

第 1 回経営支援部会議事録

平成 17 年 9 月 6 日

15:00 ~ 17:00

経済産業省 17 F

特別第一会議室

山本課長　それでは、所定の時間になりましたので、ただいまから、中小企業政策審議会第 1 回経営支援部会を開催させていただきます。

本日は、皆様、ご多忙のところ、また、台風接近でお天気の悪いところをご出席いただき、まことにありがとうございます。

中小企業庁企画課長の山本でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

まず第一に、経営支援部会の委員の異動がございましたので、今回、当審議会の臨時委員に任命され、当経営支援部会に指名されました 5 名の新しい委員の方をご紹介させていただきます。アイウエオ順でご紹介させていただきます。

株式会社サキコーポレーション代表取締役社長の秋山咲恵委員でございます。

滋賀大学経済学部助教授の弘中史子委員でございます。

東京大学大学院の経済学研究科教授の藤本隆宏委員でございます。

ブラザー工業株式会社代表取締役会長の安井義博委員でございます。

東京大学大学院の経済学研究科教授の吉川洋委員でございます。

よろしく願いいたします。

このほかに、当審議会の委員であります株式会社小森コーポレーション代表取締役社長の小森善治氏が今回から当経営支援部会に指名されておりますが、本日は、ご都合によりご欠席でございます。

以上の異動の結果、資料 2 ということで、新たな当部会の委員名簿がお手元に配られていると思いますので、ご参照いただければと思います。

続きまして、本日は、当経営支援部会の部会長の選出をお願いする必要がございます。

ご承知のように、当部会の部会長は、小川英次委員をお願いしておりましたけれども、今般、小川先生が委員を退任されることになりました。小川先生には、引き続き臨時委員として、当部会の審議に参加いただくことになっておりますけれども、中小企業政策審議会令第

6条第3項の規定に基づきまして、部会長は、部会に属する正委員の中から互選により選出することになっております。そこで、資料3ということで「被選挙人名簿」が配られていると思いますが、この「被選挙人名簿」に記載されております委員の皆様で、互選によりまして新しい部会長をお選びいただければと思います。互選ということでございますけれども、どなたかご推薦いただける方がいらっしゃいましたら、挙手の上、ご発言をお願いいたします。

江崎委員　これまでのこの審議会でのご経験などを踏まえまして、伊丹委員に部会長をお願いするのが一番ふさわしいのではないかと思います。

山本課長　ただいま江崎委員から、伊丹委員を部会長にご推薦というご発言がございましたけれども、ほかの委員の方、いかがでございますでしょうか。

（「異議なし」の声あり）

それでは、皆様、ご異議がございませんようですので、伊丹委員が当経営支援部会の部会長に選出されました。

伊丹委員には、部会長の席にご移動いただければと思います。

それでは、新しい部会長が選任されましたところで、ごあいさつをいただきたいと思っております。

本来は、これまで当部会の部会長として大変ご尽力いただきました小川前部会長にごあいさつをいただくつもりでございましたけれども、台風の影響で交通機関の心配がありまして、今日はおいでになれないという連絡が先ほどございました。先ほど申し上げましたように、小川先生には、臨時委員としてまたご参画いただきますので、次回以降、ご発言の機会はあるかと思いますが、先生から電話で、長い間、大役を務めさせていただけたのは、委員の皆様のご協力のおかげだ、大変感謝申し上げているということをお伝えいただきたいということでございました。

それでは、新部会長に選出されました伊丹部会長から一言ごあいさつをいただきたいと思っております。

伊丹部会長　伊丹でございます。先ほどのようなプロセスを本当の互選というかどうか、若干の疑問がないわけではございませんが、江崎委員にご推薦いただきまして、皆様にご賛同いただきましたので、この経営支援部会の部会長を務めさせていただきます。

私、この経営支援部会の委員になりまして7、8年になるかと思いますが、その間、小川英次部会長の見事なリーダーシップのもとで、この経営支援部会は、極めて活発な議論がな

される場であり、なおかつ、その間に中小企業政策も大きく変わり、現在の望月長官のもとで、日本の中小企業の振興のために、中小企業庁に非常に活発にご尽力いただいているのは、我々国民として大変心強いことでございます。

これからご審議いただきます議題もそうでございますが、日本の経済を支えている中核は中小企業であることを、我々、特に部会長でございます私は肝に銘じて、その方々にすばらしい経済活動をしていただくためのなるべく健全な、なるべく長期的な支援策を考えるプロセスを皆様とともに考えてまいりたいと思います。

皆様のご助力がなければ経営支援部会の運営はできません。これから任期の間、務めさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

山本課長　　どうもありがとうございました。

それでは、以下の議事進行は、伊丹部会長にお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

伊丹部会長　それでは、部会長としての第一の仕事は、部会長代理の指名だそうございまして、中小企業政策審議会令第6条第5項の規定に基づきまして、部会長に何か事故がある場合に、その職務を代理していただく部会長代理を指名する必要があります。私としては、先ほどご推薦いただいたからということではありませんで、過去の長い経験からということで、江崎委員を本部会の部会長代理に指名させていただきたく存じますが、よろしゅうございましょうか。

（「異議なし」の声あり）

ありがとうございました。それでは、部会長代理には江崎委員を指名させていただきます。

次に、本部会の開催に当たりまして、望月中小企業庁長官にごあいさつをお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

望月長官　ご紹介いただきました望月でございます。経営支援部会におかれましては、中小企業政策の一番核心の部分について、いつも大変具体的なご議論をしていただきまして、まことにありがとうございます。

昨年から今年にかけては、中小企業の新しい支援のあり方を考えるに当たって、新連携ということを大分詳しく、深くご議論いただきまして、今国会に法律を提出し、成立し、もう実施に移っているわけでございます。この新連携につきましては、委員の皆様にいるいろいろご議論いただきましたし、私どもも日本全国を走り回って、いろいろな具体的な例を勉強させていただきました。事務方には怒られますけれども、終わってしまえば、ある意味では

大変楽しい審議会の議論であったのではないかと考えているわけでございます。これはまた別の機会に、皆様方には詳しくご報告しなければいけないと思っておりますが、法律が施行されてから、もう既に51件の日本全国の新連携プロジェクトが取り上げられ、実行に移っているところございまして、この一つ一つをみても、ああ、なかなかおもしろいなと。今、我々は、単に認定しただけではなくて、これからこれを世にいかに出していったらいいのだろうかということを事務的に考えているところございまして、その辺を含めまして、今後、ご報告申し上げたいと思います。

本年につきましては、先ほど新部会長からもちっとお話がございましたけれども、後ほど、大臣からの諮問文を含めて、ご説明があるかと思っておりますが、昨年、経済産業省全体で新産業創造戦略を世に問いまして、これからの日本の産業政策はどうあるべきかという問題提起をしたわけでございます。その新産業創造戦略を具体的な姿にするために、政策として毎年、現場を踏まえて新しい提案をしていくことになっているわけでございますが、私どもは、その具体化の第一歩として、中小企業政策の中でこの新産業創造戦略を受けていきたいということを昨年のあの発表以来考えていたわけでございます。それに関連いたしまして、「我が国製造業の国際競争力を支える基盤技術を有する中小企業の技術力強化等のための支援策」ということで諮問させていただいたわけでございます。

先ほどの新連携は、既に強みをもっている企業がその強みを発揮していく上での連携の仕方、あるいは戦い方を私どもなりに一生懸命考えたわけでございますけれども、最近、中で議論しているのは、あれは冗談めかして言えばJリーグのチームがどうやって戦うかという戦略を考えるものであると。51件やって、まだまだ玉はありますけれども、そのうち玉は尽きるだろう。そういうときに、下から湧き出るように、強みをもった能力のある企業をどんどん輩出していくためには一体どうしたらいいのかということと同時に考えていかないとネタが尽きるぞということの中で議論していたわけでございます。今、特に製造業の分野で、将来性のある、可能性のある企業が、これからJリーグに上がっていくだけの腕をきわめていくような、競争力を強化していくような手だてを今から準備していかないと間に合わないのではないかとといった議論をしております、それを役所らしくいうと、「我が国製造業の国際競争力を支える基盤技術を有する中小企業の技術力強化」ということでやろうではないかということでございます。

いきなりよた話で申しわけありませんが、そういうところから、日本経済の活力を支える中小企業をどんどん育てていきたいという意味でのご議論をこの当審議会にぜひお願いした

いと思って、このお暑い中、お集まりいただいたわけでございます。

なかなか困難な課題でございますし、何ができるかというのなかなか難しいところではございますけれども、皆様方のお知恵を拝借して、日本の将来を見据えたきちとした政策が立案できればと心から願っているところでございますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。ありがとうございます。

伊丹部会長 次の審議事項の趣旨説明を長官みずからなさっていただいたようでございまして、熱の入りがわかるような気がいたします。

その審議事項に入ります前に、本部会の公開についての説明と本日の資料の確認を事務局からお願いいたします。

山本課長 それでは、まず、本部会の公開について、ご説明申し上げます。

中小企業政策審議会運営規程によりまして、本審議会の会議・議事録は公開することとされております。また、議事要旨につきましては、中小企業庁のホームページ上で公表させていただきます。予定でございます。

なお、特段の事由がある場合には、理由を明示した上で、会議及び議事録を非公開とすることができるということになっておりますけれども、その場合におきましても、議事要旨については公開することとされております。

