

第98回 大阪市中小企業対策審議会

平成29年10月13日（金）

大阪市経済戦略局

第98回 大阪府中小企業対策審議会議事録

開 会 午前9時58分

○司会 皆様おはようございます。定刻には少し早いですけれども、皆様おそろいでございますので、ただいまから第98回大阪府中小企業対策審議会を開催いたします。

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

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。御理解いただきますよう、よろしくお願いいたします。

また、本審議会は大阪市の「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。

それでは開会にあたりまして、鍵田副市長から御挨拶を申し上げます。

○鍵田副市長 皆さんおはようございます。大阪府副市長の鍵田でございます。

本日は中小企業対策審議会に皆様御多用のところお集まりいただきまして、本当にありがとうございます。また、平素は大阪府へ本当に各般にわたりまして御理解、御協力いただいておりますことを御礼申し上げたいと思います。

さて、今大阪府では19万社近くの事業者の方々に御活躍いただいておりますが、その中で中小企業は地域経済の中核を担うとともに、市民生活を支える極めて重要な存在でございます。一方で経済行政でございますが、緩やかな景気回復が続いていると言われておりますけれども、国内市場の縮小、また市場環境の変化、そして最近の人材不足など、さまざまな懸案課題もございます。中小企業の皆さまを取り巻く経営環境は依然厳しい状況があると考えております。その中で、やはり大阪が経済成長するためには中小企業の活性化が鍵であるということで、昨年委員の皆様の御意見もいただきまして、地域経済成長プランを策定し、施策を進めているところでございます。本日はその進捗状況並びに今後の取組の方向性について御説明させていただきますので、委員の皆様の忌憚のない御意見をいただければありがたいと思っております。

また、今大阪では2025年日本万国博覧会の開催をめざしまして誘致活動を始めております。万博はもう言うまでもなく大阪、関西だけでなく日本の経済を大きく引っ張っていくものがありますし、大阪の都市魅力というのを世界に発信する絶好の機会になるのではないかと考えております。1来月の11月にはパリでプレゼン、そして1月には現地視察団が大阪に来られるということでございますので、ぜひまた皆様方のお力添えもいただいて国内

機運の醸成に努めてまいりたいと考えておりますので、よろしくお願いいたします。

甚だ簡単ではございますが、冒頭の挨拶とさせていただきます。本日は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。

鍵田副市長につきましてはこの後の公務の予定がございますので、ここで退席を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 それでは初めに、本日お配りを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 続きまして、委員の皆様を御紹介させていただきます。

本日は13名の委員の皆様に御出席をいただいておりますが、上田委員、日根野委員、宮城委員、和田委員の4名の皆様におかれましては、御都合により欠席となっております。

また、このたび、独立行政法人日本貿易振興機構大阪本部長の曾根様に新たに委員に御就任をいただいております。ここで曾根様から一言御挨拶を頂戴したく存じます。曾根様、どうぞよろしくお願いいたします。

○曾根委員 大阪本部長に着任をいたしました曾根でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

アメリカのシカゴのほうに4年間おりました、シカゴは皆さん御承知のとおり大阪の姉妹都市の1つでございます、来年45周年ということでございますので、またそういった活動も含めましてお手伝いできることがあればと思っております。何とぞよろしくお願いいたします。

○司会 続きまして、継続して委員に御就任いただいております皆様につきまして、私のほうからお名前のみ御紹介をさせていただきます。

まず、本審議会会長の加藤会長です。

○加藤会長 加藤です。どうぞよろしくお願いいたします。

○司会 続きまして、会長代理の武智会長代理です。

○武智委員 武智でございます。よろしくお願いいたします。

○司会 続きましては、五十音順に御紹介をさせていただきます。

出野委員です。

○出野委員 出野でございます。

○司会 岡崎委員です。

○岡崎委員 岡崎でございます。よろしくお願いします。

○司会 黒田委員です。

○黒田委員 黒田です。よろしくお願いいたします。

○司会 境委員です。

○境委員 境でございます。よろしくお願いいたします。

○司会 千田委員です。

○千田委員 千田でございます。よろしくお願いします。

○司会 高橋委員です。

○高橋委員 高橋でございます。よろしくお願いいたします。

○司会 辻田委員です。

○辻田委員 辻田でございます。よろしくお願いします。

○司会 中井委員です。

○中井委員 中井です。よろしくお願いします。

○司会 松永委員です。

○松永委員 松永でございます。よろしくお願いいたします。

○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 ありがとうございます。

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 また、経済戦略局の各担当課長も出席しておりますが、名簿に記載させていただいておりますので、個々の紹介につきまして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の進行を会長にお願いしたく存じます。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。よろしくお願いいたしますと思います。

早速審議に入りたいと思いますが、本日審議していただきます内容は、経済戦略局主要事業及び今後の取り組む方向性についてということでございます。

後ほど詳しく説明があると思いますが、地域経済成長プランを改めて読ませていただきまして、いろんなところにリーディング企業でありますとか、それからクリエイティブで

ありますとか、そういう前向きな表現が多かったと思いますが、先ほどの副市長の御挨拶もありましたように、大阪経済を支える中小企業、これを活性化していくために行政と今日お越しの委員の方々の両方から建設的な、クリエイティブな方策を探るために御意見を頂戴したいということで進行を務めさせていただきますので、御協力のほどよろしくお願いいたします。

それでは早速、経済戦略局から説明をお願いしたいと思います。

○上野山課長 地域経済戦略担当課長の上野山でございます。

私から、本市におけます中小企業支援施策の現状や今後の方向性等の考え方につきまして、御説明申し上げます。

まずは、昨年度委員の皆様方に多方面から貴重な御意見を賜りまして策定いたしました「地域経済成長プラン」につきまして、時間の都合上大変恐縮ではございますが、資料1の概要版に基づき御説明させていただきます。資料1をごらんください。

本プランは、「地域経済の成長」の実現に向けまして、取り組んでいくべき中長期的な計画を取りまとめたものでございます。プランの実行によりめざすものとして、「ビジネスチャンスの創出都市・おおさか」を掲げております。これは大阪の都市魅力を高め、世界中から大阪に人、モノ、投資等と呼び込み、新たなビジネスチャンスを創出することにより、将来にわたり持続的に成長する大阪経済の実現をめざすものでございます。

資料1の左側でございますが、対象期間は今年度から2019年度までの3年間。目標といたしまして、実質成長率年平均2.0%以上と設定をいたしております。なお、現状といたしまして、2013年度は0.9%、2014年度は消費税引き上げ等の影響などもありましてマイナス0.1%、2015年度は早期推計値ということですが0.3%となっております。

右側には、基本的な考え方を記載させていただいております。1つ目といたしまして、創業や中小企業の経営基盤強化を支援することにより、経済成長の主要な担い手である中小企業の成長・発展を促進すること。2点目といたしまして、大阪の強みを生かし市場の拡大が期待される分野への参入支援を通じて新たなビジネスチャンスとイノベーションを創出すること。3点目といたしまして、国内外の人・モノ・情報等をつなぐネットワークの構築強化、特区制度の活用、国内外からの企業等の誘致により、経済成長を支えイノベーションが創出される環境整備を図ること。こちらの3点を掲げまして成長への好循環を実現していくこととしております。

左下には、そのための3つの戦略と9つの方向性ということで整理をいたしております。

1つ目の戦略は、「経済へのダイナミズムをもたらす中小企業の振興」を掲げ、具体的には大阪産業創造館を中心としました中小企業に対する経営面の総合的な支援、あるいは技術面の総合的な支援、様々な主体との協働などによる商店街やものづくり企業の支援、新たな担い手の創出としまして創業・第2創業への包括支援等に取り組んでおります。

2つ目の戦略といたしまして、「イノベーションが次々と生まれる好循環づくり」を掲げ、うめきた、グランフロントの大阪イノベーションハブを拠点としました起業家の支援、健康、医療、介護等の成長分野でのリーディング企業の育成、先端的な技術を生かした新製品サービスの創出支援など、イノベーションを次々と生み出しビジネスがしやすい環境づくりに取り組んでおります。

3つ目の戦略といたしまして、「観光地域まちづくりによる交流人口、ビジネスマーケットの拡大と新たなビジネスチャンス」を掲げ、MICEと呼ばれます国際会議や展示会等の誘致、観光やスポーツ振興により、都市魅力を向上させ観光消費を拡大し地域の中小企業の皆様にとってのビジネスチャンスの創出、拡大につなげていく取り組みを推進しております。

続きまして、プランに基づき推進しております、主な取組や28年度を中心とした実績等について御報告を申し上げます。資料3をご覧くださいと思います。

1枚目には、戦略Ⅰに基づく主な取組状況をお示ししております。まず、方向性1の前向きに努力する中小企業に対する支援でございます。大阪産業創造館において専門家による相談対応やワークショップ、セミナー、販路開拓に向けたマッチングイベントの開催、また事業承継の支援にも注力するなど、総合的な経営支援に取り組んでおります。また、大阪信用保証協会等と連携しました制度融資等による資金面の支援や、技術面での支援としまして、本年4月に市立工業研究所と府立産業技術総合研究所が統合し新たに発足しました「大阪産業技術研究所」におきまして、技術相談、受託研究や産学官連携による研究プロジェクトの推進など、両研究所の強みを生かした技術面の支援に取り組んでおります。大阪市立大学におきましても、太陽電池や医療関係の機器開発の支援等を行っております。

このほか、真ん中の中段にございますが、新規展示会開催への助成を通じた販路開拓支援やビジネスパートナー都市との提携等を生かした海外展開の支援などを推進しております。

続きまして、方向性2、地域特性に応じた商店街・ものづくり企業等の支援としまして、商店街や問屋街等の活性化に向けた共同施設の整備、あるいはオープンモール化等のハード事業ですとか、にぎわい創出のソフト事業支援に取り組むほか、上から3段目にございますが今年度は新たに商業パワーアップ事業を実施しまして、今後の施策検討に生かしていくた

