

平成21年度 第2回大阪市行政評価委員会 会議録

- 日 時 平成21年7月7日（金） 17時00分～19時50分
- 場 所 市役所地下1階第11共通会議室
- 出席者 (委員)
- 大住委員長、小幡委員、加茂委員、越井委員、惣宇利委員  
(大阪市)
- ・ 市政改革室（事務局）
- 吉村行政評価担当部長、阿部行政評価担当課長、  
畑行政評価担当課長、本田行政評価担当課長代理
- ・ 経済局
- 堂山経済局長、松元企画部長、小嶋産業振興部長、  
川端新産業施策担当部長、諫山事業適正化担当部長、  
神田企業支援担当部長
- ・ 都市整備局
- 岩城都市整備局長、平岡理事、男山理事兼区画整理室長、  
酒井企画部長、田中総務担当部長、澁谷まちづくり事業部長
- 議 題
- 個別点検対象局の自己評価について
- ① 経済局
- ② 都市整備局

(本田課長代理) それでは、ただいまより平成21年度第2回大阪市行政評価委員会を開催させていただきます。

本日は大変お忙しい中、御出席を賜りましてまことにありがとうございます。

永田委員長代理におかれましては、本日は所用のため欠席でございます。

それでは、議事次第に基づきまして、本日の審議に入りたいと存じます。

なお、前回御審議いただいた中央卸売市場の質疑事項については、次回の第3回委員会で御説明させていただく予定でございます。

議事の進行につきましては、大住委員長にお願いいたします。委員長、よろしくお願  
いいたします。

(大住委員長) それでは前回に引き続きまして、今年度の個別点検について局長にお越  
しいただき、局の経営方針と局の自己評価について審議を行います。

本日は経済局、都市整備局の順に審議を進めます。2局の審議が終わりましたら、最  
後に10分程度で本日の意見集約をされたいと思いますので、委員の皆様、よろしくお  
願いします。

経済局の皆さん、本日はお忙しい中、御苦労さまです。進め方につきまして少し御説  
明します。30分程度で平成20年度の局経営方針の自己評価と21年度局経営方針の見直  
し内容について簡明に御説明をお願いします。その後で、一括して質疑を40分程度、  
予定をしております。

それでは御説明をお願いします。

**経済局(堂山局長)** 経済局長の堂山でございます。

委員の皆様方につきましては、大変お忙しい中、貴重なお時間をちょうだいいたしま  
してありがとうございます。

それでは、ただいまより私の方から全体総括について御説明をさせていただきます。  
座らせていただいてよろしいでしょうか。

平成20年度の経済局にかかわります全体総括について御説明申し上げます。まず、基  
本的な経済局の目標像といたしましては、経済主体でございます企業が活発に活動し、  
持続的に発展できる都市を目指すこととしておりまして、それを実現するため、地域  
の企業などと協働しながらビジネス環境の向上に取り組むことが当局の使命であると  
考えております。このため、経済局ではみずから意欲的に経営革新に取り組む中小企  
業がさらに活発に活動できますように、局における政策遂行に加えまして、大阪産業  
創造館や工業研究所などを中心に、さまざまな支援事業を実施しているところでござ  
います。

20年度につきましては、中小企業の大きな課題でございます販路の開拓、この視点に  
立った支援に重点を置くなどの経営方針を定めまして、それをもとに事業を進めつつ  
あったところでございますが、御承知のように、昨年9月にサブプライムローンに端  
を発します金融危機、世界同時不況が勃発いたしました。本市も急激な景気後退に直  
面するといった、経営方針策定時には想定できない事態が発生したところでございま

す。もとよりこのような非常な事態が発生し、それに直面したとはいえ、基本的な施策展開を停止するという事にはならないと考えておりますけれども、時期が年末年始の通常であっても資金繰りに窮する時期であり、金融機関の貸し渋り、あるいは貸しはがしなどの影響が極めて逼迫した状況であったこと、またそういった影響が最も短期的に集中して、主に経営基盤の脆弱な中小・零細企業を直撃することが非常に明白に予想されたというような背景がございましたことから、未曾有の経済危機の中で、事業所の99%が中小企業である本市といたしましては、国の緊急保証制度に本市独自の支援内容をさらに上積みをして、経営基盤の脆弱な中小企業の手元資金の確保という即死活問題につながるような、そういった資金面の支援を行うことを局の目標として、すべてに優先して緊急対策に全力を挙げるということに政策変更させていただいたところでございます。

具体的には、10月末に緊急相談窓口を立ち上げまして、大阪市緊急対策資金融資を創設し、年末に向けて逼迫する中小企業の資金需要に対して低利融資を行う緊急金融対策を実施してまいりましたが、スタート直後から大変多くの中小企業者が窓口に殺到いたしまして、毎日数十名の応援体制を組むなど、局を挙げて対応を続けてきたところでございます。その結果、融資規模は20年度における緊急金融対策実施期間の前年度比較で、申込件数が699%、約7倍、金額が1,389%、約14倍となり、件数は1万9,000件を超え、申込額は6,400億円に上りました。

このように今回、資金繰りに苦しみます中小企業全体に対しまして、大規模かつ緊急に金融支援を行ってまいりましたことから、経営面で多数の企業の下支えをすることができたという効果があった一方で、一部でこの制度が悪用されたり、あるいは金融機関の融資返済の付け替えに利用されたりする一種のモラルハザードが起るとともに、融資時にどんなにチェックを明確にいたしましても、結果的に経営破綻をする企業もでてくるなど、適正なケースのみを選別する難しさという金融対策上の課題も表面化しており、これは常々から今日における経済局の施策の構築におきまして、福祉的経済対策からの脱却が最重要であると考えております私といたしましても、大変悩ましく感じているところでございます。

また、結果として一定期間、年度当初の目標とした業務が一部停滞する、あるいはその対応に不十分さが残るなど、当初の局長マニフェストの達成が大幅に後退するとともに、緊急保証承諾額の急増による金融機関との間の預託金が想定を超える膨らみを

生じました。こういったことの対応のいかんによりましては、これは流れ出す真水ではないものの、厳しい大阪市財政に一定期間、大きな影響を生じさせることになるという課題も生じたところでございます。

こうした問題点につきましては認識をいたしておりますものの、経済対策は変化する経済状況に即応したものであることがまず求められるという観点から、前年度に策定した経営方針では全く予期をしていなかった未曾有の経済危機の発生によりまして、年度途中に緊急対応を最優先にする方針変更を行いまして、短期間に対応策を策定し、全力でこの緊急対策を実施、あるいはそれを進めてまいりましたことが、20年度の状況下では「背に腹はかえられない」といった意味も含めまして、まずは適切かつやむを得ない取組であったと考えており、20年度の経営方針の自己評価にさせていただいたものでございます。

年度当初の経営方針も含めました個別、具体の評価などにつきましては、引き続き企画部長から御説明をさせていただきます。

**経済局(松元企画部長)** 企画部長、松元でございます。座って説明させていただきます。

それでは私の方からは、20年度進捗状況の自己評価の概要説明を行わせていただきます。

経済局の目標像と使命を達成するため、平成20年度は「市場競争に挑戦し新事業に取り組む中小企業の創出」、「基幹的産業であるものづくりの競争力強化」、「地域の多様な主体と協働した地域産業の活性化」、「組織生産性の向上と人材の育成」、「経営資源の有効活用と「負の遺産」の整理」、以上、5つの課題を設定し、取組を進めました。

これら5つの課題のうち、主なものについて御説明いたします。

まず、経営課題1「市場競争に挑戦し新事業に取り組む中小企業の創出」のための戦略1-1「企業の経営力・市場競争力の強化と新事業創出の促進」についてですが、企業の経営力強化のための事業として、本市ビジネスサポートの拠点である大阪産業創造館を中心に取組を進め、民間人材の企画、運営による企業ニーズに対応した支援メニューの提供を行いましたが、特に20年度は廃業率の高い創業期の企業固有の経営課題解決のためのセミナーの開催、経済危機に対応した相談窓口の開設によるサポートなどを実施し、プログラムの満足度は93%と目標を上回りました。しかしながらリピーターが多いこともあり、その数字を単純にとらえるのではなく、実際に事業がどれだけ利用企業の経営力強化につながっているかを検証しながら、サポート内容を不

断に見直していくとともに、新規利用企業の開拓にも取り組んでいく必要があると考えております。

また、創業支援でも民間人材による起業ニーズに対応したセミナー等の支援メニューの提供や、起業支援スペース入居者に対する個別支援の充実などで、目標の創業件数は達成したものの、創業後間もない企業の廃業が多い現状から、そういった企業が抱える問題に一番近いインキュベーションや大阪産業創造館によるサポート事業によって、創業支援事業の効果を補完していかなければならないと考えております。

次に4ページですけれども、戦略1-2「国内外での販路開拓支援の強化」ですが、20年度より重点的に取り組んだ戦略の1つでございます。中小企業にとって大きな経営課題である販路の拡大のため、国内外での中小企業の見本市出展をサポートいたしました。しかし国外での見本市出展支援では参加する企業が少なく、国際ビジネス経験に乏しい中小企業が海外市場に挑戦するには、見本市出展支援のみでは企業のチャレンジ精神を喚起するのは難しいと思われるため、今後は支援手法の改善を図る必要があります。製品開発の段階から顧客ニーズや市場動向を見据えたものづくりを行う「売りづくり」の視点からの製品開発や販路拡大を支援する事業展開をしていきたいと考えております。

次に5ページですけれども、戦略1-3「新たな担い手の創出」についてですが、革新的技術の事業化促進、企業誘致推進、次代の人材育成、これらに重点的に取り組みました。その中で内外企業等の誘致推進における誘致件数は、20年度から3カ年の目標の34%を達成したものの、20年度の本市誘致機関への来訪者数は、前年度に比べて50%以上の減となっているなど、世界的な経済危機の影響を受けており、今後も状況を注視する必要があるほか、企業誘致業務を複数の部局に分かれて実施している中、今後は各局が一層密接に連携しながら、効果的に業務を実施していく必要があると考えております。

次に、6ページの経営課題の2「基幹的産業であるものづくりの競争力強化」のための戦略2-1「ものづくりの高付加価値化」についてですが、ものづくりはあらゆる産業の基盤であり、大阪には大手企業の製品を支える、中堅・中小企業のものづくり裾野産業の集積がありますが、世界的な市場競争や厳しい経済状況を乗り越えるためには、高付加価値化により大阪のものづくり競争力を生み出すことが必要との認識から、ものづくり支援策を実施しております。市内製造業のほとんどを占める中小企業

のネットワーク化による競争力強化を支援するため、「ものづくり活力創造事業」において、一部企業同士や地域のものづくりネットワークの形成を支援してきましたが、成功事例が多くはないなど、課題が見られるため、より技術開発に直結するネットワーク形成に向けた取組が必要と考えております。また、テクノマスターによる技術指導などの活動のうち、新入社員対象の技術講座は、機械設備を常時利用可能な会場の確保が困難となったため廃止し、今後は職業講話や技術指導に事業を絞ってまいります。

次に、7ページに移ります。住宅と工場の近接や用地不足などにより工場の操業環境が悪化している、いわゆる「住工混在」問題については、非常に難しいテーマではございますが、「工場操業環境のあり方検討委員会」において検討を行い、「まちづくりの視点による工場の町の魅力向上を図る仕組み」、「都市計画手法の活用」、「新たな工場用地の創出」、「助成、税制優遇及び緑地面積率の緩和等のインセンティブの導入」、「工場用地情報の収集、提供に係る仕組みづくり」といった方向性が出たことから、今後はそれらに基づいて区役所との連携を強化し、地域におけるつながりの強化、工業用途系地域におけるゾーニング等、実施に向けた検討及び関係局との調整を行ってまいります。

工業研究所は、独立行政法人移行により、柔軟な組織運営や民間人材の登用などが可能となり、これを活かすため、まず20年度は外部とのネットワーク構築に取り組むとともに、外部資金を確保して、産学官連携による研究活動を進めてまいりました。しかし独法化によるメリットがまだ十分成果に結びついていないと考えており、今後一層こうした取組を強化する必要があると考えております。さらにこれまで課題であった工研未利用企業のニーズの把握、大学など他の研究機関との連携にも一層取り組んでいく必要があると考えています。

8ページに移り、戦略2-2「ものづくりのパイロットプロジェクトの推進」では、本市のポテンシャルを活かし、大阪経済を牽引する新たな産業として、次世代ロボットテクノロジー産業、クリエイティブ産業、健康・予防医療産業の創出推進に取り組みました。しかし、次世代ロボット産業拠点「ロボシティコア」への研究機関の進出表明につきましては業績目標を達成できませんでした。これは大阪駅北地区のまちびらきが平成24年度下期に延期され、景気悪化なども重なるとともに、また拠点の機能など、あり方の検討を進める中で、研究機関の立地を促進するのではなく、時限的な

産学、産産連携によるプロジェクト活動の推進拠点となることを目指す方向に事業内容を変更してきたこともあり、今後は大学や企業等のニーズを踏まえた20年度の調査・検討結果を活用し、拠点整備につなげていきたいと考えております。

次に、11ページ、経営課題の4、組織生産性の向上と人材育成の戦略4-1、組織生産性の向上ですが、計量検査所につきましては、検査車運転や検査補助業務の民間委託によって、職員と経費を削減しつつ、削減以前と同等の手数料収入を得るなど、効率的な運営を行ってまいりました。

最後は12ページの経営課題5「経営資源の有効活用と「負の遺産」の整理」の戦略5-1「資産流動化促進、施設効率的活用と施設管理の適正化」でございます。都市型小規模工業団地用地として所管しており、売却処分を目指しました約1.5ヘクタールの住之江用地につきましては、売却のための測量などの事務はほぼ完了しましたが、「元気な大阪」を目指す政策推進ビジョン、「今後のまちづくりの方向性」の臨海機能整備エリアに近接したまとまった土地として、その利用については再考する必要が生じ、また景気悪化により売却までは至りませんでした。今後は「今後のまちづくりの方向性」も考慮した土地利用への誘導に向け、売却条件等の検討を行うとともに、経済状況も注視しながら売却時期を検討していきたいと考えております。