次に、本日の資料の確認をさせていただきます。

先ほども少しみていただきましたが、お手元の座席表等の下に資料1から7までございます。資料1が議事次第、資料2が委員名簿、資料3が先ほどの被選挙人名簿、資料4として、中小企業政策審議会に対する諮問ということで、本日付で大臣から諮問させていただく諮問書と、それを当経営支援部会に付託するという審議会会長の書面とがついてございます。資料5が横長の「製造業の基盤技術を担う中小企業への支援」という20枚ぐらいの紙でございます。クリップでとめてありますが、資料6としまして、「平成17年度の都道府県等の中小企業支援計画について」というのが入っていると思います。最後、資料7が、1枚紙で、スケジュールの紙でございます。欠落等ございませんでしょうか。

伊丹部会長 それでは、審議に移りたいと思います。

先ほどの資料にもございましたように、中小企業政策審議会に対して、経済産業大臣から諮問がなされております。「我が国製造業の国際競争力を支える基盤技術を有する中小企業の技術力強化等に対する支援策の在り方について」ということで、わかりやすくいうと、「Jリーグに上がるためのインフラ整備ということになるか」と思います。その諮問文及び付託

文は、先ほどご紹介がありましたので、ごらんいただきたいと思います、この件を議題として、本日の審議を行いたいと思います。

まず、事務局から、諮問の背景、問題意識等について、ご説明をお願いいたします。

山本課長 それでは、私から説明させていただきます。資料は、資料5ということで、A4の横長の20枚ぐらいのものを使って説明させていただきます。

表紙をめくっていただきまして、1枚目ですが、先ほど長官から既に話がございましたように、事のスタートは、新産業創造戦略を去年、経済産業省で策定したわけでございます。

この新産業創造戦略におきましては、左側にあります先端的な4つの新産業分野、あるいは、市場ニーズに対応する新産業分野として3つ、そういった戦略7分野を挙げて、重点分野であることを示すとともに、日本の産業の強みは、高度な部材産業の集積が存在していて、それらの中、あるいは、それらとこういう重点産業との間ですり合わせが行われて、新たな技術、商品などが生み出されていくところにある。ということが書かれているわけでございます。

この新産業創造戦略が2005年に、新産業創造戦略2005ということで改定といたしますが、バージョンアップいたしまして、もとの新産業創造戦略にのっかって、実際に一歩進めていくことになったわけでございますが、その中では、今出てまいりましたように、日本の重点産業を支えるには、その下にある高度部材産業・基盤産業（サポーターイングインダストリー）が大事で、このところに対する施策を重点化していくことが必要だということが書かれております。こういう高度な部材、基盤技術をもった中小企業群を重点的に支援していくということでございます。

これは、主として中小企業によって担われている分野でありますので、中小企業政策審議会で、その支援策について、どのようにやっていったらいいか、どんなことが必要か、ご議論いただきたいと思いますということで、今般の当審議会への諮問ということになったわけでございます。

ただ、今申し上げましたように、今回のこのテーマは、中小企業をいかによくするかというのが直接的ではございますけれども、背景というところから考えてまいりますと、我が国の産業全体の競争力、強みの強化のためにどうしたらいいかということで、基盤技術をもった中小企業を支援することが、我が国の産業全体の強さにつながっていくという議論からスタートしていることをまず申し上げておきたいと思っております。

次のページに進んで、ここは繰り返しになりますが、我が国の経済においては、製造業が

非常に重要な位置を占めている。現在、将来において我が国の経済を牽引していく産業分野が競争力を発揮するためには、「高度部材・基盤産業」の存在が必要不可欠であるということでございます。

3ページ、4ページは大体省略いたしますが、3ページは、産業の利益の大きな部分を製造業が占めていて、ここは最近、比較的順調に収益を拡大しているということではありますが、製造業の重要性ということでございます。

4ページも同じようなことでございます。

5ページにまいりまして、これも趣旨は同じでございますけれども、労働生産性の伸びで見ましても、製造業は、全産業を上回る大きい伸びを示しておりまして、我が国経済成長の原動力となっております。

6ページに進んでいただきまして、輸出に占める工業製品の割合で見ましても、下にグラフがございますけれども、主要先進国と比べましても、我が国の工業製品の占める役割は大きくなっておりまして、製造業の国際競争力の強化が、世界の中で占める我が国の地位を高めるといふ観点からも非常に重要だということでございます。

次の7ページでございます。一番上に、燃料電池、情報家電、ロボット、コンテンツ... etcと書いてございます。これは、新産業創造戦略に出てまいります重点4分野をここに例として書いてございますけれども、これに限るといふ趣旨ではございませんで、我が国の最終製品をつくっていく競争力を有する産業分野、これから競争力を有していかなければならない産業分野、需要が大きく拡大していくような分野を上の方に想定いたしましたときに、材料、部品、ソフト、金型、センサー、いろいろなものが組み合わせられて、こういう製品になっていくわけでございますので、最終製品としてすばらしいもの、競争力のあるものができていくためには、こういう部品、材料などが供給される必要があるわけでございます。

それをさらに分解というか、下に掘り下げていきますと、そこにありますようなメッキ、鋳造、鍛造、プレス、切削加工、レーザー加工、熱処理、組み込みソフト等々、全部書き切れなくて、最後、「...」になってございますけれども、一番下に書いてございますが、完成品の生産に必要な部品や部材の製造に必要不可欠で、かつ容易に習得することが困難な技術（基盤技術）を有する企業群ということで、これは主として中小企業によって担われている。こういう基盤技術が磨かれて、強化されていくことが非常に大事である。そういう技術単体として業種を構成してやっておられるところもあるし、こういうものを組み合わせることによって、非常にすぐれた部品をつくっていくというものが企業として存在したり、あるいは

産業として存在する場合もあると思いますけれども、こういう基盤技術をしっかり磨いていくことが大事だということでございます。

その次の8ページは、私、一々詳しくご説明する能力と時間がありませんので、ざっとの説明にいたしますけれども、鑄造、メッキ、鍛造、切削加工など、それぞれに特徴をもった技術を有しております、それぞれに我が国はこういう分野で強いという強みをもっているわけでありまして、例えば鑄造であれば、非常に複雑な形状のものができるとか、非常に軽量なもの、特殊な形状のものができるといった強みをもっている。メッキであれば、非常に均質性の高いものができるとか、超微細なものにもメッキができるといった強みをもっておられるわけでありまして、それぞれに今後取り組んでいかなければならない課題もあると考えております。例えば鑄造であれば、さらに超精密化、軽量化を図る。あるいは、軽いけれども、強度なものをつくっていかなければいけない。メッキであれば、さらに微細加工が進んで、粉体に対するメッキをつくっていかなければいけない。それが燃料電池等に必要である。

こういう課題は、先ほど申し上げましたように、我が国の産業構造全体からみますと、川下に、それらを使うユーザーの企業、あるいは製品があって、これから新しいものをつくっていかうとすると、どういう基盤技術がさらに必要になってくるかというのが出てくると思われるわけですが、それぞれに課題をもっていて、そういうものにこれから取り組んで、競争力を維持・強化していくことが必要だと考えております。

2枚ほどめくっていただきまして、10ページは、実際、こういうものを担っておられる中小企業で、非常にすぐれた技術をもっておられるところがあって、ほんの一例でございますが、規模的には非常に小さい企業で、非常にすぐれた技術をもってやっておられるところがあるということでございます。

11ページは、「中小企業が果たす技術革新の役割」ということで、これは2004年度の中小企業白書からの引用でございます。日本の製造業における全要素生産性の成長率を規模別にみますと、平均値ではありますけれども、むしろ中小企業の方が大企業よりも大きい。これは、技術革新において、中小企業が活躍していることが想像できるのではないかとということでございます。

12ページに行きまして、新製品やサービスを開発・改良するときに、どういう技術を使うかということで、これも白書に出てまいりますアンケート調査でございますけれども、大半は今まで自社になかった新しい技術・ノウハウを使うとか、新しいもののみを使うといった

企業の割合が、大企業に比べて、小規模企業、中小企業で高くなっておりまして、当然といえば当然かもしれませんが、中小企業は、自分がもっていない新しい技術を果敢に導入する存在であることがうかがえるかと思えます。

13ページに行ってくださいまして、今まで述べてまいりましたところは、日本の産業構造全般における中小企業のもっている基盤技術の重要性ということでございますが、これをそのまま放置していたのではもしかするとまずい、それに対する政策支援が必要なのではないかという問題意識をもつというところがここからの説明になっております。

13ページの説明は、16年度のものづくり白書からとってきたものでございますが、「系列取引の変化」をみておりまして、左側の円グラフでみていただきますと、「系列外取引が増加」している企業は19%ということで、「系列内取引が増加」したというのを大幅に上回っております。「変化なし」としているところでも、もともと系列外取引が主力だということと合わせると、最近の変化として、系列外の取引が増えてきている。

業種別にみましても、精密機械、機械、自動車、非鉄金属、電機といった主要なところでは、系列外の取引が増えたというところが、系列内が増えたというところを大幅に上回っているという状況でございます。

14ページをみていただきますと、なぜ取引関係が変化しているのかということ、「コストの低下を図るため」、あるいは「納期のスピードを上げるため」といった理由で系列外取引を増やしている企業が非常に多いのが目立っております。もちろん、下の方の「機密事項の漏洩を防ぐため」とか、「ノウハウの流出を防ぐため」に系列内をふやすという企業もある程度はございますが、大きくみますと、非常に厳しい国際的な競争の中で、どうにかしてコストを下げないといけない、あるいは納期を短縮しないといけないといった事情から、安く買えるのであれば、系列の外からでも進んでものを調達するといった姿勢がみてとれるわけでございます。こういう系列構造が昔に比べると希薄化して、取引が複雑化・メッシュ化していることは新産業創造戦略でも指摘されておりますけれども、この表ではそういうことが統計的にも出ているかなと思って、ここにもってまいりました。

