

第84回 中小企業対策審議会会議録

開 会 午前10時

○司会（中野課長代理） ただいまから、第84回大阪市中小企業対策審議会を開催いたします。私、本日の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中野でございます。よろしくお願いたします。

それでは開会にあたりまして、柏木副市長よりご挨拶申し上げます。

○柏木副市長 おはようございます。副市長の柏木でございます。新堂会長様をはじめ、委員の皆様方、たいへん忙しい中にもかかわらず、この審議会に出席していただきまして、心から御礼を申し上げたいと思います。どうぞよろしくお願申し上げます。

關市長の今考えている市政の考え方を含めまして、ご挨拶させていただきたいと思っております。

法人税、また法人事業税につきまして、東京にすごく税金が偏っているということで、それを地方に回るように配分する方法を変えましょうとか、ふるさと納税ということで、ふるさとのほうに納税をするような仕組みをつくりましょうということで、国のほうでは税源の偏在を少し地方にいくように考えておるわけなんです。一方では、ご承知のように、大阪市域から市民なり企業の皆様方が納めている税金が、全体で5兆3千億ほどございます。そのうち4兆円弱ほどが、国のほうに納められて、大阪府に7千億、私どもには6千5百億ということで、5兆円以上納めていただいた税金のうち、大阪市の税金として入ってくるのが12.3%前後というのが、今の税の仕組みになっております。

今議論されておりますのは、例えば大阪市、大阪府に配分されている税金を少し地方のほうに分けましょうということですが、私どものほうでは、大阪市域内で国に納められた4兆円の中で、その格差是正は働くべきものだというようなことを申し上げておりますし、長い歴史から言いますと、5兆円余り納めております税金のうちで、少しでも大阪市のほうに税金として入るような仕組みにしてほしいということ、この間ずっと要望しておったわけです。

けれども、皆様ご承知のとおり、例えば職員厚遇の問題でありますとか、関係団体の問題といったことにより、私どもにたくさんお金を戻してくれと国に申しあげても、「まあお金の使い方が少しいかなものか、足元を見つめなおしてから言いたいことを言いなさい。」というよう

なことで、なかなかその部分について、まともに受けていただけなかったというのが、少し前までの状況でございました。そのへんのところを、市長はしっかり見直しましたので、これからは言いたいことをしっかり言って、国の税制についても、大阪市に入るような仕組みをしっかりと行っていくような局面に立っているところでございます。

そういうふうにお金をもらいまして、現実問題、中小企業対策にどんなふうにつかうのかということはこの審議会でご意見賜っております。今までベンチャー企業とか、ロボットとか、バイオとかいろいろ私ども取り組んでおりますが、気の利いたお金の使い方、中小企業の振興にどう使っていくんだということをしっかりお示しできないと、先ほどの税金の配分を、国じゃなくて大阪市内にくれと国に申しあげましても、どんなふうにしてやっていくねんということを言われます。この審議会ですべてのご意見、非常に重要であります。国のほうなり市民、府民に、お金の使い方をしっかりと説明し、大阪の中小企業対策を進めていきたいと思っております。

今日はいろいろと経済局のほうからご説明申しあげますが、これまで以上に委員の皆様方の活発なご議論、ご指導をちょうだいできれば本当に幸いだ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。

少し長くなりましたが、ご挨拶にかえさせていただきます。今日はどうぞよろしくお願い申しあげます。

○司会 ありがとうございます。柏木副市長につきましては、このあと公務の関係がございましたので、ここで退席させていただきたいと思っております。

(柏木副市長退席)

○司会 では、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。

(配布資料確認)

○司会 それでは、本日出席されております委員の方につきましては、お名前のみご紹介させていただきますと存じます。

(出席委員紹介)

○司会 なお、本日お配りした名簿にございますとおり、5名の委員ならびに小林委員のあわせまして6名の委員につきましては、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。

(大阪市側出席者紹介)

○司会 それでは会議をはじ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 それでは一言ご挨拶申し上げたいと思います。きょうはお忙しい中、当審議会にご出席を賜りましてありがとうございます。今年は残暑がことのほか厳しかったですが、11月に入ってやっと秋らしい風情の今日このごろであります。景気のほうは、回復基調にあるということですが、ここにきて原油価格の高騰等々、原材料が上がりつつあるということで、これから景気に与える影響はかなり出てくるんじゃないかと思っております。

特に中小企業については、きょうも日刊紙に出ておりましたけれども、かなり大企業との格差があるということで、今後大阪の経済が強くなっていくためには、今日お集まりの先生方のご意見が、いろいろ事業にも反映できるということであればプラスになるんじゃないかと思っております。どうか一層のお力添えを賜りますように、お願い申し上げたいと思います。

今日は主要事業について、経済局から説明をいただくわけですが、限られた時間ではあります。各委員の皆さん方の積極的なご発言をちょうだいしたいと思いますので、よろしく願いいたします。

それではこれから会議に入りたいと思います。

佐藤委員がお顔を出しておりますけれども、去年の7月に委員にご就任いただいております。簡単でございますが、自己紹介をよろしく願いいたします。

○佐藤委員 佐藤と申します。もともと出身は中国で、日本に来て20年になります。現在大阪電気通信大学に勤めてますが、もともと建築設計と都市計画が専門だったので、大阪のプロジェクトとか中国の政府のプロジェクトにいろいろ参加してきて、全体的に市の考え方とか、中国政府の事業に係わる行政の仕事はいろいろ教えてもらいたいところがいっぱいあります。

それと2003年ぐらいか、大阪産業創造館の講座をいろいろしたんですが、中小企業のされるような仕事もちょっとやっておりました。今までいろいろやってきたんですが、まだまだ勉強している途中ですので、この機会に皆様からも教えていただきたいと思います。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。よろしくお願いしたいと思います。

それでは議題に入りたいと思います。本日、審議する内容は、「平成19年度経済局の主要事

業について」でございます。経済局から説明をお願いいたします。

○青池企画担当課長 前回の審議会でご説明させていただきました平成19年度の「経済局経営方針」に基づきまして、現在、事業を進めているところでございます。年度の前半を終えましたこの時期に、これまでの事業の進捗状況を取りまとめて委員の皆様にご説明いたしまして、現状を踏まえてご意見を賜り、来年度の予算編成や経営方針の策定に活かしてまいりたいという趣旨で、本日の審議会を開かせていただきました。どうぞよろしくをお願いいたします。

お手元にお配りしております資料1～6ですが、個別にご説明しますとかなり膨大になりますので、参考ということにさせていただき、これからの説明は、項目だけを記載いたしましたレジュメに沿って、要点をかいつまんでご説明させていただきたいと存じます。

「経済局の現況について」というレジュメをご参照いただきたいと思います。

1番目の「経済局施策の方向性について」。まず、1点目といたしまして、自主的・意欲的に事業活動に取り組む企業を個別に支援していくことを基本といたしまして、現在、中小企業支援を進めているところでございます。この基本に沿って、今後とも施策を拡充していきたいと思っております。2点目といたしまして、施策を進める際の視点を転換して、市域全体を対象とした一般的な施策だけでなく、地域特性に着目した地域密着型の施策も導入するよう取り組んでいるところです。

次に、2番目の「主要事業の進捗状況について」。経済局の中小企業支援施策の柱であります大阪産業創造館の事業、また新たなプランを策定して事業を組み直しておりますものづくりの施策と小売商業振興施策、この3件につきましては、進捗状況や課題、今後の方向性などについて、この後、担当課長から別途ご説明をしたいと存じます。私からは、こうした柱をリードしていくパイロットプロジェクトや、これらを側面的に支える事業について、現状をかいつまんでご説明したいと思います。

まず、①パイロットプロジェクトでございますが、ロボットテクノロジーについてでございます。5月に「ロボカップジャパンオープン2007大阪」を、6月に「ロボットビジネス起業塾」を、7月に次世代ロボット実用化プロジェクト助成を実施してまいりました。10月には、新聞報道などもされましたが、「ものづくりサミット2007大阪」を行い、ものづくり人材育成や企業・大学間の人材交流を求める「大阪イニシアティブ」を発表したところでございます。

次に、健康・予防医療について、保健機能食品分野、健康機器・サービス分野の2分野で新商品を研究開発する産学連携コンソーシアムに対してそれぞれ1件の助成を決定いたしまして、現在、製品化を支援しているところでございます。また、健康・予防の分野のセミナーやマッ

チング、企業間連携なども進めているところです。

次に、クリエイティブクラスター事業でございますが、まず、クリエイターの実態調査と発掘を扇町エリアで実施したうえ、さまざまな仕掛けでクリエイターをメビック扇町につなげて、クリエイター同士が顔の見える関係を構築しているところです。これによりまして、現在、扇町エリアの産業コミュニティ、クリエイターのコミュニティが形成されており、非常に活性化してまいりました。将来は、このたび誘致に成功いたしました情報科学技術で世界的に有名な米国カーネギーメロン大学エンターテインメントテクノロジーセンターの技術や北ヤードのロボシティコアなどのナレッジ・キャピタル展開に発展的につなげていくことを視野に入れて、クリエイティブクラスターを育成してまいりたいと考えております。

②企業誘致でございますが、外部から活力を注入していくという観点で企業誘致を進めております。上半期では22社の誘致に成功いたしました。さらに、中国上海から同済大学、復旦大学も大阪市内に進出することが決まったところです。また、企業誘致だけでなく、大阪に本社を置く企業が東京などへ流出しないような引留め策も非常に重要だと考えておりまして、こういったことも視野に入れて、現在、在阪大手約50社のヒアリングに個別に取り組んでいるところです。そういったことで今後も施策を展開してまいりたいと思っております。

