

第 94 回 大阪市中小企業対策審議会議事録

平成 26 年 9 月 30 日 (火)

大阪市経済戦略局

## 第 94 回 大阪市中小企業対策審議会議事録

開 会 午前 10 時 02 分

○司会 定刻が参りましたので、ただいまから第 94 回、大阪市中小企業対策審議会を開催いたします。私は、本日の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上野山でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

それでは開会に当たりまして村上副市長よりご挨拶を申し上げます。

○村上副市長 皆様、おはようございます。第 94 回大阪市中小企業対策審議会の開催に当たりまして、一言ご挨拶を申し上げます。

委員の皆様方には、平素から産業振興行政をはじめ市政の推進に格別のご配慮、ご支援を賜っておりますことを、この場をお借りいたしまして厚く御礼を申し上げます。

本日は、本年 7 月の委員改選後初めての審議会でございます。皆様方には、委員への就任を快くお引き受けいただきまして厚く御礼申し上げますとともに、今後 2 年間、様々な角度からのご意見を賜わりますようお願い申し上げます。

現在、大阪市では府市一体となりました「大阪の成長戦略」を策定し、成長分野や海外市場への中小企業の参入を積極的に支援いたしますとともに、特区制度の活用により投資を促進するなど、大阪の経済成長への取り組みを着実に進めております。

特区につきましては、本年 5 月に大阪市を含む関西圏が国家戦略特区の区域指定を受けたところでございます。このような中、世界中から人・モノ・投資等を呼び込む都市魅力を備え、持続的に経済成長する大阪の実現を目ざしまして昨年 4 月に経済戦略局を設置し、「世界の都市間競争に打ち勝つ都市魅力の創造・発信」、「大阪の経済成長の実現に向けたビジネス環境の整備」、「中小企業の成長発展」を 3 つの柱に大阪経済の活性化に向けた取り組みを進めております。

大阪の経済成長を確実なものにしていくためには、市内企業の 98% を占める中小企業の活性化が鍵を握ると考えております。そのためにもニーズに合った中小企業支援施策を着実に実行していくことが大切であり、この審議会での貴重なご意見を施策へ反映していくことが、ますます重要になっていくと考えております。

本日の審議会におきましては、施策、事業の利用者であります中小企業の視点や専門的な見地から現在の本市の取り組みに対するご意見をはじめ、社会経済状況の変化に応じた今後の中小企業振興施策の方向性や行政に求められる役割など、幅広い視点からご意見、御提案を賜わりたくお願ひ申し上げます。

今後の大阪の持続的な成長、発展に向けまして、ぜひともご協力をお願い申し上げましてご挨拶とかえさせていただきます。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す。村上副市長につきましては、この後の公務の関係がございますので、ここで退席をさせていただきます。

○**村上副市長** どうぞよろしくお願い致します。

○**司会** それでは、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。

(配布資料確認)

○**司会** それでは本年7月の委員改選により新たに17名の委員体制となっておりますので、本日、ご出席いただいております委員の皆様をご紹介させていただきたく存じます。

まずは、このたび新たにご就任いただきました委員の皆様を50音順にご紹介申し上げますので、一言ずつ自己紹介くださいますようよろしくお願いいたします。

上田委員、どうぞよろしくお願いいたします。

○**上田委員** 中小企業診断士の上田実千代です。大阪市とのお仕事は2000年に大阪産業創造館ができた際に3年ほど携わらせていただきました。今回は施策の審議ということでお手伝いできるということを楽しみにしております。よろしくお願いいたします。

○**司会** ありがとうございます。加藤委員、どうぞよろしくお願い致します。

○**加藤委員** 大阪市立大学の加藤と申します。よろしくお願い致します。大阪市の仕事としましては大阪市立大学の教員ということもありまして、大阪市の商業魅力向上事業有識者会議や、現在は大阪市中央卸売市場の運営協議会の委員などを務めております。どうぞよろしくお願い致します。

○**司会** ありがとうございます。境委員、どうぞよろしくお願い致します。

○**境委員** 境順子でございます。どうぞよろしくお願い致します。私は株式会社マスコールにおいて、製造業をやっております。高圧ガスの製造販売ということで大阪市旭区に本社があり、枚方市に製造工場を持ちまして、後継者として今、8年目の挑戦でございます。この間、経済的な面ではよい時代ではなかったので、私が事業を承継した後は主にどうすれば事業を継続していけるかということで、BCPや事業継続のこと、また様々な見直しを行ってきました。今後も、中小企業らしくどう生き残っていくかということを体現していけるような企業になりたいなと思って頑張っております。若輩者ではございますが、どうぞ、よろしくお願い致します。

○**司会** ありがとうございます。鶴坂委員、どうぞよろしくお願い致します。

○**鶴坂委員** 摂南大学経営学部の鶴坂と申します。よろしくお願いいたします。私は、大阪府に20年ほどおりました、それから今の職業をしております。大阪市とは、私は大阪市内で生まれ育ち、父が小売市場をしていたということもありまして、そちらで長年、市場関係の部局の方々には大変お世話になりました。今後ともよろしくお願いいたします。

○**司会** ありがとうございます。松永委員、どうぞよろしくお願いいたします。

○**松永委員** 大阪市立大学創造都市研究科の松永と申します。よろしくお願いいたします。大阪市立大学は本部は住吉区の杉本町にございますけれども私は梅田サテライトという、ここから5分のところに勤務しております。夜間開講の社会人大学院ということで修士課程、博士課程を持っており、修士課程は1学年120人という西日本でおそらく最大規模の大学院になっているかと思えます。大阪駅前第2ビルのワンフロアですけれども、以前は大阪市のフロアだったというふうにお聞きしております。専門は地域産業論で、2002年のころ大阪府が、製造業2万5~6千社対象に全数調査を緊急雇用対策の一貫で行なわれたと記憶しております。大阪市立大学もその調査に関わらせていただいて、その時は製造業、中小企業の町工場を回らせていただきました。その後、随分、環境が変わっているかと思いますが、色々勉強させていただきたいと思えます。よろしくお願いいたします。

○**司会** ありがとうございます。和田委員、どうぞよろしくお願いいたします。

○**和田委員** 皆様、おはようございます。和田と申します。よろしくお願いいたします。吹田にあります大阪学院大学経済学部で教鞭をとってございます。このたび初めてこちらの審議会の委員をさせていただくこととなりました。大阪市との関わりは約1年前に任期を終えました審査会ので一度、委員をさせていただいたことがございます。専門は経済政策という分野ではございますけれども、基本は官から民へという、まさに企業がいかに活性化して地域や国を盛り上げていくかという立場で研究を行なっています。より専門を言いますとヨーロッパなのですが、もちろん日本とのかかわりでも随分と最近では政府を初めとして自治体の方々は民間の力をうまく活用しようという流れがございますので、もともと私は産業関係の方々との仕事が多かったのですが、最近では自治体の方と一緒に力を合わせてというお仕事が増えて参りました。今回もこのような機会をいただきましたので、ぜひ、色々勉強をさせていただきたいと思えます。どうぞ、よろしくお願いいたします。

○**司会** ありがとうございます。また、新たに就任いただいております辻田委員におかれましては、ご都合によりまして11時ごろ到着されるとお伺いしておりますので、その際に改めて自己紹介をしていただく予定としております。続きまして継続してご就任いただいております。

ます委員の皆様につきまして、恐縮ではございますが私からお名前のみご紹介させていただきます。

角委員です。

○角委員 おはようございます。

○司会 高橋委員です。

○高橋委員 よろしく申し上げます。

○司会 武智委員です。

○武智委員 武智です。よろしくお願ひいたします。

○司会 田辺委員です。

○田辺委員 田辺です。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 灘本委員です。

○灘本委員 灘本です。よろしくどうぞ。

○司会 松本委員です。

○松本委員 松本でございます。よろしくお願ひいたします。

○司会 柳本委員です。

○柳本委員 柳本です。どうぞ、よろしくお願ひします。

○司会 吉木委員です。

○吉木委員 どうぞよろしくお願ひいたします。

○司会 また小倉委員にも継続して委員にご就任いただいておりますが、本日はご都合によりまして、急遽、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 また、経済戦略局の各担当課長も来ております。名簿に記載をさせていただきますので、紹介につきましては省略をさせていただきます。

それでは新委員の皆様方によります初めての審議会となりますので、まず、会長を選任いただきたく存じます。本審議会規則第3条によりまして委員の互選によるということになっておりますので、どなたかご推薦等ございませんでしょうか。

○吉木委員 加藤委員は、私も様々な会議で加藤先生にお世話になっておりまして、大阪の

商業、特に中小企業のことについて詳しいので加藤先生にしていいただければいいかなと思います。

(「異議なし」の声あり)

○司会 加藤委員を会長にというご推挙の声をいただきまして、これに対してご異議なしということでございま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きましては、加藤会長にお願いいたしたく存じます。それでは、加藤会長、会長席へお移りいただけますでしょうか。

