

平成 20 年度 大阪都市経済調査会シンポジウム

深刻化する景気後退の足取りと
地域金融のあり方から 2009 年を考える

2009 年 1 月 13 日開催
大阪都市経済調査会

はじめに

この冊子は、大阪都市経済調査会の講演会・研究会事業の一つとして、下記のとおり開催したシンポジウムにおける議論の内容を、各パネリストのご了解の上、取りまとめたものです。

ご多忙中にもかかわらず、お引き受けいただきましたパネリストの方々に心から感謝申し上げる次第です。

2009年3月
大阪都市経済調査会

.....

平成20年度大阪都市経済調査会シンポジウム

日 時 2009年1月13日(火) 14:30~17:00

場 所 大阪産業創造館6階 会議室E

テ ー マ 深刻化する景気後退の足取りと地域金融のあり方から2009年を考える

基調講演 清田 匡氏 (大阪市立大学大学院経営学研究科 教授)

パネリスト 江頭 寛昭氏

(順不同) (大阪府立産業開発研究所 調査研究部動向調査研究グループ 総括研究員)

武者 加苗氏 (財団法人関西社会経済研究所 研究員)

楠 伸一氏 (大阪信用金庫総合研究センター 主任)

田口 浩司氏 (近畿経済産業局 総務企画部調査課 課長補佐)

清田 匡氏 (大阪市立大学大学院経営学研究科 教授)

コーディネーター 徳田 裕平 (大阪都市経済調査会 事務局長 研究主幹)

主 催 大阪都市経済調査会 大阪府立産業開発研究所

後 援 大阪市 財団法人大阪市都市型産業振興センター 大阪信用金庫

目次

講師プロフィール	1
I 基調講演	
金融危機と金融の将来 大阪市立大学大学院経営学研究科 教授 清田 匡氏	3
II パネルディスカッション	
1. 景況の動向と課題	15
2. 厳しい現状に対しての明るい話題	23
3. 2009年の景況展望	31
参考資料	37

プロフィール

清田 匡 氏

九州大学経済学部卒業、博士(商学、大阪市立大学)、ドイツにおける金融論の研究、大阪における中小企業金融の現状と課題についての調査・研究。「中小企業金融ポータル」を運営し、中小企業金融に関する記事を日ごとにピックアップ。「中小企業金融をどう理解するか」(清田匡編著)、「大阪における地域金融の課題」(大阪市経済局編『大阪の経済 2006年版』)

I 基調講演

金融危機と金融の将来

大阪市立大学大学院経営学研究科 教授：清田 匡氏

【資料 P38】

清田です。よろしくお願いします。

今日は、「金融危機と金融の将来」というテーマでお話をさせていただきます。

資料は簡易版と記している1ページと4ページのもの2種類用意しました。最初、こちらの4ページの方を用意していたんですけども、ちょっと詳しくなり過ぎましたので、その流れをご理解いただくために、わかりやすいようにという意図から別の1枚物を用意させていただきました。構成とか組み立ては全く同じです。この1枚物を使って、話の構成、組み立てをまず紹介させていただきます。

まず、「はじめに」で、そもそも金融とは何かという問題について、4つの考え方についてご紹介させていただきます。4つの考えの中身については詳細版のほうに若干詳しく書いております。

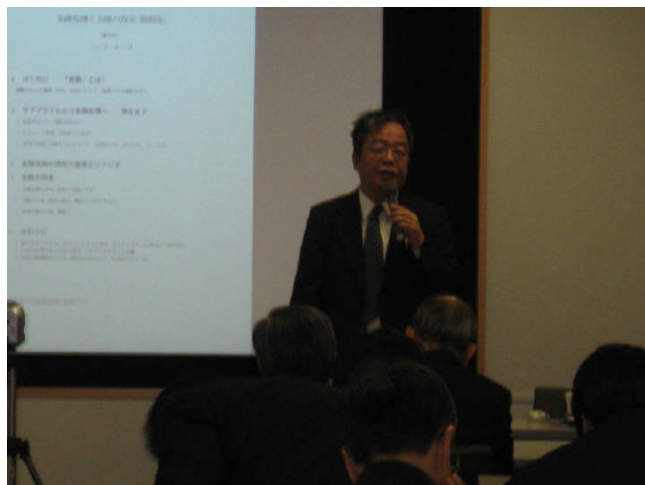
それから、続きまして、「サブプライムから金融危機へ」というタイトルで、今回の金融危機に関する流れを振り返ってみたいと思います。4枚物の資料では、一昨年、2007年の発端からかなり詳しくご紹介しておりますが、全部ご紹介いたしますとかなり長くなりますので、幾つかのトピックをリストアップする形でお話ししたいと考えております。

簡易版の方の、「3 金融当局の現在の施策とシナリオ」というところでは、現在いろんな施策が行われていますけども、私の理解というか推測を述べさせていただきます。

なお、金融当局といいますと、金融政策を担当する日本銀行と金融行政を担当する金融庁を指しております。金融政策といいますのは、簡単に言いますと、短期金利を操作して物価を安定させること、それから経済を安定させることを目的としている政策です。金融行政といいますのは、金融機関や金融市場を安定させるために監督を行う行政を指しております。

金融当局と言う場合は、通常は経済産業省は含まれておりませんが、金融危機との関連の施策でいいますと、現実には、経済産業省や経済産業局、あるいは中小企業庁の役割が非常に大きいので、その施策についても簡単に触れさせていただきます。

次に、「4 金融の将来」というところで、最近、金融危機といいますか、バブルの生成と崩壊がわりと頻繁に起こるようになってきていますけども、それはなぜかということを考えてみたいと思っております。バブルの形成や崩壊、その原因は何かということを考えることは、その結果を考えることとほとんど同義ですので、今後どのようになっていくかということについて述べてみたいと思



っています。

最後に、地域金融機関はどうあるべきかという論点にも触れて、終わりたいと思っております。

1 「金融」とは？

金融とは何かということに関しまして、いろんな考えが何百年も前から存在しております。ここではミクロではなく経済全体について、金融がどのような役割を果たすのかということに関して、詳細版のほうに記しておりますように、4つに分類しております。

その第1は、金融は経済全体に対して、ちょっと極端な言い方をしますと、何の役割も果たさないという考え方です。この考え方は、マクロ全体に対しては役割を果たさないけども、ミクロ的な機能を否定するわけではありません。例えば手形や小切手は個々の企業からいうと便利なものですが、経済全体で考えると別になくてもいいというふうな考え方が存在します。この考え方がわりと主流ですね。これを第1番目の機能、機能Iとします。

機能の2番目はもっとネガティブでして、金融というのはろくなことをしない、ないほうがいいといった考え方も存在します。

機能の3番目はポジティブな考え方です。シュンペータに代表されるように、経済発展を引き起こすものだという考え方です。

4番目の機能は、一般にはあまりなじみがないかもしれませんが、金融の機能は調和の機能といますか、分裂した経済、ばらばらになっている経済を結びつけるものだという考え方も存在しています。パネリストのお一人に大阪信用金庫の楠さんもいらっしゃいますけれども、日本の信用金庫の、そもそもの発祥はナポレオン戦争後のドイツなんですけれども、ナポレオン戦争後、ドイツで信用金庫の原形ができたときの考え方は、このような4番目の機能の考えに基づいております。

これらのそれぞれの機能の働きは、時代によってかなりその強調のされ方が違ってまいります。近年の日本でいいますと、80年代後半は3番目の機能、経済発展を重視する考え方が強かったですし、90年代になりますと、バブル崩壊後ですけれども、2番目の、弊害を起こすんだ、恐慌を起こすんだ、ないほうがいいんだという見方が強かったと思います。つい最近までは、直接金融への移行とか、そういう議論の際には、再び3番目の機能、経済発展を引き起こすという機能が強調されていたかと思えます。サブプライム危機以降は、再び2番目の見方が出てきているかと思えます。私は、しかし、金融にはすべての側面がありまして、状況によって注目される点が変わっているだけで、どれが強調されるかが異なっているだけだと考えております。このような金融の機能についてのお話を前提としまして、金融危機や金融の将来の話へと移っていきたく思います。

2 サブプライムから金融危機へ — 現在まで —

そもそも今回の危機の発端は、2007年の8月ごろだったかと思えます。2番目の危機というのは2007年12月ぐらい、殊に問題になりまして、2008年3月ごろに3番目の危機、金融機関の危機といった問題が起こりました。去年の3月の時点で専門家の共通した認識は、4番目が来たらきついだらうなというところが大体皆さん同じような認識だったかと思えます。そして、リーマンの破綻という形で4番目の危機が来たわけですね。リーマンの破綻、AIGの破綻と。第4

番目の危機につながるわけです。これに関連しまして、証券化、格付、それからCDSなどの幾つかのトピックについてご紹介しておきたいと思います。

まず、証券化ですけれども、証券化一般ではなく、今回のサブプライムの証券化をイメージするには、ちょっと比喩的な話をしますと、石油の分溜のことをイメージしてもらおうとわかりやすいかと思います。この場合、原油がサブプライムローンを指しております。サブプライムローンはリスクが高いですので、一般の企業はそのまま購入しません。原油を一般の企業や個人が購入しないのと同様です。そこで、特定の金融機関がこのサブプライムローンという原油を分溜しまして、ガソリンや灯油という証券をつくります。ここでは灯油がリスクが低く格付が高い証券で、ガソリンがリスクが高くて格付が低い。リスクが高いということは利回りも高いということですが、そういう証券を指しております。サブプライムローンを分溜して精製する金融機関は、一般の銀行に対しましてリスクが低く格付が高い灯油を売ります。ガソリンはリスクが高いので、とりあえず手持ちしています。一般の銀行は灯油と思って買い、石油ストーブに入れたら火事になったというのが1つの比喩であろうかと思います。

この段階で格付は一定の役割を果たします。格付はアメリカで大体19世紀末から20世紀初頭に始まった信用調査が、クレジットレターと言いますが、それが発展していったものです。もともとどういう発端かといいますと、知らない企業と取引を始めるに至って、興信所はどういうところかと調査するといったものから始まっています。大体興信所の調査は100%信用するものじゃなくて、最終的に判断するのは調査を依頼した人だと思いますけれども、いろんな経緯、いろんな事情から一般の金融機関がこの格付を非常に安心して信用する、完全に信用するようになってしまったのも1つの問題であろうかと思います。先ほどの比喩でいいますと、格付機関が確かにこれは灯油だと言ってしまったので、買った人も安心して石油ストーブに入れたという側面があるかと思います。

次に、最近よくマスコミ等でも耳にするCDS（クレジット・デフォルト・スワップ）ですが、これがサブプライム危機の第4の局面で問題となりました。これはもともと保険のようなものでして、詳細版の2ページの図1で書かれているような仕組みです。

