

## 第95回 大阪市中小企業対策審議会

平成27年10月21日（水）

大阪市経済戦略局

## 第95回 大阪府中小企業対策審議会議事録

開 会 午前10時00分

**○司会** それでは、ただいまから第95回大阪府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、経済戦略局企画課長代理の吉川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

まずはじめに、省エネルギー行動の推進のために本日は「エコスタイル」の軽装と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村上副市長より御挨拶申し上げます。

**○村上副市長** おはようございます。第95回大阪府中小企業対策審議会の開催に当たりまして、一言御挨拶申し上げます。

委員の皆様方には平素から産業振興行政をはじめ、市政の推進に格別の御配慮、御支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。

先日開催いたしました、大阪市、まち・ひと・しごと創生会議にご出席賜りました方につきましては、有益なご意見をいただきましたことをこの場をお借りいたしまして、重ねてお礼を申し上げたいと思います。

大阪市では、19万社近くの事業所の方々が御活躍されておりますが、98%が中小企業であります。現在、政策の効果や円安の進行などによる大企業を中心とした好業績や雇用の持ち直しに伴い、景気の回復の兆しが見えてきておりますが、その恩恵が中小企業の隅々にまで及んでいないと残念ながら言い難いと認識しております。また、中国経済の減速や電気料金の再値上げなど、中小企業をとりまく経営環境は依然厳しい状況が続いていると考えております。

このような状況の中で、大阪経済が本当に回復し、成長していくためには、大阪経済の中心的な担い手であります中小企業の活性化が不可欠でございます。大阪府におきましては、中小企業振興を市政の重要な柱の一つとして、明確に位置づけ、取組みを強化していくため、大阪府中小企業新興基本条例を制定し、この条例のもと、中小企業の皆様の健全な発展を支援し、市内経済の活性化及び市民生活の向上を目指し、様々な施策を実施いたしております。

各施策の実施におきましては、ニーズに合った施策を着実に実行していくことが大切であり、本審議会での貴重なご意見をその施策に反映していくことが、ますます重要になっていると考えております。

本日の審議会におきましては、施策事業の利用者である中小企業の視点や専門的見地から

現在の本市の取組みに対するご意見をはじめ、社会経済情勢の変化に応じた今後の中小企業新興施策の方向性や行政に求められる役割など、幅広い視点からご意見、ご提案を賜りたくお願い申し上げます。

今後の大阪の持続的な発展、成長に向けまして、ぜひともご協力をお願い申し上げまして、御挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

**○司会** ありがとうございます。村上副市長につきましては、この後の公務の関係がございましたので、ここで退席をさせていただきます。

**○村上副市長** どうぞよろしくお願いいたします。

**○司会** それでは、はじめに本日お配りしております資料の確認をさせていただきます。

(配付資料確認)

**○司会** 本日は、12名の委員の皆様にご出席をいただいておりますが、上田委員、辻田委員、鶴坂委員、藤井委員、松永委員の5名の委員の方々におかれましては、ご都合により欠席となっております。

なお、人事異動等により、5名の方々に新しく委員にご就任いただいております。50音順にご紹介申し上げますので、簡単に自己紹介くださいますよう、よろしくお願いいたします。

出野委員、よろしくお願いいたします。

**○出野委員** 関西経済連合会からまいりました出野でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

**○司会** 黒田委員、お願いします。

**○黒田委員** 大阪府行政書士会からまいりました、行政書士の黒田です。

大阪市内に事務所も構えておりまして、主に中小企業の方の許認可の相談や、外国人のビザに関する相談などを協力させていただいております。どうぞよろしくお願いいたします。

**○司会** 日根野委員、よろしくお願いいたします。

**○日根野委員** 大阪市産業経営協会の会長をさせていただいております、日根野と申します。

約100社からなる中小企業の団体で、主に勉強会を中心に活動しています。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

**○司会** 宮城委員、よろしくお願いいたします。

**○宮城委員** 大阪商工会議所の専務理事の宮城と申します。よろしくお願いいたします。

**○司会** また、人事異動により松本委員が退任されましたので、本日はご欠席ですが、独立行政法人日本貿易振興機構大阪本部長の藤井様にも新たに委員にご就任いただいております。

続きまして、継続してご就任していただいております委員の皆様につきまして、私よりお名前のみご紹介させていただきます。

本審議会会長の加藤委員です。

○加藤会長 加藤です。よろしくお願いします。

○司会 同じく会長代理の武智委員です。

○武智会長代理 武智です。よろしくお願いします。

○司会 境委員です。

○境委員 境です。よろしくお願いいたします。

○司会 角委員です。

○角委員 角です。おはようございます。

○司会 高橋委員です。

○高橋委員 高橋でございます。よろしくお願いします。

○司会 中井委員です。

○中井委員 中井です。よろしくお願いします。

○司会 吉木委員です。

○吉木委員 吉木です。よろしくお願いいたします。

○司会 和田委員です。

○和田委員 和田でございます。よろしくお願いいたします。

**○司会** 続きまして、本市側の出席者を紹介させていただきます。

(市側出席者紹介)

**○司会** それでは、本審議会規則によりまして、議事進行を会長にお願いいたします。加藤会長、どうぞよろしくお願いいたします。

**○加藤会長** 改めておはようございます。

それでは、早速審議に入りたいと思います。本日の審議内容は、「平成27年度経済戦略局主要事業及び今後の取組みの方向性について」であり、まずは経済戦略局の事務局より説明をお願いしたいと思います。

**○井谷課長** 経済戦略局地域経済戦略担当課長の井谷と申します。

それでは、資料に基づきまして、本市の中小企業支援施策を中心にご説明させていただきます。

まずこの時期に、審議会を開催させていただくのは、我々がこれから予算編成の時期に入

って参りますが、予算編成に当たって、委員の皆様の貴重なご意見を施策に生かしていきたいと考えているためでございます。

また、この資料にかかわらず中小企業支援にかかわるものであれば、どのような論点からも広くご意見をいただきたいと考えております。

まず、資料1「平成27年度経済戦略局 運営方針の主な取組」をご覧ください。局全体としての大きな目標は、国際競争力を高め、世界中から人、モノ、投資等を呼び込むこととしております。具体的には、大きく3つの戦略の柱を立てております。一点目が、「都市魅力の創造・発信による集客力強化」であります。ここでは、都市魅力創造戦略に基づき、重点取組みの推進や都市魅力創造の基盤づくりに取り組んでおります。特に、今年は大坂の陣から400年、道頓堀掘削から400年、天王寺動物園が開園100年を迎えるなど、大阪の歴史における様々な節目が重なる年であり、シンボルイヤーとして大坂の陣400年プロジェクト、水都大阪2015、御堂筋オータムパーティなど、様々なイベントを展開しております。

二点目が、「ビジネス環境の向上や民間投資の呼び込み」であります。ここでは、特区制度の推進や、知的インフラ拠点としての大阪市立大学の機能強化、また、統合型リゾートの立地に向けた検討などを進めていくものであります。

三点目が、本審議会の議題である「中小企業の活力創出や成長発展の促進」であります。具体的な中小企業支援の内容につきましては、後ほど資料2でご説明させていただきます。

