

第93回 大阪市中小企業対策審議会

平成25年9月24日（火）

大阪市経済戦略局

## 第93回 大阪府中小企業対策審議会議事録

開 会 午前10時02分

**○司会** それでは、ただいまより第93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、経済戦略局地域経済戦略担当課長代理の岩田でございます。どうぞよろしくお願いたします。

開会にあ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、副市長の村上でございます。第93回大阪府中小企業対策審議会の開催にあたりまして、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、御支援を賜っておりますことを、この場をおかりいたしまして厚く御礼を申し上げます。

日本の景気は、いわゆるアベノミクス効果ということで、各種の統計数値が良い傾向を表してきているようでございまして、少し明るくなってきているのかなという感じがしております。こういった中で、大阪府といたしましても平成25年1月に改定いたしました大阪府、大阪府が一体となった「大阪の成長戦略」のもと、成長分野や海外市場の中小企業の参入を積極的に支援いたしますとともに特区制度などの活用により投資を促進するなど大阪の経済成長への取り組みを着実に進めております。

また、本年4月に「世界から人、モノ、投資等呼び込む都市魅力を備え、持続的に経済成長をする大阪の実現」を目指しまして、「経済戦略局」を設置いたしました。これまで経済局が担っておりました中小企業支援に加えまして観光集客、文化、スポーツ、国際交流、企業誘致、そして大学の機能を統合して決定権を一元化いたしました。6月にはその局長として民間から井上局長を迎え、経済活性化に向けた新たな体制で取り組みを進めているところでございます。

大阪の経済成長を確実なものにしていきますためには、市内企業の98%を占める中小企業の活性化が鍵を握ると考えております。そのためにもニーズに合った中小企業支援施策を着実に実行していくことが大切であり、この審議会での貴重な御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な見地から現在の本市の取り組みに対する御意見をはじめ、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、幅広い視点から御意見、御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成長や発展に向けまして、ぜひとも御協力を

お願い申し上げまして、御挨拶とかえさせていただきます。どうぞよろしく願います。

**○司会** ありがとうございました。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すので、ここで退席をさせていただきます。

**○村上副市長** どうぞよろしく願います。

**○司会** 続きまして、経済戦略局長の井上より、御挨拶申し上げます。

**○井上局長** おはようございます。経済戦略局長の井上でございます。平素は大阪市政、とりわけ産業振興行政に対しまして格別の御理解・御協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

また、本日は皆様方にはお忙しい中、貴重なお時間をいただき、誠にありがとうございます。先ほどの副市長の挨拶にもありましたが、経済戦略局は、「世界の都市間競争に打ち勝ち、国内外から人材、資金、情報が集まる都市魅力を備えた活力ある大阪」を実現するため、市長の強い思いのもと、新たに設置された組織であります。私は、その重責を担う組織のリーダーとして、民間から公募により就任をいたしました。

私の役割は、行政として守るべきものはしっかり堅持し、時代にあっていない、変えるべきところは民間時代の経験を踏まえ、大胆に変革していくことであると考えております。経済戦略局は中小企業振興を担う経済局、観光・文化・スポーツ振興を担うゆとりとみどり振興局を中心に、大阪市立大学を所管する担当や、国際交流、企業立地を担当する組織を再編した局であります。経済戦略局となって、中小企業振興についても、様々な観点からの施策が可能である一方、大きな組織となったがゆえに、その有機的な融合が課題でもあると認識しております。

限られた時間の中ではありますが、こうした観点も踏まえ、現在の中小企業振興施策や今後の方向性について、大所高所から、幅広い忌憚のない御意見を賜れば幸甚でございます。

それでは、本日はよろしく願います。

**○司会** ありがとうございました。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、13名の委員の皆様へ御出席をいただいておりますが、急遽林会長が欠席となり、林会長のほか角委員、中井委員の3名の委員の方々につきましては本日は御都合により欠席となっております。なお、昨年7月の委員就任時には鈴木委員に御就任いただきましたが、人事異動により交代がございました。そのため、今年7月22日付で新たに松本

委員に御就任いただいておりますので、一言自己紹介をくださいますようお願いいたします。

松本委員、よろしくお願いします。

**○松本委員** おはようございます、ジェトロ大阪本部の松本と申します。7月1日付でこちらに着任してまいりました。6月までは中東のドバイに3年2カ月駐在をしておりました。関西で仕事をするのは今回初めてでございますので、私自身もしっかり勉強させていただきながら頑張っております。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。それでは続きまして本市側の出席者を御紹介いたします。  
(市側出席者紹介)

**○司会** また、経済戦略局の担当課長が参っております。名簿に記載をさせていただいておりますので、紹介は省略させていただきます。

それでは、本審議会規則により、会長に議事をお願いするところではございますが、本日は林会長が急遽御欠席となりましたので、議事進行を武智会長代理にお願いいたします。

武智会長代理、どうぞよろしくお願いいたします。

**○武智会長代理** ただいま御紹介賜りました会長代理の武智でございます。会長が御欠席でございますので代理の武智が議事運営をさせていただきます。最後まで御支援、御協力をよろしくお願いいたします。

それでは、一言御挨拶申し上げます。先日の政府の発表では、GDPの伸びは、年率「3.8%」と期待を大きく上回る数値が示されておるところでございます。また、2020年のオリンピックも東京に決定し、景気は今後、ますます上向く雰囲気になってきております。非常に喜ばしいことではありますが、中小企業にとっての本格的な景気回復は、まだまだこれからで、しっかりと見極めていく必要があると考えております。

今年度から、大阪市でも中小企業の活性化を担う経済局から、大阪経済の成長を担う経済戦略局へと再編し、また局長も民間から井上局長を招聘され、大阪経済の成長を促進していく体制を整えられてきましたが、市内企業の98%を占める中小企業が元気にならなくては、本当の意味での大阪経済の成長にはならないと思います。

一昨年に策定されました「大阪市中小企業振興基本条例」の理念に基づき、市政の重要な柱の一つとして中小企業支援施策を着実に推進していただきたいと思います。本審議会では、委員の皆様から、経済局が新たに経済戦略局としてスタートしたことを踏まえ、現在の経済戦略局の中小企業支援施策について、また、今後の市政の方向性について、専門的見地から、

それぞれのお立場から幅広い意見を賜り、しっかりと行政に伝え、施策に反映させていくことが必要と考えております。

本日は闊達な御意見の議論をお願いしたいと思います。よろしくお願い申し上げます。ありがとうございました。

**○司会** それでは武智会長代理、審議をよろしく願いいたします。

**○武智会長代理** それでは、ただいまから審議に入らせていただきます。

まず、井谷地域経済戦略担当課長からの御説明をお願いしたいと思います。

**○井谷課長** 地域経済戦略担当課長の井谷です。配付資料の説明をさせていただきます。

まず、資料1、平成25年度経済戦略局運営方針をご覧くださいませでしょうか。今年度から経済戦略局となり、局のミッションも大きく変容いたしました。局全体としての大きな目標は「世界中から人、モノ、投資等呼び込む都市魅力を備え、持続的に経済成長をする大阪の実現を目指す」としております。

国際競争力を高め、世界中から人、モノ、投資等呼び込むとして大きく三つの戦略を立てております。一つ目が、都市魅力の創造として、世界の都市間競争に打ち勝つ都市魅力の創造、発信であります。ここでは都市の魅力づくりにつながる推進体制を構築し、「OSAKA光のルネサンス」等のイベントを効果的に実施していくものであります。

二つ目が企業立地環境の促進、高度な人材育成・研究機能の向上としております。ここでは特区制度等を活用し国際競争力のある成長戦略拠点の形成や、経済成長に貢献する大学の機能強化を図っていくものであります。

三つ目がこの審議会の主要議題であります中小企業のビジネスチャンス獲得による成長支援であります。ここでは大きく二つの柱、中小企業の経営力強化と、成長分野・海外市場へのチャレンジ促進を戦略としております。中小企業の経営力強化では、まず、企業ニーズの把握に努め、それを施策に反映し、また、中小企業の経営支援として大阪産業創造館や、ものづくり企業を中心として技術面を支援する工業研究所、資金面からの支援としての制度融資の充実、地域に根ざした企業への地域経済の活性化支援など基盤的な支援をしっかりと着実に行っていく。成長分野・海外市場へのチャレンジ促進では、「グリーン」、「ライフ」、あるいは「クリエイティブ」産業などの成長分野への参入促進、海外見本市出展支援、商談会開催等による中小企業の海外展開支援を行っていくものであります。この部分については後ほど事業説明において説明をさせていただきます。

この三つの戦略を着実に実行し、大阪の経済成長に結びつけていきたいというふうに考え

ております。

都市魅力創造や人材育成、研究機能強化の戦略については、それぞれ専門の会議を設置しております。本審議会では三つ目の中小企業のビジネスチャンス獲得の部分を御議論いただければと考えております。

本日はこの中小企業支援のあり方と合わせて新しい局となりまして都市魅力創造や企業立地環境、人材育成機能の向上といった部分と、中小企業支援との結びつきの部分、資料では矢印の部分についても合わせて御意見いただければと考えております。

次にこのA3のペーパーでありますけれども、先程、御説明しました経済戦略の運営方針の全容になります。今申し上げた内容の詳細になりますので、時間の関係上ここでの説明は省略させていただきまして、中小企業支援の具体的な事業の説明につきましては、資料2、平成25年度経済戦略局の主要事業概要で今年度の中小企業支援施策に係る事業概要を中心に説明させていただきたいと思っております。

