

北海道商工業振興審議会 第1回 ものづくり産業振興部会 議 事 録

日時：平成25年8月9日(金) 13:30～15:30

場所：道特会館 5階大会議室A

1 開 会

○三島 産業振興課長

ただ今から、「第1回ものづくり産業振興部会」を開催いたします。委員の皆様には、お忙しい中、ご出席いただき誠にありがとうございます。

議事に入るまでの間、進行を努めさせていただきます道庁産業振興課長の三島でございます。よろしくお願いいたします。

本日は、15時30分での終了を予定しておりますので、よろしくお願いいたします。

開会にあたり、産業振興局長の竹内よりご挨拶申し上げます。

2 挨 拶

○竹内 産業振興局長

皆様こんにちは。産業振興局長をしております竹内と申します。本日はお忙しい中、ご出席を賜りまして誠にありがとうございます。委員の皆様におかれましては部会委員への就任をご快諾いただき重ねてお礼を申し上げます。

ご承知のように、ものづくり産業は付加価値の源泉と考えており、関連産業への幅広い波及や雇用の吸収といった面で地域経済の貢献が期待されておりますし、私どももそう思っております。ただ、道の財政が厳しい中、なかなか全面的に幅広くとはいかなくなっておりまして、選択と集中ということで、これまで組立型工業の振興ということで自動車産業を中心に集積促進に取り組んでまいりました。こうした取組によりまして、地場企業の自動車関連産業への参入や自動車関連企業の誘致で一定の成果も上がりつつありますが、特定の分野に限られた取組ということで、他の分野が十分ではなかったとの反省もございます。一方で、道庁に企業の方々が昔ほど来ていただいているという状況がございます。そういった企業が減ってきているというのが正直な印象です。地域経済を牽引するものづくり産業を進めて行くといった観点で、私どもとしては今後も含めて危機感を持っております。道庁パッシングではなく最近道庁パッシング、パスされているところもあるのではないかと思います。道として何が出来るのかというのもございますが、コーディネーター役ですとか、お金がないなりに皆様に寄り添うなどの取組も役割としてあるのではないかと感じております。

こうした中、本道ものづくり産業を取り巻く環境、皆様ご承知のとおり、長期的には少子高齢化による国内市場の縮小や労働力人口の減少がありますが、短期または中長期

的に見れば、アベノミクスで少し上向いてきてはおりますが、なかなか地域にいと実感として自分の手の中に景気回復を捕まえていない感覚があるかと思えます。こうした状況を打破して、私どもとしても皆様と一緒に景気の波を捕まえていくことが必要と考え、このタイミングに合わせて新たな取組が必要と思っております。新たなものづくりの展開方向を作るにあたりまして、北海道商工業振興審議会に本日開催の部会を設置しましてご審議をいただくこととしております。部会長選任後、本日用意しました資料に論点をいくつか考えてみましたので、それを土台に議論していただき、足りないものは足りない、おかしいところはおかしいと言っただけであればありがたいと思えます。ただ、論点全てを100%の力で展開していくのはなかなか難しい面があります。短期的、中期的、長期的な課題を意識しながら、いくつか取組の柱を立て、関係者が一丸となって取り組める旗を立てたいというのが私どもの願いでございます。一気にやるもの、小さくても一つ一つ手を打っていくもの、長期的な視点を睨んで、そういったことを整理していきたいと考えております。ですから、現状、課題、将来方向といったよく役人が書くようなことを作りたいとは思ってはおりません。旗を立てて、旗の下に関係者が連携をし、意識を共有して取組ができるような旗を立てていきたいというのが偽らざる気持ちでございます。そうしたことで骨太のものづくりを進めていきたいと思っております。

私は18年ぶりにもものづくりの担当をしておりますが、20年くらい前には、工業技術力のワンランクアップを道庁は展開しておりました。その頃、どの企業にお邪魔しても「ワンランクアップでいこう」というお声を聞きました。私が担当していた頃に、残念ながらワンランクアップを潰してしまい、本音をいうとそのとき潰して良かったのかという思いもでございます。今のこの社会経済情勢の中で、やはり新たな旗がいるのではないかと、過去数年間、自動車を中心に展開してきましたが、もちろん自動車のいろいろなノウハウや考え方を生かすというのにはありますが、それぞれの企業がそれぞれの道を目指していくのを官民挙げて応援できればというのが偽らざる気持ちであります。

限られた時間ではございますが、それぞれのお立場から忌憚のないご意見をいただければ幸いです。少し長くなりましたが、挨拶に代えさせていただきます。どうもありがとうございます。今日はよろしく申し上げます。

○三島 産業振興課長

まず、本部会について事務局よりご説明申し上げます。

○前野 産業振興課主幹

産業振興課の前野でございます。よろしく申し上げます。

まず、お手元に配布しております資料1の1ページ目をご覧ください。この部会につきましては、北海道商工業振興審議会条例第5条に基づき設置する部会でございます。先月30日に開催された本審議会におきまして、条例施行規則、次ページになりますが、第5条により「ものづくり産業振興部会」の設置が承認されたところです。

今回7名の方に委員をお願いしており、本日6名のご出席をいただいております。委員の過半数以上が出席しておりますので、北海道商工業振興審議会条例規則第6条第4項の規定により、本日の会議は成立しておりますことをご報告いたします。

なお、この部会につきましては、本審議会と同様に、道が定めます「附属機関等の設置及び運営に関する基準」に従いまして、全て「公開」となっております。本日の議事録につきましても、後日北海道のホームページ等で閲覧に供しますので、予めご了承くださいと思います。以上です。

3 委員紹介

○三島産業振興課長

それでは、本日第1回目の会議ということで、お手元の次第の次に出席者名簿をお配りしておりますが、名簿順に委員の皆様をご紹介させていただきたいと存じます。

井原水産株式会社代表取締役社長 井原 慶児 委員です。

室蘭工業大学地域共同研究開発センター長 鴨田 秀一 委員です。

株式会社ニッコー代表取締役 佐藤 厚 委員です。

株式会社日本政策投資銀行北海道支店長 関根 久修 委員です。

株式会社土谷製作所代表取締役社長 土谷 敏行 委員です。

日詰工業株式会社代表取締役 日詰 良子 委員です。

なお、江別製粉株式会社専務取締役 安孫子 委員は、ご都合により欠席されております。また、井原委員につきましては、別途、次の会議がございますので途中で退席される予定ですのでお知らせさせていただきます。

続きまして、オブザーバーの皆様をご紹介いたします。

北海道機械工業会 企画室長の成田 様です。

北海道農業機械工業会 専務理事の原 様です。

北海道バイオ工業会 事業企画・運営委員の村上 様です。

北海道中小企業総合支援センター 常務理事の野原 様です。

北海道総合研究機構 ものづくり支援センター 研究主幹の畑沢 様です。

北海道職業能力開発大学校 校長の前田 様です。

経済産業省 北海道経済産業局 地域経済課長の高橋 様です。

厚生労働省 北海道労働局 求職者支援室長の志村 様です。

よろしく願いいたします。

4 議 事

(1) 部会長の選任について

○三島産業振興課長

議事進行につきましては、北海道商工業振興審議会条例の施行規則第6条第2項において、部会長が行うこととなっておりますが、部会長の選任までの間、私の方で引き続き続行させていただきます。

