

第 99 回大阪市中小企業対策審議会

日時：平成 30 年 10 月 16 日

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 99 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産業振興部課長代理の吉川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

初めに、本日は、省エネルギー行動の推進のため、「エコスタイル」の軽装とさせていただきます。御理解いただきますよう、よろしくお願いいたします。

また、本審議会は、本市「審議会等の設置及び運営に関する指針」に基づき、公開となっておりますので、よろしくお願いいたします。

それでは、開会にあたりまして、鍵田副市長から御挨拶申し上げます。

○鍵田副市長 皆さんおはようございます。副市長の鍵田でございます。

本日は、皆さん御多用のところ、大阪市中小企業対策審議会に御臨席賜りましてありがとうございます。

また、皆様には、平素から経済行政はじめ、大阪市政各般にわたりまして、御理解、御協力賜っているところでございます。心から御礼申し上げます。

また、本日は、本年 7 月の委員改選後、初めての審議会ということで、これも皆さんの御多用のところ委員への御就任を快くお引き受けいただきましたこと厚く御礼申し上げたいと思います。

さて、今、大阪の経済、景気は緩やかな回復基調にあるとされてます。様々な経済指標も好転し、インバウンドでにぎわいも見せているところでございます。ただ、今後については、昨日も安倍首相のほう消費税の増税を表明されましたけれども、そういうことも踏まえた今後の消費の動向、また海外の経済情勢、あるいは今年は地震とか台風といった災害も多かったのですが、そういう自然災害の影響、そして人手不足、そういう様々な課題があり、不透明な状況もございまして、中小企業の皆様を取り巻く経営環境は依然厳しいものがあると考えております。そういう中で、大阪市といたしましても、後ほど説明いたしますけれども、地域経済成長プランによりまして、地に足のついた中小企業振興策をしっかりとやっていきたいと考えております。合わせて、この間、大阪府と一体で成長戦略をつくりまして、長年の課題であった、なにわ筋線、うめきた 2 期開発、高速道路のミッシングリンクの解消、そしてリニア新幹線の大阪延伸、こういうプロジェクトがようやく具体的な日程感をもって動き出してまいりました。来年には 6 月に G20、この 11 月に万博の開催地が決定いたしますけれども、決まれば 2025 年に万博ということで、非常に大きなプロジェクトが続くわけでありまして。私ども行政としても、こういうプロジェクトをしっかりと地域経済の振興、そして中小企業の皆様にとっての大きな、大きなビジネスチャンスになるように努めていきたいと考えております。

本日は限られた時間ではございますが、中小企業の視点、または専門的な見地から、さまざまな御意見、そして御提案をいただきたいと思います。

本日は、どうぞよろしくお願い申し上げます。

○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、初めに、本日お配りしております資料の確認をさせていただきます。

1枚目が本日の次第、2枚目と3枚目が委員及び本市関係者の名簿、4枚目が配席表、5枚目が審議会規則となっております。

続きまして、資料1としまして、地域経済成長プランの概要版。資料2としまして、地域経済成長プランに基づく主な取組の状況。資料3としまして、本市中小企業支援策の実績等について。資料4としまして、中小企業支援施策の方向性についてでございます。参考資料として、地域経済成長プランの本編と、中小企業支援策を示しております「中小企業サポートメニュー」を配付させていただいております。

配付資料に不足等はございませんでしょうか。ありがとうございます。

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

本年7月の委員改選により、新たな17名の委員体制となっております。

なお、出野委員、岡崎委員、佐村委員の3名の委員方々におかれましては、御都合により、欠席となっております。

それでは、本日御出席の14名の委員の皆様につきまして、私からお名前のみ御紹介させていただきます。大庭委員です。

○大庭委員　　よろしくお願いします。

○司会　　岡委員です。

○岡委員　　よろしくお願いします。

○司会　　加藤委員です。

○加藤委員　　よろしくお願いします。

○司会　　千田委員です。

○千田委員　　よろしくお願いします。

○司会　　曽根委員です。

○曽根委員　　よろしくお願いいたします。

○司会　　高橋委員です。

○高橋委員　　おはようございます。

○司会　　武智委員です。

○武智委員　　よろしくお願いします。

○司会　　田中委員です。

○田中委員　　よろしくお願いいたします。

○司会　　野口委員です。

○野口委員　　おはようございます。よろしくお願いいたします。

○司会　　日根野委員です。

○日根野委員　　よろしくお願いします。

○司会　　堀内委員です。

○堀内委員　　よろしくお願いいたします。

○司会　　本多委員です。

○本多委員　　よろしくお願いいたします。

○司会　　宮城委員です。

○宮城委員　　よろしくお願いします。

○司会　　吉木委員です。

○吉木委員　　よろしくお願いします。

○司会　　続きまして、本市側の出席者を紹介させていただきます。

　　経済戦略局長の柏木でございます。

○柏木局長　　よろしくお願いします。

○司会　　理事の稲垣でございます。

○稲垣理事　　よろしくお願いいたします。

○司会　　理事の鈴木でございます。

○鈴木理事　　鈴木でございます。よろしくお願いします。

○司会　　企画総務部長の岩谷でございます。

○岩谷総務部長　　よろしくお願いいたします。

○司会　　観光部長の秋田でございます。

○秋田部長　　よろしくお願いいたします。

○司会　　スポーツ部長の内山でございます。

○内山部長　　よろしくお願いいたします。

○司会　　立地交流推進部長の和田でございます。

○和田部長　　よろしくお願いします。

○司会　　イノベーション担当部長の馬越でございます。

○馬越部長　　よろしくお願いします。

○司会　　産業振興部長の山田でございます。

○山田部長　　よろしくお願いいたします。

○司会　　企業支援担当部長の河合でございます。

○河合部長　　よろしくお願いします。

○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。

　　それでは委員改選後、初めての審議会となりますので、まず会長を御選任いただきたいと存じます。

　　本審議会第3条によりまして「委員の互選による」ことになっておりますので、どなたか御推薦をいただけますでしょうか。よろしくお願いいたします。

○吉木委員　　皆様よろしければ、加藤先生に留任をお願いしたいんですけど。

○司会　　「加藤委員を会長に」という御推挙の声がございますが、皆様いかがでしょうか。

(異議なしの声あり)

○司会 御異議なしということですので、加藤委員が会長に選任されました。

これからの議事進行については、加藤会長お願いしたいと存じます。

○加藤会長 会長に御推挙いただきました。大阪商業大学の加藤と申します。

留任ということで、かなり何年間にわたりまして、会長を仰せつかつてるんですけども、確か2年前ぐらいが、非常にこの場も暗くて、大阪府の若年層はどうも東京に出てるとか、あるいは開業率と廃業率を比べると廃業率のほうが高かったりとか、そういうちょっと暗い雰囲気でいろいろ議論されているような気がするんですけども、今年は、先ほど御挨拶にもありましたけども、インバウンドの影響でちょっと明るさが見えてきたかなというような感じがしております。観光白書が発表されましたが、大阪府のインバウンドの地域経済の貢献度というのは非常に高く、もちろん京都の場合は、主要な産業が観光ですので、比率自体は非常に高いんですけども、その伸び率というんですか、インバウンドが地域経済に貢献する伸び率というのは非常に高いんです。ということで、そういうことがありまして、かなり地域の経済に活気が出てきているんじゃないかと感じております。前々から商店街の活気がなくなり、空き店舗ができて、いわゆるシャッター通りになってるんですけども、むしろこれをチャンスに変えるような施策というのはないのかなということで、確か前は小倉と和歌山のぶらくり丁を紹介させていただきました。大阪市内でも、実は先日西九条にまいりまして、セカイホテルというのが、西九条の周辺の空き家をリノベーションして、それをインバウンド向けに貸すと、そういうビジネスモデルですね。これは民泊ではなくて、簡易宿泊所という形で、通年を通じて営業できるんです。私は初めて行ったんですけども、西九条も閑静な住宅街がありまして、その中にぽつんぽつんと、言ってみたら借り上げというか、リノベーションしたんですね。部屋というか一棟貸しというかありまして、非常に地域に潤いを持たせているなと思いました。といいますのは、そのホテルでは食事ができないので、当然、商店街の中で、あるいは周辺の店舗をうまく活用しながら食事なんかを提供されているということです。喫茶店を営業されてる方にお話を伺ったんですけども、数年前までだったら、廃業しようかなと思っていたが、セカイホテルの話を聞いて、もう一回やってみようかなと思ったということです。西九条ですので、当然USJができたときには、随分、盛り上がった商店街なんですよね。あの辺一体はジョーズの形をしたランチをつくったりとか、いろいろ盛り上がったんだけど、結局あんまりお客さん来ませんでしたと。ただ、今回は、実際にそのセカイホテルに泊まったお客さんが朝のモーニングとして、その喫茶店で実は食事をしてるんですよ。そういうところが幾つかあって、それから銭湯も連携という形で、一応、ホテル代に入ってるんですけども、無料でホテル、あるいは喫茶店、そういうのを幾つか使えるような形になってるんです。前々から申し上げているような、その地域の経済を活性化する、あるいは商店街を活性化するといったときに、非常にうまく循環ができ上がってきているなと思っております。もちろん飲食だけに影響があるのか、関連するところどこまでその影響がいきわたってるのか、まだ、わからない部分がありますので、本日皆さんの御意見を伺いながら、ちょっとそれはまだ限られてるよとか、あるいは商店街の中でも、そのインバウンド効果があるのはまだまだ限定されてるとか、その辺の実態についてお話を

伺うことができればと、そのことを通じて私の認識を新たにしてまいりたいと思います。

ちょっと最初の御挨拶が長くなりましたけども、会長というのは誰も当ててくれませんので、意見を申し上げる機会がございませんので、最初にまとめて御挨拶させていただいた次第です。どうぞよろしくお願いします。