まず1ページは、中小企業の経営基盤強化、経営革新の支援として大阪産業創造館等における経営力強化であります。これは一つには専門家によるコンサルティングやニーズにあったセミナーを開催し、経営力強化を支援するものであります。特に今年度は事業承継問題についてプロジェクトチームを組成し、課題解決の支援に取り組んでおります。また、中小企業の販路開拓に向けさまざまな手法を用いて効果的なマッチングを行うほか、インテックス大阪で多くの見本市を開催しております。

二つ目は、中小企業の資金支援といたしまして、一般的な事業資金支援をはじめ、創業、セーフティネットにも対応した制度融資を実施しております。また、我々の中小企業支援に係る機能強化として積極的な企業訪問を実施し、的確なニーズ把握に努めるとともに情報の共有化、効果的な施策立案、情報発信に活用するため、今年度、企業情報データベースの構築を図っております。

次に、ものづくり支援といたしまして、まず工業研究所における技術面の支援であります。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、中小企業の産学官連携を後押しし、新たな技術・製品等の開発に効果的に取り組めるよう、コーディネータによる共同研究開発プロジェクトの組成や実用化の支援を行うものであります。また、ものづくり人材育成事業として、ものづくり企業と工業高校との交流会を開催するほか熟練技術者による職業講和等を実施し、実践的なものづくり人材の育成を図っております。

次に2ページに移りまして、創業促進といたしまして大阪産業創造館において創業形態や

課題別のセミナー、ワークショップなど多様なニーズに対応したプログラムを提供し、経済活動の新たな担い手の創出につなげる支援に取り組んでおります。

次の大項目として成長分野や海外市場へのチャレンジ促進であります。成長分野への促進として、まず事業化プロジェクト支援事業であります。この事業は今年度の新規事業で、配布しております「ビジネストップランナー事業」というパンフレットをご覧くださいませでしょうか。「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一貫してサポートしていく事業で、愛称を「ビジネストップランナー事業」としております。1ページ目にまず「集う」とあります。人と情報が集まる場を提供するため、大阪駅前第3ビルに「コラボス316」を開設し、セミナー、研究会、ベーシックな相談窓口を開設しております。

次に2ページ目に「見つける」とあります。これは、会員制の「大阪トップランナークラブ」を設置し、様々なノウハウや思いをもった企業や団体、研究機関、金融機関など、様々な方に御利用いただいて会員同士の交流から新たなビジネスチャンスを探していただくプラットフォームとしての機能が果たせればと考えております。会員企業としてのさまざまな特典も御用意しております。さらにこの会員の中からページ下段に「磨く」とありますけれども、外部有識者の評価を受け、有望なプロジェクトとの認定を受けたものについては専門のコーディネータがハンズオン支援を行っていくという仕組みにしております。左側に「創る」とありますが、事業計画からマーケティング、販路開拓までさまざまなハンズオン支援を実施し、市場化を目指しております。最後に「還す」としてその成功体験を次世代に還元していくこととしております。

今年度からスタートした新たな取り組みではありますが、現在複数の認定プロジェクトも創出しており、成長分野へ取り組む企業の促進につなげていきたいと考えております。

それでは、資料2の2ページに戻っていただけますでしょうか。

中段になりますけれども、クリエイティブ産業創出・育成支援事業は「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、あるいはものづくり企業といった異業種との協働を促進するネットワークを構築し、新たな製品やサービスの開発に結びつけ、産業全体の高付加価値化を図っていくものであります。

次に、海外市場への展開促進としまして、海外市場に向けた製品開発、販路開拓等の支援を実施しております。この事業は海外展開を目指す中小企業に対し、海外ビジネスの経験豊富なコーディネータが寄り添い、海外見本市への出店を支援するというものであります。ま

た、海外バイヤーを招聘した国内商談会や海外展開に関するセミナーなどをあわせて実施し、きめ細かく海外市場への展開を支援しております。

次に3ページに移りまして、地域経済の活性化に向けた取り組みの推進についてであります。地域経済活力の創出支援として地域経済活力創造事業を実施しております。これは区役所のコーディネートのもと、商店街、ものづくり企業、商工団体等の地域の多様な主体が協働し、地域経済活性化の活動を促進する事業であり、当局が持つ情報の提供や資金面での支援を実施しております。また、区役所において経営相談を実施し、区役所のインターフェイス機能の充実につなげております。

2つ目ですが、コミュニティビジネスの創業や経営力強化の支援として市民局と連携し、コミュニティビジネスの創業に関する講義やコーディネータによるコンサルティングを通じ、事業プランの策定支援などを実施しております。

次に地域商業集積の活性化としまして、商業魅力向上事業を実施しております。この事業は集客力向上に向けたイベントや外国人観光客の受け入れ促進、少子高齢化等の課題への支援を行うものです。また、専門のコーディネータを派遣する支援も実施しております。集客や販売促進に積極的に取り組む商店街と一緒に、大阪市内での統一的なキャンペーンであります「大阪商店街にぎわいキャンペーン」を9月28日から年末まで実施します。さまざまなにぎわいイベントやバルなどを実施し、商店街の活性化につなげ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説明であります。次の4ページ、5ページからは、都市魅力の創造・発信に向けた取り組み、裏面の6ページには国際競争力のある成長拠点の形成、成長に貢献する公立大学の機能強化について記載しておりますが、時間の関係上詳しい説明は省略させていただきます。また、本日お配りさせていただいておりますパンフレット類についても簡単に説明をさせていただきます。

本市の中小企業の支援メニューをまとめた「中小企業サポートメニュー」、大阪産業創造館の支援サービスを紹介する「大阪産業創造館サービス紹介」、それと先ほどの「ビジネストップランナー事業」、クリエイティブ産業の支援拠点「クリエイティブネットワークセンター大阪メビック扇町」のパンフレット、それに海外展開支援の事業の内容を記述しております事業パンフレットです。それに9月28日からスタートする「大阪商店街にぎわいキャンペーン」のパンフレット、それと大坂冬の陣から来年でちょうど400周年となることを記念しまして、豊臣時代に築かれた初代大阪城の石垣を公開するプロジェクトを進めております。

それにあたって「太閤なにわの夢募金」という募金を皆様をお願いしております。ぜひ多くの方に御協力いただければというふうに考えております。最後に、10月27日に開催する大阪マラソンですが、今年も3万人を超えるランナーが参加される予定であります。

以上、本日の配付資料等の説明であります。会長代理、どうぞよろしくお願いたします。

**○武智会長代理** それでは、ただいまの御報告を踏まえ、皆様の御審議を賜ってまいりたいと存じます。また経済戦略局の方からも適宜お答えをいただければと存じます。また、委員の意見拝聴と市側の回答は二、三人続けて質問をいただいて、それに対してのお答えをさせていただくというように進めてまいりたいと思っております。なお、田辺委員と名取委員については本日11時半に退席の予定でございますので、できれば早目に御意見を賜ればと考えております。よろしくお願いたします。

それでは、御意見を承りたいと思えます。挙手をしていただきまして、順番に御意見をいただきたいと思えます。どうぞ。

**○灘本委員** 大阪商工会議所の専務理事の灘本でございます。日頃、大阪市政と基本的には協調・協働で色々な事業をやらせていただいておりますので、そういう観点から幾つか要望なり、あるいは御意見を申し上げさせていただければと思えます。

まず第1点でございますけれども、経済戦略局が新たにできまして、先ほど副市長、井上局長からお話ございましたが、私もそういう意味では非常に期待をいたしております、全体の局の取り組みについて概略、御説明をいただきました。今後の局の取り組み、運営方針につきましては私ども大阪商工会議所が取り組んでおりますビジョンでございます「千客万来都市OSAKAプラン」と方向と目標を全く同じくするというふうに受け取っております、大変心強く思っている次第でございます。私どもが今取り組んでおりますこのプランにつきましては、今年が3年目で最終年度でございますので、これまで進捗状況やあるいは私どもなりの具体的な成果検証等を行っており、それを踏まえて新たに向こう3年間を見据えた「ポスト千客万来都市プラン」というものを年度内に策定する予定で準備を進めているところでございます。また素案がまとまりましたら大阪市の施策ともベクトルをあわせて推進したいし、していけると思っておりますので連携・協働をお願いしたいと考えております。

それから、第2点目といたしましては、中小企業、あるいは小規模企業の現状につきましては、副市長、局長からのお話ございましたようにアベノミクス効果によりまして雰囲気は確かによくなっておると思っておりますけれども、ただ回復の実感がまだでないという状況というのは私どもの考え方と同じでございます。特に電力料金の値上げ、あるいは輸

入原材料価格の高騰等の非常に大きなコストアップが現実起こっておりますし、また消費税率の引き上げが来年4月に予定をされているわけございまして、こういうことの転嫁の問題が今後の大きな課題になってこようかと思っております。大阪市とされましてもこうした中小企業、小規模企業者の事業継続、あるいは地域の雇用を守る観点から本年度以上に経営と金融の両面から支援施策や予算の一層の強化をお願い申し上げたいと思っております。

3点目でございますけれども、私ども大阪商工会議所は市内5カ所に支部がございまして、中小企業、小規模事業者からの色々な経営相談に応じますとともに、各区の工業会、あるいは商店街さんと販路や集客の拡大、あるいは地域ブランドの創造・発信を目的とした展示商談会、商業活性化イベントなどを展開しているところでございます。こういった地元の産業集積、あるいは地域支援を生かした事業でございますけれども、大阪市、あるいは区役所の御支援、御協力、それから区を超えた連携というのが不可欠になっております。引き続き色々な意味で十分な予算、あるいは会場提供や広報等の面での御理解、御支援、御協力をお願い申し上げたいと思っております。