次に、インテックス大阪の管理運営体制の見直しによる効率的運営及び施設利用の促進のための取組では、平成19年度より実施しました早期利用の時間拡大や半館使用時の料金設定などの利用促進策を施設利用者に対して浸透を図り、営業活動を継続的に実施したことにより、施設利用日数は過去最高となり、業績目標は達成しているものの、開業より24年が経過し、施設老朽化問題などを抱えており、現在、大阪における見本市会場として、今後の社会需要動向に沿った施設の機能や規模、効率的な管理運営手法の検討を行っているところでございます。

以上で、平成20年度局経営方針の進捗状況の説明を終わらせていただきます。

**経済局（堂山局長）** それでは、引き続きまして平成21年度、重点的に取り組む課題、あるいはその経営方針の考え方について御説明をさせていただきます。

平成21年の目標像につきましては、20年度とおおむね変わるところではございませんが、景気悪化という厳しい経済状況が引き続き21年度も継続しておるといことでございます。まず企業が厳しい経営環境を乗り越えることができますように施策を展開していくことを使命といたしております。

実際、現在の経済状況、先週の日銀大阪支店の短観や本市の景気観測調査が示しておりますように、大企業中心には若干輸出などの指標が改善されているという状況が見えてきたとはいいまでも、消費の落ち込みは続いており、就労の低調さというものも続いております。内需依存の中小企業にとって依然として非常に厳しい環境であるという認識に立っておるところでございます。

先ほども触れましたように、昨年度から取り組んでまいっております緊急金融対策で浮かび上がってまいりました新たな課題といたしまして、緊急融資の残高が大幅に伸びたことによりまして、預託金の急激な増加という問題が、本市財政に多大な影響を与えることが懸念される事態となっております。未曾有の経済危機に直面する中小企業のためにも、現行制度融資の円滑な運営を維持してまいりますことは対策の基本であるとの認識に立ちながらも、関係機関と協議を進めるなど、この預託の仕組みの見直しを早急に行っていかなければならないと考えておるところでございます。

一方、この基本になります緊急金融対策につきましては、国の当初の設定期間が本年度末まで予定されており、もう一度、年末年始を迎えることにもなるということでございます。と同時に、秋以降に予想されます新型インフルエンザの再流行期における経済への影響、あるいはそれによる打撃につきましても、極めて大きな不安要素でもございます。中小企業の資金繰りは必ずしも改善されたとは言えません。長引く不況下における中小企業の資金需要にできる限りお応えしていくことが、まず喫緊の課題であると考えておりまして、昨年からの緊急金融対策を、21年度も引き続き着実に実施をしていくことといたしておりまして、戦略の第1番目に設定させていただいております。

先月には、国は景況が底を打ったというようなことが発表されるなど、回復の兆しも出ているのも事実ではございますけれども、中小企業にその効果が循環しているという実感までには到底至っておりません。とはいえ、今年度は足元の緊急対応だけではなく、今後の経済再生の道筋といったものを一定見据えながら、意欲的に新事業や事業拡大にも取り組む企業の支援にも力を入れて取り組んでいくことが必要であると考えております。

そのための視点といたしまして、中小企業が変化する社会のニーズや発展する市場をきっちりと押さえたビジネスを行うことが重要であると考えているものの、これまでそうした施策展開が十分ではなかったと認識いたしまして、昨年度、市長の「元気な

大阪」を目指す政策推進ビジョン策定の中で、外部の専門委員によりまして策定をいただきました「売りづくり」という、少し聞きなれない言葉ではございますけれども、そういった考え方が議論され、示されたところでございました。この「売りづくり」という概念は、ものを確実に売るために、製品開発の段階から顧客のニーズや市場動向を見据えたものづくりを行うことというようなことが表現されているところでございますが、現時点ではこのビジョンに具体的な魂が入っているとは言えないと私自身も認識をしておりました。単なるビジョン倒れに終わらないように、まずこのビジョンの具体的仕組みづくりに局として横断的に全力で取り組んでまいりたいと思っております。

残念ながら多くの中小企業は、基本的には内需に依存している現状がございます。しかしながら、すべての中小企業に一律に国外に羽ばたくことを求めるのは無理ではありましても、可能性がある企業に対する、成長するアジアの外需市場に目を向けた取組を強化することが大事であると考えておりまして、今年度、アジア市場へ売りづくりを行う専門ノウハウを持つ方々にコーディネーターとして海外ビジネスを目指す中小企業を支援する仕掛けづくりを行うために、お力添えをいただきたいと考えております。

また、大阪の企業が打って出る地力を持つためにも、戦略3-1の達成目標でございます、「大阪経済を牽引する新たな産業を生み出し育成する」ことが大変重要な課題であると考えておりまして、ロボットや健康・予防医療分野に加えまして、低炭素社会のニーズを見据えまして、補正予算によりグリーンビジネスの育成と発展にも新たに着手してまいりたいと考えております。具体的には市内中小企業の省エネの取組を、省エネ診断事業や融資制度など、さまざまな支援をいたしまして促進し、需要を喚起いたしますとともに、本市が省エネ機器導入事業者との共同モデル事業などで、機器製造メーカー側の開発意欲を刺激して、需要と供給の好循環をつくっていき、一方で国が2005年度比15%削減という目標を国際公約した現状から、来るべき環境対応社会に大阪の中小企業がどう対応する必要があるのか、生じるべき課題整理を行いますとともに、積極的な対応策の検討をあらかじめ準備をしておきたいと考えており、そのための排出量取引調査研究を立ち上げ、その視点の延長線上には、企業が努力をしたCO<sub>2</sub>削減枠の商品化であるとか、あるいはそれをビジネスにつなげる可能性、大阪がアジアの排出枠取引のハブ市場として先進的役割を果たすことができないのかとい

ったことも視野に入れて取組を進めてまいりたいと考えているところでございます。

いずれにいたしましても、一遍にいかない点もございますが、今後は従来の経済局の施策をメリ張りのある組み替えといった視点で、根本的に構築し直すことが大切であると考えておりました、新たな視野を持って、福祉的経済施策からの脱却を目指したいというのが私の考えでございます。

具体的な21年度局経営方針の前年度からの主な変更内容につきまして、引き続き企画部長から御説明をさせていただきます。

**経済局（松元企画部長）** それでは、次に21年度の局経営方針の前年度からの変更内容について、主だった点を御説明申し上げます。

左右対称で見比べる体裁になっている資料をごらんください。資料の1ページの中ほど、主な変更内容に沿って御説明申し上げます。

まず、一番上の四角囲み1をごらんください。局長から御説明申し上げましたとおり、本年度の局経営方針の策定に当たりましては、今日の依然として非常に厳しい経営状況を踏まえたとき、まずは中小企業の資金調達や経営力強化を支援することが急務であると考えており、そのための新たな経営課題として、「企業の安定的な事業継続及び経営力強化に向けた支援」を一番に掲げまして、それに向けて緊急かつ最優先で取り組む戦略として、「資金調達の円滑化支援」を1-1に位置づけております。

次に、1つ飛ばしていただきまして、中ほど3の四角囲みをごらんください。販路開拓は企業経営にとって大きな課題となりますため、20年度は別途、重点的に取り組む戦略としての項目を立て、国内外市場での販路開拓支援強化を挙げておりましたが、本年度は経営課題1で経営力強化支援、経営課題の2で新事業創出という構成にしていることにあわせまして、国内市場での開拓支援は、企業の事業安定化や経営力強化につながるという視点から、戦略1-2「事業安定化・経営力強化と創業・成長促進に向けた支援」へ位置づけ、大阪産業創造館のマッチングなどの取組の一環として設定するとともに、海外市場への販路開拓は新事業や事業拡大につながるの視点から、戦略2-1「意欲的に新事業や事業拡大に取り組む企業への支援」へ位置づけたところです。

次に、1つ飛ばしていただきまして、一番下、5の四角囲みをごらんください。これもさきの変更と同様となりますが、「ものづくりの高付加価値化」につきましては、工業研究所やデザイン振興プラザの支援が製品の付加価値を高め、企業の経営力を強化

することにつながるとの視点から、戦略1-2「事業安定化・経営力強化と創業・成長促進に向けた支援」へ位置づけるとともに、中長期的な視点から、ものづくり人材育成を図る、大阪テクノマスターによる職業講話や技術継承などの取組は、戦略3-1「ものづくりの未来に向けた投資」へ位置づけ、元気なものづくりの裾野を拡大してまいります。

次に、次ページ、裏面ですけれども、2つ目、7の四角囲みをごらんください。20年度では経営課題の4と5として分かれていました「組織生産性の向上と人材の育成」と、「経営資源の有効活用と「負の遺産」の整理」につきましては、経営資源の活用という共通点があることから、21年度の局経営方針では、経営課題5「経営資源の有効活用」として統合することにいたしました。中でも緊急金融対策の実施に当たりましては、昨年秋以降、局を挙げて緊急体制を組んで対応してまいりましたことから、施策に対応した機動的な業務執行体制の構築は重要かつ有用であると認識し、戦略5-1として位置づけております。既に今年度に入っても既存の枠を超えた対策チームを立ち上げるなど、適宜適切な業務執行体制を組んで事業を進めてまいりたいと考えております。

最後に、今年度重点的に取り組む新規事業につきましては、将来を見据えた中長期的な視点から取り組んでまいりたいと考えており、まず取組2-1-①ですが、成長するアジアの活力を取り組むというねらいから、中小企業による海外市場への展開をサポートするため、海外の市場ニーズにマッチした製品を開発できるよう、個別かつ専門的なアドバイスやコーディネートを行う、いわゆる先ほど御説明いたしました「売りづくり」の視点から中小企業の製品開発や海外展開支援に取り組んでまいります。

次に、取組3-1-②ですが、市場競争力のある高付加価値型ものづくりを推進するため、工業研究所が中堅・中小企業の研究開発を支援し、企業ネットワークを構築しながら、顧客の抱える課題や市場ニーズへの対応を目指す「課題解決型ものづくり推進事業」に取り組んでまいります。さらに6月の補正予算で、低炭素化社会に向けた機運の高まりを、戦略3-1における新産業振興のチャンスととらえ、中小企業の省エネ化や環境負荷低減技術の開発を促進し、環境ビジネスの育成と発展を進めてまいります。

主な変更内容は以上でございます。どうぞよろしく申し上げます。

(大住委員長) ありがとうございました。

ただいまの御説明につきまして、御意見、御質問をお願いします。

(越井委員) 今、大阪経済を引っ張っていく、新しい産業を生み出していくということをお聞きしまして、いいことばかりなんですけど、部長のお話の中にもたびたび出てきました、東南アジアを対象にしないといかんということですね。特に大阪は地理的にも東南アジアを抜きにして発展を考えられないと、常々思うんですけども、どういうふうにしてもっと交流を深めるか、企業が自分のリスクで出て行くか、東南アジアの企業が自分のリスクで大阪に来るかということではありますが、私は1つの意見を申し上げますと、この大阪市内に外国から来た人が住むような場所があるんだろうかということについていつも思っております。これは中国や東南アジアの人もそうですし、それからアメリカ、ヨーロッパの人もそうですが、日本人の住んでいる中に溶け込んでもらうということが、一番望ましいかもわかりませんが、なかなか取っ付きが悪いという場合もあります。色々と地域開発されておりますけれども、その中にそういう外国の人の地域をつくることのできないのかなということ、私はちょっと質問したいのであります。

以上です。

(大住委員長) いかがですか。

経済局(堂山経済局長) ただいま委員の方から御提起いただきました内容につきましては、確かに今、経済局という範疇でそれに対して明確なお答えができるかどうかは別にいたしまして、やはり企業というものを他の国から日本にウエルカムということと呼ぶためには、単に観光に来ていただくみたいに、一過性で来てくださいというお願いではないわけでございますので、やはり日本に行っても困らない、もっと言えば日本でそういう企業の経営がプラスになるという条件整備というものがいろんな意味で必要か考えてはおります。

1つは、委員からもおっしゃっていただいたように、できれば日本に来ていただいた上で、日本の文化や日本人とうまく交流をして交わっていただいとということが理想ではあるかと思っておりますけれども、そういった状況に至るまでの一定の段階に、例えば居住場所が確保できれば、より良い状況が生まれるということも当然でございますので、例えば都市整備局などとも御相談させていただいて、そういうことが生じたときに、低家賃で入っていただけるようなものができるとか、あるいは進出するような場所があるときに、そこにある種の社宅というようなものが併設できるような考え

方で企業を誘致をするというようなことを、今、直ちにこうします、できますというお答えはちょっと無責任になりますのでお許しをいただきたいのでございますけれども、そういうことも念頭に入れて、今後、具体化を図るような検討をさせていただければと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

(大住委員長) 感想めいた質問ですが、様式1で局長から御説明いただいた自己評価シートの総括表についてですけれども、多分20年度は世界同時不況に突入してしまったということで、本来、20年度予定をしていた局経営方針で書かれている内容よりも、むしろ福祉的な施策、緊急的な施策に注力せざるを得なかったということで、ある意味で大変な時期で御苦勞されたのかなと思ってお話を伺っていました。

そうしますと、自己評価シートの総括表で、局長の御認識ということでお書きいただいている部分については、恐らく局経営方針に当初書かれていなかった内容で、なおかつ事態の環境変化によって必要となった対策を推し進めたということですがけれども、例えば年度途中でこういう事態になった場合に、局経営方針の評価としてどのように取り入れるのかというのが、大問題と思うのですね。当然、局経営方針に書かれていないことであっても、非常に大事なことなので、場合によっては局経営方針に書かれている内容を後回しにしてでもやらざるを得ないということで推し進められてきたと思うのです。そうしますと、新たな事態に対応する、新たな環境変化に対応した施策についての評価を、どのように局経営方針の評価の中に盛り込んでいくのかということが、多分1つ大きな宿題なのかなという気がしています。