まず、「部会長の選任について」でございますが、審議会条例規則第6条第1項において、「部会に部会長を置き、部会に属する委員及び特別委員のうちから互選する。」となっております。事務局としましては、商工業振興審議会の委員でもあり、道内外を含めた経済情勢全般に精通されていらっしゃる日本政策投資銀行の関根委員にお願いしたいと考えておりますが、皆様いかがでしょうか。

(異議なしとの発言あり)

ありがとうございます。それではご承認いただきましたので、部会長は関根委員にお願いいたします。それではここからの議事は、関根 部会長にお願いいたします。関根部会長には、こちらの方にお席の移動をお願いいたします。

○関根 部会長

ただ今、皆様のご推挙をいただきました関根でございます。よろしくお願ひいたします。僭越ながら部会長を務めさせていただきます。第1回ということでございますので簡単に自己紹介させていただきます。

私は、昭和60年に株式会社日本政策投資銀行の前身となります北海道東北開発公庫に入庫いたしまして、地域開発を金融面からご支援する仕事をしてまいりました。現在弊行は株式会社形態で民営化されておりますが、昭和26年以来北海道に支店を政府系金融機関として務めてまいりまして、その歴史もございますので、収益性と公益性の両立、株式会社ではありますが、特に公益性を重視することを基本哲学としております。私自身はこの6月に北海道支店長に着任しており、まだ2ヶ月弱でございますが、地域のために何が出来るのかということで支店一丸となりまして業務にあたっているところでございます。

本部会は、北海道商工業振興審議会の下に設置されているということでございますが、先ほど竹内局長からお話がありましたとおり、北海道のものづくりについてはいろいろな観点からこれまで検討されてきたことと思います。本部会ではどうしたら北海道のものづくり産業の裾野を広げられるか、あるいは幅の広い産業構造をつくっていただけるのか、また北海道だけではなく日本、世界に打って出ていけるような企業を輩出するにはどういう仕組みが必要なのか、先ほどありました旗をどうするのかを含めて、これまでの議論に何らかの新たな価値を付けられるようなことを検討できればと思っておりますので、委員の皆様には産業界のサイドからあるいは学問のサイドからご意見をよろしくお願ひいたします。

(2) 「本道ものづくり産業振興の新たな展開方向」の検討について

○関根 部会長

次の議事に進めさせていただきます。「本道のものづくり産業振興の新たな展開方向」の検討について、事務局からご説明をお願いします。

○三島 産業振興課長

私から「本道のものづくり産業振興の新たな展開方向の検討」についてご説明させていただきます。委員の皆様には、資料を事前に配布させていただいており、また限られた時間の中で皆様から貴重なご意見をお伺いするため、私からの説明は簡潔にさせていただきますと存じます。

それでは資料2をご覧ください。まず、「1 本道のものづくり産業の現状」ということで整理させていただいております。資料2と合わせまして参考資料をお配りしております。こちらはものづくりに関連する統計データを掲載しているものです。詳細の説明は省略しますが、合わせてご参照いただきたいと存じます。本道ものづくり産業を全国と比較してみますと、道内総生産に占める製造業の割合は概ね9%前後で推移してきております。全国は20%くらいで北海道はその半分ということで製造業の産業集積が薄いという特徴があります。次に、製造品出荷額では、これは工業統計の出荷額で、全国が除々に減少しておりますが、北海道は最近横ばいから微増傾向ということで若干、生産額が増えているという一定の状況で、特に石油・石炭製品、鉄鋼が牽引しております。次に、付加価値という側面から見てみますと、付加価値生産性は付加価値を労働者の数で割り労働者1人当たりの付加価値で、付加価値率は生産額に対して付加価値すなわち企業所得と労働者所得を足し合わせた比率となりますが、このいずれも付加価値に関する率が全国に比べて大きく下回っていることで、付加価値の面から全国に見劣りがするのではないかとということでございます。

続きまして、業種別・地域別状況で、製造品出荷額でまず業種別の状況を見ますと、食品、石油・石炭、鉄鋼、紙・パルプ、輸送用機械器具で、ここには記載しておりませんが6位が飲料で、北海道のものづくり産業は食品、基礎資源、自動車部品の比重が非常に大きくなっておりまして、この3つの分野で大体8割弱を占めております。また、振興局別に事業所、従業員数を見ますと、札幌圏を抱えております石狩が30%弱で最上位を占め、出荷額は胆振が40%弱で最上位を占めており、一方、日高、檜山、留萌は出荷額の構成比が1%に満たないということで、北海道のものづくりの産業集積が地域ごとに大きなバラつきがあるという状況になっております。

最後になりますが、最近の動向を見ますと経産省の鉱工業生産指数が、今年に入りまして上昇傾向になっており、また日銀短観の業況判断指数ですと金属製品や輸送用機械が大幅に改善いたしまして、製造業で大きく上向いている状況になっております。また、有効求人倍率も持ち直しの動きが見られるところで、企業の皆様からお話を伺っているところによりますと、一部に人手不足感が出ているところでございます。ここに出ておりませんが、関根支店長様の日本政策投資銀行が、今週設備投資の指標を発表され、製造業はマイナス24%くらいとなっておりますが、こちらは前年の反動といった発表もされております。

以上、簡単ではございますが北海道のものづくり産業の現状ということでご説明させていただきました。総括いたしますと、産業全体に占める比重は、全国に比べて非常に低く、業種・地域にバラつきがあるという一方、近年生産活動は増加傾向にあって、特に最近では上昇の兆しが強くなっていると分析しております。

続きまして、「2 ものづくり産業振興への主な取組」であります。資料4をお配りしておりますが、道庁で平成23年12月に「ほっかいどう産業振興ビジョン」を策

定しまして各産業分野の施策を展開しているところがございます。ものづくり産業につきましても、ものづくり産業の競争力強化と地域展開に向け、資料の柱立てにありますとおり「幅広いものづくり産業の振興」、「立地環境を活かした企業誘致の推進・集積の促進」、そして「地域における産業技術の高度化」という柱で施策を進めているところがございます。簡単にご紹介させていただきますと、まず「幅広いものづくり産業の振興」では、近年東北で自動車生産の拠点化といった動きがありまして、東北に自動車生産の拠点化が進むことによって東日本全体でサプライチェーンが形成されるということで、そちらをターゲットとした道内企業の参入促進や企業誘致、また北海道が優位性を持ちます一次産業との連携という視点で、食関連機械産業の参入促進のための食品メーカーとのマッチングや食関連機械の開発促進など取組を実施しているところがございます。「企業誘致の推進・集積の促進」ですが、豊富な食資源や冷涼な気候、あるいはリスク分散の適地といった立地優位性を活かした企業誘致の推進や、道庁が持っております産業振興条例に基づく助成制度を活用して企業誘致の取組を進めているところがございます。「産業技術の高度化」につきましては、中小企業の商品開発や事業化への助成、あるいは道内各地域に産業支援機関がございますが、技術力強化の取組に対する支援等を実施しております。ここに掲げている取組以外にも、例えば食関連、環境エネルギー産業、さらには海外市場への販路開拓といった取組を行っております。

