

第89回 大阪市中小企業対策審議会

平成22年11月8日（月）

大阪市経済局

## 第89回 中小企業対策審議会議事録

開 会 午後2時02分

○司会 大変長らくお待たせいたしました。それではただいまから第89回大阪市中小企業対策審議会を開催させていただきます。

私、本日司会を務めさせていただきます、経済局企画部の企画担当課長代理の榎本でございます。どうぞよろしく申し上げます。

それでは、開会にあたりまして、森下副市長よりごあいさつ申し上げます。

○森下副市長 副市長の森下でございます。皆様方には大変お忙しいところを御出席を賜りまして、誠にありがとうございます。厚く御礼を申し上げます。

委員の皆様方には平素から経済行政のみならず、市政の各般にわたりまして、御理解・御支援賜りまして誠にありがとうございます。感謝を申し上げる次第でございます。

本日は、来年度予算の編成に向けまして、成長戦略、これにつきましては後ほど経済局から御説明を申し上げることにいたしておりますけれども、この成長戦略についても御意見を賜りながら大阪経済の活力の要であります中小企業支援施策について、さまざまな観点から御意見・御提案をいただきたく、お集まりいただいた次第でございます。

本市ではこれまで様々な計画を策定いたしました。主にハード面を中心にしてでございますけれども、多くのプロジェクトということで、公表もし取り組んでまいりましたが、行政が取り組む施策・事業を中心にその方向を明らかにしてきたという状況にとどまっております。つまり、計画プロジェクトが中堅・中小企業の皆様方のビジネスチャンスにどう結びつくとか、大阪経済の活性化にどうアウトプットできるのかとかいったようなことが、その過程も含めまして必ずしも明確ではなかったという反省をいたしているところでございます。

これに対しまして、これから御説明を申し上げます成長戦略は、行政と各企業との皆様方との連携、協働を前提といたしておりますものでございまして、まさにそれがゆえに、これらの取り組み効果がどのように中堅・中小企業の方々に波及効果をもたらすものなのか、そのプロセスを明らかにした上で、その波及効果をより効果的・確実なものにするため、その中間にどういった取り組み、行政の役割を必要とするのか、検討を深めてまいらなければならないと考えております。今申し上げましたような観点から、また、市内中堅・中小企業の方々は、非常に高度なポテンシャルというようなものを有していらっしゃいますので、そういった観点からも行政の果たすべき役割、政策、事業につきまして、忌憚のない御意見を賜ることがで

できればと思っておる次第でございます。

いつもお越しをいただいております。大変恐縮でございますけれども、市内の中堅・中小企業の皆様方の活性化のためにも、ぜひとも御協力を賜りますようお願い申し上げます。大変簡単ではございますけれども、冒頭のごあいさつとさせていただきます。よろしくようお願い申し上げます。本日は、誠にありがとうございます。

○司会 森下副市長につきましては、この後の公務の関係がございますので、ここで退席させていただきます。

それではまずはじめに、本日お配りしております資料の確認をさせていただきたいと思っております。クリップどめしている資料ですけれども、順にご覧ください。

1枚目は本日の次第、2枚目と3枚目が委員及び本市関係者の名簿、4枚目が配席表となっております。この後資料といたしまして、資料1-1「経済局が取り組む中小企業支援施策の方向性について」というものです。次に資料1-2「(仮称)「新しい大阪市をつくる市政改革基本方針Ver.1.0」(素案)概要版」という資料でございます。続いて1-3「大阪市経済成長戦略(中間とりまとめ)」という資料でございます。

それでは、本年7月の委員改選によりまして、新たな委員体制となっておりますので、本日、御出席いただいております委員の方を御紹介させていただきます。

まず、新しく御就任いただいた委員の方々がおられますので、五十音順に御紹介申し上げます。皆様には簡単に自己紹介をいただきたいので、よろしく願いいたします。

新任の熊谷委員でございます。よろしく願いいたします。

○熊谷委員 クマリフトの熊谷でございます。どうぞよろしく願いいたします。ありがとうございます。

○司会 田辺委員でございます。

○田辺委員 関経連の田辺でございます。よろしく願いいたします。

○司会 寺島委員でございます。

○寺島委員 行政書士の寺島と申します。よろしく願いいたします。

私の方のクライアントは9割がた、建設業者で中小企業の方がほとんどなので、今日大阪市さんの取り組みを拝見いたしまして、中小企業の方々との橋渡しの一翼でも担えたらと思って伺いました。どうぞよろしく願いいたします。

○司会 名取委員でございます。

○名取委員 立命館大学テクノロジー・マネジメント研究科の名取と申します。今回、お

招きいただきまして大変ありがとうございます。

私どもの研究がどういう仕事をしているのかというのは、また後ほどお話しさせていただきたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○司会 西村委員でございます。

○西村委員 大阪商業大学総合経営学部の西村でございます。大学院では地域政策学、同じく流通経済と消費経済の連携などをやっております。どうぞよろしく願いいたします。

○司会 続いて林委員でございます。

○林委員 同志社大学の林と申します。神戸に住んで、京都の大学へ行って、今日は大阪市の会議に参加させていただいております。

○司会 文能委員でございます。

○文能委員 近畿大学の文能と申します。どうぞよろしく願いいたします。

私は大阪府庁に約20年在籍をいたしまして、主に中小企業の方々の御支援というお仕事をさせていただいております。どうぞよろしく願いいたします。

○司会 皆様、どうもありがとうございました。

続きまして、継続して御就任いただいております方々を、私の方からお名前のみ御紹介いたします。

秋山委員でございます。

○秋山委員 秋山です。よろしくお願ひします。

○司会 大西委員でございます。

○大西委員 大西です。よろしくお願ひします。

○司会 角委員でございます。

○角委員 角です。よろしくお願ひいたします。

○司会 高橋委員でございます。

○高橋委員 高橋でございます。よろしくお願ひいたします。

○司会 武智委員でございます。

○武智委員 武智でございます。よろしくお願ひいたします。

○司会 土屋委員でございます。

○土屋委員 土屋でございます。よろしくお願ひします。

○司会 灘本委員でございます。

○灘本委員 灘本でございます。よろしくお願ひします。

○司会 長谷川委員でございます。

○長谷川委員 長谷川です。よろしく申し上げます。

○司会 ありがとうございます。

なお、お配りいたしました名簿でございますとおり、新たに吉住委員に御就任いただいております。また、上野委員、狩谷委員、越田委員の3名の方々には継続して委員に御就任いただいておりますが、皆様方、本日御都合によりまして欠席となっております。

続きまして、本市側の出席者を御紹介いたします。経済局長の鍵田でございます。

○鍵田経済局長 鍵田です。どうぞよろしくお願ひいたします。

○司会 総務部長の松元でございます。

○松元総務部長 松元でございます。よろしくお願ひいたします。

○司会 企画担当部長の青池でございます。

○青池企画担当部長 青池でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

○司会 産業振興部長の諫山でございます。

○諫山産業振興部長 諫山でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

○司会 企業支援担当部長の神田でございます。

○神田企業支援担当部長 神田でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

○司会 また、当審議会の幹事といたしまして、経済局の担当課長が参っております。名簿に記載させていただいておりますので、紹介は省略させていただきます。

それでは、今回、新委員の皆様方によります初めての審議会になりますので、まず会長を御選任いただきます。

本審議会規則第3条によりまして、会長は委員の互選によるということになっております。いかがでございましょうか。よろしくお願ひいたします。

○角委員 大西会長に継続、続けてやっていただいたらどうですか。

○司会 ただいま大西委員を会長にということで御推挙の声が上がりましたがけれども、いかがでございましょうか。

(「異議なし」の声あり、拍手)

○大西委員 すみません、どうも恐れ入ります。

○司会 それでは大西委員を会長にという御意見に対しまして、御異議なしということで、大西委員が会長に選任されました。

これからの議事進行につきましては、大西会長にお願いしたいと思います。

大西会長、どうぞよろしく申し上げます。

○大西会長　会長に御推挙いただきました大西でございます。審議に入ります前に一言ごあいさつを申し上げさせていただきます。

本日は、大変お忙しい中、本審議会に御出席いただきまして、ありがとうございます。

さて、大阪経済は、一昨年秋以降の世界規模の金融危機のもとで、深刻な景気悪化を経験いたしました。輸出の回復を背景にしまして、昨年の春頃から一たん持ち直しの動きが見えてまいりました。

しかしながら、最近の急激な円高の進行や各種政策の効果の息切れ等が響きまして、このところ景気は足踏みの様相を示しております。加えまして、デフレが慢性化し、雇用情勢の悪化や海外景気の下振れも懸念されます中で、市内の中小企業の経営環境は一段と厳しさを増していると認識をいたしております。

市内事業所の99%を占めます中小企業は大阪経済の主要な担い手でありまして、このような先行き不透明な経済状況のもとにおきまして、有効な支援策を講じていくことは大変重要なことと存じております。そのために、市の施策に意見具申を行う中小企業対策審議会の果たすべき役割は極めて大きいものがあると考えております。今後、大阪経済が一刻も早く自立的な回復軌道に乗りますように、微力ではありますが私も全力を尽くしてまいりますので、委員の皆様方よろしく一層のお力添えを賜りますようお願い申し上げます。

本日は、大阪市の市政改革、経済成長戦略も含めて経済局から御説明をいただき、来年度に向けました取り組みの方向性に関しまして、皆様方から活発な忌憚のない御意見を賜りたいというふうに考えておりますので、よろしくお願い申し上げます。

それでは、座って議事進行させていただきます。よろしく申し上げます。

はじめに本審議会の規則によりまして、会長代理を指名させていただきますが、長年の委員のお付き合いでございます武智委員にお願いしたいと思っております。

武智委員につきましては、市内のものづくり関連企業が多数加入しています大阪市工業会連合会の会長を長年務めておられますが、私が流通関係の立場ということもございまして、ものづくり業界の代表である武智さんに会長代理をお願いしたいと存じます。

武智委員、いかがでございましょう。

(拍手)

○大西委員　ありがとうございます。では、武智委員、一つ会長代理をよろしくお願い申し上げます。

○武智委員 大変恐縮でございます。

不況の中で中小企業が非常に厳しい環境にありまして、いろんな点で私も大変な責任を負う立場でございます。中小企業に対しまして、大阪市には2年以上前から保証協会関係で大変積極的な御協力を賜りまして、非常に金融の環境が助かったということで、あちこちの現場で感謝を受けております。心から当局に対しまして御礼を申し上げさせていただきます。

また、私ども、ものづくりに関しましては、特に河内方面の非常に歴史の深い地域で熱心にフェアに取り組んでおりまして、大阪人の経済に対する情熱はここにありと、頑張っております。

また、今日の審議会につきましても、大いに中小企業対策、あるいは中小企業関係のことにつきましても御高配を賜りますよう、私どもには御指導賜りますようよろしくお願いいたします。