それから、もう1点、直接は関係ないかもわかりませんが、今、府市統合の問題について検討が進んでいるようにお聞きしております。この中で特に中小企業の経営に直結する信用保証協会あるいは工業研究所、産業創造館等につきましては、中小企業者から見て支援サービスの質と量の両面で低下することのないように十分な御留意をお願い申し上げたいと思っております。

特に、私どもはものづくりの支援にも取り組んでおります。その中で3Dプリンタという設計・施策工程の大幅な効率化、スピードアップに資するものについて注目をいたしており、私どもなりに近畿圏内の39の商工会議所で色々な勉強会等の設置をいたしまして中小企業への導入実態、課題などの把握を始めているところでございます。ただ、実際に中小企業が3Dプリンタを活用するには非常に高額の資金が必要ということでございます。できましたら例えば公設試験研究機関など、地域のものづくり拠点に3Dプリンタの共同利用センターを設置いただくなど、中小企業向けの3Dデータの作成の支援、あるいは高度な3Dデータを作成できる人材の育成、体系的な教育訓練の機会を提供することが必要ですので、これらへの対応につきまして御検討いただければありがたいと考えております。

最後に1点、先ほど御説明がありましたが、「大坂の陣400年」のプロジェクトでございます。これは大阪市がリーダーシップを取っていただいて、進めていただいております。非常に心強いのでございますけれども、何年前前の中之島プロジェクトにもございましたように、

イベントを一過性のものにするのはもったいないということで、その後の恒常的なまちのにぎわいづくり、あるいは観光集客力の引き上げにつながる事業として展開していく観点をぜひ御検討をいただいた上で、この400年プロジェクトを進めていただければ民間企業からの投資も前向きに対応できるんじゃないかと考えております。

以上、長くなりましたけれども、私どもからのお願い、御意見を申し上げさせていただきました。ありがとうございました。

**○武智会長代理** どうもありがとうございます。それでは、続きまして、どうぞ。

**○高橋委員** 大阪信用金庫の高橋でございます。いつも大変お世話になりましてありがとうございます。私からは、地域金融機関の目から見た中小企業の現状、課題等についてお話をさせていただきたいと思っております。

まず現状でございますが、先ほど灘本委員からもございましたように、景気は全体的に明るい見通しではあるのですが、残念ながら中小企業はまだまだ厳しい状況が続いていると思っております。特に販売数量は増加傾向にあるのですが、販売価格、それから収益面が非常に厳しい状態になっております。幾らかは改善されつつありますが、依然として販売価格がなかなか上がらないという企業が、上がっている企業を大幅に上回っています。また、収益面でも苦しいという企業が、良くなってきているという企業を上回っているのが現状でございます。当金庫ではそういった企業に対して経営改善の御支援をさせていただいております。ただ、そういった企業のうち84%の企業が年商3億円未満の企業でございます。したがって、中小零細、特に零細企業は依然として厳しい状況にあるというのが実態としておわかりいただけると思っております。

次に、今後の見通しですが、設備投資も若干は増えつつあるとはいうものの、大手企業の設備投資は海外が中心であるといったこと、それから国内の設備投資も残念ながらまだそれほど、増えてきていない。このことから中小企業の景況の回復はもう少し時間がかかると考えています。当金庫では設備資金の内訳をずっと年次でカウントしていますが、その中に占める収益物件、いわゆるマンションとか賃貸住宅、そういったものの建築資金は増えてきております。5年前と比較しますと、全体の設備資金の中に占める収益物件などの建築資金の割合が4割程度であったものが、現在は7割程度になってきているということです。一方、製造業での設備投資や、新しく社屋を建てかえるとか、そういった設備資金事業は依然として低く、逆に遊休物件、あるいは工場の跡地を収益物件等に建てかえるといった、そういう設備が増えてきているということです。これは大阪の製造業や小売・卸売業ではまだ厳しい

状況にあるということが浮き彫りになっているのではないかと思います。

建設関連も、受注は回復しつつあるのですが、残念ながら、逆に今度は人手不足であるということで工賃等が上がってきて、なかなか人は集まらないという現状がございます。受注はあるのですけれども、工賃が高くなっていますので採算が合わないような工事が増えてきているということで、実態面で言えば内容がなかなか伴っていないというのが現状のようでございます。

全体的には景況感としてはまだまだ厳しいものがあるかと思えます。それに伴いまして、資金需要動向ですけれども、運転資金等については、あまり資金需要がない。設備投資は、今のところ先ほどお話ししましたように全体的には工場あるいは本社の建てかえといった前向きな資金はあまりなく、従来よりは若干回復しておりますが、依然として低位にあるということです。設備計画のある企業は、2008年ごろは当金庫でも20%程度あったのですけれども、直近のこの9月では10%程度ということで約半減しております。それだけ設備投資については、先行きの様子を見ているというところが多く、今のところあまり高くなっていないというのが現状でございます。ただ、資金繰り面は金融円滑化法が3月に終了しておりますけれども、大手行も含めた金融機関はおしなべて終了前と同じスタンスを取っており、条件変更等にも応じておりますから、それほど厳しくなっていないということです。逆に資金需要が停滞しておりますので、各金融機関の貸し出し競争が激しくなっており、低金利で融資をするというスタンスから、資金調達面では苦勞をしている企業は徐々に減ってきているのではないかと思います。当金庫の調査でも資金繰りに苦勞をしていると答えた企業は2009年の3月には22%でしたが、現状では14%程度にまで下がっております。それだけ金融機関のスタンスは積極的であると言えると思います。ただ、残念ながら先ほども申し上げましたように、全体的な資金需要が依然として少ないということが言えるかと思えます。

そこで、結論を申し上げますと、中小企業にとって物が売れるという環境が絶対的に必要だろうと思います。物を「売る」、というよりも物が「売れる」です。中小企業の場合は販路拡大といいますが大企業のようにそう簡単にはいきませんので、とにかく売れるという、そういう経済環境が望ましいというか、今必要じゃないかと思えます。そういう意味では経済戦略局の都市の魅力を高めて海外から投資、あるいは観光客、そういったものを呼び込むという施策は非常に的を獲ているのではないかと思います。ただ、この効果がどの程度まで中小企業に波及するかというところは今後の施策次第だろうと思いますけれども、視点としてはこういう方向が望ましいのではないかと思います。

それからもう1点、資金調達の面で言いますと、楽になりつつあり、今のところ困っている企業はそんなに多くないというところではありますが、府市保証協会の統合が進んでいる中で保証がややタイトになっているような印象もございます。できましたら条件変更先についても弾力的に取り扱っていただけるような、そういう幅広い対応をお願いできたらと思います。

最後に、地域経済の活性化に向けた取り組みの中で、コミュニティビジネスの創業等についても支援していくということを書いていたのですが、我々も商店街の活性化ということで、空き店舗対策のお手伝いをさせていただいています。その取り組みの中でいろんな地方事務所と連携をして空き店舗で地方の物産を売っていただくというような取り組みもしているわけですが、継続的に、この空き店舗を活用していくについては、コミュニティビジネスをそこで立ち上げてもらうということが一つの施策となるのではないかと思います。例えば商店街は地域の中心的な場所にありますので、商店街で保育事業とか、あるいは宅配を兼ねた独居老人の見守り事業とか、そういったことがビジネスとして立ち上げることができないかということを検討しているわけです。そこで、具体的に行動を起こしていきますと感ずるのですが、地域における区役所の役割というのが非常に大きいということです。区役所は地域の色々な情報を持っておられますので、その情報をいただいて新しいビジネスを構築していくということに取り組んでいます。その取り組みの中で課題として管轄の問題があります。例えば保育事業であれば、商店街は経産省の管轄ですが、保育事業については厚労省の管轄、ここに区役所さんも連携しておられるということです。ですから、商店街で創業をすることについては経産省さんに相談に行き、具体的なことについては、厚労省にいろいろ人件費や建物規制等について相談するということになっております。こういった例で感ずることは、コミュニティビジネスについてはワンストップの窓口で、全てのことが相談できるということにならないと、スピード感がなかなか出ないと思うのです。できましたら、この点をぜひ大阪市さんのほうでも御検討をいただきまして、一つでも新しい事業がそこで生まれるように御尽力いただきたいと思います。

私からは以上でございます。

**○武智会長代理** ありがとうございます。それではここで、もうお一方お願いしたいと思います。

**○名取委員** 立命館大学の名取と申します。本日はお招きいただきましてありがとうございます。早目に退出しないといけないため、先に御意見を申し上げたいと思います。

先ほど、経済戦略局の主要事業概要というのを御説明いただいて、非常に結構なことだと思います。それと、あと御説明がなかったのですが、資料1のA3の経済戦略局運営方針ですが、これの8ページ目からが、ちょうど本日の議題になると思います。それで、このあたりを見ながら私の意見を述べさせてもらいたいと思います。

最初に、どういう成果を求めるかという目標設定としてアウトカムという言葉が用いられており、非常によろしいことじゃないかなと思います。ただ、少し気になるのが、例えば業績目標やアウトカムというところを見ると、件数とか満足度という言葉があります。件数と書いてしまうと結局、数を追うことになってしまいます。そうすると必要なものは量というふうに目標が変わってしまいます。本当にそれでいいのかということをお考えいただきたい。それが一つ目です。

