

第103回大阪府中小企業対策審議会

日時：令和5年10月2日

開会 午後1時00分

○司会：それでは、定刻となりましたので、ただ今から第103回大阪府中小企業対策審議会を開催いたします。皆さま、本日はお忙しい中ご出席いただき、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青木と申します。よろしくお願いいたします。

これより、着席して司会をさせていただきます。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。ご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3時を予定しております。円滑な議事進行にご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、開会にあたりまして、経済戦略局長の岡本からご挨拶申し上げます。

○岡本局長：大阪府経済戦略局長の岡本でございます。

第103回大阪府中小企業対策審議会の開催にあたり、ご挨拶申し上げます。

委員の皆さまにおかれましては、平素から本市経済行政をはじめ、市政の推進に格別のご理解、ご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

現在、景気は緩やかに回復しているものの、中小企業の皆さまにとっては物価高騰や深刻な人材不足など、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。8月に市長と3日間シカゴに出張しましたが、コンビニでは、ペットボトルが1本700円。コカコーラも700円。マクドナルドも2,000円以上。空港へ行ったら、そのコカコーラとか水が、ペットボトルが10ドルで売っていました。日本は、アメリカ産のコカコーラをいまだに120～130円で買えるのですが、アメリカに行ったら700円でしか買えない分、人件費にたくさん充てられてその値段になっているのかと思いますけど、こんな経済力の差がどこかで追いつくのかなと思います。いろいろな状況に困惑して帰ってきました。

本市といたしまして、やはり大阪の再生・成長に向けた新戦略や、地域経済成長プランなどに基きまして、経営基盤の強化や成長への挑戦を支える取り組みを着実に推進するとともに、万博のインパクトを生かした中小企業の持続的な成長、発展の推進に取り組んでいる

ところでございます。いよいよ万博の開催まで 600 日を切りました。この世界 150 カ国以上の国や地域が一堂に会する場で、大阪の産業や技術力、名産品、観光資源、文化などを広く世界に向けて発信することは、またとないチャンスだと考えております。経済戦略局といたしましても、これまで実施してきた中小企業支援策に加え、2025 年に開催される万博を契機にレガシーを創出し、大阪経済の成長、発展につなげていくよう取り組みを行っていく必要があると考えております。そのためには、大阪の経済を支えておられる中小企業やスタートアップの皆さまが、万博においてその魅力を発信していただけるよう準備を進めるとともに、「空飛ぶクルマ」を実現に向けて取り組んでまいります。

今朝、ドイツの総領事とお会いした時に、万博の年にはドイツの国から幾度にもわたっていろいろな経済閣僚を含めて、いろいろな方が大阪に来ますので、その時にイノベーションやスタートアップをしっかりと交流していきましようかと熱く語られておられました。私たちも、それをしっかりと受け止めてつないでいきたいと考えております。

加えて、万博には海外からも多くの来場者、観光客が大阪に来られることから、地域資源を生かした周遊観光の促進や、外国人観光客の受け入れ環境を整備するなど、取り組みを進めてまいります。

また、昨今の物価高騰により、市民の暮らしと企業活動に影響が出ているところです。このような状況の中、緊急的に 165 億円の大型予算を確保し、消費の下支えを通じた地域経済の活性化を図るため、プレミアム付商品券事業を進めております。明日から募集を開始いたしまして、プレミアム率 30%。昨年、295 万口を発行いたしました。今年は 440 万口を予算として用意しております。また、去年と違いまして、飲食、宿泊も対象に含めるということで、最高 1 人 4 万円払っていただいたら 5 万 2,000 円の商品券が買えるという仕組みで取り組んでおります。

このような各施策や各事業の実施におきましては、ニーズに合った施策を実行していくことが大切だと考えております。本日の審議会におきまして、限られた時間ではありますが、施策等の利用者である中小企業の視点や専門的な見地から、現在の本市の取り組みに対する意見をはじめ、社会経済情勢の変化に応じた今後の中小企業振興策の方向など、幅広い視点からご意見、ご提案を賜りたく存じます。何とぞよろしくお願い申し上げます。

○司会：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。

1 枚目が本日の次第、2 枚目、3 枚目が委員の皆さまおよび本市関係者の名簿となります。4 枚目が配席表となっております。

続きまして、資料となります。資料 1 といたしまして「本日の議題」、資料 2-1 としまして「地域経済成長プラン」、資料 2-2 としまして「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）」、資料 3 としまして「地域経済成長プランに基づく主な取組」、A3 の用紙となります。資料 4 としまして「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 5 としまして「令和 6 年度中小企業支援施策の方向性について」、資料 6 としまして「参考資料」をお配りしております。加えまして、本日は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 2 種類となります。「中央区の魅力を発信」と「大阪商店街めぐり デジタルスタンプラリー」となります。配付資料に不足などございませんでしょうか。大丈夫でしょうか。

それでは、本日ご出席いただいております委員の皆さまのご紹介となりますが、お手元に配付しております委員名簿および配席表をご参照ください。委員全員のご紹介は省略させていただきますが、今回、新たにご就任いただいている委員につきまして、ご紹介させていただきます。大阪商工会議所の宮城委員の後任として、井内委員にご就任いただいております。

○井内委員：井内でございます。よろしくお願いいたします。

○司会：また本日、武智委員、清水隆生委員、長町委員におかれましては、所用によりご欠席されております。

続いて、本市側の出席者ですが、こちらにつきましても名簿、配席表に記載いたしておりますので、紹介は省略させていただきます。

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

○加藤会長：ご指名ですので、議事進行させていただきたいと思っております。

私は長く審議会の議事進行を務めさせていただいているのですが、今回、事務局のメンバーさんも変わりまして、事前に打ち合わせをしましたところ、せっかく経済戦略局のそうそうたるメンバーといえますか、責任者の方が来られているのに、委員さんとの議論がないのはいかがなものかというか、良くないのではないかということで、今回からできるだけ委員の皆さんからご意見を伺って、その後、事務局といえますか、ここにご出席の責任者の方のご意見といえますか、ご説明も頂けたらというふうに思っております。とはいえ、皆さんご自由に発言していただいて結構なので、そこをどう舵取りができるかが私の腕の見せ所と思っておりますので、極力皆さんにご自由にご発言いただきまして、それで議論すべき適当なテーマを決めて、それで経済戦略局の方からもご意見、ご説明を頂くというふうな進行をさせてい

ただきたいと思います。

進行にご協力のほど、よろしくお願いいたします。

それでは早速、事務局より今日のご説明を頂きたいと思いますが、よろしいでしょうか。

○服部課長：地域経済戦略担当課長の服部でございます。私から、お配りの資料に基づきご説明申し上げます。

資料1「本日の議題」をご覧ください。本日の審議会の議題の1点目は「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・事業の取り組み状況に関する評価や改善点などにつきまして、ご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6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、委員の皆さまのご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2-1として「地域経済成長プラン」本文を、また、資料2-2として「ウィズコロナにおける取組」を添付しております。本プランは令和6年度までを対象期間とし、三つの戦略と重点課題を掲げております。前回の審議会から変更点はありません。以降の内容等も重複いたしますので、恐れ入りますが、説明は省略いたします。

それでは、本プランに基づく具体的な取り組み内容を説明させていただきますので、資料3「地域経済成長プランに基づく主な取組」をご覧ください。なお、今年度より新たに取組んでいるものにつきましては、星印を記載しております。

まず、資料3の左側をご覧ください。戦略1「経済へダイナミズムをもたらす中小企業の振興」に基づく主な取り組みを記載しております。

方向性1「前向きに努力する中小企業に対する支援」につきましては「大阪産業創造館における総合的支援等」といたしまして、大阪産業局による交付金を活用した機動的・弾力的な事業運営のもと、DX推進、事業承継の円滑化、人材の確保、育成など、中小企業の経営力強化に向け、コンサルティング、セミナーやマッチングイベント、商談会などを実施しております。「主な取組実績」に記載のとおり、昨年度は約7,000件の相談に対応しております。支援事業による経営力強化につながった件数は463件と、支援サービスの利用者満足度も94.6%となっております。

次に「大阪産業技術研究所における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、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。

方向性 2「地域特性に応じた商店街・ものづくり企業等への支援」では「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、ふるさと寄付金制度を活用した商店街や個店の魅力発信、あきない伝道師による支援として、商店街団体等に対する専門家の派遣に取り組んできたほか、今年度より新たに商店街の空き店舗を活用した、新たな店舗の開業支援などに取り組んでおります。

また、「ものづくり企業集積の活性化」といたしましては、優れた技能者としてテクノマスターに認定された方々による技能の伝承や、将来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しております。

次に、右側をご覧ください。戦略 2「イノベーションが次々と生まれる好循環づくり」に基づく主な取り組みを記載しております。

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「イノベーション・エコシステムの構築やスタートアップ企業の創出・成長加速」に向けまして、「大阪イノベーションハブ」において、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、世界から人材、投資、最先端技術を呼び込む「スタートアップ・エコシステム拠点都市」形成に向けた取り組みを推進しております。

また、カーボンニュートラル等新技術ビジネス創出をめざし、新技術の発掘、ビジネス確保、支援に取り組んでおります。令和 4 年度は 83 件のグローバル展開が見込まれるプロジェクトを創出・推進支援しております。

「創業の支援」といたしましては、セミナーや交流会、各分野の専門家によるコンサルティングを実施するとともに、創業準備活動のためのスペースを提供しております。

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」につきましては、「成長分野等への参入促進、事業化や販路の開拓等」といたしまして、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の伴走支援により、成長分野への参入促進や事業化を支援し、リーディング企業の創出・育成を図っております。

「先端技術を活用した新たなビジネスの創出・成長」に向けましては、先輩起業家によるアドバイスや技術支援、IoT ビジネスに特化したビジネス創出プログラムのほか、実証実験のコーディネート、実証フィールドとして公共空間、商業施設等の提供を実施しております。

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、大阪への「企業等の進出、立地の促進支援」といたしまして、検討企業への進出準備のための無料オフィ

スの提供などのサポートや、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。令和4年度の企業等誘致件数は34件となっております。

「国際金融都市実現に向けた取組」といたしましては、投資等を行う金融系外国企業等の誘致に向けたプロモーション活動等を実施しており、誘致件数は令和4年度は1件、5年度に入って5件でございます。

続きまして、裏面をご覧ください。左側に戦略3「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」の主な取り組みを記載しております。

方向性1「戦略的なMICE誘致」に向けて、統合型リゾートの動き等を見据えながら、関係機関等が一体となったMICE誘致活動を推進しており、オンライン併用型MICEの開催費用を助成するとともに、インテックス大阪の改修に向けた取り組みを実施しております。

方向性2「観光地域まちづくりの推進」に向けましては、大阪観光局において、マーケティング機能やプロモーション活動の強化等に取り組むほか、今年度より新たにデジタル技術を活用した、大阪城天守閣や泉布観、博物館施設の魅力発信を行うなど、にぎわい創出に向けた取り組みを進めております。