続きまして、「3 本道のものづくり産業の新たな展開方向の検討」ですが、先ほど局長の竹内の挨拶でも申し上げましたので簡単に説明いたします。ものづくり産業は関連産業への幅広い波及が期待されますし、雇用の吸収力も高いものがあるということで、私どもとしても北海道経済を牽引するのに欠かせない産業だと認識しております。一方、先ほど現状で申し上げましたとおり、全国に比べて産業集積が薄い、あるいは業種・地域にバラつきがあるといった課題があり、このため今後とも社会情勢の変化に的確に対応しながら、力強いものづくり産業の確立に向けた取組を加速してまいりたいと考えております。環境変化につきましては、先ほど挨拶の中でも申し上げましたので、改めて私からはご説明いたしません、産業を取り巻く環境の変化に適切に対応して、スピード感をもって道庁としても取組を進めてまいりたいと考えております。

次に、「4 検討の進め方・スケジュール」でございますが、こちらも先ほど事務局からご説明させていただきましたので省略いたしますが、この部会を年内に3回程度開催をさせていただいて委員の皆様からのご意見をいただきたいと考えております。資料2につきましては、説明は以上でございます。

続きまして資料3になります。資料3は、今回ご議論いただくにあたりまして、私どもがピックアップをしました論点ということで提示をしております。企業活動に直接関わる視点として「1 技術力」、「2 経営基盤の強靱化」、「3 市場開拓・創造」、「4 人材の育成・確保」でございます。産業の視点から「5 産業間連携」、また企業の活動を支えるという視点から「6 企業の取組を支える基盤づくり」、さらに「7 新たな展開方向を進めるにあたって」という各項目を掲げさせております。事前に目をお通しいただいているかと存知しますので、個々の説明は省略させていただきますが、我々がキーワードとして考えているものは太字で標記させていただいてお

ります。例えば、「4 人材の育成・確保」は、ものづくりの技術の点で重要な論点でないかと考えておりました。最近企業の皆様のお声をお聞きすると、人の確保が難しいと沢山お聞きしており、そうした中で女性や若者など多様な皆様に労働力として参加していただく必要があるのではないかという課題もございますし、あるいは技術者の皆様が高齢化している中で技術伝承の仕組みをどうしていくのかといった視点もあるかと思っております。また、教育機関として大学、高等専門学校、道庁の高等技術専門学院といった人材育成機関がいろいろございますが、そちらの連携を強化していく必要があるのではないかという論点を掲げさせていただいております。「5 産業間連携」では北海道が一次産業に強みがあるということで、一次産業と連携することによって、ものづくり産業もさらにステップアップが図られるのではないかという視点も掲げさせていただいております。最後に、局長の挨拶でもありましたが、「7 新たな展開方向を進めるにあたって」は、ものづくりの関係者が認識を共有して旗印を掲げて運動論として展開していくことによって、北海道のものづくりの機運が盛り上がっていくのではないかという視点も掲げさせていただいております。

駆け足で恐縮ではございますが、私からの説明は以上とさせていただきます。委員の皆様のご議論よろしくお願いたします。

○関根 部会長

後ほど皆様から順にご発言いただきますが、ただ今の事務局からの説明に対し、確認しておきたいことがありましたらお願いたします。

○北海道中小企業総合支援センター 野原 常務理事

今の説明の中のものづくり産業とは製造業とイコールで考えてよいか。

もう一点、今回の検討は「産業振興ビジョン」の基本的方向が変わらない中で、地場企業の育成・振興をどうするかという意味でしょうか。というのは企業立地論が入っていないので2点お伺いします。

○三島 産業振興課長

今回のものづくり産業は産業分類上の製造業です。機械や加工組立に加えて、食品製造業を含めてものづくり産業と捉えているところでございます。

また、主眼とするところは道内企業の技術力アップや国内外含めて販路の開拓といった部分としていますが、産業集積を進める上で企業誘致の視点もあり、企業誘致を進めて参入する企業を促進することによって、道内企業の技術力がさらにアップすることもありますので、企業誘致も施策のツールとして方向性の中に盛り込んでいきたいと考えているところです。

○関根 部会長

よろしいでしょうか。

○北海道中小企業総合支援センター 野原 常務理事

はい、わかりました。

○関根 部会長

それでは、意見交換に入りたいと思います。

まず、各委員の皆様から自己紹介も兼ねまして、各社様の活動状況あるいは北海道のものづくり産業に関する認識として、強み、弱みなどについてお話しいただきたいと思っております。時間の都合上恐縮ですが、お一人様3、4分程度でお願いできればと思います。まず、井原委員から名簿順にお願いいたします。

○井原 委員

井原水産の井原と申します。会社は、魚の卵、カズノコ、タラコ、イクラを中心に製造しておりますが、1995年からコラーゲンの開発をしております、狂牛病の追い風もあり、現在はコラーゲンも主要品目の一つとなっております。近年、北海道から関東、関西に向けて売るところで日付と輸送費の問題があり、売り上げが一般水産食品は下がってきております。そういった中で、価格競争力を高めるため、ベトナム、インドネシア、サハリン、サハリンは北海道食品産業協議会の会長もしており、協定書を結び、今日は覚え書きを交わすということでこの後いかなければならないのですが。ベトナムはグルコサミンを製造しようと、エビの殻からキチンをつくりグルコサミンを製造するので、エビの殻がたくさんあるベトナムでしようとしています。インドネシアはスクワランオイル、深海鮫の肝臓から脂を搾り取って、それを化粧品やサプリメントの原料にすることを計画し、コンテナの1本目が入ってきたところです。サハリンは逆に日本の水産技術、衛生管理技術を出していく協定を結んでいます。サハリンは昔と違ってお金はたくさんあるので、マネジメントをしてほしいという話があります。

海外の工場に行きますと、各工場で使う機械は自作したり修理も自分でしているのがほとんどです。釧路のニッコーさんのようにすばらしい水産機械をつくる場所がありますが、水産加工場の中で修理や簡単な工具を開発できるようになればもっといいと感じています。

○鴨田 委員

室蘭工業大学の鴨田です。長年、道の工業試験場にいましたので、そこでのいろいろな企業さんとの繋がりもあってその延長で仕事をしています。私がいるところは他の大学にもありますが、いかに大学の成果を外につなぐか、あるいは外のニーズをいかに大学に引き込むかという2つの大きなミッションを日々悩みながらやっているところです。

