

第87回 大阪市中小企業対策審議会

平成21年 7 月10日（金）

大 阪 市 経 済 局

第87回 大阪府中小企業対策審議会議事録

開 会 午前10時2分

○司会（丸尾課長代理） お待たせいたしました。それでは、ただいまから第87回大阪府中小企業対策審議会を開催いたします。

私、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丸尾と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

始めに、省エネルギー促進のため、本日はノーネクタイ、ノージャケットの軽装をさせていただきます。御理解のほど、よろしくお願いいたします。

開会に当たりまして、まず、森下副市長より御挨拶申し上げます。

○森下副市長 森下でございます。大西会長、また、武智会長代理をはじめ委員の先生方には御多用のところ、また、大変蒸し暑いところお越しをいただきましてまことにありがとうございます。厚く御礼を申し上げます。

また、皆様方には平素から本市の経済施策のみならず、市政の各般にわたりまして御支援、御理解を賜りまして厚く御礼を申し上げる次第でございます。

議題につきましては、後ほど経済局から御説明を申し上げることになっておりますので、私からは御論議をいただくにあたりまして、市政の方向なりにつきまして、概略を御報告、御説明申し上げたいと思います。

私の考えでもございますけれども、市政における最重要課題を一口で申し上げますと、地域の再生、すなわち再活性化といったことに尽きるのではないかと考えております。グローバル化の進展による産業構造、また、流通環境の変化、核家族化と少子高齢化によりまして、これまで地域が有しておりました助け合いといいますか、相互扶助の体力が衰弱をしております。「溜めのない滑り台社会」とも言われております。これをどういった形で補完、再生していくのが、今私どもに突きつけられております課題であると認識をいたしております。

そのための取り組みの一つの柱が、少しわかりにくい言葉でございますが、市民協働ということで、防犯、違法駐輪、ごみ減量といった身近な課題を通じまして地域の連携を深めようと市長を先頭に取り組んでいるところでございます。もう一つの柱がこれから御論議を賜ることになるかと思いますが、経済施策であると私は認識をいたしております。地域の商工業の育成を通じまして雇用を創出し、税源の涵養を図るという上で不可欠の施策と考えております。ただ、大阪府の場合、大都市ということであるがゆえに、どういった現状認識で将来を展望し、ターゲットを絞り込んでいくことが、非常に困難な状況にあるかということ

に、この間ずっと直面をしているというのが現状ではないかと認識をいたしております。

経済局の施策の方向ということで大きく申し上げますと、一つが個別企業支援型といいますか、地域密着型といいますか、これは産業創造館を中心に経営支援なり海外展開の支援と、住工共存、商店街支援といった取り組みになるのではないかと考えております。もう一つが知識経済のもとでの産業育成型といいますか、大西会長からも御提案をいただいておりますが、デザインなどコンテンツ産業の育成、ロボットテクノロジーの開発支援といった方向になるうかと思えます。大きな方向としてはその二つになるうかとは思いますが、直近のリーマンショックを通じまして明らかになりましたマネーゲームで付加価値を生み出すといった「売り抜く資本主義」から、まだ生真面目にものづくりにこだわる「育てる資本主義」といいますか、ものづくり回帰と言われて久しいですが、そういった傾向にある中、石炭から石油、そして再生可能エネルギーへと百年単位のエネルギー転換の波をどうとらえて、そのためにどういった施策を先駆的に展開していくのか、こういったことが求められていると考えています。

また、ドルの基軸通貨という位置づけというのが非常に揺らぐ中にありまして、東アジアレベルで生じるであろう地域通貨ブロックの動きをどう評価をして、本市の中堅中小企業の方々に対して対策を立てていくかといったような、新たな課題が明らかになってきておると認識しております。今後これらの施策や課題への対応を、市内中小中堅企業の方々のポテンシャルと施策効果の分析を通じて評価をしていくことが我々の急務になっているのではないかと認識をいたしております。ぜひ皆様方のお知恵をお借りいたしたく、お願いを申し上げます。次第でございます。

最後に少し余談ですが、中小企業対策審議会をこの特別会議室で開催いたしますのは恐らく初めてではないでしょうか。課題となっております21年度局経営方針、また予算につきましてビジュアルに御説明を申し上げまして、御意見を賜るべく経済局職員そろって知恵を絞った結果であろうかと存じますので、これまで以上に忌憚のない御意見を頂戴できればと思っております。次第でございます。

以上、取りとめもなく長々と申し上げましたが、何卒よろしく御審議、御論議の程よろしくお願いを申し上げます。大変簡単ではございますけれども、御挨拶にさせていただきます。ありがとうございます。

○司会 ありがとうございました。

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

たきます。

では、まず始めに、本日お配りしております資料の確認をさせていただきます。

(配付資料確認)

○司会 それでは、お配りいたしました名簿でございますとおり、7名の委員の方々につきましては、本日は御都合により欠席となっております。

続きまして、本市側の本日の出席者を御紹介いたします。

(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、本審議会規則により議事進行を会長にお願いいたします。

大西会長、どうぞよろしくお願いいたします。

○大西会長 それでは、ただいまから会長として、また、これから座長として議事進行をさせていただきますと思います。

まず、一言御挨拶を申し上げます。

本日は大変お忙しい中を当審議会に御出席をいただきましてありがとうございます。

さて、大阪経済は、特に昨年の秋以降の世界規模の金融危機を背景にしまして、深刻な景気悪化に直面しております。現在も市内の中小企業を取り巻く経営環境は非常に厳しい状況にあります。また一方で、報道されていますように、大企業を中心に在庫調整などが進みまして生産活動に持ち直しの動きが見られたり、国また地方自治体が景気対策をいたしましたいろんな影響をもちまして、消費も多少は上向き始めているのではないかとされており、我々市内の中小企業にとりましては、景気の改善実感というものとはほど遠い感じとして、依然として資金繰りも厳しい状況が続いているというのが現状でございます。また、先行きに雇用情勢の一層の悪化や個人消費回復への不透明感なども懸念材料としてございます。このような複雑な経済状況の渦中におきまして、今後、大阪経済が一刻も早く本格的な回復軌道に乗るように、皆様方のより一層のお力添えを賜りたく存じます。本日は経営方針や主要事業等につきまして経済局から御説明をいただきますが、皆様方の活発な御意見を賜りたいと存じます。よろしくお願いいたします。

それでは、これから議事に入らせていただきます。お願いします。

早速でございますけれど、本日審議する内容につきましては、平成21年度の経済局経営方針及び主要事業、経済局関連の補正予算、及び緊急金融対策につきましてということでござ

います。経済局より御説明をお願いいたします。

○堂山経済局長 おはようございます。私の方から冒頭、平成21年度の経済局経営方針について御説明を申し上げます。お手元の資料1－1をご覧くださいと思います。大変小さい文字になっており恐縮ですが、後ほどパワーポイント等でも大きなところについては御説明させていただくことになると思いますので、よろしくお願いをいたします。

まず、現在まで続いております大変厳しい経済状況について、これが顕在化をいたしました昨年秋からの取り組み経過について御説明を申し上げます。

昨年9月に、御承知のとおり、サブプライムローンに端を発します金融危機、あるいは世界同時不況が起きました。本市も急激な景気後退に直面をいたしました。当初日本経済は、先のバブル崩壊の回復期ということで、そんなに大きな影響はないのではないかという楽観論も一部にはあったところでございますが、実際には最も厳しい影響が我が国の経済も巻き込み、特にバブル後の後遺症の回復から完全に立ち直っていなかった中小企業にとりましては、致命的とも言える状況が生じたところでございます。しかも、通常でございまして資金繰りが逼迫する年末年始の時期に、経営基盤の脆弱な中小零細企業の方々を直撃する事態となりましたために、事業所の99%中小企業が占めるという本市といたしましては、中小企業にとって死活問題でもある手元資金の確保をまず最優先に何とかしないといけないということで、そういったことを目標として緊急金融対策ということに取り組むべく、全力を挙げてまいりました。

具体的に申し上げますと、昨年末に向けての逼迫する中小企業の資金需要に対しまして、昨年10月末に緊急相談窓口を立ち上げました。国の緊急保証制度に小規模企業向けに対する保証料補助という本市独自の支援内容を加えまして、「大阪市緊急対策資金融資」を創設し、低利融資を行う緊急金融対策を実施したところでございます。スタート直後から本当に多くの中小企業の方々が窓口へ殺到されました。毎日、本来の基本的な体制に10数名の応援体制を加えまして、局を挙げてその対応を続けてきたところでございます。その結果、20年度の融資規模でございますが、緊急金融対策実施期間での前年度比較では、申し込み件数が約7倍、金額が約14倍、件数は1万9,000件を超えまして、申込額は6,400億円に上りました。現在もこの制度を継続しておりますので、現時点ではさらに増加をしておると認識しております。このように、今回は資金繰りに苦しめ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に応えることはできたということにつきましては、非常に自負するとともに、よかったと思っております。

でございます。しかし、一方で、一部でこの制度が悪用されるというようなモラルハザードが起こることもございましたし、残念ながら必死にそういったことで頑張ってもらっても、結果的にはどうしても避けられず、経営破綻に追い込まれるといった企業があったということも明らかになりつつあるわけでもございました。そういった意味で、こういう金融対策の本当の必要性和その効果ということも実感いたします反面、ある意味での限界も一方で感じたところでもございます。

また、緊急保証承諾額の急増に伴い、御協力をいただいております金融機関との間の預託金という問題が一方にございました。これが膨大な額に膨らむということが現実になっていきます。今後この預託金というものについて、どう対応していくかということを本当にしっかりと考え、やっていかなければなりません。これは預託でございますので、必ずしも流れ出してしまう真水というようなものではなくて、いつか返ってくるということではございませんけれども、大変厳しい大阪市の財政に一定期間コンクリートされるお金ということで、非常に大きな影響を生じさせることになるという課題も生じています。

これらの状況を踏まえまして、平成21年度の局の経営方針につきまして考えますと、景気悪化という厳しい経済状況は今もまた変わることなく継続していることは事実でございますので、まず前提にしなければなりません。そういうことで、まず企業が厳しいこの経営環境を乗り越えることができるように施策を展開していくことを第一義的な使命といたしたところでございます。

実際に、現在、直近の経済状況、先週の日銀大阪支店の短観とか、あるいは本市の景気観測調査というようなものに若干示されておりますように、大企業を中心に考えたときには輸出などの指標にやや改善の兆しが見えてきました。しかしながら、消費の落ち込みはまだ全く改善されているという状況にもございませんし、さらに雇用につきましては、一段と厳しさが増している状況にございます。