次に、右側をご覧ください。これまで説明してまいりました三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」に向けました主な取り組みを記載しており、今年度より新たな取り組みを推進しております。

まずは、大阪・関西万博の成功に向け、大阪が持つ多彩な観光資源の魅力と、万博開催を国内外に発信し、大阪への誘客および域内周遊を促進するとともに、水上交通の活性化を図るため、航路沿いで水と光の演出を検討しております。

また、国内外から来阪者に大阪の文化芸術を楽しんでもらえるよう、多種多様な文化芸術プログラムの開催や、2024年に開催予定の大規模な文化芸術祭に向けた準備に取り組んでおります。加えて、本市と包括連携協定を締結しておりますスポーツチームとの連携による機運醸成などの取り組みを実施しております。

「地域産業魅力の世界への発信、海外販路開拓の支援」といたしましては、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等への出展を通じた商品のブラッシュアップ、販路開拓を支援するとともに、大阪・関西への注目の高まりを生かしてMICEを積極的に誘致、創出するため、国際会議の誘致、開催に要する経費の一部を助成しております。

新ビジネスの創出の支援といたしましては、大阪産業技術研究所において、次世代高速通

信インフラである Beyond5G 関連素材の開発支援に取り組んでいるほか、大阪・関西万博における「空飛ぶクルマ」の実現に向けて取り組みを推進しております。

「大阪・関西万博での中小企業の参画」に向けましては、万博会場内外におけるテーマウオーク参加や展示会、商談会出展の機会を設けるなど、中小企業の魅力発信、販路開拓の場の提供をめざしております。

左側下段をご覧ください。「ウィズコロナにおける取組について」でございます。「事業継続に向けた支援」といたしましては、セーフティネット保証等の認定を通じた資金繰り支援等を実施しているところでございます。

また、「事業環境の変化への適応支援」といたしましては、今年度、新商品の開発や新サービスの導入による販路拡大等に取り組む市内小規模事業者に対して支援を実施しております。

また、「地域の消費・需要喚起・回復」に向けましては、昨年度、プレミアム付商品券事業を実施し、利用総額は約 356 億円でございます。今年度につきましても、物価高騰対策として実施することといたしております。以上、「地域経済成長プランにおける取組状況について」の説明でございます。

引き続き、プランの目標達成状況についてご報告いたします。資料 4「プランにかかる数値目標・指標について」の 1 ページをご覧ください。本プランでは、大阪府市の成長戦略に基づき、成長率が年平均 2.0%以上となることを目標としております。市内総生産につきまして、最新の統計値である 2019 年度の成長率はマイナス 2.0%となっており、2022 年度の数値の公表は後日となりますが、府内総生産、国内総生産を見てもコロナ禍が影響し、いずれも大きくマイナス成長となっておりますことから、市内総生産につきましても同様に厳しい数値になるものと考えております。

続いて、次のページをご覧ください。成長率のほか、現状を反映したタイムリーな評価を行うため、中間的な評価指標として、出荷・売上高の DI、営業利益判断 DI および創業件数を設定しております。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、2022 年はマイナス 18.4。そこから 2023 年は途中経過でございますが、マイナス 14.5 となっております。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、2022 年はマイナス 4.2、2023 はプラス 3 ということで、いずれも持ち直してきているものの、目標値の達成水準に及んでいない状況であります。

右のグラフ、創業件数につきましては、大阪産業創造館支援事業によるものですが、2022 年度も 121 件と順調に推移しております。

次のページには、各取り組みの効果を測る参考指標として、本市の支援策の活用企業における「売上・取引増加額」および「資金調達獲得額」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年度から2022年度においては新型コロナウイルス感染症の影響により、調査は未実施となっております。

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」ご説明いたしました。コロナ禍からの社会経済活動の正常化が進みつつあるものの、原材料価格や消費者物価の上昇の影響や人材不足など、市内中小企業を取り巻く経営環境は厳しい状況にあるものと認識しております。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、市内中小企業の皆さまをご支援し、また、万博を契機とした地域経済の活性化につなげてまいりたいと考えております。

次に、本日の二つ目の議題「令和6年度に向けた中小企業支援施策の方向性について」ご説明申し上げます。

資料5「令和6年度 中小企業支援施策の方向性について」をご覧ください。将来にわたり持続的に成長する大阪経済の実現をめざし、地域経済成長プランに基づき、引き続き令和6年度の中小企業支援施策の方向性を次のとおり定め、具体的な取り組みを進めてまいりたいと考えております。

一つ目の戦略である「経済へダイナミズムをもたらす中小企業の振興」につきまして、人口減少、少子高齢化による国内市場の縮小や人材不足、市場環境の激しい変化など、中小企業の皆さまが直面する多様化・複雑化する経営課題等への対応を総合的に支援し、中小企業の経営基盤の強化や発展を促進する必要があると考えております。具体的には、DXの推進や外国人材の受け入れなど、中小企業の経営環境やニーズの変化に対応した支援を実施いたします。また、商店街、問屋街等の活性化に向けた専門家によるサポートや、空き店舗を活用し、商店街機能の再生を支援するとともに、ものづくり企業を多面的に支援するため、技術力強化や次世代を担う人材育成に取り組みます。

次に、二つ目の戦略である「イノベーションが次々と生まれる好循環づくり」につきましては、イノベーションの創出、成長・拡大が期待される分野への参入、創業等のチャレンジを支援し、新たなビジネスや価値の創造を促進するため、京阪神連携によるスタートアップの海外展開、成長加速支援等を実施するとともに、高度な技術を有するスタートアップの新たな事業の創出促進に取り組みます。また、カーボンニュートラル等に資する有望な大学研究成果等のビジネス創出・成長を支援いたします。

次に、三つ目の戦略である「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」では、大阪・関西万博、IR 等で高まる大阪の知名度や観光資源の強みを生かし、交流人口の拡大や関連マーケットの拡大につなげ、地域経済の活力を向上させていくとの視点から、「大阪 MICE 誘致戦略」に基づき、オール大阪による推進体制のもと、MICE の誘致を推進するとともに、食、歴史、文化芸術、スポーツなど、大阪の強みを生かしたイベント等の実施や、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。

これら三つの戦略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」に向けましては、地域資源を生かした周遊観光・滞在促進を図るとともに、来阪する外国人観光客が快適な旅行を満喫できる環境の整備や、京阪神のスタートアップの製品・サービスの体験等ができるイベントの開催など、スタートアップの露出を促進し、ビジネスの活性化を図ってまいります。また、大阪・関西万博における「空飛ぶクルマ」の実現に向けて引き続き取り組みを推進いたします。加えて、海外からのビジネスニーズを把握し、大阪の魅力ある中小企業に対し、万博での魅力発信と販路開拓の場の提供に向けて取り組んでまいります。以上、議題 2「令和 6 年度中小企業支援施策の方向性について」ご説明申し上げます。

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」および議題 2「令和 6 年度に向けた中小企業支援施策の方向性」につきまして、多方面からご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：ご説明ありがとうございました。なかなか盛りだくさんな内容ですが、簡潔に説明していただきましたので、後ほど十分な議論ができると思います。今のご説明の中で、テクニカルな点について何かご質問があれば受けたいと思います。なければご意見の中で触れていただいても構いませんけど、よろしいですか。

そうしましたら、皆様のご意見、頂戴したいというふうに思いますが。すいません、いつものことで、しかも、今回初めてご出席されたのに恐縮なのですが、大阪商工会議所で専務理事の井内さまから、全般的な大所高所からご意見を頂戴したいと思います。よろしくお願ひします。

○井内委員：初参加なので大変恐縮でございますけども、ご指名でございますので、いくつか申し上げたいと思います。

まず、日頃からも非常に幅広い施策に取り組んでいただきまして、大阪市さんには感謝をいたします。中小企業の状況でございますけれども、皆さまご案内のとおりでございます。

ども、コロナの規制が緩められまして、繁華街をはじめ人の動きがほぼ戻ってきたような感じがする状況でございます。その流れに乗りまして、徐々に売上も回復しているという企業が増えてきております。ただやはり、コロナ期に受けました打撃は大きくて、行政の皆さまからの協力金とか支援金もなくなりまして、それから、冒頭、岡本局長からもお話ありました、円安がやはり原材料費とかエネルギーのコスト上昇を通じまして追い打ちをかけた感じもございまして、依然として資金繰りに苦勞している企業も存在しているという実感もございます。

私ども商工会議所では、中小企業活性化協議会を国から受託して運営しており、再生支援をやっているわけでございますけど、その窓口への相談数は、コロナが始まった 2020 年からずっと増加傾向が続いているという状況でございます。資金繰りが立ち行かなくなっているような企業におきましては、やっぱりコロナの前から業績が少し落ち込み始めているケースもございまして、こうした場合には再チャレンジの支援に導くことも必要だというふうに考えているところでございます。

また、最大の課題の一つは人手不足でございます。飲食店とかホテルとか、せっかくお客さんの動きが戻ってきたのに、営業時間を短縮したり、受け入れ客を制限したりせざるを得ないということで、いわば機会損失が発生しているような状況でございます。こうしたこともあり、業績の回復に少しブレーキをかけている面がございます。大阪市さんにおかれましては、引き続き人材の流動化支援でございますとか、中小企業の外国人材の受け入れ促進に力を入れていただければ大変助かるなというふうに思っております。

また、大阪市さんと私ども商工会議所で、これまでも相互に連携いたしまして、様々な取り組みを行わせていただいております。今後も引き続き相互連携いたしまして状況に応じた適切な対応を行うことももちろんでございますけども、必要に応じまして、大阪府の事業承継・引継ぎ支援センターでございますとか、同じ大阪府中小企業活性化協議会とも引き続きしっかりと連携をしていければなというふうに思っております。

先ほど、万博の話もございましたけれども、冒頭の局長のご挨拶にもありましたように、この万博を半年間だけに終わらせず、その後も企業の成長、地域の魅力の向上につなげていくということが非常に大事だというふうに思っております。そのためには行政、経済団体の枠を越えまして、相互に連携しながら様々な財源でございますとか、地域資源でございますとか、それから人材、これらを最大限に有効活用いたしまして、資料 5 にも書かれておりますように、イノベーションが次々と生まれるような好循環づくりというのを進めていく必

要があるというふうに思っております。

そうした中で、大阪市さん同様、私どもでもイノベーションの創出やそれらの支援に取り組んでおります。関連するところでは、大学などでの研究シーズが、企業が開発中の製品サービスに取り入れられるように支援するつくりといたしまして、「MoTTo OSAKA オープンイノベーションフォーラム」と呼んでおりますけども、そういったものであったり、大学発のスタートアップにより、ピッチの機会を提供するような「U-START UP KANSAI」といったものもやっております。大阪市さんでも、大阪市イノベーション創出支援補助金というものを出していただいておりますが、これまで概ね 100 件程度、大学のシーズを発掘されているというふうに伺っております。是非、そういった補助金を受けられた関係者に対しまして、私どもの事業を活用いただくように広めていただければなと思ひますし、そういう形で、公民で連携してスタートアップ支援ができればいいなというふうに思っております。

