

第 2 回経営支援部会議事録

平成 17 年 10 月 3 日

10:00 ~ 13:00

経済産業省 17 F

国際会議室

山本企画課長 おはようございます。定刻になりましたので、ただいまから、中小企業政策審議会第 2 回経営支援部会を開催させていただきます。

中小企業庁企画課長の山本でございます。今日もどうぞよろしくお願いいたします。

本日は、ご多忙のところご出席いただきまして、まことにありがとうございます。議事に入ります前に、資料の確認とマイクの使い方についてご説明させていただきます。

まず資料でございますけれども、お手元、資料 1 が「議事次第」、資料 2 が委員の名簿、資料 3 に吉川先生が後でプレゼンにお使いになります A 4 の資料、資料 4 が同じように A 4 の横長で中小企業庁で作りしました 15 枚程の紙、その後、資料 5 が「中小企業の抱える人材問題への対応」、それから資料 6 といたしまして「新連携支援の実施状況」で A 4 の縦長の資料です。最後に、資料 7 でスケジュールが入っております。

それ以外に、参考資料 1 で前回の議事録、参考資料 2 としまして、「諸外国における産業競争力強化に向けた取組」という青い帯の資料、さらにその下に参考資料 3 で、平成 18 年度の「経済産業政策の重点」というのが入っているかと思えます。それ以外に、各委員のお手元に、本になっております「新産業創造戦略」と、冊子の形でございますけれども、「新産業創造戦略 2005」というのが入っております。

以上ですが、漏れはございませんでしょうか。

それからマイクでございますが、今日は、前回と違いまして、国際会議室を使用しております、このマイクはお手元の緑の四角いボタンを押しますと赤い電気がつきましてスイッチが入るようになっております。ご発言終わられましたら、もう一度押していただきますとスイッチが切れて電気が消える仕組みになっておりますので、よろしくお願いいたします。ご発言のときは、挙手していただきまして、部会長の方から指名がありましたら、今のようにマイクをつけていただいてご発言いただければということでございます。

それでは、これからの議事進行を伊丹部会長にお願いいたしたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

伊丹部会長　それでは、お手元の資料1「議事次第」をごらんいただきたいと思います。本日の議事の大体の予定しております骨格をご説明いたします。最初に、良いニュースとして申し上げておくべきは、1時まで非人道的な時間をとっていただきましたが、事務局の議題の整理や、思っていたよりも説明に時間がかからない等のご配慮で、12時半過ぎには終われるのではないかといい淡い期待を抱いております。その12時半過ぎまでの議論は、大きく分けまして3つの部分からなる議論をさせていただきます。

まず最初に、この後、吉川委員から「新産業創造戦略」の考え方のプレゼンテーションをいただき、その後、事務局の方から、「製造業の基盤技術を担う中小企業に求められる経済機能と経営課題」というプレゼンテーションをいただいた後で、長い自由討議の時間をとるように予定しております。60分ぐらいを自由討議に充てたいと思っておりますので、これからなされるプレゼンの際にどんな意見を述べたいかをぜひお考えいただければと思います。

第2番目の議論のグループは、その次の議事次第に書いてございます人材の問題でございまして、これについて事務局の方からプレゼンがあった後で、これも再び比較的長い時間をとって自由討議をしたいと思っております。

3番目の議題は、昨年から既に実行しております新連携支援の実施状況について、これは事務局からの報告を中心にしたお話でございます。

以上のような骨格で本日の議事を行いたいと思っておりますが、前回の部会で、新産業創造戦略と、そのフォローアップであります「新産業創造戦略2005」というお手元の資料に関しまして、部分的にはご説明ございました。しかし、今後の議論にも大いに参考になるものと思われまますので、実際にこの戦略の策定に当たられました吉川委員から、策定の背景や分析の結果などについても触れながら、この産業創造戦略の考え方についてご説明をいただきたいと思っております。

吉川委員、よろしくお願いいたします。

吉川委員　どうもありがとうございました。それでは、私の方から、「新産業創造戦略」の考え方につきまして、10分程度お話をさせていただきます。

資料3という形で、皆様方のお手元にも同じ資料がハードコピーであります。パワーポイントの用意をしていただいております。

(Slide 2)

Slide 2 というのが今画面に出ております。この新産業創造戦略というのは、お手元に「2005」という大きな白い冊子がありますが、これが今年のバージョン。昨年できました「新産業創造戦略」は本の形で皆様のお手元にあるかと思えます。さらにさかのぼると、産構審の新成長政策部会というところで基本的なコンセプトは議論したわけでありましたが、私は数年その経緯にかかわりましたので、考え方をご説明させていただくということになります。

そこで、まず基本的なコンセプトであります、今画面に出ています。これはアメリカのMITが作り出した「Made in America」という報告書の始まりの最初の文章です。文字どおりこういう言葉でこの報告書は始まるわけでありましたが、80年代、アメリカは生産性その他、経済において、大変苦しんだわけでありました。その「Made in America」の書き出しは、みていただいているとおり、非常に簡潔な文章、“To Live well, a nation must produce well”、よく生きるためには国はしっかりとものづくりをしなければいけない、とそういう意味であります、こういう言葉で始まるわけでありました。

(Slide 3)

新産業創造戦略の問題意識もこの「Made in America」と同じような考え方だと思います。内容的に今年のバージョンはこういう形になっているわけでありました。前回のこの会議でも説明あったと思います。戦略分野として7つのもの、左側ですね。燃料電池からビジネス支援までが挙がっている。それから真ん中のところに「高度部材産業・基盤産業への施策重点化」。施策の重点化ということが1つ重要なポイントとして挙げられているわけでありました。それから右側に横断的な政策が挙げてあります。これは一つの分野に限らず、一般的に産業、あるいはセクターに横断的な製作です。人材、技術等の蓄積進化など、具体的な施策、政策はその中にマルで書いてあるわけでありました。

こうやって見ていただくと、基本的なコンセプトは一言で言いますと、イノベーションとか新分野の創出というようなことだということがお分かりになると思います。先ほどもお話ししましたように、この戦略の元は産構審での議論であったわけでありましたが、それは4年ぐらい前にさかのぼるわけです。当時の日本経済というのは、皆さんご記憶だと思いますが、かなり悪くて、そういう中で需要か供給かというような議論も随分なされました。経済が悪いのだから、とにかく需要をつけるろ、具体的には財政政策等で補正予算をもっと組めというような議論も非常に大きな力を持っていたわけでありました。ここでの考

え方というのはそうした考え方とは一線を画していると言って良いと思います。基本的なコンセプトとして、一時的な需要をつけるということでは持続的な成長は生まれません。持続的な成長のためには、イノベーションと新しい需要の創出、その好循環が必要だという考え方です。キーワードは、イノベーションと需要の好循環ということになるわけであります。

私は専門がマクロ経済学でありますし、個別の施策についてはこれからこの部会で詳しく議論していくわけでありますから、基本になる考え方をもう少しお話しさせていただきたいと思います。

(Slide 7)

少し飛びますが、Slide 7に、考えていることのコンセプトが掲げてあります。問題は、持続的な成長を生み出すにはどういうことが必要であるかということですが、逆に言いますと、成長を抑えるものは何か。これは経済学の方でもいろんな考え方がございます。例えば物をつくろうと思っても材料が無いという場合もあるでしょう。実際、戦争直後の日本経済は正にそういう状況であったといわれております。常識的に考えると、戦争で破壊されて資本設備がなくなっていたと、このように考えがちですが、船舶と一部の産業を別にとすると、意外と資本ストックは残っていたと言われているわけです。資本ストックはそれなりにあった。しかし、原材料がないというような時代、そのような経済というものも確かにある。

しかしながら、一般的に、経済成長を抑制するファクターは何かというときに、私は、既存のものとかサービスに対する需要は必ず飽和する、このことが最も基本的だと考えております。そうした考え方を経済学の中で打ち立てたのがエンゲル法則と言われるものだと思います。食費の家計消費に占めるシェアは豊かになれば下がっていく。エンゲル法則は皆さんもちろんご存じだと思いますが、それは端的にいえば、食料に対する需要がサチュレイトする、飽和するということを言っているわけです。実はそれは別に食料だけに限ったことではなくて、エンゲル法則というのはすべてのものに当てはまる法則だと思います。

見ていただいている図の中の、一つのS字カーブは、1つのモノ、あるいはサービスの成長パターンを表しています。初めのうちは勢いよく伸びていくけれども、やがてだんだん成長が鈍って、最後は天井、飽和点に達するという、典型的なパターンをイメージ的に書いたものであるわけです。これをひっくり返せば、持続的な経済成長というのは一体何

によって生まれるかという問いに対する答えは明らかでしょう。経済は、必ず新しいもの、サービスが登場することによって成長してきた、このように言って良い。これはいろいろなスケールでももちろん考えることができますと思います。例えば最も大きなスケールでは農業という産業が最も基本的な産業として考えられる。それだけであれば文字どおりのエンゲル法則のいうとおり、食料に対する需要は飽和しますから、人口の増加を別にすれば、経済成長は止まる。実際、人間の歴史を振り返るとき、200年ぐらい前まではそういう姿だったのです。そこに工業が出てくる。工業の中で繊維産業が最初出てくるわけですが、繊維産業だけであれば、どれだけ頑張っても必ず飽和する。着るものに対する需要は必ず飽和するわけですが、やがて鉄鋼産業が出てくる。機械も出てくる。電器が出てくる。自動車が出てくる。コンピュータも出てくる。以上は産業の創出ですが、一つのモノの中でも同じようなことが考えられる。白黒テレビであれば飽和する。しかし、カラーテレビになればまた新たな成長が生まれる。カラーテレビも飽和する。しかし、薄型テレビが出てくれば別である。こういうことでありますから、経済成長の源泉というのは、シュンペーターという経済学者が指摘したとおり、イノベーションにあると行って良いと思います。

この点で一つ指摘しておきたいことは、「イノベーションはよく「技術革新」と訳されるわけですが、恐らく皆様方も頭の中でエンジニアリングのイメージをもたれるのではないかと思います。科学者、技術者が実験室、研究所の中で生み出す。経済学の言葉で言いますと、これは典型的な供給サイドの問題だと、このように考えるのではないのでしょうか。確かにそういう面もございます。研究者による研究、とりわけ大学における研究というのは本来的に自律性をもっている。社会の動きと独立のところがあることはいうまでもありません。

大学には今でも、高名な物理学者が日露戦争を知らなかったという伝説が残っております。学者たるもの、日露戦争を知らないで研究室にこもるのが正しいという雰囲気もあるわけですから、自律性をもっていることは否定できません。しかしながら、今から半世紀くらい前ですが、シュムークラーという、今ではもう名前も知られてませんが、当時はメジャーな経済学者が大変面白い研究をしました。彼はアメリカのпатент、特許の個票データを使った実証研究を行い、イノベーション、この場合、特許は、果たして自律的な供給要因によって生まれるのか、あるいは逆に需要からの刺激、マーケットからの刺激によって生まれるのか、前者か後者か、それを調べたわけでありまして。シュムークラーの出した結論は、後者が正しい。

これはやや意外な結論なのですが、考えてみますと、研究とか技術革新の種というのは、全方位で考えれば無限にある。企業の方の言葉でいえば、それが商品に結びつくかどうかというのは別のことだということかもしれません。実際に特許に結びつくような研究は、実はマーケット、市場からの刺激というのが非常に大きい、こういうことであります。

(Slide 3)

このことからわかることは、両者、イノベーションと需要、あるいはマーケットと言っても言いかもしれませんが、両者は独立のことではない。ところで需要あるいはマーケットとは何かといえば、今後どのようなものが望まれるか、伸びていくかということに尽きるわけであります。したがって、例えばですが、高齢化、環境の問題というのは、経済、社会にとってのチャレンジであります。考えようによっては、これは潜在的な需要でもあるということが言える。Slide 3 ですが、重点7分野、(左側にある)健康とか、あるいは環境、ロボット等は、ご承知のとおり、高齢社会への対応ということで今言われ始めているわけで、そうしたマーケットオリエンテッド、需要オリエンテッドな切り口ということもできると思います。

いずれにしても、繰り返しになりますが、「イノベーションと需要の好循環」、これが持続的な成長を生み出す。そのためには、インフラを整備する必要があるだろうということによって戦略がつくられたわけであります。

