

第 3 回経営支援部会議事録

平成 17 年 11 月 3 日

15:00 ~ 17:00

経済産業省 17F

国際会議室

山本企画課長 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 3 回経営支援部会を開催させていただきます。

本日は、ご多忙のところを御出席いただきまして、まことにありがとうございます。

今日は、お聞き及びのことと思いますけれども、伊丹部会長が紫綬褒章を受賞されるということで、大変喜ばしい中で部会を始めさせていただきます。本当におめでとうございます。

それでは、急遽事務的になりますが、資料の確認をさせていただきます。

資料 1 が議事次第、資料 2 が委員の名簿、資料 3 が本日メインで使用いたします「基盤技術を担う中小企業の支援体系」、資料 4 がスケジュール、そして参考資料で前回の議事録が入っております。その他に、後でご紹介があると思いますが、前部会長の小川委員からごあいさつとコメントの 1 枚紙をちょうだいしておりまして、それを中に入れさせていただきます。

間違い等はございませんでしょうか。

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

伊丹部会長 それでは、本日は 1 つしか議題がございませんので、たっぴりと議論をしていただく予定でございます。「基盤技術を担う中小企業の支援体系」というテーマで、事務局の考え方をまとめていただいたものをご説明いただいた後で、委員の皆様のご活発な議論にたっぴりと時間をとりたいと思います。

前 2 回のこれまでの部会では、基盤技術を担う中小企業に求められる経済機能、あるいは彼らが直面している経営課題について、事務局側で問題意識を整理していただきまして、それに対して皆様方からさまざまな論点、あるいは中小企業の重要性、支援の対象や方向

性についてのご意見をいただきました。それを踏まえて、本日の事務局としての論点の整理があるものと期待いたします。

先ほど山本課長からもご紹介のございました小川前部会長からのごあいさつの文書も、新たに決めるべき政策の内容についての期待の言葉がたくさん込められております。小川部会長から任を引き継ぎました私といたしましても、皆様にこの「御挨拶」と題されました文書をぜひ読んでいただきたいと思います。実はこれは鈴木部長の方に直筆の手紙で届けられたものを、ワープロ打ちをされたものだそうでございます。

その「御挨拶」の文書をごらんいただきますと、政策の内容はともかくとして、小川部会長の思いが出ているような箇所が何カ所かございます。例えば、下から3段目のパラグラフをごらんいただきますと、「中小企業の保持する強烈な技術者魂に火をつけることのできるような、そういう政策支援ができれば良いのではないか」と。あるいは、最後のパラグラフで、「今回の日本産業を支える中小企業の持つ基盤技術高度化が、画期的な政策となることを期待したい」と、そういった前部会長の思いもしっかり受けとめてこれからの審議をしたいと思います。

それでは、まず、事務局から、資料に基づいて説明をお願いいたします。

後藤技術課長　それでは、事務局からご説明をさせていただきます。資料3でございます。

今、伊丹部会長からご説明がございましたように、この部会はこれまで2回開かれておりまして、1回目では、統計のグラフなどを用いまして、中小製造業の経営の環境・現状というお話がございました。また、前回の第2回では、現在直面しております課題ですとか、中小の基盤技術が製造業の競争力を支えている構造などをご議論賜りました。

資料3は、それを踏まえてどういう施策をやっていくか、その案ということでご説明させていただきます。と思っております。

1枚おめくりいただきまして、政策の目的であります。政策で何をするのかというところ。と　でございますが、　では、日本の強いところを活かしまして製造業の競争力につなげていこうということです。　では、それをもちまして新しい産業分野を切り開いていこうということでございます。

先を急がせていただきまして、次のページに参ります。

2ページですが、これから伸びていく象徴的な分野といたしましては、新産業創造戦力がございまして、前回、白と赤の本が席上にあったかと思いますが、これによりまして将

来のビジョンが描かれております。このページの一番下にあるような、燃料電池、情報家電、ロボット、あるいは健康や環境といった、ニーズに主導されるような分野が成長していくであろうと書かれております。こういうところも含めて、中小の基盤技術が支えるであろうということが見通されております。

3 ページは、その中小の支える基盤技術ということを示しております。それぞれの技術を高めていく、あるいは川上と川下で、川上というのは基盤技術をもつ中小企業、川下というのはその出口と申しますか、活用される産業分野のセットメーカーといった企業ですが、両者のコミュニケーションを深めていくことが大事であろうということであります。

4 ページは、基盤技術と川下産業の関係を図にしております。上の方にありますのは基盤技術の例でありまして、左の方から、鋳造、鍛造、プレス、めっきなどがございまして、下の方には、先ほどの燃料電池、情報家電、ロボット、それに加えて輸送機械ですとか一般機械、これは自動車でありますとか工作機械などです。現在この生産と売り上げで経済が回っているわけですから重要な分野です。こういったものを上の基盤技術が支えているという構造を示しております。

では、上に書きましたような基盤技術のどういう分野を対象にしていくのかというのが、次の5～6ページでございまして、3つの性格というものを考えながら基盤技術というものを考えていってはどうかということであります。

5 ページの1) 多様な分野での適用可能性といえますのは、例えば、鋳物でありますとかプレスやめっきといった技術が幅広い分野に使われております。自動車ですとか電子機器の分野ですとか、広いところに使われております。こういうことは一つ大事な条件ではなからうかということです。

2) 重大性・不可欠性というのは、これから伸びていく分野、あるいは重要な産業のところ、これがないと物はない、あるいは重要な役割を占めている、こういうことも一つ条件として考えてはどうかということでございます。

6 ページです。3) 中小企業性といえますのは、文字通り、中小企業が重要な役割を担っているということです。中小企業ならではの機動的な、あるいは速い展開、あるいは規模が中小であることがその技術を担っていくのに有利な、有効な、そういう技術の分野であると、そういうこともみてはどうかということです。

5 ページと6 ページの3つの条件で基盤技術の範囲を考えていってはどうかということ

でございます。

7～9ページは、前回この場でご議論を賜りました現在直面している課題を、改めて整理しております。大きく3つの課題があるということでございました。

7ページにありますのは、1) 基盤技術の高度化を巡る主な課題としまして、川下企業と川上企業との密接な連携による課題設定の円滑化です。川下の企業、例えば電気メーカーの大手が調達するやり方は、かつては直列的に協力企業から調達しておりました。その下にあります中小企業は、調達の予定ですとか、技術のロードマップもそれなりに情報を手に入れることができましたので、この方向へ行けば良いと、技能を磨くことに専念してやってまいりました。ところが、熾烈な世界のマーケットでの競争のなかで、調達する側も最適な調達を迫られるようになりまして、より広い中小企業から調達することを迫られております。中小企業の側もこれに対応してまいる必要がある。

つまり、「物をつくればうまい」だけでは済まなくて、ちゃんと自己表現もしていく、いろいろなところに営業もしていくということを迫られる。今、この変化が急速に起こっておりますので、そこに対応することが迫られる。そこに何らかの政策的な後押しが必要ではないか。これが1つ目の課題です。

8ページ、技術のリスクです。技術開発をするときには常にリスクというものはありますが、特に何年か前までのキャッチアップの時代とは違いまして、最先端のものをフロントランナーとして日本が開発をしていく。例えば、先ほど出ました燃料電池などもそうですが、大手の電気メーカーが例えば燃料電池をつくっていくときには、自分で進路を考えながらやっていかなければならない時代になります。そうしますと、その路線が合っているかどうかということと、技術開発のリスクというものが、2階建て、3階建てになってまいる時代です。こういうときには、やる気があって力もある人がちゃんと報われて、一層研究開発にコミットしていくことができるように、ここに何らかの手当てが要るのではないかとということです。

9ページは、中小企業は経営資源を全部自分で用意するには制約があるということでございます。下に) ~) とございますが、例えば最初の) ですと、やった仕事あるいは技術がちゃんと評価されるかどうか、) は知的財産の問題、) は取引慣行の問題、

) は人材の問題です。これらを支えていくことによってより実力を発揮しやすくすることが必要ではないかということです。

10ページは、では、何を政策とするのかということが ~ にございます。

は、技術別の指針です。技術というのはめっきですとか鋳物といったものを念頭に置いておまして、例えば3年後ですとか5年後にめっきの技術はどの方向に行くかということ、業界の方々ですとか、それを調達する側の方々ですとか、有識者が明らかにしていき、それを共有しながら効果的な技術開発をしていくということはいかがかということ、です。

は、コミュニケーションの場ということ。先ほど申しましたような川上の方と川下の方が、本来は最終的には市場原理で企業の自己努力で着地点をみつけるので、今、変化が急速に起こっております。こういったところで円滑に情報の共有ができるように、コミュニケーションの場を何らかの形でつくってはどうかということ。前回、この場でも、ただ集まっただけで質の良い情報が共有できるのかというご議論がございました。その設け方は工夫が要ると思います。ちゃんとお互いを選びながら、皆の場で議論するところと、個別の相対で商談をするところと、使い分けも必要かと思いますが、そういう場を設ける。

は、研究開発を支援していくという、文字通りのことです。

は、研究開発をやる、設備を新しくしていくときには資金が必要ですので、政策的な資金、あるいは市中銀行から資金がちゃんと供給できるように、政策的にこれを支援してまいるといことです。

は、先ほどの知的財産ですとか、事業環境の整備ということ。です。

11ページは、特に今回は指針というものを設けてはどうか、それを活用してはどうかということ。11ページと12ページに少し詳しく書いてございます。

先に12ページをごらんください。指針のイメージです。～ に書いてございますように、～として競争力の現状があります。次に、支える重要製造産業分野というのは、要するにめっきの産業がどういう川下の産業を支えているかということで、例えば自動車ですとか情報家電ですとか、どういう分野を支えるのかということが～です。