③直接企業の体力アップを図るのが主要施策と考えますと、側面からそれを支える事業として国際ビジネス支援がございます。これは、海外展開をめざす企業を応援していくものですが、これまでにアジアを中心とした12の主要な経済都市とビジネスパートナー都市ネットワークを構築しております。また、今年度、天津、ホーチミン、ムンバイにビジネスノウハウを持つ民間人材、通称「アジア・ビジネス・ジェネレーター」と呼んでおりますけれども、これを10月に配備し終わりました。これらと上海やシンガポールの大阪市の海外事務所も合わせまして、アジア太平洋地域にビジネスネットワーク網を張りめぐらすという形になっております。これを活用して、これから海外展開を希望する企業の海外ビジネスチャンスの拡大につなげてまいりたいと考えております。

④中小企業の資金需要を下支えする金融施策について。本年10月から、国によりまして責任共有制度が導入されました。これは、これまですべて信用保証協会が返済保証をしていた信用保証制度におきまして、今後は金融機関も2割の損失を負担していただくというものです。それに合わせまして、本市も制度融資を改定いたしております。現状を申しあげますと、導入前には駆け込み的に融資の申し込みが非常に殺到するという状況がありましたが、導入された10月以降は、その反動で申し込みが大きく落ち込んでおります。今後、中小企業の資金需要

への対応に支障が出ないように、状況の推移を慎重に見守っていきたいと考えております。

⑤最後に、今年度から新たに始めました子どもを対象にした事業ですが、これは創業マインドの醸成を目的にしております、2つございます。1つは、お掃除ロボットを組み立てるロボット工作教室、もう1つは、たこ焼き器の工場などを見学する夏休み子ども体験教室というものです。いずれも8月に実施しておりましたが、大変盛況でございました。今後も、大阪の次世代創業マインドを醸成するこうした事業を着実に実施してまいりたいと考えております。

以上、経済局の事業の現況全般について、概括的に申しあげました。

続きまして、各担当課長から、大阪産業創造館の事業、ものづくり施策、小売商業振興施策の3点につきまして、個別にご説明をさせていただきます。

○樋口企業支援担当課長 私から、大阪産業創造館についてご説明を申しあげます。お手元の資料4『数字で見る大阪産業創造館』と、レジユメの「大阪産業創造館について」をご覧くださいと思います。説明はレジユメに沿ってさせていただきますので、よろしく願いいたします。

まず、産業創造館の概況ですが、大阪産業創造館は、堺筋本町に立地しております、中小企業、ベンチャー企業の振興拠点として、平成13年1月にオープンいたしました。管理運営につきましては、財団法人大阪市都市型産業振興センターが行っているところでございます。

事業内容といたしましては、まず創業支援ということで、大阪に新しい企業をつくり出すことを支援していくというのが1つの大きな柱となっております。また、新しい事業を創出していく、既存の企業でありましても、新しい事業に取り組んでいるところにも支援をさせていただいております。さらに、既存の企業につきまして、その経営革新につきましても支援をさせていただいているところでございます。

具体的に申しあげますと、1つは、ビジネスマッチング支援事業を行っております。例えばいい商品がございまして、最終的には売れないといけませんので、販路を拡大していく支援をさせていただいております。また、研究開発に関する支援も行っておりまして、大学、研究機関などの技術シーズの発表会の開催などを産業創造館において行っております。

それから、これも大きな柱であります、コンサルティング事業、いわゆる経営相談です。また、来ていただく経営相談だけではなく、中小企業診断士などの専門家を現地に派遣し、企業さんに赴いて相談をするということもさせていただいております。また、広報も大事な柱としております。マスコミに企業さんを紹介するということも積極的に行っております。また、先ほどパイロットプロジェクトの説明がありましたが、そのうちの健康・予防分野などにつき

ましても、こちらのほうで専門のスタッフを置きまして取り組んでいるところでございます。

資料4『数字で見る産業創造館』の9ページ、10ページで、施設の中身をあらわしております。例えば9ページで申しますと、3階にマーケットプラザがございます。これは、簡単な見本市のようなものなどを行うスペースです。また、4階にはイベントホールがございまして、320名まで収容可能な多目的ホールで、大規模なセミナー等はこちらでやらせていただくことになっています。また、5階、6階には、会議室や、人材育成センターということで、研修室あるいはパソコン実習室を備えております。

10ページを見ていただきますと、2階は中小企業プラザということで、先ほどご説明申し上げました経営相談、創業の相談等を行います「あきない・えーど」、融資の相談窓口、そして私ども経済局の企業支援担当、金融担当がおります。その他、貸し出しの施設といたしましては、17階に交流プラザということで、企業さんがビジネス交流をする、イベントをする時にご利用いただけるものも用意しております。

その他、融資の相談等を2階でやっております。ですから、経営相談と融資の相談をセットでやらせていただいております。また、7階から11階には大阪市信用保証協会が入っておりますこともありまして、融資の相談もこちらで承ることができるところでございます。

事業実績については、18年度の主な実績ということで、資料4の1ページから2ページをご参照ください。その中で一部抜粋して説明させていただきます。

創業の件数ですが、18年度は239件でございます。また、利用者の満足度、18年度は91.1%。これは、事業ごとに必ずアンケートをとりまして、満足されたかどうかを問わせていただき、9割を超える高い満足度になっております。

また、2ページの②相談方法ですが、18年度トータルで6,694件の相談がございます。これは、内訳にもございますように、電話によるもの、オンラインによるもの、ご来所いただいて面談によるものを合わせまして6,694件になっております。出ていくものは、別途、③専門家派遣に記しております。

また、1ページ、2ページに記載はございませんが、施設の稼働率につきましては、18年度73.2%。大阪市の施設の中ではトップクラスの稼働率を誇っているところでございます。

3番目に、産業創造館の優位性と課題を説明させていただきたいと思っております。

まず、優位性に関してですが、産業創造館の事業遂行にあたりましては、1年契約の民間スタッフによりまして柔軟な事業企画、あるいは多彩な支援メニューを実施しているところでございます。1年ごとにスタッフの業績を判定しまして、もちろん契約更改がありますので、複数

年やっただく場合も多々ございますけれども、基本は1年契約でやらせていただいております。

優位性の2点目ですが、平成13年1月にオープンして6年がたって、今、7年目に入っております。これまでも多彩な支援メニューでやっておりました。その中で支援ノウハウがかなり蓄積されてきていると思います。先ほど満足度が9割を超えるというご説明を申しあげましたが、満足度の低いセミナー等がございましたら、すぐに原因を探して改善していくというようなことを日々続けております。

また、情報発信も大きな柱ということで説明をさせていただきましたが、3点目といたしましては、マスコミ関係、テレビ局あるいは新聞社と非常に良好な関係を保ちまして、情報発信に努めております。例えば新聞社やテレビ局から「経済のネタで最近おもしろい企業さんとかございませんか」というようなお問い合わせがありますと、即座に対応して、ご紹介申しあげる。そういうことをさせていただいておりますので、新聞なりテレビに企業さんが紹介されることも多いということで、ご好評をいただいているところでございます。

また、ほかの優位性といたしまして、経営相談だけではなく融資の相談もここで一緒にできるというのが非常に大きなところかなと考えておりますし、施設と事業を一体的に運営できるところが非常に大きな優位性だと考えております。例えば何かイベントをするにしましても、施設の空き具合を考えずに、施設をきちっと押さえて事業もできるということで、そのあたりの一体的な利用が大きなところかなと考えております。

以上、優位性についてご説明申しあげましたが、やはり課題もございますので、そちらのほうも説明させていただきたいと思っております。

先ほど申しあげましたような優秀な民間スタッフによりまして事業を実施しておりますけれども、今、少し景気も回復してきたところで、優秀なスタッフの確保がなかなか難しくなっております。どうしても人が事業を企画し運営するところがございますので、人の確保は大事かなと考えております。

それから、産業創造館は7年目に入っております。ただ、まだ少し知名度不足かなとも考えております。また、堺筋本町にあることもあり、利用される方が中央区が中心ということになっております。もちろん企業さんの数が多いのも中央区でございますので、そういうこともあるとは思いますが、他の区からのご利用がまだまだ不十分だと考えております。そういうこともあり、今後、地域展開が必要かなと考えております。

産業創造館を利用される企業様ですが、やはり小規模な企業様にたくさんご利用いただいて

おります。それは非常にありがたいことだと考えておりますが、ビジネスチャンスという面からいたしますと、今後はやはり大企業あるいは中堅企業さんとのネットワークでたくさんの仕事を取っていかないといけないのかなとも考えております。以上、課題を述べさせていただきました。

次に、4項目目、今後の方向性でございます。冒頭にございましたように、産業創造館事業は経済局の中小企業施策の柱の1つであろうと考えており、民間スタッフの柔軟な事業企画、あるいは事業運営、そういう強みを活かして事業を続けていきたいと考えております。なかなか難しいところではございますが、優秀なスタッフを確保していったって、何とか今後も皆様方にご好評をいただけるような事業を続けていきたいと考えております。

具体的には、創業の支援を1つの大きな柱としてやっておりますけれども、さらに創業した後、例えば立ち上がりの時期は非常に厳しいことがございますので、創業後3年ぐらいまでをめどに、そのへんの企業さんを今まで以上に強力にバックアップしていきたい。創業で立ち上がっていただくという支援は、これまでかなり力を入れておりましたけれども、立ち上がってしばらく、最初の時期につきまして、さらに力を入れて支援していきたいというのが、今後の方向です。また、いい商品をつくった、あるいは開発したというだけでは、なかなか売れないということで、販路開拓支援を充実していきたいと考えております。

方向性の2点目ですが、これまでの産業創造館を中心とした事業展開から、今後は他との連携、あるいは広がり意識をまいりたいと考えております。1つは、先ほど申しあげた地域との連携です。当面は区役所を介し、地域と連携してまいりたい。例えば動機づけ的なセミナーを区でやりまして、産創館へつなげていくというようなことも考えております。それから、教育関係との連携です。こども青少年局も連携してやっていきたいと考えております。また、中小企業の国際展開が今後必要になってくると思いますので、それにつきましては、財団法人国際経済振興センターがコスモスクエア地区にございますので、こちらのほうとも連携していきたいと思っております。