○加藤会長 ただいま異議なしという大変力強いお言葉で、皆様のご推挙により会長になりました大阪市立大学の加藤と申します。先ほど自己紹介をさせていただきましたけれども、大阪市立大学で30年ほど教員をやっておりまして、この間、先ほど申し上げたような委員会へ出席させていただきました。この大阪府中小企業対策審議会では私は初めての委員でありますし、ましてや会長というのは、それなりの重みがないとなかなか務まらないのではないかと思います。大変、躊躇いたしました。重みということであれば体重は資格十分ということかもしれませんけれども、実は今年で還暦を迎えております。そういう社会的な役回りかなというふうに思いまして、お引き受けさせていただいた次第です。皆様のご協力をいただきたいというふうに思っております。

向こう見ずにも会長の職をお引き受けしたわけですが、向こう見ずというのは良く言えばチャレンジ精神ということになると思いますが、これが大阪の中小企業のDNAと申しますか、特質だと私は思っています。

先週、ベトナムに1週間ほど学生と一緒に行って参りました。そこで、かつて大阪を見るような非常にチャレンジ精神あふれる企業家の方にもお会いすることもできました。そもその目的は、単に観光で行くのはもったいないので、ベトナムの大学生と交流をしようということでした。実はこれはなかなか難しい面があり、大阪市立大学としては交流相手は持っているのですが、経済経営関係でいいますと交流先がありません。ゼロから探さないといけないということで、日越友好協会にお願いしまして、最終的にはホーチミン市経済大学と交流しました。

私どもの学生が日越間の貿易、特に農産物、水産物について英語でプレゼンをしまして質疑応答ということになったのですが、なかなか質疑応答になりますと適切な答えが難しく、日本語だったらできるのに英語の難しさというようなことを感じたと思います。グローバル化がいわれていますが、このような人材育成が一つのキーだと思います。

それからもう一つは、日系企業がベトナムに進出してきています。高度成長ですので、ビジネスチャンスがあります。1月1日にはイオンがホーチミン市の郊外に第1号店を出店いたしました。幾つかの企業にヒアリングさせていただいたのですが、大阪に本社がある鴻池運輸も20年前から事務所を構えておまして、物流の事業を拡大する中で、低温物流、特にコンビニのファミリーマートが20店舗ぐらいあるのですが、そこを一手に引き受けて事業を展開しております。

さらに飲食店でも随分出店されておりますが、もともと飲食をされている方ではなくて、IT関連でありますとか、あるいはアメリカのサンフランシスコで仕事をされていた方々です。こういう方々は成長著しいベトナムに来られて、しかもホーチミンに来られて、ここで一旗上げようということで起業されております。学生を対象にその話をしてもらったところ、学生はそういう方たちをうらやましいと言い、きらきら目が光っているという大変有意義な経験をさせていただきました。

ただ、ベトナムの通貨ドンというのは2万ドンで100円ぐらいなのです。ドンはドルと連動しており、今、円安なので我々は非常に割高な買い物をしたということになりました。我々は個人的な問題で済むわけですが、中小企業であれば輸入原材料の高騰ということで、厳しい思いをされているのではないかということを個人的に実感した次第です。

ベトナムでそういう思いをしまして、中小企業にとって大事なものは何かということを理解できたような気がしております。中小企業が進出する、あるいはその企業が頑張る、そういう場を提供していく、あるいは個々の力が全体の力になるような仕組み、仕掛けを作っていく。人材育成を含めまして、社会インフラをどう整備していくかということが、この委員会、それから大阪市に課せられた課題なのではないかなと思います。少しでも効果的な施策になりますように皆様のご意見を頂戴しながら議事を進めて参りたいと思います。

何せ私は先ほどもご紹介いただいたように商業を専門としまして、それ以外のことについては不勉強なものですから、皆さんの専門的なご意見を頂戴しながら、少しでも効果的な施策という思いを行政の方と一緒に分かち合いながら進めて参りますので、どうぞ、ご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

それでは、早速、審議に入りたいと思います。まず、会長代理の指名を行いたいと思います。審議会規則により会長代理を指名させていただきますが、武智委員にお願いしたいと思います。

武智委員はこれまでも会長代理を務めておられまして、市内ものづくり関連企業は多数加

入する大阪市工業会連合会の名誉会長でもあられます。施策を活用される企業の代表といたしまして、武智委員に会長代理をお願いしたいと思いますが、いかがでしょうか。

○武智委員 はい。

○加藤会長 それでは武智委員、よろしくをお願いしたいと思います。

それでは審議に入りたいと思います。本日、審議する内容は「平成 26 年度経済戦略局主要事業及び今後の取り組みの方向性について」ということでございます。経済戦略局より説明をお願いしたいと思います。

○井谷地域経済戦略担当課長 それでは私から本日の配付資料と議論いただきたいポイントについてご説明させていただきます。私は地域経済戦略担当課長の井谷と申します。よろしくをお願いいたします。

まず、この時期に審議会が開催させていただきますのは、我々はこれから本格的な予算編成の時期に入って参ります。その予算編成にあたり、委員の皆様のご意見を施策に生かしていきたいと考え、この時期に開催させていただいております。

今から、説明いたします局運営方針は、今年度当初に作成したものでありますが、このタイミングでのご説明になることをご了承いただくようお願いいたします。また、ご意見につきましては、この資料にも関わらず中小企業支援に係るものであれば、どんな論点からでも広くご意見を頂戴できればと考えております。

それでは、まず、資料 1 の平成 26 年度経済戦略局運営方針の概要をまとめた資料をご覧くださいいただけますでしょうか。

局全体としての目標は、国際競争力を高め、「世界中から人・モノ・投資等呼び込む都市魅力を備え、持続的に経済成長する大阪の実現をめざす」こととしております。

具体的には、大きく 3 つの戦略の柱を立てております。

1 つ目が左上にあります「世界の都市間競争に打ち勝つ都市魅力の創造・発信」であります。ここでは、都市の魅力づくりにつながる推進体制をしっかりと構築し、「大阪・光の饗宴」をはじめとする様々なイベントを効果的に実施していくというものであります。特に今年は「大坂の陣」から 400 年の節目に当たり、ちょうど明日から「大坂の陣 400 年プロジェクト」を展開して参ります。本日はチラシも配付させていただいておりますので、ぜひ、一度、大阪城までお越しいただければと存じます。

2 つ目が右側です。「ビジネス創出につながる環境づくりや人材育成・研究機能等の向上」で企業環境の促進、高度な人材の育成、研究機能の向上としております。

ここでは、統合型リゾートの検討や、特区制度等を活用し国際競争力のある成長戦略拠点の形成、また経済成長に貢献する大学の機能強化を図っていくというものであります。

3つ目が、この審議会の主要議題であります「中小企業のビジネスチャンス獲得による活力創出」であります。ここでは大きく2つの柱、「地域企業の活力創出」と「成長分野・海外市場へのチャンレジ支援」を掲げております。「地域企業の活力創出」では、産業創造館や工業研究所における経営支援、技術支援をはじめ地域の実情に応じた商店街支援などを行っております。また、「成長分野・海外市場へのチャンレジ支援」では、「グリーン」、「ライフ」、あるいは「クリエイティブ」産業などの成長分野への参入促進、海外見本市出展や相談会開催等による中小企業の海外展開支援を行なっていくものであります。以上、この3つの戦略を着実に実行していくことで、大阪の経済成長に結びつけたいと考えております。

次のA3のペーパー、これは局運営方針の全容になります。9ページ以降が直接的な中小企業支援に係る具体的な取組や、数字目標、前年度までの実績等を記載しております。時間の関係上、具体的な説明につきましては、資料2で説明させていただきたいと思いますので、局運営方針の9ページ以降の事項もあわせてご覧いただきながら資料2を中心に見ていただければと思います。

まず、資料2ですが、1ページ目に「中小企業の経営力強化や成長の支援」として、「大阪産業創造館等における経営力強化の支援」ということを掲げております。

これは、一つには専門家によるコンサルティングや時代ニーズにあったセミナー、また市場ニーズや販路などに精通したアドバイザーによるマッチングなど、中小企業の様々なニーズに対応し経営力強化を図っていくための支援を行なうものであります。より詳細な内容につきましては、パンフレット「数字で見る大阪産業創造館2013」をお配りさせていただいておりますので、こちらを、ご覧いただければと思います。

中小企業の販路開拓については、インテックス大阪でも多くの見本市を開催しております。

次に2つ目、ものづくり企業の支援として、「工業研究所における技術面の支援」であります。具体的には、技術相談や試験分析、受託研究に対応し、技術面の課題解決の支援を行なうほか、中小企業の産学官連携を後押しし、新たな技術、製品等の開発に効果的に取り組めるようコーディネーターによる共同研究開発プロジェクトの組成や実用化の支援を行なうというものであります。工業研究所についてもパンフレットを配布させていただいております。

次に「中小企業の資金支援」であります。今年5月に大阪府と大阪市の保証協会が合併し、大阪信用保証協会として新しくスタートしました。今後も引き続き、この新しい保証協

会と連携し低利な制度融資を維持することで、中小企業や創業者の円滑な資金調達を支援していきたいと考えております。

次に、「地域の実情・特性に応じた商店街・ものづくり企業等への支援」として、一つには商店街が集客力を高め、地域ニーズに対応していくためのソフト・ハード両面の支援を行っております。また、地域のものづくり企業や商店街と区役所が連携し、地域住民との相互理解を深める取り組みや地域の魅力発信など、地域の経済活性化につながる活動の支援も行っております。

