

第 1 0 2 回大阪市中小企業対策審議会

日時：令和 4 年 1 0 月 2 4 日

開会 午後 3 時 0 0 分

○道井課長代理　それでは、皆様、大変お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただいまから第 1 0 2 回大阪市中小企業対策審議会を開催いたします。

皆様、本日はお忙しい中、御出席をいただき、誠にありがとうございます。私は、本日、司会を務めさせていただきます、経済戦略局産業振興部地域経済戦略担当課長代理の道井でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

初めに、本日は省エネルギー行動の推進のため、「エコスタイル」の軽装とさせていただきます。御理解いただきますよう、よろしくお願いいたします。また、本審議会は、本市「審議会等の設置及び運営に関する指針」に基づき、公開となっておりますので、よろしくお願いいたします。

なお、審議会終了は午後 5 時を予定しております。円滑な議事進行に御協力をいただきますよう、よろしくお願いいたします。

それでは、開会に当たりまして、経済戦略局長の岡本より御挨拶申し上げます。

○岡本局長　第 1 0 2 回大阪市中小企業対策審議会の開催に当たりまして、御挨拶申し上げます。

委員の皆様方におかれましては、平素から本市経済行政をはじめ、市政の推進に格別の御理解、御協力を賜りまして、厚くお礼申し上げます。

新型コロナウイルス感染症に加えて、国際情勢の変化に伴う原油価格の高騰や物価の高騰が、市民生活のみならず社会経済など多方面にわたって影響を及ぼしておりまして、社会経済活動の制限緩和などにより景気は持ち直しの動きが見られるものの、市内事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況にあると認識しております。

このような状況の克服に向けまして、本市におきましては、大阪の再生、成長に向けた新戦略や地域経済成長プラン等に基づき、経営基盤の強化や成長への挑戦を支える取組を推進しているところでございます。具体には、中小企業などの事業継続を下支えする取組を進めつつ、市内の消費、需要の喚起策として、対象店舗や施設でのお買物やサービスに使える商品券での需要喚起策、大阪市プレミアム付商品券というのを発行いたしました。これはもう飲食店以外の、いわゆる大阪市内の店舗の売上げが落ちているということで募集したものでございますが、おかげさまで非常に関心を集めたところで、ちょうど物価高というのが重なって、当初 1 7 6 万口を募集いたしましたので、これが店舗に行きますと 2 3 0 億円消費するということでしたが、約 2 9 5 万口という倍に近い申込みがありました。2 9 5 万口ですと 4 0 0 億円が市内店舗に落ちる計算になりますが、それだけの効果がありましたので、我々、追加予算を現在要求しておりまして、全口当選で 4 0 0 億円の経済効果を得る施策を打とうということで準備を進めております。

観光需要喚起策としましても、府内旅行者に対し観光施設で利用可能なクーポン券を配付する「大阪いらっしやいキャンペーン 2 0 2 2」、全国から大阪に観光客を呼び込むため、あるいは各種イベントを実施する「大阪来てな！キャンペーン」などに取り組んでおります。

昨日まで「大阪城夢祭」というものも開催しておりましたが、総じてホテルの、いわゆる宿泊率も、全国もそうですが、大阪でもようやく上がってまいりました。

イノベーション分野では、世界に羽ばたくスタートアップの創出の支援として5Gを活用した新たな製品・サービスの創出や、カーボンニュートラル等、新技術ビジネスなどの取組、また、空飛ぶクルマにつきましても、2025年大阪・関西万博での商用運行実現というものを目指しまして、国や大阪府、それから博覧会協会と連携し、実証実験支援の取組を開始しております。

そして、大阪経済の飛躍のチャンスでもあります2025年大阪・関西万博に向けまして、大阪府・大阪市の全庁的な組織である2025年大阪・関西万博推進本部を設置いたしまして、国や大阪府、2025年日本国際博覧会協会と連携しながら、着実に開催準備を進めております。一方、国におきましても、昨年12月に策定した2025年大阪・関西万博アクションプランVer.1というものを本年6月に改訂するなど、万博のコンセプトである未来社会の実験場の具体化に向けた取組が進められております。

本日は限られた時間でございますが、現在の本市の中小企業支援に係る取組内容、そして、令和5年度に本市が目指すべき中小企業支援施策の方向性などにつきまして、中小企業の最前線の視点や専門的な見地から忌憚のない意見、御提案を賜りたく存じます。何とぞよろしく申し上げます。

○道井課長代理 ありがとうございました。

それでは、初めに、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。資料を御覧ください。まず、1枚目ですね、一番上の資料、本日の次第、その下に2枚目と3枚目として、委員の皆様及び本市関係者の名簿、その下、4枚目が配席表を御用意しております。続きまして、資料1といたしまして、本日の議題。資料2といたしまして、地域経済成長プラン。資料3といたしまして、地域経済成長プラン関連（ウィズコロナにおける取組について）。続いて、資料4といたしまして、地域経済成長プランに基づく取組状況について。続いて、資料5といたしまして、地域経済成長プランにかかる数値目標・指標について。資料6といたしまして、令和5年度中小企業支援施策の方向性について。資料7といたしまして、参考資料集。加えて、参考資料といたしまして、地域経済成長プランの概要版という1枚物をお配りしております。加えまして、本日は、後ほど御紹介させていただきます大阪市商店会総連盟理事長の千田委員より配付資料がございますので、併せてお配りしております。合計7種類御用意しているのですが、カラーコピーの中央区まち魅力アップ推進事業というのが1部、あともう一つ、カラーコピーで、道頓堀リバーフェスティバルの資料です。そして、あと5種類で、チラシとリーフレットをお配りしております。道具屋筋商店街のリーフレット、カラーのですね。地球の歩き方の大阪商店街の歩き方という冊子、あと、A4サイズのチラシを3点ですね。道頓堀の川面舞台2022という分と、大阪ジャズフェス、OSAKAKIDSダンス・スマイルフェスティバル2022というカラーのチラシを3点御用意しております。配付資料に不足などはございませんでしょうか。ありがとうございます。

それでは、本日御出席いただいております委員の皆様を御紹介させていただきます。委員

の皆様方から見て左側、こちら前方側より御着席順にお名前のみ御紹介申し上げます。

このたび新たに御就任いただいております井畑委員でございます。

○井畑委員　　よろしくお願いいたします。

○道井課長代理　岡田委員でございます。

○岡田委員　　岡田でございます。よろしくお願います。

○道井課長代理　このたび新たに御就任いただいております小関委員でございます。

○小関委員　　よろしくお願います。

○道井課長代理　このたび新たに御就任いただいております北野委員でございます。

○北野委員　　北野でございます。よろしくお願います。

○道井課長代理　このたび新たに御就任いただいております清水委員でございます。

○清水（苗）委員　清水でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○道井課長代理　加藤委員でございます。

○加藤委員　　加藤です。どうぞよろしくお願います。

○道井課長代理　千田委員でございます。

○千田委員　　千田でございます。よろしくお願いいたします。

○道井課長代理　武智委員でございます。

○武智委員　　武智でございます。よろしくお願いいたします。

○道井課長代理　谷村委員でございます。

○谷村委員　　谷村でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○道井課長代理　長町委員でございます。

○長町委員　　長町でございます。よろしくお願いいたします。

○道井課長代理　野島委員でございます。

○野島委員　　野島でございます。よろしくお願いいたします。

○道井課長代理　このたび新たに御就任いただいております林委員でございます。

○林委員　　林真智子です。どうぞよろしくお願います。

○道井課長代理　本多委員でございます。

○本多委員　　本多です。どうぞよろしくお願います。

○道井課長代理　宮城委員でございます。

○宮城委員　　宮城でございます。よろしくお願います。

○道井課長代理　このたび新たに御就任いただいております村橋委員でございます。

○村橋委員　　村橋です。よろしくお願います。

○道井課長代理　吉木委員でございます。

○吉木委員　　どうぞよろしくお願いいたします。

○道井課長代理　以上、本日は16名の皆様に御出席をいただいております。なお、JAM大阪の清水隆生委員におかれましては、本日御都合により御欠席となっております。

続きまして、本市側の出席者を紹介させていただきます。

改めまして、経済戦略局長の岡本でございます。

○岡本局長　　よろしくお願ひ申し上げます。

○道井課長代理 理事の中小路でございます。

○中小路理事 中小路です。どうぞよろしくお願いいたします。

○道井課長代理 同じく理事の藤巻でございます。

○藤巻理事 藤巻です。どうぞよろしくお願いいたします。

○道井課長代理 また、経済戦略局の各担当部長、課長等も出席しておりますが、名簿及び配席表に記載しておりますので、御紹介は省略させていただきます。

また、地域経済成長プランは、2025年大阪・関西万博と関わりが深いことから、万博推進局からも出席いただいております。

万博推進局総務企画部長の小林でございます。

○小林部長 小林でございます。よろしくお願いいたします。

○道井課長代理 それでは、今年度が委員の改選後初めての審議会となりますので、まず、会長を御選任いただきたいと存じます。本審議会規則第3条におきまして、会長は「委員の互選による」ことになっておりますので、どなたか御推薦をいただけますでしょうか。

よろしくお願いいたします。

吉木委員長。

○吉木委員 加藤先生にそのまま引き続きお願いしたいと思っておりますけど、加藤先生のほうでよろしいでしょうか。お願いいたします。

○道井課長代理 ありがとうございます。今、吉木委員より加藤委員を会長にという御推挙の声がございますが、皆様、いかがでございましょうか。

(異議なしの声あり)

○道井課長代理 ありがとうございます。皆様御異議なしということですので、加藤委員が会長に選任されました。

それでは、これからの議事進行につきましては、本審議会規則により、議事進行を加藤会長にお願いいたします。

会長、どうぞよろしくお願いいたします。

○加藤会長 御指名ですので、謹んでお引き受けしたいと思います。どこかの国の、近くの国の老害にならないよう、ちょっとしばらく続けているものですから、あんまり長く続くことによって老害にならないように気をつけたいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

会長の場合はなかなか発言の御指名をいただけないので、この御挨拶を兼ねまして少し発言させていただきたいというふうに思います。

私の勤務する大阪商業大学のある東大阪市は、現在、「舞いあがれ！」ですね、NHKの朝の番組の「舞いあがれ！」で舞い上がっているといいますか、ちょっと非常にものづくりの町が舞台になっているということもありまして、大変元気づいております。それを含めて少し、万博についていいですか、大阪・関西万博に関わる取組について御紹介したいというふうに思います。

「舞いあがれ！」との関連だと思うのですが、先週の土曜日ですかね、昼に「探検ファクトリー」という中川家が案内する番組がありまして、そこで紹介されたのが盛光SC

M、照明器具を作っている草場さんというところの会社なのです。この草場さんなのですが、いろんな取組をされていて、「こーばへ行こう！」というのを5年ぐらい続けていらっしやいます。「こーばへ行こう！」っていうのは、もともとちょっと失礼な言い方になるのですが、工場というと迷惑施設だと、ということで、東大阪の場合には住工が混在しています。工場がなくなると、住宅地になってしまうと。そうすると後から入ってきた方が、隣は何をしているのだと、夜遅くまでうるさいなと言って、どうも市役所に電話がかかってくるらしいと。そういうことですね、そういう問題を少しでも緩和したいということで近畿大学の先生に相談したところ、いわゆるオープンファクトリーをしたらどうかと。工場が何をしているか分からないからこそ非常にいろんな問題になると。もしその工場が世界的にもすばらしい商品をつくっていたりとか、どんな人が例えば物をつくっているかっていうのが分かれば、そういう問題っていうのはある程度緩和されるのじゃないかというところから実は出発したのです。

ということで、今年5年を迎えまして、昨年が約3,000人ぐらい。目指すは6万人ですかね。新潟の燕三条がどうも同じようなことをしてしまっていて、6万人ぐらい来てるらしいです。非常に夢は大きく持ってらっしゃるのですけれども、その方は、「こーばへ行こう！」ということで、いろいろやられているうちに、あることに気づかれるのです。それは何かっていうと、例えば子どもたちがたくさん来ます。その子どもたちに工場の方がどんなことをしているのか、どんな商品をつくっているのかを一生懸命説明しようとするのですよね。どうやったらうまく説明できるのかと、今度来てくれるときはやっぱりきれいな工場がいいなということで、極めて自発的にいろんな取組をされている。ふだんであればいろいろ上司から言われなければならないような人が、自ら進んでいろんなことをやってきた。これ、考えてみると人材教育になっているなあと。しかも、子どもたちに仕事の楽しみっていうのですかね、これも伝えることによって、将来的には人材の確保にも実はつながっているのじゃないかというようなことを気づき始めるのです。「こーばへ行こう！」でかなりの周辺の方が来られているのです。せっかく人が来られているので、工場を見学するだけじゃなくて、周辺の飲食店、この方にマルシェという形で一緒に参画してもらったらどうということで、どうもキムチ屋さんと呼んだら、朝の10時から2時か3時ぐらいでもう数万円ですね。もう売り切れになって、数万円ぐらい売り切れるぐらい非常に盛況であったと。