それから、イノベーションという意味では、大阪市さん、大阪府さんと一緒に企業の実証実験の実施も支援していくところがございます。大阪市さんでは、大阪府さんとともに実証実験を行う企業に対しまして補助金を出していただいております、非常に大きな呼び水となっております。できましたら、実証実験の際の場所とか機材を提供するなどの形で協力しております企業とか団体に対しても何らかの支援をしていただけると、大阪での実証実験、誘致にさらに後押しとなりまして、未来社会の実験場でございます、万博の開催都市大阪を国内外に強くアピールできるのではないかとこのように思っております。

それから、万博では「大阪ヘルスケアパビリオン」の中に、中小企業、スタートアップ向けの展示ゾーンが設けられまして、会期中 300 社以上の企業になると思いますが、1 週間ごとに出展し、自ら開発した製品などを展示することとなっております。ただ、新製品を短期間で開発するためのお金は、なかなか中小企業にはございません。既に別途大阪市さんに要望させていただいておりますけども、出展料とか開発費の支援などがございまして、より素晴らしい出展につながるのではないかとこのように期待をしております。

それからインバウンド関係で、特にミナミなどでは非常に人気のお店の前に長い行列ができてきているという感じで、オーバーツーリズムとまで言うていいかどうか分かりませんが、かなり混雑している状況にもなっているというふうに聞いております。2025 年にはさらに国内外からたくさんいらっしゃるということでございます。大阪は、各地域に食とか、あるいは、いろんな魅力のある商店街などたくさんございますので、なるべくいろんなところに行っていただく、分散するほうが、全体としては混雑も少し緩和されたりして Win-Win に

なるのかなというふうにも思っております。例えば食で言いますと、大阪は街じゅうがバルということで私ども言い始めておりますけども、主要な駅の周辺にいろいろ個性的な飲食店ございますが、そういったところを回っていただくという形で観光客を誘導するなども有効ではないかなというふうに考えております。

いずれにしましても、万博、それから再開発もいろいろございますし、IR もございまして、大阪の経済が非常に大きく発展するチャンスがあるということでございますので、そういった中で中小企業もともに発展できるよう、引き続きご支援をお願いしたい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：どうもありがとうございました。続きまして、大阪シティ信用金庫専務理事の北野委員。すいません、いつものことながら申し訳ないですが、よろしく申し上げます。

○北野委員：大阪シティ信用金庫の北野でございます。よろしく願いいたします。

お話にありましたように、新型コロナも5類になり、経済活動が戻ってきている状況ですが、私からは最近の中小企業の状況からお話したいと思います。

インバウンドも回復し、全体としては回復感があるものの、一方で原材料高をはじめとしたコストの上昇や、中国景気の減速により製造業を中心に、若干、受注が減少してきているなど、秋以降の景況感について懸念をもちしております。それに加えて、景気回復期における人手不足など、依然として中小企業を取り巻く環境は厳しい状況が続いています。

お取引先の決算状況から見た売上低下企業の割合は、コロナ前の2020年の3月では、前年度対比で売上低下企業は43%でしたが、2021年の3月時点で60%程度に悪化しました。2023年3月時点では前年度末対比で38%まで改善しましたが、コロナ前の2020年3月と2023年8月を比較した場合、53%が低下しており、売上は改善傾向にあるものの、回復しきれていない状況です。

収益状況につきましては、赤字企業の割合は2020年3月で23%でしたが、2022年3月に37%に悪化し、2023年8月時点でも34%と原材料高騰の影響が改善していない状況です。

企業規模が大きくなるほど、売上低下と赤字企業の割合は低下しており、企業格差が生じていますが、総じて取引先状況は厳しい状況です。

資金繰りについては、お取引先の当金庫での流動性預金の月商倍率で見ると、コロナ前は0.56カ月であったものが、コロナ融資によりピークで1.12カ月に上昇し、現在は0.7カ月

程度とコロナ前よりは高い状況にあるものの、毎月減少しており、まだ少し余裕がある間に、しっかり資金繰り支援と本業支援を進めていかないといけないということで、現在取り組んでおります。

最近、新聞紙上でコロナ融資の返済開始に伴い、倒産の増加が懸念されています。実際の倒産件数は、コロナ融資が始まって大幅に減少し、昨年あたりから増加傾向にありますが、それでもコロナ前よりもまだ少ない状況です。返済開始となっても借り換えにより再度返済を据え置くことも可能ですし、どちらかといえば、コロナ前から厳しい企業が倒産しているという状況です。

人手不足については、製造業、サービス業を中心に深刻であり、現場の従業員が不足しているということで、当金庫も人材紹介を積極的に行うなど、外部機関と連携しながら、その手当てを進めているところです。

人手不足の悪影響は「受注の逸失」や「外注増加や人件費増加」が上位ですが、人材の流動化や、採用しても長続きしないことも重なり、事業のノウハウ・技術の承継が進まないといったことが起こっております。

ただ、一方で、いい面と言えば語弊がありますが、人手不足を原因として IT 化が進んでいます。当金庫は IT のコンサルも行っておりますが、相談件数は対前年比で約 2 倍になっており、IT を積極的に導入しようとする動きが加速しているように思います。中小企業は、効率化を図りたいが何から手を付けていいか分からないところがあり、各企業に合った IT の導入と、それを使うための人材育成がますます必要となってくると思います。

もうひとつは、M&A が進んでいます。人手不足で技術者を何とか確保したいというニーズと、一方で廃業する事業所もあるので、当金庫も仲介をしています。M&A のほとんどの目的は新事業への進出や事業拡大ですが、同時に人手不足も解消したいという思いもあります。

この 2 点については、大手 IT 事業者やコンサルを使用するとコストが非常に高くなるので、当金庫でも支援をしています。大阪市におかれましても、大阪産業創造館を中心に進めていただいているほか、令和 6 年度の支援施策の方向性に戦略 1 として掲げていただいておりますので、是非とも中小零細企業の小口案件が増加しますよう、我々も積極的に活用していきたいと思います。

最後に大阪・関西万博ですが、手元の資料によると、4 割超の企業が何らかのビジネスチャンスへの好影響を期待しており、当金庫もヘルスケアパビリオンへの中小企業の出展支援

事業に取り組んでおります。

また、当金庫の7月に実施したアンケートでも、5割強の企業が好影響を期待しており、その内容は、公共・民間投資や受注増加が上位となっております。一方で、具体的に受注等の動きがあった企業は、建設業が最も多くなっておりませんが、全体として12%にとどまっており、今後準備が進むにつれて活発になることを期待しております。

要望事項は、その建設業の受注についてです。公共工事の中でもPFI事業の件では、大手企業が請負い、中小企業が下請けに入るといったケースになるのではないかと思います。先般、東大阪市内の小中学校の空調施設工事のPFI事業におきまして、当金庫のお取引先4社が出資して特別目的会社を立ち上げ、当金庫がエージェントとなってシンジケートローンを組成し、東大阪において中小企業が初めてPFI事業を獲得できた例があります。

もちろん、中小企業にも入札の門戸は開かれておりますが、PFI事業は大規模なので、実際は審査において、信頼性、実績等により獲得するのはなかなか難しい状況ではないかと思っております。しかしながら、この公共工事において入札実績のある企業なら、単独では難しい面があっても、共同企業体を組織すれば十分可能であり、金融機関の支援体制を整えば、コスト面においても、結局は中小企業に外注する大手企業より低く請け負うことが可能ではないかと思っております。

このような事例も参考にいただき、「前向きに努力する中小企業」に対する新たなビジネスチャンスとして、中小企業でも可能ではないかという視点でもって、是非とも獲得の機会を検討いただければと思います。私からは以上でございます。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。大阪経済の現況について、回復しつつあるけどもまだ回復しきれてない、そういうような内容を含めまして、課題としましては人手不足、それから原材料高、製造業の方についてはまた後ほどお伺いしたいと思います。あと、万博をインパクトにして中小企業がそれを生かしてどう成長できるかということが議論のメインになってくると思いますが、一方であまりテーマが発散してもいかがかと思いますので、まずは喫緊の課題であります、万博が果たして大阪経済にとってどのような効果を持つのかということに関して議論したいと思います。

つい先日、万博施設の建設予算が当初から450億円上振れしたということで、本当に万博できるのかと、巷では騒がれていたりするわけですが、そのへんも含めて皆さんの肌感覚といたしますか、ご意見を頂戴しながら事務局に、可能であればご説明を頂くということにしたいと思います。

もう一つ問題になっています人手不足ということについては、時間があればさらに詰めていきたいと思います。ただ、万博にテーマを絞るとはいつても、それだけ言っていただくというわけではありませんので、現況といたしますか、そこからご説明いただいて、万博の話について絡めてご説明していただければと思います。

まず、トップバッターですけれども、製造業を代表しまして、岡田委員よろしく申し上げます。

○岡田委員：すいません。大阪市産業経営協会の岡田と申します。よろしくお願ひいたします。

万博の話の前に、まず現行ですが、皆さまおっしゃるようにインバウンド復活して、閑古鳥が鳴いていたミナミ、大いに盛り上がっております。加えて、18年ぶりの我が阪神タイガースのリーグ優勝が大きく影響しまして、繁華街は大にぎわいでございます。これで一挙に景気回復と言いたいところなのですが、好調なのは飲食、流通、サービス業の方々、今おっしゃっていただいた市産経の会員の多くを占める製造業は依然、大不況の真ただ中でございます。新聞報道によると、リーマンショックをほうふつとするような状況だとか、世界規模の不況、それから中国経済低迷の影響が大きいと言われております。熊本のTSMC、それから北海道のラピダスなど、半導体業界の新工場建設で異常な盛り上がりを見せていた半導体業界ですら、現状は活況とは言えないような状況です。

現在、我々製造業、製造業に限らないか分からないですけど、15年前のリーマンショックからこの不況は続いているような気がします。2009年リーマンショックがあつて、弊社も前年の売上の4割というような状況になり、本当に相当苦勞しました。と言っている内に、その次は2011年の東日本大震災、2018年には関西に大型台風が襲いました。そして、2020年の新型コロナ感染問題と、2009年からの15年間、まさに未曾有の危機の連続でありまして、我々中小企業はもう疲弊しきっております。加えて、とどめを刺したのが人手不足であります。この苦境から脱するには、ロボットによる省人化の設備、それから新規事業の開拓とか、従来ないデジタル技術、AIなどの導入が不可欠だと思われます。しかしながら、我々にはDX導入のための人材も資金もございません。現在、DX推進相談窓口などが支援を行われているということをお聞きしておりますが、失礼ながら、なかなかうまく利用が進んでないのではないのでしょうか。AIに代表される新技術に関しまして、具体的で、かつ密接な指導、ご支援を頂きたく、よろしくお願ひいたします。