めの現状やニーズの把握に関する調査、あるいは商店街・問屋街でのセミナー・勉強会の開催支援などに取り組んでおります。

このほか、右側上段にございますが、市内工場用地等の情報提供ですとか、今年度新たに優れた技能者を認定し、ものづくり中小企業の情報を広く発信していく大阪テクノマスター事業を実施しております。

続きまして、方向性3、創業・第2創業への包括的支援といたしまして、こちら再掲ということになってございますが、産業創造館における創業に関するセミナー・講座、創業準備活動のためのオフィススペースの提供、産業技術研究所におけます創業支援研究室の提供や市立大学における創業前支援などに取り組んでおります。

1枚おめくりいただければと思います。

こちらには、戦略Ⅱに基づく主な取組状況のお示ししております。方向性1の世界とつながったイノベーション・エコシステムの構築でございます。うめきたのグランフロント大阪に設置しております大阪イノベーションハブにおきまして、世界市場を視野に入れたグローバルな事業の創出をめざすアイデアソン、ハッカソンと呼ばれる各種イベントの実施、創業期のベンチャー企業の成長支援、国際イノベーション会議の開催などに取り組んでおります。また、イノベーション創出支援補助金としまして、企業と大学の産学連携による共同研究開発に対する助成を行っております。

続きまして、方向性2の成長分野におけるリーディング企業・新事業の創出としまして、大阪トップランナー育成事業では、実現性や成長性等が期待できるプロジェクトを認定し、市場投入から販路拡大まで担当のコーディネータが伴走してオーダーメイド型の重点的な支援を行い、中小企業の皆様の新事業展開への挑戦を後押ししております。

続きまして、方向性3、大阪の強みを生かした課題解決型イノベーションの創出といたしまして、第四次産業革命を牽引しますIoTやロボットテクノロジーといった技術を活用した新たなビジネス創出に向け、技術の基礎知識からビジネスモデル構築まで約4カ月間のプログラムを提供するほか、今年度は新たにアジア太平洋トレードセンター、ATCを実証実験のフィールドとして提供する事業を展開しております。

続きまして、ソフト産業プラザにおきまして低料金でのオフィスの提供、いわゆるインキュベーション事業の実施や人材育成事業を実施しております。また、大阪デザイン振興プラザにおいてはデザイナーの育成事業、クリエイティブ産業創出育成支援事業といたしまして、北区の扇町に設置をしておりますメビック扇町、こちらを拠点としたクリエイターのネット

ワーク構築、ものづくり企業等の異業種の企業との協働を促進し、高付加価値な製品・サービスの創出支援などに取り組んでおります。

続きまして、方向性4、イノベーションを生み出すビジネス環境整備といたしまして、国家戦略特区等の特区制度の活動により、各種の規制緩和や支援措置は具体的には地方税ゼロの特例制度などを実施しまして、魅力的なビジネス環境の整備に取り組んでいるところでございます。

次に、今年度の新規事業でございますイノベーション拠点立地促進助成事業といたしまして、昨今のオープンイノベーションへの関心の高まり、あるいはベンチャー企業への支援をビジネスとして展開される、そういった事業者が増えている中で、大阪市内でそうした事業者が新たに活動拠点を整備される際に助成する制度を創設しまして、民間が主体となった支援活動が活発に展開されるように取り組んでいるところでございます。

次に、大阪への進出支援といたしまして、大阪府、市、商工会議所が共同で設置をいたしました大阪外国企業誘致センター等と連携をいたしまして、大阪の投資環境の情報発信や、投資有望企業へのアプローチなどを実施しております。

次に、先端技術を事業化するのに不可欠となっております実証事業を促進するため、本年2月に本市と大阪商工会議所の間で実証事業都市大阪の実現に向けた包括提携協定を締結いたしました。これに基づきまして、現在さまざまな企業から実施希望が寄せられておりまして、本市の関連施設などを活用いただけるように関係部署等との調整を進めております。6月には大阪城でのドローン撮影という第1号案件の実施に至ったところでございます。

1枚おめくりいただければと思います。

こちらには、戦略Ⅲに基づく主な取組状況をお示ししております。

まず方向性1、戦略的なMICE誘致といたしまして、企業等の会議、研修旅行等、あるいは国際会議、展示会等のいわゆるMICEと呼ばれますビジネスイベントを大阪に誘致することにより観光消費の拡大等を図っていくため、本市、大阪府、経済界、大阪観光局が連携して策定しました方針に基づき、誘致活動を推進しております。また、夢洲において統合型リゾートの誘致を含めた国際観光拠点の形成に向けた取組を進めるとともに、同じく夢洲での開催をめざして2025年の日本万国博覧会の誘致活動に全力で取り組んでいるところでございます。

次に、右側の方向性2、戦略的な観光地域まちづくりの推進でございます。大阪の観光振興の司令塔であり、観光地域まちづくりを推進する組織と位置づけられております大阪観光

局において、マーケティング機能の強化や戦略の策定、国内外への観光プロモーションなどの具体的な活動の推進をしております。

また、文化・観光拠点の形成に向けまして、大阪城エリアでは、27年度に民間活力を活用して公園の管理運営を行う新たな仕組みの導入をいたしました。これにより、例えば西の丸庭園の迎賓館を生かしたレストランや、大阪城公園駅前での商業施設「ジョーテラス・オオサカ」の設置、あるいは大阪城本丸広場で築86年の旧第四師団司令部庁舎を改修しまして、カフェやレストランが出店します「ミライザ大阪城」という新しい施設をこの10月19日にオープンすることとなっております。

同様に、天王寺公園において管理運営に民間活力を導入しまして、27年10月には「てんしば」が整備されるなど、民間のノウハウや活力を生かしたさまざまな魅力向上の取組を推進し、内外から多くの観光客や御家族連れなどにお越しをいただいているところでございます。

さらに、中之島エリアにおきましては、33年度の新美術館の開館に向けた取組も進めております。

次に、エリアブランドの向上といたしまして、地域が自ら観光地域まちづくりを推進していただけるような新たな仕組みとして、「大阪市版T I Dモデル」の研究を進めております。

また、国際的なスポーツイベントとしまして、明日から予選がスタートします世界スーパージュニアテニスといった競技大会や、今年で第7回となります大阪マラソン、さらには2021年に開催予定のワールドマスタースゲームズの開催に向けました機運醸成等の取組などを推進しまして、大阪の都市魅力の向上に取り組んでいるところでございます。

また、今年度は新たに舞洲に集積しておりますプロスポーツチーム、セレッソ大阪、オリックス・バファローズ、大阪エヴェッサといったチームと連携し、まちづくりや新たな事業創出に取り組んでおります。

以上、駆け足となってしまいましたが、地域経済成長プランに基づく主な取組の状況等について御説明を申し上げました。私どもといたしましては、引き続きこのプランに基づく取組を着実に実行いたしまして、また状況変化には機動的に対応しながら、大阪経済の基盤であります中小企業の皆様がより活発に事業活動を展開していただけるよう、また大阪の経済成長に結びつけていけるように努めてまいりたいと考えております。

続きまして、このプランを着実に実行していくことに加え、資料4では、今後重点的に取り組んでいくべき課題と考えているポイントを整理させていただいております。これまでの審議会での御議論、中小企業の皆様からのお声、経済団体等との意見交換、また様々な調査

結果等を踏まえたものでございまして、大きく3点を挙げております。

1点目は、人材不足対策への支援強化でございます。社会情勢や産業構造が大きく変化する中で人材の重要性が高まっていると考えております。一方で、資料4の2ページにございますけれども、生産年齢人口が今後減少していく中で人材不足は深刻化し、新しい需要の獲得機会を逃してしまう、あるいは新たな取組を進められないといったように、成長の制約要因になっている現状がございまして。企業支援を担う私ども経済戦略局といたしましては、企業経営や価値の創出に不可欠な各部門の中核を担う、中核的な人材が特に重要と考えておりまして、例えば中小企業の人材確保の定着・育成に向けた総合的な支援プログラムの展開や、大手企業等から中小・ベンチャー企業への人材流動化の促進、あるいは多様な人材の活躍促進、生産性の向上の支援などの取組を進めていくことが必要と考えております。

2点目は、新製品・サービス等、新たな事業展開の一層の促進でございます。既存の製品やサービスに対する需要は時間とともに変化し、新技術が著しく発展するなど、市場環境が大きく変化する中で中小企業の皆様が継続的に成長発展いただくには、変化に対応し新たな事業展開に取り組んでいただくことが重要となっております。そのため、例えばIoTやロボットテクノロジー等の先端技術を生かした新事業創出の支援、本市関連施設の利活用などによる実証事業の支援の強化、あるいはオリンピックをはじめとする世界的なスポーツイベントの開催等を背景として、今後成長が有望視されますスポーツ関連ビジネスの市場開拓、商業集積の集客強化に向けた若手人材による活性化プロジェクトの支援などに取り組んでいく必要があると考えております。

3点目といたしまして、公民の連携強化ということで整理をさせていただいております。こちらは行政サイドの課題という面が大きいかもかもしれませんが、活力ある地域社会づくりや経済活性化に向け、行政と企業・市民・NPOなどの様々な主体が協働していくことが重要になっていると考えております。本市として企業や市民の皆様方と連携を一層強化し、地域が一体となって中小企業を支援していくという仕組みづくりに取り組んでいく必要があると考えております。具体的には包括連携協定といった取組の拡大や、ふるさと寄附金制度を活用した新たな財源確保による事業の充実などの検討を進めていく必要があると考えてございます。以上でございます。

○高橋部長 企画部長の高橋でございます。少しだけ補足させていただきます。

今、御説明させていただきました新しい視点はございますけれども、従前から御指摘もいただいております、資料1の地域経済成長プランの基本的な考え方にございますように、

中小企業の経営基盤の強化を支援することというのが大阪経済を支えていただいている中小企業の成長にとって非常に大切なことであるという認識をしております。産業創造館を中心に取り組んでおりますけれども、とりわけ産業創造館では継がせる側ですね。今経営されていらっしゃる方々にセミナー等を通じて早い段階で事業を継いでいただける体制を組むということの重要性を説明して、啓発的にやらせていただくとともに、経営相談の中で事業承継なんでも相談所ということで、何でも御相談くださいということで御相談を受けさせていただいております。具体的にはいろんなケースございます。相続のお話であったり、同族でやっても株の分割によって株主がばらばらになってしまったりというようなお悩み相談も含めて一定整理させていただき、あとは専門家におつなぎすると。具体的な解決に向けて非常に日常的な課題ではございますけれども、そういったところにも取組をさせていただいております。それらを踏まえて今御説明させていただきました、資料4の3つのポイント、あるいはこれに限らず私どもの認識が不足しておりますポイント等がございましたら、今後の中小企業支援施策の推進に向けまして、各多方面から御意見をいただければと存じます。どうぞよろしくお願いいたします。以上でございます。