次に、「地域商業活性化推進事業」であります。今年度の新規事業として取り組んでおりまして、他都市の商店街の独自性や継続性のある取り組み事例を調査し、有識者の意見を踏まえ、大阪市の商店街の活性化につなげるよう取りまとめを行なっているものであります。

次のページへ参りまして、「大阪卸売業活力向上事業」であります。卸売企業の活性化を目ざし、異業種間のネットワークの構築につながるマッチング商談会を開催すると同時に、専門家によるセミナーを開催し、卸売企業の経営改善、経営強化につなげていきたいと考えております。

次は「成長分野・海外市場へのチャンレジ支援」であります。まず、成長分野への参入促進としまして、「成長分野における事業化プロジェクト支援事業」であります。これは、「ライフ」「グリーン」といった成長分野にチャレンジする企業を徹底的にサポートしていくという事業で、新たな製品やサービスの開発を目ざす企業のプロジェクトを認定し、市場投入までコーディネーターが伴走しながら、技術開発や販路開拓、資金調達支援など各段階の課題に対応した一貫した支援を行なっていくものであります。

次に「クリエイティブ産業創出・育成支援事業」で、扇町にありますクリエイティブネットワークセンター大阪を拠点に、クリエイター同士やものづくり企業との協働を促進し、また、そのためのネットワークを構築し、高付加価値な新たな製品やサービスの開発に結びつけるとともに、自ら新規事業を生み出すプロデューサー人材の育成などを行なっております。

次に、「海外市場への展開支援」といたしまして、海外市場に向けた製品開発、販路開拓等の支援を実施しております。この事業では海外展開を目ざす中小企業に対し、海外ビジネスの経験豊富なコーディネーターが寄り添い、売れる製品づくりのアドバイスから海外見本市出展まで一貫した支援を行なうものであります。

中小企業支援に係る最後の項目としては、施策を展開していく上での基本となります「企業ニーズの把握や企画立案への活用、効果的な情報発信」であります。中小企業の抱える課

題やニーズを的確に把握するため、企業の個別訪問や意見交換を行なっております。それを効果的な施策の企画立案につなげ、個別企業への積極的な情報発信につなげております。

以上が、中小企業支援に係る事業の説明になります。

次の3ページからは、「大阪の経済成長の実現に向けたビジネス環境の整備等」であります。

まず、「大阪の投資環境等の情報発信や企業進出支援等」であります。特区のインセンティブや大阪の投資環境に関する様々な情報を積極的に発信すると同時に、大阪への進出に必要なサポートを実施しております。また、ベイエリアでの統合型リゾートの検討・調査を行なっております。

次に「ビジネス創出につながる環境整備」として「特区制度の推進」を挙げております。国家プロジェクトとして進めている「国家戦略特区」の活用や、これまで指定を受けてきた「国際戦略総合特区」のより一層の推進を図っていき、大阪経済を牽引する拠点づくりを図って参りたいと考えています。

次に、「グローバルイノベーション創出支援事業」です。「うめきた」にありますグランフロントに「大阪イノベーションハブ」を設置しており、国内外から人材・情報・資金が集まり、イノベーションが創出される環境づくりを図っております。具体的には、連日にわたる各種プログラムの実施や国際会議、英語での情報発信等を通じて、起業家人材、投資家等とネットワークを構築し、プロジェクト創出を図っていくというものであります。

次に、「国際ビジネス交流の推進」として、姉妹都市やビジネスパートナー都市との交流・進化を発展させるとともに、大阪の強みを効果的にプロモーションし、大阪への投資促進につなげ中小企業の海外ビジネス展開につなげていきたと考えております。

次に、人材育成・研究機能との向上として、大阪市立大学の取り組みや、都市魅力の創造・発信に向けた取り組みとして「大阪・光の饗宴」や「大坂の陣400年プロジェクト」を記載しておりますが、時間の関係上、説明は省略させていただきます。

資料の説明につきましては以上であります。また、パンフレットも配布しておりますので、その説明も簡単にさせていただきます。

1つ目は、本市の中小企業支援メニューをまとめた「中小企業サポートメニュー」、それに先ほど申し上げた大阪産業創造館の昨年度の支援実績をご紹介する「数字で見る大阪産業創造館2013」、ものづくり企業への技術面の支援を行なう「大阪市立工業研究所」のパンフレット、成長分野への参入促進を図るために実施しております「ビジネスストップランナー」、クリエイティブの産業支援拠点であります「クリエイティブネットワークセンター大阪メビ

ック扇町」の事業パンフ、8月31日から開催しております「大阪商店街にぎわいキャンペーン」のパンフレットも配布させていただいております。明日からスタートする「大坂の陣400年天下一祭」のパンフレットも配布させていただいております。靱テニスセンターで開催されます「世界スーパージュニアテニス」、最後に10月26日に開催されます「第4回 OSAKA マラソン」のチラシを配付させていただいております。

配布資料の説明は以上であります。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。それではただいまのご報告を踏まえて、皆さんのご意見を頂戴したいと思います。2、3人の方からご発言いただいて、質問の内容は幾つかの部にまたがると思いますので、それでまとめてご回答いただくというのを繰り返して参りたいと思います。それでは、ご意見をよろしく願います。

○灘本委員 大阪商工会議所の灘本でございます。ただいまご説明いただきました経済戦略局の今年度の運営方針、具体的な取組、詳しいご説明をありがとうございました。

これらの運営方針につきましては私ども大阪商工会議所が取り組んでおりますビジョンである「千客万来都市 OSAKA プラン」、この中身と総じて方向性を同じくすると考えております。そういう意味では、大変、心強く思っておる次第でございます。

「千客万来都市 OSAKA プラン」というビジョンでございますけれども、例えば大阪城エリアの観光拠点化や水と光のまちづくりを軸とした都市魅力の創造・発信、国家戦略特区指定を受けた「ライフ・グリーン」の国際イノベーション拠点の形成、もちろん中小企業の成長分野の海外市場への展開支援等々を含んでおりますが、第1期の3年間の基礎固めが終わりまして、今年度が新たな3年間を見据えた第2期がスタートしたところでございまして、そういう意味では今後とも大阪商工会議所といたしまして大阪市と連携・協働して推進して参りたいと考えております。

全体的な意見は以上でございますけれども、その中で3点ほど申し上げたいと思います。

1つは、中小企業、小規模事業者の現状と支援のところでございます。大阪の景気の現状は総じてアベノミクス効果により回復基調にあると考えておりますが、ここに来て回復速度が鈍化しているように見えます。多くの中小企業、小規模企業につきましては消費増税に伴う駆け込み需要の反動で大きく落ち込んだまま、輸入製品や原材料、エネルギー価格の高騰など急激なコストアップが収益を圧迫している状況の中で、アベノミクスの効果が、まだ中小企業、小規模企業まで十分及んでいない状況ではないかと考えております。

そういった中で、国は今年の6月に小規模企業基本法を施行いたしまして、地域経済の需

要と雇用を支える小規模企業の持続的な発展を成長戦略の重要なポイントに位置づけたわけでございます。この基本法の中では、国、地方公共団体の責務とともに中小企業団体も連携・協力に努めなければならないとされており、こういった新法の考え方もありまして来年度の大阪市の中小企業、小規模企業に対する支援策の拡充について、引き続きご尽力をお願いいたしますとともに、大阪商工会議所との連携、あるいは市内5カ所の支部と区役所との一層の連携をお願い申し上げます。

2点目は中小企業の官公需契約の拡大と適正価格の確保でございます。今、申し上げましたように売り上げの回復は遅れ、あるいは円安等に伴うコストアップで収益が減収している中小企業、小規模企業に対しまして、大阪市は官公需の発注額の確保、契約拡大に努めていただきたいと思います。また、公共工事の発注あるいは物品・サービスの購入に際しまして、輸入原材料、燃料費、人手不足による人件費、消費税率等のアップを反映した契約をなされるよう、特に消費税のアップにつきまして反映した形で契約をなされるようお願いすると思ひ、来年度の予算編成に当たりまして適正な予定価格をベースに算出した予算額を確保するように十分なお配慮をお願いいたします。

3点目ですが、最後に環境整備の問題でございます。「大坂の陣400年天下一祭」のPR強化と予算の確保の問題でございます。大阪都市魅力創造戦略の中で、2015年をシンボルイヤーとして位置づけられております。外国人旅行者650万人達成に向けて環境整備等に積極的に取り組んでおられるわけですが、その中の中心的プロジェクトでございます「大坂の陣400年天下一祭」、これがいよいよ来月からスタートいたします。ただ、そのPR不足があるかも分かりません。府民の認知度が低い、やや盛り上がり欠けるのではないかと懸念しております。来年、4月から開催されます「夏の陣」は大阪の官民挙げての事業でありますので、PR強化のための必要な予算措置を講じていただくようお願いしたいと思います。

それから、もう一点、来年5月からイタリアのミラノで開催されます食をテーマにした国際博覧会、これにつきまして大阪市としてミラノと姉妹都市関係にあるということで、世界にPRすることを検討されておられますが、大阪の食の魅力が効果的に伝わり観光客のインバウンドにつながるような事業企画、出展準備を早急に進めていただきたいと思います。

