

市民環境常任委員会視察概要

1 視察期間 平成26年11月6日(木) 午後1時55分～午後3時20分

2 視察先及び視察事項

・視察先 日本光電工業株式会社(医用電子機器の開発・製造・販売)
東京都中野区東中野3-14-20

・視察事項 事業概要及び所沢市での事業計画について

3 視察の目的

所沢駅東口に計画している総合技術開発センターの建設は、所沢市のイメージアップにつながることで、また、また移転に伴う1千人規模の社員の移動には、雇用促進や経済発展も期待できることから、今回視察を行った。

4 視察の概要

日本光電工業株式会社において、荻野代表取締役会長の挨拶及び荻野委員長の挨拶の後、荻野会長による日本光電グループの事業概要の説明、上村総務部長による所沢市での事業計画の説明が行われ、最後にショールームにおいて製品の見学を行った。

◎会社概要について(説明 荻野和郎代表取締役会長)

・日本光電グループの概要

会社設立は1951年8月で、今年で63年が経過した。経営理念は、「病魔の克服と健康増進に、先端技術で挑戦することにより、世界に貢献すると共に、社員の豊かな生活を創造する。」で、創業以来掲げている。2014年3月期の売上高は、連結で1,531億円となっており、主な内訳は脳波計や心電計といった生体計測機器が25%、生体情報モニターが33%、AEDといった治療機器が18%となっている。医療機器と消耗品保守サービスで分けると、医療機器が63%で、残りが消耗品保守サービスとなっている。従業員数は2014年3月31日現在、グループ36社を合わせて、4,495名で、パートを含めると5,100名ほどであるが、このうち約2割は海外に在住している。

日本光電は小型の医用電子機器の専門メーカーであり、他の事業は行っていない。自社製品は、生体情報モニター、脳波計、心電計、除細動器、AED等であり、日本でAEDを作っているのは、日本光電だけである。医療機器は30～50万種あり、自社だけで賄うことができないことから、お客様から要望があるものについて

は、麻酔器、人工呼吸器、ペースメーカーなど世界の一級品を導入し、提供している。ビジネス全体の割合としては、自社製品が7割で他社製品が3割となっている。今後については、高齢者の安心、安全を確保しながら、健康的な生活環境を作るには、地域医療に必要となる機器、システムが必要になってくることから、「SUKOYAKAテレケアシステム」の開発を進めている。

グループの体制について、販売会社は全国に10社あり子会社化している。営業所は124カ所、サービス拠点は68カ所に展開し、営業員約1,200名、サービス員400名の計1,600名で、日本中の病院に対応する販売サービス網を敷いている。生産拠点は群馬県富岡市にあり、ここで全体の過半数以上の製品を製造する体制をとっている。海外の開発、販売会社は、ドイツ、アメリカ、コロンビア、シンガポール、インドなど世界各地にある。先月も、アメリカに日本光電イノベーションセンターを開設し、マサチューセッツ工科大学や著名な大学、研究機関と連携を図って研究をスタートさせている。上海には開発、生産、販売サービス全部を担当する会社があり、ここから世界中へローエンド型の機材が輸出されている。

国内での販売先は、大学が20%、官公立の病院が33%、私立病院が20%、診療所は12%、その他企業の研究所、動物病院、消防関係などで、AEDは学校をはじめ、駅、空港などで広く置かれている。売り上げに占める国内の割合は、1,531億円のうち約1,200億円で78%となっている。海外については、売り上げは約327億円で売り上げに占める割合は21%、このうち40%がアメリカ、21%がヨーロッパ、アジアが33%ということで、世界120カ国以上に輸出されている。

製品別の国内市場シェアは、AEDが43%で1位、病院用の除細動器も56%で1位、脳波計も国内で製造するメーカーはなく79%で1位、生体情報モニターも32%で1位、心電計は28%で2位（1位はフクダ電子）である。

大学病院のような施設の商談は、フィリップスなどの海外企業と競合しなければならず、常にグローバルな視点で事業を進める必要がある。海外での市場シェアは、脳波計だけは世界シェアの25%で、トップメーカーとして世界的な医療機関で全面的に使ってもらっているが、その他についてはこれからグローバルな展開を強化していかなければならない状況である。