それでは、まず最初に審議会規則によりまして、会長代理を指名させていただきたいと思います。武智委員にお願いしたいと思ってるんですけども、御存じのように武智委員は、これまでも会長代理を務めていただきまして、それから市内ものづくり関連企業が多数加入する大阪市工業会連合会の名誉会長であります。ということですので、大阪市の施策を活用される、企業を代表される立場の方として、引き続き会長代理をお願いしたいと思いますが、武智委員いかがでしょうか。

○武智委員　そうですね。非常に何と申しますか、大変な重責でございますので、緊張を覚えておりますが、大阪経済に対して、少しでも微力が尽くせるのだったら一生懸命務めさせていただきます。よろしくお願い申し上げます。

○加藤会長　こちらこそよろしくお願いいたします。

それでは、議事に入り進めたいと思います。本日審議する内容は、「経済戦略部局主要事業及び今後の取組方向性について」ということで事務局より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取組状況及び今後の施策の方向性等につきまして、資料に基づき御説明を申し上げます。

まずは資料1をごらんください。

中小企業は大阪市内約18万事業所の98%。従業者数の約70%を占めておりまして、この地域経済を支えていただいている中小企業の活性化や成長発展に向けまして、地域経済成長プランを基本的な方針として施策・事業を展開しております。上にございますが、目標といたしまして「ビジネスチャンス創出都市・おおさか」を掲げ、大阪の都市魅力を高め、世界中から人、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、持続的に成長する大阪の実現を目指すこととしております。左側にございますが、このプランの対象期間は2017年度から2019年度までの3年間、数値目標といたしまして、実質成長率、年平均2.0%以上と設定をさせていただいております。

下段には、具体的な3つの戦略と9つの方向性について記載をしております。

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まして、大阪産業創造館や大阪産業技術研究所などを中心といたしました、経営面や技術面の総合的な支援、あるいは商店街やものづくり企業の支援、さらに新たな担い手の創出といたしまして、創業・第2創業への包括的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環境づくりを掲げまして、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いたしまして、起業家やベンチャー企業の支援プログラムを展開いたしますほか、成長分野での新製品・サービスの創出支援等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創出を掲げまして、国際会議や展示会等のMICE誘致、あるいは観光やスポーツの振興によりまして、中小企業にとってのビジネスチャンスの創出・拡大につなげる取組を推進いたしております。

次に、資料2をごらんいただければと思います。

本プランに基づく主な取組にかかる29年度及び30年度の状況等につきまして、新たな取組等を中心に御報告等をいたします。

1枚目には、戦略Ⅰに基づく主な取組をお示しさせていただいております。

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といたしまして、大阪産業創造館において年間6,000件を超えます相談への対応ですとか、各種セミナー、販路開拓に向けたマッチングイベントの開催など、総合的な経営支援に取り組んでおります。また、制度融資等によります資金面の支援ですとか、3段目にございますが、技術面の支援といたしまして、昨年4月に市立と府立の研究所が統合し発足しました大阪産業技術研究所におきまして、技術相談や受託研究などの強みをいかした技術支援に取り組んでおります。このほか1つ右側の中段の星印の欄にございますが、人材確保の支援といたしまして、大企業から中小・ベンチャー企業への人材流動化を促進する取組を新たに実施いたしますほか、生産性向上の支援といたしまして、国の生産性向上特別措置法に対応いたしまして、本年6月に新たな認定制度を創設いたしました。認定を受けられた計画に基づいて中小企業の皆様が設備投資を行った際には、償却資産の固定資産税が3年間ゼロとなる特例措置ですとか、国の支援制度等での優遇を受けることも可能となるものでございまして、9月末までに300件を超える御活用をいただいております。

次に、真ん中上段の方向性2といたしまして、商店街や問屋街の活性化に向けました共同施設の整備等のハード事業、あるいはにぎわい創出のソフト事業の支援に取り組めますほか、右の上段、こちらも星印の欄にございますが、今年度は、新たに商い伝道師による支援といたしまして、様々な分野のキーパーソンや専門家の派遣等を行っております。さらに商店街振興ふるさと寄附金制度を創設いたしまして、御寄附をいただいた方々に商店街のお店のこだわりの商品等を記念品として贈呈いたします。これによりまして、各お店の魅力の発信ですとか、商店街への愛着の醸成ということに取り組んでおります。このほか市内工場用地等の情報提供、あるいはすぐれた技能者を認定する大阪テクノマスター事業など、ものづくり支援に取り組んでおります。

1枚目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をお示しさせていただいております。

本プランにおきましては、イノベーションという言葉で「技術革新」という狭い概念ではなく、新たな技術やアイデアから、新たな製品・サービスなどの価値を生み出すことというように幅広く捉えておりまして、中小企業の皆様方、あるいは起業家の方々の様々な挑戦を支援する取組を推進いたしております。左側にございます方向性1といたしまして、年間1万7,000人以上の方々にお越しいただい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グローバルな事業の創出を目指した各種プログラムを展開するほか、創業期のベンチャー企業の成長支援を実施しております。

続きまして方向性2としまして、大阪トップランナー育成事業では、実現性や成長性が期待できるプロジェクトを本市が認定し、担当コーディネーターが伴走をしてオーダーメイド型の重点的な支援を行っていく、新事業展開への挑戦の後押しをさせていただいております。

真ん中上段の方向性3でございますが、第四次産業革命を牽引するI o Tやロボットテクノロジーを活用した新たなビジネスの創出を支援いたしますとともに、次の囲いに記載をさせていただいておりますが、ソフト産業プラザや大阪デザイン振興プラザにおける低料金でのオフィスの提供や人材育成事業の実施を行っております。

次に、クリエイティブ産業創出・育成新事業といたしまして、北区扇町にございますメビック扇町を拠点とした、クリエイターとものづくり企業等との共同による高付加価値な製品・サービスの創出などに取り組んでおります。

続きまして、右側の方向性4でございますが、イノベーション拠点立地促進助成事業、こちら平成29年度に新たに実施させていただいたものですが、こちらは民間事業者の方々がベンチャー企業支援などを行う拠点を整備される際に、助成を行う制度ということで創設いたしました。平成29年度中に7件の事業計画を承認しておりまして、その中には港区や大正区におきまして、町工場の横連携を強化し、ベンチャー企業のアイデアなどを町工場の技術力によって具現化していくと、そういった拠点の開設につながるなど、新しい動きが生まれてきております。

次に、2つ下の囲いでございますけれども、先端技術をいかした製品化や事業化を進める際に不可欠となる実証事業を促進するため、本市と大阪商工会議所様との間で締結をいたしました包括提携協定のもと、様々な企業からの実証事業の要望に対応できるよう本市関連施設の活用等の支援をいたしております。本年5月には、本市と大商との連携体制に大阪府も加わって、さらに体制を強化いたしまして、7月には、大阪城公園における実証実験の提案募集を開始し、現在提案いただいた案件に関しまして鋭意調整を進めている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に基づく主な状況をお示しさせていただいております。

大阪の都市魅力、あるいは、価値を高めることによりまして、内外から人や投資を呼び込み、ビジネスチャンスを生み出していくということでございまして、方向性1として、大阪府や経済界、大阪観光局と連携してM I C Eの誘致に取り組んでおります。本年2月には、大阪の都市格の向上に大きな意味をもつG 2 0サミットの開催が決定をいたしまして、その成功に向けて取組を進めております。また、言わずもがなといえますが、2025年万博の誘致活動にも全力で取り組んでいるところでございます。

続きまして、右側の方向性2といたしまして、大阪観光局におきまして、マーケティング機能の強化や観光プロモーションなどに取り組めますほか、民間活力の活用による、大阪城エリアや天王寺公園の魅力の向上、あるいは中之島における2021年度の新しい美術館の開館に向けた取組を進めております。さらに、様々なスポーツ競技大会、今年で第8回となります大阪マラソンの開催、2021年に開催予定のワールドマスターズゲームズに向けた機運醸成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おります。

以上、大変駆け足となりましたが、地域経済成長プランに基づく主な取組状況等について御説明を申し上げます。

続きましては、資料3をごらんいただければと思います。

こちらには、平成29年度の支援策全体の実績を取りまとめております。本市の中小企業支援策を御活用いただいたことをきっかけにしまして、売上増加などにつながったということで、企業様からの情報提供をいただきまして、取りまとめを行いました。あくまで当局として把握できた範囲に限られているものではございますけれども、支援先企業における売上・取引増加額といたしまして約43億円。支援先企業が投資や融資、補助金等の公的資金を獲得された額として約28億円。支援策を活用いただいて創業に至った件数として101件ということになってございます。

以下のページには参考といたしまして、大阪の経済情勢に関する各種データをお示しさせていただいております。こちらも時間の都合上、詳細な御説明は割愛させていただきたいと存じますが、1枚おめくりいただきまして、右側に3と書いているスライドには、市内総生産の実質成長率を記載させていただいております。2015年度の実施成長率はプラス1.3%ということになってございます。

4ページの開業数・開業率につきまして、直近ではやや下降しておりますが、近年は上昇傾向にございます。

5ページ目の地下公示価格は上昇基調、空室率は低下を続けている状況でございます。

6ページの完全失業率、完全失業者数につきましては、改善傾向が見られているという状況でございます。

7ページ目でございます。有効求人倍率、新規求人倍率につきましては、ともに右肩上がりに推移をしております。8ページ以降にインバウンドの関係でデータを記載させていただいておりますが、来阪外国人数は近年飛躍的に増加しておりますし、9ページ目の都道府県別訪問率につきましても上昇を続けております。なお、この訪問率につきまして、訪問いただいた目的を観光レジャー目的ということに限定いたしますと。2017年に大阪は東京を抜いておりまして、全国でも高くなっているという状況でございます。

10ページには、インバウンドの消費によりまして、大阪のGRPが押し上げられているというデータをお示しさせていただいております。これらのデータによりますと大阪経済の全体の状況といたしまして、全般的に明るさを増している状況が伺えるのではないかと考えております。一方で中小企業の皆様におきましては、事業承継ですとか、人材育成不足といった、多様化する様々な課題に直面し、依然として厳しい経営環境におられものと考えております。