仕事柄できるだけ外の世界とのつながりを深めようとしています。狭い話ですが、室蘭に製造業がほとんどの30数社の異業種グループ「創造」という会があり、月1回集まって、会員企業の得意なことや日々問題になっていることを含めてお互いを知りましょうということで、企業や工場を実際に見ながら、重箱の隅をつつくような意見交換をしています。狭い中でも会員企業の中で仕事が繋がったりしています。また、立ち上がって1、2年ですが、「北のものづくり交流会」があって、設計、加工、制御などそれぞれ得意な企業が集まって、いわゆる共同受注の組織を立ち上げて活動を進めています。

我々の立場からいうと、北海道の企業に限らず、日本のものづくりは技術あってのものだと思います。自分たちの一番得意な強みは技術だと思いますので、技術を持っているところを伸ばるようにしていくことが我々に課せられた役割だと思います。先日、埼玉

の企業に見学に行きましたが、そこはスピーカーの部品を作っていて、今は自動車部品に参入しています。リスク分散の動きで、自動車部品の仕事が来たのですが、一番の要因はスピーカー部品づくりの過程で培った技術があったことです。それがやはり日本のものづくりの考え方の原点であると思いつく思いついて帰ってきました。

大学の中で、シーズを外につなげられない部分もありますが、今回の会を通じつつなげられればと思出席しております。よろしく申し上げます。

○佐藤 委員

株式会社ニッコーの佐藤でございます。よろしく申し上げます。私の会社は食品機械とそれに伴うシステムの開発で、創業38年になりますが一貫して食産業の中で技術を進化させ現状にいたっております。道内の水産業界のお客様をはじめ、全国にたくさんの食の大手、中堅企業にお世話になって現在展開しております。社員は102名で、その40%近くがコンピューターや機械系の技術者です。開発というところに、会社も次のビジネスチャンス、フィールドを広げていくため、ここ4、5年技術者を増強しながら、お客様のニーズのあるものを時間をかけずに、レスポンスを良く結果を出していくように展開しています。ですから技術者は、日々、相当パワーのかかった仕事を頑張っています。私思うのですが、若いから経験がないからという偏見を持たずに、どんどん若い人に仕事を任せる勇気も経営者として必要だと思います。結構、若い人は優秀で自分に与えられたテーマをしっかりと消化しながら結果を出しています。我々も若い人たちは「何だ」と思う部分もありますが、頑張る若者もたくさんいると思います。よく皆様から何か特別に会社で教育をしていますかとか、どうやって若い人が機械をつくるのですかと聞かれますが、何も特別な教育はしていません。仕事を通して力量をつけてもらうということで、経営者は胃が痛むことがしばしばありますが、チャンスを与えることによってお客様から評価してもらえ機械装置をつくっています。

札幌に5名、東京に7名おりこちらはほとんどが営業です。様々なお客様を訪問し、悩みやニーズがあるか、ニーズがあれば一緒になってどう解決していくかを考え、お客様と折衝しながらできる限りレスポンス良く投げ返し、お客様とのコミュニケーションを早くやらなくてはだめだと日々お願いしています。特に本州の営業では、北海道の企業なので、アフターメンテナンスの距離を感じさせては近い業者との競合に負けてしまいますので、その距離感を縮めるためレスポンスを早くすることを意識しています。

食の範囲も広く、私のところで対応しているのは、水産関係、乳製品、菓子、食肉、農産物で、農産物は収穫ではなく加工で、これらの生産システムの開発に力強く資源を導入し、勉強しながら進めているのが実情です。よろしく申し上げます。

○土谷 委員

土谷製作所の土谷と申します。よろしくお願いたします。

弊社は、牛乳の輸送管の製造が発祥です。北海道を代表するような中小零細企業で、海外展開もなく、地場密着の企業だと思います。仕事の内容も、プレス、板金、製缶、塗装、組立と地味な業種で、どういうお手伝いが出来るか自信がありませんが、北海道の中小零細企業と認識していただければと思います。

当社では、会社の社是ではありませんが、先代社長の頃から「三安実行」、我々の商

売はものを売るのではなく、「安全、安心、安価」を売るということを今も会社の中で、社員と一緒に何とか実現していこうとしています。先ほどの時代の変化、物理的に変化しても、核心の部分は実は変化しないということで、「三安実行」を掲げて頑張っています。

私は北海道生まれ北海道育ちの道産子ですから、北海道が元気になることは私も会社も喜ばしいので、「安全、安心」は北海道の中には掘り起こせばたくさんあり、食もそうですし、実はいろいろな要素があると考えていますので、何とかそういったところを掘り起こして北海道が元気になっていければいいと考えております。

○日詰 委員

日詰工業の日詰と申します。弊社は昭和20年に創業、昭和28年に法人に改組して、最初は日詰配管工業とっていましたが、途中で社名変更し日詰工業になりました。創業当時はヒーターや水抜き栓を扱っていましたが、発寒の鉄工団地に工場をつくり、鋳物を製造するようになり、身近でわかりやすい商品では黄色消火栓があります。他にも馴染みないと思いますが、札幌市の二次式仕切弁鉄蓋、NTTのマンホールなどがあります。札幌のインフラ関係を引き受けてきています。私も土谷さんと同じく道産子で、北方四島の名前もいえますし、札幌生まれの札幌育ちで「虹と雪のバラード」も全部歌うことが出来ます。

当社はISOを取得しまして、製造業では製品さえきっちり作ればいいと思われませんが、お客様との約束どおりデリバリーできるまでがISOの製品だと思っておりますので、これからも顧客に満足していただければいいように頑張っていきたいと思っております。お客様に満足していただけることが時代の流れに乗って生き残っていける、ダーウィンの法則ではありませんが、時代の流れにそって会社をゴーイングコンサーンしていけると思っております。頑張っていきますので、よろしくお願ひします。

○関根 部会長

皆様、ありがとうございました。それぞれ取組の中で、技術の重視、顧客満足など特色を持った取組をされていると思ひます。

続きまして、事務局から説明のありました資料3の論点につきまして、各委員の皆様から、ご意見、ご提言などをお願いいたします。同じように井原委員から名簿順に、こちらにも恐縮ですが、お一人3分程度でお願いいたします。

○井原 委員

資料3を見せていただきまして、当社でインドネシア、ベトナム、サハリンに進出していくことは海外市場の開発も一緒に入っています。特に、サハリンの場合は、イクラや鮭はありますが、魚種的に日本に合わず値段が以外と高いので、逆にサハリンがロシアの中での食糧基地として、そこをベースにしながら、モスクワルート、そしてヨーロッパルートに繋げていく製品づくりをお手伝いしたいと思ひています。インドネシアについては、「ソフト」イスラム国ということで、近くのマレーシアなども含めて、中東に入っていくためのイスラム教徒が食べる食材の製品づくりの基地として考えています。

最近、化粧品も製造していますので、展示会に行きますと、化粧水を瓶詰めするボト

リングの機械は、日本製は450万円、台湾製は150万円くらいであり、ステンレスの材質が日本の場合は良すぎるのではないかと思います。良いものはいいのですが、サハリンに機械を販売する中でも、韓国製やドイツ製と日本製を比較すると、日本製の機械が高めという感じです。このあたりをもう少し、品質を落とすということではなく、適材の材料を使っていくことも一つの考え方ではないかと思っています。