以上、この3つの戦略を着実に推進、実行することにより、大阪経済の成長に結びつけていきたいと考えております。

次に、同じく資料1「平成27年度 経済戦略局運営方針」をご覧ください。こちらの資料は、経済戦略局運営方針の全容となりますが、時間の関係上、具体的な事業の説明につきましては、資料2「平成27年度経済戦略局の主要事業概要」にて、説明させていただきます。

それでは、資料2「平成27年度経済戦略局の主要事業」をご覧ください。まず1ページ目に、「中小企業の活力創出や成長・発展の促進」として「大阪産業創造館等における経営力強化の支援」があります。大阪産業創造館の取組については、本日の資料において「数字で見る大阪産業創造館2014」というパンフレットを配布させていただいております。こちらのパンフレットも、併せてご覧ください。

ご覧いただいておりますように、大阪産業創造館は、大阪市の中小企業支援の拠点として、2001年の設立以来、企業経営や創業に役立つ様々な支援を行っている施設であります。年5,000回を超える相談をはじめ、ビジネスセミナーや商談会、交流会などを年回250回以上開

催し、様々なビジネスシーンをサポートしております。

1 ページに、創業支援メニューを記載しております。創業支援は、産業創造館での支援の柱の一つとして位置づけ、力点を置いた様々な支援を実施しております。2 ページに、各種セミナーや下段に事業承継の取組みを記載しております。また、次のページから、販路開拓や新事業の立ち上げ、4 ページに、ものづくり企業に特化した支援の内容を記載しております。最後に6 ページには、この大阪産業創造館での利用者数や満足度などを記載した資料となっております。サービス利用者は年間4 万人以上で、多くのマスコミにも取り上げていただいております。利用者の満足度も95%以上と、非常に高い評価をいただいております。

また、同じく産業創造館において、月に1 度、「B p l a t z」という月刊の情報誌を発行しており、様々な企業の情報発信にも努めておるところです。

再び資料2に戻っていただきまして、次に、「工業研究所における技術面の支援」であります。具体的には、技術相談や試験分析、受託研究に対応し、技術面の課題解決の支援を行うほか、中小企業の産学連携を後押しし、新たな技術・製品等の開発に効果的に取り組めるよう、本研究所がコーディネータの役割を担い、共同研究開発プロジェクトの組成や実用化の支援を行っております。また、研究所内に設置している「電池開発評価センター」や「次世代光デバイス評価支援センター」において、環境・新エネルギーといった成長産業分野への参入の促進、事業拡大への支援を行っております。

次に、中小企業の資金支援ですが、昨年の5 月に、大阪府と大阪市の保証協会が合併してできた、大阪信用保証協会と連携し、低利な制度融資など中小企業の円滑な資金調達を支援しております。

次に、「地域の実情・特性に応じた商店街・ものづくり企業等への支援」として、商店街が集客を高め、地域ニーズに対応していくため、ソフト・ハード両面の支援を行っております。地域のものづくり企業や商店街と区役所が連携し、地域住民との相互理解を深める取り組みや地域の魅力発信など、地域の経済活性化につながる活動の支援も行っております。

次に、「地域商業活性化推進事業」ですが、今年度の新規事業として取り組んでおり、商店街の活性化に向け、活動主体となり得る団体や人を掘り起こし、商店街と様々な団体が一体となって、地域づくりに取り組んでいくための運営上の仕組みを支援していく取り組みであります。

次に、「大阪卸売業活力向上事業」ですが、卸売企業の活性化を目指し、異業種間のネットワークの構築につながるマッチング商談会を開催するとともに、専門家によるセミ

ナーを開催し、卸売企業の経営改善、経営強化に繋げていきたいと考えております。

次に資料2の2ページをご覧ください。今年度、プレミアム付商品券発行事業として、国の緊急経済対策に対応して、市内の小売・サービス業で利用可能なプレミアム付商品券を発行し、市内の消費喚起を図り、経済の活性化を狙って実施しております。市内約1万店舗を超えるお店に参加していただいております、商品券の発行規模としては、130億円を超え、全国でも最大規模の事業となっております。

次の項目は、中小企業への「成長分野や海外市場へのチャレンジ支援」であります。

成長分野の参入促進として、事業化プロジェクト支援事業があります。これは、ライフ、グリーンといった成長分野にチャレンジする企業を徹底的にサポートしていく事業で、新たな製品やサービスの開発を目指す企業のプロジェクトを認定し、市場投入までコーディネータが伴走しながら、技術開発や販路開拓、資金調達など各段階の課題に対応した支援を行うものであります。実績としては、これまで43社の企業を認定し、支援をしてきております。

次に、「クリエイティブ産業創出・育成支援事業」であります。大阪府内のクリエイターのうち、実に8割のクリエイターが大阪市内で事業展開しており、大阪市の強みと言える分野であると考えております。この事業では、「クリエイティブネットワークセンター大阪」を拠点に、クリエイター同士やものづくり企業等との協同を促進するネットワークを構築し、高付加価値な新たな製品やサービスの開発に結びつけるとともに、自ら新規事業を生み出すプロデューサー人材の育成などを行っております。

また、大阪のクリエイターを全国に発信するため、全国各地にサポーターを配置し、仕事の受注獲得の支援なども行っております。

次に、「海外市場へのビジネス展開支援」といたしましては、本市の姉妹都市やビジネスパートナー都市との海外ネットワークを活用し、海外での見本市出展やミッションの派遣を通じて、海外市場へ向けた販路開拓の支援を実施しております。

次に、施策を展開していく上で基本となります、「企業ニーズの把握や施策立案への活用、効果的な情報発信」として、中小企業の抱える様々な課題やニーズを的確に把握するため、定期的に企業の個別訪問や意見交換を行い、効果的な施策の企画立案に繋げ個別企業への積極的な情報発信に努めていきたいと考えております。

以上が、中小企業支援に係る事業の主な内容であります。

次に、戦略の2番目の柱であります、「ビジネス環境の向上や民間投資案件の呼び込み」についても、簡単に触れさせていただきます。

まず、ビジネス環境の向上に向けて、特区制度の推進として、関西圏として区域指定された「国家戦略特区」における取組みや、「関西イノベーション国際戦略総合特区」では、大阪駅周辺地区と夢洲・咲洲地区において、最大で地方税がゼロとなるインセンティブをいかし、ライフ・グリーンの成長産業分野の企業集積を図っております。

次のページに移り、「グローバルイノベーション創出支援事業」では、グランフロント大阪において、大阪イノベーションハブを設置して、国内外から人材・情報・資金が集まり、イノベーションが創出される環境づくりを進めております。具体的には、連日にわたる各種プログラムの実施や国際会議、英語での情報発信等を通じて、起業を志す人材と投資家とのネットワークを構築し、プロジェクト創出を図っていくというものであります。

以降につきましては、大阪市立大学の取組みや「民間投資案件等の発掘、推進の支援」として、企業進出支援、また、統合型リゾートの立地に向けた取組みなどを記載させていただいております。

次のページには、都市魅力の創造発信による集客力強化に向け、先ほど申し上げた大坂の陣400年プロジェクトなど、様々なイベントの取組み、また、下段からは、水と光のまちづくりの推進事業など、大阪都市魅力戦略に基づく重点取組みを、次のページには、大阪城エリアの観光拠点化など、都市魅力創造の基盤づくりについて記載させていただいておりますが、時間の関係上、詳細の説明は省略させていただいております。