こうした点を踏まえまして、資料4をごらんいただければと思いますが、こちらでは平成31年度に我々として取り組むべき施策の方向性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。これまで審議会でいろいろ御議論いただいた内容ですとか、中小企業の皆様方からの声などを踏まえたものとしておりまして、大きく3つの柱で考えてございます。

1つ目が左上にございますが、中小企業が直面する経営課題に対して、引き続き着実に対応していくことをごさいます。とりわけ事業承継の円滑化ですとか、生産性向上、人材力

の強化の支援につきまして、引き続き充実を図っていくことが重要ではないかと考えております。

2つ目がイノベーション創出や新事業展開・創業のチャレンジ支援でございます。既存の製品・サービスに対する需要は激しく変化しており、新技術が著しく発展するなど、産業構造や市場環境が大きく変化する中で、中小企業の皆様に発展・成長いただくためには新たな事業展開に取り組んでいただくことが重要ではないかと考えております。そのため、イノベーションが生まれやすい環境整備を始め、IoTやロボットテクノロジー等の先端技術をいかした新事業創出の支援、あるいは本市施設の利活用や規制緩和の取組などによります実証事業支援の強化、あるいは町工場のネットワーク横連携の強化などに取り組んでいく必要があるのではないかと考えております。

3つ目が右側にございますビックプロジェクトのインパクトを生かす取組でございます。G20サミットを初め、ツーリズムEXPOジャパンの大阪開催、さらには2025年万博やIR誘致の動きなどがございまして、大阪には注目が集まり、大阪経済の復建の絶好の機会を迎えているのではないかと考えております。こうした機会を逃すことなく、大阪らしさや強みをいかして、中小企業の卓越した技術や製品などを世界へ発信していく取組や海外での販路開拓の支援の強化、また地域の魅力資源をいかして観光客等の消費を獲得していくことにより、市域の隅々に効果を波及させていく取組などが必要ではないかと考えてございます。

これらの3つのポイントですとか、これに限らず認識が不足している点といったところを、多方面から御意見を賜れればと存じます。

説明は以上でございます。よろしくお願いいたします。

○加藤会長 どうも説明ありがとうございました。

私はやや有頂天になり過ぎた感じで、インバウンドに余りにも明るい未来を託したような感じがしたんですけども、もうちょっと冷静に、見ないといけないということで、これからの施策について御説明いただきまして、どうもありがとうございました。

皆様から御意見頂戴したいと思うんですけども、非常に短い時間で説明されましたので、まず御質問とかありましたら、まず、そこから明確にしていきたいと思います。よろしいですか。質問がなければ御意見を頂戴するということで、よろしいですか。特に、今は説明していただくことについて、議論の中で不明な点は明らかにしていただくということで。

それでは早速、御意見を頂戴したいと思います。いつものことながら、大変恐縮なんです。宮城委員に包括的なコメントをいただければと、よろしくお願いします。

○宮城委員 ありがとうございます。委員長の御指名でございますので、1番最初に御発言をさせていただきます。大阪商工会議所の宮城でございます。よろしくお願いします。

包括的にということでございますので、ちょっとお話を申し上げたいと思っております。

まず、第1点目でございますけれども、大阪市さんが推進をされている地域経済成長プラン、あるいは来年度の中小企業支援策の基本的な方向性というのは、私どもも大阪の発展を進めるということで、大阪商工会議所も「たんと繁盛大阪アクション」というものをつくっております。目指すものは一緒だと思っております。評価もしておりますし、これまで

以上に連携を強化していきたいと思っています。その上で考えるべき課題というのは、先ほども委員長が言われましたけれども、プランを開始して1年半がたっていろいろ動き始めたよい動き、これはインバウンドの大幅な増加、私は実は人の数ではなくて消費額に着目しております。あるいはもう一つのよい動きというのは、やはり開業率かなと思いますが、開業率も大阪圏は多分東京圏を上回っていると私は思っておりますので、全国平均と比べて高いとか、低いのではなくて、東京圏よりも高いんだよということかなと思っております。そういう高まりと受けてどうしていくのか、こういうポジティブな動きに対して、さらにそれを加速するためにはどうすべきかの一方で、やはり事業所の数が減っているという、このネガティブなことに対してどのように対応していくのかということを考えて、加速すべき分野や、あるいは強化をする分野は何かということを経営する必要があるのかなと思っております。プランを単に計画どおりに進めるということではなくて、選択と集中ということはどうしていくのかという御議論になるかと思えます。

では、当然のことながら第2点目は、それではそれは具体的に何でしょうかということだと思います。私の言うことが全てではありませんし、これは私見ではありますが、この追い風を受けての事業のキーワードは、インバウンドとイノベーションであると思っております。それからアゲインストへの対応のキーワードはサプライチェーンの維持、強化であるのではないかと思います。

具体的に申し上げますと、インバウンドでございますが、先ほど言いましたとおり、大切なのは来訪者の数ではなくて、消費額こそが大阪経済を大きく動かします。したがって私が申し上げたいのは、やはり商店街のインバウンド対応への支援というのが、まず第一にくるのかなと思っています。キャッシュレス化をはじめ、非常に前向きな対応をされております。こういう動きを非常によい動きとして大きく加速させるべきであるし、それから、実はインバウンド対応には新しい課題が出ました。それは災害時の対応でありますので、そういう商店街としての、そのインバウンドへの対応の全般的な支援というものが強化、加速されるべきではないかと具体例として思います。

それからキーワードとしての2番目のイノベーションであります。このイノベーションは非常に広い意味、これは大阪市さんと私どもも一緒ですけども、大切な視点は大阪発の中小企業のものづくりイノベーションができないかという点であるのかと思っています。私ども実は町工場同士、大阪のものづくりの町工場同士のネットワーク化を進めていますが、これはネットワーク事業ではあって、実は拠点がありません。大阪市さんがガレージミナトなどのイノベーション拠点の連携、イノベーション拠点を整備されるという話なので、こういう私どもがやっている企業を集めたネットワーク事業と、拠点というものがうまく組み合わせられれば、その草の根的に大阪の中小企業のイノベーションを起こせることができるのではないかと考えており、加速すべき分野ではないかなと思っています。

その一方でイノベーションには、草の根的な分野と、一方で先端的なイノベーションも重要だと思っています。大阪市さんの説明の中にありましたけれども、実証事業、これは先端的な分野で、企業がこの大阪という地域を利用して、先端的な実証実験を進めることについて、私ども大阪市さん、大阪府さんと連携をして進めていますが、とりわけ2025年の

万博の誘致を考えると、万博は未来社会の実験場であるということがテーマであると私は理解しておりますので、これはそのときだけにするのではなくて、それに向けて今から、若干、とらぬ狸と言われてしまうかもしれませんが、私は万博はくると思っていますので、それに向けて実証実験を支援する。でも、実証実験は私ども窓口をやっておりますけども、やはり民間企業としての負担もあるようなことも聞きます。やはり、ここは加速するための必要な予算措置、プロジェクト組成支援というのが必要ではないかというふうに考えてもいい時期に入ってきてるのかなと思っています。

それから、アゲインストへの対応というのは、私は2つあるのかなと、1つは、実は消費増税への対応であります。消費増税への対応は、国が施策を言ったばかりでございまして、私はちょっとまだ頭の中がうまく整理ができていないので、大阪市さんに何をしてくれとかいうことが具体的にあるわけではないんですけれども、やはり消費増税というのはなかなか大きな問題でありますので、さまざまな産業に影響があります。国の施策で十分なのかどうか、これはちょっと国の出方を見てからとなるのかもしれませんが、大きな風かなと思います。

もう一つは事業承継の問題であります。これは事業承継については、大阪商工会議所も強い危機意識を持っております。運よく国及び大阪府さんから、予算もいただいて、今年度から大商として、3年計画で60歳を超える経営者の方の企業に対して、おおむね3年間で1万社を対象にして支援の手を差し伸べるという計画、プロジェクトを組成しました。もう動き出しておりますけれども、最終的に入り口から、最後はM&Aまでの体制を固めることができました。ただ、これで万全なのか私どももよくわかりません、初めたばかりで大阪市さんのほうで事業承継について再度じっくり見ていただいて、穴が開いてるんであれば私どもはそれなりの体制を固めましたので、また、それとも連携をして、この事業承継については、もう完璧に万全の構えで、この3年間をラストチャンスだという思いで取り組んでいきたいと思っておりますということでございます。

やや長くなってしまいましたけれども、私どもの考え方はよい動きをさらに加速するための施策を考え、そしてアゲインストというか、ネガティブな動きに対しては、これを非常に短期間で食いとめて、対応を進めていくという中で個々具体的な事業をしっかりと選択、集中すべきだということの意見でございます。

これで委員長の御要望にうまく応えられているのかどうか私も自信がないんですけれども、これで発言を終わりにさせていただきます。どうもありがとうございました。

○加藤会長　　どうもありがとうございました。

非常にうまくまとめていただきまして、大きく言うとイノベーションとインバウンドがありますということで、論点が明確になったと思います。実は本多委員が途中退席ということもありますので、インバウンドではあとのほうにして、イノベーションと言いますか、中小企業、こちらのほうから議論してまいりたいと思うんですけども、よろしいですか。本多委員、よろしくをお願いします。

○本多委員　　済みません。11時半ごろ途中退席させていただきますので、先に発言させていただきます。

私からは3点ほど、ちょっと懸念事項というか、御報告を伺って、この点どうかなと思う点、3点指摘させていただきたいのですが。1点目は開業率が上がっているという認識、割と明るい兆しが、インバウンドとともに開業率も明るい傾向として捉えられがちなんですけど、ただ、この資料3の開業数・開業率の統計というのは雇用保険適応事業所になるので、昔からその雇用保険適用事業所のデータというのは開業率が高目に出るというのは、中小企業白書なんかでも必ずそういう傾向が出てたんですね。確かに開業が増えているのかもしれないですが、宮城委員からも御指摘があったように事業承継、その廃業の問題はかなり深刻だと思ってるんです。なかなかデータにはあらわれない、というのはつまり雇用保険適応事業所の場合、人を雇っている事業所になるので、雇っていない個人事業所はかなりのボリュームがあって、その廃業というのは深刻なんじゃないかと、それによってその事業数、企業数というのは減っている状況にあると思うんですね。なのでそこはちゃんとフォローしておかないと、経済センサスなんかのデータとかも見ながら、その開廃業率をちゃんと掴んでいって、特に、その後継者難に陥っているのは個人事業所の深刻な状況が恐らくあるように思うので、そこはやっぱりあんまりその雇用適応事業所の開業が増えてるからというところの明るいところばかりに引きずられずに、そういうこのデータに出てこない状況をしっかりと見ていかないといけないんじゃないかなと思ったのが1点目です。

