

未来に開く！アジアの扉、世界の扉。エネルギー関西ここにあり

「関西メガ・リージョン活性化構想」シンポジウム

日時：2009年7月9日（木） 14時～17時

会場：リーガロイヤルNCB 「淀の間」

（武田） ただ今より「関西メガ・リージョン活性化構想」シンポジウムを開会いたします。ご参会の皆さんには本日はお暑い中、またご多用の中、お運びいただきまして誠にありがとうございます。心からお礼を申し上げたいと思います。

このシンポジウムは、私ども関西社会経済研究所が近畿経済産業局様、社団法人関西経済連合会様、大阪商工会議所様のご協力をいただいて企画したものでございます。今日は講師、パネリストとして、近畿経済産業局の平工局長をはじめ、この構想策定に参画された方々、ならびに行政からのご参加をいただいております。先生方にはお忙しい中、誠にありがとうございます。メガ・リージョン活性化構想を軸にした先生方のこれからのご議論が関西発の経済再生の新たな力につながっていくことを願っている次第でございます。

最初に、この構想検討委員会のワーキンググループ座長を務められました甲南大学経済学部教授の稲田義久先生と平工局長から基調講演をいただきます。その後、パネルディスカッションに進みたいと思います。

1. 基調講演

（1）関西メガ・リージョン活性化構想誕生の背景と論点

稲田 義久 氏（甲南大学経済学部教授）

シンポジウム開催趣旨

基調講演を始めるに当たり、私から今回のシンポジウムの開催趣旨についてご説明させていただきます。

世界には今、短期的には深刻化する同時不況をいかに押しとどめるかという問題があります。歴史的には100年に一度という災難です。中長期的には少子高齢化が進展する中で、日本は構造的な課題をいかに解決していくのか、それに対して民主導の持続的な成長戦略にいかにつなげるのかということがまさに大きな課題であり、それを実現しないと日本は沈没するかもしれないという正念場にあります。

関西にあっても条件は同じです。幅広い産業集積、そしてアジアとの活発な経済交流の強みを生かしながら産業創出の新たな拠点となるために、今、何に取り組むべきか。折しもこの3月、近畿経済産業局が発表した本構想は、この問題を解決するための一つの羅針盤的な役割を果たすであろうと思います。今日は前半、その具体的などころを私と平工局長が話しまして、後半、その中身を深めていきたいと思っています。

日本経済の失速

まず最初に、日本が今置かれている現況です。われわれは世界同時不況に苦しんでいます。昨年を少し思い出していただきますと、2008年8月ぐらいまでWDIベースで約140ドルになるというオイルの高騰がありました。企業にとってはまさに相対価格ショック、自分たちの売る価格に対して原料がボンと上がるという形で、収益条件の悪化がありました。しかし、これなら何とか行けるというところでしたが、ご承知のようにリーマンショックにより、アメリカのバブルがはじけ、ちょうどそのバブルに日本の輸出が乗っていたから、まさに外需の崩落が起こります。一方で、今回の景気回復では、輸出で潤ったメリットがなかなか民間商品に良い影響を与えなかったという意味で、内需の低迷はずっとありました。こういう二つのことが重なって、100年に一度というのはご承知のとおりです。

日本経済の成長パス

これは関西社会経済研究所が5月に出した予測ですが、赤の線は平成21年の補正予算がない場合で、ある場合は青のパスを描くわけです。GDPベースで、2008年の1～3月を日本経済のピークとして、足元の1～3月は、GDPベースで10ポイントぐらい、すなわち500兆円とすると50億ぐらいの需給ギャップが発生しているわけです。これは製造業で見ると、20、30、40ポイントという大きな落ち込みですが、ここにもし補正予算を取れば、何とかいくのです。しかしこの補正予算は時限で需要の先食いという性格を持ちますから、翌年にはその効果が剥落します。従って、やってもやらなくても、基本的なパスは、例えば2011年の第1四半期ではそんなに変わりません。しかし、どんどん失業率が悪化しますから、当然経済政策は重要になってきます。

それがいわゆる「底割れの危機」だろうと思います。今回の補正予算がまさに「経済危機対策」というネーミングになっています。まずは当面、底割れを回避するというわけで

す。しかしパスは、アメリカのバブルがはじけたのがあまりにも大きいがために、生産のピークよりもかなり下の形で何年も行くということになります。

その中で、放っておけばどんどん悪循環を起こしますから、どうしてもここで必要になってくるのは成長戦略です。成長戦略がまさに今、語れない。底割れを回避するための短期的な景気対策と同時に成長戦略を語れない場合には、日本の経済、ひいては関西の経済の将来もないということになります。

一方、先行きは、長期的には人口減に伴い、社会保障がきちんとされるのだろうかといった恐れがあるので、どうしても貯蓄に走ります。長期的には貯蓄率は下がるのですが、消費をしない。しかもさらに悪いことに、その貯蓄がシニアのクラスで偏在します。従って、相続税をうまくして、二世帯、三世帯の住宅をつくろうなどという政策が出てくるわけですが、中長期的にはこのように非常に課題があります。いずれにせよ、今ここでわれわれは成長戦略について声を大きくしないと、先行きはおぼつきません。

日本経済のパスは、もし補正予算がない場合には、年度ベースで2009年度は-5.2%、2010年は1.6%を想定しています。ここでは補正予算の効果を比較的高めに見ています。

同じように近畿についても、2008年は-2.8%と予測しているのですが、補正予算の効果でも、2008年を含めると3年連続でマイナス成長になってしまうというプロフィールを描いています。

イメージで申しますと、日本の今の景気は、2008年度は底打ちベースで-3.5%でした。ここに景気対策がされていくわけです。ところが来年はこの押し上げ効果が剥落しますから、ドンと落ちます。本来ならば海外経済が回復して、外需が回復して、それが日本経済を押し上げるというような、割とロージーな、オプティミスティックなシナリオを想定しているわけですが、これも分からないという感じで、下手をすれば、景気対策効果があまり出てこなければL字型、多少出てきてもU字型です。もしくは、来年落ち込めばWディップ型になるような感じで、経済の先行きはフラットかバンピーか、そんな感じになると思われます。

平成21年度補正予算

予測のパスでは、補正予算は非常に重要なファクターになります。皆さんご承知のように、今回の補正予算の国ベースのところを見てみると、総額はほぼ14.7兆円となっています。われわれはこの効果をマクロモデルで試算するために、公共投資に行くもの、政府消

費に行くもの、家計への移転、企業への移転、そして例えば金融対策のように、サポートするだけで実需効果はないものというように分けています。

同様に関西経済で見ていくと、1兆円くらいのベースになると思います。これを、関西の全国経済に対する規模に応じてわれわれが推計しました。特に問題だと思われるのは、インフラ整備のところは全国平均をかなり下回っていることです。これははっきりしています。インフラにあまりお金は行っていないということがここで分かります。

関西メガ・リージョン活性化構想の背景と目的

それが昨今の足元なのですが、なぜ関西メガ・リージョン活性化構想が出てきたか。その背景として、世界的なメガ・リージョンによる競争という流れがあります。メガ・リージョンについては詳しいことは説明しませんが、シンガポールのシティ・ステート、シリコンバレー等、いろいろあります。要するに大きな地域で、しかもそれで国際競争をしているという流れが一つのトレンドとなっています。

しかし日本、ひいては関西を考えていくと、広域的な産業競争力の強化の面では非常に課題が多いことが指摘されています。まして環境が激変する中、日本経済の競争力も低下しており、大臣の発言も非常に弱々しくなっています。ドルベースで今年中に中国が日本を抜き去るという状況さえ想定されています。

そこで、10月初旬に局長がグランドデザインを持ってこられました。これで官民で議論しようではないかという話で、われわれも乗ったわけですが、非常にいいタイミングだったと思います。世界的な競争力を向上させていくためには、地域における産業ビジョンの共有と、それに基づく統合的な施策の実施が不可欠だ、これを考えてみようというのがメガ・リージョン活性化構想の背景と目的です。

関西発！ 経済再生拠点化計画～関西メガ・リージョン活性化構想～

実は、話のすべてはこの図に集約されています。関西の特徴については後で議論します。「関西が世界経済再生と新たな産業創出のモデル拠点となることを目指す」と、割と志高い基本戦略を立て、これを実現するためにはどういう施策の方法があるかということです。

施策展開の基本的方向として、①～④までを掲げています。④のところと、その下の⑤がつながっています。⑤は「世界に開く関西」とありますが、これは少し前ならば「世界に開かれた」になっていたと思います。まさにわれわれが打って出るのだというポジティ

ブな発想で、「世界に開く」、これをなくして関西は成り立たないと、はっきりここで考えています。

そして、「④つながる関西」というわけですが、実はここはインフラの部分の重要性を指摘しています。その上に「①強い分野をより強く」、そしてさらに「③エコで装備する関西」というイメージを挙げています。さらに重要なこととして②に、コンペティションではなくて「協創する関西」ということをこの施策の基本的な方向では考えています。

今日はこの流れをパネルディスカッションで議論します。そして、局長にはアクションプランについてのイメージをインフォメーションとして提供していただけると考えています。

最後に少しだけ申しますと、これは10月からスタートして、島田先生を中心とする3回の大変強烈な委員会のチェックがあり、そしてわれわれワーキンググループが十数回の研究会を開きました。その中で、いただいた批判に対して、どうするか。その場合に、論理的に分かりやすくするということと、ビジュアルにしようということで図を描きました。ですから、皆さん、本を買ってくれとは言いませんが、この図だけでもコピーして、家の壁にでも張っていただいて、じっと関西を思っていたら問題が見えてくるでしょう。これはわれわれとスタッフが頑張った一つの力作です。私の講演はこのぐらいにします。

(武田) 稲田先生、ありがとうございました。

続きまして、近畿経済産業局の平工局長に、構想が目指すものや施策のご紹介を中心に講演いただきます。

(2) 関西メガ・リージョン活性化構想の意義と成長戦略

平工 奉文 氏 (経済産業省近畿経済産業局長)

まず最初に、本日のこのシンポジウムを主催いただきました関西社会経済研究所の皆さま、そして共催をいただきました関西経済連合、ならびに大阪商工会議所の皆さまに御礼を申し上げたいと存じます。

私どもが事務局をさせていただき、今年3月に関西メガ・リージョン活性化構想をまとめさせていただきました。これについては、ただ今、稲田先生からご説明いただいたとおりです。やはり関西のポテンシャルを結集して戦っていかないと国際競争に勝てないとい

う危機感、それから、現下の大変厳しい経済情勢の下で何とか閉塞感を打破する必要がある、新しい分野に進んでいく必要があるという観点で、ビジョンを策定しました。単に概念を整理をするだけでは不十分で、やはり行動する必要があるということで、具体的なアクションを46の計画としてまとめました。

関西メガ・リージョン活性化構想～46のアクションプラン

なるべくこれをお経に終わらせないで実行するというので、これまでの進捗状況を評価し、△、○、◎、☆などのマークを付けております。△は残念ながらまだ構想検討中あるいは準備中、○は既に予算を確保あるいは調査を開始している、◎は実際の事業を開始している、☆は事業を維持・拡大している、★が既に完了している、Sは他省庁等が主担当のため、経済産業局としては外部から支援・協力をさせていただいているというものです。構想・プランともに今年3月にまとめたばかりですので、とりまとめと並行して、できるものから事業は開始してはいますが、まだ完了に至ったものはございません。ただ、2～3年以内に何とかめどをつけていきたいと考えていますが、△は大変少なくなっており、約8割は既に○以降のステージになってきています。今後ともこの実行に向けて努力してまいりますので、ご支援を賜りたいと存じます。

今日はこのうちの幾つかの例をご紹介します、具体的に何をやっているのかということをお示しさせていただきます。

先進環境モデル地区創出支援「スーパー・エコ・ショーケース」

これはまさに今準備中ですが、国際競争の中で付加価値化を目指す必要があり、そのためのキーワードはやはり健康と環境だと認知しています。体にいいというと、つい買ってしまう、あるいは環境にいいというと、高い電気自動車もつい買いたくなるということでありまして、やはり高いお金を出してでも買いたいものをぜひつくろうではないかということですが、関西は幸いそういう分野で大変なポテンシャルを持っています。

とりわけ、まず一つの柱として環境に着目しています。ご存じかもしれませんが、例えば最近話題の太陽電池は日本全体の7割が関西でつくられています。それから、電気自動車あるいはハイブリッド自動車に使われているリチウムイオン電池も8割が関西でつくられています。そして、次世代のもう一つの電池といわれている燃料電池も関西は大変強いポテンシャル、技術を持っています。そこで、環境に実は強いのだということになるべく

目に見えるようにしていこうではないか。それによって関西の世界に対するイメージを強調していく、また環境技術、新エネルギーの技術を一つのキーワードとして売り込んでいこうということで、各都市にそのような装備をしていただくときに見える化をして、なるべくショーケースにしていくということを推し進めていきます。

堺市臨海部におけるメガソーラー発電計画の推進

具体的には、例えば堺のパネルベイですが、関電さんとシャープさんの協力により、日本一大きい太陽光発電所ができます。そのすぐ横にシャープさんの新型コンビナートができますが、ここの屋根にもすべて太陽光パネルを張っていただきます。この二つを合わせると2万8000kWになりますが、これは日本の最大規模のものです。着々とこのように進行されています。

大阪EVアクションプログラム

もう一つは、大阪府が今、一生懸命やっていて、われわれも応援させていただいているのですが、「電気自動車アクションプログラム」があります。つい先日、大阪府知事を会長としてEVアクション協議会を設置されました。ここにはシャープの片山社長、三菱自動車の益子社長も東京から駆け付けてくださりまして、大変力強い第1回の会議が開催されました。ここで政府のいろいろな新しい補助金も活用しながら、大阪に行くと電気自動車があちこち走っていて、やはり先進地区だなと分かるようにしようではないか。なるべくレンタカーやタクシーにも活用いただく。急速充電設備をつくって、できれば無料開放する。そうすると、「大阪でレンタカーに乗ると燃料代がただやで」ということになるわけです。関西は「ただ」という言葉に大変敏感に反応いただきますので、ぜひこのようなものをキーにしながら普及して、それを世界に示していこうということです。