この方、コロナのときも周辺の飲食店が大変な状況になるということで、例えば昼食を飲食店からケータリングして、それで地域を支えるようなこともされる方なのです。日頃から地域の活性化は工業と商業、これは両輪だというふうに私、言っているものですから、草場さんに、加藤先生、ちょっと手伝ってよと言われて、実は「こーばへ行こう！」を手伝うようになりました。学生たちが、先ほど申し上げたような周辺の飲食店あるいは商売をされている方で、マルシェに参加してもらえないかということをあっせんして、それで、めでたく出店してもらおうと。出店に当たっては情報発信もゼミがやろうというようなことで、実は今やっている最中です。

それがどんなふうに万博につながるのかというような疑問をお持ちになられるかと思うのですが、実は2日間やっているのですけれども、金曜日は当初の予定では東京のクリ

エイターとかデザイナーに来ていただいて商談をしようと。つまり、土曜日は周辺の人に来てもらって、オープンファクトリーでどんな工場なのかっていうことを見てもらおうと。その前日の金曜日については、要するにビジネスだということで、今はあまり来てないのですけども、ゆくゆくはそういう形でビジネスにつなげていこうと。

ものづくりの町、東大阪なのですけども、どうも下請が多くて、そこから脱皮したいと。そもそもそのオープンファクトリーというのが下請だとなかなかできないと。というのは、例えば試作品をつくっているということになると、そのシークレットな試作品を部外者が工場に入ってきて、例えばそれを公にするっていうことは本当はできないのだと。だから、ある意味で、下請から脱皮して自立する、自分で商品をつくっていくと。こういうような意気込みの中で、このオープンファクトリーっていうのは出来上がってきていると、こういうことなのですね。

先ほど申し上げたように、外から、あるいは地域の人、それから、外からお客さんが入ってくるといことで地域を活性化するというのが、後ほど千田委員から御紹介いただくと思うのですが、大阪府内でも、「ええやん！大阪商店街」といことで、今、地域魅力をどんどん創出して、それを情報発信していく。万博のときに、おいでいただいた観光客の方にぜひ回っていただきたい。できることであれば金を落としていただきたいというようなことを一生懸命取り組んでいるといことで、先日、実は大阪・関西万博で、もう1泊あるいはインバウンドといのか、外から来られた方に2泊していただくと、経済効果としては、要するに3,900億円、これが上がるのじゃないかといことで、万博に私たちがやっている取組が関係するのかなとちょっと思っていたのですが、こういう形で客観的なデータを出していただくと、我が意を得たりといのか、効果があるのだなといことを実感しているような次第です。インバウンドは、大阪はそれによって非常に地域が活性化したといこともありまして、ちょっと依存し過ぎて、その後大変なことになったわけですが、あつものに懲りてなますを吹くといようなことがないようにしなければいけないのじゃないかなといふふうに思います。

この委員会では、いろんな問題もありますけれども、専門的な立場から、大所高所からいろんな御意見を得まして、大阪地域、大阪経済の再生、それから成長に向けて皆で考えていきたいという場にしたいと思いますので、御協力のほうよろしくお願ひしたいと思います。

それでは、まず、審議会規則によりまして、会長代理を指名させていただきたいといふふうに思います。

武智委員にお願ひしたいと思いますけれども、武智委員も私と同じように、同じぐらい長期にわたりまして会長代理を務めていただきまして、本当に心強く思っております。しかも、武智委員の場合は、ものづくり関連企業が多数加入している大阪市工業会連合会の名誉会長ですので、そのお立場からいろんな施策に関する御発言をいただけるのではないかといふふうに思います。引き続き会長代理をお願ひしたいと思いますけれども、武智委員、いかがでしょうか。

○武智委員　いや、本当に光栄だと思います。今、会長がいろいろと報告されたように、私ども今、時代の先取りをどうしたらいいかといふふうに考えまして、港区には非常にそう

いう点が感じがたくなりまして、水陸両用のものを港にいたり、それから、近くは航空母艦を港から拝見してもらうということで、来月の20日に飛行機載せたまま天保山桟橋に来てもらうとか、新しい時代にどう我々が関心を持ち挑戦できるかということと、もう一つは、港区も非常にいろいろな点でまちづくりをいろんな形で御協力願って、いろんなことに取り組んでおります。そういう点もまたいろいろ見てもらって、いろんな点で今新しい時代に向かって闘いを進めておりますが、私は何と申しましても勉強不足でございますので、御迷惑かけることもあると思いますけれど、一生懸命こういう問題にも取り組んでいきまして、大阪の経済が本当の意味で新しい時代を戦略的に、この名のとおり、経済戦略局という名前のおとりアイデアを出していただいて、また我々もいろんなことを戦略的に考えて、時代の先取りを勉強していくというような考えでおりますので、よろしくまた教えてもらって、お勉強させていただきますので、御協力のほどよろしくお願い申し上げます。ありがとうございます。

○加藤会長 心強い御挨拶をいただきまして、それでは、よろしくお願いいたします。

早速、では、審議に入りたいと思います。

本日審議する内容は、地域経済成長プランに基づいた取組内容についてと、令和5年度に向けた中小企業支援施策の方向性についてということです。

それでは、経済戦略局から説明をお願いしたいと思います。

○森田課長 経済戦略局地域経済戦略担当課長の森田でございます。私から、お配りの資料に基づき御説明申し上げますので、よろしくお願いいたします。

資料1、本日の議題を御覧ください。本日の審議会における議題の1つ目は、地域経済成長プランに基づいた取組内容についてでございます。プランに基づく施策・事業の取組状況に関する評価や改善点などにつきまして、多方面から御意見を賜ることができればと考えております。

2点目は、令和5年度に向けた中小企業支援施策の方向性についてでございます。来年度当局において推進いたします支援施策の方向性につきまして、新たな視点や不足している点などにつきまして、委員の皆様の御意見を賜ることができればと考えております。

まず、議題の1点目でございます。資料2といたしまして、地域経済成長プラン本文を添付いたしております。資料2の12ページを御覧ください。本プランでは、3つの戦略、戦略Ⅰ、経済へダイナミズムをもたらす中小企業の振興、戦略Ⅱ、イノベーションが次々と生まれる好循環づくり、戦略Ⅲ、交流人口・関連マーケットの拡大によるビジネスチャンスの創出及び横断的な重点課題を2025年大阪・関西万博を契機とした地域経済活力の向上と定めまして、その実現に向けた取組を実施しているところでございます。また、資料3でございます。こちらには、2021年3月にコロナ感染症拡大を受けまして、ウィズコロナにおける取組を取りまとめましてプランに追記いたしておりますので、その内容を添付いたしております。裏面にその内容を記載しております。

それでは、プランに基づく具体的な取組内容を戦略重点課題ごとに取りまとめ、御説明させていただきますので、すみません、急ぎで申し訳ございません、資料4を御覧ください。資料4、地域経済成長プランに基づく取組状況についてでございます。

まず、3ページを御覧ください。戦略Ⅰ、経済へダイナミズムをもたらす中小企業の振興の方向性の①、前向きに努力する中小企業に対する支援といたしましては、各種企業支援の拠点となる大阪産業創造館での事業運営者である大阪産業局につきましては、昨年度より本市からの運営予算を交付金として一括交付することで、より機動的、弾力的な事業実施が可能となったところです。そのような事業執行体制の下、1番、経営課題の解決に向けた総合的支援につきましては、取組実績に記載のとおり、中小企業の経営力強化に向けたコンサルティング、セミナーやマッチングイベントなどを実施いたしまして、その各種支援サービスの利用者満足度は約94%となっているところでございます。また、今年度からは、ビジネスチャンスをつかみたいと頑張る大阪市内中小企業の大規模展示会、各種イベント等への出店をサポートいたします「O-T E X 2 0 2 5 -大阪ビジネスチャンス獲得プロジェクト」を実施いたしまして、市内企業の万博を契機としたビジネスチャンス獲得促進を図っているところでございます。同じページ3番、一番下でございます。技術課題の解決や新技術の開発、技術力の強化に向けましては、大阪産業技術研究所におきまして、技術相談や産学官連携による研究開発プロジェクト等の組成・推進支援を実施しております。

1ページめくっていただきまして、4ページ中段を御覧ください。4番、事業承継の円滑化に向けましては、大阪産業創造館におきまして、事業承継に係るセミナー、ビジネススクールの開催などの支援を実施しております。企業における人手不足への支援という点では、5番でございます。人材の確保・育成の視点で、大企業から中小、ベンチャー企業への人材の流動化の促進に向けた事業を実施するとともに、5ページの6番、女性やシニア世代、外国人材等の多様な人材の活躍促進に向けましては、講座やセミナー、交流会などの実施を通じて、多様な人材を生かす組織づくりなどを推進しております。また、外国人材の活躍促進に向けましては、今年度、大阪産業局を事務局とした大阪外国人材採用支援センターを開設いたしました。外国人材と中小企業のマッチングに係る支援などを実施しているところでございます。

6ページ中段を御覧ください。事業継続力の強化に向けましては、大阪商工会議所様と共同で策定いたしました事業継続力強化支援計画に基づきまして、事業継続計画（BCP）に関するセミナー等の開催、専門家の相談や派遣、指導等を行うことで災害対応力を高め、中小企業における経営の強靱化、事業活動の継続を図っているところでございます。

7ページを御覧ください。10番、中小企業の魅力発信や理解促進に向けましては、7月20日の中小企業の日に合わせて、市内の皆様に向け、中小企業の理解を深めるための情報発信の取組を実施しております。

方向性の②、地域特性に応じた商店街・ものづくり企業等への支援につきましては、11番、商店街、問屋街等の活性化に向け、共同施設の整備等を支援するハード事業や、ふるさと寄附金制度を活用した商店街や個店の魅力発信に取り組んできたほか、あきない伝道師による支援といたしまして、商店街団体等に対する専門家の派遣を実施しているところでございます。

8ページを御覧ください。12番、ものづくり企業集積の活性化といたしましては、優れた技術者としてテクノマスターに認定されました方々による技能の伝承や将来のものづくり

を担う人材の育成、高度な技術を有する中小企業の魅力発信等を実施いたします。

続いて、9ページを御覧ください。戦略Ⅱ、イノベーションが次々と生まれる好循環づくりの方向性①、イノベーション創出や創業の支援につきましては、大阪イノベーションハブにおきまして、グローバルビジネスの創出に向けた各種支援プログラムを実施し、スタートアップ企業の事業拡大、成長加速を支援しております。

また、15番、スタートアップ企業の創出・成長に向けましては、令和2年7月にスタートアップ・エコシステムグローバル拠点都市に大阪市が選定されたことを受けまして、官民一体となって取組を推進しているところでございます。また、万博に向けて、カーボンニュートラル等新技術ビジネスの創出を目指し、新技術を活用したビジネス創出の成長支援の仕組みの構築に取り組んでいます。

続いて、10ページを御覧ください。17番、創業の支援といたしましては、大阪産業創造館においてセミナーや交流会を実施するとともに、外国人起業家に向けては外国人起業促進支援窓口を設置し、在留資格の認定申請や起業準備活動を支援しております。

続いて、11ページを御覧ください。方向性②、新事業創出や成長分野への参入、海外ビジネス展開等へのチャレンジ支援といたしまして、19番に記載のとおり、大阪産業創造館にて、成長性が期待されるプロジェクトに対して市場投入から販路拡大まで伴走支援し、成長分野への参入促進や事業化を支援、リーディング企業の創出・育成を図っているところでございます。

続いて、12ページを御覧ください。20番に記載のとおり、先輩起業家によるアドバイスや技術支援を通じ、IoTやロボットテクノロジー等、先端技術を活用した新たなビジネスの創出・成長を推進するとともに、実証実験のコーディネート、実証フィールドとしての公共空間・商業施設等の提供を実施しております。加えまして、令和2年10月には、5Gの技術やビジネスをサポートする拠点として、5G X LAB OSAKAがATCにオープンいたしました。5G環境での開発、検証を行える施設の貸出しやビジネスサポートを通じ、関連ビジネスの創出を支援しております。また、令和3年度からは5Gビジネス創出プロジェクトとして、セミナー・研究会やビジネスアイデアコンテスト、マッチングプログラム、ビジネス開発補助金を実施するとともに、令和4年度からは業務効率化や生産性向上などに資する新しい製品やサービスを試行的に導入する経費の一部を補助する5G導入トライアル補助金を実施しているところでございます。

続いて、13ページを御覧ください。22、海外ビジネスの展開に向けた支援といたしましては、ワンストップ窓口の整備、専門家によるコンサルティングを実施するほか、コロナ禍においてもオンライン海外商談会等を開催してまいったところでございます。