方向性の3点目といたしまして、やはり大手・中堅企業との連携を強化してまいりたいと考えておまして、大手・中堅企業と中小企業双方に効果があるような事業を進めてまいりたいと考えております。以上、大阪産業創造館についてご説明を申しあげました。

○田村都市産業担当課長 私からは、ものづくり施策についてご説明をさせていただきます。お手元のレジュメに項目が書いてあるものと、資料5『大阪市ものづくり再生プラン（第2ステージ）』を参照しながら、説明したいと思います。

表紙に（第2ステージ）と書いてございますように、平成14年度に第1ステージというものを策定しております。それまで大阪市では、いわゆるものづくり企業、個々の企業を対象としたソフトの支援施策が体系的に整備されていなかった状況がございまして、それを14年度につくりましたのが第1ステージ。

この第1ステージの再生プランをなぜ策定するに至ったかという背景ですが、よく言われておりますように、景気低迷とか事業所の海外への拠点移転等々ございました。その根っこにあります法律の制約、それは昭和39年からの工場等制限法で、平成14年に廃止されましたけれども、この法律のおかげで関西府県、特に大阪の経済活動の中心になる工場、事業所の新規増設が事実上できなくなっていたということがございます。

そうした中で、企業にとっては、生産拠点を海外へ移すか、大阪市外に移すか、そういう判断を迫られた。例えば本社機能も東京へ移転するとか、そういういろんな要素が重なり合い、特に大阪において非常にひどい状況がこの時代まで続いていた。開業率が低く、廃業率が高い。また、中国を中心とするマーケットが拡大する中で、低価格競争に追いやられて、ますます悪循環になっていく。

それから、平成11年には中小企業基本法、これは従前でしたら大企業と中小企業間の格差是正、弱者としての中小企業をどうするのかという法律がございましたが、これも改正され、個々の中小企業の企業努力によって中小企業を支援していこうという法律への改正もございまして、先ほど産業創造館の説明がありましたが、そういう支援機関を使いながら中小企業の支援に移ろうとしているという背景がございます。

その中で、平成14年度に大阪市で初めてとなります製造業の実態調査、全数調査をやっております。このへんの説明は、お手元の資料5の1ページの「はじめに」に書いてございますが、約2万件。統計上は2万3千件ありましたが、実際に調査できたのは1万7千件ほどでございます。かなり事業所数が落ち込んでいるというのが実態調査でも明らかになったところで、各企業さんの生の声として廃業意向は非常に多く出ておりました。そういう中でどういう再生プランができるだろうかということで、その年度に策定したところでございます。

目標といたしまして、「製造業から創造業へ」。いわゆる大企業等の下請け工場から脱却して、自らが提案力、競争力のあるクリエイティブな製造業に転換していく。そうすることによって高付加価値型もしくは市場対応型の企業をめざすということで、その年に再生プランをつくったわけです。

ただ、この4年間の状況で、国内景気の回復基調、製造業の国内回帰ということで、社会経

済状況もようやく変化の兆しを見せているところでございます。我々も「ものづくり再生プラン」を平成14年に作りまして、これを実行してきたわけですが、やはり日々の検証をしていかないといけないということもあり、昨年度に再度、再生プランの改定に取り組んだところでございます。あわせて、市内東部の製造業、約4割ほどの事業所の集積がある東部エリアに再度実態調査を行い、現況のニーズ把握などを行いました。

目標は「製造業から創造業へ」ということで、当初、例えば情報発信、ネットワーク形成、人材育成、イノベーション創出、マーケティングという形で、諸々の戦略を並列的、総合的に取り組みを進めてきたところですが、やはりこの厳しい時代にあって、地域にまだ集積している、そこで頑張っている企業をベースに、彼らを活かすことによって再生プランを進めていこうと。2ページですが、地域のものづくり産業の創出。企業のフィールドである地域に着目いたしまして、それによって戦略として企業を応援する、人材を応援するという形で組み直したところでございます。

今の取り組みといたしましては、中小企業単体ではなくて、横連携で、異分野を結ぶネットワークを形成する。この形成を支援しつつ、新事業創出への支援、さらには販路開拓ということで、先ほどの産業創造館の取り組みと重なりますが、なかなかマーケットに新商品を出すことができない状況がございます。そこに行くためには、再生プランはベースとなりますが、経済局が所有しております工業研究所で技術力の開発、アップ等の連携を図っていく。さらには、産業創造館と連携した上で、本当にマーケットに出していけるような応援をしていきたいということで、引き続き『ものづくり再生プラン』をブラッシュアップさせながら、ものづくり施策を進めていきたいと考えております。

もう1点、資料5の例えば7ページをご覧くださいますと、具体的な取り組みということで、戦略1「良好な地域ものづくり環境」の創出ということで、いろいろアクションを書いております。今、新聞等でも話題になっております尼崎の松下とか堺のシャープ、そういうビッグ企業の話題性のある企業進出があつて、それが企業集積を呼んでいるという状況がある中で、それに挟まれた大阪湾岸エリアは本当に可能性があるのだろうかということで、今年度、臨海地区の実態調査をやりながら、大阪市において頑張っている企業の操業環境をいかに応援できるかについても、引き続き検討していかなければならないと考えております。その内容は⑥に書いてございます。単年度で即回答が出るとは思いませんが、そういう問題意識のもとで、操業環境のあり方等も含めて、ものづくり企業の高度化に向けた支援をあわせながら進めていきたいと考えております。

○諏訪商業振興担当課長 私からは、小売商業振興施策についてご説明申しあげたいと存じます。資料6、ピンク色の冊子『大阪市小売商業振興プラン』、この中でも、目次から本文に至ります前にA3版で「大阪市小売商業振興プランの概要」ということで、課題からコンセプトまでコンパクトにまとめたものを中心にご覧いただけたらと存じます。レジュメは「小売商業振興施策について」です。

まず、これまでの取り組みですが、大阪市内には約500の商店街、約100の小売市場がございます。これらの商業集積は、地域の方々のお買い物の利便性を提供するといったことに加えまして、地域のにぎわいづくり、地域文化の伝承など、地域コミュニティの中心的な役割を担ってきております。本市では、こうした地域商業、商業集積の果たす社会的役割を重視いたしまして、アーケード、カラー舗装の整備などのハード面、また商店街が自らのアイデアを活かして取り組むソフト事業やイベント事業などの支援、空き店舗活用事業あるいは人材育成事業などのソフト面の両面から、その活動を支援してきております。後ほどご説明申しあげます実態調査直前の平成17年度におきましては、年間のべ約230の商店街、小売市場にさまざまな支援制度を活用いただき、一定の成果を上げていただいたということがございます。

レジュメの2. 小売商業実態調査と3. 小売商業振興プランの策定につきましても、合わせてご説明申しあげたいと思います。

今申しあげました取り組みも一方でありながら、昨今の地域商業を取り巻く状況は、経営者の高齢化、後継者難、消費動向の多様化への対応の遅れ、あるいは大型店・新業態店舗との競争など、さまざまな課題がございまして、経営不振、あるいは空き店舗の増加が目立つなど、経営にご苦勞なされている状況が顕著となっております。これまでの本市の支援策におきましても、利用していただく商店街の固定化、施策のマンネリ化、あるいは事業規模の縮小傾向などの課題も出てきておりました。

一方、本市の市政運営の面からも、一般市民の方々にもよりわかりやすく理解の得やすい支援制度の立案と事業執行が求められており、とりわけ制度の目的、また制度の中心となります補助金の効果と事業の透明性の確保も重要な課題となっております。さらに、地域の活力と商業の活性化は表裏一体と言われておりますが、その意味でも地域商業の果たす役割の重要性を改めて再認識する必要があると言われておりました。

以上のような地域商業を取り巻く環境の中で、国などの施策の動向なども見極めつつ、平成18年4月から、市内全域における商店街、小売市場の実態把握と市民ニーズ等の深掘り調査を実施いたしました。市内の地域商業が持っておりますポテンシャル、解決すべき課題の分析

などを通じまして、より効果的な支援方策の検討を行うことを目的といたしまして調査を実施し、同時に、商業者の代表者、学識経験者、さまざまな方から成ります「小売商業振興プラン策定委員会」を設置し、検討を重ねてきたところでございます。

小売商業実態調査の概要につきましては、資料6の9ページにお示ししておりますので、ご参照いただきたいと思います。この調査にあたりましては、商店街のヒアリング、あるいはケーススタディなどに担当の職員が可能な限り参画いたしまして、商店街の現状、課題につきまして肌感覚で吸収に努めてきたところでございます。

こうした調査検討を進めてまいりまして、19年3月にお手元のプランを策定し、本市の中長期的な小売商業振興の基本的な考え方、あるいは将来像や方向性を示したところでございます。このプランの特徴は、一言で申しますと、資料6「プランの概要」A3版の真ん中あたりに、「『商店+街力』の発揮による、個性輝く地域への変革」というコンセプトに集約しているところでございます。商店街の活力の前提として、個々のお店の商店力がまず重要であり、そうしたお店が集まることで商店街の力を生み出して、さらにその力を街の力（街力）や地域の個性に発展させていくという相乗効果につなげていく、こういうスキームにございます。従来から認識としてありました「地域の活力と商業の活性化は表裏一体」という視点を明らかにすること、言葉をかえて申しあげますと、商業振興施策の視点を地域に根ざした地域密着型のものに転換を図った、そういうことを明らかにしたところにあると考えております。

4. 平成19年度の施策でございますが、基本的考え方の特徴といたしましては、「プランの概要」にお示ししております「6-2小売商業振興プランの方向」に沿って、振興策を戦略的、あるいは体系的に改編、拡充を行ってまいったところですが、プランの方向性につきましては、①～③とございますので、またご覧いただきたいと思います。