自分のところでは、経営者が高齢化していることと事業継承の円滑化がこれから問題になるとかと思っています。

○鴨田 委員

私の感じでは資料3のかなりのところは、道庁、経産局をはじめいろいろ手がけてこられていますし、相当メニューも用意してここ何年か取り組まれてきたと思います。他府県に負けないそれ以上のいろんなサポート策を講じてきたと思います。ですからこれからさらに新しいことをすることは私には思いつかないが、もう少しメリハリが必要ではないかという思いをしている。非常にバラエティに富んだ、自動車産業の振興、人材育成、マッチング、いろいろな助成もされている。先ほど話したように、オンリーワンの技術で世界に向かっていく企業をどんどん応援することに力を入れていくことも、一つの絞った政策ではないかと思っています。今日来られている企業は当然持ってらっしゃいますし、そういうものを引き出せる仕掛けがあればいいと思います。

企業誘致も先ほど野原さんからありましたが、ある企業から北海道は広い地域でぶんどり合戦をしているのかという話がありました。いろいろな地域が我が市・町への誘致をするのだが、もっとオール北海道で戦略的な誘致をしてはという話があったと記憶しています。かなり難しいと思いますが、北海道のこの地域に来たら、何が企業のメリットなのかを示すような誘致が必要ではないか。リスク分散、土地が安い、人材が確保できるだけでは来ないのではないかと思います。一例を挙げれば、自動車部品関連企業に来てくださいではなく、自動車関連産業で北海道では何がかけているかという、「金型」で、ダイキャストなど複雑な設計から難しい金型は作れないので、北海道ではせいぜいメンテナンスしか出来ないというような場合に、金型企業が来たらどれだけの生産性が見込まれ、効果があるかということターゲットを作りながら誘致することが必要ではないかと感じます。これまでのメニューからメリハリをつけた一工夫が必要だと思います。

○佐藤 委員

資料3を見せていただいているのですが、実にポイントを整理されているのではないかと思います。私が商売で全国の手・中小企業を含めてお邪魔して、道内企業と違うと思うのは機械化に対する意識です。パート一人減らすのに、どうしたら減らせられるかということ真剣に議論している。急に減らすのではなく、職場での落とし込みが真剣に論じられていて、その中に私たちが入って、あなた方も提案してという関係で議論が進められていきます。北海道は全体的に比べると、安く品質のいいものを作るということに迫力が弱いという印象を受けています。機械を買ってもらいたいからではないですが、人手と機械では圧倒的に機械の方が能力がありますので、大きな機械、高価な機械かは別にして、企業でそういった文化をしっかりと取り入れながら進めることが、強

い企業に少しでもなっていくと感じています。ものづくりとして常に思うのは、人よりも安く、品質の安定したものをつくり続けることで、これをしなければ土俵から外されてしまいます。食品業界ばかりではなく、我々も意識を高く持ち、競争力を高めていかなければならないと感じています。

食品加工の場合は工業製品と違いまして、形がまちまち、鮮度状態など様々な特殊な条件でものをつくらなければならないわけです。手間や人手もかかりますが、人間の手が介在すればするほど販売単価が安くなってしまいます。井原社長もご存じだと思いますが、手をかければかけるほど採算が合わなくなってくる。本来、手間をかけておいしいものを作っているのです、価格に反映されるのが普通ですが、そうはいかないのも食品を作っている皆さんの頭の痛いところではないでしょうか。そのバランスを見ながら、機械化の投資を経営者が行うのは、一言二言で片付けられない問題もあると思います。

最近、食品加工について付加価値をつけるということは誰でもいう話です。私のお客様も北海道に来ますが、魚や野菜どれを食べても北海道のものはおいしいといえます。北海道ブランドは高いことは間違いない。それは素材がいいからだと思います。道民には当たり前の話になっていて、鮮度についての意識が論じられていないのではないかと思います。鮮度がいいということは、北海道の新鮮さをアピール出来るし、差別化もつけられることだと思います。そうでないものは技術を使っておいしく食べさせるということも両方やらなければならないが、まずは高鮮度のものを流通させることを行政や研究機関も一緒になって、このテーマを考えられたらどうかと思っています。高鮮度のものを大消費地に送ることを何年かやっています。海水氷や氷を使った技術ですが、ここ4、5年、道内におきまして、三陸におきまして、海水氷の機械が導入されています。採れたての魚を生き絞めにしまして、海水氷で絞め、その魚を流通させるものです。サンマについても、イカについても、あらゆる魚介類について非常に良い鮮度を保ちながら、中3、4日で大消費地に送り込むことが出来る技術です。去年は台湾とフィリピンに根室のサンマを送ってみましたら、-2℃でピンと立った状態で、台湾で皆さんに試食をしてもらおうと大変びっくりしていました。サンマを売ってビジネスにしようということではなくて、この技術を使えば、冷凍しなくてもチルド帯で海外に北海道の魚を送れることを知っていただくため、ある研究機関と取り組んでいます。そういったPRをしたところ、今年も是非北海道の魚がほしいとタイからも来ました。これを実際にビジネスにしようすれば様々な問題があると思いますが、是非この部会で、北海道の生鮮野菜・水産物をチルド帯で海外に売るため、意識を変えていくことを提案したいと思っておりました。

もう一つご紹介したいことがございます。苫小牧に「三星」という「よいとまけ」のロールケーキを作っているお客様がございまして、このロールケーキを一口サイズに切りたいということで、社長さんが日本中あちこち見て歩いておりました。切ることが出来れば、一口サイズの新しい商品として出せるとずいぶん悩んでいたそうです。我々と会いまして、我々の技術の超音波カッターをご紹介しまして、一度社長に切っている状況を見てもらいたいということで、社長の目の前でシャープに切ることが出来ました。早速、機械を納入させていただきましたが、売り上げが何倍にもなったそうです。我々はそのものづくり屋として最高の思いをしました。その後、増産され、もう1台発注を受けて納入します。何が言いたいかといいますと、北海道のものづくり企業が解決できない

問題を我々地域の機械屋が解決して、その企業がさらに成長されるということは北海道にとって大事なことではないかと思ひまして、我々のPR不足でお客様に行き届いていないわけですが、ものづくり企業の困っている問題を一つでも解決できる技術力をつけて、皆様をバックアップできる形になれば、お互い成長することができるのではないかと感じています。

○土谷 委員

資料3はそのとおりなのかなと思います。一つ行政にお願いというか、夢をもう少し語ってもらいたい。ビジョンやアベノミクスなどありますが、北海道としての夢をもう少し語ってもらいたい。我々企業もそうですが、トップが従業員とともに、これからの夢を語れなくなったら、もうそこらでいいところとなってしまいます。我々は北海道の中で店子としているわけで、大家として本当に夢を語ってもらいたい。