最後に、私は大学におりますので、そうしたインフラの一つとして大学が果たす役割も大きいということを指摘させていただきます。現在、産学連携の動きが大変活発になっております。一時は大学と企業はかなり離れた存在であったわけですが、新聞等で報道されるとおり、現在は大学と企業の距離は大変近くなっています。

どうもありがとうございました。

伊丹部会長 ありがとうございました。

それでは、今のような新産業創造戦略をベースに、この部会としては中小企業のことを議論する。その議論の基本的な考え方、指針になるような事務局からの最初のご報告をいただきたいと思っております。「製造業の基盤技術を担う中小企業に求められる経済機能と経済課題」。さまざまなご意見があり得るトピックについての事務局の報告でございますので、この報告を受けとめて、それを前提に議論するというのではなくて、報告の内容そのものについてのご意見があってもよろしいことかと思っておりますので、ぜひご議論いただきたいと思っております。

それでは、事務局からお願いいたします。

後藤技術課長　それでは、事務局からご説明させていただきます。中小企業庁技術課長の後藤でございます。資料4でございます。

今、吉川委員からご紹介ございましたように、「新産業創造戦略」と「新産業創造戦略2005」という産業政策の基本的方向がまとめられておまして、その中では、持続的に我が国の産業、あるいは経済の発展策が述べられております。その中では製造業が重要な役割をこれからも担っていくことが言われているわけでございます。前回、この部会でも委員各位から広範なご意見を賜りましたように、基盤的な技術をもつ中小企業が製造業の競争力を支えている重要な存在である、この辺は同じ方向でご意見を賜っておったものかと思えます。この資料4はそれをまとめまして、課題と政策の方向をご説明させていただきます。

1ページの、左下は現在起こっていることございまして、左側は伝統的な、いわゆる系列といった取引の構造。これは直列の上の親企業、川下企業　川下企業というのは、図で上の方に書いてございますけれども、加工・組立業、あるいはセットメーカーでありまして、下の方にありますのが川上、いわゆる中小企業はこういうところを占めているわけでございます。部品ですとか、加工ですとか、そういうことをしております。それが右に、メッシュ構造になっているとしております。技術が専門化、高度化することもあり、川下の方も調達最適化が迫られまして、伝統的な構造から右の方に移っております。逆の動きも一部みられますけれども、総じて数年、10年という単位でみますと右に移っていることは、新産業創造戦略でも指摘されているところでございます。

右の三角形が幾つか書いております図ですが、燃料電池、情報家電、ロボットという新成長戦略分野以外にも基幹的な分野、自動車ですとかがあります。こういった産業を支えますのは共通の部品ですとか要素、この中では水色の箱の中に書いてございます半導体ですとか金型、素形材、部品などの共通の要素が支えております。これをさらに技術まで分解しますと、紫の箱の中のめっき技術ですとか鋳造、鍛造云々と、このような技術がこれらの部品を支えています。技術を切り口にしてやってまいるということは前回もここでご説明させていただいたとおりでございます。一番右の方に「...技術」とありますのは、今既に決まったわけではなくて、この場でもこれからご議論賜りたいと思うわけでございます。

次のページをごらんいただきますと、川上を上の方に書いておまして、めっきですとかレ

レーザー加工技術とかいった技術、これが下の方にあります燃料電池云々、こういったところを加工や部品を通じて支えているということです。これがなくては燃料電池も情報家電もできないというようなところが、あるいは大きいシェアをもっているというところが、12名ですとか25名、6名、このような中小企業が支えているという構造でございます。

3ページから9ページには技術の例がございまして、3ページですと、金属プレス加工技術です。金属プレスは、金型で上と下をはさんで、そこに板を入れて打ち抜いたり、あるいは金属の板にカーブをつけるような、あるいは絞っていく加工でございます。右下をごらんいただきますと2つの写真がございまして、左は携帯電話のリチウムイオン電池のケースで、携帯電話がこれだけ軽くなったのも、この技術をできたからということです。

右の写真は、細過ぎてほとんどみえにくいのですけれども、注射器の左側に針がございまして、先へいくほど細くなるのをプレス加工でつくっています。これによりまして非侵襲的な医療ができる。つまり、金属プレスは伝統的な技術ですが、支える先は情報家電ですとか医療機器ですとか、そういうところを中小企業の基盤技術が支えている構造でございます。

4ページは、鑄造技術が半導体製造装置に活用されておりますし、5ページですと鍛造技術が自動車に使われています。以下、めっき、切削、金属の熱処理、レーザー加工、こういうところが典型的な、中小企業が支える基盤技術と考えております。

こうしたところをもとに、では今起こっていることの課題は何か、どういう施策をやっていくべきかが10、11、12ページです。10と11ページは課題の設定でございまして、大きく3つの方向があるのかと思っております。

1番目でございますが、川上と川下の企業間での情報の共有と効率的な研究開発でございます。取引構造が伝統的な系列から変容して、より競争的でオープンな取引になってまいりますので、川上にあります中小企業には、これまでのわりと予見的に技術開発を進められる、あるいは調達の計画の情報がそれなりに入っているといったところから、オープンなところで情報をとっていかなければいけないと、こういう構造になってきております。この変化が比較的急速に起こっておりますが、ここに何らかの情報の非対称性に対する対応の必要性、何らかの補完が必要ではないかということが考えられます。

あるいは、技術が高度化、専門化、例えば燃料電池のような先端分野ですと、川下の産業もスペックを模索しながら研究していくような分野でございまして、通常の研究開発に加えて不確実性が高いということでございます。意欲と力がありましても、中小企業の技

術開発へのコミットが抑制される、それが懸念されるということでございます。

こういうことに対しまして、政策の方向は、情報の非対称性につきましては、川上と川下の方で情報交流を活発化させる。それによりまして、技術のシーズとニーズをマッチングさせる、そういう機会をふやしてまいることが必要ではないかと思われまます。

研究開発の不確実性という問題につきましては、＜政策の方向性＞の下の・「今後の技術開発の方向性を定め」は、技術開発は企業が努力してやってまいるところですが、3年後、5年後にどういう方向に行くかを、川下のニーズを踏まえて方向を定めるところに政策が何らかの関与をしてまいるということです。それにあわせて技術開発を支援していくことが必要ではなからうかということです。

2つ目は、経営資源の確保、あるいは事業環境の整備です。2つございまして、1つ目は、競争のグローバル化ですとか、生産拠点が海外に移転と、急激な経営環境の変化が起こっております。人とか資金ですとか、経営資源の十分な確保、これは引き続き何らかの支えが要るということではなからうかと思ひます。

2つ目は、前回のこの場でもご指摘ございましたけれども、知的財産の保護、あるいは活用、模倣品対策についてです。技術力をもちます中小企業が適切に市場に評価されるためにも必要です。これがないと価格競争だけになりまして、適正な努力、あるいは力をもっているところが評価されない。安かろうという海外企業と同じようなことになってしまう。精度を適正に測るための基盤、技術を評価する基盤が大事ではなからうかと思ひます。

それに対する政策は、最初は地域のインフラを活用して人材の育成をしてまいる。これは地域に教育関係の機関があつたりします。人材は後のプレゼンテーションがありますので簡単にしますが、そういったところを活用して人材の育成をする。あるいは、この分野が達成感をもてて、向上できるいい分野という魅力を発信してまいる、それで若い人たちも引きつけていくことも大事と思ひますし、熟練技術者の技能の承継も大事と思ひます。

知的財産の経営への活用、技術を客観評価しやすいような環境、あるいは資金といったところの経営資源の確保をしてまいるようにということです。

次のページに、3つ目の大きい柱としまして公正な取引慣行でございます。大手企業などと比べますと、中小企業の規模の格差と申しますか、それによりまして交渉力という問題で不公平、不適切な取引慣行というものがどうしてもあるということで、こういうことがありますと、本来、技術とか、発展するポテンシャルをもっております中小企業のその機会をそぐという懸念がございます。技術進歩、技術開発が健全に行われるということ

念頭に置きまして、取引慣行を公正にする、これを拡大してまいることが必要ではなからうかということでございます。

ではどういう政策のフレームかと申しますと、12 ページでございます。左の3つの箱が全体のフレームでございまして、右側の緑のところは鑄造の例でございます。左の黄色いところの一番上で、基盤技術全体の戦略、鳥瞰図を考えておりまして、その右の緑のところをごらんいただきますと、鑄造、鍛造、プレス云々であります。この場でご議論賜っておりますのがこの部分でございます。今後の産業が、製造業がどのようなようになってまいるか、その際に、基盤技術をもつ中小企業というのはどのようなもので、どういう要件をもったものが入るべきか、鳥瞰図をこの場でご議論賜っているわけでございます。

黄色の四角、2 段目ですが、個別戦略と書いてございます。例えば鑄造とか鍛造ですとか、技術分野ごとに、今後、3 年後とか5 年後にどのようなようになっていくか、それを川下のニーズということも踏まえ、実際にそれを担っておられます中小企業者の方、あるいは有識者のお知恵を集めまして戦略を策定していきます。策定しますのはそういうお知恵を集めてですが、国でこれを政策的に示すというフレームでいかがかということでございます。

これを踏まえまして、3 段目にありますアクションプラン、個別の企業が、例えば鑄造ですと、当社は、こういうことをこの計画でやってまいりますとお出しいただき、それを認定しまして、それに一番下にある施策で支援してまいります。

施策の中に数字が入っておりますけれども、8 月末が予算要求の締め切りで、今、概算要求しております。

この資料はざっと以上でございます。

参考資料3は一枚もので、「18 年度 経済産業省政策の重点」という紙です。下に「平成 18 年度重点施策」とございまして、その下に四角で囲んだのが4つございます。「イノベーションを通じた競争力ある産業群の創出」、「東アジア大などの対外経済政策の展開」、エネルギー云々とありますけれども、今回の基盤技術をもつ中小企業の支援というのは、1.の(1)の高度部材云々と、その下の「基盤技術を担う企業群の重点的支援」に位置づけられております。これは私どもの中の用語では「1 丁目1 番地」と申しまして、筆頭にあるというプライオリティを経済産業省の中で置いているということでございます。

最後、参考資料2でございます。前回この場でご指摘賜りました、海外の施策はどうかということでございます。1 枚おめくりいただきますと、イノベート・アメリカ、通称パルミザーノレポートが米国で昨年12 月に発表されました。過去の25 年は効率と品質を最適

にする社会構造を目指してきた、今後 25 年は社会をイノベーションのために最適化していくとアメリカは言っております。次のページには、中小企業に関する部分もございまして、中小企業はこのイノベーションを担う重要な存在である、ここに支援をしていこうというようなことをこのパルミザーノレポートでも言っております。

次のページはフランスの例です。ここでも、戦略的な産業部門と競争力を増していくことを書いてございまして、ページの下の方に、中小企業の技術力に触れております。中小企業に対して、支援策を十分活用できる機会を与える、配慮すると書いてございます。

次の 2 枚はアメリカでの個別の分野に関する調査で、鋳造と金型に関しまして、議会の方でも注目しまして、現状がどうなっているかを注視しております。

最後のページがタイです。タイでは分野を指定して競争力を高めているのではないかとのご指摘です。実際に、このページにありますように、アジア通貨危機の後、競争力と外貨の獲得、こういう文脈で、まで、分野を指定して体系的な産業施策をやってまいったと書いてあります。

その下に、中小企業の施策もいろいろ、金融ですとか支援制度をやってまいりました。これらは我が国が全面的に支援してやってまいったということでございます。

事務局からは以上でございます。

伊丹部会長 ありがとうございます。

望月長官が、この後、大臣との国会答弁に関する打ち合わせで退席されるそうでございますので、一言だけ、今の事務局説明についての補足説明をお願いします。

望月長官 2 つほど申し上げます。まずは、10 ページのところ、川上、川下の取引関係の変化についての話です。先ほど、取引関係がオープン化、メッシュ化してきて、かつての下請関係のきちとした関係が変わってきたという話がありました。これは川上と川下双方の事情があって、そのようなことが起こってきています。その結果、秘密情報といったような情報が必ずしもきちんと共有されなくなってきたということがあります。そのため、川上企業である中小企業側にとってみれば、新しい研究開発投資をするときのリスクが高まってきており、このリスクを下げないと、一生懸命研究開発をやってきた日本の中小企業が今までのようには研究開発ができなくなってしまう。ここのところは問題意識として非常に高いです。この問題への対応である情報の共有化については、なぜ政府がそこまでいろいろなことに口を突っ込むのかという必要性についての議論はあるかと思っておりますが、さきほど申し上げたような中小企業側のリスクをどうやって下げるかという