燃料電池等エネルギービジネス支援

二つ目に、燃料電池も大変強いと申し上げましたが、これはパナソニックさん、大阪ガスさんがつくっておられます。残念ながら今、高くて1台当たり300万円ぐらいします。これが100万円～150万円ぐらいにならないとなかなか家庭に普及しません。

「燃料電池って何だ？」と思われるかもしれません。昔、水に塩を少し入れて電気を通すと水素と酸素に分解されるという実験をされたことがあると思いますが、逆に水素と酸

素を足して触媒に当てると電気ができます。従って、都市ガスなどのガスから水素を取り出して、これと酸素を足して発電をしようではないかというわけです。今までは大規模な発電所で大量発電をして送電網で運んできた電気ですが、家庭にこういう装備を置くことによって実は自家発電ができるのです。そこから出てくる廃棄物は水だけです。大変クリーンなので、このようなものも太陽光発電と組み合わせることによって安定化ができます。太陽光発電は大変素晴らしいエネルギー源ですが、日が陰ったり、雨になると使えないというマイナス面がありますので、こういったものと組み合わせると、非常に安定した電源になってくるわけです。

これを安くするために、実は関西の中小企業さんは大変力がありますので、例えばパナソニックさんにスペックを示していただいて、中小企業さんに「われこそはこういう安いコストで部品が供給できるぞ」とアプライしていただきます。それによって2社間の協議をしていただき、なるべくコストを下げていく。このようなお見合い、ビジネスマッチングをしていこうと、今年4月に近畿経済産業局が主催して募集したところ、370名の参加がありまして大変賑わっています。今はこの中小企業さんにご提案いただいて、パナソニックさんと詰めているという状況です。

同様の取り組みを、別の分野でシャープさんが大阪商工会議所や大阪府と組んでされたのも記憶も新しいところですが、このようなマッチングを積極的に行います。

「革新型蓄電池」研究開発事業の推進

リチウムイオン電池は次世代の電気自動車、ハイブリッドに不可欠のものであり、これの性能をいかに高めるか。蓄電能力を引き上げ、大きさをいかにコンパクトにしていくか。それによって電気自動車の航続距離が延びるわけです。既に日本の7割を関西がつくっているのですが、その次を行こうではないかということで、20年度の補正予算で15億円を取って京都大学の宇治キャンパスに建物をつくります。さらに、21年度の予算から、今後7年間で毎年30億円、合計210億円の予算を投入してプロジェクト開発をします。これによって世界一の蓄電池の拠点をここにつくろうというのです。

併せて、大阪の池田に産業技術総合研究所関西センターがありますが、そこに革新型電池の評価センターをつくる。これにより、開発は京都、評価は大阪で行い、関西のコラボレーションによって世界一を目指すということを狙っています。

官民連携による水ビジネスの推進

関西は非常に水がおいしく、特に大阪市の水道局は何と水道水をペットボトルに詰めて売ろうという大変大胆な戦略をお持ちですが、そういう非常に素晴らしい水があります。この技術を特に途上国に売っていこうではないかということで、例えば酉島製作所というポンプのメーカーがありますが、ここは世界の海水淡水化のポンプの4割、中東地域に限って言うと7割のシェアを持っています。こういう素晴らしい会社も関西にあるのです。こうした水処理技術を持った企業さんと自治体がコラボすることによって売り込みを図っていこう、その応援をしていこうではないかということです。

健康長寿産業の振興（趣旨・目的）

先ほど健康と環境がキーワードだと申し上げました。「健康長寿って何？」と思われるかもしれませんが、単なる医療だけではなくて予防医学も含むということで、最近「健康長寿産業」という言い方をしています。

関西は大学も大変たくさんあり、ベンチャーも育っています。大手の企業さんももちろんたくさんありますが、残念ながらいまひとつポテンシャルを発揮しきれていません。一つは、京都、大阪、神戸、いずれも劣らぬ世界の大都市ですが、残念ながら連携がいまひとつ良くないということで、やはりこれをうまくやっていこうではないか。特に健康長寿の関係では、京都大学にiPS細胞の山中教授という世界的な権威がおられます。それから、神戸は医療産業都市構想ということで、井村先生という方がその構想を率いて、まさに先端治療を一生懸命やっておられます。

健康長寿産業の振興（創薬機能の強化）

大阪はやはり創薬です。道修町はご存じのとおり日本の創薬の発祥の地ですが、最近何となく東京に少しずつ重点が移っているのではなかろうか、これを何とかもう一回引き戻して大阪を創薬のコアとして復活させたいと考えています。そのためのコアはやはり新薬開発です。ところが、最近の新薬開発は大変お金が掛かるということで、自分で開発をなさる分もかなりあるのですが、やはりベンチャーがある程度、開発段階に来たものを買収するのが一番手っ取り早いです。それはどうかという議論もないわけではないのですが、世界は既にそういう潮流になっているので、日本もこれに後れをとるとするのは問題です。

従って、元になるベンチャーをまず育てないといけないのですが、残念ながら思ったほ

ど育っていません。なぜかという、ベンチャーは知恵はあるのですが、金がないのです。最初の基礎研究や非臨床研究で、いろいろな新薬、可能性のあるものの発見・開発はできるのですが、これが本当に効く、あるいは毒ではないということを立証しないとイケません。治験ということで、まず健康な少数な方を対象に、「これは毒ではないよ」ということを確認する。それから少数の患者を対象に「どうもこれは効きそうだ。」ということになると、次に多数の患者さんに与えて、「これは効くし、副作用もない。」ということが分る。そうして初めて商業化が認められるのですが、ここの臨床試験をやるには、厳格な基準で、この発見したもの、あるいは開発したものをつくらないとイケません。

ところがベンチャーはお金がないものですから、発見・開発はできるのですが、製造ができません。アメリカにはベンチャーから育った大手の受託製造メーカーがいるのですが、それ以外の先進国では、これは国がやっています。では、日本はどうなっているのか。残念ながらそういうものができていません。国も金がないのです。

どうしようかということですが、経産省の新政策で産業活力再生法が今般改正され、その一環で、今年7月末に産業革新機構株式会社というものを創設します。これは国のお金を中心に、できれば2年間で1000億の出資をして基金をつくります。その1000億円を原資として、いろいろなベンチャー、あるいはリスクは少しあるけれども新しい分野を支援する必要がある、そういうところを支援していきます。今、日本は（世界とともに）非常に信用収縮をしており、民間ファンドが傷ついていてなかなかベンチャー等にリスクマネーが回らない。従って、そういうものを補完しようではないかということです。

その産業革新機構株式会社のお金をうまく活用し、一部民間の製薬メーカーさんにもご協力いただきながら、バイオ医薬品製造センター、「共同GMP施設」といいますが、そういうものをつくり、それによってベンチャーを育てようではないかということです。このような試薬の製造施設は実はベンチャーさんだけではなくて、大手企業さんも時に利用ができ、こういうものをやれば日本全体のインフラになります。これをぜひ大阪につくろうということで今提案をしており、大阪府、あるいは大阪医薬品協会ともご相談をしているところです。

健康長寿産業の振興（健康情報活用基盤整備の検討）

もう一つは予防医学です。皆さん健康診断をされますが、2年もたつと昔のデータはみんな捨てられています。病気になったときだけ慌てて健康診断あるいはチェックをして、

「あそこが悪い、ここが悪い」、これは手遅れと言うと言い過ぎですが、できれば病気になる前に予防すれば保険代も治療費も安く済みます。ずっと若いときからの健康診断結果を集約してデータ分析をしますと、数値がこういうふうになったら病気がそろそろ発現しそうだということがある程度、予測がつくようになります。

従って、そういうデータベースをちゃんとつくろうということで、Personal Health Record というものをつくっていかうというわけです。これは病院・お医者さんにとっては企業秘密、患者さんにとっては個人の秘密になるので、ご参加いただく皆さまの了解をいただいた上で、ある程度の規模でやっていく必要があります。従って、われわれは自治体、分析メーカーさんと組んでやろうということで、関西はこういう面では大変強い分析メーカーもおられますし、神戸市が今、熱心に取り組んでいらっしゃるということですから、一緒にやってみようかという議論をしています。

「日本版TKTS[チケッツ](仮称)」の設置および関西広域観光に係る実証事業の実施

もう一つのキーワードは、観光、ソフト、漫画、映画も含めたコンテンツですが、例えば観光では、日本はナイトライフが寂しいです。旅行者は見知らぬ土地に観光や出張で来て、昼間は観光やビジネスをしますが、夜、ご飯を食べてしまうと、あとは温泉に入るぐらいしかやることはありません。温泉も立派なのですが、その後空いた時間をどうしようかというときに、例えば今日はどういうイベントがあるかということを提供します。加えて、今そのチケットが買えるのかという情報があり、これは当日券ですから、ある意味で売れ残っているものなので安く売ってもらおうではないかということで、この三つを兼ね備えたアンテナショップを1回つくってみたらどうか。それによって旅行客の利便を増やせば、売れ残ったチケットを持っている興行主も非常に助かりますから、Win-Win の関係になります。

実はこのモデルはニューヨーク・ブロードウエーのTKTSというショップなのですが、局の担当者がぜひこれをやりたいということで、実はすぐに出張予算が出なかったので自前で行きまして、調査をしてきたのです。ぜひこういうことを積極的にやりたいということで、現在、興行主の皆さんと話をしています。

「関西デザイン・ポテンシャルマップ」および「関西デザイン撰」の策定

もう一つだけ申し上げますが、関西は非常にいい商品をつくっています。しかし、ブラ

ンド力がない。京都や大阪の方がよほどブランド力があります。何とかこの地域のブランド力、ポテンシャルをもっと上げたいということで、「関西デザイン・ポテンシャルマップ」、あるいは「関西デザイン撰」、できれば100撰か120撰、こういったものをつくって、海外に売り込みに行こうではないかということです。マップは文字通りマップですが、デザイン撰というのはカタログです。

具体的には、福井県の増永眼鏡という眼鏡屋さんがつくった眼鏡は、アメリカのペイリン副大統領候補が掛けているということで、ペイリンさんがテレビに出た途端に3万本の注文が来ました。ほとんどの人は、福井県で眼鏡をつくっていると知らないのです。ところが日本の眼鏡の96%は実は福井でつくられています。世界の3大産地はイタリアと中国と日本で、高級品はイタリア、低級品と言うと失礼ですが安いものは中国、真ん中のものが日本なのですが、残念ながら誰も知らないし、あまり高く売れません。下手をすると欧米のブランドの下請けになっています。こういうものをもっと売り込んで、福井と聞いただけで高く売れるようなものをつくれないうかということ、いろいろ素晴らしいブランドのものを集めて世界に売り込んでいこうということです。

ウェブを活用した中小・ベンチャー企業の販路開拓支援プラットフォーム構築

これ以外にもコンテンツビジネス、あるいはウェブを活用した中小企業の販路開拓支援などがあります。中小企業の皆さんはほとんどホームページを持っておられますが、その企業の名前を知らなければホームページに誰もアクセスせず、それではPRになりません。従って、いろいろな素材や部品の名前を打ち出せばこのサイトにみんな来るというサイトをつくり、そこに動画を張り付けます。1分でその会社の商品と工場の様子と社長の一口コメントが一目で分かり、これを日本語、英語、お望みによっては別の言語で世界に流す。こういうことを今年2月から実験して2カ月半ぐらいやりました。ろくにPRもしませんでしたし、日本と英語でやっただけなのですが、16社掲載したら8000件のアクセスがありまして、うち参加企業7社で31件の問い合わせ、4社で8件の成約がありました。非常に短期間でそれなりの動きがあり、もう1年、英語で注文が来たときのサポート実験も含めて成果が上がれば、来年あたりにはビジネス化したいと考えて取り組んでいます。

その他のアクションプラン

それ以外にも、大阪を低炭素のモデル都市にしていこう。ショーケースにしよう。ある

いは、太陽光発電が普及してくると、今、交流で使われている家庭の電気は直流発電になります。実は家庭内は交流で取り込んで、ACアダプターで直流に変えて電気製品で使っています。ですから、太陽光発電で直流発電ができれば、そのまま電気製品につなげば、直流、直流ですから、変換の無駄がありません。ただ、直流が高圧にあると危ないのです。従って、これをいかに難なくやれるかという技術開発をできれば関西でやろうということで、「DCハウスプロジェクト」を今年やることにしまして、これにはいずれも関西の企業であるシャープさんとパナソニック電工さんが取り組んでいただけます。

このような具体的なものが46項目あります。なるべく具体的にアクションをして、2～3年以内にめどを付けていこうということで、各経済界や自治体の皆さまと協力しながら取り組んでいるところです。

こうした構想・アクションプランについて、もしご関心があれば、お問い合わせいただければいつでもご説明をさせていただきますので、よろしくお願ひします。どうもありがとうございます（拍手）。

（武田） 局長、ありがとうございました。

それでは、5分ほど休憩させていただいて、2時45分からパネルディスカッションという形で再開したいと思います。

2. 活性化構想パネルディスカッション

パネリスト

木村 慎作 氏（大阪府副知事）

手代木 功 氏（大阪医薬品協会会長／塩野義製薬株式会社 社長）

畑野 吉雄 氏（株式会社中央電機計器製作所代表取締役）

平工 奉文 氏（経済産業省近畿経済産業局長）

町田 勝彦 氏（大阪商工会議所副会頭／シャープ株式会社 会長）

コーディネーター

稲田 義久 氏（甲南大学経済学部教授）

（司会） そろそろお時間になりましたので、パネルディスカッションを始めさせていただきます。

パネリストの先生方をご紹介します。まず、皆さまの向かって右側から、近畿経済産業局長の平工奉文様です（拍手）。次に、株式会社中央電機計器製作所代表取締役の畑野吉雄様です（拍手）。大阪商工会議所副会頭の町田勝彦様です（拍手）。大阪医薬品協会会長の手代木功様です（拍手）。大阪府副知事の木村慎作様です（拍手）。そして、コーディネーターは甲南大学経済学部教授の稲田義久先生です（拍手）。それでは、稲田先生、よろしく願います。