最初に思ったことはじつは別のことで、総括表の左側に、様式1、目標の達成状況の中で、業績目標、アウトプットの達成状況に対する自己評価の結果があります。アウトプットのレベルで達成が67%と、達成できなかったもの、あるいは進捗がおくれているもの、こういう形でございますということで、指標の対比ということで、形式的に評価ができると思うのですが、この右側に戦略の進捗状況、アウトカムの評価がございまして、Bが9と、Cが1ということになっているのですね、このことについてですけれども、恐らく左側のアウトプットですとか、あるいは今回、示されている達成目標を横並びで見たということで整理をすると、確かに少し幅はあるかもしれないけれども、Bとつけられたところは多分そうかなという感じがするのですね。目標の対比で見るとこんな感じかなということと思うのですけれども、恐らく経済局さんの難しい面は、今回というか、局経営方針の中で盛り込まれている達成目標は、ひょっ

とすると活動レベルの目標になっていて、市の担当の職員の方からすると、御担当の業務という点で見ると一生懸命やられたし、その見える効果としては一応指標で押さえられるレベルになっているということで、こういう形になると思うのですけれども、多分一番大事なことは、その結果、大阪市の経済がどういう状況なのかというもっと大きな話が多分あって、その部分にどうつながっているのかということだと思うのですね。多少気になるのは、こちらの大阪の経済の現状という冊子がございます、本当のアウトカムというのでしょうか、中期的なアウトカムとしては、ここに挙がっているものの指標の動きがどうなっているかというところで押さえないといけないだろうと思うのですね。必ずしも思ったとおりにいっていないのではないかと思います。

思ったとおりにいっていないということには、多分、2つぐらい考えないといけないことがあると思うのですけれども、サブプライム問題に端を発しまして、世界同時不況に突入して景気が悪化をした、これは多分、全国的な傾向なので、例えばほかの政令市も軒並みダウンをしているということは間違いないので、大阪が多少ダウンしても当たり前のことです。それが景気の悪化に伴う影響なのか、あるいは局長もおっしゃったように構造的な問題なのかということ、多分切り分けてある程度分析をされた上で対策をとっていく必要があると思うのですけれども、その点は、多分ほかの地域との比較や、あるいは大阪の産業的な特徴、これはもう私なんかよりもはるかに御存じだと思いますが、そういう点で今の経済状況が景気の悪化ということ、差し引いて、どういうご認識なのかということが、多分一番最初にあった方がいいと思うのです。その点はいかがでしょうか。

といいますのは、仮に構造的に大阪の経済が右肩下がりの状況で余りよくなっていないということであれば、ひょっとすると厳しい見方をしますと、戦略及び達成目標の欄の目標がこれでいいのかとか、あるいは目標以前にこの対策でいいのかとか、そんな議論になるはずなので、一応、補足的にお考えをお話しただければと思います。

**経済局（堂山経済局長）** いわば昨今、我々が最も頭を痛めている点を御指摘をいただいたということでございまして、私自身の今の大阪経済というものに対する認識は、いわゆる世界経済による打撃というものが、もともと持っていた大阪の経済の弱体化にさらに加速度的に影響を与えたのだと思っております。したがって、そういう世界的傾向が仮に改善してきたとしても、それによって大阪経済も少なくとも幾らかはつられて回復をすることはあったとしても、過去に大阪の経済が非常に元気であったとき

のような活性化を求めるには何か足りないと思っております。

その何かというものが明確に分かれれば、対応する具体的方策であるとか対応というのが明確になるだろうと考えます。これは理屈上そうでしょうけれども、単にその経済という狭い意味での経済概念だけで捉えて、将来であるとか、ものづくりであるとかいうことだけではなくて、もっと都市構造というようなものも含めて、大阪が今、弱っているという状況があって、そういった大きな視点で物事を考えた上で、大阪の経済を活性化するために、今、経済局として何ができるのか、何をしなければいけないのかというような視点で仕事を進めていくということが本当に大事だということまでは、率直に申し上げて、そこまでは到達しております。例えばその1つの事業の効果ということについても、先ほど先生おっしゃったように、つくった施策があって、それを仕事うまくいった、先ほど私の方から説明させていただいた、例えば産創館の事業があります。その事業でアンケートをとりました、93%の人がよかったという反応をしましたということで、この施策がよかったと思ってしまう我々には、まだまだ本当の意味での効果を語る資格はないと私は思っております。その結果、その講座を受けた人が、実際の事業を進めていく中で、こんなふうに役立って、こんなにもうかったよというところまで行って初めて実質的な効果なのだろうと思っております。その部分をどう踏み込んでいくか、そのことをやるためには、もっと大阪の経済といいますか、現状ということで、今日お配りしております数字に、他都市との比較とか国際比較とか、いろんなことが書いてあるのですが、こんな大きな指標で今の大阪の中小企業の実態というのは、実はわからないというようなこともあるんじゃないかと思っております。本当に大事な大阪の経済の声というのは、もっと街角の声といいますか、実際に仕事をしておられる経営者の直の声というのが実は一番正しいのではないかと考えるところです。

そういうことから、そんな悠長なことで間に合うのかということもあるのですが、今年大阪市の経済局として、各分野の実際の事業者の方にモニターになっていただく制度を立ち上げました。これはインターネットで、局の例えば事業についての評価であるとか、あるいは今の街角の景況がどうなのかとか、こちらからも質問させていただいたことをすぐ反応としていただけるというようなことを拾いながら、その具体の事業を我々行政マンの自己満足で終わらないように常に点検をしていく、そういう材料が欲しいというようなことで進めつつあります。

そういう観点から、この経営方針の内容につきまして、様式的なものもあり、きちんと語れていないという部分があるのですが、今後、きちんとした現状をシビアに見詰めて、そのことに、もう1つ言わせていただければ、これだけ大きな経済の流れの中で、大阪市の経済局が今持っているパイでありますとか、それで一体どういうことができるのかということについては、私、常々ものすごく限界を感じています。だからこそ限られた大阪市の少ない予算をばらまくような形で使うのではなくて、もうほかのことはしばらく待っていただいても、1点集中でもいいから、1つ1つ対応していけるようなことの方が、効果があるのではないかという考え方も含めて、今年度の予算要求について、そのことが十分に反映できているとは考えて決しておりませんけれども、今後、今回の補正、来年度も含めまして、そういう精神で局として今、御指摘いただいたことに答えを見つけて取り組んでまいりたいと思いますので、よろしくお願いたしたいと思います。

(惣宇利委員) 大住委員長の話とちょっと重なるんですが、「大阪経済の現状」、どのページでもいいんですけども、例えば2ページ目、市内総生産額というのがあって、大阪市の総生産額は政令市の中で最も多く、国際比較ではシンガポールやタイを超える水準となっていると、なぜこんな文章が冒頭に出てくるのかというのが、私としては理解に苦しみます。政令市の中で最も大きかったのはずっと前からなんです。だからシンガポールやタイを超える水準というのもずっと前からなんです。この中に書いてある、今、他都市とか他の国と比較して水準が高いとかって書いてあるのは、全部これらは過去形の話です。問題は、その高かった水準から大阪はずっと落ちてきているわけですね、その落ちてきているのを議論しないといけないんですよ。だから、他都市と比較する際の書き方でも問題意識を持つならば、大阪市の21.9兆円と横浜市の12.7兆円のところ、この差が縮まってきていると書くべきなんですよ、あるいは名古屋市の12.3兆円という数字との差が縮まってきているというのを書くべきであって、絶対水準は、東京は別格として、大阪市は高いですというのは、もう戦後ずっと続いていた話なんです。むしろ差がずっと縮まってきているとか、相対的に大阪市のウエートが下がってきているということを書くべきなんです。

次の5ページもそうですけど、タイトルで大阪市内の工場数、出荷額は、ともに減少傾向にあるんだけど、政令市という都市の中では高水準にあると。こんなもの自慢すべきものじゃなくて、これが落ちてきているから、今、みんな危機感を持っているわ

けですね。

だから、もうこの過去形の書き方はやめた方がいい。今、水準が落ちてきている、質が変わりつつあると、東京に次ぐ大都市大阪じゃない、一介の都市にすぎないところへ落ちようとしてると、それをどうするかということを書かないといけないわけですよ。

その上で、落ちようとしている大阪市の経済を上げようとしてやる戦略ということで、「売りづくり」だとか、「ものづくり」とか、「ロボット」だとか、いろんなキーワードが出てきたんですけど、それがどうしてうまくいっていないのか、その辺のところの分析に一番力を入れるべきだと思います。

そしてもう1つは、堂山局長さんが最後の方で言われたんですが、確かに大阪市の経済局が7階で幾ら頑張ったってしれているんですよ。だからこそ大阪市内のいろんなほかの組織といいますか、それらといかに連携するかとか、そういうものがないと、幾ら逆立ちしたって大阪市の経済局だけではだめだと思います。だからこそどういふふうに連携するかということですね。「ものづくり」とか、「売りづくり」を進めて、何とか新しい基軸をつくって下がるのを止め、上がろうとするときに、なぜ上がれないか、何が原因になっているか、その辺を分析して目標も書いて、そこに来年はこうするとか、そういうものがいてる部分を書いてもらったら読む方も納得するかもしれない。落ちてきてることが問題なのに単に高い水準にあると書かれたら、まだ甘い認識だなという気がします。意見として受けとめてもらったらいいと思います。

**経済局（堂山局長）** 惣宇利先生に御指摘いただいたことは、日常的に仕事の中ではもちろんそういう観点でいろいろ議論をして、悩み苦しみながらやっておりますんですけども、ついこういう形で外部に出す資料ということになると、つついこういのおおざりな形で出しがちで、事前に私も目を通しながら、今の観点に立てなかったということについては反省をいたしまして、今後、そういう視線を。

**（惣宇利委員）** それと、「大阪港の貿易額」が10ページにあって、国内に限らず国際的なことも書いてあって、大阪港の貿易額は、輸出入ともに増加していると書いてあるんですが、東南アジアの諸国ではこんな生易しい増加じゃないです。空の港も、海の港もどちらも。そして日本の海の港に至っては、世界じゅうのベスト20なんかに全然かすりもしないところへ落ちてしまっているわけです。中国だったら上海と香港ですかね、それから台湾だったら高雄、それから韓国だったら釜山ですかね、それらはべ

スト20にどんどん入ってきているけど、横浜港と大阪港を足してもかすりもしませんよ。東南アジア諸国はものすごく伸びているわけですよ。それなのに大阪市の貿易額がちょっと伸びてるだけで増加しているといつて、これで安心と言われても、納得するわけにはいきません。そういうことを厳しく認識してほしいと思います。

(小幡委員) 一番最初に局長がお話しされた大阪市の緊急対策資金融資のことで少しお伺いいたします。国の施策に対して、大阪市独自の取組として上積みされたようにお聞きしたんですけれども、申込件数1万9,000件、金額6,400億円で助かっていらっしゃる中小企業は多いと思っております。非常に大事なことだと思うんですけれども、今後、一番懸念しますのが、何年か後にまた大阪市の財政の悪化にはね返ってこないかというところなんですね。先ほど預託金増加に頭を痛めてるとかおっしゃってましたが、預託金だけで済めばいいんですけれども。緊急融資されるに当たっては、予算がおありだったと思うんですが、その次にどうしても焦げつきが出てくると思うんです。そして、焦げつき分に対して大阪市が負担しないといけない額がどれぐらいだろうというのもまた予想されていると思うんです。その辺りのことと、今後、それがどのように影響してくるかというところを心配するんですけれどもいかがでしょうか。

経済局(堂山経済局長) 御理解いただくために率直に御説明させていただきます。この緊急融資、国の制度というのは昨年の10月22、3日に、国から初めて正式におりてまいりました。それまでは、対象業種が180業種ぐらいであったものが、実際に業務がスタートしたのは10月31日からで、ほぼ1週間で自治体業務がスタートしましたが500数十業種に拡大をされてしまったということがあります。

当初、大阪市として取り組むにあたって、まず検討段階では180数業種を前提に検討しました。それで期間を平成20年度の下半期、10月以降と、21年度1年間という期間設定で、一体どれくらいの保証総額になるだろうということを、当然制度設計をするときには、我々、当然想定しました。そのときに算定根拠にいたしましたのは、10年前にちょうど同じようなことが起こりまして、そのときの実績というものを参考にしました。加えて今回は国が全国ベースで予算を6兆円ということでスタートいたしました。その中で少し余裕を見て、大阪市は1年半で1,500億円の保証総額になるだろうと算定しました。

この総額には、先ほど言いました国よりも上積んだというのは、国の制度では信用保証料、これが0.8%という設定であったものを、小規模事業者に限って0.4%というこ

とで少なくして軽減したわけです。そういうことをなぜしたかということ、先ほどから縷々御説明しておりますように、大阪市の企業の構造が99.9%が中小企業、中小企業といってもより零細企業に近いような中小企業が非常に多いためです。

また、別の観点からからも大変悩みました。つまり貸し倒れが起きるなどということ、最終的にその保証をした人たちが何らかの形で倒産したり、あるいは返済ができなくなるということが生じた場合に、そのリスクは一体どこへ行くのかということを考えてみました。これは制度として8割がまず保険で賄えるという制度になっておりますが、じゃあ最後の20%、これは何らかの形で、第一義的には大阪市なり、信用保証協会の負担リスクというふうに残ってしまいます。そのことを1,500億円という総額を見たときに、通常の保証、決してこの10年間、平和な時代やないんですけど、10年間ぐらいの平時のときと比べ、いわゆる最終的に代位弁済に至ってしまう率を、こういう状況なのだから、3倍ぐらい増えると想定したらどうなるということでも考えました。その金額が最終的に10年の貸付期間で徐々に倒れてきます。あるとき一遍に全部というわけではないので、徐々に倒れてきたとして、1年ごとの負担が幾らぐらいになるのかという数字を前提に、それを大阪市が中小企業支援として受けて立つのかどうかというのを判断基準に、いける、やろうということでもスタートしたんです。