また、昨今の状況で言いますと、アメリカの経済回復が少し叫ばれてきましたが、リセッションに近いような状況で冷え込みつつあり、短期的には決して楽観できるような状況ではないという中で、残念ながら中小企業、特に大阪の中小企業につきましては、まだまだ内需中心ということが基本でございますので、そういった状況を加えて考えますと、依然として厳しい経営環境に現在もあり、いましばらくその状況が続くものと考えております。

そういう中で、先ほども触れましたように昨年度から取り組んでおります緊急金融対策におきまして、緊急融資残高の大幅な伸び、それによる預託金の急激な増加、そういったもの

が本市財政に多大な影響を与えるということを懸念しながら、この未曾有の経済危機に必死に立ち向かう本市中小零細企業の皆様に應えるためにも、現行制度の融資の円滑な運営を維持することはやはり外せないということで、対策の基本であるということの認識に立っております。その一方で、この預託金問題につきましては、関係機関の御理解を何としても得られるように精力的に協議を進めて、この緊急融資分にかかわる現行預託制度の仕組みの見直しを、現在各金融機関と精力的に話し合いを進めておるところでございます、早急にしかるべく結論を導い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、このベースとなる金融対策、国の設定期間が本年度末まで予定されておりますので、もう一度年末年始を迎えることになります。同時に、この春に現れました新型インフルエンザの問題、これが秋以降にはさらに再流行期に入るのではないかとということが非常に懸念されております。この春の状況につきましては、予想に比べると短期間に、関西については一定の落ちつきを見せたということではございましたが、それをもってしても観光やイベント関連の業界等につきましては、大変大きな影響が出たと認識しておりまして、これが秋以降の一般的なインフルエンザの流行期に重なって、時期が長くなるというようなことになれば、これは極めて大きな不安要素になるという認識を持って対応してまいりたいと思っております。

中小企業の皆様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資金需要にできるだけお応えしていくことが、まず喫緊の課題であるということは先ほどから重ねて申し上げておりますが、昨年度からの緊急融資を21年度も引き続き着実に実施していくことを戦略の第1番目に設定しております。先月には国の方で景気は底を打ったというようなこともあり、一部に回復の兆しも出ているのも事実でございますが、中小企業の方々にその効果が循環している実感は全くございません。とはいえ、いつまでも刹那的といいますか、足元の対策のみに終始しているということにもならないことから、今年度はそういった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も見据えながら、意欲的に新事業や事業拡大に取り組む企業の支援にも一部力を入れて取り組んでいくことが必要と考えております。

そのための視点といたしまして、企業に対し変化する社会のニーズや発展する市場をきちんと押さえたビジネス支援を行うことが重要であると考えておりますものの、バブル以降の経済の低迷期が非常に長引いたことに加えて、税収の落ち込み、あるいは東京一極集中化による本社機能の移転など、関西経済の活力が失われつつあったことなどから、大阪市と

いたしましても、この間そうした積極性のある攻めの施策展開ということが余りにも不十分であったところでございます。そのような中、昨年度、市長が元気な大阪を目指す政策推進ビジョンを策定の中で、外部の専門委員によって、経済局関連としては「売りづくり」という考え方が議論をされ、示されたところでございます。

後ほどまた御説明もあろうかと思いますが、「売りづくり」とは、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、あるいは市場動向を見据えてものづくりを一貫して行うことを目指したものでございまして、このビジョンの具体的な仕組みづくりに経済局として横断的に全力で取り組んでまいりたいと考えております。多くの中小企業は、基本的には内需を中心に行っている現状にありますが、国外への進出を目指そうとする企業の方々もおられることも事実でございました。そこで、成長するアジアの外需といったことにも目を向けた取り組みを強化するため、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を、海外ビジネスを目指す中小企業を支援するコーディネーターとして育成する仕掛けづくりも行い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、大阪経済を牽引する新たな産業を生み出し、育成をすることが大変重要であると考えておりまして、従来から取り組んでいる、いわゆる新産業分野と言われるロボットや健康・予防医療分野に加えまして、新たに世界的潮流となっております環境分野にも、ビジネスの視点からの切り口として、低炭素社会のニーズを見据えて、グリーンビジネスの育成と発展に着手してまいりたいと考えておるところでございます。

これは、今回の国の緊急補正を受けまして、補正予算により対応してまいりたいと考えておりますが、あくまでもリーディング事業として位置づけておりますので、必要以上に時間をかけてだらだらと取り組むのではなくて、長くても今年度を含めて3年程度でメリハリのついた見きわめを行ってまいりたいとも考えております。具体的には、市内中小企業の皆様の省エネの取り組みを、省エネ診断や、あるいはそれを支援する融資など、さまざまな支援により促進をして需要喚起をし、それとともに本市や省エネ機器導入事業者との協働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することによって、需要と供給の好循環を創り出してまいりたいと考えております。

また一方で、国が温室効果ガスを2005年度比15%削減という目標を国際公約にした現状がございます。来るべき環境対応社会に大阪の中小企業がどういう位置に置かれるのか、どう対応する必要があるのかなど、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

検討をあらかじめ行っておきたいとも考えております。そのため、排出量取引の調査研究事業を立ち上げまして、その視点の延長線上には、企業が努力したCO₂削減量の商品化やビジネスにつなげる可能性がないのかどうか、大阪がそういったことの延長線に、さらに大阪がアジアの排出量取引のハブ市場として、先進的な役割を果たすことができるのではないかといい、いわば夢のようなことも視野に入れながら取り組みを進めてまいりたいと考えておるところでございます。

いずれにいたしましても、一挙にいかない点もございますが、今後は厳しい財政事情の中で限られた予算を、複雑多様化し目まぐるしいスピードでグローバルな変化を繰り返す外部環境の中で、より有効かつタイムリーな施策として生かしていけるよう、従来の経済局の施策を大胆な発想の展開を交え、根本的に構築し直すことが大切であると考えており、新たな視野を持って取り組みを進めてまいりたいと思います。

以上、簡単ではございますが、今年度の取り組み方針の趣旨について説明をさせていただきましたが、お手元に配付いたしております資料1－1、平成21年度経済局経営方針は参考にご覧いただければと思います。詳しくは、この後、担当課長より御説明を申し上げます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

○青池企画担当課長 経済局の企画担当課長の青池でございます。失礼して、座らせていただきまして説明させていただきます。

私からは、経済局の21年度予算について御説明を差し上げたいと思います。

まず、予算説明をするにあたりまして、これまで皆様方には紙ベースの資料で御説明を差し上げていましたが、今回からはプロジェクターを使用いたしまして、ポイントを絞って御説明をしたいと思っております。少しでもわかりやすくお伝えしたいという気持ちからこういう形で考えております。ただ、まだ不慣れでございまして文字中心の画面ということになってまいりますけれども、今後少しでも、よりわかりやすいお伝えの仕方をしたいと思しますので、こうしたらいいのではないかと御意見もいただけたらありがたいと思います。よろしくお願いいたします。

画面の大きさもありまして、字が小さくてまことに申し訳ないです。読めるかどうかですが、まず、21年度の経済局当初予算についてでございますが、まず20年度との比較を行っております。

文字が少し見にくいということですので、同じペーパーの資料が資料1－2の方でございますので、お手元の方はそちらの方でも御確認いただけますので、よろしくお願いいたします。

まず、上から二つ目でございます経済局の予算の欄をご覧くださいと思いますが、20年度の約880億円の予算から21年度には約1,383億円ということで、約503億円もの増加となっているところでございます。これは局長の説明にもございましたように、経済危機に対応して行った緊急金融対策により、融資残高が大幅に伸びたということも伴いまして、金融機関への預託金の増加が必要となり、その結果として金融事業費が大きく増えたということによるものでございます。こういうことによりまして、下の欄の構成比ですが、本市一般会計に占める経済費の割合は、20年度の5.5%から21年度の8.5%ということで、大きく伸びているところでございます。

次に、21年度の経済局の主要な事業について御説明いたします。

経済局の主立った事業を大きく5本の柱を立てて、今回組み立てております。まず、今年度は昨年秋から景気低迷が長引くことへの対応といたしまして、厳しい経済状況にある企業の事業継続と経営力強化に向けた支援を行う事業を1番目に位置づけております。

それから、積極的に事業拡大に取り組む企業への支援といたしまして、市長の元気な大阪を目指す政策推進ビジョンの考え方に基きまして、新事業を組み立て、2番目に企業の「売りづくり」、つまり顧客のニーズをとらえた販路開拓、3番目にはものづくり企業の課題解決に向けた支援を重点事業として位置づけております。

4番目ですけれども、新産業をつくっていくためのパイロットプロジェクト事業といたしまして、昨年度から引き続いて次世代ロボットテクノロジー、クリエイティブ産業、健康・予防医療の各事業を進めます。

さらに、5番目でございますけれども、この6月の補正予算によりまして経済再生に向けた産業転換の潮流となっておりますグリーンビジネス、環境分野の産業につきまして新たに着手し、取り組んでまいりたいと思っております。これからこの5本の柱に沿って簡単に御説明を申し上げます。

まず、最初に立てております厳しい経済状況による企業の事業継続と経営力強化に向けた支援ですが、まずは厳しい不況下で資金繰りを強いられておられます中小企業の皆様に、手元資金の確保を行うことを今年度の最優先課題と位置づけております。ということで、1,257億8,200万円の予算組みをいたしまして、昨年から引き続いて緊急金融対策を着実に実施いたします。この金融関係の予算は、昨年度は738億円でございます、約519億円の増加となっております。低利融資実施のための金融機関への預託資金として、中小企業融資基金への繰出金を約1,000億円計上しているところでございます。

○大西会長 わかるように手元の資料の何ページと言ってください。10ページですか。

○青池企画担当課長 すみません、手元資料の6ページをお開きいただけますでしょうか。

ここが厳しい経済状況にある企業の事業継続と経営力強化に向けた支援という項目でございます。ここの枠囲いの中の1番目、緊急金融対策の実施というところについて御説明を申し上げているところです。

ということで、預託金につきましては、年度末には戻ってまいりますけれども、その間その額を使うことはできないということで、本市財政に大きな影響を与えるということを、今、懸念しているところでございます。

次に、2番目の大阪産業創造館の事業におきましては、厳しい状況下にある経営者の課題解決に向けまして、中小企業の経営力強化に重点を置いてプログラムを実施してまいりたいと思っております。予算は6億7,900万円でございます。

