

第85回 中小企業対策審議会議事録

開 会 午後1時3分

○司会（榎本課長代理） ただいまから、第85回大阪市中小企業対策審議会を開催いたします。私は、本日司会を務めさせていただきます、経済局企画担当課長代理の榎本でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

初めに、省エネルギー行動推進のため、本日はノーネクタイ、ノー上着の軽装をさせていただきます。ご理解のほどをよろしくお願ひいたします。

開会に当たりまして、森下副市長よりご挨拶申し上げます。

○森下副市長 副市長の森下でございます。新堂会長をはじめ中小企業対策審議会の皆様方には、お足元の悪いところ、またお忙しいところをお越しいただきまして、まことにありがとうございます。皆様方には、本市経済行政のみならず市政の各般にわたりまして、大変お世話になっておりまして、ありがたく感謝を申し上げる次第であります。

また、個人事ですけれども、経済局長の時には大変お世話になりまして、ありがとうございました。

皆様方には、昨年11月、ご多忙のところをお集まりいただきまして、貴重なご意見を賜りました。後ほど堂山経済局長から20年度の経済局経営方針などをご説明申し上げますけれども、当時予算にかかわりました私といたしまして、皆様から大変貴重なご意見を賜りましたところでございます。何点かについては反映させていただけたかなと思っておりますけれども、十分にご意見を反映できたかどうか、大変心もとなく思っているところでございます。何とぞご容赦をいただきまして、また改めて忌憚のないご意見を頂戴でき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。

平松市長も「元気な大阪の実現」ということで取り組んでおりまして、そのためには、地域の中堅中小企業の方々の活力、大阪経済の活性化がぜひとも必要であると考えているところでございます。昨日、最重点施策、いわゆる「平松ビジョン」の策定に向けまして、経済の部門をはじめ4つの分野につきまして検討部会を設置いたしました。厳しい財政状況ではございますけれども、将来を展望して、今なすべきこと、この3年で取り組むべき事業につきまして、具体的に検討を進めることにいたしております。この間皆様方から賜っているご意見も踏まえて検討を進めまして、また機会を得まして、この場でもご報告をし、ご意見を賜ればと考えておりますので、よろしくお願い申し上げます。

私見になりますけれども、今、改めてものづくり回帰ということで、地域経済再生の取り組みに少し希望が見える中で、円高、原油・原材料の高騰など厳しい環境に直面しております。予断を許さない状況にあると認識をいたしておりますけれども、中長期の展望に立ちながら、緊急的課題につきましても全力を挙げて取り組んでまいりたいと考えておりますので、引き続き皆様方のご支援、ご理解をよろしくお願い申し上げる次第でございます。

以上、大変簡単でございますけれども、第85回の中小企業対策審議会の開催に当たりましての御礼とさせていただきます。本日はまこと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。

(森下副市長退席)

○司会 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。

(配付資料確認)

○司会 本日ご出席されております委員につきましては、お名前のみご紹介させていただきたいと存じます。

(出席委員紹介)

○司会 なお、お配りした名簿がございますとおり、6名の委員の方々につきましては、本日はご都合により欠席となっております。

続きまして、本市側の出席者をご紹介します。

(市側出席者紹介)

○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まいっております。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、会議を始めさせていただきます。これからの議事進行につきましては、新堂会長にお願いしたいと思います。新堂会長、どうぞよろしくお願いいたします。

○新堂会長 一言ご挨拶申し上げます。本日は月初めで、また足元の悪い中、当審議会にご出席をいただきまして、ありがとうございます。

早いもので6月に入りまして、一昨日ぐらいから梅雨に入ったようでございますけれども、来月の天神祭までは鬱陶しい毎が続くということでございますので、ご自愛をいただきたいと思います。

景況については、皆さん方、プロでございますので、いまさら申し上げませんが、やはりサブプライム問題、また原油価格の高騰等から消費財が値上げされているということ

で、インフレとデフレの合併症が現在生じているような感じであります。そのような中では、中小企業の皆さんは大変厳しい環境下にあります。先ほど森下副市長がおっしゃったように、大阪が元気なためには、経済局のいろんな主要事業がありますけれども、各委員の皆さん方のお力添えをぜひお借りしたいと思っておりますので、今年もまたよろしく願いいたします。

本日は、経営方針なり主要事業について経済局からご説明をいただきたいと思っておりますので、皆さん方の活発なご意見を賜りますようお願い申し上げまして、ご挨拶とさせていただきます。

会議に入ります前に、角委員につきましては、本年4月に委員にご就任いただいております。今回初めてのご出席でございますので、簡単で結構でございますから、自己紹介等をお願いいたしたいと思っております。

○角委員 ご紹介いただきました大阪市商店会総連盟の理事長の角でございます。4月の常任理事会で理事長を仰せつかりました。出身母体は港区でございます。職業は、カメラ店を経営しております。何もわかりませんが、今後、ご指導をよろしく願いいたします。

○新堂会長 ありがとうございます。

それでは、議題に入りたいと思っております。本日、審議する内容は、平成20年度の経済局経営方針及び主要事業についてでございます。経済局より説明をお願いいたします。

○堂山経済局長 私から20年度の経済局経営方針についてご説明を申し上げます。お手元の資料1をご覧くださいと思います。

まず、1ページの左上に記載しております、経済局の目標像につきましては、経済主体である企業が活発に活動し、持続的に発展できる都市をめざすこととしております。局の使命といたしましては、この目標像の実現に向けまして、経済主体である企業が活発に活動できるよう、ビジネス環境の向上に取り組んでまいることとしております。

このような使命を達成いたしますために、経営課題を5つに分割して整理しております。

まず、経営課題1は、厳しい市場競争に挑戦し新事業に意欲的に取り組む中小企業の創出を促進することとして、戦略1-1 基本戦略は、企業の経営力・市場競争力の強化と新事業創出を促進いたしますため、大阪産業創造館を中心に企業ニーズに対応した多様な支援策を実施してまいりたいと考えております。さらに、海外へのビジネス展開を支援いたしますとともに、中小企業への資金調達支援策の充実にもあわせて取り組んでまいりたいと考えて

おります。

2ページ、戦略1-2 20年度からの重点的戦略として、中小企業の販路開拓支援の強化に取り組むことといたしております。具体的取り組みといたしましては、大阪産業創造館などの販路開拓支援機能を強化し、在阪企業の持つ優れた技術、製品を、国内はもとより、市場の拡大が見込まれますアジアを中心に積極的にアピールをいたしまして、新たな販路開拓につなげてまいりたいと考えているところでございます。

次に、戦略1-3 新たな担い手の創出に向けた取り組みとして、大学などの研究成果や革新的技術を生かした事業化を促進いたしますとともに、内外企業の誘致に積極的に取り組んでまいりたいと考えております。

3ページ、経営課題2といたしましては、大阪経済の基幹的産業でございますものづくりの競争力のさらなる強化を図るために、戦略2-1、企業を中心とするネットワーク形成による高付加価値製品の開発支援や、工業研究所の地方独立行政法人化による柔軟な体制を生かしまして、中小企業の企画開発から製品化に至るまでの一貫した支援を行うことといたしております。

戦略2-2 ものづくりのパイロットプロジェクトの推進についてでございますが、これは、次世代ロボット産業やクリエイティブ産業など、次代の大阪経済を牽引する新たな産業を創出するというところでございます。

4ページ、経営課題3、地域の多様な主体と協働した地域産業の活性化に取り組むこととし、戦略3-1 地域特性に着目しながら地域商業の活性化やコミュニティビジネスを支援してまいりたいと考えております。

5ページの経営課題4では、局の事務事業につきまして組織生産性の向上をめざしますとともに、人材の育成に取り組むこととし、具体的には、この4月に計量検査業務の一部民間委託化と工業研究所の地方独立行政法人化を実施してきたところでございます。また、職員の派遣などによりまして、経済団体とのネットワークを強化してまいりたいと考えております。

経営課題5では、局の経営資源の有効活用と「負の遺産」の整理に取り組むこととし、具体的には処分検討地等の売却などを進めてまいります。また、監理団体等の資本的関与の見直しに取り組むとともに、土地開発公社への貸付債権などについて処理策を確定し、実施してまいりたいと考えております。

これら5つの経営課題と課題解決のための戦略を進めるに当たりまして、20年度の具体的

取り組みと業績目標を右端に記載しております。これらに基づきまして、後ほどご説明申し上げます平成20年度予算を編成してまいったところでございます。

なお、19年度の経済局経営方針につきましては、概ね目標どおりに取り組みを進めました。その結果、成果につきましては、お手元にご配付を申し上げます資料4にございますので、後ほどご参照いただければ幸いです。

以上、甚だ簡単でございますが、経済局経営方針の概要についての説明に代えさせていただきます。どうぞよろしくご審議のほどをお願い申し上げます。

○青池企画担当課長 平成20年度経済局予算及び事業概要についてご説明をいたします。資料2をご覧ください。7ページでございます。

まず、本市全体の一般会計が1兆5,925億円となっております。前年度に比べまして336億円、2.1%の減となっております。そのうち経済局予算でございますが、880億3,500万円で、前年度に比べまして10億1,700万円、1.2%の増となっております。増えました理由といたしましては、信用保証協会代位弁済補助金の増でございます。

9ページ、(1)新産業の創出支援でございます。予算29億3,600万円となっております。先ほど局長から説明がございました経営方針において、他の産業への波及効果が非常に高いということで、ものづくりの産業を本市の基幹的産業と位置づけた上、ロボット、健康・予防医療、クリエイティブ産業の各事業をものづくりのパイロットプロジェクトと位置づけをさせていただきました。次世代ロボットテクノロジー産業創出事業につきましては、市場化のための実証実験などに取り組んでまいる所存でございます。

健康・予防医療産業創出事業については、中小企業等の共同体が行う健康関連の新商品の効能評価に対する助成などを行っていく所存でございます。

クリエイティブ産業の創出・育成支援事業については、企業やクリエイター間の交流事業の実施によりまして、相互のネットワークの拡大などを図ってまいりたいと考えております。

また、③外資系企業等誘致推進事業、10ページの④大阪産業創造館事業を進めてまいりますけれども、特に20年度の産業創造館事業では、企業の成長段階に応じた支援をしてまいりたいと思っております。創業してから企業が成長していく過程で、ポイントとなる2つの時期が統計上ございます。そこに焦点を当てた新規事業を行ってまいりたいと思っております。