続いて、14ページ、方向性③、イノベーションを生み出すビジネス環境整備につきましては、23番、特区制度等を活用した大阪の魅力を生かした取組の推進や企業等の進出支援を実施しております。26番、大阪への企業等の進出、立地の促進といたしましては、検討企業へのサポートや国際戦略総合特区における税優遇インセンティブを実施しております。

続いて、15ページを御覧ください。27番、国際金融都市の実現に向けました官民一体の推進委員会におきまして、大阪の強みや課題の調査・分析、海外事業者等を大阪に呼び込

むための効果的な施策の具体化を図り、独自の個性、機能を持つ国際金融都市の実現に向けて取り組んでおります。

続きまして、16ページを御覧ください。戦略Ⅲ、交流人口・関連マーケットの拡大によるビジネスチャンスの創出の方向性①、戦略的なMICE誘致に向けた取組といたしましては、大阪でのMICE開催を促進するために、大阪府と共同で府内施設を主会場としたオンライン併用型MICEの開催費用を助成するとともに、中小企業への商談機会の提供に向けては、31番、新規展示会の誘致を目的とした展示会主催者への助成を実施しております。

続きまして、17ページを御覧ください。方向性②、観光地域まちづくりの推進といたしましては、大阪版DMOである大阪観光局が中心となって、32番、観光マーケティング機能の強化や観光プロモーション等に取り組むほか、安全安心の観点から、中段に記載しておりますとおり、自然災害時等に必要とされる情報を速やかに発信する仕組みを構築し、関連機関との連携の下、情報発信の充実を図っております。

続きまして、18ページを御覧ください。33、世界第一級の文化、観光拠点形成・発信といたしましては、ページ中段に記載のとおり、令和4年2月2日に開館いたしました大阪中之島美術館の整備にこれまで取り組んでまいりました。文化芸術エリアとしての中之島のブランド力や集客力の向上を図っているところでございます。

続きまして、19ページ下段を御覧ください。35番、国際的なスポーツイベントの開催といたしましては、新型コロナの影響によりワールドマスタースゲームズ2021関西が2027年5月に延期となりましたが、大阪マラソンとびわ湖毎日マラソンの統合実施など、スポーツによる都市魅力の創造・発信などにも取り組んできたところでございます。

すみません、少し飛びまして、21ページを御覧ください。これまで説明してまいりました3つの戦略の横断的な重点課題、大阪・関西万博を契機とした地域経済活力の向上につきましてでございます。まずは37、大阪・関西万博の成功に向けまして、各関係機関と連携しながら着実に開催に向けた準備を進めるとともに、22ページを御覧ください。38番、万博を契機とした地域産業魅力の世界への発信、海外販路開拓の支援、また40番、新ビジネスの創出に向けましては、大阪・関西万博のコンセプトである未来社会の実験場を先取りいたしました実証実験の支援など、中小企業の革新に向けたチャレンジを促進しております。

25ページを御覧ください。こちらは、2021年3月にプランに追記いたしましたウィズコロナにおける取組についてでございます。43番、コロナ禍における事業継続に向けた支援といたしましては、これまでセーフティーネット保証等の認定を通じた資金繰り支援や協力金、支援金の支給を実施しているところでございます。また、テレワークの拡大など、44番、事業環境の変化への適応支援といたしましては、大阪産業局が主たる支援主体となりまして、DXの促進に向けた支援などを実施してまいりました。

最後となりますが、26ページを御覧ください。45番、コロナによる大きな影響を受けた地域の消費・需要の喚起・回復に向けましては、特に大きな影響を受けた飲食、観光消費の促進に向けたキャンペーンに加えまして、小売業、サービス業を対象とした支援策を実施、今年度につきましても、11月からプレミアム付商品券事業を実施いたしているところでございます。

以上、地域経済成長プランに基づく取組状況についての説明を終わります。

引き続き、プランの目標の達成状況について、御報告いたします。資料５番、「地域経済成長プランにかかる数値目標・指標について」を御覧ください。

地域経済成長プランに係る数値目標・指標についての１ページを御覧ください。本プランにおきましては、大阪府市の成長戦略に基づきまして、成長率が年平均２．０％以上となることを目標として定めております。市内総生産につきましては、最新の統計値である２０１８年度の成長率は、前年度のプラス２．３％からプラス０．４％と、大阪北部地震や台風２１号の影響もあり鈍化いたしました。また、参考といたしまして、２０１９年度の数値として府内総生産、国内総生産を記載しておりますが、１９年度後半からのコロナ禍が影響し、いずれもマイナス成長となっておりますことから、２０１９年度の市内総生産につきましても同様に厳しい数値になることが予想されるところでございます。

続いて、２ページを御覧ください。２０１９年度プラン改訂時に、成長率に加えまして現状を反映したタイムリーな評価の実現に向けまして、中間的な評価指標といたしまして出荷売上高ＤＩ、営業利益判断ＤＩ及び創業件数を設定したところでございます。

市内中小企業の出荷売上高ＤＩにつきましては、目標値が年平均マイナス１５．９以上のところを、２０２１年はマイナス２５．８、２０２２年は途中経過にはなりますが、持ち直してきているもののマイナス１７．０と、コロナ禍の影響もあり目標を下回っております。

営業利益判断ＤＩも同様に、目標値が年平均プラス８．２以上のところ、２０２１年はマイナス９．０、２０２２年はマイナス４．６と、こちらも未達の状態となっております。

新型コロナウイルスの影響は大きく、売上高、営業利益ＤＩとも目標を下回る非常に厳しい結果となっている一方で、右のグラフ、創業件数につきましては、こちらにつきましても大阪産業創造館の支援事業によるものではありませんが、２０２１年度も１４３件と順調に推移しております。これは主には、大阪産業創造館にて、令和２年度から取組を始めた創業支援事業からの創業が増えたことに起因すると考えております。

なお、この創業支援事業を活用した場合、本市の発行する証明書の下、会社設立時の登録免許税の２分の１軽減や日本政策金融公庫新規開業資金の貸付利率の引き下げなどの優遇を受けることが可能となっております。

３ページには、各取組の効果を測る参考資料といたしまして、本市支援策の活用企業における売上・取引増加額及び資金調達獲得額そして外国人旅行者消費額について記載しております。

なお、外国人旅行者消費額については、２０２０年度、２０２１年度とも新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大に伴う入国制限等の影響から外国人旅行者が激減し、調査に必要なサンプル数が確保できないため調査は未実施となっております。

これまで説明いたしましたプランの数値目標の達成という点につきましては、国の実質成長率につきましても新型コロナウイルス感染症拡大の影響は大きく、２０２０年度はマイナス４．６％、２０２１年度は持ち直しとはいえ、プラス１．７％でありますことから、今後公表される大阪市内の実質成長率も厳しいものとなることが想定されるところです。

一方で、小売業における国の商業販売指数が、７月には１０３．７とコロナ前の水準以上

に回復するとともに、水際対策の緩和による外国人旅行客の増加や全国旅行支援G o T o イートをはじめとする各種支援の再開など、コロナ禍を乗り越え、社会経済活動の正常化が進みつつあります。

ロシアによるウクライナ侵攻と円安によるエネルギー、食料価格の高騰、世界の景気後退懸念などの中小企業にとっての新たなリスク要因への対応も含めまして来年度以降につきましても、この後説明いたします方向性に基づき、市内中小企業の皆様をしっかりと御支援し、ポストコロナの本格的な成長、発展の実現につなげてまいりたいと考えております。

以上、簡単ではございますが、議題の1点目、「地域経済成長プランに基づいた取組内容について」の御説明を終わります。

引き続きまして、議題2。

それでは、本日の2つ目の議題でございます「令和5年度に向けた中小企業支援施策の方向性について」御説明申し上げます。

資料6番、「令和5年度中小企業支援施策の方向性について」を御覧ください。

将来にわたり、持続的に成長する大阪経済の実現を目指しまして、令和5年度の中小企業支援施策の方向性を次のとおり定め、地域の中小企業の成長を促進する具体的な取組を進めてまいりたいと考えております。

中小企業支援施策につきましては、経済へダイナミズムをもたらす中小企業の振興、イノベーションが次々と生まれる好環境づくり、交流人口・関連マーケット拡大によるビジネスチャンス創出の3点を大きな目標といたしまして、まず、一番左でございます。1つ目の柱である経済へのダイナミズムをもたらす中小企業の振興につきましては、事業承継、人材不足、生産性の向上などこれまでの課題に加えまして、コロナによる新たな事業環境への適応や国際情勢の変化による原油価格や物価の高騰など、市内中小企業を取り巻く環境は依然として厳しいものとなっております。

このような状況における企業の事業継続を下支えし、経営力、技術力の強化に向けた総合的かつ継続的な支援に取り組むことが必要であると考えており、具体的には、経営環境の変化に起因した経営課題の解決に向けた小規模事業者の取組の支援をはじめまして、商店街の空き店舗を活用したテナントミックスによる商店街機能の再生支援、Beyond 5Gなどの成長分野のものづくりに取り組む中小企業の技術開発、環境整備等の支援に取り組んでまいりたいと考えております。

併せまして、引き続き人材不足が中小企業にとっての課題となる中、多様な人材の活躍促進に向けた支援の1つといたしまして、外国人材の受入れに関する支援体制の強化に取り組んでまいります。

次に、2つ目の柱であるイノベーションが次々と生まれる好環境づくりににつきましては、万博を見据え大阪に集積する知見、先端技術、人材、資金などを生かしまして、世界に羽ばたくスタートアップの創出を支援していくことが重要であるとの視点から、5Gを活用した新たな製品、サービスの創出に向けまして、開発に取り組む中小企業やスタートアップに対し、事業ベースに応じたビジネスサポートプログラムを実施するとともに、カーボンニュートラル等新技術ビジネス創出を目指しまして、当分野に特化したビジネス創出、成長支援の

仕組みを構築してまいりたいと考えております。また、空飛ぶクルマの万博での実現を目指しまして、国や大阪府、博覧会協会等と連携し取組を推進してまいります。

次に、3つ目の柱であります、交流人口・関連マーケットの拡大によるビジネスチャンスの創出でございます。今後の大阪・関西万博、I R等で高まる大阪の知名度や観光資源の強みを生かしまして、交流人口の拡大や関連マーケットの拡大につなげまして地域経済の活力を向上させていくとの視点から、大阪の観光資源の強みを生かした集客、周遊や魅力の創出・向上を促進し、国際会議を積極的に誘致、万博のテーマと連動することで、大阪の認知度の向上、ビジネスや交流機会の増加を目指してまいりたいと考えております。また、歴史、文化芸術、スポーツ、エンタメなど大阪の強みを生かした公演やイベント等の実施など大阪が有する文化芸術・スポーツの魅力を発信いたします。

これら3つの柱の横断的な重点課題である大阪・関西万博を契機とした、地域経済活力の向上につなげる取組といたしまして、大阪・関西万博の機会を捉えまして国内外への発信やビジネスマッチング等の仕掛けを展開することにより、魅力ある中小企業、万博への出展や参加国との商談につなげ、在阪企業のビジネス機会創出・拡大や認知度・ブランド力を向上させ、万博を機に世界に飛躍する企業の創出を目指してまいります。

以上、議題2、「令和5年度中小企業支援施策の方向性について」御説明申し上げました。私からの説明は以上でございます。

議題1、「地域経済成長プランに基づいた取組内容」及び議題2、「令和5年度に向けた中小企業支援施策の方向性」につきまして、多方面から御意見を賜ればと存じます。何とぞ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。

それでは、ただいまの御説明を踏まえまして、委員の皆様に審議をいただきたいというふうに思います。また、経済戦略局の方からも適宜お答え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。

それでは、どなたからでも結構ですが。すみません、いつものように大阪商工会議所の宮城委員、よろしくお願いいたします。

○宮城委員 大阪商工会議所の宮城でございます。

それではご指名でございますので。私どもが、今感じている中小企業の当面の現況ですが、大企業が上昇傾向にあるっていうのはそのとおりなのですが、やはり中小企業はまだ引き続いて長引くコロナ禍によります需要の減少と、それから一番大きいのですが、エネルギーや原材料価格の高騰、さらにまた円安が追い打ちを掛けているという三重苦にあるのかなというふうに見ています。さらに、今後は人手不足であるとか賃金上昇であるとか、DX化であるとかICT化であるとかということで、要するに変革に対して変わっていかないとけないという難問も待ち構えているのだというふうに思っています。

こうした問題に対応をしっかりとするためには、やはり政策の軸足というのは緊急的に対策を打つとか、あるいは対症療法的に施策を打つというような点、これも必要な面もあるのだと思うのですが、やはり、できるだけ、これから打つ政策については需要の回復と成長の促進につながるものがうまく回っていく、好循環をつくり出す先取りの施策へと移って