また、この大切な審議会の会長代理という重責を担うことにつきましても、大変な緊張を覚えておりますが、よろしく御協力賜りますようお願い申し上げます。

○大西会長 ありがとうございます。よろしくお願い申し上げます。

それでは、早速審議に入りたいと思います。

本日審議いたします内容は、「平成23年度経済局取組の方向性について」ということでございます。

経済局より説明をお願いいたします。

○丸尾企画担当課長 経済局企画担当課長の丸尾でございます。よろしくお願いいたします。座って失礼いたします。

それでは、私の方から経済局が取り組む中小企業支援施策の方向性についてを資料1-1に基づきまして、御説明させていただきます。

なお、この資料につきましては、事前にお送りさせていただいておりますけれども、若干ブラッシュアップをした部分がございますので、よろしくお願いいたします。

まず3ページでございますけれども、社会経済環境の変化ということで五点御紹介させていただきます。

今日の審議につきましては、今後の方向性を中心に御討議いただきたいと思いますので、この部分につきましては簡単に御説明させていただきます。

まず、五つの環境変化ということで挙げておりますうちの一つ目ですけれども、4ページでございますが、少子高齢化の進展・人口減少社会の到来ということでございます。人口減

少で国内消費市場の縮小、生産年齢人口の減少といったようなことで、雇用問題、事業継承等の難化ということが懸念されております。

二つ目に、5ページでございますが、低炭素社会実現に向けた潮流ということでございます。資源の需要が高まっているということで、資源エネルギーに関しまして、非常に注目を浴びている状況でございます。この関連の技術開発、事業展開は加速している状況でございます。

三つ目は、ページ左下でございますが、知識基盤社会の進展ということで、知識が付加価値の源泉となり、人材が非常に重要な時代となってまいりました。

四つ目は、その右側でございますが、成熟化社会の進展ということで、社会が成熟化し、需要の大きな伸びが期待しにくくなっております。このため、経済成長の原動力となるイノベーションの創出の重要性が非常に高まっている社会になってございます。

五つ目ですが、次のページにまいりまして、6ページでございますが、グローバル化の進展でございます。成長市場が先進国から発展途上国・新興国へ移行してきております。この関係で、国際的な価格競争等の激化に大企業をはじめ中小企業もさらされて影響を受けているという状況になっております。

以上、社会環境変化の状況を簡単に押さえさせていただきました。

続きまして、7ページから大阪経済の現状でございます。

大阪市経済につきましては、東京に次ぐ第2の都市ではありますが、全国的なシェアにつきましては、低下を続けている状況にあります。ただ、2003年前後から卸売業販売額でありますとか、輸出入額等につきましては、回復を見せております。右側の域内総生産の推移といたしまして、バブル経済崩壊後の東京等へのシフト等によりまして、やはり低迷をしていた状況にあります。

次のページ、8ページでございますけれども、大阪市の産業構造の変化でございます。左下のグラフでございますが、左側が大阪市、右側が全国ということで、最後つけ足ささせていただきますけれども、やはり製造業につきましては、シェアを落としていっている状態でございます。卸・小売につきましては、縮小がとまり、回復を見せている状況でございます。そして、大都市でありますので、サービス業が進展してきているという状況になっております。製造業が縮小してきたことにつきましては、やはり工場等制限法等の影響が非常に大きかったものと認識しております。

また、9ページにつきましては、事業所数、従業者数等の変遷を書かせていただいております。



ます。やはりこちらの方は、事業者数、従業者数につきましてもやはり減ってきているという状況、あと開廃業率につきましても、開業を上回る廃業率ということになっております。中小企業の比率につきましても、事業所数ではほぼ99%が中小企業、従業者数につきましても、72%が中小企業となっております。その下に生産機能と卸・小売企業の数字も入れさせていただきますので、参考にご覧ください。

9ページまでにつきましては、大阪市の経済のどちらかというところと低迷している状況を出させていたんですが、明るい兆しもあるということで、10ページからは強みと優位性につきまして、説明をつけさせていただきます。

まず10ページですけれども、大阪・関西はアジア諸国との結びつきが歴史的に強いということがございまして、輸出入におきましては、関西はアジアの比率が全国と比べましても高くなっております。また、外国人来阪者等の人との交流という面におきましても、アジアの方が全国に比べて多くなっております。

11ページでございますけれども、付加価値の高い製品を生み出す原動力となる中小製造業ということで、製造業のシェアが落ちてきたとはいえ、単位面積当たりの工場数、工場従業者数、製造品出荷額等につきましては、特に東部地域を中心に密度が非常に高く、製造業が活発です。その右側、製造業の付加価値率を見ましても、東京と並んで大阪は非常に付加価値率が高いということで、製造業が非常に大きく活躍している産業ということでございます。

ページ右下に、ものづくりの波及効果ということで四角で囲ってございますけれども、製造業で1億円生産した場合、全産業で1億1,000万円増加ということで、合計2億1,000万円、2倍の生産誘発効果がございます。ちなみにサービス業につきましては1億円の生産で5,200万円、合計で1億5,200万円ということで、1.5倍ということですので、製造業につきましても、製造業以外の産業につきましても非常に波及効果がございます。

12ページでございますけれども、ここでは、少し大きめの売上が年間50億円以上の中堅企業の集積を見ております。京都・神戸には各々70社強がございまして、大阪には468社がございまして、その下に東京・横浜・名古屋についても示していますが、東京が1,372で圧倒的多数を誇っておりますものの、横浜の124社、名古屋の170社に比べましても、やはり大阪市中堅企業が非常に多く集積しており、業種につきましても全業種を網羅しております。大阪は東京に次いでやはり製造業では非常にポテンシャルのある地域というふうに認識しております。

13ページからにつきましては、各産業のポテンシャルを紹介してございます。環境・エネ

ルギー産業につきましては御承知のとおりベイエリアを中心に電池、太陽光パネルといったような環境関連企業が集積しております。

14ページでございますけれども、健康・医療分野につきましても、大阪はもともと歴史的に製薬業が強いところでございますけれども、研究機関・企業等が非常に集積している状況でございます。

15ページにクリエイティブ産業の集積を御紹介しておりますけれども、クリエイティブ産業につきましても、東京都に次いで第2の集積がございまして、特にデザイン、広告、情報サービス業等の集積が高い地域となっております。

16ページからにつきましては、私どもの中小企業支援拠点がございます産業創造館と工業研究所が今までに御支援をさせていただきました企業を参考までに御紹介させていただいております。いずれも非常に高い技術力を持っておられたりとか、独創的なアイデアで新商品を考えられまして、新産業分野でありますとか新事業を開拓されて、業績を伸ばしておられる企業です。このような「光る中小企業」とでも呼びますような企業を伸ばして大阪経済の活性化に今後つなげていければという思いがございまして、こちらに御紹介させていただいております。

では、続きまして、22ページの課題認識の方に移らせていただきます。今のような状況を踏まえまして、私どもの課題としての状況認識がございます。

まず、やはり東京への一極集中、工場等制限法などの影響によりまして、大阪経済の地位の低下は続いております。また経済状況につきましては、デフレ、円高の進行によりまして、市内の事業者は非常に厳しい経営環境にございます。市場で見ますと、新興国市場がやはり拡大しておりまして、大企業は新興国市場の方へ出ていっておりますけれども、中小企業ではなかなか自力での海外市場展開が困難な状況にございます。

このような中で、大阪経済の活性化を図っていくためには、中小企業が安定的に事業を継続するような支援が非常に重要である、加えて、様々な社会的な制約を新たな需要創造のチャンスととらえて、自らの強みを活かし創意工夫を凝らし、グローバルな視点から新市場を獲得する、このような挑戦を中小企業が行っていきけるような環境を整えていくことが、我々の役割であるというふうに認識しております。

続きまして、23ページでございますけれども、この10月に大阪市全体といたしまして市政改革基本方針の素案と、大阪市経済成長戦略（中間とりまとめ）を出させていただいております。来年度につきましては、この二つの大きな方針のもとに経済局の方向性を考えていく

べきというふうに考えております。

まず、市政改革でございますけれども、お手元でございます資料1-2を御参照くださいませ。

1枚目、非常に細かい字で申し訳ないんですが、真ん中の上のところに基本的な考え方ということで、まずは地域から市政を変えるという理念のもとに三つの指針を示しております。大都市大阪の地域力の復興と公共の再編、そして区役所・市役所力の強化、そして3番目が持続可能な大阪市を支える行財政基盤の構築ということで、市役所内部のコスト削減や人員の縮小とかそういったことに加えまして、やはり発展というものを考えていかないといけないということをこの市政改革で打ち出しております。次のページでございますけれども、「将来像に向けた取組の方針」ということで、目指す姿の図がございます。

左側がまず地域でございます、左下に地域でございますけれども、色々な住民の方々が組織されております各種組織がございます。地域団体でございますとか商店街でございますとか、もちろん企業、NPOといったような方がおられます。このような方々が下図の真ん中にご覧いただけますけれども、区役所が協働・支援することによりまして、地域の担い手として色々な連携をつくりながら発展していただくというイメージでございます。

今後の市政の運営につきましては、やはり地域がみずからの手で地域力の復興を行っていくということが中心になるかと思っておりますけれども、そのときに要となって協働して色々な支援をしていくのが区役所、そしてその区役所を支えるのが下の右にございます局ということでございます。区役所が中心となり、そこへ局が色々な支援なり、今までのノウハウを活かして連携した事業をやっていくという考え方でございます。それにより、矢印が下のちょっと左から真ん中ぐっと右に伸びておりますけれども、非常に地域の役割が拡大していく、やはり市政のメインとなるのは地域というイメージでございます。

続きまして、大阪市の経済成長戦略でございますけれども、これにつきましては、企画担当部長の青池の方から御説明させていただきます。

**○青池企画担当部長** 企画担当部長の青池でございます。

先月10月に、大阪市全体として大阪、関西の発展に向けて大阪市経済成長戦略ということで取りまとめをいたしました。

経済成長戦略ということでございますので、経済局に非常に関わりの深い、特に中小企業振興に深く関わっているという観点から、ちょっと私の方から概要を御説明させていただきます。

資料1－3でございます。

お開きいただきまして、1ページをご覧いただきたいと思います。

現在、デフレや円高、仕事の減少など大変厳しい経済状況のもとで、中小企業の方々は大変厳しい経営環境に置かれていると認識しております。そうした中で、ピンチをチャンスととらえて、今の世界や日本の経済状況の中でこそ、大阪・関西の優位性を活かさなければならぬという視点から、このたび大阪市経済成長戦略を策定したものでございます。

大阪は、先ほども御紹介いたしましたように、99%の事業所が中小企業ということで、大阪の経済成長は中小企業の方々の発展によって支えられていくべきものと考えております。特に高い技術を持ち、あるいはイノベーションにチャレンジする中堅・中小企業の存在こそ大阪のポテンシャルとして最大限活かしていくべきものと考えております。

したがって、これからチャンスが広がる産業の分野について、自らが主体となってチャレンジする中堅・中小企業の方々を大阪の産学官が協働して支援していくという視点から、経済局としてはこの成長戦略の取り組みを進めていきたいというふうに思っております。

このため、まず本市のみならず、大阪経済圏を支える企業、経済団体、研究機関、自治体の皆さんに本戦略をぜひ共有していただきまして、協働してオール大阪・関西で成長にチャレンジする中小企業をサポートする取り組みを推進していただくことを期待するというものでございます。この辺については位置づけ、役割のところでも少し述べさせていただいてまいりたいと思っております。

先ほど市政改革の方針についても御説明いたしましたけれども、経済局では厳しい状況の中で日々努力されている中小企業の方々について、産業創造館を中心といたしまして、経営力の強化であるとか、資金調達などの支援をしているところでございます。今後は区役所を地域の拠点としながら、地域の隅々までこういう産創館のような支援のメニューをしっかりと届けまして、より多くの中小企業の方々がサービスを利用できるような仕組みを構築してまいりたいと思っております。