で、万博のお話です。いよいよ2025年、万博が開催されます。先ほどおっしゃられたパ

ビリオンの建設高騰だとか工期の遅れだとかされますが、我々製造業にとっても、まさにこれは千載一遇のチャンスと捉えてこの万博を利用したいと思っております。弊社はプラスチックフィルムを取り扱っている業者でございます。業界団体としては、一般社団法人西日本プラスチック製品工業協会、通称西プラに加入しております。先ほどからお話しております、ヘルスケアパビリオンの中で行われる1週間展示の26団体の中で、西プラもその一つに採択され、弊社もこの中でバイオプラスチックをテーマに出展させていただきます。

最近、プラスチックは脱炭素や海洋プラスチックごみ問題などの環境問題において、まさに悪者でありまして、悪の権化のような、プラスチックは位置付けとなっております。我々西プラでは、プラスチックをマイナスチックにはしないと、プラスになるプラスチックなのだとことを合言葉に環境問題に取り組み、大阪バイオプラスチックビジネス推進ネットワークというものを設立しまして、バイオプラスチックの推進に力を注いでいます。

万博で、この植物由来のバイオマスプラスチックや生分解性プラスチックを展示して、ご来場になられた皆さまにプラスチックを正しく理解していただくこと、こんなことで万博を有効に利用したいと思っております。

また、私、実はこのマイドームの6階に事務局を抱えております。大阪府の関連団体であります、大阪府異業種連携協議会 ORK というところの会長も、ご縁があつて務めております。5月にインテックスで「未来モノづくり国際 EXPO 2023」という展示会を、ORKはこの実行委員会の創設から参加して共同エリアを設けて、20社70小間の規模で出展させていただきました。この「未来モノづくり国際 EXPO 2023」は、25年ぶりに大阪で開催された国際日本一の復活と位置付け、「商都大阪再起動」のスローガンを発信させていただきました。この「未来モノづくり国際 EXPO」は、来年2024年の11月に第2回、第3回は2025年の7月にインテックス大阪の全館を使って、夢洲で開催される万博との併催を企画しております。万博を有効にしたいということに加えて、ちょっとお願いなのですが、是非インテックスの改修整備を進めていただきたいと思います。東京のビッグサイトや幕張メッセに負けない大阪の展示会場の実現を望んでやみません。

以上でございます。ありがとうございます。

○加藤会長：ありがとうございます。マイナスチックではなくプラスチックですか。さすが大阪らしい……。ありがとうございます。

では、同じく製造業を代表しまして、林委員、よろしくお願ひします。

○林委員：ありがとうございます。皆さん、こんにちは。テンセンス株式会社の林真智子で

ございます。

先ほどの大阪・関西万博に向けてということで、一つ私、飲食店とキッチンカーというふうに、お店とキッチンカーなどやケータリングをしております会社でございます。食べられるカップがエコであるということで、SDGs の講演などもさせていただいておりますが、先日、ある銀行の SDGs のピッチがあったのですけれども、SDGs に向けて環境配慮でっていうふうにおっしゃっておられた中で、最後「終わりでございますが、本日、審査員の中に女性を入れるのを忘れておりました」という、SDGs と掲げながら忘れていたというようなことがございました。ですので、SDGs は体裁でやるとかってそういうことではなくて、ちゃんと、ポスターを張るだけではなくて、読み解いていただきたいなということでございました。

そして、ここでも書かれております、関西魅力発信事業というのを私、先日「ライフスタイル Week」インテックス大阪で、大阪産業創造館とともに採択していただきまして出展いたしました。びっくりしたことに、インテックスの、何年か前に大阪魅力発信事業でテンセンスがさせていただいたのですが、本当に場所が悪くなくて、展示するのがこの、60cm ぐらいのコマを並べてステージがあって、芸人さんと呼んでというような、ちょっと大がかりなのか、私たちの商品はこんだけなのかというような不満があったところ、つい先日の 27、28、29 の 3 日間では、ちゃんと 80cm の台があり、芸人は呼ばず、私たちの商品が輝けるような、入口入ってすぐの場所で展示されておられました。大阪市さんがすごく力を入れているなということが十分理解できて、私たちの商品が輝けるように、テレビ員も入っていたりとかして、本当にありがとうございました。これから関西万博、嫌なニュースがあるだろうけれども、頑張っていこうという気持ちにさせられました。

関西万博に向けて、私たちキッチンカーをやっているのですけれども、地元から大阪を盛り上げる「日本の食まつり」といって、各市が協賛を付けてらっしゃる、ある団体があるんですけれども、出展料 2 万円、3 万円と取られながら、公園のあるところでキッチンカーを呼び、集客をしないという案件がちょっと、この 1 年続いております。私たちからすると、地域活性化プロジェクトで各市が協賛され、スポンサーをされて、大阪府、大阪観光局のお名前もございました。

大阪万博に向けて食の PR をしようと言いながら、公園に集めて出展料を取り、集客がないというような状態が続いているのは、今後、このキッチンカーを集められるいろんなイベントさんがおられるので、私たちの中でもちょっと吟味しながら出展しないといけないな

と思いました。

以上、この1年で考えたことをご紹介します。ありがとうございます。

○加藤会長：ありがとうございました。では、ちょっと視点を変えて、海外の企業さん、パビリオンに出展するかどうかというのも今、課題になっているようですが、村橋委員。急で申し訳ないです。大阪の中小企業が出ていくのもお仕事だと思うのですが、万博をきっかけにして、海外の企業が大阪を注目するようになり、進出してくるとか、そうした実態についてもジェットロさんが調査をやられていると思うのですが、そのへんをご紹介いただき、万博絡みで中小企業にそもそもきっかけがあるのかどうかについて伺いたいと思います。

○村橋委員：分かりました。ジェットロの村橋です。

今の視点から申し上げますと、やはり海外の人たち、ビジネスをする人が大阪・関西に集って、それで何か大阪・関西の企業さんたちと始まるっていう、それをめざすっていうところがやっぱり一番ポイントになるのだらうと思います。その中でやっぱり、海外からの関心が集まっているのは、イノベーションとか、いわゆるスタートアップとか、こういうところのエコシステム、日本でどうなのだろうかというところの問い合わせっていうのは数多くなっていて、そういう点から考えると、なかなか今、関西、大阪のスタートアップが海外に展開する力はまだまだこれからですし、海外のそういう日本のスタートアップと仕事をしたいという呼び込む力もまだ十分じゃないかなと、私、1年ぐらい大阪に来ているのですが、そこをまだもっとやっていかないといけないだらうなと、すごく感じているところなので、この万博を機に、大阪に人と物と技術とお金が集まるような仕組みをつくる、そのきっかけを是非ここでできればなと思っています。具体的に大阪市さんが絡んでいる「Hack Osaka」というイベントがありますが、「Hack Osaka」という名前がいいかは別として、東京には「City-Tech.Tokyo」という大イベントがあります、大阪・関西にはこのイベントありますという形で、海外の人に、これから万博後も広く認知してもらえるような、そういう集客ができるような、ここに行けば何か生まれるのだな、イノベーションが生まれるのだなというわくわくするようなものができるように、イベントづくりっていうのは重要だなというふうに痛感しています。これを何とかつくれるのかなと、今いろいろな、皆さんとも話をしてはいますが、これが大きなポイントになるのではないかなというふうに思っています。

それから二つ目としては、先ほどからお話するように、万博の機会にいろんな人が来るであろうと。恐らく、この万博でも「テーマウィーク」であったりとか「ナショナル・デー」というイベントに合わせて、各国から要人が来たりビジネスデレゲーションが来たりします

ので、この人たちをいかにうまく大阪の企業の人たちとミートして、商談なりビジネスにつながる仕組みができるか、ここが日々大阪市の皆さんとも話をさせていただいていますけど、そのためのプラットフォーム、これをジェトロとしてもしっかり支えられるような一員としてやっていきたいなと思っていて、これは引き続き、これから本番が出てくると思いますが、海外のデリゲーションなり、ビジネスのニーズをしっかりと掴める、対応する。そこはやっていきたいなというふうに思っております。

なのでこの二つは、ジェトロでは特に万博では絡むのですが、そのほかにいろんなライフスタイルの展示会であったりとかヘルスケアの展示会とかありますので、そういうところに海外からバイヤーを呼んでくるということでもいろんな企画をしています。ですので、このいい機会をうまく海外の接点を持って、少しでも日本の皆さんのビジネスの、施策促進であったり投資であったりされるような、そういう仕組みづくりを、ここ2年くらいで一緒にやっていきたいなと思っていますので、是非よろしくお願ひします。

○加藤会長：ありがとうございました。コロナの前ぐらいかな、結構、外資企業の誘致というのを積極的に大阪でやったと思うのですが、その後かなり撤退しているっていう話も聞いたことがあるのですが。私の認識は間違っていますかね。

○村橋委員：大阪に来た企業は撤退しているっていう話……。

○加藤会長：はい。外資です。

○村橋委員：外資が。確かに、具体的にちょっと、私もどの企業が撤退しているかっていうのは分からないのですが、一つ言えるのは、あんまり大阪に投資する企業が増えている感じはしないのです、残念ながら。ここは多分、製造業でいくと、大阪には一つ土地がないということでも言われたりしますし、それからまず、二次投資的なもの、例えば東京にいる、首都圏に出ている企業が二つ目の投資先として大阪・関西を選ぶっていうのは結構聞きますが、最初から大阪に着地する企業が、やっぱりコロナもあって数年見られないっていうのは事実で、これはちょっと残念なところで、ジェトロの中にも大阪本部のところにもビジネスサポートセンターっていう、外資のために90日ぐらい無料で貸し出しスペースで設営準備をしているスペースあるのですが、ここがやっぱり、利用率があんまりないのですよね。だから、コロナを経てということなのか、そもそもニーズがなくなっているのかっていうところがあるのですが、全体的にちょっと、外資の吸引力というのが落ちているのは懸念されているところなんです。

○加藤会長：分かりました。先ほどスタートアップの話も出たので、後ほど小関委員、また、

万博でスタートアップ企業は出展できないのか、といった問題を含めてお話いただきたいと思います。

今、製造業の話は大体出ましたので、先ほどの、インバウンドが少しずつ増えてきて、回復がかなり見られる商店街を代表して、千田委員、ご意見をどうぞお願いします。

○千田委員：はい。先ほどの件で一つだけ違ったことがあるのは、オーバーツーリズムになっているということで、中央区、店並んでいます。100%稼働してないのですね、人手不足でというので席数空いております。大体、満席にしても80%ぐらい。それから、時間が短時間で、従来どおり11時までとか営業ができてないのが、働き方改革もちょっと問題になっているのではないかなと思っておりますので、そのところもまた何か考えていただけたらなと思っております。