いくことが重要なのかなというふうに思っています。その意味で、好循環につながる大きなモーメント、実は大阪は持っていると思います。

まず、2つの大きな、今、動きがあるわけですが、1つはうめきた2期かなと思います。それからもう一つは、やはり大阪・関西万博であります。これらを踏まえると、やはり大事なキーワードというのは、イノベーションとスタートアップという言葉が出てくるのだというふうに思っています。

また、もう一つの大きなモーメントとして、やっぱりインバウンドを含めた観光・交流人口の拡大ということがあると思います。ここから出るキーワードは、やはり大阪ですから商店街と、私は食ではないかというふうに思っています。

ちょっとこのキーワードについてもう少し詳しくお話を申し上げますが、まずスタートアップでありますけども、私ども京阪神連携を強く言い続けてまいりましたが、これからは全国とスタートアップで、大阪が連携していくというような視点であるとか、あるいは当然グローバルでの連携というふうにしていかないといけないのじゃないかと。単に京阪神の中で連携をすればいいということでは、やはり好循環につながらないと思いますし、また、考え方として、私は、スタートアップは、これから言われる社会的課題の解決に向けて大きな力があると思います。したがって、例えば、先ほど少しお話があった、町工場とスタートアップが協力をするとか、それから町中でスタートアップが、住民あるいは市民と連携をして課題を解決するとか、スタートアップを育成するということではなくて、スタートアップと一緒にあって課題を解決していくという施策が必要ではないかなというふうに思っています。

それから、イノベーションですけれども、私は、大阪は非常に魅力的な街だというふうに思っていますので、イノベーションを大阪の街の中から算み出すという、万博の言葉を使うと「リビングラボ」という言葉になるのだと思うのですが、そういう試みをしていいのじゃないかと。あるいは万博に向けてそういう試みや活動をする時期に入っているのかなというふうに思っています。これは後で述べる商店街の活動と、私は絡んでいると思うのですけれども、大阪というこの多様性のある街の中で、企業、住民、団体が連携し、街の中で様々な活動をし、それを住民の人に、あるいは大阪に来る人に見せていくという、そういうような地域連携型というのか、地域共創型というのか、そういう形でイノベーションを産み出すという試みが重要ではないかなというふうに思っています。イノベーションとは、企業の中で生まれるものではなく街の中で産み出していくという考え方にとれる時代に入ったのかな、というふうに思っています。

それから、商店街のところですが、私は、海外を含め人が大阪に来るのは、大阪という街の魅力に引かれて来るのだと思っています。その最大の魅力の1つは、多様な大阪の商店街の存在にあるというふうに思っています。千田理事長がおられますが、ミナミの商店街のICTであるとか、あるいはロボットの活用であるとか、多分、日本全国見渡してもここまでやる商店街はないというぐらい、日本随一の活動をしていると思いますので、こういう活動をしっかり支援をしていくことが重要だ、というふうに思っています。

それからもう一つの大阪の魅力は、やはり食ですね。食の都と言われています。まだまだ認知度は低いですが、多分ポテンシャルはものすごく、本当に素晴らしいものがあります。

ミシュランの星を、持っているお店の数からそれは分かると思うのですが、やはり我々も、多様なシェフがいろんな活動をするというのを見てみたい。やはりそういう機会がなかなかないので、やっぱり国内外のシェフが大阪に集まってこういういろんな交流をしたりする活動を支援して、大阪の食というものを再認識させるような新しい試みが、私は必要であるし、そういうことができる時期に入ったかなというふうに思っています。何度も言っていますけれども、万博を考えれば、やはり大阪は様々な試みを大阪の街中で展開し、大阪の成長につながられる、そういう好循環を産み出す絶好のポジションに今あるのだと思っています。

言いませんでしたけれども、エンタメであるとか大阪の新しい魅力をつくり出すというのも私はあると思いますし、やはり前を向いて、大胆にいろいろ先取りをして新機軸をばんばん打ち出し、中小企業施策といっても中小企業単体をとというよりも、もっといろんなものと連携をさせて、特に街と連携をさせて大阪の町の魅力と中小企業というものを両方とも発展をしていくという施策をどんどんとって、打ち出していただければというふうに思っています。以上です。

○加藤会長 ありがとうございました。

万博をきっかけにしたような、町挙げてというのですかね、地域全体がイノベーションのハブになるようなそういう取組が期待されるということで、どうもありがとうございます。いつもプレッシャーを感じていただき、大変申し訳ないと思いますけど。

同じく、プレッシャーを感じていらっしゃるかもしれませんが、すみません、大阪シティ信用金庫の北野委員、よろしくお願いします。

○北野委員 大阪シティ信用金庫の北野でございます。

私も理事長の高橋がこれまで長年にわたり、委員を務めさせていただいておりましてありがとうございました。今回から私が代わりまして出席させていただくことになりましたので、今、加藤会長のお話のとおり、プレッシャーを感じているところでございますけれども、まず、私どものお取引先の直近の経営環境についてコメントをさせていただきたいと思います。

先ほど、加藤会長から御紹介がありました、盛光SCMさんですけれども、実は私どももメインバンクとしてお取引させていただいておりまして、女性の社長さんですけれども、非常に元気な方で、我々も頑張ってやっておられることに対して、応援させていただいておるわけですけれども、こういった明るいお話をさせていただきたいところなのですけれども、なかなかやっぱり、コロナにおける各種の規制緩和がこれから進んでいくといえども、お話がありましたようにウクライナ情勢であつたり円安の影響等もあり、非常に厳しい状況が続いているのが現状でございます。

売上げが低下している企業の割合は、令和2年3月、こちらコロナ前ですけれども43%でございましたが、コロナの影響で令和3年の3月には60%まで悪化しております。令和4年の8月では、前期と比べて低下企業は47%と改善しているものの、コロナ前と比較しますと依然、やっぱり6割の企業が売上げが低下しているというふうな、回復していないというような状況です。

赤字の企業につきましては、令和2年が23%でございましたが、3年の3月は36%ま

で悪化しておりまして、4年の8月でも36%。赤字幅につきましては、かなり縮小はしてきておりますけれども、引き続き赤字企業が横ばい状態であるというような状況でございます。全体としまして、規模が大きくなるほど売上げ低下、赤字の割合は低下しております。年商1億円以下の企業につきましては約6割が赤字というような状況がまだ続いております。

我々のお取引先の、四半期ごとに調査をさせていただいておりますが、販売数量それから販売価格D Iは、令和3年の第2四半期以降6期連続で改善が続いており、回復基調にあるのですけれども、収益I Dでは、製造、運輸業が原材料の高騰や円安の影響を受けまして、価格転嫁が追いついていないことが原因で、今年の9月調査では悪化している状況でございます。収益の影響につきましても、最近では電気料金の値上げも大きく影響しておりまして、原材料価格の上昇分については価格転嫁の交渉材料になるのですけれども、約7割の企業さんが、この電力の値上げ上昇分はお互いさまであるので、こちらについては価格転嫁に組み込めないというふうな声が出ております。新電力等安いからということで切り替えられたお客さんが、今回、新電力の非常に大きな引上げということに、やっぱりちょっと苦慮しておられるところが出てきております。

以上が直近の景況の概要でございますが、新型コロナの影響について大きな影響があるといった企業は、令和2年9月の約4割から、今年の9月では2割に減少をして影響も安らいでいく一方で、このウクライナ、円安の影響が大きくなってきており、先行き不透明感を感じておられる方が大半というふうな状況になっております。

次に、資金繰りの状況でございますが、コロナ融資や各種補助金などによりまして、当金庫のお取引先の手元資金については、比較的潤沢に持っておられたのですけれども、コロナ前の1先当たりの平均流動性は、月商の0.6か月程度でしたが、令和3年6月で倍の1.2か月になりまして、そこから順次減少してきている状況でございます。最近では1か月弱というふうな状況になってきております。規模別では、年商3億円程度までの企業は比較的潤沢に保有しておりますが、5億円以上になりますと1か月を割り込んでおり、私どもも今後新たな資金供給も必要な先も出てきているところでございます。

また、来年度は多くの金融機関でゼロゼロ融資の無利子の期間並びに返済据置きを終了のピークを迎える中で、当金庫では既に返済が始まっている先は約4割弱でございます。これから来年度中に返済が始まる先が4割弱ということで、来年度中にはほとんど返済が始まるというふうな状況でございます。ゼロゼロ融資先につきましては、保証協会さんとともに各金融機関、資金繰りについてヒアリングをしたり、対応をしたりしてきているところでございますけれども、今後、本業支援とまた資金供給については必要になってくる状況もあるかと思えます。

以上が資金繰りの状況でございますが、昨今の今頃は資金繰り支援も一段落して、これからは経営改善や本業支援というように私どもも言っていたのですけれども、ここに来てやっぱり資金繰りについても、引き続き支援していく必要があるというふうに考えております。ただし、借入金もかなり増えておられますので、借入れの方法であったり、返済額が増えるともこれもまた資金繰りに悪影響を及ぼしますので、資本金ローンであったりとか、そういったことも当然必要になってくるかと思えます。何といたっても、本業が回復することが一番でござ

ざいますので、国の事業再構築補助金であつたりとか、経営改善支援に取り組んでいるような状況でございます。

この事業再構築補助金については、非常に大きな金額も出ますし、非常にメリットもございますけれども、なかなか申請もやっぱり難しいので、どうしてもコンサルであつたりとか、我々もお手伝いをしているわけですが、なかなか申請が難しい、特にこういったいろいろな補助金については、何かコンサルだけがちょっともうかっているというふうな、ちょっとおかしい状況にもなりかねませんので、そのようなことのないよう、スピーディかつ簡便に申請できるよう検討していく必要があるのかなというふうに考えております。

今回初めて出席させていただくに当たりましていろいろ資料を拝見させていただきまして、いろんな分野に、細部にわたって中小企業支援に取り組んでいただいていることを改めて認識しまして、大変心強く思っている次第でございます。私どもとしましても支援策の広報活動をはじめ、情報の収集や提供等一層の連携に取り組んでいきたいと思いますが、その上でいくつかお願いについてお話しさせていただきたいというふうに思います。

まず、事業承継でございますが、当金庫の経営相談の中で一番多いのが、販路拡大マッチングですね、こちらはずっと一番上位にあるわけですが、最近はその次に、事業承継・M&A、こちらが2番目にずっと増加してきているというような状況でございます。

当金庫のお取引先でも後継者が既に決まっている企業は3割、決まっていない企業が5割を超えているわけですが、後継予定者の9割が子どもさんであつたりとか、親族内承継というような状況になっております。親族候補がない場合は、難しい状況が想定されまして、今後M&Aによる企業存続が一層重要になってくるというふうに思います。

今年度の事業承継・M&Aの相談は、約400件ほど来ておりますけれども、小さなM&Aの案件については、M&Aの仲介会社の対象にならないのが現状になっております。M&A仲介会社についてもメリットが少ないというようなことですが、そのために大阪市、大阪府さんが一体となった、商工会議所さん内のお大阪府事業承継・引継ぎ支援センター、こちらにいろいろとお世話になっているところでございますけれども、今後ますますそちらの存在感が高まってくるものかと思われますので、引き続き、情報のいろんな収集、集まってこようかと思っておりますので、引き続きそちらのほうの強化をお願いしたいというふうに考えております。

もう一つですが、5年度の計画の中で万博に向けてカーボンニュートラル等の新技術ビジネス創出を掲げておられます。今、大企業中心に脱炭素社会の実現に向けて大きく動き出しております、大企業においては自社のみならずサプライチェーンに組み込まれている中小企業も含めた、脱炭素の動きが加速していることから、今回の新技術ビジネスの創出同様に、既存の中小企業に対しましてもCO₂の削減に向けた支援策をお願いしたいというふうに思います。

現在ウクライナ情勢で、カーボンニュートラルもちょっと逆戻りしているところもありますけれども、当金庫におきましては、中小企業者が脱炭素化への過程における移行リスクであつたりとか、例えばガソリン車から電気自動車への移行に際しては、製品が大きく変化するわけで、こういったことを早期に認識していただいて、中小企業者が取引先からのCO₂

削減要請に対応できるように脱炭素化を伴走支援していくことが、地域経済の発展や活性化につながるものだと考えまして強化に取り組んでいるところでございます。

今年6月に脱炭素化に向けた取組の必要性について、取引先にアンケート調査しました結果、必要であるというふうに回答された企業は40%ございましたけれども、大半の中小企業にとって、この脱炭素化はいずれ取り組むべき課題であるというふうには認識しているものの、現状のこういった不安定な経済環境から優先順位は高くない状況になっております。人材面であったりとか、資金面であったりとか、こういった経営資源が限られる中小企業は単独で取り組んでいくにはなかなか課題が多く、当金庫もセミナーの開催であったりとか、環境省のエコアクション21の取得支援、それからお取引先のCO₂排出量の算定支援に取り組んでいるところでございますが、何と言っても大阪市さんであったりとか、地方公共団体との連携が欠かせないものというふうに考えております。環境問題が関係しますと、本審議会の御担当と部署がまた違ってくるかも知れませんが、そこは連携していただきまして、なかなか国のほうも経産省とか環境省とか、それぞれが支援策を出していて、非常に複雑な状況になっている現状でございますので、うまく連携していただいて中小企業のCO₂削減に向けた取組が遅れることのないように、制度融資、補助金はじめ、各種支援策のサポートをお願いしたいというふうに思っているところでございます。以上でございます。ありがとうございます。