こういうことから考えられますことは、大企業は、昔の系列のもとでみられたようなこと、技術開発を行う場合の姿勢も少しずつ変化してきているのではないかと。系列がしっかりしていた時期においては、中長期的に技術を開発する場合においても、中小企業と一緒に開発する、下請をやってきている関連企業の中小企業の技術力向上に中長期的に手をかすといった視点が強かったように思うわけでありまして、系列関係の希薄化・メッシュ化という

ことで、そういうことが減少してきているのではないかとにかく安いところから買わざるを得ない。結果として、大企業から見ておられても、どこに技術力のある中小企業がいらっしゃるかということがだんだん見えにくくなってきているのではないかと。逆に中小企業から見ますと、ユーザーが何を欲しておられるのかがよくわからない。何がニーズなのかかわからない。極端な話、非常にブラックボックス化されて、何のための部品なのかということもわからずに製造を依頼されているというお話も中小企業から聞いたりいたします。どういう機能が必要なのかということをもう少し言ってくれば、いろいろ知恵の出しようがあるんだけど、そういうところがブラックボックス化している。いわんや、今の短期的なことではなくて、3年後、5年後にどんな技術が必要になってくるのか、あるいは自分がどんなものを身につけていけば売れるのかといったことになるとなかなか見えにくいという声が中小企業の中から聞かれるわけでございます。

したがって、中小企業に対しては、将来のニーズはどこにあるのか、技術の方向性はどうかというところにあるのかといったことを示してやる必要があるのではないかと考えるわけであり、大企業には、中長期的には、技術力のある中小企業が存在することが重要だということとを再認識していただく必要があるのではないかと。また、大企業と中小企業との間の橋渡しということも考えていかなければならないのではないかと問題意識をもっているわけでございます。

15ページ以下は簡単にいたします。

15ページは、海外進出のことを書いてございますが、全般的に製造業の海外生産比率は増大しているということでございます。こういうことに伴って、中小企業も海外に出ていかれるのはやむを得ないところがあって、そういう単純な空洞化論は最近では余り語られなくなってきていると思います。しかし、先ほど申し上げましたような本当に技術力のある中小企業がちゃんと国内に残っていくかということが問題ではないかと思っております。

16、17ページは飛ばさせていただきますと、18ページをごらんいただきますと、最近、そういう意味では海外からの国内回帰もみられるわけでございますけれども、なぜ国内に立地するのかということをお聞きすると、もちろん、「市場に近い」というのが一番なわけですが、「高度な部材が入手しやすい」とか、「優良な技能・技術を有する中堅・中小企業が集積しているから」とか、「自社の関連工場・研究所が存在するから」といった答えが結構多いわけでありまして、日本の国内に、中小企業を中心とする基盤技術、高度部材産業が集積していて、ここのすり合わせが行われることが重要だということを示しているかと思

います。

最後に、19ページでございますが、まとめますと、下半分に「主な経営課題」と書いてございますけれども、先ほど申し上げましたような川上と川下との間における効果的な情報共有が必要ではないか。大企業のニーズを中小企業に伝えていく。そういう情報共有を図ることによって、中小企業が担う基盤技術を今後どういう方向にもっていったらいいのか、そういうベクトルを示していくことが重要なのではないか。何がしかの道しるべのようなものを差し上げることが必要なのではないか。

は「経営資源確保の必要性」ということで、もともと中小企業は経営資源が少ない。人材も少ない。お金もない。なかなか暇もない。こういう方々がいらっしゃるわけで、国際競争のもとで、経営も非常に苦しいということでありますから、新しいことにチャレンジして技術開発していくための人材なり資金なりの支援が必要なのではないか。

は、大企業と交渉力の相違があることをきちんと踏まえて、取引慣行も、不公正なものがあれば正していくといったことも必要なのではないか。

このような問題意識でございます。

以上で今回の諮問に至りました問題意識のご説明を終わらせていただきます。

伊丹部会長 ありがとうございます。

それでは、これから自由討議に入りたいと思いますが、全体の審議の予定といたしましては、できれば12月に報告書をつくりたいと考えておまして、それまでに3回ないし4回の実質の審議の機会をもちたいと思いますが、本日は、ただいま事務局からご説明がありました文書をベースに、自由にご議論いただきたいと思っております。

今日は、たくさんの委員に出席していただいておりますが、なるべく全員の方にご発言いただきたいと思っております。したがって、お1人の発言の目安は3分以内ということにさせていただきます。3分を超えますとイエローカードが事務局から届くそうでございます。これは決してイエローカードが届くまでしゃべっていいということではございませんので、なるべく皆さんに機会を、という時間の均等の原則をお守りいただけたらと思っております。

次の会議のご予定がおありになって、早目に退席なさる可能性があるとお聞きしております委員の方もおられます。どうぞそういう方から優先的に手を挙げていただければと思っております。私から指名いたすようなことはいたしませんので、どうぞ自由なご発言をお願いしたいと思います。

指名はしませんけれども、藤本さん、時間の都合があるのではないですか。

藤本委員　　すみません。新参者がいきなりしゃべるとひんしゆくを買うのではないかと
思って遠慮したのですが、この後、4時から会議がございますので、やむを得ず先にしゃべ
らせていただきます。

私自身、中小企業の専門家ではございません。大小いろいろな産業をみておりますが、現
場の経営学のようなものをやっております。現場といいますと、大体5人から20人ぐらいの
イメージだと思うのですが、そのぐらいの作業集団になります。我々、現場をみると、あ
えて大企業、中小企業の区別はしません。5人から20人ぐらいの単位でみれば、大きな工場
であっても、小さな工場であっても変わらないと考えた方がいい。その単位で、どうやって
競争力を高めていくか。

ただ、日本の場合は、そこでがんがん鍛えていますと、現場が強い割に会社はもうからな
いというケースが次々出てくるということがございまして、経営のレベルまで来ますと、
大企業の場合と中小企業の場合とで話が相当違ってくると思います。私が普段見ているの
は、現場レベルの話に関してで、中小企業だから、大企業とは全然違うのだという見方はな
るべくしないようにして、粛々とQCDを高めていくという愚直な現場の経営学です。それ
が今、私のやっているようなところでございますので、その辺の話で応用できるところがあ
ればと思います。そういう現場をどうつないでいくかという話になったときに、大企業の場合
には、現場から企業、さらに産業というところまで距離が相当あるわけです。中小企業の場合
には、場合によっては一つの現場が一つの企業といったことになりますね。ですから、
ある意味で現場イコール企業に近いところが出てくる。その企業と企業とをどうつないでい
くのか、あるいは現場と現場をどうつないでいくのかというあたりの話が多分連携の話にな
ってくるのだと思います。これを見た限り、話はどちらの方向に行くのか、まだ漠としてよ
くわかっておりません。

私、週に1回、どこかの工場をみています。先週はインドの工場をみたのですけれども、
そういうことをやっております。大所高所の話になりましたら、これは部会長たちにお任せ
して、私は黙っておりますが、ごちゃごちゃした現場の話をしろということになりましたら
多少お話しできるかもしれませんので、そういう形で貢献できる場所がありましたら貢献
させていただきたいと思っております。と言いながら、今日はすぐ退席いたします。

伊丹部会長　　抱負だけではなくて、何か意見はございませんか。

藤本委員　　いや、とりあえず結構です。

伊丹部会長　　吉川さんもたしか……。吉川先生は、産業構造審議会の新成長政策部会で、

先ほどご紹介のありました新産業創造戦略をおまとめになった方です。どうぞ。

吉川委員　私も4時少し前に公用で退席させていただきますので、新米委員で大変恐縮ですが、発言させていただきます。

今、ご紹介いただきましたが、新産業創造戦略に係る新成長政策部会、産構審で私もお手伝いいたしました。その基本的な考え方を生かした戦略としては、先ほど事務局からご説明いただいたこの1ページ目にあるわけですが、その背景にある考え方について、この委員会でもし機会があれば発言させていただけたらと考えております。

とりあえず中小企業をテーマにした問題群として私が考えていることを申し上げます。率直に申し上げまして、ある時期までは、中小企業はとにかく弱いものだ、守られなければいけないものだという考え方が支配的だったのではないかと思います。それが今ではそれだけではないだろうということになってきたというのが大きな流れではないかと私は理解しております。

そうした考え方は、我々からするとよく分かることです。先ほど藤本さんも、大企業と中小企業の区別はしないとおっしゃった。大とか中小ということかというと、経済学の世界では、ハイリスク・ハイリターン、ローリスク・ローリターンとありますが、常識的には、大企業になるとローリスク・ローリターン、中小企業はハイリスク・ハイリターンということになっている。リスクは高いかもしれないけれども、平均的にはハイリターンかもしれないという考え方もございます。先ほどの資料にもありましたけれども、実際、TFPの伸び率などは中小企業の方が高い。むしろそうだろうと言うこともできるでしょう。また私たちの生活に身近なレベルでいうと、我々の委員会の対象から少し外れるかもしれませんが、よほどのチェーン店でない限り、レストランとか食べ物屋さんほとんどすべて中小企業です。非常に強くて、予約もとれないようなレストランも中小企業ですし、はやっていない方も中小企業。その違いは何だろうかという、ごく自然に考えれば、おいしいか、まずいかということで、それは最終的にはシェフの実力ということに行き着くのではないかと考えております。

この委員会では、製造業の基盤技術を有する中小企業について、政府は何をできるか、何をすべきなのかということが最終的なポイントだと思うのですが、私自身、この点に関する専門家ではありませんし、意見をもっている者でもございません。政府は一体何ができるのか、何をすべきなのか、この委員会で私も勉強させていただきたいと考えております。

伊丹部会長　どうもありがとうございました。

それでは、たまたま東京大学の先生のご発言が2人続きましたけれども、別に東京大学ばかり優先したわけでも何でもございませんので、どうぞ皆様、ご自由にご発言いただきたいと思えます。いかがでしょうか。