まず、CDSの買い手あるいは保険の掛け手ですが、保険者はリーマンの発行した債券を所有しているとします。これが危ないかもしれないということで、AIGからCDSを買う、あるいは保険を掛けるわけです。そして、リーマンが破綻すれば、AIGから保険金がおとり、リーマンの債券からの損失と相殺する、埋めることができるというわけです。ただし、ここで問題なのは、買い手は必ずしもリーマンの債権を持っている必要はないということです。つまり、普通、火災保険は、家を持っている人が自分の家に保険を掛けるわけですが、CDSの場合は、比喩的に言いますと、自分の資産ではない他人の家に対して保険を掛けることができるということが非常に問題点と言うことができるかと思います。あの家は燃えそうだなと思ったら保険を掛けるということができるわけですね。

もう1つ問題点は、この保険を売っていた、あるいはCDSを売っていたAIGがそれに対する引き当てをしていなかった、テッポウで売っていたということが大きな問題かと思います。そこで大変なことになったというのがCDSをめぐる今回の経緯です。ちょっと比喩的な言い方をしましたけれども、もう少し皮肉な言い方をしますと、リーマンをつぶさなければAIGを救済する必要もなかったと言うこともできるかもしれません。

3 金融当局の現在と施策のシナリオ

サブプライム問題に端を発したアメリカ発の金融危機、経済危機は日本にも深刻な影響を及ぼしていることはご承知のとおりですが、これに関連しまして、金融当局、日本銀行や金融庁、それから、金融当局ではありませんけれども、経済産業省関連の省庁もさまざまな施策を行っておられます。資料提出後に詳しく報道されたために資料には載せておりませんが、資料に載せている事柄のほかにも、日本銀行が企業金融支援特別オペというかなり異例の政策を発表しております。実際に資金供給が行われるのは明日からだと思えますけれども、この政策については詳しくは解説いたしませんけれども、基本となるのは金融機能強化法による資本注入と金融保証、信用保証協会による100%保証というものかと思えます。

まず、前者の金融機能強化法ですけれども、金融当局にとって優先順位を考えますと、まず第一に優先しなければならないのは、金融システム不安の回避という問題かと思えます。アメリカ発の危機が日本の金融機関に深刻な打撃となり、それがシステム全体の不安になることが一番優先順位としては避けなければならないと考えられているのではなかろうかなと思えます。金融機能強化法の背後にはそういう問題意識があるんじゃないかと考えております。

といいますのも、1997年の金融システム危機、不安のときには、こういう法律とか制度の整備が進んでおりませんので、金融庁は相当なプレッシャーのもとに置かれたと思えます。そのときのような状態になるのを回避するのが金融強化法の成立の第一の目的じゃないかと考えております。金融機能強化法は地域金融機関を対象としていますけれども、日本銀行の先ほど触れました企業金融特別オペというの、もしかするとメガバンクを対象に類似の懸念を持って行われるのかもしれない。

加えて、公的資金の注入による中小企業の融資の拡大という意図も一応表明されてはいます。ただし、その公的資金の注入によって、中小企業向けの融資に対して相当大きな効果を発するかということは、そのままではあまり大きく期待してよいとは言えないように思います。ところてんのように頭から資本を注入して融資を吐き出すとかいったふうには銀行は行動するのだろうかと言いますと、うーんという感じですね。

そもそも多くの金融機関は公的資金の受け入れそのものに対してあまり積極的でないかもしれません。政府あるいは金融庁は、地域金融機関あるいは金融機関全般に対して非常に大きな法律による権限を持っております。加えて、株主になられたらちょっとかなわんなど。それこそにつきもさっちなもいなくなるといふふうになれば別ですけども、普通の状態だったら、なかなか喜んで資本注入を受けて中小企業融資を行うという方向には行動するかなと思っております。

これにかわりまして実効的な効果を持つのは、信用保証、あるいは責任分担を棚上げした100%保証だと思われまます。金融機関はこの保証によってリスクを負担しませんから、積極的に利用すると思われまます。昨年末に、日経新聞でしたか、ろくに審査もせず信用保証協会に融資を回したと問題になった金融機関がありますけれども、自分がリスクをかぶるわけでもありませんので、そういうことも出てくるのは、1997年の特別保証の経緯からも想像できることかと思えます。

信用保証に関して懸念があるとすれば、政争の手段として駆け引きに使われていて、もたもたしているということが1つの懸念かと思えます。もう1つは、2番目に、信用保証協会は保証した融資が焦げついて代位弁済しますと、一定の負担をしなくてはいけないという部分がありまして、前の金融危機、1997年の金融危機の負担で大分懲りている部分もありますので、その慎重な

審査というふうに心がけるんじゃないかならうかと思われます。3番目には、結局は、信用保証は最終的には税金ということになりますので、それが3番目に問題ということかと思います。当局の施策の話がありますので、若干差し障りがありますので、少し婉曲的な表現になったかもしれませんけども。

4 金融の将来

(1) 金融危機の背景

世間ではよく最近耳にするのは、100年に一度の経済危機とか金融危機とか言う人がいますけども、何の尺度でと。どういう数値に基づいて100年に一度と言っているのかさっぱりわかりませんけども、私には100年に一度と繰り返されるのを聞くと、わしは悪くない、わしに責任はないんだと聞こえてしまいます。

近年で最も深刻な危機になりかけたのは1997年の金融システム不安以降の不況でして、最近ではあまり聞きませんけども、デフレスパイラルということがかなりマスコミ等を通じても述べられました。ただ、このときでさえ物価の下落率は大体平均で1、2%でして、1930年代のアメリカのデフレは大体毎年10%ぐらい物価が下落していますので、30年代の危機と比べると、97年の危機はそれほど深刻なものではなかったと、今から振り返れば言うこともできるかと思います。

責任回避で100年に一度と言っている人もいますけど、もう1つ言い忘れましたけども、100年に一度と繰り返すのは、今日の新聞の広告なんかでも見ましたけれども、危機だということで雑誌を売ろうとか本を売ろうという不安商法の側面もあるかと思います。

それから、このような危機は100年に一度と言われますけども、近年しばしば起こっています。頻度が加速している側面もあるかと思います。詳細資料に書いておりますように、石油ショック以降、南米の経済危機とかアメリカのSL危機とか、日本のバブル崩壊も当然ですけども、たびたびの危機、アジア通貨危機、それからITバブルの崩壊などといったバブルやバブルの崩壊は頻繁に起こっていますし、その起こる頻度もだんだん高くなってきているように思います。このような危機がたびたび起こるようになった背景には、私は実体経済と金融経済のずれ、金融の世界が実物やサービスの世界と比べて非常に大きくなったと、そういうことに問題、原因があると考えております。

職業柄いろんな統計を扱いますけども、実物の統計は基本的には数値は少しずつしか、例えばGDPなんていうのはそんな急激には大きくはならないんですけども、金融関連の統計は、1971年の金・ドル交換停止以降スケールが変わってくるほど大きく膨れ上がってきています。細かな理由を別にするなら、このように金融の世界が大きくなってしまった理由は、そもそも金融資産の特性によると考えております。生産された端から消費され、つまり消滅が始まる一般の財やサービスと異なって、金融商品はそのままでは消費されるわけではなくて、積み上げられていきます。また、貨幣の債権債務、つまり貸借から証券化されて金融資産になっていくわけですけども、その証券化された証券の売買がさらに別の債権債務をつくり出していくといった仕組みになっております。

そして、その積み上げられた金融資産のボラティリティが大きいと。ボラティリティというのは価格変動の変動しやすさのことを指しています。価格の変動が大きくて、先般見られたように

金融資産から実物の市場、例えば石油などのマーケットにも流れていきますので、普通の市場にも大きく影響します。そのような問題をはらむことから、そのような金融市場はつぶしてしまえという乱暴なことをおっしゃる向きもあります。

最初に金融の機能として4つ挙げましたが、その2番目の立場、信用恐慌を重視する立場が、金融市場はいろいろ問題だからつぶしてしまえという立場になるかと思います。しかし、事はそう簡単ではありません。メタボと一緒に、そう簡単に脂肪だけ取り出してやせるというわけにはいかないわけですし、金融のネガティブな部分だけ取り出して、区別して取り除くということは不可能だと思います。4つ機能を上げましたが、実体的には1つの主体が4つの機能を果たしているわけですので、一部分だけ、脂肪だけ取り出して捨てるというわけにはいかないわけですね。それを無理やりやると、今度は脂肪だけ取り出すつもりが、心臓がとまってしまふといった問題になっていくかと思います。

(2) 金融の今後

では、このような金融危機を背景にしてどのように金融の世界は動いていくかという話に、次に移りたいと思います。

おそらくしばらく後に今回の危機が克服された後も、バブルは繰り返されると思います。先ほどその問題の原因であると言いました実物の世界と金融の世界のずれはなくなったりはしないからです。例えばITバブルの後の危機を克服するために、アメリカの連邦準備制度がとった金融緩和策とか、これは日本のゼロ金利政策やあるいは量的緩和政策が今回のサブプライムの原因につながったという指摘もあります。

比喩的に言いますと、ITバブル崩壊後、一種の火事が起こったわけですが、その火事を消すために緩和策という消火剤をまいたわけですね。気がつくと、この消火剤が今回のサブプライム問題では実は燃料に変わっていたという指摘かと思います。おそらくそういった事情でバブルは繰り返さざるを得ないかと思いますが、そうであるとするなら、今後はそういう事態の社会的コストをいかにして小さくしていくかといったことに関心は移っていくように思います。

先ほど、金融当局を金融政策を担当する日本銀行と金融行政を担当する金融庁に分けましたが、今後、先ほど触れました金融の機能Ⅱの部分をつぶすのが困難であるにしても、抑制するという観点からしますと、次第に金融行政の比重が強くなっていくんじゃないかと思っています。日本の金融政策の方、行政でなくて政策の方は、第2次大戦後、非常に強い力を持っていましたけども、もともと金融政策の本来の目的は物価の安定です。そして、バブルというのは、近年の動きを見ますと、しばしば物価が安定しているときに起きています。ですから、だんだん金融政策の相対的な地位は、バブルということを観点に考えますと落ちてきていまして、統制的な行政的な動きが次第に強まっていくんじゃないかと推測しています。

ここで気になるのは第1次大戦後のドイツの経験です。第1次大戦後も不況と社会不安の中でナチスがだんだん力を持ってくるんですけども、そのときの経緯を振り返りますと、不況の原因として投機活動と、金融の世界を非常に強く批判して金融統制を推し進めています。金融統制はそのうち経済統制につながっていきます。戦間期の経験を学習している我々の時代は、あの時代とそのまま同じ道へ進むと思っているわけではありません。金融当局も学習していますし、そのまま同じようになっていくと思うわけではありませんが、経済金融統制とか通貨切り下げによる