最後に、現在、大阪商工会議所と大阪市で取り組んでおります「水と光のまちづくり推進事業」の予算、あるいは2016年開催予定のスポーツ・文化版ダボス会議の関西開催に向けた連携、更に2020年東京オリンピック、翌年の関西ワールドマスターズゲームズ2021、これ

らについて前向きのご検討をお願い申し上げまして私からはの意見、要望とさせていただきます。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。関連して他にご質問等はないでしょうか。それではただいまのご意見についてよろしくをお願いします。

○高橋企画部長 貴重なご意見をありがとうございます。企画部長の高橋でございます。

まず中小企業の景気について、アベノミクスの効果が行き渡ってないというご意見をいただき、その中で小規模企業基本法ができたということでございます。これについては私どもも、先日、近畿経済産業局での勉強会に参加いたしました。基本的には私ども行政と様々な支援機関、特に商工会議所様と連携して取り組むべしということを国からお聞きをしております。最近では、後継者がいないということで残念ながら廃業が多くなっておりますため、私どもも事業継承のための相談窓口、コンシェルジェを作っておりますが、事業の中で、私どもができる範囲は基本的に入り口の相談等でございますので、その後の事業承継やM&Aについては、大阪商工会議所様につながしていただかないと完結をしないということと考えております。産業創造館は基本的に入り口機能でございますので、連携させていただく第一の先に大阪商工会議所様がおられるということは十分認識しており、今後、各論点について詰めさせていただきたいと考えております。

それから官公需につきましては、担当しております契約管財局にも、この件はかねてより伝えておりますし、この間、できるかぎり中小企業への発注をふやすという観点で制度は運用をするように契約管財局もシフトしておりますので、引き続きそのスタンスで契約管財局へ働きかけていきたいと思っております。

それから「大坂の陣」につきましては、ご指摘のとおり、明日から「冬の陣」についてイベントがスタートするわけですが、和田アキ子さん、片岡愛之助さんにも応援隊になっていただき、首都圏での認知度はかなり上がっているのではないかと思います。ただ、ご指摘の点もございますので、民間の事業者さんとも連携しておりますことから、今後、各民間の方々とも相談しながら、更に広報を強めて参りたいと思っております。

○土橋交流推進担当部長 交流推進担当部長の土橋でございます。ミラノ万博についてでございますが、大阪市はミラノ市とは姉妹都市提携をしております、2016年で35周年を迎えますが、2015年にミラノ市が国際博覧会を開催されますので、姉妹都市ということで、大阪市もミラノ博覧会のほうにエントリーさせていただいており参加させていただくことは確定しております。どういう形で参加するかについては、食をテーマにするということなのです

で、行政だけでなく民の力も一緒にということで、大阪商工会議所様もご協力いただけるということもお伺いしておりますので、大阪の食に関する企業にお声かけをこれからさせていただきながら出展準備を進めていきたいと思っております。せっかくミラノ市まで参りますので、大阪へのインバウンドということも考え、そういった面での集客も含めて、またご相談をさせていただきたいと考えておりますので、こちらこそどうぞよろしくお願い申し上げます。

○灘本委員 ありがとうございます。

○加藤会長 関連で、ご質問ご意見があるかと思いますが、吉木委員いかがでしょうか。

○吉木委員 大阪卸商連合会の吉木でございます。まず、後継者不足の問題については、原因は明らかで、会社が儲かってないからです。儲かっている会社には後継者がおられるし、従業員についても会社の一部の整理ということもできるでしょう。借金が借金を産むという時代で、お金を持っている人はますますお金を産む、ところが借金を持っている人は、ますます雪だるま式に会社の借金が増えていく。このような中において、中小企業の後継者が非常に少ないのは、子供が少なくなったからという訳ではないのです。

それと、もう言われて久しいことですが、駅前商店街や地方の商店街がなくなっていきます。個人商店というものがほとんど見られなくなっており、それにより個人商店に納めている問屋や、その川上にあるメーカーが負のスパイラルという形でなくなっていくという、その原因には、何があるのかということが一つですよね。

当然のことながら消費税の導入、円安での原材料費の高騰等がありますが、これは全ての会社が同じ土俵の上で戦っているということですので、それよりも、ほかに大きな原因があるのではないかと思います。また、私は京都生まれで、近ごろも月に2回ほど京都に出かけますが、京都は小さな独立の喫茶店や衣料品店という個人商店が残っています。

商店の比率を日本全国で調べると、京都は個人商店の比率が高いのではないかと思います。当然のことながらそういうところに対しては、卸、メーカーも小さいところが少しずつ生き残っているのではないかと思います。一杯200円のチェーンのコーヒー店の横でも400円程度のコーヒー店が残っています。京都のお店は、それぞれに入り口に凝っていて、店舗には独自のこだわりがあると思います。それにしても、そういう現状を見ている中で、大阪や地方の商店街では、紳士服店や衣料品店、また、町の喫茶店はほとんどなくなりました。

これが国の政策として、なくなっていいのだというのであれば、我々もそのような形で今後の会社の運営をしていくのですが、経済戦略局の中小企業の活性化を検討する委員会としては、もしなくなるとはいけないということであれば、もう一度、根本に戻って、その

原因を調べて、国の政策の問題であるのか、場合によっては大店立地法をもっと厳しくしなければいけないということになると思う。もう一度、ここで振り返らないと、この先5年、10年で町の商店街や問屋街、メーカーもなくなっていくのではないのかなという気がします。

ご説明のあった、観光などの施策はぜひとも進めていただきたいのですが、一点、本当に中小企業がなくなっていいのか、どうするのかということについて議論いただければありがたいと思っています。以上です。

○加藤会長 ありがとうございます。それでは角委員、いかがでしょうか。

○角委員 商店街の話が出ました。私は大阪市商店会総連盟の角でございます。大阪市商店会総連盟には322の商店街があり、会員数が11,538店になります。全国的な流れと同様に大阪市でも1982年をピークに小売店は減っております。私の記憶では、1982年は小売店の数は大阪市内では55,586店だったと思いますが、現在では、小売店の数は3万店を割り45%程減っていると思います。

そのような中で、さきほど吉木委員からもお話がありましたが、中小企業対策審議会というのは見方としてはマクロ的に見て行く必要があるかと思えます。私達は現場ということで、どうしてもミクロ的に見る傾向にあります。全国的に見ますと、小売店の数が多いのは高知県や徳島県で、人口1万人あたりの小売店の数というのが145店舗などとなっています。少ないのは、埼玉県や神奈川県で大体人口1万人あたり85店~90店ぐらいですね。ところが先進国はもっと少なく、例えば、フランスやイギリスやアメリカでは人口1万に対して大体70店や65店という状況です。ということは、将来的にはそのあたりに進んでいくのではないかという気がします。マクロで見ると、いわゆる小売商も近代化が進んで淘汰されて、数が減ってきたという気がするのですが、ミクロで見ると、いわゆる零細店が倒産、廃業に追いやられる状況となっておりますので、先ほどおっしゃったように、これでいいのか、商人の町大阪はこのままでいいのかという問題です。地域の顔と言われる商店街は、社会的な役目や文化的な役目ということを言われますが、やはり商売ですので、儲かっていなければこのような役割も果たせない、本当に儲からず給料も出ない店がたくさんあります。驚くほど、今、景気が悪いです。私が知っている範囲でも20年前と比べ売上げが5分の1や10分の1の店がたくさんあるのですね。いわゆる大店法の復活というのは国の法律ですから難しい部分があるかもわかりませんが、せめて地域を限定して、例えば大阪市を6つや4つに分け、消費者人口に合わせた大店の出店を考えないと小売店は確実に衰退していきます。

今、現在、大阪市内でそれなりに繁栄している商店街というとはほとんどないですね。小売

店で従業員が1人から4人までの零細店の統計をとると大体98.6%が衰退、停滞となっています。商店街では、例えば心齋橋などの超広域型商店街は繁栄しているということですが、近隣型商店街ましてや地域密着型商店街は全くどうにもならないという状態です。

しかも、大阪市よりそれ以外の大阪府下はもっと厳しいようで、20店舗中に空き店舗が14店というところもあります。これでは商売になりません。

さらに、例えば心齋橋や道頓堀や天神橋筋の商店街でも生活必需品がどれだけ購入できるのかということで、いわゆる生鮮4品からワンストップショッピングができるのは、地域密着型近隣型の商店街なのです。さらにそこにスーパーも入っていれば、それで全て購入できるのです。しかし、小さな商店街ですと、店舗が一つでも欠けますと、そこでワンストップショッピングができなくなり、お客さんはどうしてもほかへ流れてしまうのです。そもそも小売商というのは、いろんな選択肢を一人一人のお客様に提示して、お客様に足を運んでもらうことが必要です。お客さんの支持を得るために魅力アップするというのが、小売店の生命線で、当然、それは自助努力です。しかし、今になっては、本当に自助努力だけでやっていけるのかなという気がします。