その仕組みの中で、地域の企業のニーズとかポテンシャルをまず把握いたしまして、成長に向けてチャレンジする企業に対しましては、この成長戦略のスキームでもって応援してまいりたいというふうに思っております。

一番下に書いておりますように、対象とする期間では、平成32年を展望して取りまとめていくということでございますが、必要に応じて見直しを行ってまいりたいと思っております。

次に、2ページでございます。

ここは世界・日本の社会経済状況とそれに対応する大阪・関西の優位性ということで取りまとめております。

先ほども丸尾課長の方から説明いたしましたように、状況としては危機的な部分もありながらそれをチャンスへの潮流に変えていくと。また、アジア諸国や新興国が台頭し、また、知識社会が進展し、少子高齢化社会が到来、成熟化社会が進展するといった世界、日本の社会状況をとらえまして、大阪・関西の優位性としましては、アジアとの緊密性、それから人材育成・集積における優位性、また、中堅・中小企業を中心とした高いイノベーションの潜在力、また、環境関連産業が集積しているということ、また、クリエイティブ関連産業が集積しているということを優位性にとらえて成長戦略をつくっております。

3ページでございますが、成長の視点は二つございます。一つは、成長著しいアジアに対して、大阪の持つ技術やサービスでアジアの成長にアクセスすること。もう一つは、少子高齢化や環境問題など、社会課題に対応する産業分野でイノベーションに取り組むことで新たな需要を創出すること。この二つの視点に、中堅・中小企業の皆様方がチャレンジし発展する道筋があるのではないかと考えております。

4ページでございます。

基本戦略ですけれども、三つの基本戦略を立てておりまして、これは成長が見込まれる産業分野の発展を加速し、その分野に向けて中小企業の方々が製品展開、または新規参入を進めて受注を拡大していけるような取り組みを進めていきたいという考え方でございます。

まず、基本戦略1ということで、重点的に取り組む産業分野といたしまして、「集客・観光」、「環境・エネルギー」、「健康・医療」、「クリエイティブ・デザイン」の4分野を、それから基本戦略2といたしまして、取り組みを加速させるための整備する環境といたしまして、「人材」、「規制緩和」、「インフラ」を、それから基本戦略ですが、取り組みを戦略的に展開するエリアといたしまして、「大阪駅周辺地区」、「臨海部」を設定しております。

以下、時間の関係もございますので、6ページ以下の四つの重点分野を中心に説明をさせていただきます。それ以降の部分につきましては、その中に含めて御説明させていただきますので、よろしく願いいたします。

6ページでございます。まず1番目の分野としまして「集客・観光」でございますが、中国などアジアを始めとする多くの外国人が大阪を訪れるという状況で、こうした外国人観光客がショッピングや飲食、滞在などを通じまして、商業や飲食業、宿泊業にかかわる方々の

ビジネスチャンスにつながるように外国人観光客の増加や滞在期間の延長を目指してまいりたいと思っております。

このため、7ページでございますが、関西諸都市と連携して滞在型メニューの開発やミニミや船場、大阪城や天王寺など、エリアごとの取り組みを強化するとともに、エコや医療ツーリズムなどの観光メニューの開発も行ってまいりたいと思っております。

次は8ページでございます。重点分野の2番目「環境・エネルギー」でございますが、大阪・関西はここにありますが、2次電池で約8割、太陽電池で7割、ヒートポンプで5割ということで、国内の生産シェアを誇っております。そうした環境エネルギー産業を集積して、さらにこの分野に深く関連するハウスメーカーや大手ゼネコン、そしてそれらと受注関係を持つ中堅・中小企業を含めまして、大きな市場を形成していると考えております。

9ページ目でございますが、こうした強みを生かす取り組みを進めて市場規模をさらに拡大することで、技術やノウハウを持つ中堅・中小企業の方々にビジネスチャンスがより広がって、この分野への参入、受注、新製品開発までにつなげていただけるような取り組みを推進してまいりたいと思っております。特に、真ん中あたりですが、工業研究所がこの分野で関連技術、製品の企画から開発までつなげるように、中堅・中小企業の技術支援を進めると同時に、産業創造館を中心に、ビジネスマッチングなどによって、製品の販路開拓につなげまして、この分野への市場参入を促進していきたいというふうに思っています。特に、ページの一番上の部分に記載しておりますけれども、大阪駅北地区では、産学官による技術プラットフォームを立ち上げまして、優れた技術を持つ中堅・中小企業を巻き込んで技術開発を促進する仕組みづくりに取り組んでまいりたいと思っております。

次は10ページでございます。重点分野の3番目、「健康・医療」でございます。先進国の中でも、このグラフにもありますように、わが国は最も速いスピードで高齢化が進展する国でございます。高まる健康・介護・医療のニーズに対応した技術やサービスを提供するための大きな市場の創出が期待されています。

大阪圏には大阪大学、大阪市立大学、大阪バイオサイエンス研究所、国立循環器病センターなど、健康・医療分野の研究機関も集積しているところでございます。

本市では、優れた要素技術を持つ中堅・中小企業の幅広い集積を背景にいたしまして、これまで次世代ロボット産業創出のための産学官連携体制を整備してまいりました。大阪駅前第3ビルにロボットラボラトリーという拠点もつくりまして支援しているところでございます。その開発企業のネットワークは、名称をRooB0（ローボ）というんですけど、10ページの

下の方に示しておりますが、現在450の企業が加盟するまでに至っております。また、健康・医療分野につきましても、抗疲労や健康食品などを中心に産学官連携による企業の製品開発をサポートしているところでございます。

11ページでございますが、2013年に大阪駅北地区に、ナレッジキャピタルというものが立ち上がる予定になってございます。ここでロボット技術をベースにいたしまして、医療や介護の分野のニーズに合わせた製品開発に結びつける医工連携というイノベーション拠点をつくってまいりたいと思っております。そして、中堅・中小企業が大企業とともにニーズをとらえた開発を促進するような支援体制を整備いたしまして、新たなビジネスにつなげてもらいたいと思っております。

また、医療・介護・健康分野の製品開発に欠かせない実証実験を企業がスムーズに実施できるように特区などの規制緩和を国に働きかけますとともに、先端技術を持つ中堅・中小企業が世界と連携や協働ができるような国際ネットワークづくりも進めてまいりまして、また、同時に、研究開発ベンチャー企業が立ち上げができるような人材育成にも取り組んでまいりたいということでございます。

次に、12ページでございます。重点分野の4番目は「クリエイティブ・デザイン分野」でございます。成熟社会を迎えるということで、生活の質の向上を支える製品サービスのニーズが非常に高くなってまいると期待しております。

大阪は、クリエイティブ・デザイン関係の中小事業所が9,300を数えるという状況でございます。東京に次ぐ第2の集積となっております。

この分野の産業は、ものづくりや商業と結びつきまして、製品やサービスに新たな価値や魅力を提供して、高付加価値化する都市型サービス産業というふうにとらえております。成熟化社会における重要性も非常に認識しているところでございます。

13ページですが、大阪においては、この分野は、個人や小規模なクリエイティブ事業所が中心になっておりまして、そのエリアも北区、中央区、西区などに、それぞれ特色を持って集積が散在している状況でございます。

したがって、そのネットワーク化を進めると同時に、新たな価値を持つ新製品・サービス・ライフスタイルを提案できるように、ものづくり産業や商業などとの異業種交流を進める仕組みを構築してまいりたいと考えております。

以上時間の関係もございまして、重点4分野を中心に、全体の説明に代えさせていただきます。このように、中堅・中小企業の視点を持って、経済局としては成長戦略を進めてま

いりたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

○丸尾企画担当課長　　続きまして、資料1-1に戻りまして、24ページの今後の経済局の中小企業支援に向けた取組というところを御説明させていただきます。

まず、(1)の方向性でございますけれども、三つあげております。

一つ目が、中小企業の事業継続や経営力強化に向けて、地域・企業ごとの実情、課題、ニーズを把握し、それに対応したタイムリーな施策をまず展開するというところでございます。

そして、二つ目が、様々な支援策を地域の企業にきめ細かく浸透させるような体制を強化していく、そして区役所をはじめとしました地域の経済団体でありますとかNPO等と多様な主体とともに取組みを促進していくというところでございます。

3番目が、光る中小企業の潜在的な力を引き出し、新分野・新事業への展開や事業拡大、新市場の開拓を促進する取組を進め、高付加価値で未来志向の企業への転換促進を通じて、大阪ひいては関西の圏域全体の成長に貢献していくというところでございます。

これに基づきまして、(2)にございますとおり三つの柱立てを出させていただいております。

25ページでございますけれども、まず一つ目の柱、中小企業の事業継続及び経営力強化の支援といたしまして、様々な経営課題の解決、経営力強化に向けましたコンサルティングや販路開拓に向けましたマッチングと、セミナー等の人材育成を実施してまいります。

また、融資などの資金調達の支援、創業の支援、そしてものづくりの支援といたしまして、工業研究所におきます技術面でのサポートや色々な研究開発の促進の取組みを推進してまいりたいと考えております。

続きまして26ページ、二つ目の柱の地域力の復興に向けた地域へのきめ細かな展開というところでございます。

まず、一つ目の四角でございますけれども、地域企業が目線に立ちまして区役所等と連携しながら企業へ個別訪問を行うとか、意見交換会などを実施して、地域の実情やニーズを把握してまいり、それをもって、区役所や地域の多様な主体と連携し、地域課題の解決や地域経済の活力向上に向けた取組みを支援してまいります。

二つ目に、商店街や問屋街といった地域商業集積の活性化といたしまして、まず商店街等につきましましては、その活性化に向けたハード整備でございますとか、色々なイベント実施等のソフト事業の支援を実施してまいりたいと考えております。また、個々の商店街のみならず、市域全体で取り組むようなイベントも実施してまいりたい。



また、卸売企業につきましては、その重要な機能であります情報収集でありますとかマーケティング力などの強化に向けた支援をしてみたいと考えております。

また、外国人観光客が非常にふえておりますけれども、商業施設が受け入れを整えるような取り組みにつきましても支援をしてみたいと考えております。三つ目に、地域課題の解決に資するコミュニティビジネスというのがございますけれども、そういった小さいビジネスの創業・経営につきましても支援をしてみたいと考えております。

続きまして27ページ、3番目の柱でございます、成長する産業分野や海外市場へのチャレンジ促進でございます。こちらにつきましては、先ほど青池の方から経済成長戦略で四つの分野につきまして、重点的に取り組むということをお説明させていただきましたが、重点四分野への企業の参入をこちらの方では支援をしてみたいと考えております。

また、特にアジアを中心としました拡大する海外市場への展開支援も強化をしてみたいと考えておまして、海外見本市等への出展サポートなど海外販路の開拓を支援をしてみたいと考えております。

そして、その海外展開をいっそう推進、支援していくために、例えば映像コンテンツや、水・環境技術等といったような大阪の強みを海外市場とつなぐ取り組みも進めてみたいと考えております。