ころに対応するものであります。

2点目は、11ページの公正な取引慣行についてです。これについては、現在、大企業が特に不公正なことをやっているというわけではなくて、今の取引慣行の中で是とされているもののうちの幾つかが、時代の変化の中で不適當なものになってきているものがあるということです。例えば、一番わかりやすい話でよくいわれる話は、鋳物の取引における重量取引、つまり重さではかって取引をするもので、重いと価格が高くなるというものがあります。ところが、鋳物というのは、いろいろな研究開発報告がある中で、軽量化へ向けに一生懸命研究開発をしております。それが正しい方向だとした場合に、一生懸命研究開発をして軽量化すると値段が安くなる、というおかしな話になります。具体的なケースでは、個々にいろいろ対応をして問題を起こしていないところももちろんありますが、大きな流れで、幾つかの鋳物産業でそのような取引慣行があるわけです。実態について、もう少し皆様方のご意見を伺いながら検証しなければいけないのですが、このような取引慣行も幾つか見直すべき点があるのではないかと意識しているわけでありまして。

伊丹部会長　　ありがとうございました。今長官から補足説明がたまたま10ページと11ページ、それから12ページについてございました。この部分が、今日、皆さんに自由なご議論をお伺いして、こういう方向性で良いか、こういう課題設定で良いかと、あるいはその際の具体的な政策のアイデアとしてどんなアイデアがあるかというようなことをご自由にご議論いただいて、さまざまなお意見をいただきたい。それがこれからの議論の目的でございます。

どなたからでも結構でございますので、ただ、お一人が余り長く話されるのもちょっと困りますので、多少の時間制限はさせていただくかもしれませんが、ご自由なご発言をお願いいたします。どうぞ。

都村委員　　商工会連合会からまいりました都村でございます。第1回の時、ちょうど台風でございまして、欠航いたしまして、出席できず申しわけございませんでした。

この基盤技術を担う中小企業に求められるこういった課題についてなのですが、実はそもそも論からいきまして、これはちょっと余計なことかも知れませんが、小泉内閣になって、三位一体改革ということで、予算が地方へ地方へどんどん流れております。私どもの中小企業関連の予算等につきましても、かなりのものが国から県の方に移っております。それで小規模事業関連の予算等につきましては、ほとんど県の方へ流れていると言っても過言でないような形だと思っておりますので、そういったところで、実は先般か

ら私どもの会の方も中小企業四団体で、国の方の自民党の政調会長とか三役等にいろいろとお話をずっと申し上げてきておるわけでございますけれども、とにかく中小企業等の予算を国から県の方へ移行するということばかりが正義ではないと私自身は思っております。

特にそういった点では、できる限り、中小企業の本当の小企業でも、企業の立場から立って考えていただきますと、特に日本を相手にしている企業、それから世界を相手にしている企業、小さな企業でも、私どもの地元でもたくさんあります。そういった企業が県の考え方でどうのこうのと振り回されるといえるのでは、やはり日本全体の経済政策というものについて支障が起こるのではないかと考えておりましたいろいろ申し上げておたのですけれども、このお話をお聞きして、大変ありがたいことだなと思っております。

ただし、1点だけですが、今長官もちょっとおっしゃいましたけれども、川上、川中、川下の議論ですが、川上の議論の中に、例えば、ちょっと言葉は言いにくいですが、川上と川中の間にでもいろいろの中小企業がありまして、例えば鍛造なら鍛造のものをちょっとアッセンブルしたような格好で新しいものをつくっていくという企業もありますし、こういったものはぜひひとつ川上の方へできるだけ考え方を幅広くとっていただきたいなということを思っております。

是非、ひとつそういったことを考えていただいて、できる限り、中小企業というものを、オールジャパンとかオールインターナショナルとかの企業と、地元だけで経済活動をしている中小企業というふうに分けて考えていただいた方が良いのではないかと基本的に私自身思っておりますので、そういったことを基本にして、是非、ひとつこういったことに取り組んでいただきたいなと思っております。

伊丹部会長 ありがとうございます。他には。

水口委員 10ページの今後の対応の方向性は全くこのとおりだと思います。その中で特に力点を置きたいのは2つございまして、1つは、10ページの【経営資源確保・事業環境の整備の必要性】の〈課題〉の最初に、「基盤技術を有する中小企業においても、人材、資金等の経営資源の十分な確保が困難化」と。特に私も中小企業金融公庫におりますので、この資金の問題については、何回も言っておりますけれども、今これが非常に重要で、ある意味では、例えば中小公庫の取引先、これは5万社で、スモールではなくミディアムの中小企業ですけれども、やはり資金問題が最大の問題だと考えております。

例えば、今各地を全部回っておりますも、日本は印刷技術というのは非常に発達していて、それぞれの地域に独特の印刷会社が全部あるというのが実態です。全国制覇してい

る印刷会社というのではないわけです。この場合も、全部設備投資が中心ということで、新鋭設備投資をいかに海外を含めてやっていくかというのが最大問題でありますので、相当大的な金額が要するというので、数億円単位のもが出てくるわけです。それについても我々の方でも対応しているし、同時に、金額が大きくなりますから、協調融資、銀行との間で一緒にやるというのは今非常にふえてきております。例えばこの4月から8月までの中小公庫の例をみますと、3億円以上の融資については、98%が協調融資です。1億から3億の間、これも60%が協調融資ということで、どうやら民業補完に徹して、これは自画自賛になって恐縮ですけれども、銀行等の間で我々の領分を侵すというようなことはなくなってきたのではないかと思いますので、この資金のあり方というのは非常に重要だと思えます。

さらに、ついでに言えば、今日は吉川先生がおみえですけれども、経済財政諮問会議の方向性として、この11月に政策金融機関のあり方の問題は基本方針をはっきり出すということでございますので、また小泉総理は準備期間3年間とっておりますけれども、小泉総理の任期も来年9月ということになれば、その間に早くいろいろなことが出てくるという可能性がございますので、お取引先の方は大分その辺を心配しておりますので、私は何がどうなるかは別として、業務内容をはっきり精査するということから言ったら、中小企業金融というのは絶対に必要であるし、その中でも政策金融のウェイトというのはそれなりに必要であるから、その心配はないと、金が来なくなってしまうということはないよと言っておりますけれども、その辺について何かご意見とかあれば教えていただきたいと思えます。

それから第2番目は、11ページの【公正な取引慣行等の拡大の必要性】の<課題>のところで、「不公平・不適切な取引慣行等が」と。この取引慣行というのは大企業の取引慣行なのか、あるいは大企業に対抗するために中小企業がカルテルをつくって何かやっているのか、その辺の意味がちょっとよくわからなかったものですから、これは説明をしていただきたいと思えます。

伊丹部会長　2番目の問題は大企業と中小企業の間取引の慣行のことでございます。第1番目の問題はちょっと話が大き過ぎまして、別な場所でできればしていただきたいと思えますが、しかし、中小企業の金融の大切さについては、この中にもいろいろとご意見おありになる方がおられるかもわかりませんので、もし関連したご意見がございましたらどうぞ。　　ごさいませんか。

それでは、それ以外の話題でも結構でございます。どうぞ、他の方。

江守委員 福井の江守でございます。

私どもの地方は、福井県のみならず、石川県もそうでありまして、伝統的に繊維産業に今日まで大変力を入れてきた地帯であります。ところが、ご承知のとおり、今は普通の衣料用はほとんど中国に席卷されております。合成繊維の製造量も恐らく中国が今世界で最大でございます。そういうふうになってまいりますと、繊維を基盤産業としてやってまいりました地方として、非衣料化ということをもう 20 年以前から産官学で進めております。それで、いろいろなものが今できつつございます。市場にも出ております。

もう一つは、福井県の一つの産業としてめがね産業、今年でちょうど 100 周年を迎えるわけでございますが、これもやはりかなり古い歴史をもった産業であります。これもいろいろなことをやっております。特に新しいめっき技術というのは大変新しい商品と呼ばんでおりますし、そういう意味で、当県としては力を入れてやっておりますが、本日いただきました資料の中で、これは基本的なことを今申し上げるわけでありまして、特に 1 ページをみていただきまして、ちょっと私ども、物足りない点があります。

それはどういうことかと申し上げますと、繊維産業にしても、めがね産業にしても、精密機械産業にしても、今、先端複合材料と申しましうか、これが非常に重要なポジションに我々の県としては取り上げております。それに対して産官学が力を入れ、さらに大企業が福井県のそのような中小企業に対して強く呼びかけをしております。その共同開発、また企業体企業の共同開発、これが先端複合材料について今行われておるのであります。

ところが、「先端新産業分野等を支える『中小企業群』」と右下のところにもございますが、ここに複合材料と申しましうか、先端複合材料、これを私はぜひ載せていただきたいと思うのです。これは新たな提案になりますけれども。そんなもの大したことないじゃないかと思われるかもしれませんが、私は、21 世紀型はこの複合材料によって起きてくるのではないかとすら思うのであります。

例えば 1 つ参考に申し上げますと、自動車とか航空機とか電子、精密機械、この技術力のある、小回りの効くこの中小企業群に対して開発分担を今求められているのであります。どんな分野かと言いますと、いろいろありまして、その中の代表的なものを今申し上げますと、例えば繊維の機能材料として電磁波シールド、いわゆる電磁波を遮蔽する材料です。これは繊維とめっきの技術でもってやっているわけです。これはご承知のとおり、IT 関係に盛んに使われております。それからさらにディスプレイ用のフィルムとか、それから

携帯電話の内容物です。この中にも繊維とめっきとの連携による商品というものがあります。それから炭素繊維による航空機の機体。これは申し上げればいろいろあるのですが、いますけれども、今そういうものを産官学で一生懸命やっている最中なのであります。

私がお願いしたいのは、鍛造とかプレスとかめっきとかレーザー加工とか当県におきましてもいろいろやっております。ですけれども、この先端複合材料をひとつの中にお入れいただければ大変ありがたいと思っております。特に化学を中心にして、繊維、めっき、そういうものが総合的な技術として、今新しいものをつくろうとしている過程の中におけるわけでございまして、ぜひともひとつこれはご配慮、ご再考願いたいと思う次第であります。

伊丹部会長　この点については、何か事務局ございますか。

鈴木事業環境部長　今ご指摘いただきました先端複合材料、実はこの1ページ目の下のところの技術、最後のところに点々となっておりますけれども。

江守委員　この点々がそうですか。

鈴木事業環境部長　足りないものがたくさんあるかと思っております。大事なものとしましては、例えばいろんな接合する技術とか、そういうものも大事ですし、それから真空関係の技術などもございます。実は私も、この図を見ていただきますと、ちょっと金属系に偏り過ぎているのではないかというご批判を皆さんからいただくのでございまして、他の技術も、実は中小企業性は全くなくて、これはもう大企業のこの人しかできない技術だとなりますと、そういう技術というのは、申しわけないですけれども、この中小企業施策からは外れてしまいますが、そうではなくて、こういう中小企業性があるような技術で重要な技術、これはどんどん開拓していきたいなと思っております。

予算的には、先ほど、最後のページで、川上・川下間のネットワーク構築ということで、とりあえず初年度は20の分野以上はやりたいと思っております、これを見ていただきますと、まだ10の分野もございませんので、これからどんどん検討していきたいと思っております。

江守委員　ぜひその点々の一番初めに新複合技術というのをお考えいただきたいと思っております。

伊丹部会長　ここは陳情の場ではございませんので、みんなで一番良い国全体の案をつくるわけでございますので。

それでは、他の方。

坂戸委員 先ほど、吉川先生のスライドをみせていただいて、今鈴木部長の方からもお話がありましたけれども、どうも今回の話が、製造業だけを支援していくと、現場技術と言いましょか、それを支援していくように私自身は理解をしておるわけでございますけれども、スライドにございましたように、戦略7分野の中には健康福祉ですとか環境エネルギー、ビジネス支援といった分野があるわけでございます。この分野、先ほどの先生の、市場からの刺激によって特許が生まれる、イノベーションが発生するのだというような観点からとらえていきますと、やはり今回の仕事の中で非常に重要な分野ではないかと思うわけでございます。先ほどの先生のスライドで、ブルーで囲ってあったところ、サポーティングインダストリーと言いましょか、この支援というものは、グリーンで囲ってありましたニーズ対応型の分野と表裏一体となってやっていくことが重要ではないだろうかと思は思うわけでございます。