近隣窮乏化政策といった戦前と同じ道を主張する方々もいらっしゃるの確かです。

(3) 地域金融の今後

最後に、地域金融の今後についてお話しして終わりたいと思います。

これは最初に触れました金融の4番目の機能、経済の調和や協調の機能と関連させてお話ししたいと思います。戦後に活躍されました私どものOBの、もうリタイアされた銀行員の方の話を聞いたりしますと、戦後当初は、銀行は、かなり今でいいますと商社に近いような商売をしておりまして、単にお金を集めて貸すというのじゃなくて、さまざまな取引先の仕事を知った上で連携を図り、新しい事業を生み出していくといったことをやっていたという話を、具体的な事例は名称は挙げませんがよく聞くことがあります。昨今のように単に商談会を開いて集団見合いをするといったことではなくて、銀行員自身が取引先のことを知った上で連携を図っていくといったことだと理解しております。

金融論の教科書、高校の政治・経済の教科書とか、あるいは大学金融の教科書では、大体今日挙げました金融の第一の機能の立場で書かれています。ですから、今したような話は出てきません。しかし現実には、このような教科書に出てこないような側面が非常に重要な金融の役割の1つだと思っております。これは何も顧客サービスで金融機関がそういうことをやれと言うとか、奉仕のためにやるということではなくて、そうやって地域経済を振興することは地域金融機関自身の生き残りにとって不可欠だからだと考えております。

私はバブル崩壊前後の10年ぐらいの大阪24区の金融機関の店舗の数を業態ごとに調べたことがありますけれども、大体一番足が速いのはメガですね。メガバンクと、それから他府県から進出している地域金融機関だと思います。足が速いというのは、景気がいいとば一とやってきて、景気が悪くなるとば一といなくなるということです。足が遅いのは大阪の地域金融機関でした。これは何もメガはけしからんとか地域金融機関が偉いということではなくて、業態の構造としてそうなっている、そうならざるを得ないということかと思っております。

つまり、全国展開しているメガは、大阪の状態がよくなければ、さっさと撤退して東海地方に行くわけですね。だけど、今日、大阪信金の方がいらっしゃいますが、大阪信金は大阪の状態が悪いから東京へ行くというわけにいかないわけです。規制の問題もありますけども。ですから、大阪で頑張らざるを得ないわけです。ですから、大阪の地域経済の振興を図ることは、何もボランティアとかサービスとか奉仕とかじゃなくて、地域金融機関自身にとって重要な課題とすることができるかと思っております。

少し時間の余裕がありますので、地域経済の特性と地域金融の特性ということに触れておきたいと思っております。

私どもの学生さんとか、あるいは地方に行ってお話をすると、各地域の皆さんは自分の生まれ育った町の現状を普通のものと考えていますから、現在の日本の地域の金融のあり方についてあまり違和感はお持ちでないように思いますが、実は日本の地域金融はかなり異質と私は思っています。

私はドイツ金融とかドイツの金融理論を専門にしていますが、ドイツに行きますと、どの地域に行っても金融機関が激しく競争しています。大体業態は3つぐらいありまして、その3つの金融機関のグループがお互いかなり激しく競争してしまっていて、金融機関の側からすると、かな

わんという声がよく聞こえてきます。これに対しまして、日本の場合は、多くの都道府県では1県1行主義といいまして、大抵は1つの地方銀行が支配的です。そういう地域では、借り手はさまざまな金融機関のオファーを比べて自分で有利なものを選ぶことはできません。ただ、大阪はちょっと違っていて、たくさんの金融機関が競争しておりまして、そこから選択することができます。非常にドイツと近い状態と言うことができるかと思えます。

これは以前にサンリットの小池社長がおっしゃっていたんですけども、関西に企業があつて、ある地方にも工場をお持ちだと。大阪でもある地方でも、ある地域金融機関と取引があるけれども、同じ金融機関の大阪支店の営業の人は非常に丁寧で懇切であると。しかし、地方に行くと、同じ銀行の営業の方は非常に上から目線と言うと。高圧的で非常によくないとお怒りでした。これは何も大阪支店の営業の人の人柄がいいとか、A銀行の地方の本店の営業の方が人格に問題があるとかそういうことじゃなくて、マーケットの構造からしてそういうふうにさせているんだと思います。地域に行けば別に競争はないわけですから、そんな顧客目線で商売する必要はないわけです。大阪に来るとたくさんの金融機関が競争していますから、そういう対応をとらざるを得ないという、マーケットの構造からしてそういうことになっているかと思えます。

今申しましたように、大阪の金融が他の地域の金融と違うと言いましたけども、大阪の経済も他の地域と比べましてかなり違っています。その特性を生かすことが大阪の金融機関の将来にとって非常に重要なことではないかと思えます。大阪の地域金融と北海道の地域金融は違うので、同じような金融はあり得ないと思えます。これは例で言いますと、例えば大阪信金さんは出前出張というのをやられていますけども、これは大阪だから効率的にあり得るわけですし、北海道へ行きますと、北海道は大体1平方キロメートルの事業所数が2つとか3つです。そういうところで同じようなことは、ちょっと効率からいって非常に難しいのではなかろうかと思えます。

ほかにもいろいろ大阪の経済の特性はありますけども、2つだけ挙げますと、1つは、非常に特化係数が低いと。例えば特定の産業に特化している度合いが少ないということが言えるかと思えます。これは、例えば東海地域のように自動車産業に集中しているというのではなくて、非常に多様な業種に分散しているということが1つの特徴かと思えます。これはデメリットもありますけども、金融の世界の観点で見ますと、融資全体でのリスクを相対的に小さくすることができるということにつながっていきます。

もう1つは、大阪の経済の特徴は中小企業の集積が大きいことですが、これも専門的な言い方をしますと粒度が小さいといいまして、粒度というのは粒と言っていますけども、英語で言うとグラニュラリティとかいいますけども、小さいことになります。これも融資全体で、粒が大きい場合と比べるとリスクが小さくなるということの意味しています。

現在の日本では、このようになり異なる地域経済も地域金融も一括して規制がなされています。先ほど金融に対する行政の力が強まるのではなかろうかという話をしましたけれども、地域金融機関としては、各地域金融機関が存在している地域の特性あるいは地域金融の特性を取り入れて、自己の特性、自分自身の特性を主張していくことが、おそらくは今後強まっていくと思われる画一的な行政の影響からフリーハンドを手に入れる1つの手段ではないかと思われます。

行政の力が強くなっていくことの弊害としてはほかにもいろいろあるんですけども、若干政治的な発言になりますので。私の勤務先は独立行政法人になりまして、私は地方公務員じゃなくなったんですけども、まだ縛りだけは残ってまして、政治的な発言をすると処罰されそうです。

で、その辺はちょっと抑制させていただきたいと思います。

司会 清田先生、貴重なお話ありがとうございました。

今、清田先生のお話を初めから振り返りますと、金融とはという全般的なお話をしていただきまして、それから、今の実地的な問題を含めていただきまして、そして、逆にまた政策面もお話ししていただいた。実際、今現在の足元、地域経済、大阪の経済も含めて、金融機関、そして金融とはということをお話していただきました。ご専門がドイツということもあって、国際的な話とも絡めていただいたので、客観的に見ることもできたかなと思っています。

質問者 サブプライムの問題なんですけど、一番最初に気がついたのがドイツだそうですね。ドイツの金融機関だと私は聞いています。それに対して一番従いましたのは、現在のデリバティブでもサブプライムでも、これの理論的なものとして一応仮想されているのが金融工学ですよね。ところが、金融工学って一体学問なのかというのが非常にいかわしく思っているんです。なぜかという、同じようなスタイルでデリバティブ、サブプライム、じゃ、次、詐欺的な金融商品の開発が、すべて金融工学批判をしっかりとやっておかなければ、同じような手口で手を変え品を変え同じような商品が出てくると思うんですが。それについてはどう思いますでしょうか。

清田 工学といいますか、要するにいろんな部分がありますけども、確率論でして、確率論は私は専門じゃないですけども、それはそれで実際実用的にも産業の世界で使われている話ですので、それ自体は信用することができるかと思います。ただ、これをそのまま工業とかの世界と違うのは、専門的な言い方をしますと定常性という言葉がありますけども、自然科学の分野と社会科学では大分違うんですね。社会科学ですと、その定常性が大分不安定な部分があるので。例えばバリュー・アット・リスクという考え方で金融関係のリスクを測定するんですが、そのバリュー・アット・リスクというのは過去の分散が一定で、今後も同じ分散であるということを前提にした話でして、それが果たしてそういうことが言えるのかどうかというのは今回の経験でもわかるかと思います。

それから、もう1つは、金融工学といいますか確率論の世界はあくまでも道具でして、例えばその道具を使う人の問題もあるわけですし、どうとでも使えらる。今回のサブプライム問題で問題になったのは、オリジネート・トゥ・ディストリビュートという言い方をしますけども、これは何かといいますと、そもそも売るためにつくると。要するにサブプライムローンをするんだけど、普通の金融機関みたいにローンを与えてずっと返済してもらわなくて、最初から売っ払うことを念頭に置いてつくったということがあるわけですね。売っ払うことを念頭に置いたということは、後はどうなろうと知らんという話でして、そういうスタンスに問題があったということで反省はされているかと思います。

金融工学の批判は難しいですけども、おそらく批判することによってなくしてしまうわけではなくて、おそらく批判はその問題点をどういうふうに直していくか、より発展させていくかという問題になっていくんじゃないかというふうには、立場上、私はそういうふうには思っています。

質問者 私が聞いているのは金融工学自身を世界中でわかっている人はほとんどいないということなんですね。私は日銀とかいろいろ話を聞きました。残念ながら根本的なところで金融工学をわかっている人なんてどなたもおりませんでした。京大の関係者とかにもいろいろ聞いてますが、それなのに、金融工学を盾にデリバティブだ、サブプライムと次々につくり出しますね。

根本的なところで批判しておかなかったら、いつまでたってもこれは解決しないと思うんですよ。

清田 同じことがそれは格付も言えまして、要するにそれについては反省はあるんですけども、わかってないのに信用しちゃうというところが問題だというのは確かにおっしゃるとおりだと思います。

司会 ありがとうございます。

清田 質問がないようでしたら、資料で配って、お書きしましたけども説明しなかった部分を若干お話ししようかと思えます。

話の性格上、飛び飛びの話になりますけども、今の話と若干関係しますけど、例えば詳細版の2ページの下の方にバーゼルⅡというのが書いていますけども、このバーゼルⅡというのはおそらく皆さんお耳にされたことがあると思いますけども、B I S規制と言われているものの新しいバージョンでして、日本でいいますと、2007年3月期の決算から銀行に対してこれが導入されたわけです。

これはいろんな部分から構成されていますけども、この中で非常に重要な役割を果たしているのは格付です。つまり、皆さんの会社に銀行が融資するに当たっては、前提として皆さんの会社を格付けするわけですね。外部の資料を使ったり内部で格付したりするわけですね。問題になるのは外部格付でして、例えばムーディーズとかそういうところが作った格付を使いまして格付を持っている企業がありますね。そういうトリプルAの企業とトリプルBの企業といった企業の信用度に応じまして、よりたくさんコストをかける。ここで言いますと自己資本ですけども、リスクの高いところに融資する場合はよりたくさん自己資本を持っておかなきゃいけないというような規制なわけです。