もう一つは、成果の確認ということで、満足度というのは、これはこれでよろしいことだと思います。ところがこれについても非常に問題があって、満足度というのは非常に曖昧な概念です。人間の心理ですから。何を満足させたいのかという行政側のまず仮説がないと、幾ら満足していますかと聞いたところで答える人は答えようがないわけですね。だから、最初の質問、仮設定ですよ、何が満足しているのかいないのか、そこをきちんと定めないとあまり意味が無いと思います。例えば丸々のサービス内容への満足度とかいうふうに書いてあると、これは何も考えていないなという感じがします。

まず、質を高めるためには、この資料2の項目ごとに成功モデル、あるいは理想モデルというのを1つずつ作るということをぜひ目標の中に入れられるといいと思います。局長さんは民間御出身ということでご存じかと思いますが、民間ではベストプラクティス、あるいはベンチマークという言葉が当たり前のように使われています。例えば、大阪市は常にこういう政策の先導を走っている自治体であると私は理解していますから、そういった意味で自治体の先導を切るようなベストプラクティス、あるいはベンチマークとなるような成功モデルを各項目に一つずつつくっていくという。例えば産創館における経営力の強化だとか、資金支援だとかマーケティング機能と、非常に、こう美しい言葉が並んでいるわけですね。ただ、それを実現するための成功モデル、それと、それを実現するための成功プロセス、これを一つずつつくり上げていく。そのような具体的な政策遂行をぜひお願いしたいということでございます。

以上です。

**○武智会長代理** ありがとうございます。それでは、お三方からの御意見に対しまして、

当局からの御回答をお願いしたいと思います。

**○井谷課長** 今、柳本委員から連絡がありまして、急遽欠席されるということで連絡がありました。

**○青池部長** 企画部長の青池でございます。御意見ありがとうございます。

まず、灘本委員から大阪商工会議所の方向性と同じくしているということで、今後も連携をという御意見をいただきありがとうございます。経済戦略局は、観光や文化を統合しておりまして、人を呼び込むという面で大商さんが取り組まれている方向性と、これで一対になったと思っておりますし、そのための手段または組織も一つになったということですので、今後は大阪府ともしっかり連携しながら、取り組みを推進してまいりたいと思っております。それから、大商さんも支部を持っておられるということですが、地域の連携ということは、経済戦略局としても区役所が地域の中心になってファシリテータのような形で、住みよいまちになるための地域の事業を進めることで、これから伸ばしてもらいたいと思っておりますので、ぜひ大商さんの支部とも連携をさせていただければと思っております。

それから府市統合の関係では、保証協会や工業研究所等がサービス低下にならないということが絶対の前提だと思っております。府市の役割分担の中で、中小企業支援策のサービスが低下しないということを前提に、我々はこれもしっかりとやらせていただきたいと思っております。

それから400年プロジェクトを一過性のイベントにしないということですが、都市魅力向上させることで人、モノ、投資を呼び込むという局のスタンスをこの中で実現させていこうということですので、一過性のイベントというより、そこで恒常的な都市の魅力をつくっていくという作業をここでやっていければと思っております。一過性ではなく、都市魅力向上することによって投資を呼び込むという次のステップにつなげるようなイベントにしていきたいと思っております。

それから、高橋委員から経済情勢についてご説明をいただいたところです。最近、大阪商工会議所さんと関経連さんが行いました景況の調査でも出ておりましたが、大企業は非常にいい状態ながら、中小企業までは影響が及んでおらず、厳しいという調査結果になっていたと思います。特に製造業については設備投資等がなかなか上向かないということも我々は承知しております。ものづくりはかなり厳しいということなのですが、例えば海外に需要があるということであれば、今やっております海外の販路開拓の事業を、ものづくり企業につないでいくことに注力すること等で進めてまいりたいと思っております。資金需要はまだそれ

ほど高まっていないということですが、一方で物が売れる環境が大事だという御指摘をいただいております。物が売れる環境が大事ということは、人、モノ、投資を呼び込んで大阪の中で需要を高めるという施策、これはまさに経済戦略局のミッションだと思っておりますので、これを中小企業にどのように波及させるかというのは確かに難しいと思います。色々呼び込んだところと中小企業のビジネスチャンスを高めるかということについては、これからまだ試行錯誤を繰り返すことになると思いますが、局として様々な部署が一つになったことを機会に、中小企業にどのように良い影響を与えることができるかということ、皆さんのお知恵も借りながら考えてまいりたいと思っております。

それから、名取委員からの御指摘でございますが、アウトカムをどのように測るかということについては、我々も苦勞をしております。以前、名取委員にお伺いした際にも、世界的にも様々な考え方があるとお話もいただいたところです。数を追うとか、満足度の曖昧な概念ではなくて、まず成功モデルをつくる、また成功モデルをつくる成功プロセスを作っていくということからやっていくほうがいいのではという御提案ですので、我々もその件数の達成、または満足度の達成の次に、何か一つこの事業の中でこんな成功モデルがあるということをしていくということは非常に大事だと思っております。ベストプラクティス事業というのは、運営方針の中で実行しております、毎年一つのベストプラクティス事業を決めておりますので、これからも研究させていただいて、委員にも教えていただきたいと思っております。アウトカムをどうすればいいのか、今おっしゃったような一つのモデルをつくるということもそうだと思いますが、施策によってどれだけの効果を出したのかということは問われることとなりますから、大きな経済の動きの中で、我々の事業がどれだけ効果を与える事ができたのかということを示すことは課題でありますので、今後も御意見をいただければと思っております。どうぞよろしく願いいたします。

**○武智会長代理** ありがとうございます。それでは続きまして、時間の都合もありますので関西経済連合会の田辺様からお願いします。

**○田辺委員** 関経連の田辺でございます。今日はどうもありがとうございます。

御説明のありました経済戦略局の事業や取り組みにつきましては全面的に賛成する立場でございます、実は関経連の取り組みとも重なる部分が大きくございますので、既に連携させていただいているものもありますけれども、引き続き連携して取り組んで具体的成果が出るようにやっていければと思っておりますので、何とぞよろしく願いいたします。

その上で一言御意見を申しますと、説明にもありましたが、我々の会員企業の声にもある

のですが、規模の大きさに関わらず、経済成長を担っている企業は、国際競争のさなかにおいて、従来の競争条件とは違う状況で企業競争を行っているという認識を持っています。そこで一番問題になるのは競争そのものよりも競争の前提条件の部分でして、会員企業の声として大きいものが、一つは税で、特に法人税です。また色々な規制がいわゆるイコールフットリングになっておらず、競争している海外の企業とかなり違う条件で戦わざるを得なくなっている状況であります。

もう一つが、ここ2年間ぐらいの大きな問題ですが、電力供給や電力料金の問題でございます。これは非常にハンデになっているという状況でございます。先ほど言いました税や規制の問題については、国の問題が非常に大きいのですが、地方自治体の問題は全然無いかかという、そうではなくて、本日説明のあった方針には書かれていないのですが、いわゆる超過課税の問題等は我々が依然より大阪府・市さんに要望をしていますように、市としても先ほど言いました観点で、競争の条件を同じにするという観点でぜひとも御検討をお願いしたいと思っております。

そうはいいましても、税や規制の問題は大きく変えるというのは非常に難しいのは理解しております。そういう意味で、今注目しておりますのが特区制度でございます。2年近く前から動いています国際戦略総合特区、これは大阪市さんともタイアップしてやらせていただいております。いろいろな課題はありますが、全国の特区と比べますと、件数や内容的を見ましても着実に成果が上がっているというふうに思っておりますので、今後も御協力をお願いしたいと考えております。

もう一つは、先ごろ締め切られました国家戦略特区でございまして、我々としては先ほど言いましたように税や規制等は、全面的に変えることや見直すというのは難しい以上、この特区制度を活用して、従来ではなかなか破れなかった壁を何とか打ち破っていきたい。さらには、成長の原動力にまで持っていきたいと考えていますので、本日の御説明にほとんど触れられていなかったのは残念ですが、大阪市さんとしても全面的に取り組まれるようにぜひとも強く要望させていただきます。

以上でございます。

**○武智会長代理** ありがとうございます。それでは、続きまして文能委員にお願いしたいと思っております。

**○文能委員** 近畿大学の文能でございます。お世話になっております。御説明をいただきました内容が中小企業振興条例に基づいて作られているということで、これが実現していけば

大阪市内の中小企業者が経営力を強化されて大きく育っていくのではないかと考えております。そして、これをいかに実現をするか、というところに注力いただきたいと考えております。そこで、3点意見を述べさせていただきます。

1つ目は、先ほど名取委員がお話しされたことに関連することですが、成果指標やアウトカムに関することです。件数で上げておられるのを例にとると、例えば150件の目標のものが75件になれば抜本的な見直しをする、と書かれているのですが、数量で考えると、目標の半分というのはいかかなものではないでしょうか。目標の半分まで下がってからは遅過ぎるのではないかと感じます。世の中スピードが大事なので、中小企業者の方のニーズが変わっているのであれば、もっと早いタイミングでの対応が必要です。