ところが、まず対象業種が非常に多くなって、現時点で言うと、もうほとんど制約なしというぐらいの業種に膨らんでいます。国の総枠予算が6兆円から30兆円になったということは、総枠で5倍になったということなので、ある意味で1,500億円を想定してた我々が、5倍になれば7,500億円になるわけですから、7,500億円になったとしても、当初の1,500億円設定というものは、あながち間違った想定でも何でもなかった。ただ、後からどんどん対象が増えていったということがこういう状況になったということと、ある意味では非常に利用率が高い、これはいいことか悪いことかは別にしまして、非常に高かったということで、現在、先ほどから御説明をさせていただいてますような大きな保証承諾ということで、現時点で約4,000億円ぐらいまではいってると思います。このまま来年の3月末に幾らになるのというのは、正直言いまして、今度来る年末年始にどうなるのかということちょっと想定できないので、はっきりした数字は申し上げられませんし、秋にもインフルエンザの問題が、例えばもっと強くなって蔓延するというようなことが起これば、そういうことに対して喫緊の対応ということが求められてくるようなことを含めて言えば、大変な数字になるということも

考えられます。

ただ、我々としては保証残高に応じて、金融機関との間で預託金というもの、これはなくなってしまうわけではなくて、当然、返ってくるお金ではあるというものの、かなりの長期間にわたって、それが全く使えないお金としてコンクリートされるということも、やっぱり大阪市財政に対する影響というのは非常に大きいと思っております。現在、金融機関と、もう少し平準化した形で対応していただくような御協力をいただけないかということで、この間ずっと交渉と申しますか、お話し合い、お願いをさせていただいております。何とか協力していただけるような状況も生まれつつございますので、その点についてはそういう形で何とかクリアをしたいと思っております。また、最終的に返済されない部分、これについては我々の立場としては、国として制度を立ち上げたんですから、その部分については、地方自治体に最後までリスクを負わせないというような責任を持ってほしいということについて、議会総体で要望も重ねながら対応をしております。何らかの配慮がなされるのではないかと申します。希望的観測ではなくて、少し持てる状況もありますので、最終的にそのことが大阪市の財政状況に致命的な打撃を与えることは避けられるのではないかと、あるいは避けなくてはならないと思っておりますので、そういうことで御了承をお願いしたいと思います。

(小幡委員) ありがとうございます。

(越井委員) 創業についてなんですが、経済局はいろんな事業を実施して大阪での創業を引っ張ろうとされてると思っておりますので、ちょっと御意見を申し上げたいんですが、昔から見ておりますと、大阪の若者に幾ら刺激を与えても、創業的なことは出てきにくいんじゃないかと思うんですね。断定的にいうのは問題ですが、四国とか九州とか和歌山とか山陰方面から大阪へ来て、そういうハングリーな人が創業して成功するケースが多かったように経験上は思うんです。そういうハングリーな若者は今、大阪にいるだろうかということですね。

それから、交通機関が発達しましたから、もう大阪にとまらずに全部東京へ行ってしまうということも、ハングリーな人材が大阪に留まらないということで、私は大きな問題だと思うんです。大阪市の経済局が地方に出むいて、大阪へ来て創業しないかというふうなPRなりをできないのかなとも思います。

大阪で教育を受けた人に、そういう迫力があるといいと思うんですね。

経済局(堂山経済局長) 大変大阪に対する厳しい御指摘でございますけれども、私も大

阪で教育を受けましたので、余り偉そうなことは言えないのですけれども、確かに何とか頑張って何かをしようというときには、ハングリーな精神がベースにあるということは、例えば大相撲なんかを見ていまして、どんどん日本の人がハングリー精神をなくしているような状況があって、同じようなことが言えるのかなというふうに思います。

ただ、そう露骨に他都市にそうは言えないんですけど、例えば商店街なんかでも、修学旅行生なんかを、具体的に言いますと、例えばこの間も私もちょっとのぞきに行ってきたんですけど、大阪の道具屋筋の商店街に修学旅行生を招いて、商店街の店長さんなど商いを経験してもらって、商売というようなものを体験してもらおうというようなことで、大阪に対する、あるいは商売に対する興味を他都市の子供たちに持っていただくというような取組が若干やられていることも確かでございます。

いずれにしても、大阪という、ただ都市が子供にかかわらず、商業とか経済にかかわらず、もっと全国の人、あるいは世界の人に魅力のある都市というふうに思ってもらえるように、いろんな観点から大阪の魅力、PR発信を今後もさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

(大住委員長) 予定の時間を少し過ぎてしまいましたけれども、ほかに何かございましたら、よろしいですか。

それでは、これで経済局については終了させていただきます。

なお、委員の方で時間的な都合でまとまらなかった御意見、御質問がございましたら、事務局までメールで御報告ください。これに対する回答並びに本日の審議で局の回答が方で回答を改めて必要なものについては、事務局の方で調整のうえ、後日、報告いただくことにします。

経済局の皆さん、お疲れさまでした。御退席ください。

都市整備局の皆さん、本日はお忙しい中、御苦労さまです。

進め方につきまして、30分程度で平成20年度局経営方針の自己評価と、21年度局経営方針の見直し内容について御説明をお願いします。その後で一括して質疑を40分程度行いたいと考えております。

それでは早速ですが、御説明をお願いします。

(都市整備局) 岩城局長 都市整備局長の岩城でございます。

それでは早速ですが、局の目標像と使命、それから20年度に重点的に取り組みました

実績等につきまして、簡単に様式1及び様式1の補足資料に基づきまして御説明をさせていただきますと思います。

まず様式1の補足資料をごらんいただきたいと思いますが、局の使命として、「まちの元気と魅力を引き出す」という表現でございます。これは、やり方と申しますか、本来の目標としては下の方に書いてございます、「快適な居住空間・都市空間づくりを推進」するということなんですけれども、従来からの取組姿勢との差をあらわしたいという意図から、「まちの元気と魅力を引き出す」ということを使命として表現しております。

また、従来であれば、施策対象とか手段が単純明快で、目標像も数値もあげやすく、例えば、住宅難世帯に対して公営住宅を何戸供給するとか、直接建設して管理を行うとか、駅前の密集地区では、行政が直接土地も建物も買収して新しいビルを建てる。また、営繕関係でしたら各局の要請に基づいて、学校とか病院とか市庁舎を建設するといった事業を行ってきたわけですが、外部の皆様方からの御指摘等がありまして、公営住宅でしたらセーフティネットとしての役割は十分理解はできるけれども、低所得の方たちだけ相手がいいのか、例えば担税力や購買力の問題とかで、いろいろ都市活力の点で弊害が出るんじゃないか、というような御指摘もございました。また再開発でも、行政が直接買収するのは非常に長期間かかり、多額の経費もかかるし、その間、またコミュニティの崩壊も招いてしまうというような反省点もございました。また営繕関係では、各局の要請に基づいて、各々の目的でいろいろ建物を建てるんですけども、必要性は理解できても、施設が過剰であるし、おそらく類似施設が隣接するなど無駄があるのではないかなというような御指摘もございました。

それで今では行政がすべてを担当するのではなくて、市民の皆さんとともに連携して、受益者としての応分の働きと負担もしていただきながら、施策目標を実現していくというような、手法の変化が、この表現にあらわしていることを御理解いただきたいと思います。

再開発でしたら、全面クリアランス型から部分的な修復に変えて、もともとの地域の個性を活かすような取組をするとか、あるいは局完結型で縦割りだったのを各局間の調整とか、既存の施設の活用や共同利用などをするることによって、結果的には既存の施設を財産として活用することで経費の削減を図りつつ、市民の参画を促す、というようなことを全体の流れの中で見ております。

例えば、ちょっと裏面をごらんいただきたいんですけども、左の上ですけれども、市営住宅の建て替え事業ですが、従前は、市営住宅の用地に効率よく住戸を目いっぱい建てると、低層だったものを高層化するわけですから、戸数増になっていたわけですが、今、私どもがやっておりますのは、とにかく戸数を削減するというのが念頭にございまして、従前の居住者のみの戸数を建設することにしておりますし、また建替によって生み出された余剰地は、売却によって民間住宅の供給を促したり、あるいは定期借地等によって生活利便施設などの地域にとっても必要な施設を誘導したりと、施策対象を非常に広げた形で展開しております。

右の横のファシリティマネジメントなんですけども、各局それぞれの理屈で施設を建てたりするんですけども、これをできるだけ長期に使おう、あるいは新規施設を抑制しつつ再編整備していこうという考え方で、基本的な市設建築物のデータベースを整備し、活用しながら、チェックをかけていくという、そんな仕事のやり方をしております。

様式1に戻っていただきまして、重点的に取り組む事項についての自己評価ということで御説明させてもらいたいと思います。私どもは市民と連携して地域の資源を活かして魅力あるまちづくりを進めるHOPEゾーン事業というものに力を入れています。これは現在、7地区において展開していますが、特に夕日を眺めるスポット、「家隆塚」を再整備するなど、地域の魅力を活かす新たな取組に踏み出すことができた、と思っております。

また、耐震化のことでございますけども、耐震改修に関する補助率を引き上げましたし、またNPOとか建築関係団体と連携いたしまして、「大阪市耐震改修支援機構」を設置いたしまして、耐震化に関する普及啓発でございますとか、業者の紹介などに取り組んでおりまして、実際、かなり実績が急増しております。

市営住宅につきましては、先ほどの話でもありましたけれども、ただ単なる戸数を減らすのではなくて、随時募集などを実施いたしまして、本当に住宅に困ってる方に的確にすぐに入ってもらえるような制度を立ち上げております。また、建て替えに際して生み出した余剰地については、民間住宅や子育て支援施設を誘導し、また、空き住戸を活用してコミュニティビジネスの拠点施設を導入するなど、コミュニティ豊かな地域のまちづくりに貢献するようにしております。

一方、子育て世帯の市内居住の促進で、分譲住宅の購入者に利子補給をする制度を実

施しておりますが、これは住宅供給の動向や、ローン金利の変動など、社会経済情勢の変化に十分対応できてなかったことから、この点ではちょっと実績が上がりませんでした。

また阿倍野再開発事業では、歩道橋工事についての入札が不調で、また、D4-1棟などで、特定建築者が選定されませんでした。これは住宅市場でございますとか、建設物価等の動向等の時代の動きについて行けなかったところが要因として1つあります。これも修正を加えまして、再公募を行い、早期の事業収束を図っていきたいと思っております。

幾つかの施策については、市民の方々への情報発信が不十分であったことや、急激な景気の動向の影響を受けてしまって、工事の受注者が出なかったことなどにより、すべては目標どおりに達成できませんでしたが、おおむね目標の7割程度は達成できたのかなというふうに考えております。

引き続き20年度の進捗状況の概要につきまして、担当部長の方から御説明させていただきます。

**(都市整備局) 酒井企画部長** 企画部長の酒井でございます。着席して失礼させていただきます。

お手元に様式2という資料、横長の資料があると思いますが、私どもの局の事業は非常にいろんな、多岐にわたる事業をやっておりまして、図版や写真などをあわせて見ていただいた方が内容も理解いただきやすいと思ひまして、様式2の補足資料ということで、お手元にA4版の冊子を用意させていただきました、こちらに沿ひまして、時間の関係もありますので、少しはしよりながら御説明させていただきたいと思ひます。

補足資料をあけていただきまして、1ページ、2ページは先ほど局長から説明させていただきましたように、都市整備局としては快適な居住空間、都市空間づくりを推進するために、その下に3つ掲げております、「まちの遺伝子を生かし、地域の魅力を高め、豊かな生活と文化が花開く都市を実現する」、「市民が愛着を持って安心して暮らせる住まい・まちづくりを実現する」、右側の方ですが、「地元の熱意と人のネットワークを育み、高い地域力を持った都市を実現する」、この3つを目標像として、各種の事業を推進してまいっております。

2ページの方に20年度の都市整備局経営課題、戦略、まとめておりますが、6つの課

題、それにぶら下がる形で12個の戦略に沿って各種事業を進めております。具体的な内容を3ページ以降で御説明させていただきます。

3ページに経営課題1、地域との連携による魅力ある住まい・まちづくりの展開というところで、経営課題1の戦略1-1として、「地域力を活かした官民協働による魅力ある居住地づくりの推進」ということで、この戦略の達成目標としては、HOPEゾーン事業及びマイルドHOPEゾーン事業の地区数を4地区から10地区にということを目標としております。

平成11年の平野郷地区から事業をスタートしておりまして、市内において地域のさまざまな歴史的、文化的な雰囲気など、地域の特性を活かした魅力ある居住地の形成を図る事業で、地域の方々と協力しながら、建物や共同施設の修景整備などを実施していくというものです。まず地元のほうで、まちづくり協議会を設立していただき、協議会で地元それぞれの事情に合ったまちなみガイドラインを策定されます。そのガイドラインに沿った建物の修景、ここに写真がありますが、左側の写真の看板を取っ払って、もとの古い商家へ修景整備するとか、あと道路の舗装を美装化するとか、このほかにも集会場の整備や広場の整備、そういったこともこの事業で行っております。

4ページにマイルドHOPEゾーン事業、上町台地、挙げておりますが、こちらの方は900ヘクタールという広い上町台地のエリアで、市民の方々と各種の団体、43ほどの団体の方と連携しておりますが、そういった方々が行われる事業への助成とか、ポイントとなるエリアへの修景整備、地域魅力についての情報発信といったことを行っております。