今後については海外比率をもっと高めて、2020年には2,000億円を達成しようということで事業を進め、第1ステージの最初の3年間は目標を達成し、現在2期目の真ん中であるが順調に推移しているが、計画通りに達成となると、生産体制、開発体制の強化も必要であるし、いろいろな面で会社の体制を強化しなければならない。医療機器ビジネスは技術開発競争の面があり、その強化を図るため世界各地に開発拠点を展開している。国内でも技術開発力を集約、強化し、スピードアップを図らなければ今後対応できないと考えていたが、西落合が手狭で強化できないことから、これを解消するために、総合技術開発センターを建設しようという話になった。

そのときに、西武から所沢駅前にある西武第二ビルの1階から7階を空けるので使ってくださいという話があった。当初は、そこへ全部集約しようと言っていたが、

技術開発ということではいろいろと特殊な検査装置がいる等、話が具体的になるにしたがって、第二ビルでは対応できないということになったとき、西武側から道を隔てたところにある広い駐車場の半分をお貸しするので、自社ビルを建てたらどうですかという提案を受け、検討した結果、自社ビルを建てるということに至った。地上10階建てのビルには600名の技術部隊が入る予定で、ここに入りきらないデザインやサポート部隊400名は、第2ビルの1階から4階に入ることになる。この2つがセットで、技術開発センター機能が発揮される形になっている。

CSR（企業の社会的責任）や環境への取り組みも行っている。特に、コンプライアンス（企業の法令遵守）の問題は、全国に営業員がいるので非常に気を使って会社の運営をしている。また、AEDのメーカーであることから、全事業所にAEDを置いているし、全社員が講習を受けている。それから、第1回から東京マラソンのオフィシャルスポンサーになっており、毎年AEDを70台貸し出し、ボランティアも会社から出し運営をサポートしており、AEDを使って今まで3名の方を救助している。

・総合技術開発センターの概要（説明 上松芳章総務部長）

所沢駅東口の駅前に地上50m、10階建ての自社ビルを建設します。1階には主に電波暗室などの試験設備が入ります。電波暗室は、微弱な電波の計測をして医療機器として十分な性能を満たすか、医療機器が電波に対して誤動作しないか、悪い電波を出さないか等の試験をする部屋で、その他にも衝撃試験などいろいろな試験をするエリアとなります。2階から5階は、部品はんだ付けや回路の試作といった作業室になります。6階から9階は事務室になります。10階は食堂とオープンテラスにして緑化をする予定です。

工事については若干遅れていますが、平成27年の1、2月には着工し、5、6月には基礎工事を行った後、順次、躯体工事、外装工事、内装工事、外構、設備工事を行い、平成28年4月末竣工の予定で工程を計画しています。

工事車両の通行については、駅前の通りをメインに考えていますが、一部長いもの、大きなものについては曲がれないため、別ルートから搬入することになります。

工事現場は出入口が4カ所で、周囲には仮囲いを設け、建物には養生シートを張り、落下物が外側へ飛び出さないよう万全の安全対策を施します。また、ほこりが飛ばないように散水したり、消火器を設置し火災予防策を講じます。

杭工事では18m杭を打ちますが、条例を遵守して騒音・振動など周囲に迷惑が掛からないよう最新の工法で行います。

安全管理については、現場に工事事務所を建て、竣工まで工事管理者をおき現場の管理を行います。

交通対策については、人通りも多いことから事故の無いよう車両誘導員を配置し、事故ゼロを目指し交通安全に努めます。

工事の作業時間は、原則として朝8時から夜6時までで、休みは日曜日と年末年始となります。

エアコンの室外機については、屋根に設置しますが周囲を防音壁で囲み、音が行かないようにします。

9月26日と10月13日には説明会を開催しました。近隣関係者説明会ということで旭町内会の皆様にご案内し、のべ35名の方にお越しいただき、来られない方につきましては説明文を配付しました。

◎質疑応答

質疑 所沢で開発した製品を富岡の工場で生産し、出荷するということか。

応答 所沢は研究開発だけで、生産は一切行いません。ここで開発した技術を富岡へ移し、製品を作るということになります。

質疑 自社ビル完成後については、トラック等の出入りは頻繁にあるわけではないということか。

応答 日常的には、富岡や本社からの車であるとか、宅配便の車が入り出す程度です。特に、何か大きなものが動くということは無いと思います。

質疑 コアな部分は国内で製造し、外側や技術が流出しないものは海外で製造するというケースが製造業では多々あるが、御社もそうことがあるのか。もしあるならば、富岡で作ったものはどういうルートで海外に運ぶのか。