○加藤会長 事務局からも説明がありましたように、地域経済成長プランを策定されたわけですが、それに基づいて平成29年度の予算と中身を詳しく説明いただきました。予算につきましては隅付き括弧の中に金額が出ているということです。このプランに基づいて、色々な施策が打たれているわけですが、その施策が現場からみてどの程度有効かと、どの程度効いているのか、あるいはどのような課題があるのかという御意見を伺いながら、また資料4にあります、これからの施策の方向性ということで説明がありました、そこも含めてこれから何をしたらいいかという御意見を頂戴したいと、こういうことでよろしいですね。

それでは、委員の皆様から御質問、御意見を頂戴したいと思います。よろしくお願いいたします。

○高橋委員 大阪シティ信用金庫の高橋でございます。

私どもの取引先の多くは中小企業でございますので、中小企業全般の景況感とそれから現在中小企業が直面しておられる課題等についてお話をさせていただこうと思います。

まず景況感ですけれども、冒頭鍵田副市長からお話ありましたように、全体的には緩やかに回復しつつあるということではあるのですが、我々のお取引先ではやっぱり7割近くの企業が停滞していると考えておられます。良くなっている企業は2割程度で、7割の企業がこれからも停滞感が強くなっていくだろうと考えておられます。原因は国際情勢の不

安定、競争の激化、あるいは売り上げの不振ということもあるのですけども、要因の1つに人手不足がございます。

それと、この人手不足というのは中小企業だけの問題ではなく、大手企業もそういうようになっている。大手企業は当然下請の中小企業に仕事を出すのですけれども、今まで自分たちでやっていた仕事が人手不足で賄いきれなくなってきたということで、下請にトータルで外注するというようになってきております。従来は単に部品だけ、あるいは製品だけ納めるということで良かったのですけれども、今は、材料開発、納期、在庫管理、あるいは部品の精度管理、ラインの設置等を含めた提案力など、トータルで仕事を発注されるということで、そういう対応力のない企業はやはり業績が芳しくなくなってきたということです。その結果、企業間格差が拡大しているように思います。それから、大手企業も仕事を出すのですけれども、受ける中小企業側も、大手の発注に合わせて大きな設備投資に踏み込めないということがあります。大手企業は自分たちの生産スケジュールなどで発注しますから、安定した受注がどこまで続くんだろうというのが1つと、同時に設備投資しても人が集まるだろうかというような、そういう不安材料がありますので、設備投資をしたいという中小企業はたくさんあるのですけれども、なかなか踏み切れないというのが現状のようです。

それから、小規模事業所の経営が厳しくなっておりまして、赤字企業が100としますと、大体そのうちの80%が年商2億円以下の企業と、我々の調査では出ております。零細企業は特にそういう大手の要望にも応えられないとか、あるいは単価的にも厳しいとか様々な原因があり、それと何よりも人が集まらないというようなこともございまして、赤字企業の大半が年商2億円以下の企業であるということです。一方で、金融緩和、マイナス金利政策が続いておりますので、借入りの金利負担コストがそんなに高くありませんので、資金的には大きな問題はないわけです。それでもやはり事業をやめて廃業するという企業がたくさん出てきています。これはあとの方でまた申し上げたいと思うのですが、事業承継は、中小企業にとって大きな課題であるということだろうと思います。

次に、業種別の景況感ですが、建設、不動産は相変わらず良く、好調を維持しています。その他、医療、介護事業ですね、これは非常に伸びている分野ではありまして、事業所数も増えており、当金庫の方でも取引先も増えていきますけれども、この分野は特に人手不足が深刻でございます。経営的には医療機関と併設された介護事業所は比較的好調ですけれども、独立系の介護事業所は介護保険料の制度改定もありましたので、デイサービスや訪問介護業者は、経営が厳しくなってきたということです。

それから印刷業界はやっぱりパソコンやネット販売等の普及で厳しくなっています。売り上げの下がっている事業所が増えているというのが現状です。一方で、例えばインバウンドに関連した化粧品のラベルを印刷するとか、あるいは特殊な金属印刷とか特殊な技術を持っているところは好調です。一般的な印刷業というのはやはり単価競争が激しくなっていて厳しい。運送業、製造業についても人手不足でなかなか売り上げが伸びないということが現状でございます。

そういうことを踏まえまして、我々のお取引先の現在の課題は何と言っても人手不足、人材不足ということです。特に業種に関係なく、技能系、技術系の人材が不足しているということです。人材不足が100としますと70から80が技能系、技術系の人材が足りないということで、事務職とか営業職っていうのはそれほど人が足りないということはない、営業職であれば3割ぐらいの企業が若干足りないかなという程度です。事務職に至りましては10%ぐらいの企業が足りないという程度で、それほど不足感はないということです。不足している技術系と技能系の人材を今後どうやって補っていくのかが一番の課題ですが、先ほど冒頭大阪市のほうの説明にもございましたように、生産人口が大幅に減っており、大阪全体でも平成7年から20年間で100万人ぐらい減っています。総人口は変わっておりませんので、高齢者が100万人ぐらい増えている勘定です。人口構成が変わることによって人手不足が深刻になっているのだと思いますけれども、この人材、人手の確保ということに対して、きちんと対策を立てていかないと、大方の中小企業はこれからやっぱり経営が厳しくなっていくと考えます。

それからもう1つ、事業承継ですけれども、これもやはり人手不足、人材不足に要因があります。人がいないから、あるいは後継者がいないというのも人材不足によるのですけれども、他にも、後継者がなかなか育ってこないとか先行き見通しが暗いのでここでもうやめようとかいうことです。事業を停止する企業が100としますと、大体そのうち平成25年では廃業は1割ぐらいだったのですけれども、現在では25%近くになっています。ですから100社事業停止すれば、そのうちの25社ぐらいが廃業だという状況になってきています。非常に深刻な状況になりつつあるということです。これも背景にはやっぱり人手不足、人材不足、あるいは後継者不足と、人の問題が大きく起因していると思います。

それからもう1点。地域商店街の活性化ですが、市内の中心的な場所にある商店街は比較的景況感の良いのですが、周辺の商店街が非常に厳しいようなことになってきております。以上申し上げた通り、現状、地域の活性化と人手不足、あるいは事業承継が大きな中小企業

の課題であるというように思いますけども、今回の大阪市さんの施策を見ますと、第1点に人手不足を挙げておられますし、それへの対策として例えばI o TあるいはA I、ロボットの活用といったことも挙げておられますので、施策としては適切な方向性にあるというように思います。これは提案ですけれども、例えば人材不足の企業を聞いてみますとやっぱり職場環境が悪いとか、あるいは教育する時間がないとかいうようなことがたくさんございますので、できれば職場環境を改善するような補助のようなものがあれば、少し改善するだけでも随分定着率がよくなるというように思います。

それからもう1つは技能職、技術職のいわゆる教育プログラムですね。これはなかなか難しいのですけれども、そういった長期的な技術研修受けられるような、そういう施設とか施策があればと考えます。独自に企業内でやっておられるところはいいんですけども、なかなかやはり従業員が10人以下ぐらいの企業は難しいですね。人材不足でこれから一番困ってくるところは、人手不足はロボットとかI o T、A Iとかそういったものでどんどん代替をしていけるのですけども、逆にロボットをつくる人とか、それからそれを扱える人、そういった人が今減ってきている。ですからNC旋盤がありましても、3台あっても実際に使える人が1人しかいないので1台しか動いてないとか2台しか動いてないという企業も現に出てきております。そういうことで、機械を扱える人の育成、それから機械を開発する人の育成の両方を進めていかなければならないのではないかなと思います。

最後に、商店街の活性化、地域の活性化ですけれども、今回我々は国交省と連携して、5,000万円規模のファンドを立ち上げました。地域の活性化のためにスモールビジネスをたくさん立ち上げてもらうことが目的です。商店街の空き店舗を使う、あるいは空き店舗を活用して地域の保育園に使ってもらうとか、そういうスモールビジネスを立ち上げてもらうためのファンドをつくったのです。それぞれの地域にスモールビジネスを支援するファンドをたくさんつくっていただいて、一つ一つのファンドは小規模で、そんなに大きなリスクをとらなくても、たくさんスモールビジネスを応援していけば当然のことながら成功確率も高くなっていくのではないかと考えます。非常に雑駁な説明と意見になりましたが、大阪市さんの施策は、人手不足とか事業承継とかあるいは先端技術といったところにきちっと目線を当てておられますので、この施策の方向性については適切じゃないかと思います。

そこで、私の方から1つお願いしたいのですけども、例えば人手不足で、これからはロボットが必要になる、その技術、先端技術とそれから製造、あるいはその技術者養成は大阪市がやるんだといった、強力なメッセージを全国に大阪市から発信していただければと思います

す。そうしていただければ、中小企業も我々はそういった事業に参画していけば将来があるのだと、こういうようになるのではないかと思います。この点をお願い申し上げます。以上でございます。

○加藤会長 ありがとうございます。

現状の全体像をよく理解できる御発言をいただきまして、どうもありがとうございました。

幾つかポイントが挙がりましたよね。人手、それから人材不足、事業承継、商店街の実情を踏まえたお話、それから I o T の活用ですね。全国に発信してはいかかかというような点に関連して、いろんなサイドから御意見を頂戴したいと思います。いかがですか。

○境委員 ありがとうございます。高圧ガスの製造販売しております境と申します。よろしくをお願いします。

私は幾つかの後継者の団体とか活動とかに参加しておりまして、そういう立場から申し上げさせていただきますと、事業承継と一口に言いましても早くから継ぐと決めたところと、そうでないところと状況が違ってきているのかなというふうに強く感じております。