まず、廃業率が30%という非常に高い率が創業後1年から3年ぐらいの間に生じております。

この期間にターゲットを当てまして、創業期固有の経営課題解決に向けた支援の充実を行ってまいり予定でございます。

もう1つのポイントとしては、経営がある程度安定期に入りましてから、次なる成長に向けましてはアンケート結果で一番大きな課題とされているのは販路開拓だということがわかってきております。そのようなことから、流通系の専門人材を活用した商品の目利きによって販路拡大を図ることと、首都圏の大規模見本市への出展を支援するということをやりたいと思っております。販路拡大につきましては、11ページの6行目は海外の販路拡大ということで、創造企業の国際展開支援事業。アジア・欧米の大規模国際見本市への出展支援を行ってまいりたいと考えております。

10ページに戻りまして、(2) 中小企業の活性化。予算としては 772億 5,400万円を計上しております。

①といたしまして、中小企業にとって重要な資金調達を円滑に行うために、融資制度の充実に取り組んでまいり所存でございます。

②地域商業の活性化事業ということで、いろんな事業に取り組んでまいりたいと思っております。本年度は、特に商店街と地域との連携を進めるために何が必要かということについて検討してまいりたいと思っております。商業団体と地域団体等が連携した取り組み方を検討する協議会を立ち上げて、検討方策を諮ってまいりたいと考えております。

③ものづくり産業の再生におきましても、今、非常に問題になっております住工混在問題の解消に向けてどのように取り組んでいけばいいかということで、やはり検討会議を立ち上げて、その解消策を検討してまいりたいと考えております。

それから、大阪市立工業研究所は、この4月に独立行政法人に移行いたしました。柔軟な運営体制を確保することをめざしてございまして、これによって中小企業の方々により密着して、企画開発から製品化に至るまで一貫した支援を実現してまいりたいと思っております。

非常に雑駁ですけれども、ポイントだけを簡単に説明させていただきました。これから主要事業の中身について、各担当課長からご説明させていただきます。どうぞよろしく願いいたします。

○樋口企業支援担当課長 お手元の資料3-①、13ページをお開き願いたいと思います。企業の成長段階に応じた支援策につきまして説明させていただきます。

先ほどの説明と少しかぶる部分がございますが、大阪市におきましては、企業の成長段階に即しニーズに的確に応えるために、大阪産業創造館におきまして、創業期、具体的に申し

上げますと創業してから1年から3年ぐらいまでの間の企業に、固有の経営課題の解決につながるきめの細かい支援を行ってまいりたいと考えております。また、企業が安定期に入り、さらに成長いたしますためには、販路拡大が大事なポイントになってくると思いますので、そちらの支援もあわせて行いたいと考えております。

20年度予算のポイントでございますが、1. 大阪産業創造館事業の1点目は、廃業率の高い創業期企業の成長を支援いたします。また、2点目といたしまして、オンリーワン企業の国内市場での販路開拓を支援してまいりたいと思います。さらに、2. アジアを中心とする海外への販路拡大支援も行ってまいります。

14ページをご覧いただきたいと思います。もう少し具体的に説明をさせていただきます。まず、大阪産業創造館の支援サービスの特徴でございますが、いわゆる経営相談、コンサルティング、あるいはセミナー、多彩なビジネスマッチング事業などによりまして、創業支援あるいは中小企業の経営革新、新事業の創出に対する支援を行っております。特に産業創造館におきましては、民間出身のスタッフによりまして、そのような事業を企画及び実施しております。民間のノウハウ、人材を活用いたしまして、企業ニーズに即応したプログラムを展開しておりますのが、この一番の特徴になってございます。

まず、(1) 創業支援事業についてでございますが、特に創業3年目ぐらいまでが非常に廃業率が高い。せっかく創業していただいたのに、3年の間にほぼ3割ぐらいは廃業されるというデータも出ておりまして、その時期の成長を支援させていただくというのが1点目でございます。廃業しないように安定成長につなげることが必要になってまいりますので、特に創業期に固有の経営課題、例えばマーケティングの問題などの解決に資する事業を行ってまいりたいと考えております。

1つは、セミナーです。創業期の経営課題の解決ということで、例えば社長1年目の人を対象にしたセミナーを実施してまいります。また、②ワークショップで事業戦略を再構築していただく。ビジネスプランを立てて事業を開始していただいたのですが、机の上で考えていた事業から実際に事業展開をする中で、もう一度事業戦略を再構築していただくのがワークショップでございます。また、③営業力・販売力強化プログラムといたしまして、販路拡大を支援してまいりたいと考えております。

(2) 新事業創出・経営革新支援事業でございます。日本国内あるいは海外におきましても、オンリーワン企業と言われる企業が大阪市内にもございます。そのような企業の優れた製品がいくつかあるわけですが、販路に困っていらっしゃる。その販路開拓を支援して

まいるのがその中身でございます。流通系の専門人材を産業創造館に配置いたしまして、売れる商品の目利きをし、調達の担当者とメーカーとを結びつけるマッチングイベントなどを実施してまいりたいと考えております。

それから、首都圏、基本的には東京でございますけれども、大規模見本市への出展を支援してまいりたいと考えております。

(3) コンサルティング事業につきましては、先ほど申し上げました創業支援なり経営革新事業等をサポートする形で、引き続き専門家による相談等を実施してまいりたいと考えております。

次のアジアを中心とする海外への販路拡大支援につきましては、国際経済担当課長から説明させていただきます。

○原国際経済担当課長 続きまして15ページ、アジアを中心とする海外への販路拡大支援を説明させていただきます。

製造拠点はもとより、消費の市場としても成長が著しいアジアを中心とした海外に、市内の企業の皆様がビジネス展開をするに当たりまして、多くのバイヤーとの商談が一度に可能である海外の大規模な国際見本市への出展を支援させていただきまして、中小企業の皆様の海外市場での販路拡大を後押ししてまいりたいと考えております。

具体的には、アジアを中心とする有力な海外見本市に私ども大阪市がブースを確保いたしまして、その1つのブースの中に市内の3社程度の製品を展示させていただくとともに、大阪の有望な産業やポテンシャルの展示を一体的に行いたいと考えております。そうすることによりまして、事業のPRとシティプロモーションとの相乗効果を発揮できるようにし、ブースの装飾についてもそのようにしてまいりたいと考えております。

実施に当たりましては、私どもの海外事務所が4カ所ございますけれども、見本市の展示会場に近い海外事務所が、商談などの事後のサポートなども行いながら進めてまいりたいと考えております。この4月21日からドイツのハノーバーメッセがございましたが、そちらにも出展をいたしました。今後、中国などアジア地域を中心に企画をしてまいりますので、よろしくお願い申し上げます。以上でございます。

○田村都市産業担当課長 次に、資料3-②、基幹産業であるものづくりの競争力強化についてでございます。

本市のものづくりを取り巻く状況は、従来、工場等制限法の規制がございました。それから、景気の動向、さらには近年目まぐるしい技術革新、生産コストの削減等により国内外の

企業間競争が激しさを増すというさまざまな要素がかみ合いました。大阪におきましては、事業所数、従業者数、製造品出荷額等が大幅に減少している状況でございます。中小のものづくり企業におきましては、従来、大手企業を頂点とした下請け、孫請けといったピラミッド型の体系により企業活動が営まれておりましたが、近年では大手企業の生産拠点の移転や集約化などにより、急速に減りつつある状況でございます。

こうした状況を受け平成14年に工場等制限法が廃止されまして、大阪市におきましては、初めて市内の製造業事業者の全数実態調査を実施いたしました。それを受けまして平成15年3月に「ものづくり再生プラン」を策定いたし、昨年3月にはこれを見直し、ものづくり支援策の展開をしているところでございます。企業の活動の場でございます地域に着目して、「良好な地域ものづくり環境」の創出、「光るものづくり」への支援、「誇れるものづくり」の未来への継承という3つの柱を立てまして、自らが提案力や競争力のある製造業に転換していく。いわゆる「製造業から創造業へ」をものづくり企業の目標像といたしまして、再生プランに基づき、さまざまな施策に取り組んでいるところでございます。

平成20年度の予算でございますが、17ページをご覧ください。1つ目の柱でございます「良好な地域ものづくり環境」の創出という観点から、今年度新たにものづくり企業の操業環境のあり方について検討をいたします。この問題は古くて新しい課題で、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の悪化が顕在化していることから、これまで内陸部の代表的な工場集積のあるエリア、東住吉、平野、東成などの地域で取り組まれている地域企業と地域住民の良好な共生関係づくりをさらに促進するとともに、市内でまだ残っております一定の工場集積のある地域での工業集積を維持、促進するために、経済局のものづくり支援として、さらには本市として何ができるのか、補助金などのインセンティブの検討、規制緩和、情報提供の充実など、課題を絞り込んでものづくり支援の方向性や具体策をまとめまして、来年度以降の政策実施につなげてまいりたいと考えております。用途地域などの規制の問題がある中で、地域の中核となる企業と区役所、それから経済局、大阪市役所全体がいかに連携していけるかがポイントになろうかと考えております。

2番目に、「光るものづくり」への支援という観点で、優れた技術を活かした高付加価値なものづくりを支援するというところで、同業種、異業種等とのネットワーク形成による事業の高度化を支援してまいります。これは、ものづくり企業を核としたネットワークによる新製品開発などの支援、先ほどご案内いたしました地域で主体的に行う産業イベント等への助成・サポート、試作や販路開拓へのフォローアップなどを行います。

これらの支援につきましては、平成17年度から実施しておりますが、例えば航空機産業への参入をめざすOWO（※次世代型航空機部品供給ネットワーク）、それから平野で活動しておりますフィールドコア・平野、生野では独自ブランドを創出して国内外に情報発信しております異業種交流グループのフォーラム・アイなど、さまざまな活動が生まれてきております。今後とも、こうした活動や成功事例を輩出して、企業の意識づけ、モチベーションのアップにつなげてまいりたいと考えております。

それから、「誇れるものづくり」の未来への継承という観点で、ものづくり技術・技能継承支援といたしまして、これまで卓越した技能者として認定したテクノマスターは19名ございまして、引き続きテクノマスターにご協力いただきながら、ものづくりに関する技術指導や講演などを実施するとともに、さまざまなセミナーを行ってまいりたいと考えております。

また、今年度新規になりますが、次世代人材育成支援という観点で、「ものづくりのまち・おおさか」の発信、未来の担い手創出として、本市ものづくりの歴史や特徴、強みをわかりやすく示した冊子を作成して活用してまいりたいと考えております。