は、では、そのメッキの技術は、今後、3年、5年といったときにどういう方向に向かって開発をしていけば良いのかということ。です。

は、逆にめっきが支える川下の産業が抱える課題。その際にめっきの技術にはどういことを期待しているのか、めっきの技術はどのような寄与ができるのかということ。です。

は、そのめっきの技術を開発していくときに、どのような課題があるのか、これは技術そのものでもありましょうし、環境の問題もあるかもしれません。こういう課題を書く。

したがいまして、ごらんのとおり、ある意味でミニビジョンのようなものです。めっきの産業は3年後、5年後にどうあってほしいか、どうしようとするのかを書く。

11ページにお戻りいただきますと、そのようなことが上の1つ目の に書いてございます。指針を活用していくことを考えますと、業界の側が活用しやすいものであることが大変大事でありまして、その意味では、例えばめっきですとか鋳物ですとか、それぞれの業界の主な方々、あるいはそれを活用される川下の産業の方、あるいは有識者の方々に、「3年後はこうじゃないか」といったことを知恵を集めて書くことを考えております。そこでできましたものは、「この方向ではなかろうか」と政策的に世の中に示していくということですが、実際に知恵を集めるのは現場の方々ですが、「この方向に行くのではないか」と政策的に出していく。

そこで、11ページの ~ は、指針をつくることによって、どういうメリットがあるのかを書いてございます。 は中小企業者にとってどう良いのか、 は基盤技術にとってどう良いのか、 は川下産業にとってどう良いのかが書いてございます。

は、中小企業者で、技術開発をやる気のある方々が、「では、この方向に向かってやっていけば良いのだな」ということがわかるということですが。

は、めっきの技術の姿がどのようなバランスをとって、どういう方向へ進めば良いのかといったことで、各々が努力はするわけですが、全体の方向づけがあると良いのではないかと。

は、調達をする川下の産業も、めっきの技術が3年後にどうなっていくのかがわかりますと、あらかじめそれを予定しながら、自社の資源を有効に活用することができるというメリットがあるかと思えます。

13ページ以降は、同じような例を4つ掲げてございます。

最初の2つはめっきの技術を活用した場合のイメージです。左の方に赤い三角がありまして、一番上に「技術別指針」がありまして、次に「川上・川下のフォーラム」がありまして、「技術開発計画」がありまして、「調達」に参ります。この三角形の太いところから細いところへ行くのは、技術の範囲の幅の広さとか、確率がまだ広くあるところから、最後の「調達」のところは、ちゃんと焦点があってビジネスにつながる、とんがっているところが一番下にあるということですが。

一番上の「技術別指針」は、その一部を数行で書いております。例えばめっきの技術の指針は、これからおつくりいただくわけですが、文書にしますと数ページとか20

ページとか、そのようなイメージです。森羅万象書きますとハンドブックのようなものができてしまいますので、そういうものでもないと思います。しかし単にめっきといっても、機能めっきも、装飾めっきも、電氣的性質を求めるものや表面処理など、いろいろ出口があるかと思えます。その中から、この会社は、電気電子分野で求められるめっき技術の高度化を取り上げまして、川上・川下のフォーラムという、川上と川下の情報をすり合わせる場で議論をして、技術開発計画を会社ごとに定め、「当社は、今後3年後、5年後にこのような技術を開発します」と計画を立てまして、その認定を受ける。

そうしますと、「国が向かっていくめっきのこの分野を当社は担っていくのです」ということが客観的にも評価される。それに対して政策的な支援をする。場合によっては、国が認めた方向に沿っているものだということで金融機関から信用される。これがない場合ですと、腕は確からしいけれども、業界の中でどれほどのものかをはかることが難しい。今度の新しい政策は、その目安を与えるという効果もあるのではないかと思います。

特に、「川上・川下フォーラム」は、業界の分野や川上の事情により、また、川下も自動車と電気では系列の形態もまた違ったものだと思いますので、分野とか事情に合わせて柔軟な形をとっていくことが大事ではないかと思います。

14ページ以降は大体同じようなものですが、14ページ目は同じめっきの技術でも、中にRoHS（ロース規制）というものがあまして、中に含まれる化学物質の規制が今度は特にヨーロッパを中心に始まってまいります。そのため、こういうことに対応して技術を開発していくこともあるでしょう。この側面から、めっき技術（その2）は、環境対応のことで計画を立てるというように、同じめっきでも会社によって違う側面から山に登っていくということがあり得ます。14ページはその例です。

15ページは、鋳物、鋳造です。自動車や産業機械に活用されることを念頭に置いております。下線を引いてありますところが肝のところとして、薄肉のものにしていくことを目指します。

16ページは、鍛造です。

「技術別指針」の書き方ですが、数字が出ずにお話ばかりですと具体的には少しわかりにくいかもしれません。ただ様書のようにいっぱい数字を書いてしまいますと、技術は日進月歩で変わっていきますので、技術の水準の目安になる代表的な数字を少しは書くかもしれないが、余りガチガチにというものでもなかろうと思っております。

めっきですとか鋳物は、現在、関係者で既に検討が始まっているとお伺いしております

て、4枚の紙は、検討されている情報をお伺いしながら、載せております。改めまして全体のシステムは、「技術別指針」がありまして、「川上・川下フォーラム」がありまして、「技術開発計画」を個別に企業がつくりまして、これを認定をする。

「技術別指針」というのは国として出しますが、実際につくるのは業界の方の使いやすいように、関係者が知恵を集めてつくるといことです。その結果として、一番下に書いておりますようなビジネスに結びついていく。こういう一連のシステムが今回の施策の根幹です。現在検討中ですが、必要に応じて法的な措置もしてまいろうということで、それに関しましても検討しているところでございます。

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。

「技術別指針」にかかわる部分を中心にお話しいただきましたが、事務局から、補足の説明をさせていただきます。

鈴木事業環境部長 それでは、若干の補足をさせていただきたいと思います。

まず、3ページでございますが、ここで申し上げたい点は2点でございます。

1つは、強みというものを考えたときに、こういう中小企業群がすぐれた基盤技術をもっている、それから、中小企業群と川下の企業間で、開発・生産すべての場にわたって迅速で高度なすり合わせが行われている、これが日本の強みではないかということを考えております。

それから、4ページでございますが、委員の方々からこれは少し金属系に偏り過ぎているのではないかと御意見をいただきました。例えば、複合材料とか他の技術があるのではないかと御意見をいただきました。私どももそのように考えておりまして、この点々のところが今の私たちの気持ちでございますが、できるだけ多くの分野にやっていきたいと思っております、検討しているところでございます。

それから、6ページ、3) 中小企業性ですが、なぜこういう分野の中小企業を支援するのだと、その外部経済性はどうかというご意見がございました。私どもはいろいろとヒアリングを行っておりますと、1つには、の2つ目と3つ目は、中小企業白書等で議論させていただいておりますが、独創的な技術開発ができる、また、アメリカのパルミザーノレポートなどをみてもそのようなことでございます。

最後に、10ページでございます。重要度の高い基盤技術の開発に対する国としてのコミットでございますが、今、施策として、来年度の予算で研究開発の委託費として90億円

ほど要求をしております。その中身でございますが、この3年間ほど、戦略的基盤技術開発という研究開発を中小企業基盤機構を中心に行ってきております。これは金型とロボットの分野、15分野につきましてそれぞれ年間1億円ずつ、3億円でございますが、川下の方と基盤技術をもっていられる中小企業の方々5～6社、多いときは10社ぐらいでございますが、入っていただきまして、そこで技術開発をどんどん行っている。これも最初に出した目標をそのまま最後までやるのではなく、毎年、その時その時でこういうふうにニーズが変わっているからというのを川下の方から出していただいて、研究開発をやったものがあります。それを私どもは抜本的に強化をしたいと考えております。これを今は金型とロボットの分野でやっていますが、その分野だけではなく、めっきとかいろいろな分野で行いたいということでございます。

それから、の資金供給でございますが、これは政府系金融機関による低利の融資、また、信用保証の特枠等を考えています。

の事業環境の整備でございますが、これは取引慣行、人材の育成、こういうことにつきまして、この事業環境の整備の施策として行っていきたいと考えております。

伊丹部会長 今、10ページ目で補足いただきました 以下の政策は、既に打たれている政策を今後も継続していくという意味で、今日の審議会では特段のご説明がなかったものだとご理解いただければよろしいかと思えます。

それでは、以上の事務局の説明をベースに、時間がたっぷりございますので、皆さんにさまざまな観点からのご意見をいただきたいと思えます。最初のうちは特に議論の整理もいたしませんで、自由なご発言をいただいて、論点が比較的明確になってまいりましたら多少の整理はさせていただくかも知れませんが、どうぞ自由にご発言いただきたいと思えます。どなたからでも結構でございます。

水口委員 どなたもまだ遠慮されておられますので、冒頭に無責任な発言で失礼いたします。

12ページですが、技術別指針に盛り込むべき事項ということで、この場合の技術分野はさまざまな基盤技術ということだと思えますが、の競争力の現状というところが非常に重要な問題で、これはもちろん国内的にも、あるいは国際的な競争力ということが含まれていると思えますが、この現状把握と分析ということが極めて重要で、これがきちんとできれば、以下からまでの施策も全部方向性は出てくると思えます。その場合に気をつけなければならないのは、国際的にみて、競争力として、今からここはやってもしょうが

ない、それはそのすぐれている国に任せた方が良く、それは他の分野でもいろいろあるわけですが、その辺の見極めが、何でも全部 100% やろうというのではなくて、国際的な、分業的なことも含めて考える必要があるのではないかと思います。そこで、現状の分析と把握というのは大変な分量になると思いますが、相当できているのかどうか、その辺を教えてくださいたいと思います。

伊丹部会長 事務局、いかがでしょうか。現状、既に競争力の分析はどのくらい進んでいるかという厳しいご質問でございますが。

後藤技術課長 技術別指針につきまして、彼我のことがわかってから作戦を立てると、まさにご指摘のとおりでございます。

ただ、技術別指針は、さきほど少し申しましたように、めっきでありますとか鋳物でありますとか、これからどの分野かが決まっていまして、それで作戦を立ててまいります。一部自主的に勉強が始まっておりますが、例えばめっきの業界などが集まりまして、現状、海外の動向、こちらの動向といったところについて、勉強が始まりつつあるところということでございます。これからまさにその辺をしっかりと詰めてやってまいりたいと考えております。そのときには、特に技術の水準もあられし、その分野で我が国がどう強いのか、どういうところに顧客があるのか、そういうところをきっちり分析していくことが必要ではないかと思っております。ご指摘のとおりです。