私見ですが、事業承継を考えるタイミングが遅いほど、経営者自身が継がせるか悩んでいるマインドも後継者に伝わって停滞感となるような、その逆で、早くに継ぐと決めたところは当事者意識があり、何か変えなきゃ、今の時代に沿わなきゃ、という変革の意識に繋がり、大阪市の政策でもあるようなベンチャー型事業承継とかが活かされている気がします。産創館にも事業承継の個別相談窓口がありますが、そこへ悩んでいる経営者自身が自ら行くことはあまり多くないと聞いています。後継者が相談に来ることもあるそうですが、経営者と後継者が同時に相談に来るなどはなかなか難しいようです。相談窓口へ誘導する過程にもう1つ何か工夫があるのかなというふうに感じております。この11月に京都の商工会議所の依頼で、事業承継をテーマに出させてもらう機会があって知りましたが、京都の商工会議所では年に1回大きな経営大会をされてまして、年々1,000人以上の経営者を集めています。すごく大きいと思うんですよ。事業承継の他にも、生産性、女性活躍など旬のテーマに基づいて分科会をしています。事業承継分科会では、タイプの違う経営者をパネリストで登壇させ、個々の事例を見せた上で、事業承継コーディネーター（産創館の相談員にあたる人）が事業承継といってもいろいろあるよね、ということを、現在の経営者に聞かせる場というのをつくってました。今日は大阪の商工会議所の宮城さんがいらっしゃってないですが、大阪では現在どうなのかなというのをお聞きしたいなと思って来ました。

あと、事業承継が、継ぐこと前提でなく、継がないと決めたということに関しても選択肢

の1つとしてあり、それも是であるというような認知があればと思うこともあります。継がせる責任、継ぐ責任の中で、負い目を感じる経営者や後継者を減らせればいいのですが。

少し、我々の業界の話しをさせていただきますと、後継者として事業継続していくのに環境整備や工夫をするにしても、高圧ガスということで場合により工業用地でなければならぬ面があったりする土地や規制の面で地域と行政と密接に関わる場所があります。地域の行政で相談に行っても、適当な工業用地がないとその地区では難しいというところで、城東区から工場がなくなり、東大阪など対策をとりやすいところに集まってきています。高圧ガスは、病院など地域に密接であり大きい供給責任があるところから製造工場が一地域に集まることは地域にとって良くないと感じます。

あと、法規制と大きく絡みがある点ですが、レジメにある地域未来投資促進法に関わるというところがすごく我々も期待感があるのですが。過去の経験ですが、経産省の人と話をしまして、我々の高圧ガスでいうとスプレー缶とかでもそうですし、お鍋とかするカセットコンロとかライターとかでも液化ガスに当たるのですが、こういうのは割と流通は簡単なんですけど、同じ高圧ガスでも随分グレーな部分がある、法規制での矛盾については民間からの声ではなかなか法改定には至らない。そういう声も柔軟に取り入れて、用地とか本当に経営支援というのがどこまでしてもらえる窓口になるのかなという期待を持っていて、今回のことで聞いてくれる先が全部連携してあるのかなというようにところをぜひ詳しくお聞きしたいなと思っています。

あと1点、事業承継の際にもこれからの人材不足については必ず出るテーマでして、特に製造業、運送業っていうところに関しては全く人が来ないという状況であります。

昨日偶然ですが、四条畷市の働き方改革ということでお話を聞いてきました。今年は自治体と学校政策っていうのが働き方改革元年だと言われていて、取組のたくさんの事例が聞きました。安倍内閣の産業競争力会議の議員である株式会社ワークライフバランスの小室さんが対談されて、最年少の四条畷の東市長との対談で、地方創生交付金の事例として三重県の事例があり、その中でびっくりしたのが県の合計特殊出生率が過去最高に上がってて、伊勢志摩サミットも成功させながら県庁の超勤者が4割減だということでした。四条畷市の話になり、「どうしてこういうことに取り組まれたんですか」という質問の中で、東市長は四条畷市は規模が小さいのですが、600人ぐらいいる県庁の社員がまず企業を代表するお見本となって自分たちが働き改革を成立させるという本気度を見せることで、地域の企業さんたちときちっと対話をして一緒に伸びていくんだというこの本気度がすごく伝わっていて近年成

果として出ているとのこと。うまく助成金を使ってセミナーとかも大事だけど、知事出席の働き方改革タスクフォースみたいなのを立ち上げて、県庁の職員の働き方改革を本気でやられているということは素晴らしいと感じましたし、出生率は長期的な政策ではあると思うんですけど結果が出ているという力強いお話を聞いてきたので、大阪市はとても大きな規模だと思うんですけども、その辺りの期待も込めて今日御紹介させていただきました。ありがとうございます。

○加藤会長 ありがとうございます。

いろんな新しい提案もありますので、また後ほど御意見を頂戴します。関連してどなたか御意見ございませんか。

○辻田委員 龍谷大学の辻田と申します。

先ほど京都商工会議所の話が出ていたので、少しそれに関連してお話させていただきます。今年の中小企業白書で廃業率と開業率が各都道府県別に出ているんですが、その廃業率を見ると1位が滋賀県、2位が京都府です。そういう意味で京都府と滋賀県はこの事業承継に関しての危機感というか意識が非常に高く、先ほど話が出ていたような京都商工会議所も継続して非常に力を入れていると思います。何でそんなに廃業率が高いのかはちょっとまだ分析し切れていませんが、例えば滋賀県でしたら、比較的大きな規模の中小企業に関しては地銀が中心になってM&Aだとかに取り組み、もう少し小さな規模の中小企業に関しては事業承継センターなどが商工会議所の一角にできたりしている。地銀から信金あるいは商工会議所などのいろんなレベルの人がそれぞれのいろんな中小企業の事業承継のニーズに対応する形で、多分スクラムを組んでやらないと難しいんだろうと思います。滋賀県はまだ全然システムができ上がっていないんですけれどもとりあえず危機感は強いのでどうするかというような話になってきています。

商店街に関して言うと、例えば空き店舗とかで何かをやりたいと思っていらっしゃる方やスモールビジネスをやりたい方と、廃業してしまう方をどうつなげていくのか、いわゆる起業と廃業のリンクをどうすればいいかの仕組みも今模索しているところです。私たちの危機感は強いので、今回説明をお伺いして、大阪市は結構恵まれてるんだという印象を受けました。ですから京都、滋賀に関しては非常に数字が悪いので危機感が先行していろいろやっているという状況です。

○加藤会長 ありがとうございました。

○黒田委員 行政書士として中小企業とたくさん触れ合う機会がありまして、その中で感じ

ているところ、やはり人材不足対策のところなんですけれども、今回方向性として中小企業における人材不足対策への支援強化っていうのを一番に挙げられたことはとてもいいことだと思います。ただどういう支援をしていくかっていうのはすごく多角的に考える必要があると思います。現状、若年層は給料よりも労働時間が短いとか休暇がどれだけあるかっていうのを企業選びの1つの一番重視するところということで、若年層はやはりワークライフバランスを大変重視されてます。ハローワークに求人票を出しに行っても時間外労働が30時間とかになるともう来ないよっていう感じで。はねられることはないんですけど、求人を出しても来ませんよ、今の若い人はっという感じですし、転職する人たちも4割以上が労働時間、休暇とかそういう条件がいいところにかわりたいていうデータもございます。

それと、大手がいつもよりも多くの求人を出していて、新卒の求人もいつもの倍出していて、中小企業にはまず回ってこないっていうような状態なんですね。この中でやはり中小企業は労働時間の見直しですね。ここに今一番手をつけないといけないという気はあるんですけども、本当にそんなことできるのかなと。仕事はたくさんあるし人手不足でここに着手できるのかなという不安ばかりがあるという状況です。なので、ここへの支援っていうのはすごく大事なかなと思います。業務プロセスや生産現場の見直しということで生産性向上に向けた支援っていうのも掲げられてるんですけども、まず中小企業で実際に人材不足確保を解決するためにこの働き方改革に着手して成功された事例もあるので、そういったところをまずはたくさん見てもらって、よし、自分のところも覚悟を決めればちゃんとやっていけるんだという気にまずなってもらって、腰を据えてちょっとやっていかないといけないと思います。先ほど事業承継なんでも相談所っていうのをつくられたということもお聞きしましたが、それこそ、これからは“働き方改革のなんでも相談所”のようなものも必要なのかなという気もしております。何せ中小企業にはノウハウがないので、専門家派遣等をして、ゆくゆくは業務として頼んでもらうという流れになっていくと思うんですけども、そこへの支援をぜひ方向性として重要視していただけたらなと思います。以上です。

○加藤会長 ありがとうございます。

○千田委員 商店街のことでお話をさせていただきたいんですけども、この施策を読ませていただきました。1つ、2つこういうこと入れていただけたらいいんじゃないかなというのがあります。

まず、イノベーションをたくさん入れていただいているんですけども、この大阪は九十何%が中小零細でございます。そんな中で活性化をしようということであれば、やはりリノベ-

ションとして今あるものを生かしながらってというような、そういったものをしていただけたらいいんじゃないかなと思います。実際に個店の魅力という形で、各商店街には時間軸というような形で、歴史、文化、ノウハウを持ったものがたくさんあります。今現在インバウンドで訪日外国人も来られてますけれども、「モノ」から「コト」というような形で変わつつあって、商店街にもビジネスチャンスがあるんじゃないかなと思っており、そのようなところを指導していただきたいということで商業の方とお話をさせていただいて、そういった個店の魅力を発掘するとともに個店の指導をして、またそれをSNSで発信するというような形で成功事例がかなり出てきております。

一番いい例として、まず黒門市場では5年前に我々のインバウンド対策をまねてやったところ、やはり食というのが海外の人たちが一番というような形で人気があって、今現在では本当に人が通れないほど、朝の8時から5時ぐらいまで満員になっておるという状況です。有名店でも体験というような形で、例えば551さん、蓬莱さんの豚まんやしゅうまいの体験ではお昼や夜は満員で予約がとれないという、本当にいろんなところでそういった魅力のあるものがあるということだけはまず知っていただきたいので、もうちょっとリノベーションというような形をやってほしいかなという思いです。