2点目は、この地域経済成長プラン自体はとてもよく練られているというか、いいプランだなと思うんですけども、気になるのは、大阪の成長戦略との整合性というんですか、そこは、前から気になってるところです。地域経済成長プランの場合は、かなり全面に中小企業の振興というが出てるんですけども、大阪の成長戦略、府市でつくった上位計画に当たる大阪の成長戦略の場合は、中小企業という言葉は入ってるんですけども、それを全面には出てないですね。同じ成長戦略、成長プランと言いながら、上位計画である成長戦略のほうが、中小企業への配慮というか、中小企業をもっと全面に出すような姿勢があんまり感じられないので、そこは気になるところです。この地域経済成長プランって書かれているように、経済のダイナミズムを支えている中小企業の振興というのをもっと全面に出してほしい。それが大阪の成長戦略の上位計画にも反映されてほしいなと思います。これが2点目です。

3点目はちょっとお話の中には出なかったんですけども、大阪産業創造館がかなり重要な機能を果たしてると思います。ここを運営する財団法人都市型産業振興センターと、府の大阪産業振興機構の合併の話が今進んでいると思うんです。大阪市立工業研究所と府の産技研が合併し、信用保証協会も合併しましたよね。次は産創館と振興機構の合併だということで、これが進んでいると思うんです。やりようによってはかなりいい影響も出るかもしれないけども、悪影響も出る可能性、もちろんあるわけですね。というのは、大阪市内は先ほど御紹介あったように18万事業所、約20万事業所ですけども、府レベルでいったら、その倍ありますので、40万事業所あります。体制をちゃんと整えないと、その府内40万事業所を見る機関ができて、多分、市以外の面積のほうがもちろん広いですから、そこにパワー取られてしまうと、中心部である市内の、かなり深刻な状況にある個人事業主とか、そのあたりのフォローというのが薄くなる可能性もあると思うんです。なので、その都市型産業振興センターと、その産業振興機構の今後の合併の議論というのが、やっぱりかなり気に

なところだなと思うので、そのあたりも今後、現実として動いていく話だと思いますので、そこは、また逐一報告いただいたり、ちょっと配慮していただくような形で進めていただけたらなと思いました。今、産創館はかなりいい、少ない人数の中で維持をされていると思うので、その良さがなくならないような形で、ぜひ進めていただきたいなと思います。

ちょっと長くなってしまいましたが、以上です。

○加藤会長 時間の許す限り、また御発言いただければと思いますので、いろいろ貴重な御指摘ありがとうございました。開業率だけじゃなくて、廃業率だけじゃなくて、その経済センサスの実態をちゃんと確認してるのかということで、私にも言われてるような気はしましたけども、どうぞこの辺はあとでということですね。

それから地域経済成長プランは、この審議会の御意見をいただいているので、非常に中小企業の立場といたしますか、役割といたしますか、よく生かされてるんだろうなと思いますけど。

御自由に御発言いただいたらいいんですけども、それでは、大阪シティ信用金庫の高橋委員に、先ほど、実態がどうなってるのかということも含めまして、また包括的に御意見いただければと思います。

○高橋委員 大阪市シティ信用金庫の高橋でございます。よろしくお願いします。

私どもも中小企業金融機関ですので、たくさんの中小企業さんと取引させていただいてるんですけども、まず全体の景況感です。これ先ほどから何回もお話出てますように、非常によくなっています。平成22年には赤字企業が3割でしたが、それが直近では25%未満になっているということで、この間大阪市さん、行政含め、たくさんの方の努力の成果だと思います。特に、大阪は10年前ぐらいから比べますと、非常によくなってるというのが実感です。何年か前でしたら、公園にはブルーシートがどんどん建って、本当に治安もどうかと言われてた時代があったんですけども、今は様変わりしてまして、かなりの行政のいろんな方の努力がと実ったんだと思います。

ただ、私どもが取引しております中小企業、特に小零細企業ですね。ここにつきましては、以前に比べると良くなってるんですけども、横ばい状態、例えば年商1億円以下の企業であれば、大体赤字企業が半分ぐらいあるんですけども、それは増えも減りもしていないという状況でございます。従ってこの小零細企業のところは、やはりまだまだ今の好調な波及効果が及んでいないというところもあると思います。インバウンドも、製造業、卸売、それからサービス業の多方面にわたって波及効果が出ておりますので、特に、最近では製造業のところで、化粧品のラベルとか、瓶とか、あるいは、例えばホテルのドアのノブ、取っ手をつくってるところに需要がふえてますので、一時は印刷業もかなり厳しい状況になったんですけども、そういう特殊な印刷ができる企業については、これも波及効果が出ております。ただ、やはり、それも小規模零細企業のところまでは及んでいないということでございます。したがってこの辺のところ、商店街の活性化も含めて、どうやってインバウンドの効果を波及させるかというのは大きな課題ではないかと思えます。

それで中小企業の課題としましては、先ほどからお話してますように、我々の得意先も確認しますと、まずは何と言っても人手不足です。これが1番大きな、今の課題です。それから競争の場が激しくなっていると、これは当然インターネットなんかとの競合が激しくなっ

てますので、そういったところで単価も上がらないとか、そういったことがございます。それから売上の減少というのがありまして、これは将来的に売上が下がるのではないかと、そういう懸念を持っておられるんです。例えば自動車部品をつくっておられるメンバーであれば、電気自動車に移行していけば当然、今までのガソリン、エンジンの部品がどうなってくるとか、そういったことになってきますので、そういうニーズ転換とか、あるいは業態転換をどうやっていこうかと。あるいはこの間の台風のように一時的な天災によって売上が減少するというようなこととか、インバウンドについても政治リスクもありますので、もし売上が下がればということで、今、現在売上が減ってるということよりも、将来的に売上が下がることを懸念されるということでございます。

まず人手不足なんですけれども、非常に深刻な状況にありまして、特に現場、技術系の社員が少ない、減っていると、特に欠員が出ますと補充ができないということで、機械が回せないとか、そういったところもかなり深刻になってます。それに対して、中小企業どういう動きをしているかということなんですけれども、これ、やっぱり人員募集が大半なんです。7割の企業が採用して補充したいと、そういう活動をやっておられるんですけれども、ほとんどの企業で採用できておりません。補充ができていない状況が続いているわけです。そういうことであれば、当然省力化とか業務の効率化で、機械に訴えて生産性も変わるとか、そういった動きが本来もっと加速するはずなんですけれども、これが2割ぐらいの企業は努力されているんですけれども、資金がいるということもあるんだと思うんですけど意外と進んでいない。これは、例えばもっともっと、先ほどに出てました先端設備等導入計画の認定制度について、3年間固定資産税がゼロになるとか、あるいは補助金制度を創設するとか、こういったところでの行政からのアピールも必要なんじゃないかと思います。我々も省力化設備の導入については、随分とお客さんのほうにいろんなアドバイスをしながらやっているんですけれども、将来的な需給のバランスを考えると、少し二の足を踏まれているというところもございます。

それから競争が激しくなったインターネットなんですけれども、結構手数料が高いんです。売上の10%ぐらい手数料を取られるんです。ですからインターネットで販売するということは、総勢大きく売上を上げているところもあるんですけど、小規模企業であれば1割近い手数料とられて、果たしてどうなるのかというようなことで、なかなか乗りきれないという企業もたくさんあると思います。これについては、相手のあることですので、行政側と我々がどうこうするということはなかなかできないんですけど、何か別の変わるようなツールがあればなと思ったりしています。

それから、最後に事業承継の問題なんですけれども、これほとんどの企業が、まだ現在後継者が決まらないうと、事業承継したいという企業が10%以上あるんですけども、そのうちまだ決まっていないという、もしくは適任者が見当たらないという企業が8割ぐらいあるということで、非常に大きな、先ほどからもお話が出ておりましたですけども、大きな課題であると思います。ここで一つ我々も若手の経営者の方とかいろいろお話をする機会があるんですけど、今、現在の経営者は事業承継をしたい、事業譲渡したいとかいうふうに興味を持っておられる企業が大半でして、なおかつ事業譲渡してもいいと、売ってもいいと考えて

おられる経営者の方6割ぐらいあるんです。ところがなかなかそれが事業譲渡とか、M&Aに結びつかないというのは、やっぱりM&Aとか、事業譲渡というものについて、結構ハードルが高いとか、抵抗感がある。実際にやってみたらそうでもないんですけども、そこは抵抗感があるということで、もっともっとこれアピールしていかないと大阪の事業所はどんどん、まだまだ減っていくということになろうかと思います。それと同時に、できれば後継者は、自分の身内で引き継いでもらいたいという経営者が大半なんです。ところが息子さんがやらないと。そういう意味で後継者のマインドを高めていかないと、事業承継もなかなか、事業譲渡とかM&Aだけでは難しいと考えています。それで、そういう次世代を担う若手の方にいろんなセミナーをやったりしてるんですけど、中小企業の魅力というか、事業を引き継げばこんないいことがあるとか、そういったことをもっともっと我々自身もアピールしていく必要があるんじゃないかなと思います。現場を見てますと、1日中仕事があって、苦勞ばかりで、その割に売上も上がらないし、利益も上がらないと、そういうマイナス、ネガティブなイメージで、やめようかということになってるケースが多いように思うんですね。