また、クリエイティブ産業のことをお書きになっておられるのですが、最終的に大阪市がどこまでやるのか、成功、出口はどこに置くのかということが見えないのではないかと感じます。例えば5年後にここまでやるんだということを決めてしまうべきなのではないか。それを決めると、そこに到達するために何をしていけばいいか、あるいはしなければならぬのかが分かり、逆算的な形で事業を進めていけるのではないかと思います。単年度の積み上げでいくと最終的に大きなずれが生じることになりかねないので、最初に到達目標を決めて、そこに向けて資金、人材を積極的に投入していくという方法のほうが良いのではないのかというのが、私の意見でございます。

2点目は取り組み成果の普及に関することです。大阪市は数多くの事業に取り組んでこられて、経験やノウハウを蓄積されてこられていると思います。例えば企業のマッチングも、かなりの件数を挙げてこられています。このマッチングは、専門の担当者の方がおられて、その方々がノウハウを蓄積されていかれているとすれば、もっと件数も増えていくように思います。何を持ってマッチングの件数をはかるのかが難しいのかもしれませんが、マッチングしてうまくいった成果というものを中小企業の方々に、もう少し普及をさせていく、例えば、マッチングをやっているのでどンドン門をたたいて来てくださいと、そのようなPRを積極的にやっていかれてもよいのではないかと、ということでございます。中小企業の方々は役所がやっておられる施策を知らないケースが多いので、積極的にPR活動をされていければ良いかと思います。

それから、最後に1点、事業承継に関してです。私は非常にこのテーマに興味、関心を持っております。八尾市、東大阪市で、この関連のお仕事をさせていただいているのですが、事業者の方の高齢化が進んでおまして、いかに技術、事業を継続していくかが大きな課題

になっています。今年度大阪市でも取り組んでいます、というお話はいただきましたが、具体的な中身がわからないので間違っているのかもしれませんが、セミナーという形で中小企業の方々が来られて、その方々が帰っていった後は各自ご自由にしてくださいではいけないとは思っています。セミナーに興味・関心を持ってこられた方々の事業承継をいかに確実にさせてあげるか、というところが大事なのではないのか。そういう意味で、足を運んでくださった方々に、その後、満足をいただける事業承継ができるように、どうすればよいのかが、今日の御説明の中で見えませんでしたので、そのようなところをいかに具体化して事業承継を実現させていくかが重要になります。放置すれば、せっかくの大阪市の中小企業、ものづくりを中心とする大都市型産業の集積としての地位、機能が失われていくと思われまますので、そういうところに御配慮いただければと思っております。

以上です。

**○武智会長代理** ありがとうございます。それではここで経済戦略局からお願いします。

**○木村部長** 企業立地部長の木村でございます。田辺委員のほうからございました国際競争に打ち勝つという意味で、法人税なり規制の不平等を解消する必要性についてお話がございました。国でも規制改革会議が開かれておりまして、大阪府・市におきましても同じような規制改革会議が立ち上がっており、府市での固有の規制についてどう打ち破っていくかといった議論が、今まさにされている途中でございます。

法人税につきましても先般の報道等を見ておりますと、段階的に引き下げるという首相の意向もございまして、例えば東京都では38%程度となっているものを、それを使うことにより35%にまで下がるといった試算もされておるようでございますが、まだまだアジアの諸外国と比べると高いといった状況でございます。そういった意味で委員のおっしゃるように特区というのをいかに有効に使っていくかというのが重要だと考えております。従来国際戦略特区では関経連さんに事務局を担っていただくなどお世話になっており、ありがとうございます。

今般の国家戦略特区につきましても、まだ姿がよく見えないところもございますけれども、先日、府市で共同提案をさせていただきました。また、関経連さんも独自に提案されておられるということで、その内容については共通しているが部分がございます。今後とも連携しながら進めてまいりたいというふうに考えておりますので、よろしく願いいたします。

**○高橋部長** 恐れ入ります、今、文能委員からお話がありましたマッチングの件でございますけれども、御指摘のとおりマッチングというのはどこで線を引くかというのは難しいかと

思っておりますが、産業創造館でやらせていただいているマッチングにつきましては、本日もお手元にあるのですが、このような冊子において結果を発表しております。その基準は、私どもでは基本的に、見積もり合わせや商談という段階ではなくて、真剣に取引をするという前提で話が進んだ段階のものについて数字を計上しております。基本的には名刺交換をされてその場はそれで別れますが、一カ月程度してアンケートを送付し、マッチングに参加された企業さんに対して見積もり合わせができたかどうか、そこまでいったかどうかという追跡させていただいております。その公表については、「ビープラッツ」という産業創造館の広報誌でトピックス的に扱わせていただいております。ただ、まだまだビープラッツの配布場所等について十分ではないという認識はしておりますので、これからもそのあたりも頑張っていきたいと思っております。マッチングにつきましては、特に信用金庫様の御協力もいただきながら、本年度では4月25日に府内10信金の皆様と私ども、それからマイドームさんと連携をして商談会をやらせていただいております。企業さんは行政に比べて、信金さん等に対してはフランクに色々なお話がしやすいということもあって、そのような商談会を通じて金融機関様とも事業面でも連携させていただいており、情報についても差し支えない範囲で各信金さんと交換させていただいております。特に市信金さんにはかなり御協力をいただいております。ありがとうございます。そのような形を取りながらより正確な数字の把握に努めていきたいと考えております。

それから、事業承継でございますけれども、本年度から事業承継のためのコンシェルジュというのを産業創造館の経営相談室に置きまして、2名がそのコンシェルジュの事業にあっております。これまでは事業を受け継ぐという方向けのセミナーは「なにわあきんど塾」というような形でやってきておりましたが、現実の問題としては、継がせる側の方の決心がつかないという状況があります。継がせる側の方々に早く決断していただいて準備しないと、急に、経営者の方が倒れられて右往左往されるという例も多数ございますので、早目に方針を決めていただき、準備をするのが必要ですよということを啓発するセミナーをやらせていただいているのです。そういう方々が今申し上げたコンシェルジュに御相談をいただく。もちろん並行して取引行と、銀行さんや信用金庫さんとお話もされるのですが、我々の場合は中立的な機関でございますので、ある程度深い話もしていただき、必要があれば産業創造館で専門家の御紹介もさせていただいております。産業創造館はあくまでも入り口で、そういう方に事業承継をしていただける方向に誘導するという、そういうきっかけの組織という位置づけで考えております。まだまだここは取り組み始めたところですので、試行錯誤しながら

ら事業承継には取り組んでいきたいと思っております。

以上でございます。

○武智会長代理 ありがとうございます。

○井上局長 よろしいですか。

○武智会長代理 はい、どうぞ。

○井上局長 今まで委員からいただいた意見もあわせまして、まとめてお答えしたいと思います。

まず、灘本委員のほうからは大変貴重な御意見を頂戴したというふうに思っております。私も各区役所を回っておりまして、商工会議所様が非常に効率的に支援をされていらっしゃるという声をお伺いしており、我々も勉強させていただきたいと思っております。各区役所では区長さんが公募で着任をされており、地元に基づいた商工業、産業の支援を行ってらっしゃいますので、灘本委員からお話がありましたように、区を超えて、我々も効率的・合理的に対応をしてまいりたいというふうに思っております。

それから、3Dプリンタのお話がありましたが、ぜひこれは確認をして勉強したいというふうに思います。中小企業にとって非常に高額な設備投資をするというのは、経営負担以外の何物でもないわけでございます。私も先日、工業研究所を視察した際に、紫外線の照射による表面劣化やその影響を測る機械がございまして、数億円する機械なんですけれども、これを3カ年、5カ年の経年劣化を30分、1時間で集中的に照射して見る。このような技術は中小企業にかわって我々のような団体が使用してまいりませんと、事業者は付加価値の高い構図になりません。この3Dプリンタも、実は日本が世界に向けて発信できる技術だと私も思っておりますので、対応してまいりたいというふうに思っております。

それから、アウトカムのお話を名取委員、文能委員からいただきました。施策を行う上でどのような成果があったのかというのは非常に重要だと思います。それこそが市民に対して経済戦略局の説明責任遂行の尺度だというふうに思っております。一方で、事業によっては定量的にはかれるものと、定性的にしか評価できないものがあるというふうに思っております。ぜひ先生方には事業ごとにこのような効果測定を行いましたということで、御相談に上がりたいと思っております。それから、若干民間にございました経験からしますと、全ての事業において仮説を立て、結果としてどうなったのかというのは見ていく必要があると思っております。更にうまくできたものを今度は横展開をしていくとが必要であると思っております。行政のトップランナーになれるかどうかは別にして、ベストプラクティスを横展開できるようなプ

ラットフォームになりたいと思っておりますので、引き続き御指導を頂戴したいと思えます。

それから、高橋委員からは信用保証についてのお話がありました。経済戦略局の中でも、最も大きな予算を割いておる事業でございますので、このあたりは仮に信用保証協会が統合された後であっても、損なわれるどころか、さらに大きな枠組みと、細かな商品立てをしまして中小企業の皆様に支援していきたいと考えております。

それから、特区についてでございます。田辺委員からは、この場に限らず再三にわたり御指導を頂戴しておりますが、日本の産業、あるいは経済を加速させる突破口だと私は考えております。今までの総合特区で積み上げてきたさまざまなプロジェクトもそうですし、それから今回国家戦略特区として提案させていただきました、混合医療の問題や公設民営の学校、それからチャレンジ特区等も同様です。労働法制も含めた規制の緩和、これについては全力で取り組んでまいりたいと思っておりますので、ぜひ関係者の皆様にも御支援を頂戴したいというふうに考えております。