それからインバウンド対策について、やはり駅から降りたらトランクを持って歩いている方が多いので、荷物預かり所とか案内所とかに群がっているところに予算をつけていただけたらどうかと。

インフォメーションについて、せめて歩くところ、どこへ行きたいという説明がまだ日本人は不十分なんですけども、色分けなんかをして、行きたいところの色分けを、やはり官民一体となって言うんですか、私鉄も協力をしてやはり大阪へ行きたかったら、緑やったら大阪城に着くとかそんなような形をやっていただけたらもっともいいんじゃないかなと思っております。

それから後継者の問題につきまして、もともと私、国とお話をさせていただいておりました。というのは、後継ぎがない。大阪の文化であるものづくりの自慢できるものと世界に発信できるようなものがたくさんあるんですけども、後継者がいないというような形でお話していたところ、たまたま昨日補佐官が来られまして、これがうまくいきそうやということで、知的財産の買い取りを助成金でやるぞということで今財務省ともう1つひと頑張りやっていたところ、予算はつくんですけどもやはり税の問題っていうんですか、そういったところがちょっとクエスチョンマークになっているんですけども、一応中小零細

企業のすばらしい技術を持っている方々に助成をして新しいことをやりたいという方々に助成をしていくという、そういう制度を来年度からつけますよというようなことをお聞きしております。

また、これは後ほどもまた言わせていただこうと思ってたんですけど、公民の連携強化というような形でやっているんですけども、我々確かに本庁さんと商店街というのは連携をしておりますけども、区役所が問題になっているんですが、通達もしくは同じような協働作業ですね。それを一切できないというようなことで職員が言われております。業務違反やと。その辺のところを一体どないなってるのかというのもやはりこういう文章を挙げられる限りはやっぱりその辺の調整もしていただけたらなと思っておりますので、よろしくお願いします。

以上です。

○加藤会長 それでは、今までのご意見をも踏まえまして、他の委員の御意見を頂戴したいと思います。

○曾根委員 ジェトロの曾根でございます。途中退出させていただきますので、新米で恐縮なのですが先に発言させていただきます。

高橋委員の方からもお話が出ましたが、AIですとかIoTですとかその先端製造業のところで非常に大きな動きがありまして、そこから生じている中小企業さんにとってのビジネスチャンスという点と、大阪イノベーションハブということで大阪がイノベーションの中心になるという点について2点簡単にお話させていただきます。

私は、直近シカゴ中西部に4年おりました。世界の先端製造業の中心地の1つであります。私が滞在中に大きな変化がありました。それがAIですとかIoTに代表されるものです。一例申し上げますと、“デトロイト3”と言われる、GM、フォード、フィアットクライスラーの本社が全て中西部にあるんですけども、従来日系のサプライヤーにとって彼らのサプライチェーンに入り込むというのは至難の業だったんですね。ところがこのAIとかIoTという動きが出てきて、彼らが要は自社の中で全ては開発できませんので、ベンチャー企業、中小の企業さんと組まないともうグローバルに競争できない時代になってきました。そこで新たな状況が出てきて、今まで見向きもされなかったところが逆にJETROにその新しいサプライヤーを紹介してくださいと彼らが言ってくるという状況になってきました。これが中小企業さんにどれほどインパクトがあるかというと、1つは申し上げましたように、やっぱり新しい技術持っておられる企業、かつ大手の製造業が知らない会社っていうのは

往々にして中小企業なんですね。ですから彼らは中小企業に非常に関心があります。もう1つは、サプライチェーン、例えば自動車部品でいうと、従来の自動車部品の会社じゃなくて、サプライチェーンに今まで入ってなかったような外の会社とつき合わなきゃいけないくなっている。ということで新しいビジネスチャンスがあります。

もう1つおもしろいのが、今これは自動車の無人運転だとかEV（電気自動車）というようなどころが出てきていますけど、これは実は自動車だけじゃなくって建設機械だとか農機だとか航空機だとかほかの業種にも全部波及する技術なのです。ですからここに入ってくることによっていろんな業種にビジネスチャンスが生まれているというところで、これは日本の企業も海外の企業も同じだと思います。私は非常に心強く感じたのですが、この大阪市のプランの中にそういった新技術を支援するというプランが入っておりますので、我々もできるだけ一緒にやっていきたいと思っています。1つ注意しなきゃいけないこととして、IoTとかAIとかっていうところだけを強調すると、「いや、うちの会社には関係ないじゃないか」ってことになってしまうので、実はそういったものを実際に製品化していくプロセスでは、例えばセンサーだとか素材だとかいろんな部品が全てかかわってきますので、いろんな中小企業にビジネスの可能性があるというふうに思います。

もう1つ、イノベーション支援のところ。大阪イノベーションハブとして宣言をされている点を非常に心強く思っております。やっぱり東京だけではなくて地域がイノベーションの核になっていくというのが大事でありまして、私どもも実際にお手伝いさせていただいています。大阪市が2010年に中国の深圳と覚書を結んでおられまして、イノベーションの関係で非常に注目しています。私どもJETROもずっとシリコンバレーで事業をやっているのですが、なかなかシリコンバレーっていうと何か野球でいうと大リーグみたいで気後れしてしまう、しかも製造というところとちょっと外れているところがありますが、深圳っていうのはまさに製造している現場に非常に近いところでの動きですので、日本の企業さんにとって距離的なものも含めて非常におもしろいところだと思います。我々も深圳からアクセラレーターの方などを招聘して、大阪イノベーションハブで事業をやるというようなことをやっております。例えばHack Osakaについても海外の関係者を御紹介したり、あるいは外国企業誘致の観点で御一緒させていただいたりということでやっております。このイノベーション支援のところも今回かなり大きく謳っていただいております。なかなか簡単に成果が出ない部分ではありますが、やり続けなきゃいけない。しかも先ほどの「メッセージ」というお言葉がありましたけれども、大阪が中心なんだと、中心になっていくんだという宣言をするこ

とが非常に大事だと思っておりますので、私どもも一緒に支援をしていきたいと思っております。

以上です。ありがとうございます。

○加藤会長 ありがとうございます。海外から見ると大阪はポテンシャルもあるし頑張ってるという応援をいただいたということで。ほかによろしいですか。

○吉木委員 まず1つ、区役所の問題ですけれども、私どもも補助金をいただいてやる事業が区長の反対でできなかったことが過去にございましたので、そのところはちょっと局長のコントロールがいかないところかとは思いますが、頭の中に入れたいと思いますね。

それと、この繊維関連の話、また卸関連でございますけれども、やはり80%の会社は赤字企業です。20%の会社ぐらいが非常に忙しいという企業間格差で、これに関してやはり今回の商店街、問屋街の勉強会、セミナーというのをまたつくっていただいて、今PRしていただいているんですけども、根気よく続けていただきたいと思います。やはりこれに尽きるのではないかなと思います。本当に各事業者から言うと、もっと即物的ないうかもっともっと支援の仕方が違うのかなとは思いますが、そんなことは役所としてできないので、やはりこういう勉強会、そういう教育というのが長い間続けていくうちに役に立ってくるのかなと。やはりこの20%の企業さんそれぞれ見ていると努力されています。80%の企業さんのうちの全てとは言いません。多くとも言いませんけれども、毎日座ったままです。やはりここに格差が画然と出てくるんだと思います。本当に厳しい繊維関連もまた卸の限界ですけども、20%は頑張っているところが現にあります。それで今のところ作業服関連は非常に調子が良さそうですね。私ども、新大阪、船場、また現地の広島やそういうところ国内も含めまして作業服関連は非常に好調だと。例えば軍手屋さんを扱っているところなんかは9月が過去最高の売り上げが出たとか、そういう話も聞いております。

それと、この中小企業の事業承継の話ですけれども、実は先週、中小企業庁の長官及び幹部の方から、我々卸団地の全国の役員10人ぐらいが呼ばれまして、事業承継について問題点を提起して欲しいということで呼ばれたわけなんですけれども。冒頭挨拶があって、今後10年間の間に70歳を超える中小企業、小規模事業者の経営者は約245万人となり、うち半数の127万人、日本の企業全体の3割が後継者が未定と。現状のまま放置すると中小企業廃業の急増により2025年までの10年間累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性がある。中小企業庁はここ1年、2年の間にそういうヒアリングを色々した上で、税制改革に

も取り組んで10年間の間にこれを何とかストップしようということで、今一番大きな課題として進めているということで長官からの話がございましたから、ぜひとも大阪市にも中小企業庁と連携して進めるべきかなと思います。例えば税制の問題、自社株の株価の問題、それから借入金の担保です。要は後継者、息子さんなりまた会社の幹部の方たちは担保能力がございませんので、そういった問題に対してどうしていくんだということで、税制を改革してでも、優遇してでもこの中小企業の事業承継をスムーズにいくようにやっていきたいということで、今それにも取り組んでるという話も聞きました。また、地域独特の伝統工芸品であったり、そういうものについても自分ところの会社に後継者がいてなければ、そういうのを見つけて後継者を育てていくという取組もいろいろと多方面にわたって研究しているというようなことも聞きましたので、ぜひここは一緒に取り組んでいていただけたらいいなと思います。

最後にですけれども、我々にとっても悩み事が解決する部署がいろいろとあるんですけども、これだけ大阪市が取り組んでいる成長プランについて、私はこの会に来て勉強させていただいているんですけども、多くの方は全然わからない。また、それぞれ自分たちの関連のするところについては関係部署の職員の皆さんが説明に来ていただいたりということがあるんですけども、それ以外のお付き合いのないところについては、これ自体が全然わからないので先ほどおっしゃった、大阪市は中小企業を全面的に支援しますよとか、そういうことをもっと大々的に掲げていただいたら。大阪万博というのは皆さんよくいろんなところで取り上げられているんですけども、まず最初に中小企業を全面的にサポートします、バックアップしますという大阪市のせっかくのこの姿勢を大いにPRしていただきたいなと思っています。