次に、この4月1日に、これまで直営でございました大阪市立工業研究所が地方独立行政法人に移行いたしました。この独立行政法人化した工業研究所は、(1)企画開発から製品化に至るまでの一貫した支援ということで、民間人材を活用したマネジメント能力の向上を図るために、法人経営や研究・企業支援等の業務運営など、さまざまな事項にわたり意見をいただく企業の経営者を委員とした諮問機関である経営戦略会議を7月に設置いたしまして、今後の活動につなげてまいりたいと考えております。さらに、研究員が地域に出向きましての受託研究の積極的な確保、また特許の実用化や、企画研究依頼企業の製品開発チームに参画するなど、企業とのネットワークづくりにも取り組んでまいります。

(2)将来市場の製品を指向した技術シーズの創出でございますけれども、いわゆる化学系製造業の企業出身者を理事に迎え、さらには研究コーディネーターを配置することで、産学連携の充実を図る取り組みを新たに行っております。また、先導的な重点研究の推進など、随時にプロジェクトの研究班を編成するなど、弾力的な研究体制の構築を図ってまいります。

本市で初めて地方独立行政法人となった工業研究所でございますが、直営から切り離されて柔軟な活動ができるメリットを存分に活かすとともに、工研の持っているポテンシャルをさらに活用いたしまして、これまで以上に効果的に、大阪経済の中核を担う企業支援機関と

して活躍できるよう努めてまいりたいと考えております。そのための機能強化を図っているところでございます。以上でございます。

○川瀬新産業支援担当課長 資料3-③、19ページでございます。ものづくりのパイロットプロジェクトの推進についてご説明させていただきます。

大阪市では、地域の特色を活かすという観点がございます。先ほどものづくりの再生プログラムのご説明がありましたが、その中でも大阪という地域に特色があるものについて、分野を絞って取り組んでみようということから、この3つの分野を現在進めております。

1つは、次世代ロボットテクノロジー産業分野でございます。平成20年度予算額として約1億8,000万円を計上してございます。

2つ目が、デザインやファッション、IT、ソフトウェアといったクリエイティブな産業ということで、予算として約5,000万円を計上しております。

3つ目に、健康・予防医療。高齢化社会を迎えて、健康のあり方、病気にならない予防のためのマーケットについて、平成20年度約6,400万円計上してございます。

個々の具体的なお説明でございますが、20ページをお開きください。

まず、次世代ロボットテクノロジー産業創出。大阪駅北地区のロボシティコア整備に向けた取り組みの推進でございます。2011年の春に大阪駅北地区に新しいまちができる計画がありますが、そこにおいて、ロボットテクノロジーをビジネスにつなげていく拠点ができないかについて検討しております。そのためには研究機関や企業からどういうことを求められているのか、またどういうことをすれば新しいビジネスが生まれるのか、それに必要となる資金についてはどういう集め方をすれば有効なのかなどについて、今年度、調査に向けた検討会を進めてまいります。

そのような中間的なゴールを設定しておりますが、それ以前に、すでに大阪駅前第3ビルにロボットラボラトリーという事業化の拠点を設けております。そこではロボットビジネスに関心のある企業様に集まっていただき、勉強会や情報交換、もしくは国から研究開発の補助金を取るにはどうしたらいいかという勉強会をさせていただきながら、研究開発、製品化について支援させていただいております。その中から、例えば高速道路のサービスエリアのトイレを自動的に清掃するロボットを開発してみよう、それについてどんなことが課題かということなどを、いろんな場所で行う実験するといった作業をしております。

そのような実証実験が市場に受け入れられるかを確かめる場になるということがだんだんわかってきましたので、この20年度は特に商業空間や病院などを設定いたしまして、いろん

なロボット技術を試してみる事業を設定しております。これを重点的にやっていく予定でございます。

2のクリエイティブ産業創出・育成でございますが、IT、ソフトウェア関連の企業様、クリエイター様が、今、扇町界隈に約2,000社ぐらいいらっしゃいます。これは、過去、あのあたりにテレビ局があったり、印刷業のまちであったことから、業態変化をしてソフトウェアの分野に転換してきたという経緯があります。そのような地域で「メビック扇町」というインキュベータ、創業を促進する施設をつくり、なおかつそこを拠点としてまわりのクリエイターたちのネットワーク化を図る作業を続けております。

コンピューターに向かってする作業でございますので、外に出たりしないという傾向がありまして、隣のクリエイターが何をしているかよくわからない状況もたくさんありました。そのような知らない人同士を会わせていく、交流していく。ほかの人が何をしているか、ほかの人が持っている技術はどんなものか、そのような刺激を受けながら新しいものをつくっていくということで、クリエイターやクリエイティブ企業のネットワーク化という作業をしております。新年度は、扇町エリアを出まして、大阪ミナミ地区の御堂筋界隈にも1つの集積がございますし、梅田、新大阪にもございますので、そのようなところにもエリアを広げて、クリエイターやクリエイティブ企業の交流をさらに促進していこうということが新しい事業でございます。以上でございます。

○樋口企業支援担当課長 続きまして、21ページをお開き願いたいと思います。健康・予防医療産業創出事業といたしまして、(1)健康機器・健康サービスにつきましては、いろいろなものができているわけですが、それが本当に効果があるかどうか分からないのが実態でございます。そのような健康機器、健康サービス分野におきまして、実際に検査機関等で治験が得られた客観的・学術的なデータを取得する。そのような科学的根拠を取得するための情報提供なりコーディネート、あるいは実際に商品の効果評価をする際の費用に対して助成するというので、今年度の拡充事業として行いたいと考えております。また、引き続き(2)大学、研究機関等のシーズ発表会なり健康・予防関連のマッチングイベント、研究会も開催してまいりたいと考えております。以上でございます。

○諏訪商業振興担当課長 22ページをご覧ください。資料3-④、地域の多様な主体と協働した商業集積の活性化につきましてご説明申し上げます。

ポイントは、商店力と商店街力を高め、「商い」と「街」の好循環を創出するために、1年前に策定いたしました「大阪市小売商業振興プラン」の3つの方向性にに基づき、1つ目に

商店街等の活性化支援といたしまして、地域特性を活かした集積の活性化、個々の商店街の魅力アップのために、ソフト・ハードの両面から助成などの諸施策に取り組みますとともに、2つ目といたしまして、「商い」と「街」の好循環の創出を促進いたしますために、「商いと街の好循環創出プロジェクト会議」を設置いたしまして、地域特性を活かし、多様な主体と連携した活性化の推進方策をとりまとめたいと考えておりますほか、19年度に引き続きまして、区役所が企画・提案をいたします商業集積活性化事業の推進に取り組んでまいります。

23ページをお開きください。主な取り組みを掲げさせていただいておりますが、要約いたしますと、地域の多様な主体との連携、協働を主眼に置きながら、空き店舗活用に向けた商店街の主体的な取り組み、地域団体や大学などとの連携事業、地域と密着した各種イベントの実施など、意欲ある商店街組織や事業者グループに対しまして、ソフト面からの支援として助成やコーディネーターの派遣を行ってまいりますとともに、利用者の利便性を高めて安全・安心の向上を図り、魅力ある商業空間創出のためのハード面からの支援として、アーケード、街路灯、カラー舗装など、商店街の施設整備への支援・助成を行ってまいります。この施設整備の中で20年度の新規の項目といたしましては、今年度から23年度まで商店街へのAED設置に対して助成を始めたところでございます。

24ページをお開きください。「商い」と「街」の好循環の創出ということで、先ほど申しました「プロジェクト会議」の設置は新規事業でございますが、地域特性を活かした商業集積活性化の推進方策を検討する場として設置をいたします。次の(2)でご説明いたします区役所提案による4つのモデル事業や、地域連携による成功事例などの活性化事例の検証を行いながら、「商い」と「街」の好循環の創出を促す具体的な方策を、「小売商業振興プラン」のアクションプランとしてとりまとめてまいりたいと思っております。また、この会議の推進を通じまして、商業振興に取り組もうとする区役所と経済局との連携も深めていきたいと考えております。

メンバーにつきましては、そこにお示ししているとおりですが、地域と連携した活性化事業に積極的に取り組んでおられる商店街のリーダーとしての事業者の方々、先駆的に取り組んでいる区役所の担当者、さらには商店街の魅力、成功事例をPR、情報発信していくことが重要であると考えておりまして、宣伝や広報戦略の専門家などの参画も得て進めてまいりたいと考えています。

(2) 区役所が企画提案する商業集積活性化事業の推進でございますが、19年度には10区か

ら提案をいただきまして、審査委員会の審査を経まして、港、旭、平野の3区で実施してまいりました。20年度につきましても、港、旭の2区で継続して取り組まれることが採択されまして、新たに西淀川区、西成区の2区に新規事業として取り組んでいただきます。合計4区が20年度のモデル事業の実施区として、過日、企画提案が審査委員会で採択されました。

また、昨年度も実施いたしましたが、事業成果を広めることが、各地で取り組みが活発化する源になるという考え方から、このモデル事業の成果を広く情報発信して、他の地域での取り組みを促進してまいりたいと考えています。

今後とも、地域の活性化と商業振興を結びつけながら、それぞれの地域で多くの地域商業活性化の成功事例が生まれてくるよう、着実に施策を展開してまいりたいと考えております。以上でございます。よろしくお願いいたします。

○新堂会長 ただいまの説明を踏まえまして、皆様方のご意見を賜りたいと思います。経済局のほうから適宜お答えいただけたらと思います。よろしくお願いいたします。

○秋山委員 縷々ご説明ありがとうございました。私、いつも思うのは、20年度の経済局予算、相変わらず5.5%と少ない。今大事なのは、府も市も経費節減対策ということで、いろいろと切り捨てて、削減しながら新しいメリットを生み出していくという方針に切り替わっております。スクラップ・アンド・ビルドでございます。そのような意味では、中小企業を含めてこれからの納税企業をつくっていくというのが非常に大事です。そのためには、投資と還元の法則から、いろんな意味でサポートする費用を投資することによって、やがては大きな納税企業が生まれてくる。健康福祉費とか子ども青少年費も必要でしょうけれども、そのあたりを少しでも削減して、税金をたくさん納めてくれる中小企業を育てるのが急務ではないかと思えます。

次に、今いろんな事業をやっておられます。特に中小企業活性化支援サポートをやられておるということでございますけれども、民間企業でそれなりの実績を積まれた人たちが支援サポートをやられているかということをお聞きしたいです。