それから、経営支援でございますが、おそらくさまざまなレベルがあるのだらうと思えます。うまくいっていないものをふつうの状態に戻す経営支援もありますし、それからうまくいっているものを練り込んでいってエクセレントな会社にしていくという経営の支援もあるかと思えます。事業者を取り巻く環境が日進月歩で変わっておりますので、常に勉強をしていかなければなりませんけれども、経営の根幹、本質は変わらないというふうに思っておりますので、先ほどの名取先生のお話も踏まえまして、見える形で、プロセスで、御提案できるような運営をしてまいりたいと思えます。

それから、事業承継については、これは非常に重要な視点だと考えております。それから女性の労働力をもう一度喚起をすると申しますか、大阪市には潜在的に勤めたいと思えていて、仕事ができない女性が20万人ぐらいいらっしゃるということですので、そういう方々に雇用の機会を創出する。あるいはシルバー人材です。御活躍された方々が、また事業で各企業の現場で経験や、知識を発揮できるというような機会を創出したいというふうに思っておりますので、ぜひ皆様の今後の御支援、御指導を頂戴できればというふうに思っております。

**○武智会長代理** 井上経済局長のきめの細かい御回答、誠にありがとうございます。それでは続きましてお願いします。

**○西村委員** 西村でございます。総論そのものにつきましては全く異論はないわけですが、主に資料2の3ページに、「地域経済の活性化に向けた取組の推進」というところでの各論

について、中小零細商業の視点で意見を述べます。

当然のことなんですけれども、この地域経済活力の創出支援の一つ目に、まず「区役所のコーディネートのもとで」ということがはっきりと書かれているわけで、コーディネータが区役所であるということは当然でもあります。区役所というのは、いわば各区に分かれているたて糸ですので、そのタテ糸は当然大事でしっかりしていないと困ります。しかし、市や区役所は何をコーディネートするのかというのは、地域の多様な主体、これらの協働をコーディネートするんであろうと、そう読みます。そして、地域商業集積の活性化というところへ進みますと、この場合、私は中小零細商業ということを頭に置きますと、当然、広域あるいは地域、近隣という観点からも、商店街なり個店の立地によって、内容、問題、施策も違って来るであろうと思います。この課題に対するカギはヨコ糸だと思うのです。この商店街にぎわいキャンペーンを拝見いたしますと、区は確かに、非常にタテ糸をしっかり結んでいるというように私は見えるのですが、実は横串が刺されているのかなという点にすごく不満を感じました。広域であれば、当然他市の消費者もやってくるわけですよ。それから、地域であれば地元市内の消費者が来るでしょうし、近隣となってくると、当然地元の住民が中心になる。その場合、近隣の個店なり商店街なり、地元住民を対象にする存在としての商業者、これは生活必需品の供給者であるわけですよ。そこでフードデザート（食の砂漠）を出さないという点ではしっかりした横串が各区に共通して必要だと思うのです。そこで広域、地域、近隣というふうに異なる戦略がもう少し個別に、進めていただきたい。資料にあがっているアウトカムの満足度の問題は先ほどから出ておりますけれども、他市から来る人はおそらく「ああ、楽しかった」「得したな」「また来よう」。地元もおそらく市内の人たちも同じ感想、これで満足度は高いんだろうと思います。ところが地元のまさに近隣の場合ですと、生活必需品が本当に自分の身の回りで歩いて買えるのかというところで満足度は違って来るわけですよ。だからどうしても賑わいという言葉で華やかな部分と、高齢社会になっているわけですから、それを大阪市として横串をどうさせるのかという点をお聞きしたいわけです。区役所がコーディネータとして何をするのか、その場合に主体、核になる、担い手に、地域資源として潜在的に存在している住民も入れていくということで、住民の存在を地域資源として顕在化させる政策というのが今後とれないかなと思います。流通の面からみても、コンビニエンスストアが、地域に毛細血管のように隅々まで広がっているわけですが、それは大資本であるからです。大資本がどんどん隅々にまでいけば、フードデザート地域はなくなるということで、大資本の小売業者が巨大なショッピングセンターモールからコンビニ

ニエンスストアに至るまで、きめ細やかなマーケティングをやっているわけですが、これに対して行政が各区の中で、どう横串を刺して住民の生活を守っていくことができるのかというのが、私は行政の大事な仕事だと思います。

ぜひコンビニの大資本のマーケティングも学ばれて、何かさらに加えていけないものかと思います。満足度というのをさらに地元の住民のそういうあたりまで考えていくということは予算にも関わってくると思います。

以上です。

**○武智会長代理** ありがとうございます。続きましてお願いいたします。

**○熊谷委員** クマリフトの熊谷でございます。本日はありがとうございます。

私は中小企業の立場になるのですが、少し大きな話になってしまって申しわけないかもしれませんが、先ほど西村委員のお話の中にもありましたけれども、経済が発展するということは将来に向けて人口が減らないということが非常に大切だと思います。私自身の個人としては、石川県に「しあわせのいえ」という地域活動のコミュニティセンターをやっているんですけども、そのような形で高齢者の方が元気でいてくれて、医療費が少なくて済むということも含めて、最近では保育園が増設されていますが、子供が熱を出したら面倒を見てもらえないという問題もあります。もう少しそういう意味では、経済を支える人に全体になって、協働するというんですかそういうことがあればいいかなというように思います。これが一つです。

それから、先ほどの中小企業の話がありましたが、中小企業が、技術的に、世界に負けないものをつくるというときに、産業創造館などで支援があるわけですが、当然、大企業もかわってこられることもあります。そのときに中小企業のせっかくのアイデアが大企業のものになってしまうということではなく、例えば、ロイヤリティをもらって中小企業が大きくなるように支援するとか、そのようなことがもつとなされていくことも必要ではないかと思えます。先ほどの3Dプリンタの話がありましたが、そのようなものが話題になった際に、バスに乗らないと間に合わないかもということで流されるのではなく、芽のあるものをコツコツと10年ぐらい先を見越してやっていくようなことも大事だと思います。また、人を助けるような技術開発につながる医療などが輸出されるということが非常に大切ではないかというように思います。

それともう一つ、貧困で今の状況では勉強を継続することが難しいということがたくさんあるようですが、そうした方に大学の奨学金の返済をなくしてあげるような支援も必要では

ないでしょうか。例えば、我々のような小さい企業は500万円ぐらいだったら出せるよという話です。そういう学校に関する支援は、企業が支援しないでいいという話でもなくて、何でも行政にお願いということではなく、みんなが助けあえるものになれば、一緒に社会をつくり上げるという中ではすごく大切ではないかと思います。子供たちを増やすということも私は言い続けているんですが、3人目の子供ができた時点で、税金面で支援をしてあげてほしいと思います。私どもの会社は、平均年齢37歳ぐらいですが、そうしてくれると、3人目を産むという話を聞くこともあるものですから。少なくとも2人くらいは産める状態に戻すということができれば、非常にうれしいなというように思います。そうしたものがあって、住みよい楽しいまちづくりができ上がって、お互いに助け合うということができればいいのではないかなと思っています。

**○武智会長代理** どうもありがとうございました。もう一方、いかがですか。

**○吉住委員** 吉住と申します、よろしく申し上げます。

中小企業診断士もしくは民間のコンサルタントの立場でお伝えさせていただきたいことと、お時間があれば伺いたいことが1点ございます。

お伝えしたいことのほうからまずお話しします。今年に入りまして、私は他県のものづくり支援事業の審査員をさせていただいております。それに、つい最近ですが、地域需要創造型等起業・創業促進事業という、今年から国が出しています創業補助金と呼ばれるもので、大変大きな額で何百億円という額が全国で補助されておりますが、淀屋橋にある民間オフィスで、その説明会をやらせていただきました。そこで感じましたことは、企業間の落差が大変激しいということです。

何の落差かといいますと、二つありまして、一つは補助金の意味を理解して事業計画を立てる力というものに差があるということです。

もう一つは、活用できる、国や大阪市の施策のことを知っているか知っていないかというこの差も大変激しいと感じております。今、大阪産業創造館も、設立から13年もたたれていきますので、ノウハウも相当蓄積されて、例えば、広報誌である「ビープラッツ」、毎回届けていただいているんですけども、私は楽しみに拝見してまして、初期の頃を思えば充実してきて、いろんなことが積み上がって産創館の力になっているのだなと感じています。その半面で、大阪市の施策を利用されている人がかなり固定化されているんじゃないかなという懸念があります。そういう意味で、支援策を使っている企業もしくは事業者と、そうでない事業者の差が開いているのではないか。これは推測でしかないのですが、現場では、この

差は縮まっていないという気がします。そのことから考えると、例えば、今後、大阪市ができることは、ブランド力を使うことだと思います。市民の方も事業者の方も、我々民間よりも、当然市が発信する情報を信頼しているわけですから、そういったところにあまねく情報を届けてもらえるようにする。例えば、これまでの対象者と違うところや、情報の伝え方、手法を変えていくといったことも、御検討していただくと我々現場で、まだ知らないのかということが無くなるのではないかと思います。

時間があれば教えていただきたいことは、資料2の中の1ページに書かれております「中小企業支援にかかるマーケティング機能強化に向けた取組」ということで、戸別訪問を行って企業情報データベースを構築すると書かれてあるのですが、大変端的に書かれているので、ここにそういう解決策や新しいことが始まりそうな予感が勝手ながら思いましたので、お時間があれば結構ですので、ここの内容を教えていただければと思います。