（稲田） これからシンポジウムに移りたいと思います。

先ほどは関西メガ・リージョン活性化構想が出てきた理由、それから具体的なアクションプランをご紹介しました。昨今、各自治体や省庁でどのように活性化していくかというさまざまなアイデアが出ています。まとめたこの経済再生拠点化計画は、そのうちの確かに one of them なのですが、われわれ作成した者として多少自負しているのは、本書はレファレンスとして議論されるべきものだということです。しかも、後半にはアクションプラン案が載っています。それと同時に、そのアクションプランがなぜ必要かという意味で、本格的な、いわば関西経済論の本にもなっています。ですから、まだこの本を持っていない方は、このA3の資料をよく見ていただきたいと思います。今日の議論の流れは、「現状」の関西経済の特徴、「強み」「弱み」をイントロダクションとして、具体的に先ほど示した「施策展開の基本方向」の個別のところについて議論していきます。そして、それぞ

れの領域から発言していただこうと考えています。

今日、経済的、政治的に大きな潮目でありまして、混迷の時期も想定されるかもしれません。まさにこういうときこそ、われわれが住んでいる関西の現況を冷静に分析し、展望を示せるかどうかということは非常に重要です。今日はさまざまな論客を集めていますから、多分タフなディスカッションになると思います。そして、わき立つ楽しい関西経済の先行きを、司馬遼太郎の『この国のかたち』ではありませんが、関西の形をイメージできるのではないかと考えていますので、最後までよろしくお願いします。

関西の産業界における変化と現状

(稲田) 最初のセッションです。本書ができたのは3月で、昨年10月からこれをまとめ上げるためにスタートしていますが、その間、状況はかなり変化しています。恐らく経済的なピークは2月だったと思います。鉱工業生産を見ると、3、4、5月は少しずつ上がってきて、輸出も前月比で上がってきているといったマクロの少しの変化はあると思いますが、実際、関西におられる、それぞれの領域でリードされている方が肌で感じて、この間にどのような変化があったのかということを中心にジャブとして議論していただこうと思います。これから、民間の方も「さん」付けにさせていただきます。自治体および官庁の方は役職名で呼ばさせていただきますので、よろしくお願いします。

まず、畑野さんをお願いしたいのですが、昨年12月からを含めて、中小企業のコトはマスコミでものすごく取り上げられています。この辺りの昨今の状況を少し説明していただけますか。

(畑野) 皆さんご承知だと思いますが、去年9月のリーマン破綻後、急速に経済が落ち込みました。私が知る限りにおいては、中小企業は、稲田先生がおっしゃったように、今年2月ごろを底として、その時点でものづくりの金属加工や機械部品の製造業の落ち込みは、受注減80%、平均で70%減などが常識的な数字としてわれわれの仲間の間では語られていました。

現状ですが、多少は光が見えてきているかなというところですが、いまだに受注5割を超えているところはほとんどないのではないかとというのがわれわれの実態です。ただ、日の目が見えてきているのは、エコを推奨していただいている官のおかげで、そのような事

業に携わっておられる業界は少しずつ受注が伸びてきていると伺っています。ただ、大幅な改善は今のところまだ見えてこないのが、中小・中堅のところかと思います。

(稲田) ありがとうございます。5割減というのはなかなか厳しいと思います。

次に町田さん、どうでしょうか。

(町田) 私はエレクトロニクス業界にいますが、今回のリーマンショックで影響を受けた業界の一つです。あとは自動車と、この二つが最大の落ち込み方だったと思います。ここへ来て、4～6月、7～9月の決算見込みが出ており、若干良くなっていますが、まだまだ前年割れという状況の中にあります。

今回のショックの後、大きな構造変化が二つ出ていて、もちろん前からありましたが、それが加速されています。その一つは何かというと、やはり経済の成長を支えるのが完全に先進国から新興国に変わったということです。例えば身近な例で、私どもの液晶テレビを見ると、お隣の中国の年間需要は約2000万台と、日本の液晶テレビの需要の2倍です。またBRICsなど主要新興国の需要を合計すると、北米の需要とほぼ同じ3700万台ぐらいあります。ということは、この辺りの新興国にどう力を入れていくか、これからの企業の目線が変わってきたというのが一つ大きな点です。

もう一つは、まさしくオバマ大統領が出てきてグリーン・ニューディールということをやりましたし、昨日もイタリアのサミットで温室効果ガス80%減という話が出てきました。低炭素革命が加速し始めたということが大きな流れかと思います。地球温暖化の問題は、今イタリアで先進国と新興国が綱引きをやっていますが、これはお互いに言い合いをしても解決する問題ではありません。やはり燃えるエネルギーから燃えないエネルギー、すなわち、化石エネルギーから再生可能エネルギーに変えなければいけない。そういう大きな産業革命が今、起ころうとしているのではないかと思います。

その点、関西の持っているいろいろなポテンシャルは大変大きいのではないかと思いますし、また、伸びるのが中国やASEANということになると、関西は昔からその辺りとの交流が一番強いわけです。こういうことを考えますと、今回、メガ・リージョン構想が出て、いろいろなチャンスが生まれてくると見えています。

(稲田) 今、二つの構造変化が起こっているということをご指摘になりました。確かに

そうですね。アジア、それから低炭素革命の加速がこの間の変化ということです。ありがとうございました。

次に、手代木さんをお願いします。

(手代木) 私ども製薬業界は非常に狭い業界と思われがちですが、当然、世界経済からの不況の影響を受けます。例えば、特にご年配の方を中心に受診抑制が少しずつ始まっているといったことはあるのですが、他産業に比べると比較的マイルドという判断はできると思います。これは別に日本に限らず、アメリカ、ヨーロッパも含めて、ヘルスケア業界の落ち込みは、例えば対前年7割減りました、6割減りましたということはほとんどないということです。

関西は江戸時代に始まる道修町、製薬の基盤、大阪大学、京都大学、神戸大学をはじめとして各府県にきちんと医大も医薬大もあり、非常に強いインフラを持っているだけに、本当は産業基盤としてこのような不況期こそ下支えをして、不況の影響を非常に受けにくい地域であるという貢献をもっともっとできなければいけないと思います。そういう意味では、関西をいま一度、ヘルスケアを中心に考えたときに、産業の多様性からも、もう少し貢献度を大きくできるような手だてはないか、関西にヘルスケア関連のインフラをどうやって呼び込めるかということを考えてみたいと思っています。

加えて、この案を作ってからの変化を申し上げますと、記憶に新しいところでは、大阪や神戸を中心に新型インフルエンザが非常に大きく取り沙汰されました。結果としては観光産業をはじめ、社会インフラに非常に大きなインパクトを残し、この冬以降、新型の感染症などが出たときに、どうやって社会のリスクヘッジを取っていくのかという皆さまの関心が非常に高まっています。ワクチンの製造はどうかということも取り沙汰される状況ですので、今、我々がもともとの強みであるヘルスケアの部分に注目して、関西のインフラの下支えに貢献できるのではないかとあらためて思っています。

(稲田) ありがとうございました。

今、後半にインフルエンザという話が出ましたね。あれは確か5月18日を中心とする週だったと思います。インフルエンザという意味では大阪府も非常に大変だったと思います。そして、府知事が2年目は経済政策に軸足を移されるという意味で変わったことがあると思いますが、その辺りをよろしくお願いします。

(木村) 今日平工さんと僕が官の代表として来ていますが、実は僕は官の世界に身を置いたのは去年の秋、10月半ばからで、それまでは民間人でした。そういう意味では、このメガ・リージョンの議論をし始めたころにちょうど副知事の仕事に就きました。

就いた途端に、いろいろお話のある経済の激変がありました。大阪は特に中小企業の町で壊滅的な状況が続きました。今でもアジア向けの生産等については落ち込みが続いていますし、雇用の面で見ると、5月までで15カ月連続、有効求人倍率が低下し続けるというすさまじい状況が続きました。着任してすぐに経済対策として、特に雇用と中小企業向けの制度融資、お金をどう中小企業に行き渡らせるかというようなことをやってきました。

そんな中でどんどん仕事が進んでいきましたが、2月には翌年度の予算ということで、橋下府政1年目は財政規律をいかに守るかということですが、何とか黒字が見えました。その中で、大きな財政規律の制約の下に積極的な予算を組まなければならず、産業振興を大きく掲げて3%近い予算の上積みをして、予算の組み方としては財政規律を守るということで作りました。収入の範囲で予算を組む、負担を先送りしない、借金を増やさないということでやりましたが、さらに経済の状態は悪くなってきて、ご存じのとおり、国の補正予算が動き始めました。そんな中で2回の補正予算を組みました。5月の議会で120億円、これは公共投資を中心としたハードものですが、それに続いて6月末から臨時議会をやらせていただいて、908億円に上る二次の補正予算を組ませていただくというような流れでした。

908億円といいましても、いわゆる真水というか、今年使うお金は269億円で、あとは基金として積んでいきます。特に雇用の関係については、緊急雇用で120億円ほどお金を頂いて、これを前倒しで今年50億円使っていくという形での雇用への刺激策を取りました。民間の目で見えて驚いたのは、地域が自由に使えるお金は1兆円ありまして、府県に4000億円、市町村に6000億円です。大阪の規模からいうと人口比で7~8%ですから二百数十億円ぐらい来るのかと思ったら、何とか来たのは88億円です。これが緊急危機対策交付金というお金です。

これを何とかしようということで使い始めたら、大変なことが起こりました。インフルエンザです。今でも覚えています、5月17日の夜中に知事から「ちょっと来てくれ」と電話がかかってきて、「明日から学校をみんな休校したい」という相談を夜中にして、翌週から1週間休校にして何とか収まりました。そのために臨時で11億円の支出を決めました。

86 億円のうち 11 億円です。今回、二次の補正の中で治安、教育、新エネルギー、そして追加のインフルエンザで約 55 億円の支出を決めました。国の施策が決まっていないものも含めて、あと 20 億円が残っていますが、これはシームレスに仕事を進めるために 9 月の定例議会で使っていくことを進めています。いろいろなルールがあって、それなりに交付金が配布されるらしいですが、聞いてみると、やはり府県の国会議員さんがいかに働いたかというのが成果だということもありまして、「ああ、やっぱり官には入ってみなきゃ分からんこともあるのかな」ということです。

この 8 カ月ほどメガ・リージョンと付き合ってきましたが、今お話があったように、バイオの分野、新エネが府との関連で一番メガ・リージョンの構想にかかわる部分ですが、バイオは非常に影響が少ない、極めてディフェンシブな分野です。新エネについては、米国のグリーン・ニューディールの政策など、国の緊急経済対策で新エネの部分が随分目立っています。各府県、何でもかんでも太陽光で金を使うというようなことになっていますが、むしろ今回の大きな経済対策が追い風になっているのかと思います。メガ・リージョンの構想は、府から見て、今回の未曾有の経済環境の変化の中でも全く輝きを失っていない、極めて時宜を得た取り組みだろうと見ています。

(稲田) ありがとうございます。今、出ている基金化というのは一つの努力ですよ。単年度であれば翌年に効果が落ちますから、そういう意味での工夫でしょうね。

(木村) 今回 3 年間の基金で、あと 600 億円ぐらいを 2 年間で使えるのですが、愚痴になります。本当に使いにくいお金です。地域が財源を持って、そのような基金を頂いて、あるいは交付金を頂いてやるのではなくて、きちりと財源を頂いて地域に合ったお金の使い方を何とかということで、知事は政務ですが、昨日の午後と今日の午前中に東京を走り回っています。大阪の将来、メガ・リージョンの発展のためにということで、いろいろ話題を提供していますが、ぜひ温かく見守っていただきたいという思いです。

(稲田) その辺りの話はまた後でしたいと思います。局長、この間の足元の変化、その辺りはどうでしょうか。

(平工) 私は昨年 7 月に着任しましたが、もともとこの議論を始めたときには、私は昨

年7月に着任しましたが、原油価格が過去最高の145ドルを超え、高い資源価格を価格転嫁させる支援ができないだろうかと一生懸命やり始めました。しかし、畑野さんからもお話がありましたように、9月にリーマンショックが起きて一気に様相が変わりました。原油価格その他の資源価格はむしろ大暴落して、需要不足という問題が大変大きくなったことと、金融バブルがはじけたことで信用の大収縮が起きました。従って、最初に緊急対策として信用収縮をどうてこ入れするかが重要となり、景気対策としてはまず、中小企業に対する資金繰り対策に重点を置いて、信用保証あるいはセーフティネット融資を大幅に拡充しました。

何度かそれを拡充強化していった結果、昨年12月、そして今年の3月の中小企業のみなさんの資金繰りは予想より何とか回ってきているということで少し落ち着いてきた。次に、いくら融資を拡充するといっても、これは借金ですから、返す原資がなければどうしようもない。もっと需要をつくってくれという声が非常に強くなってきました。そういう意味で、緊急対策と併せて成長戦略として、将来の発展に資する新たな需要をつくるということに熱心に取り組むことにしました。

米国でもちょうど政権につかれたオバマ大統領も、不況対策として当面の金融対策に加え、必要ならば財政支出も躊躇しないという大変強いメッセージを世界に発信されました。こういうものも後押しになって、日本として、20年度に2回にわたる補正予算を含め、3度の景気対策、真水で12兆円、事業規模で75兆円の対策を打ちました。それから、今年4月には真水で15.4兆円、事業規模で56.8兆円の対策を矢継ぎ早に打ちました。半年でこれだけの規模の対策を打てたというのは、実は過去に例のない話です。オバマさんは歴史に残る100年に一度の素晴らしい大統領だと評価が高いのですが、日本の政府も頑張っているということです。なかなかこういうものがPRされないところがちょっと残念ですが。