次に、12 ページの「基盤技術を担う中小企業群に対する支援体系」についてでございます。先ほど長官からのお話もありましたけれども、中小企業が向かっていく方向をなかなかつかめないということだと思は思うのです。例えば、ここにあります鑄造技術の先端技術というのはどの方向に向かっているのかよくわからないということでしょうから、どの方向に向かっていくことが重要なのかということをは明らかにする必要があろうかと思は思います。そうすれば、中小企業はその進むべき方向とか、こういう水準までもっていかなければいけないということがある程度理解でき、着実にそれに向かいて歩いていきますし、取り組んでいくというような、自分自身も中小企業をやっておりますから、そういう組織だと思は思います。ですから、業界としてどうそれを明示していく必要があるのか、業界として各中小企業に指導していく必要があるかということでは、民間業界団体のアクションプランの策定をする場合には、この業界団体がつくる2番目の鑄造技術のこの例でいけば、戦略策定例というところですが、これがどうなっているかということが非常に重要な部分ではないのかということで、この部分でロードマップと言いましょか、そういうものが非常に確実につくられるような指導が必要だらうと思は思います。ここがうまくできれば、アクションプランのところはうまくつながっていくのではないだらうかと思は思うわけでございます。

それともう一つは、Slide 3 でみせていただいたところに「知的財産重視の経営の促進」というものが出ておったわけでございますが、ご指摘もありましたけれども、この知的な資産重視の経営というものは中小企業が一番おくれている分野の一つではないだらうかと思は自分も思は思うわけでございます。こういうものをこれから実際に評価したり何かしていく作

業に入る場合の基準として、このような財務諸表にあらわれないような、見えない資産の評価、例えば若い人がその企業に入って、非常に定着率が良いだとか、女性の活用が進んでいるとか、こういう見えない資産の評価というもの、一つの例でございますが、いろんな多様な指標の策定をされて、その企業を評価するということがなされることを我々中小企業としては期待するところでございます。

伊丹部会長　　ありがとうございました。今のご指摘の中で、最初のものづくりだけではなくて、さまざまなサービスに関連したような産業への支援もという、その「も」のところはどういうふうに受け取ってみえたら一番良いかということについてはいろいろな意見がございだと思いますが、吉川さん、あえてものづくりのところにこの部会としてはフォーカスを絞る方が良いとか、重心はどこに置く方が良いとか、何かご意見がございましたらいただけるとありがたいのですが。

吉川委員　　私は個人的にはものづくりに限るべきだとは個人的に考えていません。ただ、今回この部会では製造業を重視するというのは、私というよりは事務方、中小企業庁の方で何かそういうお考えがあるかのように私に思えたので、それで1つ、私のプレゼンテーションの初めの方では、「Made in America」を引用したにすぎません。「Made in America」という報告書はかなりものづくりに重点を置いたものです。ものづくりとサービスというのは別にどこも違いがないと言いますか、両方大事だという意味で、そういうことだと思いますし、高齢化の中で、医療サービスとか、今後伸びるだろうと思われるような分野には、かなりサービスがあるわけです。また分野によってはサービスとモノが連動するような分野というのも出てくると思うのですね。両者が共同して何か新しいもの、あるいはサービスが生み出されるということがあると思います。私は個人的にはサービスともものづくり、何ら区別するという考えはもっておりません。

伊丹部会長　　ありがとうございました。とは申しまして、政策の資源が限られておりました、どこに投入するかというのは、余りばらまいてしまうと困るというような、一方わかりやすい事情もあるかと思いますが、中小企業庁の方から、何か多少のフォーカスなり何なりを、これを拝見した限り、これは製造業に、ものづくりにフォーカスを置いていることは明瞭なのですけれども、何かご説明があった方がこの段階ではよろしいかと思っております。

山本企画課長　　ご指摘のとおり、吉川先生もお話しありましたように、イノベーションを進めるとか、そのことについて需要を拡大していくとか、そのことによって経済が拡

大していくとか、そのような観点からみると、別に製造業とサービス業とに差はないというのはおっしゃるとおりだと思います。ただ、私ども、今回問題にして考えておりますのは、日本の国際競争力というか、日本の技術力、特に私ども、中小企業にフォーカスを当てて、中小企業が支えていて、それが日本の国の産業競争力の源になっている、そういうところを伸ばしていかないといけない、そういうことを考えておまして、そのような発想からスタートしておりますものですから、今の伊丹部会長の話ではございませんけれども、ある程度政策資源をフォーカスして投入していくということも必要でございますし、今私どもとしては、ものづくりということにフォーカスを当てて中小企業に対する支援をしていったらどうか、そのためにいろんなお知恵をおかりしたいということを思っております。とりあえず、ここでの議論はものづくりに絞ってご議論いただいたらどうかというのが私どもの希望でございます。

伊丹部会長　なるほど。国全体の政策としては、それは両方をみななければいけないのだろうけれどもここではという、そういうご議論でございました。この点、わりと大切なことだと思いますので、他の委員の方から、今の件に関しましてご意見ございましたらぜひいただきたいと思いますが。

吉川委員　簡単に補足させていただきます。ご趣旨は私も理解できたのですが、ただ、ものづくりに焦点を当てるとしても、イノベーションについて先ほど私がお話した最後のエンドニーズと言いますか、マーケットとのつながりでいえば、サービス産業と切れないものがあると思うのですね。具体的に申し上げれば、例えば介護ロボットというものを仮に生み出すとすれば、そのこと自体はものづくりで製造業の仕事だと思いますが、介護ロボットの開発というのはやはり介護サービスと切っても切れないものになるでしょう。したがって先ほどから出ているように、インフォメーションを交換して、川上と川下ですが、そのことが大事だということになってくると、川下、最後のエンドのところではサービス業と結びつくということが当然出てくると思うのですね。そこら辺をどういうふうにか考えるかという課題があるかと思えます。

伊丹部会長　他に、今の件でご意見おありになる方がおられたら。

安井委員　今の議論で、ものづくりに焦点を当てていくという考え方は、この場では戦略をきちっとしておくという意味では、絞り込むという意味で大変大切ではないかと思えます。ものづくりも、ことづくり、あるいは人づくりというのはいろんな形で、ものというのは、実際に最終的にお客様に届けられるまでにはかなりのプロセスを経るというこ

とで、先ほど吉川さんの方から、ものをつくる場合の、製造業ではなくて、創造業的な形にしていくためには、やはり需要とか、ニーズとシーズのコラボレーションというか、そこが大変大切だということを述べられたわけですが、もう一つ突っ込んでいきますと、いわゆるニーズだけではなくて、最近は非常にお客様が多様化してきた中で、ニーズもあれば、ウォンツもあれば、エモーションというか、感動とか、そういうものを与えるようなものにしていかなければいけない。あるいは最近はソリューションということもあるのですが、それを一口に私は「NEWS」と社内でもいっておるわけですが、お客様、エンドユーザーのそういった「NEWS」をどういう技術で性能とか機能とか、さまざまな形の商品に落とし込んでいくかという、さまざまなプロセスがあるのですが、その中で中小企業が今マーケティングという分野で、エンドユーザーのニーズとか、あるいはエモーションとか、あるいはそういうものを知っていこうとすると、まず川下と川上のこの場、いわゆるネットワークをどう構築するかということやニーズとシーズとのマッチングの問題が出てきているわけです。これは技術の方の領域とマーケットの領域とうまく結びつけていかなければいけない。

そういう場をどういう形で中小企業にスポットを当てながら提供していくかということで、例えば、昨年、2004年に中部地区でITCのセミナーがございまして、これが自動車という産業と関連した形で、かなり中小企業やら学校からの新しいアイデアで展示があったわけですね。こういったことはやはり、そういう場を積極的に、あるいは中小の、あるいは学校のさまざまな研究項目が社会のニーズとか、ソリューションとか、あるいはウォンツといった分野にドッキングするような場が大変大きくみられたわけですね。これは国際的ないわゆるイベントなのですが、そういったものがもっとやはり場として、ネットワークの構築とか、そういった場をきちっとしていくという意味では、焦点をある程度絞っていかないと、これはマーケティングに関する事だから、またサービスにまつわることですから、第三次産業のものづくりではなくて、サービス産業の方も入れなければいけないという形になりますと、ものづくり自体がぼけてしまいますので、そういった意味で、そういう場でも、やはり今回の絞り込んでいくということは戦略的にはぜひ必要であろうと思います。

伊丹部会長　　ありがとうございました。どうぞ。

秋山委員　　秋山でございます。

ただいまの議論に関してですが、まず前提としまして、ここで話すテーマとして、新産

業創造戦略の大枠の中で、日本で中小企業がいかにイノベーションを起こせるか、中小企業がいかにイノベーションを起こすことで経済成長に貢献できるか、そのために政策としてどこに投資をしていくべきかというようなところがまず一番重要であるという認識なのですけれども、まず、ものづくりという言葉がもつイメージ自体が実は古いのではないかと思います。作業服を着て、少し油にまみれたような年配の方が照明の暗いような工場で働いているというようなイメージをもたせるその言葉が、まずそこにイノベーションが必要なのではないかと思います。

ただ、先ほど吉川先生がおっしゃったように、技術が、テクノロジーがこれから持つ可能性という意味では、サービス業、その他、いろんな幅広い可能性があると思いますし、実際、研究者の名前は私失念いたしましたけれども、アメリカの研究で、中小企業が成長できる産業分野としにくい産業分野があって、これを統計にとったところ、結局はテクノロジー分野で成功する確率が高いという報告がありました。そういった意味合いからものづくりというよりはテクノロジーという分野にフォーカスするというのが良いのではないかと考えております。

ただ、テクノロジーの分野でイノベーションを起こして中小企業が成長して産業の発展に貢献するためには、どういうものに着眼するか、それに経営資源を投資するという経営判断的な部分が1つ。それからもう一つは、経営判断が行われたものに対して形にしていって研究開発ですとか、セールスですとか、そういった実行の部分と、この2つに大きなポイントがあると思うのですけれども、着眼点、投資判断というところについては、おっしゃるとおり、情報という問題があると思います。系列取引が緩くなった今、この資料、ネットワークですとか情報の共有化という言葉を書いているのですけれども、どうも私にはイメージがわからない。直接利害関係がない人同士が、誰かが音頭をとったからといって集まって、非常に核心に迫った議論ができるかという点必ずしもそうではないのではないかと思います。むしろ国策としてやるのでは、新産業創造戦略で重点分野を絞り込んだのであれば、むしろこの重点分野に関する勉強ができるような環境を整えていくというのは一つのやり方ではないかなと思います。

それからもう一つ、経営者が投資判断をしたときに、それを実行するという意味で、実際に開発ができる人材ですとか技術が中小企業側にないないという問題もあります。こういったところで産学連携の話が出てきていると思うのですけれども、例えば私が関わっておりますロボット分野に関して申し上げますと、実はロボット関係の研究をやっている大学、特

に日本の有名大学でも、別の省庁からおりている大学に対する研究開発の予算というのは非常に少ないものです。そのことで何が起きるかという、勢い、お金のかからない、例えばコンピュータだけでできるようなソフトウェアに関しての研究開発テーマが中心になって、実際にハードウェアを組み合わせたような研究開発がどうもしにくいというような現状も目にしております。

ですから、こういったところに、文部科学省が予算をつけられないのであれば、産業振興の一環で、経済産業省がハードウェアも含めたような形での技術開発に何かの支援をするというようなことはあるのではないかと考えております。

伊丹部会長 大変ありがとうございました。

他にもご意見あるかと思いますが、他の論点もあるだろうと思いますので、もし中小企業庁の方からこの段階で一言二言だけおっしゃることがあればどうぞ。それで次に移ります。

鈴木事業環境部長 それでは一言だけ。恐縮ですが、今日、資料6で「新連携支援の実施状況」ということで、後ほどご説明させていただきますけれども、実はマーケティングとかニーズ、どういうふうに把握をし、それを行っていくのかということで、昨年、この審議会で大変ご議論いただきまして、今年の4月に中小企業新事業活動促進法が成立いたしました。これはマーケティングとか市場のニーズをどういうふうに反映していくのかということに対する支援です。

例えば、先ほどございましたけれども、介護ロボットだとかこういうものが介護の方から欲しいと。じゃこれをどういうふうにマーケティングしていくか。それをつくるのはこのような企業につくってもらい、マーケティングはこうやって、このように流通をやっているのではないかと、そのようなことで、この新連携というものをスタートさせておりまして、実は私ども、このような新たなマーケティングとか強みをもった企業がどんどん市場に出てくるのはこちらの方のスキームでぜひご支援申し上げたいと考えております。

