

第96回 大阪市中小企業対策審議会

平成28年6月2日（木）

大阪市経済戦略局

## 第96回 大阪市中小企業対策審議会議事録（案）

開 会 午前10時00分

**○司会** おはようございます。定刻となりましたので、ただいまから第96回大阪市中小企業対策審議会を開催いたします。

私は、本日司会を務めさせていただきます、経済戦略局企画課長代理の那須でございます。どうぞよろしくお願いいいたします。

まずはじめに、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。ご理解のほど、よろしくお願いいいたします。

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、よろしくお願いいいたします。

それでは開会に当たりまして鍵田副市長より御挨拶申し上げます。

**○鍵田副市長** 皆様おはようございます。本日は大変ご多用のところ審議会にご参集いただきまして本当にありがとうございます。また、先般、「大阪市まち・ひと・しごと創生総合戦略」の策定にあたりまして、委員の皆様方に貴重なご意見を頂戴いたしまして、平素から大阪市政各般にわたりご理解、ご協力いただいておりますことをお礼申し上げます。

さて、大阪経済は緩やかな回復基調にありますものの、昨日消費税の増税を延期するという表明もございました。中小企業を取り巻く環境、海外経済の情勢あるいは国内の消費の動向は、依然として厳しい状況が続いていると考えております。その中で、大阪経済が成長していくためには、やはり中心的な担い手である中小企業の活性化が不可欠であると考えておりまして、この審議会でもご議論いただきました中小企業振興基本条例をもとに、さまざまな施策を展開しているところでございます。

今後、そういう施策事業の取組みの方向性を明確にして、着実に事業施策を進めていくということも含めまして、中期的な方向性、計画を取りまとめていきたいと考えておりまして、本日の審議会でもご説明させていただきます。これからの経済行政の一つの方向性を決める会議でもございますので、皆様におかれましては、忌憚のないご意見をよろしくお願いいいたします。

簡単ではございますけれども、冒頭の挨拶とさせていただきます。よろしくお願いいいたします。

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

○**鍵田副市長** どうぞよろしくお願いいたします。

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

(配付資料確認)

○**司会** 本日は、13名の委員の皆様にご出席をいただいております。このたび人事異動により、大阪市商店会総連盟理事長の千田様に新しくご就任をいただきました。千田様におかれましてはどうぞよろしくお願いいたします。

○**千田委員** 千田でございます。よろしくお願ひします。

○**司会** 続きまして、ご出席いただいております委員の皆様を、私の方からお名前のみご紹介させていただきます。

本審議会会長の加藤委員です。

○**加藤会長** 加藤です。よろしくお願ひします。

○**司会** 上田委員です。

○**上田委員** 上田です。よろしくお願ひします。

○**司会** 黒田委員です。

○**黒田委員** 黒田でございます。よろしくお願ひいたします。

○**司会** 境委員です。

○**境委員** 境でございます。よろしくお願ひいたします。

○**司会** 改めて千田委員です。

○**千田委員** 千田です。よろしくお願ひいたします。

○**司会** 高橋委員です。

○**高橋委員** 高橋です。よろしくお願ひします。

○**司会** 中井委員です。

○**中井委員** 中井です。よろしくお願ひします。

○**司会** 日根野委員です。

○**日根野委員** 日根野です。よろしくお願ひします。

○**司会** 松永委員です。

○**松永委員** 松永でございます。よろしくお願ひいたします。

○**司会** 宮城委員です。

○**宮城委員** 宮城でございます。よろしくお願ひします。

○**司会** 吉木委員です。

○吉木委員 吉木です。よろしくお願いいたします。

○司会 和田委員です。

○和田委員 和田でございます。よろしくお願いいたします。

○司会 武智委員におかれましては、ご到着しだいご参加いただきます。出野委員、辻田委員、鶴坂委員、藤井委員の4名の委員の方々におかれましては、ご都合により欠席となっております。

続きまして、本市側の出席者を紹介させていただきます。

(市側出席者紹介)

○司会 それでは、本審議会規則により、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 おはようございます。

一言だけご挨拶をさせていただきたいと思います。

ここ数年は為替レートに翻弄される数年で、よくも悪くもそういう時代が続いてきたわけですが、その為替レートが円安に振れたということでインバウンドがふえていくというようないいところも取り入れながら、これからの大阪経済をどうすべきかということの中長期的な視点から考えることは、時期を得たことではないかと思っております。本題につきましては、後ほど委員の皆様から意見を頂戴いたしたいと思いますが、イノベーションに関連すると思われる事案をご紹介します。

私の専門で言いますと商業のまちづくりということですが、先日、福井市駅前の商店街の理事長様があるところで講演をされました。事前にヒアリングにも行かせていただいたのですが、ここ数年の間に約30店舗ぐらいあった駅前の空き店舗が埋まっています。なぜ埋まっているのかと言いますと、福井市の駅前は、職のリノベーション、正確に言うと、美のまちをコンセプトにして、例えばネイルサロンでありますとか、エステ、整体などの新規業者を空き店舗に呼んできているのです。どのように取り組んだかと言いますと、九州で始まったようですが、最近流行っているのが不動産のリノベーションスクールでのマッチングです。例えば、新規で入りたいという事業者が集まると、テナントも集まってきて、両者が、どのような事業であれば、採算がとれるのか、どのような事業を新規の事業者がやろうとしているのかなどのお話をすることで、オーナーさんにとってもマッチングする場になっているのです。新規で来られる方、あるいは勉強に来られる方の4割ぐらいは福井以外から来られています。

その仕掛人は、郊外で街コンを実施している人のようですが、街コンで、女性が福井市駅に来られるときに、ワンコインでの美容店を始めたらしいのです。それが非常に人気があるものですから、エステなども人気があるのでではないかということで、取り組んでおられるわけです。インバウンドも、最近是中国の方には、物より、むしろエステなどが、期待できる新規業種なのではないかと思っています。

話はここで終わらなくて、実はそこを仕掛けている人たちは今何を言っているかと言いますと、にぎわいが出たことによって実は路線価が上昇しているんです。ですから、固定資産税を通じて市に貢献しているんだということで、地域の経済を自分たちも支えているということをおっしゃっていました。これは色々なところで聞くんですけども、地方に行けば行くほど事業者は地域に税収をもって貢献しているということです。ですから行政としてもそれは一種の投資だと思って、リターンを踏まえていろいろな施策は打つべきだということと同時に、民間のほうもそれを非常に強く言っているということで、二人三脚が進んでいるのではないかと思っています。

こういうことを進めていく場合に、今日いろいろ施策のご紹介があると思うのですが、民間事業者が頑張る、これは昔からの大阪の伝統だと思います。ただ行政の側も待っているという姿勢ではなくて、この中にもあると思うのですが、伴走していく、民間事業者の心を知り、実態を知り、それができるだけスムーズに展開していける、あるいは意欲をもって展開していけるような環境整備というものが需要ではないかと思っています。

今日はその実態を知るといふ一つのきっかけといいますか機会だと思いますので、これを契機に、ぜひ中小企業の実態に担当者の方は分け入っていただきまして、効果的な施策の展開ということを期待して、長くなりましたけれどもご挨拶にかえたいと思います。

それでは、進行を努めたいと思います。よろしく願いいたします。

議題に入ります。経済戦略局の主要事業及び今後の取り組みの方向性について、事務局より説明をお願いしたいと思います。

**○藤本課長** 経済戦略局地域経済戦略担当課長の藤本と申します。どうぞよろしく願いいたします。

市内事業者の98%を占める中小企業は、大阪経済を牽引し市民の雇用や暮らしを支える極めて大きな役割を果たしておられます。その振興は、大阪の経済にとって、大変重要であると認識しております。大阪経済の主要な担い手であり、活力の基盤を成しておられます中小企業の皆様のニーズを的確に把握し、ご利用いただく施策の検討を進め、効果的な事業実施

につなげていくため、委員の皆様のご意見を頂戴し、施策に生かしてまいりたいと考えておりますので、よろしくお願い申し上げます。

本日の審議会におきましては、主題といたしましてご意見を賜りたくお願い申し上げますのは、今年度、私どもが策定いたします産業振興・中小企業施策の方向性、取り組み計画でございます。現在仮称ではございますけれども、資料3の地域経済成長プランについてでございます。なお、このプランにつきましては、現時点では骨子の段階でございます、効果的な企業支援につながりますよう、今後確定版の策定に向けまして取りまとめてまいりたいと考えております。何卒よろしくお願い申し上げます。

それでは資料に基づきまして、ご説明をさせていただきます。なお、大変恐縮でございますけれども、限られた時間の中でございまして、より多くのご意見をいただきたいと存じますので、かいつまんで説明させていただく部分もございますことを、何とぞご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

それでは、資料1の平成28年経済戦略局運営方針からご説明させていただきます。また、資料2の平成28年度経済戦略局の主要事業概要につきましても、運営方針の主な具体的取り組みとしまして、施策・事業内容を記載しているものでございますので、そちらのほうもごらんをいただきながら説明をさせていただきたいと思っております。