また、3番目、地域商業の活性化についても、これまでの個店の魅力づくりや地域との協働の取り組みに加えまして、このペーパーにはなく、画面の方には一番下にありますが、今回の定額給付金の支給にあわせまして、それを地域で使ってもらって、商店街での地域商業が元気になることを目指しまして、6月15日から今月いっぱいまで大阪市消費拡大キャンペーンを商店街の方々と一緒に取り組んでいるところでございます。いろいろ御協力いただきましてありがとうございました。そういうことで、地域商業の活性化ということで、全体の予算は2億8,200万円ということになってございます。

次でございます。ペーパーベースでは、9ページでございます。

企業の「売りづくり」支援という部分でございますが、これは、昨年度、市長の政策推進ビジョンの考え方において示された企業の「売りづくり」、つまり顧客のニーズをまずとらえまして、それに従って売れるということを目的に着実にものづくりを行っていき、それをまた販路開拓に結びつけていくというための支援を行います。この1番目と2番目のトータルで予算は1億5,300万円ということになります。海外市場に向けましては、売りづくりセンターを立ち上げまして、海外展開に意欲を持つ企業への個別支援を行いますとともに、国内市場に向けましては、産業創造館が顧客や市場ニーズにあわせたマッチング事業を展開していまいりたいと考えております。

今年度新規で重点事業である売りづくりセンターについて、図で説明をさせていただきたいと思っております。この売りづくりセンターですが、今現在、準備を進めておりまして、8月ごろを目途に立ち上げを進めていきたいと思っております。この機能は、特に下の企業コ

ーディネーターという部分がありますが、これはアジアを中心とした海外市場にいろんなネットワークや、ノウハウを持っておられる民間の方々をコーディネーターとして迎え、個別の企業の事情に合わせて海外の市場ニーズの情報をまずフィードバックいたします。それをその企業の製品開発にも生かしてもらいながら、そうして生かされた製品を実際に販路に結びつけていくということを個別に、しかも丁寧な支援をするという機能を考えております。同センターは、この事業趣旨に当たりまして、当然、産創館や、工業研究所の機能をフルに活用しますが、海外に多くの拠点や支援ツールを持っておられるJETROなどの機関とも連携ができれば大変ありがたく、効果も上がってまいりますので、今後JETROなどの関係先にはいろいろ御相談をさせていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

次は、さまざまな産業の基盤となるものづくりの支援でございますが、ペーパーベースでいきますと11ページでございます。予算はトータルで12億1,800万円ということになっております。まず、この取り組みは本市の技術支援機関である工業研究所が中心となって行います。この1番目の課題解決型ものづくりの推進は、今年度からの重点事業でありまして、これは次の画面で模式的に説明いたします。

2番目の工業研究所につきましては、20年度から独立行政法人化をしております。この2番目の技術課題解決への総合的な支援につきましては、工業研究所の機能そのものを独法化によりまして、最大限生かしていこうと考えておりまして、独法化によって、柔軟な組織運営であるとか、民間人材の登用が可能となりましたので、これを生かして企業に寄り添って企画開発から製品化に至るまでの、技術的な諸課題を一貫して解決する支援を行ってまいりたいと思っております。

3番目は、東部地域や淀川の北部など、ものづくりの企業が集積する地域におきまして、区役所や工産業界、それから大小支部などが行う産業フェアなどの活動をサポートしてまいりますとともに、巧みなわざを持つテクノマスターなどによるものづくりの人材育成を行ってまいりたいと考えております。

次に、これが先ほど少し申しました模式図でございますが、課題解決型ものづくりということについて、工業研究所は大阪に集積のある企業や業界、大阪の地盤の業界が抱えておられる技術課題につきまして、工業研究所単独でも、またあるいは工業研究所と企業が共同で研究開発を進めている中で、実用化に近いような技術のシーズを持っております。今回は工業研究所と中堅企業が、これまでの共同研究で行ってきた中で、非常に実用化に近いような

技術を持っておるシーズにつきまして、それをより波及効果が期待できるようなことを考えまして、複数の中小企業の方々と共同で実用化に向けた共同研究を行ってきたというものでございます。

具体的な研究課題の一つとしては、CO₂削減が課題となる中、石油をほぼ利用しない新たなバイオマスプラスチックの関係と、もう一方では大阪の地場産業であるメッキ業界の課題となっているクロムを使用しないメッキの開発等に取り組んでまいりたいと考えております。

次は、ものづくりの未来に向けた投資ということで、新産業創出するパイロットプロジェクトでございます。紙ベースでは13ページでございます。

これは新産業を創出するプロジェクトということで、これまでも次世代ロボットテクノロジー産業、クリエイティブ産業、それから健康・予防医療産業ということで、パイロットプロジェクトを続けております。予算はロボットが1億5,900万円、クリエイティブ産業が3,500万円、健康・予防医療が5,700万円ということになっております。

それでは、次はロボットについて御説明いたします。

ロボットのテクノロジーにつきましては、ロボットビジネスの推進拠点でありますロボットラボラトリーの運営を通じましてセミナーやマッチング、人材育成などを行ってまいりますが、今年度は特にロボットを導入する可能性のあるサービス産業の事業者と、ロボットのものづくりを行う企業をつなげるような役割を果たすような企業にも御参入いただきまして、具体的なビジネスの創出につなげてまいりたいと考えております。また、2番目の実証実験環境整備事業とありますが、実用化に欠かすことのできないのは実証実験でございまして、今年度は商業施設や集客施設、または役所関係の施設など、市民の目に触れやすいような場所を実証実験を実施してまいりたいと思っております。また、下のロボット産業の先進都市でのプロモーションということですが、5月に既にロボカップジャパンオープンを行っております。年度後半には世界ものづくりサミットを開催して、ロボット産業の都市としての大阪のイメージを高めてまいりたいと思っております。

次は、クリエイティブ産業についてでございます。

クリエイティブ産業というのは、具体的にはデザインであるとか、広告、コンテンツなどのそういった分野の産業を言っておりまして、大阪では扇町界隈にそうした産業の担い手であるクリエイターの方々が約2,000社集積しております。そういうことから扇町の旧水道局庁舎を利用した拠点であるメビック扇町を中心に、これまでネットワーク作りを行いまして、

クリエイターの活性化に取り組んでまいりました。中身としては、いろんなクリエイターの紹介の情報発信であるとか、クリエイター同士の共同事業をつくるといったことを行っております。今年度につきましては、扇町エリアのクリエイター同士の顔の見える関係づくりが一定進んでおりますので、今度はその扇町エリアから、建築インテリアの集積している西区やグラフィックデザインのミナミ、それからファッションの船場、日本橋のアニメといった他の地域とのネットワークにつきましても広げてまいりたいということで、今、各エリアのキーパーソンの発掘に取り組んでいるということでございます。

また、このメビック扇町につきましては、今年度末に耐震化等の問題により、旧水道局庁舎の使用が難しくなるので、近隣に移転を考える予定でございます。

次は、健康・予防医療産業でございます。

20年度から「癒し」や「抗疲労」をテーマにして、この分野で産業創出を進めているところでございます。これまで企業や研究機関のネットワークということで、一番下にあります疲労バスターズという名前のネットワークをつくりまして、疲労回復のための定食の開発などを行ってまいりました。市役所の食堂でこれを提供したりすることをやっております。今年度につきましては、この新プログラムということで、関連企業を組織した研究会を立ち上げて、そうした企業が具体的な事業を作り出すことを進めてまいりたいと思っております。

次は、これは補正予算にかかわる項目ということでございます。これは、資料としては、資料2の3ページになります。

内容といたしましては、先ほど局長の方よりも説明がありましたように、現在、低炭素社会の機運が非常に高まっておりますので、それを新産業振興のチャンスととらえまして、今回、環境への配慮が商品価値を持つ社会の構築に向けて、グリーンビジネスに取り組んでまいりたいと思っております。

次に、模式的な図で説明をさせていただきます。

現在、未曾有の経済危機ということで、去年から取り組んでおりますのが、まず手元資金の確保だということで、金融対策を実施するといったことであります。しかし、次のステップである景気が底を打ったのではないかという国の発表もありますが、かなり厳しい状況が続いているということで、新たな市場へ一歩先んじるための先行投資に着手していくということも今年度は大事であろうと思って、それに取り組んでいきたいという視点を持っております。

それから、下側の四角で、これまでの経済局の施策というのは、ものづくりや、商店街で

あるという分野別の施策が並んでいるという形になっていました。しかし、全体で取り組む施策を作り出すことが課題だと考えております。

現在、社会が厳しい世界同時不況の中で、そこから離脱するための新たなエネルギーとして低炭素社会ということを掲げております。グリーンニューディールというアメリカの政策にもありますように、新たな産業を興していくということで、これは大阪市にとっても産業転換のチャンスであらうととらえております。その中で、このビジネス活動グリーン化推進事業という名称のもので、パッケージといたしましていろんな施策をここに取り込みまして、提供していくということを考えております。まず、考え方としては、グリーンな需要と供給の好循環をつくるという施策ということで、まず需要側の施策、一つは中小企業事業所の省エネ促進ということを行ってまいりたいと思います。まず、入り口でいろいろな普及のセミナーを行いつつ、そういう設備を導入しようという方々が出てまいりますことに対して設備導入のマッチングもしていきたいと思っております。一方で、無料で省エネ診断事業も行い、実際にどのぐらいのエネルギーコストの削減ができるかということも、企業の方々に提示していきたいと思っております。

それから、一方でそういう省エネ機器を導入しようという方々に対しましては、資金的な部分がネックになりますので、そのための設備導入資金の融資の制度も立ち上げてまいりたいと思っております。

それから、これは需要側に入れておりますが、省エネ・新エネルギー機器の普及促進事業というものを考えております。これは、一方で省エネ機器の開発メーカーが一定量のそういった機器を導入事業者に提供する場合に、やはりコストが一つのネックとなりますので、ここにこれからの普及が期待できるような事例について大阪市も入りまして、協働でモデル事業をやって、それをいろいろと広報していきながら世間にそういう事例を広めていきます。これは需要側でもあります、機器を供給する供給側の施策ともとらえております。供給側としては、グリーン市場へ向けた「売りづくり」ということで、こういった事業を行うことによって開発メーカー側の開発意欲を刺激してまいりたいと考えております。

先ほど少し御紹介いたしました工業研究所の環境負荷低減型の技術開発支援なども企業に行いまして、そういうグリーンな機器の開発を促進していきたいと思っております。

これは将来のチャレンジということで枠組みは違いますが、先ほど少し局長からも紹介ありました排出量取引の先進都市を目指してということで、排出量取引の調査を行ってまいりたいと考えております。排出量取引につきましては、国の方から中期目標としてマイナス