と言うのは、経営革新、イノベーション事業、インキュベーション事業にしても、職種の衰退によって廃業企業に支援サポートをしていかないといけない時代が来ている中で、改善を短期間でやっていただく人たちは、民間企業の現場で今まで苦勞して、実際に手取り足取り企業の持っている問題点、要するに弱みを強みに切り換えていける人たちでなかったら成果は出ないと思うんです。そのあたりをどのような形でやっておられるのかということが1つ。現場をよく知っておられる方々をうまく利用されておられるのか。

もう1つ、今、私は大阪府中小企業対策審議会の委員と都市型産業振興センターの理事を両方兼ねて、大阪府の中小企業対策をいろいろとサポートさせていただいております。ここにご出席の中で私と同じで兼任をされている方もおりますけど、内容を見ますと、都市型産業振興センターのやっている事業、中小企業インキュベーション事業とかベンチャー企業を含めた新事業創出ですけど、この際、思い切って合体して、主要事業検討会というものを行うことによって、より以上に効果が生まれてくるのではないかと、そのようなこともできないかなというのが私の思いでございます。今ここで回答できることがあれば、述べていただきたいと思っております。

○青池課長 今、3点ほど秋山委員からご提案、ご質問等がございました。

まず、1点目、予算のことでございます。20年度予算、確かに資料2を見ますと、経済局の予算は全体の中で5.5%で、大変少ないのではないかとというご趣旨だったと思っております。大阪府の予算全体が、今、かなり厳しい状態にございまして、おっしゃっていますようにスクラップ・アンド・ビルドをしながら、しかも施策を集中して、重点化して、効果は落とさないようにするというところで考えております。その中で今回の予算を組ませていただいているんですが、全体の中の予算配分については、全体的にちょっとずつ縮んでいる中で工夫をさせていただいているものでございます。引き続き経済局としても、少しでも予算を獲得していくように頑張っていきたいと思っております。実績も上げていきたいと思っておりますが、いろいろ苦労してやっておりますことを、ご理解をお願いいたします。

それから、民間企業の実績を積み重ねている方を実際に経営改善とかそういったところで活かしていくべきだ、現場を知っている人でなければなかなか効果的なことはできないのではないかとのお話だと思っております。財団法人都市型産業振興センターの産業創造館は、秋山先生、よくご存じですが、企業の状況をよくわかっている民間スタッフがすべて現場の指導とか支援に当たっている状況でございます。また、プログラムも毎年更新をしております、時勢に合わせたプログラムに変えていっております。本市の派遣職員は、主に財団の管理運営部門には従事しておりますけれども、実際の支援については民間スタッフが力を発揮していると考えております。

3点目、主要事業検討会とおっしゃいましたけど、イメージがもうひとつよくわからないので、もう少しご説明をお願いできたらと思っております。

○秋山委員 都市型産業振興センターの場合は、大体数値化されているんです。このような事業をやって、このような波及効果があった、このような実績で何%成果があったというよ

うなことを事細かに書いておられます。都市型産業振興センターのやっている事業は大阪産業創造館がメインでございまして、そこでやる成果事業というものを出しているわけです。中小企業対策審議会は、都市型産業振興センターの産業創造館でやっている事業もひっくるめてやられているのはわかりますけど、今、産業創造館は非常に頑張っていて、中小企業に本当に身近な形で事業をやっている。そうすると、経済局の 5.5%をもっともっと効果のある形、事業の成果が数値化されて出てくる形ということも含めながら、ちょっと意見を述べさせていただいたわけでございます。

○青池課長 ありがとうございます。産業創造館でやられている事業、それ以外の事業も含めて、少しでも事業の連携を図って、全体として効果の上がるやり方をやっていくというのは、まさにそのとおりだと思っております。少しでも効果が上がるやり方をお教えいただければ、考えてまいりたいと思います。

経済局の場合、まさに産業創造館を中心に事業を展開しておりまして、企業の情報も産業創造館を通じて入ってくる。そののところにできるだけ資源を集中して、効果的な運営ができるようにしてまいりたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

○立田委員 この中で一番、私が税理士として関心が深いのは、中小企業の廃業問題です。先ほどのこれを読ませていただきますと、創業3年以内の廃業の防止策をねらえるというご意見を賜ったのですが、最近、私、現場におりまして一番悲惨だと思う廃業は、経営者が自信をなくして廃業してしまう。不況が非常に長く続いてしまって、子どもさん、後継者がいらっしゃっても、今だったら工場を清算して事業を廃止して、借金も返せて何とかなる、そのような形での廃業が非常に増えてきています。私は、これは本当に大阪市にとって大問題になっていくのではないかと、危機的な意識を持っております。それと、後継者の力量不足も当然あるでしょう。私もいろいろ調べましたが、こういう問題についての相談窓口が、どこにもないです。

事業承継など個別に相談ができるところはあるんですけども、産業創造館の事業の内容としても、事業承継問題は、当然事業を承継する後継者がいなければM&Aの問題も派生してくるでしょう。中小企業のM&Aにつきましては、ほとんど大阪ではどこもしていない。唯一商工会議所のM&Aの相談窓口がございましてけれども、いかんせん成約件数としては非常に少ない。どんどん廃業が増えている中小企業の問題においては、大阪経済は語れないのではないかと私は思っております。

廃業の問題について、もう1つ、企業再生、つぶれかけた企業を再生していくというのも

商工会議所でやられている事業なんですけど、それにもまして経営者の後継者難並びに相談窓口の不足を切実に感じております。以上です。

○灘本委員 予算全体の話がございましたけど、全体の予算が2%ぐらい減っている中で1%強伸びているという逆の見方もできるかなという気もしております。財政難が続いております中で頑張っておられる感じがいたしております。非常に幅広い分野で市の中小企業支援策が講じられているということは、日頃から敬意を表している次第でございます。私ども商工会議所といたしましては、こういった大阪市の非常に強力な事業内容との相互連携を一層強化していきたいと考えておまして、今後、いろんな機会に要望なりご相談なりをさせていただければと考えています。

どういふ点かと言いますと、1つはものづくり関係でございます。ものづくりにつきましては、例えば環境貢献型のものづくり産業の振興に取り組んでおります。ご承知のとおりCO₂の削減問題は、今年、非常に大きな日本全体のテーマになっておりますし、世界的なテーマにもなっております。また、大阪と非常に関係の深い中国にとりましても、環境問題、省エネ問題は喫緊の課題になっているということもございます。そういった意味で環境貢献型ものづくり産業の振興に、今年度取り組み始めているわけでございますけれども、この分野、まだまだ行政と連携しなければビジネスとして独り立ちできない分野でもございますので、大阪市とともに取り組ませていただければと考えております。

もう1つは、商業の活性化の関係でございますけれども、小売商業振興プランをおまとめになられまして、その方向に沿って多彩なメニューを積極的に実施しておられるわけでございます。大阪商工会議所でも、そのプランのさらなる実効性の向上をめざし、「大阪市の商業振興施策への提言」という形で提起をさせていただいた経緯もございます。商店街へのヒアリングによる商業者の意見、要望など、現場の声をもとにした施策の改善、充実をお願いしたいということ。それから、商業、まちづくりにおける区役所の果たす役割強化をお願いしたい。商業振興プランの実効性を高める体制づくりなどについて提言をさせていただいておりますので、これにつきましては取り入れられて実施されている面もございますので、今後とも引き続きよろしくお願ひしたいと思ひます。

そういった相互連携の強化とは別に、あと1点申し上げたいのは金融面。これは、前回この場でも申し上げましたけれども、金融面でのセーフティネット機能の強化をお願ひしたいということでございます。責任共有制度ができて以降、中小企業の資金繰りに悪影響が出かかっている面がござひます。十分目配りをいただくようお願いをしたいと思います。

あと1点、これは質問でございますけれども、先ほどご説明いただきました資料の14ページの(2)新事業創出・経営革新支援事業、オンリーワン企業の国内市場での販路開拓支援（拡充）の②で、首都圏の大規模見本市への出展支援と書いてございます。これは新しい事業で、意味のある事業かと思えますけれども、具体的にどういう見本市をご検討されているのかということと、支援の中身につきまして教えていただければと思います。

あと1点だけ補足。立田先生からお話がありました事業承継の関係は、実は先日、事業承継支援センターを大阪商工会議所の中に設置いたしまして、事業承継関係のいろんなご相談、お手伝いをさせていただくことになりましたので、この機会にご報告して、ちょっとPRさせていただきます。

○角委員 初めてでございますので、ちょっとピントはずれのことを言うかもわかりませんが、ご容赦いただきたいと思えます。

先ほど立田先生から、中小企業、いわゆる零細店の廃業の問題がありました。本当に深刻でございまして、ご承知のように全国的なピークは1982年で172万店です。去年6月1日の調査では113万6,000店で、58万4,000店減っています。大阪にしましても、ピークはちょうどその時でして、確か5万5,570店だったと思えます。去年の6月1日で3万1,300店になっています。2万4,000店減っています。

前からずっと商店街の問題、集客力の不足、また後継ぎの問題、あるいは空き店舗の問題が言われて久しいのですけれども、ともかく一番問題は、それだけ2万4,000店減っているのに、従業員の数は全然減っていない。しかも、売場面積は増えている。そこをどうしたらいいのか。いろんな施策はあるんですけれども、どうも上滑りのような気がしてならないです。

我々も実際に商店街で30年も40年も商売しているんですが、実態が把握できていない部分があるのではないかなと思えます。自分らの手でもできるんですけれども、個人情報の問題があるかもわかりませんが、個人情報を絶対外に出さずに、売上もすべてわかる商店街実態調査をきちっとお金をかけて一度やってほしいと思えます。

例えば小売店は、全国平均にしますと1店当たり1億2,000万円ぐらい売っているんです。ところが、100億円も200億円も売る店も1店、1,000万円売っている店も1店ですから、実際大阪市で調査しますと、たぶん半分以上は3,000万円以下でしょう。そんな調査も含めて、今、どれだけ苦しんでいるかということ。それだけしか売っていないけれども、従業員の数が全然変わっていないという問題です。

もちろん最終的には我々商業の意識の問題、商売に取り組む姿勢の問題ですけれども、それも含めて、できましたら大阪市でお金をかけた商店街実態調査を何とかお願いできないかと考えています。

○細見委員 いろいろ皆さんのご意見を聞いて重複するところもありますので、それは置きまして、私は、こういう事業を効率的に効果的に行うことが今の至上課題だと理解しております。いかに各事業が効率的に効果的に行えるかという点でちょっと考えてみたのですが、1つは、やはり組織のあり方、組織の意思統一がどれだけできているかというのがあると思うんです。もう1つは、広報、PRの仕方。この2つぐらいではないかなと思いました。