伊丹部会長 他にはいかがでしょうか。

山田委員 今回の議論は、総合科学技術会議の方でもこれを対象にして審議されたと聞いておりますが、4 ページの新産業創造戦略による川下の方の燃料電池等の分野に向けて、基盤技術の開発を進めようということが目標となっていると思います。こういった情報家電等々の目的などがはっきりしないと技術開発が進まないのではないかとというのが、科学技術会議の方の議論でもあったと思います。

確かに目標設定をされて初めてこういった中間の部品技術と基盤技術の部分が活性化されて、具体的な指針が出てくるのだらうとは思いますが、今回、基盤技術ということの主たるターゲットとしているということになりますと、基盤技術というのは、広くさまざまな分野に応用される、いってみれば公共財のようなものなので、特定の目標設定をしたときに、それが特定のセットメーカーにだけ使われるような形で、技術の囲い込み、独占となってしまうと何にもならないのではないかと思いますので、この辺の仕切り方が今回の非常に大きな問題ではないかと思っております。

したがって、中間の先端的な部品製造、あるいは工作機械等の技術との組み合わせで、基盤技術の今回のものを焦点に当てるといった考え方がとれないだろうか。そうすれば、最終的な燃料電池等々のところでセットメーカーが行うべきものに対しても広く応用がきくような回復が可能なのではないかと思うのですが、その辺のスキームづくりはどのように考えたら良いでしょうか。

伊丹部会長　部会長にもよく理解できませんでした。特定のセットメーカーの利益になるような技術開発だけを基盤技術の分野でするのはまずいと、それはそのとおりだと思います。そして、ご提案なさっておられるのは、スキームのどの辺のことでしょうか。

山田委員　4ページにいうところの中間的な部品製造なり工作機械等々のところと基盤技術とを絡めて、川上から中間のところまででとめるという考え方はとれないでしょうかということです。

そうすると、川下の方のさまざまなメーカーに応用される可能性が高くなるのではないかと。この下のところを縛り過ぎてしまうと、あるメーカーの独占的な可能性がないかという心配であります。

後藤技術課長　基盤技術は、名前のごとく広く使われますので、特定のユーザーにだけ密着しないことが大事ではないかという問題意識は、ご指摘のとおりだと思います。

ただし、実際に、先ほど部長から補足させていただきました現在やっております戦略基盤の技術開発について、ロボットの部品と金型でやっておりますが、大手企業からのコーチングを受けながら中小企業が出口をみながら開発をしていくということで、これはおかげさまで割とうまく機能していると思っております。しかし中小企業にとりましても、全部囲い込まれて、技術を全部とられてしまうのは、取引上も得しないところですので、この辺はさすがに自分で判断をしてまいるということです。そして交渉力の違いによって取引慣行がゆがむようですと、これはそれなりの監視の目が働くということかと思えます。

一方で、抽象的な技術開発だけをしてありますと、中小企業の場合は特に3年程度後に出口がみえることも大事ですから、川下の企業とよく対話して、使われるところを見据えて開発をするのは大事なところだと思います。これについてはトレードオフの要素があるのではないかと思います。

ご指摘の4ページの図ですと、一番下の青まで行ってしまわずに、赤い丸にとどめてはというご指摘かと思えます。ただし、赤い丸も、部品でありましてもやはり製品です。赤い丸だけをつくっているようなメーカーもあるわけですから、そこに技術が専用

に使われるということだと、同じことが起こると思われま

ご指摘は、1対1で完全にユーザーメーカーに結びついてしまうことは、注意しておいた方が良く、これはご指摘のとおりでありますので、一方で出口もちゃんとみながら、成果が広く使われるように、注意してやっていくことが大事なことと思っております。

伊丹部会長 よろしいですか。

他にいかがでしょうか。

安井委員 川下企業として位置しておりますところから発言させていただきたいと思

います。
今日、川下企業として、グローバルとかメガコンペティション、そしてまた非常に速い変化の中で大変厳しい競争をしているわけで、例えば、事業環境の変化とか技術の変化とか、あるいは市場でお客様の多様化した状況の中で激しい競争をしているわけです。こういうところで、内外を問わず企業間の競争というのは非常に厳しくなっているというのが現実だと思えます。その中で、国際競争力を日本の製造業として高めていくというのが今回の施策の目的だと思えます。

そういう状況の中で基盤技術を担っている中小企業という位置づけがあるのですが、そこに求められるのは何だろうということを考えますと、基盤技術でもどんどん新しい、あるいはミクロンオーダーに入っていくとか、ナノの方へ入っていくとか、さまざまなそういった分野でイノベーションが起きていないと続けられないという形になるわけです。その中で品質の問題とかコストの問題、あるいは性能・機能の問題など、さまざまなレベルで基盤技術が構成されるわけですので、私どもはそういったところから取引先を選んで川下の企業として生きているわけです。もちろん独特のキーテクノロジーとかキー基盤の技術というものは内部でやりますが、製造業というのはさまざまなもので成り立っているわけですから、広く基盤技術を使ってものができ上がっているわけです。

一方、中小企業の立場でいいますと、生き残るといえるのはどういうことかといえますと、日々受注している仕事に対して、時間をそれに集中していくということです。イノベーションとかクリエイションとかちょっとした技術開発の研究をしていこうということになりますと、やはりリスクは大きいので、そういったところには時間を取れないで、受注した仕事に対して、どちらかという既存の技術を中心として対応して生きているというのが、中小企業の大半だろうと思えます。まだお客様がみえていないということで、研究開発投資をしていくというのはなかなか難しいという立場にあるわけです。

製造業というのは、1つの技術を成熟させること、あるいは革新していこうとしますと非常に時間がかかりますので、中小企業の経営資源において、時間軸を支えるようなお金とか人材とかというものを確保するのは、中小企業にとっては大変難しいと思います。

そのようなわけで、今お聞きしました「基盤技術を担う中小企業の支援体系」というのは、大変よくまとまっているのではないかなと思います。また、ご説明のございました4ページについてですが、新産業創造戦略の中で、特に注目されているという7つの分野があるということで、その分野を国として1つの成長分野だろうと今決めているわけですから、その中で使われる基盤技術の洗い出しをしていくということは、考え方としては大変大切ではないかなと思います。

この4ページに出ている表でどれくらい線が結びつけられるかというのは、まだこれは十分検討されていないので、したがって、今後の日本としてこういった分野、下の方にありますニーズから生まれてくる商品である燃料電池とか情報家電とかロボットなどに対して、使われる基盤技術のウエイトづけというものがあるのではないかなと思います。その可能性のあるテーマをさらに基盤技術の中で、例えば、7分野にしますと、重要な基盤技術というのはどういうところだということで、7分野それぞれから10から20くらいを出しまして、100くらいのテーマが出てくるわけでありますが、そのテーマが1つのスパンで、1年で終わってしまうわけにはいきませんので、先ほどキーワードとして3年とか5年とか、あるいは出口というお話がございましたが、それくらいのスパンである程度そのテーマ出しをしていくというように重点指向をしていったら良いのではないかなと思います。

そこで、中小企業の悩みに対して、そういうテーマに対する資金を出していくということで、技術的な強化につながる形でテーマを絞り込んでやっていくことがあります。それでも中小企業にとって川下の企業のチャレンジとか、エンドユーザーがどういう製品を使って、どういうニーズがあるか、どういうウォンツがあるかということが、なかなかとらえ切れないという分野があるわけです。そのため私どもは、いわゆる開発・購買という形で、新しい製品や事業に入っていくときに、中小の中で開発段階から一緒に技術開発をしていくというやり方をしているわけであり。製品開発の段階で取引先と共同でスペックや価格や品質や性能などの部品展開をする中で、人に来てもらってやる場合もあるわけですが、そういうことで少しでも特徴のある基盤の技術をもったメーカーの開発をそういうところに組み込んでいくというやり方も一部やっているわけであり。こういうことをやりながら基盤の技術をもったメーカーの能力を上げていき、そして我々は部品の

供給を受けるという形になっているわけです。

中小企業の全部がそうというわけではないのですが、意欲のあるところでそういう分野に対して支援するというのは、これはマッチングという考え方で事業を進めていくということになるのではないかなと思います。

まとめますと、重要な基盤となる技術の洗い出しをし、数を具体的に100とか300とかで、期間は少なくとも3年とか5年と決めて、時間軸を少し長くってやっていただくということが1つ目です。

それから、そういう成果に結びつく可能性の高い研究あるいは技術開発を支援していくということが2つ目です。

そして、3つ目がそういう技術のマッチングの仕組みを考えていくということ。

この3つが今申し上げたまとめになるかと思いますが、先ほどご説明いただいた資料の中には、ほとんどその線は出ているのではないかなと思います。

須田委員　ごく中立的な立場で今までの議論も聞いた上で感じますことは、技術別指針ということですけど、レベルをどのくらいの方々を照準に置いてこの指針づくりをやるのかということが非常に重要なポイントのような気がいたします。私もいろいろな業界の方々にお会いしている中で、同じ基盤技術関係の業種でもピンからキリまであるわけで、相当差があると思います。その場合に、トップランナーばかりを照準に置いた考え方でいけば、この部会でこの基盤技術の問題を取り上げた意義ということを見ると、むしろ多くの基盤技術関連の皆さん方からおそらく失望を受けるのではないかなという感じが、率直に申し上げます。だからといって、一番下のレベルに合わせていく必要もないと考えますので、平均的なレベル、もしくは、むしろちょっと平均より下目以上というぐらいに考えていくのかなという感じが私の勘でいたします。

そういうことを考えますと、13ページ以降に、メッキその他で例を挙げられて、三角形が最後のこういう形にまでなるというように非常にきれいに描かれていますが、必ずしもこういう形にまでいかないことを考えて、要するに、はっきり申しまして、基盤技術にいろいろと取り組んでいる業種の方々に、若い担い手も含めて、今後こういう方向でやっていこう、大筋はこういう方向なのだと、そういうことが全体としてわかり、それを目指して私たちはやっていくのだと、そういうことがよりみんなにわかりやすくなるようなものも考えたらどうかという感じがいたしております。