ここで言いたかったのは、そういうところで格付が使われるようになったということも、今のお話と関連しますけども、格付に対して多くの金融機関が盲目的に信用するようになった背景の1つだと言えるかと思えます。

それから、今のバーゼルⅡとの関連で言いますと、3ページ目の3.1「様々な施策」、3.2「シナリオは？」というところで、資本注入と信用保証の話をしましたけども、バーゼルⅡ等のプロシクリカリティの緩和という話はしなかったんですが。シクリカリティというのはサイクルという意味でして、プロシクリカリティというのは日本語に訳すと順循環性と訳す人もいます。順というのはプロといいですか、促すということですね、反じゃなくて。アンチシクリカルというのは反循環性、プロシクリカリティは順循環性といいます。

このバーゼルⅡの仕組みは、あるいは自己資本比率規制というのはそういう循環を増幅する側面があります。つまり、景気がいいと金融機関の利益が上がって自己資本が増える、そうするとより融資がしやすいという形で、逆に景気が悪くともうからない、自己資本が減る、そうすると融資を減らすという側面があります。つまり、景気循環を増幅する側面があるわけですね。景気がいいときはもっとよく、景気が悪いときにはもっと融資を絞るという側面があるということは非常に金融当局も強く認識しておりまして、日本銀行も金融庁も認識しておりまして、順循環性といいますかプロシクリカリティを緩和しようという意図も、現在行われているさまざまな施策の、経産省とは別に金融当局が考えている構図の中には、このバーゼルⅡの順循環性、プロシクリカリティという問題もあるかと思えます。

あと、あまりお耳にされる機会がない方もいらっしゃると思いますけども、途中でボラティリ

ティという言葉を使いましたけども、これは本来は金融資産の価格の変動性を意味しています。つまり、ボラティリティが高いということは非常に大きく変動する、ボラティリティが低いということは変動が少ないということの意味を意味しまして、そもそも金融資産の価格に対する表現なんですけども、最近ですと、非常に金融資産の価格だけではなくて、その他の社会現象と申しますか、制度自身のボラティリティとか、そういうふうなところでも比喩的に使われるようになってきているかと思えます。

それと、ボラティリティという言葉を使いまして、単純版の資料のほうで「ボラティリティに乗るか、避けるか」という表現をしていますけども、これはどういうことを意味しますかというのと、バブルが起こっては崩壊するという事態は最近だんだん加速してきています。つまり、ボラティリティが次第に高くなってきているということの意味をします。

1つの選択肢としては、ボラティリティに乗って利益獲得を追求するという選択肢もあるかと思えます。つまり、相場の乱高下を利用してもうけようというのは、ボラティリティを利用してという意味で、例えばかつてありましたライブドアとか村上ファンドとか、そういうのをイメージしていただければいいかと思えます。他方、これは今回のサブプライムでもやりましたけども、レバレッジをきかせて借金を、たくさん資金を借りて、ヘッジファンドなんかがありましたように、ボラティリティによる相場の変動を利用して利益を得るという1つの方向性かと思えます。

もう1つは、このボラティリティを避ける。つまりレバレッジをかけないということですね。借金しないという方向性もあるかと思えます。おそらくこのボラティリティが大きくなるということは非常に問題だと金融当局は考えるだろうと思えます。この側面での規制は難しいかと思えますけども、今後追及されるんじゃないかなろうかと思っております。

行政が大きくなるということは、非常にある意味、行政とはルールのかたまりですから、非常にフレキシビリティに問題があるかもしれない。ただし、このフレキシビリティを得るためにあまり自由に行動すると、今度は裁量的な、どこかの、東京の新しかった銀行みたいな話になるのも非常に問題があるかと思えます。

最近の金融庁の動きを見てみますと、そういうことを意識されているのか、非常にアカウンタビリティと申しますか、自分のやっていることの説明をする方向にあるかと思えます。こういうことをやっているんですよというような。それはある意味、そういうアカウンタビリティと申しますか、やっていることを説明するのは、意図はいろいろあるかと思えますけども、1つは、日銀の場合と同じように政治的な圧力を避けるという意図もあるのかなと、これはちょっと勘ぐり過ぎかもしれませんが、そういうふうに見ております。当局が規則や原理について一般に対して詳しく説明するようになってきたということは、悪いことではないのではないかと申すように思っております。

質問者 来年の後半はよくなりますか。

清田 それは私、かなり専門と違いますが。ただ、その辺のお話は、後ほどパネリストのほうからお話いただけると。先ほど打ち合わせのときに聞いた話だと、楽観的なお話もあるかと思っております。

司会 ありがとうございます。清田先生、どうも本当にありがとうございました。皆さん、拍手をお願いいたします。(拍手)

Ⅱ パネルディスカッション

パネリスト（順不同）

江頭 寛昭氏

大阪府立産業開発研究所 調査研究部動向調査研究グループ 総括研究員

武者 加苗氏

財団法人関西社会経済研究所 研究員

楠 伸一氏

大阪信用金庫総合研究センター 主任

田口 浩司氏

近畿経済産業局 総務企画部調査課 課長補佐

清田 匡氏

大阪市立大学大学院経営学研究科 教授

コーディネーター

徳田 裕平

大阪都市経済調査会 事務局長 研究主幹

Round 1 「景況の動向と課題」

徳田 先ほどまで清田先生には非常に難しいテーマの話題を非常にわかりやすくお話しいただきまして、私も納得したところが幾つかあった次第でございます。

今から 90 分間につきましては、日々の景況や経済動向を分析、研究されている研究者、実務家の方をお招きしまして、昨今非常に問題になっております地域経済の状況等につきまして忌憚のないご意見を伺いながら、意見交換等をしていきたいと思っております。

まず、第 1 回目のラウンドでは、景況や経済の動向、最近の変遷や特徴、さらには課題といったところにポイントを当てながら、各機関の方々から順に簡単にご説明していただきたいと思っております。それにより皆様方で認識を共有するというをまず図りたいと考えております。

では、関西圏全体をウォッチされておられます近畿経済産業局調査課の田口課長補佐から、まずご報告をお願いしたいと思います。

田口【資料 P42】

まず、景況認識ということですが、皆様もよくご承知のとおりでございます。昨年の日本経済は、まず前半は資源、エネルギー価格の未曾有の高騰から始まりまして、後半はアメリカのサブプライム問題を契機とした金融危機の世界的な波及によって、生産、輸出、企業収益等が急速に減少して景気は実質的に後退局面に入りました。大変厳しい状況になっていると認識しております。

経済産業局では毎月、鉱工業生産であるとか商業統計等、各種の統計指標を使いまして、管内の経済動向を分析していますが、本日はそういう毎月の動向ではなく、皆様のお手元にお配りしています配布資料 2 の 1 ページ、「第 26 回地域経済産業調査結果の概要」についてご紹介させていただきます。これは何かといいますと、地域経済調査というのは、全国 10 地域の経済産業局が企業の業況とか生産、設備投資、こうした地域ごとの経済動向を把握するために、年間 4 回、3 カ月に 1 回、全国で約 1,300 社、近畿では 200 から 250 社の企業の皆さんにご協力いただいて、ヒアリング調査を中心にしながら調査を行っております。こうして集めました調査結果につきましては、最近では 12 月に実施したのですが、二階経済産業大臣が出席のもと、各経済産業局長から調査結果の概要を報告するとともに、具体的な対策をこれをもとにして打っていただくと、こういった目的でやっています。

今、画面に出しておりますのが 12 月 9 日にまとめて拡大局長会議で報告されたものですが、今回の地域経済調査の特徴としましては、見ていただきましたとおり、全地域、すべての地域で景況判断が悪化しているということが言えます。各地域とも、ご承知のとおり世界経済の減速による需要の減少、それと円高、この影響が大きく出ておりまして、輸出型の製造業を中心に景況が急速に悪化しています。また、消費者の生活防衛意識の高まりによって個人消費も引き続き弱く、有効求人倍率も前回調査、9 月の調査と比べるとすべての都道府県で下降しています。

次に、近畿ですが、配布資料 5 ページの上のほうに「近畿経済産業局管内の経済動向」というものがあります。

近畿の調査結果を見てみますと、前回はやや弱含みということでしたが、今回の調査については、基調判断を「近畿地域の経済は、弱い動きとなっている」という評価に下方修正しました。近畿でも 3 期連続の下方修正ということで、加えて、今後も先行きの下振れを懸念しております。

これは、これまで堅調であった輸出、これが10月の指標では79カ月ぶりに前年比で減少、その中でも中国だけは10月指標ではまだプラスでしたが、11月の指標ではその中国もマイナスに転じてしまったというような動きがあり、それと設備投資の抑制、それから減産の動き、こういう動きに伴いまして、近畿管内の生産は低下傾向にございます。自動車とか薄型テレビ、建機、こういった減産の動きがその部品とか素材にも波及しておりまして、特に電子部品とか一般機械関係、こういう分野では海外からの受注が大幅にキャンセルが起るとか、新規受注が完全にストップしてしまうとか、こういった形で需要が急速に冷え込んでいる。これが今回12月の調査に向けて我々経済産業局でヒアリングを中心に調査させていただいたときの実感でございます。



ただ、全地域、全国的に景気が悪いのですが、全国に比べると、ということで、近畿の方が少しはましかなと思えるものが2点ほどありますので、紹介させていただきます。

1つは、画面に出ております関西の貿易関連データということで、地域別の輸出先、仕向先が全国はどうしても欧米中心ということなのですが、全国に比べまして、関西は中国を含むアジア地域が59.1%を占めていると。それから、輸入についてもやはり57%を占めているということで、比較的アジア中心の依存度が高いということが言えるかと思えます。

それから、皆さんご承知のとおり、パネルベイとかバッテリーベイとか言われておりますが、近畿管内では大きな設備投資の事例がたくさん進捗しています。そういうバッテリーベイ、パネルベイ以外にも、百貨店関係の建て替え、それから鉄鋼関連、こうした大型設備投資は今もなお関西においては継続しています。

徳田 田口様、どうもありがとうございました。ご報告のポイントを簡単に申し上げますと、近畿経済は全般に弱い動きとはなっており、下振れ懸念はあるけども、ほかの地域よりも多少マシである、ということかと思えます。

では、続きまして、同じく関西全体をウォッチされておられます関西社会経済研究所の武者研究員よりご報告していただきたいと思えます。

武者 さて、私の作成しました資料の配布資料3という分ですけれども、先ほどの田口様のご説明と少し重複するところもございますので、その辺はご了解いただきたいと思えます。