組織の意思統一ということになりますと、経済局の中で各課、各係があって、それぞれ事業をおやりになっているのですが、ちょっと厳しいことを言わせていただくと、今、ざっと拝見した限りでは、各担当が持っている事業の半分は具体性が見えるんですけれども、半分は具体性が見えない。具体的にこういう成果が上がるだろうということがわからない。ですから、半分は不要ということ。それぐらいに外部から見たら見えるということですので、組織の各担当者が「これは絶対必要なんだ」ということで意思統一をまずしてもらって、連携してもらって、必ずやるんだという意識がないと、来年も同じような羅列になってしまうのではないかと。そこは絶対をお願いしたいことです。

もう1つは、大学とか経済団体といった外部です。こういう力を借りることを考えないといけない事業ばかりだと思うんです。その時に、工業研究所なども独立行政法人という形で一步を踏み出しましたが、例えば大阪市立大学とか阪大とか、東京の大学でもいいですけれども、そのようなところと協働でやれないのか。あるいは、民間企業の研究所と一緒にやれないのか。やったほうが工業研究所としてもネームバリューも上がるし、やりがいもあるのではないかと。そのように少し前向きな形でやっていく。外部との連携を具体的に考えていただきたい。これも外部組織の活用ということで、組織のあり方の問題であると思うんです。

2番目の広報のあり方ということで言いますと、私がいいなと思いましたが、カーネギーメロン大学との連携です。カーネギーメロン大学がどんなに素晴らしい大学であるかというのは、私は向こうへ行って思いました。カーネギーが私財を投じた大学なんですけれども、IT分野でもすごいということで、これを招聘した。これほど大きなイベントはないと思うんです。それを、大阪市自身が「こんなにすごいことをやるんだ」ということを意思統一しているのかどうかということです。そうなりますと、大学とかメディアとか家電とかにも大

きく呼びかけることができるわけで、仕掛けをもっと大きくする、花を咲かせる、そのような発想をどんどん出していただきたいと思います。そのようなものについては、しっかりと広報体制を充実させていく。

蛇足になりますが、大阪ほどメディア対応において恵まれている都市は珍しいです。どこにでも記者クラブがあるし、記者クラブへ持っていけば各メディアが取り上げてくれる。そのようなすばらしいメディア体制を持っているのは、東京以外には大阪しかないです。そのようなことに慣れてしまって、メディアに言ったら面倒になるみたいに思っている方がおられる。ほかの自治体から見たら、大阪ほどメディア対応のし甲斐のあるところはない。そのように意識を切り換えていただくことがいいのではないかと思います。

もう1つ、国際交流に関しましては、大阪市だけがいくら頑張ってもだめなところがありますので、きょうは出席されてないですけどJICAとか経産省とか、そのような大きなところとうまく一緒にやっていく。あるいは関西で一緒にやるとか、やっていく方法をオープンマインドにして考えていくのがいいのではないかと思います。

最後に1つだけ。先ほど委員もおっしゃっていましたが、この評価の方法では全然だめです。評価シートもなっていないし、これだと19年度になぜだめだったのか、19年度によかったものについて、それを展開するために20年度にやったんだという皆さん方が汗をかいた部分がまったく見えない。数値目標は必ず挙げて、それに基づいて評価をしていただくということは、どこでもやっていることです。経済局でもぜひやっていただきたいと思います。ちょっとシビアになりまして、申し訳ございません。

○新堂会長 ありがとうございます。非常に手厳しいご意見をいただきました。

○長谷川委員 いくつかあるんですが、まず1つは、この時代、かなりのアジアの人の流入があるわけです。そのような観点があまりここに出ていない。別な意味で言うと、アジアとのネットワークをしっかりと組むチャンスであると思うんです。ここに見本市への出展という話が出ていますが、経済局がやるという意味で言うと、もう少しインフラ的な部分があるとしたら、アジアとのネットワークのつくり方にいろんな方法論があると思います。今、ビジットキャンペーンの流れで、1,000万人の海外の人たちを呼ぶということを国の政策の中で言っているわけですが、これもまたもう一歩広げる予定みたいなんです。そのような意味で言うと、アジアについての内容が非常に少ないなという感じがします。

私が以前からずっとお話ししている内容で、アジアとのリンクをするという意味で言うと、外国人対策の問題がもっと出てきてもいいのではないかと思います。私は教育の関係をして

いますから、今度、留学生30万人計画を国の政策でしていますが、やはり人のネットワークが一番重要です。こういう内容をもっと織り込むべきではないか。この内容をざっと見せていただいて、人のネットワークのイメージがわいてこないのが寂しい気がしています。いまずぐというのはなかなか難しい話だとは思いますが、今後の大きな課題として、人との交流の場が見える内容の予算づくりを仕掛けていただきたいと思います。

それから、オンリーワン企業の問題で、新事業創出の問題が出ておりますが、私も実は産業創造館で今支援をしています、発表なんかをずっと聞いていまして、最近のベンチャーの発表は、新規性、オリジナル性みたいなものが非常に少ないなという感じがしています。どちらかと言うとコミュニティビジネスとかNPOに、非常にオリジナリティーあふれる内容の発表が続くんです。大商でもコミュニティビジネスの振興施策をやっておりますけれども、もう少しそのような観点を出していただいたらどうかという気がしています。

やはり時代背景なんでしょう。今、環境が非常に注目されていますけれども、世の中に役立つとか、課題解決という観点がコミュニティビジネスやNPOには内容としてあるわけです。そのような意味で言うと、もう少しコミュニティビジネスやNPOに注目していただく。ここにあるオンリーワン企業の内容は、むしろそちらのほうに多いかなと思います。

私は、10年ぐらい前、廃業率と開業率の問題で国の審議員をした時に、その調査を見たら、ドイツがものすごい開業率になっていた。その時は「マイクロビジネス」という言葉を使っていたけれども、今の「コミュニティビジネス」という言葉に近いのではないかなと思います。そのあたりをものすごく仕掛けていくことによって、一気に開業率が増えていったという状況を見ていましたので、そのような意味で言うと、コミュニティビジネスとかNPOの施策がもっと経済局の中にも入ってきていいのではないかという気がしております。私を感じたのはそんなところです。

○佐藤委員 重複しているところもあるのですが、例えば細見委員が言われた評価の形、方法にちょっと疑問があるということは私も同感です。まず、19年度と20年度を比べる具体的なものが少ない。それと、20年度の新規事業がいくつかあるんですけど、19年度に失敗したところはないのか。例えばこれはやっても効果がなかった、そのような予算が今年には新規事業に変わったというようなところを知りたいです。

もう1つ、海外支援の部分。上海とか天津にも事務所がありますけど、大阪市の駐在事務所ということで考えたらいいですか。形としては、長期に市の職員が滞在するようになっているのでしょうか。

その効果がどうなっているかよくわからないのですが、かなり海外駐在の経費がかかると思うんですが、私の経験として、いろんな海外の企業、特に中国は私の地元ですから、日本に興味があって、日本に進出したい企業とか日本とビジネスがしたい企業がある。でも、大阪市の事務所を知っている人が少ないんです。JETROとかは、もっと名前を出している感じです。大阪市の事務所とそのようなところとの連携の形を知りたいです。もしかしたら私が知らないところもいっぱいあると思いますので、可能であれば教えていただきたいと思います。

あと、長谷川委員も言われた人材のことです。日本に留学してきた学生たちは、卒業してから国に帰る人が昔より大分多くなっています。ところが、帰る人が、向こうですべて歓迎されるのではないんです。例えばドクターをとった人、すごく優秀な学生が、卒業してすぐ国に帰っても、逆に向こうは就職がすごく難しいんです。と言うのは、学歴はすごく高いですけど、日本での実践の経験があまりない、企業とのネットワークを持っていない人は、いくら勉強ができて国に帰っても、あまり歓迎されない。ここでの仕事の経験があって企業とのネットワークがある人は、ドクターでなくても、学部生でも、すごい歓迎されるということです。現状では留学生は卒業しても就職が結構難しいところもあるのですが、企業とのネットワークをつくる力は市とか行政がすごく強いので、そのようなネットワークを紹介したり、留学生が卒業する前から企業と接触する機会をつくってあげたらどうかと思います。

もう1つ、融資の件については、私はあまりよくわからないのですが、ちょっと聞きたいのですが、中小企業の活性化の中に融資制度の充実を毎年出しているんです。かなり占める割合が大きい。お金が動くところですから。例えば新銀行東京は、いろんな問題がありましたが、最後は税金を使って補助をすることになりました。大阪市はそのような心配があるかどうか。

銀行とはまた違うのですが、中小企業は、本当に困っている人、お金さえあれば結構いろんな事業ができる人と、お金を借りて結局事業に失敗した企業もたくさんあります。そのような企業が多かったら、税金を使って負担になるということですから、その対策。審査とかもあるのですが、新銀行東京もそのような基準はあると思うんですけど、どう違うか。悪い方向に行かないように防ぐ手段は何かあるか。このへんは私の専門ではないから全然わからないのですが、ちょっと心配だという話です。

もう1つ、海外の大学との連携です。CMU（※カーネギーメロン大学）は結構いい大学で、最初、大阪に来る前、市からその話があった時は私も相談に乗ったのですが、結局、

最後どうなっているか、具体的な状況を教えてほしい。市としてどう支援したか。前はうちの大学とか大阪大学とかいくつかの大学にその話を持っていったと聞いていたのですが、具体的にどうなっているか聞きたい。

もう1つ、大阪にこんないい話があったということは、もちろん頑張ってもっと影響を大きくしたいというところもありますが、実は大阪電気通信大学のあるプロジェクトを担当していたんですけど、カナダのシェリダンという大学と交流して、今でも毎年短期交換留学をしています。実際になぜその大学と交流したかと言うと、うちの大学の本校は寝屋川市にあるんですが、そのシェリダン大学のある都市が寝屋川と姉妹都市です。役所の紹介で連携したんです。

今まで外国の大学と日本の大学との連携は、日本の学生が英語を勉強したいから語学留学に行っているんです。うちの大学とシェリダン大学の交換というのは、向こうはコンピューターグラフィックスとかそのような面ですごく有名な大学ですけど、電通大のゲーム学科は日本唯一の学科ということで、両方ともほしい分野であるということ。だから、その交換は平等というか、対等で交換留学する。学生も頑張っているいろいろな作品とかをつくっていますので、カナダ大使館とかがすごく興味を持って、今年はカナダ大使館で学生の作品の展示会をやるかという話になっています。