大分前ですが、ホンダの方と話をしたとき「北海道は何で独立することを考えないのでしょうか。これだけの土地があって、人がいて、これだけの資産を持っていて。」といわれたときに、確かにそういう考え方もあっていいのか、食糧自給率200%あって食糧を販売すれば何とか食べていけるのではないかと思ったりもします。企業の技術力は佐藤社長からもありましたが、間違いなく関東、愛知の方々のものづくりに対する姿勢というのは強烈で、そこが弱いことを認めざるを得ません。それは経営者側の仕事であって、逆にそういった環境で食べてこられた北海道はどうかという話もちろんありますが、そこは経営者が真剣いかにやっていくか考えるしか生き延びる術はないです。オンリーワンの技術力をつけるにせよ、いろいろな形で目指すところはあると思いますが、そういった思いになるような夢を持たせてもらいたいというのが私の思いです。

○日詰 委員

当社は、鋳物製品を主に製造しておりますが、鋳物は破損したり使えなくなった場合、溶かしてまた新しい物を作ることが出来ます。つまり、とても地球に優しいリサイクル製品でもあるのです。

残年ながらその溶解作業には多くの電力が必要で、それが実に悩ましい問題でもあります。急に現実的な話になりますが、来月から電力料金が11%上がることになっており、この業種としてはかなりの痛手です。また、更に現実的な話になりますが、出来ましたら泊原発の再稼働を希望するとともに、それにより地球に優しいリサイクル産業である鋳造業が活性化され、若い人達が魅力と将来性を感じ自分の職場として選択してくれて、この業界が再生、発展することを望みます。

○関根 部会長

皆様ありがとうございました。それでは、これまでの議論に関しまして、オブザーバーの皆様からのご意見、ご質問をお願いいたします。こちらも恐縮ですが、時間の都合上、お一人3分程度で、まず機械工業会様から着席順をお願いいたします。

○北海道機械工業会 成田 企画室長

資料3ですが、最近、本道の経済も回復されてきたということで、当工業会の会員企

業の中には社員を募集してもなかなか集まらない現状があるようです。特に本州に比べて、女性の方が工場に来てくれない状況です。受け入れ側の体制もいろいろあると思いますが、ものづくりの現場に対してあまりいいイメージを女性の方が持っていないのではないかと、そのようなことでもものづくりの現場を敬遠されているのではないかと思います。特に少子化になり、高齢者や女性の労働力が非常に必要になりますので、もう少し道民に対してもものづくり現場のいいところをもっとアピールしていただければいいと感じています。

雇用環境は改善されてきていますが、全国に比べても非常に厳しいということで、本日の新聞にも、高卒者の未就職者がまだ200名以上いるということですので、道庁としても取り組まれていると思いますが、若者が技能の職場に目を向けていただくように、高等学校なども含めた教育機関との連携がより一層必要ではないかと思っています。関連して、昔と比べて、ものづくりを身近で見ることが少なくなってきたので、子どもの頃からのものづくりに興味を持ってもらう方策も必要であると考えています。

○北海道農業機械工業会 原 専務理事

私どもでは、いくつかのことに取り組んでいますが、一つは今ある製品のレベルアップを図ること、もう一つは売り先を拡大するという大きな柱があります。自社製品に対する評価の物差しが非常に甘く、自己中心的なところがあります。また、素晴らしい製品ですが、市場ニーズに合っていないところがあります。北海道の条件の中で適合しているが、一步外に出ると全く意味をなさない商品があります。その辺の価値観、変革する行動力、情報収集の判断力をどうつけるか、いろいろと考えて取り組まなければならないと思っています。製品自体は悪くないのですが、相手は評価しないという厳しい現実がありますので、懐の深さや裾野の広さもないとなかなかオンリーワンになれない、レベルの高い商品が出せないと思っています。

世界中の会社を回りますと、販売を伸ばしている会社はかなり懐が深く、裾野も広く、外から見ているとあまり目立たないが、実に地味な活動に人とお金をかけて取り組んでいます。その辺が実力の差として商品に出ているのかと個人的にも思っています。次からはそういう視点で、情報を判断する能力とものをつくる技術をどう結びつけていくかをいろいろ考えてみたいと思います。その辺も相当上げないと自己中心的になり、人間だからしかたないのかなとも思いますが改善に取り組んでいきたい。それに役立つような行政の後押しを集中的に、メリハリをつけて支援いただければ助かると思います。

○北海道バイオ工業会 村上 事業企画・運営委員

北海道バイオ工業会の村上と申します。北海道バイオ工業会をおそらく皆さん聞き慣れない団体だと思いますので説明させていただきます。北海道バイオ工業会は平成18年4月に道内の多様な専門性を有するバイオ関連企業、例えば健康食品、化粧品、医療・医薬の機器メーカーなどが集まって設立された一般社団法人です。主な活動としましては、バイオ産業を取り巻く種々の問題の解決、会員企業のレベルアップ・啓発活動のほか、北海道や中央政府に対する要望活動をしています。

最近の北海道バイオ工業会のエポックとしましては、昨年政府が国際競争力のある産

業を育てようということで、国際戦略総合特区、北海道を唯一フード特区として認定し、その中の大きな取組として機能性表示制度を今年4月にスタートしています。この制度は健康食品は医薬品ではないので、どんなに人臨床試験や効能効果試験してエビデンスがあった商品でも、消費者に効能効果を謳うことができませんが、今回の表示制度の中で、ある一定の基準を満たした製品については、一定の効果を伝えることが出来るという全国の地方自治体で初めて北海道が責任を持つ画期的な制度です。

北海道の食素材は、北海道ブランドもあり、おいしいこともあって、全国もしくは香港、アジアといった世界に発信出来ても、まだ北海道には健康というイメージはありません。その部分、先ほど土谷様から夢という話もありましたが、北海道の素材についてはおいしさは当然、健康でもあるというキーワードが今後必要になってくると思います。香港、シンガポールで北海道産化粧品や健康食品の展示会に行きますと、大阪は知らなくても北海道、札幌は知っているという状況です。そういう追い風を活かしていくのであれば、日本は健康寿命、平均寿命が世界でトップですので、さらに健康というものを付加価値として付け加えることができれば成長する余地はあると思います。

手前味噌の話ですが、私の会社は北海道バイオインダストリーといい、機能性ドレッシングを販売しています。健康効果のあるタマネギを使ったドレッシングですが、1本650円します。通常のドレッシングは量販店で200～250円ですので2～3倍強になります。それが大きな広告を出さずに4～6月では、月1万本以上販売するまでになっています。私も試食販売に同行しますが、それまでの説明ポイントは、おいしさ、素材の良さ、安全・安心でしたが、さらに健康効果を付加することで消費者の購入意欲を押し出すことが出来ていると思いますので、今後のキーワードとしまして健康は欠かすことは出来ないと思います。寿命が延びれば、人間、健康を意識するようになるのは当然のことで、食にとどまらずもしかしたら自動車に乗るだけで健康になるということになれば、非常におもしろいと思います。当会としましては健康ということをキーワードにご協力できればと思います。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