少し極端かもしれませんが、あえて問題提起的な意味で申し上げます。

伊丹部会長　大変大切な問題提起をしていただきましたので、その点については、実はここで割って入らせていただいて、今の須田委員のご意見に対する、さらに賛成意見も、若干の反対意見もあり得るかと思しますので議論いたしましょう。ポイントは、政策を打つ、そのときの対象としてイメージする中小企業というのは、ピラミッドのごとく上から下までたくさんおられる中で、どのあたりに主なる焦点を当てるのかという問題で、須田委員のご意見は、真ん中よりちょっと下ぐらいということだそうでございます。

これは事務局の側にも恐らくご意見がおありになるか、既に考えておられることはおありになるかと思いますが、まず委員の皆様がそういう問いかけをされたときに、この基盤技術の高度化ということをきちっと維持していく、その政策のターゲットはどの辺にするのが国の政策として最も効果的かという点について、ご意見をぜひいただければと思います。

野々内委員　その2つの話は大変重要だと思います。ただ、その2つの目標を分けるべきではないかと思っています。

伊丹部会長　2つの目標といえますのは？

野々内委員　トップを引っ張り上げるのか、業界全体の水準を上げるのかという2つです。今回のこの施策のポイントは、技術のブレークスルーを探していくというところだと思いますので、需要産業が伸びていくために必要な技術、ですから今の言葉でいえばトップを引っ張り上げていくという感じかと思います。それとは別に、中小企業施策として当該業界全体の技術レベルを上げていくというもので2つに分けて考えた方が良いのではないかと思いました。

坂戸委員　既にトップランナーをより引き上げようという施策はたくさんに打たれておると私は認識しております。ですから、やはり中ぐらい、みんなが「頑張れば届く」という程度を支援していくことの方が重要ではないかと私は思います。

伊丹部会長　これはさまざまなご意見があろうかと思いますが、他にはございませんでしょうか。

弘中委員　今の坂戸委員のご意見とほぼ同じで、トップランキングの中小企業というのは、既にもうご自分の力で先進性をもって努力していらっしゃる中小企業が多いのではないかと私は感じております。その意味で、トップランキングというよりも、そのちょっと下のレベルを支援する。それを支援することによって、例えば真ん中のレベルにあるような中小企業が、「自分たちもやればできるかもしれない」という意欲をもつということ

で、この政策の効果というものがより上がっていくのではないかと考えております。

伊丹部会長　今の弘中委員のご意見はある意味で非常に微妙でございまして、ターゲットにするのは実は真ん中の人ではないわけですね。トップのすぐ下の人で、その人たちをターゲットにすると、実は真ん中の人も引き上げられてくると、そういう効果を波及効果としてねらいたいと。なるほど。

秋山委員　あえて少し反対意見的なところを申し上げたいと思うのですが、まず、この施策の1ページ目に掲げていらっしゃる政策の目的ですけれど、目的で最初に掲げているのが国際競争力であると。この強化を通じて新しい産業分野を創出すると。いろいろな政策にはいろいろな目的があると思いますが、今回のこの政策の目的がこの2点にあるということを考えたときに、では、その国際競争力というのは、先ほど安井先生がおっしゃったように、川下の企業は本当に厳しい国際競争にさらされております。

私どものケースでいいますと、ロボットをつくっているのですが、そのロボットの組み立てを、コスト競争力も含めて、中国でできないかということで、いわゆる加工屋さんと呼ばれるような種類の工場を中国の上海で探したことがありました。それほど高度な技術の分野ではなかったのですが、例えばスポット溶接をやっているような仕事を頼める工場ということで、見に行ったときに私は非常に驚いたのは、そこで働いている職人さんは、20歳そこそこの若い男の子が一生懸命勉強しながらスポット溶接をやっていました。それで、物を見ても、それほど悪くはないわけです。その段階では我々はそこを採用するというレベルには至っていませんでしたが、これからそういう力が間違いなくついてくるなということをひしひしと感じました。

この話から話がどこへ行くかということなのですが、この政策目的にかなうということを考えるのであれば、余り難しくないと争っても、勝ち目はあるかもしれないけれども、非常に厳しいと思います。少なくとも国際競争力に勝って新しい産業の創造に結びつくような政策ということであれば、トップランナーもしくは先ほどおっしゃったようなその次のグループ、ここを引き上げて、トップグループをもっと前に行かせることで後ろのグループもそれに何とかついていける、そういう流れをつくるのが大切ではないかと思えます。

上野委員　中小企業の物づくりの現場からの意見でございまして。もともとこの政策というのは新産業創造戦略の中から出てきたテーマでございまして、サポーター・インダストリーという役割は何ですかといえば、こちらに書いてありますような重点7分野

をターゲットにしているわけです。これは韓国や中国の追い上げにさらされて、すぐ追いつかれるようなところを国が支援したってほとんど意味のないことだと思います。したがって、こういう分野は日本がこれからもずっと強みとしてやっていける分野ですので、こういうところにかかわる重要な製造技術、要するにトップランナーのところはやはり重要な役割を担っていると思います。

中間から下の方々では、もちろんある一部ではかかわるわけですが、重要なところでは主役にはなり得ないと私は思います。ですから、むしろ日本のこれからずっと強みとするニーズの部分がこの重点7分野だと思うわけです。そこにターゲットを絞って支援しているということですから、そこに合致する中小企業を支援するということです。そして、その中小企業の重要技術というのは加工技術だと私は基本的に思います。そうしますと、重点的なところをやっている分野を同じように引き上げていく。

この前の17年度の法整備で新連携では、現場の産業界では非常に評判が良いです。しかし、支援策の金額が余りにも少ないのではないかという反省があるわけです。3,000万円弱でどうしてそんな画期的な物づくりを新事業として出せるのですかということがあるわけです。今回の政策にはもっと大きな金額でという大きな期待があります。中小企業が製造業になっていくという分野も十分ありますので。そういう企業がさらにニーズをもっておられる大企業とパートナーでやっていくわけですので、そういう分野をぜひ加えていったら良いのではないかなと思います。それが全体の中小企業を刺激し、全体的に頑張ってもらっていいということにつながると思っています。

坂戸委員　私も中小企業の経営者の一人でございますので、ちょっと補足をさせていただきます。13ページから始まっているイメージの絵でございますが、これをみて、中間に川上・川下のフォーラムということが出ております。既に日本の基盤技術を担われているトップランナーの中小企業においては、川上・川下の情報交換はかなり十分にできておるのだと。そこに中小企業に一つ格差ができてしまっている。ですから、フォーラムをやったあるべき姿を業界に伝えていこうというのであれば、トップランナーを対象にこの施策をやっていくということは、少し違うのではないかなと思うわけでございます。やはり中間から上ぐらいの、「頑張るぞ」という層を対象にしていかなければ、この「フォーラム」と書いてあるのが意味ないようなイメージを受けました。

清成委員　加工技術のトップランナーのイメージというのは一体どんなものなのかという、そこを議論しないと全然進まないのではないかなと思います。昔から中央企業政策の

ターゲットというのは、トップランナーはほっておいても良いという議論だったわけです。そして、その下のところにターゲットを絞るというのは数十年来やってきたことで、これは今さら確認することもないのですが、問題は、そのトップランナーが、かつての加工における基盤技術のトップランナーと一体同じなのかどうかということです。そのこのところの議論をちゃんと詰めないといけないのではないかと思います。

加工技術のトップランナーというのは、これはむしろ上野さんのご意見などを伺いたいのですが、トップランナーのすごく良い企業でも若者は入ってこないわけです。入ってくるのはせいぜい高校中退の茶髪で、これを仕込むというわけです。しかし、その中には頭の非常に良いのがいるというわけです。それを探してきてどう仕込むかという話になってくるわけです。基盤技術の高度なところは、特に加工分野というのは、全体的な問題把握能力であるとか、認知能力、例えば五感がすぐれていないとだめだとか、つまり機械の微妙な振動とか音とか、いろいろなことを聞き分けて微調整をして、100分の1の精度しか出ない機械で1,000分の1の精度を出すとかという話があるわけです。

ですから、基盤技術の高度なところになってくればくるほど、かつてのイメージのトップランナーと少し違うのではないかと思います。しかも、複数の技術を理解でき、かつ技術と技能を理解でき、そして両方を媒介させるとか、そういう話になってくると思うのです。

それから、先ほど後藤さんもお指摘になっていましたけれど、技術別指針で余り細かい数値云々というお話ですが、技能がすべて技術で代替できる、暗黙値はすべて形式化できるということであれば数値が生きてくるわけですが、どうしてもそうならない部分が数%が残ると思うのです。そのこのところはさっきいったような問題把握能力とか、認知能力、器用さ、そういうところにかかわってくると思うのです。

そうすると、これはまた後段議論しなければならない人材育成のところともつながってくるわけです。ですから、どういう人物を集めてどういうことをたたき込むのかということです。その場合に、すべての技能が形式化できるという前提だったら、今日の資料は極めてよくできているのです。全く問題が無いと思うのです。しかし、少し欠けているところがありはしないかと思います。具体的な若者像とのかかわりで、先端分野の基盤技術におけるトップランナーのイメージというのは一体何なのか、私にはよくわからない点が随分ありますので、これは中小企業の先端的なところをやっておられる方々にぜひご意見を伺いたいと思います。

伊丹部会長　　今の問題は技術開発計画の具体的な中身に入っておりますので、ターゲットの問題だけを済ませて、その話に入るべきであれば入りたいと思いますが、事務局の側から、政策の対象とするターゲットはおおよそどういうイメージであるということは、既にお考えのことがおありになるとと思いますので、それをちょっとお話しただけですか。

山本企画課長　　今ご議論いただいているターゲットのところは、私どもの中でも随分議論をしているところでございます。

最初に、野々内委員からご指摘がございましたように、全体として、今回の政策だけで中小企業の技術問題を全部カバーしようとしているわけではございません。もちろん去年つくっていただいた法律もございますし、他の支援策もございます。あるいは、下の方ということであれば、セーフティネット的なこともございます。