私たち商店街としましては、2025年の大阪万博を見据えてっていうことで、本当にこの3年間、コロナ禍の中でいい勉強をさせていただきました。新しい発想ですね、売上の柱を立てることもできましたし、また、皆さんが我々の声も聞いていただけるようになりました。それはやはり、売上も低下した中で何していいかという、分からない人たちもたくさんおられて、商店街はこうやりますよっていうことで、グローバル化、デジタル化、キャッシュレス化に取り組んでいくということとともに、特に、資料を持ってきておりますけれども、デジタル化という中で、やはりスマホを使った音声ガイドをやったり、AR やったり、VR やったり。やはり大阪って、食と商い、商店街文化、見渡す限りやはり観光資源があると思う。それをもう一度、各国内外の人たちに知っていただきたいということでデジタル化させていただきました。

特にミナミ、第二次ですかね、今、コロナ明けでインバウンド始まっておりますけども、単組の道具屋筋だけで言いますと、大体1日1万人増えております。今日はこの施策を読ませていただいて、これだけは言わせてもらうよって言ったのは、その中で外国人が大体、店の売上の7割ぐらいが外国人で、ほとんどキャッシュレスなんです。カードです、今。中国の方はQRコード、カードじゃないのですけれども、今、中国の方がほとんど来られてないので、カードが主になっております。商店街はもうレッドとって、中国を見ながら、東南アジアも全てペイで扱えるように今、しておるところです。早くこの2025年までに来ていただけたらそれが活用できるのかなと思います。

統一したアプリをやっぱり作っていただいて、商店街、中小企業、零細企業のこういうサービスのところが、やはり一律で使えるようなものを大阪独自のものを作っていただけたら

いいのではないかなと思っております。

また後ほど。

○加藤会長：ありがとうございました。卸売業はいかがですか、吉木委員。

○吉木委員：卸の代表としては、近頃回復はしてきています。景氣的にも、周りの人たちも、多くの方が回復してきていると言われているのですけれども。ところが、残念ながらコスト高、特に卸の場合は円安によって、売上が15%や20%増えていても、コストが20%や30%上がっているということで、皆さんこんなで、なかなかほんまにもうかるって難しいことだなと言っています。その中で、大阪市のほうに要望といたしましては、やっぱり資金の需要なのですね。返済が始まってどうしようもないで、それはちょっと範疇（はんちゆう）にないので置いていただいて、前向きな資金、前向きな努力するところに関しての貸し出しというのはいつも言われているのですけれども、なかなかそんなことないと。こんな資金を1回借りて、また2回目、3回目借る時に、やっぱり厳しいと。かと言って、今までコロナでかなり体力が落ちているところに、まだ会社のお金はあるのだけでも、これ以上ここで使うと新しく始める事業に対して、何かが起こった時にどうしようもないので本当は貸してほしいのだというようなところで、もうちょっとスムーズに借りられるようなことができればいいなと。ところが、実際なかなか難しいのは、返済で困っている人たちも、いろんな名目立てて借りようとされるのだけでも、本当に前向きなところ、例えば私どものところなんかのアパレル関係では、コロナのおかげで消費者の消費動向をまた、好みというものが変わってきて、そこに新しいビジネスチャンスが、つい2、3年ほど前に、新潟のほうのニッター、セーターを作っているメーカーですけど、そこが廃業して。もう割が合わんわと。だから、そこが大手だったので、国内のメンズのセーターなんかは非常に厳しくなってきたと、メイドインジャパンが。ところが、奈良のほうにニッターがいているということで、半年間駆けずり回った上で見つけてきて、今、新しい製品が出来上がったのですけれども、まず、小さいニッターを何軒か集めたって、糸を買うお金はおたくで手配してください、私どもで持ってくださいねと。それで、出来上がった製品は手間賃もらって全部キャッシュで払うてくださいねとか。そういうことになるともう、3,000万も4,000万もずっと出ていくのですよね。ところが、こういう今のご時世で、何とかそういったところに対しての貸し出し、要は、皆さんよく言われているのですけれども、本当に前向きに新しいことをしようと、別にイノベーションだけじゃなくて、自分ところの会社にとって新しい取り組み、もう一回メイドインジャパンのセーターよく売れるよと、だからこれを作ってやりたいのだというような、

昔からあることなのですけども、そういう取り組みに対してきちっと資金援助していただくとありがたいなというのが一つ。

それから、もうあと一つは、ここの中でも、資料の中でよく商店街、問屋街等々なっているんですけども、近頃、問屋街がもうみんなオフィス街に変わりました、また駐車場とか、それとか、小売りの商店街化しているとかいうことで、商店街、問屋街と、卸組合の活性化というの、「卸組合」という言葉を入れていただいて、例えば、あきない伝道師なんかでも、私とこでも新大阪センシティブシティとしては、商店街として利用して、年間4回か5回来ていただいているのですけれども、そういうのを卸組合、卸の団体に対しても使えるようにしていただければありがたいなと。

4回、5回と言わずに、年間2回ぐらいでいいので、4回、5回の、大阪市さんの講師の派遣の費用が安いもので、もうちょっと高い先生を、2回でもいいから使わせてほしいなというのが本音です。卸としてはそういうことをやっていただけたら、みんな前向きにもうちょっと勉強会とか講師の派遣とかしていただいて頑張れるのかなと。

万博関連ですけども、これも私ども、古紙組合、廃品回収業的などころが、どうしても万博に入りたいねんというふうな協同組合がありました。そういったところの、個人の企業だけじゃない、共同組合、組合としてせっかくあるのだから入れるように、今のビジネスマッチングでしたっけ、もずやんモールでしたっけ。何かそういうところででも。我々も一応、パンフレットもらって団体には配っているのですけども、現実に大阪にしている卸の団体だから、何とかもうちょっと手を差し伸べてあげよう。こういうことを言うと鉛筆をなめろと言っているのかもしれないのでややこしいのですけども、何かそういうのがあってもいいのかなと思っています。

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。本多先生、今、第二創業のような話が出たわけですが、卸、小売りは第二創業って話題にならないですよ。製造業では、第二創業とか、それから新規創業とか、随分きめ細かく施策なり支援策があるような気がするのですけど、そのへんについてご教示いただけませんか。

○本多委員：そうですね。新しい取り組みですよ。本当に事業を閉めてしまって新しくつくるっていうのもあるだろうし、新事業していくこと自身を第二創業っていたり、代が変わって新しい後継者の方がやられて第二創業という言い方もすると思うので、確かにイノベーションを起こすという意味で、先生おっしゃったような、第二創業ってすごく大事なキー

ワードには、確かになってきているとは思いますが。この3年間、コロナでなかなかやっぱり不透明感が強くて、昨年度まではこういう対面の会議を開催できるかさえもよく分からなかったり、イベントできるのかとか、あと、活動自粛がまた何かで、緊急事態宣言出ないまでも、何かしらの自粛の要請があるのではないかとかっていうのがあって、なかなか先のことって考えられなかったと思うのです、昨年度までは。ですから、第二創業的な取り組みとか、将来に向けてどう取り組んでいくかっていうのも考えてはいるのだけれども、やっぱり直近のこと、資金繰りの話であったりとか、自分とこの社員をどうしていこうとか、やっぱり直近のことで経営者、中小企業の皆さんすごく大変だったと思いますし、あと、施策担当、大阪市役所の経済戦略局の皆さまも、大阪産業創造館の皆さまも、やっぱり中小企業支援自体をどういうふうに展開していくかっていうのもなかなか考えられなかったと思います、昨年度までは。それがやっぱ今年度になって、まだ先が分からないところもありますけれども、ちょっと不透明感が薄れてきて、かなり従来よりは落ち着いて考えられるようになってきたので、先生おっしゃったような今後の展開、新しい展開、第二創業的な展開も考えたりとか、M&Aも最近ちょっと増えてきているとかありましたけれども、ちょっと先のこと考えて、自分の企業をどういうふうにしていくのか、それはM&Aも含めて中長期的にやっと、少しは落ち着いて考えられるような状況になってきたので。確かにそういう支援に関しても、ちょっと今までなかなか直近のことを考えなきゃいけなかった状況から、ようやく中長期的に、この地域経済成長プランもまさにそうですけれども、少しは落ち着いて考えることができていると思います。

このプラン見せていただくと、本当に網羅的にすごくいろんな問題に気を配ってつくられている施策なので、やっぱりこれを着実に進めていくっていうことが大事ななというふうに思いますので、何か突飛なことをやるとかいうよりは、この地域経済成長プランを着実に進めていくっていうことが、やっぱり基本的には大事ななというふうには思いました。ただ、私、先生も大学の教員ですけども、私も大学の教員で、若者と接することが多いので、どうしてもそういう視点で見ると、やっぱり中小企業に対する魅力、中小企業に対する関心というのは高まっているとは言えなくて、それが先ほど来から出ている人手不足の問題にもつながっていますし、あと、後継者不足とか、さっき先生がおっしゃったような第二創業的な取り組みなかなかできない。そこにはやっぱり、そういう若い人材の発想とかも大事なんですけど。その若者がなかなか中小企業に目を向けてくれないということはやっぱりありますので、このプランとか施策を見ると、すごく網羅的でとても素晴らしいプランではあるのです

けれども、何か若者に対しての中小企業の PR っていうのですかね、魅力発信みたいなことも、もう少し重点的にできるようなことが今後あればいいなと。万博がそれにどれだけ関わってくるのかはちょっと分からないのですが、大学生の感覚からすると、万博に払うお金があったら USJ に行きたいっていうのが本音の感覚なのかなというふうに思うので。だから、ちょっとそれをどこまで万博に絡めて、若者への中小企業の PR をしていくかって、なかなか難しいので、万博に絡めるのか、それか、万博とはちょっと別建てで何か考えていくのかっていうところも大事なかな。

最近、オープンファクトリーというのが全国的にも広がってきて、関西でもかなり多くの自治体でされていますけれども、オープンファクトリーを見たらとても素晴らしいイベントなのですけれども、やっぱり製造業だけっていうのもあるのです。町工場なので。でもやっぱり、商店、商業とかサービス業とか、企業数とかで言ったらそっちのほうがとても多いわけで、オープンファクトリーすごく素晴らしい取り組みなのですけれども、ああいうような感じの中小企業全体への魅力発信みたいな取り組みみたいなのも、もっと出てきたらいいなと。それをサポートするような支援も今後あったらいいなというふうにはちょっと思っています。

すいません、以上です。

○加藤会長：ありがとうございました。私の知っている例で申し訳ないのですが、東大阪でもオープンファクトリー「こーばへ行こう！」ってやっているのですが、結構な方が来られます。去年は、2 日間で全体で 3,000 人ぐらい来られたようです。それで、せっかくだくさんの方が来られたので、工場の近くで商売をやられている方、例えばキムチ屋さんがいるとしたら、その方に、オープンファクトリーの時は敷地内で出店してもらったところ、2 時から 3 時ぐらいに商品が売り切れたという話があって。実は、その後うちのゼミが工場の近所の事業者の方と工場とのマッチングみたいなことをやっています。そういう成功例もあって、東大阪では製造業と商業は車の両輪やと言っています。