加藤先生どうしたらよろしいでしょうか。本当に、もう、へたり切っています。

私は港区なんですけども、先ほど外国人観光客の話がありましたが、港区は昔はよかったです。外国から船は全て港区に着き、6時、7時、8時でも船員さんがたくさん降りてきた。1万トン級の船では乗組員が100人乗っていました。今では、1万トンなら15人、10人、5人くらいで、船員も降りてこない。昔は、フィリピン、ソ連、中国、ギリシア、様々な国の人が船から下りて、夜に買い物したのですが、今では1人もいません。そんな状況でベイエリアの周辺の市内の商店街が、へたり切っている状況です。色々やってはいますが、特効薬はないですね。商店街に対する補助金は少なくなったなと思っているのですが、基本的には補助金は、一時的な効果しか生まないと思います。根本的に変えていかないといけない。零細店を見捨ててしまっているのかというのが、悲痛な訴えでございます。

ぜひ、加藤先生、いい知恵をいただければと思います。

○加藤会長 中小事業者のお話が出ましたので、境委員、ちょっと違う立場だと思うのですがご意見をいただけますか。それから中小企業診断士の委員もいらっしゃいますので、またご意見をいただければと思います。

○境委員 私は後継者の立場ですので、後継者としてどんな支援が必要かということ、当業界や当社を通じての経験からお話をさせていただきたいと思います。後継者が少ないと言

われているのですが、実は数が少ないわけではなくて、後継者候補にとって、これからの家業に魅力や継ぐ価値があるのかというところで、親御さんはじめ後継者候補も頭で取るに足らないという判断をしてしまいがちな状況もあります。後継者不足は社会的な問題ではありますが、昨今は特に経営の厳しさやリスクばかりが目につきがちです。ですので、実際の環境変化にどう対応していくのかという挑戦に、イキイキと挑む後継者のロールモデルの存在は大切かと思います。産業創造館では中小企業をきめ細かく取材して、後継者や従業員などの挑戦や改革、頑張る姿勢を見える化することで大阪の中小企業の元気さ、また中小企業経営自体の良さが伝わるものとしてフリーペーパーやWEBで紹介していて、これは素晴らしいと思います。そういったところから、刺激を受けた後継者達が時代に対応すべく変わる挑戦を考えた時、中小企業といっても規模はさまざまですので、2,3人の企業ならばどうか、30人から50人くらいならと、具体的に進むことに背中を押してくれるような仕組みがこれからあればいいなと思います。

また、当社では産業創造館の力を借りましてBCPや品質管理を進めています。他、ワークライフバランスなど、人口オーナス期に合わせた働き方に見直すということもそうですが、今後も事業継続するために事業規模に関わらず大事なことをどう学び体現できるかということや学べる仕組みがあり、それを市が助成という形で推進することはロールモデルをつくっていくことにもつながり有効かと思います。東京では、ワークライフバランスを掲げ具体的に経営改善まで結びつけた企業には助成をしているということもあるようです。

事業継続については、当業界でも、ニッチな産業ながら私が就任したころは大阪府下内で170社ほどありましたが、この数年で150社ほどにまで減っており、このような、2、3人の小さい企業同士が情報を共有し合併する例も出てきました。柔軟に学び環境に適応していくこと、さまざまな情報をオープンにして得意分野を持ち寄り協力し合うことが大事と感じる事例ですが、知恵や学びを得るための支援は重要と思います。

また、働く環境への支援としては、私も女性で、幼児を4歳、1歳と抱えています。国としても子供を産みながら働ける社会づくりを大切にしているところだと思いますが、大阪市では、保育園の待機児童の問題もありますが、小1問題と言いまして、小学校へ上がってから、2時くらいに帰ってくる子供たちをどういう形で預かってもらえるのかという問題がございいます。大阪市は住宅支援がすごく良いということを私の周りでは聞かれます。ですので、保育園の時は大阪市内で新婚生活を送る方が多いのですが、小学校になった際には、近隣の府下に転居される方がすごく多いと感じております。大阪の中小企業というのは、職住が近い

中でやっていけるというのが最大の魅力かと感じていますので、中小企業支援の中に住環境や子育てができるような環境ということも視野に入れていただければと感じております。

最後に後継者に限らず社会人への支援ということに関しまして、働きながら子育てしながら、育児も介護もやっていける時代に対応する人を作るには、あちこちでそんなモデルが現れるいうことが良いと思うので、環境変化に対応する知恵と覚悟を育てる確実な支援と、それを市が肯定し発信し続けていただいたらなということでございます。

○加藤会長 ありがとうございます。できましたら委員全員にご発言の機会をとしたいと思います、ご協力よろしくお願ひしたいと思います。

引き続き関連して中小企業の実体、それから施策に対するご意見ございましたら、よろしくお願ひします。

○柳本委員 大阪市産業経営協会の会長を務めております柳本でございます。当会は全体で110社ほどで製造業が70%程度になっています。卸や商業もありますが、基本的には製造業の中堅メーカーが主になっております。経済戦略局の企業支援課の方にはいつもお世話になっていまして、ありがとうございます。

まず、本日の資料の中で、一番気になるのは「中小企業への資金支援」というところです。以前にも一度、質問させてもらったのですが、今回予算額が912億1,200万円となっていて、これは銀行への預託ということを含めての額と理解しておりますが、実質的な大阪市の負担は概算でどれぐらいでしょうか。結局、代位弁済含めて国からの保証9割も含めて、実質的に大阪市の負担になるような金額はどれぐらいになるのかということです。また、それが増加傾向にあるか、減少傾向にあるのかということをお聞きしたいところです。

また、先ほどもちょっとお話に出ていましたが、事業承継の問題については、私も今年、古希で子供にも古い社員にも、それぞれ会社の承継をやっている最中です。そこで二の足を踏んでいることがあるのですが、それは代表権を持って会社の経営に入ると資金繰りの面で、銀行の融資を受けるわけです。保証協会もありますが、基本的には社長の保証が要ることになります。従来は社外の連帯保証人も必要でした。国の施策や大阪市の努力で、今は社長個人の連帯というのが主流です。基本的には社長個人の連帯保証で企業の資金繰りをするわけです。僕ら、創業者と言われていたような年代の人間は、自分の財産をつぎ込みお金を借りるというのは当たり前という感覚があります。例えば、子供に会社を承継することになると、親がはまだ健在の状況では財産の相続がないことになります。ここが大変なところで、引き継ぐべき子供とか、幹部は、結局は連帯保証ということで自分の個人資産も全部なくなると

ということになります。これが先代の財産を引き継いでおれば、少なくとも従来どおりの含み資産があるという形で銀行は見るわけですが、財産は親が持っていて、事業は承継してとなると、承継した人間は言わばサラリーマンです。ここが、事業承継を考えるのであれば、後継者が承継しやすいような施策や枠組みが必要。アメリカでは事業承継がスムーズに行くように、社長個人の連体保証がないわけですね。承継に対する一番大きな問題は資金繰りで銀行との対応で社長が個人保証していくこと。

今、一番、事業承継で悩んでいるのは、次の社長に社長としての連体保証があるというのが、抵抗がある。財産もないのに責任だけ来る。このあたりで、万が一のときには、それぞれ保険機構のような何かバックアップできるものがあれば、事業承継はもう少しスムーズに行くのではないかと。製造業の場合は一般商業と違って、すぐに売上金が回収できず、3カ月、4カ月はかかる。その間、資金繰りで銀行をたよることになる。ということは、販売先に何か事故があった時には大きな被害となる。このような方法をとれば会社を引き継いでも即座に個人破産ということにはならないというようなことを教えてもらえれば、当会メンバーにも、事業承継をもっと進めたらどうかということが言える。

この2点です。ありがとうございます。

○加藤会長 ありがとうございます。かなり質問が具体的になってきましたので、そろそろお答えいただきたいと思うのですが、その前に金融のお話だったので高橋委員、今のご発言に関連して、何かあればお願いいたします。

○高橋委員 大阪シティ信金の高橋でございます。よろしく申し上げます。柳本委員のお話についてですが、保証人の問題につきましては、金融庁からも保証対応の指針が出ておりまして、基本的には担保保証に依存しない融資を推進しなさいということです。一度、事業に失敗された方が再チャレンジしやすいように、保証人に対して過度な負担を掛けないように、また保証人をいただく場合には、きちんと資産内容を確認し、限度を決めて、それに見合った保証をいただくという指針が出ております。事業を承継される場合も同じです。

当金庫では以前から、事業に関与していない第三者の方に保証をお願いすることには問題があるという考えから、原則的には頂戴しておりません。

代表者の方には、債務に一定の責任を持っていただくため保証をいただいておりますが、限度や期限を定め、過度な保証をいただかないようにいたしております。また事業承継により息子さんが社長になられる際、新社長の保証を免除してほしいというご依頼もございました。もちろん、ケース・バイ・ケースではありますが、基本的には保証をいただかないで、融資

を続けさせていただくという方向で進めております。

そういうことで、担保や保証に依存せず、あくまでも事業内容とか、過去の財務内容、これから目ざしておられる事業の方向性、あるいはこれからの事業展開、そういったものを幅広く判断させていただいて融資をさせていただいております。保証のあるなしで融資を判断するという事は、当庫では行なっておりません。金融界全体でも、そういう方向性が広がっているというふうに認識しております。