われわれのビジョンをやっていく上で、これをお経のままにせず、実行しなければいけないわけですが、実行するためには財源が要ります。かといって、地方局でするので財務省に直接予算要求をするという手段はありません。幸い、こういう景気対策が何度にもわたって出てきました。しかも追加がどうもありそうだとということが後半は分かっていたので、あらかじめそういうものを狙いながら、ビジョンで取れそうなものを織り込み、逆にビジョンをてこにして取りに行くことによって、ある程度予算の手当もめどが付いてきました。そういう意味では、結果論ですが、非常にいいタイミングでまとめることができたのかな

というのが率直な印象です。

(稲田) なるほど。今の話ですと、確かに経済危機なのですが、ある意味、政策のプランナーから実現する場合にはフォローであったという発言がありました。ありがとうございます。

最初にファーストセッションとして、この数カ月の動き、それぞれの領域からの変化、また変化の兆し、そして関西独特の変化も語っていただきました。

関西経済の強みと弱み

(稲田) 第2セッションでは、実際にそれぞれの領域のリーディングパーソンがどのように関西の強み・弱みを感じているか議論していただいて、コンセンサスに持っていきたいと思います。

今回はパネリストの順番を変えまして、最初に町田さんにお伺いします。町田さんから見て、また町田さんが代表される立場から見て、関西経済の強み・弱みというところをよろしくお願ひします。

(町田) 関西の強みからまずお話ししますと、医療および新エネの二つで大変素晴らしい企業がたくさん集積しているというのが日本全国の中でも圧倒的です。こういう二つのこれからの先端産業があるということが強みの一つだと思います。現実にも今、大阪の湾岸でもバッテリーベイ、パネルベイといった表現もされていますが、非常に強大な設備投資がされていることはご存じのとおりです。ライフサイエンスについても、再生医療の神戸、IPSの京都、創薬・医療機器の大阪という三つがあるわけです。こんな地域は日本にな、また世界にも無いと思います。

二つ目の強い点は、そういう先端産業を支える素晴らしい部材、材料メーカーがみんなそろっていることです。これもまた一つの大きな特徴です。加えて製造業の足腰になっている、それを支える中小企業の集積の厚みです。

三つ目は、この関西には2100万人の人口がありますが、やはり人口が多いということは製造業の需要を支えるということに当然なります。この三つが大きな強みではないかと思っています。

製造業の中身をもう少し分析してみると、産業構造も非常にバラエティに富んでいるのが関西の特徴です。先ほど申し上げた機械や生産材メーカーがあり、あるいはエレクトロニクス、食品、医療といった消費財メーカー、もちろんサービス業もありますが、そういう産業構造のバランスが取れています。その証しが、住宅産業のトップが関西に全部いるということです。住宅産業というのは産業構造の集約です。住宅のことをよく総合産業といいますが、それはいろいろな産業が集まっている証しだということではないかと僕は思います。

このように景気が悪くなった時期に、先のことを考えるには、いつも常に「新たな需要を創造し、新しい事業を開発すること」を考えていかなければいけません。今のものに固執していたら絶対に駄目です。それでは新しい需要を創造するにはどうしたらいいかというと、社内でもよく言うのですが、異業種との融合、コンバージェンスをすることです。最近でこそ、「医工連携」「農工連携」などの言葉がよく出ますが、あらゆる業界の方々と一緒にならなければいけません。あるいは、同じ業界の中でもいろいろなところと融合しないと新しい産業は生まれません。関西にいろいろな企業がバランス良くあるということは融合がしやすいと言えるのではないかと思います。

逆に弱みを申し上げますと、その多彩な産業の存在がうまく生かされていないというのが今、一番気になる点です。結局、コンバージェンスしよう、融合しようと思うと、もちろん今はインターネットでいろいろできますが、フェース・トゥ・フェースのコミュニケーションが必要です。ところが、都市インフラの問題ですが、「つながる関西」ではなくて「つながらない関西」の道路問題がありますし、あるいは空港・港湾は全部お隣の韓国、中国にハブ機能が移ってしまいました。これはなぜか。せっかくある関西の持つ多様性、を融合するための都市機能がない。ここを直さないと、持っている資産が生きないのではないかと思います。こういう一つの大きな弱みがあります。

もう一つは、人口が2100万人いて、歴史のある町がたくさんあって、京都、奈良、みんな「おれが都だ」と思っていますし、神戸が一番早くから世界に開けたのだと思っていますでしょうし、関西にはいっぱいしの町ばかりがあるわけです。ですから、ここに一体性、あるいはリーダーシップを非常に取りにくい難しさがあります。この辺りが関西の最大の問題点だと思います。

空港の問題も考えてみると、なぜこの関西に三つも空港が要るのかといつも思います。なぜこんなことが起こったのか。一体性の弱さ、求心力の弱さが出ているのではないかと

思います。この辺りは道州制の問題、地方分権の問題のようなものにもつながってくるところがあり、これを解決しなかったら持っている素晴らしい資産が生きないのではないかと思うことがしばしばあります。ぜひ副知事、局長のお力を頂かなければいけない点かと思えます。

(稲田) ありがとうございます。

確かに今おっしゃったように、バランスが取れているというのはそのとおりです。9月ごろ、関西経済研究所で今年の経済白書が出ますが、そこで分析すると、中部はもちろん製造業に偏っていますが、関西は非常にバランスが取れています。しかし今おっしゃったように、インフラが効率的でない、それから各リーダー、各自治体に一体性がないというところが弱みです。見ていますと、「うん、うん」とうなっておられる方もいました。ありがとうございました。

次に手代木さん、先ほど例えば関西の立地のメリット、そして最近の動向の話もされたと思いますが、そういうものを踏まえて、関西の強み・弱みというところに光を当てていただけますか。

(手代木) 先ほども申し上げましたように、「日本中で薬の町とはどこですか」と聞いたら、恐らく東京よりも「大阪です」とおっしゃる方がすごく多いと思います。江戸時代のころから歴史もあって、もともと大阪大学医学部は適塾という道修町のすぐ近くから発祥しています。実地の医療と、薬をつくっている人が常にタイアップしながら進めており、本当に地に足の着いた、薬と健康についてやってきているという歴史があります。加えて、一県に少なくとも一医大、もちろん京都や大阪は2～3校ありますし、薬科大学も多いという中で、大阪からあまり動きたくないという方も結構おられますので。良い学生さんも含めて厚い人間の層を持っている点で関西は非常に強いと思います。

加えまして、最近になると、例えば彩都の構想の中で、これは国というか独立行政法人ですが、医薬基盤研の施設が大阪に来ていますし、神戸といえば再生・発生科学総合研究センターのような理化学研究所のセンターがあったり、京都といえばiPSだということで、本当に産学官の連携は非常に取りやすい環境、非常に強いインフラを持っていると思います。

先ほど平工局長もおっしゃいましたが、実は大手の製薬会社は、世界的に新しい薬の種

が出にくいという状況になっています。使っている研究費の割にもものが出ないという効率の部分は、グローバルに見ても問題ではないのかというご批判はあるかと思いますが、実態として見ると、世界で非常に大きいといわれている製薬会社さんが年間に使っている研究開発費は8000億～9000億円ぐらいです。今、一番のある製薬会社さんは、その8000億円のお金を10年間使って、自社から出た製品はたった1個だということでした。結果としては、アメリカやヨーロッパで頑張っておられるベンチャーさんから出た種をうまく取り込んで、それを製品化して売っていく必要があるのです。これは、いいか悪いかではなくて、流れとしては完全にそうなってしまうということからすると、大阪もベンチャーの種はたくさんありますが、それを製品化・事業化するという点では極めて弱い状況です。それはインフラの問題と、もちろんお金が大阪になかなか入ってこないというところもあるのかもしれませんが、良い種を今まで事業化してきていないというところが問題なのだろうと思います。

それから、これは町田会長もおっしゃいましたが、いろいろな大学が「我こそは」と思っておられるのは事実です。特に医学部の場合には、ほかの業種よりもさらに弱いかもしれないというぐらい大学間の連携が弱く、非常に閉じた世界が残ってしまっています。

一方では、関西はアントレプレナー的な要素があるという裏返しなのかもしれませんが、一緒にやるのをあまり潔しとしないというところで、どうしてもリージョンで見たときに、もっと皆さんが乗りやすいような仕組みを提供しないと、今のままでは閉じたままで、「私こそが一番だ」と思いつつも力が発揮できないという状況にあると思います。

もう一つ、関西の弱みですが、医薬品の場合には許認可権限が非常に強く東京に集中してしまっています。これは薬という人の健康に直接かかわるものを、飲んでいただいたり、注射で入れたりするわけですから、審査に本当にみじんの揺らぎもあってはいけません。そういう意味で、ノウハウもためながら一つの基準で行っていかなければいけないというのは、理解できます。一方、許認可を受けてものを造る段階になって、造る工場を査察するのも全部中央から見ないとはいけません。その辺りはまだまだ我々の方に余地があるのではないかと思います。特に大阪府は薬務課も非常に強くて、多分能力は充分にお有りになるだろうと我々は確信していますが、なかなか地方に権限移譲がされてきません。そうすると、新しいベンチャーさんが新しい種を持って何かやろうかというときに、やはり許認可権限が強いところに近い方が何かと便利ではないかということで、どうしても東に流れてしまうということもあります。これはもちろん平工局長、あるいは木村副知事を含めて

官の方の強力なサポートもいただきたいのですが、やはり一定の権限を地方にいただけないと、いい話があっても、結局、許認可権限を持っているところに産業が集中してしまいます。特に外資が日本に入るときにどこに店を持とうかと考えると、どうしても東京近辺に行ってしまう。そうすると、そこにまた新たな技術が固まってしまうということがあります。

関西は十分競争力があって、取りあえずここに来てもらったらいろいろなことが済む、先程来申し上げているような産業基盤、インフラの強みの方がそれ以外のデメリットよりも大きいということを訴える仕組みがないと厳しいのかなと思います。

さりとて、医薬品については関西は非常に強いです。特にベンチャーが種を世界的に創っているという潮流自体はグローバルな現象であり、特に関西が遅れているわけでも何でもありません。他の地域も、良い策を全然具現化できていないところを考えると、今、関西がほかのエリア、リージョンでやっていない手をリスクを取ってでも先んじて打つことで、ほかのエリアでも苦勞している部分の問題点を関西がいち早く解決することで強みに変えることができるのではないかと思います。

(稲田) ありがとうございます。

少しずつ、それぞれ従事しておられる業界の強み・弱みが手に取るように分かります。ベンチャーの問題、また、確かに集積はあるのですが、連携の悪さは本当に痛感するところ。それから、先ほどおっしゃったレジスレーション (legislation) を例えば地方に渡すということも一つのポイントだろうと思います。それが実現できれば、地方分権化の方に行けばかなりというような発言もありました。なかなか考えさせられる提案、分析であったと思います。

次に、今一番厳しいところですが、畑野さんに自らの強みもどんどん宣伝していただきたいのですが、持っている弱みをどう変えるか。その辺りを述べていただけたらと思います。

(畑野) 私は中堅・中小企業の立場ということで、皆さんには釈迦に説法になるかもしれませんが、企業数における中小企業の率は全産業の約 97% あります。労働者は、公務員を除けば 87% 近い人たちが中小企業で働いているということになります。関西は中小企業という存在が非常に大きいと言えます。町田会長も先ほどおっしゃっていますが、関西に

は中小企業のいろいろな産業すべての集積があります。しかも世界一の技術を持っているような企業が、数人の規模であってもたくさん存在しているのが事実です。そういう意味で、関西に頼めば仕事は何でもこなせるのだという流れが現在までは存在していたということが言えます。ここはすべての業界、金属加工から表面処理、メッキも含めた熱処理や樹脂加工、繊維産業、機械、電気・電子、ITや計測技術などの産業がすべて集積しています。こういう地域は非常にポテンシャルの高いエリアだと言えます。

大企業もそうです。いろいろな大企業が関西エリアには集結しています。ですから、過去はそのような形の中で下請け的な企業がたくさん存立していました。

中小企業群がどういう形で今まで仕事をしてきたかという、横連携、私は「産産ネットワーク」と言うのですが、要するに中小企業が何社か連携して順次仕上げまで回っていて、一つの部品や製品が出来上がるという形で動いています。そのような流れが一般的にありました。大田区は独立した企業が一からつくり上げるということが多いと聞いています。関西との大きな違いがその辺にあって、それがまた今までのメリット、強みという形で存在し得たのかと思います。

そういうことから言えば、大企業さんからのいろいろな発注、あるいは海外からの要求など、すべてこなせるだけのポテンシャルが今まではありました。今も元気な中小企業はどんどん海外へ展開しています。ASEAN、中国などへどんどん出向いています。まだまだ出向いていない中小企業がたくさん存在していますから、これからそういう企業が外へ向かっていけるような下地が官のご支援で出ていけば、その強みがまた海外でも生かせるような形につながっていけるのかと思います。

メガ・リージョンの中でも、環境、低炭素革命による新エネや環境技術などの創出はまだこれからという動きですから、そういう新しい事業に対しても小回りが利く中小企業群で取り組んでいけば、大きな集積地という形ででも成り立っていけるのではないかと思います。

弱みということで考えれば、少子高齢化は避けられない流れです。中小企業で一番問題になるのは後継者難などです。事業所がどんどんなくなっているというのは皆さんご存じの話ですが、その大きな理由の一つに後継者難があります。もちろん今は景気が悪いということで倒産もありますが、廃業の中には、後継者がいないからこれ以上頑張っても仕方がないので辞めてしまおうという流れがあります。