そういうことでありますので、今回は技術的のを絞って、特に新産業創造戦略にも出てくるような先端のこれからの日本の製造業を支えていくような技術ということでございますので、むしろこれから3年後、5年後に重要となってくるであろう、そういう技術の開発を目指してやっていただく。そういう意味では、トップのところをターゲットにまずは考えているわけでございます。

ただし、各委員からのご指摘がございましたように、それでは、トップのところだけを引っ張り上げたら良いのか、あるいはむしろトップのところというよりも、その少し下のところに一番の政策の効果のあるところ、ニーズのあるところがあるのではないかと、こういうことも考えております。

したがって、富士山に例えて話をしております、トップの雪の積もっているところにある方が、さらにそこを突き抜けてやるようなことはもちろん対象になりますが、その少し下、7合目とか8合目とかにおられる方がもっと上を目指す、あるいはその方々が頂上に立つ、そういうことによって頂上にいる方がふえてきて、そういう方からさらに上の技術が生まれてくる。そういうことが大事なのではないか。

したがって、この政策の対象としては、決して一番上の方だけではなく、7合目、8合目ぐらいから上の方が対象で、その人たちが頑張ることによって達成できていくような、そういう技術の支援ということを考えております。

そして、下の方については、どこが7合目とか3合目というのはわかりにくいかもしれませんが、中小企業基本法の考え方も新しくなりまして、すべての中小企業が弱者だから保護しようといったところは脱却してございます。ずっと下の方まで保護しようとする、

どうしてもそういうところと交わってくるということもあろうかと思います。したがって、それらの方々に対する施策はそれなりにまた別途必要かとは思いますが、今回のねらいは、今申し上げたような部分ということではないかと議論をお役所の中でもいたしております。

伊丹部会長　今の事務局のお考えは、もちろん私は存じておりましたが、今この場で委員の方々から出た意見をおおよそ集約した形とそれほど違っていないのではないかと思いますので、そういうところに政策のターゲットがあるものとして、今後この具体的な施策の内容の議論をしていただくということで、一たんこの議論は終結させていただいてよろしゅうございますか。

それでは、次の話題に入りたいと思います。どんな話題でも結構でございますので、大事なこと、あるいはぜひ発言したいということがございましたら、どんな観点からでも結構でございますので、どうぞ。

望月委員　今のお話はこれで一応終わったようになってはいますが、技術レベルのところでの話は今のお話のとおりだと思えますが、技術レベルは非常に高いのだけれど、企業によっては経営上の問題が非常に難しい企業というのがあります。認定はしたのだけれどなかなかうまくいかないとか、これは後々のいろいろな支援措置とも絡んでくるわけですが、そのところはやはりみるのでしょうか。単なる技術だけは非常に良いのだけれどというところがところどころありまして、大変苦慮するところなのかなという感じはいたします。

伊丹部会長　それがさまざまな資源供給をバックアップするという政策の別の項目の意図でございましょうね。

それではよろしいですか。あるいは、事務局で何かご発言はございますか。

山本企画課長　いえ、特にございません。

伊丹部会長　他にはいかがでしょうか。

鈴木委員　今のターゲットとかというやり方との関連があるかと思えますので、先ほど鈴木部長とか事務局からも、戦略的基盤技術、金型とロボットの場合を引用されたので、私どもそれを実施している機関としてのお話をさせていただければと思います。

この3年間、今年度が最終年度でございますが、まだ中間レビューしかしていないので何ともいえないのですが、先ほど鈴木部長がいわれましたように、金型で15件、ロボットで15件、これは募集が162件あったのを絞って支援しているわけです。それで、これが中間レビューで割合うまくいっている点は3点ほどあるかなと思っています。

1点目は、先ほど鈴木部長がいましたように、これはコンソーシアムでありまして、中小企業が何社か、それにユーザーとしての大企業が入っても良い、また、大学等の研究が入っても良いとなっております。そういう共同のコンソーシアムを組んで提案してもらい、それを選定して3年間で実施。年間1億を限度として3億与える。そういうコンソーシアムは、ユーザーが入っているということで、終わったものは次のビジネス化について既に引き合いがあるという形であり、制度としてうまくいっている一つの点です。

もう一つは、我々機構の方で、2人1チームで4チームつくってまして、専門家が一度認定を受けたところに対して、その4チームがそれぞれ必要であればアドバイスをしながら見ている。この専門家の助言つきというところがまた評価されている。

もう一つは、新連携とも共通かと思いますが、コンソーシアムの中で中小企業のプロジェクトリーダーがいるところが非常にうまくいっております。そういう経験を私どもはもってまして、この結果、それがどうビジネス化するか、我々もフォローしていきたいと思っております。これは今年度で終わりますので、こういった戦略基盤の今の金型・ロボットで15億円ずつ与えている中で、一度決めても、我々は専門家の力を使ってフォローしながら、いろいろな知的資源を使いながら支援しているものがうまくいっている。そして、必ずユーザーが入っている。そういうところがありまして、我々もちょっと分析したいと思っております、そういう経験をもっていますので、ご参考までにお話ししました。

伊丹部会長 先ほど清成委員がおっしゃったことに関連したことで、いろいろな意見が実はあり得るのではないかと、こういう場で皆さんのインプットをいただくと大変助かるのではないかとすることがございます。それは、技術開発指針を国がつくるということが今回の大きな政策の柱になっているわけですが、その内容について、清成委員が既にこういう内容では困る部分もあるとか、そういうタイプのご注文がございましたが、確かに適切なお指摘かと思っておりますけれども、その他でも結構でございますので、技術開発指針の内容とかそのつくり方について、皆さんのこれまでのご経験で、ぜひこういうことは気をつけるべきだといったご意見がございましたら、それに集中してご意見をいただけるとよろしいかと思っております。

江崎委員 経験に基づくお話ではなく、想像に基づくお話といった方がいいかもしれません。この指針を見ているのですが、その前に、中小企業はリスクがあるということが出ています。そこで指針に、こういう分野の開発をするときにはこういうリスクもあると、例えば、分野は違うけれど用途は似たようなものを別でどんどんと開発されているので、今

開発している技術がいずれ逆に不要になってしまうかもしれないとか、そのようなリスクもあわせて示しておいた方が、取り組んでいく中小企業にとって良い情報になるのではないかという気がいたします。

伊丹部会長　つまり、自分が置きかえられるリスク、他人によって代替されてしまうリスクというものをちゃんと書いておくということですか。

江崎委員　そういうことです。その他にも、思ったよりうんとお金がかかってしまったとか、いろいろなリスクがあると思います。

野々内委員　技術指針がうまく書けるかどうかというのはこの施策のポイントになるだろうと思うのですが、その場合に、かなり微妙なところがあるだろうと思います。特許ですとか、ノウハウですとか、企業機密などが絡んでくるものですから、そういうものにひっかからないで需要業界が上手に協力をしてきて技術支援を受けるかどうか。それはなかなか難しいかなという気がするので、その辺はどうお考えになっているのか。あるいは上野さんあたりに伺った方が良いのかもかもしれませんがどうでしょうか。

伊丹部会長　事務局から今の段階で何かリアクションはございますか。

後藤技術課長　技術指針の役割につきましては、指針を活用する際のいろいろな用途によりまして、予め内容として入っていなければいけないことがあろうかと思えます。中小企業者が、取り組むべき方向や水準に関しての目安を得られることも大事です。

伊丹部会長　いや、今の点についてのリアクションです。

後藤技術課長　その点からいきますと、トレードオフになります。個別のスペックですとか、川下がこれを調達するというのを赤裸々に全部書けば、これは情報としては価値がありますけれど、書けないことと書けることがあります。

先ほどもご説明させていただきましたが、例えば、性能などの数値については、象徴的なものを書いておきます。そうすることで技術分野の方々ですと、この水準だと3年後のものか5年後のものかが想像できると思います。そのようなことを書いておいて、その周辺のことによって個別のことが出てくれば、必要に応じて後で関係者がみんなで類推するというのもあろうかと思えます。

伊丹部会長　そんなにうまくいくかどうかわかりません。象徴的なことを書いてみんなが正しい想像をすることを期待する。こういうことのようにございます。しかし、今の問題はそれぐらいしか仕方がないかもしれませんね。

坂戸委員　私ども中央会は、先ほどの指針のところの7合目、8合目というお話があ

りましたので、何合目の指針かという、5合目ぐらい、バスで行ける程度のところの指針だと思いますが、私どもは各業界団体を対象にこういう指針をつくってまいりました。既に26分野にわたって指針をつくってお示しをしてきたところでございまして、この指針の重要性というものには大変重きを置いております。これまでの実績を踏まえて我々も一生懸命お手伝いをしたい、かかわっていきたいと考えております。

これをやってみまして、この指針をつくっても、地域の中小企業にはなかなかこの情報が行き届かない。同時に、これをまいても、相当にそしゃくをしてチャレンジャーに伝えていく必要があるかと思えます。ですから、この普及の方法等につきまして十分考慮される必要があるのではないだろうかと思うところでございます。

また、先ほど清成先生からもいっていただきましたが、技術というのは人に宿るわけでございますから、人材の育成策が非常に重要でございます。ここら辺もあわせてお考えいただくと同時に、今少し景気が回復過程にあるということもあわせて人の流動が中小企業からかなり進んでいるということがありますので、中小企業の人材の定着策についても一緒にお考えいただくと大変助かると思えますので、こういったところをお願いいたします。

清成委員　私は、先ほど、技術別指針について、非常に重要だということを前提に発言しておりまして、もう少し配慮してほしいことはあるけれども、これは非常に重要だということです。例えば、首都大学東京が今度は専門職大学院。そして、中小企業の基盤技術育成をやるというので、これは今月中に多分認可になると思いますが、そこで一番迷っているのは、こういう技術別指針がないから、例えば東京都の中でいろいろ考えても浮かんでこないわけです。こういうものができたら一番喜ぶのはそういったところなのです。これは非常によく整理されていますので、むしろそういう専門職大学院などとの結びつき、そして山田委員のところなどとの連携とか、そういうことで国がインフラを整備するという場合に、これは非常に役に立つと思えます。したがって、できるだけ完成度の高い技術別指針をつくるべきではないかと思っております。