以上、中小企業に係る本市の事業の説明とさせていただきます。よろしくお願いいたします。

**○加藤会長** どうもありがとうございました。

個々の施策についてもご質問があるかと思いますが、後ほどの質疑応答の際に再度ご説明をいただきたいと思います。

早速、今のご説明に基づきまして、委員の皆様からご意見を頂戴したいと思います。テーマをまとめて議論したいと考えておりますので、ご協力いただきますよう、よろしくお願いいたします。それでは、まず宮城委員、ご意見がございましたらよろしくお願いいたします。

**○宮城委員** 大阪商工会議所の宮城でございます。まず、資料1の運営方針において、経済戦略局では、都市魅力の創造、ビジネス環境の向上、中小企業の活力創出という、3つ大方針を掲げておられるということでございます。

大阪商工会議所も大阪の成長発展のために様々な事業を行っており、中期的な方針として「千客万来都市OSAKAプラン」と名づけており、経済戦略局の方針とこのプランの基本

的な考え方の方向性は同じであると考えております。

そして、先ほどご説明のありました、水都大阪、特区制度、イノベーションの創出、商店街・ものづくり企業等の支援、あるいは、ライフなど成長産業分野における支援といった事業を行う中で、私どもは大阪市の施策と連携を強化しているところであります。さらに、これらの分野での連携や協力を強化していきたいと考えております。

その上で、2点申し上げたいと思います。

第一点は、小規模企業に対する支援でございます。国において、昨年6月に小規模企業を振興するための法律が施行されました。小さい企業であっても、それが持続的に発展することが日本の成長にとって重要であるという考え方の下、その持続的発展を国として支援をしましょうと位置づけたものでございます。そして、この小規模企業に対する支援は、国だけがやるものではなく、地方自治体も責務として発展を支援していきましょうとなっておりま。大阪市におかれましても、国の方針と期を一にして、従来以上に小規模企業、中小企業に対する支援施策の充実に努めていただきたいと思います。

とりわけ私どもは、産業創造館で行われている創業支援については高い評価をしておりまし、一緒に事業もやっていきたいと思っており、さらなる創業支援に力を入れていただければと考えております。

大阪商工会議所としても、経営支援を行っており、会社をつくり出すというところから成長・発展し、最終的には事業承継という段階が、中小企業にはあると思っております。このところについて、産業創造館と大阪商工会議所で、うまくシームレスな支援体制を組むことが大切だと思っております。

私どもは産業創造館の力はすごいと思っており、会社をつくり出した後、「ダーウィンの海」と言われるような厳しい生存競争を企業が上手く乗り切るための支援を、大阪商工会議所に繋げていくような形になっていければと思っております。シームレスな中小企業支援についての仕組みづくりを、大阪商工会議所と大阪市でやっていきたいと思ひます。

もう一点は、観光の関係で、インバウンドの件でございます。今、宿泊施設の不足が言われております。大阪商工会議所が研究会を立ち上げて調べたところ、シティホテル等がこれから2020年までの間に4,000室増えるということが明らかになっております。しかし、4,000室の宿泊施設がこれから増えたとしても、今後の観光客の増加を考えると、とても足りない現状であります。

民間事業者の自主努力のみに任せておいては、おそらく2020年で、大阪に来られる観光客

を十分には受け入れることが不可能になるのではないかと考えます。数字的には、稼働率が95%を超えるというホテル業界ではあり得ないくらい良い数字だそうですので、大阪商工会議所としては、このインバウンドの促進について、民間の新規立地を促すというところまで施策段階を高めてほしいという願があります。具体的には、用途地域の見直しや、容積率や高さ制限の緩和、オフィスビルからホテルへの用途変更についての様々な手続や再検査等についてです。大規模ビルだけではなく小規模ビルの転用も考えますと、再検査費用の補助、あるいは、マンションからホテルへの転換条件等についての緩和があってもいいかと思っております。このような点について、早急にご検討いただければと思っております。ありがとうございます。

**○加藤会長** ありがとうございます。

ただ今、中小企業、特に小規模企業をどのように支援していくかという点について、問題提起をしていただきました。この点について、まず最初に議論をしてみたいと思いますので、ご意見を頂戴したいと思います。

**○高橋委員** 大阪シティ信用金庫の高橋でございます。よろしくお願いいたします。小規模企業の支援についてお話しさせていただきます。先ず小規模事業所の実態ですが、私どもと取引のあります中小企業では、全体的には景況感は回復していると言われております。

ただ、平成26年度の事業成績はよかったものの、中国経済の減速もあり、今年4月以降は売上が下がってきている企業が増えています。小規模企業の中で特に年商1億円以下の企業については4割ほどが赤字となっております。5,000万以下の企業であれば49%と半分近くが赤字という実態がございます。電気料金の値上げや原材料高、マイナンバーの導入に伴うコストもかかります。また、人手不足もあります。一方で競争が厳しく残念ながら価格転嫁は難しい状況になっています。

そういった状況の中で、先ほどお話がありましたように、廃業の数は、年々増えてきています。年間で、事業停止する企業のうちの約2割が廃業であり、廃業する理由のうちの約半分が事業不振です。もう事業をやっても仕方がない、先が見えないから止めるという理由で止めている。残りの半分は、後継者がいないことや、高齢化が理由です。

事業承継においても、この先の見通しが立たないという事業所については承継が難しいところがあるのですが、それなりに事業が継続されていながら後継者がいない、社長が高齢化したから廃業されるような事業所については、事業承継をしっかりサポートしていけば、存続ができるのではないかと思います。ただ、当金庫でも事業承継については、何回もセミナ

一を開いてはいるのですが、経営者の方はその状況にならないとなかなか動かないというところがあります。実際には、相当早くから対策をしないと、事業承継できません。税や、後継者の育成等、いろいろ問題がありますので、早い段階から企業内で準備をしてもらうことが必要となります。そういった啓発を、行政も含めて、我々ももっと積極的にやっていく必要があるのではないかと思います。具体的な承継手段につきましては、従業員承継、あるいはM&A等の様々な方法が既にありますし、税制面もうまく使えば大きな負担なしに継承できる方法もあるわけですから、そういった点を啓発するということを、頑張らないといけないのではないかと思います。

次に経営が厳しい事業所の支援ですが、赤字企業は、業種では卸小売業が非常に多いです。例えば、年商5億から7億くらいの企業では、卸小売業では大体2割くらいが赤字ですが、その他の業種は、約1割といった割合なので、卸小売業は他の業種に比べ赤字企業の割合が多い状況です。これは、海外製品との競争や、インターネット販売や量販店との競争が増えたことで、小売業全体が非常に厳しい状況にあるということの結果だろうと思います。ただ、大阪府下全体にある事業所数約40万のうち、約10万が卸小売業であります。その点からも卸小売業をしっかりとサポートしていかないと、なかなか大阪の中小企業の回復は見込めないのではないかと思います。

インバウンド効果については、後ほどまたお話させていただきたいと思いますが、インバウンド効果を商店街、もしくは小売業に引きつけていくための施策について、しっかりと地域と行政とが手を組んでやっていかないといけないのではないかと思います。