○北海道中小企業総合支援センター 野原 常務理事

意見としては基本的に先ほどの鴨田委員のお話の方向性だと思いました。資料3に書かれている論点は抽象・一般論であって、これまでに取り組んだことをさらに進めるにしても、分野を特定しないと戦略も具体的に出てこない。期間も短いですし、お金もないですし、その中でどうしていくのか。

例えば、2013年のものづくり白書で、沖縄が企業立地と地場のものづくりを強化するというので金型センターを設置した。特化することにコンセンサスを得られるかどうかもあるが、北海道も過去にプレスや鋳造などに取り組んできて、そろそろステップアップを考えながら、集中的にテコ入れできるようなものにしていかないとだめなのかなと思う。最初にあえて聞いたのは、広義と狭義のものづくりがありますけれど、これまでの話をきいていてもまとめるのはかなり大変なことになると思います。もっと効率的、集中的な進行の仕方、限られた時間の中で取り組むことを考えていくべきだと思います。

その一つとして、北海道には独自技術を持ったニッチトップの企業がありますので、リージョナルからグローバルなニッチトップに育てていく、そのときに重点的な支援策を絞り込んで集中的に取り組まないとかなり幅広になって、局長の挨拶された状況の中

で難しい面がでてきます。コンセンサスが難しいかもしれませんが絞り込みが必要だと思います。

そういう中で、「5 産業間連携」にあるように、産業間のニーズ、課題を市場ビジネスとして捉え、ニッコーさんのように、道内はもとより、道外・海外に発展していく企業があるので、どうやって第2、第3の企業群を集積していくということで、持っている機能や資源を集中した取組がこの4年間でやってみてはどうかと思います。

○北海道総合研究機構 ものづくり支援センター 畑沢 研究主幹

道総研ものづくり支援センターの畑沢でございます。皆さんのお話をお聞きしまして、鴨田委員がおっしゃったように伸びた企業の伸びている部分をさらに伸ばすということは参考になりましたし、土谷委員がおっしゃっていた夢を見させてほしいという話に感心いたしました。

我々の組織は今回の論点にあげた項目について、研究開発を通して実現していこうという組織でございます。現在、どういった研究開発を進めているかを簡単に紹介させていただきます。論点にもありますように、道内ものづくり産業の競争力強化としてもものづくりの基盤技術を強化するための研究開発、地域特性を活かした産業を支援するための研究開発、具体的には一次産業であります農林水産における高生産性の機械やシステム、作業の軽量化のほか、情報通信技術を利用した研究開発、高齢化社会を支える研究開発を行っております。こうした研究開発を通して、夢のある技術などについてお手伝いしていきたいと考えておりますのでよろしくお願いします。

○北海道職業能力開発大学校 前田 校長

北海道職業能力開発大学校の前田です。私のおります大学校は、お配りいただいた資料3でいいますと「4 人材育成・確保」のところの大学、工業高等専門学校、高等技術専門学院等の等の中の一つかと思いますが、私、昨年から着任し1年経って思いますのは、人材育成と申しましても、実はどのような人材を育成すればいいかは社会のニーズで決まるわけです。今日の会議では食関係の委員の方が多く、これは北海道では当然だと思います。しかし、資料2で食品は以外に基礎資源、自動車の割合も大きいと書かれている割には、この会議にはその分野の方々はいらっしゃらないので、そちらはどうかと思うのです。

また、先ほど事例が2つほど紹介されていてやはりそうかと思いましたが、世の中いろいろな技術があるわけですが、プライベートなコミュニケーションの中で繋がりができて、意外なところでものづくりに応用されるようになる技術がかなりあって、このようなニーズと技術の間の情報交換の手段が北海道の場合は少ないのではないかと感じます。いろいろな公的助成などもありますが、従来とは違う人と人とが情報交換できるきっかけや、場をたくさん作っていただきたい。私もこの場におりますのは、そういうお話を聞いて、どういうニーズがあるのか知りたいこともその理由です。そういう機会がたくさんあればあるほどものづくり企業や現場で抱える問題の解決に繋がってくると思いますので、そういう点での行政施策も考えていただきたい。その中でどういう方向に今後進んでいくべきかは自然に決まってくるのではないかという気がいたします。

○経済産業省 北海道経済産業局 高橋 地域経済課長

経済産業局の高橋でございます。ものづくりは経済産業省のメインストリームの仕事で一番関係が深いです。資料3はすばらしくよく整理されていて、これ以上うまく整理するのは難しいですし、私どもとしても道庁と目指す方向は同じと思っています。一つは、北海道だけではありませんが、自動車や電子部品のように世界の市場で勝負できる企業を育てることと、もう一つは、北海道ということで北海道に蓄積された産業、基幹産業である農業や食を支える分野と連携したものづくり産業を育てていくという観点が必要ということで取り組んでいます。

海外を含めた売り先づくり、技術を磨くほか、人づくり、個人的には機械工業会もおっしゃっていましたが、政府の成長戦略でも大きな柱に位置づけられています。女性の活躍の場を広げていくことが大事と思っています。ものづくりの底辺を広げていく、プレーヤーを増やすことが必要で、その手段として企業誘致も大事ですし、ものづくりに関しても女性を含めて創業・起業を増やしていくことが必要だと思えます。今年の補正予算では、過去に例のないような規模の補助事業ができて、1万件の創業をつくるということで、北海道は中小企業総合支援センターに事務局をお願いしています。飲食、サービスなどが多いですが、ものづくりもあります。テレビでよく取り上げられています。「3Dプリンター」が安価に普及してきて、札幌でもコワーキングスペースの支援の取組をしていて、組織に属したくない、組織になじめないが技術・アイデアを持った個人・グループがビジネスに出て行けるようなお手伝いをしている。女性については、個人的には過去20年間で日本の競争力が低下したのは、女性の活躍の場を広げてこなかったことも一つ大きな要因としてあるのではないかと考えています。ここを意識して取り組んで、創業・起業もからめてやっていかなければだめだと思っています。今年度、当局としても力を入れてやっていこうと関係部署で仕掛けを考えている状況です。道庁や関係する機関とも連携して一緒に力を合わせてやっていきたいと思えますのでよろしくをお願いします。

○厚生労働省 北海道労働局 志村 求職者支援室長

労働局の志村でございます。私は職業安定部ということで地域のハローワークを管轄する部署ですので、ハローワークを基準に人の確保のお話しをさせていただこうと思えます。

現在の北海道の求人倍率は、直近、0.61となっており、全国と比べると数字的には劣るものの、北海道の過去の流れからいくとかなり回復してきている現状にあります。企業の皆様からいただく求人も多くて、昭和37年以来の統計でいくと、毎月最高値を更新している状況が何ヶ月も続いている現状です。それだけ企業が元気になってきていて楽しみではありますが、求人の中身を見ますと、求人の半数以上は実は非正規の求人で、正社員求人が半数以下という状況が続いています。先ほどからお話が出ている人を育てるとか、技術を継承することからいうと、非正規雇用の方は技術の伝承には難しいところがありますので、労働局の中でも、正規雇用化ということで、今雇用している非正規の中から正規雇用していただくことなどをお願いしています。