以上、簡単でございますけれども、来年度の経済局の取り組みの方向性の案につきまして、御説明させていただきました。

それでは、会長、よろしく願いいたします。

**○大西会長** はい。23年度、来年度の経済局の取り組みの方向性、その他につきまして今、報告がございましたけれど、短い時間に多くの内容の説明でございましたので、皆様方からこれから色々御意見、御質問を頂戴していきたいと思っております。

手順としたら、ここで今日の中対審でもって、この方向性でよろしいかということでございますか。

**○鍵田経済局長** はい、色々御説明申し上げて、経済成長戦略については現在パブリックコメントもしているところですが、委員の先生の御意見も伺いながら、これらをこれから来年度の予算で具体化、施策や事業に反映していくこととなります。

**○大西会長** わかりました。来年度の予算化も含めてこれから進めていくことについて、皆様方の御意見を頂戴したいと存じます。

では金融関係で日ごろ関係の深い高橋委員の方から、まず一番初めに御質問・御意見を頂

戴したいと思います。

○高橋委員 大阪市信用金庫の高橋でございます。

日ごろは大阪市信用金庫に大変御交誼いただきまして、ありがとうございます。

只今、大西会長の方から御指名がございましたので、最初ではございますが、金融機関の立場から当面の中小企業の資金繰り等に対する意見や要望、また経済局の方針施策にも合致していますが、現在の中小企業が抱えていますいろんな課題についての出口戦略についての意見を申し上げたいと思います。

まず、現在の中小企業の景況感ですけれども、冒頭大西会長からもお話がありましたように、非常に厳しいというのが私どもの実感でございます。

色々な統計指標では、倒産件数も減っており景況について一服感はあるものの堅調と公表されております。これは、金融円滑化法による条件変更や緊急保証による資金供給が功を奏しており、倒産件数も対前年比で言えば20%ぐらい減少していることに表れていると思います。ところが、直近決算で企業業績を見ても、やはり中小零細企業では50%以上の会社が赤字でございます。

また、今年4月以降の決算を迎えた企業に限って見れば、70%の企業が対前年比で売上を減らしており、そのうちの半分ぐらいが2期連続で売上を減らしています。前年黒字企業であっても今年赤字になった企業も多く、全体的にはやはり景況感厳しいというのが実感でございます。

それと金融円滑化法の条件変更でございますが、平成21年12月以降、受付件数は月ごとに多少の波はありますが、ほとんど変わっておりません。ですから、一たん条件変更した企業では、なかなか返済を元に戻すことがなかなかできないというのが実態ではないかと思えます。

そこで、当面の資金繰り支援の施策としまして、来年4月以降、緊急保証制度がなくなりますが、一方で緊急保証借入の返済も進んでいることから、返済の補てん資金が必要となりますので、緊急保証に代わる受け皿の制度を検討していただければと思います。

売上が低迷してきており、加えて大手企業の海外移転が本格化してくることも考えられますので、中小零細企業の資金繰りが一段と厳しさを増す可能性があり、緊急保証に代わる受け皿の制度を御検討いただけたらと思います。また、現在条件変更をしている中小企業に対しましても、できるだけ弾力的に新しい保証を受け付けしていただけるようお願いいたします。

次に、中小企業が抱えている課題に対する出口戦略についてでございますが、先ほど経済局の御説明をお聞きし、大阪の経済が非常に地盤沈下しているということを改めて実感したわけでございます。私どもの取引先でも、大手企業の生産設備が海外に移り受注が減少するということが起こっています。それは単に海外で安く物をつくるということだけではなく、海外市場で物を売るというように大手企業の考え方が変わってきておりますので、生産設備が日本に戻ってこないということもございまして、そういったことが先行き景況感の厳しさにつながっています。

一方で、私どものお取引先を見てみますと、先ほど経済局からも御説明がありましたように、大阪の事業所は非常に業種の幅が広く多様性に富んでいると思います。経済産業省の統計でも大阪の従業員4人以上の製造業事業所数は2万1,000ということで、全国一という統計も出ています。大阪には非常に高密度に幅広い業種の企業があるということは間違いないことだと思います。

そういった企業の持っている技術を新しいビジネスにつなげる仕組みづくりが、今回の経済局の立てられた中小企業支援に向けた取り組みだと思います。

一方で、中小企業自身では自分たちの技術を新しいビジネスにつなげるには、どうやったらいいのかわからない、というところもございまして。

私どものお取引先の事例ではございますが、金属プレスの事業所がございまして、その取引先が海外移転したものですから売上が大幅に落ちたわけです。この会社は汎用性の高いいわゆる一般的な部品加工のプレス機械製造業ですが、プレス機械の製造に関しては相当の技術を持っておられ、私どもの企業支援センターに技術を活かしてビジネスにつなげる方法についてご相談がございました。私どもでは、何とかこの技術を使って新しい機械ができないかということで、色々考えたうえで生ごみをプレスする機械の開発を提案いたしました。生ごみはそのままでは産業廃棄物になり、処分するにもコストはかかりますので、プレスしてコンパクトにすることによりコスト削減ができないかと考え、提案したわけです。そのお取引先では開発に半年ぐらいかかったんですが、生ごみをプレスする機械の開発に成功し、かなりの数の受注が今入ってきております。特に飲食店やスーパーから受注が入っているとのことでございます。

この事例のように、中小企業自身も持っている技術をどう活かしたらいいのかわからないのか、どのような方面で開発を進めればいいのか、どうすればビジネスにつながるかというようなことについて、なかなか分からず、何か具体的な提案を必要としていると思います。

現在、大阪産業創造館では様々な取り組みを進めておられ、また色々な提案もされていますが、こういった部品や製品ができたらいいなとか、この分野で環境に役に立つ技術開発ができないか、というようなことをより具体的に御提案いただき、その提案に沿って中小企業は開発を進め製品化に結びつける、という仕組みができればもっといいのかなと思います。

今回拝見いたしました今後の経済局の中小企業支援に向けた取り組みについては、私どもも全く同感でございまして、何とかこの延長線上で出口戦略を具体的に実行していければ良いと思っています。

以上でございます。

○大西会長 はい。ありがとうございます。いかがでしょう、1回ずつ御回答いただくか、それか色々各委員から発言をしていただくか、どうでしょうか。

○鍵田経済局長 時間の関係もあると思いますので、幾つか御意見をいただいて、総括してお答えさせていただきます。

○大西会長 わかりました。それでは、今日初めて御参加の方も数名おられますので、もうひと方、古い方からどうですか。

○武智会長代理 大阪の企業家は皆、政治は関係なく経済人としての気概で商売をやっているんだという明治時代からの独立独歩の体質が強いんですが、今の時代を見ますと、どうもまた政治によって経済が管理される、政治の力と連携してお互いに協調し合うことによって成功していくという形に、また管理社会になってきたなと感じます。

独立独歩というのは、基本的には非常に大事な気概で、その個性は大事にしないといけませんけれども、何かそれが値打ちであって、人に頼むということはどうも恥ずかしいとか、あるいは自分の価値観に合わんとかいう考え方から脱却して、情報を共有したり、いいセンスの経営者の話を聞いたり、行政と熱心に勉強し合うというような共生の原理というか、言葉じゃなくてそれを前向きに実行していくということが重要だと思います。余談になりますが、非常に税務行政に熱心な署長がおりまして、この時代に部下に対して理念の確立させることも非常に難しいし、それからまた追求させることは、今の社会環境上厳しいですねと言いましたら、その署長が言うのに、一つ一つの仕事に達成感を植えつけると、そして、その達成感を味わせたらいい仕事をするようになる。そうして達成感を味わうことによって自信をつけるということになる。それが本当の意味のチームワークやとこう言いました。良いことを聞いたと思ひまして、私も自分の会社の朝礼には達成感が大切だ、ということについて話をしました。達成感というのは非常に満足感を与えるし、前向きの価値観にもつな

がると。それをうまく活用すると自信にもつながると。それからまた、進取の気性にもつながると。すべて達成感という人間の持っている本能を基盤にやったら、商売も生まれてくる、あるいはまた嫌なことでも乗り越えることによって力を得る、ちょっと精神的な話になっていかなですけど、そういうふうに言っております。

私自身もそういうふうに行っているつもりですが、経営者が本当の意味で理念の確立をして、そして技術力やその他いろんな情報を上手に一緒になって考えて行動に移していく。今聞けば大阪が一番東京よりもなお地理的にも縁が深いということですから、中国が元気が良いからこの環境を活かしていくべきだと考えます。そうすれば、大阪はこれから一番いい環境になるんじゃないでしょうか。そういう意味で、今日は意を強くしたんですよ。それからまた経済局がつくったこの中小企業支援施策の方向性、これすばらしいものです。やっぱりさすがにプロが勉強したら違うなと思っております。本音でございます。

どうぞよろしく願いいたします。

○大西会長 はい。ありがとうございます。お二方から、この政策を運営の上での心構えなどについてお話がございました。本日初めて御参加の方もたくさんおられますが、どうかこの政策につきましては、色々と御質問とか御意見をちょうだいしたいと思いますのですが。どなたからでも結構ですけど、いかがでございますか。

○秋山委員 すみません、会長。古い方からもう一つ。

私はやはり、いろんなところでお話ししているわけですけど、最近の円高というものに対して、去る8月31日に経済産業省が、1ドル85円の円高が続けば製造業の60%が海外移転を行うと言い切っているということが各新聞に載ったことに対してショックを受けました。もう日本では、物をつくっていくということはもうからないんだと。だから海外に移転。これは確かに企業にとっては倒産できないと考えると当たり前のことでございますけど、しかし、現在だけもうかったらいいんだろうかという思いがあります。これは御存じのように産業の空洞化ですね。やっぱり将来的なものづくりを含めた施策というものが今こそ必要じゃなかろうかと痛切に思うわけです。

これから、我々の子供とか孫たちが、もうすぐにあと5年や10年もしないうちに、中国とかインドとかベトナムとかブラジルまで出稼ぎに行かなくちゃいけないのか、日本は一体どうなるんだろうかと心配になってきます。レアアース問題もありますが、まだまだ加工立国として君臨しているわけですから、海外に行かなくても日本で物をつくるにはこうしなくちゃいけない、このような手段はとらなくちゃいけないと、そういった視点が欠けてい

るんじゃないかと。

今日私これ見させていただきまして、本当に立派な資料をつくっていただいています、大阪市の中小企業とこれからの将来に対する心配というかそういうのを先ほどしていただいておりますけど、これはもっと具体的にしてほしいと思います。

それからもう一つ、最近、特に、物が売れなくなってしまって、私が同業者の方からよく相談されるのは、私のところはどのようにすばらしい良い製品をつくって、ほかのコンペイターにも絶対負けないような商品・製品をつくっているのに、なぜ売れないんだろうかということです。このような方々は、私も悪く言うわけではないですけど、やはり景気の良いときの匠の技術を重視しているんですね。たくさんこういうような方がおられます。すばらしい技術を持っておられますが今現在、匠の技術も必要ですけど、それでつくった商品・製品が、売れる時代じゃないんですね。何を忘れているかということ、消費者のニーズを忘れてるんですね。消費者は何を必要としているか、つまり今の世の中で皆さん方がこれから好んで買うような商品づくりを案外忘れておられる。だから、昔から、今でも匠の技術などと言われますけど、匠の技術よりもやはり消費者のニーズをより取り込んだ商品・製品づくりをもっともっとやっていかないといけないと痛切に感じるわけです。