まず資料1の概要をごらんいただきたいと存じます。

運営方針は、局等所属におけます施策の選択と集中の全体像を示す方針として、毎年度策定しているものでございまして、目標像、使命、主な経営課題とともに、課題解決のための事業戦略、具体的取り組みを示しているものでございます。経済戦略局の目標は、世界中から人、モノ、投資等と呼び込む大阪ならではのビジネス、都市の魅力がさらに進化する都市格を備えるとともに、新しい価値の創造につながるイノベーションの促進、加速化を図り、洗練された都市格へと飛躍させ、持続的に経済成長する大阪の実現をめざすものでございます。企業の成長、発展を支援し、大阪経済の持続的な成長につなげることが、局の使命であると考えており、将来にわたり、持続的に新たな経済的果実を創出し、成長する大阪経済の実現に向けて、大きな二つの戦略の柱を立てております。

ひとつが、大阪の強み、潜在成長力を活かした経済成長、魅力向上の実現でございます。これにつきましては、大阪イノベーションハブが入居しておりますうめきた地区の知的創造拠点ナレッジキャピタルなどのイノベーション支援施設を擁する強みを活かしまして、グローバル規模で躍進する先導的分野への発展、成長を図り、ビジネスが新たに創出・拡大され

る環境整備や、来阪外国人旅行者の潮流等をとらえた戦略的な観光振興や、学会・国際会議、報奨・招待旅行など、英語で申し上げますと、ミーティング・インセンティブツアー・コンベンション・エキシビジョンの頭文字M I C Eからマイルスと申しております、そのM I C E誘致などの都市魅力関連施策等による地域経済活性化、さらには、新製品・サービスの事業化をめざす企業プロジェクトに市場投入から販路拡大までサポートする伴走支援や、市立大学が有する知見の活用などのビジネスモデルとしての課題解決、改善、そして起業家・創業支援などの地域の活性化につながる創業・人材育成の支援に取り組むものでございます。

もうひとつは、経済へダイナミズム・活力をもたらす中小企業の成長・発展を促進することによる経済成長の実現でございます。大阪産業創造館や工業研究所などによる中小企業へのさらなる経営力の強化、技術力強化に向けた各種支援策を推進し、中小企業の経営基盤の強化や経営革新、経済活動の新たな担い手の創出、さらには、地域経済の活性化に向けて、区役所等と連携し、地域に根ざす商店街の集客力強化や、ものづくり企業と地域との良好な環境づくりなど、地域の実情や特性に応じた中小企業支援に取り組むものでございます。

このふたつの戦略が相まって、大きな両輪といたしまして、着実に推進、実行し、双方を回していくことによって、成長への好循環を図り、大阪経済の成長に結びつけてまいりたいと考えております。

以降の資料は、運営方針の全容になります。時間の関係上省略させていただきます。

なお、資料2につきましては、資料3にもかかわってまいりますので、資料3の項目の中でもあわせてご説明させていただきたいと思っております。

それでは、資料3をごらんいただきたいと存じます。

本日ご意見をいただきたい主題となります地域経済成長プラン仮称骨子につきましてご説明させていただきます。なお、今後、この骨子をベースに、さらに取り組みを整理いたしまして、取りまとめ完成してまいりたいと考えておりました、本日は現時点で作成しています骨子をもとに、支援施策の方向性、あり様に対するご意見を頂戴いたしたく、よろしくご意見申し上げます。なお、別添の資料編には、統計数字などをまとめております。

プランの策定スケジュールといたしましては、本日、各委員の皆様から、ご意見を頂戴し、さらに整理、調整等を進めまして、8月末ごろには、一定中間的な案を取りまとめてまいりたいと考えております。そして、再度、中小企業対策審議会を開催させていただき予定にしております、改めて、委員の皆様から、ご意見を頂戴し、その後、パブリックコメントにより市民の方の声もいただき、年内には本プランを取りまとめてまいりたいと考えておりま

す。

また、現在、経営状況などをお伺いする中小企業実態調査を実施しております。市内企業1万社に調査票をお送りしております、ご回答いただいた内容を整理いたしまして、その調査結果もプランに反映してまいりたいと考えております。大阪の経済成長を実現するためには、中小企業に対する局施策の総合支援力によるサポートとイノベーションを創出する環境づくりが必要であると考えております。産業振興施策をさらに着実に実施していくため、平成29年度から31年度までの今後3年間の方向性、取り組み計画を今年度に策定いたしまして、効果的な施策の実施に繋げ、中小企業の持続的な成長、発展をサポートしてまいりたいと考えております。限られた財源の中でございますけれども、企業ニーズを的確に把握し、効果的な施策の実施に繋げまして、中小企業の皆様方にご利用いただくことが非常に重要なことだと認識しております。中小企業の皆様の何かヒントとなり、事業活動につなげていただけるよう努めてまいりたいと考えておりますので、よろしく願いいたします。

地域経済成長プランは、イノベーションをキーワードといたしまして、中小企業の皆様の新たな発想と視点からの取り組みを促進していくことが、成長にもつながっていくものと考えております。新たな分野への進出や、業態転換、新製品・新技術の開発などのほか、積極的な経営改善、IT技術の活用、さらには、来阪外国人に対する商品・サービスの開発、提供、あるいは、地域の企業、商店の皆様など、さまざまな主体の皆様が一体となって実施する地域経済の活性化や、新たな魅力の発信、問題の解決に向けた持続的な取り組みなども掲げてまいりたいと考えております。中小企業の皆様の事業活動におけます新たな取り組みや改善等を促進し、新たな発想、新たな視点から前向きに取り組まれ、チャレンジされることをサポートさせていただくというものでございます。

それでは資料3の1ページをご覧ください。

プランの趣旨につきましては、大阪府・大阪市で一体的に取り組んでおります大阪の成長戦略、平成27年度に策定されました大阪市まち・ひと・しごと創生総合戦略のもと、地域経済の成長に向けて、経済戦略局として中期的に産業振興に取り組む計画を取りまとめるものでございます。対象期間につきましては、基本的に本プラン策定後の平成29年度から、大阪市まち・ひと・しごと創生総合戦略の対象期間であります平成31年度までの3年間を対象期間としております。なお、今年度からもその中で対応できるものについては進めてまいりたいと考えているところでございます。

それでは2ページに移りまして、ここでは大阪経済の現状を記載しております。

大阪市内の総生産額は、国内総生産額の3.9%を占めておりまして、これは政令市最大でございます。国際比較では、ベトナムなどと同水準で、世界の第58位に相当しております。多くの指標で大阪市の全国シェアは2000年代の前半にかけて減少傾向にございましたけれども、その後は下げ止まる指標が多く、一部には増加に転ずる指標もみられているところでございます。常住人口では近畿の13%に過ぎませんが、昼間人口では17%、産業活動では約4分の1を占めております。卸売・小売業のシェアが高く、商都型の産業構造になっております。

産業別の動向につきましては、製造業は製造品出荷額等が減少しており、卸売業は東京都区部に次ぐ集積地となっておりますが、販売額の減少率は全国より大きくなっております。小売業は小規模小売業の減少が著しく、スーパーを中心に大型店舗がふえているという状況にございます。サービス業は従業者数が全従業者数の42%を占めるなど、中核的産業となっております。

大阪市の経済は、シェアの低下はありますものの、引き続き大阪府だけではなく近畿の中核を担う位置付けにございます。主要な産業・経済指標を単位面積当たりで換算した密度で比較いたしますと、商工業活動は東京都区部を上回るなど、各種産業の集積密度が高いという状況でございます。

それから3ページに移りまして、大阪市の強みといたしまして、成長分野について記載しております。

市場の拡大など、将来性があり大阪が高いポテンシャルを有し、その需要を市内企業の成長に取り込むことができる大阪市の強みとして、大阪の成長戦略と同様、健康・医療・介護やロボット技術のさまざまな活用などのライフ分野、それから二次電池など、環境・新エネルギーなどのグリーン分野、そして急増しておりますインバウンドなど、集客・観光分野を成長分野として、市内企業の参入、新事業の創出などを支援してまいりたいと考えております。

4ページに移りまして、基本的な考え方につきまして図を記載しております。

地域経済活力の創出や創業、経営力、技術力の強化など、市内企業の98%を占める中小企業の振興と、経済成長の担い手の育成に取り組みまして、ビジネス環境づくりとビジネスチャンス、イノベーションの創出を進め、大阪経済の持続的成長への好循環の実現を図ってまいりたいと考えております。

それから5ページに移りまして、目標といたしましては、「ビジネスチャンス創出都市・

おおさか」を打ち出しまして、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てまいります。3つの戦略を立てて、大阪経済の持続的成長を図る取組みを強力に進めてまいりたいと考えており、1つはイノベーションが次々と生まれる好循環づくり。2つめは経済へダイナミズムをもたらす中小企業の振興。3つめは集客観光振興による交流人口、ビジネスマーケットの拡大と新たなビジネスチャンスの創出でございます。