6ページの方に戦略1-1のまとめをしております。様式2の右半分のところをプラン、ドゥ、チェック、アクションのポイントを整理した形にしております。プランのところでは取組1-1-①、地元の協議会の開催40回、これは目標達成して46回です。取組1-1-②、3つの地区での地元協議会設立と事業計画策定調査についても、昨年6月から8月にかけて、新たな3地区で協議会が発足し、ガイドラインの策定調査の実施もできました。また先ほど局長からも紹介させていただきました、四天王寺夕陽丘エリアにおける夕日を見る場、家隆塚の整備、5ページに図版がありますが、大分傷んでいたところを再整備することができて、ポイントの整備もできました。進捗状況については、現在7地区ということ、達成に向け順調に進んでおります。これまでの経験やノウハウを踏まえて、新たな事業メニューや手法等も検討、構築しながら

ら、目標達成に向けて取り組んでいくことにしております。

戦略1-1については以上でございます。

戦略1-2、「新婚・子育て層の市内居住の支援」でございますが、達成目標としては、現在25歳から39歳、いわゆる子育て層の世代の方々の人口が、5年後の増減率を、平成16年、この計画を策定した段階ではマイナス2.4%であったものを、21年度までに0%にしようということです。ちょっとわかりにくいと思いますが、その図を見ていただいて、これは5歳ごとに人口を区分しまして、例えば30から34歳の人が5年たつと35から39になりますが、その間の人口の出入りを示していきまして、0より下は5年間に、いろいろ出入りはありますが、総数としてその年齢層については転出の方が多かった、ということでございます。このマイナスのところ、へこんでいるところですが、30から44までのところ、3つの年齢区分でのマイナスを0のところまで戻すことを達成目標としております。そのために新婚世帯の家賃補助だとか、子育て世帯向けの分譲住宅購入融資利子補給、子育て安心マンションの認定制度などを実施しております。もちろん人口の移動が、これらの施策だけで決まるものではないのは十分認識しておりますが、特に大阪市にとって住んでいただきたい、子育て層の人たちの市内居住をバックアップするために、こういった施策を進めて、活力あるバランスのとれた人口構成にしていきたい、ということでございます。

8ページの方に取組のプラン、ドゥ、チェック、アクションをまとめておりますが、まず新婚世帯向け家賃補助、数は3万1,000には若干、及びませんでした。ほぼ達成できております。それから子育て世帯の分譲住宅購入融資利子補給については、この間、対象となる融資利率引き下げといった制度改善もしましたけども、対象とならない変動型ローンを使われる方が多いとか、住宅供給がこの景気の影響で、非常に少なくなっているといったことで、目標に届かず、364という結果でございました。また安心マンションの認定制度につきましても、ディベロッパー等に積極的なPRをして、相談等はあったんですけども、なかなかこの昨今の厳しい状況の中で、詳細な仕様等、余分なコストがかかる事業について、なかなか御協力いただけなくて、今年度については、認定戸数はゼロでございました。そういったことで、この項目については、近年の社会経済情勢の変化等の影響から、利子補給制度の新規申し込み、安心マンションの認定制度の計画認定戸数が目標に達してないということでございます。それぞれの制度について、子育て世帯のニーズの的確な把握、そういったこともしながら、ま

たマンション供給の動向も踏まえながら、実際の事業者の多様な提案を柔軟に評価できるような制度の改善に向けた検討を進めているところでございます。

次に、9ページから戦略1-3の「老朽住宅密集市街地における防災性及び住環境の向上」でありますが、達成目標としては、「特に優先的な取組が必要な密集住宅市街地（優先地区）」、右下の図で色がついてるところが、この優先地区でありますが、JR環状線の東部から南部にかけて、約1,300ヘクタールのエリアであります。ここにおける不燃領域率を、平成17年度35%を24年度までに40%に高めたい、ということで、5%のアップなんですけれども、左下のグラフにありますように、この5%上がることによって、市街地で火災が発生した際の焼失率が飛躍的に急激に低下するというところで、国においてもこの40%を1つの目標と定めています。本市においても、この40%の達成に向けてさまざまな事業を行っておりまして、10ページから老朽住宅の建て替えの支援事業、除却事業、11ページに狭あい道路の拡幅促進、4メートル未満の道路に面した家の建て替えのときに、道路中心線から2メートルまで下がってもらう部分を、本市において道路の整備を行う、または助成を行うという制度です。そのほかに地域の活力を引き出すまちかど広場づくり、それから主要生活道路の整備と沿道建築物の不燃化、こういった事業についても、20年度から新たに取り組んでいるところでございます。

13ページ、14ページに取組実績と課題への対応としておりますが、老朽住宅の建て替えによる戸数は目標を達成しております。除却戸数については、100棟の目標に対して50棟となっておりますが、これは区役所での個別相談会とか、積極的な制度普及に努めたものの、制度のスタートが昨年度後半からとなってしまったために目標達成には至っておりません。引き続き、制度の普及啓発に努めているところでございます。それから、3つ目、4つ目、5つ目については、それぞれ目標達成をしております。6つ目の主要生活道路については、制度の創設が年度をまたがって6月になり、少し遅れましたけれども、12ページに掲げております、コミュニティ道路に面しての不燃化を促進するための補助制度が創設できております。

14ページのチェック欄ですけれども、一部の取組を除いて各種業績目標はおおむね達成しております。しかしながら、大規模地震の発生が危惧されている中で、各種取組の強化を図っていく必要があることから、アクションにございますように、区役所における個別相談会の実施、優先地区内の老朽化が著しい木造住宅を対象とした戸別訪

間などを行って、制度の普及促進を図っていく必要がある。また、災害のときに利活用できる広場とか施設を確保する仕組みづくりについても検討していくこととしております。

15ページから戦略1-4、「民間活力による拠点的な区画整理事業や再開発事業の推進による都市機能の強化」、それから17ページから戦略1-5として、「居住地魅力の情報発信と総合的な住情報サービスの充実」、この2項目の戦略については、いずれも達成状況①でございますので、説明は省略させていただきます。

21ページをごらんいただきたいと思います。経営課題2ということで、「市営住宅を市民の幅広い居住ニーズに応える市民住宅に再編」という経営課題でございます。その戦略としまして、「市民住宅の実現に向けたコミュニティの活性化と公平で公正な管理の推進」ということですが、市営住宅の現状については、建て替えや改善等が必要な老朽化したストックが多いことや、他都市と比べましても市営住宅のストックが全体的に多く、また特定の地域、平野区とか鶴見区とかに非常に地域的に集中している、といった偏在の課題がございます。またコミュニティの課題として、急激な高齢化や低所得者層の集中によるコミュニティの沈滞化といった課題もございます。また管理とか応募の面でも、応募倍率が非常に大きな偏りがありまして、一部の人気のある住宅がある一方で、応募者のない住宅もあるといった状況もあります。また地域のまちづくりへの課題として、まちづくりへ貢献するという視点に立って、市営住宅の役割を充実させていくといった必要性もございます。こういった課題を踏まえまして、「ストックの効率的な活用」、「コミュニティの再生」、「公平・公正な管理の推進」、「地域のまちづくりへの貢献」といったことに取り組みまして、市民の共有の財産として、多くの市民に支持される市民住宅を実現していく、ということを達成目標としております。

22ページ、先ほど局長から説明させていただきましたように、管理戸数を削減しながら余剰地を創出し、民間のマンションの導入等に取り組みますとともに、団地の空きスペースにおいて定期借地等による生活利便施設等の導入に活用、といったことを考えていこうとしております。

23ページは、その団地再生プロジェクトの具体例でございまして、19年度に天王寺区の小宮住宅におきまして、民間開発部分も含めた敷地全体の利用のあり方についての提案コンペを行いました。5社からの提案の中から最優秀案として、右下にパースを

載せておりますが、右側の超高層2棟が民間の開発になります。左側の2棟が市営住宅ということで、市営住宅の敷地の約半分、さらに共用のスペースも一部、真ん中に確保しておりますので、半分以上、民間開発に使えるような形の開発を団地再生として実施しております。

24ページには、団地内の空きスペースを活用した生活利便施設等の誘導のイメージを載せております。

25ページは、そのコミュニティビジネスを活用した拠点施設の導入ということで、NPO等の団体を公募しまして、3団体が3つの団地において、子供の相談だとか、地域の井戸端サロンづくりといった取組を行っております。

26ページは、「公平・公正な管理の推進と真の住宅困窮者への支援」ということで、真に困っておられる緊急に入居すべき困窮者への対応としての随時募集だとか、DV被害者への優先入居の実施、また府警本部とも連携して、市営住宅からの暴力団の排除に向けた取組、あと市営住宅駐車場の日常管理を公社が直接実施することとして、カークラブに任せてきた管理運営のあり方を見直し、管理運営費を廃止する、そういったことに取り組んでまいりました。

27ページ、28ページに市営住宅にかかわる戦略2-1の達成状況、取組実績と課題を挙げておりますが、取組2-1-①については、小宮におけるコンペについて、達成できております。それから、その次のところ、別枠募集については、2(ii)ということにしております。新婚・子育て世帯については目標以上できましたが、コミュニティミックス型については、若干戸数が下回っております。これはそういったニーズに的確に対応するために、リフォーム工事の工程等の関係で、若干、募集できた戸数が目標を下回りました。それからビジネス拠点の施設導入については、先ほど御紹介した3つの団体が、3団地で活動を開始しております。

それから取組2-1-②、管理面の方でございますが、市営住宅駐車場管理におけるカークラブのあり方を見直しについては、この4月から直接公社が管理するということで、交付金の管理運営費を廃止いたしました。困窮度判定による募集方式については、検討を行う段階となっております。それから11回落選者特別措置制度、それから福祉減免制度については、他都市の同様の制度の情報収集など検討を進めてまいりました。これらについては、達成状況としては2(ii)としております。

チェックの欄でございますが、多様な世帯が住むバランスのとれたコミュニティを有

し、地域にも開かれた団地形成に向けた取組については、着実に進捗しております。公正・公平な管理の推進につきましては、随時募集や優先入居を実施するとともに、近隣迷惑行為への対応、暴力団員排除の取組を進めてまいりました。このように市営住宅団地のコミュニティの活性化、それから公平で公正な管理の推進については、一部目標を達成できなかった取組はあるものの、全体として着実に進んでおります。

対応状況としまして、さらなるコミュニティミックスの促進を図りますために、今年度は新婚・子育て世帯向けの別枠募集を2回だったのを、1回ふやして3回行う予定でございます。また、そのコミュニティミックス型の住宅については、保育所などに隣接する団地を中心とする住戸選定を行う、またパンフレットに近隣の施設の情報に掲載するといったことで、情報発信の強化に取り組んでまいります。また優先選考全般、福祉減免制度のあり方については、議会の議論も踏まえながら、引き続き検討を行うこととしてまいりたいと思います。

29ページ、経営課題の3、「市設建築物におけるファシリティマネジメントの推進」でございますが、先ほど局長から紹介させていただきましたように、局横断的な視点からの市設建築物の総合的な有効活用に向けまして、達成目標を総合的な有効活用の実現ということで、「総ストック量の圧縮」、「施設の長寿命化」、「維持管理経費の削減」、といった課題に対応していく、ということで、30ページに挙げておりますような・・・、すみません、ちょっと時間がオーバーしてございまして申し訳ありません、経営課題3につきましては、こういった今ある公共建築物を、いかに有効に使うことによって、新しい建設を控えるとか、また31ページに載せておりますけれども、建て替えの際の仮設庁舎をつくらなくて済むといったことによる経費削減、また連携した建て替えをして、最終的に余剰になったところについては処分が可能になるといった効果もあることから、これからさらに重点的に取り組む必要があると考えております。

32ページには、省エネルギー化に向けたE S C O事業の取組を載せております。

33ページには、この戦略3-1につきましては取組状況と課題を載せております。取組3-1-④のE S C O事業について、公募を実施いたしました瓜破斎場の業者決定が今年度にかかってしまいましたけれども、そのほかは達成できております。引き続き市設建築物のファシリティマネジメントに取り組んでいくこととしています。

経営課題の4については、説明を省略させていただきます。

経営課題の5でございますが、「公共施行の土地区画整理事業、市街地再開発事業の

計画的、効率的な実施」ということで、公共施行の土地区画整理事業については、戦略5-1に挙げておりますように、効果的な実施と早期完了に向けてというふうに、また用地処分等による効果的な収支不足対策の実施と所管財産の効率的な運営ということで取り組んでいます。

41ページに達成状況を挙げておりますが、一部の地区で若干遅れておりますが、全体的にはおおむね計画どおりに進んでおります。早期完了に向けて、より厳格な進捗管理を行ってまいります。また、21年度からは各地区の進捗状況を数値で把握するために、業績目標に建物移転率を示して管理をしています。

戦略5-2の阿倍野再開発事業につきましては、先ほど局長からも説明させていただきましたが、A2棟、A1-2棟、43ページに図がありますが、この2棟については21年に着工に至ることができましたが、D4-1棟、C2-1棟、この2棟については、特定建築者を選定することができませんでした。また、阿倍野歩道橋の架け替え工事についても、3回の入札が不調となってしまいました。これについても社会経済情勢の変化を十分に把握して、できるだけ早くに推進できるように取り組んでいくこととしております。

経営課題6については、説明を省略させていただきます。

以上が20年度の進捗状況でございます。説明が長くなりまして申し訳ございません。  
**(都市整備局) 岩城局長** 21年度の経営方針について、これから重点的に取り組むことにつきまして御説明申し上げます。

21年度は、2つ重点化を図っております。1つ目は経営課題全体にかかわることですが、先ほども反省点で述べさせていただきましたけれども、地域との連携を図る上では必要なんですけれども、施策の内容でございますとか、居住地魅力に関しまして、双方向型の情報発信に努めてまいりたいと思っております。時々の社会情勢や市民ニーズを的確に踏まえた検証・改善を加えまして、十分な情報の発信を図ってまいりたいと思っております。