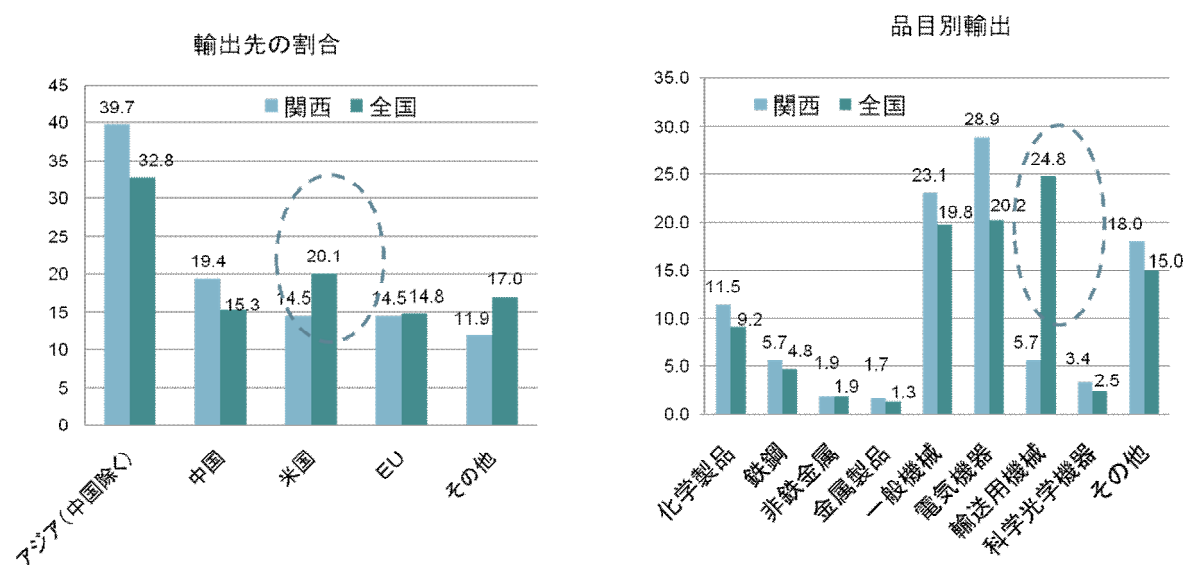
まず、なぜそもそもこういったグラフをつくってきたのかと申しますと、これは関西経済に限りませんが、日本経済がここ、特にバブル崩壊以降の十数年、輸出依存型経済になっていたというのが挙げられます。これまであまり実感のなかった景気回復と言われておりましたけれども、その景気回復のうちの半分以上が輸出に関係する産業で貢献していたわけですね。

ところが、その輸出依存型経済は、ある意味非常に危険が大きいという側面もありまして、それはどういうことかということ、輸出先の経済状況に非常に大きく左右されてしまうということなんです。今回のサブプライムローンに始まる世界経済の不況は、まさにその悪い面が出てしま

ったと思うんですけれども、アメリカがこけた、そして、そこに輸出ができなくなった。それで日本経済全体が非常に厳しい状況に陥っているということが言えるかと思います。

ところが、そんな中で、関西経済の特色は、比較的米国経済の変調を受けにくい構造をしておりまして。それがご覧いただいておりますグラフですが、これは 2007 年度の関西の輸出先の割合と、品目別輸出です。これをごらんいただきますと、関西の特色としては、アジアや中国が中心の輸出先であって、逆に米国向けの輸出が少ないということが挙げられます。

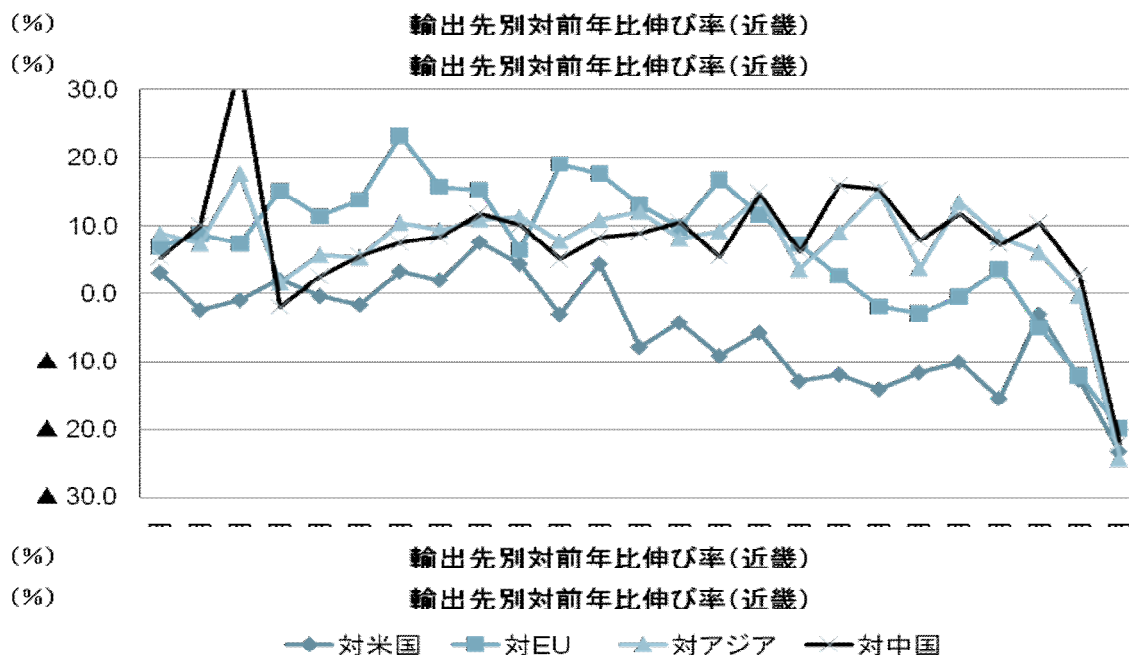
また、品目別で見えますと、特に輸送用機械が少ないということも特徴でございます。逆に一般機械や電気機器は関西の輸出は多いです。したがって、今回のような米国発、そして特に米国の基幹産業であります自動車関連産業の落ち込みは比較的受けにくいというのが関西経済のもともとの特色でありました。



出所：大阪税関「2007年度 貿易統計」

ところが、そうも言うておられない状況でございます。これがずっと時系列で見ました輸出先別の輸出の動向なんですけれども、これを見ますと、全体的に米国向け・EU向け・アジア向け、すべて落ち込んでいる方向にあります。足下、11月のところで劇的に下がってしまっていると。その中でも、これまで堅調だと言われてきました中国向けが初めて前年比でマイナスに落ち込んでしまっています。この中国向けの輸出の落ち込みが今後関西経済にどのようにきいてくるのかということが気になるところです。

ただ、この状態でも、まだ関西経済は他地域に比べてましと言える状況ではありまして、例えば輸出だけで見ますと、関西経済は前年比、11月が-20.1%だったんですけれども、東海は-30.7%であった。これは、やはり輸出は基本製造業、モノです。サービスの輸出はなかなか難しいので、逆に外需の影響は受けにくい。どうしても海外経済の落ち込みは製造業に大きな影響を与えてくるのです。



出所：大阪税関「貿易統計」

次は鉱工業生産で見た業種別の状況です。特に関西が強いとこれまで言われてきました一般機械や電気機械などで、9月から10月にかけて大きく落ち込みが見られているのがおわかりいただけるかと思います。11月の指標が既に全国の値が出ているのですけれども、12月以降さらに落ち込みが予想されておりますので、おそらく関西も全国を追いかけて同じような傾向になるのではないかと考えております。ですので、全国よりちょっと遅れて関西経済に不況の波が押し寄せてくるのかなというのが心配されるころではあります。

私の景気の現状の見通しは以上でございます。

(2005年=100)

主要業種別	構成比	9月 生産指数	10月 生産指数	10月	
				前月比%	前年比%
鉄鋼	7.5%	106.6	106.1	▲ 0.5	▲ 2.2
金属製品	7.4%	99.7	99.6	▲ 0.1	▲ 0.2
一般機械	17.0%	118.3	97.1	▲ 17.9	0.4
電気機械	8.5%	106.5	95.5	▲ 10.3	▲ 2.7
情報通信	3.5%	100.8	95.5	▲ 5.3	▲ 8.2
電子部品デバイス	5.1%	154.3	130.5	▲ 15.4	▲ 13.7
輸送機械	7.0%	115.3	114.2	▲ 1.0	▲ 8.6
窯業/土石製品	2.9%	114.3	119.4	4.5	9.1
化学	14.5%	100.3	101.8	1.5	▲ 11.4
全業種	100.0%	105.6	102.3	▲ 3.1	▲ 3.9

出所：近畿経済産業局「鉱工業生産」

徳田 武者様、どうもありがとうございました。米国発の経済変調の影響を比較的受けにくいという関西経済なんですけれども、やはりここもとアジア向けの輸出が落ち込んでいる中で、特に製造業が減産に至っているという状況が伺えたかと思えます。

では、エリアを大阪府下に絞りまして、どういった状況にあるかを大阪府立産業開発研究所の江頭総括研究員よりご報告していただきたいと思えます。江頭様、よろしくお願いいたします。

江頭 私どもは大阪府の商工労働部の機関でございまして、主に大阪の経済、産業の実態調査を行っております。その中で景気にかかわるものとして大きく3つの視点から調査、分析を行っております。1つは、最近の経済情勢という形で、大阪、全国、あるいは近畿の経済データを集めてきまして、その分析を行うと。これは毎月行っております。これで全体の大きなマクロの動きをとらえるということをしております。

その他に、府下6,500社、企業を無作為抽出しましてアンケート調査を実施しております。これは景気観測調査というわけなんですけれども、これでその企業の景況感、売り上げ状況、コストの状況、それから雇用動向、こういったものを方向感としてプラス方向かマイナス方向かということで分析をしております。これははがき1枚の簡単な調査でございまして、単純なだけにわかりやすいということで、継続調査で四半期ごとにやっております。

この他、府内に中小企業性の団体が幾つかあるわけなんですけれども、そのうちの24業種を選びまして、その業種別の動向調査をしております。業種別の組合に対してアンケート調査をして、それに対してヒアリングも加えて、業種別の構造変化あるいはその動向調査ということで行っております。

こういう形で業種別動向調査も含めて地場の生の声を拾うことから、マクロベースのデータの分析まで行いながら、大阪の景気状況について把握しております。

最初にお断りしておかないといけないのは、私の資料は一切ないということで、手抜きをしたのではないかと思われるかもしれませんが、実を言いますと、この3つの調査は1月下旬に公表予定に皆なっておるということで、今お配りすると12月の資料がお配りできないということで、7-9月のデータをお配りすると、何となく景気の実感から外れたものをお配りすることになるということで、大変申し訳ないんですけれども、口頭で説明させていただこうかなと思えます。

ということで、今から話す項目は、どちらかというところちょっとフライングごみで、公表前のことを口でしゃべれば証拠は残らないかということで、お話しさせていただこうかなと思えます。

先ほどの府下6,500社のアンケート調査なんですけれども、これで府下の景況感を伺っております。この景況感を聞きますと、10-12月期の景況感が、数字で言いますと-57.2と。これはプラスマイナスゼロのところ景況感でよくも悪くもないというところで、プラスの方向にいくといい、マイナスの方向にいくと悪いということになっております。実を言いますと、回答企業の9割方が中小企業ということもありまして、あまりプラスに出ることはないんですが、この57.2マイナスというのは非常に大きなマイナスを示しております。