次に、私のほうからもお話させていただきたいと思います。まずは中小企業の景況ですけれども、今年の大雨の影響や消費税増税で若干、停滞感はありますが、企業の決算内容を見ますと赤字企業がかなり減ってきております。現在、調査をしました企業のうち、赤字企業は3割を切っている状態です。景況は安定しているという感じを受けます。

当然、その結果としまして、倒産企業は年々減少してきているところですが、事業承継者がいないということによる廃業の割合が徐々に高くなってきています。事業を停止される企業のうち、2割ぐらいが廃業によるものです。10年前には、わずか5%程度でしたが、直近では18%近くになっていたと思います。大阪の事業所が減少していくことへの危機感を、私どもも持っております。

事業所数は、平成3年頃には大阪全体では53万程度ありましたが、現在は40万ぐらいに減っています。それと同時に、そこで働いておられる従業員数も60万人ほど減っています。恐らく、高齢化によって現場からリタイアされた方が多いのではないかと、それだけ生産人口が減少しているのではないかと思います。また大手企業が生産拠点を海外に移転していることも原因ではないか、と思います。それだけの数の従業員の方が減っているわけですから、地域で物を買う方も減っているわけで、先ほどからお話が出ていますように、地域の商店街もなかなか活性化しないという理由がここにあると思います。また、高齢化による生産人口の減少が、人手不足の問題として表れているのではないかと思います。

地域全体を見ますと、事業承継、商店街の活性化問題、人手不足などが相互に関連しているのではないかと思います。ですから、其々の問題に対して個別の対策を立てるのではなく、相互に関連した対策をとらないと、これらの問題は解決しないと思います。現実には、高齢化と人口減少は地域の商店街の問題に関連しているわけです。例えば人手不足の問題でいえば、外国人の雇用といったことも、果たして今のような状態でいいのかということもあろうかと思えます。中小企業では、外国の方が研修生でたくさん働いておられますが、就労ビザが3年で切れますと、母国に帰ってもらわないとならない。正規雇用に移行しようとしても、

基準が高くなかなかクリアできないということもあり、母国に帰っていかれることとなります。せっかく技術習得して、本人も意欲が高いにも関わらず国に帰っていかれる。なおかつ国内では人手不足で地域の人口が減っていく。こんなことで本当にいいのかというような問いかけも当金庫のお客さんからございます。

何とか、そのまま継続して働けるような制度にならないか、ということです。また、継続して国内で働くのが難しければ、例えば、海外に 진출している日本の企業が現地でインキュベーションなどを作り、国に戻った方がそこで起業してもらい、日本の企業とつながりを持ってもらうということなどができないか、というようなことも取引先企業からの提案としてございます。それから、次に、商店街の空き店舗対策等について大阪市さんへのお願いです。例えば、空き店舗を利用してのミニ保育園や高齢者の見守り事業等ができないかと思えます。商店街を地域のコミュニケーションの拠点にする試みです。当庫では商店街活性化事業として、空き店舗を活用して、地方の色々な物産を販売してもらう取り組みを進めております。この取り組みについて、区役所から相当問い合わせ等もございます。昨年の審議会で、区役所を地域活性化の拠点にする、というようなお話があったと思うのですが、各区の区役所から商店街での物産販売や活性化事業について、問い合わせが当金庫にたくさん来ており、積極的に連携させていただいている区役所もございます。

例えば北区の天神橋商店街は非常に活気がある商店街ですが、当庫が徳島県と商店街を繋ぎ、夏に阿波踊りのイベントを行いましたが大変盛況でした。徳島県は徳島の物産も売れますし、阿波踊りを大阪でも広めることができるということで、来年度も県の予算に計上して本格的に取り組んでいくことになっているようです。北区役所でも、将来的には10万人以上のイベントにしたいとのこと。ただ、一方で、区役所の担当の方が替わると取り組みが尻すぼみになるというケースもございます。地域の金融機関や公的な機関、地元企業等が連携して取り組んでいるような事業については、継続して行なっていただき、実効性のあるものにしていただけたらと思えます。

○加藤会長 ありがとうございます。そろそろ、お答えをいただきたいと思えます。

○山田企業支援担当部長 企業支援担当部長の山田でございます。

柳本委員からございました、中小企業資金支援の関係については、今年5月に合併いたしました大阪信用保証協会と連携いたしまして、中小企業の円滑な資金調達を支援しているところでございまして、これにかかる26年度予算額といたしましては、先ほどもございましたように、約912億円でございます。

これにつきましては2つございまして、いわゆる預託にかかる繰出金としまして895億円と、代位弁済補助金といたしまして17億円ということでございます。

預託というのは、確かに、繰り出してそのままその額が返ってくるということでございませぬけれども、金融機関が中小企業へ低利で融資できるように、大阪市が金融機関に貸付原資の一部を貸し付けているというものでございます。例えば、金融機関が通常であれば3%で貸し付けるところを、制度融資として2%で貸すという施策を講じるという場合には、その差の1%を補填しているということでございます。この895億円という26年度予算につきましては必要なものと考えてございませぬし、実質、大阪市の支出ベースでの額という点では、先ほどのご質問にありました代位弁済保証金としては17億円ということとなります。

事業承継の関係につきましては、本市では昨年から産業創造館で事業承継プロジェクトを立ち上げたところでございまして、事業承継のコンシェルジュと言われる人が承継や経営に関する相談を受けまして、課題に応じた専門家の紹介や、実際に企業を訪問しまして第三者の立場から客観的に課題を提示して、適切なアドバイスを行う事業承継の診断サービスも実施しているところでございます。

まだ、取り組みが緒に着いたところでもございまして、境委員から御提案もいただきましたところも踏まえて参りたいと思っております。それに、人手不足の問題ですが、これも非常に大きな課題だと思っております。産業創造館では経営者向けのセミナーや相談というのを中心に行っております。商工会議所さんでは特に従業員向けの研修会から、専門的なこともやっております。社内での人材の育成、それと外部人材をいかに把握していくかということについても産業創造館で、いろんな取り組み、セミナー等を行っているところでございます。

○池田産業振興部長 産業振興部長の池田でございます。吉木委員、角委員それから高橋委員から商店街のお話があったかと思っております。我々もご指摘の点につきましては、重々認識をしております。従前、商店街につきましては、補助金事業でご支援をしておりますが、補助金ということの見直しの中で、商店街が地域でどのような役割を果たしていくのかということ、非常に大きなことになってきていると考えております。

3年前から地域経済活力創造事業ということで、区役所と一体となりまして、商店街をはじめ地域のあらゆる団体と一緒に地域課題に応じた事業を行っております。

この事業につきましては、現在、区役所にシティーマネジャー予算ということで、予算を配付している状況でございます。

現在も、特に地域密着型の商店街については、地域でどういう役割を果たしていくのが大変重要な課題と認識しております。特に区役所と地域の商店街が連携をとりながら、高齢化や子育て世代への支援といった地域の課題の解決にとりくまれているところもあります。空き店舗対策についても空き店舗を活用した事業の例はありますが、資金や担い手の確保が難しい状況があることも事実であります。

本年度の主要事業概要の中で、地域商業活性化推進事業ということで200万円の予算となっておりますが、これは全国の成功例を検討いたしまして、大阪市における将来の商店街支援のあり方を検討し、翌年度の予算に反映していくという事業でございます。今後も補助金に頼らない支援策を考えていきたいと考えておりますので、皆様からのお知恵を拝借したいと考えております。よろしくお願いいたします。

○柳本委員 中小企業対策の資金支援の中での預託金の話は理解をしておりますが、この17億というのは、代位弁済に係る、要するに倒産に係る費用ということですか。

○山田企業支援担当部長 そういうことでして、国からの補填金は除いて、大阪市として支出するものが17億円ということですか。

○柳本委員 もう一点、事業承継は、様々な問題をクリアし、最終的にいざ承継するという時に社長の個人保証が問題になるという質問をしたのです。そういったことに対する何らかの支援、事業承継までできるレベルに来たけれども、最後の一步を踏み出すときの障害が社長の個人保証であるので、そのポイントに絞った施策があればいいのではないかと思います。

○加藤会長 ありがとうございます。

○高橋企画部長 柳本委員からお話がありました点でございますけれども、課題として、私どもだけではできないところがございますけれども認識をしております。国と協議する場というのもございますので、今、お聞きしたような、事業承継は決めたが最後のところで個人保証が障害になって上手くいかないということもございますので、国での取り組みを確認したうえで必要であればそういうことを自治体からの声として挙げさせていただくことを検討し、最終的に事業承継が上手くいくように支援をさせていただきたいと思っております。

○加藤会長 ありがとうございます。辻田委員が遅れて到着されましたので、簡単な自己紹介と、何かご意見がございましたらお願いいたします。

○辻田委員 遅れて申し訳ありません。龍谷大学経済学部の辻田と申します。京都市、京都府、滋賀県などとは、よく一緒に仕事をさせていただいていますが、大阪市とは初めてです。遅れてきたものですから、適切なコメントもできないのではないかと危惧しております。私