実は今回、このものづくりのところでございますけれども、このようなマーケティングとかそういうところまで出てこれるような強みをもった企業をもっとたくさん、表面上というか、外に出てきてほしい、それをご支援申し上げたいという気持ちでございます、去年、ここでご審議いただきました政策と、今年、今ご審議いただいている政策が1つになりまして、一体的に運用していくのが必要かなと考えております。

伊丹部会長 次の話題に移る前に、今の中小企業庁のお答えで、両方でやっております。

すから大丈夫ですということが多分皆さんが議論したかったことではなくて、この政策についても供給者の論理中心にやらないでほしいということがメッセージだったように思いますので、そこはぜひ受けとめていただきたいと思います。

それでは、全く違った論点で結構でございますので、どうぞ。

江崎委員 全く違っているというわけでもないですが、2点申し上げたいと思います。基本的には、ご説明いただいた問題意識なり施策の方向というのは私は賛成ですが、少し気になる点を申し上げます。

第1点は、資料4の1ページの図を見ているのですが、右下に、施策の対象として紫色のいろんな基盤技術、これを念頭に置いて考えるということですが、実際の川上企業群から最終的な川下の企業群に至るまでにいろんなレベルの取引関係があるわけですし、先ほど都村さんがおっしゃったことにちょっと関連しているのですが、中間にも、こういう基盤技術を使っているいろいろな部品を組み立てて、その一つのコンポーネントにして、それを最終的な川下に渡す、しかもそれを1段階ではなくて、2段階、3段階にあると思います。

それを実は前回申し上げたのですが、中小企業庁の方では、技術ということに注目して施策をとるとのことなのですが、技術と、それを使った部品とそんなに截然と分けられるかというところでもなくて、その中間段階の微妙な調整とか、あるいは場合によっては複数の基盤技術を組み合わせた部品をつくるというのが日本の川下産業の競争力を高めているという例はたくさんあるわけですし、そういうものを一切今回施策の対象外にしてしまって良いのかどうか。ですから、先ほど、結論としては、都村さんおっしゃったように、なるべくそういうものも広く含める方向で考えた方が良いのではないかと思います。

ただ、そうすると、どういう考え方で中小企業施策をやるのだというときに、やや広がり過ぎるといふ嫌いがあるのですが、余り技術、技術とこだわってしまうのもちょっとどうかという気が、実態とは違うのではないかという気がするというのが1点です。

それから2番目は、この1ページの左側の図で、従来の系列が、赤い矢印で書いてあるように、メッシュ化しているというお話がありました。事実、確かにそういう傾向があるのですけれども、しかし、依然として、従来の系列と言いますか、密接な企業関係の中でイノベーションが行われていくというケースは非常に多いのです。中小企業からみると、ユーザー企業の方から、こういう製品をつくってくれよといわれて、それに向かって一生懸命、イノベーションと言いますか、改革をするというのが、リスクも非常に少ないし、いろんな情報も与えてもらえて一番やりやすいし、それが日本の中小企業と大企業との関

係の相当部分を占めているだろうと思うのです。

ですから、施策として、このメッシュの部分がふえていくということに注目するのは良いですが、やはり従来の系列と言いますか、そういうものの重要性というのは非常に大事で、その位置づけをきちんとしてほしい。それからそれに対する施策としては、11 ページの、不公正な取引慣行の是正と言いますか、この辺が非常に大きな意味があるだろうと思うのです。

つまり、例えば開発費について、注文した方の大企業の方が相当部分負担してくれるとか、そういうことがあると非常にやりやすいわけです。ですから、これはそういう系列の企業にとっても非常に重要な施策だと思いますので、2 点目で申し上げたいのは、系列の重要性というのを、全部施策で支援する必要はないのですが、その位置づけは非常に重要だということと、そういうものに対する施策としては、こうした取引慣行の是正の方向を打ち出したというのは大変意味があるかなと思います。

以上、2 点です。

伊丹部会長 結局、技術、技術とコンポーネントの技術に分け過ぎると、今度はその技術の複合技術のようなもの、そこのところをどう取り扱うのかと、そういう問題のようでございますね。それは確かに重要な問題で、ぜひそういう視点を入れていただくようにいたしましょう。どうぞ。

山田委員 大田区の山田です。

今、江崎委員もおっしゃいました公正な取引慣行の拡大ということに関連して、今の 1 ページの左にあるように、系列から非系列にという、非系列のメッシュ構造という表現になっていますが、このメッシュ構造というのは、ちょうど大田区が 20 年ぐらい前からこういう構造に既になってしまっております。円筒の中にキー溝、スライドを入れるだけの加工業で、たった 8 人しかいなくても 3,000 社お客がいるというような、逆に下請といわれる側もさまざまな企業と組み合わさっているという、こういう形態は既に進んでおります。

しかし、また、今大手企業の方も非系列的な動きになってきてはいるのですが、その動きの主たる要因というのが、まだまだ技術補完とか、あるいは技術を相互に自分の系列下でない分野をやりとりするためというよりも、主にコストカッター的な形で打診を回ってくるということが非常に多いわけでありまして。今日まで日本の下請構造の中では、ある面でかなり、不公正とまでいわなくても、取引の中において、例えば金型であれば、注文して、それが製作上がるまでに数カ月も要した後に、試し打ちの研修をやって、それから手

形を切り、そこで4カ月手形でやるということであると、実質上は半年以上、資金が中小企業側には入らない状態で、資金繰りに追われるというような事実があるわけです。

そういった企業も海外に出ればグローバルスタンダードということで現金取引をしているわけでありますから、日本が高度成長に向けて信用拡大という手法として用いた手形取引が、今良いのかどうかということも改めて見直されるべき時期には来ていると思います。

いずれにしても、今までの下請慣行というのは、いわば二重構造論というのは現在否定されているとは言いましても、実態上は非常に残っていたわけでありまして、ここへ来て急激にそれが大きな転換を迎えています。1つは、ベースになるのは、人口構成がまるで変わってしまって、

伊丹部会長　まことに申しわけありませんが、他の方のご意見もありますので、ちょっと手短に。

山田委員　わかりました。団塊の世代を中心とした、こういう層がものすごく減ってくるという中で、実は85年から今日まで、9人以下の製造業事業所というのは40%以上激減してきているのです。そういうことを見ますと、当然、適正な取引関係が行われるという意味では、これからますます必要なのは、こういった関係での互いの対等なパートナーシップの中で開発を行っていくような一つの啓発活動なり、それから知的財産の擁護と言いますか、こういう問題に移っていくべきことではないかと思います。

伊丹部会長　他には。

上野委員　手短に申し上げます。東成エレクトロビームの上野でございます。

資料4の1ページのところでございますが、この紫色のところに、こういうものづくりを支える先端分野に中小企業のスポットを当てようということは、私は非常に重要な意味があると思っています。と言いますのは、先ほど鈴木部長からも説明がありましたけれども、17年度制定されました新連携との関係というのも非常に私は重要だと思っているのです。この紫色の分野の人たちはプロセスを担う企業群のことだと思いますが、これは大企業が最先端の非常に大きな製品を開発するところを、こういう企業のプロセスがなければ成り立たないような状況になっているというのが1点でございます。

それからもう一つは、中小企業政策の中で、今年、17年度に制定された新連携というのは非常に重要な意味がありまして、コア企業がこういう企業群の中から輩出していくわけです。新連携というのは永久法ですから、毎年毎年際限なく輩出していく必要があるわけで、この企業群がそういうコア企業をさらにまた増やしていくという意味でも非常に私は

重要な政策だと思っております、こういうプロセスをぜひ重点分野に特定して、日本がものづくりとして強みを発揮するところで、非常に私は重要な政策だと理解しています。

伊丹部会長　ありがとうございました。

鈴木委員　2点ほどあります。1点目は、私ども、技術開発支援機関としていろいろ取り組んでいるときに一番苦労しているのは、どういうところに重点を置いて、どういうメリハリをつけるかということです。今回、全体戦略と企業の個別アクションプラン、この中間に個別技術戦略をつくるという、これは非常に難しいところですが、実態を踏まえて、関係者の知恵を出して、この個別戦略をやる仕組みをつくるということが非常に重要なことだと思います。

それから2点目は、この10ページの2番目の事業環境の整備の点に関連すると思うのですが、基盤技術を有する中小企業が今後どう継続するかという企業の継続という観点で、基盤技術を有する企業が従来の税制などいろんな理由で、廃業とか、あるいは事業継続できない、そういう意味で、従来の税制で、基盤技術のような強みをもった中小企業がどうやって事業承継を新しい会社法とか、あるいはM & Aとかいろんな中でやるかという問題が重要になっていると思うので、そういう視点も一つのポイントかなと感じております。

伊丹部会長　ありがとうございました。どうぞ。

須田委員　一言でございますが、資料4の10ページでございますが、これは非常に大事な点だと思いますが、の「川上・川下企業間における効果的な情報共有、効率的な研究開発の必要性」というところは、非常に重要な柱だと思います。私も、非常に門外漢ですが、いろいろな方からヒアリングと言いますが、勉強しまして、これに尽きるなという感じになってきたのですが、人づくりと言いますが、人をいかに中小企業が抱えるかということ、人材確保にも関連してくるほどの課題だろうと思っています。そういう意味から考えますと、この情報共有というのは、先ほど秋山さんからもコメントがありましたが、何かちょっとフラット過ぎて、もう少し良い表現がないのかなという感じが率直にいたします。

それは、先ほど長官のお話にもありましたように、従来の系列からクールな、一種の競争取引を入れるような時代になってきて、両者の、大企業と中小企業との間の非常にクールな関係になればなるほどこの問題はやはり大事なのですが、そこで重要なのは、進むべき方向と言いますが、戦略方向と言いますが、そういうことについてもっとしっか

り共有し合っていくチャンスをつくっていくということだろうと思うのです。そういうものを含めて、このフラットな「情報」という言葉で良いのかどうかという感じがいたします。もうちょっとお考えいただければと思います。

それから「効率的な研究開発」、これも非常にスパッとって、非常に良い表現ですけども、研究開発だけなのかと思います。つまり、中小企業サイドからすれば人材養成とか、あるいは、どういう技術をもう少しみがけと、技術力アップしろというような、もうちょっと広いのではないかなと。いろんな話を聞いていますと、そのように感じます。

伊丹部会長 いろいろと政策のあちこちに出てくるような話でございますが、どうぞ。

弘中委員 資料4の1ページにございますように、例えば中小企業の強みということで、iiに、機動的な経営判断に基づき優れた技術を有する中小企業が柔軟に連携してニーズに対応するという表現がございます。確かにこれは中小企業の強みなのですが、多くの日本の中小企業にとっては、強みになる可能性があるというような表現もできるかと思えます。つまり、こういうふうに提携判断ができて、既に連携ができて、また多様な顧客ニーズに対応できている企業も多いわけですが、そこがうまく回っていない中小企業も多いのではないかと感じております。

そういう意味では、今日ご提案がありました顧客のニーズとシーズのマッチングの機会を設けるということも非常に重要かと思うのですが、まずそういった自分たちの強みに気づいてもらうことも必要かと思えます。マッチングということだと、もう既にビジネスに直結するようなイメージがございますので。むしろ、強みをいかして連携するようなことはビジネスに直結して、売り上げや利益が上がる可能性があるのだということ、気づいてもらうような意識づけというのでしょうか。そういった意識改革をするような場も政策の中に少し含められると、こういったマッチングというものもより現実的なものになるのではないかと思いました。

伊丹部会長 ありがとうございます。政策のターゲットとしてどのあたりの人を念頭に置くかと、そういう意味でございますね。どうぞ。

寺嶋委員 寺嶋でございます。

先ほど来、川上・川下間の連携強化、ネットワーク構築ということで、秋山委員から、いま一つイメージがよくつかめないという話もありましたが、私も何となくそういう感じをもっております。資料4の12ページで、一番下に、既に予算要求を提出されているとい

う柱のご説明がありましたけれども、予算措置の一番上の川上・川下間の連携強化というところの で4億円要求されていることについて、ある程度考え方を打ち出してご要求になっているのだと思いますが、そこではどういう考え方がとられているのか。 の方は多分、研究開発に対する補助のような感じのものだと思いますので大体わかる感じがしますが、ご説明をいただければと思います。