それと、私のキャンパスは四条畷市にあって、毎回ホームステイになっているんですけど、四条畷市も海外との交流をしたいから、プロジェクトを市が取り上げて、毎年市からホームステイ先を探してもらって、来年から予算も出すという話になっています。交換留学も、そんなに大きな規模でなくても、かなり影響が大きくなっている。せっかくカーネギーメロン大学のプロジェクトがあったので、ぜひ大阪市ももっと大きく話をしてほしいと思います。

○廣瀬委員 先ほどの細見委員、佐藤委員とも少し重なるんですが、今年の予算は、去年の予算に基づいてこう変えようということで議論されて決まったと思いますので、一体どこが変わったのかということを知りやすい形でご提示いただけたらと思います。

それから、いろんなことをなさらないといけないのはよくわかるのですが、新しいものをどんどん増やしていきますと、あまりにも項目ばかり増えてしまう。どのあたりを取捨選択されたかという過程もわかるような資料をご提示いただけたら、大変ありがたいなと思います。

それから、大阪の特徴ということで、「ものづくりに力を入れます」と私は解釈したんですけども、私どももものづくりの会社ですので、それは大変ありがたい話だと思います。

その根拠になるのは、産業に占めるものづくりの割合が多いとか、あるいは従業員数が多いというあたりかと思えます。一昨日か、府や市の代表の方が各国の領事さんとお話したというニュースを見たんですけど、大阪というのは何のまちか、食文化があるというお話も出ていました。特徴のある食文化を関西圏は持っていると思えます。地場野菜もいろいろありますし、この計画の中にも少し都市型農業も出ていますけれども、そのあたりもたいへん話題づくり等になります。実際大阪は食べ物のおいしいところであると私も思いますので、食に関することにもさらに力を入れていただけたらと思えます。

もう1点だけ、府と市の連携という意味で前からいろいろ意見が出ていると思うんですけど、重なった部分、同じような目的でなさっている事業があると思うんです。そのあたりがどの程度連携ができているのかもご説明いただけたらいいと思えます。

○武智委員 どうも大阪のイメージが、最近、ダーティなイメージというか、それから吉本のイメージが即大阪のイメージというか、あまりコンプライアンスを守らない、あるいは退廃的、刹那主義な感じのイメージが定着して、観光客も、「神戸、京都はいいけど大阪は素通りしようか」という声をよく聞くようになりました。特に東京やその他の若い人たちが、もう一度行こうかという場合は京都か神戸、「大阪だけは素通りしような」というように、どうも大阪がイメージダウンしている。実態以上にイメージダウンしている。

情報発信の仕方でも非常に大阪は損をしている。悪いイメージでもって笑いを誘って、それが何か大阪文化のような誤解を受けている。実態的には、大阪のものづくりにしたって、大阪人が持っている個性とか責任感は何も変わってないんです。ところが、情報社会においては、非常に大阪がマイナスの評価を受けている。

それがために、これから大阪で一生懸命事業をしようとか、あるいはこれから世代交代において「大阪で事業をせえよ」というような雰囲気は薄らいできて、同じするのなら大阪をやめて、せめて名古屋あたりの東のほうへ行ったらどうかと。地域格差もそのような形で評価されてきている。「大阪以外のところがよくないか」というように評価されたりする。ここらでも企業誘致が難しくなったり、世代交代が難しくなったり、あるいは後継者育成が難しくなったりしてはいないか。

もう1つは、情報発信のあり方に関して、私は素人でございますので、経済局の考え方とちょっとミスマッチかも知れませんが、経済局が予算の中で情報発信、情報公開に対してどれぐらい予算的な措置の裏付けを持てるのか。持とうとするのは理想としては大いにあると思えますが、持てるのかということと、そのような価値観を持とうとする努力はどういう

ふうにあるのかというところも、ちょっとおうかがいしたいなと思っております。

はっきり申しまして、私は工業会連合会の責任者としてここ2、3年ご縁があるのですが、工業会連合会としては、それぞれのご指導も仰いでおりますし、支部の工業会も26ございまして熱心にやっておりますが、具体的に情報の連動体としてのものづくりの情報がきちっと伝わっているとか、この情報はこのキーを押せば、あるいはこの組織に乗ればすぐわかるというようなラインがないのではないかと。そのようなラインがあれば比較的わかりやすいのではなからうか。そのようなラインのようなものも今後つくったらどうかと。いわゆる情報の発信のあり方の中で、受けるほうがわかりやすい、この情報はここへ聞いたらわかる、こういうところで発信してるといふようなところも、これから機能するようにお願いできたらなど。これは個人的なお願いです。時間もございませんので、情報発信の考え方で普段思っていることを述べさせていただきました。

○叶迫委員 ものづくり産業の再生の関係でご質問なりをさせていただきたいと思います。

まず、1つ目のものづくり企業の操業環境のあり方ですけれども、これは非常に難しい課題ではないか。まさしく大阪市内の中小零細のところを見てみると、自分たちが先に来ておいて、準工業地なり工業地という形の中で操業してきたのに、準工業地に住宅ができて、そこに住民が移ってくる。そして、住民パワーと言われるような形の中で廃業に追い込まれる、あるいは移転問題に発展してしまっているわけです。

ここにも良好な共生関係づくりに向けた産業交流イベントの推進が提起されております。地域住民との良好な関係づくり、よく聞く話ですけれども、企業が年に一度盆踊りをしたりということがイメージされるわけですが、中小の場合については、地域ぐるみでこういった形で開催を企画していくべきなのか。産業交流のイベントについて、もう少しわかりやすい、イメージがわくようなものをご提案いただいたらありがたいと思います。

2つ目に、前回は質問させていただきましたが、大阪テクノマスターということで、テクノマスターの皆さん方の指導等々については非常に期待したいと思います。ここに書いてあるように、各企業あるいは工業高校の生徒、教員等々に対して、テクノマスターとしての技術指導、体験談等をお話いただくことについては、非常に積極的に展開をしていただけたらと思います。反面、テクノマスターを育成していく機関というのでしょうか、テクノマスターを育てることについては、どういう施策を講じられているのか。そのあたりについてもおうかがいをしたいと思います。

もう1つ、「ものづくりのまち・おおさか」の発信ということですが、これはぜひ

とも実現をお願いしたいと思います。大阪におけるものづくりの歴史あるいは特徴、強みをわかりやすい冊子にまとめていただくということで、その冊子を教育現場、とりわけ義務教育である小学校なり中学校で教材として活用していただくことについても、積極的に取り組んでいただきたいと思います。

私ども労働組合、連合大阪でも企画、推進はしてきているわけですが、確か4年ほど前からキッズ見学会ということで、夏休み期間中に構成組織の企業訪問をさせていただいています。働くということはどういうことなのか、あるいは働くことの意義、価値観に関しても、この冊子の中で、わかりやすくとりまとめていただいたら非常にありがたい。結果的には将来的に、大阪のものづくりの基盤になっていくのではないかと思いますので、ぜひとも実現をお願いしたいと思います。以上です。

○石川委員 今年の正月の乾杯の音頭で思い出すのは、「大阪は名古屋に負けるな」というような発声もありました。私ども中央会では、太田知事と關市長にお世話になったわけですが、昨年でしょうか、関西空港に2本目の滑走路ができるとか、東南アジアのハブ空港へ成長しつつある。また、大阪府として見ますと、企業誘致でシャープが堺に、松下電器が姫路や尼崎にというふうに、またこの大阪に戻ってきているのは非常に喜ばしいことではないかと思います。

きょうも、ものづくりのパイロットプランということで出ておりますが、ロボット、クリエイティブ産業、健康・予防、薬の大阪に関係ありますが、そのようなことで、ぜひこれから大阪府との連携で大阪市がどんどん発展するように計画を立てていただきたいと思います。以上でございます。

○大西会長代理 基本的には、今、大阪府で大幅な予算カットがどんどんと提示されて、それの中で何とか残さないと、ということでやっておられる内容と比べると、ご意見がたくさんありましたように、19年度と20年度で何をどう変えるのかというところが鮮明でないという感じがいたします。

もう1つは、セーフティネットといいますか、要するに倒産とか廃業、閉店ということについての基本的な考え方をどうするのか。もう亡くなりましたけど磯村市長のころは、自由主義経済、市場経済の中で企業が生き残っていくには、生産性がやはり基本になっていく。製造業でも商店でも生産性が低いところは生き残っていくことはできないんだと。だから、商店街でも生産性の低い商店ばかりずらっとある商店街に、いくら力を入れてみたって、それは立ち直ることはないんだと。行政としてそのようなことは表では言えないけれども、

考え方はそうだと。「だから大西さん、あなたはようわかっというて」と言われたことがあるんです。商店街連合会の会合に行った時の話ですけど。

そんな考え方を基本的に持って、これからの市政をやるのかどうか。磯村さんの時代とどう変わってきて、今度新しい市長が出られてどのように変わるのか。そのあたりのところも明確にしておかないと、基本的な考え方、対策の委員会ですから、我々は本音と建前の違いをわきまえながら議論しなければならんということになるのではないかと思います。

いずれにしましても、私自身も商工会議所副会頭で、中小企業担当を9年やらせていただきましたが、離れて3年たちました。きょう、皆さんのご意見をお聞きして、昔のことを思い出しました。改めて勉強しながら、とともに議論していきたいと思っている次第でございます。

○新堂会長 皆さんにご発言いただきまして、私もちょっと最後に。商店会のトップとして角委員にちょっと聞きたいんですけど、「大阪元気」というのは、僕ら、日銀でも財務省でも言うんですが、空き店舗が多いとかいう中で、天神橋筋商店街はすごい人気です。この人気についてどう思われますか。港区とはちょっと違うのかもわからないんですけど、発言の前に、その点だけちょっとお聞きしたいなど。駒川商店街も元気です。リーダーがどうやとか、僕らはすぐ言うんですけど、その元気の理由を少しお教えいただいたらありがたいなと思います。

○角委員 商店街が停滞、衰退、また活性化しているとか、いろいろあるんですが、商店街の形態がいろいろありまして、超広域型、広域型、いわゆる近隣型、地域密着型とあると思います。衰退、停滞している98%は、ほとんど近隣型、地域密着型です。今、会長がおっしゃいました昔の十丁目橋筋（※現在の天神筋橋商店街）、あるいは駒川商店街、もちろん心齋橋もそうですが、ああいうところは超広域型なんです。広域型は発展していったら、本当に地域密着型が衰退してるんです。そのような意味から、先ほどの資料3の中で、地域の方と連携した事業というのが出てきていると思います。