6ページ以降にそれぞれの現状と課題、施策の方向性を示しております。

I. イノベーションが次々と生まれる好循環づくりでは、現状と課題を記載しておりますが、その下欄で、施策の方向性として、①世界と繋がった「イノベーションエコシステム」の構築を掲げております。世界に通用するイノベーションの創出を目指し、関西資源のハブ、世界の窓口としての地位を高めるため、起業家、研究者、大企業、ベンチャーキャピタルなどをつないで、イノベーションエコシステムの構築拠点であります、先ほどご紹介させていただきました、うめきたの「大阪イノベーションハブ」の取組みの機能強化を図ること。グローバルイノベーション拠点を活用し、当初から成長著しいアジア市場をはじめ、グローバル市場をターゲットとした起業家を支援してまいります。資料2にも記載しておりますが、現在実施しておりますグローバルイノベーション創出支援事業では、世界に通用するイノベーション創出をめざしまして、うめきたに設置しております大阪イノベーションハブを拠点に、関西における官民協働、地域間連携に取り組みまして、起業家が民間の投資資金などを受けながら事業を実現させていく環境、「イノベーション・エコシステム」の構築を進めてまいります。

官民協働によります国際イノベーション会議の開催や起業家教育プログラム、海外の最先端のベンチャー創出地域でのワークショップ、起業家を投資資金提供者などの支援者へつなぐイベントなどを実施しており、さらに関西一円から有望な創業期ベンチャーを発掘し、短期集中型の事業化加速支援も行っております。運営方針にも記載しておりますが、グローバル展開を見込まれるプロジェクト創出支援件数は、25・26年度で62件となっております。

それから7ページに移りまして、施策の方向性でございますが、②成長分野におけるリーディング企業・新事業の創出を掲げ、成長が期待される産業分野における先進的で意欲の高い企業の事業化を集中的に支援し、中小企業のイノベーションの促進と成長分野を牽引する企業の育成を図ること。それから大阪発の新技术・新開発の創出に向けて産学官金の連携などによりまして、先端技術開発に取り組む企業を支援してまいりたいと考えております。また、資料2にも記載しておりますが、大阪トップランナー育成事業では、医療・介護・健康

分野などにおいて、実現性や成長性等が期待できるプロジェクトを発掘・認定いたしまして、認定したプロジェクトに対して市場投入から販路拡大まで、担当コーディネーターが伴走させていただき、各段階の課題に応じたオーダーメイド型の継続的なサポートを行っております。プロジェクト認定件数は25・26年度で33件という実績を上げさせていただいております。

また先端技術開発につきましては、工業研究所において技術相談、試験分析、受託研究をはじめ、中小企業が抱える技術面の課題解決に向けた支援や研究所が産学官連携を促進するコーディネーターの役割を担いまして、共同研究開発プロジェクトの組成や推進、実用化の支援を行っております。産学官連携によります共同研究開発プロジェクトの組成は、26年度で11件となっております。

それから8ページに移らせていただきます。

施策の方向性として、③大阪の強みを活かした課題解決型イノベーションの創出を掲げております。IoTやロボットテクノロジー等を活かして、人口減少、少子高齢化をはじめとする社会構造の変化に対応する課題解決型に貢献する新たな製品、サービスの創出を支援すること。それから大阪が強みをもっておりますクリエイティブ・デザインの関連企業の力を活かしまして、ものづくり企業をはじめとする異業種企業との協働により、価格競争から離れ、製品の差別化や顧客満足度など、異なる次元で勝負できる高付加価値な製品・サービスの創出を支援することを掲げております。

さらには、本市が保有するさまざまなデータを新たな事業の創出に役立てるため、大阪市ICT戦略の取組みの中で、企業と連携し、行政のオープンデータの活用方策の検討を進めることとしております。4月に大阪市の組織として、ICT戦略室がを設置いたしましたので、連携しながら進めてまいりたいと考えております。

資料2にも記載しておりますが、サイバーフィジカルシステムを活用したビジネス創出事業にも取り組んでおりまして、自動車の自動運転など、モノのインターネットと言われておりますIoT、サイバーフィジカルシステムCPSを活用したビジネスでの創業や、新規事業展開をめざす事業者を支援してまいります。

また、クリエイティブ産業の創出育成支援では、クリエイティブネットワークセンター大阪・メビック扇町を拠点に、クリエイターとものづくり企業をはじめ、さまざまな業種とのマッチングなどを実施することで、クリエイターと異業種企業との協働による高付加価値な製品、サービスの創出につなげてまいります。大阪府内のクリエイターの内8割ほどのクリ

エイターが大阪市内で事業展開をされておられるということで、大阪市の強みと言える分野、集積地であると考えております。クリエイターの新規紹介や異業種企業とのマッチングなどによりまして、取引・連携に至った件数は25・26年度で231件という実績を上げているところでございます。

次に9ページに移りまして、施策の方向性として、④イノベーションを生み出すビジネス環境整備を掲げております。これは特区制度を活用する大阪独自の取組みの推進や企業等進出支援によりまして都市間競争力を強化して企業集積や研究開発の促進など、イノベーションが創出される環境整備を図ること。それから本市海外ネットワークの強化、発展を図るとともに、当該ネットワークを戦略的に活用いたしまして、現地セミナーなどを通じまして、ライフ・グリーン分野などにおける大阪の強みを海外へ効果的に発信するほか、ミッション団の派遣、受入れなどを通じて、投資や国際ビジネス交流の一層の促進に取り組むことを掲げております。

特区制度の推進につきましては、関西イノベーション国際戦略総合特区の指定を受けました大阪駅周辺地区、夢洲、咲洲地区におきまして、税制・金融等の支援措置を活用するとともに、最大で地方税がゼロとなるインセンティブを活かしまして、成長産業分野の企業などのさらなる集積を図ってまいります。

また、大阪の投資環境等の情報発信、投資有望企業、大学などの発掘、アプローチ、企業等の進出支援におきましては、本市が有します国際ネットワークを活用するとともに、大阪府や大阪外国企業誘致センターなど、さまざまな支援機関と連携し、大阪の投資環境等の情報発信、また、大阪進出の準備拠点ビジネスサポートオフィスの運営や相談窓口の設置など、関係局などと連携して進出に必要なサポートを行っております。

また、海外ネットワークの充実と国際ビジネスの交流の促進につきましては、さまざまな交流機会を通じまして、姉妹都市やビジネスパートナー都市・BPC等の海外諸都市との都市間ネットワークを積極的かつ戦略的に活用して、大阪の強みを効果的にプロモーションすることで、大阪への投資を促進するとともに、海外での見本市出展やミッションの派遣など、中小企業等の海外ビジネスの展開を支援しております。経済ミッション等の派遣につきましては、26年度で4件という実績となっております。

10ページに移りまして、2つ目の柱でございしますが、Ⅱ．経済へダイナミズムをもたらす中小企業の振興でございします。施策の方向性といたしまして、①創業・第2創業への包括的支援を掲げております。これは地域経済に活力を生み出す新たな担い手の創出に向け、創業

時に生じるさまざまな課題解決を支援し、創業などの支援を図ること。

それからもう1点は、事業継続率を高めるため、創業時だけではなく事業が軌道に乗るところまで包括的な支援を行ってまいることです。これにつきましては大阪産業創造館では創業支援を支援策の柱の一つとして位置づけまして、創業前後だけではなく、企業の成長に合わせた包括的支援を行うなど、きめ細やかな支援を行っております。

大阪市の事業所の開業・廃業を統計調査の経済センサスで見えますと、平成24年2月から26年7月までの年平均で、新設事業所が14,627、廃業事業所が16,003事業所、率で申しあげますと、開業率は7.54%で、全国平均より高いものの、廃業率が8.25%となっており、廃業が開業を上回っておりますことから、起業家・創業支援は重要であると認識しております。そうした中、産業創造館の創業支援サービスにおける創業件数は、26年度で130件、運営方針にも記載しておりますが、創業相談の対応件数は26年度で1,772件となっております。

次に11ページに移りまして、②前向きに努力する中小企業に対する支援を掲げております。大阪の経済成長を支える意欲と潜在力を持った中小企業に対しまして、経営相談、技術相談、セミナー、マッチング、国内外の販路開拓支援、技術開発支援など層の厚い総合的な支援を行うこと。それから大規模の展示会・見本市の誘致によりまして、より精度の高い商談機会の場の提供を図ること。また、支援機関が集積する大阪の立地を活かしまして、支援機関同士の連携をさらに深めまして、企業の利便性と施策の効果の向上を図ってまいります。

新規展示会の誘致といたしましては、資料2にも記載しておりますが、展示会は効率的で効果的なビジネスの場となりますことから、大阪市域内に新たな展示会を誘致するための補助制度を創設いたしました。意欲と潜在力を持った中小企業により多くの商談機会の場を提供してまいります。