伊丹部会長　他に、技術別指針の内容についてのご注意・ご注文、あるいは普及の方法についてのご注意・ご注文等はございませんでしょうか。

上野委員　今回、ガイドラインをおつくりになるということで、その内容を記述してあるわけですが、この考え方というのは非常に重要だと私は思っています。では、それはどのようにしてつくり上げるのかというところがポイントでございまして、むしろセットをおつくりになる、あるいは製品をおつくりになっているところのニーズから派生してく

ることではないと、基盤技術だけが勝手に何か目標を設定するというのは大変難しいと思っています。ですから、ニーズありきの話で、ニーズとの関係を非常に強くしなければいけないということです。そこで、川上・川下の連携をするということが重要でして、到達するには、例えばテレビでも3つの方法があるわけですし、工業技術としてはその3つを一緒にするわけにはいかないわけです。ですから、業界の方々に入っていて、「実はこういうところにブレークスルーしてもらいたい基盤技術がある」ということがまず出てきて、それに対して我々基盤技術を担う企業がチャレンジしていくのです。そして、そういうところに手を挙げていくということになるのだと思っています。

そのときに、私は先ほど、トップランナーの加工技術ということも重要だということを提案したのですが、しかし、中ぐらいのところの方々と我々は連携をするわけです。トップランナーは本当に先端的な固有技術しかやっていないわけです。例えばレーザー技術でいきますと、エレクトロニクスとか自動車、半導体とか液晶関係、航空宇宙とか、こういうところに携わっているには広い技術が連携しないとできないわけです。韓国や中国の親技に勝てるのは、そういう先端的な物づくりをする中で、例えばレーザー技術というものは非常に多くの分野で使われてきておりますので、こういう考え方でやっていったらどうかと思います。

それから、清成先生から先ほど人材育成のところで大変重要なことのご指摘があったと思います。我々中小企業は良い人材をすぐに採用するというのは難しいです。ですから、例えば、普通高校とか工業高校とか専門学校を出てきた人たちを、私どもが創業のときから育ててきた先生役の者がいますので、こういう人材がいるということが我々基盤技術にとっては重要なところで、その人が先生役になる、そして早くに技能を伝授していく。それを、昔ながらの徒弟制度ではなくて、データベース化をする。そして、重要なブラックボックスとなっているところを蓄積していく。そしてそれを知財にしていく。そういうことにつながっていくことが、我々の物づくりの基盤としては重要なのではないかなと思っています。

山田委員　この技術指針の中に、ぜひ環境による指針を盛り込んでいただく必要があるのではないかと考えています。昨年度の新機械振興賞の中小企業長官賞をとりました、油圧継ぎ手の技術を開発した大田区の企業についてですが、同じものをつくっても、そのつくり方が全然変わったために材料の歩留りが全く違ったものになりました。それを大手の豊田織機さんがライフサイクルアセスメントをやって評価しました。今これが日本の標

準品になりつつありまして、結果的には同じものなのですが、実は作り方が全く違ったために、環境負荷が大変に低減した、そういう事例がございます。

今、プレスなどでも、ダイヤモンドプレスという形で、油を使わないオイルレスプレスを開発しようという動きもありますので、そういう意味では、結果的に物は同じでも、作り方が違うことによって環境負荷が低減するというのは、ある面では非常に重要な指針になるのではないかと思います。

水口委員 指針につきましてはもう冒頭に申し上げましたので、感想を含めて、日ごろ考えていることを3つほど申し上げたいと思います。

1つは、私は、日本においては産業政策というのは中小企業政策しかない、こう考えております。これが非常に重要であると考えております。だからといって、所轄官庁が何でもかんでもやるということは非常に効率的ではないので、選択と集中ということで、中国がやることは中国に任せる。それよりも先端的なことをこっちはやっていくということが一番重要だろうということです。

2番目は、民業補完ということで、民間にできることは民間にやらせよう。したがって、中小企業の方も妙な甘えがあってはいけないと思います。これは今、私どもがやっている政策金融の問題に対しても最近ひどい話が多くなりまして、実際には今月中旬から具体的に政策金融機関はどうするかという話になるわけですが、中には1つにしろという非常に非現実的な意見をいう者もおります。私は、8つは多いというのは持論であります。しかも、もう融資はやめてしまえと、経済同友会あたりからそういう意見が出るという、ここは私の出身母体であります。極めて遺憾な話でありまして、現実を全く知らない。特にユーザーの皆さんから、コンサルティングを含めて、このような環境をもっておきたいというのが圧倒的です。これは商工会議所の意見書でもそうですし、商工会の意見書も全部そうなっています。

そして、あとは信用保証と補助金だけにしてという意見があります。では、補助金にしたらどうなるか、信用保証というのはどういう手続でどうなるか、何も知らずにそういう意見がマスコミにまかり通るということは非常に遺憾に思っております。ですからどうぞご理解をいただきたいと思ひますし、また、私の意見に異論のある方はぜひいっていただいて、参考にしたいと思ひます。

3つ目は、産学協同ということで、先ほど川上・川下のフォーラムということに関して、そこに学会が入って非常にうまい具合にしているという話でした。例えば、最近、これ

は中小企業の代表の仙台の方がおみえになり、川下と東北大学の先端的な学者と一緒にやって非常に良い成果が上がっているということも出始めているとのことでお話を伺いまして、上野さんのところの新連携も含めまして、うまくいっている例というものをどんどん世の中に出していくということが必要ではないかと思います。それも今後お願いしたいと思います。

望月委員 質問ですけれど、10ページに、川上・川下間の企業のコミュニケーションというものの設定が入っていますが、これは具体的にはどんなやり方をイメージしていらっしゃるのかということをお伺いさせていただきたいと思います。

私のところでいうと、例えば、ある超大手の自動車メーカーが、「静岡県内の企業さんを集めてきてください」といって、「ふだんは全然取引のない中小企業さん、ぜひいらっしゃってください、技術をもってきてください」ということで、50社ばかりが出かけていった例がありますが、そのときに、「本当は良いアイデアとか良いものだけが盗まれてしまって、実際の取引にはならないのではないかという恐れもある。そのようなことを踏まえながら、でも、これからうちはこれを売り込みたいという中小企業さんだったら出てきてください」といって、行いまして、実際にかなりの企業で取引がそこから始まっているという事例があります。

大手さんなどでも、むしろ今までの既存の系列でないところから、新しいアイデア、新しい技術を求めたいという動きが出てきているわけです。ただし、これは個別にだからできるのですが、そういった事例を踏まえながら、具体的にどんなやり方をこれからお考えなのかということをお伺いさせていただきたいなと思います。

それから、先ほど上野さんからレーザーのお話がありました。4ページの絵を見ながらふと思ったことですが、実はここに来る前に文科省がやっている地域結集型の研究成果の発表会がたまたまありまして、そこへ行ってみてきたところ、うちの県はもともと光レーザーというのはこれからの産業の大きな柱だということでやっていますが、福井県さんなどでも、レーザーによる素材の云々というのを非常に大きく出展したりしておりまして、それも見ながら、ここの基盤技術というのは、これは例示だと思いますが、そういったものとの関係はどうなのだろうかなと思った次第でございます。その辺も何かご意見があれば教えていただきたいと思います。

伊丹部会長 第2点は個別にやっていただいた方が良くかもしれませんが、第1点は非常に大切な問題だと思いますので、どうぞ。

後藤技術課長 第1点は、川上と川下のフォーラムの形態についてのお尋ねでございます。両極端を申しますと、一方は川下主導で、例えば、航空宇宙の工業会あるいは自動車部品の工業会が旗を振りまして、そこに物を供給しようという人は集まってくださいという、川下側が主導するもの。もう一方は、川上側の特殊な技術をもとに、こういうものを使えるところがありますかと川下を集める。こういう形態が両極端あるかと思いません。

そして、その間のものもあろうかと思えます。特にこれまで相対でやっていたもの、あるいは系列のグループの中でやっていたものを外へ切り出してくるわけですので、今まで余りしていなかったようなことでもあります。例えば、その中間的なものとしましては、前にこの場でも少し申しましたが、燃料電池についてで、技術競争の重要なポイントになるスタックとかセルというコアの部分は電気メーカーが自分でやりますけれど、周辺のポンプとかブローアといったところまでは川下側が手が回らないので、川下が集まって共通スペックにして、共通で調達してはどうかと、こういう試みが始まっているとお伺いしております。

あるいは、電子部品も、工業会のレベルで、このようなスペックのものがほしいと冊子にして配ろうかという動きも始まっているということです。これらは、中間か、あるいは川下側にやや寄っているかもしれませんが、ちらほら出てきております。

それから、今、委員がおっしゃいました自治体のレベルで自動車メーカーが物を調達するというのは、他の自治体も実際に首長さんが中小企業を連れて自動車メーカーにお話をしに行かれたといった話も最近聞いております。ぜひ創意工夫をしていただいて、川下の性格、川上の形態に合わせた創意工夫をもってやっていただきたいと思えます。

予算要求では、実際に何十グループか、例えば今、20ぐらいの積算をしておりますけれど、活動をしていかれる活動費を予算で支援させていただいてはどうかと考えているところでございます。

伊丹部会長 他の方で、この件について、ご注文なりご注意なり知恵なり何かございませんでしょうか。恐らく事務局も本当のところは困っているのではないかと思います。「場の設定」という言葉は良い。しかし、国の政策としてどういう施策手段でそういうことをやると極めて効果的であろうかということについては、「さまざまな創意工夫を」といっているということは、自分たちには余り知恵がないということの裏返しかもしれません。いや、それぐらい難しい問題だと思います。

人間のお見合いと一緒にですから、「適切な見合いの仕方ってどういうことですか」と聞いているのと同じこととございますので、ぜひこれは皆さんからのインプットをいただくと、政策の具体化のプロセスで大変意味があるのではないかと思いますので、ぜひご議論をいただけたらと思います。

伊丹部会長 他の方で、この件について、ご注文なりご注意なり知恵なり何かございませんでしょうか。恐らく事務局も本当のところは困っているのではないかと思います。「場の設定」という言葉は良い。しかし、国の政策としてどういう施策手段でそういうことをやると極めて効果的であろうかということについては、「さまざまな創意工夫を」といっているということは、自分たちには余り知恵がないということの裏返しかもしれせん。いや、それぐらい難しい問題だと思います。