そこで、先ほど大西会長代理がおっしゃいましたように、非常に手厳しい、「やる気のないうちに金出すことないで」という話があるかと思うんですけども、大阪市に小売商って、どれぐらいいるんですか。ここが問題でして、これから高齢化社会になっていったら、絶対に商店街、市場はなくなすわけにいかんわけです。必ず要るんです。過去は、一番多い時には大体人口1万人に対して113店舗あったんです。今、やっと100店舗を切るか切らないかのところに来ています。欧米のそれは、今現在60店から70店です。大阪市も、将来的には

人口1万人あたりにそんな数字でやっていけるのかどうかというのが問題でして、そのあたりの数字がわからないんです。そのような意味から、本格的な商店街、いわゆる小売商の実態調査をしてほしいなと思っているわけです。

○新堂会長 ありがとうございます。勉強になりました。

私も最後にちょっと発言させていただきます。毎回同じようなことを言っているかもわからないですけども、厳しい中で中小企業の活性化で 770億の予算を組んでいただいて、金融というのは血液で、一番大事だと思うんです。その中で、ほかの委員も発言されたと思うんですけど、佐藤委員との関連もありますが、保証協会の共有制度が去年から行われて、特に大阪がすごくダウンしてるんです。100の中の20は金融機関、80は協会です。もちろん責任は全部転換して、再保険をかけてる。ただ、20落ちただけで、大阪の金融機関は全部ダウンしているんです。いわゆるブレーキを踏んでいる。私のところは、金融機関としては、100のうち20ぐらいだったら、あれだけの不良債権だったら別に問題ないかなという感じがするんです。

そのような中で全額保証というのはちょっと問題だと思うんですけど、こういうふうになくなってきたら、ごくわずかでもいいですから 100%の特別融資をやっていかないと、と思います。一時、大変厳しい時期に安定化資金ということで、もちろん国としてはかなりの負担になっていると思うんですが、随分大阪市、保証協会が出されたので、助かったと思うんです。大阪の場合は特に共有責任制度でダウンしている。この前、協会長もおっしゃっていましたが、全国でも突出しています。融資をいろいろ充実していただいていることは感謝しておりますが、この点がちょっとこれから問題になってくると違うかなと思います。

もう1点、今まで皆さんがおっしゃったと思うんですけど、産業創造館はおそらく僕は日本一だろうと思うんです。ビジネスマッチングにしたって、産学連携を含めていろんな面で、これだけのものはおそらくほかのところにはないと思うんです。しかし、知っている人は本当に少ないと思います。ロボットではないですけど。だから、コンサルティング技法とか情報提供においては日本一のものを持ちながら、武智委員がおっしゃったように、大阪は元気がない。お笑いとかこ焼きに代表されてしまって、廃業だけがどんどん増えている。

その問題についても、手前味噌ではないですけど、我々だって税務署の検査で資産査定される時に、やはり企業のランクづけをされるんです。私らは、なにもピンピンしたすごい元気な人をお助けせんでもいい。むしろしんどいところのランクアップが一番の使命だと思う

んです。ぎりぎりで金借りているところに、何とか元気になってもらいたい。僕は、今までそのようなスタンスでやってきました。

相談する窓口というのは、確かにそうだと思うんです。「しんどいな」と。人間の病気ではないけど、「死んでもいい」というようなことでは困ると思うんです。相談業務を商工会議所も力を入れてやっておられますけれども、開業率が廃業率よりも下回っているというのは、あまりいいことないです。大阪は、諸先生方がおっしゃったように、中小企業のまちと言いながら、代表と言ったら東大阪のものづくり。大阪市はそれよりもっとウェイトが高いということもこの席で確かお聞きしたと思いますが、そのあたりについてひとつよろしくお願ひしたい。とにかくいろんなことをやっておられながら、広報下手というか。市政だよりもいいですけども、「こんないいこともやってるよ」ということをもっともっとPRしたらどうかなと思います。

それから、新銀行東京の問題についてはお答えされると思いますが、「サポートせえ」と言われたら、私はプロですから、いくらでもいたします。以上です。

○青池課長 委員の皆様方、本当にいろいろご意見いただきまして、ありがとうございます。たくさんのご意見をいただきまして、全部答えられるかどうかわかりませんが、できるだけ触れてまいりたいと思います。

まず、立田委員からおうかがいいたしました中小企業の廃業問題でございます。相談窓口が不足しているのではないかというお話、そのとおりだと思います。我々も産業創造館の中に「あきない・えーど」という相談窓口を設けておりまして、あらゆる相談を受け付ける体制はとっております。その中には専門家相談というのもございまして、あらかじめ「こういう相談で」ということを承りましたら、登録している専門家が50人ほどいますので、相談内容に合わせてご相談を承るような体制も整えております。先ほどM&Aの話もおっしゃいましたけれども、産業創造館では十分対応し切れない案件につきましては、M&Aをやっておられる商工会議所へご紹介するとか、窓口の中で適切なところへおつなぎする機能もできるだけ發揮してまいりたいと思っております。十分ではないと思いますので、これからもいろいろご意見を賜って充実させてまいりたいと思っております。

灘本委員から、大阪市の連携の話をいただきました。ものづくりの関係で、環境貢献型ものづくりで市と十分連携しながらやっていきたいというありがたいお言葉をいただいております。実はこの件につきましては、中川部長ともお話をいろいろさせていただいて、実際にどういうことをやりたいかを、経済局を窓口として、大阪市もいろんな機関がございまして、

うちだけではなかなか対応できない問題もありますので、我々が窓口になっているいろんな形でできる限りの対応をさせてもらいたいなと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

それから、事業承継支援センターを開設されたということで、私もこの前、開所式にうかがわせていただきました。どうもありがとうございます。まさに立田委員からお話のありました廃業問題なんかにつきましても、非常に強力な機関になるかと思えます。大阪市でも、そういったお力をお借りしたい時は、ぜひそちらのほうと連携させていただければありがたいと思っております。

角委員の商業の調査の関係は、商業担当からお答えさせていただきたいと思えます。

細見委員からうかがいました組織のあり方、意思統一の話でございます。今日ご説明いたしました局の経営方針の中で、一応局全体の意思統一を図って、できるだけ組織的に取り組んでまいりたいということで、3年前から大阪市全体としてこのようなやり方をとっております。ただ、おっしゃいますように、どうもばらばら感がまだある。我々も確かにそうだと思います。市全体も縦割りという部分があって問題があると思うんですが、部局の中でも、違う担当のやっている事業を十分わかっていないという状況があるのは事実でございます。経営方針とかそういった手段をもっと効率的に活用して、意思統一を図っていかねればいけないと思っております。ありがとうございます。

それから、外部の力を借りてというお話です。特に工研の連携体制の話でございますが、今回、独立行政法人化して、中の職員がある意味、かなり柔軟に動けるようになっております。例えば企業との連携の場合、直接その企業の中で一緒にチームを組んでやっていける体制もとれるようになってくると思えます。それは、大学とも同じような感じにできていくと思えます。これから独立行政法人化したメリットを活かして、できる限り外部の力を借りるような体制をつくってまいりたいと思っております。

カーネギーメロン大学との関係につきましても、また担当のほうからお答えさせていただきます。

国際交流の関係につきましても、国際経済担当課長からお答えをさせていただきます。

長谷川委員からお話をいただきましたコミュニティビジネス（※CB）の関係ですが、今回、かいつまんで事業の説明をしておりましたので、十分説明はし切れておらないのですけども、局の経営方針の中で経営課題3、4ページですが、一番右の上から2つ目に「コミュニティビジネスの支援」という部分がございます。実は長谷川委員にお世話になりまして、こ

の3年間、モデル事業に取り組んでまいりました。市民局と一緒にいろいろお世話になりました。その3年間のモデル事業をここで集約いたしまして、いろいろな問題点も見えてまいりましたし、モデルという形ではなくてシステムということで、アドバイスできるような相談体制を設置する形で本年度事業を進めてまいりたい。今までは新たなCBを立ち上げるところに助成金を打つということで、モデル的にCBを一定数つくるというやり方でやってきましたけれども、今後はシステムのなものを見守っていきたいと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

それから、細見委員から、評価の仕方が全然だめだという厳しいお叱りを受けました。なぜだめかということをはっきり把握しなければいけないということ。この資料自体も、中途半端な資料を出してしまって申し訳なかったと思います。我々、反省いたしまして、そのあたりについては十分わかるような資料作成を心掛けていきたいと思っております。

また、いろんな委員の方からご意見いただきましたが、19年度から20年度で何が変わったのかということが資料的にもうひとつよくわからない。廣瀬委員からもご指摘をいただいたところです。特徴的な事業をきょうはご説明申し上げまして、特に新規事業を中心に説明しているのですが、どう変わったかというのは十分説明はできていなかったなと思っております。そのあたりにつきましては今後の課題ということで、もう一度、皆様にそのようなことがよくわかるような形でお示しできるように考えてまいりたいと思っております。

佐藤委員から、効果がなくて「こういうふうに変ったよ」ということがあればお示しという話がありました。産業創造館の事業につきましては、毎年、プログラムを更新して、効果がないものについてはなくし、効果があるものについては伸ばし、必要があると思う事業は次々立てていくということで、産業創造館事業の中でいろんなプログラムの更新を行っております。そのご趣旨に合うかどうかわかりませんが、コミュニティビジネスの事業につきましては、今回、3年間のモデル事業で一定の評価をいたしまして、新たにスタイルを変えて実施したいと思っております。それについても一定評価をしながら、変わるやり方をとっていきたいということを考えております。

府との連携の話でございますが、大阪市と府が同じような事業を実施している部分があって、できる連携はしておりますが、確かなかなかうまくいかないところもございます。実際に知事との話し合いの中で、一緒にできることがもっとあるはずだということで問題提起もされております。先ほど海外事務所のご質問もございましたけれども、シンガポールと上海の事務所は府と市と共同で運営しております。

ただ、そのような連携をしながら、なかなかうまくいかない部分もあるというのは、今回、シンガポールの海外事務所を廃止することが示されておりますので、政策方針が変わると今までの形を、また見直さなければならないことになったりして、結構難しい部分があるなと思っています。今、府の事業も大きく変わろうとしているようですので、できるだけ情報交換しながら、連携できることは連携してまいりたいと思っております。