この3つの方向性に対応させまして、新施策あるいは改編という形で立案してまいりました施策を、簡単に、また具体的に申しあげます。

①パワーの源・「商店力」の強化につきましては、個店の魅力が第一という視点も踏まえまして、商店街の一番店をめざして魅力づくりに取り組まれる経営者のグループに対しまして、店づくりやマーケティングなど、さまざまな分野の専門家で構成されたサポートチームを派遣するという、個店魅力を開発、推進する事業を展開しております。さらに、空き店舗に関しましては、これまでと違った視点になるわけですが、空き店舗の解消に向けた活動を行っておられる商店街に対し、必要な知識あるいは情報を助言するなど、空き店舗の流動化を促進するために不動産流通の専門家を派遣する、空き店舗流動化促進コーディネーター派遣事業などに新た

に取り組んでおります。

②力の結節点・「商店街力」の強化をめざす。これまでは商店街全体に対して支援をするという視点でやってまいりましたが、商店街の中のとりわけ意欲を持っておられる商業者、経営者のグループに対して、そのユニークな活動を支援するという視点から、商業者グループ支援という事業を新たに展開しております。

③「商い」と「街」との好循環の創出をめざす。商店街が地域団体、学校、NPOといった諸団体と連携して取り組まれる、地域に根を下ろした活動を支援するという一方で、連携支援事業を新たに創設をいたしました。さらに、区役所に提案いただくわけですが、地域特性あるいは地域資源を活かした商店街活性化事業を支援する、区役所提案型の商店街活性化モデル事業を、新たに本年度から展開しております。

さらに、ハード整備の面からみますと、既存アーケードなどの共同施設の維持管理に要する経費負担が大きくなっていることから、その負担を軽減いたしますために、アーケードを撤去し、撤去と同時に、街路灯、アーチ、カラー舗装を整備して、将来の経費負担の少ない形で新たな魅力ある商業空間を創出していただく。そういったことを支援するオープンモール化支援といった事業を新たに創設をいたしました。

また、これら19年度に編み変えました、あるいは新規に立案しました施策を実施するという観点から申し上げますと、従来の商店街という「線」から、商業集積という「地域(面)」への施策展開を図って、地域のさまざまなセクターとの連携や、地域特性、地域資源を活かした、また地域社会との関連の中で商店街を振興していく視点を持っております。ソフト支援事業全般は、概ね事業の採択に、学識経験者などの外部委員から組織した審査委員会の審査を経ることといたしまして、審査の結果、コーディネーター派遣事業の活用に展開させることにより、事業効果の事前検証、あるいは事業を実施していただいた後でも、より一層の事業効果を高めていただくといった形での効果的な事業の執行に配慮しております。

また、意欲のある商店街、経営者を重点的に支援するという視点から、先ほどの重点個店などがそうですが、一部の支援策に公募選定型の採択方法を導入しております。こういったことにも留意して、事業の実施の面からもプランの実現に向けまして積極的に取り組んでいるところでございます。

次に、(3)上半期の状況ですが、振り返ってみますと、個店の魅力開発推進事業につきましては、ちょっと遅くなりまして、採択にも時間がかかったわけですが、10月から十三本町商店街、我孫子商店街の2商店街でスタートいたしました。半期で頑張っって成果を上げねばなり

ませんが、3月中にはその成果を報告会という形で広くPRしてまいる予定としております。

また、ソフト面からの支援事業を整理集約し、活性化トライアル支援事業という1つの括りの中に収めたわけですけれども、イベント事業は、概ねこれまでからの継続事業で、利用状況も堅調でございます。三十数件がすでに活用されております。一方、今年度から新たに創設いたしました連携支援、商業者グループ支援といった、地域との連携を視野に置いた事業のほうは、現在のところ低調な状況ですが、さらなる施策のPRに努めまして、年度末までにより一層の活用実績を上げていきたいと考えております。

区役所提案型商店街活性化モデル事業につきましては、この6月に10区役所から提案をいただき、現在、旭区、港区、平野区の3区で事業を実施しております。港区、旭区は、高齢の消費者に対する宅配サービスなど、それぞれの視点から高齢者へのサービスを展開され、平野区は、平野郷という観光資源を活用し、観光資源を商店街振興につなげる事業を展開されております。この区役所提案型モデル事業につきましても、先ほど申しあげました重点個店魅力開発推進事業とともに、効果的な情報発信の手法を検討してまいりたい。3月には、この区役所提案型につきましても、広く成果をPRしてまいりたいと思っております。

オープンモール化につきましては、いくつかの商店街が実態調査の中で「オープンモール化をしたい」という意向をお示しいただきましたが、現段階では具体的な計画をスタートされている商店街はございません。ただ、この事業につきましては、資金計画、あるいはアーケードを取り払ったオープンモール化後の商店街をどのように活性化していくのかといった、商店街の中での議論、合意形成が必要ですので、そういった面も相談支援を行ってまいりたい。そして成果を上げてまいりたいと考えております。

5. 今後の方向性でございますが、今回策定いたしました『大阪市小売商業振興プラン』のコンセプトに基づきまして、平成19年度に改編、拡充した各種施策を、その有効性も随時検証を行いながら、より一層的確に推進してまいりたいと思っております。そのためには、とりわけ施策をわかりやすい形でPRする、あるいは成功事例を含めた幅広い情報発信の方法を工夫、充実していくための検討も必要かと思っておりますし、地域特性に即した、あるいは地域資源を活かした商店街の活性化、つまり「商店街力」を高め好循環の創出をめざすための連携・協働の促進をより一層図っていくことなどに留意しながら、精一杯取り組んでまいらなければならないと考えております。

どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

○新堂会長 ただいまの説明を踏まえまして、ご意見を賜りたいと思ひます。経済局からも適

宜お答えをいただいたら、ありがたいと思っております。灘本委員が途中で退席されますので、よろしく申し上げます。

○灘本委員 よんどころない事情で早退させていただきますので、申し訳ありませんが、最初にちょっと意見を申しあげたいと思います。

ご説明、大変ありがとうございました。大阪経済の活性化に向けまして、非常に幅広い事業を実施され、取り組んでいただいておりますことについては、高く評価をさせていただきます。ただ、市政改革の一環といたしまして、事業の再評価とか、あるいは棚卸しとか、そういう面で不断の見直しを引き続きお願いをしていきたいと思っておりますし、大阪府や経済団体等との事業連携、あるいは協働といった点も、さらに推進をしていっていただきたいと考えております。

私ども大阪商工会議所では、大阪経済の活性化をめざしまして「大阪にぎわい創出プラン」という事業を展開しておりますけれども、第1期をこの3年間、やってまいりました。この達成状況を検証する一方、第2期目のプランを現在作成中でございます。大阪市、そして私どもの商工会議所も、めざすべき方向は同じだと考えておりますので、今後とも事業のベクトルを合わせまして、相互協力、連携関係を一層深めていただければと考えております。

以上が全体的な話で、個別の具体的な事業につきまして、3点申しあげたいと思います。

1つは、信用保証協会の関連で責任共有制度が10月から導入されておまして、企業の利用が激減しているということでございます。ただ、これは、先ほどもご説明がございましたように、駆け込みの反動という面もあろうかと思っておりますけれども、今後とも金融機関との情報交換あるいは連携を密にいただきまして、貸し渋り等が起こらないように十分ご配慮をお願いできればと思っております。

2点目は、小売商業対策でございます。「小売商業振興プラン」をつくっていただきまして、この方向で進めていただければと思っておりますが、個別の商店街の現場からの声をお伝えさせていただきたいと思っております。1つは、空き店舗対策で、個店に対する家賃補助が非常に効果があるという現場の声もございますので、これにつきまして、引き続き、復活させて、実施していただければという声がありました。

もう1つは、商店街の活性化の関係ですが、いろんなイベント等を実施する場合に市から支援をいただいているケースで、その手続ですね。申請あるいは報告等の手続につきまして、できるだけ簡素化を図っていただきたいという要望が地元からございました。助成内容につきましても、効果が大きく期待できる直接的な助成制度を引き続きお願いしたいという要望が地

元から上がっておりますので、お伝えをさせていただきたいと思います。

最後に3点目でございますが、これは直接経済局のご担当ではないと思いますが、現在、耐震設計基準等の関係で建築基準法が改正され、確認申請あるいは審査業務により多くの手続が必要になったわけです。その関連で、非常にこの関係の事務が滞っております、建設関連のみならず幅広い業界で悪影響が出てきております。大阪市としても窓口スタッフの増員を図るとともに、手続が円滑になるように、経済局としても市内部から間接的に支援をお願いしたいと考えております。

同時に、この関連で、金融面で中小を中心とした建設業関連事業者につきまして、非常に資金繰りが苦しくなっているという実態もございますので、このへんの対策につきましても、必要に応じて対応を図っていただくようによろしくお願ひしたいと思ひます。

○南委員 『小売商業振興プラン』のところでおうかがいしたいのですが、商店街への支援というだけではなく、地域との連携と商業集積への支援ということで、これまで行政でよく議論されているところからしますと、一歩前進といいますか、いわゆる設備的な支援だけではなしに、商店街の中でも個店支援をするとか商業者グループの支援をするというというのは非常に画期的なことだと思います。

少し気になりましたのは、商業者グループへの支援のところで、まだ少し低調であるというお話があったかと思ひます。商店街とか個店支援という場合、対象者が非常にはっきりしていると思うんですけれども、グループという考え方でいきますと、その組織に対してどうひ支援をするのか。実際に法人格があるようなものではないもの、グループという非常に曖昧な組織に対して例えば経済的支援をするという場合に、実際にどのようなやり方があるのかということが少し気になりました。

具体的に言ひますと、公募制をとると言ひましても、各商店街の商店主、経営者の方々が例えば5名でグループをつくりましますといった場合に、実際にお金をどうひふうひ配分するのとか、そういうところがもう少し具体的に詰められていないと、この考え方自体には賛同するのですが、実際にはなかなか具体的な支援策につながりにくい状況もあるのではないかということをお危惧しましたので、このあたりを具体的にご説明いただければと思ひます。