○加藤会長 どうもありがとうございました。

宮城委員と北野委員に、中小企業を取り巻く現状、それからこれからの課題みたいなことをうまく整理していただきましたので、全体像がこれで大体理解できたと思いますので、あとは各委員の皆さんからもより突っ込んだ御意見を頂戴できればいいというふうに思っております。先ほど事務局から中小企業支援施策の方向性についてということで、大きく3つ柱が出ていたわけですが、いろんな観点から御意見頂戴すると、なかなか整理が私できないものですから、今からは、経済へのダイナミズムを求める中小企業の振興ということで、現状いろいろ課題もあると思いますので、その辺いろいろ御意見も出ましたよね。例えば原材料価格の高騰、円安、それから人手不足の問題とか、ここら辺から中小企業の今直面している現状について、どのような課題があって、改善策を考えたらいいのかっていうことについて御意見を頂戴したいと思います。

いかがでしょうか、吉木委員。

○吉木委員 中小企業の令和5年度の支援施策の方向性ですね。先ほど来、宮城委員、また北野委員のほうからもいろいろと御指摘があったとおりで、今、ウィズコロナからウクライナ情勢及び急激な円安、令和5年度はこちらのほうをキーワードに考えていかないと、もうコロナは当たり前で、これ以上考えてもしようがないじゃないのかなというような気がしています。そしてその中で、特に令和4年度の8月ぐらいまでは、いろんな意味で売上げとか回復してきているという話でしたけれども、直近の9月及びこの10月、今日もう20日ほど過ぎていますが、我々アパレル業界及び卸売の業界、かなり売上げダウンしています。9月は暑かった、それとシーズンのしょっぱなで、例えばですけども春先までは6,980円で売っていたトレーナーが9,800円、同じ商品なのに、そこまで値上げしない

と本当は1万800円にしたいのに1万円超えたら売れないから9,800円にしているというようなことで、9月、10月、経費は増えて売上げは増えないということで、多分先ほど北野さんの言われたところからゼロゼロ融資の返済が令和5年度ぐらいからスタートするという事なので、この大阪市の施策として、中小企業のやっぱり資金繰りの円滑化、これはもともと資料4の3ページ目ぐらいのところで大きく取り上げていただいているのですが、あとは本当に多重債務企業をどうするかというところに入ってくると思うのですが、この辺も含めて、ひょっとすればこのままでいくと来年度は非常に多くの倒産、廃業が出るのではないのかなと、私どもも危惧しているようなところでございますので、ぜひそのところを、コロナもそうなのですが、もう今のウクライナ情勢と急激な円安、これに対してやはり資金繰りの支援ということが一番かなと。これはまたこの話ではないのですが、やはりここで声を大にして消費税5%に時限立法してほしいということですね。国に対して大きく要望していきたいところでございます。以上です。

○加藤会長 ありがとうございました。

 実態にお詳しい井畑委員、いかがでしょう。

○井畑委員 井畑です。私のほうは、中小企業の中でも建設業者を特に得意先として支援していることが多いので、ちょっと中小の大阪の建設業者の業界でのことを踏まえてお話ししたいと思います。

 まず、コロナ禍、それと今円安がありまして、海外からの建設材料などがとても高騰してきております。ただ、下請でやっている業者さんが中小とても多いもので、価格転嫁ということに関しましては、価格については元請の発注価格の言いなりということで、自らの意思で上げることが非常に難しい。断るか受けるかとなりますと、やっぱり仕事が欲しいので受けてしまうしかないというような状態になっております。その中での原材料費の高騰ということで、当然に利益が薄くなっていく。企業としては、かなり経済的には苦しいという状況になっています。その中での人材不足。今、人件費のほうも今年の10月からまたアップしまして、ついに大阪府1,000円を超えてまいりました。その人件費を最低賃金ということですので、例えばアルバイトの方とか、高齢でリタイアして再度雇用される方に対しても適用される賃金となっています。そのような賃金で、また外国人の技能実習生を迎え入れたとしても同じ最低賃金が適用されます。その最低賃金を払っていかなければ、ちょっとどうしても人手が回らないということになるわけなのですけれども、その中で従来からの従業員に対して、例えば800円ぐらいの時給のときに採用した方が、頑張って技能も蓄積されてやってこられて会社のために頑張ってくれている、やっとな時給換算で1,000円を超えてきたという段階になったところで、何も知らない人が同じ時給で採用されるというような事態になっていて、非常に人件費の面で人材の確保が難しい。また、流出も激しくなっていて、今まで頑張ってきた人が人件費が頭打ちなので辞めてよそに行って一から働いても同じ人件費がもらえるということで、簡単に辞めてしまうということで定着しない。とてもそういう面では人材を確保することが難しくなってきています。もちろん企業として体力があれば、今まで頑張ってくれた従業員に対してはそれなりの分をプラスして支給することができればいいのですが、先ほど申し上げたように、材料は高騰していて価格のほうは

上から抑えられるということで、非常に厳しい中で経営を行っている中小事業の建設業者とかに関しましては、なかなかそこを自社で吸収して何とかするだけの体力がないということになっています。そういったところに関して、何かちょっと景気が良くなって全体的に体力が回復するまでの間でも、何とか使えるような助成事業とか、そういったものやっていたら、事業存続ができるような形の施策をいただければいいなというふうには考えています。

あと、大阪万博が近づいてまいりましたので、建設業者にとっては新たな受注が、発注とかが出てくるのではないかと、ちょっと期待もするところではあるのですが、現状、今のところ万博があるからといって、そう工事がぼんぼん出てくるとかいうことで、業界が潤っているというようなことはまだないということなので、ここから先もうちょっとよくなってくれば全体的に体力もついてくるのかなというふうに考えるところです。

あとDX化というお話もあったのですが、現在の事業承継とも関連してくるのですが、経営者の方が高齢化してきて、団塊の世代とか、それ以上になってきています。いろんなものが電子化されていく中で、その手続がなかなかできないということで、私たちに支援を仰いできて、私たちが代行をしてお手伝いをしているということなのですが、入り口部分の手続が御自身でできない企業っていうのは、その後の手続で、変更とかいろんなことも、やはり事業者自身でできないというふうなことがあります、言い方は悪いですが、だんだんドロップダウンしていったらいいとか。入札なんかでも入り口部分の指名願を私たちに依頼ができて、電子入札とかのいろんな電子化した書面の作成ができないとかで、ちょっとやめていこうかなみたいな事業者さんもいるのも現実。そういった中で、ITに明るいフリーランスの方とか、そういった方とのマッチングで何とかDX化とかIT化にちょっと疎いところの中小事業者さんと別のそういったIT関係に明るい事業者とのマッチングができるような、そういう施策を取っていただけたらいいのではないかなというふうに考えています。事業承継M&Aという、何か事業を乗っ取られてしまうようなよくないイメージを持つ経営者の方も少なからずおられるので、それがいやで廃業してしまうとなると、今まで蓄積された技術とかも途絶えることになりますし、従業員も失業してしまうことになるので、良い部分を引き継いで、雇用も継続して引退できるような方向へと、事業承継とかもっと気軽に使えるような、そういうふうな大阪市さんとかで、そういうプランみたいなものを立てていただいて、高額なコンサル料を払わないと事業承継できないとか、そういうことではなくて、気軽に相談できて事業を次の世代へと移していけるような、そういう施策を取っていただけたら非常に助かるなと感じています。

以上です。

○加藤会長 ありがとうございました。

皆さん、順に御意見頂戴したいと思いますので、御協力よろしくお願ひしたいと思います。

今、現状についての問題点、課題をお話しいただいているわけですが、どなたか関連で御発言いただける方いらっしゃいますか。

そうですね、例えば岡田委員とか。

○岡田委員 大阪市産業経営協会の岡田と申します。よろしくお願いします。あまり焦点

の絞られた話をするにはできないのですけれど、先ほど岡本局長がおっしゃったGoToEatのチケットは、私も早速申し込んで、なかなか買えずにイライラしました。それから、今始まっています全国旅行支援もあつという間に売り切れるという状況で、何か世の中の景気がいいのか分らないですね。我々大阪市産業経営協会は、主に中小の製造業が多く加盟して140社近くある団体です。先週堂島のエルセラーンホールに林家染二師匠の落語会を観に行くイベントをやったのですけれど、何と会場は満員で完売状態でした。先月、住之江ボートレース場の見学も企画して行ってきたのですけれど、ボートレース場はガラガラで誰もおられませんでした。大変だなんて思っ係の方にお聞きしますと、何と2021年度の全国24か所のボートレース場の売上げは2兆4,000億で過去最高だったそうです。今ボートレース場にお見えになる方は、全体の4.7%しかおらず、大半の77%がネットで舟券を購入されるというような実態だそうです。人が多いから流行っているんだ、人がいないから駄目なんだっていうような、そんな単純な尺度ではもう分らないよなっていうようなことを感じました。

先ほどコロナのお話が少々出ていましたけど、我々製造業が多いっていう団体ですので、皆さん非常に苦労されています。私どもの会社も昼食の時間をずらしたり、うがいや手洗い連呼したりみたいなことをずっとやってきましたが、なかなかオミクロンには勝てず、感染したり、家族からの濃厚接触で出勤できないと、生産に大きな支障が出るということがあって本当に苦労しました。しかし、なぜか離職率は大幅に低下しました。特に若い子が、辞めずに頑張ってくれているのです。これって何なのだろうなって考えさせられます。他人との関わりが減り、特に社内の飲み会なんか全くなくなってしまったということは、社員の間ではすこぶる好評でして、昼食も仲間と話すことなく片手にスマホ、片手にお箸を持って御飯を食べているっていうのが恒常化していて、また会社もこんな状態を密にならなくていいことだと推奨するっていうのはいかなものかなと思って考えさせられました。しかし、これは明らかにコミュニケーション能力が低下するのは間違いないと、もう3年間やっていますから。先般ある高校でもお話ししたのですけれど、これだけは何とか先生に改善してもらいたいっていうお話ししました。これも何かコロナに対する大きな指針みたいなものをいただけたなと思うのです。さっきからいろいろお話出ています原材料や円安、それから半導体不足っていうのも我々も非常に大きな問題で、全然完成品がアッセンブリできないというような状態が続いています。先ほどからお話出ています緊急融資の据置期間も終了してもう返済が始まって、本当に我々中小企業は苦しい深刻な事態を迎えています。そこで目指すべきは省力化、省人化、そしてそれを実現するのはやはりロボットの導入ということですが、我々はロボットのデジタル技術ありませんし、それを外部委託する資金ありません。決して我々中小企業は、コロナを克服したわけではありません。その辺の引き続きの技術面のコンサル、金融面のサポートっていうのをよろしくお願いしたいと思います。

それから、先ほどもお話出ていました「うめきた」の話ですが、今、淀屋橋より北側はすごく盛況で、もうクレーンが毎週のようにうなりを上げています。淀屋橋より北でなければ大阪にあらずというような印象を非常に感じます。コロナ感染前、ミナミは邦人より外国人、いわゆるインバウンドで大にぎわいしてまして、心斎橋や難波、それから黒門から

道頓堀は食べ歩きするような中国人であふれかえっておりましたけれど、今は本当に閑古鳥が鳴いています。このミナミとキタの格差も某かの対策が必要ではないのかなと思います。加えて、私、去年もお話ししたのですけれど、船場地区もかなりの落ち込みです。これも復興が必要です。大阪万博を控えてやっぱりこの辺の地域的なアンバランスの改善っていうのは必要な項目になるのではないかなと思います。

最後に、我々市産経は、来年行われる未来モノづくり国際E X P Oの実行委員を務めています。未来モノづくり国際E X P Oっていうのは、2025年の関西万博にもつながって、第1回をインテックス大阪で開催し、第3回はインテックス大阪と万博会場との併催を目指して取り組んでおります。デジタル技術でオンラインが進んで、今はもう展示会なんか必要ないよと、バーチャルな見学で十分可能だという御意見も多々いただくのですけれど、これが意外と実際にリアルな面談がますます重要度を増すと私なんかは特に感じています。この会場となるインテックスの整備を進めていただきたいと去年もお話ししました。今日資料見せていただいたら、かなりの工事をやっていたでいるようで、ますますこのインテックス大阪の整備を進めて、副首都大阪にふさわしい展示会場を造っていただき、この万博との共催っていうのを視野に入れて進めていただけたらなと思います。以上でございます。よろしくをお願いします。