そのような観点から申し上げますと、今回の予算においても、例えば、地域の商店街・ものづくり企業等への支援事業が4,800万円で、地域商業活性化推進事業が2,100万円、卸売業活力向上事業が100万円となっており、予算づけにおいてもスポットが当たっていないように思います。

それからもう一点、ものづくりを支援して頂いている工業研究所について、お願いがあります。工業研究所と言えば非常に高度な研究や設備も充実していると思います。

また、専門知識を持った職員も配置し利便性の向上も図っておられますが、研究内容が若干高度であり、基礎研究に傾斜していることもあって、我々が取引先を紹介しても、敷居が高く内容にずれがあるという感想を聞いております。

中小企業は、持っている技術をいかに製品化するか、ビジネスに繋げるかという点が大きなポイントとなりますので、そのようなところに繋がる研究支援をお願いできたらなと思い

ます。以上でございます。

**○加藤会長** ありがとうございます。ここで、どのような問題があるかということを整理しておきたいと思います。商店街のことについて触れていただきましたが、その点は後ほど議論させていただき、前回も議題になりました事業承継から議論を進めたいと思います。

例えば、子育てをサポートする等の体制がないと、なかなか女性の事業承継は難しいというご発言いただいたかと思いますが、その辺りも含めて、事業承継について、現状と課題をご発言いただければと思います。

**○境委員** 事業承継について、私どもはものづくりをしています。後継者が跡を継ぎたくないと思っているところが多くあります。サポートは、産業創造館をはじめ様々ありますが、今の時代や経済環境に合わせた取組み、例えば、機材を変えて先代と違うやり方を試みようとしても、敷地や人材面の問題があり、先行きも不透明で、経営者の負担も大きくなかなか思い切ることができない、という話はよくあるところです。それに加え、女性で出産などを考えた場合、環境によっては事業継続かライフイベントかといったハードルとなる場合がありますから。

先ほど啓発するというお話がありましたが、そういったようなまだ稀と言われるケースは、どうしても情報が得にくい状況ですので、来る者に対する支援ではなく、行政から働きかけるさらに細やかな支援もあればと思っている次第です。

また、女性の雇用については、近年ニーズも高まり情報や支援も整ってきているよう感じられるようになってきましたが、変則勤務など多様な働き方にも広く対応できるようなベビーシッターなどの子育てサポートがもっと広がれば、さらに女性が働きやすくなり、管理職や女性の後継者促進にもつながるように思います。

ちなみに、企業内で女性活躍を推進していくとなれば、多くは女性自身にやる気を与え、考え方を変えてもらうという内容でセミナーなどが開催されることがありますが、それと同時に、企業内で女性が活躍できる環境づくりを経営者や幹部が学び構築していくことが重要だと思いますので、経営者や経営幹部層むけのものがもっと必要かと思います。産業創造館でも経営者の企業セミナーをたくさん開催されていると思いますので、ぜひ「女性の活躍」というテーマでセミナーを開催していただけたらなと思っています。

**○加藤会長** どうもありがとうございました。

関連して、ものづくりや事業承継、あるいは中小企業の置かれている現状等、この点についてご意見を願います。

**○黒田委員** 事業承継に少し関連するかと思いますので、知的資産経営という、経済産業省が推奨している経営方法について発言させていただきます。具体的に申しますと、特許やノウハウなどいわゆる知的財産だけではなくて、組織や人材、ネットワークなどの企業が持っている強みとなる資産を知的資産と呼んでいます。具体的には、その会社の持つ強みとなる人材、技術、組織力、顧客とのネットワーク、ブランド等、目に見えない資産のことです。中小企業の経営者の頭の中には、知的資産が内在していると言われております。大企業の場合は、仕組みやシステムとしてきちんと確立されており、このように経営者の頭の中にある強みを見える化することが、大事と言われています。経済産業省は、そこに着目をして、知的資産経営報告書という形で見える化できるツールをすすめています。しました。そうすることによって、事業承継をする時に会社のいいところや知恵、工夫をうまく次に承継することができます。

しかし、先ほどのお話にもありましたように、そのタイミングがなかなか難しく、経営者自身が、今これをやりましょうと一歩前へ進む、踏み込むきっかけがないというところがあります。産業創造館では、「コンサル出前一丁」というコンサルタントの事業をされている中で、この知的資産経営について専門のコンサルタントを派遣されていると思います。しかし、それだけではこれをやってみようと思う企業は少ないかと思います。金融機関と共同して、知的資産経営報告書の中で企業を評価し融資をする試みをされている自治体もありますので、制度融資などに取り入れていただくのも一つのいい方法ではないかと思います。

知的資産経営報告書を企業が作成することを通じて、顧客へのアピールや金融機関の融資の際の判断材料、また人材確保する際に採用側としての会社のアピールにも使える部分があるかと思いますので、さらなる活用の検討をいただけるといいかと思います。以上です。

るといいかと思います。以上です。

**○加藤会長** ありがとうございます。

**○日根野委員** 日根野と申します。

中小企業と申しまして、一律に扱うことがかえって不平等な気がします。私は会計事務所が本業ですが、中小企業の中でもあまり努力をしないで、物が売れないと嘆いている方もいらっしゃいます。融資をしてはいけないような企業に対して、以前に緊急融資があり、結果ほとんどが焦げついたように思います。申し上げたいのは、意欲を持って経営している企業に対する施策と、そうではない企業に対する施策を一律にすることは、よくないかと思

います。小規模企業の場合、経理、総務、法律等を自前でやることはなかなか難しいため、既に施策があるかもしれませんが、土業の団体と市が連携し、手を差し伸べてもらえればと思います。それで利益を上げてもらい、税金をたくさん納めてもらえば、それが社会貢献だと思いますので、中小企業への支援は一律ではなく、色づけをはっきりした施策をしたほうが良いのではないかと思います。

**○加藤会長** ありがとうございます。

ある程度意欲があり、先を見通せる企業は勉強会等に行かれますが、そうではない企業もあり、そのような企業にはいつまでも支援が届かないことが考えられますが、その状況をよしとするのか。あるいは、そのような企業にも受け皿となるように、大阪商工会議所や金融機関等、様々な機関が連携する仕組みを作るのかということがあると思います。

この点についてご意見頂戴したいと思いますが、いかがでしょうか。

**○和田委員** 日根野委員のご発言は、私の専門においても非常に賛同できるご意見です。大阪市がこれから目指すべきビジョンを明確にするとすれば、いわゆる中小企業政策は、保護・救済・育成の大きく3つに分けることができます。

これまでの財政が豊かな時の中小企業対策は、日根野委員もおっしゃったように、各企業の努力等をあまり考慮せず補助金を出すような状況があったと思います。ようやく最近は、行政側も審査により企業努力を勘案して補助金等の配分を少し変えるようになっているとはいえ、私はまだ行政側は優しく甘いと思います。こんなに補助がされるのかと思うような企業も、結構見てきております。

いわゆる保護と救済から、育成という部分に大阪市はシフトしていく時期ではないかと思っています。

人件費など様々な面において、卸売業や繊維関係が海外と国際競争していくには限界が見えてきている中で、大阪市の強みを大胆にシフトするべきだと思います、今回の「中小企業の経営力強化の支援」に対する予算の中でも、「中小企業への資金支援」に最も多い約860億の予算がついていますが、25年度の決算から予算額は順次落ちていて、先ほどの工業研究所等他の戦略的な事業に予算が移っていったのかなと思います。しかし、そこで敷居の高さの話がありましたが、非常に難しい手続があって、利用しにくいという方々がでてくるというのはもったいないと思います。