先ほどキャッシュレスの話が出たので、清水委員。急に振りましてすみませんが、お話いただけませんか。

○清水委員：阪南大学の清水です。では、まずキャッシュレスの話からさせていただきます。

昨年この会議で、外国人の観光客の方が日本に来られて、特に商店街などでなかなかキャッシュレス対応が難しいという話をしておりました。地域デジタル通貨とか、観光客が使えるデジタル通貨のような仕組みを考えてみてはという話をしておりました。といっても、な

かなか大阪だけで通用するものを作るのはやっぱり難しいかなとも思います。

そのキャッシュレスについてですが、商店街でもほとんどのお店でカードが使えるようになってきていると思うのですが、私が最近体験した天神橋筋商店街での話をします。観光客も若い女性とかも行くケーキを提供するカフェがあるのですが、そこは以前からクレジットカードが使えないのです。最近も行って見たのですが、まだカードが使えなくて、お店の人に聞いてみたのですが、やっぱりそういう取り組みはしていないということでした。私がお店を利用した時も外国人の方もおられましたし、土日にはいつも人が並んで待っている人気のあるお店です。キャッシュレスに対応していないのは少し残念かなと思います。観光客が多く訪れる天神橋商店街でもまだそのような現状なので、どうしてもカードを使うことが難しければ、両替ができるようなキャッシングマシーンをわかりやすい場所に設置するとか、空き店舗があるなら、そういうところを利用し、相談窓口みたいなものをつくるとか、何とか対策をしておかないと、特に土日だと観光客は銀行も使えないし、物が買いたい、食べたいと思っても対応できないこともあるのかなと思います。ただそのお店は、中国の方用のスマホを使った決済だけはできるようになっていました。ということで、商店街などのカードの導入率はどれぐらいなのかなと思ったりはしました。100%ではないのだなと。万博を見据えて、今後観光客は大阪のいろんな場所に行かれますし、普通の観光地でないまちあるきを外国人の方が楽しんでおられます。そういった方たちが、これ食べてみたい、これ買ってみたい、これを体験してみたいなっていう時に、お金のストレスなく動けるようにして差し上げられるようになればと考えました。

ここから万博に関する観光の話をしたと思います。大阪・関西万博で、よく話題になることのひとつが万博の内容や何が目玉になるのかというものです。聞かれた時にすぐに答えられないいろんな方から聞きます。70年万博のように、太陽の塔や月の石などの分かりやすいものは何でしょう。「空飛ぶクルマ」でしょうか。この資料にも書かれていますが、これを全面的に押し出していいかどうかは分からないですが、何か一言で答えられるようなものをつくっていかないと宣伝がしにくいというか、万博の話題もそこで終わってしまうというか、つながらないような気がします。もしも「空飛ぶクルマ」ということであれば、いろんなテクノロジーを集めて作られるものであり、先ほどの話題になっていた MICE にもつながるのかなと思います。MICE や大阪イノベーションハブで行われているようなスタートアップなど、「空飛ぶクルマ」というテーマで話題作りをできないでしょうか。優れた研究者、技術者がおられ、優れた開発をしている様々なスタートアップ企業があります。それを運用し

ていこうというビジネスサイドの方がおられます。そのようなテーマで、この大阪で、展示会であってもいいですし、アカデミックなミーティングでもいいですし、一般の方が来られるようなイベントでもいいと思うのですが、どんどんそういう機会を設け、万博の目玉を周知していくこと、そのような盛り上げ方が必要ではと考えます。

大阪イノベーションハブさん、スタートしてからもう 10 年ぐらいだと思うのですが、とても先進的な取り組みをされていて、ホームページを拝見しても多くのイベントをされていて大変面白いと思います。先ほど、外国からのお話もされていましたが、今度、シンガポールから来阪され、マッチングイベントも企画されています。例えば、そういう機会を利用し、日本の関係者を海外に送り、イノベーションの宣伝プラス、万博でこのようなイベントを企画しているので一緒にやりませんかとか、そういった連携の話もできるのかなと思います。この万博の目玉になるテーマ、「空飛ぶクルマ」かどうか分からないのですが、今、積極的に推し進めないといけないのではないかなと思います。

MICE に関してですが、東京等の競合都市もあり、大阪では誘致に苦戦している感があります。オーバーツーリズムの問題も出てきているので、観光客数だけで計るのではなく、お金を落としてもらえら高質なお客さまということで、MICE などのビジネス客というのは、きちんとこれから大阪でも考えていかなければいけないのかなと思います。

それを考えると、インテックス大阪の改修事業は重要です。どのように改修するのか、いつ頃完成するのか、新施設はどのような収容力で、どのような使い方、楽しみ方ができるのかといった情報はあまり表に出ていないので、もっと全面的に PR し、期待感を高めることも必要になってくるのかなと思います。

次に、水上交通のことが話題に上がっていますので話をしておきたいと思います。中之島ゲートの整備事業と川沿いの演出のプロポーザルに関わっていましたが、拠点づくりや建築物の設置、コンテンツの開発に関して注目されていたのですが、その運用について、どんな船をどれぐらいの周期でどれぐらいの数を動かすのか、集客方法についてなどの提案が弱いと感じました。ハード整備は重要ですが、その運用ができないと、集客が困難ですので、その部分の事業者との連携に視点を向ける必要があります。万博での来訪者に大阪の水運アトラクションを楽しんでいただければと思います。

もう一つ、文化芸術に関してです。大阪に万博で来ていただいた時に、観光地だけではなく、文化、アート関係、音楽などのイベントも地域でかなり開催されており、楽しんでいたと思います。昨日、商店街を歩いていた時、あるお店の軒先でジャズ演奏をしてお

られ、立ち見も出ていました。イベントというほどではありませんが、そういったものも歩いて楽しいです。大阪ではジャズフェスティバルとか結構イベントもありますし、アート関係のイベントもあります。外国人の方にもそのようなローカルなイベントを楽しんでもらえればと思いますが、商機を逃しているという例を話します。春に中之島周辺エリアで2週間アートイベントがあったのですが、アート作品を買いたいのに、通訳がいなくて説明が聴けず購入できなくて残念だったというものです。また期間中にイベント対象となるエリアでも、開店していないギャラリーがあったということです。イベント時は周辺に声をかけて、エリア全体で参加してもらえるような機運醸成といたしますか、万博に向けて、細かいことですがいろいろな取り組みをしておくことが必要だと感じています。以上です。

○加藤会長：ありがとうございました。千田委員が「空飛ぶクルマ」に一言とおっしゃっていますので。

○千田委員：今度、駅前広場、先ほどちょっとお話させていただいたのですが、11月の25、26日、駅前広場で「空飛ぶクルマ」を置かせていただきます。是非とも皆さん、見にきていただけたらなと思っております。実はこれは、2025年の万博を我々は応援しようということで、千日前から、1,000日から100日ごとにカウントダウンをしております。11月の25、6日はちょっと前ですけど、30日が500日前で、ちょうど中間ということで、駅前広場でキッズダンスとかよさこいとかジャズとか、また、各都道府県の踊りとか物産市とかやっぺにぎわいを出してやろうとしておりますので、是非ともお越しいただいたら楽しんでもらえるのと違うのかなと。万博を機にして、来られたお客さまを大阪市内に集客しようということで、リピーターとしてとりこもうと、今、多言語も進んで、ほとんどスマホで対応できるようにしております。

以上です。

○加藤会長：その「空飛ぶクルマ」は日本製なのですか。ドイツ製ではないのですね。

○千田委員：違います。

○加藤会長：展示するのは日本製。

○千田委員：はい。

○加藤会長：分かりました。小関委員、すいません、お待たせしました。スタートアップ絡みで、万博も絡めていただければありがたい。

○小関委員：万博に関連するコメントを先に話します。私は、大阪公立大学で、梅田キャンパスで社会人大学院生に対して講義をしています。学生には、中小企業の経営者や中堅幹部、

スタートアップ企業や、新興企業の方、大企業の方、公務員の方もおられます。そういう方が大阪のビジネスの在り方を勉強しています。私は、その教員になって7年半になりました。

実は私はその前は東京におりまして、先ほどご紹介にあるイノベーション、スタートアップさらに大学発ベンチャーなどを専門として活動しておりました。大阪市立大学に着任した時は、共同創業した京大発バイオベンチャーの役員として、戦略の2のところを専門としていました。ですが、この7年半で、私はかなり大阪に影響されたと思うようになりました。昨年の10月に、環境省が主体となる官民ファンドに関与するようになり、いわゆる脱炭素化をめざす、カーボンニュートラルをめざし、世界へ展開することをめざすスタートアップ案件に出会いました。当然、関西にも、結構、大きな、新しい次世代ステージのプロジェクトやグローバル展開を進めてらっしゃるベンチャーはあります。ただし、私自身が公立大学というポジションに立って考えるのは、公立大学の学生でもできる起業、周辺のほかの大学さんにもモデルとなるような、公立というか、パブリックならではの良さも支援体制をつくっていききたいということです。

次に、柱の1と3に関わる中小企業の話としては、関西は海外の人にとって、どのような魅力があるのかについて考えています。大阪公立大学は欧州の大学と協定をしており、大学間の交流を加速しています。最近では、インバウンド流行に相まって、ヨーロッパから結構人が日本に来ています。日本は、特に関西において、もちろん食とか、発酵文化もそうだし、歴史が深いので、ヨーロッパの人たちが関心を高く持っています。関西は、自然へのアクセスも良く、特急列車2時間もあれば、海でも山でも行けて、さらには、新幹線でも東京へ、この地の利がいいというところが魅力とのこと。今、ヨーロッパでは、社会的ビジネスに関心が高く、カーボンニュートラルや循環経済に関する領域にシフトしています。法律や制度、場合によってはペナルティなどをつくって、どんどんカーボンニュートラルに移行しようとする動きがあります。一方、日本においては、このような分野においても、中小企業でよい取り組みをしている会社がたくさんあるので、欧州の方々に紹介しています。

資料では、万博に関し、「高まる大阪の発信力やインパクトを起爆剤として」と記載されています。今、私が注目している関西、大阪の社会性の高いビジネスや、社会貢献に尽力している人たちをどのようにアピールしていくかをテーマにしています。是非、大阪の様々な良さを、スタートアップだけではなく、中小企業でスモールビジネスでも、発信していきたいと思います。政府は、スタートアップに関しては、ユニコーン企業は何社とか、グローバルに展開する企業をめざすような風潮がありますが、そのような企業だけでなく、例えば関西

からアジアに出ていく、シンガポールに出ていく、マレーシアに出ていくなどの、アジア的な要素を深めた企業の在り方っていうのがあるような気がしています。このような姿を、会社の新しいモデルとして考えていきたいですし、発信していくことをテーマとしています。