15%というのを示されておりますが、取り組みは今後いろんな形で進められていくと思います。将来的に中小企業の方々がいろんな形で排出量の削減等について課題が出てくる可能性もありますので、まず前もっていろいろ研究を行い、頑張っただけで減らせた削減量がビジネスにつながってコストメリットを生むような、そんな仕組みも考えられないかということも含めまして、まず勉強させていただきたいと思っております。

今回の事業がねらう需要と供給の好循環モデルということで考えておりますのは、こんな道筋でございます。

まず、右側の方で、大阪市を表す市ですが、点線で囲っております。これが今回の事業の一連のパッケージの事業です。真ん中にまだ省エネ・新エネ製品については価格は高いネックがあるという問題点を抱えております。これについて、今回の事業が最初の起爆剤という事にもしなければと考えておりまして、この起爆剤によってそういう省エネ・新エネ機器の購買が増えるということになりましたら、次のステップといたしましては、機器をつくるメーカーの開発意欲、研究意欲を刺激してその結果として大量生産による低コスト化、また、高付加価値化が進むと考えております。それが、また今度は価格が安くなり、購買がさらに増えるという好循環をここで作り出していければと思っております。そういうことで今度はグリーン製品の市場自体がこの大阪をはじめ関西で拡大いたしまして、大阪の経済の活性化につなげていければという、経済局的な視点から取り組んでまいりたいと思っております。

一方で、この左側の方に出ている矢印につきましては、排出量取引がクレジット等による販売に結びついて、エネルギーコストの低下だけではなく、減らした分がメリットとしてはね返ってくるような仕組みを考えることも含めて研究するという道筋で考えているところでございます。

以上、御説明をさせていただきました。最後に少し御報告ということも兼ねて申し上げますが、厳しい経済状況が刻々と変化するということで、個々の中小企業の実態を認識し、もっとニーズをつかめという御指摘を前回の審議会でもいただいております。当局では、四半期ごとに郵送によるアンケートで景気観測調査というのを実施していますが、昨今のこの激しく変化する経済情勢に直面して3カ月遅れでしか情報が届かず、それではなかなか実態はつかみにくいという問題点も痛感しております。そういうことから、このたびインターネットを活用して、瞬時にアンケートを返していただくというような仕組みであるネットモニター調査というものを、この6月に立ち上げたところでございます。これにつきましては、ここに御参加いただいております委員の皆様の団体にも大変御協力をいただいた次第でございま

す。ありがとうございます。ただ、この仕組みは立ち上げたばかりでまだモニター数も少なく不十分なものでございますので、今後その充実に努めまして中小企業の皆様の声を直接聞いて、役所の施策が自己満足に陥らないように最大限活用してまいりたいと考えております。この件につきましては、また皆様方の一層の御協力をお願いしたいと思います。どうぞよろしく願いいたします。

21年度予算の説明は以上でございます。ありがとうございました。

○大西会長 ありがとうございます。

私が頂戴している時間スケジュールでいくと、20分ぐらい遅れていますので、あとどこか重点的に御説明を頂戴して、それから皆さん方の御意見を頂戴したいと思いますので、よろしく願い申し上げます。

○青池企画担当課長 あと2点ほど御報告だけさせていただきたいと思います。金融対策の報告と消費拡大キャンペーンについてですが、ちょっと御報告だけなので、もし後でお時間あったら、そのときにさせていただくということで、皆様の御意見を頂戴できればと思っております。

○大西会長 私のところに頂戴している時間スケジュールでいきますと、大体10時40分に皆様方の御意見を頂戴することになっており、少し遅れております。今、局長から特に今回力を入れているところにつきまして、非常に詳しく御説明がありました。そして、それを裏づけする予算や説明など資料が出たわけでございますが、どなたからでも結構ですので、御意見がございましたら、質問または御意見として頂戴したいと思います。よろしく願いいたします。

○高橋委員 大阪市信用金庫の高橋でございます。よろしく願いいたします。

僭越ですが、緊急保証の件が出ておりましたので、最初にお話をさせていただきたいと思っております。

緊急保証につきましては、昨年の10月から取扱いをさせていただきまして、当金庫でも5,000件で約1,000億円の取り組みをさせていただきました。

この保証制度は、昨年度末から今年度に入りましても、中小企業の資金繰りの下支えとなっており、大変ありがたく思っております。

特に、市の保証協会におきましては、年末年始不眠不休で受付を行っていただき、おかげさまで当金庫のお取引先をはじめ多くの中小業が助かっており、本当にありがたく思っております。

次に、先ほどお話のありました預託金の件でございますが、預託金制度の見直し時期に来ているとお伺いしております。緊急保証の大半が低利の固定金利融資ですが、これは当然、中小企業の経営支援のための金利負担軽減制度であると思っております。この貸出の低金利を補完する制度として、預託金を金融機関が預かり運用することによって低金利の補てんをさせて頂くのが預託金制度であったと思います。

しかしながら、現在は金融情勢が大きく変わっており、一定水準での預託金の運用も難しい状況でございます。従って、預託金を預かったからといって必ずしも金利補てんになっているかどうか疑問でございます。そういう事情から、また大阪市の財政負担にもなっていることから、預託金につきましては、いっそなくしてしまうことも検討する必要があるのではないかと、金融機関の立場からも思っております。一方、現在の制度保証の金利につきましては、中小企業の金利負担を軽減するという目的はあるわけですが、預託金を無くす代わりに、例えば、超低利の優遇変動金利や、ある一定の幅と上限を設けた優遇金利など、そのような変動金利の制度に移行していただいたほうが、中小企業支援制度を持続させるうえで良いのではないかと思います。

それともう一点、緊急保証制度は非常に助かりましたが、ここへ来まして中小企業の借入返済負担が増えてきております。できましたら、緊急保証制度やほかの保証制度も含めて、何かおまとめ保証みたいな制度があればと思っております。

中小企業では借入口数が多く、借入のたびに返済金額が増えてくるということが起こっているわけですが、今の経済情勢の中で中小企業が何口にも分かれている返済をきちんとしていくことが難しくなっています。私どもでも返済資金を補填する融資を行うとか、もしくは返済を減らしていただく対応策をとらしていただいているわけですが、できれば返済条件を変更した事業者でも新たな保証が受けられるような制度とか、あるいは種別の異なる保証であっても一本化できるような保証制度を創設していただけたらと思っております。

以上でございます。

○大西会長 ありがとうございます。

委員の皆さんで、特に金融のこの問題につきまして何か御意見ありますか。

○立田委員 税理士の立田でございます。同じく金融対策について、私も話をさせていただきたいと思います。

私どもは中小企業を相手にやらせていただいておりますが、去年の10月からの金融対策は本当に助かりました。年末、年度末に倒産すべき危ないところがこの対策資金で何とか資金

繰りを賄えて乗り越えられました。また、4月以降、政府の発表通りではありませんが、若干製造メーカーの売り上げが増えてまいりました。まだまだ最盛期の標準的なところまで来ておりませんが、そういう感じがしてまいりました。しかし、どうしても中小企業の資金繰りというのは限度があります。高橋委員がおっしゃったとおり、例えば利益水準がもとに戻ってきて、年間1,000万円ぐらいのキャッシュを生み出せるが、金融機関の弁済資金が年間2,500万円あり、当然のようにキャッシュアウトしていく中小企業が非常に多いです。ですから、今言われた保証協会関係のおまとめ融資であるとか、何か企業に傷がつかない形でのキャッシュフローをなだらかにしていく対策を求める声が現場からも出ております。その部分だけ今日はお話しさせていただきたいと思っておりました。

以上です。

○大西会長 ほかに委員の方で、特に金融問題について御意見を。

○小林委員 すみません、阪大の小林です。

預金の方での保証を外すことは非常にいいお話だと思いますが、ただ、リスクプレミアムをどう評価するかという問題が一つありまして、今、実は円がまた強くなっていますが、我々が分析しているところによりますと、日本もそろそろ過剰流動性の方へ入ってきて、インフレ懸念が出ています。国債の発行も今度の補正でまた出ますので、金利については少しセンシティブに考え、そうした場合の、経済局としてのリスクプレミアムをどの程度引き受けられるのかというところの議論はされた方がいいと思います。だから、預金を担保にしてということを外すことは、原則として賛成ではありますが、その際のプレミアムをどの程度見ておくかということは重要なことだと思います。以上です。

○大西会長 ありがとうございます。

特に金融問題でほかの委員の方、御意見ないようでしたら、局長からお答えとか、またお考えとかをお願いしたいと思います。

○神田企業支援担当部長 企業支援担当部長の神田でございます。貴重な御意見、本当にありがとうございます。

まず、高橋委員の方から御指摘いただきました緊急金融対策の保証の件でございますけれども、一つは非常に大胆な、現在の金利状況を踏まえた御提案もあったかと認識しております。従来から金融機関と、そして経済局と保証協会と三者でこの間ずっと運用してまいりましたこの保証制度は、市内中小企業にとって非常に重要な制度だということで今運用してございます。ただ、冒頭、局長の方から申し上げましたように、この預託を従来の方法のまま

で積み増しますと、今後の需要をにらみますと非常に増嵩していくであろうと思います。先ほど高橋委員から現在の金利情勢を考慮するならば、預託金をなくすこともあり得るのではないかという非常に大胆な御提案もございましたので、私ども、まずその点は非常に貴重な御意見として、片方で慎重に検討してまいりたいと思っています。

一方でここ10数年、15年ぐらいは非常に低金利な時代が続いています。小林先生から金利上昇のリスクも加味した体制も考えなければならぬという御提案がございましたが、そういうことでいきますと、現在、この保証制度の中の、各金融機関とタイアップさせていたでいる長期固定安定型の固定金利という部分について、一部には、制度融資の中で金融機関所定金利に移行させていただいている制度も確かにございます。また、私どもとしましては、この制度融資を維持するために、この低金利の中である程度金融機関の所定金利にも配慮したようなゾーンで組み立てられる、あるいは一定のキャップを設けて、その上で中小企業にとって借りやすいという制度融資を運営する制度設計があり得るのではないかということとは、非常に貴重な意見として私どもも引き続き研究させていただきたいと感じています。

それと3点目の、いわゆる条件変更時等の借り入れ一本化、高橋委員からはおまとめ保証というネーミングで、非常にわかりやすく御提案いただきましたが、この点につきましても貴重な御意見として考慮しなければならないと思っています。確かに制度間同士でなかなか相互のまとめがしづらい制度もございます。ただ、利用される企業の生の声としてそういうおまとめ融資、あるいは借りがえの融資の需要が非常に高いものであれば、これは制度設計の抜本的な見直しということも含めて検討しなければならないと考えております。