以上です。

**○武智会長代理** ありがとうございます。それでは経済戦略局からお答えいただきたいと思います。

**○池田部長** 産業振興部長の池田と申します。西村委員のほうから特に商店街、地域の商店街の問題点を御指摘いただいておりますけれども、御指摘のとおり地域の商店街が今一番厳しい状況に置かれていると思います。一方で、地域活力創造事業ですが、これは基本的には委員がおっしゃったように区役所がコーディネートをして地域の活性化、経済の活性化を担っていくということになるのですが、基本的には区シティーマネジャー、区長さんの御判断ということでございます。縦糸とおっしゃいましたけれども、区役所というのは地域で色々な関係をお持ちでありますので、その関係を活用して、地域の活性化につなげていくことがあると思います。

それから、横糸というんですか横串にあたる場所ですが、経済戦略局で地域活力創造事業の取り組みにあたりましては、各担当を設けており、各区の実情や意向を聞き、それを今まで局がやっていた事業と照らし合わせてノウハウを提供することや、各区の状況を情報発信して横の連携を取っていただくというような取り組みを進めております。まだこれからというところはあるかとは思いますが、各区においてはそのような取り組みが、徐々に定着してきている感触を持っております。ただ、これまで商店街の支援策というと、商店街の販売促進やイベントというのが基本であったのですが、そうではなくて、特に近隣の商店街が、先ほど申し上げました地域の中でどのような役割を果たしていくのかという点において、側

面的な支援を今までの取り組みのノウハウを活かして取り組んでいけたらと思っております。基本的には各区の取り組みを側面支援していくような形で進めていきたいと思っておりますので、区役所との連絡については今後とも密にしていきたいと考えております。

○武智会長代理 ありがとうございます。

○高橋部長 企業支援担当部長の高橋でございます。熊谷委員から御指摘のありました中小企業の技術であったりノウハウについて、大企業とマッチングをすると大企業側にどうしても有利に取り込まれるというお話をいただきましたが、実際そういう流れはございます。私ども産業創造館では、特にものづくり系のマッチングにつきましても、大企業のOBの方々約50名に委嘱して市内の企業の現場を回っていただいております。その上で、何回かのおつき合いの上で、マッチングを行うにあたりふさわしい大企業もありますし中小企業もあろうかと思っております。特に、大企業に技術を売り込むというような場合は、OBも大体様子はわかっていますので、中小企業さんが肝心な部分だけ吸い取られるようなことにならないような工夫を中小企業の立場に立って、中小企業のための契約の方法などについてアドバイスをさせていただきます。

それから吉住委員からお話のありました産業創造館の利用者の固定化について、私どもも問題意識は持っております。「ビープラッツ」を手にとっていただける方というのが固定化しているのではないかという思いもありまして、最近の取り組みとしては書店の紀伊国屋さんに協力をしてもらって、店頭で産創館でこんなセミナーをやっていますよということをやアピールしたりしています。それから金融機関、特に信用金庫を中心に、営業を回られる方々にチラシであったりビープラッツをお持ちいただいて、商談会の情報提供の御協力をお願いして、特に信金を中心に周知に力を入れております。それと日経や日刊工業といったメディアですね、こういったあたりに情報が出ますと反響がございますので、常に産業創造館では、こういう事業をやりますという形でのアピールはさせていただいております。また、担当者同士のつながりというのも大事でございますので、メディアからのリクエストに応じて、例えばこんな企業を取材したいけれどもという場合は産創館でもお探しして、ウィンウィンの関係を築きつつございます。これは10年以上産創館をやってきたということで、蓄積が出てきたと思っておりますので、そのネットワークの広がりを活用しPRも他の機関にお願いできるようになりましたし、マッチングについても同じように金融機関さんの御協力も得られるようになってきたということでございます。それはひとえに皆様、関係者の御尽力があつたことだと考えております。以上でございます。

**○武智会長代理** 予定の時間が12時までとなっております、今10分前でございます。お三方の委員も残っております。あと10分の中で、最後に局長の総括もしていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いします。

**○小倉委員** こんにちは、行政書士の小倉ひろみと申します。昨年从这个委員会に出席をさせていただいております。先ほどより皆様からお話がありましたが、国の中小企業施策も創業支援を中心とするようになってきておりますが、創業につきましても、来年から消費税が上がるということがほぼ既定事実となっている中で、なかなか難しいのではないかと思います。また海外に進出することで販路拡大になるということですが、それができないような中小零細企業はたくさんございます。そんな中で、行政書士会という我々の団体は、知的資産経営報告書というツールを用いまして、中小企業の支援を全国的に取り組んでおります。知的資産経営報告書というのは、財務諸表にあらわれない非財務情報を報告書として目に見える形にあらわすこととさせていただきます。「ビープラッツ」をいつも拝見しましても、自社の強みはこれというような切り口で全て書かれています。これを報告書という形にすることで、誰にでもわかるように開示することができます。報告書をつくることにより、自社の良さや特徴、強みに気づいて中小企業事業者みずからが活力が出てくるというものでございます。新たな借入れもできず、海外にも進出もできない、そういった事業者に対して、この知的資産経営報告書をつくることで内なるその力をもう一度呼び起こすということは、何の投資も要らないこととございまして、社員にも大きな自覚、自信につながります。この報告書制度はヨーロッパ、北欧を中心に1990年代から発祥したものでございます。スウェーデンなどでは、この報告書をもとに学生は就職活動を行うというふうにも言われています。中小企業に新しい学生が就職してくれないというような悩みもあるかと思いますが、この報告書を開示することで、この企業にはこんないいところがあるのだという発見にもなるかと思っておりますので、そのような枠組みを何か考えていただければと思います。京都では「知恵の経営」といまして、この報告書をつくった企業に対して融資制度で一定の優遇策を設けているというものもあります。京都の実例を聞きますと、融資を受けたいが為だけに良いことだけを報告しようとする報告書になってしまう傾向もあるようですので、融資で何か優遇策をつけるというのが少しお勧めできないのかもしれませんが、ただ、こちらに地域の信金の方もいらっしゃるかもしれませんが、融資の際にも今では人が減らされており、中小企業の目利きができないというようなことがあるかと思っておりますが、そういった中小企業の融資への際の資料にもなるかと思っております。そのような点でこの知的資産経営報告書というものを、大阪市でも、どこ

かで施策に取り入れる検討をしていただきたいというふうに考えております。

以上です。

**○武智会長代理** ありがとうございます。続きましていかがですか、お二方残っておりますが。

**○吉木委員** 大阪卸商連合会の吉木と申します。本日この資料を見せていただきまして、残念なことに卸売業に対する施策というのが一つも書かれておりません。私はもともと大阪というのは卸売業から発展したものだなと思っておりますので、卸売業についてもここに書かれているおおよそ一つ一つについては、各個店が活用できることだとは思いますが、まず地域経済の活力とか地域商業の集積というのは、小売りや商店街だけではなくて卸の集積というのもございますので、ぜひそこのところを取り入れていただきたいと思っております。

それと、先ほど、高橋委員が言われた中小企業の収益の悪化と販売価格の値上げが非常に難しいということですが、私のところも実は売上げの今の95%がアメリカとヨーロッパから輸入ということになっており、円安により非常に収益が悪化しています。それともう一つが、商品の販売価格です。どのように卸価格を設定し、小売りの価格を設定するかということが、20%ほどの円安になってくるので非常に難しくなっています。特にこれを従業員に任せてしまうと、ややもすれば安い価格で売ってしまうこともあり、そういうこともいけないし、かといって計算上しますと、例えば40%の価格上昇が必要でも、一律に40%を上昇させても売れないということで、今、新大阪センシティーの中の同業者も一番の悩みが収益の悪化と、プライシングの問題というのが上位に置かれています。

昨年あたりに、200万ドルほど商品を輸入しようかといったときに、昨年あたりであれば1ドル80円、1億6,000万円プラス関税及び航空運賃等で、大体2億円かかっていたんですけども、今年は200万ドルに対してもともと100円ですから2億円かかり、そこからプラス関税、消費税云々を入れて2億4,000万円ということです。大体20%ほど仕入れ価格が上がったということで、収益の悪化ということが今の繊維の輸入業の特徴じゃないかなと思っています。

その中で、今の消費者が安い商品を大量に購入するということから、使い分けができていくような気がします。ここ2、3年、高額のこだわりの商品というのが売れ出してきているのも事実なんです。我々でしたら例えばカシミヤ100%のセーターが、今までと違うロットで売れ出すとかいうことで、1年半ほど前からカシミヤ100%のセーターに関して国内でメイドインジャパンをつくって販売しようということを私どもの会社も取り組み始めています。

ようやく1年半かかって何とか、満足いくのは多分来年だから2年半かかると思うのですが、ものづくりというのが繊維の製品、セーターにしてもほとんど最終の、最後のレベルまでできているのではないのかなと思います。例えば、確かに新潟の工場では、カシミア100%のセーターをきちっとつくってくれるところはあるんですけども、私どもが望んでいるサイジング、例えば昔よりも少しタイトになっていたりとか、手を長くしたりとか、手はセーターの場合は長目にして折って着るとか、そういったサイジングが、その工場と自分のところと違うために、私のところの別注となり、機械を調整しなければいけない。また、糸なんですけれども、カシミア100%の糸というのは大阪のあるメーカーでつくっているのですが、その糸も私のところが希望する色と微妙に違うんですよね。だから今までのものづくり、メイドインジャパンでつくっていたものよりも、今の消費者が求めるこだわりは、そこに何かもうあと一工夫、新しい要素が入っていないと売れないと思うのです。例えばグレーにしてもチャコールグレーやシルバークレーといった形で、何色もあるのですが、色目一つをつくっていくためにいろんな工場、染物屋さんをお願いをして、いろんなところを回ってようやく1年半かかって満足のできる商品ができ上がったというものづくり一つ取っても、非常に現場は難しいことは確かだと思います。