○加藤会長：ありがとうございました。私の知り合いの先生に聞いた話ですが、スタートアップをやられている人たちの組織観というのは、サントリーのように「やってみなはれ」の精神で、取りあえずあるもので何かやる、これをエフェクチュエーションと言うらしいのですが、その人たちが既存の社会と融合することによって、何か面白い組織文化、行動原理が生まれると。例えば大企業の人って、スタートアップの会議に来て、みんなスーツ着てネクタイして来る。スタートアップの人たちは、そういうのが嫌いで、なじまなくて、非常に自由な感じにいるわけですよ。でも、しばらくすると、スタートアップの人たちの考え方がだんだん浸透してきて、みんなスーツは着なくなって、ネクタイもしなくなってきて、非常にフレンドリーな感じになっていったそうです。もともと大阪フレンドリーなので、そういう要素はあると思うのですが、スタートアップの企業は、単にスタートアップじゃなくて、それがきっかけになって、大阪経済の中に新しい風を吹かすというか、盛り返してくれるような気がします。そのへんは何かお考えってありませんか。

○小関委員：関経連の代表の、住友電工の方が、2、3週間前に意見を発して、ステークホルダー資本主義が重要だとおっしゃった。関西は、もともとステークホルダーすべてを大事にしますね。社員だとか人だとかに貢献しようって気持ちももともとあります。逆にスタートアップは、株主が一番に貢献しなければならない相手になっている。そこで、関西の中小企業にとっては、スタートアップという方法が、若干肌感覚が合わないなという感じがあるのです。中小企業の経営者にとっては、株主のために急成長をめざすわけではないですね。いわゆる人間の細胞の成長からすると、急成長が必ずしも健全なものばかりではない。組織もそのようなものです。だから、大阪の緩いところ、ゆっくり、だけでも確実に成長することをめざす会社が増えれば、中小企業の良さを緩やかに社会に深め、日本全体に伝えることができる。かつ、アジアとかヨーロッパとか、アメリカ以外のところに伝えていく。いろんな可能性があるかなというふうに思っています。

○加藤会長：ありがとうございました。大体万博絡みで、万博をきっかけにして中小企業の振興みたいな話がいくつか出ました。このへんで、事務局にマイクを返して、意見を聞きたいと思います。

人手不足の話は後ほど議論するというので、取りあえず今までのところでご意見聞かせ

ていただければと思います。

○河渚部長：産業振興部長の河渚です。万博を契機に、市内の企業さまにどうやって PR するのかっていうのは大きな課題だなというふうに思っています。千田委員もおっしゃっていましたが、例えば、商店街に関しましても、商店街は大阪の魅力の非常に重要なパーツだなというふうに思っております。この商店街をいかに情報発信するかということで、大商さんとか市商連さんと一緒に商都大阪活性化推進事業っていうのを行っておまして、モデル地区を決めまして、周辺の地域資源の掘り起こしですとか、顧客の取り入れなんかをやって、SNS、あるいは小冊子なんかを発行して、あるいは国内外に PR してという事業をやってまいりました。この取り組みが市内のほうに広がっていけばいいのかなというふうに思っております。

それから、キャッシュレスの話が出ておりましたが、商店街、個店もいっぱいありますから、なかなかキャッシュレスに取り組む姿勢については温度差があるのかなというふうに考えています。まずはうちのほうにあきない伝道師というコンサルの派遣ができますので、これを市商連さんのほうの理事会のほうで活用していただいて、キャッシュレスの必要性っていうのを理解していただくかなと思っております。その先、単組の商店街さんのほうにもそういった専門家を派遣して、地道ですけれどもやっていきたいなというふうに思っています。

それから、ちょっと話がずれるかもしれませんが、昨年度、プレミアム付商品券っていうのをやりまして、これ、QR コードを読み取っていただいて、キャッシュレスでお買い物ができるようになっていたのですけれども、やはりキャッシュレスの重要性というのは一つあるなということで、参加していただいた事業者の方からそういう意見があります。引き続き、今年度もプレミアム付商品券をやりまして、お客さんが QR を読み取っていただく機器の端末のレンタルでありますとか、必要に応じて取り扱いのサポートなんかもしなければなというふうに思っています。

○米倉部長：イノベーション担当部長の米倉でございます。先ほどから委員の皆さま方から万博を契機にスタートアップの活躍、成長でありますとか、万博への参画といったようなお話をいただいております。先ほど清水先生のほうからも大阪イノベーションハブのご紹介もいただいたところなのですけれども、この大阪イノベーションハブを開設して 10 年たっておるわけございまして、大阪だけじゃなくて、それとまた別に京都、兵庫とも京阪神地域として、国からグローバル拠点として、スタートアップ・エコシステムの拠点都市

にも選定をされていて、大阪イノベーションハブが中心になって各市で取り組み進めてきております。そういったところで、その取り組みの中でも、万博を契機にスタートアップを大きく成長させていこうという取り組み、いくつかあります。委員の皆さまからもご紹介があったリボンチャレンジ、これを産業局さんと大阪商工会議所さんが中心になってされている取り組みですけれども、万博でも、大阪ヘルスケアパビリオンでのスタートアップや中小企業が出展をめざして取り組んでいこうといったものがございます。それとは別に、またこれも大阪イノベーションハブを通じた取り組みですけれども、「カーボンニュートラル等新技術ビジネス創出支援事業」といったものにも取り組んでございまして、有望な新技術を使ったスタートアップの発掘、それからビジネス化支援といったところを組んで、万博での出展とか実証実験に導くことをめざすという取り組みも行ってございます。こういった、いずれも万博での出展等をきっかけに、新技術の創出とかスタートアップが大きな成長につながることを期待して、いろんな関係先がございまして、ジェトロさんをはじめ、商工会議所さん、様々なところと連携して、しっかりスタートアップの成長支援に取り組んでまいるといったところでございます。

それともう一つ、「空飛ぶクルマ」のお話も出てございましたけれども、先ほど千田委員のほうから、実際の空飛ぶクルマの展示というお話もございました。まだまだ社会的な認知度が低いものでございますけれども、この万博での目玉事業の一つとも言われております。ただ、既に出来上がっている機体とかいうものはないわけでございますし、制度、基準といったところもまだまだできていないといったところで、これは国が中心になって取り組み進めていくところなんですけれども、やはり課題としましては、地域の皆さん、住民の皆さんの理解といったところで、我々としましても社会受容性の向上といった取り組み、進めてまいります。ご案内がありましたような機体の展示、昨年度からいくつかのところで行われたり、実際の試験機を使ったデモ飛行といったようなところも通じまして、市民の皆さんに多く実物を見ていただくような機会を増やして、そういった理解の向上といったところを取り組み進めてまいりたいと思っております。

どうぞよろしく願いをいたします。

○岩田部長：続きまして、経済対策担当部長、岩田でございます。よろしく願いいたします。

中小企業の参画機会の創出、万博の中で、万博の会場内外で取り組みをとという話なども少し出ておりましたので、簡単に触れさせていただきます。せっかく万博の機会で多くの外国

人の方が来られる。その中にはビジネスマンの方も多く来られるだろうと、我々も捉えまして、絶好の機会というふうに考えております。この機会を捉えまして、万博がなければ注目をいただけない、例えばリーチをすることができなかつたような国々とも、その国の企業と大阪の市内企業の方々のビジネスの機会というのを創出してまいりたいというふうに考えておるところでございます。

今回、村橋委員からも少しお話がありました。市としてなかなかヨーロッパには手が届かなかったというようなこともございますので、ジェトロさまにもご協力をいただきながら、そういったヨーロッパを中心とした国々、さらに大阪でのビジネスに積極的な国々をターゲットとして、取り組んでまいりたいと考えておるところでございます。具体的には、大阪の産業や特徴ある企業に関するPRの冊子を作ったり、ターゲットとなる国のビジネスニーズの調査には、今年度からもう既に取り組んでおります。また、万博会場内ではなかなか商談の具体的な話は難しいのではないかとという話も漏れ聞こえておりますので、万博会場の外で万博会期中に行われるような展示会なども活用しまして、商談、展示というようなことをしっかりと実現していきたいなというふうに考えておるところでございます。なかなか難しい課題であるかなというふうに我々も捉えておりますけれども、引き続き、万博の機会をチャンスと捉えまして、一つでもそういった場をつくっていききたいなというふうに思っておるところでございます。

以上でございます。

○井谷部長：観光部長の井谷です。今日はいろんな観点から、本当にありがとうございます。観光振興の面からも、万博は千載一遇のチャンスだというふうに考えております。というのは、世界中から多くの方がこの万博を機会に大阪を訪れますので、一過性のイベントで終わらすのではなく、この機会に大阪の魅力をしっかり感じていただいて、またリピーターになっていただく取り組みが非常に重要だと考えております。そういう意味からも、今から大阪の魅力の磨き上げだったり、大阪の魅力の発信というのをしっかり取り組んでいく必要があるというふうに考えて、取り組んでいるところでございます。

また、人気の観光地に多くの方が集中する、いわゆるオーバーツーリズムの問題もご指摘ありました。我々も課題として認識しておまして、やはり分散が重要なキーワードというふうに考えております。特に万博期間中、多くの方が来られますので、できるだけ大阪の魅力を堪能いただきたいのですが、特に食ですね。そういった面で、しっかり大阪の食を堪能いただけるような取り組みも、分散ってキーワードを意識しながらしっかり取り組んでいか

なければならないと考えているところでございます。

以上でございます。

○加藤会長：ありがとうございます。万博の話は一応いろいろご意見が出て、事務局というか、経済戦略局の方のご説明ありましたので、積み残した人手不足の問題について時間あんまりありませんけども、よろしくをお願いします。

○谷村委員：ありがとうございます。谷村と申します。中小企業の支援の現場におりまして、その観点からお話させていただきたいと思います。

今、いろんなお話を聞いていまして、万博もあり、将来がいろいろ可能性に満ちているなと思いつつ聞いていたのですけれども、特に「商都大阪」という言葉を聞いて、そういえばそうだったなということも思ったのです。もともと自由な発想で、それが受け入れられて、自由闊達に商売人なりビジネスの方々が、活躍する町だったわけなのですけれども、万博をきっかけにもう一度原点回帰というわけではないのですけれども、大阪の良さというか、見直すことが今後のより良い発展につながっていくのかなと思って聞いておりました。

今、お題頂きました人材不足ですけれども、本当に深刻な問題でして、私のところに来るご相談も非常に増えております。単に人がいないというところに加えて、最低賃金が上がっていついていまして、一方では扶養控除の壁がありますので、パートさんが勤めてくれてはいるんだけど、入ってくれる日数が減ると。そしたら結局人手不足になって、また人を採用しないとイケないのだけど、これがなかなか難しいということで、どんどん人手不足に追い打ちがかけられている、そういう企業さんが多いのかなというふうに感じています。

一方ではDX化などで、やっぱり抜本的な生産性改革って必要だと。必要なのは分かっているのだけれども、目の前の人手が足りないでなかなか着手できないという、一種の悪循環に陥っているような企業さんも増えているのかなという感覚がでございます。そういったところは第三者のサポートっていうのが非常に重要なことだと思っておりまして、最近は副業を含め、そういった中小企業をサポートしたいという思いのある方が増えていらっしゃると思いますので、是非支援人材の育成、拡充も含めて、市としてもご支援いただけたらいいのかなと思っております。