これを何とか止めたい、止めないといけないという思いと、ここに引っ込まれて、こん

なことを言っていていいか分かりませんが、中国企業のM&Aで買収というのが私の耳にもたくさん入ってきます。やはり、われわれここでやっている人間としては、海外の企業には取られたくない、それはわれわれで守っていきたいと思っています。その辺も何とかご支援を賜ればと思います。この辺は、今のメガ・リージョンの構想、アクションプランの中で活用して、新しい事業創出などの面で新規に元気な企業に生まれ変わらせたい、なっ
ていってほしいという願いも持っています。

もう一つ、これは私の所感で申し上げるのですが、関西にはまだまだ大学や専門学校などがたくさんあるので若い人たちがいますが、その若い人たちが車を買わないというような話をよく聞きます。私も客員講師をしていますから、100人に一人ぐらいしか車を買う気もない、持っている人はもっと少ないのではないかという現状を聞くと愕然とします。今まで日本を支えてきた経済構造が今、大きく変わっているということを肌で感じるわけです。このままでいいのかという思いもします。夢も持っていない若者が非常に多いです。私は学生さんにすぐ質問するのですが、「夢は?」「何にもないです」、「夢って何ですか」というような人までいます。そんなことを見るにつけ、われわれ大人の責任を感じます。私も人の親ですから、自分の子供たちに夢を与えないといけない。孫もそうですが、そのような思いに立ちます。

話が少し外れてしまったかもしれませんが、そういうところが弱みといえれば弱みで、それを変えていける構想は、人を集める社会という中にも持ってこられるかなという思いがします。先ほどTKTSについて局長からお話いただきましたが、世界中の人が日本に来られるようなテーマやイベント、国際展示会や国際学会、国際会議など、東京に負けるのは仕方がないとしても、大阪にももっともっと呼べるポテンシャルはあるはずですから、呼んでいただけたら、弱みが強みに変わっていいのではないかと思います。

(稲田) ありがとうございます。非常に深刻な現状を反映していると思います。例えばチャイナマネーがM&Aを仕掛けてくるなどというのは、今年中にドルベースで日本経済が中国に抜かれてしまうかもしれない、second largestが3番目になるかもしれないという現状とよく合います。また、事業継承についての困難さを指摘されていました。それからキーワードとして、いかにアライアンスを組むかという重要性が指摘されました。そして、やはり関西では夢を語れないということです。われわれの学生でも、大学はあるのだけれども、どうしても関東へ行ってしまう。それは一方では確かに需要もあるでしょ

うが、関西というのはこんなことをやっていて、こんなに伸びるのだという夢を与えられれば、そういうものにはストップをかけられるかなという気がします。

さて、次に木村副知事をお願いしたいのですが、今、民間の自己診断というか、住んでいる関西における強みと弱みを述べていただきました。自治体として、関西における弱みと強みを、例えば商工行政を行う場合での課題や、広域行政、地域分権を推進する辺りが課題であるとか、いろいろあると思いますが、どうぞよろしくをお願いします。

(木村) 手代木会長から規制緩和のお話がありまして、新薬品の製造・販売・承認に係るGMP (Good Manufacturing Practice) 調査の特区提案を今、大薬協さんといろいろ協議をしながら進めています。一方で、府の所管に係る新しい薬品以外のGMP調査について、今まではずっと国にやっていただいていたのですが、実は府の判断でできるのです。それを、放置と言ったら何ですが、いろいろ評価はいただいているのですが、業界にとっては「何してたんや」ということで、それが1日から独自に手続きの軽減を図るということを行ってきました。

橋下府政はいろいろありますが、一番の変化はやはり基本的な視座、理念というところだろうと僕は思います。やはり民間の感覚、府民の視点という形で、商工労働行政だけではなく、いろいろな行政を見直すという機運があり、これが一つの証左だろうと思います。その辺りをこれからいかに府庁全体の文化に昇華していくかが大きな課題だろうと思います。

もっと具体的な仕事の中身で言うと、関西の強みとして「多様な製造業の集積」があります。過日、愛知の知事と神奈川の知事、それぞれ個性的な方ですが、僕は知事の代理で東京に陳情に行きました。いろいろ一緒にお話ししたら、愛知などは今すさまじい状態で、予算も組めない。そんな中で国に何とかというお話です。ご存じのとおり、どちらも輸送機器、車で食っている県で、一気に収入の面で大きな影響を受けたということがあります。

一方、わが大阪は製造業で見ると、機械器具、化学、金属製品、電気機械器具、輸送用機械、輸送用機器、プラスチックと、製造のいろいろな分野がバランス良くそろっています。これはある意味、非常に強みでもあるし、パネラーの方からご発言があったように、これを何とかうまく使っていくという面もあります。

しかし、ある意味、弱みという面もあります。ということは、何とか国内外の取引関係を拡大しなければ、何でもできる大阪のものづくりというのは成長していきません。こう

いう意味で、やはりキーは人材だと思います。国内外の取引関係を拡大するためには、大阪の高い加工技術を維持し、発展させていくという技術革新が要りますが、これを支える高度な産業人材をいかに確保していくか、行政としてそれをどのようにサポートしていくかということです。

京阪神には大学研究機関、広域的な産学連携の仕組みがたくさんあります。この広域的な雇用ミスマッチの調整など、さまざまな取り組みをしていかなければなりません。ここでキーワードになるのは広域における連携というところだろうと思います。大阪府は最終的に道州制、その前提としての広域連合に100%協力する、あるいは主体となるという形で進めていますが、この辺りが一つポイントでしょう。

それから、バイオ、新エネといった成長産業が関西の売りですが、関西におけるポテンシャルは非常に高いです。大阪湾岸を中心に半径100km以内にシャープさんをはじめ、世界に誇り得るいろいろな工場、研究機関、施設、企業が集積しています。それも、府県のそれぞれの名前にこだわって結局ばらばらで売り込んでいくというのは非常にもったいない話で、このようなポテンシャルや産業連携などの活動を自治体の枠を超えてどう生かしていくかが大きな課題だと思います。大阪だ、京都だ、神戸だということではなくて、関西というエリアで、メガ・リージョンで売り込んでいくことが大事だと思います。

それから、企業誘致に大阪府も力を入れています、これも同様の感覚を持っています。本社はやはり東京一極集中ですし、生産拠点等ではそれぞれの地方とのかかなり厳しい競争があります。何よりも大阪には、新たな用地はほとんどありません。そんな中で府県間で争うよりは、企業誘致という面でも、関西という一つの都市圏のまとまりの中で産業集積の維持拡大を図ることが極めて大事だと思います。インセンティブの負担、雇用や税金などへの影響を考えると、企業誘致では府県間で必ずエゴが出てきます。この中でも何とか広域の考え方を進めていくということです。

最近、大阪も府市での水道統合や、2～3月に世間を騒がせた府庁のWTC移転など、広域行政の中でどんなことを議論しているのかといろいろと新聞にも取り上げられていますが、国・県・政令市など広域行政にかかわる主体が政策に統一性を欠いて、結果として責任もあいまいになっていると考えています。まさにこれが一つ関西の弱みではないでしょうか。関西の魅力・個性を発揮して国際的な都市間の競争に勝ち抜くという観点から、やはり一体的な戦略が描けるような司令塔が要るでしょう。平工さんには申し訳ありませんが、やはりそれは霞が関では駄目で、知事のような過激な言葉は使いませんが、現場を

知ったわれわれ地元の自治体がやる。国の出先機関が頑張っておられますが、住民のチェックを利かせるという意味では、やはり自治体が頑張ることだとわれわれは考えています。地方分権を実現する中で、地方のことは地方で責任を持って決定し、進めていく仕組みを早くつくるのが大事だと思います。KUを中心に広域連合の構想が進められていますが、産業振興も非常に大きなテーマでありまして、今回のメガ・リージョン構想という考え方をするとうまくマッチして、決して問題があるということではないと思います。

今後とも、近畿経産局をはじめ、国の機関には、このような地域の大きな動きの中で背中を押していただきたい、ぜひご協力いただきたいと思っております。平工さん、よろしくをお願いします。

(稲田) ありがとうございます。副知事からの言については、私は何もコメントをすることはございません。

平工局長、次は、中央省庁自らの問題点や、パネリストのご意見を踏まえた形で、関西の強み・弱みで足りないところを総括していただくという感じで、また、国としての戦略の課題、民間への新方策の課題など、その辺りをまとめていただければこのセッションはいいと思いますので、よろしくをお願いします。

(平工) まず、中央省庁自らの課題、問題点ということで申し上げますと、霞が関が何かと矢面に立つのですが、これは日本全体として何をすべきかということを決める上では、どうしても中央がある程度のもを決めていくということはやむを得ない部分があるかと思います。ただ、他方で、物事を決める際に十分に地方の声を反映しているのかというところが第一に重要で、ややもすると、そこが不十分なままに中央が上意下達的に決めてしまうと地方の声も地方の自治体も反映できないことになるので、大きい耳を持ってまずよく議論を尽くして、バランスのある対策を考えることが第一でしょう。

それから二つ目に、そうやって決めたものがきちんと地方に伝わっているのかということとです。よく予算節約・合理化ということで真っ先に切られるのは、実は広報費なのです。いいことをいろいろやっても、広報に限界があります。メディアの皆さんを通じて何とかお願いしたいのですが、政府の伝えたい情報とメディアの皆さんの情報は常に同じでない場合があります。その辺りをどのように正確にきちんと伝える努力をわれわれがしていくかということが二つ目の課題かと思えます。

そういう意味で、各地方支分部局が地方の情報を集めて中央につなぐ。それから中央の決定を踏まえて、地方にこれを伝えて実践していくということがまず基本です。ただ、私は10年前にも総務企画部長として局にいまして、そのときに大変立派な局長にお仕えしました。彼がよく言っていたのは、「本省を背中に置いて、その圧力で地域に物事を言っではいかん。逆に地方の声をバックに受けて、中央にどンドン物事を言っっていけ」という教育をされ、なるべくそのように努めているつもりですが、十分できたかどうか。多分、十分できていれば橋下知事もそんなに文句をおっしゃらなかったのかなと反省しています。そういうことを常に心掛けることは重要だと思います。

それから、Plan-Do-Check-Action (P D C A) サイクルということで、計画し、実行し、常にチェックをしながら改善していくことはやはり基本です。今回のメガ・リージョン活性化構想もそういうラインでぜひ行きたいと思っています。

先ほどからお話があった関西の強み・弱みについては、各委員の皆さまのご意見に尽きていると思います。非常にバランスが取れて、人・物・金で見ると、人材も豊富だし、企業さん、あるいは設備もきちんとあるし、お金はいずれにしても魅力のあるところには流れてきますから、いろいろなものがもうそろっているのです。あえて言えば多分情報が少し足りないということで、われわれの努力不足もあるかと思いますが、常に聞き耳を立てて、あるいは情報を取り込む努力を地域の皆さんとぜひ一緒にやっていきたいと思っています。

マーケットで見ますと、まず域内には大変大きいマーケットがありますし、何よりも、全国ベースでは、貿易のアジア依存度は5割ですが、関西は6割がアジア依存です。すなわち、30億の人口と11兆ドルの市場に6割の依存で強い関係を持っているというのは、関西の強みです。成長するところに魅力があるということですから、そういうものを今後ともきちんと生かしていくことが大事ではないかと思っています。

地方分権との関係で申し上げますと、では、すべて国が全くゼロで、日本全国が幾つかのブロック州に分かれてしまっていいかと言われると、世界の潮流は本当にそうなのだろうかを見ると、ある程度地域の権限・配分・意思はもちろん尊重して強化するところがあるかと思いますが、国対国の対決になったときに、それで本当に伍していけるのかという部分は実はあると思います。従って、ある程度、国が果たすべき役割はきちんと果たしながら、地域の皆さんがバランス良く発展するために、そうしたニーズをよく吸い上げて一緒に改善していくということが大事だろうと思いますし、そういう声を同じ中央の一部機関として中央に地方の声を提供することには、それなりの意味があるかと思っています。対決

姿勢ではなくて、一緒に戦っていく、改善をしていくということでない、都市間の競争と同様ですが、本来のポテンシャルが発揮できないだろうと懸念しています。

(稲田) ありがとうございます。

今、副知事と局長の話を聞いて、例えばこのメガ・リージョンの構想ができるというのは、局長のパーソナリティ、人的なところが極めて重要だと思います。それから、ある意味では中央省庁の出先のところが一番地元を知っているわけですね。そして一方で、各府県がやっているわけです。その官官の中での新たなビジネスモデルはこれから必要だと思います。恐らくわれわれの今の議論は、民の中で、例えば関西の民間がどのように変わらなくてはならないというところに集中していましたが、いみじくも地方自治体と出先のところで新たなビジネスモデルをどうつくるのかというノウハウをきちんとつくっていくということに、今後、関西が先鞭をつけられれば非常に面白いと思いました。

今、何をすべきか

(稲田) セカンドセッションでは、民間のみならず自治体、官庁の抱える強み・弱みという視点から議論をしていただきました。今度は、それをどのように展開していくかという次のセッションに移りたいと思います。すなわち、持っている弱みをどのように強みに変えていくか。弱みがあるから強みに転じることができるわけで、また、強みをさらに強くするための解決策は何かという意味で、もう一つ積極的に前に出ていただいて議論をする。これは民間のみならず、官も議論をしていただくというセッションに移っていきます。

1 番目は、「強い分野をより強く」、これは背景としては当然そうです。日本の人口が減っていき、経済成長率が落ちる中で、バジェットの制約もあります。その中で効率的な育て方が問題となってくると思います。

またシフトして、トップバッターとして手代木さんから話していただきたいのですが、先ほど医療・医薬のポテンシャルは関西にたくさんあるということでした。それから、例えばベンチャーの話、最近の動向について非常に詳しく説明をしていただきました。また、規制については、ナショナルセキュリティーにかかわるようなところと民間のところに非常にグレーゾーンがあって、なかなか議論しにくいでしょうが、規制に関する議論もありました。最初に、関西が誇る一つの強みであるビジネスのところから、まず手代木さんに、