もう一つ最近あった事例なんですけども、大阪の方なんですけれども食料関係の企業で、実は東京の企業が買収にきたんです。ちょっとどういう業種かというのは申し上げにくいなんですけれども、非常によく売上も上がってますから、将来性を見据えて、東京の企業が買収にきたんです。そのときに、その経営者の方は売らなかったです。売ったほうが楽だということはあったんですけど、なぜかといいますと、自分が売れば周辺企業、周辺の事業所が事業をやめざるを得なくなる、大阪のポテンシャル、その業界におけるポジションが下がってしまうということで、これは絶対売るべきじゃないと、ただし続けていくのは厳しいということで、何とか応援してほしいというお話がありまして、我々応援させてもらって、今、新しい取引先もふえて事業としては上向きで進んでるんですけども、こういったマインドをもった経営者の方を軸にしまして、その輪を広げていくということも必要なんじゃないか思います。事業承継については、当然やってくれる経営者を探すということも大事ですけども、後継する人のマインドもいかに上げていくということも大事なんじゃないかと思います。

それから、最後に1つ大阪市さんに要望がございまして、予算立てですけども、この中で見てますと、中小企業振興、非常にこれ1番予算大きいんですけども、産創館への予算立てが3億ぐらいで、中小企業振興が創業とか、新事業展開といったところに結構集中してるんです。あとは保証協会補助金とか産技研運営費とか、あとイノベーションでいいですよと10億ぐらい、それから観光ないしで19億ぐらいと、こうなってるんです。もう一つ、特に、例えば卸売・小売業の予算立てが8,500万と、1番そのインバウンドで、これから商店街の活性化とか、地域活性化に注力せないかんというところの部分だと思いますので、もう少しこの辺に予算立ても注力をいただいて、バランスを取っていただければと思ってます。もちろんこれ31年度のことになるんだと思うんですけども、できれば御配慮いただければ思います。以上でございます。

○加藤会長 ありがとうございます。これで大体、全体の課題というか、わかってきましたので、あとは自由に御発言いただければと思います。どなたからでも結構ですが。

○日根野委員 日根野と申します。

まず、人手不足のことなんですけど、このプランの中に1つないなと思いましたのが、女性力の活用といいますか、保育所、幼稚園の充実というのは産業振興の話と関連してると思うんです。家庭に埋もれてる女性の力をいかに掘り起こしてという意味で、保育所等の充実の話と産業振興と結びつけていただけないかなと思うのが1つですね。

それと労働力の問題については、外国人労働者の受け入れなんですけど、今、何か研修生の扱いについて、どうも外国人受け入れに対する拒否的な反応と、それから研修生を日本人よりも低い賃金で雇って、研修生が生活できなくなってどこかへ雲隠れしてしまうという違う問題に変質してしまってるような気がしまして、大阪府、市で外国人労働者の人をうまく受け入れるという施策をしていただいて、大阪が、その外国人の受け入れのうまくいった先進地域になると、この2つを合わせて、人手不足の解決の問題につながらないのかなと思います。

それと、2点目なんですけど、大阪はうまくいって、きっとこの1年間で税収ふえてると思うんですけども、それについてぜひ、よく頑張った中小企業に、何だかの還元といいますか、いろいろやっていただいているのはよくわかるんですけど、何かやっていただけたらと思うんです。そういう中で、産創館について、府と市の統合の問題があるんですけど、そのヒアリングの会に出席させていただきまして、そのときに思いましたのは、1足す1が、統合して前より規模小さくなったりということがないようにお願いしたいなと。1足す1は2.5ぐらいにするやる気を持って、それは先ほど申した。法人税の収入が上がったんだったら、そういうところへ使っていただけたらと思います。何でもかといいますと、そのときにいろいろお聞きした、東京とかそのほかの地域で中小企業の振興うまくいってところが、現況の大阪府、市の人員より人数も多いし、お金もたくさんかけているので、かけた以上のお金の何倍ものビジネスを起こして、また、それを取り戻せばいいと思いますので、ぜひ1足す1が1.5にならずに、1足す1が2.5になるくらい産業振興により一層力を入れていただきたいなと思います。

それから、私本業は会計士なんですけど、3つ目が、ものづくり補助金について中小企業の方はものすごく喜んでいたんですね。大阪市ができることという、例えばものづくり補助金で所得した資産について、償却資産税3年間猶予するとか、そういうようなことをやってより一層背中を押してあげていただけたらと思います。

4つ目が、大阪市の施設の中で、もし、現在使用されてないような施設がありましたら、イノベーションを起こしている最初の企業って、大概お金がないからスタートしておられるので、本当に成長性あるかどうかは審査の上ですけども、例えば現在使用してないところに貸し事務所をつくって、3年間やったら家賃格安か、例えば審査の100社の中に残って入れば、思い切って3年間はなしと、そういうことで、カリフォルニアのシリコンバレーじゃないですけど、イノベーションをどんどん大阪は育成しますよと、よその府県から怒られるかもしれないですけど、大阪市へ行ったら3年間有利に進められるよということで中小企業を育成する。本当の、具体的なインキュベーション、インキュベータというような施設ができればありがたいと思います。

以上です。

○加藤会長 ありがとうございました。どうぞ。引き続きよろしくお願いします。

○曽根委員 ジェトロの曽根でございます。大変お世話になっております。

冒頭から議論出ております。そのイノベーションとインバウンド、その他について、簡単に説明させていただきたいと思います。

まず、イノベーションについて、去年も発言させていただきましたけども、大阪市がイノベーションハブになるんだということを宣言されているというのは非常にすばらしいことだと思います。実際その名のとおり大阪イノベーションハブという施設を梅田のグランフロントの中に設置をされたということでございます。我々もそれを支援しております、過去2年に中国のシリコンバレーと言われる深センとつなぐプログラムというのをやっております。やっぱり大阪ものづくりの関連関係とか、その辺が深センも一緒に親和性があるということですね。もう一つはHackOsakaという、英語でのピッチコンテストとか、非常に先進的な取組をされてますけれども、ここに海外のイノベーション企業を連れてきて、お手伝いをしたりしてまして、今年のHackOsakaでは、そのピッチコンテストの1位と2位の会社、韓国とイスラエルだったんですが、それはジェトロのほうで招聘させていただいた企業が取ったということで、活性化にもお手伝い、貢献させていただいてるかなと思っております。この分野、非常に大事だと思っておりまして、政府も未来投資戦略という新たなアベノミクスの経済戦略として6月に閣議決定されましたけれども、ここで新たな政府目標として、2023年までにユニコーンまたは上場ベンチャー企業20社創出するという目標がたっております、この海外での、技術振興の部分をジェトロがやりなさいということになっております。我々が何をするかというと、今申し上げたプログラムに加えまして、海外の主要なイノベーションの都市、テルアビブだとか、ベンガルだとか、深センだとか、シリコンバレーだとか、そういったところにあるアクセラレータというスタートアップ企業を支援する機関と我々が契約をしまして、日本から企業、大企業も含めて、そういったところでイノベーションされたり、現地展開されるときにお手伝いをするということで、貢献させていただこうと思っております。この関係で幾つかコメントさせていただきますと、やはり観光インバウンドにも係わるんですけど、大阪はアジアとの関係って非常に強いところですので、中国あるいは東南アジアで、アジア初のイノベーションっていうのがどんどん起こっておりますので、これを何とか、東京ではなくて、関西に受け入れていくといったところが大事じゃないかなと思っております。

2つ目に、実際我々がスタートアップ企業さんの海外展開を支援している中で、新しい企業さんだけではなくてですね。先ほどからお話が出てますが、大阪のものづくりの会社さんが、いわば第2創業のような形で新規事業、あるいはいい技術を持っておられるので、これを使っていきたいというような企業さんもたくさんございます。ですから、これ何も新しいスタートアップだけの話ではないというのが2点目です。

最後に、大阪イノベーションハブを応援する意味で、恐らく今後関西でも、民間を含めていろんなアクセラレータ、そのようなところが出てくるかと思えます。これまさに競争ですので、大阪イノベーションハブ、大阪市がつくられているという非常に象徴的な機関でございますので、そういうところをうまくコーディネートするとか、リーダーシップを発揮して

活躍いただければなど、ジェットロも活用いただければなどと思います。

もう一件、インバウンドのところでちょっとコメントさせていただきますと、やっぱり直接観光に関係ある中小企業だけじゃない会社さんだと、このインバウンドってどういう好影響があるのかなというのが御関心だと思いましたが、ちょっとジェットロがやっている事業がいろんな意味で観光インバウンドに関係しているというのは日々感じております。例えば、我々外国企業の誘致をやっておりますけれども、大阪だけで年間20件ぐらい成功させています。このうち直接観光インバウンドにかかるようなLCCとか、旅行代理店さんに加えて、外国の観光客、特にアジアの方はメイド・イン・ジャパンのものを大変ありがたがられるということがございまして、実際起こっていることとして、中国本土だけでなく香港と台湾の会社が調達拠点として、メイド・イン・ジャパンのものを買い付けに来るための拠点を大阪につくってるんですね。まさにそういうところが増えていて、こういう会社も加えると観光インバウンド関係で大体4割ぐらいを占めています。ですから、まさにその観光インバウンドのプラス効果が出ているということです。さらに進んで、これから起こることとして、越境ECといいますけれども、電子商取引eコマースでメイド・イン・ジャパンのものを日本に来なくても現地で買えるというのが、これからどんどん進んでまいります。この間も、これ台湾で楽天みたいな、あるいはアマゾンみたいな会社で、これ漢字で露天って書くんですけども、露天風呂の露天ですけども、その会社が大阪に拠点をつくっていただきました。彼らも大阪の企業にサイトに登録してもらって台湾で売っていただきたい、つまり、これは大阪の中小企業さんが現地進出するにあたって、直接行かなくてもeコマースを通じて売れるというような時代がきてるといようなことですので、恐らく、今後、海外展開支援の中でこういった部分というのも出てくると思います。