○加藤会長 ありがとうございました。

どなたか、関連で。

どうぞ。

○林委員 今期からお世話になりますテンセンス株式会社の林真智子と申します。よろしくをお願いいたします。

私は、食べられるカップ、エコなクッキーカップやグルテンフリーのカップを作って、可食容器という新しい分野で卸、製造、飲食店経営というふうにさせていただいております。先ほどのコロナ禍の中で、住之江のボートレースというのもありましたように、私、キッチンカーを各地域、この間も御堂筋チャレンジのほうでも出させていただいたりとかして、コロナの中に飲食店経営でどうにかしてアイデア、工夫の中で、以前から持っていたこのキッチンカー、コーヒーしか売らないのですけれども、どうにかしてアイデアの中でいろんなところに販売しに行きました。私たちのカフェが天満橋にあるのですけれども、飲食店というところでは本当に打撃を受けて、お弁当を売り始めました。カフェといいますとパスタとかそんな感じなのですけれども、そういう洋食ではなくて本当に豚カツ弁当であったりとか、焼き鮭弁当であったりとか、そういったジャンルを問わず近隣のお店を取りあえず証券会社もありますし、どうにかして出前しようと、4つ頼んでもらったら出前もしよう、じゃあ、3つじゃ駄目なのかって言われた、3つでも自転車で行きますというふうにいろいろと試行錯誤していきました。そんな中でこの住之江のボートレース場なののですけれども、声をかけていただいて、何ていうのですか、一番早く回復してきました。それは、もうボートレース会場に来られるおじちゃんやおばちゃんたちが、あんたちょっと豚汁売りって言って、もちろんキッチンカーですので高く売りたいところはやまやまですけれども、豚汁250円、コーヒー350円、コーヒーのほうが高いんかって言われたのですけれども、そういったこと

で皆さんに、地域の人に助けられました。近くのドンキホーテで一番何が売れるかというところ、いっぱいポケットのついたベストが一番よく売れるのですね。というふうに、その地域にまつわるお店さんは何が売れるのかっていうのは、やっぱりそこに行って、客層であったりとか、そういったことを考えてやっています。今回も大阪チャレンジ行かせていただいたのですが、御堂筋の歩道がなくなるところで、テーブルとかイスとか、今まで何回か御堂筋チャレンジをされてきていた中で、今回すごく好評だったんじゃないかというぐらい、難波のほうで、高島屋のほうではなくて、御堂筋の歩道を潰してテーブルとイスをすること、若い方とかもみんな、ちょうど座りたかったのよ、ここでコーヒー飲みたかったし、あっ、珍しい唐揚げがあるわねというふうに、どんどんと夜店感覚というのでしょうか、そういったことでお客様が来られていました。

このコロナ禍の中で、一番行列ないということではないのですよ、行列もあるのですお店の中で。あるカフェチェーンの方がコロナで会社から出歩いてはいけないとか、昼食は食べてはいけないとか、家で仕事をしてくれとかっていうことで、その商業の施設の周りの飲食店さんが困ってらっしゃったのですね。お客さんが来ないと、サラリーマンが来ないということで。でも、そこで行列ができて店があると、それはどこかというところ、やっぱり若い子のカフェとか、若い子が考えているアイデア商品のお店だったのです。そこには行列ができています。コロナどこ吹く風だったのですね。そこのチェーン店の方は、片仮名のカフェの名前を緑から黒に変えて、ちょっとシックなカフェに変えたりとか、そこで看板のイメージチェンジをされました。私、食べられるカップを出しているっていう、これはアイデア商品だと思っているのですが、やっぱり御相談に来られて、若い子が今一番何が必要なのかとか、どういったもののお店スタイルがいいのかというふうに御相談させていただいて、お話をさせていただいた中では、やっぱりそういう狙っているお店さん、企業さんが何をターゲットにしているのかっていうのを明確に分かってらっしゃると、そこはすごく解決がしやすかったというところがありました。

先ほどの人件費が1,000円以上になったっていうところなのですが、売上げも上がらないのに、うちなんかはカフェですから、お客さんが来なくても店番というスタッフがいますので、1,000円以上渡さないといけないということはすごくつらいというのはあります。何か製造をずっとやっていて、じゃあ、もう製造終わったから3時で終わっていただいていいですよというわけには飲食店とかは、やっぱり営業の閉店時間というのがあるので、そこまではやはり支払わなければいけないというところ、やっぱり人件費、家賃、光熱というふうに考えると、ちょっとどうにかして上げなきゃいけないというのが値上げになるのです。値上げも高過ぎるとやっぱりお客様ももっと薄利多売で売っているお店に行かれて流れていくというのが現状なのでは。あとはもちろん、リアルな接客。スルーしたほうが格好いいお店だと思うのですが、ここは大阪です。私が店に立つ売上げと立たない日の売上げはやっぱり違うということです。あのおばさん、うるさいな、うざいなと思っているかもしれませんが、今日嫌やなと思ってスタッフには、明日も来てもらえる、1週間に1回だけでも来てもらえる、1か月に1回でも選んでもらえるような店づくりというのを基本にして、大阪だからできるんじゃないかと思っています。これは、今後イ

ンバウンドもそうですけれども、電子決済を全て入れました。何年か前のインバウンドのときに。そこからペイペイにしてもしかり、全部手数料を取るよということになった流れの中で、ペイペイとかも一切止めました。クレジットも止めて現金だけの会計にしたのですけれども、今後私もこの食べられるカップを海外に出そうと今考えてはいてて、コロナで途中で閉ざされたのですけれども、海外には行けなかったのですけれども、海外に出すというお話を頂戴しています。でも、ちょっと待てよと、今から円安でインバウンドでお客様が大阪に来るぞというところがあります。天満橋というとキタと本当にさっき船場って言っていたのと一緒で、キタとミナミは盛り上がるかもしれないけれども、中途半端なこの天満橋からどうやってやろうかなと思っていて、先ほどの商店街の空き家のお話もあったので……。

○加藤会長　すみません、ありがとうございます。全員の委員に回したいと思いますので。

○林委員　空き家があったので、ぜひ万博のときとかに大阪に来られたときに寄ってもらえるような、そこをちょっとまとめて貸していただければ、周りの飲食店の人とかも天満橋やけど、そういう都会のほうに出させていただければなというふうに思っております。後、万博のときは周りの飲食店もスポンサーさんの力も重々承知しています。大きな企業さんが出られるので小さな企業は出られないのかというところを問いたいところでもありますので、やっぱり小さな企業はたくさんの力になって一つの大きなものをつくって出させてもらえるような、出すというか、おかしいですけれども流れを、恩恵を受けられるような仕組みをつくっていただきたいなと思っております。どうもありがとうございました。

○加藤会長　どうもありがとうございました。

やっぱり話は万博にいつてしまいそうなのですが、ちょっとその前に、今の話もイノベーションというのか、新しい開発の話だと思うのですが、小関委員、ちょっとイノベーション絡みで。

○小関委員　大阪公立大学の都市経営研究科の小関と申します。都市経営研究科というのは社会人大学院で大阪市役所の職員さんをはじめ、京都市役所さん、近畿経済局さん、それから当然町工場の社長さん、起業家、サラリーマンの方、若い方、いろんな方が学んでいるので、私はそこからいろいろ学ばしていただいております。

イノベーションという振りなのでそこにいきますと、私自身は最近名刺配って、京都大学発ベンチャーのライフサイエンス、バイオベンチャーを2014年に創業して8年目になっています。ライフサイエンスというと関西挙げて、大阪挙げてといういろんな動きがある中、やはりなかなか独り立ちするのに時間がかかり過ぎて、お金も人材もないところでございます。特に資金ですと、どうしてもアメリカのベンチャーキャピタルのファイナンスの仕組みをまねたものが多いので、ライフサイエンス10年、20年平気でかかるところを、やはり創業8年、10年になるととっても苦しくなる。そして働いている人たちも家族がいるのですね。それで支援者のほうはたくさんいて、金融機関さんもサポートしていただけるのですけれども、やはり当事者意識と申しますか、もう少し私たちベンチャーの経営者は若干弱者という意識を皆さんに持っていただいて何とかして助けていただくと。起業家あるいはベンチャーが地域から育つということで御理解いただき、特に国の施策がエコシステムといって割とマクロな施策を中心にやっけていまして、イベントとかを中心にやるのですけれども、大

阪市さんにはぜひ補助金、助成金のところではもう少し身近に弱者を助けるようなイメージの施策をお願いしたいと考えております。

それから、その意味では先端科学技術の事業家、起業家をずっと自身の経験を持ってやってきまして、今後は先ほどから話題になっている脱炭素のほうにも入っていくのですけれども、ここでやはり今後国がかなり引っ張っていくような、今まではちょっとおとなしかったのですけれども、先ほどちょっと御発言があったように、国がかなりの勢いで引っ張っていくときに、やはり大阪の知識っていうのは、先ほどイノベーションとありましたけれども、最近の私のキーワードはレトロベーションと、さっき食っていうこともありました。地域に根差している自然資源の活用や食、それから発酵文化は、非常にこの関西ならではの深い知見ですね。これをまた、例えば再生エネルギーとかに利用するときの知見をどうやって関西全体で共有していくかということも非常に重要だと思っていまして、何らかここにいる皆さん、市の方々のみならず委員の方々とも御協力できるような仕組みがあればと考えております。よろしくお願いします。

○加藤会長 ありがとうございました。

それでは、時間もだんだん迫ってまいりましたので、今、大きな柱建てからしますと、一応Ⅰを終わったという感じで、イノベーションのⅡにちょっと入った感じなのですが、これからはⅡないしⅢ、交流人口、それから関連マーケットの拡大というところも含めまして、いろんな見地から御意見も頂戴したいというふうに思います。

それでは、じゃあ、千田委員。

○千田委員 こんにちは。千田です。まずは、要望は少し手を加えていただけたらなあと思っております。先ほどから皆さん方言われている人の問題なのですけれども、人手不足というような形で大阪はやはり商工文化ということで商工に携わる人がたくさんおられますけれども、全くその飲食店では人が来ないというような形です。それと、このコロナ禍の中で2年半スキルアップというのは一つもできてないというような中で、先般もおすし屋さんに行きましたら、刺身に骨がついているというような、そのぐらいのひどさになっていると。大阪は食やでって言えないようなことになっておりますので、そこはひとつ行政として集約していただいて、インターシップとか、いろんなもん受けますよとか、指導しますよとかしていただいて、いわゆる適材適所の働く場所をやはり選ばせてあげるような一つの仕組みをしていただけたら、我々はインターシップとかやらせていただきますので、できる限りそういったものをまず集めていただきたい。それと、それに関連して、やはり情報の共有をしたいということで、情報発信は我々しているのですけれども、やはり皆さん方に届いてないですね。ですから、やはり行政がそういったものを集約して発信をしていただけたらなあと思っておりますので、その辺ひとつよろしくお願いいたします。

それから、私は今現在、市とか府とかオール大阪全ての商店街の今理事長させていただいております。そんな中でやはりまずは大阪府下一円で、こういう今日はパンフレット持ってきている、「大阪商店街の歩き方」というような形で、これは第二弾になっているのですけれども、実は大阪府店舗魅力向上支援というような形で、「ええやん！大阪」というような形で出させていただいております。いろんな商店街楽しいよっていうのを、これも全て先ほ

ども皆さん言われていたように、国内外からいろんなお客さんが来られる2025年の大阪万博を見据えて、またアフターコロナを見据えて、またグローバル化、デジタル化の時代に突き進む中の一つの集客の在り方ではないかなと思っております。先ほど岡田さんが言っていたように、今大阪と東京、大体5分の1ぐらい、ミナミとキタ、3対1ぐらいです。本当に今のミナミの人というのとキタの人というのは、もう全く人の流れが違ってきております。そんな中で私たちは何とかキタに負けないように、また、このビッグチャンスをものにしようということで、実は24区の中の中央区、私のところの地区なのですが、千日前道具屋筋が中央区さんと一緒になって、こういうような資料を作らせていただきまして、これからのデジタル時代化に向かって、いろんなことをやろうということで、スマホを使った音声ガイドとか、また、ARというような形で今昔というようなことで、町の魅力のあるものを江戸時代から場所場所に行っていたらスマホに出てくるというような形で、取りあえず皆さん方、11月の2日から12、13日まで取りあえず千日前コースというような形で14か所を難波駅前広場からスタートしていただいて、4キロ歩いていただいたら町の探索ができるというような形、また、VRというような形で商店街、リアルとバーチャルを組み合わせながら立体商店街で、来ていただいたら、あっ、これがというリアル的なものを見ていただけると。そういったもので年末までにいろいろなものを仕上げております。ぜひともお願いしたいなと思っております。また、難波駅前広場ですね、先ほど宮城専務が言われていたように、やはり連携が必要というような形で11月12、13、広場化ということで、吉村市長さん、今知事ですけれど、市長さんが車から人へというような形で、御堂筋のほうの側道を使って、いろいろな先ほど言われたオープンカフェみたいなのができるようなことを言われていましたけれど、一応連携をさせてもらって、我々は回遊をするというような形で町の回遊、長期時間町にいていただければ、やはり売上げ、消費に拡大するというような形で、そういったもので今現在のARをつくり上げさせていただいております。