次に12ページに移らせていただきます。

施策の方向性で、③地域特性に応じた商店街、ものづくり企業等への支援を掲げております。商店街の活性化に向けた支援策として、商店街団体と地域の人や団体とを結びつけるネットワークづくり、それから来街者の安全性、快適性の確保及び集客力の向上を図るため、商店街、問屋街、小売市場のソフト、ハードの事業に対しての助成支援を行っております。

また、企業の人材確保につなげるために将来のものづくりを担う人材を有する工業高校とものづくり企業との交流を深める取り組みの推進や工場見学など、住民との顔の見える関係づくり、周辺の住民の皆様方との相互理解を深める取り組み、さらには区役所と連携いたしまして、地域の魅力発信など地域の経済活性化につながる活動を促進しております。

次に13ページに移らせていただきます。

3つめの柱でございます。Ⅲ．集客観光振興による交流人口・ビジネスマーケットの拡大と新たなビジネスチャンスの創出を掲げております。施策の方向性といたしまして、①戦略的なMICEの誘致を掲げております。MICE開催を通じた観光消費の拡大、大阪に集積する産業分野を活かしたビジネスやイノベーションの機会を創出するため、具体的な誘致を進めるための基本的な方針を策定するとともに、新たな観光拠点形成など、MICE機能の強化を図りまして、経済界や関係機関と連携して戦略的にMICEの誘致を推進してまいりたいと考えております。MICEにつきましても、他都市においても誘致を推進しており、人が集まることにより直接的な効果のほか、MICE開催を通じた国際、国内相互の人や情報の交流、ネットワークの構築などにより、ビジネスマーケットの拡充にもつながるものであると考えております。

14ページに移らせていただきます。

施策の方向性として、②戦略的な集客観光振興を掲げております。国内外の個人旅行者に大阪の本当の魅力を訴求することでリピーターを獲得し、観光消費の拡大をめざすことや、大阪版のDMOとしての大阪観光局の機能強化や民間連携プラットフォーム等の協働によりまして、エリアブランドの向上、大阪の魅力の創造・発掘による商品化、観光客の受け入れ環境整備や戦略的なプロモーションマーケティングを実施するなど、戦略的な集客観光振興による交流人口・ビジネスマーケットの拡大及びビジネスチャンスの創出をめざしてまいります。来阪外国人観光客など、大阪を訪れる多くの人々がもたらします消費やビジネスチャンスを市内の中小企業の皆様方にも結びつけていき、大阪経済の活性化につなげてまいりたいと考えております。

以上、駆け足となりましたがこと、これらの戦略を着実に実行することで、大阪の経済成長に結びつけていきたいと考えております。何とぞよろしく願いいたします。

**○加藤会長** はい、どうもありがとうございました。膨大な内容ですので、なかなか簡単には理解することは難しいのですが、ただ今の報告を踏まえて基本的な考え方、それから用語等についてのご質問、いろんな角度からご意見を頂戴できればと思います。いつものことながら、大変恐縮なのですが、大阪商工会議所専務理事の宮城委員からご意見を頂戴したいと思います。よろしく願いします。

**○宮城委員** ありがとうございます。大阪商工会議所の宮城でございます。ちょうど大阪商工会議所も今年度で2期6年にわたる8つの戦略プロジェクトとなります千客万来大阪プラ

ンが今年度で最終年度になりますことから、現在その6年にわたる総括を行うとともに、来年度スタートとする新しいビジョン、これは大商としてどうしていくかというビジョンでございますけれども、その策定に着手しているところでございますので、その観点から今回の地域経済成長プランについて幾つかお話を申しあげたいと思っています。

まず最初の第1点なのですが、5ページでございます。このプランの中心となる考え方がこの目標と3つの戦略に集約されていると思っております。この目標と3つの戦略、最初がイノベーションで次が中小企業で観光という、この戦略の設定とその順序っていうのが実は私どもが今検討している次期ビジョンとほぼ同じと考えておまして、その意味では同じ考え方を共有をしているのかなというふうに思っております。特にイノベーションのところですけれども、今の大阪に最も必要とされる一方で、ストレートに申しあげると大阪で今最も動きの弱い分野だと思っておりますので、ここを一番最初に強化していく必要があるのかなと思っております。

第2点で、そのイノベーションの戦略についてであります。大阪商工会議所として特にライフサイエンスの分野でかなりこのイノベーションについては事業活動を展開しております。医療機器と創薬、特に薬をつくる分野では商工会議所では、初めて薬をつくる開発に対して出資機能を持つというような機能強化も図りました。さらにこの次期ビジョンでは、ライフサイエンスについては活動だけではなく、拠点づくりまで進めないでライフサイエンスについてイノベーションを起こすまで至らないかなと思っております。したがってこのイノベーションの世界でのライフサイエンスの分野では、やはり特区の活用とうめきたなど目に見える拠点づくりで戦略の具体的な展開を図ることが大事かなと思っております。

それからイノベーションの分野では、さらに国レベルでもそうですが、ライフサイエンスと並ぶレベルでは、ドローンとかAIなどのIoTの分野なのですが、大阪は中小企業の都市でありますので、このドローンとかAIとかいうIoTの分野でも、中小企業の普及とか啓発という底上げという観点だけではなくて、中小企業がコアとなった形で、いろんな社会実験が行われることが大事だと思っております。企業に「ドローンとかAIを使いなさいよ」という啓発だけではなくて、現にいろいろなプラットフォームとかプロジェクトをつくって、市民も含めて見せていかないと、このIoTの世界で中小企業をコアにしたプロジェクトをつくるのは、なかなか難しいのではないかなと思っております。にぎわいという言葉は、観光の世界でよく使われますけれども、私は、ものづくりとかイノベーションの世界でもそういういろんなプロジェクトをして都市の中でにぎわいをつくって、目に見えてこそ初めてイノベ

ーションの都に大阪がなるのではないかと考えています。

それから第3点の観光でございます。ちょっと細かな話になるのですが、観光のところで実は幾つか気になる点があるのですが、オリンピック、パラリンピックのことは書いてありますけれども、関西ですのでラグビー、ワールドマスターズというトリプルイヤーを念頭に置いていただいて、いろんなスポーツ文化への取り組みをするということが何か欠けているのではないかなと思いました。

それから商店街についてしっかり書いてあることは書いてあるのですが、大阪の観光の魅力は商店街にあるのだと思っています。したがって観光の世界でも商店街をきちんと位置づけていただいて、商店街づくりということについて注力をしていただきたいと思っております。

いずれにしても、このプランも大事なのですけれども、それに基づいて具体的に施策を行動としてとっていくという、どういうボリュームでどういうタイミングで施策を行っていくのが重要であります。このビジョンは、非常に良いと思うので、そのビジョンで考えていることを実施する、成果を達成するのに必要にして十分な施策の立案・実行を強く望んでおります。

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す。基本的な骨子として、3つの戦略を位置づけていただいたことで、少し全体像が見えてきたかと思えます。

それではどなたからでも結構ですけれども、ご質問、ご意見を頂戴したいと思います。

**○吉木委員** 2ページの大阪の現状と強みの中で、「全体像」に卸・小売のシェアが高く商都型であるということ、「産業別動向」に、卸売業は、東京都に次ぐ集積となっているが減少は全国より大きいということが記載されておりますが、大阪の強みとして卸売業がうたわれておりながら、それから先、卸に対する支援が、何も記載されていない。12ページによろやく問屋街という言葉が記載されているのですけれども「地域特性に応じた商店街やものづくり企業への支援」となっていて、卸に対することが全然記載されていない。私どもの大阪卸商連合会は、90ほどの団体があって、およそ6,000社弱ぐらいが会員企業です。卸だけのこういう連合会というのは全国他の都道府県どこにもない団体であります。例えば新大阪シティという卸団体は、これは繊維だけの団体であったり、大阪機械器具、紙文具というように、それぞれの単体での集積が大阪にはあります。ところが他の地方は、卸の集まりであって単体という集まりがもうほとんどなくなっております。大阪にはそれぞれの特性

のある問屋街というのがあり、いまだにかなりの方が卸に対する影響等があると思っております。それを踏まえて大阪の卸売業の活性化に対する調査、研究の支援をぜひ記載していただき、それに応じた予算をつけていただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