山田委員 大田区産業振興協会の山田です。地元の製造業関係と四半世紀つき合ってきましたので、この辺の問題については、まさに現場からの発言を代弁させていただくという立場かもしれません。

今回、製造業の基盤技術を担う中小企業ということで、国際競争力の問題から提起されたと思うのですけれども、十数年前から、タイやマレーシアにおいて、特にタイでは、すそ野産業重視ということで、たしか14業種決めていたと思うのですが、ここでいう鋳鍛造、表面処理、金型工作機械、切削研磨といった技術関係の分野についてはいまだに優遇政策をかなり行っており、立地関係についてもいまだに優遇政策を相当行っている。我が国において、基盤技術について、はっきりとした認識を持たれたのは、平成9年の特定産業集積活性化法だったと思うのですけれども、タイやマレーシアでは、それよりはるか以前から、基盤技術における問題について感じておって、それは何かというと、日本の強さはこういうところにあるのだらうと向こうはみていたわけです。ですから、こういった産業を移植してくれる企業に対して優遇政策をとって、また、国際的な誘致も行うということだったと思うのですね。

平成9年以降、日本において、この問題に明確に気がついて、さまざまな支援策がとられてきたのですけれども、それはとりもなおさず危機意識の表れなのかと。つまり、日本においても、今まで無意識のうちに存在していた中小企業群の基盤技術、サポーターインダストリーの部分が実は危うくなってきたということで、そこにある程度でこ入れしないとまずいという認識から出たのではないだろうかと思うのですね。

それというのは、81年から今日に至るまでの24年間、日本は貿易の赤字を経験していない。その黒字の最たるものは、先ほど来出ていますように、80%方、機械金属系の分野でありまして、これが圧倒的に強い。世界一の技術を誇って、世界一安いコストで戦ってきたという実態があると思うのですね。日本の場合、それを担っているのは中小企業という特殊性があるわけでありまして、中小企業による部材製作から始まって、その技術を共有して、大企業がそれをアセンブリーするという形態だと思うのですが、その間、ずっと黒字を続けたことは、ある面で非常にパラドックスであって、黒字をつくることは、当然ながら円が強くなるという方向に向いて、円が強くなると輸出が困難になるということで、輸出が困難になったのではダメなので、その間、円高の強みを生かして、原材料は安く調達するにせよ、生産性

をもっと上げるために技術革新を行って、さらにコストダウンする。安いコストのものをまた世界に供給するという形で、これを延々と四半世紀続けてきたということで、なぜその危機に陥ったかという、この間、中小企業が担っていた部分で、実は中小企業の余力が全くなくなってしまったというのが実態だと思うのです。そういう面で、この問題について、改めて認識が出てきた。

ある面で成熟化されて、もう日本が担わなくてもいいような部分については、アジアの展開に任せるといった国際的な分業体制が組まれてしかるべきだと思うのですけれども、日本における先端的な基盤技術の分野は何としても死守しないと、日本の国自体の競争力は危ないと思いますので、今回、この問題が提起されて、ここで語られるのは大変すばらしいことだと思います。

イエローカードがまいりましたので、またにしたいと思います。ありがとうございます。

伊丹部会長 ありがとうございました。

安井委員 プラザーの安井でございます。まず、会社の紹介になりますけれども、私どもは、ファクシミリ、コピー、プリンター、スキャナーといった多機能を有する卓上型で小型の情報通信機器を中心として、事業が大きく成長している分野ですけれども、その他に、工作機械や工業ミシンなどがございます。

非常に変化の激しい状況の中で、今回、このご説明を聞いたわけではありますが、コメントを2つばかり、なるべく3分以内にさせていただきたいと思います。

まず第1点は、ものづくりの基盤技術に対する研究開発支援という視点で、中小企業の技術力強化策という形で大変力を入れていかれるのは、非常に良い視点であると思います。日本のものづくり、また、アジアの従来の基盤技術は、もう既に中国、最近ではベトナム、マレーシアといったところに大きく流れてしまったという部分がありますので、一段と高いレベル、高度な基盤技術に対して支援していくことは、日本のものづくりの国際競争力を高めていく上では大変強化になり、また、大変重要なことであると思います。

私ども、非常にスピードの速い新しい製品を開発していく中で、今、コンカレントエンジニアリングという手法をとっているのですが、これは、開発と設計と調達と生産が一体となって、ものづくりをしていく。もちろん、主要なキーテクノロジー、あるいはキー部品は自社でやっていきますけれども、その他、たくさんの技術が集まって部品が構成され、そして製品ができるという一つの開発過程の中で、私ども、開発購買といいますが、取引先と共同で、新しい技術、新しい品質、あるいはスピードで対応する企業とともに、そういう新しさ

を入れていくという形で部品の調達をしているわけでございます。

製造業、ものづくりは、ものをつくるだけではなくて、顧客の求める価値そのものを提供する会社という位置づけでないと、これからの世の中のスピードや変化、お客様のニーズ、ウォンツに対応できないという形に大きく変わってきているわけですね。こういう中で、顧客の要求する部品を提供するとか、一段と高度な基盤技術をもった素材、部品、加工部品を提供するところに力を入れていく、強化していくことは、日本全体の国際競争力を高めていくという形で大変有益なことであるという理由から、またこういった中小企業……大中小で決めるのではなくて、そこの中にある技術の特異性、その時代、時代のニーズに合ったものができているかどうかということがものづくりの基本になるわけでございますので、今回のような支援策、強化策は、力を一番入れていくところだと思います。

もう一つ、経営の中で人に注目したいと思いますが、経営基盤の強化の支援の中で、特に人材の育成でございます。もちろん、各企業に対して、技術的な面でのサポートを行っていくことは大切ですが、最近のイタリアのビジネスモデルにみられますように、企業が集積して競合することによって、それが連鎖して産業を集積していくという形態が、特に多様化した社会の中では要求されるわけでございます。日本のような垂直分業ではなくて、水平分業なので、大企業も中小企業も対等な立場で技術を連携し合うといった仕組みができているわけですね。

こういう分野でいくときに、どういう人を育てていかなければならないかということ、衣の世界でいいますと、ファクトリーブランド、デザイナーブランド、ストアブランド、プライベートブランドといったイタリアのファッションづくりの中で、企業間をまたがって、あるいは技術をまたがって一つのものをつくり上げていく中で、技術そのものを深堀する人材ではなくて、プロデューサーやクリエイター、プランナーといった人材。今、韓流ブームが起きていますが、韓国の映画産業のプロデューサーのような人たち、あるいはクリエイターのような人たち、プロフェッショナルな人材を育てていくということ。技術の深堀もさることながら、今後の社会の中で、特に日本が生き残っていくには、そういう視点が必要ではないだろうかと思います。

伊丹部会長　　ありがとうございました。

江守委員　　私、福井の商工会議所の江守と申します。福井はものづくりの産地でございます。まして、中小企業が大変活発に活動しております。特に繊維、眼鏡、精密機械は、基礎技術を活用しながら、昔からいろいろ活躍しているわけでありましたが、特に最近、福井の企業も

海外にどんどん行き始めたのであります。それは、いろいろな要請があって行くわけであり
ますけれども、そのときに非常に困られるのは、まねされるということなのですね。今まで
は大企業がそれを問題にしていたのですが、中小企業の技術がまねられる。中小企業は、技
術をまねられたら元も子もないわけです。その苦情を私ども商工会議所は非常に聞くわけ
であります。中小企業の中に、大企業のように法的な部門はございませんから、我々、中小企
業の知的財産を守るために、これからどういうぐあいに進めていくべきなのか。グローバ
ル化はこれからもどんどん進みます。人口がそんな大きい県ではありませんけれども、今、1
20社が中国に進出しているような状況であります。もう一つ、中小企業が弱いのは営業で
ございます。この2つがこれからの中小企業の一番大きな問題点になるであろうと思ってお
ります。技術は、この地域は、産官学という昔からの伝統的な形で今やっておりますので、こ
れからもみるべきものがあると私は思うのでありますが、以上の点をちょっと心配している
わけであります。

伊丹部会長　　ありがとうございました。

坂戸委員　　私、今度は、今ここに書いていただいた基盤技術と呼んでいただいているわ
けですが、これに従事しておる企業が会員としてたくさん入っております中小企業団体中央
会の坂戸でございます。

十数年前から、ここに書いてあるような仕事に従事している企業は、ハイテクと呼ばれた
枠の外だということで、こんなことは日本で長続きしないと。中国でやれば幾らだ、ベトナ
ムでやれば幾らだ、同じにすれば買ってやる、という言い方をされて、その中で、何くそと
いうので頑張ってきた企業が保有しておる技術でございまして、これに脚光を当てるとい
う政策は、我々、そうでなければいかんと十数年主張してきたことでございますから、大変あ
りがたいと思っております。

そういう観点からみたときに、この最後に「...技術」と書いてございますが、できるだけ
多くの具体的な技術を明示していただくことが、従事している各企業にとっては大きな力に
なるのではないだろうかと思えます。

ただし、これをどういう枠組みで支援していくのかということがこれからいろいろと議論
されると思いますが、その枠組みにつきましては、各中小企業の実態に合ったような柔軟な
枠組みがとれるようなご配慮をぜひお願いしたいということを申し上げて、意見とさせてい
ただきます。

伊丹部会長　　今の坂戸委員のお話にございました枠組みの問題が、多分、この部会の審

議の最大の焦点になろうかと思えます。この政策目的は大変正しいというご意見が相次ぎましたが、実は枠組みは大変難しゅうございます。先端的な技術を開発している少数の中小企業を支援するだけでいいのか、ボリュームゾーンとでもいうべき多くの中小企業が何らかの形で支援される中からいいものがぼつぼつと出てくる土壌づくりの方に政策の重点を置くのか、さまざまなご議論があろうかと思えますので、今日、ぜひ皆さんの忌憚のないご意見をいただければと思えます。