○佐藤委員 初めて参加するので、どこから話したらいいかよくわからないのですが、今日の内容で、まず私が知っている産業創造館について。設立した時は、私のまわりであまり知っている人はいなかったのですが、2年後ぐらいから、大学でも企業の方でも、産業創造館のことを言ったら、皆、知るようになったということは、かなり宣伝になっているということです

ね。具体的に何をやっているか、そのプロジェクトによって違うのですが、あそこでいろんな講義をやっている。もし何かやりたいことがあったら、あそこにいるビジネスの講座があるから参加したらいいというようなイメージがあります。

私も何回か講師として参加したのですが、私のバックグラウンドは中国ですから、講義は大体中国関連のビジネスをやってたんです。中国関連のビジネスの講座は、基本的に3種類あります。1つは、例えば中国に長期滞在した大手企業の方が定年してから講師として要請されて、これから中国に進出する時の注意事項みたいな講座でありまして、そういう方が講義する時は、中国に対して失敗例をたくさん挙げています。もう1つは、中国の方が要請されて講師をやる時は、中国ですごい成功しているというような講義があります。私は、両方の講義とも聞きに行ったのですが、そこに聞きに行った人は、大体日本の講師のほうを信用して、行きたい気持ちはいっぱいあるけど、結果的に怖くて行けないという状況が多くありました。それは前の話ですけど。

私は、アジア関係のビジネスを支援するプランをいろいろされていることで賛成しますが、中国の政府は、毎年、大阪にたくさん来られて、誘致活動、説明をやっていますね。日本の中小企業も中国に行きたい企業はたくさんありまして、実際にどれぐらい行っているか、私も統計数字を見ていないのでわかりませんが、生産が移転する傾向が結構強いんですね。中国だけではないですけど、アジア、人件費の低いところに行くというのは、傾向としてどうしようもないことです。

いろんな市の方と話す時は、できるだけそれを止めたいという気持ちがありましたが、実際に止めることは不可能だと私は思います。昔、タオル生産企業が中国に行ったらだめという和歌山のほうの活動をやってた時は、そのリーダーの企業の社長を知っていたのですが、その人は、その運動をやっている時は中国に絶対行かないんですけど、理事長から下りたら、自分の企業は第一に行く。それはしょうがないことですよ。やっぱり人件費が安いから、どうしても行きたい。それを止めるより、いい物を安くつくって、そういうものが日本に戻って売れるようにするほうがいと私は思うんです。安くいいものが日本の市場に帰って、大阪は集中の拠点としてつくったらいかかと思うんです。

もう1つ、海外の企業も、今、日本に進出したいところは、私の情報では中国だけでもたくさんあります。例えばハイアールという中国最大の電気製品の企業は、日本のように電気製品が強い国にあえて進出している。そういう企業はたくさんありますので、大阪でも力強く誘致されたらどうかと思います。

もう1つは、私は大学勤めですから、大学のことも少し。今までいくつかの欧米の大学が大阪を拠点にするという話は何回か私も聞きましたが、やっと今、中国の同済大学とか復旦大学も来るようになりました。私の大学も、中国の江南大学と連携して、来年から毎年一定の留学生が来るようになっているのですが、大学の連携への支援に、市としてどういうふうに力を入れてくれるのか、すごく興味があります。例えば私の大学は、留学生は中国から来るだけではなくて、ヨーロッパとかカナダからも来ますが、欧米から来る学生は結構簡単に来られるのですけど、中国はすごく難しく、まずビザの問題とか、裕福な家庭の学生しか来れない。こっちに来て、例えば学生寮の経費とか、大学はすごい負担がかかるので、いろんな面でもうちょっと具体的に大学の連携の形を議論してほしいと思います。よろしくお願いします。

○秋山委員 今日の皆さん方のお話の中で、地域産業の活性化とか、地域との連携強化、地域の特性を活かしてという言葉が頻繁に出てきましたけど、これはあくまで大阪市という地域性をおっしゃっておられると思いますが、府の広域的な地域性、こういうものと一線を引いた上での大阪市ということをおっしゃっておられるのか。となると、今、いろいろと新しい事業計画を出しておられますけど、府も同じような事業をたくさんやってるんですね。そうすると、府と一体化した、要するに相乗効果の出るような事業にもう一歩進めてやられたほうが、もっともって成果が大きく出てくるのではないかと。

この間も、私、大東市とか豊中市に行ってきましたが、非常に活発にニュービジネスの構築を皆さんやっておられるんですね。そういうところに大阪市としても対応していくとなると、やっぱり府とうまく一緒になって、活用していくようなことも考えたらどうかということを感じました。

○立田委員 私から3点、お話ししたいことがございます。

1点目は、金融施策のところのCLO、ローン担保証券の実施ということですが、企業再生からいきますと、いつも1個のCLOで引っかかるケースが多いです。なんでかと言いますと、条件変更になるとデフォルトしてしまう。各金融機関がすべてリスケジュールその他乗ったところで、CLOについてはそのまま継続的にきちっと弁済しないと、すべてがデフォルトして再建案が成り立たないというケースが結構多いです。ですから、何らかのセーフティネットをつくって、制度上仕方がないという理由はよくわかるのですけど、その部分についてはご配慮いただきたいということです。

それと、先ほど灘本さんからご意見があったのですが、保証協会の20%金融機関負担、責任共有制度、これはものすごいインパクトを与えていく可能性があります。メガバンクさんあた

りは、中小企業に対する融資は、ほぼ保証協会付き融資。プロパーの融資は一切しない。そういう態度を大阪府・大阪市内ではとられておりますが、自分のところの負担が増えるということになれば、急に金融が収縮してしまう可能性がある。非常に怖いです。10月からということで、まだ中小企業、私どもの顧問先に対する影響は出ておりません。しかし、じわじわと不動産等の売買が止まったり、いろんな形で金融不安に陥る可能性があるのではないかと私は感じております。

最後に1点、私は天神橋筋商店街が大好きで、先週土曜日も2時間ほどぶらぶらしてまいりました。非常に魅力的な若い人たちが経営している店が増えてきています。大阪で一番ではないかなという飲食店、服屋さんについても非常に個性的な服を売られている若い人たち。しかし、まだ点でしかない。そこをきちっと線をつないでいただけるような施策と、一般の若い人たちにアピールしていただいて、商店街の魅力を伝えるような施策をとっていただきたいと考えます。

○新堂会長 それでは、お答えいただけますか。

○森下局長 本日は、本当にご多用のところ、ありがとうございます。私どもの拙い説明にもかかわらず、先ほどから大変貴重な意見をちょうだいいたしまして、感謝をいたしております。中間段階ということになろうかと思えますけれども、私どもの考え方をご報告させていただきまして、詳細につきましては担当課長からご説明させていただくということで、進めてまいりたいと思えます。

まず、冒頭、灘本委員から、府、経済団体との連携ということでご意見を賜りました。また、秋山委員からも、大阪市の施策を進める上において、府と連携ということでのご指摘を賜りました。まさに経済活動は、市域、府域という行政区域を越えて移動するものでございますので、当然、府市連携、また市町村連携、広域的観点で施策の推進なり立案を考えていかなければならないと考えております。また、特に産業創造館の事業展開もそうですけれども、本町1カ所ではなしに、これから区、また経済団体、各種団体の皆様方のお力を借りませんと、施策の認知、実施が不可能であると考えておりますので、これまで以上に連携に努めてまいりたいと考えております。

金融に関しては、信用保証制度に係ります責任共有制度の導入にあたりまして、私ども、貸し渋りの問題を非常に懸念をいたしており、立田委員からもご指摘を賜ったところでございます。金融機関なり保証協会、また我々金融担当の3者で、より意思疎通を図りながら貸し渋り防止に努めてまいりたいと考えておりますけれども、主要なところでそういう事態が生じたり、

ご見聞をされましたら、ご教示を賜りまして、私ども、即時に対応してまいりたいと考えております。CLOの条件変更等につきましては、こちらのほうでまた勉強もさせていただきます、努めてまいりたいと考えております。

小売商業につきまして、灘本委員から現場の声ということで、空き店舗の賃料補助の問題、またイベント手続の簡素化、ご指摘を賜りました。また、天神橋筋商店街の例を引かれまして、点から線、さらに面への拡充方策ということで、魅力ある商店街に向けての取り組みにつきましてご意見を賜りました。どういったことが可能なのか、制度実施にあたりまして、それぞれの方々のご意見を賜りながら進めてまいりたいと考えております。

耐震設計基準の問題、計画調整局の建築確認申請にかかわることであろうかと思えます。少し勉強いたしまして、複雑な手続、確かにございましたところです。大阪市の中の部局のことですので、経済局といたしましても、計画調整局に働きかけまして、できるだけ簡素な手続で進めてまいるように努めてまいりたいと考えております。

南委員からいただきましたグループの問題につきましては、後でご報告を申し上げたいと思います。

佐藤委員から、いろいろご意見を賜りました。生産拠点の海外移転の問題につきましては、グローバル化の中で、製造業について申し上げますと、口幅った言い方ですけれども、当然のことながら廉価な人件費を求めまして移動していくことは少なからず必然であろうかと認識をいたしております。そういった中で、先ほど、ものづくりで申しあげましたように、製造業から創造業へ、高付加価値型の製造業への転換ということで、大阪市の製造業の活性化。そういったことで努めてまいりたいと考えています。

ただ、一方で、国際化の中でアジア地域の消費市場としての魅力が高まってきているということで、その消費市場に対するニーズと申しますか、在阪企業でもそういったニーズが考えられるところで、我々、国際経済施策の中では、そういったニーズに応えていく形での国際展開といったことを考えてまいりたいと考えています。