**○加藤会長** 3つの戦略とうまく連動させてと言いますか、ここで掲げているイノベーションなどとどう結びつくのかを具体的に考えていただきたいというお話であったと思います。次の方、よろしくお願いいたします。

**○日根野委員** 先ほどの宮城委員のご意見に関連するのですが、具体策がとても大事だと思うのです。5ページに掲げられている戦略はすばらしいと思いますし、大いに期待したいのですが、例えば具体策が産創館における相談であった場合、相談に来ていただかないといけない。聴き方がわからないということで、会計事務所に来られるケースがあります。それから中小企業の場合、IoTやドローンの話をしても「取り入れる力がない」というのです。設備投資する力がない。その方に世の中の動きとして何らかの対応はありますという話をしたときに、具体的にどうしたらいいのか教えてほしいと言われます。そこで、例えば、戦後大阪市が保健所を造って子ども一人一人を個別にみたことで、衛生環境を非常によくして平均寿命が伸びたというようなことがあったと思うのですが、それと同じように大学とか予備校では、チューター制度がございます。相談窓口でご担当の方が10社なり20社なり担当していただいて、この会社にはどのようなことが足りないのかということ相談に行って、最初からこの会社の来歴とかを話していたら、それで、大分の時間が取られると思うのですが、チューター制度みたいに担当がいれば、具体的な話にさらに入れると思うのです。投資会社が投資した会社の面倒見ると同じように、ある程度のレベルが上がるまで担当の方がずっと面倒を見ていただけたら、あなたの会社は法律とか知的財産についての考慮が足りないとか、生産工程に問題あるとかだけではなく、「それだったらここへ質問に行きなさい」とか具体的な指導をしてあげるといような体制のほうが具体性があるのではないかと思います。

**○加藤会長** はい、ありがとうございます。中小企業と言ったときに、どのような中小企業を想定されているのか、極めてイノベーションの世界で活躍できる中小企業なのか、あるいは、自分ではなかなか問題解決の糸口さえつかめないような中小企業なのか。ステップがあるので、ステップのどのあたりにこの施策は対応しているのかをもっと明確にしてほしいと、そういうお話でもあったと思います。ありがとうございます。

**○高橋委員** 大阪シティ信用金庫の高橋でございます。よろしくお願いいたします。

日ごろから、当金庫は地域金融機関として中小企業支援に努めさせていただいておりますが、産創館さんには大変ご支援をいただいております。今、中小企業が抱えるいろんな問題を全面的にバックアップさせていただいております、恐らく全国的にも特筆されるような取り組みをされていると思っております、産創館さんの取り組みについては大変高く評価をさせていただきます。

それを踏まえまして、幾つかご意見を申しあげたいと思いますが、今、中小企業の経営課題についてチューター制度はどうかといったお話がありましたが、我々も、お取引先の事業性評価を行っております。それぞれの企業の強みとか、経営姿勢や経営力がどうであるか、それから技術力・販売力はどうかといったことを個別に評価していきまして、その企業の将来性を見ながら融資をさせていただく、あるいは支援させていただくということを進めているわけです。その事業性評価の分析結果で、一つはっきりしてきましたのは、大阪の企業の皆様は真面目に一所懸命頑張っておられる。これは間違いのないことです。大半の企業が、自社の製品や技術に誇りを持って頑張っておられるという結果が出ております。

一方で、高い技術力やいろいろなノウハウを持っておられる企業の間で業績の格差があるのも事実です。何が違うのかというと、マネジメント力の差なのです。業績の良い企業とそうでない企業では、マネジメント力に格差が出ています。良い企業はやっぱりマネジメント力が高いのです。受注を受けてから納品するまでの期間を、きちんと管理する。あるいは、在庫を管理する。または、機械の効率化を図りながら生産効率を上げるなど、いろいろなことをやっておられます。

ところが、技術力はあるのですが、成長していない企業というのはこのマネジメント力が足りないということで、折角の技術やノウハウがビジネスに結びついていないという事です。この部分を我々地域金融機関もしっかりバックアップしなければいけないということで、当金庫では、色々な企業支援の取り組みの中で、この部分の支援に特に力を入れています。そこで、金融機関だけではなく、できましたら大阪市さんでもこのところに光を当てていただきまして、もちろん創業支援もそれからイノベーションも非常に重要ですがけれども、今あるたくさんの方の企業、多くの企業をバックアップするという観点から、経営力のアップのところにも力を入れていただけたらと思います。そのためには、例えば経営診断士協会との連携とか、あるいは地域金融機関ともっと連携していただくとか、あるいは地域金融機関の持っているいろいろなデータ・ノウハウを取り込んでいただいて、それを広く使えるような仕組みをつくっていただくというようなことも良いのではないかと思います。

それからもう一点、現在、経営改善支援を当金庫でも一生懸命取り組んでいるわけですが、その中で、信用保証協会のサポート保証とか、条件変更先の保証についてお願いがあります。信用保証協会の条件変更先への保証につきまして、新しい資金も保証していただけるということで、大変ありがたいのですが、信用保証料が1.45%ということで、今の金利水準でいくと高いのではないかと思います。例えば8,000万の無担保保証で借り入れしますと、15年間で大体1,000万ぐらいの保証料になる。それは分割で払うことももちろんできるのですが、一括であれば1,000万近いものになってしまうということなのです。ですから、できるだけ負担の軽いような保証料率に下げてください、そのかわり金融機関も相応に金利をこれ以上は取りませんというような条件を設けていただくとか、実質的な経営改善支援の一つの施策として出していけないかと思います。

中小企業の景況が決してよくないということは先ほど冒頭でもお話のあったとおりですが、中でも、特に年商1億円以下の企業につきましては、赤字企業の割合が減っていないのです。4割ぐらいは赤字となっており、年商5億以上になりますと15%ぐらいになりますので、極端にそこで格差が出てきています。円安の結果も良いところと悪いところが大きく分かれていまして、輸入業者については、非常に苦戦しているところもありますし、逆にインバウンドで、例えば家電の下請業者も、メイドインジャパンということで、非常に売れるということから、大手企業から受注が増えたというケースもあります。両方陰と陽があるのですが、全体的には小零細企業は厳しい状況にあります。先ほど申しあげましたように、経営力の強化が一番の課題だと我々は感じておりますので、そのこのところの施策をしっかりとお願いしたいと思います。

以上でございます。

**○加藤会長** どうもありがとうございます。

**○千田委員** 商店街の代表としてお話しさせていただきたいと思います。

冒頭にも加藤会長が言われたように、路線価格が上昇しており、心斎橋とか道頓堀、その辺りの路線価格はかなりの上昇率です。60%とか50%とか。それはなぜかという、やはり訪日外国人とインバウンドですね。まちの皆様方が一致団結した結果かと思います。それは大阪商工会議所から本当に重要な、いろいろなノウハウをいただいて、それをベースにしながら商売に変えていく。これからは、モノ消費からコト消費に変わるというような中で、24区の商店街は、歴史があり、文化があり、ノウハウもいろいろなものを持っている。そのようなところがビジネスチャンスになるかと私は思っております。

ここ7、8年で悪化した商店街としても気持ちは同じです。されど悪化しているのは、情報の発信基地というような事務局もなくなり、24区がそのネットワークの使命を果たしていない。また、それを集約する本庁がプラットホーム的な役割もしてない。情報が末端の会員にまで届くような、システムにまず取り組んでいただきたいと思います。

商店街は、事業税・所得税・固定資産税を払いながら、雇用もしながら、まちの安心・安全、さらにはクリーンから防犯まで全てまちのことをやりながら、貢献しているにもかかわらず、一つも助成というようなものがない。誇りを持って皆様やっておりますので、その辺のところをこの骨子の中に入れていただきたい。中央区は本当に恵まれております。中央区役所の市民協働課ににぎわい創造担当があり、課長、課長代理、係長の3人が商店街の担当をしていただいて、常に末端まで情報を提供していただいている。そのおかげで、心齋橋・戎橋・道頓堀・千日前とあらゆるところで、同じ思いでいられる。訪日外国人に対しての情報の共有など、頑張った成果だと思っております。

それから、訪日外国人がまだまだ増加するとは思いますが、団体から個人に変わっております。その個人が来られるお店に、モノ消費ではなくて違ったコト消費を提供するということが今取り組んでいます。また、留学生が大体関西で1万人ぐらい来られるが、就職ができなくて帰国されていることから、今年、実験的事業で300人ぐらいは一流企業に就職をお世話します。また、アルバイトにつきましては、飲食とか物販店に阪大、関大、大商大、大経大、そういった大学や領事館からも、中国・韓国・タイ・ベトナム・フィリピン・インドネシアの学生を受け入れていきます。

このような形で、これはあくまでも第二段として、インバウンドのビジネスをやっていきたい。今の中央区の飲食店は、アジアに出て行っております。その応援隊にもなり、また、採用して、2、3年後には母国へ行くというようにするなど、大阪の国際化にもっていきたい。

そういう支援を、今ここで話させていただいたのは、いろいろとお声をかけて来ていただくのですが、その後フォローというのが全くないのです。私のところはこういうところを知ってますよとか、企業さんを紹介しますよとか、お互いお金も使わず、知恵を出して汗を流すような、官・民一体となったことをしていきたいと思っておりますので、ぜひともご協力をお願いしたいと思っております。