例えば、産業創造館と大阪商工会議所とのシームレスな連携という部分においても、様々な強みをうまくコーディネートできる方が大阪には多くいらっしゃるので、大阪市の気質に

は救済、保護的な部分よりも育成という部分が合っていると思います。

そういう意味で、支援のあり方の検討といいますか、後継者承継のお話もありますが、本当に意欲のある方々への支援を大阪市がぜひ音頭をとって頑張っていたいただければと思います。

**○加藤会長** どちらかというと、只今のご意見の方向に市の施策はシフトしていて、既存のいわゆる事業承継をやっている方からは疑問に思われているところもあると思います。

先ほど卸売業の話が出ましたが、大阪市からいくと、戦略的なこれから成長する分野に、できれば予算を投入したいのだと思います。大阪市内にある卸売業者で、航空機産業のねじを提供するネットワークを組まれている企業があります。大阪で最も強い機械工具と言え、ねじは一個500万円くらいするものもあるなど非常にお金にはなります。しかし、様々な規制があり、アメリカの航空産業にねじを輸出しようとするとはぼでなくなる現状においても、様々な取組みを実施されています。このような取組は前向きな取組みの典型ですね。それと、大阪商工会議所さんが音頭をとっておられる、例えば、ライフや医療関係の分野で、中小企業のものづくりの事業者がたくさんいらっしゃる。ところが、医療関係でニーズがあるにもかかわらず、そこに自分たちの技術や製品がフィットしない場合があるので、間に入る人たちが目ききをしながら、コンソーシアムも作りながら、ものづくりに対して支援をしてやっていくというような取組があります。おそらく、大阪市の方もご存じだと思います。そのような新たな取組みをもっと発掘し、予算をつけたらいいのかどうか考える必要があります。後ほど、いろいろご紹介いただけるのかもしれませんが、今のところで、他に何か御意見はよろしいでしょうか。

**○宮城委員** 大阪商工会議所の宮城です。なかなか中小企業の支援は難しいところがあり、中小企業の新陳代謝論というものがあります。東京での議論は、ここでの議論よりもっと激しくて、赤字の中小企業は税を使うなどし、市場から撤退してもらおうほうがいいという考えをお持ちの方もおられます。ストレートに申し上げると、やる気のある企業は徹底して応援することは当然ですが、私は家族経営の企業でも事業を継続できれば雇用を維持していることになるので、それだけでも十分価値があると思っています。きちんと社会保険料も納めるのであれば企業は存在するだけで価値があります。ただそこに補助金を入れる必要はないと思っていますが、税金を使い市場から退出させるという考えは、私はやり過ぎかなと思います。

ただ、それをやっていると、全体的にバランスのとれた中小企業施策ではあるが、逆に大きく伸ばす力を持たない施策になるので、例えば、大阪市は起業に力を入れるのであれば、

今の目標値を10倍にしますということを大きく掲げる時代に入ってきたのかと思います。

あらゆることをうまくバランスを取りながらやるという中小企業施策では、もう人が動いてくれない時代になっていると思います。私ども大阪商工会議所も実は悩んでいる問題ではありますが、何を行うかについて、行政も含めて実施機関が大きく目標を掲げて、それで人をうまく動かしていくという、そういう施策をとる時代に入ったのかなと思います。

地方創生についても、各自治体がそのように進めようとしていると思います。前向きな企業を中心に支援していくという姿勢を、大阪市が方向性として大胆に掲げていくことが必要かなと思います。

**○高橋委員** 今のご発言について、金融機関の立場から申し上げますと、事業所を減らすということは地域の衰退につながりますので、何としても存続してもらいたいという強い思いを持っております。特に、創業支援などにおいては、金融機関も保証協会制度のようにリスクをとって、新しい企業を積極的に応援していきたいと思っています。

ただ、金融機関がそれぞれの企業の将来性を的確に評価することは、難しいと思います。難しいことではありますが、企業を育てるためには必要なことであり、そのため、現在、事業性評価において相当多数の項目を詳細に評価した上で、企業の事業性が評価できれば応援していこうという方針で取り組んでいます。同時に、例えば保証協会の創業支援の制度の中でも、保証割合を、金融機関が7割なら保証協会が3割分担するような制度があれば、もっとパワーアップした支援ができるのではないかと考えています。

現在は、政策金融公庫等とも提携しながら創業支援を進めておりますが、政策金融公庫の他にも、保証協会と金融機関が連携し、リスクについては金融機関がしっかり取り、一部は保証協会に負担していただくということであれば、応援できる案件もたくさんありますので、そのような施策もお願いしたいと思っています。

**○加藤会長** ありがとうございます。個々についての質問ではなく大きな方向性についての議論なので、どなたか、この段階でご回答があれば頂戴したいと思います

**○山田部長** 企業支援担当の山田です。まず、最初に小規模企業のお話がありましたので、その関係から申し上げますと、国では、とりわけ成長ということだけではなく事業の持続的発展を主眼に入れて、新たな小規模企業に照準をあてていると認識をしているところです。

確かに、ご意見をいただきましたとおり、小規模企業ほど売上や利益が減少している中で、産業創造館におきましては、実施に、創業後間もない小規模企業の利用が多数ございます。引き続き、中小企業の支援拠点として、産業創造館では個々の経営課題において、きめ細か

な支援ということに努めていきたいと思います。

もう一点、事業承継の関係で産業創造館の取組みをご紹介します。先ほど見ていただきました、「数字で見る大阪産業創造館2014」の2ページの下部に大阪の事業を承継するという項目があります。先ほどご意見をいただきました事業承継に取り組むタイミングの問題については、事業承継セミナーというものがあり、まさに早目の準備といったことを経営者、後継者ともに、ご準備いただくものでございます。

他にも、産業創造館では、M&Aや税セミナーの開催もしております。あるいは、民間で行われているような専門的な相談に至る前に、可能な限り親族による承継を目指し、中小企業の経営者、後継者の方が課題の整理をするという点を主眼に相談窓口を設けておりまして、事業承継コンシェルジュがお話をお伺いしながら、必要なアドバイスや講座について、サポートを行っております。

とりわけ女性のお話もあったかと思いますが、「女性後継者のための交流会」も行っており、女性の事業承継の特有の悩み等、同じ境遇の方々と情報共有のうえ、解決策を図っていただく、そういう取組みも行っているところでございます。

**○加藤会長** どうもありがとうございました。

小売業と卸売業は、大阪市内に占めている事業者としては非常に多いということで、角委員、何かご意見ありますでしょうか。

**○角委員** 商店街の場合は生業という感じの店舗が多く、経営方針が統一されている、客に対する対応が一本化されている、マニュアルがある等、そのような統一がされていないところが多く、家族だけでやっている企業が多くあります。経済センサス調査によると、高橋委員からのご意見があった、年商1億円以下のところで40%くらいの赤字が出ています。年商1億円はすごくて、5千万円でもすごい数字です。大阪市の小売業について、いわゆる「二八の法則」をあてはめると、大阪市の小売業の8割の店が2割を売っていて、2割の店が8割を売っていることになります。この計算でいきますと、8割の店が一店当たりの平均が年商3,570万円くらいとなり、その中でどれだけ儲けがでるかという話です。平均で3,570万円なので、当然その中には年商2,000万円の店もあれば1,000万円の店もあり、こちらでは1,000万円以下が多数あると計算しています。