水口委員　私は余り発言しないつもりでしたが、私がいつも考えていることが、今、部長から話がありましたことなのですね。今回、大臣の諮問は、「我が国製造業の国際競争力を支える基盤技術を有する中小企業の技術力強化」ということですから、国際競争力、あるいは技術力をどうするかということで、これは安井さんからお話があったとおりであります。ここに焦点を当てるのは正しいと思えますが、そうはいいながらも、現実的に、これは5万社ですね。ですから、1つは、中小企業という一くくりが非常に問題なのですね。英語にすれば、スモール・アンド・ミディアムということになっていますが、我々のところは、みんなミディアムな5万社ところなのです。しかし、非常にいい企業が多い。そうすると、では、スモールはどうなるかという問題がありますので、産業構造はまさに2極化。製造業と非製造業。それぞれの中でも2極化している。また、中小企業の中でも2極化している中で、どうしていくかということで、我々の調査でも、取引先だけではなくて、全中小企業に聞いてやりますと、水面より上に上がっているのは一つもないわけですね。先の見通しも余りよくない。上場会社の大企業は史上空前の利益を上げていますけれども、中小企業は必ずしもそうっていない。その中から技術力のある、国際競争力のあるものを育てていくというのは国の政策として当然だと思えますが、経済構造の中で、負け組とか、もうどうにもならないという中小企業が非常にたくさんある。これをどうしていくかということを常に念頭に置きながら、これから審議していきたいと思っております。今度の審議の場合は、技術力、国際競争力ということですが、日本の産業政策は、はっきりいえば、中小企業政策に移ったと私は思いますので、そういう点では、私も常に考えながらやっていきたいと思っておりますが、一つの考え方として、そういう点は非常に重要ではないかと考えております。

伊丹部会長　ありがとうございました。

寺嶋委員　運輸政策研究機構の寺嶋と申します。先ほどの坂戸委員のご発言、また、部長のご発言を受けて申し上げたいと思うのですが、今日配られました紙の7ページに「製造業における中小企業の位置付け・役割」というのがございまして、「基盤技術が支える産

業構造の概念図」ということで、燃料電池、情報家電、ロボット、コンテンツという4重点分野が特定されていて、その他の分野はエトセトラで、影が薄い存在になっているわけです。先ほどのお話のように、中小企業の技術が支えている産業は、何もこういう最近話題の超先端分野だけではなくて、今までいわれていた先端分野、例えば航空宇宙産業、原子力、新幹線の技術などいろいろありますが、さらにもっと古典的な産業がいっぱいあるわけで、それらの産業も、厳しい国際競争の中で、技術力の向上が決め手になっている。また、それぞれがそれを支える中小企業の技術力に依存しているという構造は全く変わらないと思いますし、産業分野としてのウエートは、ここに特定されている4分野はまだまだほんの一部であります。

1ページの経済産業省全体としての新産業創造戦略の中で戦略7分野が取り上げられて、集中的に支援していこうという考えだと思うので、それは十分に理解いたしますけれども、中小企業政策として論ずるときに、こういう分野だけに集中的に政策を導入するのはいかなものか。多くの産業を通じて大きな役割を果たしている中小企業の中で、特にすぐれているものに支援していくというスタンスでいくべきではないか。7ページを拝見すると、そこはどうかという懸念があるものですから、その点、ちょっと申し上げさせていただきました。

伊丹部会長　　そのご懸念はないと思います。燃料電池等の最終製品については重点分野がかかっておりますが、それを支えている下の方の産業は、さまざまな産業分野に使えるものでございます。我々の部会での審議の重点は、上の燃料電池や情報家電ではございません。一番下の中小企業でございます。そういうつもりの絵になっていると思います。したがって、ご懸念は余りないように思います。

江崎委員　　7ページの絵に関連してなのですが、下の茶色い枠で囲ってあるところに例示してあるものも基盤技術というのですか。私、商工中金なのですが、私どものお取引先で、日本のいろいろな輸出製品の国際競争力を支えているのを思い出してみますと、例えば非常に優秀な自動車部品を供給しているとか、非常に立派なセンサーをつくっているとか、携帯電話のボタンをつくっているとか、つまり、いわゆる基盤技術ではなくて、それらを駆使してつくった部品やコンポーネントなどがすぐ思い浮かぶのですけれども、今度の審議会ではそういうものを全部除外してしまうのか、あるいは、基盤技術を駆使してつくる部品やコンポーネントまで含めて、中小企業をより元気づかせることを視野に置くのか、その辺はどうなのですかね。

もし部品やコンポーネントまで考えるという、後の方の19ページに、「情報共有の必要性」ということで、もう既にこの方向がある程度書いてありますけれども、技術の進歩を一番促しているのは、ユーザー企業からの注文なのですね。こういう性能のものができないかとか、こういう製品ができないかといわれて、必死になって考える。そこに技術進歩があるわけですよ。それは一般的な情報の共有なんていう話ではなくて、具体的にこういう性能のものをつくってくれよというので出てくるのですね。さっき、系列が弱まっているというお話があって、それを何とかカバーするためにこういうのが出てきたのでしょうかけれども、系列というのは非常に重要な役割を果たしているのですね。もちろん、安ければ買うという部分もあるでしょうけれども、本当に大事なものは、信頼の置ける下請の中小企業に、こういうのをつくってよと頼んで、彼らが一生懸命努力してつくるところに進歩があるわけですし、そういうことを考えると、一般的な情報の共有なんていう話で対応できるかなという感じがちょっとするのですね。

望月長官　今、2つのご指摘があったと思うのですが、我々、この審議会を始めに当たって、一番議論のあったところであります。結局、先ほど仰いました物で捉えるか、その物をつくる技術で捉えるかということになると思うのです。実はこれはなかなか難しいのですけれども、きちっとした報告をこの審議会でもしないといけないと思うのです。支援対象を括り出す切り口として、ある物品の製造に着目するという方向にするのは、これはかなり結論に近いところに来たところで考えなければいけないので、これからご議論していいと思うのですけれども、ある産業を特定する様相が強くなり、国際競争の中での国の関与を考えた時に、WTO協定との関係など、なかなか難しい問題を孕んでいると思います。我々、最初の入り口として、どちらかという、産業の基盤となる技術に着目して支援を考えたということになるわけでございまして、なぜ自動車部品や電機部品などが日本で引き続きつくり続けられているのかと考えると、それを作るのに当たって、固有の技術があるからではないかということで、この技術に着目して、支援していったらいいかがかということで、こういう絵になっているというのが1つであります。これは、産業競争力強化に向けたこれからの支援策を考えていくときに、品質・性能の優れた物が大事なことは間違いのないわけでありまして、国がどのように関与したらいいかということもセットで考えなければ答えの出ない話ではないかと思えます。

先ほどの系列の話ですけれども、このどこかでも出てまいりましたが、仰るように、秘密の保持といったことを考えていくと、系列で取り囲んだ中でやるのにこしたことはない。

ところが、これも一度、時間をもてたらぜひご紹介したいのですが、燃料電池は、もっともっとコストダウンしないと実際には使えないというのが現状だと思うのです。結局、コストダウンしていくには、個々の部品のコストダウンになっていく。ところが、大手家電の燃料電池メーカーが取り囲んだ人たちの中で、ある部品などについては、各社バラバラの特定のスペックでコストダウンしていくにはもはや限界だというのが今の状態のようであります。したがって、競争のコアに関わる部品以外においてですが、発注側の人たちのスペックの共有を図らないと、日本全体としてはこれ以上コストダウンできないということになってきて、そこで、資源エネルギー庁が中心になって、ある種の公的関与が入った中でのスペックの共通化、発注が行われて、それに沿って、各系列の人たちがみんな同じスペックで技術開発しているということになってきたわけでございます。

これはたまたま燃料電池だからできた話であって、全て燃料電池と同じ状況にあるというつもりはありませんけれども、ただ、これから5年、10年先の競争力ということを考えていくと、特に先端的な分野では、日本の中での小さな、取り囲んだ中での競争の世界では、国際競争の中ではもう勝てないかもしれないという分野が幾つかあるのではないかと。そうなった時に、情報の共有化といっても、一般的な情報を単に共有すればいいというものではなくて、個別の発注スペックのようなものをある程度共有していかないと、中小企業側もリスクが多くて投資できないということが現実問題として起こっているのではないかと。という割とシビアな部分を考えて、こういう問題提起が行われているわけです。これは個々の産業分野によって事情が相当違うので、一律にはいえない。一番激しいところを申し上げれば、そういうことでもあります。したがって、これから激しいところでの議論をしていくとすれば、こういう問題提起もしていかなければいけないのではないかと。というぐらゐのつもりでございます。

伊丹部会長 中小企業庁の思いが伝わるご答弁でございました。

ほかの方、どうぞ。

須田委員 1分以内にいたしますが、今後、枠組みの議論その他をやっていく上でも、2つばかり、今日でなくても、次回以降、データのできるだけ整理して、ご説明を伺えればと考えています。

1つは、こういう基盤技術に関連した海外における実際の取り組みですね。先ほど福井の方からも少しお話がありましたが、今、実態としてはどうなっているか、その現況は一体どうなっているかということの整理。

もう一つは、国内の基盤技術自体をまないたにのせるとすれば、メッキにしる、金属プレ

ス加工技術にしる、それぞれの技術についての構造といいますか、生産構造といいますか、中小企業だけではなくて、場合によっては大企業の取り組みも出てくるだろうと思いますが、今、それらの全体の状況はどうなっているかということについての個別の整理が一度必要なような気がいたします。