北海道に限らず少子高齢化ということで、人口が減ってきており、労働力人口もどんどん縮小していくことが危惧され、そういった意味でいきますと、家庭に入っている女

性の活用や非正規の方々の一人一人のパフォーマンスを上げていただいて、それによって企業を活性化していただく方策が必要かと皆様のお話を聞きながら考えました。

○関根 部会長

ありがとうございました。いろいろご意見をいただいています、まず政策のメリハリの問題、オンリーワンの技術にターゲットを絞って集中的にテコ入れすべきか、あるいはもっと底辺を広げる努力をすべきかという点。皆さんご理解されているとおり、ものづくりにおいては、技術が最も重要であります。北海道の企業はややコストへの意識とか、しつこいくらいにそれを追求する意識がやや足りない面があるのではないかとということ。顧客に寄り添う姿勢というか、独りよがりならず顧客とのコミュニケーションの中で、どんな技術をどう活かしていくかを考えていく点が本当に重要ではないかなど、いろいろなお話をいただいたところですが、事務局から今までの話をまとめて何かありましたらお願いします。

○竹内 産業振興局長

部会長からもお話がありましたが、正直に言いますと論点を出した趣旨は総花はある程度わかっていますという怒られますが、議論は出尽くしていますというのが本音です。その中で、ニッチトップグローバルで考えていくのか、それとも数年前ありましたが経営革新ということで、一つ一つの企業を底上げをしていくのがいいのか、その路線をどうするかを正直迷っています。その辺の空気感を皆さんから、次回になると思いますが、どういう基本方向が今の時代感覚、あと4年位を見通しているのかお聞きしたい。エクセレントカンパニーになろうとか、海外にも通用する道内中小企業になろうという旗を振った時代もありましたし、一社一社全部大切なので毎年1%でもいいから成長して底上げして頑張ろうという時代もありました。論点に関していえば、今言った路線との絡みで、3つでも4つでもいいのでどこがポイントになって、そのポイントを一生懸命にやろうという話を正直いただきたいというのが本音です。論点のご意見の中で興味があったのは、連携、もちろん技術、何人かから海外に出て行くこと、人材などありましたが、その中で2つでも3つでも、一生懸命に力を注いでやらなければならないことは何かということをお聞きしたいです。

2週間くらい前にトヨタ東日本に行ったときに、事業所はいくつか分かれています、会社全体で取り組んでいるのは「からくり」だということです。「からくり」とは電気を使わないで、製造工程の中でどれだけ工程数なりコストを下げられるかということでそれぞれの工夫を競争しているということでした。会社のどこに行っても「からくりだ」と言っていました。土谷委員がおっしゃっていた「安全、安心、安価」、会社の中のキャッチフレーズがあって、どの社員に聞いてもうちの社是はこうだと定着させるための努力をされていると思います。私自身の夢としては、会社が変わっても、北海道のものづくり企業は「これとこれとこれをみんなで頑張ろう」という旗を立てたいと思っています。「売り上げ300%」というような気合いの入ったものでもいいのですが、みんなで取り組めるものを最後に立てていければというのが私自身の想いです。

今日いただいたお話の中でメリハリのこと、金型とか特定のところに集中的にテコ入れしてというお話もあり、非常に興味深く聞かせていただきました。あと佐藤委員がお

しゃった北海道という地域と流通技術がうまくどこかで、ものを作った後はかならずものを流すわけですから、ある意味北海道のものづくり企業が流通について悩みながらもうまく政策的に対応できなかった部分もあるのかと受け止めさせていただきました。井原委員のある意味ものづくりにおけるオーバースペックがあるという話も興味深く聞かせていただきました。とにかくたくさんの総花の中から、いくつかブレークスルーを見いだせるような分野、物事、取組、こういったものをセレクションして、そこに貧乏な道庁が少し力を注いで皆さんと一緒に、旗の下にみんなで頑張っていく姿をつくりたいという私自身の夢です。

○三島 産業振興課長

幅広いご議論ありがとうございます。今回、論点を提示させていただきまして、幅広く提示させていただきましたが、先程来ご意見として出ていますように、これらに対応するための政策的な隙間といいますか、あと何があるのかを今後頭をひねっていく必要があると思っています。

冒頭、北海道のものづくり産業の現状を説明させていただいて、一番の問題意識は業種や地域の偏りのところで、強いところは強いところで伸ばしていく必要があると思いますし、弱いところはそこを克服していくという視点が重要だと認識しております。そうした中、ニッコーの佐藤委員は釧路で企業活動をされ、まさに一次産業や加工業と連携され、業種間のニーズを捉えた製品開発をされております。ある銀行の展示会に、先ほどのロールケーキの機械を展示されておりましたが、そういった実践事例を参考にさせていただきながら、今後の展開方向、非常に幅広いので実務的にどのように整理していくか我々自身も悩ましいところはありますが、皆様方のご意見をいただきながら整理してまいりたいと考えておりますのでよろしく申し上げます。

(3) その他

○関根 部会長

皆様ありがとうございます。そろそろ終了時刻となりますが、委員の皆様から全体を通して何かありましたらお願いいたします。特によろしいですか。

それでは、このあたりで本日の議事を終了させていただきます。今日いただいたご意見は事務局で整理させていただいて、竹内局長から今後どう考えていくべきかという問題提起も含め、次回の部会で検討させていただきます。

最後に次の予定など事務局から何かございますか。

○前野 産業振興課主幹

事務的なご連絡になりますが、次回は9月の開催を予定しております。後日、日程調整を行い、改めてご案内させていただきますのでよろしくお願いいたします。

5 閉 会

○関根 部会長

以上で、全ての議題は終了いたしました。これで、第1回 ものづくり産業振興部会を終了させていただきます。本日はお忙しいところありがとうございました。

【出席委員】◎部会長（五十音順、敬称略）

井原 慶児	井原水産株式会社	代表取締役社長
鴨田 秀一	室蘭工業大学	地域共同研究開発センター長
佐藤 厚	株式会社ニッコー	代表取締役
◎関根 久修	株式会社日本政策投資銀行	北海道支店長
土谷 敏行	株式会社土谷製作所	代表取締役社長
日詰 良子	日詰工業株式会社	代表取締役

【オブザーバー】（敬称略）

一般社団法人 北海道機械工業会	企画室長	成 田 勤
一般社団法人 北海道農業機械工業会	専務理事	原 令 幸
一般社団法人 北海道バイオ工業会	事業企画・運営委員	村 上 季 隆
公益財団法人 北海道中小企業総合支援センター	常務理事	野 原 直 彦
地方独立行政法人 北海道総合研究機構 産業技術研究本部 ものづくり支援センター	研究主幹	畑 沢 賢 一
独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構 北海道職業能力開発大学校	校 長	前 田 康 二
経済産業省 北海道経済産業局地域経済部	地域経済課長	高 橋 毅
厚生労働省 北海道労働局職業安定部	求職者支援室長	志 村 和 信