もっとひどいのは、大阪市の場合は、1%の小売店がおそらく46%から47%売っているんですね。そうすると、一九の法則になるわけです。1割の店が9割売って、9割の店が1割売るとなってくると、平均年商が1,590万円となります。1,590万円を全部が利益だとしても、

1,590万円ですし、半分が利益としても800万円です。そこに、3、4人の従業員が携わっている。もともと商売というのは長い流れがあって、戦後に消費者の生活を守るために商売人を育成しないといけないということで、先ほどの保護から育成へという話にあったとおり、ずっと育成をしてもらってきて、1982年に成人になったわけです。この年が一番小売店も多かった。商売も年を取り、どのような育成の仕方をすればいいのかということについて、成長過程の育成なのか、それとも衰退過程の育成をしていくのか、これが問題だと思います。この辺をどうするかということは我々商店街にとって、非常に難しいと思います。やる気のあがる商店街・店、やる気のない商店街・店があり、これらをどのように対策していけばいいのか、非常に難しい問題です。特効薬はないですが、何とかしないといけないと思っています。

例えば、大阪の小売店も、店舗数がどんどん減っています。今、経済センサス調査では小売店の数は約2万7,000ですが、ピーク時の約半分になっています。問題は、店舗数が減っているにもかかわらず、売り場面積は増えているということであり、これは店舗が大型化しているからです。その大型化する過程の中で、一般の商店は淘汰されるが、それを放っておいてよいのかということです。家族の2、3人が家族経営で、何とか商売している店は結構あります。アメリカ等の考え方では、血を流してでも進めという考え方ですが、日本は割と温情があり、そこは大事にしないといけないと思います。

しかし、前回の中小企業対策審議会においてに、「商店街の果たす役目は終わったんじゃないか」という発言もありました。これは全て間違いではなく、あたっている部分もあります。けれども、現在、大阪市商店会総連盟では約1万400の商店があるが、現実にもがき苦しみながら頑張っています。補助金等で保護ということだけでなく構わないので、育成に協力してほしいと思います。育成の仕方について考えて、力を入れてほしいということです。

それ以外に、資料に「都市魅力の創造・発信による集客力の強化」とありますが、地域が大阪城、森ノ宮周辺、阿倍野、ミナミ、天王寺に限定されています。ほかの周辺地区が全然出てきていません。その辺は、自分達で努力する必要があるということであれば仕方ないですが、大阪市としても力を入れてほしいと思います。

例えば、30年前に弁天町を副都心にすると取り組んだものの、実現せず、そのまま放置されています。目標を決めてやるのであれば、もっと力を入れてほしいと思います。

それからもう一つ、この資料にある「プレミアム付商品券発行事業」の約19億円は、大阪市の出したお金ですか。

**○井谷課長** 全て国の交付金です。

**○角委員** 全て国の交付金ですね。他の事業に載っている金額も、国の交付金は全部載っているわけですか。

**○井谷課長** 大阪市が国からいただいて、それを支出しているものを掲載しています。

**○角委員** ありがとうございます。

**○加藤会長** ありがとうございます。では、吉木さんどうぞ。

**○吉木委員** 全く角委員のおっしゃっていることが骨身にしみております。私は、従業員15人ほどの会社を経営していますが、委員の皆様は勘違いされているところがあると思います。経営者は、どこでも必死になって従業員とともに頑張っている。そうでないところは、もうとっくにつぶれているはずです。本当に会社の経営がどんなものであるか、その苦しみをまず知らなくして、この議論はできないと私は実感しています。だから、皆様方、本当の実際の話をもっと勉強してほしいです。

それで、成長分野と言われますが、現実には、衰退していく分野が大変な課題なのです。社会のニーズと合っておらず衰退していつている分野、まさに我々のやっている繊維の卸売については大半が赤字です。3年前は1ドル80円でしたが、今は120円となり50%上がっています。更に原材料の綿花や羊毛の肥料の値段、海外の賃料等も上がっている。実際には、3、4年前には、例えば約800円で仕入れていたTシャツが今は約1,300円になっている。原価が高騰する中で売上は全然増えずに、原価の高騰も価格転嫁できるわけでもない。このような中で、皆どうしたらいいのかと、本当に悩みながら経営しておられます。我々、卸売の者は小売の分野にまで進出し、卸小売という分野もつくり、また、インターネットのショッピングモールでも販売し、卸・小売・ネット、ようやく3つの部門をつなぎ合わせて、何とかプラスマイナスゼロにもっていこうという努力をしています。私どものセンイシティ30社のうち、約20社がそのような状況になっています。

私は、もともと出身母体が大阪府の卸売連合会で、卸の団体が約90入っている団体ですが、そのうちの20団体近くが繊維業です。繊維の中規模の会社というのは、海外生産及びそのま海外現地販売ということをやっています。ところが、小規模の会社は、そのようなことはできません。そこで小規模と中規模の企業における卸の格差、戦略の違いが、まさに出てきているところです。ですから、小規模になると、卸だけでは無理なのでアンテナ店舗をつくったり、ネットでの販売をしています。そういうことで、既存の小売の売上を取っていると思いつつも、食べていくためには仕方がないというのが、現状です。

先ほど救済・育成という話がありましたが、この衰退を止めるためには、我々のような卸

売の連合会も、補助金での支援という形ではない施策を提案するので、もう少し予算をつけてほしいというような、提案型でいく必要があると思っている。そういう形が許されるのであれば、至急に幹部が集まって提案できると思うので、よろしくお願いいたします。

**○加藤会長** ありがとうございます。

そうですね。私も勉強不足の一人で申し訳ないです。国の施策をみると、小売業では、以前は大店法がありました。大店法により大型店が増え、中小の小売店・商店街に影響がでて問題となり、その調整のために大店法が改正され、2000年からは新しいスキームに変わって、まちづくり三法が出てきたわけです。その中で、中心市街地や商店街が位置づけられ、振興策がずっと打たれてきています。

大阪市の予算を見ますと、「地域商店街活性化推進事業」が2,100万円あり、これは新規事業で、まちづくりの観点から商店街に対する支援です。しかも、商店街を直接支援するのではなく、商店街をサポートするところにお金を使いますというサポートです。そういうスキームというか理念がないと、小売業に対して大阪市が突出して支援することも難しい。何よりも納税者に対してきちんと説明ができないといけないので、まちづくりという皆が合意できる方向で、支援されていると思います。

**○吉木委員** 実は、先月末に中小企業庁長官と元経済産業局長と話す機会がありましたが、今は、大店立地法といった規制は一切考えていないということでした。それどころか、大手のGMSですら店舗閉店に向かう中において、小規模な事業者に対しては、元気のあるところ、グループで具体的にやっていきたいというところに対して支援していくとのことでした。