**○加藤会長** ありがとうございます。

**○境委員** 製造業の立場から申しあげます。

地域特性に応じた商店街・ものづくり企業等への支援ということで、12ページに書かれてあ

りますが、その中のものづくり企業という部分では、事業継承、雇用問題だけではなく、コンプライアンスというところについても支援が必要かと思います。経営環境を見直す時、新たなビジネスプランを考えた時、イノベーションを考えた時など、行政と一緒に考えていける体制が必要だと思います。改革などの中で次の体制をとろうとしても、大阪ではほとんど工業用地は見つからない、許認可などの規制に関することも過去の例からの回答しか得られないといことが多いのですが、資料にも書かれている通り、大阪東地区、城東区など大阪市は製造業も多いです。地域に根差してやってきたことが今後難しい環境になってきます。土地価格や固定資産税とからみると、他県への移転などが進んでくるかと思いますが、地域に根差すからこそ意義がある企業が、能力とかかわらず継続困難、廃業となることを防ごう、未来思考で相談にのってもらいたいです。

私どもガスの業界も、ものづくり企業や、病院の呼吸器の酸素などへ安定供給が職責であります。有事の際など2時間以内に駆けつけるなどして地域とともに歩んでいて、多くの販売店、充填業なども準工業地域などで地域住民の理解を得ながら共存しておりますが、昨今の住宅ばかりが増えつつある地域では、なかなか地域の理解が得られにくくなるかもしれない、移転するにも土地がないなどの場合、事業継続が困難になるということは深刻な課題だと思っています。

近年、我々の事業者が移転するとなると、尼崎や東大阪が多いです。東大阪市は、条例で、来られる住民に対しての理解を求めているということが行われている。それは地区特性に応じた手だてだということなのですが、衣食住を一緒にしながらでなければならぬ製造業の立場というものを理解し、用地によって翻弄されることがないように居場所を確保してもらっているような政策だと思います。

私どもの業界でも、業界再編されつつも廃業自体は緩やかですが、こうして移転して利便性が悪くなくても何とかしようという企業数が増加しています。産創館では、事業の展開を考える面ではいろいろな知恵をくださるんですが、環境など行政が関わる話、土地ひとつでも都市計画の中では支援してくださるが、建築法とか法律が絡むと前例がないと凍結してまですなど、進まないという話もあります。大阪市内でもこの課題についても考えていただきたいです。

女性経営者の立場として、さらに挙げさせていただくと、昨今市長もイクボス宣言され、女性が活躍する場をと言っているのですが、後継者としても女性の経営者が増加しています。私自身も、子供を産み・育てながら今会社を運営していますが、そうなる

ともう商業の場も生活の場も全て近いところに網羅されていること、さまざまなことを一緒にしながらやっていける環境が魅力だと思っています。その目線で見ると、商業地区、工業地区、住宅地区というような区分けが進んでいくことは偏った意見ではありますが個人的に効率が悪いなと思っています。女性の社会進出が進むことは、当然これまでの男性、企業全体の働き方やその環境に大きく影響します。そのための最適な居場所を見直すということもとても重要だと思います。その点からも、大阪市として抜本的に今後の土地の使い方を示したものが出来れば良いのではないかと考えています。

**○加藤会長** ありがとうございます。

新規創業というのと既存の事業者が新しいことをやるというのと二つあるわけです。その新規創業のところに、ここは文面だと思いますが、シフトとかウエートがかかり過ぎて、既存の事業者はどのように位置づけられているのということだと思います。

イノベーションというのは、先ほどの説明からするとかなり広い意味に使われていたので、全てを網羅する、いろいろな事業とか仕組みとかを考えるとということもイノベーションの中に入っているんですけど、言葉としては入っているけれど、具体的にどのような形で支援といいますか、できるのかということになると記載されていない。それから、大阪市まち・ひと・しごとでは、若者と女性が活躍できるということをうたいながら、それを踏まえて書かれているのかどうか疑問であるといったご指摘だったと思います。

**○宮城委員** 少し中小企業支援のところ不足していると思っているのは、今の話にも絡むのですけれども、これから起こるであろうことは、おそらく人手不足の問題と事業承継の問題です。

創業も大事なのですけれども、来年あたりから直面するのは、中小企業は、うちの会社に人が来ないっていう話と、世代交代をどうするのかという話、こういう問題に対して今回のプランでどのようにしていくのかが、欠落している。会長が言われるポイントに加えて、この点も考えていただければと思います。

**○黒田委員** 廃業率、廃業社数の話があったと思いますが、新規に開業したけれどもうまくいかなくて、2、3年で廃業したのか、先ほど言われたように、うまく事業承継ができなくて廃業したのか、その辺の分析がなされているのかなというのを感じましたので、その辺がもしわかれば教えていただきたい。先ほどもお話がありましたが、これからはモノでなくてコトだということで、関西は特に関東などと比べて、目に見えないノウハウとか、サービスになかなか対価を払いにくい風土があるようにずっと感じておりましたし、実際そうとも言

われております。私の仕事も相談だけでも、きちんと対価をいただくようにしておりますし、みんながそうやって当たり前のようにしていかないといけないのではないかとということを実感しているところです。

経済は、そもそもお金が動いてはじめて活性化するものですので、わかりやすいものだけではなくて、そういったサービス・知識とかノウハウにも喜んで対価を支払えるような風土づくりとして、何か施策を打ち出していただけたらと思っております。そういう意味で、産創館のサービスや相談などもとても良いと思いますし、それを無料で利用できるというのも良いと思うのですが、これは実際どれぐらいの対価があって、それを大阪市が助成しているのだというような形で、もしできるのであれば、こういうものにも対価が必要なんだということを広げていけるのかなと思っております。

以上です。

**○加藤会長** ありがとうございます。

先ほどの事業承継は、おそらく大阪商工会議所様がデータを持っておられるのではないかと思います。創業件数が何件というデータも次回には出していただけたらと思います。

**○中井委員** 資料3の2ページに大阪経済の現状と強みという記載がありまして、今のお話に関連しますが、市内総生産額を統計的にやっているということで、今の消費支出、本来GDPの6割に消費支出が占めるって言われるのですけれども、どれぐらいあって、そして、この間、外国の観光の方がたくさん消費しているということですから、その消費支出の中に占める外国人の方の構成比であるとか、この10年間、20年間どういう経緯になっているのかということも、時系列的に載せていただきましたら、より議論の幅が広がるのかなと思います。

それから、昨年、大阪府の最低賃金が20円上がりました。現在858円です。その前は19円でした。今後の見通しを言いますと、安倍総理は、2020年までに名目GDP600兆円を目指すと言っておられますけれども、恐らくこれまでを上回る3%程度の最低賃金の引き上げの要請ということで、目安という形で出てくると思います。そういうことからすると、去年は20円引きあがりしましたが、今年は去年の20円を大きく超えてくるのではなかろうかと考えています。また、現在雇用情勢が逼迫していることもこのことを促進すると思います。

中小に人が集まらないという人手不足の問題も取り沙汰されていますが、今回の賃上げでも高卒18歳の初任給が非常に上がる傾向にあります。これを引き上げますと19歳、20、21歳も引き上げないと逆転現象が起こりますので、全体として若年層の賃金が引き上がってきて

いる傾向にあります。また、他方で、ブラック企業の増加が社会問題化し、最低賃金額を下回って支払っているというような会社もあるようです。これらのことから中小企業における雇用の情勢、状況にかかわる視点も少し入れていただけたらと思います。

以上です。

**○加藤会長** ありがとうございます。

いかがでしょうか。関連して、ご意見・ご質問ありましたら。どうぞ。

**○松永委員** 全体を拝見すると、非常によく大阪の地域経済のこれからが網羅されているという印象ですが、大阪らしさというところが、よくよく読んで、聞いていればわかるんですけども、三つの戦略というところだけを読む限りでは、なかなか大阪らしさというところが見えてこないのではないかという印象を受けました。

どう入れるか、どう政策に落とし込むかというところだと思うのですが、一つが、イノベーションと先ほど会長がおっしゃったように、どうしても新産業分野を生んでいく、新事業を生んでいくイノベーション、起業ということが軸に置かれている。今回筆頭にきている。恐らく大阪の現状、皆様のご意見を聞いていると既存の中小企業のイノベーション、事業継承も含めて、新分野、あるいは第二創業をどう生んでいくか、それもイノベーションという言葉に包括されているというところだと思うのです。

例えば他都市を見ると、京都は伝統工芸と新ベンチャー、その二つを両輪としての産業振興にしている、神戸はメディカルツーリズムというように、産業政策は一言でいうと何ですか、イノベーション分野は何ですかと言ったときに、その分野がイコールで出てくるのが他都市の特徴だと思うのです。大阪は、非常に近畿圏でも中心的な役割を担っていることから、なかなか総花的なのですけれども、イノベーションと言ったときに、ここでは各論で挙がっているライフ・グリーン、ここにどう注力していくかという具体策をもう少し考えていく必要があるのではないかと思います。