お二人目の立田委員につきましても、貴重な御意見ありがとうございます。

やはり企業の活動資金、キャッシュフローに着目したこの制度融資の運用というのも非常に重要なことと考えておりますので、やはりどのように手元資金を安定的に借りやすく、長期に運営をするかというのは、先ほどの話とも非常に連動しますが、私どもこの保証制度、制度融資を運営していく上で、もう一度制度設計を研究させていただきたいと思います。

阪大の小林先生の今後の金利上昇に対する、金融に限らない経済局全体の、もう少しグローバルな観点に立った施策の対応といたしますか、構えを、というご指摘につきましては、金融事業につきましては、金利変動に対応した施策ということでは連動しています。ただ、経済局が中小企業様向けにいろいろ提供をさせていただいている諸事業が果たしてそういう世界的な金利上昇も踏まえた制度設計になっているかというと、まことに申しわけございませんが、そこまで十分な配慮あるいは心配りはできてないかもしれません。

ですから、中小企業がこれから海外へ展開されるにあたって、当然そういう金利上昇、あるいは海外の為替リスクの関係を配慮したような施策打っていかなくてはならないと思いますので、研究させていただきたいと思います。貴重な御意見ありがとうございました。

○小林委員 私が言いたいことは、要するに、先ほどキャップとおっしゃっていましたが、少々のバッファーを取っておかれないと、まずくなるということです。

○神田企業支援担当部長 はい。

○小林委員 その意味においてもそうですが、ある程度のバッファーを持っておかないと、今は、要するにボンドにしても、ロシアは調子悪いですから、こういう状況になっており、ニューヨークでもこの前言われていましたが、アメリカはまだまだ自動車がもたついており、よくないですので、やがて間違いなく円安に振れていきます。その際にどうしても今の国債残高を考えていきますと、金利は若干強くならざるを得ません。そういう状況のときに、ある程度のバッファーを持っておかれないと、予算は組んだけれどももうなくなって、対応できないという状況があるというのは中小企業のためにとってよくないと思います。

○堂山経済局長 私の思いとしましては、特に高橋委員の御意見に対してですが、確かに今の状況だけをとらえれば、そういういろいろな工夫というものがいいのかなという点もいっぱいありますが、基本的には、今の金融制度における保証制度というのはやはりベースとしてはすばらしいと思っており、今回お願いをしています預託の問題というのは、すべての制度に関わって全部変えるということではありません。10年前に一度だけ同じような状況が生じまして、今回の緊急保証という特異な対応ということだけをとらえて、このまま、旧のルールで金融機関との間でやると、22年3月末までに、例えば前回と同じぐらいを前提に、今ある預託ルールで試算いたしますと、2,500、2,600億円の預託額というものが推計できます。それが今の大阪市の持っている基礎体力といいますか、財政状況から言うと、先ほども申しましたように、真水ということで流れ出るわけではありませんが、コンクリートされて10年ぐらいの長さで非常に大きなダメージになるので、今お願いしているのは、基本的には保証残高がどんどん減っていくのしょうから、10年目には極端に言うともゼロになります。その三角形を平準化した長方形に並べて、要は、面積・体積を同じとして考えると、単年度ごとの突出した部分が、圧縮ができてというような形でこの制度について、金融機関の皆さん方には大変御無理をお願いしていますが、御協力をいただけないかということを御提案させていただいています。

○高橋委員 その点につきましては、私どももよく理解しております。

ただ、緊急保証に限らず、この制度保証を続ける上で、やはり低利長期の固定金利はどうしても金融機関にとって金利変動リスクをとまないと。

私どもでは、制度保証を積極的に取り扱っていますが、この金利変動リスクをどこかで吸収する方法を考えないと、逆に中小企業支援が難しくなるという懸念がございます。

従いまして、できますれば先ほどお話ししたように、少しバッファーを持ったような変動金利の制度が作れないか、ということのお願いでございます。

○堂山経済局長 基本的に、否定をしているわけではありませんが、そういう柔軟な部分が中小企業という立場で、どれだけそのメリットがあるかということも含めて、制度の根幹に関わることで、検討課題として受けとめさせていただきます。しかし、今の預託の問題とそれをすべからくリンクさせるということにはならないのかなと思っていまして、別途、今の経済状況の中で、ベーシックな保証制度というものの抱えている限界や問題点、今後のよりよい仕組みがどうあるのかという検討を引き続き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。

○高橋委員 緊急保証が一時的に急激に増加し、そのことによって制度の問題点が顕在化したということで、保証制度のベーシックな限界や問題点ということについてはよく理解しております。よろしくお願いいたします。

○大西会長 ありがとうございます。

金融問題というのは、この不況対策では、最も全産業全企業に関わる問題でございますので、次の予算も一番重点的に相当大幅に増額されて取り組んでおられる市政について、私たちは高く評価するわけでございます。

それから神田部長にお願いですが、個々の何かお尋ねになることがありましたら、この場でなくそれぞれ御意見持っておられる方に直接電話でもなさって、いろいろと次の来年度の施策を立てるときに御参考にさせていただきたいと思えます。ありがとうございます。

その他のことで、金融以外の問題で今まで御説明ございましたことについて御質問とか御意見とかありましたらお願いしたいと思います。

○長谷川委員 今日、先ほどずっとお話を伺いして、私も思っていることにほとんど差異はないなという感じがします。私も幾つかの観点で、今、実際に動いておりますが、大阪市のお話を聞いたときの動きと実務レベルの話と大分差があるなという感じがします。私としては、こんな方向を出されているのであれば、実務レベルでもそういう動きしたらいいのという感じがするので、その辺のところをお話しさせていただきたいと思えます。

まず全体のお話聞いていて、やはり町が潤っていくという観点の内容が前に出てなかったのではないのでしょうか。例えば、人が大阪に来てもらわないと全体が潤っていかないという観点の表現が、今ちょっとお聞きして全体に少なかったのではないかなという感じがします。例えば、私はミナミが活動場ですが、ミナミではもうかなりの商店街で外国人の占める割合は非常に高くなってきています。その一方で聞いていると、関西空港の便数がどんどん減っていくという話も新聞で出ています。そういう外国人を呼び込むためのマーケティング的な視点の施策がもっと表現されてもいいのではないのでしょうか。だから、全体の感じとして、人がたくさん大阪に来てもらうという観点をともっと表現の中に入れていただく必要があると思います。

では人が来てもらうためには何をすればいいのかという意味で言うと、今度はコンテンツの問題、要するに大阪の持っている魅力というのは何かという観点になっていくと思います。私はミナミで活動していますのでミナミのまちづくりの観点と、そして教育の仕事をしていますので教育の二つの観点から私的な活動を含めてお話ししたいと思います。

まずミナミのまちづくりの観点からしますと、今、北ヤードのお話が非常に多いですが、ミナミとキタの競争の仕組みみたいなのもあって、ミナミにもっと注目してほしいと思っています。今、私はミナミで南海を中心にしたミナミまち育てネットワークという動きを強めています。私は、海外から留学生のように人を呼び込むための活動をしています。今大阪は留学生も含めてどんどん東京に引っ張られています。それは大阪の魅力がないということと、入国管理局の厳しさということとでなかなか呼び込めず、留学生が減っているという現状に原因があります。

そのときに私どもが感じるのは、やはり大阪の魅力づくりというのをどのように見ているかということで、食の話を出すと、大阪の特徴は確かに食だということです。私どもはいろんな動きしている観点の中で、今日お聞きしていると食があまり出てきませんでしたが、もっとコンセプトの中へ出されたどうでしょうか。そうすると海外からの大阪の魅力としてかなり感じてもらえ、観光の全体の中でいいのではないかと考えています。

実は、今ミナミで私どもが動こうとしているのは、木津市場の開発です。今、食の大学院というのが、新聞の記事にもかなり出ていました。この前四つの大学院の話が出ていたが、再開発組合というのがミナミにありまして、その話の中でできればあそこに来ていただき、食に関連する大学院が来てもらえたらなという思いがあります。実は、私は再開発組合から、専門学校コンソーシアムというコンセプトを出されて、専門学校もそこへ来てもらえ

ないかという依頼を受けて動いております。だから、食の大学院の研究機関と食の専門学校の教育機関、要するに職人を育てる教育機関が組むとおもしろい展開になりそうだなということで、今動いています。食というコンセプトでやっていきますと、例えば木津市場とヤマダ電機の裏に大きなスペースがあります。木津市場の前にも大きなスペースがあります。あの辺の内容とリンクさせていくことで、食の一大地帯が作れるのではないかと考えています。さらにそこに教育機関があるというまちづくりも合わせてやっています。

ロボット産業は先の説明に入っていましたが、ロボットラボラトリーという観点で今、北ヤードの話が出ていますが、ロボットの販売という観点で、実は日本橋で動いています。ロボットを販売する動きをやっていますので、ぜひ今度はロボットの販売という観点を日本橋に期待していただいてもいいのではないかなと思っています。

この前新聞で、清掃ロボットというのがあり、かなり役割を果たしていると出ていました。極端な話ですが、食のコンテンツで言うと、日本橋を癒しロボットがどんどん動き回ってレストラン街を案内していくようなコンセプトで、癒しロボットというのを造っていただくこともできないことはないと思いました。だから、そういう意味で日本橋と食の地帯との連携というのは、癒しロボットみたいなものをたくさん開発してもらおうというようなこともあるのではないのでしょうか。

それから、先ほどの説明の中に、健康産業というのも入っていましたが、ミナミには府立体育館があり、その横に市のスポーツ施設があります。そういう意味で言うと、健康との連携も図れ、木津市場という食の素材もありますので、コンセプトとしてはかなりおもしろいものになるのではないかなと思います。人を呼び込み、大阪の魅力度を増すという観点で、ミナミの地域全体を活用して食の一大産業みたいなものがつくれるなと思っており、今そういう動きの流れがある中で、そんな観点も考えていただけたらなと思っております。

それともう一つは、先ほどちょっとお聞きしていると、JETROの動きとも一緒にやりたいとおっしゃられましたが、実は教育分野で留学生30万人計画というのがあり、大学に留学生を呼び込むための拠点を設ける動きを大学はしようとしています。今グローバル30という留学生の施策の中で、各国に拠点を設けなさいという動きもしておられます。ですから、大学はこれから海外に拠点を設けていくはずですので、ものによると大学の海外拠点との連携、そういう呼び込むための連携ということも大阪市の施策の中に入れ込んでいかれたらどうかと思います。だから、そういう意味で、大学との連携を図ると、留学生を呼び込んでくる施策もあわせてできると思います。議員連盟のレベルですが、外国人を1,000万人呼び込

むために、移民政策というのが国で進められようとしています。その中で留学生を100万人呼び込もうという施策も進めたいという動きも合わせてやっていますので、国の施策とも連携をされたらどうかと思っています。