あとは、それから、やはり今情報ということで発信、私たちはエアビーさん、民泊の企業さんとやはり連携をさせていただきまして、民泊の世界中の会員さんにミナミの魅力というような形でつくっていただいて発信をしていただくと。また、中央区なのですが、テンセンスさんと連携をさせていただきまして、今ウィーチャットペイとかアリペイとか、カードを日本で在住している人が80万人おられるのですよね。その人たちにポイントを提供させていただきますよというふうな形で展示物を置いて、そこにアクセスしていただいたらポイントもらえるというような形で、今からお客さんをつくって、それから今本国におられる方にインフルエンサーというような形で発信をするというようなものをやっております。また、道具屋筋は、ここに一押しというような形で、これ3か月に一遍ずつ小冊子、各商店街のPR、これをやっているのですが、これは今若い人たちがやっているインスタグラムというような形ですね。担当者1名を入れて毎日発信をして、この時代かなと。今、ミナミで並んでいるお店なんかはやはり担当者1人つけて毎日PRしているようなところが今行列ができる。そんなにおいしくないのになと思ってもやっぱり並んでいるというのが実情ですので、やっぱり何にヒットするか分かりませんが、一応これとティックトックと両方かけて道具屋筋から先陣を切ってやろうというふうな形をやっております。それから、ぜひとも皆様

方にお越しいただいて、ミナミ、道頓堀界限、高島屋からはじまって全てのところでイベントをやっております、11月13日。難波駅前広場ではよさこい、それからジャズのタベというような形で、ジャズも千日前から発祥というのですかね、もう100年というような形で記念すべきところです。また道頓堀川面舞台というような形で、相合橋の上で12日だけですけれども、上方舞とか文楽とか、OSKさんとか、興味のある方はお越しく下さいというような形で、そういったもので全てを中央区、魅力いっぱいあるやないかということを発信し、そういうことがもし成功になれば、いろんな区、また府下に、こういった輪を、活動が発信できたらええかなと思ってやらせていただいております。ありがとうございました。

○加藤会長 ありがとうございました。

○谷村委員 ありがとうございます。私、中小企業診断士の谷村でございます。ふだん大阪府のよろず支援拠点でサブチーフをするなど中小企業の支援をさせていただいております。その中で、現場で感じていることを手短かに戦略Ⅰで3点、戦略Ⅱのほうで2点ほど申し上げたいと思います。

戦略Ⅰの中小企業の振興というところなのですが、現場で見ていると、今までにもお話がありましたように、やはり疲弊している企業さんもまだまだ多いというところで、今後廃業ですとか、事業の一部譲渡を含む事業承継ですね、これどんどん増加していくというふうに予想されます。廃業にも譲渡にもやっぱりお金がかかりますので、もう本当に身動きのできない企業さんというのが増えてきているというふうに感じております。資金繰り含め、そういったフェーズでの支援というのを前向きに検討していただければいいなと思います。

2点目に、人材の確保、育成というのがやはり中小企業の抱える課題として深刻になってきているのですけれども、やはり人材のミスマッチングというところを解消するという取組が必要かなと思います。私も大学等で教えておりまして、いろいろ学生の方とお話しますと、知らない企業には行きたくないと、知ることによって、あっ、大阪にこんな企業あったのかと。下町ロケットみたいな企業があったのかと。そういった驚きとともに志望する学生さんもいらっしゃいます。中小企業の魅力を磨き上げていただいて、それを積極的に情報発信していくということがますます求められると思います。先ほどお話にもありましたオープンファクトリーなんかも非常にいい取組だと思いますので、そういったところを街の方向け以外に、大学であるとか、学生向け、若い人向けにどんどん発信していただければありがたいなと感じております。

あと3つ目に、販路開拓ですとか事業マッチングに関してなのですが、本業回復という動きの中で、ここは喫緊の課題になっているのですけれども、信用力とか知名度がないがために連携できないというケースが多々ございます。こういったところを公的機関ですとか金融機関が間に入ることによって、その信用力を支えてもらえるという、そういう声も聞こえておりますし、実績も上がってきていると聞いておりますので、その辺りを充実させていただければありがたいと思います。

あと、イノベーションに関してですけれども、創業に関しては2つの方向性があるかと思っています。1つは、生業として、大きく成長するのではなく地元で安定的に事業を行っていく

方。もう一つは、新しいサービスでイノベーションを起こしていく、スタートアップのスタイルの方ですね。両方とも非常に重要でして、最近は特に後者のスタートアップに注目が集まりがちですが、実は前者の安定的な事業を求める方のほうが現場にいると圧倒的に多いです。この方々、右も左も分からない中で何となく始めてという方も非常に多いのですが、この方々が地に足の着いた経営をしていただくことで、地域の経済基盤が盤石になっていくと、そういうところに貢献される方々だと思いますので、ぜひ成長の各段階に合わせたきめ細かい支援をしていただければと思います。

最後に、スタートアップに関してですが、まだまだ関東圏に集中する傾向が強いと言われておりまして、市場の大きさ、情報の多さ、金融支援の充実と、いろいろなところが指摘されているところがございます。これらに関してはいろいろなところと連携して、海外を含め海外のファンドですとかエンジェル投資家とか、そういったところとの連携も含めて躍動的なエコシステムを構築していただきたいなと思っております。

すみません、以上で、長くなりましたけれども終了いたします。

○加藤会長 ありがとうございました。

○長町委員 追手門学院大学経済学部の方と申します。よろしくお願いします。

私は大学では、労働経済あるいは男女共同参画社会などを専門にしており、学生にも教えています。私からは、先ほどから出ている人材育成、人材確保の点についてお話ししたいと思います。人材の中でもとくに女性、シニア、多様な人材ということは先ほどからも言われておりまして、あと、最低賃金の上昇など、課題はたくさん出ているかと思うのですが、今後具体的な実効性のある対策や支援策につなげていただきたいと感じております。

御存じの方もいらっしゃると思いますが、関西の女性は、近年労働力率がアップしていますが、それでも全国平均に比べるとまだ低い状況です。全国に比べて働いている女性が少ない上に、非正規の方が多いということもあり、女性たちの働き方がニーズを満たしていないのではないか、人材がもったいない状況になっているのではないかなという問題意識を持っております。なぜ女性が非正規を選ぶのかというようなニーズ調査みたいなことをしていただくとよいのではないかと思います。例えば時間が短いから非正規を選んでいるのであれば、先ほどからの時給単価が上がっているというお話などをふまえると、短時間の正社員のような働き方や身分などを検討するというのも1つではないかと思っております。なかなか中小企業でそういった取り組みをするのは難しいと思うのですが、コロナ禍でリモートワークの導入が支援されているという話もありますし、コロナによって働き方が大きく変わっていますので、そこをうまく活用できないかと考えております。中小企業の皆さんもリモートをうまく使って、現場でないところ、現場であっても使える、いろんな工夫をされることで生産性が上がる可能性があると思っております。女性に限らずそういった支援をするということは、結果的には男性の非効率な働き方も生産的にすることにつながります。

もう1点は、人材の流動化ですね。人材のミスマッチのお話がありましたが、どんどん成長分野が変わっていきますので、そこにいかに人をつなげていくかという点について具体的な取り組みや支援をしていただくとよいかと思っております。資格取得の支援など、今リスキリングの必要性も言われておりますので、大企業だけではなく中小企業でも、いかに浸透

させていくかという点は検討できるのではないかと思います。成功ケースなどを事例研究としてオープンにし、情報共有するところから、中小企業でもできるんだという事例を広めていただきたいと感じております。以上です。

○加藤会長 ありがとうございました。

○野島委員 関経連の野島でございます。1点だけ申し上げます。

万博の後の成長プランを今から考えておく必要があるのではないかというお話でございます。1970年の大阪・関西万博大成功だったのですが、GDPで見ますと70年、関西のGDP全国の20%を記録して、それをピークにずっと下がり続けているということでございます。今15%ぐらいまでいっていると。これはイベントとしては成功でしたけれど、それが産業の発展にはつながらなかったというふうにも取れるわけでございまして、2025年の大阪・関西万博がそのような形にならないように、万博を契機にいたしましてヒトとかモノとかカネとか、こういう呼び込みをしていくような仕掛けとか仕組みを今から考えていく必要があるのではないかなというふうに思っております。例えば空飛ぶクルマ、今回大きな目玉としてございますけども、これが飛ぶだけでは駄目かなと思っております、やっぱりこれが飛ぶのだったら新しいモビリティの研究開発拠点になるとか、今回水素船なんかも走るわけでございまして、何かそういうことを産業として盛り上げていく、そういう戦略もぜひ今後検討いただければありがたいなというふうに思っております。以上でございます。

○加藤会長 ありがとうございました。

○本多委員 大阪公立大学の本多です。手短にちょっと少しだけコメントいたします。地域経済成長プランに関しては本当にきめ細かい施策で着実に進めていただくということがすごく重要だと思います。短期的には今までのお話にもあったとおり、やっぱりゼロゼロ融資の返済がかなり本格化していくことと、コスト高が価格に転嫁できるかどうか、適正な価格設定ができるかどうか、中小企業にとっては非常に重要で、短期的に見ればこれによって突然の倒産が増えたりというのは恐らく今年度の重要な課題になると思いますので、そこへの対応というのは短期的にすごく重要になるかなというふうに思いました。以上です。

○加藤会長 ありがとうございました。

○村橋委員 ジェトロの村橋です。私からは簡単に3点、1つは、経済にダイナミズムをもたらす中小企業の振興という点と、あとイノベーション、あと海外展開という点でコメントさせてください。ジェトロは海外での接点を設けるっていうことをやっているということもあって、その観点になりますけれども、1つは、これだけ中小企業の方々がいろいろな問題点を抱えておられるというのは、今回皆さんの話をお聞きしていて大変参考になりました。その中で自分自身が特に中小企業の方々と話をしていて、人材の話は必ず出てくるんです。日本でも人材確保が難しいとか、外国人も難しいっていうのはあるのでしょうけど、やっぱりもう海外から人を入れないと日本の経済社会っていうかものづくりの現場は成り立たない時代になってくる、もうなっているのだと思うのです。これまで割と東南アジアに限定していたと思うのですが、まだ今の状況でも日本に秋波を出してくれる国、日本で働きたいと思っている国は結構あって、自分が駐在していた国っていうのもあるのですが、インドなんか

まさにそうですし、バングラデシュ、パキスタン、スリランカなど、南アジアの国っていうのは、所得がまだ相当低いっていうこともあって、日本に対するまだ純粋な憧れと経済力に対する期待を持ってきている国なんですね。しかも結構皆さんあまりイメージがよくないかもしれませんが、真面目に働く人が結構多いんですね。こういう国からもう少し人を受け入れるっていうことを大胆にやってみてもいいのかなと思います。手がついてない分、今から開拓しやすい市場かなと思うのと、ウズベキスタンとかキルギスとか中央アジアの国も同じような感じで日本に対する良いイメージと期待を持ってきている。こういう国々をしっかり囲い込むという戦略も必要じゃないかなという気がしました。

イノベーションについてですが、私も8月に大阪に来てまだまだ勉強中ですが、例えばスタートアップ支援、エコシステムというときに、まだ何となくイメージがマクロ的になっていて、連携が必要だとか、それからエコシステムをつくらなきゃいけないとか、確かにそれはそうなんですけど、世界的に見るとスタートアップの世界は、要は成功者をいかに作り出すかっていうことに尽きます。優良な企業をいかに育てるか、ピンポイントで幾つも成功例をつくっていくということをやっていないと、総論から入ってもなかなかうまくいかなかったのがスタートアップ・イノベーションの世界だと思うのです。とんがった企業や元気の良い企業を成功させるというところにかなり力を入れてやっていくことも1つ方向性としてあるのだと思います。ジェトロもやっていて思うのですが、今から世界に京阪神とか関西というブランドを広めるのはなかなか難しいので、大阪発の良い企業をばんばんと五つ六つと作っていくことに注力をする戦略も必要なのではないかと考えています。