そういう意味でいうと、府下の企業さんの景況感は非常に悪いという状況になっておりまして、先ほど田口さん、武者さんのほうから近畿は全国に比べてまだ少しましだというお話がありましたけれども、実感としてはやはりかなり厳しい状況にあるという状況になっておりまして、このマイナス57.2というのは7-9月の調査に比べても18ポイントほど下がっております。というこ

とは、やっぱり7-9月に比べて10-12月は大きく下がってきておるという状況がございます。

内閣府で先日、景気転換点についての公表があって、一昨年の11月に景気は下り坂になったという話があったんですけども、それが昨年9月のリーマンショックをきっかけにしてがたと落ちたということです。近畿、大阪に関しても基本的には変わらないという状況になっておりまして、特に11月以降大阪の景気は非常に厳しくなっております。いわば坂道を一昨年11月からピークを過ぎて峠を下り始めたところで、後ろからどんと11月に押されたという状況で、ゆっくり恐る恐る下がっていたのが転がり落ちるように景況が下がってきたという状況が今の状況ではないかと思えます。

個別の状況について見ますと、業種別で見ますと、例えばみがき棒鋼ですと11月以降2けた以上の大幅減となっておりますし、ガラス製品なんかでも11月以降需要が大幅に減少しておるということで、個別の業種を見ましても、やっぱり11月以後かなり厳しくなっております。こういった状況は、先ほど関西、近畿は自動車関連があまりないから、そういう意味でいうと輸出でもアジア依存で、それほど影響は大きくないのではないかという話があったんですけども、我々の日常の調査を見ておりますと、大阪の機械金属系、あるいは樹脂系、化学系のメーカーさんは、従来の家電メーカーからの受注がほとんどないという状況の中で、自動車のほうにかなりシフトしておったところなんですね。そのシフトがようやくうまくいかなかったところで自動車のほうのがたんと下がったという状況がありますので、おそらくその数字で見ると肌の実感はかなり厳しい状況ではないかと、そういうふうな認識を持っております。

徳田 江頭様、どうもありがとうございました。大阪府の地場産業等の現状を見ておりますと、やはりかなり厳しいというお話だったかなと思えます。

それでは、行政や公的機関ではなくて、地域金融の現場、実務を預かっておられます大阪信用金庫の総合研究センターの楠主任より、お取引先企業の実情などにつきましてお話を伺いたいと思えます。

楠【資料 P66】

まず、大阪信用金庫では、私の所属する総合研究センターという調査部門を設けています。その中で、今徳田さんから紹介があった景気動向調査、中小企業の景況感を伺っているものなんですけど、こちらのほうを実施しています。対象の地域が大阪府下と兵庫県の尼崎市にある中小零細企業です。一部に個人事業主の方も含んでいますので、大手企業を中心とした調査結果よりはやや下向きなものに出る傾向があります。

その他に、産学連携という、今テーマになっているんですが、平成15年6月からだいしん産学連携共創機構という組織をつくりまして、昨年11月末現在で401社の会員企業数を持っております。

その他に、相談業務ということで、中小企業診断士の有資格者を専門の担当者として出前相談ということでお取引の企業様に相談体制をとらせていただいています。

まず、一番初めに、この景気動向調査の結果からお話しさせていただきます。

こちらが昨年の10-12月期までの調査結果で、売上受注の動向と企業の収益の動向をまとめたものです。売上と収益のD Iを動きを時系列に並べたものなんですけど、ずっと売上も収益も下降線をたどってまして、12月期では売り上げD Iが-34.1、収益D Iが-37.3となっています。これは、売上、収益がアンケートの結果で増加したと回答した企業から悪化したという企業数を

引いたものなのですが、これだけマイナスになってくるということは、それだけ売上も下がって収益も下がっている企業が多いという傾向が出ているということですね。見ていただいたらわかるんですが、お手元の資料の中の平成 17 年 12 月以降で一番悪い水準にまで達しています。

続いて、その売上や収益のもとになるもの、販売価格と販売数量なのですが、こちらも悪化しております。ただ、特徴的なことが、販売数量の D I（増加－悪化）はずっと緩やかに下降線をたどって下っていつているんですが、販売価格が 20 年 12 月期に一気に悪化しています。今まで販売数量が伸び悩むことで売上を伸ばせないという傾向があったんですが、ここへ来て価格も下がってくる傾向にあるようです。先行きの見通しも悪化するという回答が多いので、まださらにマイナスになるということですね。これは 1－3 月期にかけてなるということですね。

この売上受注や収益の動向、販売価格・数量の動向からは、景気が悪化していく中で売上の停滞や減少ということが最大の経営課題になっているのではないかと分析しています。

もう 1 つ、こちらのほうが「中小企業の経営者が選ぶ 2008 年 10 大経済ニュース」という、これは特別調査といいまして、その他、ときどきの時事の話題とかをテーマとして中小企業の経営者の方に回答していただいているものの中で、2008 年に起こった経済関係のニュースの中でどういったことが関心が高かったかということ聞いていますけれども、1,943 社で 1,404 社回答をいただいて、その中で第 1 位がガソリン価格の高騰ということで、運送業の方とかを中心に、一部は悲鳴にも似たような声が聞こえてくるということで、特別融資なんかも支援策として実行されたりはしたんですが、第 1 位となりました。株価の乱高下や、あと、サブプライムローンとか円高の進行といったところが関心が高かったと。原材料価格なんですが、一部落ちついてはいるんですけども、やはり関心事ですね。売り上げが伸び悩んでいる中でやはりコストをどれだけでも抑えたいという中で、コストもなかなか下げることができないということで、全部で 30 項目あるんですが、上位に来たのは中小企業の経営に直接的、間接的に影響したものが来ているということですね。

これらの調査結果なんですが、当金庫のホームページでも公開しておりますので、より詳細なものをご覧になりたい方は、お手数ですがホームページをご覧ください。

徳田【資料 P71】

楠様、どうもありがとうございました。確かに売上、収益及び販売数量が徐々に低迷している中で、12 月になりまして価格のほうも急落しているという報告かと思えます。

実は、産業創造館でも私どもと一緒に年末に緊急的にアンケートをしております、その結果もあわせて紹介させていただきます。

皆様のお手元に資料 5 をお配りしていますが、それが景況感に関する緊急アンケート調査結果でございます。産創館のユーザー様ということなので、必ずしも統計的に母集団の分布形と相似かと言われると、ちょっと自信がありませんが、産創館のユーザー様のうち企業経営者層を対象に、1,400 名近くのユーザー様からご回答いただいております。その結果を項目別に簡単にご説明したいと思います。

まず、項目別評価の売上高ですが、やはり全体に悪いということになっていまして、右側のグラフの右から 2 つのゾーンが「やや下降」と「下降」という回答割合でございまして、どの業種をとっても大体半分が悪いという状況です。

下のグラフは会社の従業員規模別ですが、100 人以上などの大企業のほうがむしろ、「下降」、

「やや下降」の割合が6割以上もあって、5～9人とか0～4人といった小規模企業のほうがかえって良いという結果になっております。営業利益でも同じような傾向でございます。業種的に見ますと、やはりが建設・不動産業と製造業が悪いという結果が出ています。

その次に、売上高と営業利益の回答をもとに良い企業と悪い企業をグルーピングをしまして、業績の好不調の主要因を整理しました。不調グループの図が下のグラフですが、これをご覧下さい。一番下が「受注・販売量の減少」ですがこれが7割近くに達し、不調グループの主たる原因となっております。今ほどの楠様のご説明と符合するのかなと考えております。

このように、いずれの調査結果を見ましても、決してよくはないということで、新聞報道等では言われていることと同じかと思えます。

さて、パネリストの方々に通りにご発表いただいたわけなのですが、こういうことに至った構造につきまして、先ほど楠様よりご説明のありました「今年の10大ニュース」から引用して解説したいと思います。構造的にはやはり米国発のサブプライムローン問題を発端としまして、これにより投機資金が一気にそこから引き揚げて、原油とか資源・原材料にシフトしたと同時に欧米と比較すると日本のほうがマシではないかということで急激な円高が進んだということと思えます。円高が進むと輸出依存型の製造業では価格競争力において非常に厳しいということで、ソニーが赤字になるといった報道がありましたけども、株価が急落したということでございます。

こういった株価の急落等によりまして、消費マインドがやはりマイナスになってしまうとか、さらに、雇用問題としては派遣切りみたいなこともありますし、そういった実体経済にもかなり影響が及んできているという状況が最近の状況ではないかと考えております。

ということで、一回り目のラウンドはこのような感じでございますけども、清田先生、何かコメント等おっしゃっていただけますでしょうか。

清田 私はこの領域は素人でして、コメントできるだけの知識はないんですけども、全般的に皆さん、どちらかといいますとネガティブなご発言だったと思えますけども。素人として、あるいは一市民としての立場で反対する意見を非常に述べづらいところなんですけども。ただ、個人の実感として言いますと、97年はこんなものじゃなかったという実感はありますけどね。

徳田 ありがとうございます。1997年のアジア通貨危機よりも、今のところはまだいいんじゃないかという感想めいたお話かと思えます。

Round 2 「厳しい現状に対しての明るい話題」

徳田 やはり、厳しいということの認識につきましては、皆さん一致したかと思えます。

まだ 13 日でございます、松の内ということでございますので、あまり暗い話ばかりでこのシンポジウムを終わらしても、何となく不安感ばかり抱えて帰っていただくのも恐縮でございますので、第 2 ラウンドといたしましては、何がしか明るい話題をそれぞれの機関からいただけないかなと思っております。

そこで、順番なんですけれども、まずはマクロ経済的な観点から、こういった不況下においても活用すべき経済要素とか、生かすべき利点とございますか、そういった視点に関連しまして、関西社会経済研究所の武者研究員よりご意見をいただければと思います。

武者 それでは、当研究所のほうから、1 つ注目すべき事例をご紹介したいと思っております。この厳しい情勢の中でも明るい話題がないというわけではございません。例えば原材料価格の下落は 1 つのプラスに働く条件ではないかと思っております。

関西独自の明るい事例の 1 つは、昨年度から言われておりますパネルベイの問題です。これも当研究所で経済波及効果を 7 月に試算しておりまして、ご覧になられた方もおられるかもしれませんが、シャープ堺と I P S アルファテクノロジー姫路、パナソニック尼崎、それに加えて住友金属の和歌山製鉄所の設備投資が 2007 年度に公表された全国の設備投資の中で、ベストテンの中から 2 位から 5 位を占める非常に大きな設備投資だったということが挙げられます。その関連でパネルベイと言われるような言葉も生まれたわけです。

残念なことに、先週、ちょうどパナソニックがその設備投資を少し削減するといったニュースが流れましたけれども、それにしても事業費のところを見ていただければわかりますように、数千億円規模と 1 けた額が違う非常に大きな投資であったということは変わりありません。これが関西経済が全国経済に比べてまだ堅調であるということの 1 つの大きな要因だと思っております。つまり、こういった関連の設備投資が関西経済を下支えしているといったことが挙げられるんですね。