以上です。

○加藤会長 ありがとうございました。

○中井委員 すみません、ちょっと1点。JAMの中井と申します。

委員の中では唯一の労働組合からの代表でもありますんで、現場の実態を踏まえ、労働経済の観点でお話させていただきたいと思います。

私、大阪府の最低賃金の審議委員をやっています。9月30日に909円。これまでは883円だったんですが、26円引き上げで909円になりました。大阪府全体で見ますと29万人が引き上がっています。大阪市と大阪市以外の大阪府下の労働者の構成から見るとおよそ10万人程度がこの最賃の引き上げが大阪市であったというふうに推察されるわけですけども、厚労省

も含めて大阪労働局も積極的に取り組んでいます。生産性向上というのはこれまでも出ているキーワードですけれども、支援施策として機械設備であるとかPOSシステムであるとか一定程度設備投資を行って、かつ賃金の引き上げをしたところ。だから設備投資と賃金の引き上げをしたところに限って設備投資に使った費用の一部を助成するということを厚生労働省がやっているんですけれども、これをさらに大阪市で助成するようなことを考えていただいたらどうかというのがまず1点です。

2点目が、少し大阪市の皆様に耳の痛い話になるかも知れないんですが、我々労働組合ですから公正取引の慣行の確立ということで、価値を認め合う社会の実現ということで今運動を展開しております。大手があつて中小があつて下請があつて孫請があつてという中で、やっぱり適正な利益を確保していく、優越的地位の乱用を防止していくということで運動をやっているわけです。今年の最賃の審議委員として実地視察に行きまして、最賃近傍で働いている人の現場を見てきました。またそちらの社長さんともお話してきましたが、お話を聞きますと民間の場合についてはある程度値上げをしてほしいという話については我慢強く、粘り強くやると聞いていただくケースが多いんですが、公契約ですね。つまり市が契約当事者となる製造者とかサービス者とかそういった請負の契約をすることが公契約っていうんですけれども、はなからはねつけられると。ちょっと予算の関係とかあると思うんですけれども、だからこの公契約の問題をもっと連合として問題にしてくれへんかというようなお話もありました。大阪労働局の方も来ていますので、大阪府の方はこのお話知ってるんですけども、そういう意味でそういったことについて留意してほしいなと。

ちなみに最賃近傍で働いているっていうのはいろいろありますが、主にビルメンテナンス業の清掃業をやられてる方はほとんど最賃近傍です。909円掛ける1日8時間でいきますと7,272円になります。生産性向上ということもありますので当然社内で職業訓練を行いますけれども、トイレの大便器ありますよね。これ、8分でピカピカにせんと現場に出されへんみたいなんですね。これに15分、20分かかったら生産性が悪いので、そういう意味ではすごい手際の良さで8分間でピカピカにするっていうのも見てますし、それが1日60個ですね。それで8時間になりますので、7,272円というのはかなり低いのではないのかなと、そんなことも思ったりしました。そういう意味では一定利益を確保するという観点で公契約の取組をしていただきたいということが2点目。

3点目、結びになりますけれども、現在東京の最低賃金が958円です。政府官邸は3%で引き上げていくというようなことを言っていますので、東京オリンピックが終わる2020年の秋

には東京は1,036円、大阪は987円ということであり、いよいよ最低賃金1,000円というところが主要都市の中で実現されているということもありますし、そういうことからするとやはり生産性向上ということについて中小の場合はしんどいところが多いですから、支援施策っていうのをやっていただきたい。そして消費支出、GDP 2%という目標を掲げられておりますけれども、このGDPに占める6割は消費であります。従いまして、その消費支出を高めていくためには賃上げをしなければならないと経団連の榊原さんもサントリーの社長さんも賃上げに今年はかなり積極的ということにもなっておりますし、そういう観点も持っていただきたいなというのを申し上げたいと思います。

以上です。

○加藤会長 ありがとうございます。

○出野委員 関西経済連合会、出野でございます。

私も1点だけ述べさせていただきます。先ほど曾根委員からの大阪イノベーションハブというお話をいただきました。御紹介されましたとおり、ハッカソン等々ビジネス推進のプログラムですとか、それから起業を考えている人と既にやっておられる先輩の起業家からのアドバイスを受けながらですとか、それから投資家、あるいはファンド、こういったところをつなぐコーディネート機能、これはもう本当に私ども非常に精力的に取り組んでいただいているということで敬意を表したいと思います。それだけにさらに次のステップへ機能拡充を期待しております。本当に起業が成功するためには、マッチングのその先、最後までいわゆるハンズオン型といいますか、そういった支援が不可欠だろうと思います。これはもう人が非常に大事になりますんで、単にお金かけるだけじゃないと思いますけども、そういったハンズオン型の支援に向かうような機能拡充を考えていただきたい。また、いよいよめきたの2期開発が本格化してまいります。その中でこのイノベーションハブさんが今やられている機能を2期開発においてどうされるのか。1期と2期のつながりをどうするのか。要は積極的に精力的に前向きに御検討いただきたいなという期待を持っておりますので、ぜひよろしくお願い申し上げます。

以上でございます。

○加藤会長 ありがとうございます。

○岡崎委員 追手門学院大学の岡崎と申します。

私は人材を送り出す大学関係者として発言させていただきたいと思います。

人手不足といわれますが、「人手不足なのは技能系、技術系が人手不足であって事務系や

営業系が足りている」という御発言がありまして、それを聞いて、私がおりますのは文系大学で、経営学部ですから、人手不足が叫ばれているほど就職が楽ではないという実感がありましたので、なるほどなと思ったところです。

本学の学生も中小企業、中堅企業、それから大企業といろいろと就職先を探しておりますけれども、必ずしも学生は大企業を目指しているわけではなくって、転勤のないところで、実家の近く、大阪で働きたいという堅実な学生というのはかなりの割合おります。しかし中小企業はどうですかと言われたときに、勧める側としては正直玉石混淆だという言い方をせざるを得なくなります。もちろん大手企業の中にもブラック企業というのは少なからずありますけれども、大手の場合は少なくともブラックな働き方をしているという認識があつてのブラックです。けれども中小企業の中には長時間労働、あるいはサービス残業について、それがブラックでないと認識している経営者が少なからずいらっしゃるような印象があります。

ですから、学生は中小企業で働くのがいやというわけでもないし、きちんとそこで働こうという気があるのに、やはり中小企業の中に行ってはならないような企業が混じっているというのは、送る側の大学の教員としてはとても不安が残ります。もちろん行政のほうで選別ができるわけではないでしょうけれども、これらの中小企業を支援する際には全ての企業がつぶれないようにするというのではなく、やはりきちんと支援すべき価値のある中小企業を集中的に支援をして、学生が安心して働けるような中小企業、中堅企業を育てて支援していただきたい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。

○松永委員 皆さんの御意見をお伺いして、人材不足が最も大きな課題かなと思ったんですけれども、これまでずっとこの審議会で議論してきた戦略Ⅰ、Ⅱ、Ⅲですね。中でも特にこの1年、2年の間でこの戦略Ⅲの観光地域まちづくりってところが市民にとっても目に見える形で大きく向上している。ここに今後どういった注力がされていくのかっていうのが今後万博につながる鍵かなというふうに聞かせていただきました。

今日の御説明は特に今年度の予算と応じた個別の施策だったんですけれども、もう少し万博ぐらいの2025年ぐらいを視野に入れた中期で考えますと、この戦略Ⅰ、Ⅱ、Ⅲっていうのが今は個別になっていると思うんですが、例えば中小企業振興あるいは人材不足あるいは事業廃業ということと、戦略Ⅲの観光地域まちづくりっていう伸びている分野とうまく横串で

刺すことができるんじゃないかなっていうふうに考えました。たまたま私この1年で大阪市と姉妹都市の上海とミラノ、イタリアを回る機会あったんですけども、いずれもその中小企業、製造業が非常に多い都市なんですけれども、目に見えて大阪と違うなと感じたのは、廃業している工場っていうのが上海では多く、特に国営企業など多いんですね。そこにクリエイターとか新しい人材を集積して工場を新しい機能として転用しているっていうことが上海の中心部のあちこちに目立っています。例えば「地球の歩き方」の上海の一番最初のページっていうのは、工場をリノベーションしたクリエイター集団、そこに観光に行きましょうっていうことが最初のページの特集で組まれています。ミラノも同様です。ミラノのほうがもっと革新的な何か工場転用したクリエイターがたくさんいるイメージなんですね。

そうすると、大阪市では従来からメビック扇町でのクリエイター支援というのが業績、他市でも他の政令市の方からも良く注目されているところだと思うんですけども、そのクリエイターの方が次の活動の場所としてやっぱり大阪市内にとどまっていただく、しかも安い費用でって考えたときに、今工場の廃業っていうのは非常に大阪市で問題になってきている中で、何かそこをうまくもっとマッチングできないかなと。今民間レベルではされていると思うんですけども、市の施策として観光事業っていうことでそれも位置づけられるんじゃないかなっていうふうに感じています。見える形でのクリエイターの支援ですよ。工場の廃業と結びつけて中小の産業遺産として発信していくことができるんじゃないかなと思っています。

もう1つ、大阪市大のほうのお話もいろいろ書いていただいて私も知らないことがあったから逆に勉強になったんですけども、資料3の戦略Ⅰの右下に社会人大学院のことを記載していただいてベンチャー支援事業をやっていますっていうことなんですが、実はこれは今年度で終わる予定なんですね。この社会人大学院もちょっとリニューアルする予定なんですけれども、むしろ力を入れていく分野として市大の商学部が伝統的に、加藤先生もそちらで長年教鞭をとられていたんですが、その商学部の中に新しい新学科として公共経営学科っていうのが来年度4月からスタートします。その中で、今は商学部商学科の一体制なんですけれども、公共経営学科ではまさに大阪にある地域の課題っていうものをビジネスとしてとらえ、ビジネスチャンスとしてとらえて生かせる人材を学部生レベルで育てていくっていうことを視野に置いていますので、ぜひ大阪市と、特に経済戦略局と連携できる新しい部門になっていけたらなというふうに思っています。手前みそですが私この創造都市研究科からそちらに移る予定なんですけれども、若い世代のアントレプレナーシップっていうのを涵養して