大学誘致にかかわっての支援ということで、ビザの問題、また留学生の方々への支援、これは国際交流センターなどがございまして、大阪市の国際施策全般に係りますことで、どの程度までお答えできるか、今のところはっきりいたしません、応えられる範囲で国際経済担当のほうからお答えさせていただけたらと思っております。

少し漏れがあるかもわかりませんが、今までお聞きいたしてございまして、私の感じるところをお話しさせていただきました。

○諏訪商業支援担当課長 南委員からご指摘のございました商業者グループ支援ですが、商店街の構成員を主体としながら、商店街の路地裏も含めたやる気のある商業者で形成されたグループを対象としてまいりたいと考えておりますし、一方、連携支援のほうでいきますと、商店街を主体に、地域団体あるいは学校などと連携した事業を行う連合体に対して支援をしてみたいと考えております。どちらも、連携あるいはグループ活動を円滑に、また実効的に立ち上げていくための初動経費であります会議費、資料作成費、専門家謝礼といった立ち上げの初動経費を、補助対象経費の3分の2以内で50万円を限度として支援をしまっている制度でございます。

現在の活用状況ですが、連携支援2件、商業者のグループ支援の活用実績が0件という状況で、これ以外に、先ほど30件ほどございますと申しあげたイベント支援の事業を見てみると、イベントの中身そのものも連携をキーワードとした事業が今まで以上に展開をされておりますので、コーディネート事業等を通じまして、こういったところを商業者グループ支援へ落とし込んでいけたらと思っております。

商業者グループ支援につきましては、審査会で事業採択をさせていただいています。ただ、この審査会も、落とすための審査会ではなくて、商店街あるいは小売市場の皆様方の応援団という立場で、「こうすればもっとよくなりますよね」「こうしたほうがもっと商業振興にもつながりますよ」というところでの審査をさせてもらっています。いずれにせよ、審査会を通じて資金計画も精査した上で採択をしてみたいと考えておりますので、よろしく願いいたします。

もう1点、法人格のないものにつきましてのご指摘があったかと思いますが、これまでから商店街そのものも任意の商店会といったところも支援してまいっておりますし、曖昧なことはないように、資金計画も含めた事業の実像、あるいは組織のあり方みたいなところをきっちり押さえながら採択して、実効性のあるものにしていきたいと考えています。

○南委員 質問の意図が十分伝わったかどうか自信がないものですから、ちょっと補足させていただきます。

十分な助成計画を立てられてご尽力されていることはよくわかりましたし、手続も透明であると判断しましたが、ご質問させていただいたのは、グループというとらえ方自体が、応募する側にとってはちょっと応募しづらい単位なのではないか。「商店街の組織として何か助成を申請します」というのなら比較的わかりやすいですけども、商店街の中にいる構成員がグループとして、要するにほかの人たちを誘わずに例えば何人かで手を挙げますといった時に、グルー

プというのは、組織の単位として社会的に認められている実態のあるものではないわけですね。

そうなってくると、支援する時に、例えば個別の経営者の方々や商店街ですとわかりやすいですけれども、グループというのをどういうふうに認定するかというところで難しさがあるのではないかと。それが結果的には応募件数とか採択というところで低調に終わるというところになっているのではないかと懸念がありましたので、質問させていただきました。

○諏訪商業支援担当課長 グループ支援の中で、各商店街に多くは青年部といったような組織がございまして、そういった若手グループの育成に視点を置きながら、例えばそういった青年部層のグループ支援みたいなことを取っかかりとしながら、支援の輪を広げていきたいというようなことも考えております。

○新堂会長 関連して高橋委員、いかがでしょうか。今の問題について、ご発言いただいたらありがたいのですが。

○高橋委員 ただいま『小売商業新興プラン』につきまして、いろいろお話が出ておりますが、私自身も、もうひとつははっきり勉強していないところも仰山あります。個店の力をつけることは非常に重要だということ、そして個店の魅力が1商店街に1軒でもできたら、それに見習って、またほかの店も「うちもやろうか」と。そういうところが集まってきて商店街が発展していくのだということは理屈ではわかっているのですけれども、なかなかそれが現在難しいところもあると思います。

この間、私ども市商連では、経済局のご協力を得て優良店舗のコンクールを毎年行っておりますが、今の時代、非常に厳しい時代でございまして、各お店がいろいろ工夫を凝らして、店舗だけをきれいにするのではなくて、商売のやり方、店の個性を出しておられまして、そういうことも店舗のコンクールの対象にはなっておったわけです。そういうことで、個性を出した店がだんだん増えてきているように思っております。

経済局さんのほうにもいろいろとやっていただいておりますが、非常に感謝しております。これも広く小売商業者に浸透していかなければならないと思いますが、現在は皆、日頃の商売の不振があつて、なかなかそこまで手が回らないところもあるのではないかと思っております。商店街も非常に格差がございまして、いい地域はどんどん伸びていきますけれども、言ったら悪いですがけれども場末といいますか、本当にどうにもできない、後継者もおらない、そういう商店街もたくさんあるということで、なかなか難しいのではないかと私は思っております。

○リー・ヤマネ委員 いろいろご説明ありがとうございました。冒頭に副市長から「気のきいた

お金の使い方」というふうなお話がありましたが、「気のきいたお金の使い方」というのは、今、目に見えている問題、課題についてと、ちょっと先を行く課題に対して、それを先読みして対応していくということをおっしゃっているのだらうと私は解釈して、またそうあってほしいと思っているわけです。委員の方から現在の課題についてお話が出ましたので、そういった意味では、先のことについてちょっと感じたところというか、お願いということもありまして、お伝えしたいなと思います。

それは1点だけで、コミュニティビジネスという概念は、私なりの解釈としては7年前、10年はたっていないのではないかなと思います。コミュニティビジネスの事業者というのは、時代の先を読み取って、自分なりに問題意識を持って事業をされている限られた方々ではないかなと思っているんですね。そういった意味で第一世代がもう終わらして、1999年あたりから、ちょっと先に始めた人たちのやり方を、これまでのやり方と違うので、やっておられることを分析していくとコミュニティビジネスと言えるのではないかというふうに、後付けでおそらく定義づけしたのではないかなと思うんです。

そういう人たちを第一世代と私は解釈しているわけですが、7年、8年、そろそろ10年目を目の前にして、第二世代に移ってきているのではないかな。世の中の働き方も生活の環境も変わってきた。これまでの第一世代のコミュニティビジネスの事業者は、大半がNPOでした。それは随分中身が変わってきているのではないかな。いわゆるクリエイティブクラスと言われるような人たちが、ネット社会になって、新しいソフトな、創造的な仕事に携わった、今も携わっている人たちが、例えば自宅を事務所にして仕事ができる時代になりましたよね。その人たちがいざ自分の住んでいるまちに目を向けてみると、いろんな問題意識が生まれてきて、その人たちが新しい視点で問題意識を持って事業を始めていく時代になっているのではないかな。

過去10年というのは、1995年が日本におけるインターネット元年だと思いますが、そういうものを先に読み取って、ITベンチャーという人たちが、時代を、経済を、社会を牽引してきたということが言えるわけですが、これからはCBベンチャーと言ったら造語になりますけれども、コミュニティビジネスベンチャーというふうな人たちが、地域とか社会的な何らかの共通のテーマのところ集まって解決していこうというアプローチ、そういう人たちが増えてくるのではないかなと思っているんですね。

今日、各課からお話をお聞きしましたが、要するに支援する対象自体の質が変わってくるのだらうということなんですね。これまでの中小企業あるいは小規模事業の概念でいいのだらうかということが、すごく思うところです。副市長が「気のきいた」と言われたことは、私は、

時代の先についても目配りしますよというふうに理解したわけですがけれども、続いての報告をお聞きしていると、いろいろアプローチしていただいているけれども、対象自体が変わってきているのではないかという問題意識があります。

これまでCBの世界の事業者というのはNPOが担ってきたわけですがけれども、これからはソフトな分野に長けた方々が事業者として入ってくるわけで、なおかつこれまであまりなかったような新しいビジネスというものを創出される。それをバックアップしていく、側面支援していくような施策が、ひいては大阪市の経済の発展になるのではないかと。違う言い方をすれば、ほかの市町村と違う独自の施策ということになってくるのではないかなと思っています。

何よりも事業者の質というものが随分変わってきている。施策を講じる皆さん方の時代のとらえ方と事業者の方々の質の変化、アプローチの仕方をどれほどとらえられているか。そういう新しい人が出てきて、それを側面支援しないといけないわけですがけれども、もう1つ問題がありまして、私は中小企業診断士ですので、まがりなりにもコンサルタントということになりますが、既存の経営指導員やコンサルタントが新しいものに対して目が利いているかというのに非常に疑問を持ちます。

これからの時代の流れの中で、新しい事業のアプローチの仕方が出てきて、それが時代を引っ張っていくのに、それを支援する人たちが目が利かなくて、新しいがゆえに「それってビジネスにならないんですよ」というふうなことで、芽をつぶしてしまいかねないという危惧といえますか、そういうことが個人的にも問題意識があります。

ですから、2つの側面ですね。コミュニティビジネスのこれからの事業者の質、中身が変わっていくだろうということと、そういう人たちが増えてくるので、その人たちを支援する側の知識ととらえ方、感性というのは非常に曖昧な言葉ですがけれども、時代をとらえて、なおかつ助言できるといいますか、その基盤づくりというのがひょっとしたら重要な問題ではないかなと思っています。先を見据えた上で、コミュニティビジネスへの多面的な支援が非常に重要になってきている節目ではないか。

2005年を節目に、私自身は次の時代に入っていると認識してしまっていて、これからどんどん新しいかたちの事業が出てくる。これまであまり考えられなかったような社会状況、ビジネス状況になってくることから考えると、コミュニティビジネスに対する支援は今年度もやっていただいているわけですがけれども、新しい時代認識にたって施策を講じていただかないとだめなのではないかなと思っていて、そのあたりのことをちょっと問いかけさせていただきたいと思っています。