今、何をすべきかということを議論していただきたいと思います。よろしくお願いします。

(手代木) 皆さまにご議論いただいていますように、グローバルというのは一つのキーワードだと思います。もちろんアジアだけでなく、医薬品の場合にはアメリカやヨーロッパもまだまだ非常に強いです。

その背景としては、日本の社会保障制度の現状があります。正面切って議論されることは中々ありませんが、日本の国民皆保険、国民皆年金について、細かいところではいろいろ不満もありますし、年金の話などは聞いていると腹も立ちます。ただ、これは諸外国と比較しても、特に医療などは安いコストで非常に良質の医療を受けることができているということは事実です。特に平均寿命でも分かるように、やはり日本の公衆衛生は非常にレベルが高いです。

ただ、国民総医療費がほとんど成長しない、フラットという状態を過去10年続けてきて、もちろん新興国を含め、アメリカ、ヨーロッパは成長を少しずつでもずっと続けていることもありまして過去は対GDPで十数パーセントあった国民総医療費が、去年の段階では8%ぐらいと、OECDの全部を合わせた諸国の中でも最低水準ぐらいまで落ちてきています。非常に良質で安価な医療も、早晚どこかで限界が来るだろうとは思っていますが、この状況下では日本というマーケットだけを考えていても成長はできません。

ところが、医薬品あるいは医療用具は、もともと化合物や、道具(デバイス)ですので、それ自体がほとんどグローバルな性質を持っていて、一つ物をつくれればグローバルにそれでカバーできます。ある意味で国ごとにいちいち全部変えなくてもできるということで、医薬品や医療用具は、もともとがグローバルなポテンシャルを非常に大きく持っている製品です。ですから、関西発世界ということで薬なり医療用具なりをつくっていけば、これが非常に大きなマーケットを持っているということです。

その中で、我々が具体的に何ができるのだろうかということはかなり掘り込んだのが今回の関西メガ・リージョンの提言です。総花的にこれもあれも必要だというよりは、どこから手を付けたら本当に現実的かということで、この案があると思います。特に「ベンチャー」がキーワードですし、バイオ医薬品、具体的に言うとタンパクや核酸や抗体などです。最近、新聞でよく目にする言葉ですが、このような医薬品は世界的にほとんど唯一と言っていい成長マーケットです。ある統計数字によると、今から2020年ぐらいまで確実に年率10%以上成長し続けるマーケットがバイオ医薬品であるということです。ベンチャ

一から出てくる種を世界的にどう開発して販売していくかという種が、バイオ医薬品です。そういうバイオの分野から出てくる知識を利用した診断薬や医療用具などもつくられるようになってきて、この辺りが成長のキーワードなのだろうと思います。

ところが、例えばタンパク質などを取ると、飲む、あるいは砂糖を取るといった状態ではなくて、非常に力価が強い、ポテンシャルが強いものですから、1年分の世界中の化合物を造るといってもそんなに量は要らないのです。私どもの会社で売っているタンパク質の薬で言うと、大体2週間で1年分造れてしまいます。そうすると、いろいろな種があって、ベンチャーさんが面白いものを持っているのでその2週間のために1個大きな施設をご自身で建てるのですかという、これは非常に効率が悪いので、今はアメリカ、ヨーロッパで造るという方に全部ビジネスが出ていっています。これは、それなりの基盤を持っている関西の強みを生かす点でももったいないのではないのでしょうか。しかもそこが成長市場だということなので、ベンチャーさんだけではなく、我々製薬企業も含めて、そのように成長するような物を造るところが日本にある非常に便利だろうと局長とも話しています。特に許認可をする立場からしても、アメリカの製造所を見に行くよりは、日本にそういうものがあれば見に行くのも非常に簡単ですので、私どもの今回の提言の中にある、バイオ関係のGMP施設を関西に持ってくるということは、非常に強いインセンティブになるのではないかと考えている次第です。

品質面でも、アメリカが悪い、ヨーロッパが悪い、中国が悪いと言うつもりはさらさらありませんが、やはり自分のところで造っているという安心感、特にこれは非常にポテンシーが強いものだけに、厚労省の立場からしてもそれは理にかなっているのではないかと思います。

もう一つは、ファシリティ（施設）を持つことで、早晩、問題になるであろうワクチンについても少し目途を付けられる可能性があります。非常に大きなワクチン専用の施設は必要と思いますが、やはり試験的に造ってみて、そこで試験をして、これだったらいけるというものを造る。手ごろなサイズのワクチンを造ってみるようなバイオ棟もあまりありません。ワクチンはこれからますます有望です。予防ワクチンだけでなく、最近は治療ワクチンも非常に注目されているので、関西のどこかにそこそこのサイズでGMP下で造れる一定サイズのファシリティが存在すれば、非常にニーズが高いのではないかと思います。

それから2番目に、ベンチャーに種はあるけれどもノウハウがない、どうしていいか分からないということで、私は大阪医薬品協会の会長ではなく、塩野義製薬として最近、大

阪大学医学部とお話をさせていただきました。そして先生方が温めておられるアイデアを我々にぶつけていただいて、事業化のお手伝いをさせていただきますと公募したところ、50件を超える応募をいただきました。その中で8～9件ぐらいの非常にレベルの高いものについて、我々がファンドをお付けしてやらせていただこうと考えています。

このように、事業化の道筋があまりうまく立っていないで、それを組織的に行うためにはベンチャーキャピタルのような仕組みがどうしても必要です。これは大阪府の橋下知事も非常に強力に推進したいとおっしゃっていることです。木村副知事がおっしゃると思いますが、かなり厳しい予算の中でも、産業振興への前向きな投資がゼロというわけにはいかないということで、大阪府はバイオファンドを進めていきたいとおっしゃっています。われわれ民間もそのサポートをしながら、やはりバイオベンチャーは非常にハイリスクですが、ハイリターンですから、それをエンカレッジする環境は関西にとって非常に必要であり、我々民間もそのサポートをしながら、それを進めていきたいと思えます。

三つ目は、平工局長のプレゼンテーションにもありましたが、日本の臨床試験は極めて効率が悪いです。データによると、韓国は医療レベルが日本と同じぐらい高いのですが、1症例当たりの単価では3分の1です。日本は各病院ごとにいろいろな要求（リクワイアメント）がばらばらで、非常に臨床試験のやりにくい環境になっています。その辺を含めて、取りあえず出来るところからということで、大阪府立病院機構では、とにかく府立病院機構の五つの病院をつないで、一つの病院に行ったら五つの病院全部でやれるような環境を前向きにつくるということに今年度非常に精力的に取り組んでいただいています。ここがコアになって、今度は他府県、大阪の中でも国立といわれるような病院も併せて、関西に持っていったら臨床試験が早い、「早い」ということはコストが下がることと同義ですから、そのようなネットワークをつくることで関西に呼び込んでいきたい。そのようなことを今回の提言に盛り込んでいます。

今までこのような提言があっても、大変失礼ですが、かなり総花的なものが多かったと思います。しかし、今回の提言は、非常に具体的に関西に集中特化することで、きっと何かが前向きに動くだろう、かなり具体的な成果が見えるだろうということで、この辺りを大阪医薬品協会としては強力に推進していきたいと思えます。

(稲田) ありがとうございます。今、具体的に展開の方向を示されたと思います。バイオベンチャーの育成や創出などの促進、それから具体的にはGMPに関しての動きにつ

いて、そして治験認証審査の円滑化をどうやっていくのかという話がありました。それから面白いのは、ネットワークの話が既に進んでいるという非常に具体的な話と、自治体、国がうまくサポートをしていくという話がありました。まさにこういうものを進めることによって、より強くということになる話かと思います。

次に、畑野さんにバトンタッチしまして、例えば「協創する関西」、これは大企業、中小企業のイメージで、「国内外の企業間や産官学の新たな関係を構築し、戦略的なオープンイノベーションを推進する」という言葉が一つのキーワードなのでしょうが、大企業も自分のところで持つことはできない。それをもっと外に出して、非常に集積があるものをうまく利用する。そういうことをまさにこれから進めていくことがより強いものをより強くすることになるというような議論だったと思います。

そこで、例えば中堅・中小企業が強みとして言われた集積を生かして、今、何に手を打つべきなのか。まさにその背景にはグローバルな競争の条件があるわけで、そこで例えばオンリーワンの中小企業になるためにはどういう手を打つべきなのかという議論、それから、技術力のさらなる強化もあるでしょうが、やはり販路開拓の問題等々、入り口、出口の議論もアクションプランにもいろいろ述べられていると思いますが、その辺りを議論していただけますか。

(畑野) 中堅・中小企業の立場で言えば、久しく言われている産学官連携を活用して、オンリーワン技術をどうつくっていくかということは、いつの時代でも勝ち残る、生き残る最大条件と言われ続けています。言われ続けていても、なかなかそこへ行動できるところが今までは少なかったという実態があるというのも事実でした。しかし今回、今、稲田先生がおっしゃった関西メガ・リージョン活性化推進構想の中にいろいろ具体的なアクションプランが設置され、動きだしています。「協創する関西」の中でも、No.17の「大企業と中堅・中小企業・ベンチャー・大学等との効果的マッチング」、先ほども町田会長が「融合」という言葉でおっしゃいましたが、まさしくそのようなことをどんどん進めていくことも一つです。

また、No.19に『「けいはんな」を核とした産学官連携の推進』が書かれています。けいはんなには非常に素晴らしい研究施設群があります。私も何回かは行っていますが、なかなか活用に至って行き届いていないということもあります。そのような官の施設や大学ともうまく連携して、そのシーズをオンリーワン技術にうまく結び付けるような製品開発も必

要です。そのような場づくりを官の皆さまにしていただけたら、より強くできるだろうと思います。

イノベーションの創出には、そのような公的機関や研究機関、大学等のシーズを活用していくのが早道です。われわれ小さな企業が自分たちの力だけでそういうところを探し出してやっていくというのは非常に困難が伴いますし、期間もかかるだろうと思います。ですから、そのようなアクションプランをうまく活用することで、より強い企業体になれる、オンリーワン技術をつくれるというのが一つの大きな動きです。

この中の新しい動きとして、「世界に開く関西」ではNo. 37に「官民挙げての関西広域投資交流プロモーション機能の整備」と書かれています。私は大阪府の海外プロモーションデスクで大連などには行ったことがあります。そういう海外のプロモーションデスクがいろいろあるのをこれから活用していこうと思っています。先ほど局長もおっしゃいましたが、そのようなものは広報がなかなか企業まで伝わっていないという部分があります。そういうところも、これのアクションプランをわれわれ中小企業の中でもっと活用して、外向きに事業展開が図れるような動きをつくっていくことができます。そういう力強いアクションプランだと思います。

今、世界中に日本の優秀な中堅・中小企業の技術力をアピールする機会を増やすという意味合いも大事だろうと思います。近年、新連携を私は取っていますが、新連携を初年度に取ったときは、海外の展示会に出展する費用は認めないと言われました。しかし、2年目以降は出展費用だけは認めると言っていました。われわれの方から要求を出していけば、官の方でも「これは確かにそうだな」と認識していただければそのようなことを聞いていただけるという強い思いを抱きました。われわれもあきらめずに、こういう理由でこのようにしていったら、われわれの企業体としてはもっと伸びるのだ、ビジネスチャンスが増えるのだと官の皆さんにも積極的にアピールできる機会が今回この中にもあるわけです。そのようなプロモーション機能の整備や、「環境・省エネビジネスのアジア展開支援」など、このアクションプランの中に具体的な事例としていろいろ書かれています。それが既に動きだしていますから、われわれの立場としては、これをいかに自分たちの企業として取り組んでいけるか、それを活用してどう元気になっていけるかというところを実際事例として、これから動いていきたいと思っています。

No. 45に「グローバル経済プロジェクトチームによる中小企業の海外市場開拓支援」と書かれています。先ほど来、出ていますが、アジアは非常に有望な市場です。昔はアジア

へ出て行って、われわれ中小企業は部品を安くつくらせて購入してうんぬんという話が一般的でしたが、今はそうではありません。市場という形で、その中でもコラボレーションを含めて進出する形で行くことが中小企業の今後の大きな発展になります。地理的にも中国などは非常に近いですから、そういう意識が持てるのではないかと思います。

今申し上げた方法の中でもう一つ、最初に局長のお話の中でウェブの活用、動画配信ということもおっしゃっていました。私も1分間動画に参加させていただきました。局のものではありませんが、われわれの団体の中で100社程度、そのような1分間配信をやっていこうと決意をして今進めだしたところです。私はその第1号になっていますが、そういう機能を大いに活用し、いいものを活用して、今、グローバルなこの時代に市場は日本だけにとどまらず、世界を見れば非常に大きな市場、ビジネスチャンスがあるという前向きな姿勢でいく。その姿勢を後押しするのが、経済再生拠点化計画の中にあるアクションプランが活用できるということだと思います。

(稲田) ありがとうございます。今、示していただいたように、「世界に開く関西」、すなわちこれはマーケットを意識しているのですから、これなくして中小企業は変われないということです。そういうところを議論していただきました。

次に町田さんにご議論をお願いしたいのですが、ファーストセッションのときに、二つの構造変化が起こっているということを言われました。一つはアジアのプレゼンスの高さ、2番目がグリーン・ニューディールの話だと思います。2番目を日本に引き直せば、いわゆる低炭素革命です。関西はそれを核として、関西をどんどん前に出していく。低炭素革命先導のために今、何に着手すべきか。すなわちグローバル化での世界のリーダーになるという部分で、まさに関西をエコで装備するというようなキーワードをわれわれは書きましたが、この辺りについて町田さんから積極的な展開を語っていただきたいと思います。

(町田) 今回のメガ・リージョン構想は、関西の活性化が大きな目的ですが、問題は全世界は関西をどう見ているのかという顔がない点です。そういう意味では、関西ブランドとは何かということを明確にすることが大事だと思います。