いく予定です。

○加藤会長 ありがとうございます。

○武智委員 武智と申します。

実は私自身は港区でいろんな行政の関係団体とも御縁が古くございまして、それから経済活動では市工連の御縁がございまして、それから商工会議所のほうも御縁がございまして、それぞれの団体とは長いおつき合いをさせていただいております。大阪の中小企業の振興とか、経済活動に対してそれぞれの団体が非常に熱心に取り組んでおり、会合を開いて戦略的な努力をしておりますが、どうもそれぞれの団体がそれなりに努力しながら横のつながりが弱いと感じます。それから情報の発信力がもう1つ時代の情報の発信力とうまくマッチしていないと。それから情報そのものがその時々でぷつんと切れてしまつと。体系的にずっとつながってないよね。

そういうことを痛切に感じまして、実は港区の新しい区長が非常に行政を通じても熱心に中小企業対策をやりたいということで、この4月に来たばかりですけども、港区の商工関係の人たちは一緒にお話しまして、工業会連合会の港区の支部を通じて若い人たちが一生懸命やるように、若い人たちに再構築してくれということでアプローチしまして、丸さんという非常に今売れっ子になっている四十弱の青年実業家を講師に呼んできまして、この間は300人ぐらい集めまして、多くの若い人が1時間半の講演を熱心に聞きまして、聞けば聞くほど力が出るようないい話を聞きまして、彼が20社ぐらいわずか10年ぐらいの間に作った話も熱心に聞きまして、これは我々にもできるじゃないかと思いました。情報をうまく発信してもらって、情報をうまく生かせば若い人たちが自分たちにもチャンスあるなど、一緒にやろうやないかというふうに燃えてきますわね。だから悪くなる部分ばかりやない、常にマイナスの結果ばかりじゃなくて新しくこういうふうにやっていくべきじゃないかという新しい知恵を出した活力の湧くような話が少ないと。

ところが、今日のお話なんかも経済戦略局が作ってくれた大阪市がやろうとしとる戦略的なお話で、去年も思ったんですけど、非常にやる気があってすばらしい配慮やなど、具体性もあるなど。特に今年あたりのこの考えは時代に密着してうまくできとるなど。最初は点であるけどこれは面になっていくなと感じておりますが、1つだけ心配するのは経済戦略局のところで止まってしまっていないかなと、情報が。これが24区の区役所にもこの情報が伝わらへん。区役所あたりからのこういう情報が市民に流れていけば大阪の未来は明るいなど。そしたら若い人たちも区役所に行っていろいろ情報聞けば、あるいは文章もらったら勉強がで

きるなというふうになるんじゃないかなろうかと。どうもそれが区役所の中になるとこういう経済活動に対して具体的に協力しようとしても組織の今までの流れの中からできない要素があちこちにあるということもあります。

だから、これから経済戦略局が熱心にそういうものを過去のことは別にして新しく経済戦略局の名前と責任において情報発信をしてもらいたい。経済戦略局が責任を持って我々に教えてくれているとやってもらいたい。それをやってもらうことによってこの万博の問題に対しても非常にプラスになっていくんじゃないかな。そのためにも万博誘致せないかんということも非常にうまくつながっていくと思いますので、非常に簡単なことで恐縮ですけどよろしくお願いしますと思います。

○加藤会長 ありがとうございました。

今日伺ってまして、大阪経済をドライブというか動かそうとすると、1つはやっぱり“新しさ”ですね。例えばクリエーションのハブセンターですとか。そういう新しいものを生み出していくというのと、あと千田委員にもありましたように、リノベーションをする。古いものと言いますか、かつてあったものをいかに活用しながら、あるいは他の組織をいかに連携しながらネットワークを持って、その持っている力を発揮させていくかという方向と、大きく2つあるように思いました。

それで、武智委員がおられる前でちょっと恐縮なんですけど、最近不動産のリノベーションについて勉強されている方もいらっしゃると思うんですが、商店街の活性化の1つの手法としてリノベーションが随分脚光を浴びています。もともと小倉で始まったのですが、小倉市は街づくの方向として「家守構想」というものを出しました。家守というのは、江戸であれば長屋がいっぱいあったわけですが、その長屋を賃貸している大家に代わって長屋の住人から家賃を徴収したり、あるいは長屋をメンテしたり、それとおしっこかを農家に持って行ってそれを売ったりして生計を立てていました。家守はいわば民間企業として自分たちでちゃんと経済が回るような仕組みをつくっていたわけですが、要するにまちの維持・発展を民間ベースで事業として回していこうというのが、小倉の家守構想の中身でした。

これは具体的に何かというと、商店街にはたくさんある空き店舗があって賑わいを阻害しているわけですが、なぜ空き店舗が発生するかといえば、例えば商店街では賃料が高止まりしているため、借り手がいない一方で、家主の側からすると、いったん貸してしまうと必要な時に返してもらうことかできない、だから自分で固定資産税を払っても、貸さずに持っていたほうがまだましだというような事情があったわけです。2000年に実は旧借地借家法とい

うのが改正され、期間を定めて貸すことができるようになったのですが、その辺の理解がなくて、貸してしまったらもう戻ってこない、あるいは貸してしまうと賃料はずっと低いままだというようなイメージが依然として残っています。要するに、そういう事情のために、なかなか家主が物件を貸さないというのが空き店舗が発生する1つの問題だったんですね。

そこで小倉市では、リノベーションスクールというのをやりまして、起業したい人、全国からいらっしゃいと言って募集する。他方で、リノベーションをする物件として使ってもいいという空き店舗を家主の理解を得て複数の物件を提供してもらう。出店したいという人と貸してもよいという大家をマッチングするのが、リノベーションスクールの役割です。このリノベーションスクールでは、全国からやって来た起業家たちを幾つかのチームに分け、さらにまちづくりのプロやクリエイターなど実践経験をもつ人たちがチームリーダーとなって、このユニットごとに、この物件であればこんな事業をやったらいんじゃないかということを経営的に決定し、それを家主に対してプレゼンするという形をとっている。家主がこれはいいなということになるとそのまま事業化できるんですけど、家主に資金力がなかったりすると、結局先ほど高橋委員がおっしゃったような会社、つまり家守会社をつくって、そこが出資するという形をとることになります。会社は、数人でもいいんですけども、四、五百万ぐらいのお金が集まれば、そのお金を元手にリノベーションすることになる。あとは先ほど松永委員がおっしゃったようなクリエイターであるとかデザイナーであるとか、そういう人たちが空き家をリノベーションした物件に入れていくことで、賃料が発生する。リノベーションにかかった費用は賃料の中から払っていくという形で、民間ベースで事業が回るような仕組みっていうのは結構つくられ始めてるんですよ。大家にしても、今までだったらなんの賃料も発生してない、固定資産税だけを払っている物件が、賃料を生むようになり、最終的にはリノベーションした物件が自分のものになるというメリットがあるわけです。

関西で言うと和歌山市が平成22年、24年頃に、遊休資産活用事業というのを始めまして、それこそアドバランをあげるんですね。和歌山市には、かつて繁栄したぶらくり丁商店街があるのですが、これほど芸術的に衰退するのかつていうぐらい、衰退してしまった。その商店街がリノベーションスクールをやり始めてから、少しずつ活性化し始めています。だから、大阪市も家守会社によるまちの活性化をぶち上げて、先ほどおっしゃったような、いろんなアイデアを取り入れながら、民間をベースに地域経済の活性化をはかることにもつながる。商店街の活性化にもつながる。あるいはリノベーションされた物件にクリエイターとか、今まで他のところに住んでいた人たちが大阪市内に住むようになると、雇用が発生してくるこ

とになる。皆さんのお話を聞きながら、いくつかのアイデアをくっつけたら何かそういう構想になるのかなというふうに思って最後に発言させていただきました。

○柏木局長

○柏木局長 大阪市経済戦略局局長の柏木でございます。

まずは委員の皆様方に多方面からのいろいろなアドバイスをいただきましたことを本当に御礼申し上げます。また、座長を務めていただいております加藤会長におかれましても、色々と全体統括しながら司会進行、そして最後貴重なアドバイスを賜りましたことを本当に深く御礼を申し上げたいと思っております。

委員の皆様方からおっしゃっていただいたことは、本当になるほどと思いました。それぞれのお立場とご意見は基本的には同じ。要は、同じ方向に飛んでいる矢をそれぞれのご専門の角度からご覧になっている。そんな印象を持ちました。

ある委員は商店街の観点から、別の委員はイノベーションの観点から、更には学術、人を育てるという教育の視点から、そしてまた組合の観点からというように、いろいろな御意見をいただいております。多くの委員の皆様方のご意見に横串が刺さっていると思われたポイントは、やっぱり「人」と「後継者」というキーワードでした。人に焦点を当て、どうやって付加価値をつくっていくのか。どうやって後継者を見出し育てていくのか。これが委員の皆様に通ずる課題だったかと思われます。そして、私どもの役所行政組織においても、委員の皆様がいらっしゃる大学や各組織においても、後継者や人づくりについては、横串の課題ではあるものの、なかなか現実には対応できていないというのが実情ではないでしょうか。反省するところでございます。

さて、最近あちらこちらで、「人」や「後継者」のお話が話題になっております。なぜ、世間でこんなにも「人」に注目が集まるのだろう、と気になっておりました。人材育成や後継者育成の話だけでなく、「イノベーション」についても、世間で大きく注目されていることも同じく気になっておりました。

個人的な当方の意見は相応しくないかもしれませんが、実は「人」の話に注目される、イノベーションの話に世間からの注目があつまる。このトレンドの意味するところは、おそらくは、経済のあり方が以前とは根本的に変わっているのではないかと思います。それは中世ヨーロッパの昔、ベネチア辺りにおいて世界で初めてブックキーピング、いわゆる簿記ができた時代から、そして資本主義の進展に伴い貸借対照表や損益計算書の原型ができてきた時代というのは、単純に物をどこから仕入れ、それを誰かに転売するというのが商業の