そういうわけで、我々今お得意さんの立場になってCS、顧客満足と言いますものの、最後の本音はつい自社のもうけの方に走ってしまいますが、これをそうでなくて、やはりもうけはついて回るんだというそういう仕組みを、これから本当に皆さんと一緒に考えていかなくちゃいけないと思います。また、ピンチはチャンスと言われていますが、まさにそのような事業所が生き残っていくためのもっと具体的な仕組みづくりが必要です。では、そのシーズはどういうところからとなると、大阪市にも産創館に立派な中小企業診断士の資格を持った指導者の先生がたくさんおられますので、そういう方々の目利きを活用して、中小企業がそういう取り組みを行えるような仕組みづくりもぜひ考えていっていただきたいと思います。

以上です。

○大西会長 はい。ありがとうございます。大阪商工会議所です、中小企業対策問題を取り組んでおられる灘本専務、いかがですか、何か御意見ございませんでしょうか。

○灘本委員 ありがとうございます。

2点、申し上げたいと思います。まず、今回、御説明ありがとうございました。中身的にも非常に充実された内容だと思っております。

1点目は、今回のこの中小企業支援に向けた取り組み、資料の24ページ以下のところなん

ですけれども、27ページに今後成長する産業分野や海外市場へのチャレンジ促進、この分野についてはですね、問題意識としても非常にクリアで、かつこういう今後大阪で伸びるであろう産業に、中小企業の参入の環境を整えるという方向を非常に明確に打ち出されているのは大変結構なことだと思います。私ども大阪商工会議所でも今新しい佐藤会頭のもとでビジョンをつくっておりますけれども、その方向性ともほとんど一致をしており、ベクトルは合っておりますので、ぜひ進めていただきたいし、我々とも連携もよろしくお願ひしたいと考えております。特に環境・エネルギー、健康・医療あるいは観光等につきましては、27ページに載っておりますけれども、特によろしくお願ひを申し上げます。

もう1点は、26ページにですね、地域力の復興に向けた地域へのきめ細かな展開とありまして、最初のところで地域の中小企業の目線に立ち、区役所等と連携しながら企業への個別訪問や意見交換会などを実施をするという方向が打ち出されており、地域の実情や企業のニーズを把握するとなっております。これは非常に重要なことございまして、まず私ども商工会議所も地域の経済団体として、まさしくこの事業は取り組んでいるところでございます。

そういう意味で、大阪市内には何十万という中小企業ございますし、私どもも大阪商工会議所の中で100人弱の経営指導員がこの任務に当たっているわけでございます。

ぜひともこの経営指導員の活用も含め、これまで連携して一緒にやらせていただいている事業につきまして、資金面での支援の拡充、連携の強化という観点から、今後よろしく検討をお願いしていきたいということで御協力をお願ひしたいというふうに思います。

以上でございます。

○大西会長 ありがとうございます。

大学で色々と御専門の分野についても色々とお考えのことがあるんじゃないかと思いますが、どなたか新しく参加いただきました委員の方、御意見ございませんでしょうか。

それでは、名取委員、お願ひします。

○名取委員 立命館大学テクノロジー・マネジメント研究科の名取と申します。

今、ものづくりの話が出ておりましたので、私どもの研究科でさせてもらっている仕事はまさにそれございまして、技術だけではなくて、マネジメントがよく分かる技術者を育てることが一番の目的になっています。

私どもの研究科では、理工系の人たちが7～9割ぐらいになっていまして、社会人の方もですね、中小企業、ものづくり系の経営者の方が社会人入学されてきてございます。

さきほどの先生がおっしゃった、技術だけではじゃだめなんだ、マーケットを分かってな

いといかんというお話は、まさにそのとおりでございまして、我々は技術と市場がうまくつながるような人材を育成するというのが第一の目的になっています。

その中で、私は色々現場を回る機会が多いです。私は中堅・中小企業のイノベーションというのを専門にしておりますので、最近思ったことをもとに、今日は御提案を三つぐらいさせていたきたいと思っております。

一つ目の御提案です。この施策の方向性の資料の中で、光る中小企業というのが出てきますが、光る中小企業というのは非常にキーワードだと思っております。この光る中小企業というのは非常にある共通性を持っているんですね。したがって、こういう光る中小企業というのをもう少しきちっとですね、我々の務めでもあるんですが、科学的にその活動内容というのを分析をして、それをある程度モデル化して、それを一つの我々の言葉でベンチマークと言っているんですが、それに到達するようにですね、努力の少し足りないような会社はそこを目指していただくという、そういう段階的な指導というのがあり得るのかなと思っております。

例えば、その光る中小企業の行動を分析して、その会社が例えばレベル1だとすれば、レベル1でもレベル5でもいいんですけど、ある別の会社だったらレベルまだ1ぐらいだとかレベル2ぐらいだとかいうふうに、きちっと共通性のある完璧な分析をすることによって指導が非常に効率的、効果的にいくんじゃないかと、私どもは思っています。

これはなぜかと言いますと、大学の世界というのは、教育産業なんですけど、あるこういう理想的な学生というのを育てたいと我々は一応目の前にイメージするわけです。そういうイメージに従って、じゃあこういうカリキュラムが必要だという目的と手段の関係が出てくるわけです。

そうすると、さっきの光る中小企業というのは要するに目的なんです。光る中小企業というものを目指していかなくちゃいかんと。そこでそのためにはこういう施策が必要だという手段が出てくるということですから、直結した施策体系というものをつくり上げていくためには、まずきちっとしたそういう事例分析をやる必要があります、そういうモデル化をぜひお願いしたい。我々もそういうことを仕事でやっておりますので、お手伝いはさせていただきます。これが一つ目です。

二つ目は、一つ目に関係しているんですが、医工連携というのがさきほど出てきたと思いますが、私が色々その現場に入っている中で非常に医工連携に成功している会社というのがありまして、その成功しているいわゆる医工連携の光る中小企業の特徴としては、非常に事



業の構想力があってですね、みずから仕事をつくっていく能力を持っているということです。中小企業であっても、大手も含めて外注できる力を持っているということです。こういう会社をぜひ大阪に集約していただきたいと。私がおつき合っている会社というのは、実は大阪以外の近隣のところにいる会社なんです、聞くとですね、近隣にはなかなか外注先がないと。要するに一緒に組む相手がいないんだということを言っております。医療機器の開発には非常にこまごまいろんな分野の技術が必要になってくるわけですね。そうすると、先ほどこなたかの先生がおっしゃったその自社だけでね、もうやってる時代じゃないと。ほかを巻き込んでやらなくちゃいけないということなので、そうすると、協力企業が必要になってくる。そういう会社をぜひ大阪に呼んでいただきたいというふうに思っております。その会社の経営者が言うにはですね、大阪だったら非常に外注先がたくさんあってですね、非常に魅力的だと考えているということでした。これが二つ目です。

最後三つ目ですが、資料の1-3の11ページを見ていただきたいと思うんですが、2番目のところに、市場の創出・拡大という中の二つ目の項目のところで実証実験云々と書いてあって、規制緩和を要望するとありますが、実は、イノベーションする上で非常に細かな規制がたくさんあります。私が色々おつき合させてもらっている会社からはですね、新製品を開発する中でいろんなこまごました検査とか、認定と、億単位の何千万あるいは何億単位の検査機器がないと、検査が通らないとか認定が取れないとか、非常に中小企業のイノベーションを阻む規制が非常にたくさんあるということを聞きます。これは薬事法だけに限りません。機械加工とかそういう分野でもそうです。

したがって、私が提案させてもらいたいのは、大阪市が、そういう規制の見直しも含めた取りまとめをしていただいて、大阪発の国に対する要望ということで、地域を代表してですね、ぜひ国に対する規制緩和というか見直しのイニシアチブを取っていただきたいということです。実際にやる気のある会社たちが、そういう面で苦労しているケースを私よく見ておりますので、これが三つ目の御提案でございます。

以上、少し長くなりましたが、すみませんでした。

○大西会長 途中ですけれど、局からどうぞよろしく申し上げます。

○鍵田経済局長 まず最初の高橋委員から御指摘いただきました点ですが、中小企業を取り巻く経営環境は厳しいと認識しており、特に、最近の円高の動きの中で、これからさらに厳しくなるのではないかと考えております。

一昨年始めました緊急融資でございますけれども、非常にたくさんの方お申し込みいただ

きました。先ほど武智委員からも言っていただきましたけども、中小企業の方にとっては評価していただいていると思っております。

今後の取り組みとしては、今申込件数も一段落しているということでございますけれども、これから厳しい経営環境にある中小企業をどういうふうに資金面で応援していくかということが、一つの大きな課題であると思っております。

ただ、現在の緊急融資、これは国の政策で始まったものでございまして、非常にロットが大きいということもありますので、やはり国の動きを見ながらということにもなるのではないかと考えております。

ただ、大阪府をはじめとしまして、既にこれまでの政策型の融資ですとかセーフティネット型の融資ですとか、このままでいいのかというような論点が出てきておりますので、それはまた金融機関の皆様をはじめ、いろんなところの皆さんと御相談して検討も進めていきたいというふうに思っています。

もう1点、出口戦略の関係なんですけども、やはり金融機関が実際の融資業務に関わって、企業の方の実態というんですか、お悩みというのを非常によく把握されていると思っております。

今回先ほどの方針の中でも御説明させていただいたんですけども、私どもこれから経済局や産業創造館で相談を待っているということではなくて、むしろ地域に入って行って、実際の地域の方のいろんなお悩みですとか、あるいは相談というのを積極的に受けていくような体制もつくっていききたいと思っております。その中でまたそういう企業の掘り起こしもできますし、一方で先ほど言われておりました社会課題や需要に結びつけるということもできていくのではないかと考えております。その際には、既に大商の方で地域の相談というのをきめ細かくやっておられますので、当然大商あるいは金融機関の皆様、そして区役所と十分連携をとって進めていきたいと思っております。

次に武智委員から言われた共生の原理ということなんですけども、今、平松市長が市政の運営方針の一番基本に置いておられますのが、まさに市民協働、協働という言葉ですので、これは単に行政の主導だけということでもなく、あるいは行政の目線ではなくて、本当に市民の方、企業の方と一緒に市政を進めていこうということでございますので、そういう方向で進めていきたいと思っております。

もう一つ言われていた達成感の問題なんですけども、これ我々も非常に感じていることでございます。今までの行政の中小企業支援というのは、具体的にどういった結果になっている

のかよく言われますが、経済状況というのは非常にいろんなファクターがございますので、なかなか見えにくいというのが、我々自身も非常に歯がゆいところでございます。今回の資料の中にも入れておりますけれども、これからできるだけ具体的な成果あるいは成功事例、施策がこういうアウトカムを生んだという事例も積極的に発信していきたいと思っております。それを見て、いろんな地域の企業の方が、ああこういうこともあるのかと思われることもあるかと思っておりますので、そういうことも積極的にやっていきたいと考えております。

続いて、秋山委員から言われた具体的な方向性につきましては、これから予算の中で色々議論していきますので、年明けには明確な形でこういう施策をやっていく、こういう事業をやっていくということを明らかにしていきたいと思っております。

それとあと需要側といいますか、ニーズ側からの商品開発というのもしっかりやっていきたいということで、これは一昨年から売りづくりセンターというのを設けております。これは、高い技術力を有する中小企業の方を海外市場に直接結びつけようということで支援をしているものなんですけども、やはり技術だけではなかなか商品化につながらないということで、むしろどういうニーズが海外であるのかといったニーズに関する相談もきちっとサポートしたいと思っております。