以上です。

○大西会長 ありがとうございます。

長谷川委員の方からは集客とまちづくり、それから人育て、教育という問題とお話がございました。特に、集客とまちづくりという点で、商店会総連盟の角さんのところで何かお考えをお願いします。取り組んでおられる問題等ございましたら、一緒に御意見を頂戴したいと思います。

○角委員 本当に格調の高いお話を聞きまして、商店会連盟でお答えすることというのはさほどないですが、商店街はずっと悩みを抱えておりまして、三大悩みがあるのを御存じだと思います。後継者問題、空き店舗の問題、それから集客力の圧倒的な低下の問題で、これを今、長谷川先生の方でいろいろ御提案をいただきました。私にとって話が非常に大き過ぎますが、ミナミのことを思っていると、やはり食を前面にしたまちづくりというのは、随分いいのではないかなと思います。

毎年10月の第2日曜日は商店街の日と決めており、去年、実は精華小学校をお借りしまして、食文化の御紹介もしました。過去はもっと大々的に、中之島のここで商店街の日に、平成楽市というのをやりまして、紹介しましたが、やはり、もっと長谷川先生おっしゃるような、長期的に食を前面に打ち出した大阪の魅力を発信するのはあってもいいと思います。それがまさしく我々商店街が取り組んでいかなければならない課題かなと思っています。では、具体的にどうするかと言われたら、今、私の知恵のない頭では浮かんでこないのですが、少しずつそういう話は出てきているのは間違いないです。ですから、もしこんな話が商店街からありましたら、また御相談に乗ってください。お願いします。

○大西会長 ありがとうございます。

ほかに委員の皆さんで、この問題、集客、それからまちづくり、教育、食、そういう今出ている話題について御意見ございましたら、お願いしたいと思います。

○佐藤委員 先ほどの長谷川先生からの集客、教育、海外から人が来るという話に続いて、外に出る話をしたいと思います。

実際に大阪市も上海で事務所を持っています。前回もちよつと聞きましたが、上海事務所は何をしているかということ具体的に聞きたいです。私は、2カ月に1回ぐらい上海にも

行っていますが、ほとんど上海事務所の状況を把握できていません。もちろんわざわざこのために出張していませんが、中国の中で上海周辺に行っている私の周りの大阪の企業の人からも、上海事務所を訪ねたことがないと聞きます。私の知っている範囲はちょっと狭いかもしれませんが、せっかく上海の事務所があっても、みんな利用していないということはどういう原因かなと思うことがよくありまして、もし可能であればこの場とは言わないまでも、次回行くときはぜひ紹介していただきたいです。

中国も日本も同じ考え方があり、政府がすごく信用されています。政府機関が紹介している企業がどこかに拠点をつくり、活動すればすごく信頼されます。中小企業だと上海に行って自分の宣伝をしようと思い、政府からチャンスを与えてくれるような利用をしてもらおうと思っても、無理かもしれません。すごくコネを使い、お金をかけると何かできそうな感じですが、もし政府を通して、例えば大阪市の機構が上海政府と直接話しをしてその企業を紹介すれば、全然、力が違うと思います。

最近、パリで日本文化、日本の漫画、アニメのイベントをやっていますね。

○長谷川委員 ポップカルチャーですね。

○佐藤委員 そうですね。あれはすごく流行っていて、毎日15万人行っているらしいです。以前ニュースで、海外では日本のものをすごくあこがれているとありましたが、私は中国出身ですからその心理がわかり、おもしろく感じました。政治的な面で中国人に聞くと反日感情があるといいますが、個人レベルで聞いたら実はみんな日本が好きです。例えば電気製品のように日本の作ったものはどんな反日の人でも家にあります。金融危機の話があり経済は暗い状況ですが、中国は一足早く回復していますので、これをチャンスと見て、日本が暗いという悪いニュースばかりだということで、逆に中国の人が日本に来て企業買収をしたり、日本の技術を買うと思います。前回も少し話しをしましたが、先ほどのロボットの話しでは、中国ではレストランでサービスしてくれるレベルになっておらず、普及もしていないので、上海万博では日本のロボットが欲しいと上海市政府から私に話しがありました。上海政府はすごく興味があって、どんな高くても1台でもいいから万博用の宣伝のキャラクターとして買いたいと言っていました。実際にロボットも結構実用的になっているので、あるレベルまで実用化されているロボットが外に出たらすごく売れると思います。特に中国のような国が代表的で、自国はそこまでのレベルになってないけれども、最新の技術のシンプルなのが買いたいという気持ちです。例えば今GMが倒産しましたが、ハマーはすぐ企業買収という形で中国に買われました。そういうものが、中国では力があるものに、力があるという

言い方はおかしいですが、興味があるので、大阪をものづくりの拠点として宣伝したら、中小企業を中国に、特に大都市に紹介する可能性は十分あります。ロボット産業は大阪を拠点にしているという宣伝にすれば、すごく注目されるかなと私は思います。もちろん海外から日本に来る人が多いほど日本の影響力は大きくなりますが、今のアニメのイベントを見ると、実は知らないうちにもう日本の名前を外にすごく出しているにもかかわらず、利用していないと思います。ぜひとも、できれば市の力で海外にせっかくある幾つかの拠点をもっと活用してほしいということです。

○大西会長 ありがとうございます。

全く違う観点で明るい元気な大阪をもっと訴えて、大阪へ人が来てもらえるようにしたらどうかという御意見を頂戴しました。

○土屋委員 J E T R Oの土屋でございますが、食とコンテンツについて幾つか御意見出ておりますけれども、今 J E T R Oでは食とコンテンツを輸出促進の一番ターゲット業種ということで重点的にやっています。特に食に関しては、アメリカ、あるいはヨーロッパやアジアにおいて日本食とコンテンツを融合させる格好で、日本文化の紹介と、日本食品や、日本酒を売る格好の場になっています。あわせて大阪であれば、大阪の文化をその食を通じて紹介する絶好の場所になろうと思いますので、今度の上海万博では、多分、大阪市も大がかりに出て、そのあたりの P R もされると思います。しかし、海外でやはり大阪をいかに P R するかというときに、手っ取り早い方法が食とコンテンツだろうという気がしております。

それと、先ほど名前出していただいて大変光栄ですが、「売りづくり」の観点は極めて重要なポイントと考えております。顧客ニーズに基づいてというところは大変いいところではありますが、顧客ニーズを待っていても、なかなか出てこないというのが現実のマーケットです。日本製品についてどう思うかというときには、非常に抽象的で、これ格好いいとか、かわいいとか、アメリカ人はクールと言いますが、具体的に何かというのはなかなか出てきません。それはやはり売り手の方から具体的に提案しないと日本の大阪のマーケット開発というのはなかなかうまくいかないという感じす。「売りづくりセンター」の立ち上げと文章で書いてございますが、ぜひこういうところではロボットも含めてどういう新しい製品・商品を訴えていくのかというコンセプトに関して、大いにプロデューサーやクリエイターと、いかに商品に生かしていくかというストーリーを考えながら大阪を売り込んで欲しいです。こういう開発をしないと、今、世界に商品はあふれており、飽和状態ですから、どれが欲しい、何が欲しいと聞いても言ってこないと思いますので、ぜひ考えていただければと思います。

す。

○大西会長 土屋さん、ありがとうございます。

○細見委員 大阪をいかに売り込むかということで、今日、ビジネス活動グリーン化推進事業というのを3年間の大きな重点ということでされていますが、これは環境というのが大阪のブランドになるということはずっと言われていて、ようやく一歩が踏み出せたのかなと、この素案を見て思いました。少し細かくなってしまうのですが、ビジネス活動グリーン化推進事業というのは、ネーミングとしては未来志向ではなく、何をしたいのかということがよくわからないので、この事業のネーミング自身を変えてほしいです。

それと、三つのメーンの事業があるわけですが、私は3番目の排出量取引市場創出において、大阪市で、あるいは関西地区でそういう排出量取引をやります、立ち上げますというようなことが一番の目標になって、何とかとたどり着いていくということでむしろ優先順位が逆ではないかと思います。まず3番目が1番あたまで、次に1番目や2番目というようなものは、地道にできるものですから、むしろ3番目を打ち出していきたいと思います。

それともう一つだけですが、ものづくり、あるいは環境でブランド化を図っていく中で、工業研究所というのが非常に重要視されていますが、果たしてこの市立工業研究所だけでそういうことがなし得るのかどうか、そういう位置づけになっているのかというのが少しわからなくて、これを力不足と言ったら語弊がありますが、どうなのかなというように思いました。あるいは、例えば他の大学や府の研究所との統合なり、ブラッシュアップなり、やはりそういうことをやった方がいいのではないかと思ったので、この拠点施設をどのように考えてらっしゃるのかというのが少し知りたかったところです。

以上です。

○大西会長 ありがとうございます。

どうですか、お答えいただくか、それかほかの委員の皆様方でほかの問題についての御意見がもしおありでしたら、余り時間がございませんので、この際に委員の皆さん方から出していただいて、まとめて何かお答えいただくか、どうしましょう。

○堂山経済産業局長 いや、もう会長にお任せいたします。

○大西会長 まだ、御意見お持ちの方がおられますし、御発言いただいてない方もおられますので、引き続き皆さん方の御意見を頂戴したいと思います。

○上野委員 マーケティングダイナミックス研究所の上野でございます。今日この経営方針を拝見しまして感じていたのは、今、細見さんがいみじくも言われた市の工業研究所だけで

パフォーマンスできるのかという問題と同じように、全体に、市の中でだけで構想が練られています。市の持っている切り札だけで何かを構想しており、そこに少しJETROや金融機関がついているというような印象を受けました。

明らかにもう世の中はグローバル化しているわけで、もう少し幅広いリンクやネットワークということをきちんと入れ込んだ形のプランというのが必要ではないかと感じました。

その中で、今、細見さんが言われたこの件についても、確かに大きなビジョンというのが見えません。市民として見て、これ一体何ですかと言われたらよくわかりません。これは事業目標であって、実際に成果として市民にとってどんなメリットがあって、実際にそれがもっと産業としてどう変えていけるのかということにつながるのかと感じました。というのは、この1番のところにある細見さんが指摘されたことは、まさに、例えば装置や事実というものが世界で、かなりたくさん整備されており、非常に有効で、効果的なものもできてきます。逆に困っている中国やベトナムをはじめとした海外へ売りに行く一つの商売のネタにもなります。それは経済部ではなく、産業部か何か違う部門なのかもしれませんが、この1番の中で工業研究所が支援しますというような中身ではないと思います。要するにそういう開発支援をしますということではなくて、どんな技術であってもきちんと実用化して外へ出し、大阪発で排出量取引の創出に寄与できるようなものにしていけるということが本当は目標です。それは単純にその技術支援をしても排出量取引の土俵にもならないようなぐらいの環境排出ガスを、排出量を減らすという能力しかなければ意味ないわけで、この辺をどのようにお考えなのかなというのを一つお聞きしたいです。