実際、我々がやっている取組の1つを紹介しますと、シンガポールにレッドマートという食品専門の1番大手のウェブサイトがございまして、楽天みたいなどこなんですが、そこそ我々提携しまして、ジャパンマートというのをその中につくっていただいて、これ日本の商品を買取っていただいて、現地で、そのサイトを通じて売っていただくというのをやります。ほかにもインドネシアの化粧品サイトのとか、そういうところもやろうとしてまして、これ中小企業さんからすると、買取っていただいてリスクが小さいので、そういった取組もしてます。おそらく大阪市の政策の中にも、こういったところが今後は出てくるのかなと思います。

最後にもう一点、グローバル人材、高度人材、先ほどの研修生とはちょっと違ってですね、日本、大阪にきている留学生もかなりたくさんおられますので、いかに中小企業さんに結びつけていくか、大きい課題であります。日本全国で見ますと、留学生どんどんふえてますけれども、日本にいる留学生の調査によると、全体の3分の2の留学生の方は卒業して日本でも就職していいよと思っておられるんですね。3分の2の方が。ところが実際に就職される方は、3分の1分しかいないんです。ですからその3分の1分というのがギャップになってまして、これをいかに中小企業さん、あるいは大阪の企業さんに結びつけていくかというのも非常に大きな課題となってまして、この分野もやれというふうに政府から言われておりますので、また、大阪府、大阪市、大商さんとかとも連携をしながら、この運営もやっていき

たいなと思っております。

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。

留学生の活用ということで、済みません。千田委員。

○千田委員 実はちょっと違った角度で、今後施策の中に少しでも取り入れていただけたらなと思いますので、ちょっと発表させていただきます。

実は、先ほど高橋さんも曾根さんも言われたものの一部分ですけども、今、商都大阪の復権に向けて、やはり商店街、モノからコトという形でビジネスチャンスが生まれてるというのがわかってきて、いろんな施策をやってる中で、国もまだ言ってないですけども、数年先には起こるであろうという、車がガソリンから電気になるということで、部品の数とか、車の産業に関わっている人たち、大阪でもかなりの町工場がありますが、そういう人たちがどないなるのかって、仕事がなくっていくんではないかと、そういう取組をどないするのか。

それから2つ目は、人生百歳という形で、癌ではもう死なないという、5年以内に80%の人が死ななかったら百歳の生活設計どうするんやと。そのときに、どう関わっていくんですかというのと、生活保護の問題で、これ国が決めたことやっていうてしかたなしにやれば、本当にほかのところへ1つも回らずに、そういったところへお金が流れるんじゃないかと思います。それからキャッシュレスとか、カードレスとか、金融機関の問題とか、そういうところを、これからどう取り入れていくのかと、それと言われてたように、おそらく物販販売は、何もしてなかったらアマゾンがほとんどシェアを占めてしまうのではないかと思います。我々のような物売りが、これからどないなるんやろうというようなことを、ちょっと考えていただけたらなと思っております。

それから留学生の問題につきましては、おかげさまで3年間、オール大阪で取組させていただきまして、今年の登録のメンバー、今750人ぐらいの留学生が大阪で勤めていいよということで申し込んでいただいて、来年4月から50何社のところへ振り分けさせていただきまして、就労していただきます。これからもアルバイトとか、インターンシップで受け入れながら、大阪、日本の文化をわかっていただいて、就職をしていただくという取組を、これからますますやっていきたいと思っております。

実は、きょう2枚の資料をお配りさせていただいたんですけども、やっぱり災害は忘れたころにやってくるというような形で、先般、台風21号と24号がこの関西へきて、21号のときに、情報が外国人の方々に伝わってなくて、黒門市場のところでいろんな人に言われたんですけども、あの台風の強風の中で、シャッターにしがみついている人たちがたくさんおったと、1つも情報が伝わってないというような形で、この3番目のところ緊急情報、オープン情報を、固定情報とやはり変動情報を一つのプラットフォーム化して、そこからやっていただけたらありがたいかなということで、ちょっとわかりやすく、こういうものをつくってまいりました。

2つ目は、ツアーが一般社団法人を立ち上げて、何とか大阪の活性化というような形でやっていきたいということで、メンバーで我々の人も使って、今80名のオペレーターという

んですか、そういうアルバイトの方に自宅でも待機していただいて、緊急時の対応ということとでさせていただいて、かなりの件数が入ってきました。それでもテレビを見てみると、台風がもう来るのになという中で、外国人が心斎橋、あるいは難波なんかを歩いてる、歩いているのが外国人だけと、恐らくそういった方々は情報が入ってないんやと思うんです。そういったことをこれから立ち上げていただきたいのと、人災がなかったものですからよかったんですけれども、人災があれば大阪、やっぱりあかんと言われなくないようにしていただきたいなと思っております。

今、関空が9月の18日からほぼ回復しております。昨日なんかで見ますと、もう人が戻っているように思っておりますので、ぜひともPRをしていただいて、大阪市内に来ていただけるように頑張っていたきたいと思います。

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。時間も迫ってまいりましたので、ぜひ御出席いただいた方に御意見を頂戴したいと思います。いかがでしょうか。

○大庭委員 大庭でございます。日ごろ、先ほどからお話出ております産業創造館のあきない・えーどとかで相談に乗っております。今回の内容を拝見したんですけれども、海外から日本に戻って来られた方が結構あきない・えーどに御相談に来られるんですね。お住まいになるのがなんと大阪じゃなくて、京都とか、神戸とか、奈良とかに住まわれるんです。この前の方もブラジルから戻って来られて、家族で大阪で事業所つくられるんですが、お住まいは京都なんです。何でなんですかとお聞きすると、大阪でお子さんが2人いらっしゃるんですが、中学校と高校生なんですけれども、日本語が喋れない、そういうことが受け入れてくれる学校が大阪にはないそうなんです。京都の学校が日本語を喋れない子供たちを受け入れてくれるので、その子たちのために、大阪には住めなくて京都に住むという話を聞きました。グローバルで大阪に呼び込むというような施策があるんですけれども、そしたら教育の問題を考えないと、せっかく大阪に来てもらっても、住むところが京都とかになってしまったら、住民税は取れません。学校組織として留学生、日本語が喋れない子を面倒見るところが大阪にないようですので、ぜひともその辺のことを配慮していただきたいなと思っております。

それと、あきない・えーどのほかにも、大阪市で何年か前に区役所で経営相談をするという企画があって、私も北区役所とか、浪速区役所とかに行かせてもらって、月に1回経営相談に乗ってたんですけれども、残念なことに数えるほどしか御相談に来られないんです。いい企画で、来られた方は非常に喜んでいただけたんですが、ちょっと現場の方と政策をたてた方の温度差があるようで、全然アピールが足りてなかったのが、2年間ぐらい行ったんですけれども、全く御相談のない日も実際にありました。来られた方は区の広報かなんかで見られて、非常に助かったということで、天神橋筋商店街なんかで廃業することも考えてるんだけどどうしたらいいんですかという事業承継の御相談も実際にあったりしたんですけれども、実際には来られる件数がすごく少なくて、やっぱりその辺は告知することをしっかり考えないと、政策そのものはすごくいいですけども利用者側のほうに届いていない、なので非常にもったいない状況でした。もう少し中小企業の施策のアピールをすることも考えてもらわないと、ちょっともったいないかなと思いました。

先ほどから人材の話も出てましたが、私税理士もしておりましたので、お客さんに中小企業も沢山ございます。最低賃金が毎年上がって、今年は900円になってしまって、数年後には1,000円になるんです。それを商品価格に転嫁できなくて、非常に苦勞されておられて、実際に事業再生にかかる会社がございます。事業再生のお手伝いもしておるんですが、実際にいくと立て直しはできるんです。業務比率とか、材料比率の改善で、実際に黒字転換することもたくさんあるんですが、そこに至るまでに何とかお手伝いできなかったのになって、常日ごろ非常に残念に思っております。そういうものが、銀行さんが最近非常に熱心なので、保証協会さんとかが組んでくる場合もあるんですけども、せっかく大阪市さんとか産創館がございますので、そこに至るまでに、ちょっとしんどいなと思ったら御相談にくるようにというふうな、やはり経営者さんに対する告知が不十分なのかなと思いました。その辺も、ぜひとも、例えば区役所でも、図書館でもどこでもいいんですけども、そういうところに告知していただいて、しんどくなったら産創館とか相談できる場所があるんだよということを、ぜひとも告知していただかないと、せっかくの施策が届かないってことになってしまいますので、その辺が非常に残念だなと思っておりますので、ぜひとも、お願いしたいと思います。

それとインバウンドの件なんですけども、私も日ごろ心斎橋筋を通っておりますので、ものすごい数の外国人の方が来られて、よくこれけんかも事故も起こらないなど、非常に日本はさすがだなと思っております。海外によく行くんですけど、特に香港とか歩いておられますと、お巡りさんが非常に多く歩いておられるんですね。2人組になって、場所がわからなかったりちょっと困ったことがあると、大抵お巡りさんが2人ぶらぶら歩いておられますので、非常に安心して、観光も買い物も食事もできるという、そういう香港、昔から非常に観光客が多いので、そういうアシストができてと思うんですけども、日本といたら、それほどお巡りさん歩いておられませんよね。私自身、数年前にビックカメラの前でこけまして、非常にけがをしたんです。結局病院に行くはめになったんですが、土曜日の夕方病院閉まってるし非常に困ってたら、たまたまそこにお巡りさんがおられて、タクシーを呼びとめてもらって、救急病院を探してもらって、連れて行ってもらったんですけども、もしこれが外国人だったらどうなるのかなと思ったんです。ですので、やはり観光客に優しいまちにするためには、そういうような人的資源も大事だなと思っております。