もう1点は、市民の安全の確保に関する施策でございます。具体的には市民生活の安全・安心の確保に向けまして、これまで取り組んでおりました建築物の耐震化、密集住宅市街地の整備に加えまして、地域の防犯性の向上に取り組むことにいたしました。密集住宅市街地の整備につきましては、これまでの老朽住宅の建て替え支援事業とか、狭あい道路の拡幅促進整備事業等の取組に加えまして、被災時に延焼防止と、避難や

救助活動を行いやすくなるように、幅6メートル程度の道路整備と沿道建築物の不燃化を図る主要生活道路不燃化促進整備事業を創設いたしました。また、耐震化につきましては、市が所有する建築物100棟を耐震化いたしますとともに、民間住宅につきましても、補助制度の拡充等を図ってまいります。

また、地域の防犯性の向上につきましては、地域の方々の防犯活動を支援いたしますため、地域に防犯カメラを設置する場合に補助を行う制度を創設しております。また防犯活動を行う地域団体におきましては、見回り等を行うに際しまして、その集合場所ですとか、いろんな打ち合わせする場所がないということなので、地域団体に対しまして市営住宅の空き家住戸を提供したり、それから、青パトを安全のために巡回しておりますから、市営住宅の空き駐車場を提供したりすることにしております。

以上、重点化を図る施策をはじめ、各種施策の進捗管理を厳格に行いまして、効果的な事業進捗に努めてまいりたいと思っております。

**(都市整備局) 酒井企画部長**　　ちょっと時間が超えておりますので、変更の内容という、この横長の資料に沿って、ポイントだけ御説明させていただきます。

主な変更内容、9項目挙げておりますが、一番大きな変更は3番目の項目でございます。1ページ目の左側にあります「老朽住宅密集市街地の防災性及び住環境の向上」という項目と、3ページ目の上から2つ目のところにあります「建築物における耐震性の確保」、これら2つの項目と、今、局長から説明がありました防犯性を高める地域防犯活動の支援に関する項目、これら3つの項目をまとめまして、2ページ目の真ん中あたり、ここに「市民生活の安全・安心の確保に向けたまちの防災・犯防性の向上」、ということでまとめています。これは元気な大阪を目指す政策ビジョンにおいて、「安全、快適な暮らし力」が掲げられたことを踏まえまして、今、申し上げた3つの項目を1つにまとめ、ここに新たに経営課題2としておこしたものでございます。

それ以外の項目につきましては、委員会の方から御指摘をいただいた具体的な子育て層対策に関しての御指摘を制度として盛り込んだことでありますとか、あとはそれぞれの項目の中で、具体的な地区の事業がスタートしたとか、制度を拡充したとか、そういったことを修正しております。大きな項目は今、申し上げたところでございます。

21年度の経営方針に向けての変更点は以上でございます。21年度はこれらの6つの経営課題、それから戦略が1つ増え、13になっておりますが、これらの戦略を達成するための具体的取組を積極的に進めてまいりたいと考えております。

説明は以上でございます。よろしくお願いたします。

(大住委員長) ありがとうございます。

ただいまの御説明につきまして、御意見、御質問をお願いします。

(惣宇利委員) ビジュアル化ということで補足資料をいただいておりますが、その資料から質問を3つばかりさせていただきます。

様式2の補足資料、これの8ページのところに戦略1-2とありまして、平成20年度  
の取組実績と課題への対応ということで、新婚世帯向けの家賃補助制度、これをもう  
3年間やるとか、5年間やるとか、結構長い歴史のあるもので、私も関係したことが  
ありましたが、入ってこられた方は、結局は出て行かれるんですかね、まずどうなん  
でしょう。

(都市整備局) 酒井企画部長 制度を利用された方について、5年後にどうされてるか、  
ということ进行调查しております、最後まで6年間受けられた方は、8割以上の方が  
5年後も市内に残っておられます。途中で抜けられた方も含めて、全体を見ましても  
6割の方は市内に残っておられます。また、補助受給者のうち、市外から来られた方  
が半分ぐらいありますので、一定、市内への居住促進効果はあると考えております。

(惣宇利委員) 私としては、もしこれに効果があるのであれば、ほかの都市も結構やる  
かなと逆説的に考えています。私の頭の中で答えがさきにあるような言い方をして恐  
縮なんです、やっぱりこれは本筋でないのかなという感じをまだ私は持っています。  
ここに一部書いておられたと思うんですが、その制度の内容等について検討を行うと  
か、いろいろ書いておられまして、それは大阪市内に住んでもらうために、子育ての  
段階で一時的に補助金を出すというようなことをすれば、確かにそれなりの効果はあ  
ると思うんですが、最終的にその人が住むかというのは、期間限定の補助金ではな  
いんじゃないかな。もっと大きな問題が、大阪市内に行けば緑が豊かにあるとか、非  
常に安全だとか、そういう住環境がいいとか、何かトータルなものがあれば、この事業  
もぱっと劇薬的に効きそうな気がするんですけど、これが本命になるのは寂しいなと  
いうのが私の本音です。このことについてどう考えておられるんでしょうか。

(都市整備局) 平岡理事 理事の平岡でございます。

今、先生から、御指摘ございましたように、基本的にやっぱりその町に住みたいとい  
うことは、トータルの住宅、それから住環境の魅力というものが、必要不可欠だと思  
っています。我々もそういうことはきっちりやりつつ、市内に住むきっかけづくりも

必要ではないかと考えています。不動産にかかわってる方や、ディベロッパーの方など、いろんな方にヒアリングしますと、やはりなかなか知らないところに引っ越しするとか、住むという動機が働かない。若いときに住んだところにまた帰ってくるというふうな傾向があるんで、我々としてもここの7ページのところに、先ほど部長が説明しました、5歳階級別の人口増減について、我々の目標にも書いてますが、こうした30代から40代、これから大阪を支えていただく担税力のある人、そういう新婚さんに、まず大阪市に住んでいただいて、また6割以上の方は、市内に住み続けていただいているんですが、市外に出た方もまた大阪市に戻ってきていただくことも期待できるところでして、この制度を効率的に実施するために、補助限度額の見直しなど、いろんな改正をしながらやらせていただいているということでございます。

(惣宇利委員) 私としては、やはり全盛期といいますかね、316万近くだった人口が、260万ぐらいに減少した、60万ぐらい減少したという、そのことの原因がやっぱり一番大きいんじゃないかなと思ってるんですけどね、これはこれぐらいにしときます。

次、2点目は、これは情報として教えてほしいんですけども、そんなものかなと思ったのは、9ページ目のところで、不燃領域率が今35%のところ、40%になると、焼失率は急激に低下するという、これ直感に訴えるとどういうメカニズムになるのでしょうか。

(都市整備局) 酒井企画部長 不燃領域率といいますのは、現に空地になっている公園だとか、6メートル以上の道路といった空地と、それから建物については全体の建築面積の中で、不燃建築になっているものの率、その2つの率を勘案して算出するものがございます。この率が40%になるということは、ちょっと直観的になかなか申し上げにくいんですけども、空き地があることと、耐火建築物が一定量以上になることで、ここのグラフにありますように、5%の差ですけども、燃え移る可能性が急激に減るといって建築研究所の研究成果等を踏まえ、国の方からもこういう状況だから40%を目指すように、という一定のガイドラインが出ております。

(惣宇利委員) ああ、そうですか。

3点目、最後ですけども、市営住宅に、新語といいますか、市民住宅という言葉が21ページのところで出ていますが、前に市政改革オープンフォーラムか何かのときに市営住宅の話をやったことがあるのですが、あれはたしか中央体育館でやったんじゃないかな、まだ北山さんが局長されてたころ。あのときの話の延長線上でちょっ

と触れたいと思うんですけども、21ページのところに市営住宅の現状と課題として4つ課題が枠で書いてあって、その一番左側のところ、とにかくいわゆる賃貸住宅に占める市営住宅のシェアが非常に高いと、全国でも際立って高いというところを、どうして抑えられないかという質問をしたときに、あのときに答えられたのは、1つは公営住宅にかかわる法律の縛りがあるって、なかなかできないという話だったんですけど、これは依然としてそれが存在してて、市営住宅のストックを減らさない、というのが大前提で話が進んでるんでしょうか。

(都市整備局) 岩城局長　　公営住宅法で以前、市営住宅を建て替える際は、従前戸数の2倍を目標に建てなさいというのが、国からの指示であったんですけど、今はその項目はなくなりました。

(惣宇利委員)　だから私としては、市営住宅を確かにDVの問題とかがあって、緊急に必要な人には行き渡るようにしないといけないんですけど、圧倒的に大きな量というのは、むしろ民間住宅が今、余ってると思いますので、そちらの方に担当してもらって、大阪市のウエートはもっと違う方向へシフトさせていくべきじゃないかなという気がしています。

それと一緒に答えてほしいんですが、もう1つ、結構前から問題になってるのは、この3つ目のボックスの管理・応募の課題ですか、応募倍率の大きな偏りというのと、それから一番下の入居期間の長期化、どちらも懸案事項だと思っています。応募倍率が非常に高いところは、これは僕は民間に任すべきじゃないかなという気がするんです。大阪市が非常に便利なところで安い家賃でやるということは、市営住宅の人气が高いんじゃないかと、市営住宅が割安だからみんなが応募してるだけであって、そういうところはどういう形で建てたとしても便利なところだから、入居者がいらっしやるでしょうから、これは民間に任せた方がいいんじゃないかなというのが1点。

それから入居期間の長期化の問題だとか、駐車場の問題だとか、それから暴力団の問題だとか書いてあるんですけど、こういう問題というのはずっと長引いて続けるような気がしています。めどは立ってるんでしょうか。

(都市整備局) 岩城局長　　確かに民間住宅との役割分担というのがあろうかと思っています。私どもは民間住宅の方にシフトしていただけるのであれば、公営住宅で全部面倒見なくてもいいんじゃないか、と思います。ただ、今、住んでおられる方々は、低所得者ですので、できるだけ穏やかな形でシフトしていく必要があると思います。また、市

営住宅は入った人だけが既得権でずっと利益を受けるのではなくて、できるだけ市民の方、共通の利益となる、敷地・建物、市民の財産ですので、できるだけ効果的に利用していきたいと思っております。

(惣宇利委員) 勘ぐりしてしまって申しわけないんですけど、そういうところこそ入居期間が長期化するんじゃないかなと思うんですけど、例えば親子、孫までかどうか知りませんが、何世代にもわたって、いわゆる居住権というんですか、そういう形で法律上もある程度認めざるを得ないというような形で、ある意味、合法的なんだけども、道義的にはどうかなと思うような形で、結構長期間入っておられる問題が現実には多いんじゃないかと思うんですが。

(都市整備局) 岩城局長 法令上は、収入が高くなれば出て行っていただくということが定められておまして、それにつきましての取組を行っております。問題は、御高齢になられて、前より収入が少なくなって、長期化するから出て行ってねと言っても、なかなか現実として出て行けなくて、出て行った場合には、すぐ生活保護を受けるような形になりますので、それも大阪市にとってはどうなのかなという疑問があり、ふさわしい家賃で住み続けていただくことも、ある程度仕方のない面もあるかなと。

(大住委員長) このビジュアルな補足資料を拝見して、1ページ目のところにありますけれども、都市整備局の使命で人々が元気、まちが元気、地域力を高めましょうということですけど、先ほどの惣宇利先生からのお話にも、そもそも家賃補助で、要するにコストが安いからということで、コストで誘導するというのは本来逆であると。本来はそうではなくて、魅力で引き寄せるものと、大阪の町の魅力、ブランド、居住地としてのブランドを高めるのが本筋だということで、そういった形での施策を中心に進めていかれているというお話だと思うのですが、その場合に、魅力を高めるとか、あるいは愛着を持って暮らせるか、それはベクトルとしては確かにおっしゃることは全くそのとおりだと思うのですが、魅力ある地域って何なんだろうとか、魅力ある居住空間って何なんだろうとか、そのコンテンツが伝わっていかないと、ブランドではないですね。だからそのコンテンツというのでしょうか、その中身についてのメッセージを、もっと出していければいいと思うのですが、これは先ほどの経済局さんでも同じような話が実は産業の方で出ていたのです。魅力とは何か、何かが必要だ、その何かが大事というけれど、その何かがよくわからないということですね。そういう話があったのですが、同じようなことが、やっぱり居住空間、

都市の魅力ということですが、どういう魅力があるかというメッセージが伝わっていく必要が多分あって、魅力がありますよとだけ言われると、どういう魅力かわからないですね。だからそういう意味での情報発信が必要、情報発信をするには、恐らく他の関西の高級住宅地となるかどうかはわからないですけども、それに匹敵するようなメッセージがきちっとつくられていく必要があると思うのですけれども、その点はいかがですか。

**(都市整備局) 岩城局長** 委員長おっしゃるとおりで、私どもは魅力をわかりやすく言えば多様化と個性だと思ってるんです。それが果たして発信できているかといったらなかなかできていない。HOPEゾーン事業というのはその個性をもうちょっとブラッシュアップしようかなとかいうような取組なんですけれども、住宅施策自身が、非常に公営住宅一本やりみたいな単調なところがございましたので、それを変えていこうということで、そういう意味で情報発信が重要かと思います。

それと、やはり東京とか横浜とか、阪神間に比べましたら、高級住宅というのは意外と先生おっしゃるように少なく、外国のビジネスマンの方とか、外交官の方なんかに住もうかなと思うような気持ちになるかどうかといったら、やはり教育の問題ですか、安全の問題ですとか、いろんな各施策と関係ございますので、横との連携を密にしてやるのが、私どもの住宅施策の多様性とか個性を発信できるのではないかな、というふうに思っております。