○長谷川委員 今のヤマネさんの意識に私も近いところがあるんですが、私は、ちょっと違う観点で2つのお話を申しあげたい。産業創造館と小売業の内容、2点について意見を申しあげたいと思います。

まず、産業創造館ですけれども、私は今、秋山さんと一緒にIAGのほうの支援もさせていただいていますが、秋山さんも府との連携ということをおっしゃっていましたが、創業支援はいろんなところでやられています。私がちょっとかかわるところで言うと、大阪商工会議所、関西ニュービジネス協議会、大阪NPOセンター、IAGさん、この4つを見ても近いところがある。

大商さんの場合はコミュニティビジネス、NBKの場合はニュービジネス育成、NPOセンターはNPOの育成、IAGさんはベンチャー育成、それぞれ観点は少しずつ違いますが、内容的には非常に近いものがありますので、おっしゃるように、何かもうちょっとリンクができないかなと。そうするとパワフルな支援になっていくのではないかと思います。私は、それぞれにかかわっていて、もったいないなあという感じがしています。

それぞれの支援は、大体事業評価をして、その中に金融支援がついているのもありますし、ないものもありますけれども、基本的に私が重要だと思うのはマネジメント支援だと思います。IAGの場合は経営者が直接やりますので、非常に即効性があるので、IAGの仕組みは非常にいいなと思っております。全体にそういういいところ取りしたコンソーシアムみたいなものがないかなという感じが、私としてはしています。最終的には、やっぱりマネジメント支援は、責任のある人、要するに多少自分も金を出してでも応援する気概のあるような人が支援に回るべきではないか。そういう仕組みづくりに発展させていただけたらと思います。

もう1点、小売業のほうですが、私は、今、ミナミでまちづくりに入っているんですが、『小売商業振興プラン』に掲げてある内容は、非常にいい、キーになる内容。22ページの内容を見て、私がミナミで商店街の人と一緒にまちづくりをしているキーの項目がほとんど入っているなあと感じていました。特に「やる気のある経営者に対して」とか、事務局機能の充実とか、各地域団体の連携の問題というのは、調査された上でこういう内容が出ているということで、今、私がやっている商店街の方々との話し合いの中でほとんど網羅されているなあという感じがします。

ただ、私どもが今気になっているのが、責任を持ってまちづくり全体を動かす、あるいは商店街振興をやっていくという観点からすると、今度はそのへんが曖昧になってくるんですね。ですから、必ずしも商店街だけから人材育成するということではなくて、やる気のある経営者

という視点が非常に重要だと思います。やる気のある経営者、あるいはグループという話が出ておりましたが、私はそれも十分いいと思いますので、このへんのところに視点を置いて施策を進められたら。枠組みづくりの応援というよりも、人の支援、人間を成長させる仕組みづくりみたいなもの。この最初に書かれているのは非常にいいなあと思っていますので、このところにポイントを置かれること。

もう1点は、個店支援の中で「専門家」というのが書かれていますけれども、事実、商店街の方に「どんなまちにしたいの？」といつも私なんかは問い掛けるのですけれども、出てくるところと出てこないところがあるんですね。このイメージを持たない商店街振興はないと思っていますものですから、出てくるのを待っているという状況なんですね。そういう意味で言うと、専門家がそのへんの役割を担われるのは非常にいいのではないかと感じていて、全般的に僕はこの内容は大変いいと思っています。あとは人間くささの仕組みづくりをこの中にどう入れられるかというのがキーになるのではないかと思います。

○廣瀬委員 ちょっと3点だけ手短に。まず先ほどと重なりますけれども、産業創造館については、冊子もよくできていますし、数値も載っています。しかし、例えば利用者数とか専門家派遣数などは、昨年から今年にかけて結構減っています。そのあたりの理由を分析されまして、できましたら府やその他のところと相乗効果が出せるように、あるいはむだを省けるような形で進めていっていただきたいなと思います。

2点目は、うちはものづくりの会社ですが、ものづくり施策につきましても、この冊子をちょうだいしたんですけれども、内容は大変よくできていると思うんです。立派なものをおつくりですが、これはだれを対象につくっているのかなと。実際に利用していただくことが本来の目的であるべきだと思いますので、多くの中小企業の経営者の方にお配りいただけたらと思います。

3点目に、今日は話があまり出なかったことですが、先般、「地震が起きるかもしれない、大阪では大変大きな被害が出る可能性がある」ということが話題になっていました。私も工場をしていますが、そういう時は本当にどうしたらいいのだろうというはっきりした施策が打っていないのが実情です。いろいろな意味で多くの中小企業ではなにがしかの対策をとっていかねばならないということがあるかと思っていますので、そのあたり、市としてどのような形で支援されていくのか。

また、同じようなことですが、サステナビリティということが言われており、環境ということが日本中、世界中で叫ばれて、我々製造業も環境に対していろいろと対策を講じて

いかねばならない時代が来ています。中小の場合、なかなか大変ですけれども、それに対してどのような形で市として応援していけるのかということをお考えいただけたらと思います。

○武智委員 大変遅参いたしましたして、恐縮いたしております。遅れましたことをお詫びさせていただきます。

私は、大阪市工業会連合会の責任ある立場に今ありまして、大阪市工業会のものづくり対策の考え方をちょっと述べさせていただきますと、今まで大阪市は、比較的のものづくりに対しましてPRが進んでなかったのではないかとということを組織に提言いたしました。商都大阪という考え方でずっとPRが進んでおったのですが、工都大阪というのも時代に合わせてPRしたらどうかと。

と申しますのは、実は産業の集積の客観的な事実が2年前からわかってきました。3年前あたりに、大阪市立大学の大学院生たちが、2年かけて近畿周辺の産業集積の実態調査をしました。その結果、大阪市内の工業の集積の数が2万3千社ぐらいありました。よくPRしております東大阪は7千社ぐらい、東京の大田区が6千社。それから、大阪市内の東方面にあります河内地区の平野、生野地区、これらは非常に高度の先端産業を中心とした工場が立地しているということで、集積の比率はダントツで大阪市内が大きいということが統計上わかりました。

世間では、ものづくりは東大阪やな、あるいは東京の大田区やないかというふうに価値観が定着していたんですね。ものづくりの大阪もあるだろうけれども、先端産業のほうにはあまり縁がないのかなと市民サイドは考えておりましたけれども、そうではなくて、ロボットに関しましても先端産業は大阪がダントツだということが国際的にも認められて、その意味での情報発信にも期待ができる。

今まで商都大阪はずっと通ってきておりますし、またこれからの時代に合った商都大阪の再構築を進めておりますが、ものづくりの大阪をもうちょっと遠慮せずにPRすべきじゃないかということを皆さんに相談をさせていただいて、両翼で大阪の産業の実態をPRしていこうと。情報発信時代だから、いわゆる市場に対する情報交換という意味で、「大阪は商売だけではなくて、ものづくりでもすばらしいよ」ということを遠慮なくこれから発信していきたいということになりました。

今年、工業会連合会の組織に対しましてPR活動を大いに進めようじゃないかということをお願いし、経済局当局も、それに対しまして大分積極的に取り組んでいただけるようになりましたのと、具体的な内容をインターネットを通じたりいろんな方法で考えてくれていると聞かせていただいております。この点について局長さん、もし構わない点がございましたら、よろ

しくお願いいたします。

○石川委員 秋山委員、長谷川委員のご指摘のように、大阪市には産業創造館、大阪府にはマイドーム大阪ということで、非常によく似た公的な指導機関だと思っております。そのへんをこれからもお互い考えて、ご指導いただけたらありがたいと思っております。

この8月に大阪府のほうと縁がございまして、ある会議に出席しましたが、こういう公的支援機関を知らない、支援内容を知らないというアンケートが非常に多く出ておりました。そのへんを知っていただくということで、1つには広報ということで、新聞の大阪版とか、市政だより、府政だよりは新聞に折り込んでくれますが、あれに枠で中小企業欄とかいうようなことで訴えていただくとか、ローカルニュースでラジオ、テレビもうまく利用されたらいかがかと思われました。

○洲崎委員 手短かにアジアとの国際ビジネスの交流という点で、1つ要望をさせていただきたいと思っております。

産業創造館の仕事の中に、ビジネスパートナーの発掘だとかマッチングを精力的にやられているということで、大変心強く思った次第でございます。ジェトロは、今まで日中経済討論会というのをやっています、長谷川先生にもお世話になっておりましたが、来年度、ベトナムとの間の大きなイベントとか、日中韓3カ国の大きなイベントを大阪市内でそれぞれやろうと、今、計画をしております。

これらの国は新興国ですが、従来のように繊維や雑貨を売るということからどんどん進歩しています、大阪に投資をしたり技術提携をしたり、ハイテク分野でも大変関心がある。大阪市のものづくりの高度化、あるいはビジネスチャンスということで、ジェトロとしても大阪さんと協力をして、せっかくの機会ですから、大阪市の企業さんとの間の提携を深めていきたいと思っております。産業創造館の事業とのタイアップという面で、ぜひご指導、ご協力をお願いしたいと思っております。ありがとうございました。

○叶迫委員 JAMの叶迫です。パンにぬるジャムではありませんで、機械金属産業に従事する仲間の集合体、労働組合です。とりわけ関連するものづくりのことについて、2、3点、私の思いを述べさせていただきます。

まず、戦略2の中でも「誇れるものづくり」の未来への継承ということでテーマが上がっておりますけれども、先ほども出てましたように、製造業が「創造業」というふうに言い回しをされる。製造業がもっと胸を張って、維持・発展してほしいなど。別にこだわりませんけれども、遠慮なく「製造業」と胸を張ってほしいなというのを感じました。