灘本委員から御指摘いただきました成長戦略については、冒頭副市長からも説明しましたように、成長戦略というのは大阪市だけでやるということではなくて、経済界の方、企業の方と一緒にやっていこうという姿勢でございます。特に、観光につきましてはもう既に大阪商工会議所と一緒に様々な事業を展開する予定でございますので、今後ともそういうことで努めていきたいと思っております。

最後に、名取委員から御指摘いただいた点でございます。1点目の科学的な分析、あるいはベンチマークをつくっていくということについては、私ども非常に大きな課題と思っております。ただ、実態としてどんなふうを設定したらいいのかというのは少し分からないところもありますので、ぜひ御指導もいただきたいと思っております。

2点目の医工連携でございますけれども、大阪駅北地区にこれはまだ仮称ではございますけれども、次世代ロボットの創出拠点ということで、大阪市は「ロボシティコア」というのをつくっていききたいと思っております。その中の一つの柱として、これは大阪大学の力を借りまして、医工連携のプロジェクトを進めたいと思っております。そういうことをすることによりまして、そこに磁場ができるというんですか、既に大阪市ロボットラボラトリーで400以上の会員がございますので、さらに大きな磁場に引きつけるような、大阪に優秀な関連企業

を引きつけるようなことにもつながっていくと思いますので、そういう取り組みも推進していきたいと思っています。

3点目の点ですけども、検査機器の関係は、既に工業研究所で、民間企業向けに、非常に高いレベルの検査機器の貸出などもやっているところです。

規制緩和につきましては、これまでに大阪駅北地区、それと臨海部につきましては、いろんな規制緩和の要望を出しております。ただ、例えば医工連携やロボットについては、実際のところ今どういう規制があるのかさえ、なかなか正確に把握できないということで、現在の経産省と厚労省でプロジェクトチームをつくられて調査されておりますけれども、私どももしっかりと成長戦略の重点エリアに関連する要望もしていきたいと考えております。

以上でございます。

○大西会長     ありがとうございます。

中間で御回答をいただきました。引き続き御意見頂戴できるとありがたいんですが、どうですか。長谷川さん。

○長谷川委員     私のからは、3点お話しさせていただきたいと思います。

全体を見せていただいてよくできているなと思いますけれども、比重をどういうふうにするかというのが一番重要な問題ではないかと考えます。だから、この中で優先順位をぜひつけていただいて、特に予算配分のときの問題が絡むと思いますので、そこが重要ではないかなと思います。内容については、私もほとんど異論ありませんので、ぜひこのまま進めていただけたらなと思います。

優先順位の問題でちょっとお話しさせていただきたいんですが、まずアジアの成長を取り込んでいくという、政府自身の政策の中でも出ております観光の問題は、大体2020年で2,500万人で、それ以後で3,000万人までにしたいということのようです。たしか、去年だいぶ減って、700万人ぐらいだったと思いますので、3倍、4倍の数字なんですさまじい数字だと思います。ですから、統計数字を見せていただいたら、大体少子化対策の6割ぐらいをこれでカバーできるというデータが出ていましたので、そういう意味ではすさまじい内容だなというふうに思っています。比重のかけ方という意味では、この辺に比重をかけると、我々の少子化で産業が縮んでいく過程においては、非常に有効な施策になっていくと思いますので、ぜひ比重をかけていただけるとありがたいなと感じています。

それから場所の問題も絡みますので、基本的には大阪という地は昔からアジアとの連携が非常に強いところですし、まず大阪の地に上陸したうえで関西に出ていったという歴史があ

りますので、昔は船でしたけれども今は空港ですので、やはり関空の位置づけをどんなふうにもっと比重をかけられないか考えておりまして、重点的に取り組んでいただきたいと思っています。

2番目に、この成長戦略の中に人材の問題が入っています。これは私の携わっている分野にも非常に関わるんですけれども、留学の仕事をしている関係もありまして、中国が成長著しく、環境変化が大きい状況にあります。留学生の状況を見ていますと、実は今回アメリカが非常に受け入れ緩和、ビザの緩和をしたものですから、一気にそっちの方へ移っています。2009年で留学生は2,000人ぐらい減っているんですが、この2010年もまた減りそうです。ですから、人材に係る環境を見ると、優秀な外国人材を吸収していくのは決して楽な状況ではないという感じを受けています。この辺りの施策は、問題となってくると思います。

例えば観光で3,000万人の観光客が来ることで、そのうち大阪をどれぐらい見てもらえるかわかりませんが、私どもの留学生で短期留学で来る人に大阪について聞いてみたら、大阪の人は非常に優しいとほとんどの人が言いますね。市長もそのことは時々言っておられると思うんですが、やはりこの大阪の人の持っている受け入れの気持ちみたいなものが、外国人にとっては非常に居心地がいいようです。そういう意味では、おもてなしの心ある大阪は、1回観光で来ていただくとリピーターの可能性は非常にあると思いますので、先ほどの観光を考えるとですね、まず観光で来ていただいて、それでよければもう少し長期滞在する、最終的に留学もするというふうなことに結びつけていくと、施策としては有効な材料になっていくのではないかなと考えています。そういう意味では、取っかかりを観光でやることで、ある程度定住的な人たちを呼び込むことにも発展していきますので、こういう観点も考えていただけたらどうだろうかと思います。

専門学校が、大阪市には160ぐらいあります。今、専門学校とそれから日本語学校と大学とを連携した形で、大阪に留学生をたくさん呼び込もうではないかという動きを、私どもはやっているわけですが、この三つの関係というのは、今実質的にはばらばらなんです。これらがまとまってやっていくことで、留学生をたくさん呼び込んでくる施策はできると思いますので、我々の分野でありますけれども、何か御一緒にできるようなことがあればやっていただけたらなと思います。

3番目ですけれども、重点戦略地域というのを見ていますと、大阪駅周辺と咲洲あたりの2地域って書いてあるんですが、ぜひミナミを入れてほしいと私は思っています。なぜならば、やはり関空に一番近いところはミナミですし、観光客という意味で言うと、実は今道頓

堀周辺が最も多いんですね。そういう意味ではミナミははずすことはできないのではないのでしょうか。特にミナミのあたりは、食とそれから日本橋のアニメ、要するにポップカルチャーが資産としてあります。

アニメ、ポップカルチャーの活用というのは、実はクールジャパン室というのが経産省で設けられたということで、ミナミはまさにクールジャパンの施策がちょうど合う所です。だからそういう意味で言いますと、例えばフランスは最近ポップカルチャーの展示会をすると10年ぐらい前は5,000人ぐらいだったのが去年は12万人集めたということになっていっているようなんです。このクールジャパンの施策みたいなものをミナミで展開するというのを、ぜひ政策の中に入れられると、成長するアジアの需要を取り込むという施策とも連携していくことになると思いますので、ぜひその辺りもお考えいただけたらと思います。

以上です。

○大西会長     ありがとうございます。

では、土屋委員をお願いします。

○土屋委員     ジェトロの土屋でございます。

今ちょうどクールジャパンの話が出ましたので、それに関して申し上げたいと思います。このクールジャパンというポップカルチャーに非常に産業人も教育の面でも傾倒してきていると思います。世界の大きな風潮、文化風潮がここに来て変わってきています。特にこれは2000年以降なんですね。

そういう中で、これは文化なんですけれども、産業自体もやはりそういう波に乗りおくれではいけないなと私は思っています。成長戦略の中で重点戦略分野があげられており、確かにそうだと思いますが、私は大阪のナンバーワンがなかなか見えない状況はだめだと、広報力を強化していく必要があると考えます。

大阪にはすぐれたナンバーワンというのはたくさんあるわけですね。ここで言われているように電池もそうだし、ロボットもそうだし、太陽光もそうだし。そういうナンバーワンというのが、実は一番説得力があるんです。そういう中で、こういうポップカルチャー的なセンスで五感に訴える広報というのは実は非常に重要なソフトパワーになると思います

次に、北ヤードのナレッジキャピタルについてですが、世界の情報拠点ということもいいんですが、やはり大阪はアジアへのゲートウェイということをきっちり意識された方がいいと思います。アジア人の考えるゲートウェイというのは、欧米人が見るゲートウェイとは、日本に対する対日観が違うように、異なるわけなんですね。そのあたりをやはりよく考えな

いと、この北ヤードが求心力という点で迫力にかけてくるおそれがある、非常に感覚に訴えるような感じですが、そのあたり専門家の方が多分いらっしゃると思いますので、御相談された方がいいと思います。

それから、このすぐれた分野をさらに発展させるためには、例えば減税措置を進めて、このロボットやバイオや電池、太陽光等に関しては行っていくということが必要だと思っています。特にR&D税制に関しては、今後このトップリーディングインダストリーに関しては、必ずこれが大阪を元気にするというので勇気を持って、減税に焦点を絞られてやられた方がいいのではないかと考えます

二つ目です。海外市場への展開支援、売りづくりセンターの御説明ありましたが、ジェトロも協力させていただいております。今、この円高で非常に苦しんでいる方々で海外に物を売ったことがない人が海外展開を考えないといけない状況になってきています。貿易のイロハが分からないという課題もあります。そういうスタッフ自体もいませんという企業がいらっしゃると思います。したがって、海外の見本市出たらどうですかとか、あるいはこうしたらいいんですよと言っても、対症療法的なスキームでありまして、実際そういうふうにしよとならないです。初めて海外へ物を出していこうとする人たちには、企業単体でそれぞれに対応していてもなかなか解決策にならないので、ある程度グループ化して協同組合的にどなたか熟練した企業や行政、ジェトロなどの国の機関と組んで、海外のマーケットをどんどん開拓していくのがよいと思います。こういうことが実は大切でありまして、放っておきますと、よいものを安く売る、高いものを安く売ってしまうことが起こります。高いものは高く売らなければいけません。高いものを分かる人にきちんとした相応の値段で売るということを実は今できる社会、マーケットなんです。富裕層がたくさん出てきております。日本のすぐれた伝統的なものでも、理解を示す人たちがたくさん出てきているわけです。ポップカルチャーもそうですし、日本の優れた工業製品に対しても理解を示す人はたくさんいます。安く売れば、それはたくさん売れるかもしれませんが、それではやがて産業自体だめになってくるわけです。要するに高いものは高く売ると。それを行うにはやはり情報が非常に重要だと考えておりますので、そういう面でジェトロは皆さんと一緒に協力していきたいと思えます。

○大西会長　はい、ありがとうございます。時間がだんだんと迫ってまいりましたので、新しく今日御参加いただきました西村委員、よろしくお願ひします。

○西村委員　それでは、商業・流通のことを少し御提案いたしたいと思ひます。

政策のもとになっております資料1-1 9ページの⑥本市の卸・小売業の低迷というところで、約20年間で商店数、年間販売額が三角のパーセントにしますと大変な数字を示しておりますが、私が気になりますのは、小売業の商店数のマイナスの35%と小売業の年間販売額のマイナスの19%、これは非常に中身が違っているので、政策の立案には気をつけないといけないということです。と申しますのは、当然この年間販売額の減少というのは、これは全国一律にほとんどのところで共通しておりますが、この大阪市の商店数の減少の実態というのは、特に中小零細、しかも廃業が多くて開業が少ないというあたりからきている既存の中小零細の事業者の変動がもとになっていると理解してよいと思います。