そのための方法論を具体的にお話したいと思います。ちょっと振り返って考えると、私はこの中で一番古い生まれかもしれませんが、われわれの子供のころは「大阪は東洋のマンチェスター」と教えられました。産業革命が起こって当時繊維業界の世界のトップが

マンチェスターであり、大阪が国内では繊維でナンバーワンなのでそういう表現になったのです。東洋のマンチェスターというブランドが大阪にはあったので、いろいろな企業が全部大阪に来て、京浜よりも大きい阪神大工業地帯というものができたのです。

では、なぜ東洋のマンチェスターができたのか。それまではインドとイギリスに先を行かれていたのですが、渋沢栄一さんというすごい実業家と大阪の実業家が組んで大阪紡績という会社をつくり、当時最先端の、まだ世界で使われていない紡績機械を導入して、革新的技術で東洋のマンチェスターに、一気にナンバーワンの地域になっていった歴史があるのです。

幸い、冒頭に申し上げたように、環境技術についてはすべて関西にあるではないか、それを融合することによって環境先進都市の関西というものをつくったらどうかというのが私の提案です。かつて、東洋のマンチェスターと言われたのと逆に、環境先進都市というイメージの関西を代名詞にして、“インドの KANSAI”をつくろう、中国につくろうというぐらい、世界の人たちが関西をモデルケースにして動くようなことになれば、世界からも頭脳が集まるだろうし、産業も集まってくるだろうし、活性化につながるのではないかとというのが私の考え方です。

考えてみると、環境先進都市という構想は随分古くからあります。古くは1960年代、ブラジルのサンパウロから南の方へ1時間飛んだところにある、クリチバという人口170万人の町は、「環境の町」ということで当時の市長が政治生命を懸けてやりました。ラテンアメリカで最初に歩行者天国をつくったことで有名になりました。最近では皆さんご存じのUAEのマスダール計画があります。同国の皇太子が推進しておられます。結局、彼らには技術が乏しいので、われわれもお声掛けいただいています。要は世界中から技術を持って行って、その町をつくりたい、マスダール計画をやりたいということです。恐らく日本のメーカー、それも関西中心の技術がなかったら、あのマスダール計画はほとんどできないと思います。

なぜその技術を集めて、世界最先端の環境先進の町をこの関西につくらないのだというのが私の気持ちです。これは言うは易しで、行うのは大変難しいです。しかし、例えば、けいはんなの都市を本当に世界にない環境都市にできないのでしょうか。5万~10万ぐらいの町をつくったらいいと思いますが、先ほどから、話のあった太陽電池、燃料電池、あるいは蓄電池を住宅に全部装備する。そして、遊休地があると思いますので、そこを利用したソーラー発電所から、高温超伝導で送電する。ロスも少ない。さらに、先ほど局長か

らお話があったように、全部それを直流で動かす。そうするとまたエネルギー効率が良くなる。走っている車は電気自動車で、家は全部断熱構造になっている。このような未来都市の絵を描いて、関西に住む住民が「そういう町に住みたい」というあこがれの町をつくる。われわれの生活は、最終はこのようになるというものをつくるということです。

そうすると、学生も「そういうまちづくりをやりたいな」と思います。もちろん今の技術ではまだまだ高額なものがたくさんあります。しかしそれを普及するためにどうするか技術開発が活発になれば、今の理科系離れも直るかもしれません。そして、モデルショーケースとなる町があると、そこに企業もどんどん集まって、世界から見学者も来ます。ついでに古都である、奈良・京都を見学してもらえれば、この未来都市と古都とのコントラストが、来られた観光客にも非常な喜びを与えられるわけです。実は私どもの天理の工場には古墳がありますが、来られた人が古墳と最先端技術との対比でもものすごく感激します。それを見ていて私は、京阪奈の辺りにそういう町をつくれれば、世界にきちんとした関西のブランドが発信できるのではないかという気がするのです。ぜひそういうことをやったらどうでしょうか。

もちろんこんなことをやる上で、いろいろなプランをつくらなければいけないでしょうし、一遍に数年でできるものではありません。やはり30年構想ぐらいのことを考えなければいけないでしょう。しかし、昨日イタリアのサミットで決まった温室効果ガスを80%削減するというと、日本の製造業をすべてなくしても40%ぐらいしか減りません。構成比はそのぐらいだったと思います。ということは、未来の町をつくらないと、実現できるのだろうかということになると思います。しかし、今この関西にある技術を全部集合させたら、技術的にはできると思います。簡単なことだと思います。ただ、コストが高いです。ですから、それをどう下げるか。最初にコストの高い家に住んでもらう人には、国やみんなが応援して面倒を見なければいけないと思います。しかし、そういうものがなかったら事が動かないという気がします。そんなことをすることによって関西の強みをより強くすることができないのではないか、世界から注目を浴び、人が集まり、活性化につながるのではないかという気がしています。

(稲田) ありがとうございます。

今、町田さんがおっしゃった関西ブランドですが、私も学生にどのようにブランド化するかという話をするのですが、関西ブランドというのは本当に聞いたことがないですね。

それからマンチェスターの話が出ましたが、うちの学生にマンチェスターのブランドの話をしたら、「マンチェスター・ユナイテッドだったら知っている」と言われました。ですから、産業としてのイメージはもう消えてしまっているわけです。

私はよく分かりましたが、本当にブランドをどうつくるのか。そのために、例えば最先端技術をショーケース化する、見えるという仕掛けは今まで一つも考えてこなかった。外国人が関西に来て、そこにあつたら「ああ、これが関西か」とイメージできるものがなかったのです。そういうものがここに盛り込まれているという意味で、非常に面白いご提案だったと思います。

次に木村さんをお願いしたいのですが、今、町田さんもおっしゃったように、エコの関係で言えば、この間、メガ・リージョン構想を出す感じで、電気自動車のプレゼンスは本当に高くなってきて、先行きがいい予感がします。そういう意味で、例えば大阪府は次の一手としてどのようなことを考えておられるのか。それから、民主導の成長を支えるために大阪府が取り組まれる環境整備や基盤整備などお話ししていただきたいと思います。

(木村) けいはんなや学研という名前が出て非常に懐かしいのですが、実は去年の秋まで、株式会社けいはんなの副社長として、その会社の法的整理をやっていました。2年間、死に物狂いでした。株式会社の財務上の問題は、学研都市に刺さった大きなとげであり、これが変に抜けてしまうと学研全体にとんでもないマイナスの影響が出ます。官民挙げて取り組んで、何とか形ができて、その付き合いもあって府庁で仕事をしているのですが、あのエリアを環境都市の新たなエリアとして位置付けるのは大賛成です。大阪にいますが、学研、けいはんなの「阪」については少し力が入っていないという批判もありますが、ぜひ知事を説得してけいはんなにも力を入れたいと思って聞いていました。

大阪の次の一手ということですが、ご存じのように知事が来て昨年6月に大きな「大阪維新プログラム」をつくりました。柱が三つあって、一つは財政改革、二つ目が新しい政策の創造、三つ目が府庁改革というものです。かなり緊縮財政で1100億円のコストダウンという形にしてきましたが、これでは要するに府民に負担を与えるだけだということで、「将来ビジョン・大阪」を去年12月にまとめました。これがまさに大阪府の次の一手になります。この政策のこれからの進展は、皆さんどのように見ておられるのかと思いますが、先ほど基本的な橋下流の視座が民目線、民間感覚ということを申し上げましたが、メソッドというか、新しい行政の進め方に大阪府はいろいろな問題提起をしてきました。こうい

う機会も時々あってお話しするのですが、橋下流のメソッドは府民の皆さん方も参考になるでしょうし、今後の府庁の文化に仕上げていくというのがこれからの僕などの仕事だと思えます。

これは五つあると思えます。一つは、徹底した情報公開です。官は、皆さんの公金を扱うということにおいては、すべてを皆さんに見せる、それで初めて理解いただけるということで、われわれが行う会議体はすぐに議事録が出ますし、極端な話、ずっとカメラが入っています。お客さまが来ても横に記者がいるというとんでもない組織体になりましたが、それで何が起こったかという、一つは情報の共有化です。もちろん府庁の中での情報、それから議員の方、そしてホームページを通じた府民の皆さんとの情報の共有化です。これで大阪府庁に対するご信頼も少し上がったのかなと思えます。

二つ目は、やはりスピードです。民間から来ましたが、今の大阪府庁のスピードは民間の10倍ぐらいあると思えます。読売新聞が最近、本を出しました。新たな橋下本ですが、「あの知事はマグロや、走っていないと死んでしまう」というぐらいで、スピード感についていくというのも大事な話です。いかに官としてスピードを上げていくかということです。

それから三つ目は、外部人材をいかに使っていくかということです。先ほどブランディングの話が出ましたが、府庁ではこの春から民間の方をたくさん招聘しました。部長を初めて外部から登用し、それから都市魅力課長、広報部の参事はすべてマーケティング会社の社長をしていた人たちです。彼らの得意分野はブランディングです。いろいろなところでマーケティングリサーチの視点とブランディングの発想を取り込むということで、今、いろいろな努力をしています。それ以外にも中途採用の人たち14名を入れて、もろもろ30名近い外部の血を入れました。外部の血を入れるということは非常に大事で、均質化した人は足し算にならないけれども、一人でも外部がいればそれが掛け算になる。西堀先生の有名な言葉ですが、そういうことをぜひ進めていきたいと考えています。

それから四つ目は、大きな方針ということを知事が言います。空港の戦略や教育や自治体外交、あるいは分権、何かを決めるときに大きな方針を決めて、その中から個別の問題を解決していこう。これも新しい官の取り組みだと思えます。

そして今、4月から始まったのは戦略本部会議です。企業の取締役会に近い話ですが、この中で部長がマニフェストを決める、PDCAを回して成果を人事にまで反映するなど、すぐには行きませんが、こういう形で、僕はシステム化と呼んでいますが、ある仕組み、組織、制度をつくることで自動的に成果が上がっていくような仕組みを官の中に取り入れ

る。そういう橋下流のメソッドが大阪府の今後の変化、次の一手の大きなエンジンだと考えています。これは企業の方にも参考になるという話を機会があるごとにしています。

すごく長い前段ですみません。民間との役割分担などというお話ですが、ご存じのとおり大阪府では今、「大阪版市場化テスト」を積極的に進めています。公共のサービスにはそれなりに公共サービス論や公共の哲学があって、ここは公共が持つべきだという仕分けで来ていますが、一度それが定着すると、世の中の変化に対して本当についていくのか、本当にそれは公共が持つべきかということについての問い掛けです。これは橋下さんが知事になる前から進めていて、既にご存じかと思いますが、職員研修や建設業の許可受付、自動車税の催告といった業務は民間にお願いします。全部で2800の府の業務がありますが、去年からはこれをすべて民間に委託できないかという目で投げ掛けをして、今のところ七つの業務が提案され、これも外形的な公平性を担保するために外部の先生方の委員会で選ばれました。いよいよ7月22日に民間からの提案がそろいます。例えば府の図書館の運営や監査業務の一部、今までの官では考えられないような部分が多分、民の領域に入っていくという辺りも、われわれの民間との関係の整理とご理解いただきたいと思います。

それから、われわれの仕事は民間事業者のサポートという意味ですが、そのサポート機能という面においては、やはり大阪府庁が、特に商工労働の分野で総合商社化をキャッチフレーズに進めています。情報や企業をつなぐ、産業活性化の仕掛けをつくる、成長分野の先行投資を行うという三つの機能で、メインプレーヤーである民間企業の活動を裏方として何とかサポートできないかという取り組みです。特に今年度は販路の開拓、バイオベンチャー創出の環境整備、新エネ産業振興の仕掛けづくりの3点に注力して、今、施策を続けています。具体的に言うと、販路開拓については「ものづくりB2Bセンター」を東大阪につくり、新エネの産業展をこの秋に開催するという計画を持っています。また、個別企業をサポートするためのデータベースの思い切った整理や、企業をつなぐということでの取り組みが一つです。

それからバイオベンチャーについては、先ほど手代木会長からご紹介があったバイオフィアンドですが、成長医療分野へ先行投資をするということで、いよいよこれからGPの選定に入っていきます。

新エネの振興の仕掛けづくりについては、今回の資料にも出ていた「大阪EVアクションプログラム」がいよいよスタートします。大阪駅を降りたらEVがワッと並んでいて、乗ればただで電気が使えるというような夢の大阪にしたい。これも府庁が変わったところ

だと思えます。

どこまで行けるか分かりませんが、国と地方の関係については先ほど申し上げたとおりで、われわれが地方のことは地方で判断し、行政を進められる環境づくりにいろいろとご意見をいただきながら少しでも進めていきたいという思いです。ひとつよろしく願います。

(稲田) ありがとうございます。具体的に新たな大阪府政の進め方のイメージを説明していただきました。それから、この構想との関係で行けば、次の一手のところで、EVやバイオファンドの話等々をご紹介いただきました。

国の成長戦略と関西メガ・リージョン構想の関係

(稲田) 次に平工局長にお願いします。一方で民のことは民という話もありますが、例えばこの関西メガ・リージョン構想は、国の成長戦略に対してどのような位置付けになるのかというところを違う視点からお聞きします。

それから、最初の局長の講演のときに、例えば補正予算の関連等々があったと思えます。そういうところも、お話しできる範囲で結構ですので、補正予算の配分の裏付けなどの辺りをお話しいただいたらと思えます。

また、例えばメガ・リージョンとしての具体的な取り組みを考える場合、われわれが議論してきた、特に広域でどのようにうまくやっていくかということは重要なポイントであるという話がありました。そこで、例えばアクションプランに書いてあるように、広域投資戦略の早期の策定についての話をしていただければと思えます。よろしく願います。

(平工) まず、国の成長戦略との関係で申し上げますと、昨年9月に経済産業省が「新経済成長戦略2008」の改訂版を出しました。これは日本全体の将来に向けた持続的発展のための戦略です。ただ、あくまでこれは日本全国ですから、それを各地域でどう実践していくのかという処方せんまでは書かれていません。われわれとしては、そこで打ち出された大きい方向をより具体化して、関西の地域でぜひ実践していきたいということで、今回のメガ・リージョン活性化構想をつくらせていただきました。