それと、平成25年度の運営方針をお見せいただいたんですが、私ども繊維関係の人間、また卸商連合会の会員の企業の皆さん方で、局の戦略がこのような運営方針で運営されているということを知っている人って、ほとんどいないと思います。これだけいいことができていながらもかかわらず、これが一般の企業に知らしめられていないので、告知をきちんとしていかなないと絵にかいた餅ということです。役所の皆さん方に失礼な言い方かもしれませんが、皆さんがお仕事をこなしているだけで現場の人間には知れ渡っていない、知ろうとしない人たちもいるとは思いますが、一般の企業に知れ渡ることができる告知の方法というのをお考えいただければ、私どもも連合会の中できちっと説明することもできると思います。

それと、この事業年度の違いもあるんでしょうけれども、今、9月の末に平成25年度の運営方針をここで話をしているというのは、一般の会社においては、非常に考えられないことなんです。3月とかもしくは遅くとも6月の総会には今年度の事業方針として皆さんにきちっと発表するというのが我々の使命だと思って、その辺の違いはなぜかと思っているので、教えてください。

以上でございます。

**○武智会長代理** ありがとうございます、それでは最後になりまして恐縮ですが、

松本様、よろしく申し上げます。

**○松本委員** ジェトロ大阪の松本でございます。いろいろお話をお伺いしながら考えておりました。私どもジェトロは経営課題の3のところや、あるいは投資誘致のところ、大阪市さんとはふだんから一緒にやらせていただいておりますので、コメントというよりも、私自身があるいはジェトロに何ができるかということも合わせながら考えているところでございます。特に投資誘致であるとか、国際競争ということになりますと、より強く思っておりますのは、圧倒的に優位にあるということは本当に大事だと思います。私はドバイに行っておりましたので、ドバイが持っている強みというのと大阪が持っている強みというのを単純に比較すると、大阪は何倍、何十倍もたくさん持っておられるとは思いますが、特に今の時代においては、日本でというよりもおそらくアジアの中でここが圧倒的に強いということを持つということが必要ではないかと感じております。実際にある強みということはもちろん重要なのですが、何人かの委員がおっしゃってございましたけれども、見せ方という部分も実は非常に大きなものなのかなと思います。圧倒的に強いと言われると、そう思ってしまうこともあろうかと思っておりますので、そういう意味では、いわゆる広報といいますかメッセージを伝えるというところで、ここという部分を前面に出すというのが非常に重要かと思っております。その脈絡の中で、成長分野・海外市場へのチャレンジ等の中では環境・エネルギーあるいは健康・医療、クリエイティブというふうに既にターゲットを持っておられますので、これとの関係でジェトロの組織の目標等を照らしながら考えておりましたことを1点だけ申し上げます。私どもでも、中小企業さんの海外展開を非常に力を入れてやっております。これは私どもを含め色々な組織が海外の現地にもございますが、私は今一度、国内、特にこの大阪において、できることがもう少しあるのではないかと考えております。ジェトロとして直接関与しうる部分は限定されますけれども、一番近いところでは例えば展示会です。展示会一つをとってもこの分野、このテーマの展示会は大阪に行かないと始まらないというのがアジアの中で確立されているというような、そういう展示会というのがあるのかどうか。そういう展示会があればそれが投資誘致あるいは観光という様々な課題なり目標、それらを一つの展示会の場で多重的、複合的にかなえられる場であるはずなんです。それを、環境分野やあるいは健康、クリエイティブ分野など、いずれかの分野で複数のスキームを重ね合わせ、かついろんな支援機関なり組織が一同に集まってそれぞれの役割を發揮するというようなこと、そういうことであれば、我々も、実際お受けできることはたくさんあるのではと感じます。輸出支援のところとも関連しますが、海外の市場に出て行かれて初めて現場

を見てマーケットを見てマーケティングをやって、さあ、どうやって売ろうかと考える。あるいはそれからもっと戻って、じゃあどういうものをつくろうかと考えること、それは非常に重要なことなのですが、そこに行く前の段階において、海外からもっと人を呼び込んで、今やっているものを見てもらう、すべて自分たちで売り込むというよりも、むしろもっと海外の人たちの目線、感覚を利用することです。そのために今取り組んでいるのが海外のバイヤーを呼んでくるということなのです。旅費を出して買いにきてもらっています。これは本来はおかしいだろうと思っています。海外からももちろん来ている人たちは来ているんですけども、さらに多くの方が自分たちの経費を使って見に来る、何か買えるものがないかを見に来る。そういう場を用意できているかどうかを、私も勉強をしながら考えてまいりたいと思っています。

以上でございます。

**○武智会長代理** ありがとうございます。それではお答をいただきまして、後ほど局長から総括をしていただきたいと思います。

**○高橋部長** 先ほど小倉委員から御指摘のございました、企業の棚卸しというのでしょうか、報告書をどう見せるかということでございますけれども、実は私どももマッチング事業を実施する中で問題意識は持っておりまして、マッチング数では平成23年度の1,700に対して平成24年度は2,700へ約6割伸びておりますが、マッチングから成約にまでに至ったことになりますと、必ずしも大きく伸びていません。それは見積もり合わせをした後、一方の企業が財務状況が悪いというような情報が金融機関経由で入ってくることもあり、そうなると、幾らいい技術を持っていても売れないということもございますので、そういった企業さんにはもう少し体力を上げていただくために、まず事業計画を考えましょうということで私どもの経営相談を受けていただいております。その上でワークショップもやりながら、事業計画をつくって、企業の特徴、長所は何なのかということをご自身で知っていただく、それは金融機関さんからお金を借りていただくのにも大事なことです。そういう側面支援ではございませんけれども、産業創造館ではやらせていただいております。

以上でございます。

**○青池部長** 青池です。吉木委員のほうから平成25年度の事業の説明をなぜ今ごろやっているのかという厳しいお叱りを受けましたけれども、実は今この時期に皆さんの御意見を賜りますのは、現状やっていることを我々のほうが説明した上で来年度の予算を今から組もうという時期に入っておりますので、その御意見をいただいて、今の事業をどのように変えて来

年度の施策に盛り込んでいこうかという趣旨であります。冒頭にしっかりと趣旨説明をすべきだったと思います。申し訳ありません。失礼いたしました。

あとは、運営方針や支援サービスが知られていないということですが、これはほかの委員からも御指摘がありましたように、広報の面を、再度考えてまいりたいと思います。

松本委員のからお話をいただきました、一つの分野でも見せ方を考えて展示会をやるということは非常に効果的だというお話をいただいております。実は、関西は医療分野に強みがありますので、大阪市も参加しております関西広域連合で連合の事業として、医療をテーマに新しい展示会を行うことが検討されています。大阪市も大阪府と一緒にこの動きをサポートしていこうというふうに今考えておりますので、できましたらジェトロさんにも御協力をとりたいと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

**○武智会長代理** それでは、最後に局長のほうから総括をしていただきます。

**○井上局長** 本日は会長が急遽欠席をするということになりまして、武智会長代理におかれましてはこの本審議会では会長代理という職でございますけれども、議事を進行していただきまして誠にありがとうございました

それから各委員の皆様におかれましては大変貴重な御意見を頂戴したと思っております。ぜひ、参考にさせていただいて来年度の事業、現在の事業の評価もそうですが、来年度の事業の組み立て、そして評価の参考にさせていただきたいと思っております。前半は施策についての色々なお話をいただき、後半は、特に情報発信、広報の部分について御意見を頂戴したというふうに思っております。知的資産経営報告書など私も不勉強でまだ存じ上げておりませんでしたので、ぜひ勉強させていただきたいと思っております。

それから、展示会ですが、人、モノ、お金が潤沢にある大企業が世界に出て行ってもなかなか厳しいわけですから、特に経営資金の少ない中小企業が海外に進出するという非常に難しいことであろうと思っておりますけれども、ぜひ、支援を続けてまいりたいというふうに考えております。また一方で、大阪にあるものを御紹介する。これも非常に重要なことであると思っておりますし、決して海外だけではなくて、大阪、関西以外の地域の事業の皆様がこちらにいらっしゃって、そして商品や技術を評価して、そしてビジネスにつなげていただく、そのような施策もぜひ展開してまいりたいと思っております。

本年の4月からスタートした局でございますけれども、ぜひ大阪市、そして関西の経済、ひいては西日本の成長エンジンになるように取り組んでまいりたいと思っておりますので、今後とも皆様方にはぜひ御支援をよろしくお願い申し上げます。

**○武智会長代理** ありがとうございます。委員の皆様を初め経済戦略局の皆様、本当に御熱心な議事運営、本当にありがとうございました。

**○司会** 本日はありがとうございました。

今回の審議会の開催にあたりましては急遽、林会長が欠席されることになりましたので武智会長代理に議事進行をいただきました。ありがとうございました。

時間が少々延長してしまい、誠に申しわけございませんでしたが、これもちまして本日の審議会を終了とさせていただきます。

お忙しい中、御審議を賜り、ありがとうございました。

閉 会 午後0時17分