は、中小企業や地域産業を研究のテーマにしています。

事業承継の話が出ていましたが、私は京都で老舗企業の調査をしたことがあります。最近、京都の老舗企業にを学ぼうという動きがあり、どうしてファミリーのビジネスで代々続けてこられたのかというところをに関心が集まっています。例えば、中国の中小企業は、ちょうど今、事業承継の一代目のタイミングに多数の企業が入っていますが、アメリカのMBAでも事業承継をどうすればいいかというようなプログラムはないそうで、京都に来て老舗企業の事業承継の仕方というのを学ぶのは、非常に実践的であります。幾つかのパターンを見ることで、学ぶべきことが多いと、中国の企業や大学の研究者が来られています。事業承継は、ファミリーでどう譲るのか、第三者に譲る場合はどうするかといったような整理を行い、施策を打っていく必要があるかと思います。

○加藤会長 ありがとうございます。他にはいかがでしょうか。

○中井委員 JAM大阪の中井と申します。この中で、唯一、労働組合ということですので、労働者の立場から質問をしたいと思います。資料2の3ページ「ビジネス創出につながる環境の向上」とあり特区のことだと思うのですが、これは安部総理の肝入りで始まったもので、現在、労働法の規制を緩和するという動きがあります。新聞報道によりますと、いわゆる労働者保護を潰したような形で推進されるという記事が載っていました。

田村前厚生労働大臣は、法の下での平等という観点からいくと、労働法のダブルスタンダードは認められないというような慎重な姿勢を示していましたが、私どもはここでの働き方というのがどのようになるのかによって、経営者の皆さんにとっては経営しやすい環境ということになりますが、労働者にとっては働きにくい環境になるのではという懸念がありますので、このあたりについてお尋ねしたいのが1点目です。また、これは私の意見ですが、国においては税収不足を補うということで外形標準課税の枠を拡大し、赤字でも税金をとることが提起されているようで、一方、法人税の実効税率を引き下げるという話もあり、これは非常に矛盾していると思います。我々は中小企業で組織する労働組合でありますので、反対の立場です。話しができるような機会があれば政界にもしておいていただきたいと思います。

○木村立地推進部長 特区の件でございますけれども、労働規制の緩和が初期メニューとして出ております。これにつきましては、田村前大臣は全国展開が必要だというご意見をお持ちでしたが、現大臣はどういう考えをお持ちかということとは分かりませんが、その結果、初期メニューとして、雇用労働相談センターというのを特区内に設けるということになっております。そこでは、過去の解雇のガイドラインでありますとか、労働事案の判例の積み上げ

というものをベースにしまして、高度な法律相談をして、新しく起業しようという方にそれを示しましょうということになっております。今後、労働規制緩和がどうなるかにつきましては、政労使で議論されるように聞いておまして、とりあえずは全国展開でどうなるかというのを注視して参りたいと考えております。

○中井委員 特区で規制緩和が行なわれるということによろしいのでしょうか。

○木村立地推進部長 まずは雇用労働相談センターでというメニューでスタートするということでございます。

○加藤会長 よろしいですか。

○中井委員 はい。

○鶴坂委員 摂南大学の鶴坂でございます。私の専門はマーケティングと流通でございます。ただ、20年間大阪府にいたときは、中小企業の支援をさせていただいておりました。生まれも育ちも小売市場屋の娘でございますので、50年間ずっと地域商業、商店街の小売市場をずっと見て育ったことから、商店街の活性化のお手伝いを長年やって参りました。大阪市の商店街施策は人口密度が高い状況が続いていたこともあり、施策的には出遅れているのでは感じております。地方都市に行きますと、シャッター通りの商店街が目立ったことから、早くから抜本的な手を打ってこられたのかなと思っております。

現在、小売業は競争で業界の淘汰が進んでいますが、大手であっても、小売部門は非常に芳しくないという状況にある。つまり小売業というのは、利益を作るのが難しい業種になってしまっているということですね。

一方、インターネットで買い物をする人たちも非常に多くなっている中で、街の商店街を本当に残していくのかどうか、私は個人的には、商店街のビジネスモデルというのは、もう終わっていると思っています。ですので、今、全国的にはタウンマネジメント型の活性化方策を模索されているようですけれども、その条件に合う商店街がどれだけあるのだろうかと考えていて、幸いに大阪市の商店街というのは、まだ好条件がそろっているのですね。空き店舗が増えても、そこに出店をする人、創業者や地域の施設というものをうまく組み合わせることによって新陳代謝を図るメカニズムを作ればいいわけです。しかし、そこにはリーシングという権利関係が複雑に絡んでいたりすることもあり、そのあたりまで踏み込んでいかないと商店街の活性化はなし得ないと考えております。

ですので、いただいた事業概要を見ていると、商店街に対する施策は表層的に写ってしまいました。一方で、私は大学の教員をしておりますので、長年、就職指導の部門におりまし

た。大阪の学生というのは、特に男子は、東京本社の総合職に就職する人間が多いので、せっかく大阪の大学を出ても東京に行ってしまうと、地方に散らばっていくということなのですね。しかし、自分は地元で働きたいのだと、非常に地元を愛しているという郷土愛に満ちた学生も非常に多くございます。

そこで、地域の中小企業さんと学生の志向とがミスマッチになっている状況がありますので、私は今後、地元の中小企業とのマッチングをどんどん個別に進めていけば、大阪を舞台にしてグローバルに活躍できる人材が育つのではないのかなと思っております。

また、自分探しをずっとしている学生もいまして、そういう人たちは地域の商店街や街に貢献したいという思いが非常に強くて、そういう学生たちが、商店街で何か役に立ちながら自分を確立させていくというようなコワーキングスペースみたいなものを商店街に設けて、活性化を担う人材を、そういう自分探しの学生から作っていけないのかなということも、実際に堺で模索をしてやっております。商店街の活性化は、これまで商業者がされていたということで、商店街の活性化をやりながら自分の商売もやるということであったと思います。しかし、本来はやっぱり商売人さんというのは、商売に専業していただくというのが本来の姿だと思います。

そういうことを、ぜひ、大阪市でも取り組んでいただきたいと思います。

○加藤会長 ほかに、ございませんか。

○上田委員 私も長く商店街支援のお仕事をさせてもらっているのですが、お店一つ一つは、しんどい思いをされているところが多いのですが、場所として商店街はよりどころになるとは思っているんです。

私は創業塾というのを担当させていただいております。創業したい人が勉強に来る場所です。長年させてもらっていますが、ここ何年かで傾向が変わっています。いわゆるコミュニティビジネス、もうからなくていいのですというビジネスが来るんですね。

暮らしの中の問題意識から、例えば、元気なおばあちゃんが働ける場所を作れないかということや、働くお母さんを応援するためには、高齢者による夕方からの子供の預りサービスができないだろうかというアイデアがたくさんできます。

産業創造館は中小企業支援に成功していますが、経済活動に貢献する事業に限定されていたと思います。NPO、ボランティアはあんまり積極的に応援されてなかったと思うんですね。しかし、このような形で集まってそれぞれが力を出し合いながら世の中を良くするというのをやりたい人が出てきており、その場所として商店街は向いていると思います。も

ともと人が集う場所であったし、現在、幸い場所があいているということもあります。

今日初めて知ったのですが、区役所に力を入れていて地域活力支援事業を行っているということですが、これは産業創造館とあまりリンクがされていませんよね。地域のコミュニティとして商店街を支援する区役所と産業創造館がもう少し連携を強化すればよいのではないかと思います。

**○角委員** このままではやはり小売商は厳しく、ビジネスモデルが終わったのではないかという話がありましたが、そのようなこともあると思います。15年くらい前にも、将来人口に合わせた大規模小売店の出店を考えないといけないという議論があったと思いますが、そのとおりで、今、小売店はどんどんなくなっています。

それと地域と一緒にやるというのは、非常にいいことです。8月30日に、うちの商店街で、「ひっぱり凧の夜店大会」というのをやりまして、人もたくさん来てくれ大変盛況でした。また。あなご商組合やピザ屋さんも出店してもらいましたが、盛況ながら人件費を考えれば利益はほとんどありません。

そういうことを考えますと、商店街の活性化や地域社会に役立つ事業であれば、継続して支援をしてほしいと思います。単年度で終わってしまうと、翌年度に自分たちだけでやるのは商店街としては非常に厳しくなります。ぜひ継続的な支援をお願いしたいところです。

**○加藤会長** まだ、ご発言いただいている方で、ぜひ、一言お願いいたします。

**○松本委員** 日本貿易振興機構JETROの大阪本部の松本でございます。先ほど来、非常に厳しいお話をたくさんお聞かせいただいております。その中で、今、私どもがやっていることと関連づけて申し上げますと、国内のマーケットは長く見れば縮小しているということで、何らかの活路を見出そうと海外にチャレンジをしようという企業が非常に増えております。冒頭のご説明でも、大阪市としても重点課題として海外市場開拓を挙げておられるという説明でございました。日頃、貿易投資相談を受けている実感で申しますと、全く初めて海外とやってみたいという方が、非常に多いということです。

これは、これまで国内に売っていたものを海外に売りたいというケースですが、国内でものを作って卸しているだけで、売ることまでは考えていなかったようなメーカーの方が、初めて海外にものを売ることが自分たちでやろうとしているようなケースもございます。