人間のお見合いと一緒にですから、「適切な見合いの仕方ってどういうことですか」と聞いているのと同じこととございますので、ぜひこれは皆さんからのインプットをいただくと、政策の具体化のプロセスで大変意味があるのではないかと思いますので、ぜひご議論をいただけたらと思います。

井上委員 今おっしゃったように、事務局で考えるというのは非常に難しいだろうと思います。物をつくっておられないわけですし、机上のプランということなので、非常に難しいのではないかとおもうのですが、ともかく、その基盤の技術の確立ということにおいては、川下のニーズがあって初めてその取っ掛かりができるのではないかとおもうわけです。

ニーズがあるから、それに沿うためにどういう形で技術を使いながらそのものをつくり上げていくかという話になり、そこで現在あるものだけを使う、例えば先ほどから出ておりますレーザーを使う。これは非常に高価な機械であります。では、高価な機械でつくれば、大量生産の場合には良いわけですが、少量の場合にはどうなのだろうか。そういう問題もあるわけです。そこで、それを今度は逆にコストダウンしながら技術開発をやっていくということになると、それは溶接というような形でできないだろうかとありますが、今までの溶接の技術ではできっこない。しかし、まだいろいろな技術が開発されてくると、その溶接でも非常にスピードアップし、きれいなものができる。レーザーの場合ですと精度がよくなければ溶接はできない。このように、違う手法をもってもそういうことができるのだということがあられるわけで、そのニーズに基づいて、どのように基盤技術を使いながらその商品化なり技術の完成をさせていくかということになるのだろうと思います。そこには人の連携という問題も当然出てくるでしょう。ですから、連携というのは非常に

良いことを考えられたのであって、これが一つのもとになってすべての新しい技術が確立されてきて、そこにニーズがあって初めて素晴らしい高度なものができ上がってくるといふことなのだろうと今まで思っていたわけです。

ですから、連携に基づいているいろいろな新しい技術も出てくる、新しい基盤技術をもった連中が集まって新しいものをつくっていくというのが今までの連携ではなかったのかなと思うのですが、その辺が……。

伊丹部会長　　今のお話で、新連携があるからもう要らないのではという話になってしまうと困ると思いますけれど、ここで川上・川下とっておりますのは、主に大企業と基盤技術を担う中小企業間のコミュニケーションの場ということですので、新連携の政策的意図である中小企業同士の間の連携ということとはちょっと違った政策目的の政策を今考えているということです。事務局の方で具体的にこういうことを困っているのだとか、こういうことについて知恵はないかとか、今この機会にお聞きしたいことはありませんか。この場の設定の問題で。

山本企画課長　　まさに部会長からもご示唆をいただいておりますように、私どもも非常に悩んでいるところではございます。先ほど技術課長の方からご説明いたしましたように、大きくは、ニーズをもっておられる方が、先ほども望月委員からお話が出ましたように、逆展示会といいますか、「こういうものが欲しいのだけれど、だれかできる人はいませんか」といったことの試みがなされているような例があると思いますので、そういうものを通じてニーズ側からシーズを探していくというタイプのものと、シーズをもっている人が、「自分らはこういうものをもっているのだけれど、だれか使ってくれる人はいませんか」というものと、それらの組み合わせとか程度の違うものをうまく組み合わせさせてやっていくということだろうと思っております。

ただ、先ほどの4ページの絵にもありますように、ニーズをもっている方も燃料電池からロボットから自動車からいっぱいいらっしゃるわけで、シーズをもっている方も鋳物屋さんやめっき屋さんとなっているわけで、その組み合わせはもう無限に出てきてしまうところもありますので、そこをどのような組み合わせで実際の間を提供していったら良いのだろうかというところを、いろいろ試行錯誤しているという状況でございます。

現実には、先ほどお話もありましたように、技術指針をどういうものにしていこうかということも内々勉強を始めております。そういうところで具体的にすぐれた基盤技術をもっておられる中小企業の方、それらを使うニーズをもった大企業の方、あるいは学者の先

生方に集まっていたいて、いろいろ議論をしていただいておりますので、そういう中から、「こういう場をつくったら良いのではないか」というご提案も出てくれば、ぜひ参考にさせていただきたいと思っております。委員の先生方から何か良いお知恵がございましたら、教えていただければ大変ありがたいです。

中村委員　私は文科系の人間で、技術的なことは全くわかっておりませんので、今日はいろいろな先生方のご意見を伺わせていただいて勉強になっておりますが、今、山本課長さんがおっしゃったように、結局、私たちは何かこういうことをしたいと思っても、その具体的な技術をもっている人が日本のどこにいるのか、世界中も含めて、なかなかわからない。今、情報化の時代なのに、やはりその辺が引っ張り出せない。

私は弁護士などしております、いろいろな方のご相談を受けながら、こういう情報を得る場があったら良いと思います。でも、具体的にそれを商品化して売って、商売に結びつけて、そして世の中の必要な人に届ける、需要にちゃんと合致するという、そのプロセスというのがやはりわからない。ですから、そういう面では、中小企業庁のようなところで情報を、今でしたらインターネットの時代ですからやっていらっしゃるところはありますでしょうけれど、それをもう少し役所が具体的に、「こんな技術を求めている人がいますよ」と、それに対して「私たちはこういうことをやっていますよ」と、そういう場を提供なさることによって、もっと日本の技術、物づくりが活性化して、社会に役立つのではないかなと、素人考えではありますが、その辺の場を役所がつくっていただけることがよろしいのではないかなと、漠然と思っております。

それから、資料の文章について一言申し上げます。資料3の1ページの「政策の目的」というところで、これはメモなのかもしれませんが、これがもしそのまま外部へ出たら日本語としてすごくわかりにくいと思います。「我が国が得意とする製品群」として、
が
あって別に説明をしたり、2行目の「優良な雇用機会を創出する重要な既存の製造業」って一体何なのだということです。普通の産業というのは、良い商品、良い製品をつくって国民のニーズにこたえるということと、もう1つは優良な雇用機会が創設されるという、大きな2つの目的、それによって国際的にも貢献できるし、競争力もできると。もう少し言葉を整理して、日本語としてわかりやすいものをパッとこの目的で書いていただかないと、何回読んでもよくわからないという感じがあって、今日はその辺を申し上げたく存じます。よろしく願いいたします。

鈴木委員　私どもは中小企業支援機関なのですが、実は繊維だけは従前の前身からい

って、大企業を含めて、川中・川下を含めてやっています、今週、東京発日本ファッションウィークということで、官民でファッションウィークをやるといっていますが、あれは川中・川下、そしてファッションというのが一体となって日本の繊維産業のさらなる競争力強化をという、特に中小企業の川中分野ということで私どもは支援しているのですが、繊維はそういう繊維ビジョンがあり、繊維の技術指針もあって、大企業、中小企業、あるいは川中・川下もやっています。その他の分野については、我々中小企業支援機関としてやっているのですが、指針になるものがなかなかない。そういうことで、日ごろどういう形で情報提供なり助言をしたら良いのかと悩んでいるときに、今回のこういう製造業の基盤技術というところで、中小企業庁と製造産業局が一体となって指針をつくれれば、私ども支援機関としては大変ありがたいわけです。

そういう意味では、繊維の例でも川中・川下という、トータルのニーズで、かつ、国際競争力という視点で、かつて競争力のあった繊維をどう活性化するかということです。これはここで描くいわゆる技術別指針があり、それに基づいていろいろな助成なり環境整備をするということで、トータルとしてこういう技術別指針というものを、非常に難しいと思いますが、我々支援機関も何らかの形で自らやっていたわけです。それが今回より客観化され得るかもしれない。そういうときには我々は今までもっていた事例を参考にして、こういう技術別指針にも参画したいと思います。また、どこまで客観化できるか、客観化できない部分については、私どもはそれを貴重な情報として、中小企業の方々に私どもがもっているツールで支援する。

そういう意味で、体系的に技術別指針にチャレンジすることの重要性というのを私どもは認識していますので、よろしくお願ひしたいと思っております。

上野委員 今回の川上・川下のフォーラムというのは非常に重要だと私は思っています。そこで、1つのご提案でございますが、本日、新宿のNSビルでやっているビジネスフェアというものの中で、地域の皆様、TAMA協会、西武信金さん、そして後援であります関東局さんと東京都さんに強烈なバックアップをしていただいて、大変大きなイベントをやってございます。そして、ここの中で、展示をするだけではなく、マッチング会をやる。当然のことながら多くの大学もブースに出てきておりまして、大企業の人たちもたくさんおいでになります。こういうことをやることによって、具体的な基盤整備を採択された方々、あるいはその前の段階でも、こういうイベントをやることによって、産学官の連携と、大企業さんもリサーチに来られると思いますので、こういうことを企画していっ

たら良いのではないかと思います。そのときに懇親会などもやると、大変ビジネスがうまくいってしまうということだと思っております。

伊丹部会長 酒を飲みますか。

江崎委員 川上・川下間の緊密なコミュニケーションを実りあるものにするためには、ニーズにしてもシーズにしても、ある程度手のうちをさらさない、実りある交流にならないと思います。けれど、そういうものに参加するのに躊躇するのは、さっきどなたかがおっしゃいましたが、せっかくの技術を盗まれてしまうとか、あるいは、ニーズを伝えただけであの企業は何をつくらうとしているのかというのを想像されてしまうということがあるわけで、そういう心配があるからだろうと思います。

ですから、そこでさらした秘密を外に漏らさないという、そういう何か制度的な担保ができれば良いと思います。従来、親企業と協力企業関係の間でまさにそういうことが契約によって、あるいは暗黙の了解によって担保されているわけですが、こういう場でもそういうことが制度的に担保されていれば、安心して自分のニーズなりシーズなり、手のうちをさらすことができます。そういうことは契約によるのか、どういう方法があるのかわかりませんが、それが実りあるものにするための1つのかぎだと思えます。