武智委員から、大阪のイメージが非常にダウンしているというお話と、もう1つは経済局としてのものづくりに対する情報発信という話と、2ついただいているかと思えます。ものづくりの情報発信につきましては、この前からも武智委員からそのようなお話をいただいで、今回、総合的なポータルサイト「ものづくりんぐネット」を4月に立ち上げたところでございます。ここでトータルのものづくりに関しての情報を集約して取れるようにしております。例えば工場の立地する土地につきましても、関係業者と連携して、そういった情報も提供できるようなシステムをつくっております。つくるのはいいけど、それをどんどん宣伝していかないと意味がないということだと思っておりますので、今後、それについては頑張っまいりたいと思っております。

市全体の情報発信ということで、平松市長はマスコミ出身ということで、まさにここをこれから頑張ろうとしております。先ほど局長が挨拶で申しましたように、新たな部会の中で「平松ビジョン」というものをつくって、とりまとめしたものをできるだけ情報発信しているという段階に入っております。大阪府と比べると、そのような面では派手さが少ないかもしれませんが、これから準備しながら、必ず秋ぐらいには大阪市のいいイメージ、元気アップするイメージを出していければと思っておりますので、どうぞよろしく願います。

それ以外にも各担当にいろいろ宿題をいただいておりますので、各担当にマイクを回します。

○諏訪商業振興担当課長 角委員並びに大西委員のご質問なりご意見を踏まえまして、我々としたしましては、商店街への支援ということは、お買物の場であると同時に地域コミュニティの核といった視点、いわゆる地域密着型の視点で支援策を展開しております。角委員がおっしゃいました集客力、後継者不足、さまざまな課題を抱えている中で、個店の売上みたいなデータがあれば効果的な施策が打てるのではないかというご趣旨だったと思えます。

調査につきましては、平成18年度に大阪市内 500の商店街を実態調査いたしまして、その際にも売上そのものをお答えいただくというのはハードルが高うございまして、景況感とい

ったことで調査をさせていただいた実績がございます。ちなみに超広域型と近隣型との二極化と申しますか、広域型の商店街と地域密着型の商店街を比較しますと、超広域型の商店街は、景況感で申しますと「繁盛している」「やや繁盛している」の2つを足しますと36.4%になります。近隣型の商店街では、「繁盛している」「やや繁盛している」の2つを足しまして3.4%という実態数字が出ております。

個々の事業所の売上データは、なかなか難しいわけですが、とは言うものの、平成16年度の商業統計実態調査の公表数値をベースに、我々職員で割り戻した数字をご参考までに申し上げますと、大阪市内の商店街に属する1事業所あたりの年間販売額は約8,450万円です。これは、旧6大都市で比較しますと、横浜の8,600万円に次ぐ第2位の数字となっております。

大阪市の商店街の各個店の販売額が、多いか少ないかということにつきましては、常住人口1,000人当たりの事業所数を商店街ベースで見ますと、先ほど申しました横浜が2.8、大阪が5.2。数的には大阪は確かに人口に比して店舗数が多いわけですが、1個店では売上が8,600万と8,450万で、ほぼ拮抗している数字が出ており、大阪市の商店街は健闘していると言えると思います。

既存の統計データも、できる限り縦横クロスしながら活用して、施策の効果的な推進につなげてまいりたいと考えております。どうぞよろしく申し上げます。

○田村都市産業担当課長 ものづくり産業の再生というところで、叶迫委員から何点かご意見を賜りました。ありがとうございました。

操業環境のあり方を検討するところで、いろいろな考え方がございますが、現実に地域で住工混在の中で、例えば生野区、東成区におきましては、自社の企業活動の中身を住民に知っていただき、さらには地域内の企業同士もお互いに何をやっているかという情報交換をしながら、地域で共存できるような取り組みをしていこうということで、過去3年ほど、区役所、地域の支援機関、企業が集まりまして、「モノづくりフェスタ」という形で、会場を借り上げて展示コーナーをつくったり、指定店を発表したりと、地域のまちづくりという観点も含めて実施しているところがございます。こういう取り組みを進めることが1つの解決方策ではないかなということで、ご紹介したところでございます。

テクノマスターにつきましては、15年度から3年度にわたり卓越した技術を持っている方たちを認定したところです。彼らには行政との協力関係のもとに引き続き活動いただくのですが、テクノマスターを育てるということではなくて、テクノマスターにふさわしい方をた

くさん出すことによって、大阪の企業が元気になれば、地域経済にも貢献することができるという考え方でございます。

ものづくりのまちの発信ということでございますが、先ほど青池課長からもご紹介がありましたが、ホームページ、ウェブサイトで「ものづくりんぐネット」という形で、ものづくりの支援メニューなり、ものづくりを取り巻く大阪の特徴などを発信するサイトをスタートしております。それに加えまして本年度は、小学生等のものづくり意識を醸成するということも含めて、将来のものづくりの担い手を育てるため新規事業で冊子をつくらうということでございますので、ぜひとも効果のある取り組みとしていきたいと考えております。

○樋口企業支援担当課長 灘本委員からございました、14ページの首都圏の大規模見本市への出展支援の中身でございますが、具体的な見本市については、まだ設定しておりません。場所につきましては、東京のビッグサイトを想定しております。出展支援の中身につきましては、ブースを借り上げて、経費については一部出展者のご負担をいただくという形のご支援を考えております。

○原国際経済担当課長 国際経済関係を簡単にご説明させていただきます。まず、アジアのネットワークという観点では、企業支援をするという立場から、アジアの主要12都市の商工会議所、貿易発展局とネットワークを組みまして20年がたちました。このネットワークを活用しながら、商品のやり取りとか人材の交流などを進めております。

また、海外事務所につきましては、アジアでは上海、府市共同でございます。また、シンガポールも府市共同でございます。駐在員がそこにいることのメリットを追求して進めてまいりたいと考えております。

外部との連携という意味では、AOTSという海外技術者研修センターの人材育成と連携しながら取り組んでいるところでございます。

最後に、留学生の大事さというのは常に実感しております。今後、成長されて国の重要な人物になっていかれるということでございますので、関係先とも相談しながら、どういうことができるのかを考えてまいりたいと考えております。どうぞよろしく願いいたします。

○川瀬新産業担当課長 カーネギーメロン大学のご質問でございますが、カーネギーメロン大学のエンターテインメントテクノロジーセンター（※ETC）という研究所、大学院の日本拠点ということで、今年の2月に南港のATCの中の映像情報産業振興拠点の「イメディオ」という中に設置されました。先ほど細見委員からも、そのようなことはなかなか喜ばしいということでありましたけれども、我々が誘致している状況をテレビ、新聞に情報を流し

ながら、常にメディアに取り上げられるよう、特にシリーズで追いかけていただけるような仕掛けもしてまいりました結果、たくさんのメディアに取り上げていただいたと感じております。

このETCの学業の目的は、大学院修士をとるために各国の企業や大学と一緒に共同研究をして、ある成果、製品なのかアートのなものか、そのようなものをつくるというゴールを持った大学院でございます。現在、第1陣が来て、シャープ様と共同研究をなさっておるやに聞いておりますし、ほかのベンチャー企業や大手企業と交渉をされている。また、先ほど電通大学のお話もありましたが、複数の大学の方がカーネギーメロン大学との提携についての交渉をされていると聞いております。

○塩谷金融担当課長 金融関係で、佐藤委員から新銀行東京みたいなことにはならないかというご懸念がございましたが、国の保険も含めた今の信用保証制度の枠の中で動いている向きには大丈夫だと考えております。新銀行東京は、もともと保証協会が保証してくれないようなところに対して貸すんだという非常に高い意気込みでつくられたのですが、制度設計自体に正直申し上げて無理があるかなと思っております。

信用保証制度につきましては、国の保険で80%程度保険金という形で損失補填をしていただけます。ここへ国のお金がかかり入っております。それも含めて信用保証制度は回っておりますので、そういった利用者よりもさらに信用度の低いところに対して、単独の収支でお金を貸すというのは、私どもとしては、とてもできないと考えております。むしろ私どもが予算で組ませていただいておりますように、代位弁済補助金という、焦げついても自治体がある程度は補いますよという形で、保証協会が踏み出しやすいように背中を押してあげるほうが現実的だと思っております。

また、新堂会長からご指摘がございました、責任共有制度導入によって大阪は特に悪いのではないかというご指摘につきましては、数字的には確かに全国に比べて非常に悪うございます。この理由としましては、おそらく100%保証を前提に、何かあっても保証協会が面倒見てくれるということで、まともに審査をせずに保証協会に丸投げをしておったという行儀の悪い金融機関がおられたのかなということで、国にもそのような金融機関への指導をお願いしているところでございます。

あと、例えば絞り込んで100%保証するような特別保証みたいなことはできないかというご提案でございますが、「80%保証で、残り20%を例えば自治体が補うという手だてはだめなんですか」ということを、事務レベルで国にご相談したことがあります。そうしますと、

非常に明快な答えて、「それは責任共有制度の趣旨を損なうので、国としては保険を出さない。やるのであれば、自治体と保証協会ですべて100%全部かぶるつもりがおありであれば、どうぞ」ということでした。

保証協会も、本年度やっと10年来の赤字を脱却したところですので。大阪市の財政状況も引き続き厳しい状況が続いておりますので、100%全部かぶってやれるかというのは、今の事業規模を考えると、なかなか踏み出しは厳しいかなと考えております。

○新堂会長 ご丁寧にお答えをいただきまして、ありがとうございました。進行役がまずくて、かなりの時間を超過して、各委員の皆さんにご迷惑をおかけしました。

それでは、事務局にバトンを返したいと思います。

○青池企画担当課長 1点だけご報告事項がございます。資料の最後ですが、「(仮称)元気アップ推進事業計画」策定に向けた専門部会ということで、先ほど副市長のご挨拶の中でも触れられましたけれども、「総合計画」というのが大阪市にはございます。その中で3年ごとに重点計画をつくっていく流れになっていまして、これからスタートする重点計画をつくるために、この専門部会を設けております。これは平松市長にかわって初めての重点計画ということで、一定「平松ビジョン」をあらわすものにするためにこれから検討していくことになっております。

4つの部会で、経済についても視野に入っておりますので、今後、そちらの部会の状況については、逐次この中小企業対策審議会にもフィードバックしてご報告をさせていただければと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

○司会 皆様方、本日は長時間にわたり、いろいろなご意見をいただきまして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させていただきます。

閉 会 午後3時30分