**(都市整備局) 平岡理事** それと、おっしゃったように、まちにはそれぞれいろんな魅力があると思うんですね。我々が一番それを大事にするのは、まちの人が、このこういうところを大事にしたいとか、思いを持っておられるところがあるんですね。例えばこのHOPEゾーン事業を最初にやりました平野郷なんかは、旧の環濠集落ということで、まちにまだ昔の木造住宅というのがいっぱい残ってるんですね。それを大事にしたい、だんじりのお祭りもあつたりします。我々としては、そういう所に入って行って、まちを大事にしてる人たちのネットワークをつくっていくわけなんです。そのためには1年では到底無理なんです。2年、3年かけて、いろんなワークショップをやって、まちに思いを持って人たちを、だんだんひっつけて行って、HOPEゾーンの協議会をつくって、修景とか、それからだんじりが通るところを、先ほどありました、無電柱化はできないですけども、電柱を集約化するとか、そういう事業をまちの人と一緒にやっていくと。その中で、平野の人たちは、「祭りちょうちんが似合

うまち」と、そういう目標を、僕らと一緒につくってやっていってるんですね。そういうものを、1つ1つ、つくっていきたいと思っています。

今、それぞれの地区でのネットワークもできつつありますし、説明をちょっと省いてまじすけども、天神橋筋六丁目にあります住まい情報センターでは、大阪市の住宅情報にかかわるいろんな情報を発信しているのですが、そこで、NPOやまちづくりに取り組む方々とのネットワークを構築しており、いろんな人と交流できるような仕組みもつくっています。あとはそれをおっしゃったように、まちの魅力や取組といったことを、もう少し市外、外にどんどん発信していくということは、我々もこれからやっていかなあかんと思っています。

(加茂委員) 大阪市さんのHOPEゾーンなんかは、もう非常によく存じ上げておられて、すばらしいと思って非常に感服しております。ただ、今ちょっと委員長の方からメッセージ性という話があったんですけども、そういう意味ではちょっと経営方針の書き方として損をされている部分があるのかなと感じました。何というか、仕事を評価するためのシートというよりは、仕事の中身を最も効率よくPRするためのペーパーだというふうにとらえていただいて書いてくださいというのが、ほかの局さんのときにも話としてはあるんですけども。例えば21年度の経営課題3にいたしましても、「市民住宅」の実現というのが経営課題になって、平成21年度局経営方針の5ページ目のところ、経営課題3が「市民住宅」の実現、戦略3-1が「市民住宅」の実現に向けたとあるんですが、達成目標がまた経営課題3と同じ「市民住宅」の実現というふうになっているんですが、その中身を見ますと、取組3-1-①のところでは市営住宅団地の再生というふうに書かれていて、実際の取組を見てみますと、結局、団地の外から見たときに魅力のある団地になってこそ団地の再生だというふうを考えていらっしゃるということが読み取れます。しかし、メッセージ性としては、どちらかというと福祉政策に近い、セーフティーネットとしての取組②と一緒に「市民住宅」の実現というふうに書かれてしまうと、その1つ1つの取組の思いが、何ていうか経営課題を読むときにメッセージ性が非常に弱まってしまいます。だから団地の再生についても、3-1-①で1行すっと入ってるんですけど、それはもう少し戦略の方にシフトしていただいた方がよいと思います。この施策を見ると、外から見て魅力のある団地とは何かというのを、コミュニティービジネスとか、生活利便であるとか、新婚世帯がいることであるとか、結局、答えを持っていらっしゃるのだと思

うんですけれども、読み手の側がそれを読み取れるような戦略と経営課題の書き方に  
していただいた方が、局さんとしてもいいのかなと感じました。

特にこの「市民住宅」の実現というのは、すごく大きな内容を持っていて、3-1-  
①は団地の再生ですし、その下の部分というのはもっと福祉政策に近い、セーフティ  
ーネットに近い部分というのが出てきていて、やっぱりこの2つをまとめてしまって  
市民住宅という、結局やってることが結果として伝わらなくなるのと、あとプラン、  
ドゥ、チェックのチェックをされるときに、どういうふうにチェックするのかなとい  
うふうにちょっと感じてしまいます。全部にわたって結構そうでした、例えば経営課  
題4も、経営課題と戦略と達成目標が全部くし刺しのようになっているので、  
多分いろいろな議論の結果、出てきた施策の打ち出し方としては、すごく損な書き方  
というか、思考、プロセスがわかりにくい書き方になっていますので、これは本当に  
市民の方に活動をPRしていただくためだと思って書いていただいた方が絶対によい  
と思います。

もう1点は、ちょっと別の話になりますが、経営課題1なんですけれども、地域との  
連携による魅力ある住まい・まちづくりの展開という経営課題に対する戦略への展開  
が、ちょっとわかりにくいなというふう感じたんです。HOPEゾーンはまさにそ  
うだというふう感じておりまして、大阪市さんのHOPEゾーン事業というのは私、  
素晴らしいと思っているんですけれども、例えば新婚・子育て層の市内居住の支援が、  
地域との連携とどういうふうに結びつくのかなというのを、これを見ると感じてしま  
いまして、ましてや次のページの区画整理事業なんかは、経営課題1を達成するた  
めの戦略として、どう効いてきているかというのがわかりにくいと、こういうところで結  
果としてメッセージ性が弱くなってしまうようなまとめ方になってしまっているの  
かなというふう感じました。

あと、3点目にそれと関連するんですけど、戦略1-4で、情報発信、住情報サービ  
スの充実と書いてあるんですけれども、住まい情報センターの活動については、私、  
よく存じ上げておりまして、本当に素晴らしいと思っているんですけれども、あれは  
何ていうか、今ある情報を発信しているだけではなくて、何かをしようと思っている  
人を支援しているところというのもあって、それもやっぱり素晴らしいと思うんです  
ね。ただ、これをさらっと読んでしまうと、何か情報を垂れ流しているというふう  
に読めてしまって、何でこんなもったいない書き方をしているのか、居住者の活動であると

か、消費者の活動であるとか、そういう単にある情報を流すというだけじゃなくて、活動を支援してるという部分をもう少し強調されてもいいんじゃないのかなというふうに感じました。

以上、3点が感想なんですけど、あと2点、ちょっとお願いめいた感想がありまして、やっぱりこれからの社会というのは、我々もストック型社会にどういうふうに対応していくかというのを考えましたときに、やはり中古住宅の流通であるとか、リフォーム、改修をどうするのかとか、管理システムをどうするのかとか、超高層住宅の是非の議論というのを、ここではするべきではないと思いますけれども、超高層住宅の維持管理、ストックとしての超高層住宅の管理とか、維持とかをどうしていくのかというシステム、大きくは管理システムですよ、そういうものがまだ成熟してないと思うんです。だから、今回の経営方針にはなかったんですけども、その部分に少し力を入れるというようなことも、ぜひ考えていただきたい。また、新築に関する、家を買うときにに関する情報というのは結構あると思うんですけども、居住者の方が管理をしようとしたときの情報とか、直そうと思ったときの情報ですとか、中古を買いたいと思ったときの情報ですとか、リフォームをしたいときの情報というのは圧倒的にないと思うんです。住まい情報センターというすばらしいものを持っていらっしゃるんで、そこを活用してそういったストック型住宅政策というか、そこに結びつくようなお話というのも、もう少し考えていただけたらいいのかなと思いました。

あと最後に、やっぱりまちとか住まいというのは、ある意味でハードを扱うものになりますので、環境政策との連携というか、市設建築物のところでは省エネルギー型というような話が出てくるんですけども、環境政策とどう寄り添っていくのかというか、環境問題と住まいとか、環境とまちといったような視点からの政策というのも、また次年度以降、考えていただいてもいいのかなと思いました。

以上です。

(都市整備局) 岩城局長 本当に貴重な御指摘ありがとうございます。まさに私どもが一番足りないことを御指摘いただいたものだと思います。経営方針の書き方ですが、我々としては、施策を進めるにあたり、地域の方々と一緒になって、より充実したものとし、人と人との関係を大切にしまちづくりを進めたい、と思っているんですけども、それをどう表現するかが難しかったのと、もう1つ、書くのにちょっと躊躇したというか、市営住宅団地の再生については、魅力ある団地のことばかり書きすぎると、セ

ーフティネット機能を軽視したように見えるのではないかという思いもあって、そこから辺を我々が自己規制してしまったというのが正直ありまして、もう少し今の御指摘を踏まえて、柔軟な発想で取り組みたいと思います。

(加茂委員) この経営課題3の2つの戦略なんて、すごく悩まれて書かれてるはずだろうなというふうに思うんですね。ところがまとめて「市民住宅」の実現と言ってしまうと、その悩みも伝わらないし、価値も半分になって伝わってしまうような気がいたしました。

(惣宇利委員) 前にも一度、しゃべった話なんですけども、大阪市の市民局の仕事を長年、経済企画庁の委託を受けてやってた時期がありまして、そのときに大阪と京都と神戸、京阪神3都市の住民、それぞれ1,200世帯ずつぐらい、合計で3,600世帯ぐらいに質問して、住宅についても調査したことがあるんです。それも1回じゃなくて、3回ぐらいやったんです。大阪に住んでる人に、大阪でこれからも住む気がありますかと。そのとき共通して出てきてたのは、これからも住むだろうと、積極的に大阪のファンといいますかね、その数が大体35%前後だったと思うんですよ。恐らく今でもそうじゃないかなと予想します。それから京都の場合が55%ぐらいで、20ポイントぐらい差があって、神戸になると、その数字がさらに10ポイント上がって65%ぐらいで、数年たって違うサンプリングでやっても同じような数字だったわけです。

そのときに大阪で35%住んでる人が、なぜ住んでるかというのと、先ほど総合的な教育環境だとか、いろんな環境が住む魅力を構成してるという話なんですけど、端的に出てたのは便利やからという言葉だったんですね、商売してるからとか、便利やからと言って住んでいる。しかし京都の場合は文化があるからとか、それと神戸に行くと、まちのポリシーが好きだからとかいうような形になってて、ちょっと違う切り口なんですね。だから便利さのようなものだけで人を引きつけるのは、結構難しいことかなと、そのとき私、思ったんですね。それもよさですよ、確かにね。高層マンションで下にコンビニが入ってて、そのコンビニの下に行くと地下鉄が走ってるというようになると非常に便利だとか、コンビニの上には開業医のお医者さんが入ってるとかになって、便利だということで、その便利さでいくのもいいんだけど、それがどうして35%どまりになるのかなと思ったんですけどね。

だから都市整備局の資料、あるいは前の住宅局の資料なんかいろいろ見てるときに、本当に市民の生の声、あるいは外部の人から見たら大阪はどう見えてるかとか、そう

いう生の声をもっと聞いて、それを分析して住宅政策なんかに反映させるべきだと思うのですが、アンケートはとっておられるかどうか、そこが前から気になってたところなんです、いかがでしょうか。

(都市整備局) 岩城局長　とってます。国のレベルの住宅需要実態調査については、5年に1回やっております。

(都市整備局) 酒井企画部長　あと各種施策、先ほどの家賃補助や子育て世帯向けの利子補給制度など、実施している施策の利用者に対して、実際に施策をどうやって知ったかとか、どういう点を評価しているのかとか、御意見、御感想も聞くようなこともやっております、それを踏まえていろんな施策の拡充だとか、新規施策を考えたり、ということもやっております。

(惣宇利委員)　ただ、もう1つ屈折したことを言いたいんですけど、アンケートの答えが真髓といいますかね、本質を突いてるとは限らないんですよ。ちょっと変なこと言いますが、例えば健康について尋ねたとして、いわゆる有機栽培のものだったら30%でも50%でも高くても買いますか尋ねると、アンケートでは30%でも50%でも100%でも買うというふうに結構数字が高くなるんですよ。ところが、実際、スーパーに行って買っている場面見ると、かなりずれてしまうわけですね。アンケートのときは、健康って大切だと、有機栽培は健康にいいだろうというようなことで、そのとおりで30%と50%に丸をしていくわけですね。しかし実際に行動するときにはそうじゃなくて、どっちを食べても余り変わらないのと違うか、というような感じで買ってしまっているわけですね。

それと同じことで、新婚世帯に補助金出すと、どうでしたかと聞くと、あれで助かりましたと書くと思うんですよ。しかし実際には、例えば和歌山に住んでる、あるいは岡山に住んでる人間が、大阪に住むか、京都に住むか、奈良か神戸かといったときに、大阪はひたたくり多いとか、何か柄が悪いとか、何かそんなことが影響して動いてるかもしれないんですよ。都市整備局としての範疇での質問にはそう答えてるけども、ほかのことが作用してるというんですかね、そういうところを注意しないと。私は、結構数字の差があると思ってるんですけど。

(都市整備局) 酒井企画部長　私ども、住まい情報センターでいろんな取組をしております。情報提供だけじゃなくて、相談を受けたり、もっと積極的な魅力情報の発信をやったり。先ほど加茂委員からも御紹介あったように、各種団体がいろんな取組を

されてるので、その団体とセンターとが一緒になってタイアップイベントをやったりとか、まち歩きのイベントをやったりとか、いろんな取組をやってまして、その根本にありますのは、大阪のまちというのは、働くこととか遊ぶこととしては、割と評価されてるけれども、住むところとしてはなかなかイメージが乏しいというか、余りいいイメージを持たれてないので、それを改めていくには、やっぱり積極的にそういう発信もしないといけないし、そのことを共有していくような、いろんな努力もいるだろうということを根本に思っています。それに基づいて、いろんなアンテナを張ってるつもりなんですけども、そのアンテナの張り方が、今、先生おっしゃったように、ちょっと本当の部分に達してないとすれば、もっと頑張らないかなと思います。いずれにしても住みやすい、市長が申してます、「大都市、そして一番住みたいまちへ」ということに向けて、私どもが持つて住まいとかまちづくりのいろんなノウハウをそこへ集中できるように、また他の分野との連携による、やっぱり居住というのは住宅だけじゃなくて、周りの環境もすべて判断されますので、そのあたりを十分な連携をさらにしないとイケないな、と思っております。