**○境委員** 少し、後継者の立場から発言させていただきます。私は経営を始めてまだ8年で、リーマンショックの直後からやっているのですが、この間に見てきたことと言えば、地域の担い手は、3、4人ぐらいの小さな販売店が多く職場と住居が同じ敷地で、後継者がいない場合は、経営者がお亡くなりになったあとの廃業が増えてきました。これが進むと地域での十分なサービスが提供できなくなり、都心への一極集中が進み、やはり地域の雇用が減り衰退が加速すると思います。

このような中で、私たち卸売のすべきことは何かと考えると、連携して地域を守っていくことが重要と思っています。地域経済というのは、規模は小さくても、与える影響は大きいと思うのです。時代にともなう変革やコンプライアンス遵守していくためには、小規模でできかねる課題もあります。だから自社内だけでなく同業や地域で役割分担をしなおし、特化してサービスを展開しあうような連携が必要だと思います。

それは働き方を見直し女性活躍を推進することと同じだと思っているのですが、可能性を見つめなおし再編していく、こういったことも勉強する機会がなければわからない。地域や企業に推進し成功モデルをつくること、その支援で廃業に歯止めをかけることは急務だと思います。女性活躍は女性だけのためではなく、事業承継の可能性を広げるのにとってもとても大事なことだと思うので、集中したきめ細かい支援をしていただきたいと思います。

**○加藤会長** 関連してどなたかご意見があれば、お願いします。よろしいでしょうか。

地域の支援ということで言うと、例えば、「商店街の支援」についても、市全体でやるところと区がやるところと、徐々に分担されてきていると思います。地域の実情において商店街やものづくり企業の支援というものがありますが、少しこの辺をご説明していただきたいと思います。

**○記田部長** 産業振興部長の記田でございます。

先ほど、角委員から商店街の話があり、加藤会長からも、地域商業活性化推進事業の話が出てきました。私どもにおいても、商店街はやはり衰退していつているという現状認識を持っております。その中で、以前より商店の魅力活性化事業を行っておりますが、大きな成果はまだ上がっていない現状でございます。

そのような中、昨年度、商店街活性化において成果が挙げられている他都市に視察へ行き、そのような事例を踏まえ、今年度新たに、地域商業活性化推進事業を実施しております。

今年度は、活性化について、やる気はあるがやり方が分からないという商店街を中心に、専門家を派遣し活性化の取り組みを支援しており、市内の6地域の商店街に派遣しております。また、支援を進めるにあたっては、地域の団体や町内会、NPO等を巻き込んだ形で事業を推進していくことにより、地域で商店街を盛り上げていくという視点で事業を推進しております。地域に商店街を巻き込んだ事業として推進しているという点では、やる気のある企業に対して支援をしていくというような趣旨で実施しております。

**○角委員** 期待しています。

**○加藤会長** あと、角委員、私が以前から申し上げているように、商店街の組織の中に、ぜひ周辺の店の人も入れてください。

**○角委員** 過去にもやっていたんですよ。

**○加藤会長** 商店街の周辺には、今、若者のおしゃれなお店が出てきているんですよ。その層をぜひ組合の中に、メンバーとして入れるようにできれば非常がいいと思います。

**○角委員** 大型店舗対策として、ここ10年くらいは、商店街で、地方の物産を売ってもらっ

たり、新しい事業を起こしてもらおうということを、やっています。しかし、経験上、よほど地域全体で必死になって取り組まないと、なかなか活性化できないと思います。例えば、空き店舗に保育園を作るとか、ひとり暮らしの老人の宅配事業をそこで起こすというような案があるのですが、行政側が縦割りになっていて、横でなかなか連携ができていない。やはり、事業全体をトータルにプロデュースするようなNPO法人があつて、金融機関等の金融面の支援が連携するような形くらいのものがないと、成果を上げるのは難しいと思う。

そういう意味で、現状の予算配分では、若干パワー不足ではないかなと感じます。

**○加藤会長** ありがとうございます。

**○高橋部長** 企画部長の高橋でございます。

中小企業支援のあり方につきましては、平成13年に、中小企業指導法が、中小企業支援法に変わり、やる気のある中小企業を支援するようという動きに変わりました。

ただ、産業創造館では、経営相談に様々なケースの方が来られますので、状況によっては、一定のところで事業に見切りをつけたほうがいいですよというアドバイスを差し上げることもございます。一方、前向きな話としましては、事業継承や企業同士のネットワーク作りの事業等もやらせていただいております。例えば、事業継承しようとする人たちへ「あきんど塾」という講座を開き、毎年約30名程度で勉強していただき、卒業後もネットワークをつくって、異業種の方々とも情報交換しながら、交流していただいております。

それから、日根野委員が会長をされている大阪市産業経営協会につきましては、以前にあった中小企業指導センターに入っておられた企業さんの集まりで自主的に勉強会をしておられ、世界経済の勉強や、新入社員の教育なども、共同でされておられます。

産業創造館としても、経営相談をして終わるのではなくて、相談者がコンサルタントを気に入っていただける場合はそこにつなぐということや、その他の専門家につなぐための窓口機能もはたしております。

吉木委員がおっしゃられた従業員を抱えた苦労という点については、我々も全てを理解できているわけではございませんので、その点については、今後とも、ご指導をいただきたいと思っております。

**○加藤会長** ありがとうございます。次に武智委員いかがでしょうか。

**○武智会長代理** 中小企業、特に小売関係については、大変な現場を私も何度も見ており、地域で様々な活動をしております私としては、地域の中小企業や商店街の頑張りにより地域が成り立っていると考えております。次に、国際集客都市大阪という観点から、意見を述べ

たいと思いますがよろしいでしょうか。

**○加藤会長** それでは、国際集客都市ということで、ご発言いただきたいと思います。

**○武智会長代理** 現在、大阪では外国からの観光客が増加しており、大きなチャンスを迎えているのではないかと考えております。大阪には、歴史的な魅力、様々な施設、交通の利便性があります。円安などで旅費が安くなったこともあり、中国などからたくさんの観光客が来て、市民も様々な交流ができるようになりました。

経済で世界がつながっていき、交流が盛んになる中で、日本の魅力が見直されています。私の娘がやっているゲストハウスの例を申しますと、森之宮で広い日本庭園があるのですが、インターネットを通じて海外で人気で、食事なしの宿泊もいつも満杯です。また、そこで草間弥生の展覧会をやりましたが、大変に盛況でした。

関連して、私は賃貸業を営んでおりますが、今、空室がふえる環境にありますが、これを上手く活用するべきだと考えております。最近ニュースにもなっている民泊なども活用すれば、大阪はいつでも、宿泊施設がある状況となり、どんどん伸びていけると思います。私は、大阪はこれまで後手に回っていたと思うので、せっかくのチャンスを先手必勝の気持ちで、市民と行政とが一緒になることで、東京の一極集中に対抗できると思います。

また一方では、大阪は情報発信力が弱いという点において非常に残念であると思います。これからは行政と市民が一体となって、戦略的に大阪をPRしていく必要があると考えております。

**○加藤会長** ありがとうございます。

先ほど大阪商工会議所さんの宮城委員からもありましたが、大阪市内のホテルの稼働率が非常に高く、価格も上がっている。このようなことから、現在、民泊が提案されていたり、さきほどもオフィスのホテル転用に関する規制緩和措置についてのお話もありました。このあたりについて、担当部署のご意見はいかがでしょうか。