伊丹部会長　　ありがとうございました。

茂木委員　　できるだけ全員発言してくれということなので、発言させていただきたいと思います。

まず、今回、中小企業庁が提起した問題は大変重要なテーマだと思いますけれども、どこにこのターゲットを当てて考えればいいのかと思っております。よくいわれております当面の2007年問題の対策も視野に置いて考えるべきなのか、そういうこととは関係なしに、中長期的な21世紀の国家戦略として、国家百年の大計といった観点から考えるべき話なのか。これは大企業レベルの問題に収れんされてしまうかとも思うわけですが、系列の強化に主軸を置くのか、町工場レベルの活性化というか、地域の再生対策まで視野に置いているのか、ターゲットは技術なのか技能なのか。例示された技術の多くは技能検定職種でもあるわけでありまして、技能ならば厚生労働省もあります。技術ならば学校教育その他文部科学省もある。地域再生ならば地方などとの連携。こういった多方面に問題が及びますので、そうしたことの連携も不可欠ではないのかなと思います。

最終的に、人という問題になってくるかと思いますが、今の若い世代の職業意識の問題も避けて通れないのではないのかなと思います。つまり、少子・高齢化が進んでいる中で、子供たちは非常に大事に育てられてきておりまして、ハングリー精神はほとんどなくなりかかっておりますし、重要だけれどいわゆる3K的な職種も随分あるわけですが、ややもすると、嫌う体質になっていないのかどうか。一方では、工場内で省力化、合理化、ロボット化等が進んでいて、なかなか笛吹けども踊らずという状況になっていないのかどうか。だから、工業高校、高専、理工系の大学の学生の意識調査も必要ではないかなと思います。つまり、若者は、ものづくりや技術開発の未来に夢を感じているのだろうか。長官も私も団塊の世代ですけれども、団塊の世代は、新幹線の開発とか、「黒部の太陽」に感激して、技術はいいなと。そのような世代であります。今は、公共工事といえば諸悪の根源扱い。環境破壊、CO2、アスベストとか負のイメージも大きいわけですね。したがって、その辺のところで魅力を感じているのだろうか。また、せっかく習得した技術も、ロボットとの競争で、結果的には、省力化等でロボットに代替されてしまうということでは人もなかなか育たないと思うので、2

1世紀の技術者のライフイメージといったものをあわせて考えていかないと、若い人をうまく誘引できないのではないかなと思います。

秋山委員　今回から参加させていただきます株式会社サキコーポレーションの秋山でございます。私どもは産業用ロボットのメーカーでございます。この資料を拝見して、我々自身、ここに載せられている基盤技術のほぼすべての恩恵にあずかって、国際競争をさせていただいている立場であることを改めて認識いたしました。

私がここでお話し申し上げることができるのは、極めて現場レベルのミクロなお話だと思うのですが、私どもがやっている産業用の検査ロボットは、プリント基板の実装状態の自動外観検査装置というもので、人間の目では見切れないぐらいの小さな電子部品の実装状態を、生産ラインに組み込んでチェックする。このロボットをつくるために、非常に精密な加工技術やいろいろなキーデバイスが必要になります。

私ども、最近、国内外の強豪と戦っているわけですが、いよいよ中国の強豪メーカーなども出てまいりまして、そういった中で製品を比べてみますと、特にソフトウェアに関しては、中国のエンジニアは非常に優秀です。我々自身も中国のエンジニアを採用して使っていますけれども、日本で採用したエンジニアと比べるとレベルが非常に高い。一方で、ハードウェアに関していえば、設計技術もさることながら、加工技術は、我々は本当に一日の長があるなど。ここの部分で追いつかれることはそう簡単にはないのではないかとということで、私ども自身というよりは、日本でやっていることで恩恵を受けている、ゲタを履かせてもらっている部分はやはり大事にしないといけないなと実感しております。

こういうところはプラスの部分なのですが、一方で、逆に非常に心配しておりますのは、例えば、先日、我々の協力会社さんの中で、ちょっとあり得ないような納期おくれがありまして、どうしたことかということでいろいろ聞いてみますと、社長さんを入れて10人ちょっとしかいらっしゃらない加工屋さんなのですが、そのうち、2名の職人さんが定年退職でおやめになられた。定年退職であれば、その日が来るのはあらかじめわかっていたはずなのですが、それでも人の補充ができない。結果的には、受けた仕事が回らなくて、納期おくれを起こしてしまって申しわけありませんという話だったのでした。

こういう状況の中で、中小企業の支援策、こういう基盤技術をどうやって守っていくかといったことを考えたときに、先ほどJリーグのお話が出ていましたけれども、例えば優秀なチームにはいいスポンサーがつくと私は思うのです。これはどういうことかということ、これまで系列の中で、いい形で取引ができていたいい部分は、資本関係がなくても、ある意味、

親子関係のような形での信頼関係に基づいた、技術開発も含めた関係ができていた。ところが、従来型の系列がなくなった中で、いかに今までのいい関係をキープするかという意味では、例えば、そういう基盤技術が必要であると認識している会社、大企業でも結構ですし、場合によっては、我々のような企業が技術をもっている会社に資本参加することで、経営の継続性・安定性を確保するというのも一つの方法ではないかと思えます。

一方で、幾らJリーグをつくったところで、これが産業として発展するためには、Jリーグを目指す子供たちがたくさんいないといけない。そういう意味合いでの人材育成というところは、国策として支援をどんどんしていく余地がある部分ではないかなといった問題意識をもっております。

伊丹部会長 ありがとうございます。今の秋山委員の言葉をかりますと、秋山委員の会社が履いておられるゲタ、Jリーグを目指す子供たち、そこがこの審議会の審議の焦点だと思います。

望月委員 静岡県の中核的な支援機関として活動しているところの望月でございます。静岡県は、もちろん、ものづくり県でございます。全国で3番目のものづくり県ということで、今後ともものづくり、特にこうした基盤技術なしにはやっていけない地域として、そのところに大変力を入れているわけでございます。そういう中で、もちろん、中小企業が我々の支援の相手でございますが、大企業はもちろんのこと、金融機関や大学など、いろいろな関係者といろいろな接触をいたしているわけでございます。

そういう中で、先ほどご説明いただきました現状認識等について、ほとんどそういうことなのだよなという理解でございますが、ちょっと……というところは、14ページの取引関係の変化というところで、取引関係は大変大きく変化しているのですが、私の耳に入るところでは、コストの低下、納期のスピードといった大企業、発注側の大きなニーズはもちろんあるのだけれども、実際問題としては、大企業に、新しいものをつくるノウハウというのでしょうか、技術がなくなってきて、むしろ中堅・中小に、こういうものはできないかという漠然とした形での注文が来て、それができるかできないかによって取引関係が違って来る。ですから、従来、自分たちが囲い込んでいた中小企業でできなければ、外へ発注するという形のパターンがかなり出てきている。これはトヨタさんなどでもそうです。三菱、日立、東芝といった企業が県内にあり、いろいろな形で聞いていますが、大手そのものに開発力がかなりなくなってきているということで、むしろ中小の提案をどうやったらうまく取り込めるのだろうかというところが問題になっているような気がするわけでございます。そんなところ

からしましても、我々行政の支援としては、今までの系列でないところで、出会いの場をいかにつくってやるかということが大変重要なのかなと思っております。

そういう中で、基盤産業のところで、これからどうやって技術力をつくってやるかというところでは、1つは、産学連携が大事だということと、もう1つは、本当に優秀な人材が中小・中堅に流れていくシステムをうまくつくってやるのが大事なのではないかなと思っております。

冒頭、そんなお話も色々ございましたが、いずれにしても、そういう中で、基盤産業について、国がといてまいしょうか、行政の施策として何ができるのか、何をすべきなのかと。自由競争といいますが、競争の原理の中でいろいろなことがやられているのをみますと、どういことができるのだろうか、どうすべきなのかと。実は、これからの審議を楽しみにさせていただいております。

鈴木委員 中小企業基盤整備機構の鈴木でございますが、冒頭、長官からも、新連携について、51件認定したということで、私ども、事務局をさせていただいて、その51件をみますと、4分の3が製造業です。つまり、新連携のコア企業や強みのある中小企業の4分の3は製造業である。20人以下が半分、50人以下だと4分の3ということで、これからの日本の経済は、製造業の中小企業だなという感が私どももしております、そういう意味で、今回のこういう形の試みは、また一つの方向であると思えます。

私、先日、OECDの中小企業ワーキンググループに出まして、日本の中小企業政策は各国から非常に注目されているかなと。そういう中で各国の中小企業政策のキーワードは、イノベーション（技術革新）と地域の活性化かなと私は思っております。これからこの中小企業政策が議論されますと、国際的にもまた注目されると思しますので、そういう意味で、世界に冠たる中小企業政策という場合に、国際的な整合性もあるのかなと。

従前ですと、こういう技術なり振興の場合には、どこに境界を引くかということで、業種別団体が1つあったと思えますし、あるいは、地域別集積で、先ほどの望月委員や山田委員と同様なところというのでしょうけれども、今回の場合には、さらにそれをミックスした、ユーザーを含めた基盤技術の高度化の方向性とか、どのようにするのかということについての舞台づくりは、新しい仕組みを考えるのかなという感じをもちしております。

伊丹部会長 ありがとうございます。

野々内委員 新産業創造戦略、そのためのサポーターイングインダストリーの振興は非常に重要なことで、ぜひおやりいただきたいと思うのですが、その際、ちょっと頭に置いてい

ただきたいのは、最近、中小企業診断士に対する診断依頼がふえてきている分野は、従来の経済産業省の伝統的な産業分野とちょっと離れたところの分野で、例えば中小建設業の再生とか、福祉・医療・介護、農業経営といった分野の効率化とか、伝統的でありますけれども、商店街や地域の活性化といった分野に対する診断依頼が非常にふえてきております。