そういたしますと26ページの2項目の地域商業集積の活性化、これは大店法の問題以来言われて久しいんですけれども、ここで挙げられております政策の骨子は、商業集積活性化ということで、ハードとソフトの支援という形に、あとはそれを具体化する、祭りのことが挙げられております。

ただ、地域商業集積というのは、やはりその地域のあるいは日本全体見ましても経済機能の毛細血管というふうに我々は呼んでおりますけれども、商店街という特定固有名詞の集積を指すというように理解をするよりも、むしろその周辺にも存在する商業者、事業者、これを一体化した中から起爆剤を見つけないと、この解決に向かっていく力にはならないのではないかと考えます。つまり、「地域コミュニティの核となる商店街等の」と書いてあります。これはむしろ単位は商業集積ですので、その核という意味はむしろその中で具体的な個店で手を挙げられる人たちを核の核にしないと起爆剤が見つからないのではないかとということをいつも考えております。

そのためには、各地域商業集積それぞれの単位のカルテを強み・弱み等を含めた経営資源の実態などを盛り込んでつくる、簡単にそれほど短い時間ではできないんですけれども、これを急がないと、きめ細かな展開には結びついてはいかないのではないかと感想でございます。

以上です。

○大西会長 はい。ありがとうございました。

○田辺委員 関経連の田辺です。手短かに申し上げます。

全体ずっとお聞きしていて、この現状認識なり施策について正直ごもっともだと思っんですけども、ちょっと違うなと思うのは、我々が思っているよりも危機感が少し弱い気がします。



関経連はもともと大企業の集まりのように言われていましたが、去年から関西経営者協会と統合しまして、600社を超える中堅・中小の企業に入っていただいていますので、双方から聞いている意見で言います。一つは今各企業の競争の質が変化しているといえますか、競争相手がもうかつてのように欧米じゃなくても中国なり韓国なりという新興国でして、しかもその競争の中身が企業間競争よりも、国と国の、あるいは地域と地域の競争の様相を示しています。

特に今盛んに言われているのは、先ほど説明にありましたように、世界一高い法人税とか、この1年間どんどん締めつけが厳しくなろうとしている雇用とか労働に関する規制とか、あるいはCO<sub>2</sub>25%削減という格好はいいんですけども余り中身の伴っていない政策とか、これは国の政策ですけども、まるで日本から出ていきなさいと言わんばかりだということです。

そういうことでは、先ほど名取先生がおっしゃったように、やはり大阪市としてできる部分というのは少ないと思いますので、もっと国や政府に要望と言いますか、圧力をかけるような行動を起こしていただきたいと思います。これが1点目です。それから、特に中堅・中小の方からお伺いするのは、大企業の場合、海外に展開するという道がたくさんあるわけですけども、先ほど灘本委員や土屋委員おっしゃったことでもありますが、海外市場への展開支援をしてほしいということがあり、いろんなアイデアもあると思いますので本格的にやっていただきたいというのが2点目です。

それから、これは経済界でよく話題になるのですが、日本が今まで強いと言われていた人材の強みというのが、何が原因かわかりませんが、非常に弱体化してきていると。むしろ中国とか韓国とかインドに比べたら、いろんな意味でこの先を見ると、非常に弱点になりつつあると。となると、先ほど長谷川理事長おっしゃったように、いかに海外から優秀な人材を呼び込むか。あるいは来てもらう魅力をつくっていくかというのは非常に大事なことで、ぜひともそういう施策に手を打っていただきたいと思います。これが3点目です。

最後に1点ですが、ようやく長年経済界が言ってきました地方分権が、関西広域連合ということでようやくスタート台に立ちつつあります。従来皆さん、口では各都市、各府県連携と言いますが、我々が見ていますと全く連携されないという気がします。ところが例えば観光においても、海外のお客さんから見たら別に大阪市に来たいとかですね、奈良市だけ行きたいとかいうことはないのであって、関西に行きたいと思うのですから、ぜひこういう面からも大阪市に早い段階で広域連合に参画いただいて、地方分権を本当に実効あるものにすると同時に、いろんな施策をほかの自治体と協力して打てるように具体的な行動を起こし

ていただきたいと思います。

以上です。

○大西会長 はい、ありがとうございます。

それでは、角委員、お願いします。

○角委員 先ほど西村委員から商店街の話が出ましたが、大阪市商店街総連盟には、市内に約450の商店街あるんですが、その中の370ぐらいがこの市商連に入っておられます。

市内には、店舗数が3万1,000ほどあるんですが、そのうちの1万4,000店がこの市商連の会員さんでございます。その中で活動しておりますが、商店街に今後はあるのかなと思って心配しております。

先ほど西村委員から御指摘ありました、資料1-1の9ページ、小売業の店舗数4万8,000店、1991年が4万8,000店で、2007年が3万2,000店あります。これ一番ピークのときは1982年で5万5,587店です。ところがこの年間売上の部分については、1991年の5兆6,000億というのが、ピークです。2007年4兆5,000億円です。これはほとんど従業員5人以下のいわゆる、中小ではなく零細ですね、零細企業の店がどんどん消えていっております。したがって、ピークからいきますと約45%の店がなくなっております。大変な状況でございます。

そんな中に、今買い物弱者の問題があります。約600万人いると言われてはいますが、何も買い物弱者というのは、山間僻地だけの問題じゃなくて、大阪市内にもございます。これはやはり先ほど規制緩和の話が出ましたが、規制緩和というのは、必要でない規制緩和もあるでしょうし、必要な規制緩和もあるんですね。この辺を十把一絡げにして規制の撤廃というのは問題があるのではないかなと思ってます。

例えば、ある区ですけど、生鮮の売り場面積を100としますと、その8割はスーパーなんです。一般小売店の占めている生鮮売り場は2割、そんな区が結構あるんです。気がつかないんですね。これをやはりどっかで規制をせんことには、小売店は限りなくなくなっていきます。

先ほど来、成熟した社会という言葉が出てはいますが、この日本も間違いなくだんだんと成熟した社会に入ってくると思いますが、前にも言いましたけれども、成熟社会になればなるほど小売店は淘汰されますね。今日本は、少しオーバーストアかなという感があります。しかし、一番大きな原因は、やはり規制緩和なんです。

先ほどの買い物弱者の問題に戻りますが、やはりビルドアンドスクラップでスーパーをつくったものの、ここは採算ベースに合わない、撤退する、しかし、スーパーができたことに

よって一たん閉店した小売店はもう再開できないんです。そんな場所が結構あって、その地域の方が買い物弱者になっています。

こういう状況が身近にあるんです。この間、8チャンネルのアンカーで放映されましたけれども、私どもより四つ向こうの駅にあるんですが、そこは完全に小売店がなくなってしまった。豆腐1丁も買えない状態です。ところがお年寄りにはバスで4停留所、四つの駅を渡って来ないといけないわけです。買い物弱者問題として取り上げられました。

ところがそこでもっと問題になるのは、市営住宅の5階建てです。エレベーターはつけられない、お年寄りが5階から一たんおりて来ないといけないという状況で、買い物弱者になっています。

したがって、そんな買い物弱者をどう救済するかというのは、我々商売人が考えなければいけないわけです。そこで、去年の審議会でもお話ししました、いわゆる付き添い宅配サービスを始めました。これは、大阪市さんの大変な御協力を得まして、区役所提案型補助金もいただいて1年目がスタートいたしました。

ところが、こういう事業というのは、だんだんだんだんと認知されて、会員さんが増えてくるわけですよ。今現在ものすごく増えています。当然地域の方のボランティアもいただいて増えているわけです。こういう事業に実はもっと助成してほしいと思います。

一過性の事業などではなくて、今社会に必要とされている事業に取り組んでいる商店街に助成してほしいと思います。先ほどありましたように、だれかが核にならないといけないのです。

なぜ補助が欲しいかと言いますと、自分のところのA商店街の経費で全部運営してるわけです。たかだか50店の商店街です。ところが、ほのぼののサービスに持ってくるお客様というのは、その商店街だけに限らず、周りにある200店、250店の店舗からどこで買っても持ってくるわけです。つまり、会員さんではない非組合員さんの店で買い物したものを持ってくる。それをあんたあきまへんと断わるわけにいきません。どうぞ持っていらっしゃって、配達するんです。そういう部分について、核となっている商店街にもっと大阪市から助成していただいてもいいのではないかなと思っています。

もう少し言いたいですけれども、時間がないので終わります。

○大西会長 はい、ありがとうございます。もう当初予定の時間を相当オーバーしてきました。寺島委員、一言お願いします。

○寺島委員 すみません、突然なんで。

基本的に大阪市さんが取り組まれる方向性に関しては、私も大賛成で、どんどん進めていただきたいと思います。いろんな御意見出ましたけど、クライアントさんとお話ししていても不安感というものをよく聞きます。特に私中央区に住んでいますので、大阪府が移転してWTCにいくということで、小売業者、飲食店、ものすごい不安感を持っています。私たちどうしていったらいいんだろうと。

かといって、移転してその後、大阪府さんにしても活性化、活性化とおっしゃっていますが、具体的な施策がないように思います。その辺を大阪市さんの方で何とか取り組んでいただけないか。これはよく行っている飲食店とか喫茶店の店主の方からもくれぐれも伝えてほしいと言われていましたので、どうぞよろしくお願いします。せっかく近場に、大阪城とか難波宮跡とか世界に誇れるようなものもごございますので、観光にいろんな方をお招きしたとして、近くの飲食店、商店街に全く魅力がない、こんなところ遊ばれへんわという印象になったら大変ですので、この辺りをくれぐれもお願いしたいと思います。

もう一つ、私のクライアントさんに建設業者さんが多いんですけども、やはり建設業者は、それぞれいろんなアイデアを持っています。ああしたい、こうしたいと色々な考えを持っているんですけど、それをどう具体的に仕事に乗せていったらいいかということが分からないというのがよく聞かれるところです。だから、もちろん今も産業創造館とかでされていると思いますが、もっと積極的に交流の場を持たせていただいて、なかなか職人とかにとってはそういう場所は敷居が高いですから、もっと広報をして、本当に気軽に職人1人でも参加できるような、気軽な場をもっとどんどん展開していったらありがたいなと思っています。稚拙な意見ですが、以上でございます。

○大西会長　　はい。ありがとうございます。御発言いただいてない方がお三方おられますが、何か御発言ございますでしょうか。

それでは文能委員、お願いします。

○文能委員　　それでは手短かに申し上げます。

方向性といたしましては、私も賛成です。ただ、北ヤードもそうなんですけど、一つの拠点をつくるというのは非常に良いけれども、その拠点をつかって果たしてそれでうまくいくのだろうかという問題があります。クラスターという、一つの集積をつくることは良いけども、本当にそれが機能していくかという点では、運営上、色々検討していく必要があると思っております。

それから中小企業の支援という観点から考えますと、中小企業というのをどのぐらいの人

数、のどういった会社のことをイメージされているでしょうか。非常に規模の小さいところから大きいところまであると思いますが、今日のお話をずっとお伺いしていると、非常に大きな中小企業だけが、何とか生き残ってやっつけていけるような気がしまして、私の専門のベンチャー企業や、新しい産業をどのように起こしていくかというところは、余り触れられていないような気がいたしました。