このような動きに対して、できるだけリスクを減らして成功していただくようにすることが非常に重要だと思いますので、様々な支援を連携しながらやっております。この場で、私が一つ申し上げたいのは、初めて海外に行き受注を獲得しても、その取引が継続して利益を

生み、それが例えば雇用や後継者の問題に対応できるようなものにならないと、意味が無いと思います。やってみたが、だめだったのでおしまいというわけにはいかないと思います。

そういう意味では、展示会や商談会の機会を提供するということは、現在、様々なところで支援がされています。ただ、それに加えて、理想を言えば従来行ってきた中小企業向け施策のそれぞれに、グローバル対応というものが入ってくるのが本来の姿じゃないかなと思っております。

例えば、海外にももの売るためのデザイン開発や商品開発、あるいは技術の話もあると思います。それから、人材の問題は本当に深刻です。社長さんが1人で海外事業活動をしている方がたくさんいて、社長さんは海外に行って取引も商談もできますが、病気になったら誰もいなくなるというところが非常に多いですね。

具体的に何ができるかというのは難しいとは思いますが、グローバル化に対応できるような人材育成というのが、非常に大きな課題ではないかなと思っております。

最後に、私どもの事業の中で、地域や業界という固まりで海外の地域や業界と交流をして、所属している企業さんたちが、技術、商品、ニーズもそれぞれ違いますが、いわゆる集団お見合いのような形で海外と交流をするという事業がございます。これは地域経済交流事業ということでして、全国で公募して、毎年十数件実施しております。熱心なのは下関や埼玉で、埼玉は精密加工の分野でドイツと交流しています。この事業は行政等が実施主体になれば、自由度も高く、総合的に計画を立てて最長3年間行うことができます。企業と行政が一緒になってやれる事業でございますので、ぜひご活用をいただければと思っております

○加藤会長 ありがとうございます。まだ、ご発言いただいてない方はいかかでしょうか。

○和田委員 委員の皆様方の意見は共感できることばかりで、それが実現されれば大阪市が変わるのではないかなということを期待するようなご意見をたくさん賜りました。

私としましては、3つのキーワードで意見を述べたいのと、1点だけ質問をさせていただきます。

先ほど柳本委員がおっしゃってありました話は専門的な予算の話でしたが、私はむしろ、資料1ないし2では右肩に必ず予算額が書かれておりますが、前年比もしくは近年で予算額が伸びてきている事業を教えてください。これが1点質問でございます。

あと3つの私自身が持ってきたキーワードとしましては、まずは中小企業、この審議会は中小企業対策の審議会ですので、中小企業の生かし方という部分はヒントがたくさん出たのではないかと思います。

それと商店街、そして3点目は観光です。観光という部分では、大阪では、中小企業で技

術力を持っている製造業やソフト系の業種で観光ビジネスと連携できる企業がたくさんございます。そこをITも駆使しながらホスピタリティやおもてなしをし、地域独自の観光ツアーについても中小企業に生かしていただきたい。

おもしろい例としまして、例えば仏壇屋さんを海外の方は旅行のプランに取り入れてほしいという要望があります。仏壇の繊細な技術というのは、海外の人から非常に受けるということもあるので、観光の資源として捉え、その分野の中小企業の方々と大阪市が連携していただければ良いのではないかと思います。

○加藤会長 ありがとうございます。まだ、ご発言いただけてない方。

○武智副会長 さきほどの観光のことに関連してですが、私の娘がやっているゲストハウスの例を申しますと、森之宮にあって広い庭があるのですが、これが非常に人気でインターネットを通じてヨーロッパやアメリカ、東南アジアの人が一晩泊めて欲しいという声が5、6年前からあり、大阪市の許可をとり食事なしの1泊、2泊という形でやっておりますが、いつも満杯で部屋がないというぐらい人気です。特に石庭が300坪ぐらいあり、日本庭園という感じで、これが人気です。こういうものをそのまま利用したらビジネスにつながると思います。私の娘の夫は外国人で、草間弥生のコレクションのプロデュースをされており、2年前にゲストハウスで展覧会をやりましたが、大変に盛況でした。こういうような形ですと、今ある資産をそのまま利用して国際交流ができるわけです。大阪市にも昔の文化財の建物があるので、そういう資産を生かせるのではないかと考えております。

○加藤会長 どうもありがとうございます。そうしましたら、今まで頂戴した質問・意見にお答えいただきたいと思います。そして、最後に井上局長から総括していただくということでもよろしくをお願いします。

○高橋企画部長 上田委員からお話がありましたコミュニティビジネス、ソーシャルビジネスの支援は基本的には区役所でやるということが原則ですが、これまでは区職員がその分野のノウハウがないということもございましたので、市民局や経済戦略局で予算要求をしまして、コミュニティビジネス、ソーシャルビジネスを地域で進めていただくために下地づくりをしていました。具体的にはセミナー等で、ビジネスプランの作り方を産業創造館の相談員がご説明をしていたというところです。地域でそういうことをやろうという方々が事業を進めていく中で、細かい相談は社会福祉協議会などに相談に行かれるのですが、最終的にビジネスのレベルにするためには産創館が必要なときもございます。ですので、最終的に、特にビジネスとして事業をやられる場合には産業創造館でサポートをさせていただいていると

いうことでございます。

それから和田委員からご指摘がございました観光ということでございますけれども、地域の企業さんにとってプラスにならないと意味が無いということで、今般、MICEのビジネスチャンスを活かしてもらうため、産業創造館と大阪観光局が連携してセミナー等を実施します。MICEに関しては、今までMICE弁当やMICE土産のようなものが幾つかできていますが、そういったものを、もっと大阪の中小企業で作っていただくということでございます。

予算ですが、お配りさせていただいた資料、経年の変化はございません。中小企業支援全体でみると予算は約40億円でございまして、この経費については、近年徐々に収縮しております。財政も非常に厳しいなかですが、その中でも工業研究所の技術支援や、産業創造館における個別企業支援については、削減額をできるだけ抑え、区役所との連携については力を入れているという状況でございます。

○加藤会長 では、最後に井上局長からご挨拶・総括をよろしく願いいたします。

○井上局長 本日はお忙しい中、お集まりいただきまして、大変ありがとうございました。大変、闊達な御意見を頂戴いただきましたことを、改めて御礼申し上げます。しかしながら短い時間でございましたので、まだ、言い足りないということや、質問があれば、ぜひ、担当のほうまで申しつけていただきたいと思います。委員の皆さま方のお力をお借りしながら、大阪市の中小企業、経済政策を進めて参りたいと思っておりますので、ぜひ、よろしくお願い致します。

途中で加藤会長のほうからこの点については、後ほどというポイントがございました。

零細企業、商店、商店街についてどう考えるのかというご質問がございましたけれども、当局といたしましては中小企業、零細企業、商店街も含め、何としても活性化をして参りたいと考えております。

しかしながら、今までとは違うやり方で取り組まないといけないのだろうと考えております。吉木委員からもお話がありましたが、京都へ行くとチェーンのコーヒーショップの隣に400円のコーヒーを提供するお店があるという話がありました。非常にポイントだなと思ったのは、入り口が大変凝っているという話がありました。個人の事業者様も工夫をさせていただく必要があるのだろうと思います。そういう意味では、我々の中小企業支援としては、産業創造館を通じて、様々な実例を共有していただけるような場を提供して、個人事業者、中小企業の皆様に、より競争力のある形でマーケットの中で戦っていただきたいと考えてお

ります。

一方で、区役所における支援とは違う大きな視点で、大阪市全体の活性化を図る必要がありますので、波及効果の高い、乗数効果の高い税の使い方を考えていかなければいけないと考えております。大きな視点としては、強みのある分野を育てていくということが一つあるかと思えます。「ライフ」、「グリーン」というお話もありましたが、大阪はそういう面が大変強いので、世界のマーケットの中で戦えるような医薬品、先制医療、医療機器等の海外進出等をご支援して参りたいと考えておりますし、再生可能エネルギー等の分野でも世界に打って出るような企業様をご支援して参りたいというふうに考えております。

また、大阪港に外国客船が減っているという話でしたが、ぜひ、客船誘致もこれから進めていきたいと考えております

昨年は262万人の外国人旅行者が大阪を訪れまして、全国で1,000万人ですから、ちょうど4分の1ぐらいの方々に来ていただきました。今日の日経新聞に、40数年ぶりに、日本人が海外へ行って消費する額を、日本に来た外国人が消費する額が上回ったとありました。海外の方に来ていただいて大阪市域を回遊し、お買い物をしていただく、あるいは食事をしていただくことが様々な波及効果をもたらすと考えております。

それから大阪にインテックスという展示場がございますけれども、MICE等の国際会議等を開催することによって、1回で5,000人、10,000人以上の方がいらっしゃると、波及効果も食事やお土産で中小企業に大きな効果があると考えておりますので、海外からのお客様の誘客ということも考えていきたいと考えております。

非常に短い時間ではございましたけれども、貴重なご質問をいただいたと考えております。ぜひ、来年度の施策に本日いただきました議論を反映させて取り組んで参りたいと思っておりますので、今後ともご指導のほどよろしくお願い申し上げます。

○司会 どうもありがとうございました。それではこれを持ちまして本日の審議会を終了いたします。お忙しい中、ご審議を賜り誠にありがとうございました。