**○稲垣部長** 観光部長の稲垣と申します。

先ほどから宿泊の問題が出ておりますが、私どもも喫緊の課題という認識をしております。

現在も、市が持っている土地にホテル誘致をするなどの施策を実施しておりますが、おっしゃるように、まだまだ追いつかない状況にあります。

宮城委員がおっしゃられた、都市計画においてオフィスをホテルに転用ということは非常に良い方法だと思いますが、オフィスが建築基準法上の検査をされていないとホテルに転用できないということがあるようです。大阪においては、現状、この検査はほとんどされ

ていないようで、建築基準法の壁というのが大きな課題となっております。

都市計画上で緩和なり誘導については、個別のケースでは、いろいろと考えておりますが、おっしゃられるように、大阪市内一律で何か誘導施策ができないかということは、今後、検討していきたいと考えております。

それから、武智委員がおっしゃられた民泊については、現在、議会で旅館業法の特区に関する条例を審議中です。我々としては、特区ということより、旅館業法そのものが現状に適応する形になることがベストだと思っております。

#### ○武智会長代理

条例という形でも法律という形でも、少しでも集客力が上がればよいと思うので、条例も進めていただきたい。自治体としてもまちおこし的手段になると思う。

○加藤会長 角委員もおっしゃれましたが、大阪市内では、外国人観光客は道頓堀などには多くの方が来られますが、市内の商店街にはなかなか行かないという現状があります。

先日、大阪商工会議所で研究会があったのですが、そこでは、外国人に対する大阪市内の町歩きツアーのようなものを、なんとかして周辺の商店街まで誘導できないかということを議論しています。また、民泊については、例えば、商店街の近く等に空きスペースがあれば、そこを民泊のようにしてもらい、そこで、商店街も協力し、観光客にもてなしができないかということも議論していました。

現状では、観光客は市内の特定の地域に集中してしまっているので、それを市域全体に広げていく方法については、考えていただきたいと思います。

まだご発言いただいていない出野委員と中井委員お願いいたします。

#### ○出野委員 関西経済連合会の出野でございます。

今のインバウンドの話にも共通しますが、一つの地域に徹底的に集中してやることと、地域の垣根、枠を超えてやることは共存するのではないかと思います。

インバウンド観光で申しますと、私どもも関西全体で、海外から来られた方がWi-Fiを無料で使えるようなインフラ整備や、一つのチケットで様々な電車を乗り継げるようなことができないか等、広域観光という視点で関西広域連合と一緒に取組みを始めています。

それぞれの地域で取組むことが基本だと思いますが、広域観光という視点で進めていくことで、関西全体の集客力が高まり、それが大阪市にも還元されていくことになると思います。

そのような意味で、市が主体ではあるかと思いますが、視点をもう少し広げていただき、連携という視点でもやるべきことがあるのではないかと思います。

これは、事業化支援の部分についても同じように感じています。本日説明いただいた中で、うめきたのイノベーションハブについては、非常にコーディネート力があると思っています。

私どもも、けいはんな学研都市のベンチャー企業にうめきたのイノベーションハブを紹介させていただきますが、うめきたは交通も便利であり歓迎されていると思います。

そう考えますと、けいはんな、医療産業都市の神戸、産業技術総合研究所等、関西には様々な研究機関があるので、そのような機関とネットワークを構築し連携を図ることによって、うめきたのコアとしてのイノベーションハブの競争力が高まると思いますので、地域でやることに合わせて、広域で連携を図るという視点を持って取り組むべきではないかと感じております。以上です。

**○加藤会長** ありがとうございます。では、中井委員よろしく願いいたします。

**○中井委員** 唯一の労働組合から選出の委員であることから、労働者側視点にたった発言をさせていただきます。先ほど保護・救済と育成という企業支援の議論がありましたが、双方を住み分けするような形で、制度として維持していただきたいと思います。

私が所属しますJAMの事例を申し上げたいと思います。2008年の9月に発生したリーマンブラザーズの破綻による不況により、特に製造業は大変な状況になりました。また、それ以前の不況では、2000年初頭のITバブルの崩壊がありました。この2つの不況の失業者数を比べると、実は、ITバブル崩壊時の失業者数の方が約5倍も多くなっています。鉱工業生産指数やGDPの落ち込みを比べますと、はるかにリーマンブラザーズ破綻時が大きかったのですが、失業者数、倒産件数においては違っております。この要因としては、雇用調整助成金という国の制度の受給要件が緩和されたこと。製造業への人材派遣が解禁されたことが挙げられますが、特に雇用調整助成金の支給緩和が大きかったと思います。

また、大阪においては、以前、信用保証協会は2つあったが、これらが有効に機能したことで元気になった企業も数多くあります。そのような観点からすると、信用保証協会に関する予算について、これを充実するような形で、強化していただければと思います。苦しい時に支援していただけたら、企業はまたすぐに元気になってきます。そのような点についても、お願いしたいと思います。

**○加藤会長** ありがとうございます。最後に、何かご発言がありましたらどうぞ。よろしいでしょうか。それでは、最後に井上局長からよろしく願いいたします。

**○井上局長** 本日は、大変お忙しい中お集まりをいただき、大変活発なご意見を頂戴いたしましたことを、厚く御礼申し上げます。

中小企業支援、地域の活性化、大阪市の都市魅力を高め国際都市として成長する等、集約的な言葉でまとめてしまうと、このようなメッセージになります。一方で、労働者の方々も含めて小規模企業、中小企業の皆様の実態については、委員の皆様方からもご意見をいただいたように、大変難しい状況であると認識しております。

初めに、宮城委員から本市と大阪商工会議所は基本的な方向性は一つになっているという、大変ありがたいご指摘をいただきました。我々も創業支援に力を入れておりまして、1社でも多く事業を起こし、成長していただき、地域の活性化につながることを目指して、取り組んでおります。ただ、小規模企業に対する支援は、逼迫している行政の税財源の中でできる支援というのは限られてくるかと思いますので、地域を支えていらっしゃる様々な団体や企業、金融機関の皆様と連携をさせていただき、できればオール大阪という形での支援体制をつくらせていただきたいと思います。

そして、女性の活躍については、現在、市長をトップとしたプロジェクトを立ち上げており、他局とも連携をしながら、幅広く取り組んでまいります。また、先日開催されました、大阪市まち・ひと・しごと創生会議の際に、高橋委員から、コミュニティビジネスに対する支援も一つのモデルとしてあるのではないかという提言をいただきましたが、我々もいろいろと勉強させていただいているところですので、引き続きご指導いただきたいと思います。

そして、国際化については、武智委員にご提言いただきましたように、我々も千載一遇のチャンスであり、この機会を逃しては大阪の成長はないと思っております。外国人が来日されることによって大阪の魅力は高まり、さらに、国内の皆様がたくさんいらっしゃるという実態がございます。

大阪の魅力を生かして、観光業や様々なサービス業の活性化に少しずつ波及し、さらに小売業や卸売業の皆様が再び元気になっていただくような施策を展開してまいりたいと思いますので、引き続き、この場に限らず、ご意見を頂戴できればと思っております。

本日は、長い時間どうもありがとうございました。

**○司会** 長時間に渡りまして、ご審議ありがとうございました。

**○加藤会長** それでは、これもちまして本日の審議会を終了いたします。お忙しい中ご審議を賜りありがとうございました。

閉 会 午後0時02分