中小企業庁は、すべての産業について責任を負っておられるわけですので、このサポーターディングインダストリー対策を世に問うときには、中小企業政策・対策全体の中で、この政策はどういう位置づけにあるのかということをご一緒に公表していただきたい。そうすることによって、日本の中小企業全体が頑張っていけるのではないかなと思っておりますので、蛇足ではありますが、その辺を念頭に置いていただきたいと思っております。

伊丹部会長　　ありがとうございました。

弘中委員　　今回から加わりました弘中と申します。私は、地元の関西や北陸、あるいは東海の中小企業、とりわけ工作機械や自動車関連の工場にお邪魔することが多いのですが、最近感じておりますのは、トップランキングの中小企業は、今後の計画等も順調で、投資もなさっていらっしゃると思うのですが、自動車や工作機械、今回の部材産業にも関係するところで、仕事量は非常にあるのだけれども、未来に不安を感じていらっしゃる中小企業も多いということです。逆にいえば、忙しいから、なかなか先がみえてこないということもあるのだと思います。例えば、先ほど他の委員の先生方からも出ましたが、顧客からいわれれば、そういった開発に気づいたり、あるいは努力するのだけれども、忙しくてなかなか手が回らないとか、自分のところにQCDのきちんとしたレベルがある程度あるのかもしれないが、いわれないと、それをほかのお客様のところにもどのように生かしていけばよいのか見当がつかないという中小企業も多いように思います。

そういったことを考えますと、そういった技術を生かすために、7ページの図にございますような何らかのマッチングの場が必要なかもしれないのですが、もっと長期的に考えますと、マッチングする能力、自分から自社の技術を生かす場を探しにいけるような中小企業をつくっていくことが、トップランキングの次の世代の中小企業にとって必要なのではないかと感じております。もっというならば、ミクロレベルで考えますと、自分の技術を生かす場を探しにいけるような人材をどうやって増やしていくかということにまで波及するような施策を考えることが1つ重要になってくるのではないかと感じております。

伊丹部会長　　ありがとうございました。

井上委員　　私どもの会社は、商社的な部門とものづくりの部門、両方もおるわけで

すけれども、最初は、ユーザーさんから、こういうものをつくってもらえないだろうかというニーズが出てくるわけですね。それに基づいて、どのようにして技術開発をやっていくかということで事がスタートし、そこに新しい技術が生まれてくる。自社にそれだけの技術屋がいて、自社でできればいいわけですが、それがなかなか完成できないというケースも多々あるわけで、そういう場合はよそに頼るということになるわけです。中小企業の場合、すべての技術を自社でもつわけにいかない。そこで、さっき、連携という話もあったわけですが、すけれども、その前に、国の研究所もある。学校もある。そういう研究をしている仕組みはたくさんあるわけですが、それをコーディネートするところがない。

ドイツにシュタイパ財団というのがありますけれども、これは最初、TLOで失敗してから、中小企業のニーズをくみ上げて、各教授、研究所の研究者に対してアレンジして、新技術を完成させるという仕組みがとられているということを聞いております。また、それがうまくいっているということも聞いておるわけで、しっかりしたコーディネーターを確立させることが非常に大事だと思うのです。そのコーディネーターはすべてを知っていなければいけません。すべての教授が何を研究しているか、どこの研究所では何を研究しているか、すべて詳しく知っていなければコーディネートの役は立たないということになるのだと思います。

と同時に、ものを試作・開発していくに当たっては、機械その他が要るわけですが、そういうものはどこでやるのか。例えば東京都でいえば、産業技術研究所があるわけですが、先般、その研究所に行ったら本当にひどい機械ばかりですよ。話にならない。投影機もそうですけれども、40年前の機械とかひどいもの。あんなところで研究なんかできるはずないと私は感じました。ああいうものは最先端の機械を設備して、中小企業が相談に行ったときに、そこで研究開発ができるような仕組みもつくってやらないといけないのではないかなということを感じましたので、ちょっとお話し申し上げました。

伊丹部会長 中小企業の基盤技術を考える前に、国の基盤技術をちゃんとしろというお話かもしれません。

小出委員 私は、中小労組を多く組織化している日本労働組合総連合会の小出と申しますが、今、中小企業の皆さん方が非常に苦しんでいるのは、コストダウン要請が非常に厳しくなってきた、仕事量はふえてきているのだけれども、そこが一つの大きなネックになっているわけですね。例えば電機のことをみますと、電機はほとんど海外にシフトしている。あれは、メーカーが先に行ってしまうと、部品は後で行かざるを得なくなったという状況で

すから、これは電機産業がどうだこうだということはない。自動車産業は、今、国内で年間1,000万台つくるとある程度潤うといわれているのです。これから先、これが海外に進出するかどうかといったら、私は、そこまでいかないのではないかと。自動車部品は3万点あるらしいのです。3万点の部品が全部海外に行くのだったら、自動車は恐らく20万円ぐらいでできるのだらうと思いますけれども、こんなことは絶対ない。その根底にあるのは、部品の安全性とか中小企業の技術力だと私は思うのです。今、コストダウン要請で非常に厳しくなっている。自動車や電機のメーカーはコストダウン要請しかしないけれども、それに対して、新しい産業に中小企業のそういう技術力をどうシフトしてやるかということも一面において必要なのではないかと。そういうことをしてやらないと、とにかくコストダウンの要請ばかりで、メーカーだけがぬくぬくとしているという状況になってきているという感じがするのです。日本の産業を本当に支えているのは、ここに書かれている中小企業の底辺の部品だと私は思うのです。

一般的に3Kとかいろいろなことがいわれているのですが、中小企業の労働者は、昔から油にまみれて、それで技術を伸ばすのです。そして技術が継承される。それを3K職場がうんたらかんたら言われると非常に頭にくる部分があるのです。今、3K職場の技術の価値が上がっているのだったら賃金を上げれば、そしたら人は集まるよということだと思のです。3K職場には若い者は来ないと言われるのですが、ここをばかにしている限り、日本のものづくり産業は衰退していくのではないかと。最近、非常に感じます。新しい産業に対して、中小企業をどうかませるかというガイドラインみたいなものができ上がるとさらにいいのではないかと思います。中小企業を国が救ってやるという論理だったら絶対失敗する。そこに中小企業の経営者が飛び込んでいって、みずから参画していくという制度をつくっていかないといけないのではないかと感じています。

伊丹部会長 救済の中小企業行政から既に転換していると思いますので、ご心配なからうかと思います。

上野委員、まだご発言がございませんが、よろしいですか。

上野委員 私は中小企業の経営者でございます。ベンチャーとして創業しましてから、今、29年目を迎えております。新産業創造戦略2005で、実際に我々中小企業のごことが主要なテーマとして出てきましたのは、サポーターイングインダストリーという考え方でございます。こういうところに注目していただいたことは、私は、大変評価できていると思っております。しかし、サポーターイングインダストリーという、何となくいつもお手伝いばかりしている

ようなイメージでとらえられているのですが、今回、実は重要な技術を担っている中小企業の基盤技術に注目してとられたのは、やはり中小企業庁だと私は思っています。

私の会社は、今、2,500社のお客様をサポートしている企業でございます。防衛産業、エレクトロニクス、自動車、多くの産業分野と企業の支援をしているわけですが、我々がもし支援できなければ、大手さんの新製品開発はもっと時間がかかり、最先端のことが相当おくれて、いいものがないのではないかとというくらいに私どもは思っています。

今回の審議会の中で、中小企業の経営課題というところに10項目あると私は思っています。これは、ものづくり、流通、サービスの業界、多くを含みましても10ぐらいに集約できると思っているのです。個々の産業、業種、個々の企業によって、その優先順位は変わると思いますが、経営の課題は、基本的には同じだと思っています。

その中で大きなものは、中小企業の技術課題に絞り込んでいきますと、やはり10ぐらいあると私は思っているのです。その中でもものづくりの方に集中して考えていきますと、技能のレベルの問題と、技能の後継者をちゃんと育成できているかどうかという問題と、そういうことを指導できるような中核的人材がちゃんといるのかどうかという問題と、藤本委員がよくおっしゃっておられます生産技術力は、日本の場合、非常に重要なキーワードなのですけれども、それが中小企業の方へ移ってきているのです。もう一つは、ものづくりの商品の方まで向かっていけるような力強い中小企業が出てまいりましたので、そのときに技術的な面からみた経営計画を立案できるようなこととか、私はこれから順次提言してまいりたいと思っています。中小企業の技術課題の中のどういうところが足りなくて、こういうところを伸ばしていくことが日本の競争力をさらに強くするのですというところを提言していきたいと思っております。それは、今回の政策の中で非常に重要な位置づけになると私は思っていますので、そういう観点でこれからも提言していきたいと思っております。

伊丹部会長 ありがとうございました。

特にご発言のご希望がなければ、今日今日の基本的な報告にかかわりません議論はこれで一応終えさせていただきますが、皆様のご発言の中に大変印象深い言葉がたくさん出てまいりました。この部会でこういった政策を考えてほしいと中小企業庁が思われた最大の理由は、先ほど秋山委員が使われた言葉を使わせていただくと、ゲタの歯が少しずつ抜けていく恐怖ということになるのではないかと思います。そこのところをどうやって担保するかということとは非常に大切な問題で、なおかつ、先ほどの望月長官のお話にございましたように、部品や最終製品のものというところに焦点を当てずに、技術というところに焦点を当てて政策を

打つことは、どういう形で可能かというのはかなりの難題だと私も思います。弘中委員が使われた言葉を使わせていただくと、そういう技術を支えるトップランキングの下の企業たちというところが大きな焦点になるのだろうと部会長として思っておりますが、大変有益なご議論をたくさんいただきました。