そうこうしている間に、環境変化がいろいろ起きてきました。リーマンショック他です

が、中央政府の方でも4月に経産省で再度、「未来開拓戦略」をまとめました。われわれとしてはそういう動きがあるということは察知していたので、なるべくわれわれのやっけることも反映いただけるような形でフィードバックをしていくということで、双方向の情報をきちんと調整して、さらなる予算の確保がやりやすい、あるいは実現がしやすいような形で全体をまとめていくというつなぎ役を一生懸命やっていました。

ただ、中央でつくった戦略を単に地方で実践すればいいのかというと、必ずしもそうではなくて、多分、今の地域の皆さんのご不満は、地域でいろいろなビジョンをつくられて実践しようとしたときに、国がきちんとした資金対応をしない、あるいは自分たちでつくったビジョン以外にはなかなか耳を傾けないということもあるのではないかと思います。そのようなことがないように、われわれが今度つくった構想では2府5県の各自治体の皆さん、政令市の皆さん等にも事前・事後によく相談し、各商工会議所、あるいは関経連、同友会にもメンバーを出していただき、かつ実際に議論をしてまとめさせていただきました。特にその調整に当たっていただいたのがまさに稲田先生で、そこは大変ご迷惑をお掛けしたと思いますが、おかげさまで、100%できたかどうか私はよく分かりませんが、かなり稲田先生におまとめいただいたというか、取り込んでいただいたのかなと考えています。

ある程度そのようなビジョンができれば、今度、実践するのはわれわれの責任でもあります。先ほどいいタイミングで補正が来たという話を申し上げましたが、補正や新年度予算の公募に極力そういったものを取っていくという努力をして、それぞれ数百万～二百数十億円までいろいろな規模のものがありますが、56のアクションプランのうち、31はほぼ予算の手当てができています。それから九つは申請または準備中、五つは他省庁等の関係なので、われわれでなかなかすぐにできないものもありますが、これは働き掛けをしていきます。そしてフォローアップということで、お金の要らないものもあります。そのように、かなりの部分は予算の手当てをしながら実行につなげようとしています。

それから、なるべく効率的にやっていくということですが、ただ、例えば医療の現場の話で申し上げますと、京都と大阪と神戸がなかなか一緒にはできません。お互いライバルですから、ある程度はもちろん連携できる場所ではありますが、効率的な資産、予算配分ということで、ある程度役割分担、機能分担をしながらやっていただくことで協調していただくことも、ものによってはあります。今回の医療の拠点づくりはそういうことも頭に入れながらやっています。

なるべく地元の皆さまのご意見をいただきながら、無駄のない、かつ、大阪府知事のス

ピードもぜひ見習わせていただきながら実行していきたいと思います。

(稲田) ありがとうございます。

今、局長の話にもありましたし、今日の議論でもはっきりしてきたことは、役割分担をどうするかというところがかなりホットイシューになったということです。一方で、民の方にシフトするのはトレンドとしてはそうでしょうが、例えばそういう形で関西を見ていった場合に、予算制約が非常にある中での効率的な支出が求められます。ところが各自治体で見れば、どうしてもワンセットで持ちたがり、これはアロケーションの立場から見たら明らかに不効率です。そういうものをどう調整し、どうまとめていくのかという仕掛け、ビジネスモデルは、例えば一つのメガ・リージョン構想が出ましたが、まさにこういうところでも試されているのではないのでしょうか。こういうところが次のわれわれの課題になるだろうと思います。

本日の最初のセッションでは、経済の変化を見つつ、関西の強み・弱みを具体的にそれぞれの領域からかみ砕き、説明をしていって、そして関西がより強くなるためにはどういう方法があり得るかという議論、ディスカッションでした。

先ほどブランドの話が町田会長から出ましたが、関西のブランドをどうつくるのかというのは、やはりこの関西自体がにぎわっていないと、魅力がないと誰も投資しません。まさに日本のトレンドとして人口は減っていき、貯蓄が減っていく中で、海外の投資家からすれば魅力がありません。そうすると、どのようににぎわせていくのかということのをわれわれは考えていかななくてはなりません。

関西経済の今後の展望

(稲田) 最後に、皆さん方に例えば今日の議論の中で言い足りなかった、もう一回強調したいようなことを具体的に述べていただいて、関西の経済を最後に展望して、このセッションを締めくくろうと思います。特に民間の方、町田さん、手代木さん、畑野さんには、皆さんの所属されている分野での決意や、こうやりたいといったことと、民と官との新たなビジネスモデルをつくるというところまでわれわれは行っていませんが、そこをかなり考え込んでいるということは事実だと思います。そういうところについて、官への力強いサポートの期待を述べていただければありがたいと思います。それから局長と副知事には、

関西再生につながる民への熱いメッセージをいただいて、この議論を終わりたいと思います。最初に町田さん、手代木さん、畑野さんという順序でお願いします。

(町田) 「関西は一つ一つ」と自嘲的によく言われますが、そういう状況の中で、今回メガ・リージョン構想がまとめられたということは、平工局長、稲田先生、島田先生のおかげだと思って感謝申し上げたいと思います。

出来上がったプランをどう実行するかがこれからの問題になると思いますが、私の今の危機感は、最先端と言われる環境エネルギーの技術も、世界が追い上げてくるスピードはものすごいです。恐らくこのままで行くと5年ぐらいで抜かれてしまいます。その危機感が私はものすごくありまして、もう少しピッチを上げてやらなければいけないと思います。そのためにショーケース的なものをつくって、コンセンサスをつくって引っ張らなければいけないのではないかとということで申し上げた次第です。

もう一つ、特に行政の皆さんにお願いしたいのは、得てして技術の方が先行して、許認可条件の見直しは後になります。例えば「小水力発電」という新しい技術がありますが、これ一つにしても認可を取るのが大変で、やっているうちに時期を逸してしまうことが多いのです。技術の方が先行して進化するわけです。ですから、こういう新しいことをやるときには、大目に見るといっては表現が悪いですが、特区など、いろいろな方法があると思いますので、ぜひ早く実行できるようにしていただきたいと思います。

私が副会頭をしている大阪商工会議所も「大阪賑わい創出プラン」を、今日の構想とよく似た目線で今、進めています。大阪商工会議所もぜひこの構想に沿って進めていきたいと思ひますし、いろいろな連携を強化しながらこのプランを実行したいと思ひます。

(手代木) 私どもは、医薬品という特殊性もあるかもしれませんが、先ほど来、局長や副知事がおっしゃっていましたように、今、大阪あるいは関西全体としてかなり連携が進んでいると思ひます。従いまして、1年、2年とたつに従って、具体的な成果が見えやすい産業の一つかと思ひます。だからこそ、逆に関西メガ・リージョンの中で製薬が、どちらかというトリーディング的なポジションを取り続けたいと思ひます。

また、これは非常に難しいことだと思ひますが、ぜひお考えいただきたいのは、これは町田会長のところも一緒だと思ひますけれども、日本のように資源のない国が本当に世界と渡り合おうと思うと、やはり特許や知的財産の保護は非常に重要です。特にわれわれの

ような医薬品産業では特許が切れると商品価値はゼロになりますから、強い特許、知的財産の保護に国がもう少し本気を入れてくださってもいいのではないかと思います。つまり、本当に資源がない国の最終的な武器の一つとして知財をお考えいただけるのであれば、国際的なハーモニゼーションの中でも、日本国内発の知財をどう守っていくか。もちろん産業界や学とタイアップをしながらですが、これについてさらに一步突っ込んだ取り組みがあると、関西だけではなくて日本で製薬をはじめ、技術基盤の製造業が伸びていくときには非常に強い武器になるのではないかと思います。それをぜひお考えいただければと思います。

(畑野) 団体名を申し上げていいのか分かりませんが、私は大阪府中小企業家同友会の代表理事をしています。大阪では約 3000 社弱、関西一円で 8000 社弱ぐらいの経営者が参加しています。私が思うことは、そういう中小企業の立場でメガ・リージョン構想に参画させていただいて、いろいろな諸団体の皆さまとの意見交換の中で、一緒になって関西を盛り立てていくべきコラボレーションの場が、この構想の準備委員会の中で出来上がってきたのではないかということです。一つのまとまりという形で、それが今後の大きな推進力になれるのではないかと期待を抱いています。今こそ、このアクションプランを実行していくに当たって、大企業、中堅・中小がコラボレーションを進めながら、官のご指導の下、また学のご示唆の下に一体となって進めるような実践事例をまずつくり上げることが一番大事だと思います。そういう中で、率先して私自身も、われわれの団体も動けるようにやっていきますので、ご支援をどうぞよろしくお願いいたします。

(稲田) ありがとうございます。

それでは、副知事からお願いします。

(木村) 自分の担当部門で 2 点ほど申し上げたいのですが、一つは関空の問題です。財政規律を守って随分ぎりぎりやってきて、いよいよ産業振興という中で、大阪・関西のにぎわい、元気をいかに取り戻すかということは大事です。2010 年問題というものがあって、東京の羽田、成田の機能が飛躍的にアップします。結果として、今、関空が抱えている財務、2 期用地、減便の問題、すべてが足を引っ張って、このままでは関空は沈没します。増便のためにはアクセスの強化等、官民挙げた取り組みが必要ですので、この辺りは官も

頑張っていくますが、民もぜひ一緒に頑張っていたきたいというのが1点です。

もう一つは、都市魅力の創造という点です。大阪府では4月1日に都市魅力創造局という局をつくりました。従来、河川や土木などいろいろなところで窓口が調整しながらやってきたものを一元化し、何よりも大阪を再び開発するための戦略をつくるという形で進めてきました。今年はいよいよ8月に「水都大阪2009」のイベントが始まります。10月は「御堂筋 kappo」、そして12月は皆さんにご協力いただいたイルミネーションがあります。また、年が明けるといろいろなスポーツイベントも計画していますし、いよいよ上海の万博がオープンということで、財政が厳しい中でいろいろご批判もありますが、やはり明るく楽しくというところでお金を使わせていただきたいと考えています。

イルミネーションにつきましては2億の予算、募金を中心に集まっただけ公費を出すという計画で、7500万円の目標で企業にもいろいろとお願いに回り、既に1億1000万円を超える募金の応諾をいただきました。今日来ていただいている企業の皆さん、たくさんの企業にご協力をいただきましたが、ぜひこういうものは民の力で大阪を輝かせるというのが意味のあることだと思います。今年で終わらせる気はありません。できれば世界一のイルミネーション、大阪へ行ったら御堂筋へ行こうと世界中に思っていただけのようなイベントにしたいと考えていますので、ぜひ来年に向けてご寄付をこの際、あらためてお願いしたいと思います。ありがとうございました。

(稲田) では局長、お願いします。

(平工) 今回、いろいろな委員の皆さまにご意見を賜りながら、こういう本ができましたが、あらためて思いましたのは、関西の有識者代表の皆さまは関西活性化に向けて本当に熱い思いを持っておられるということです。ぜひそういう思いを結集して、世界のブランドとしての関西を売り込んでいきたいと思っています。そうしたメッセージはこの本にも入っていますので、もし機会があればご覧いただければと思います。そういうものを着実に実行していくことがわれわれの責務だと思いますし、局だけでできるわけではありませんので、ぜひ関西の自治体の皆さん、そして企業の皆さんにもお力添えをいただきながら進めていきたいと思っています。

われわれはすぐ金がないとブツブツ言いますが、よく大臣に怒られまして、二階大臣からは「大体金がないと言う前に、私は知恵がありません、努力が足りません。その上で金

もありませんと言え。それが言えないなら、もっと知恵を出し、汗をかけ」と言われてたしなめられます。そういうことも教訓にしつつ、ぜひ精いっぱい汗をかいていきたいと思っておりますので、よろしくお願いします。

それから、先ほど町田さんから、ショーケース、見える化をきちんと示すべきだ、それを関西のブランドにしたらどうかという非常に素晴らしいご提案をいただいています。実はお金の手当ては全くできていませんが、もしエコタウンというイメージで大阪駅前を再開発したらどうなるだろうかという勉強をしまして、そのレポートもこの本の中におまけで付いています。そういう重要なものをおまけで付けるとは何事かと怒られるかもしれませんが、なにぶんこちらは本当の夢プランであり、何の根拠もないのでおまけという位置付けです。ぜひ皆さまのお知恵をいただきながら、もう少し具体化に向けてやっていければいいと思っております。

最後に、こうした構想をまとめるに当たって、本当にご尽力を賜りました稲田先生をはじめ、委員の先生方にはあらためて深く御礼を申し上げたいと思います。ありがとうございます。

(稲田) 皆さんのそれぞれの展望を述べていただきました。ありがとうございます。

最後に、例えば先ほど副知事がおっしゃっていたように、大阪にだいぶお金が、しかも聞いておりますと、あのけちな関西出身の芸能人がどんどん寄付して集まっているそうです。ということは、大阪に相当魅力を感じている、これは変わるというようなところだと私は感じています。

今回、産官学での議論をして、今日のパネリストの皆さんからオーラが出ているような気がするのですが、関西を何とかしたいというところだろうと思います。もちろんこういう場を設定してもそうなのでしょうが、マスコミの方でもガンガンあおっていただいたら、私は非常にうれしいと思います。

そして、今回の不況の決着がついたとき、数年先だろうと思いますが、関西の変わりようを私は期待したいと思って今日のセッションを閉じたいと思います。ありがとうございました。

(司会) 本日のパネリストの先生方、ならびに稲田先生からいただきました本当に中身の濃い議論で、私どもはあらためて勇気づけられたように思います。会場の皆さまともど

も感謝の意を表したいと思います。皆さまどうぞ、先生方に大きな拍手をお送りいただきたいと思います。ありがとうございました（拍手）。