それから、この中にありました「売りづくり」は非常におもしろい発想だと思います。今JETROの土屋さんがお話になりましたように、マーケティングを考えている商売側としては、28年大阪の市場を見ている中でやはり考えるのは皆さんが外へ出て行くということも、中でもものを売るということもすごく環境が変わったということです。外へ出て行くということについて言うと、商品企画力が根本的に非常にレベルが低いという問題があり、アイデアがどこかで欠落している印象を感じます。

そういう意味でここにOBをコーディネーターとしてということで、OBがどこまで使えるのかというような問題や、海外とのネットワークがある人がどれだけいるのかというようなことが見えてきません。単純に作文してある限りでは、これで海外戦略とか「売りづくり」みたいなことが現実的に可能かと言われると非常に難しいです。海外に出て行くのであれば、経産局で去年、一昨年と私どもも調査研究を行いました、対中国の知財戦略をやら

ない限り、中小企業は非常に弱いです。と同時に、出たがために自分たちのブランドを取られ、商品を取られ、売り上げを取られというようなリスクも背負っています。そういうこともきちんと考えておかないといけません。

それから、大阪産業創造館というのが大阪市の仕事をすると必ず出てきます。大変立派な組織であり、また活動成果を上げていると思いますが、これだけでいいのかという問題があります。産業創造館ではここに放り込めば何でもマッチングできるのだと他の都道府県とも海外ともやっていますが、それだけではなく、もっとアイデアが必要ではないでしょうか。ここには大阪産業創造館頼みといったような印象があって、違う意味で別のマッチングのありよう・方法というのをもう少し施策として練られたらいかがでしょうか。

それから、13ページにあります健康・予防医療産業創出事業というところが内容的に「癒し」、「抗疲労」というところで、実際にこういう商品を作ります、こういうようなものをテーマにして事業をつくり出すということですが、それがまず具体的ではありません。絵にかいた餅ですから、もう少しここを突っ込んで、大学や研究機関、企業も含めて連携すべきです。というのは、ここに『参考：これまでの成果』と言うのがありますが、やはり大阪市の環境科学研究所や市立大学という、根本的に最初にお話しした市の中でパフォーマンスしてしまいたいという、小さくまとまってしまっている構想に対し、これは時代として合わず、ましてや海外に攻めていく、また海外から来てもらおうという姿勢や受け皿としての気概が不足しています。元気な大阪と市長はおっしゃっていますが、久しぶりに出席して、これは市の中で活動されておられる皆さんが、何か元気がないのではないかという印象を感じました。苦言を呈しましてすみません。

以上です。

○大西会長 ありがとうございます。

引き続きまして、「売りづくり」という言葉も出ているので、ものづくりの世界から出ていただいている武智さん、またそれから廣瀬さん、何か御意見をちょうだいしたいと思います。

○廣瀬委員 広瀬製作所の廣瀬でございます。私どもはものづくりの中小企業ですので、その立場でお話しさせていただきます。

まず1点目、先ほど出ました金融に関しましては、緊急融資制度が大変ありがたかったという会社が多いと思います。今は一段落したかなという印象を受けます。生産が大変落ちた状態できてまして、一部ではこれから少しずつ回復してくるかと思うのですが、おそらく以

前のようにはすぐにはならないでしょう。ただ、秋ごろにでも生産が上がってくるときに、仕入れ等のために運転資金の需要が一時的に増えると思われますので、そのあたりも御配慮いただけたらと思います。

それから2番目に、やはり一番大きな問題というのは雇用だと思います。今、中小企業にとっては出口が見えないという状況で、一応融資を受けて会社は続いているけれども、これからどうやって返済するか、どこまで雇用が維持できるのかということが大変大きな問題です。当然、長期的な視点で新産業等に力を入れることが大切なことですが、雇用ということを考えた場合に、新産業ですぐに雇用が生まれてくるというのはなかなか難しいと思います。やはり結局は教育が大切だと思います。今、仕事のないときに研修をし、頑張っている中小企業もたくさんあると思います。研修に対する補助等も国の方から出ますので、研修プログラムを、先ほどから皆さんおっしゃっているように、府、国との連携によって無駄のないやり方で企画し、利用者の立場に立って使えるものが一覧でわかるように利用者がわかりやすい形でうまく宣伝して利用を促していただけたらと思います。

それからあと2点だけですが、佐藤委員のお話は、私もいつもおもしろい視点だなと伺わせていただいておりますが、大阪を売り込むということで、大阪の魅力は何かと考えますと、我々のように大阪にずっと住んでいる者にはなかなかわかりにくいので、大阪に今おられる外国人の方に大阪のどこがよく、何が魅力かということを一度聞いてみるのがいいと思います。

最後に、高齢化社会になっていきますが、これはもう避けて通れないので、逆手に取って、大阪はこんな元気な高齢化社会ですというような視点で何か考えられないのかなと思います。

以上です。

○大西会長 お隣の武智さん、よろしく。

○武智会長代理 工業会の連合会の立場でちょっとお話をさせていただきますと、市内24行政区に26の工業会・産業会があり、今、政府が進めている公益法人制度改革の中で、この平成25年11月までの間に、いわゆる公益性の高い公益法人とそうでない一般法人とをはっきり結論づけなければなりません。私は、工業会連合会の中の港の産業会のヘッドをさせていただいておりますが、例えば港の場合は、別に資産を持っており、その資産による所得もあるということで、会費以外の所得になります。金額の大きな資産のある法人は一般法人に移行しなければならないような制約がありますが、26支部全体がそれぞれの事情があることで、公益法人に移行することが難しいというような心配事も起こっております。

そうすると、現在の連合会そのものはそのまま公益社団法人に移行するとしても、各支部はなかなかスムーズにいかなくなり、そのままその一般法人に移行せざるを得ないというところも多く出るのではないかと思います。近々、これは結論を出していかなければなりません。

現在、26支部の工業会、あるいは産業会の傘下の若い層が特に非常に熱心に行政の指導も仰ぎながら取り組んでおります。いわゆる青年部があり、それが青年経営者連合会という形の連合をつくっており、非常に熱心に取り組んで、この春先には、30周年記念大会もやりました。また、名古屋、横浜、川崎等、優秀な団体とも連携し、大都市青年経営者交流研究大会を組織し、一緒に友情的に参加してもらい、ローテーションで非常に意義のある大会を行っています。さらに、その若い青年たちの、熱心なアクションを基盤に、特にこの生駒山系の周辺の東大阪に連動する場所、例えば東住吉とか、平野、あるいはこちらの方というように、河内の方面が東河内、中河内、北河内という方面が非常に熱心なものづくりの集積の多いところですよ。このあたりの工業会、産業会が非常に熱心なものづくりに取り組んでおります。

集積の量は東大阪がものづくりのパイオニアのように言われておりますが、数の面におきましては、その3倍以上が大阪市の傘下にあります。それで内容的にも一向に引けを取らないというようなことも私も実感しており、どうも情報社会における実態と大阪のものづくりの状態とずれがあり過ぎると思います。大阪は遠慮し過ぎており、もう少し大阪のものづくりの実態というものが客観的に情報の中でPRされてないということは残念なので、大いにこれからPRされなければなりません。

それから何度も申させていただいておりますが、今回のいわゆる金融の大不況によるこの金融パニックに対する大阪市の非常に積極的な対応は、非常に中小企業の経営者にとって本当に千天の慈雨だったと、そしてまた今生き残っておれるのもおかげさまだというように、言わず語らず非常に行政の能力というものを痛感しておるというのが実感でございます。これは、私は割合に行政批判の生き方をした男ですが、今回のこのパニックに対する対応はさすがにやはりポリティカルリーディングの時代だと、政治が経済をリードする時代だということを実感させてもらったということで、ありがたく、また今後もこれは鋭意、強力にこの市政を進めてもらいたいと、このように思っております。

この立派な組織は70年以上の歴史があり、先日、平野の工業会は設立77年、そして法人化されて70周年の大会をやりました。それぞれの地域に土着した組織になっておりますが、そ

の組織がそのまま、公益法人という形で移行できない場合に、どういう形でこれが対応できるかなという不安も感じております。また、私の工業会連合会の立場として、大阪市の市政のご指導も仰ぎたいです。こういうところで述べるのは場違いなお願いかも知れませんが、情報としてお願いしたいと思っております。

それから、ものづくり大阪ということですが、これからの時代は貿易立国として日本は生きるということで、たった1本の太黒柱で生きようとしていますが、今の世界経済のあり方を見ますと、はっきり申しまして、それぞれ独立国としてどういう経済を歩むかということで、もう一度試行錯誤をしながら、いわゆるその国の生き方に応じた、例えばヨーロッパだったら、欧州共同体としてどういう生き方をするかというように、世界経済の中でそれぞれの個性のある生き方に転換しなければなりません。日本なども貿易だけを中心にした生き方で経済をリードするということは不可能ではないかということも頭に置きまして、それぞれの個性と地域の特性を生かして、そして本当の意味でその地域が生き残る、あるいはまた栄えるためにはどうすべきかということを、行政と市民が一体となって終戦直後にあったような強力な、共生といういわゆる連帯感のもとにもう一度出直さねばならないと痛感いたしております。そういう意味でも行政の、やはりシンクタンク的な指導、具体的なマネジメント、あるいはまたそういうことの先取りに対するお願いも我々は期待しています。時間がございませんので、またほかの場所でも述べさせていただきますが、そういうことなどもちょっと抽象的過ぎますが、感じています。

○大西会長 ありがとうございます。

ほかに、これだけはもう一言言っておきたいという御意見ございませんでしょうか。

○上野委員 この21年度経済局経営方針の業績目標という欄が、一番右側の端にあり、21年度具体的取り組み及び業績目標に件数、要するに数量的なものであったり、定性的なものであったりと、こう書かれていますが、これ自体の設定の仕方がどのように設定をなされたのかというのがよくわからないのと同時に、これをどう評価するのだという部分で言うと、非常に評価しにくい内容のことが書かれています。ですから、私たちから見たら、これをなさって1年たって、これをよしとするか、うまくいったか、もしくはうまくいかなかったかというようなことはわかりにくいだろなという印象を持ちます。それについて少し御説明を後で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。