応答 おっしゃるようなことはあります。例えば、半製品を中国の工場に送り出すということや1つの製品の外側のケースのようなものは、中国から持って来て富岡で最終的に組み上げるということがあります。富岡で最終製品として作り上げたものは、横浜から船便、もしくは成田から航空機で輸出します。ただ、所沢の場合は、その流通のルートには、直接的には関係いたしません。

質疑 こちらに来る人数はどのくらいか。

応答 新たに建設する自社ビルに600名、西武第二ビルに400名が入ります。

質疑 営業方法について、病院等に売り込むことが多いのか、それとも製品を見せてほしいという引き合いの方が多いいのか。

応答 営業の方法としては、全国に散らばっている営業員が病院を回っているいろいろな話をするというのが基本です。中には、細かい技術の打ち合わせであるとか実物を見たいということで、所沢の施設に病院関係者等が来ることもあります。また、海外の代理店の方が研修に来たり、施設の見学をすることもあります。

質疑 食堂を10階に造るということで非常に眺望がいいと思うが、一般には開放されるのか。

応答 セキュリティを厳しくすることを考えておりますので、今のところ、考えてお

りません。道路の前面の部分にスペースがあり、そこに商品を展示することがあるかもしれませんが、その部分であれば入ることはできるかもしれません。それから、西落合では毎年夏にお祭りをしており、そのときは近隣住民の方も入ってきます。ここでそれを行うか、まだ決めておりませんが、そういう催しものを開催する際は、ご近所の方にお声かけさせていただくことがあるかもしれません。

質疑 新規雇用については考えているのか。また、防音壁の話があったが、この施設は日常的に大きな音が出るのか。

応答 屋根の上にエアコンの室外機が置いてありますので、極力音が外に出ないように周囲に壁を作り、音が横に行かないようにするという事です。基本的に、建物から音が出ることはありません。雇用については、まだ決まってはおりませんが、社員やパートの方で通えないというような事態が起こった場合、地元で採用することもあるかもしれません。

質疑 総合技術開発センターの話は、いつ頃から練っていたのか。また、最終的に所沢を選んだ決め手を伺いたい。

応答 西落合が手狭で、どこか探そうという話は数年前からあった。方々に手を尽くし物件を探していた中で、西武の話が出たのは2012年の暮れであった。所沢駅前という立地、池袋や新宿に出るのにもそんなに時間がかからないという交通の便の良さ、社員には西武線沿線在住の者が多く通える範囲ということ、広いスペースを一度にお借りできるということで条件に合致していたし、西武にもかなりご協力をいただけたというようなことで、決めたのは約1年前です。

質疑 市の産業経済部との関わりはあったのか。

応答 特定の地方自治体にお願いし探したということはありません。主に、銀行に物件を探していただきました。

質疑 これを機会に所沢の企業ということで、所沢市と一体になって所沢市をアピールしながら、御社もまたアピールできればよいと思うが、いかがか。

応答 当然、所沢に出来ましたらお世話になりますので、そういうことを念頭に置いて、一緒にやらせていただければと思います。今も、西落合の町内会といろいろなことを密にやらせていただいておりますので、所沢でもぜひよろしく願いしたいと思います。

質疑 活動量計とは何か。

応答 もともとは中之条町が推進しており、中之条町でやっていた仕組みを電子化、IT化した機械です。今は、富岡でテスト的に実施しておりますが、所沢市でもご検討いただけたら有難いと思います。

質疑 SUKOYAKAテレケアシステムについて、埼玉西部消防組合と組んで県南西部地区で先進的に導入していただき、所沢をアピールしていただきたいと思うが、いかがか。

応答 所沢で推進しようとなれば、地元として全面的にご協力させていただきます。ただ、必要な機材やシステムは準備できますが、それを実現するためには地域の皆様が主体となり、なおかつ地方自治体や医療施設の関与がないと成り立ちませんので、そういった関係者が集まって、推進する体制が整わないと難しいです。

5 所感

日本光電工業株式会社の事業内容や本市における事業計画について理解を深めることが出来たことに加え、荻野会長をはじめ同社の経営陣や社員の方々と直接話をする機会に恵まれたことは、委員会のみならず今後の議会全体の活動を進めていく中で新たなネットワークの一つとして有意義なものになったのではないかと思う。

また、お話を伺って、今後の市の活性化や雇用の創出等につながる期待だけでなく、医療・健康・福祉等の部門における所沢市との連携・協力の可能性についても感じる事ができたので、委員会活動やそれぞれの議員活動に生かしていきたいと感じた。

以上