(大住委員長) 多分、利便性、便利だからという意味で住んでいる人は、日本の中に結構いると思うのです。最近都心に住む人、増えていますが、例えば東京の都心に住んでいる、都心の高層マンションに住んでいる人たち、そういう方たちは便利だからということですが、ただ便利だけじゃなくて、便利プラス何か住むブランドイメージがあります。六本木に住んでいる私の友人、金持ちですが、やっぱりずっと住んでですね。それが今、1つのステータスのイメージになっているので、だから利便性を追求するといっても、中途半端な利便性じゃなくて、もっとレベルの高い利便性が確保されていないと、住み続けるということにならない。

それでは、例えば神戸に比べて、あるいは大阪府の北部の高級住宅地と比べて、あるいは神戸寄りの阪急沿線と比べて、そういうふうになると、何か違うわけですね。だから本当にその町に住み続けるというためには、多分、何かがあるのです、すごい何かがあって、何か魅力というのですけれど、恐らく非常にいいイメージで自分が住んでいる状況を持ち続けることと思うのです。大阪に全くないかという、そうではなくて、理事がおっしゃったとおり、あると思うのです。だけど大阪市としてどうするかということになると、多分、ある地区でとか、ある地区でというだけではないかもしれないので、何かきょうお話を伺っていて、都市のブランドはすごく大事と、都

市のブランド、都市のイメージなんていうのをつくり上げていく、大阪のある地区はこうだけど、こっちはそうよ、こっちはああだ、確かにそうだけど、大阪全体でこうだという、何かそういうブランドをつくり上げていくことが、ひょっとすると先ほどの経済局さんとの関連であるかもしれない、重要なことかもしれませんが、意外といいかもしれないと、きょうの話を伺って思ったのです。

といたしますのは、横浜が実は開港150周年。うまいですよ、横浜だけじゃないです、開港した港が5つあるのに、何で横浜だけ150周年なのと思うのですが、そうはいっても横浜がうまいと思うのは、そういうものをうまく活用しているということと思うのです。横浜の都市ブランドづくりを横浜の開港150周年事業で進めているのです。イマジン・ヨコハマというプロジェクトで、私の友人が中心になり進めているのですけれど、3月にスタートして、市民ボランティアの方が1,000人近く、核になって進めています。いろんところでワークショップを今、開いているのですけれど、それがボランティアの人たち、プラスアルファというんじゃなくて、数10万人の市民の人たちを巻き込んで、リレー式のインタビューをしながらどんどん広がっていきこうとしていますね。横浜の人口からすると、数10万人は別に多いわけではないのですけれど、ただ、数10万人の人が入り込んでくるというのは、それでもすごいことかもしれない、そういう形で横浜としての都市ブランドをきちっとつくりながら、自発的な市民の皆さん主体の事業が、ひょっとすると協働型の事業の輪をつくっていきこうとしています。これはひょっとするともものすごく大事なことかな、と今日のお話を伺って思いました。

(都市整備局) 岩城局長 　　実は長い間、大阪の場合はみんな同じに扱わないといけない、どこかの地域だけの特性を出すということはダメだ、というふうに思い込んでいたところがあって、そういう意味で魅力の特性の問題ですとか、特色とか、そういうところが都市の戦略として出しにくかった、都市計画的なセンスを出しにくかったということが、僕らが公営住宅を中心にやってきたという、そういうことにもあらわれてくると思います。だから今の先生方の御意見は、やっとな僕らが目覚めて、何とかこれからきちっとした魅力の発信と創造に取り組むことができるんだなというふうに、むしろ応援歌みたいに聞こえましたんで、ありがとうございます。

(惣宇利委員) 　　ちょっと今からしゃべるのは余談みたいな話なんですけども、横浜の港と神戸の港と大阪の港、色で例えると何色ですかというアンケートやったことあるんですよ。そしたら横浜はブルーだった、神戸はブルーと緑が圧倒的に多かった。大阪は

というと茶色という。恐らく大阪はイメージからして周りに何も見えないんですね。神戸ならきれいな風景が周りが見えてくるが、大阪では倉庫群が見えるとか、アスファルト、セメントが見えるとかになって、そういう感じなんです。

それからもう1つ、大阪市内にいろんなターミナルがあるんですけど、ターミナルのところで、これはいい評価なんですけど、赤とか、それとかもう1つ何だったかな、色の心理学者にこれはいいと教えてもらったのがある、赤とそれから黄色だったかな、梅田界限と、それから難波界限がよかったんですね、大阪でいわゆるキタとミナミにあたると思います。そこでは人々の間に一体感があると、その一体感がなぜあるかという、地下街がワンフロアなんです、キタでは例えばそれぞれ阪急からずっと堂島のところまで地下を歩けるわけですね、信号なしで、一体感の持てる空間が地下にあるんですね。それが難波にもあるわけですよ、難波も結構一体感があるわけですね。

一番みんながだめだと言って、茶色から黒と言ってたのは、京橋、それから鶴橋、この辺が一番悪かった。それより少しましなのは、上本町6丁目、十三なんですね。それをどんなふうに見るかという、今言ったように一番だめだと言われてる京橋とか鶴橋いうところは一体感がないんですよ、殺伐とした形で、いろんな形で信号で切られ、段差で切られとか何か、共通の平面を持ってないわけですね、要するに地下街がないんです。だからある意味で、大阪のターミナルで評価の悪いところは、全部地下街がない。あるけども評価が悪いのは天王寺、天王寺の地下街は平面でないから、段差あり階段だらけで。だからそういう形で、大阪の限られたターミナルのところをもっと有効に人々のコミュニケーションのできるような、そういう装置にしていくとか、住宅じゃないと言われると、それまでのところがあるんですが、都市整備局としてはそういう視点も必要なんじゃないかなという気がしますけど。

(大住委員長) 気がついたら時間がもうかなり過ぎてますんで、今日どうしてもということがございましたらおっしゃっていただけますか。よろしければ、一旦ここで審議を終了させていただければと思っています。

委員の皆様方で、きょうの審議の中で言い足りなかったことや御意見、御質問が後で浮かんできましたら、事務局の方へメールで御連絡いただけましたらと思います。

都市整備局さんの方で、もし何か改めてこの場に出したいというような資料等がございましたら、後で事務局の方に御連絡をいただければと思います。

それでは、都市整備局の皆さん、ありがとうございました。

(都市整備局) 岩城局長 どうもありがとうございました。

(大住委員長) それで、今日は経済局と都市整備局について審議をしたわけですが、今日の意見のやりとりの中で、何か総括的な御指摘をいただければと思います。

(惣宇利委員) 経済局の感想ですけど、経済局の説明は、経営課題が並んでるんですが、僕がいつもよく言う言葉で言えば、経済局は何かまだ行き先の書いてないバスのような感じがします。今、確かに未曾有の不況とかいうことで、それにかかりきりになっているのはわからないわけではありません。それもある意味、横に置いておいて、本来の大阪経済がいわばずっと衰退してきてるのを、どういうふうに歯止めをかけるかという、その歯止めをかけるということで、ものづくりとか、売りづくりとか、いろいろやってるんでしょうけど、それがどうしてうまくいかないとか、その辺のところをもっと掘り下げて、そしてこうするというようなことをいろいろ提案してもらったら、ある程度説得力あるかなと思うけど、何かダラッと流れてる感じなんですよね。だからまだまだ、ずるずるこのままかなという気がしてしまいますね。

(大住委員長) ただ、局長さんも最後おっしゃっていましたが、要するに大阪経済を活性化するための何かがわからないと。

(惣宇利委員) その何かが財政学をやってる先生は地方分権とか、地方にもっと財源を回すようにして、とりわけ政令指定都市の評価が非常に低いというので、それを上げるべきだとかいうことになるのかもしれませんが、その辺をもっと積極的に探ってほしいと思いますね。

(大住委員長) ひょっとすると、不況は変化を加速させますね、局長もおっしゃっていましたが、変化を加速させると、次に少し景気がよくなったときに、実は大阪が傾いてしまっていて、ということになりますね。ひょっとすると、大阪が抱えているのは、経済環境やビジネスの環境が、ここ10年ぐらい大きく変わっているにもかかわらず、変わっている環境変化をとらえていなくて、その環境変化に対応できる対処方針でしょうか、こうすればいいんだという新しいビジネス環境に対応したビジネスモデルがない、そういう感じですね。

(小幡委員) 中小企業が99%とおっしゃってるんですけども、全国的に見ても95とか、97なんですよ、ちょっと大阪が多いだけで、ほとんどが中小企業なんですよ。そういう99%の中小企業のために、もちろん資金を出さないといけないんですけども、根本的にそういう中小企業があつていいのか、中小というより、本当に小のところですね、

それを今救おうとしている、それでも廃業していきますでしょう。極端に言えば、この救っていること自体がいいのかどうかも考えないといけない。もう構造を変えていけないといけない。

(大住委員長) ただ、言葉上はおっしゃっていましたがね、福祉政策はもうやめたい、いや、もうやめるんだというふうにおっしゃっているにもかかわらず、既存の中小企業の方に何か目が行ってるような感じがするのです。

(惣宇利委員) それから住宅の方は、数は数えてないですけど、大阪市内も結構今、マンションが増えてきたんですね、さっき加茂委員がちょっと言われたんですけど。あの現象を都市整備局はどういうふうに見ているのか。それは横に置いておいて、私たちはこの政策を粛々とやりますというようなことで動いてて、それも今、大住委員長が言われたように、ひょっとして大きな社会の変化が住宅部門にも起こってるんだけど、それとは関係なく、大阪市は粛々と住宅政策をやっているのかもしれないね、そう言うと、きつく言い過ぎているのかもしれませんが。

(加茂委員) 市営住宅だけが住宅政策の対象と考えられているのなら、余りいいことではないかもしれないなというふうに思うんですけど。今、市営住宅に入れない層とか、やっぱりあると思いますし、こぼれてる人がたくさんいて、市営住宅には入れずもつと厳しい状況が生まれてる場合もあるかと思いますが。市営住宅だけで何とかできる状況ではなく、本当はほかにもあるんだと思いますね。

(惣宇利委員) 大阪市内の住宅というのは、各マンション内の戸数を1戸ずつ数えるとして、110万ぐらいだと思うんですね。110万ぐらいの中の10万ぐらいが大阪は市営住宅なんですけどね、それと府営住宅が1万強ぐらいあるんで、両方合わすと1割ぐらいが公共部門の住宅で、そこで色々なしがらみがあって、動きがとれなくなっていることであれば、むしろ僕はある意味で減らしていった方がすっきりするかなと思うんですけどね。

それと、大阪市内の都心の東西南北の4区のあたりの都心部分と、周辺区では大分状況が違うんですね。HOPEゾーンもそうなんですけど、やっぱりブロック的に分けて多様化とか個性と言われてるようなものをはっきり出す必要もあるかもしれませんね。

(大住委員長) 多様化とか個性というのは。

(惣宇利委員) 局長は個性を魅力とおっしゃってたんですけどね。

(大住委員長) 多様化した状態がどういう状態で、何がいいのかを伝えないと意味がな

くて、どういう形で個性が発揮されて、こういういい点があると言わないと意味がないですね。だからそもそもメッセージ性といって加茂委員も言われていたのですけれど、そのとき余りおわかりじゃなかったような気がするのです。多分当事者はすべてのことがわかっているかもしれなくて、状況や背景とか、コンテキストみたいなものが明らかになっているので、おれたちはわかっている、と言うかもしれないのですけれど、関わってない人には全然わかりませんね。こういう状態だとだれも理解できないです。

(惣宇利委員) それから京都大学の住宅関係の先生が言われた言葉で、いまだに耳にちょっとひっかかっているのは、大阪の文化というのは、やはりフラットというのか、平面の文化というのか、コミュニケーションをやって、長屋のような形の平面の文化だったところが、全部高層化というか団地とかになって、縦の文化といいますかね、全部ある意味1階だけでみんなが住んで一緒にわいわい言っていたような、そういう文化のあった大阪が、4階建てとか5階建ての団地とかマンションになってくると、大阪は縦のコミュニケーションというのは非常に下手なエリアだというふうに言われたんですけど、それはどこの地域でもそうかもしれないと思いながら、特に大阪はそうなのかもしれない、縦になると余計疎遠になってしまって、大阪らしい人情のようにながりが希薄になってしまうような。だけど縦になっていくのは仕方ないとしても、横の文化を縦の構造物の中へどういうふうになじませていくかという、そういうソフトが何か必要なのかもしれませんがね、何がいいのかちょっとまだわかりませんが、横の文化と縦の文化というような言葉が気になっています。

(大住委員長) 横の文化というのは、そもそも大阪自体が平地でフラットだからですね、例えば京都なんか北山とか円山、神戸も坂道ですよ、だからそもそもそれで高低差があるので。ただ人間というのはやっぱり横ですよ、どうしてかという、視界というのは上に広がらない、横に広がりますから。

(惣宇利委員) そうですね。

(大住委員長) 三次元にならない、二次元的とでもいうのでしょうか。

ということで、かなり時間が過ぎてしまいましたので、このぐらいで終了したいと思います。

それで、次回の委員会では環境局の個別点検に関する審議と、第1回で審議した中央卸売市場の質疑事項に対する説明を予定しております。

最後に事務局から連絡事項、お願いします。

(本田課長代理) 長時間の御審議ありがとうございました。

次回の委員会は7月31日の10時から開催させていただきます。

(阿部課長) 事前に10時半と申し上げておりましたけども、少し議題が増えましたので、朝早くて申しわけないですけど、10時スタートでよろしくをお願いします。

(本田課長代理) 会場につきましては、本日とは変更になりまして、第1回と同じP1階の会議室で開催いたします。御出席のほど、よろしくお願いいたします。