○高橋委員 最後に1点だけお願いしたいと思います。ものづくり企業の課題解決に向けた取組の中で、「中堅企業と中小企業が顧客の求める課題解決のために共同で取り組む研究開発を支援する」という項目がございますが、私どもでも大手企業と中小企業の技術連携を積極的に進めております。この取組は平成18年頃から行っておりますが、その取組の中で私どもも幾つかの課題に突き当たっております。まず、企業同士の連携を支援する事業では、場所の提供や制度を作るだけで成果を出すことは難しいということがございます。連携する企業に実際にどういうニーズやシーズがあって、それがどういう技術開発や製品開発に繋がるのか、といったことを考えて結びつけることが重要です。

例えば大手中堅企業が技術開発するときに、どういった技術が必要か、それを提供できる中小企業はどこか、ということをしっかり把握できる、技術の良く分かる理系のコーディネーターが必要です。そういう人が企業のニーズやシーズを結びつけて製品開発を進め、最終的に中小企業のビジネスに繋がるようでない、成果として見えてこないと思います。私どもの経験からも、ぜひとも技術の良くわかるコーディネーターを積極的に育成していただきたいと思います。できれば、経済局の経営方針のなかに、今年度は何人育成し、育成したコーディネーターが何件のマッチングを成功させるということまで数値目標を決めていただけたらと思います。

以上でございます。

○大西会長 ありがとうございます。

皆さんの御意見も出ましたし、時間が相当押しておりますので、今、最後に武智さんのところで公益法人問題も御発言ございましたが、これは今日の場合とは別にして、個別にまた局長と御相談しますということにしまして、経済局の方からのお考えとか、御答弁とか、また今日は時間がなく説明できなかった消費拡大キャンペーンで、このことだけは言っておきたいということがございましたら、そのことも含めて何か御回答といえますか、御発言いただきたいと思います。

○堂山経済局長 質問が大変広範多岐にわたりますので、私が答弁できる能力をすべてで兼ね合わせられているかどうかわかりませんが、時間の都合もございますので、まとめて私の方から御回答させていただきます。

まず、すべからずすべてできるかどうかわかりませんが、観光や、食の関連を、大阪というものを生かしていくためのコンテンツにならないか、あるいは海外に売り込むという積極的な視点でもって取り組んでいけるのではないかという御意見もいただきました。これにつ

いて、昔は経済局の中に観光や、文化というのも仕組みとしてあったのが、今はゆとりとみどり振興局に移ってしまい、弁解ではありませんが、それが縦割りを生んでしまっているという反省も含めて、経済局の仕事というのは、いろんなものとの交わり、縦糸と横糸の交わりの中であるわけですが、観光はゆとりとみどり振興局へ移ったという意識で、取り組みに距離感を持ち、あるいは少し怠けていたという点が大いにあると思っております。この点に関して、食というのはやっぱり大阪の一つの大きな魅力ですから、よく言われるインテックスは流行らないと言われる中で、この間も食博がございました。この日、ダフ屋が出ていまして、インテックスでいろいろやっている行事の中でダフ屋が出るというのは珍しく、すばらしい切り口だと感じております。

ただ、今度、マルシェ・ジャポンという取り組みがありまして、これは食の市場というものでございます。今までのようにハードを立てて固定的にどこかでやるというのではなくて、一定期間ジプシーのように、大阪の幾つかの会場を転々としながらテント建てみたいなもので、いろんな食を中心にしたにぎわいを生みだそうとする企画でして大阪での開催が多分実現する方向です。中之島公園でありますとか、難波のなんばHATCH、あるいはATCの周辺とか、海遊館であるとか、そういった幾つかの場所で年間150日以上での取り組みになるかと思います。そんなことにも経済局として参画しておるところでございます。

それから、いつも佐藤先生のお話は、全然我々の側の視点ではなくて、反対側の視点ということで、非常にある意味楽しく聞かせていただいています。実は北ヤードでナレッジキャピタルというのが今計画をされていまして、そこではロボットにかかわる経済局の取り組みがあります。私が常々局で言っていることは、そこへ行ったらコーヒーを出してくれるロボットがいたり、悩みの相談事や占いをしてくれるようなロボットが来たりというような、何か身近に感じられるようなことが実現できないかということとして、経済局としても今ロボラボで取り組んでいるものをもっと身近に引っ張ってきたいと考えております。できれば、大阪市役所の1階のロビーとか、市民の皆様方がいつも使っておられる場所で、余り肩を張らないような感じで、お掃除ロボがいつも動き回っているという仕組みもぜひ今年取り組みたいと思っておりますので、また一度ご覧いただきたいと思います。

それから、「売りづくり」に関することにつきましてですが、率直に申し上げますと、何か売りつくし会と間違ったかのようなぐらい違和感があり、現時点でも、その「売りづくり」という概念について私自身も明確なイメージというところに到達をしておりません。実は、大変すばらしいことを言っているということはわかりますが、委員の皆様方もおっしゃ

っていますように、何か頭の中で考えたものだけで終わっている現状にあるという事実について、決して居直っているわけではなくて、率直に認めさせていただきます。そのうえで、せっかくいい切り口だという御意見もいただいていますので、先ほども申し上げましたように、何とか具体的魂と現実的な中身を組み込んでいくという努力を、担当課というようなものを絞らないで、局の横断的な全精力を傾けて、何としても魂を注ぎ込んでいきたいと思っております。

それから、もう一つ、CO₂関係、グリーン関係ですが、これについて細見先生からもネーミングそのものからそもそもセンスがないというような御意見をいただきました。順序も3番目が頭にあるべきで、1番目、2番目はできるでしょうということなのですが、これにつきましては、ある新聞に大阪市がCO₂の排出枠の取引市場を設置するというような、大きな見出しで一面トップに出たのを御存じの方もいらっしゃると思います。実際、排出量取引の問題については、経済界としても必ずしも100%歓迎するという状況ではない中で、国等の動きも含めて、いろいろぎくしゃくしているような状況もございます。このことを進めていく到達目標として我々は決して3番目を軽んじているわけではないのですが、到達を目指すなかであまり表に大げさに出せないという事情もありまして、前面に出しておりません。心としてはご指摘いただいていますように、何とか3番目に到達したいという思いを持って頑張っていきたいと思っております。それから、必ずしも工業研究所を受け皿の中心ということで考えているわけではなくて、この中のひとつのツールとして工業研究所というものをイメージしております。

したがって、これは上野先生からも御指摘がありましたが、こんなことをやるのに市の内部の人間ばかり集まってできるのかということだと思いますが、確かにそういうことだと思っております。今日ここでは、御説明したような事情もあって明確に出せませんが、実は御協力いただきたいと思っている国レベルも含めた関係者に対しプレゼンテーションをセットしております。まだ相手からきちんとした明確な御了承も得られていませんので、オープンにしておりませんが、このことに取り組むということは、よほど覚悟を決めてやらないと、先ほど3年で見きわめると申し上げましたが、きっと3年目にはやはりだめだったという答えにしかならないと思っております。ですので、きちんと頑張っていきたいと思っておりますので、先生の方からもまたいろんな御意見というか、御指導いただけるようなことがありましたら、いろいろ教えていただきたいと思います。

上野先生のおっしゃったことは、今、当局が抱える痛点といいますか、限界といいますか、

本当に私たちが日常悩んでいることで、ここからの一步がなぜ踏み出せないかと思っているところをすべて御指摘いただいたと受けとめております。これを何とか打開をし、一つでも打破したいということでこれから経済局の仕事を進めていかないと、予算要求だけに終わってしまって、また名前を変えただけの違うものに変えていってしまうという、今までのような繰り返しということになってしまうことを本当に身にしみて感じておりますので、今しばらく時間をいただきたいと思います。

廣瀬先生からいただいた御意見にもありました金融対策については、今まで行ったことについて、一応皆様方に前向きによかったと評価をしていただいています。これからフォローしていく中にいろんな問題を抱えていますが、これは基本的には国の制度をベースにしておりますので、そういった調整も含めまして、今回の実績を踏まえた中身について分析を真剣にやった上で、新たな中小企業に対する金融制度の構築も含めた検討も合わせてしていきたいと思っております。

武智会長代理の団体の問題については、また別途時間をとらせていただいて、またゆっくり御相談をさせていただきたいと思っております。

すべての御質問にきちんと答えられたかどうか分かりませんが、今日は2時間ということですので、私たちの方からいろいろと御説明をさせていただくことも非常に雑駁になった点もございます。実は、今、局の中ですべてのレクチャーをパワーポイントを前提にやるようにと今年から改めました。これはだらだらとした文章で、修飾語ばかりで視点が見えないという言葉のごまかしをできるだけなくそうという視点で、パワーポイントを使い、主張することを端的に説明すれば、それだけ問題点の把握ができるのではということではじめています。途上でございます。まだまだ稚拙なパワーポイントと思いながら、後半の部分では少しパワーポイントらしいものも出てまいりました。こういう視点で今後経済局として仕事を進めてまいりたいと思っております。このテーブルの時間だけに限らず、いろんな御意見とか、お叱りも含めて今後とも継続して御指導賜りますように、御挨拶も含めての御回答になりましたが、よろしくお願い申し上げます。

○大西会長 ありがとうございます。

もう随分時間が過ぎてしまいました。申し訳ございません。私は、座長が慣れないものですから、なかなか進行が遅れてしまって申し訳ございません。今、御説明ございましたように、これからこの会議室でパワーポイントを使ってわかりやすく進めたいという御意見でございます。また、前回の86回の審議会のレポートも頂戴しましたので、このような形でまた

今日のこともレポートを頂戴したいと存じます。

それでは、今日は審議会であり、本日の21年度の経済局経営方針とこの補正予算について、審議会での承認というか、決議が要るのでしょうか。

○堂山経済局長 承認していただけるような状況でないような御意見をいただいたんですけど、とりあえず今年はこれで一度頑張らせていただきたいと思いますので、御承認いただければと思います。

○大西会長 冒頭に局長が非常に詳しく御説明ございましたように、中小企業の経営という点で、不況脱出というこの時期にお考えになった金融政策は、全産業全企業に通用することでございます。やはり経営破綻が起こってはいけないというセーフティーネットというのは一番大事なことでございますので、それをした上でこれからやる気のある企業を支援していきたいというお考え、これがいろいろとこの予算配分などでもよく理解できましたので、皆さんの御承認を頂戴したいと存じます。

そういうことで、本日は長時間にわたりまして御審議いただきましてありがとうございます。これをもちまして、私の座長の務めを終わらせていただきたいと思います。

よろしく申し上げます。ありがとうございます。

○司会 どうも長時間にわたり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いたします。ありがとうございました。

閉 会 午後0時23分