長官からまとめを兼ねて簡単にどうぞ。

望月長官　まとめなどという僭越なことはとてもできない幅広い議論だったと思います。今、部会長が取り上げられましたキーワードの中にもございましたけれども、我々がこれから検討する上で、頭に残しておかなければいけない話として、先ほど来出ていました人材についてどうするのだという問題があります。また、今回は余り詳しくできませんでしたが、ここで挙げている技術についても、この技術全部、日本でやるのだといっているわけではなくて、中に幅広い分野があって、その中での国際分業をどう考えるのかというのは、前提として、これから詰めていかなければいけない面があると思います。そういったことも含めまして、思いについては、この2時間で伝わったかもしれませんが、政策としてとりまとめていく上での課題がたくさんあるわけがございます。今日もご指摘いただきましたが、そういったことも、私ども、精いっぱい知恵を絞りながら、次回以降ご提案させていただいたり、ご意見を賜りたいと思います。

今日は、突然にこんなわけの分りにくい話で恐縮でございましたけれども、熱心にご議論いただきまして、大変ありがとうございました。

伊丹部会長　それでは、この件につきましての審議は、今日の段階ではこれぐらいにさせていただきます。様々な論点が出ましたので、事務局の方で論点の整理をしておいていただきたいと思います。

本日はもう一つ報告事項がございます。「平成17年度の都道府県等の中小企業支援計画」について、事務局から報告をお願いいたします。

数井課長　それでは、お手元にある資料6をごらんいただけますでしょうか。「平成17年度の都道府県等の中小企業支援計画について」ご説明させていただきます。

まず、「背景」についてご説明させていただきます。中小企業支援法という法律がございます。この法律によりますと、国、都道府県、独立行政法人中小企業基盤整備機構が行います中小企業支援計画については、計画的かつ効率的な推進のため、その計画を定めて、これを発表するようになっております。

本年2月15日に、この経営支援部会でも既にお諮りいただきまして、国、都道府県及び独

立行政法人中小企業基盤整備機構が行います支援計画につきましては、関係方面には既にご通知申し上げているわけであります。中小企業支援法に基づきましては、各都道府県に通知した後、各都道府県から、各都道府県県が行います中小企業支援計画を経済産業大臣に届け出ていただくことになっております。

昨今の経済事情等かんがみますと、それぞれ厳しい財政状況の中で、国、基盤機構及び都道府県等が効率的・効果的に中小企業支援政策を実施するために、本年17年度からは、この支援計画の対象となります事業をなるべく幅広くとっていただきまして、かつ事業の額もご記入いただくという形で先般ご審議いただきまして、各都道府県に通知したわけでありまして、本年度から新しい試みで始めたわけであります。数字等、集計に若干時間がかかりましたが、このたびまとまりましたので、以下、そのポイントを簡単にご説明させていただきます。

なお、この計画におきます中小企業の支援については、(注)のところに細かく書いてありますけれども、診断、指導、助言といったものを中心にいたしまして、中小企業政策のすべてをカバーしているわけではありませんので、その点、あらかじめご了解いただきたいと思います。

17年度の都道府県及び国が実施します中小企業支援計画の全体をみまますと、額で申しますと、前年度に対しまして5%ぐらいの増という形になっております。

次、2ページをごらんいただきますと、この資料の下に、細かな表をいろいろおつけしておりますが、時間の関係もあって、説明は省略させていただきますが、それぞれ事業ごとに、17年度実施する事業を拾っております。今年からこういう形にしております。昨年、事業の計上がありましたけれども、ことし、事業計上がないようなものについては、制度的にはなかなかとり切れない形になっておりますので、部分的に欠けるところもありますので、事業ごとに増減といった形をみても意味がないということもご了解いただきたいと思います。

その上で、体制、事業の中身という順にご説明いたしますと、都道府県等の中小企業の実施の体制につきましては、本支援計画で対象としております県センターの事業の中身をみまますと、プロジェクトマネージャー、サブマネージャーの配置というところでは、ほとんど同様か若干の増というところもありますし、微減というところもありまして、それぞれ地方ごとにいろいろと事情が異なっている状況かと思えます。

その下の市町村にあります地域の中小企業支援センターの状況でございますけれども、その実施体制につきましては、幾つかの支援センターにつきましては、減少している県もあり

ますが、かなり伸ばしている県もあるということでございまして、県センター及び地域センターにつきましては、各県それぞれのご事情で、かなり異なった様相を呈しているという状況でございます。

中小企業関係団体の実施体制につきまして、商工会・商工会議所についてみてみますと、「事務局長」の人数につきましては、前年度比約5%の減となっております。「事務局長」の人数と申しますのは、それぞれ商工会・商工会議所のいわゆる単会の数とほぼ同値と考えられますので、これは、昨今の市町村合併等の影響もあって、そもそも団体の数が減っていることに伴うものと考えられますが、その一方で、「経営指導員」、「補助員」、あるいは「記帳専任職員」の減少は小幅にとどまっております、数が減っている中で、依然としてしっかりした体制をとっているのではないかとということがうかがえるわけであります。

中央会の実施体制につきましては、増減等はほとんどございせんでした。

事業そのものの中身でございますが、3ページに円グラフがついております。事業の中身をざっとみてみますと、大きく分けて、まず、「中小企業の経営資源確保のための総合的支援」が大半を占めております。これは何かといいますと、相談、指導、助言といったもので、アドバイスを与えたり、セミナーを開くといったことでありまして、前半申し上げました県センター、あるいは地域センターといった事業、経営指導員の事業などがこのところに入るわけでありまして、金額でいいますと、この部分が大半を占めております。

「『市場に挑戦する中小企業の支援』を通じた経済活性化」は、例えば、経営革新の支援、販路拡大、ただし人材の育成といったものも若干入っておりますけれども、そういった企業そのものの活力を伸ばすための事業はこういう割合になっております。

そのほか、ごらんいただいたような割合になっておりまして、これが都道府県におきます中小企業支援事業全体におけるイメージでございます。

4ページをごらんいただきますと、「経営資源確保のための総合的支援」については、全体に減少するところが比較的みられる中で、例えば政令都市などについては、かなり大幅に増やしているといったところもみられるわけであります。

「市場に挑戦する中小企業の支援」というところについては、経営革新が若干減っている中で、非常に大幅に増やしている県が幾つかあるといったこともみられる状況になっております。

人材関係については、増えているところ、減っているところ、いろいろありますけれども、全体として、増減はまちまちという状況になっております。

商店街・中心市街地の活性化につきましては、都道府県別にみますと、次の5ページですが、中心市街地の活性化の整備事業を大幅にふやしている県が幾つかみられるというところが特徴でございます。

そのうち、国の補助と直接関係なく、都道府県で独自にやっておられる事業は何かというのをみたときに、次にあります円グラフのような割合になっております。相談、セミナーのほか、市場に挑戦する企業への直接的な支援、人材、中小企業再生支援、商店街といったところが見受けられるわけでありまして。このうち、いわゆる県単という形で、国の補助と直接関係なく実施しております事業の中で、の商店街関係の部分は最近、非常に伸びているという状況でございます。

最後、6ページでございますけれども、今般、全体的にみてみますと、国からの補助の部分に比べますと、都道府県が自己の財源で直接実施する事業については、比較的伸ばしている県が多いという特徴がみられます。

今般、こういった新しい試みで、初めて額及び事業の内容について詳細に集計したわけでございますが、カラー刷りの資料が後ろにありますけれども、これは経済産業省のホームページにそれぞれ載せまして、左側に書いてあります都道府県のところをクリックしていただきますと、それぞれの県から出てまいりましたかなり詳細な都道府県ごとの支援計画の内容もごらんいただけるようになっておりまして、近傍の県、あるいは特徴のある事業を行っているような県の内容をつまびらかにみることができるようにしたわけでございます。

簡単でございますが、中小企業支援計画の本年度の概要についてのご説明をさせていただきました。

伊丹部会長　それでは、今のご説明に対しまして、特にご質問等ございましたらどうぞ。ございませんか。

それでは、本日の審議事項は以上で終了でございます。

皆様にご発言いただきたいということで、ご出席の委員の数が多かったものですから、時間の制限をさせていただきましたことを後悔しております。イエローカードが効き過ぎたのかもわかりません。時間が若干余りました。

次回からは、お1人が意見を述べて、全員発言して終わりという形ではなくて、相互の議論がもう少し活発にできるような議事進行を部会長として心がけたいと思います。

なお、本日ご発言いただけなかったことも含めまして、さらに追加のご意見がございましたら事務局にお伝えいただければと思います。

それでは、次回以降の日程につきましてお願いいたします。

山本課長 委員の先生方、どうもありがとうございました。

本部会につきましては、事前に各委員にはお話し申し上げているところでございますけれども、年内にあと3回ぐらいの開催を予定しております。

資料7の1枚紙にまとめてございますけれども、今回は、10月3日、月曜日の午前10時から同じフロアの会議室での開催を予定しております。今回は、新連携のご報告などもさせていただければと思っております。審議に時間が少々かかることが予想されますので、お昼の時間にかかって大変恐縮でございますけれども、10時から始めて午後1時までという時間を設定させていただいております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

第3回目、第4回目は、それぞれ11月の初旬及び下旬を予定しておりますけれども、具体的な日程はできるだけ早くご連絡させていただくようにいたしますので、どうかよろしくお願い申し上げます。

伊丹部会長 今回は、やや非人道的な時間設定で大変申しわけございません。

それでは、これもちまして、中小企業政策審議会第1回経営支援部会は終わらせていただきます。皆様のご協力に感謝いたします。ありがとうございました。

了