あと、海外に行きましたら「i」って書いたインフォメーションがどこに行ってもいっぱいあるんですね。少し大きなまち、小さなまちでもそうなんです、電車とかバスを降りますと、大抵そこに掘っ立て小屋みたいなものでも「i」って書いて、10時から5時ごろまでどなたかいらっしゃって非常に観光もしやすいんですけど、日本も観光案内所、大きなまちにはございますけども、小さなまち、小さなバス停、小さな駅にはないので、スマホがあったって直に聞きたいというのが観光客の立場ですから、ぜひとも、1人でも、掘っ立て小屋でもいいと思うんですけど、そういう形でインフォメーション施設ももう少し増やす。もしくは、海外、ヨーロッパとか行きましたら、大学生が結構ボランティアで、観光地には、そろいのベストなんかを着られて英語で案内していただけるんですよね。そういう形で、もう少し観光客に優しく、ますます増えてまいりますので、人的サービスでもっともう少し観

光客に事故なく、日本人とのトラブルなくできないかと思います。天下茶屋の駅でしたら、エレベーターが外国人の方が占領してしまっていて、日本人が乗れなくて実際にけんかしているの見たこともありますし、その辺の対応もこれからますます必要となりますので、ぜひとも、きめ細やかな御配慮をいただけたらいいかなと思っています。

以上でございます。

○加藤会長 ありがとうございます。できれば自発的に御意見頂戴したいのですけど。

○吉木委員 大阪卸商連合会の出身ということで、卸、特に新大阪センシティも所属していますので、繊維の卸関係ということが、私のメインなんですけども。今回の、この戦略大阪のプランは大いに大賛成でありがたいなと思っています。特に、私の関心として、先ほど、皆さんから中小企業の減少だとか、また小規模零細企業の半分以上が赤字基調であるとか、まさにそのとおりなんです。一方では、目の目を見ているインバウンドとか、そういったところになりながら、特に繊維関係ですね、非常に厳しい現状のままです。それで卸、小売ともに、1番大きな原因と言うのは将来に対する不安だと思うんですね。売上の減少が1番大きな、皆さんの将来に対する不安の中の1番大きな原因、だからいくら事業承継、事業承継といっても、誰もそれを承継しない。もうからない会社を継ぐより、サラリーマンとして働いてるほうがよっぽど楽ですよ。現実はそのところです。そして、多くの会社の社長が、その将来に対する不安を解消する解消策を持っていない、だから皆さん毎日のように、10年1日のごとく、儲かれへんな、何か知らんけど売上落ちたなど、同じような椅子に座りながら、ずっと言ってます。商業課の皆さんとともに大阪の卸商連合会ともども、これをどのようにして解消させていくのかなというのが、我々斜陽産業と言われてる卸売の使命かなと思っています。とりあえずは勉強会しなあかん、予算つけるよとか言ってるんですけども、現実に勉強会と言っても来ない、参加するところが少ない。それと産創館も確かにそうなんですけど、専門家の先生とかがおられる。ところが現実には、その小規模零細企業の社長連中が行かない、役所の人とかがコンサルタントに話して解消するようやったら誰でもできるわと。現実には、ノウハウがあるところに行って、ある程度の受け入れの支援とかを受けると、相談を受けると解消する部分もあるんだけど、本当に解消できない、だから今困ってます。卸商連合会としては、それに対して委員会を立ち上げて、皆さんにもっと徹底できるようなことをしていこうと努力しているんですけども、なんせ予算の少ない連合会なので、できればそこに予算をつけていただき、また商工会議所さんとも連携した上で、その不安のところ、ここが解消されると後継者は自然に出てくると私は思っています。今の事業承継の制度については非常にありがたいので、センシティとしてもきちっと1人の担当者をつけて取り組めるように、今やっているところでございます。

以上、何としても、この首輪つけてでも勉強会に参加するとか、いろいろしたいんですけど、現実にそのところが1番大きな問題と思っています。済みません。卸のことばかりですけども、よろしくお願いします。

○加藤会長 ありがとうございました。続きまして。

○野口委員 大阪府行政書士会からまいりました野口と申します。

中小企業様の許認可ですが、御相談のお仕事させていただいております。最近空き家対策

ですとか、民泊、旅館業による簡易宿所の御相談とかも多く対応させていただいております。私、今住まいが京都なんですけど、向かいも、隣もゲストハウスで毎日のようにガラガラとキャリーバッグで来られてまして、最近では、近所でもオーナーさんが外国人の方が多くて、結局その外国人のアジア系や、その関係者の方のお客さんがそこに泊まられて、飲食店もそういった関係者の、中国ですとか台湾ですとか、そういうところに行かれるんですね。結局外貨が全くつかめない、なんか日本に来てるのにお金を落とすのは全てそこ国の中で落ちてるといような状況が最近見受けられます。なので、最近本当に外国人の方が民泊をしたいとか、旅館業の許可取りたいとかおっしゃられるんですけども、外国人の方多いなというふうに感じてます。なので日本の方、特に地元の方の優遇措置とかできないものかなと考えたりすることもあります。

今朝、たまたまニュース見てましたら、この間の台風21号の影響で銭湯の煙突が折れてしまったと、でもう廃業せざるを得なくなってしまったと、あのときに停電ですとか、そういったことで、お風呂に入れない方がたくさんいらっしゃったときに、薪でお風呂を沸かせる場所なんか、無料で開放されてとても助かったという騒動も聞きました。そんな中で、そういったことで60年も続けて銭湯されてこられたのに、煙突を修理するお金もないので、やむなくやめてしまうというのは、すごくもったいないことだなというのも、今朝感じました。あとちょっと話戻りますけども、こうやってインバウンドとかで、いろいろ活性化していくことも、すごくワクワクしていいんですけども、反面その地域に住まわれてる方というのは、ちょっと煙たいなと思ってらっしゃる方もいらっしゃいますし、心斎橋ほどではないですけども、外国人の方と思われてしまうと、出たくない、外に出たくないと言って消費を控えてしまわれる地元の方もたくさんいらっしゃるのも、関連的な現実であります。なのでそういった経常的なお客様である、その地元の方に対しても、インバウンドだけではなく、そういった方々にも利用していただけるようなことも考えていかないと、何か一過性のブームが過ぎたら、先細りになるんじゃないかなという懸念を持っております。あんまり専門的なことは言えないんですけども、本日初めて来させてもらいまして、稚拙なコメントではございますがよろしくお願いします。

○加藤会長 ありがとうございます。武智委員には最後にまとめていただくということで、まだ御発言じゃない方も。

○田中委員 今年度から就任いたしました立命館大学の田中と申します。

私は、今、食マネジメント学部にも所属してるんですけども、専門職大学院 MBA の方も担当しております。その中で授業しているときに感じることもなんですけども、専門職大学院、大手の企業さんですと、その企業からの推薦ですとか、授業料のサポートとかで大学院に進学されている方も多いいんですけども、なかなか中小企業の方々に、そこに学生として参加される方が少ない状況でございます。もちろんいろんなところで、例えば学び直しをしたい場合、制度もあると思うんですけども、その情報がなかなか伝わりきってなくて、そのようなさまざまなサポートをする制度に、情報にたどり着かないというところもあると思いますので、情報の一元化といいますか。手に入れられるように情報にアクセスできるようにするという、そのようなシステムといいますか、場があればと思っております。

例えば女性活躍というところに関しましていうと、子育ての支援という方法もあると思いますが、女性もいろんなバックグラウンドもありまして、シングルもいらっしゃいますし、結婚して子供がいらっしゃらない方ですとか、いろんなバックグラウンドがある中で、学び直しをすることによって、これからの中小企業の事業承継の有能な人材になるのではないかなというふうに考えております。以上でございます。

○加藤会長 ありがとうございました。

○岡委員 一般社団法人大阪・光の饗宴という、これから冬に皆様へのお世話になる事業を橋爪先生と一緒に代表理事をさせていただいております。また、都市活力研究所では、地域経営という観点でまちづくりのほうも担当しております、ちょっと皆様とは毛色が違いますが、きょう頂戴しました、資料の2番のところが直接私のほうで担当させていただいてることが多いなと思って拝見しておりました。

私たち、社団法人もそうですが、都市活力研究所でも、経済を活性化するためのマーケットをどう増やしていくか、または、その強みをどう増やしていくのかということを、さまざまな現状の観点で、実践も伴いながら進めております。その中では、特に観光という観点になりますと、小さなお店さんも期待感のある中ですが、こういった取組が、実際におもてなしをされる、まちの中で、お一人、お一人交流人口をお迎えされる企業の方々に、情報が一切いかないということが、非常に残念だなと思っております。こういった行政、または経済界の様々な取組に関して、私たち実践していく中で、留学生も含め、中小企業とか、店舗の方々とも会話をさせていただきますが、ほぼ知りませんでしたということが多くございますので、こういったすばらしい取組は、つくることをゴールにさせていただくのではなくて、やはり継続されるというところの、どの位置づけに行政さんがお金をかけられるのかということと、ところを明確にさせていただいた上で、民間がどう継承していくのかということとを非常にわかりやすく情報発信していただきたいなと思います。

また、これから人を呼び込むということは、企業という単位ではなくて、その地域、都市の単位で人を呼び込んでいかなきゃいけないという時代ですので、官民協働ということと、役割分担ということをよく言わせていただいております。そういった中で、やはり企業ができる限界を超えたところで、行政のほうには適正な規制緩和、適正な規制、こういったことを、こういった施策の中に1つおいていただいて、民間企業が新たな投資をしていく、可能性のパイを増やしていただけるようなことを、こういったところに少し記載いただければい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した。そしたら。

○堀内委員 堀内と申します。西成区でメッキ工場を経営しております、製造、中小企業といいますか、零細企業の立場、経営者の立場からの御意見になるんですけども。ほとんど皆様の御意見と同じでございます、特に私が思いましたのは、こういう今おっしゃった御意見と一緒に、せっかくこういうプランをいろいろと、こんなにたくさんつくっていただいているんですが、私もほとんど実際知りませんでしたし、産創館さんにはすごく、私自身がお世話になってるんですけども、実際、そのメッキ業界、その業界でいいますと年配の経営者の方も非常に多いです、あるのは知っているけれども、実際にどういうことをして

るのかまではよく知らない。後継者の方がいらっしゃって、50代ぐらいまでの後継者の方がいらっしゃる社長さんとかは、息子とか娘さんに聞いて何となくはわかってるけれども、行ったことがないとか、非常にもったいないなというのを感じております。