ただ、パネルベイというのはあくまで成熟産業であります。既に技術レベルとしては完成しておりまして、これ以上大きな発展は見込めない分野でもあります。ですから、企業さんは最後に大きな投資をどかんと行って、これまでの投資額を回収して、後は大きく成長することはないと見ております。

その反面、これから注目すべき産業は何なのかと言いますと、1 つは電池関連です。その関係でバッテリーベイということを申し上げました。これは 2007 年度後半ぐらいから一つ一つ新工場建設が公表されてきておりましたけれども、額は小さいのですが伸び率が非常に大きな分野でございます。また、環境関連ということで今後も大きく成長が見込める分野でありまして、未熟ではあるけれども成長産業だろうということが言えるのではないかと思います。

シャープが太陽電池の工場を堺の液晶パネルの工場と同じ敷地内に建設しているんですけれども、こちらは当初 2010 年の稼働予定であったものが、2009 年に前倒しで稼働するということが先日発表されております。それだけ期待が高い分野、今後成長していく分野だと言えるのではないかと思います。その他、パナソニックエナジーが大阪市住之江区にリチウム電池の工場を建設したり、三洋電機が関西一円にリチウム電池等の工場を建てるといったニュースが飛び

込んできております。

さらに、ちょうど今日からなんですけども、以前廃止された住宅向け太陽光の発電補助制度が、再度復活するというので、これも政策的には非常に追い風となる出来事ではないかと思っております。

このような関西経済の製造業についてはパネルベイとバッテリーベイが明るい話題だと思うんですけども、もう1つご指摘しておきたいのが労働の部分ですね。やはり製造業が全体的に見て厳しいというのは労働の部分を見ても明らかでして、このグラフはちょっとややこしいんですけども、雇用過剰感から雇用不足感を引いたものです。例えば製造業はプラスになっているので雇用が過剰である、つまり人が余っているという状況ですね。ところが、非製造業を見ていただきますと、これは2008年第4四半期、そして2009年第1四半期の見直しを見ても、まだマイナスのままであると。つまり、非製造業に関しましては、悪化はしているとはいうものの、まだ雇用は不足感があるということですね。実際、例えば医療、介護分野ですとか、タクシー業界、もしくは飲食など、そういったサービス業の分野でまだ雇用の不足感が出ております。マスコミなどで、非常に派遣切りなど悲惨な話がややヒステリックに伝えられておりますが、こういった非製造業の分野にうまく人材がシフトしてくれば、もう少し悲惨な状況も減るのではないかと思います。

日銀短観 雇用状況判断の推移(近畿)

	全産業 全規模	製造業 全規模	非製造業 全規模
2006.04	-8	-5	-10
2007.01	-11	-8	-14
2007.02	-7	-4	-10
2007.03	-7	-4	-10
2007.04	-8	-5	-13
2008.01	-9	-7	-12
2008.02	-3	-1	-6
2008.03	-3	0	-5
2008.04	3	8	-3
2009.01	(7)	(17)	(-2)

注：雇用状況判断＝雇用「過剰」－雇用「不足」

出所：日本銀行大阪支店「2008年12月短観」

徳田 武者様、どうもありがとうございました。パネルベイとバッテリーベイという2つがかなり関西の景気を下支えしていくのではないかというお話と、もう1つは、雇用面の傾向としては若干不足が和らいでいるようなんですけども、製造業と非製造業でかなり違いがあるということで、非製造業ではまだ不足感があるのではないかというお話だったかと思えます。したがって、そういう意味で、派遣切りなどで、全体として労働力が余ってきつつある状況を改善できるということでした。

では実際にこうした労働力に余裕が出てきている状況の中で、こういったポテンシャルをうまく活用して事業展開をされているような企業の実例の例につきまして、江頭様、お話しいただけ

ますでしょうか。

江頭 私は何かいい目はないのかと言われたものですから、何もないなと思いながら考えてみたら、景気の底というのはある意味でものの始まりであって、次のステップ、成長のための準備段階に当たるのではないかなと。そういう視点からものを探すといい動きが少しは見られるのではないかなと考えて、ちょっとインターネットを繰ったりしております。そうこうしているうちに、大分のほうでキャノンとか、それから日産の派遣契約を解除された人たちを目指して、地元の農協が人を募集するという動きがあったり、あるいはついこの間、大衆演劇の劇団が300人ほど人を雇用しようと。

こういうふうな動きはまああるわけなんですけれども、こういった動きも関西にあるのではないかなと思って探しておりましたら、12月16日の神戸新聞なんですけれども、神戸のほうでオートボックスとか業務スーパー、こういった全国展開しているところはいわば人の定着率が非常に低いわけなんですけれども、こういうところは積極展開をかなりされておいて、常にやっぱり人手不足なんですけどね。そういうところがまさにねらったようにといたしますか、その準備を着実にするために人の募集を積極化されておると。このほか、丸亀製麺ですとかトリドールとかいうふうな焼き鳥チェーンの動き、こういった動きが見られております。

このほかの動きとして、今、ある種そういう雇用面だけではなくて、逆に言うと人材育成面でもやっぱり動きはないのかなと思ってちょっと見ておりましたら、最近の動きとして自立型サラリーマンというのが増えておることがちょっと出ておまして、これは何かといたしますと、従来どっちかというに従属型サラリーマンで、人は大学を卒業する、あるいは高校を卒業すると企業に就職すると。どっちかという和企业に帰属するという意識が非常に強くなっておるんですけども、最近はそのようなサラリーマンの中に自立型ということで、例えば早朝セミナーなんかに参加して自己学習をします。そういうふうな動きの中で自分の自己研さんをされるようなサラリーマンが増えて、状況変化に対応していこうというふうな動きも出てきています。こういう動きもやはりこういった不況の中ではより加速されるのではないかという形で、まさにその準備期間として、こういった景気状況はむしろプラス面で働くことも十分あるのではないかと思います。

そのほかの動きとして、例えば象徴的な動き、たまたまという声もあるんですけども、例えばパナソニックが三洋を子会社化するという動きもあったんですけども、従来、一時期三洋も株価が1,000円を超えていた時期があって、不正会計の問題等もあって株価が百数十円に低迷していました。それから、資本参加されているところに対して優先株を配付されておるということで、これを転換すると一時一株140円程度になるというふうなこともあって、株価低迷がむしろパナソニックの戦略を後押ししたという動きもあるのではないかと思いますし、似たような動きは、大阪の電気メーカーとして、船井電機もむしろ海外企業の買収に動いておられるということで、そういう意味でいうと企業の積極的展開をする上では非常にM&Aが安くできる、低コストでできるという面もございまして、そういう面でいうと、やっぱり動きとしては、準備段階として今非常にある種しっかりした経営をしておられるところにとってはチャンスなのではないかなと。資料収集しておりますと、そういうふうな動きがそこそこ出てくるような状況が見られております。

徳田 江頭様、どうもありがとうございました。今お話ありましたように、確かに雇用面で非常に人を雇いやすくなったとか、また、資金・金融面でM&Aとかをしやすくなったとか、そう

いった意味で、ピンチをチャンスにとらえて積極的に展開されている企業様が幾つかあるということは確かかなと思います。

先ほど産創館のアンケートでちょっと説明しましたが、この結果で、雇用状況のグラフで右側の2つのゾーンが不足とやや不足で大体3割ぐらいです。他方、過剰、やや過剰が左側の2つのゾーンなんですけども、2、3割程度となっています。業種でいきますと、個人向けのサービス業で半分ぐらいが不足ぎみだということで、先ほども武者様のほうからありましたように、非製造業の中では医療健康サービス系を代表として、まだまだ不足感が強い企業もあるわけですので、派遣切りの形で悲しい目に遭われた方をこういうところにうまく誘導できれば、雇用問題も解決するのではないかなと思っている次第でございます。雇用面はこういう形があるということですね。

もう1点、好調グループと不調グループに分けて、先ほどは不調グループのお話をしたんですけども、好調グループについて、どういった要因で好調かをみますと、グラフの一番下にある受注販売高の増加という要因が6割近くで一番多いんですけれども、2番目が下から3つめのゾーンでございます、これは「新製品・新規事業による利益の増益」ということです。つまり、この不況期においても新製品、新サービス等で取り組んでおられた企業で、これが利益に非常に貢献したという企業が第2位に位置しているということでございます。やはり日ごろから次の拡大戦略をねらいながら着実に準備しておくことが重要であると言えるんじゃないかなと思っています。

具体的に好調な企業の事例について大阪信金の楠様にお伺いしたいんですけども、実際お取引先の中でどういったお元気な企業があるのでしょうか。紹介していただきたいと思います。

楠【資料 P69】

ただいま徳田さんのほうから話があったんですが、先ほど私がお話しさせていただいた中で、大阪信用金庫では中小企業の支援策として産学連携を行っているというご説明をさせていただきました。産学連携を通じて、ではどういったことができるのか、実際に成功している企業があるのか、なぜ金融機関を通じてやったかとか、そのあたりをポイントをピックアップしながら話をしたいと思います。お手元の資料の中に「大阪信用金庫の産学連携支援制度を利用し、商品力強化と量産化に成功した元気企業」ということで、こちらのご紹介させていただいている企業が株式会社こうはら本店養宜館様、当金庫でお取引をいただいている中小企業様です。

当社では主力製品として発酵塩昆布を用いた商品を製造販売をずっと従来行っていたんですが、発酵するという部分で量産体制をとるのは非常に難しい製品でして、商業ベースにのせるためにはどうしても技術を開発することが必要だったということで、当金庫でご相談いただいて、大阪府立大学と共同研究を実施することになりました。

まず、この会社なんですけども、もともと自社でいろんな商品をよくしたいとか技術を上げたいということで、いろいろチャレンジをされていたんですが、なかなか単独で行うには限界があるということで、大阪信用金庫で産学連携の専門の担当者を置いておりますので、産学連携のコーディネーターを通じてさまざまな機関に相談していただく中で、大阪府立大学との研究が成功したということです。

研究内容なんですけども、血圧の降下とか血糖の上昇抑制機能の研究を行いまして、その研究結果から量産化につながるような結果を得ることができて、短期間で量産体制を確立することができ

たということと、商品に健康機能を強化することに成功しております。塩昆布の商品とかはスーパーとかいろんな小売店へ行けばいろいろ売っているんですけども、実際に食事をとられる方は、塩という言葉から血糖とかを気にされる方がいるとか、商品の中で健康機能とか消費者の健康志向とかを取り入れる形で商品の機能を強化するというのと、安定供給する体制を同時に確立することができたので、当時、マスコミ等でも紹介されたり、売り上げも実際に累計でこの商品は14億円売り上げを上げておられます。大阪府からは助成金がおいたり、こういった大成功をおさめることができたということなんです。