もう一つは、商店街が、大阪の強みでありながら各論の中では非常に見えてこない部分があるのではないかというのは、私も同じように感じました。商店街というのは、最初、加藤会長がおっしゃったように非常に全国で見れば起業の場、新しい商い、あるいは生業としての起業・創業のチャレンジの場にもなって、まちの魅力を上げるポイントになっている。大阪の近郊で見ても、例えば伊丹は、バルを活かしたまちづくりであるとか、商店街が核になってまちの魅力を創出しており、地域の面的な効果が非常にあると思うのです。そうした商店街をイノベーションという分野に結びつけていくのかというところで、ここには出てこな

かったのですが、空店舗の活用もあるのではないかと、多分全国的には今15%ほどで、大阪も平均的にそれぐらいあると思われるのですけれども、そうした空き店舗を活用して、このイノベーションにどう結びつけるのか、空店舗の活用という視点が、例えば8ページの課題解決型というところにきてても良いのではないかと考えています。ここの課題解決というときに、どうしても社会の中の課題解決と考えられている印象があるのです。大阪の課題解決、地域の課題解決ということをもう少し意識しても良いのではないかと思いました。

それから、経済のビジョンということで、どうしても企業経営あるいは産業振興の視点が先立ってしまうと思うのですけれども、全国的にこうした経済ビジョン、人口減少時代の中で経済ビジョンを立てることの意味自体が非常に変わってきていると思います。その一つが働き方です。ワークライフバランスであったり、先ほど女性の活用というご意見がありましたけれども、これまでの産業経済ビジョンとは違った視点で、量的ではない成長を考えていく必要があると思います。そうした働き方の変革、あるいはシェアリングエコノミーともよく言われると思うのですが、ものづくりプラス付加価値の、先ほどのリノベーションとよく似てると思うのですけれども、シェアをしていくという新しいキーワード、そうしたものも一方で考えて、魅力的な経済ビジョンに、人が引きつけられる、大阪で働きたいと思ってもらえるビジョンにしていく必要があるかと思っています。

**○加藤会長** ありがとうございます。

**○上田委員** 今、ものづくりの人手不足、これは商業でも一緒です。人手不足というお話はこれは本当に確実に襲ってくるものと思うのです。今、大阪市でとてもおもしろい取り組みをされていて、産創館の現場男子という、ものづくりの現場はすごくかっこいいぞというアピールがうまくいってたり、また、大正区で修学旅行生を地域の町工場に見学に回らせるという、ものづくりというものを若い世代にその魅力を伝えていくという、働くことはおもしろいという取り組みはすごく良いと思います。経営的な観点でもすごく大事なんですけど、今、これから育てていく人たちが、大阪のおもしろさとか魅力とかを肌で感じるというのがもっとふえたら良いと思っています。

**○加藤会長** ありがとうございます。千田委員のところでも、体験の場として、全国から修学旅行生を受け入れておられると思います。

**○和田委員** イノベーションという言葉の余りにも広義にとらえ過ぎた内容ということが、気になった部分です。また、中小企業という言葉の概念も皆様もおっしゃっているように、スーパーグローバルの中小企業と、事業承継に迷ってらっしゃる方々の中小企業とか、混在

した文面になっているのではないかと思います。しっかりとスーパーニッチで頑張ってもらって、しゃるイノベーションに取り組む中小企業とフォロー型の中小企業との書き方をもう少し工夫されるという部分も必要だと思います。

また、このプランは、「大阪市まち・ひと・しごと創生総合戦略」から、策定されているプランなのに、まちづくりという部分が見えてこなかったのではないかと感じました。12ページで、現状と課題の一番下のところに地域の多様な主体と区役所の協働によるまちづくりという言葉がここで少し出てきて、あとの施策の方向性では非常に弱いのではないかと思います。まちと言いましても、コミュニティ的な小さい組織から大阪市全体のまちづくりというところまでを考えると、地域に根差したコミュニティが積み重なり、一つの大きな立派なまちになっていくという、その辺の視点をもう少しうたっていただきたいと思います。

4ページのフローチャートで好循環の実現をめざされ、大阪経済の持続的成長につながるとされていますが、ここに大阪らしさが見えてこない。大阪での人と人との触れ合い、ほかの市にはないまちづくりというものを、この4ページのところに入れないと、温かみと言いますか、大阪らしさが本当に見えてこないと思いましたので、ぜひ、まち・ひと・しごと創生が原点のこのプランでございますので、その辺の強調というか、再認識をぜひお願いしたいと思います。

以上でございます。

**○加藤会長** ありがとうございます。

今まで比較的到大阪市のこのようなプランは、大阪らしさというか、歴史的、伝統的なこと、真摯な気性等が書かれていたのですが、そこが経済を活性化していくときに、活用できなかったという、裏返しみたいな感じのところもあります。

産創館等、非常にうまくネットワークを使っているようにも見えますし、それから商店街や問屋街でも、非常にネットワークを活用したご商売をされておられますが、施策として応援していくときに、大阪らしさをもっと取り込んでいくようなことがあっても良いのではないかとご意見かと思えます。

先ほどの福井県の話のように、非常に不動産事業者がかかわっているケースが増えていきます。この間のシンポジウムでも、不動産関連の方が商店街の代表になっておられるというか、中心的な担い手になっています。例えば五つあったら二つか三つぐらいは、不動産関連の方が必ず入ってきているのです。ご存じかもしれませんが、京都に激辛商店街というところがありまして、辛いでまとめた商店街と言いながら実態はなく、要するに、まちの中に

そういった飲食店が点在していて、バーチャルにつないでいるのですけれど、それをしかけたのも実は不動産関連の方なのです。不動産関連の役割はすごく大きくて、先ほど松永委員も言われたように、空き店舗を活用するときに、ある程度家賃を補助する、改装費も補助して何とか入ってもらおうというようなトーンなのですけれど、今どちらかというと空き店舗は、例えばオーナーであるとか、あるいは仲介される方が、むしろリノベーションしてそれを貸して、賃料を取るというように、ビジネススペースでちゃんと成り立つようなことを考えているところもありまして、それが非常にまちづくりには活力になっているのです。

**○武智会長代理** 大阪では、外国からの観光客が大幅に増加しており、大きなビジネスチャンスであります。また、国際交流という観点からも、今非常に民泊がトピックになっております。私どもの賃貸住宅の団体は、今全国で2万人おります。民泊の実施については、国に要望等を行っているのですが、民泊の問題が今混沌としております。国においては、空き部屋を提供する日数などの検討が行われておりますが、私が一番心配しておりますことは、オリンピックを控えて一番大事なニーズにもなってまいりますので、これから47都道府県の競争になってくるものと思います。

大阪が出遅れると、外国からの観光客が、他府県に流れていってしまうのではないかと心配です。民泊の取組によって、来阪外国人との交流が促進されることを望むとともに、観光・交流を、これからの時代の一番の基幹産業にさせていただくということが重要であります。戦略的に取り組んでいただいて大阪の市内24の区役所にも、きめ細やかな指導を行うシステムをつくっていただき47都道府県で大阪が一番進んでいると言われるように頑張っていたきたいと思います。よろしく願いいたします。

**○加藤会長** ありがとうございます。

それでは、ここで、これまでのご質問について局から、お答えいただきたいと思いますが、次回開催時にお答えいただくような事項もありますので、まず、基本的な方向や中小企業の位置づけ、あるいは集客、インバウンド、まちづくりなどについて、今段階でのご回答、ご意見をお聞かせいただきたいと思いますが、よろしく願いします。

**○高橋部長** プラン策定の担当、企画部長高橋でございます。

現段階でお答えできないものにつきましては、次回の会議までに整理をさせていただきたいと思います。

まず、イノベーションの幅が広いのではないかとのご意見をいただきましたが、イノベーションを先端技術開発などと狭くとらえるのではなく、創業や第二創業また、新しい開発を

めざして、現在、アイデア段階であるもの、事業展開の仕方を変える、あるいは生産性を上げることなども、経営革新として、含めて広くとらえております。

事業承継につきましては、産業創造館では、セミナーやワークショップを開催するとともに、会社を訪問させていただいて、方向性のご相談にのらせていただいたりもしております。ただ、相続の話とか、あるいは会社をどうするかというお話については、基本的に有料で弁護士や行政書士、司法書士の先生にご相談をいただくこととしております。行政では、継がせる側の意識を持っていただくというメニューを提供させていただいております。

工場立地についてですが、市内の工場用地はかなり少なくなってきております。こうした中ではありますが、24時間稼働の工場では、住民の方と交流できるような機会を持たれておられまして、地域の工業高校の卒業生の採用もされておられるなど、地域のバックアップをいただいております。市内工場団地等において空きが生じた際にはご紹介するというのもありますが、引きとめる策としては、今、西淀川区において立地の関係で取り組みを始めています。引き続き、区役所とも連携しながら、地域経済の活性化に向けて、取り組んでまいりたいと考えております。本日いただいたご意見を踏まえながら、これからプランをまとめてまいりたいと考えておりますので、次回開催の審議会におきまして、改めてご説明させていただきたいと存じます。