実際に、今回台風21号で、西成の近くの同業者さんが3軒廃業されることに決まりました。1軒は非常に規模も大きなところだったんですけども、実際、私たちは排水設備が必ず必要になりますが、何千万もかかるような設備なんですけども、そういうものがだめになったので、もう今からはやり直してまではやらないということが1軒と、もう1軒はお孫さんが後を継ぐということですごく喜んでらしたんですけども、やっぱり台風で屋根が飛んで、壁が抜けて、金融機関さんからはもう支援が受けられないということで廃業を決められたりですとか、そういったことで、どんどんと同業者が、8年前と比べますと半分以下ですね。今は大阪市では、大阪府下で、半分以下に実際になっているのに、こういうことで支援を受けられなくて、結局やめてしまうというのが非常にもったいないなとは思っております。また、その支援が受けられないということと、廃業するにあたってどのようにすればいいのかわからないので、1軒の電気屋さんは明日うちに相談にくるということでお電話があったんです。メッキ業界には、鍍金工業組合というのがありまして、私もその理事をやらせていただいておりますので、そういう相談には積極的には乗らせていただくんですけども、行政のほうで、こういう実際にネガティブな相談なんですけども、廃業するとなると設備があり、土壌改良も必要になってくる、そういったことに関して全く無知な方が多いので、そういう相談窓口というの、やはり必要なのかなということも感じております。

あと、人材、人手不足に関してなんですけれども、私どもも、ここに載ってます「ものづくり企業と工業高校との交流会」というのは毎年参加をさせていただいてるんですけども、実際、1つの工業高校は毎年新卒採用をさせていただいております、そこは来年も3名ほど採用は決まっているんです。けれども、なかなか新卒でメッキ業という余り人気のない職業ですので、そこに新卒で来てくれる方は少なく、4年ほど前から民間の企業から、大体若手の人材で1名60万、経験のある方でしたら年収の15%、大体170万から200万ぐらい手数料をお支払いして紹介していただくという、そういう形でしか優秀な人材というのを採用できない状態になっております。スキルアップ助成金というのをいただいておりますので、若手人材の60万というのは、その助成金で何とかカバーはできるんですけども、経験をもった方というのはなかなか200万前後の資金が要りますので、そういう面で採用の何か、こういう助成金というのがあれば非常に助かるなとは、実際に思っております。

以上でございます。

○加藤会長　ありがとうございました。時間が押し迫ってしまっても大変申しわけないんですけども、武智委員。まとめていただいて、よろしく願いいたします。

○武智委員　会長からの御指名でございますので、何から意見を申しあげればいいのかちょっと迷っておりますが。最近、港区にガレージミナトといいまして、港区が非常に熱心に取り組んだときの実例がございます。現在の港区長は1年前にこられた方で、非常に情熱家でございます。行政に関しても立派な能力を持っておられまして、彼が港区へ来まして1年ぐらいかけて、中小企業を底上げするためにガレージミナトの開設に努力されました。港の産

業会の若い人たちに刺激を与えないかということで、丸さんと言うて、非常に若手の経営者ですが、彼にいろんなことを発表してもらう機会を作りまして、若い人たちがその話を聞き、若い青年部会が再結集しました。その中の1人だったものづくりの経営者は、彼に協力をいただきながらガレージミナトを開設しました。丸さんの会社はどういう会社かと申しますと、いわゆる若い人たちに技術の世界を勉強するように一緒にやりましょうということで支援する、いろんな中小企業の経営者のそういう情熱を持った人たちと勉強して、一緒にやっております。すばらしい実績を上げております。ガレージミナトには、経済戦略局に補助制度で金銭的にもバックアップしてもらっていることになっています。そういうことですごい成果を上げておるという話でございます。

それと、一般論に入りますが、私インバウンドの実務として経験しております。非常にすばらしい再生のきっかけになってるのでインバウンドのことでちょっと報告させていただきますが、大阪はインバウンドによって生きかえったな、そしてすごいことだなということで、体験しております。私が関係しとる仕事の一部がインバウンドと関連していますが、特に中国がすごく情報に対して機敏で熱心ですね。グループで横の関係が確立されていて、今中国の人たちは、情報ネットを張っていて発達してますね。それですばらしくこれは伸びてくると、すばらしく中国との関係は深まるなと思っておりますが、1番心配することは、台風とか、その他のああいふ災害等が起こりますと、一変にまた来なくなるでしょう。例えば北海道の地震なんかも大げさに報告されて、非常に迷惑しておるといことなんです。だから情報の管理をもうちょっと公も上手にしないと、情報が一方的にマイナスばかりの、そのまま伝わって、そのために非常にうまくいっとるものまでがかえって悪い情報に阻害されとか、インバウンドの今一番大事なときであるので、行政が横断的に連携して一緒になってケアをしていると言うように広げておかないといけないんじゃないかなろうかというのを痛切に感じております。

取りとめのない話で申しわけございませんが、またの機会に一般的な話にかえさせていただきます。よろしくお願い申し上げます。

○加藤会長　先ほどのガレージミナトのお話は、事務局と事前に打ち合わせをした市も、それを積極的に支援してとっていましたが、先ほどの説明のときはちょっと宣伝が足りなかったようですね。ということで、きょうはどうも1つ情報が不足してると言いますか、行くべきところに行っていないみたいなのが1つのキーワードになりましたので、ぜひ改善策を考えていただきたいなということで。最後に柏木局長さんに全部しわ寄せがいくような感じの、済みません、最後の総括的なコメントをいただけたらありがたいです。

○柏木局長　もう既にお時間のほうも12時になっておりますので、本当に手短かにさせていただきます。

まずは、委員の皆様、本当にいろんな各方面から、それぞれの視点、そして経験に基づいたアドバイスを賜りましたこと、まずは深く御礼申し上げる次第でございます。

また、合わせまして、この貴重な2時間というものを、皆様方の2時間という、かなりの単価だと思いますけども、それがこれだけの人数いらっしゃるということを頂戴しているという責任は、我々もしっかりと感じている次第でございますので、しっかり皆様方からの

御意見というのを反映させていただきたいと思っております。いろんな意味で、インバウンドの話、そして情報の上手な拡散、浸透のお話、さらにいわゆる事業承継ですね。中小企業振興と、さらに、いわゆる持続可能な発展というような視点からもいろんなお話をいただきました。言ってみればどれも必要不可欠で、有効な手だてというのは、イメージはできているんですけども、どこまで実践していくのかというのは、これは本当に難しい問題でございます。その意味で、我々としても、これを打てばひとつ真っすぐ響くというようなものというのは、この複雑な世界の中では正直な話なかなか存在しないというふうに、こういう覚悟も持っておらなければいけないのかなと考えております。ただ一方で、皆様方のお話をお聞きしますとヒントがたくさんございまして、やはりモデルを1つつくっていく、そして成功体験をつくっていく、そしてそれをしっかりと展開していくというのをやっていくのも一つの事例の方向なのかなと感じています。なかなか情報が浸透しないというのも、ほとんどの方は大体自分から情報を求めないというのもございしますが、やっぱりこっちのほうのメリットがあると思った瞬間に、急に皆さん自分で勝手に情報をとり始めるというふうになります。やはり何らかの情報拡散の仕組みという部分の中に、何らかのメリットを感じさせるような、そういう上手な仕掛けを、行政のほうもやっていかなければいけない。そういう部分がきめ細かさになっていって、例えば、先ほどの中小企業のなかなか相談にこられないという部分も、私たちちゃんと広報紙出してるんですと、やることやってますというふうに、言うんですけども、その情報の出し方の工夫という部分が、我々も民間企業の皆様やほかの分野から学んでいかなければいけないのかなと思います。そして、そこから各人、各人の、こと経営におきましては、やはり自助努力、やはり自分で何とかしないといけないという、先ほどの武智さんのパッションの話、情熱の話がございんですけども、やはり情熱を持って何かをやっていこうと思わせるような、火をつけるような、そういう部分で経営者みずからが、事業を継承させたい、見つけたいというふうに思っていくような流れだとか、そのあたりをしっかりと我々のほうも考えていかなければいけないのかなと思ってます。行政が全てをやるというのは手前ども社会主義ではございませんので、皆様方御存じのとおり、経営は自助努力が必要だという部分があると思います。ただ一方で、その自助努力に火をつけるというのは、これは道路があったり信号があるのと同じような部分で、やはり青信号をしっかりと皆さん方に理解していただくような、そういう情報の拡散というのは、我々がやっていかなければならないのかなって思っております。その意味で、本日いただきました御意見をもとに、今年度はこのような形でやってまいりましたけども、来年度のその施策の中には、いろんな観点を組み込まなければいけないなと思っております。特に、今年度我々が反省しなければいけないのは、やはり防災の観点という、この非常事態がいつ、どの瞬間にあらわれるかわからないという部分にある意味焦点を当てていきまして、この非常事態がゆっくり進行しているのが事業承継の問題であるという、そういうとらえ方もできていると思っています。したがって、喫緊のいつ起こるかわからない非常事態の話、そして常に起こってるけどなかなか気づかない、気づけない、わかってるけど手だてを打てない非常事態に対するその対応、これをしっかりと政策の中に落とし込みまして、また、来年度に皆様方に対して御報告もできるようにしっかりと1年間、またやっていきたいと思っています。

本日は誠にありがとうございました。

○加藤会長　　どうも各委員の皆様にコメントをいただきましてありがとうございました。

それではマイクを司会にお返ししたいと思います。

○司会　　御審議ありがとうございました。

最後に、事務局のほうから委員の皆様に一点事務連絡がございます。お手元に配付しております本日の交通手段についてという用紙について、本日起こしていただく際に御利用されました交通手段を御記入いただきまして、お帰りの際に事務局にお渡しいただきたいと存じます。お手数をおかけいたしますがよろしくお願いいたします。

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。

お忙しい中御審議を賜り誠にありがとうございました。

閉会　午前１２時０５分