それから、採用に関してですけれども、先ほどからもお話が出ていますとおり、やっぱり学生になかなか中小企業の魅力が伝わっていないというところはあるのかなと思います。本当に、こんなにいいもの作っている、こんなにホワイトでめちゃめちゃいい企業で、社長さんもめちゃめちゃ優しいのに、なぜ学生さんに知ってもらえないのだろうみたいなところ、

私も悶々とするのがございまして。資料の中に、高校とのマッチングの取り組みとかそういったこともあったかと思ひますし、先ほどオープンファクトリーというお話もあったかと思ひますので、そういった知ってもらふ、触れ合う機会というのを積極的につくっていただけたらいいのかなと思ひます。大学のキャリアセンターなどで、中小企業のみで企業説明会しても学生が集まらないというような声もありますので、市が間に入ることによつて信用力が上がつて、学生の認識とか関心なんかも高まつていくのかなという気もしております。

それから最後に、中小企業支援の、特に人材というところに関する施策全体のお話なのですが、大阪府さん、本当にスピーディーにいろいろなニーズの変化に対応していただいているなということを実感しております。例えば、最近、副業をしたという方が増えていると、先ほどお話ししましたが、いち早く副業人材とのマッチングのプログラムをつくられたり、あるいは外国人人材の雇用という意味では、外国人留学生のインターンシップ制度を支援する、そういった取り組みをされたり。最近ではスタートアップを育成しようということで、スタートアップ人材に特化したプログラムをつくられたり、本当に時代の要請に併せてきめ細やかに、スピーディーに対応していただいているなと感じております。

イノベーションの時代ということもあつて、市の施策自体もどんどんイノベーションしていく、そういう時代なのかなと思ひますので、今後、スピーディーさを生かして、よりニーズにマッチした取り組み、支援を引き続きやつていただけたらなと思ひております。

簡単でございしますが、以上です。

○加藤会長：ありがとうございます。千田委員は、外国人採用というところで、留学生とのネットワークづくりを長年されてきたと思ひますので、一言おっしゃつていただけませんか。

○千田委員：留学生のほうは、もう10年以上支援をしています。就労からマッチングまでやっているのですが、最近感じたことは、日本の経済力落ちたなという。タイとか東南アジアの方が来なくなつた。また、ヨーロッパの方も来なくなつた。当初させていた時は50カ国ぐらいの国から就労したいというような形で来ていましたけど、ほとんど東アジアが大半になってきたということで、賃金格差がかなりあるのではないかなというように思ひております。本当にちょっと恥ずかしい話かなと思ひて。ただ、人手も不足するけども、国に言いますと、やっぱり給料上げなさいよと国は言われますけども、中小零細企業、一つも利益も上がつてないのに、給料上げなかったら社員が辞めてしまふ、いいとこ行く。余計に不足しているのが今の実情と分かつてもらえないということを感じました。

また、今日はこのようなものを持ってきております。先ほど言われていたように、若者に中小企業を知ってもらう、また、若者に商店街を知ってもらうということで、「大阪商店街めぐりデジタルスタンプラリー」っていうのをやらせていただきました。大阪市は 66 商店街あります。府内 136 商店街回っていただいたら、回ったいただいた方全てに商店街マスター認定書とドライヤー、今年、この 10 月に新製品がパナソニックから出ますので、ドライヤーを全員に漏れなくお渡しさせていただきます。若者がこういうこととして入っていただけるのかなと、また、88 カ所回っていただいたら、10 名の方に任天堂の Switch とともに、カラーテレビも 10 名さまにということと、また、5 回に 1 回ずつ抽選チャンスがあるオリジナルグッズ 3 点セットもお渡しするというような形で、これは、コロナの感染症対策で大阪府が交付金頂いたものを、何とか商店街に持ち込んでしようということで、去年 4 億 3,000 万、今年 7,200 万を頂いてこういう事業をやっております。

感染症対策とともにイベントと、それからやはり、商店街の情報発信、それからモデル創出というような形で、大阪市さんとともに、一緒に大阪の魅力を国内外に発信をしてというような形で事業をやっております。よろしく願いいたします。

○加藤会長：最後になりましたけども、関西経済連合会の野島委員、よろしく願いします。

○野島委員：最後なので、もう時間ないので、もう一言だけ。やっぱり万博とイノベーションっていうのは非常に重要なテーマだと思いますので。万博の時は多分、いろんなイベントがあって企業も参加されると思のですが、やっぱりその後が大事だというふうに思っております。村橋さん言われましたように、ここ行ったら何かがあるという、そういう場が必要だと思っております。そういう意味で、来年夏に先行まちびらきする「うめきた 2 期」ですね。ここでいろんな取り組みを進められようとしておりますし、これは大阪だけじゃなくて、京大とか神戸大学とか、関西挙げての取り組みということになっております。是非、ここ経済会も一生懸命やりますので、ここで何かそういう場ができたらいいなというふうに思っております。

以上です。

○加藤会長：ありがとうございました。今日は武智委員が欠席なので、最後の締めは井畑委員にお願いしたいと思います。よろしく願いします。

○井畑委員：締めと言われましても、全体を締めるのもあれなので、ちょっと人材不足のことの関係で少しお話させていただきます。

今、本当に人手不足ということで、私が関与している、建設業者さん多いのですけれども、

そこでも、募集をしてもまず来ない。やっと応募してきて採用をしたらすぐに辞めてしまうということで、本当に人材不足、採用と定着に困っておられます。たまたま入ったばかりの社員の方に、ちょっとお話する機会がありまして、どういうふうに考えているのですかね、若い人はっていうことで聞いてみたところ、それは建設業に関してなのですけども、選択するための魅力がないって言われたのです。それ、何ですかっていうふうに聞くと、例えば、何年か前なら、建設業の社長さんってすごく羽振りが良くて、いい車に乗っていて、がんが稼いでいて、しんどいことも我慢したらこういうふうに分もなれるかもしれないっていう夢があったっておっしゃるんですね。でも今って、中小企業はそれこそ、利益がかなり薄くなってきていまして、社長さんが軽自動車に乗っている、夢がないって言うのですよね。ああ、そうなんだって。そこに持ってきて、最低賃金どんどん上がっていまして、例えば、この10月から1,064円になりました、大阪は41円アップっていうことなのですけども、そうなってくると、わざわざきつくて大変な仕事を選びませんと。もっと楽で、すぐに誰でもできる仕事でもそれぐらいの賃金はもらえるので、それであれば、夢もないし、きつい、しんどい仕事にわざわざ応募しようと思いませんっていうふうに言われたので、そういった中でじゃあ、どうやって入ってきて、その業界に入ってきてくれる人を獲得するのかってなると、やっぱり企業自体がよくもうけて、やっぱり社長さんが、この仕事やったらこんだけいいことあるんやでっていうふうに、入ってくる若い求職者の方にそういう話ができるような、元気のある企業になってもらわないといけないのだなというふうにした次第です。

そういうことで、大阪の中小企業自体がやっぱり元気にならないと、人も入ってこないのだなっていうふうに感じましたので、そのことをお伝えして締めとさせていただきたいと思えます。

○加藤会長：委員の皆さんから、いろいろご意見を頂戴しまして、本当にありがとうございました。事務局からも、何かレスポンスをいただきたいのですが、時間がありませんので、まとめて経済戦略局長さんにご挨拶いただければと思います。よろしくお願ひします。

○岡本局長：本日は皆さま、お忙しいところお時間頂きまして、ありがとうございました。

私どももイノベーションの時代ということで、スピード感と弾力性を持って常に仕事に对应させていただいております。本日出た中では、「空飛ぶクルマ」につきましては、先月28日、議会で、日本で初めてだと思ひますが、空飛ぶクルマのポートを造る、いわゆる発着場ですね。万博会場の中には協会が造られますけど、あそこにしかない、飛んでそこに降りるしかない、2地点に行こうと思ひばもう一つ造らないといけないということで、大阪

市のほうで、民間整備とはいえ、土地はただで貸して、いろんな設備の補助をする。補助率が75%。そりゃ飛行機の格納庫も要りますし、充電するところも要るということでしていますけど、これも課題があつて、じゃあ万博終わったら、万博に飛んでもしょうがないからそこだけかってなるので、やっぱりもっと造らないかんということで、いろいろそれは日々、日進月歩追いかけてながら弾力的にしていますが、それよりも何よりも、僕たちではどうしようもないんですけど、飛べる空飛ぶクルマができるのかどうかというのはまた別の問題で、ドイツのは精いっぱい飛びそうやけど、アメリカ、イギリスは間に合わんと言っているし、アメリカのもなかなかぎりぎりという、こんな状況でやきもきとしている状況でして、目玉に言いたいけど、機体が間に合わんことにはどうしようもなくてですね。でも、駐機場は造つとかなないと、これまた1年以上かかるので間に合わないという。こんな形でやっぱり、前を見ながらも本当にぎりぎりのところで万博に関しては追いかけていますし、人材不足は我々も考えていますが、最初に言いましたように、アメリカではコンビニでも時給3,000円というので外国の方は、3,000円もらえるなら日本には来ないなと思いますし、これは本当、国が抜本的に何かしてもらわないとなかなか厳しいと思っております。観光とか文化芸術含めて、やっぱり外国の人、大阪で楽しんでもらおうということで、大阪来てなキャンペーンで、府と予算3億円ずつ出して、毎年6億円で大阪に来てもらうとか、文化も外国人に、要するに大阪のエンターテインメントを楽しんでもらうのに、3カ年で20億円以上の予算を付けながら考えていますけれども、例えば、笑いというのが大阪の文化ですけど、じゃあコメディできるかといったら、誰もできる人いないし。それから、観光って言ったけども、大阪に来る人はほとんどやっぱり町を楽しみたい、食を楽しみたい。自然や何かを見たいければ、歴史を見たいければ京都と奈良に行くでしょうから、そういった中で大阪はやっぱり僕らも、食文化とかエンターテインメントに力を入れて取り組んで、2025年に向けてやって、そんな形で活性化していきたいと思っておりますし、万博に来られた時には、万博の中には宿泊施設がないので、多分、大阪市内泊まれる。その人たちにさらに1泊泊まってもらって、大阪でお金を落としてもらうということも戦略的には進めております。インフラや社会環境も含めてイタチごっここのところもありますけど、精いっぱい取り組んでまいりたいと思っております。本日いろいろご議論をいただきまして、ご意見いただきました。思うところもたくさんあります。来年度以降の取り組みの方向性にも、反映も含めて今後の中小企業の振興施策等にしっかりと生かしてまいりたいと思っております。委員の皆さまには、今後とも引き続きお力添えを賜りますよう、何とぞよろしくお願い申し上げます。

本日は長時間のご議論、誠にありがとうございました。

○司会：ありがとうございました。それでは、これをもちまして、本日の審議会を終了いたします。会議の円滑な進行にご協力を賜り、誠にありがとうございました。

閉会 午後 3 時 7 分