どうぞよろしく願いいたします。

**○加藤会長** ありがとうございます。

先ほど、大阪シティ信用金庫の高橋委員から、銀行のネットワークと組みながら、事業承継などに取り組んでいけないかのご意見もいただきました。このプランは、大阪市が、直接的に全て実施していくように書かれておりますが、金融機関などの他の支援機関と連携しながら取り組んでいく仕組みも必要と思います。

**○高橋部長** 産業創造館では、金融機関とのネットワーク30数社と金融応援団という連携を図っていただいております。引き続き、連携を図ってまいりたいと考えておりますので、よろしく願いいたします。

**○加藤会長** このプランの中で、しっかりと書いていただきたいと思います。

**○吉川理事** イノベーション担当をしております。考え方といたしましては、資料の4ページのチャートで申しますと、取組の方向性、Ⅰ．イノベーションが次々と生まれる好循環づくりが、イノベーションを生み出すビジネス環境づくりに対応していて、Ⅱ．経済へのダイナミズムをもたらす中小企業の振興というところが、中小企業振興と経済成長の担い手の育

成に対応しているものと考えております。

イノベーションを生み出すビジネス環境づくりというのは、ある程度ネットワーキングと  
いいますか、このまち全体をつなげる基盤機能というところが、まさに、イノベーションの  
システムだと思っております。付加価値を生んでいくのは中小企業であったり、経済の主体  
者であると思います。個別の経済主体のところ、地域と連携したり、あるいは官・民協働  
したり、いわゆるオープンイノベーションで連携を進めていくという考え方をとっておりま  
す。あくまでもイノベーションというのは、そういう方法論的な環境といいますか、そうい  
ったところをうたいたいということでもあります。かつ、いわゆる地域の温かさであるとか、  
大阪らしさというのはまさにおっしゃられるとおりで、その下に恐らく大阪らしさというの  
が基盤としてあって、その部分に関する洞察があった上で、環境があって、そして個別主  
体というところがあると思います。大きな我々の戦略の中、文脈の中では、官・民連携、コ  
ミュニティを支援していきたいという考え方で整理しております。

**○加藤会長** イノベーションをするときの主体が、創業であるとか、あるいは新技術を導入  
しているとか、そういったイメージに少し偏り過ぎているのではないかと思いますので、  
議論を詰めていっていただきたいと思います。

例えば今おっしゃられたように、いろいろなアイデア、イノベーションをどんどん進めてい  
く中小企業を生み出していくという環境づくりをされていくと思いますが、そういった創業  
の新技術が、既存の中小企業の技術や、あるいはものづくりに、どのようにうまく結びつけ  
るのかというところが、見えてこないような感じがします。

僕の頭の中にあるのは、例えば医療で、大阪市立大学と中小企業がうまく結びついてネット  
ワークをつくって実際に取り組んでいます。要するに中小企業からすると、具体的にまず医  
療のニーズがわからないので、こうした技術があれば、このように使えますよというような、  
それこそネットワークです。うまく結びつけるような、こうしたイメージが、本当は入って  
いるのだろうとは思うのですけれど見えないんです。それ以外のところではどうなってい  
るのかというようなところも含めて、ご検討いただければと思います。よろしく願います。

それでは、井上局長、よろしく願います。

**○井上局長** 本日は、お忙しい中お集まりをいただきまして、大変貴重なご意見やご示唆、  
それからご提案、そしてご質問もいただきました。いただきましたご質問については、しっ  
かりと数字をもってお答えできることは、次回お答えをさせていただきたいと思  
います。我々は施策を考えていく中で、その対象とそれから方法論、これを誰に対して何をやるのか。

これをきっちりと詰めていかなければいけないということです。本日先生方のご指摘をいただいて新たにしたところでございます。

宮城委員のほうから、今商工会議所もビジョンをつくっていくという中で、我々のこの三つの戦略と同じであると、大変ありがたいお褒めの言葉いただきました。一方で、このイノベーションという大変曖昧なと言いますか、さまざまな対象とそれから意味をもったこの言葉について、ご指摘がありました。我々もそのように感じております。具体の展開を図ることが大事であり、もう少し具体的に示してほしいというお言葉をいただいたと思っています。この地域経済成長プランは、どうしても包括的なメッセージになってしまいますので、一言一言を見ていく中で、その中にしっかりとした施策とそれから対象とそこに対して何をやっていくのかということをお答えできるように、次の審議会までには準備をさせていただきたいと思っております。我々も大阪市民に対して、行政として説明責任を果たしていくことが必要でありますし、企業の皆様と連携しながら、何をやっているのか、そしてそれがどういうふうに将来の産業に生かされていくのか。そういうことを市民に見せていく必要があります。

それから、千田委員から、ご意見をいただきましたが、やはり大阪の誇るべきは、400を超える商店街であろうと思っています。この商店街の位置づけ、また、商店街だけではなく、まちの中でどういう機能があるのか。そしてそこを中心にして、さまざまな価値が生まれたり、あるいは情報が生まれたりというようなことなどについて、我々は24区の区役所と今連携して取り組んでおりますけれども、もう一度その役割を整理して、我々の地域経済成長プランの中で、ここの部分で取り込んでいくことを明確にしたいと思っております。

卸商につきましては、吉木委員からいつもさまざまなご意見をいただいております。日本全国と言いますか、世界中で物の流れや商流が変わっている中で、日本の制度として根づいている、特に大阪に大きな仕組みとしてございます卸の仕組みがどのようになるのかというのは、我々も勉強していかなければいけないと思っております。加藤会長から、これがIoTやICTとどのように結びつくんだというようなご示唆もいただきました。一つの視点として、詰めていきたいと思っております。

それから、経営資源の問題は産業創造館にいらっしゃる皆様のお話をお伺いしていると、中小企業というのは、ヒト・モノ・カネ、その全てが足りていないという中で、特にそのマネジメントは、法務・労務・会計、行政手続も含めたさまざまな経営の問題等に精通している経営者というのは、なかなかおられないと思っております。ですから、大企業はさまざまな部署

があって、連携をして運営をしていると思うのですが、こうした経営資源の足りない中小企業に対してどのような支援をどのような形で行っていくのかということ、我々も漫然とただ単に経営のトレンドをご紹介したり、あるいは支援をするということではなくて、しっかりと現状を見詰めて、そしてそれを評価して、毎年毎年施策の中に反映していきたいと思っております。こうした職業専門家の皆様が経営者や企業の皆様に提供している事業もごございますので、先ほどサービスの対価の話もございましたけれども、我々が経営者に対して行っているサービスは、どういう価値があって、どういうものなのかということもしっかりと検証させていただきたいと思えます。

職住の問題ですが、大阪市のものづくりの会社は大変な状況でございます。最近ではタワーマンションですとか、交通の便がよくなればなるほど、また地域に人が戻ってきて、お住まいになられる方々とそれから昔から地域で雇用をして、そして税金を納めていただいて、取り組んでらっしゃるものづくりの皆様との問題というのは、大変切実なことだと思っております。経済戦略局としては、庁内の他部局と情報を共有しながら、どこのエリアにどのような課題があるのかということをしつかりと洗い出してまいりたいと思っております。これは我々の成長プランとは別に、取り組んでまいりたいと思えますので、よろしく願いいたします。

開業率・廃業率やそれからその他の数字については、次回ご回答させていただきたいと思えます。

それから大阪らしさの話がございましたが、やはりライフ・グリーンというのは、道修町を見てもそうですけれども、薬の町。そして、パナソニックやシャープさんのような白物家電や黒物家電、それから蓄電池の技術といった、ライフ・グリーの領域というのは、大阪が誇るべき産業のセクターだと思っております。この中では、イノベーションという言葉でざらりとまとめてはございますけれども、それぞれ包括をしていく必要があると思っておりますので、このプランの中にどこまで具体的に示せるかという問題はございますが、しっかりと我々の軸としてこのライフ・グリーのところは取り組んでいきたいと思っております。

大変長いお時間、さまざまなご意見をいただきまして、我々も、もう一度勉強し直させていただきたいと思っております。行政でございますので、取り組みも評価になりますし、それから一方で税財源による事業でございますから、常に説明責任を問われますので、我々も緊張感をもってやっておりますが、我々だけで全てのことができるとは思ってございませんので、民間の皆様とぜひ連携をさせていただきながら、また職業専門家の皆様からも貴重なご

意見を承りながら、大阪市の経済政策を進めてまいりたいと思っておりますので、引き続き  
よろしくご指導のほどお願い申し上げます。

**○加藤会長** どうも、ありがとうございました。

それでは、次回よろしく申し上げます。

**○司会** 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。

お忙しい中、ご審議を賜りまことにありがとうございました。

閉 会 午後0時09分