伊丹部会長 「情報共有」という言葉は大変評判悪いようでございます。意味はわかるけれども、もうちょっとパンチが効かんかと。それではどうぞ、パンチの効いたお答えを。

後藤技術課長 川上・川下のネットワークというのは、いろいろご指摘賜りまして、非常にこれは大事でもあり、微妙で難しいところでもございまして、伝統的な言い方をしますと、川下の方がヒエラルキー的に強いですし、調達のスペックを出すということは自分のロードマップをいってしまうことで、普通出ないのではないかと、こういう考え方もありますが、先ほどもこの説明で申しましたように、非常に技術進歩の速さと言いますか、グローバルな競争のところ、調達の最適化というのは非常に迫られているところございまして、一部の例などをみますと、燃料電池などの場合には、競争的なコアの部分とそれ以外の部分を切り分けまして、コアの部分は調達が自分で中へ抱えてやるのですけれども、周辺の部分、例えばプロアーとかポンプとか、そういったところのスペックというのは調達が共通にスペックを決めまして、それで川上の側にそれを示して調達していこうという動きが始まっているということも聞いておりますし、情報、あるいは電子部品でもそういう動きが始まっているということも一部ございます。

今の4億円というのは、先ほど部長からも申しましたように、2,000万×20、この20という数字を置いておりますが、川下主導と川上主導というのを考えておりまして、川下主導というのは例えば航空機でありますとか自動車の部品でありますとか、今申しましたような燃料電池でありますとか、情報でありますとか、先ほどご指摘賜りましたような先端的な分野というのは、7分野とか4分野というのは挙げておりますけれども、こういったところが中心になるかと思いますが、そういうところが主導しまして川上の産業を糾合しまして、一緒に意見交換をしていくと、これは川下主導のやり方があるかと思いますが。一方で川上の方は、こういう技術が提供できますと、そこで一緒に意見交換をしていきましょうというところもあるかと思いますが。

これらの2つの両極端だけではなくて、先ほど来出ておりますようないろんな場を設け

て情報交換をしていくと。これが新しいモデルというのをご提案いただきまして、それを広く採用していくということが、本来は企業の努力で、川下側がそれを調達していくと。これが企業努力でやっていくのが本線でやってまいりましたが、こういった支援が効いてくるところというのがこれから出てくるのではないかと思います、それで情報の共有と。それがこの1番に載っていると、こういうことでございます。

伊丹部会長　先ほど須田委員からもご意見ございましたように、ちょっと言葉がフラット過ぎるのですかね。政策のイメージ、ターゲットを明確にするための言葉を工夫するということがちょっと必要だという皆さんのご意見のように思います。

どうぞ。これで最後にいたします。

吉川委員　もう一つ、今の川上・川下について、情報を共有するというのは、当然、第一義的には当事者もやるわけです。先ほどの例ですと、例えば介護ロボットというときに、介護ロボットを開発するメーカーが介護サービスの会社の意見を聞かずに開発するということは考えられないわけで、当然、当事者自体が情報交換することは明らかです。政府の施策ですから、広い意味では、経済学の言葉でいう市場の失敗、つまり、当事者の努力だけではうまくいかない問題を見つけるということが私はポイントだと思うのです。研究開発の場合であれば、恐らく研究開発に外部性がある、一般に当事者が行う研究開発投資が過小になるから、それを社会全体にとって最適なレベルに引き上げることが望ましいというのが正当性だと思うのですが、川上・川下の対話のような場合、繰り返しですが、当事者も当然努力をする。しかし、それが社会全体、経済全体にとっての最適なレベルからみて過小になるという根拠はどこにあるのか。

さらに、企業の企業秘密などを考えると、みんなが集まって話し合う場というのがどういう役割を果たすのか、ややわかりにくいところもある。ただ、いずれにしても、市場の失敗を放っておいたのでは必ずしもベストにはならないということをわかりやすく言っていただいて、その上で政府としてこういう施策をやるのだというふうにいただくと腑に落ちるのではないかと思います。

伊丹部会長　経済学者には腑に落ちやすいかもしれません。

それでは、まだ他にもご発言を希望される方もいらっしゃるかも知れませんが、次に人材の問題という大切な問題がございます、ここでも比較的長い皆さんのご意見をいただく時間帯を設けたいと思っておりますので、次の議題に移らせていただいてもよろしくございましょうか。

それでは、人材の育成確保の支援に関して、前回既に数人の委員からもご意見をいただきましたし、今回も既にそれについてご発言がございました。事務局において資料を整理しておりますので、ご説明をお願いいたします。10分をお願いいたします。

石川産業政策人材室長　それでは、ご説明させていただきます。経済産業政策局の産業人材政策室長をしております石川と申します。よろしくをお願いいたします。

それでは、横長の資料5をごらんいただきたいと思います。「中小企業の抱える人材問題への対応」ということで、早速1ページ目をみていただければと思います。最初に簡単に人材をめぐるデータだけさっとみさせていたいただきたいと思います。中小企業をめぐる人材の問題につきましては、大きく言いますと2つの問題、1つはやはり、人材がなかなか確保できない、特に若い人の確保が課題ということ。それから、そういう確保というか、採用した人材をどのように育てていくかという育成の問題、2つあると思います。

まず1番目の確保の問題でございますけれども、こちらにつきましては、少しデータが出ておりますが、新卒の採用ということについて言いますと、左側のグラフでございますが、大学の新卒につきまして、求人倍率を企業の従業員規模別に見ていただきますと、やはり大企業の方に学生の志望が集まっているということでありまして、5,000人以上の企業の場合ですと、求人倍率は0.42。したがって、1社に対して2.5人とか3人の方が応募しているということ。それに対して、例えば100~299人の会社ですと、一人の学生に対して3.7社が勧誘をしている。100人未満ですと6社以上が勧誘をしているという状況があるということでありまして。

また、この右側でございますけれども、ある調査機関のアンケートデータによれば、ここ10年では、最近、大学生の大手企業への志向は相対的に高まる傾向がある。また、男性の方が女性よりも大手企業志向が少し強いという傾向もみられております。ここにちょっと書いてございませぬけれども、男女を問わず、仕事の内容を重視したいという傾向も強まっておりまして、若い方の仕事に対する意識が変化してきているということだと思えます。

次のページにいかせていただきまして2ページ目でございますが、育成の問題でございます。人材育成にどれぐらいお金をかけられるかという問題につきましては、左側のグラフでございますが、5,000人以上の企業がかけております一人当たりの教育訓練費というものを100といたしますと、やはり企業の規模が小さくなるにつれてそれにかけられる費用は小さくなるということでありまして。逆にいえば、中小企業においてはいわゆるオン・ザ・

ジョブ・トレーニングといった形での人材育成が従来は中心になってきているということだと思います。

他方、右側は、企業ヒアリングなどから少し聞いております内容でございますけれども、やはり中小企業においても人材のリストラというのでしょうか、削減も進んでおります。また新しい技術が導入される中で、必ずしも従来型の社内のOJTだけで技術のレベルアップ、人材の育成というのできる状態ではなくて、今後さらに専門家などの知見も導入していく必要があるということが指摘されております。

次のページにいかせていただきます。3ページ目でございますが、こういった状況の中で、皆様方もご存じのとおり、いわゆる団塊の世代が、2007年以降、順次定年に達していくということでありまして、これは2007年に突然全員がいなくなるということではなくて、5年から7年くらいかけて徐々に定年に達するということでございますけれども、これを踏まえまして、ものづくりの分野についても、いわゆる技能伝承というのでしょうか、ものづくり力の継承については、左側のアンケート調査にありますように、ノウハウ等の伝承に時間がかかる。また、意欲のある若年・中堅層の確保が難しい。また、教える方と教わる方の世代格差が開いて、なかなかコミュニケーションがとりにくいといった指摘がされておりますし、右側の例ですと、これは大阪だけの例ではございますが、やはり技能伝承においても、そもそも若手の従業員がいらないということもあって思うように進んでいないという指摘がされております。

次のページでございますけれども、こういった産業人材の問題も含めまして、政府全体といたしましては、当然のことでございますが、少子化問題も踏まえまして、人材問題を非常に重要課題として取り組ませていただいております。約2年前の平成15年から、若者自立・挑戦戦略会議という大臣レベルの会議を設けさせていただきまして、内閣官房長官を座長といたしまして、特に経済産業省、文部科学省、それから厚生労働省が共同で密接に連携をして施策を推進する。これは当然のことですが、教育政策、労働政策、産業政策というものの接点というか、連携分野であるという認識でございます。

ここに書いてございますように、教育機関、学校における施策、それから企業における施策、それから、ある意味、どちらにも属さない形になっておりますフリーターやニートといった方々への施策というものを組み合わせて実施をさせていただいております。

5ページ目はその中身の施策でございますが、これはもう省略させていただきまして、6ページから7ページでございますけれども、経済産業省関係でやらせていただいている

施策につきまして、簡単にご紹介させていただきます。17年度、本年度までに既にスタートしております施策としては、人材確保、人材育成でございますが、このジョブカフェと言いますのは、全国20地域で、経済産業省と厚生労働省で連携してやらせていただいておりますが、地域の若者に対して、いかに働くということの意味や今後の戦略を理解してもらって、また人材育成なども施して就職していただくかという、若者を地域産業に特に就職させていくための促進施策ということで展開させていただいております。

また2番目の人材投資促進減税につきましては、本年度からスタートしておりますが、大企業も含めました施策ですけれども、特に中小企業の人材投資に関しては減税措置に手厚い対応をさせていただいております。

それから3番目は「製造現場の中核人材の育成」ということでございますが、これは一言で言いますと人材育成の産学連携ということで、従来、研究開発で産学連携等いろいろ行われておりますが、人を育てることについてもやはり産学連携が非常に重要な時代になってきていると思います。ものづくり現場の中核人材ということで、人材育成を今年から全国36カ所で、地域産業と大学の連携でスタートさせていただいておりますが、ここには製造現場だけ書いておりますが、これ以外にも、サービス分野、例えば医療や観光の分野、またIT、また燃料電池のような新しい分野においても産学連携を進めるという対応をさせていただいております。

それから最後に7ページ目は今後の方向性ということでございますけれども、特に中小企業につきましては、今後、少子化の中で徐々に人余りという時代から人手不足という時代に進む中で、中小企業における人材問題も非常に重要だと思っております。最初のところにつきましては、高等専門学校、高専と書いてございますが、人材育成の産学連携を非常に地域で評価されております高専レベルにも推進して、中小企業のオン・ザ・ジョブ・トレーニングをより産学連携の中で実現するようなことを推進できないだろうかと考えております。

また人材確保につきましては、この2番目のところでございますが、就職ネットワークと書いてございますけれども、中小企業の職場としての魅力、または非常にチャンスに満ちた職場であるということがなかなか学校とか若者に伝わっていないという状況があると思っております。いかにしてそういうことを理解していただいて、意欲のある若者などが中小企業に就職するかということについても、橋渡しに向けて取り組んでまいりたいと考えております。

また、3番目でございますけれども、地域の企業、大企業、中小企業を卒業されるようなOBの方についても、非常な能力をもっておりますので、ぜひこういう方々を地域の中小企業のレベルアップのために活用したいと考えております。

それから最後でございますけれども、いわゆる技能伝承の問題につきましては、2007年問題でございますが、厚生労働省におかれても従来からいろいろな取り組みもされておられまして、私どもの方と含めてぜひ連携をして、今後、効果的な政策を実施したいと考えております。

以上でございます。

伊丹部会長 ありがとうございます。

今の事務局からのご報告は、資料4をもう一度お聞きいただきたいのですが、10ページ目、「経営資源確保、事業環境の整備の必要性」という大きな項目の中の〈政策の方向性〉の最初のマルに、人材確保と活用という問題が支援の必要な分野、方向として掲げられております。それとの関連で今ご報告をいただいたわけですが、こういったような方向で良いのか、あるいはもっとやるべきことはないのか、さまざまなご意見があろうかと思えます。これも比較的長い時間を、30分ぐらいの時間をとりたいと思っておりますので、どうぞ。