12、3年前だったと思いますけれども、ものづくりを通じた教育活動がありました。とりわけ義務教育である小中学校において、働くことの意義、ものをつくることの意義、その価値観、尊さ、そういった面について、もっと教育を通じて周知徹底してほしい。そのために、ここで言うことではないかもしれませんが、教職員の皆さん方の資質の向上をしていただきたい。と言うのは、12、3年前とあえて言ったのは、ある現場、高炉メーカーに社会見学で来ていた小学生に対して教師が、「君ら、一生懸命勉強せんと、こういう汚いところで働かなあかんようになるよ」と言うようなことがありました。非常に情けない話です。そういった資質の向上もお願いしたいなと思います。

それと、1つ質問ですけれども、大阪テクノマスターということではいろいろされているようですが、現状として、このテクノマスターが何人ぐらい認定されているのか、またどういう活用状況になっているのか、後ほどでも結構ですので、詳細があれば教えていただきたいなど。

そういった中で、テクノマスターを通じた卓越した技能の映像化は、昨年も触れられていたかと思いますが、本当に技能、技術を継承していくのに、映像化することによって何が伝わるのかな。確かに視覚あるいは聴覚ではわかりますけれども、現場というのは、加工することによって発する熱もあります。あるいは、指で触ってみる触覚ということもあります。そういった意味では、映像で伝えられる技能、技術は限られたものであると思いますので、あえて言うならば、テクノマスターを通じてそういった人を数多く養成することによって、現場での指導体制の強化をお願いしたい。

○新堂会長 ありがとうございます。

時間が過ぎてしまったのですが、最後に私、金融という立場で申しあげたいと思います。たくさんの方の予算を経済局に取っていただいて感謝いたしております。

先ほど来、青池課長からも説明があり、立田委員、また灘本委員等々から、部分保証の問題、責任共有の問題、これは制度として仕方がないと思いますけれども、一時、確かに都市銀行の行儀が悪くて、全部丸投げ方式で、代弁（代位弁済）がすごく多かったということから、こういう形になったと思います。事実、中小企業の中でも零細企業については、やはり財務体質も弱いですから、これから20%持たされるというのは、当然我々含めて目線が厳しくなるのは仕方がないですね。財務力、経営力によってやっているのです。

一時、特別保証という制度をとってもらったんです。何年か前はかなりタイトな時期があった時ですね。ですから、私としてもお願いしたいのは、セーフティネット的なね。やっぱり全

部では、これはいきません。一部において100%保証というか、そういうものもある程度お考えいただいたらありがたいなど。

先ほど立田委員からお話があったように、保証協会の保証は、9月まではかなり駆け込みで増えました。ところが、10月からおそらく半分ぐらいになっている。皆、非常に手堅くやっ
ていくということになると、しわ寄せがどこに行くかと言うと、当然中小零細に行くだろうと
思いますので、その点、すぐには難しいとしても、そういう事態が来た時にはセーフティネット
というか、よろしくお考えいただきたいと思います。

いろいろ貴重なご意見を賜りましたが、まだまとめてもらっていない面もあると思いますの
で、その点、よろしくをお願いします。

○森下局長 いろいろご指摘を賜りました。これも十分にお答えができるかどうか、私の力量
の点もございますので、できる範囲でお答えをさせていただきたいと思います。

リー・ヤマネ委員から、CB（コミュニティビジネス）を例に挙げられた時代の先を読む施策、
それと長谷川委員から、産創館なりの企業支援事業につきまして、大阪府のみならず大商なり
ニュービジネス協議会なりとのリンクということでのご提起をいただきました。私が最近考
えておりますことで申し上げますと、施策の実施と申しますか、立案と申しますか、実行視点と
いったものが、平成不況、バブルを挟んで随分変わっている。我々としても変えなければなら
ないのかなと思っております。ただ、いかんせん役所の体質というか、これは市政改革で今後
取り組んでいかなければならないのですが、従前の視点に押し流されているようなところご
ざいます。

例えばバブルが弾けた平成不況の以前と以降で言いますと、以前は重厚長大産業に見られる
ような同質的な施策対象、それと右肩上がりの経済状況、さらに施策を供給するサイドだけの
視点での政策執行ではなかったのか。平成不況以降、いわゆる同質性の解体というか、重厚長
大型ではなしに、非常に軽装備と申しますか、機動性のある、まさに大阪のチャンスだと思
うんですけども、そういった個別の企業支援型の徹底とか、当然、右肩上がり経済については
期待ができるものでもございませんし、我々、施策の重点化を進めていかなければなら
ない。そういった意味で、政策の供給サイドであれば、いろんな政策が勝手気ままに成り立つわけ
ですが、同一の対象となりますと、逆にむだな面が明確になるわけで、どういった方に対してど
ういった施策を打つのか、それが連携する中でむだ省け、より効果的な政策推進を考えてい
かなければならないのかなと。そういう意味で、大商さん、大阪府さん、また広域的な市町村
との連携に取り組んでいかなければならない。

もう1つ言いますと、CBを例に挙げていただきました。CBの事業化は非常に悩ましい状況で、NPOの段階、いわゆる第一世代の段階での議論にまだとどまっております、まさにこれから第二世代ということがございますので、そのようなご意見を賜ればと思っております。

少し先ほどの話に戻りますが、施策の立案・実施過程で施策の転換となりました時に、非常に悩ましい問題があります。先ほど新しいものに目が利くかとおっしゃったのと同じで、我々は税金を使って施策を打ちますものですから、どういったところに将来性があるのか、新しい、非常にリスクが高いところに対してどういう施策を打っていったらいいのか、その施策立案システム、我々独断で「この事業が」「この施策が」というのがなかなか判断しにくいところがございます。そのへんをオーソライズするといいますか、客観性を持った政策立案システムをつくり上げていかなければいかんのかなと。これは、今、私の問題意識の中にあることでございます。こういう場でまたご議論いただきまして、ご提案をいただきますと、非常にありがたいと考えております。

同じように視点の転換と言いますと、長谷川委員から責任所在の議論でご指摘を賜りました小売業につきまして、従来であれば商店街、商店会中心型で責任所在が明確でありましたけれども、まちづくり視点ということで地域へ視点を転換いたしましたので、私は大きな視点の転換だと思っております。そういう意味で、区役所を中心にしながら、ものの見方、連携をしていかなければならないと考えております。

廣瀬委員から、環境への取り組み、中小企業に対する支援ということをいただきました。これについては、また別の機会にご報告させていただければと思います。

同じ視点の転換ということで、武智委員から、大阪のまちづくりの集積といったことのPR、これは事あるたびに委員から私もお指摘を賜っております。ともすれば東大阪、東部地域に偏りがちな議論について、今、工場等制限法が廃止されて、我々は大阪市が持っている集積の力を発見することができた。そういう意味で、商都大阪のみならず工都大阪ということで、今後、アピールをしていかなければならないと考えております。

石川委員からもご意見を賜りましたが、私どもの施策を、市政だよりなり多様な媒体を活用いたしまして認知度を高めまして、より利用していただくように努めてまいりたいと考えております。

洲崎委員から、海外交流といいますか、重要なご意見が出ました。ジェトロとの連携も当然果たしていくべきだろうと思っております。

叶迫委員から、教育の関連ということでご指摘を賜りました。昔、高度経済成長時代に「期待される人間像」という言葉がありました。それについてはいろいろご意見があったかと思いますが、今まさにグローバル化社会の中で自立して生きていけるための教育を十分認識をして、教育施策に努めていかなければならない。そういった意味では、経済施策と教育施策はリンクすべきものであると考えておりますので、教育部局との連携について、今後とも十分に取組みでいきたいと思っております。

新堂会長から、責任共有制度につきまして改めてご意見を賜りました。新堂会長をはじめ金融業界のご協力をいただきまして、100%保証制度につきましても一部導入をさせていただいているところがございますが、今後、さらに研究し、ご相談申しあげまして、制度の拡充に努めてまいりたいと考えておりますので、よろしくご意見申しあげます。

非常にお答え不足の点、多々あろうかと思えます。また改めて折に触れてご報告させていただきたいと思っておりますので、今後ともどうぞよろしくご意見申しあげます。

○秋山委員 税収の根源となる中小企業育成のために使われる経済5.4%、非常に少ないですね。これは为什么呢。これはあまりに少ないですよ。せめて10%ぐらい。

○森下局長 経済局といたしましては、まさにおっしゃるとおりで、拡充を図りたいと考えております。先ほども時代を先読みする施策の立案ということでご指摘を賜ったのですが、少し弁解済みしておりますが、我々、どうしても負の遺産の処理に、正直申しあげまして体力を使いすぎております。若干税収増が望めますものの、なお土地信託をはじめとする処理がありまして、なかなか融通がきかないというところと、予算編成システム、財政局がおりますと叱られるわけですが、従前の予算をベースにしたいいわゆる発射台方式ということでの予算編成になっておりますので、なかなか伸び悩んでいるところがございます。

一方で、大阪市の重点化政策枠という、予算システムの中で特に取り組むべき政策枠を措置いたしておりますので、その政策枠を十二分に活用いたしまして、できる限りの予算措置に努めてまいりたいと考えておりますので、ご理解をよろしくご意見いたします。

○新堂会長 各委員の皆さん方には、本当に貴重なご意見を賜りましてありがとうございます。最後は経済局長さんから。

○森下局長 新堂会長をはじめ委員の皆様方には、長時間にわたり熱心にご論議賜りまして、まことにありがとうございます。我々の勉強不足、拙い説明ということで、これも努力してまいらなければいけないと思っておりますが、皆様方から賜りましたご意見を踏まえて予算化に努めますとともに、経済局施策に取り組んでまいる所存でございますので、改めましてご支援、ご指

導賜りますようによろしくお願ひ申しあげまして、大変簡単でございますが、お礼のご挨拶とさせていただきます。どうもありがとうございました。

○司会 本日は、どうもありがとうございました。これもちまして、第84回中小企業対策審議会を終了いたします。

開 会 午後12時17分