あともう一つ、海外から呼び込んでくることも非常に大事なことです。特に最近の若いうちの学生もそうなんですけども、ものづくりを嫌がる、避けて通る学生が非常に多いわけで、若い人たちがもっとものづくりに喜びを感じて、働くことができる施策も必要ではないかと思っております。

○大西会長 はい、ありがとうございます。

では、お隣の林委員お願いいたします。

○林委員 色々と現場で御苦労されている方の貴重な御意見を聞かせていただいて大変勉強になりました。ただ、大きな流れを見てみますと、この大阪市の報告書はまだまだ危機感が足りないと思います。これから30年40年先にかけて日本の人口は3割減ります。人口が3割減ると、1人当たりのGDPは半分になります。つまり皆さんは、これから人口が3割減って1人当たりのGDPが5割減る時代へ向かって何をしていくかということを考えていただく必要があると思います。5割GDPが少なかったのはいつかということ、昭和45年です。つまり昭和45年へ向かって歴史が逆走し始めたわけです。この時期に何をするか。

二つ考えられます。一つはやはりもう狭い日本にしがみついていたら先はない。これはもう必死で出ていく。これしかない、そういう戦略を取っている企業さんもたくさんおありになると思いますし、それはそれで正しい方向です。リスクはあります。リスクはあるけれども、それを怖がっていたのでは日本丸が沈没してしまう。

もう一つは、人口が減ったとはいうもののイギリスやドイツと同じだけの人口があります。その人たちの衣食住や楽しみや生きがいや、そういうものをだれがつくってってくれるのか、これもやはりビジネスの役割だと思います。しかも経済の大原則からいいますと、少ないもの、希少なものは大事にされるはず。だから人間が減っていったら人間が大事にされるはず。ということは、人間を大事にするようなサービス、これは医療かもしれません、介護かもしれません、あるいは楽しみ、エンターテインメントかもしれませんが、とにかく人間を大事にしてくれるようなサービスに商機があると考えるべきではないかと。国内を目指すのなら、ここという気がいたします。

そして最後にもう1点、この報告書の中に女性に期待するところが全く出てこない。これは少しおかしいです。今朝もテレビを見ておりましたら、日本の20代30代初めの女性が上海へ出かけて行ってそこで起業していると。お店を開いたりレストラン開いたりしていると。150万ぐらいの資金でもってビジネスをスタートしている。日本ではできなかったと言っています。

せめて大阪ならできますよという形にさせていただいて、新陳代謝が進むようにするということが必要ではないか。女性の参加者もいらっしゃるんですが、私がかわってもっと女性を大事にせよということも申し上げて終わりたいと思います。

○大西会長　ありがとうございます。もう最後にお一人女性が残りましたけども、熊谷委員、お願いします。

○熊谷委員　ありがとうございます。何も発言しないでおこうと思っていたんですけども、やはり本当はむずむずと言いたかったことがございます。

色々とお考えいただいてありがとうございます。とてもいいお話がたくさんあったと思います。

特に、今、林委員がおっしゃったことは本当に私も理解ができるところで、なおかつ女性に対して言っていたきましてありがとうございます。

観光、それから空港などができましたけれども、まず観光というところで一つ気になりますのは、アジアという話がありますけれども、特に中国やどこの国という部分の観光ではなくて、本当に日本らしい観光の地づくりというものがあろうかと思います。私は丸尾課長にも対馬のお話をさせてもらったと思うんですけど、来ていただく企業、国に迎合してしまったいろんな催しをするというのではなくて、本当に大阪らしい観光というのがあるかと思っています。そういう観光を考えていただきたい。

それと、やはりハブ空港自由化というのはすごく大事なことで、もっと自由なハブ空港としての機能が欲しいと思います。

それと最後に人材ですけども、ここに大学の先生方いらっしゃいますが、それ以前の小さな子供から、本当に20年かけてきちっとした教育というのを考えていただけたらと思いました。行儀や道徳心とかそういうものですね、日本人として少しおろそかにされてきたようなことをちゃんと身につけた人づくりというんですか、やはり日本を愛して、日本をどないかしないといけないという熱き思いを持った人を育てていただきたい。たしか私の年代のときの学生たちはもう少しあったように思いますので、そういう人づくりというのをしていた

だかないと、本当に日本をよくしたいと思うんだったらここからがその芯ではないかなと思います。

○大西会長 はい。ありがとうございます。

後でまとめて局長からまた総括いただきますので、私がここで一言まとめた方がいいんでしょうか。

○鍵田経済局長 まず、総括させていただきます。

○大西会長 それでは、局長の方からよろしくをお願いします。

○鍵田経済局長 たくさんの御意見いただきましたので、全部に十分お答えできるかどうか分かりませんが。

一つは、この経済成長戦略の位置づけなんですけれども、これは先ほども申し上げましたように、行政だけでやっていくということではなくて、経済界の方、企業の方、市民の方と一緒に共有しながら進めていこうと考えています。それと合わせて、やはり経済環境というのは非常に変わっていきますので、これでもう全部決めたということではなくて、むしろこれからの状況に応じて柔軟につくり直していこうという位置づけでございます。

そういう意味で、観光で色々御意見をいただいたわけですが、やはり今中国人の方、ミナミに非常にたくさん来られておられます。そういうことで、国も成長戦略の中で観光を挙げておりますし、大阪市もインバウンドをしっかりとやっていきたいと思っています。

ただ、これは先ほど言われましたけれども、来られる方に迎合するということではなくて、やはりビジネスにしっかりと結びつけていくということが大事であると思いますし、それは中国人の方だけではなくて、やはりもてなしのまちづくりというんですか、やはり外国の方に来ていただいて、それはどこの国からであっても快適に過ごせるまちづくりをするのがまず第一と思っております。

次に、人材についても幾つか御意見いただいたんですけども、やはり大阪市は工場等制限法の関係で、大学の新設が制限されていたという反面、一方で専門学校というのは色々各分野で充実しております。ですから、既にある地域では、色々区役所、局と連携している例もあるんですけども、もっと大きな輪に広げていきたいと思っております。それと合わせて、経済政策ではないですけども、ものづくりの人材育成というのは、大阪市の非常に大きな課題であると思っております。今施策として色々考えておりますのは、一つは子供のときから健全な職業観を養っていくということです。これは非常に大事なことでありますので、

小さい子供にとってはやはりそういう倫理観と言うたらちょっと語弊ありますけども、職業観を養っていくことが重要だと考えています。それと大阪市立で工業高校、商業高校という職業高校を所管しておりますが、やはり実践的なこれからの日本を支えていくような職業教育もしていかなければいけないということで、今再編も検討しております。

続いて重点分野の関係で、あと一つクリエイティブ関連の御意見がございました。四つの重点分野の一つにクリエイティブを挙げております。先々週、市長がパリの方に出張いたしましたので、そこでパリ市ともこれからロボットやクリエイティブ分野で、連携できるものは連携していこうとなりました。

また、産業の重点エリアとして、北ヤード、大阪駅北地区と咲洲臨海部としていますが、観光ではやはり重点ショッピングエリアとなるとミナミになると思いますし、クリエイティブでも先ほど御説明しましたように、地域的な特色がございますので、必ずしもこの成長戦略の重点エリアということではなくて、それぞれ地域ごとにしっかりと取り組んでいきたいと思っています。

さらに、確かに我々も法人税の関係につきましては、大阪市というか日本の場合、実効税率が40%ということで、他の国より高いというのは認識しておりますので、経済局の立場としてはぜひ見直すべきではないかというふうに思っております。

ただ、大阪市の分でのいわゆる市民税として、法人市民税というのがあるんですけども、大体40%の中の4%ぐらいということで、国の法人税に対して税率をかけるという仕組みでもございますので、基本的には税率の見直しは、国の方で考えていただきたいと思っています。その際に、合わせてやはり財源の問題で、今議論がありました研究開発費の租税特別措置を見直すとかという議論も出ていますので、その辺バランスのとれた形での見直しを行っていただくべきかなと思っております。

それから、広域連合につきましても、大阪市はオブザーバーという立場で現在参加させていただいております。特に観光につきましても、今関空から入られて最後に銀座で買い物して帰られるというルートが中心になっているんですけども、これをぜひ関西で回遊していただきたい。京都ですとか神戸ですとか奈良とか非常に大きな資源を持っておりますので、関空から入っていただいて、最後はできたら大阪で買い物をして帰っていただくというのが一番理想かなと思っておりますので、そういう取り組みもしていきたいと思っています。

角委員から議論ございました、買い物弱者の問題については、これは商売人が考えるということではなくて、むしろ行政としてしっかりと考えていかなければいけない、特にこれか



らの高齢化の進展を考えますと、非常に重要な課題であると思っております。現在、補助制度などもありますが、私どもそういう社会的な課題をこれから需要に結びつけていく必要があるのではないかということで、買い物弱者だけではなくて、例えば高齢者の見守りですとかあるいは子育てですとか、そういうものが社会的ビジネスとなっていくかということも考えております。そういう意味で、地域の実情を踏まえてしっかり支援制度を整備していきたいと思っております。

最後は女性の問題でございますけれども、産業創造館の色々なネットワークの中にも女性の交流会みたいなものがございます。これは先ほど言われましたように、やはり男性、女性ということではなくて、むしろやはりビジネスでやる気のあるチャレンジ精神のある方をしっかりと支えていくというのが行政の役目でもあると思いますので、そういうネットワークづくりとあわせて支援策というのをきちっとしていきたいというふうに考えております。

○大西会長 約束の時間を相当オーバーしておりますが、これで十分ではないにせよ皆様から御発言を頂戴しました。

この中で発言のなかったことで私が気にしておりますのは、区役所の活用です。これは区役所の機能の強化も含めて地域の活性化の支援ということで、区役所が行政の中でもっともっと活躍していく、活用してほしいという御説明がございました。そのあたりのこともこれからこの経済局の政策の中に取り込んでいただいて、長谷川委員がおっしゃったように、優先の順位を考えて政策を実行していただきたいと思っております。

つたない進行で、皆様方の御意見を十分頂戴できなかったと反省いたしておりますが、とりあえず私の方は以上で総括としたいと思います。

(拍手)

○鍵田経済局長 今、大西会長からもご意見をいただいたわけでございますけれども、今後、具体的に予算編成ということで、来年の具体的な施策、事業をつくっていきますので、今日いただいた貴重な意見については、ぜひ反映させていただきたいと思っております。

特に、大西会長から最後に御指摘ございました区役所との連携につきましても、今回の経済局の方針の一つの柱がやはり我々経済局職員がもうここにいるのではなくて、地域に出ていこうということです。そして実際に市民の方、あるいは企業の方の生の声を聞いて、それを施策に結びつけていこうと思っております。それが地道ですけれどもやはり経済活性化につながっていくのではないかと考えております。

それから、今日は時間的制約ある中で、御発言もかなり限られた形になってしまっており

ますけども、それぞれまた個別に御専門のことについても御意見をお聞きしたいと考えておりますので、どうかよろしくお願ひしたいと思います。今日はありがとうございました。

○大西会長　　どうもありがとうございました。

○司会　　ありがとうございました。これをもちまして、本日の審議会を終了いたします。ありがとうございました。

閉　　会　　午後４時12分