清成委員 ちょっと中座しなければならないものですから。

前段の議論とのかかわりで言いますと、一体この委員会が基盤技術の人材育成というところに最終的に重点を置いているのか、あるいは、基盤技術の維持継承とか、そこに重点を置いているのか、そうではなくて、プロセスイノベーションの一環として、基盤技術のところのものづくりのイノベーションをこういう中小企業に期待しているのか。先ほどの新材料を使うといった場合に、加工の方法も当然変わってくるわけです。それからもう一つは、他にイノベーションの主体があって、そのイノベーションを支えるためにこういう基盤技術の中小企業が必要なのか、だからこれを育成するのか、その辺ちょっとあいまいなまま前段の議論が終わってしまったのではないかと思うのです。

今申しました3番目でしたら、やはりプロダクトイノベーションのベンチャー、これもたくさんあるわけです。しかもハード寄りのところもないわけではないのですから。その辺で、新連携ということで先ほど上野委員がご指摘になったのですが、つまり、新連携という手法を使ってプロセスイノベーションを基盤技術の中小企業群がやろうとしているのか、その辺の絞り方がどうもあいまいなまま終わったのではないか。それから、それにし

でも、前段いろいろ議論されました政策の必要性というのは非常によくわかるのです。わかるのですが、方向性となると、特に人材育成ということになってしまうと、急に、何かすぐ、だれでもちょっとしたアイデアで考えつくようなものしか列挙されてないということなのです。

この問題の重要性、特に基盤技術の維持だけではなくて、その向上まで考えて、人材形成のシステムを国として考えるというのが重要だと思うのですが、実はこれに成功した先進国は一つもないのですね。先ほど諸外国の例というのがありましたけれども、これはイノベーションに関する報告があっても、基盤技術の人材育成を国として一つのシステムをつくって成功した事例というのはいくつもない。むしろ、現実をみると既存のシステムがどんどん壊れているのです。例えばドイツのマイスター制度、もう崩壊寸前というか、相当崩壊しているわけです。その辺、なぜ先進国で成功してないかということ、やはり総論と各論違うのです。

ニートだとか若者をブルーカラーの方に進めようとしたって、大体、親は反対するに決まっているわけですね。大体、皆さん、ここでものづくりが大事だといっても、じゃ自分の子供が工業高校に行ってブルーカラーになるなんていったら、まず反対するに決まっているのです。これは先進国共通の問題としてあるわけです。ですから、こういう根本問題を基本的にクリアしないことには、具体的な政策手段を用意しても余り効果が無いのではないかと。だから、うんと絞り込んで、基盤技術の人材育成というところを徹底的にやるといふのは、それはそれで一つの方法なのですね。

この点については、2000年だったと思いますが、岩田長官時代に我々が作業したのがありまして、技能を徹底的に、いろんな要素に分解していったのです。分解していった習得させるというような、こういう手法が良いかどうか、こうした近代科学の手法が良いかどうか非常に問題なのですけれども、そのような作業をやってみたが、結局は難しいということになってしまったのです。しかし、その段階に比べて、今日の資料等を見ましても非常に精緻によくできていますし、それから問題の重要性ということも非常にクリアになっているわけです。ですから、そういう意味では、基盤技術の恐らく向上とか、それからイノベーション、それがプロダクトイノベーションとどうかかわるか、やはりその辺きちんとした政策体系をつくる必要があるのではないかとということだけ申し上げておきます。

伊丹部会長　今おっしゃった基盤技術を担う人材の育成というところが恐らく最大の課題だと思いますが、だれも成功してないことをやるわけですか。

どうぞ、他の方、ご意見ございましたら。

茂木委員　私は、前段の議論にまた戻るようではすけれども、やはりこの審議会の出発点というのをもう一回想起すべきではないかなと思うわけです。大臣から諮問を受けまして、その諮問の中身というのは、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等に対する支援策のあり方と、こうなっているわけですね。したがって、その観点から、やはり焦点をそこに当てて議論すべきなのではないかと。ややもすると議論が拡散しがちになりはしないかなというところ、先ほど来のお話を聞きながら思いました。

したがって、技術力の強化ということになりますと、まさに、裏返せば人材確保というのはすべてと言っても言いぐらいだと思うのです。その中小企業にとりまして人材が確保されますと、私は、あとそれから先のことはまさに、民のことは民で、これまでと同じように、我が国の非常に優秀な技術力を駆使して、世界に負けないようなイノベーション、その他で十分な競争力をもっていくと思うわけでありますが、ところが、このところが特に職種によっては不足しているというところが心配されているわけです。

そこで資料的にお願いしたいのは、どの職種が今不足ということで心配されている職種なのか、それからその職種についての年齢的な分布がどんなふうになっているのか、そのような状況につきましても教えていただければありがたいなと思っております。

伊丹部会長　他にはご意見ございませんでしょうか。

坂戸委員　私ども、中小企業団体中央会ですから、工業団地とか商業団地が主な会員でやっている組合でございます。今ご説明をいただいた資料のとおりでございます。一般的に中小企業におきましては、人材の質というものを論じる前に、量という問題が大変に問題なわけでございます。特にその技術を伝承させようという世代ですね。この世代の量を確保するということは各々の企業にとって非常に重要というか、困難な問題でございます。

こういう観点からいきますと、やはり企業単位でこういう人材確保、あるいは人材教育というものをやるということには少し限界があるのではないだろうかと思うわけでございます。ですから、工業の団地組合、こういうものを対象にして支援事業をやっていただく、あるいは、この7ページでご説明いただきました高等専門学校との産学連携というものにつきましても、団地組合においてこういうものに積極的に連携をとっていかうということが私は非常に現実的なことだろうと思っておりますので、ご考慮をいただきたいと思

ます。

伊丹部会長 他には。

山田委員 質問を含めてですが、この人材確保が困難という1ページの資料の右側に、大学生の大手企業志向比率が、2000年から2005年にかけて、男子が急激に大手志向に傾いているという、その理由は聞かれたのかどうかですね。今までですと、かなり大学生の中小企業に対する認識が出てきて、ここでいう自分のやりたい仕事ができるのがむしろ中小企業だからというような志向から選んだ経緯もあったかと思うのですが、これを見て、全然違う方向にまた出てきているなと思いますので、もし理由を聞かれているなら教えてください。

伊丹部会長 簡単に答えられますか。もしそうでなければやめますが。

石川産業政策人材室長 一言で申しますと、理由は正直いってはっきりしておりません。これについていうと、このデータを引用させていただいておりますが、この変化についてはちょっと確認させていただきたいと思います。

吉川委員 確証はないですが、私は、景気が良くなっているということではないかと思えます。いわゆる労働市場が好転しているということ、それに尽きるのだろう。

伊丹部会長 仕方なく中小企業いていた人が、そうでなくなってきたと。なるほど、わかりやすい説明ですね。

望月委員 しずおか産業創造機構の望月と言います。

この人材の問題については、もちろん、さっきから話もございしますが、いずれにしても、研究開発と同じように、産学連携というところが具体的な場面では大変重要になっているだろうと思います。その産学でどうやって人材を育てるか、供給するかということでも、やはり一番基本的に大事なものは、私はコーディネート機能みたいなものだろうと思っています。地域で、大学等の教育機関、あるいは産業界等といろいろ育成する場面がありますが、そういう中で、例えばインターンシップ制度を厚生労働省がうまく使って云々とやっていますが、実際にそういうものにうまく学生さんを引っ張り出していき、それからその学生さんにうまくその企業のニーズが合っているかどうかとか、いろいろ非常に難しい問題があって、逆に、うまく仲を取り持つあれがなかったために、やったことが没になってしまう、学校でもそれなりの評価をしない、来てもらった企業もだめというようなケースが非常に多い。

こういう問題について、技術開発についてもそうですが、大学と企業との間の両方の事

情がわかるコーディネート機能というのを本当にうまく育てて使っていないといけないのではないか。ジョブカフェみたいなものを書いてございますが、これをどういうふうに行っているかということは私よく知らないからあれですが、いずれにしても、そういう地道なやり方をしていかないと、うまく中小企業に有能な人材を引っ張ってくる、そしてまたその引っ張ってこられた人が意欲を持ってやるというふうにするにはなかなか難しいのではないかなと思っております。それだけちょっとお話ししておきます。

水口委員 2ページに「教育訓練費の企業規模別格差」というところがございますけれども、1つは、教えていただきたいのは、例えば外国の場合、先ほど清成先生から、ドイツのマイスター制度崩壊という話がございましたけれども、ドイツの場合、マイスター制度崩壊ということに対して民間はどのような対応をしているのか、あるいは政府として何かやっているのかというようなことを、もしわかれば、次回あたりでも教えていただきたいなと思います。

それから第2点は、この表で、大企業5,000人以上のところを100としてやっていると。この辺のところは、要するに経営者の評価という問題ですけれども、例えば中小企業については大体大企業の3分の1以下の経費でやっているということは、経営者として、大企業みたいにそんなにぜいたくに教育訓練したって余り効果がないよと、手間暇と金ばかりかかって意味がないから私たちはこれでいくというのか、あるいは、必要性を感じているけれども、なかなか時間と金がなくてできないというのか、どちらの意味が強いのか、今日は中小企業関係の方たくさんいらっしゃいますので、わかれば教えていただきたいと思いますが。

伊丹部会長 施策を打つためにも大切な情報かもしれませんが、どうぞ、前田委員。

前田委員 私、全国中小建設業協会の前田でございます。

この中小企業の抱える人材問題というのは建設業が今一番大きな問題ではないかなと私自身は考えておるのですが、業界自身が全く、下の方へ向いておってなかなか浮上しないというような、景気もございますが、いわゆる現場の技術者並びに職人等々の若手技術者を養成することについて経済支援的な面を考えていただけたら非常に助かるのではないかなと思っております。

伊丹部会長 今のような施策の前提で、中小企業の現場におられる方で、先ほどの水口委員の問いかけに対して簡単にご自分のお考えをいっていただける方。どうぞ。

坂戸委員 端的に言えば、多分、企業の付加価値と言いましょ、利益率の差なの

ではないでしょうか。これは金額のパーセンテージでございますから、裕福でなければ、3分の1しかもうからないところは、同じパーセンテージとしても金額的には3分の1ということで、利益率の差がかなり大きいのだらうと、私はそう思っております。

伊丹部会長　　ということは、必要性は感じているけれどもかける金がないと、そういうお答えになるのでしょうかね。

坂戸委員　　必要性を感じない中小企業経営者はいないと思います。

伊丹部会長　　そういう状況で、基盤技術の人材育成ということが、先ほど茂木委員がおっしゃったように、恐らく技術維持のための最大の施策であるとする、今準備されている政策のメニューで本当に良いかという素朴な疑問をだれしももつようなご報告を今日お聞きしたような気がいたしますが、皆さんの、こういった方向を強化すべきだ、次回までに何かこんな方向性はないか、こういうことを調べられないか、そういったご意見でも結構でございますので、今日ご提案をいただければ大変事務局としても。

上野委員　　上野でございます。

中小企業の人材の確保が難しいという今のお話がありましたけれども、先ほどプレゼンいただいた1ページの右側の、大手志向が多いというお話があるのですけれども、中小企業にも最近、大学卒、あるいは大学院卒の人たちが入ってくるようになっておりますので、中小企業の方の人材採用の方もちょっと調べてみていただいて報告していただいた方が良いと思っています。

それと、私どもの多摩の地域で、八王子の東京高専が私ども中小企業を訪問して、社長が2時間ぐらい講演する。それから工場も視察をしてもらう。そうしてそれを単位にするというようなことが起きております。だから、こういうことで、やはり我々の努力もそうですけれども、大学側の努力も非常に重要だと思っているのですね。

それから、私どもは毎年20人ぐらい、インターンシップとか、卒業研究とか、あるいは修士論文を書く場の提供をしております、長い場合には4カ月、学生さんをお預かりして、卒業研究の単位が免除されるということも実際は起きておまして、そういう中から、大学院や、あるいは大学生の人たちが、我々、中小企業のところへ入ってきてくださるわけです。これはかなり母親の厳しい反対に遭うようですけれども。しかし、地元だけではないのです。遠くからでも、我々のインターンシップとか、ホームページとか、いろんな展示会とか、そういうところをご覧になって応募してくるということが起きてきておりますので、必ずしも、大企業にまた回帰して、中小企業はまた困ったなということはだんだ

んと解消していくのではないかと私はむしろ考えています。今回また 17 年度からの、36 プロジェクトできている中核人材というところでも非常に大きなテーマを掲げて人材育成を考えておられますので、それはやはり功を奏すると考えております。