基本形。地理的に制約されていた農耕社会の欧州マーケットでは、貨幣と物流システムを駆使して成立する国際商業というものは、もうそれ自身が1つの大きなイノベーションであり、発見であり、そのベンチャービジネスを前に進める、アドバンスさせるということでアドベンチャーと言われたのではないのでしょうか。そしてこれが企業組織に発展していった、ということだと思います。

ところが、現在のようにそのモデルがどんどん進んでいきますと、ふと疑問が湧いて出ます。そのバランスシートを大きくするトリガーは何ですか、バランスシートを重ねて綴るドライビングフォースはいったい何ですかと。これを深く考えていったときに、バランスシートを大きくするのは、どんな棚卸資産を入れるのかという意味やアイデア。つまりは、バランスシートを年ごとに重ねるように積み上げていく戦略的経営の「意思」「勇気」「忍耐力」などが、ますます重要になってきているのだらうなと思います。

しかも、ものが豊富になってくればくるほど、どんな商品やサービスを、どう提供するか。サービスの提供方法というのでしょうか、いわゆるビジネスモデルそのものが差別化の主要因になってくる。昔は珍しい品目を並べていればよかったものが変わってくる。会社の哲学や経営思想も、もっといってみたら、会社の価値観などもブランド名とともに、競争市場においては差別化の重要なファクターになってくる。

そういう意味でいうと、商品中心、製品中心、供給中心という今までの社会から、いよいよ消費が中心になってきた。消費といえば、人間の活動そのもの。いよいよ消費する人間が中心となってきた資本主義になりつつあり、同時に、それを予測し経営する資本主義に変容しつつあるように思えます。このように、人を中心とした資本主義ステージとなってくると、そこをうまく機能させるためには、消費者の印象というものが極めて重要になってくる。そのうえ、従業員のモチベーションも大きな差別化要因になってくる。

そのためには、じゃあ賃金どうするのですかと。マクロ経済でいえば、賃金上げたほうがインフレを誘発できますし、インフレって言いながらインフレ実現できてない日本の今のマクロ経済の中では、まずは賃上げからやろうよ！という発想も出てきているという部分もあります。逆に言うと、単なる利上げをする云々の話じゃなくて、やっぱりもうちょっと経済活性化することで何かできませんかと。担保能力をつくれませんかということが出てくるのかなという話になってくると思います。

そういう意味で言いますと、「人」という要素が、いわゆるバランスシートを大きくするための1つの大きな戦略要因になっているということに、今皆さんの中で恐らく合意ができ

ているのかもしれませんが。だからこそ、後継者や人づくりのお話を委員の皆様はなさっていたのではないのでしょうか。

今回のテーマ、「人」に焦点を当てて消費という分野や労働者という分野、そしてさらにそのいわゆる市民としての観点、そして後継者という意味、その経営者という観点も含めまして皆さんが人という部分にすごく注目を当てられているというのはこれからの大阪経済の1つの大きなターニングポイント転換点になると思われます。また日本経済の転換点にもなり得ると思っております。経済が「人」を注視するならば、行政も同じく、この「人」に注力をして、取り組んで参りたいと思っております。

先ほども委員の皆様からのご意見の中でお話ございました通り、セミナー開催や後継者育成というのは、行政と致しましても、企業、商店街、大学、地域とも連携をしっかりと取り組んでいきたいと考えております。

また、イノベーションという観点でございますが、これも先ほど御発言があったとおりでと思います。次々とゼロベースで新しいものを創出し続ける、という性格のイノベーションもあれば、古いものから新しいものを生み出すというイノベーションと、当然ながら、2つのタイプがあるのかと思います。

特に京都の話は、もうお分かりだと思いますけれども、結局伝統というのはただの革新の塊でしかなくて、伝統芸能の代表格とされる茶道や華道でさえも、元々の室町時代では、もうほとんど抽象絵画のようなレベルで、文化の先進国であった中国から輸入された最前線の前衛芸術だったのではないのでしょうか。そういう最新の芸能さえもが、だんだんと積み重なっていく過程で、やがては伝統になってきているということを考えますと、私たちがやらなければいけないイノベーションというのは、先ずは、今あるものをレベルアップしていくということ。それこそが今、国連でも提唱されているSDGsという持続可能な発展という概念とも整合性がとれており、日本的な価値観が、和食ブームだけでなく世界に広まっている証なのかなと思います。今あるものをしっかりと継承しながらそれを変えていく。そしてレベルアップを図る、それを担う人間をつくっていくということも私どもはやらなければいけないこと。

ただ一方で、積み上げのアプローチに頼るだけだと、未来は今の延長でしかないということになってしまいます。少し突飛な考え方も必要。今の大阪にはそういうジャンプ台のようなものが必要かなと思っております。このジャンプ台の役割を果たすのが、私が来る前から、そしてその先代からもつながっております、いわゆる「大阪イノベーションハブ」。何か新

しいことを除外する、排除するのではなく、ごちゃっと融合する鍋のようなもの。そこでは直線思考ではない複雑系の発想に基づく化学変化を起こす。言い換えれば、今の「異質」、現在の「異端」から、未来の「主流」とデファクトを生み出す。

シリコンバレーでやっていることって、本当は大したことはやっていないと思っております。実は彼らがやっていることっていうのは、集まってアイデアを出している。ただそれが、型にはまらず自由奔放にやっているんです。話し合って、いろんなアイデアを出して、いろんな知見を融合して、新しい何か生み出している。

先ほどまでバランスシートのお話させていただきました。これは、これからお話する件の準備運動だったんですけど、バランスシートの中で決定的に欠けているのは「人間」です。この人間の価値が、人件費という以外には計算され組み込まれていない。もう1つは、アイデアというものが商品化されていない上にアイデア自身には価値は付与されていない。ところが資本主義の原点を振り返ると、そもそも人の要素や商品化される前のベースとなるアイデアが数値化されていない点が本質的な話だったのではないかと思っております。

その意味で、シリコンバレーがやっていることっていうのは何かというと、先物商品や有価証券に似ているのかもしれませんが。たとえば株式もそうですし、農産物や鉱産物の先物取引もそうだと思います。3年後の大豆やトウモロコシに値段をつける。シリコンバレーでやっているのはこれと同じではないかと。ここで扱われるのは、トウモロコシや大豆ではなく、人間のアイデア。これが大きな違いなのかもしれません。要は、形のない現実化されていないアイデア、生煮えのビジネスモデルなどにお金を出して、いっそこれを商品に見立てて、取引しようじゃないか。棚卸資産として入ってくる前段階のアイデア次元のものを、まるで先物商品のごとく、アイデアの交換所で交換しましょう。というのがこのシリコンバレーの発想なのではないでしょうか。そして、表に出して商品化する前に、気になっている企業と結びつけて、先取りして取り込みますと言っているのがシリコンバレーの本質的な強さなのかもしれません。

ただ、何でアメリカがこの手の発想ができたかという、アメリカでは製造業が衰退していたという弱点があったのではないのでしょうか。アメリカの中で彼らがやったのは、アメリカ製造業の弱点をアイデアで克服しようということ。それで世界のルールとデファクトをとろうというのが彼らの発想ということで、こういう意味でいうとアメリカらしい発想でございます。

ただ、日本がやるべきことは、私どもがやらないといけないのは、その部分はその部分で

模倣すべきではありますが、そのままコピーしてやっちゃうと、製造業の弱いアメリカに最適化したモデルを追うことになるだけ。日本の、我々の、強みがなくなってしまう。私どもの強みはやはり製造業、そして民度の高いいわゆる小売業、そしてさらに人材、そのレベルというものをしっかりと我々が強みとして取り込んでこの機会をチャンスとしてしっかりと取り込んでいきたいと思っております。商品開発や技術開発のルートを複線化して、自社開発だけのレールだけではなく、複線化し、社外源泉の商品開発や技術開発のレールも併せ、複線化して取り組んで行くことかと思われます。製造業ではこんな感じで、日本流に工夫する方が得策と思われますが、全く新規の観光産業などは、大胆にチャレンジする絶好のチャンスなのではないでしょうか。こういう形で、いろんな新しいものをチャンスに取りかえて、組み込んでいくということは、我々が今日ここで感じたことなのかなと思っております。

一方でその情報発信、その推進母体でもある大阪市という組織が、組織連携という方面で、弱点があるのは、これは申し訳ございません。否めない事実でございまして、常日頃反省しているんですけど、なかなかここが多分100年たっても200年たっても同じことをこの場で言ってるんじゃないかなと思うぐらい永遠の課題だと思っております。昔からずっとほとんどの問題は後継者の問題。あの強大なローマ帝国であっても、どんな強力な王朝であっても、必ず人間からダメになっていく。こうして、あらゆるすばらしい文化や伝統、文明というのは、つぶれてきています。その意味でこの人づくりという部分と組織づくりという部分は、ここまで話あってきたイノベーションだとか観光だとか万博だとかを機能させるための必要条件のようなもの。そのチャンスを上手に強みと掛け合わせていくための1つの基礎的なベースをつくるという意味で、まず隗より始めよではないですけども、私ども市役所から、そして区役所との連携の中でまずは率先垂範していきたいと考えております。ただ一朝一夕にできるものではございませんので、相変わらず来年もおしかりを受けることになるかもしれません。ただ情報の共有というものをしっかりと、少しは関心を持っていただきたい。そして私どもも彼らがやっていることに関心を持つというような形で、役所の中ではしっかりやっていきたいと思っております。それをまず担保として差し出しますので、ぜひ官民の連携というのはこれからも引き続きやっていただければ、やらせていただければなと思っております。

少々長くなりましたけれども、全体統括してのコメントということで私のほうから、行政側からの答えとさせていただきます。どうもありがとうございます。

○加藤会長 大変力強く心強い御発言をいただきまして、どうもありがとうございました。

今日せっかく各分野の担当者の方がいらっしゃいましたのに、御発言いただけなくて大変申しわけありません。マイクを事務局へお返ししたいと思います。

○司会 御審議どうもありがとうございました。

それでは、これもちまして、本日の審議会を終了いたします。お忙しい中、御審議を賜りまして、まことにありがとうございました。

閉 会 午前11時57分