最後、中小企業の海外展開ですが、これは今円安を機に輸出促進だという議論もありますが、やはり海外に売るとなると、どうしても今まで国内を向いていただけとは違う新たな要素、例えば語学であったり、輸出に伴う作業や実務が発生するので、プラスアルファの負荷がかかってしまうというのは確かなんですね。ただ、ここはもう日本国内のマーケットが伸びないという前提で考えるならば、生き残るためには海外に出ようという中小企業を本気で支えようという、覚悟っていうのでしょうか、輸出を増やすんだ、海外にマーケットを求めらんだという企業をサポートしていくことにかなり多くシフトしていくという戦略もあっていいのかなと思います。輸出もうまくいけば良いですが、マッチングができて成功しますっていうのをつくるのはそう簡単ではないものですから、輸出に取り組んだ結果、徒労に終わってしまうリスクも無きにしもあらずです。したがって、そういうリスクのところをサポートしていく仕組みをこれまでとは違った観点で考えることも必要ではないかと思っています。それと、大阪に来て思ったのですが、大阪の皆さんの世界に対する視点がやっぱりアメリカとか東南アジアにまだとどまっているので、さっき申し上げた南アジアであったり、中東であったり、あるいは中央アジアだったりもっと大きなマーケットがあって、こういうところにも目配りしていただき、もう少し情報収集していただけると新たなビジネスチャンスやきっかけが生まれるのではないかと思います。

最後になりますが、審議会に私も初めて出席させていただいた立場で僭越なのですが、いろいろな大阪市さんの多岐にわたる取組は、非常に参考になって勉強になったのですが、こういう取組をやった結果、こういうことが起こったとか、こういう点がうまくいったとか、と

いう説明もしていただけると、なるほどこういう施策がこういうふう生きてるんだなというところが分かるので、この点を入れていただけると個人的には参考になるかなというふうに思いました。

以上です。すみません。

○加藤会長 ありがとうございました。

○清水（苗）委員 ラストだと思います。阪南大学の清水と申します。できれば1分間を目指して話したいと思います。

まず、観光に特化した話で、万博とインバウンドの話をしたと思います。会長もおっしゃってましたけれども、万博に来られた方にその前後に大阪を観光してもらうという取組み、そして水際対策が緩和されましたので、これから大阪に来られる方をリピーターにして、どうやって25年万博につなげていくのかということが大事になってくると思います。その中で考えていただきたいのが、観光に特化した戦略です。今までも観光客誘致や観光客を対象としたビジネスの在り方に関するセミナーが開かれていたり、すでにワーキンググループとかが活動をされていたりすると思いますけれども、新たなビジネスのアイディアを生み出すためにも先ほどお話があったスタートアップの事業者の方などに参加していただき、いろんな観光に特化した商品とかイベントとか、新しいニーズを振り起こしていただきたいと思います。そのときにプロダクトアウトではなくてマーケットインの考え方でやっていただきたいと思います。アンケートには古くなれば使えないものもあります。そのためには、この2-3年にコロナでニーズや社会状況が変化しているので、新たにアンケートを取り直したり、ヒアリング調査をしたりということが必要だと思います。例えばホテルに来られているお客様にアンケートを取るとか、関空と連携してアンケートを取るとかっていうことが必要かもしれません。

それともう一つは利便性ということですけど、インバウンド観光客に対して、お金の支払い方法に関して、キャッシュレスを徹底してほしいと思います。ペイペイとかいろいろありますけれども、大阪では現時点ではまだ難しいかもしれませんが、以下を提案いたします。地域デジタル通貨、大阪版の地域デジタル通貨ができないかなと考えています。成功例としては高山、飛騨、白川村で導入している「さるぼぼコイン」があります。

それと、もう一つ、最後ですけども、インバウンド観光客の大阪観光における利便性を考えたときに、公の地域ガイドのツアーのバリエーションが少ないということが課題ではないでしょうか。ガイドツアーの「大阪あそ歩」が活動していますが、日本語だけのサービス提供になっています。海外の例を出しますと、ソウルでは、「ソウルウォーキングツアー」として、ソウル市観光協会が24のコースをプロのガイドを育成して、かなりディープな町歩きを行っています。商店街ツアーも幾つかありまして、例えば面白いものは、漢方薬を提供する商店街を案内してくれて、自分に合った漢方薬を調合してもらって購入できるようなツアーや、ローカルな商店街巡りをして、そこで日本円で500円を支払えば3つのコインをもらえ、そのコインを使用し商店街で好きなおかずを調達して自分のオリジナル弁当をつくれるというツアーがあります。いろんなお店の人ともコミュニケーションができ、なかなかおもしろいローカルな体験ができます。商店街のなかにそのお弁当を食べることがで

きるスペースが用意されており、そこには無料でお茶などもいただくことができます。有名な商店街ではないので、自分で行くには難しい、しかしガイドツアーなら行ってみたい、そのような層を対象にしています。こういった都市の中心にある有名な場所ではなく、ローカルな面白さを体験してもらえ工夫が大阪にも必要かなと感じます。すみません、時間が無いと思います。これで終わります。ありがとうございました。

○加藤会長　すみません、御協力いただきまして。

お待たせしました。どうぞ。

○武智委員　大分時間が超過しているようでございますが、私も2分ぐらいお時間をいただきまして、実は地産外商ということがよく言われておりますが、この地産外商がおざなりになっていると、ところが、育ちが土佐の出身ですが、県人会を昨日やりまして、地産外商を再構築しないといけないということが非常に高知県の何というか、地産外商という言葉をつくったのも高知県なんですわ。それでね、非常にそういうことに熱心ですがと、土佐はね。当然僻地ですから地産外商でないと生き残れないということで、この言葉は土佐から出発しましたね。それで一時は非常にはやっておったんですよ。ところが何か地産外商っていうのはありきたりになってしまって、今忘れられておるけれどもまちおこしをするとか、田舎を疲弊させないようにするとか、もう真剣に都道府県は田舎のほうはそれに情熱を燃やしております。生き残るための、そのためにその地域でできたいわゆる産物を熱心に地産外商やっていると全部成功しておりますね。それで、しかもそれはローカルのそれで自信をつけて町も栄えておりますわ、田舎もね。だから大阪は大阪商人のアイデンティティがすごいし、能力も非常にあるので、地産外商をもう一遍見直してみると、そして地産外商をやろうとすれば、各都道府県が大阪の商人の勉強もさせていただけるし、大阪のいわゆるインバウンドの仕様もすばらしいから、地産外商を通じて両方が連携したいという気持ちは非常に持っております。形式的じゃなくて、私昨日県人会終わったばかりですけど、京都のほうは非常にそんなことを熱心になって、大阪の県人会はある事情で今ストップしているのですが、これでえらいことやなど、もう一遍復活させないかと近畿連合会との中で大阪だけが今何か宙ぶらりんになっとなったから、もう一遍地産外商に乗かって、大阪商人の知恵を日本全国に地産外商という立場でやってもらったらひとつも難しくないのですが、それをやりたくて都道府県は一生懸命なんですわ。それで都道府県で成功しているところは多いです。また田舎を本当に救ってやるという情熱は都会の人は一生懸命考えてですから、地産外商を広めるとこですわ。だから僕は、地産外商をやるのにそんなに金がかかったり組織を大きくつくらないといけないという必要はないので、大阪に地産外商を勉強している場所があるよと、大阪も業界としてももちろんだけれど、大阪市も府もそういうことに非常に熱心ですよということを外国にも情報を発信し、また取り組んでいただいたら絶対にそれは素晴らしいまちおこしになり、それからまた大阪の存在の意味が大きいですね。金もうけじゃなくて人助けと、あるいは田舎を救ってやる、だったらその技術は大いに日本中に浸透したやないかと、さすが大阪商人の町でええアイデアを出したなというふうになるという確信も持っておりますので、取り組んでいただきたいと、それでまず、京都の人とか、それに取り組んでおる、また、取り組もうとっている電力会社のホテル、土佐の電力会社や大阪の電力会社の土佐

の出身者が、今一生懸命取り組もうとしております。だからそういうことであらゆるところに需要と供給があるのですよ。だからありきたりの価値観と新しい価値観とを交えて、そしてアイデンティティを伸ばしていくと、そしてインバウンドを何も外国だけじゃなくて、日本独自のインバウンドを地産外商でお互いに能力を合わせて成功させるということをお願いしておきたいです。僕も一生懸命いろいろまたはたらき役もしますから、そう言えるものをつくってほしいということを今日提案しておきます。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した。

長時間にわたりまして、いろいろ御意見頂戴しました。ちょっと進捗がうまくいかずに、後になればなるほど、あまり短い時間しか御発言いただけなくて、大変申し訳ありません。またいろいろなご質問が出たので、経済戦略局の方から適宜本当はお話いただければよかったのですが、これも叶わなかったということで、いつものことで大変申し訳ないのですが、出た意見をちょっと集約していただいて、発言したかったけれど時間がなくてお話しできなかったこともたくさんあると思いますので、その辺もできればまた吸い上げていただいて、それに対していろんな観点からまた御検討いただいて施策に生かすように、そういうレスポンスをいただければというふうに思います。

どうもすみません、進捗がうまくいなくて皆さんに大変御迷惑をおかけしたことを改めておわびしたいと思います。どうも御協力ありがとうございました。

○道井課長代理 皆様、御審議どうもありがとうございました。

最後になりましたけれども、局長の岡本より、締め御挨拶を申し上げます。

○岡本局長 本日は、皆様お忙しいところお時間いただきまして、誠にありがとうございました。皆様おっしゃる円安、それから原材料の高騰、それから物価高騰、ウクライナ情勢、我々もなかなか追いつきません。例えば最初に申し上げましたプレミアム商品券というのは、1万円で1万3,000円、大阪市内で買い物ができる、実はこれは飲食店とホテルを除いています。飲食店は協力金というのをたくさん渡しました。それからホテルはGoToトラベル、それ以外の店舗はアパレル含めまして何もできていないので、これをそのプレミアム商品券を出して1万円を1万3,000円ということで大阪市内で使え。現金を給付すると預金になりますけれども全部使うということで、実は先ほど申しましたように、176万口用意しまして募集したときに、実は募集したときにこの物価高騰で全然生活者が今度はふだんの買い物に使いたいということで多分たくさん来られて倍ぐらい来られました。それでやはり市として検討した結果、これはまた全員通そうと、一旦は予算措置しておりませんので、ということでやはりこれはそのとき目指した目的から違う形になっているというようなことで、ただ、物価高騰、これになると市民生活も助かりますので、全て通すことにしようということで今予算要求しておりますけれど、こういうふうにもいろいろいろいろ変わる中で、今回最新の御意見をいただきましたけれど、我々まだまだ追いついていないところがござい。ただ、今日いただきました事業承継についても販路の開拓とか成長分野の参入とか、イノベーション、それから人材の確保、育成、実は大阪産業創造館でいろいろそれぞれ予算をつけてやっているのですが、ちょっとまだ足りないのか理解も深まっていないのか、やっていることもあるのですがあまり目立たないのか、成果が出ていないのかというふうな

ところで、いただいた意見、もうちょっとしっかり見つめたいと思いますし、村橋委員から取組の成果を説明してくれるとありがたいと言われましたけれども、確かにやったことがどういう結果を生んだかもちょっと時間なしで説明していないのですけれど、そういうこともやっていきたいと思いますし、スタートアップなどはやはり東京関東圏に比べて非常に遅れているので、我々はもうグローバルな視点で世界を見てやっていこうとはしているのですが、まだまだ成果も出ていないところもございます。万博というのは一つのキーだと思いますけれど、簡単に万博に何が参入できるわけでもないのです、やはり我々も万博に来た人たち、国内外の人たちにプラス１日大阪に泊まってもらおうという施策、そのためには泊まれ泊まれでは駄目なので、魅力を出さなきゃいけないし、それから中小企業やいろんな参入、万博の中でやることを考えておりますけれども、じゃあ、インテックスを使って万博に来た人たちにその展示会に来てもらおうというようなこととか、いろいろ考えてはおりますので、またそういう機会がありましたら御説明させていただきたいと思いますし、宮城委員に言われたように、この先大阪って何を目指すかという、やはりポテンシャルの高い食とか、それからエンターテインメントなんかもしっかり見ていきたいと思いますし、とにかく今日はたくさんいただきまして、ここでは説明しきれません。いただいた意見をやはりまたしっかりと改めて認識して、施策に反映していきたいと思っております。今後とも大阪の持続的な成長、発展に向けまして、皆様のお力添えをよろしくお願い申し上げます、締めめの挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

○道井課長代理 ありがとうございました。

それでは、これをもって本日の審議会を終了いたします。会議の進行に御協力を賜り、誠にありがとうございました。

最後に、事務局から１点だけ、お手元に配付しております本日の交通手段についてという用紙に、本日お越しいただく際に利用されました交通手段を御記入いただき、お帰りの際、出口で事務局職員にお渡しいただければと存じます。お時間ちょっとない方については、後ほどメール等でお送りいただいても結構でございますが、可能な方は書いて御提出いただければと思います。

本日は、お忙しい中、長時間にわたり御審議を賜り、誠にありがとうございました。

閉会 午後５時２０分