秋山委員 川下・川上の企業間での緊密なコミュニケーションについて、具体策は確かに難しいと思うのですが、ヒントはすぐ近くにあるのではないかと考えております。先ほどご紹介がありました、今、予算措置をとられていて、ロボットと金型の30プロジェクトについても既に実績があって、すでにそのレビューもされているとのことでした。それであれば、例えば、この30のプロジェクトの川上・川下の企業間、あるいはそこに大学も入ってくるとなると、この30組のチームは、もともと何らかのおつき合いがあったところにこういう施策があって予算がつくので深い話になった、そういう意味合いで緊密なコミュニケーションが促進されたのか、あるいは全く接点がなかった人たちが、何かこの施策、あるいは先ほどご紹介があったようなビジネスフェアなり何なり、そういうきっかけがあってこういうチームを組むことになったのか。そういうところを現実の成功事例をみながら、いろいろ施策を考えるとすることは十分できるのではないかと思います。あるいは、もうされているのかもしれませんが、それがまず1点です。

それから、もう1点補足させていただきたいのですが、施策の技術別指針のお話と今のコミュニケーションのお話を伺っていて、先ほど施策がターゲットとするところはどこかということに関して申し上げた私のコメントを修正させていただかないといけないなとい

うことに気がつきました。というのは、こういう技術別指針をつくったときに、だれが非常にありがたいのか、だれにとって有益なのかということを考えると、本当のトップランナーの人たちには必要ないわけですね。なぜなら、彼ら自身は自分たちでそういう目標設定能力があり、特別な技術をもっているから、逆に必要とする人はみんなそこに集まってくる。緊密なコミュニケーションも促進する必要がないくらい集まってくる。とすれば、実はトップランナーの次のグループに対しての、これはもうロジカルにそういう施策なのかなと改めて思いましたので、コメントさせていただきます。

伊丹部会長 そのとおりだと思います。

水口委員 この「場の設定」というのは非常に重要な問題で、これは非常にカッコよくできていますが、本当は現実的に非常に難しいと最初から思っていました。中小企業の場合は、我々の場合でも異業種交流会とか、各種の工業会ではそれぞれみんなやっているのですが、では、川上と川下というのは、私の知る限りでは、例えばトヨタ自動車なり日産自動車なり松下なり、あるいは安井さんのところもそうだと思いますが、自分の傘下の部品業者とはもう常にできているわけです。ところが、そうではないところをどうするかということが非常に重要だと思うのですが、そこを役所が全部セットするというのは非常に問題が多いと思います。各種工業会同士とか、商工会議所であるとか、そういうところと一緒にタイアップして共催するという形で前向きにどんどんやられたら、幾らでもできるのではないかなと思います。

もう1つは、先ほど中村さんから、新技術とかいろいろな問題についてどこを探せばわかるのかという話がありましたが、最近、私の友だちの中小企業の経営者は、「今はインターネットですべてわかる」といっていました。ただし、これは英語で国際的にインターネットを引かなければもちろんだめなわけです。したがって、英語ができないとだめです。そして、問題は、キーワードをどうするかということのようです。とにかくそれによって新しい技術を開発してやっているということもありますので、これは大いに利用すべきではなかろうかなと思います。これは私がやっているわけではなくて、私の友だちの経験談ですので、ご披露しておきます。

前田委員 私の友人のことなのですが、メインの仕事とともにいろいろ開発研究しているのですが、その中で副産物が生まれたわけです。それは自分の業種と違うわけです。それで、先ほどおっしゃられた相談に行く場所が余りわからないということになりました。今、水口委員がおっしゃられたインターネットもうまく使えないわけです。しかし、製品

は非常に素晴らしいものだということで、ひょっとしたらトップ産業に適合するのではないかと自分自身は思っているらしいのです。そこで、できれば、国、地方自治体、都道府県でどこか相談する窓口がもうちょっと明確にわかるようにご支持をいただけたらと思います。

鈴木委員 先ほどの秋山委員のお話ですが、従前、ある程度の成果があったものかどうしても採択されてしまうという傾向があると思います。

それから、先ほどの逆見本市について、実は私が自動車工業会にいたときのことで、東南アジアのすそ野産業をやるために自動車業界がやっておりました。そのときはブースにそれぞれメーカーを配置して、工業会主催で、A S E A Nのそれぞれの2次、3次部品メーカーが一定のスペックを出しておりました。ですから、そういう意味では、それぞれのメーカーさんの参加を得て団体でやっているというケースが既にごさいます。

伊丹部会長 それでは、もう時間も迫っておりますので、ご発言のなかった江守委員と寺嶋委員にご発言いただいて、もし時間が余れば清成委員にもお願いいたします。

江守委員 福井の江守でございます。福井の方も金属関係の企業がたくさんおりますから、皆さん方がお話しになったことは非常に参考になりました。この間、私は提案申し上げましたが、今まで語られておりますのは金属ばかりです。日本の中小企業というのは金属ばかりではございません。特に繊維というのは覇を唱えたぐらいの基盤技術をもった産業でございます。ですから、もちろん金属は大切なことではございますが、繊維とか化学とかプラスチックとか、そういう産業にもっと目を向けていただきたいということを申し上げました。この間のご説明でも、この4ページをみていただきますと、最後のところに「……」と書いてあるのは、「これは江守さんがこれから希望するようなことがこの中に入っているのだ」ということではございますので、これから出てくるだろうと思いますが、ぜひ今度の11月30日には、金属以外の中小企業政策のいろいろな問題点、これは我々の方にもいろいろございますので経産省の方にご提案申し上げますが、そういうものも具体的に入れていただかないと、片手落ちになるのではなからうかと私は思う次第であります。

寺嶋委員 フォーラムのあり方について、私もイメージがよくつかめなかったのですが、シーズ側からイニシアティブをとる場合とニーズ側からとる場合とに分けて考えると比較的わかりやすいかと思えます。シーズ側がイニシアティブをとる場合は、当該中小企業が持っている技術をどれだけ広い範囲で使ってもらえるかということが重要だと思えますので、参加者は多ければ多いほど良いのだろうと思えます。だから、役所が話し合いの

場を設定するに際して参加者の範囲を余り限定的に考えるべきではないだろうと思います。逆に、ニーズ側がイニシアティブをとって集められる場合には、先ほどのターゲット論でトップ集団、あるいはそれに続く集団がメインターゲットだということで、これは私もそれで良いと思います。ニーズ側が募る場合は、あるレベルでついてきてくれる人たちを相手にしたいわけですから。しかし、企業のレベルを測る客観的な尺度というのはいわいで、多数の中小企業がどの辺に位置しているかというのは、自分でも他人でもなかなか判断しがたいので、ニーズ側の企業が各々に話をしてみて、ここならついてきてくれそうだと自然に選んでいくような形でゆだねるしかないのではないかと思います。

だから、スタート時点では余り役所側が参加者を限定的に絞るということとはしなくて、そこから先は、特にニーズ側が仕掛けた場合は、その仕掛けた人の判断でだんだん絞り込んでいって、最後は商談成立に至るといった段階的なアプローチをしないと本音はなかなか出てこないし、成果も上がらないのではないかという感じがいたします。

清成委員 先ほどからのご意見で、集約されたようなイベントは、EUでもう既にやっています。今、10カ所以上の地域になっていると思いますが、地域別に発注側と受注側の企業のデータベースをつくるわけです。州政府と大学が組んでやるという格好で、データベースをつくるわけです。そういうことをたしか10か11ぐらいの地域がEUの中でやっていて、全部リンクしているわけです。そして、今度はそのデータをどう活用するかというと、中小企業団体などがプロジェクト別に情報メッセというのをやるわけです。プロジェクトに応じて受注側と発注側がたくさん用意された中小会議室に集まって、議論をする場なわけです。

それから、先ほどの制度的担保という非常に重要な指摘が江崎委員からあったわけですが、一番問題になるのは、そういうコミュニケーションの場で、そこから先、提携の話などに展開したり、あるいは知財のところに展開します。そうすると、そこにプロが入っていったって、ある程度制度的に保証するような仕組みをつくっていく。そういうところに大学が微妙に関係しているということがあります。もう既にそういう事例があり、多分参加する地域がどんどんふえているかに聞いていますので、そういうことを調査するののも一つの方法ではないかと思います。

伊丹部会長 ありがとうございます。

今日は議題1つで自由討議ということで、ひょっとすると早く終わるかもしれないと事務局の側からご注意がございましたが、全くそんな心配はありませんで、結局、いつもの

とおり時間の心配をしなければいけないような活発なご議論をいただきまして、大変ありがとうございます。

今日のお話をお伺いしておりまして、私は、技術別指針をつくっているということを柱にした今回の政策の1つの大きな効果は、実は経済産業省の方たちが本当に現場のことを深く勉強なさることではないかと思っております。それが起きれば、さまざまな具体的施策の知恵は出てくるだろうとは思いました。そういう政策の立案過程のメリットも考えまして、ぜひともこういう政策を具体化してほしいということをお今日の審議会の一応の方向性としてのとりまとめにさせていただいてよろしいかと思っております。

本日のご議論を踏まえまして、この審議会に出ております諮問がございまして、読みますと、「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等に対する支援策のあり方について」と、中村委員にしかられそうな文章でございますが、その諮問についての報告書原案の作成にとりかからせていただきたいと思っております。

今日のご意見以外に追加のご意見がございましたら、できれば1週間程度をめぐり、文書あるいは口頭でも結構でございますので、事務局にぜひご連絡いただければと思っております。そして、次回の11月30日に予定されております審議会でその報告書の素案・原案のようなものを事務局からご説明をいただいて、議論をするという段取りになろうかと思っております。

それでは、その事務的なスケジュールについてお願いします。

山本企画課長 本日はどうもありがとうございました。今、部会長からお話ございましたが、次回は11月30日、水曜日、午前10時から12時までを予定いたしておまして、今お話がございましたように、報告書原案を準備させていただきまして、ご審議を賜ればと考えております。今日はマイクが不調で、あるいは騒音が出たりして、大変ご迷惑をおかけしまして申しわけございませんでした。次回の会議室はまだ決まっておられないので、またご連絡をさせていただきます。

本日は、どうもありがとうございました。

伊丹部会長 それでは、熱心なご議論をありがとうございました。これで第3回の部会を終了させていただきます。