伊丹部会長 他には。

鈴木委員 2点ほどですが、1点目は、私ども中小企業大学校というのを全国に9つ設けて人材育成やっているものですから、その関連です。従来、私どもは中小企業の後継者とか、経営課題に対して支援をやっていた、あるいは中小企業の支援機関の職員の育成ということで、こういう技術というのはそんなに中心的な課題ではなかったということなのですが、今大学校の改革もいろいろやっているのですが、技術と経営、MOTというのでしょうか、そういうことになっておること。それから、それぞれ地域の大学とか、あるいは高専とネットワークを組んでいろいろ大学校もやっていますので、我々、これから、こういう基盤技術関係について、中小企業大学校、9つ折角あるものですから、それをどう活用できるか考えていきたいと思っております。

それから2点目は人材確保の関係ですが、7ページの上から2つ目に地域の中小企業というのがありますが、今年度は、私どもの試みで、ものづくり・人づくり地域フォーラムというのを地方自治体なり地方の新聞社と連携して、今年度になって、大分県と栃木県でやりました。それから間もなく島根県でやろうと思っておりますが、地域のものづくり、どういうふうに関係に中小企業に人材確保するのか、自治体も、あるいは地方の新聞社も熱心でして、今やりますと、400人ぐらい一つのフォーラムに参加していますが、そういったことを少し整理して、こういう面で、我々、人材確保について地方自治体と連携をとって何かできないか検討していきたいと思っております。

伊丹部会長 どうぞ。

須田委員 一言ですが、いろいろご意見ありますけれども、余り難しく考える必要は無いような気がいたします。いろいろお話聞いていますと、今回、何十年ぶりかで、あるいは初めてかもしれませんが、この基盤技術という問題を中小企業政策審議会が取り上げた。それをいかにわかりやすく、今苦勞して縁の下の力持ちで頑張っている若い人、中小企業、基盤技術で頑張っている方々にうまく伝わるか。それから今度は、これからの労働戦線と言いますか、就職戦線でいろんな他の分野とコンペティティブな関係にある中で、このことがいかにうまくわかりやすく伝わるかということはどうも最大のメッセージではないかという感じがいたします。

伊丹部会長　　ありがとうございました。他にはご意見ございませんでしょうか。

もしございませんようでしたら次の話題に移らせていただきますが、部会長としては、日本の母親対策が最大の課題かと思ったりもいたしましたが、須田委員のおっしゃるとおり、こういう政策を大々的に打つということ自体が実は人材の将来を目指す方々へのメッセージになるというご意見には大変同感するところでございます。

それでは、最後の1件でございますが、事務局からの報告事項で、「新連携支援の実施状況」について、報告をお願いいたします。

山田経営支援課長　　それでは、資料6をご用意ください。中小企業庁経営支援課長の山田と申します。

新連携事業につきましては、先ほど、清成委員、上野委員、あるいは当方の鈴木などからコメントをいただき、あるいはご説明を申し上げところでありますが、昨年、当審議会で大変ご熱心にご審議をいただきました。おかげさまで、その新連携事業が制度化されまして、本年4月13日に法律も公布・施行いたし、直ちに認定支援活動を展開しております。本日は、これまで委員の皆様にご賜りましたお礼の意味を込めまして、この実施状況をご報告させていただこうということです。

2ページ目をおめくりください。復習になりますが、新連携支援スキームと言いますのは、異分野の中小企業が連携して取り組む新事業に対してさまざまな支援を行う。そしてその特徴といたしまして、地域戦略会議というものを設置して、その事業者に対して事業化に至るまでの細かなサポートを行うものであります。

さて、その内容であります。3ページをおめくりください。9月16日現在、全国で69件の計画を認定しております。実はそれ以降の分析作業が全部この9月16日のデータに基づいておりますので、認定を69件としておりますが、その後続々出てきておまして、10月3日、今日現在で101件の認定をしております。そして、その売り上げ目標ですが、今後5年間で1,972億円となっております。

4ページ目をおめくりください。一社当たりでいきますと大体1～3億円程度の売り上げ規模を想定している企業が多いものであります。

さて、その中心となりますコア企業の特徴につきまして、業種でみてみますと、製造・加工業のみならず、さまざまな分野に広がっております。

5ページ、おめくりいただきまして、その特徴はと申しますと、規模の点でいえば、資本金、従業員数ともども、さまざまな大きさの企業が挑戦しております。

では少し個別例についてご説明させていただきます。6ページ。まず「事業内容の新規性」というところで言いますと、私ども、幾つか分類させていただきました。1つは、大企業がみずからでは解決困難だった課題についてソリューションを提供したものであるということで、この6ページの例は、家電の量販店とメーカーがその修理についてはばらばらにやっていたため、情報が共有できず、また梱包材についてもコスト、あるいは環境負荷が大きかった。これについて、リターナブルで、緩衝材を使わない梱包材をつくり、そこに無線のICタグをつけて総合管理していくというシステムをつくり上げた会社がございます。こういった事業化が一つの例であります。

次の7ページをおめくりいただきますと、こちらは技術をもつ中小企業が大企業よりも先んじて新たな製品を提案する例でありまして、塗料メーカーが微細ビーズを製造する技術をもつ企業と組みまして、表面処理技術を有するとも組んで、ビーズでぴかぴか光る再帰反射性を有したフルカラーの塗料を開発したというところであります。

また、8ページをおめくりいただきますと、地方資源、農林水産業との連携というのにおもしろいものがみられております。レトルト加工技術をもつ会社が加圧電磁調理技術、この電子レンジの技術をもつ会社と組んで、イカ飯などのレトルト食品を温める自動販売機を開発したという例がございます。

9ページ目、今度は地域の下請企業が連携して地場産業の再生を図ろうとしている例で、地場のタオル織機の会社と糸卸業の会社が組んで、新素材のパジャマの開発を進めて、大手アパレルメーカーのデザインでOEMをするという例などもございます。

事業の新規性について、今お話しさせていただきましたが、連携の方につきましても、おもしろい取り組みがなされております。

10ページをおめくりください。連携のきっかけと言いますと、従来からあったという企業もありますが、今回、この事業を念頭に置いて始めたというところもあります。地域コンソーシアム、異業種交流会、或いは同じインキュベーション施設など、こういった形で活動が温床になっているところであります。

最初の例は、地域コンソーシアム研究開発事業ということで、斜め織りの織機の開発を進めていて、今度それが事業化できることになって、自動車などのベルトを作るメーカーへの販売を予定する例であります。

11ページ、異業種交流会、展示会で行った企業との意見交換がきっかけになった例であります。3つ並んでおりますが、真ん中についてちょっと説明させていただきますと、樹

脂用のチップ化技術をもって、樹脂切断部を左右にスライドさせる装置をもっている企業と、新規材質刃物の製造技術をもっている会社の社長が会いまして、そこで意見が弾んだところから、長時間刃物交換不要な高付加価値の樹脂用チップ化設備を開発する例などがございます。

12 ページをおめくりいただきますと、インキュベーション施設に入っていた企業がたまたま知り合い、その中から低濃度の一酸化炭素を感知する高性能のCOガスセンサを用いた安全監視システムをつくる。あるいは、今度はコア企業が積極的に連携先を発掘した例もあります。不燃溶液の活用先を探していた企業が、木粉のボード化を進めていた会社を見つけまして、不燃ボードの製造をもちかけ、これが実現に至ったというものがあります。

実際の連携のきっかけは今のとおりでしたが、組み合わせはどうなっているかというところ、このような例がございます。補完的な技術を有する企業の組み合わせとなっているケースで、上野委員の会社であります。レーザー加工技術の会社と非球面レンズ製作技術の会社の組み合わせがあります。

次の14ページをおめくりいただきまして、事業全体のマネジメントやマーケティングを行う企業が個別企業を組織化している例もございます。この北海道の例では、下水道の維持補修工事を行う会社が、小さな工事における難点を開発できる小型のロボットがないかと探し歩きまして、それぞれの技術をもつ企業を見つけ、その開発・販売に取り組んでいる例があります。

それから川上、川下でくっついている例もございます。小型の排水処理装置をつくろうということで、膜製造メーカー、その部品製造装置メーカー、それを設置する会社が組み合わせられてでき上がったものになります。

そういう連携体の構成者を統計的にみてみますと、15 ページ、構成メンバーとしては3～6社による連携が多く、また、その連携の範囲では、隣県同士というものもありますが、複数の都道府県にまたがるものも半分ぐらいございます。

そして16ページをめくりますと、着実に連携を進めるという意味から、規約の整備なんかもなされております。

17 ページ、こういった事業につきまして、支援の効果ということで、新連携の売りの一つは戦略会議事務局による支援ということでもあります。これまでの段階でも、お茶の会社が加工用の緑茶を安価に製造する技術を開発したと。そして、その製造側が茶そばなんかで使えないかと探しておりましたが、これをみました支援の方のマネージャーが、今後は

原料用緑茶が不足するというので、そっちを探したらどうかと。具体的な販売先の紹介も行いまして、このたび、緑茶の原料確保としても使えるようになって、大手商社への販売が内定した例がございます。

また、外科手術用の脳ペラを形状記憶合金などで組み合わせてやる事業につきましては、技術をもっている会社に対して、医療機器販売機器という特殊なルートのノウハウをもつアドバイザーなんかを派遣して、今ブラッシュアップをしているという例がございます。

「支援の効果」といたしまして、18 ページ、やはり補助金の魅力はありますが、それ以外、認定におけるPR効果、あるいはこういった戦略会議の事務局の支援に期待がなされております。

金融支援につきましては、19 ページ、そもそもブラッシュアップの段階で地域の金融機関を巻き込んでいるということで、政府系金融機関、あるいは民間双方、そういった形での融資がなされております。

予定額から言いますと、20 ページ、大体 3,000~5,000 万ぐらいが多いかなということでもあります。

以上であります。最後に、参考までに、これまでの 69 件の個別案件の事例一覧を添付しています。そして最後になりますが、10 月 12 日から 14 日まで、中小企業総合展がビックサイトで開催されます。530 件余りが参加されるのですが、このうち 15 件は新連携事業の事業会社が出典することになっております。この場をかりましてPRさせていただきます。

私の方からは以上でございます。

伊丹部会長 ありがとうございます。

何か質問等がございましたら、若干の時間はとれますが、いかがでしょうか。

望月委員 静岡でございますが、うちの県からも 101 件の中の 5 件分ぐらいがたしか出ているのではないかと思います。ただ、私の方の希望からすると、もっともっと拾い上げていく体制を充実してほしいなというところ、これはお願いみたいなものでございますが、来年度、新しい年に向けて、中小企業基盤整備機構なんかとももちろん関わる話でしょうけれども、静岡県内でいうと非常に広いわけでございますので、そのところを隈なく本当に拾い上げられるような体制整備というのをお願いしたいと思います。

伊丹部会長 拾い上げるというのは、応募があった後で落とされるのをという意味ですか。

望月委員　いいえ、応募があったのではなくて、応募できるところまでいかにまとめ上げるかと、そこが一番基本のところだと思います。

伊丹部会長　他にはご質問等ございますでしょうか。

もしございませんでしたら、想定いたしました時間よりもやや早うございますが。

山田経営支援課長　今につきまして、私ども、そこに対します、特に事務局を強化してほしいという声が非常に強いことを存じ上げております。予算についても、少ない金額であります、倍増予算を要求してございまして、今後、財務省や何かとやりとりを進めたいと思っております。

伊丹部会長　大変申しわけありませんでした。

それでは、予定いたしました時間よりはちょっと早いのですが、2時間を超す審議会はかなり非生産的、非人間的であるということをご皆さん痛感されておられると思いますので、本日の審議はこのあたりで締めさせていただきます。大変活発なご議論をいただき、有益なご意見をたくさんいただきました。さらに検討を深める事項もたくさんあると思います。事務局の方に論点整理をしていただき、次回以降の審議に生産的につなげていただきたいと思っております。

その次回以降の日程について、事務局からご説明をお願いします。

山本企画課長　どうもありがとうございました。

次回の予定でございますけれども、なかなかはっきりさせられなくて申しわけございませんでしたが、今日資料の中に入れてございますが、次回は11月2日水曜日の3時から5時まで、同じフロアの会議室で開催する予定でございます。どうぞよろしく願いいたします。その後、第4回目は11月下旬に、これも早急に日を決めてまたご連絡したいと思います。よろしく願いいたします。

伊丹部会長　それでは、第2回の経営支援部会、以上で終了させていただきます。ありがとうございました。

了