実際にこの企業はすごく特別な企業なのかというと、確かに成功しているという意味では特別なんですが、1つには、企業をよくしたい、お客様にいい商品を届けたいという経営者の方の熱意があったからこそだと思います。それを通じて地域金融機関、大阪信用金庫はたまたま取引があったということもあるんですが、協力することができたということですね。今日、お越しになられている方の中で企業の経営者や経営幹部の方もおられるかと思うんですが、地域の金融機関でもこういったことができるということも知っていただいて、またこれからいろんな景気が悪化する中で、先ほども申しあげましたが、売り上げを確保するのがすごく難しくなっている。そういう中で金融機関とどういう取引をしたらいいか、どういう付き合い方をしたらいいか。単にお金を借りるだけなのがいいかとか、いろいろあると思うんですが、その中で成功した企業ということで、この企業を紹介させていただきます。

その他に、大阪信用金庫では地域力連携拠点で大阪商工会議所さんとの協力の体制を構築していきまして、実際に融資取引のあるお客様なんですが、経営革新計画の認定の取得をお手伝いさせていただいたり、大阪市内の商店街の活性化支援なども実際に取り組んでまいりました。そういったことを信用金庫でもやっていると。信用金庫単体ではなかなかできないので、チラシを出させてもらっているんですけども、大阪府立大学をはじめとした大学とのお付き合いもさせていただくことができるということでご案内させていただきます。

もし何かご相談とか問い合わせ等ありましたら、連絡先を載せてありますので、私あてでも構いませんので、何かお話をちょうだいできましたら、こちらまでよろしくお願ひします。

徳田 楠様、どうもありがとうございました。先ほど第1部の基調講演の中で、清田先生のほうから地域金融機関は地元企業の振興といいますか、元気づけるということと一体的であるというお話がありましたけども、まさにご紹介いただいた事例はその典型的なものかなと思っております。

なお、先ほども申しあげましたが、産創館のアンケートで自由意見としてどういった施策をお望みになりますかということをお聞きしているんですけども、その中で企業間のマッチングやコラボレーション、異業種交流など、他企業さんとの連携によって飛躍したいというお答えを30社以上から承っております。いかにこうした分野での企業ニーズが多いかというのを実感した次第でございます。

では、産業振興施策を幅広く展開されておられます近畿経済産業局様のほうでどういった施策を今後進められるのかということにつきまして簡単にご紹介いただきたいと思います。

田口【資料P49】

私からのラウンド2では中小企業施策を少しご紹介したいと思います。ただ、先ほど第1ラウンドでお話をさせていただいたのは、地域経済の動向ということで、大企業を含めたお話をさせ

ていただきましたので、中小企業施策の話に入る前に、ちょっと中小企業の現状についても若干補足して説明させていただければと思っています。

お配りしました資料Cの8ページ目ですが、この中小企業の現状は、私ども経済産業省の中小企業庁が中小企業基盤整備機構と一緒に、商工会議所、商工会、中央会さん、こういった皆様のご協力をいただきまして、調査を3カ月に1回実施しております。全国で約1万9,000社、近畿管内で2,753社の中小企業者さんにご協力いただいて、中小企業景況調査を実施しております。この画面は抜粋なのですが、業況感の推移を表しています。何が言いたいかといいますと、これは業種別に見てもすべての業種が悪いことを示しています。

少し気になるのが製造業と非製造業の関係で、直前の10-12月の数字ですが、その1回手前、7-9月のときの数字は非製造業のほうが低かったんですね。ですが、10-12調査では製造業関係の落ち込みが激しくなっているのが1つの特徴かと言えらると思います。

それから、地域別、これもやはり全国一律に大幅に落ちております。特徴としては、自動車ということで中部の落ち込みが少し全国よりは大きいかなというのが特徴と言えらるかと思ひます。

それから、中小企業の資金繰りD Iを聞いております。これも7四半期連続でずっと悪化してきています。これは全国の数値ですが、近畿の詳しいバージョンも今週末ぐらいに近畿経済産業局のホームページで公表予定ですが、ほぼ同じ動きをしております。

次に、原油・原材料価格の動向というよりも価格転嫁の状況ですが、これについても聞いております。原材料の仕入れ単価のD Iは、ずっと上昇していたのが、最近になって下落ということですが、売上単価、客単価のD I、これも上昇をしています、上がり方は、やはり仕入れ単価のD Iがはるかに急激に上昇しています。最近下がってきたのですが、こちら(売上単価)も下がってきてしまっている。

それと、もう1点、地域経済調査の際にヒアリングをして印象に残っていますのは、やはり中小企業者さんはこの変動に弱いということですね。単純な話なんですけども、価格交渉力です。やはり川下の圧力、それから川上の原料メーカー、川下のマーケットに近いところ、ここの間に挟まれた加工業を中心とした中小企業者さんは、どうしても価格交渉力が弱い。やはり下請的な関係、こういったことから非常に厳しい状況になっているということが伺えるかと思ひます。

それから、ここから中小企業施策を紹介いたします。最初は、緊急経済対策その他で実施しています金融措置ですね。清田先生の基調講演ではもたもたしているということで少しお叱りを頂戴しました施策です。私ども経済産業局でも早期に実施したいと考えています。

お手元に中小企業庁、それから金融庁両方の名前で作成しましたパンフレットをお配りさせていただいているかと思ひます。パンフレットを開いていただきまして、緊急保証として、今現在使えるのは6兆円規模の緊急保証制度です。これを20兆まで増やしますという趣旨です。それから、セーフティネット貸し付け、政府系金融機関による貸し付け、これも今現在ご利用いただけるのは3兆円規模ということですが、これも10兆円まで拡大していきますということでございます。

それから、この利用状況ですが、直近の状況を当局の中小企業課に確認してきました。緊急保証に係る実績ということで、全国でいきますと、件数ベースで17万8,000件強、それから金額ベースで4兆1,000億を超えております。近畿管内でも件数にして3万5,870件、金額ベースで9,000億ですか、かなりご利用いただいています。

それにあわせて、下請取引対策、これについても同様にパンフレットを添付させていただいております。これもやはり先ほどの原油・原材料価格の変動、そういったことに関しての下請関係を利用した価格交渉、一方的な価格交渉、こういったものを何とか未然に防ぐ適正な関係を築いていただくということですね。「下請かけこみ寺」ほか、47 都道府県、全国にこういうものを設置していますので、ぜひ活用していただきますようお願いいたします。

それから、ここからは先ほど楠さんのほうからもありました産学連携等で中小企業の皆さんに頑張っていたきたい。まさに暗い状況ではあるんですが、この暗い景気を吹き飛ばすのは、やはり個々の中小企業の皆さんが元気になっていただく、これしかないと思っております。そのために今現在中小企業施策の中でご利用いただける施策を並べてみました。

これは中小企業ものづくり基盤技術高度化に関する法律、平成 18 年度の中小企業施策の目玉で、サポインと言われています。ポイントは 1 点です。この法律の特徴は川上と川下のすり合わせ。要は、あくまでも川下の出口に近いところでどんなニーズがあるのか、それをしっかり踏まえた上で基盤技術を高度化しようと、そういう施策でございます。これも具体的には産学連携等の研究開発支援が使えます。

それから、これは平成 17 年度の中小企業施策の目玉と言われたもので、新連携対策支援事業（中小企業新事業活動促進法）です。単独でする場合には、経営革新ということで各自治体が認定して信用保証の別枠とかいろいろ活用できる施策があるわけですが、これは異分野連携、要するに中小企業者さん単独の 1 社だけではなかなか難しい。ですが、違った分野の中小企業の皆様それぞれ強みを持ち寄って新事業をやっていたきたい。なおかつ金融機関とも一緒になって、事業計画として、プロジェクトとして支援していこう、事業計画を認定し、最後の市場拡大までしっかりと支援していこう、そういう仕組みでございます。

それから、これが中小企業地域資源活用促進法、これも 19 年度の中企庁の目玉施策です。ポイントはこれも、連携して新事業をやりたいということですが、その際に、地域にある資源、これは技術でもいい、農林水産品でもいい、それから鉱工業品でもいい、それとか観光資源でもいい。地域にある資源を活用しながら複数の中小企業が連携して新事業をやりたい。こういう施策です。

それから、これが 20 年度、今年度の目玉施策と言われているものでして、農商工等連携促進法による支援ということで、これもやはり新連携以降の連携ということがキーワードになっており、農林水産品を活用した新事業の支援です。これは、我々行政側においても農林水産省とタッグを組んでいます。ポイントは、これまでの新連携、地域資源、サポインその他とやはり考え方は同じです。やはり連携して農林水産品を活用した新事業をやりたい。今まで経済産業省は経済産業省、農水省は農水省、それぞれ単独でどうも非効率な支援になっていたものが、こういう形で連携することによって、そういう支援施策なんかの資源を有効に活用できる、こういったところも狙っています。

今ここにご紹介しました以外にも、お手元の資料には地域力連携、地域結集等、それ以外のもの、ものづくりの 300 社の支援とか、そういったものもあわせて配布資料には載せております。国の中小企業施策だけでもこういった施策がございます。個々の企業さんがやはり新事業を立ち上げて、より元気になっていただく、これしかないと思っておりますので、ぜひ活用して頑張っていたきたいと思っております。

徳田 田口様、どうもありがとうございました。緊急保証以外にも、下請取引だとか、地域連携や新連携、さらには農商工連携ということで、連携というのが1つの大きなキーワードになっていたと思います。経産省も農林水産省と連携してやるということで、新たな政策展開も進められておるといってございまして、皆様方におかれましては積極的にこういった施策を活用していただいて、元気になっていただければと思っております。

そこで、ちょっと清田先生にお尋ねしたいんですけども、地域の金融機関で何かおもしろい取り組み事例などご存じでありましたらご紹介していただきたいんですけども。

清田 そういうお話もありましたので、ちょっと調べてきたんですけども、例えば地域金融機関の、経済産業局も関係しているかと思えますけども、食のマッチングの話とか、あるいはこちらの大阪信用金庫のやられている出前出張の話とか、あるいは在庫担保金融といいますか、不動産担保に依存しない金融の話とか、いろいろあるんですが。これからの話はかなりマニアックな金融の世界の話でして、聴衆の皆さんはもしかしてご退屈かと思われましたので、ちょっとご関心があったら、あるいは企業のやられているプロジェクトの話とか、紀陽銀行の取り組みとか、いろいろあるんですが、今言ったような理由から、今皆さんのお話を伺っていて思い出した話がありますのでそのお話をさせていただきます。

数年前、徳田さんにもお手伝いいただきまして、大阪商工会議所にもご協力いただきまして、大阪市内の中小企業の皆様に対するアンケートをやったことがあります。そのアンケートの趣旨が中小企業の皆様の調査ではなくて、中小企業の皆様の立場から見た金融機関の行動を調べると。中小企業の皆様に対して金融機関はどういう行動をとっているかとかを調べるのが目的だったんですけども。

副産物としておもしろく、非常に興味深かったのは、金融機関の行動ではないんですが、中小企業の皆様の中で特定の集団として、次のようなグループが浮かび上がりました。つまり、直接商売にかかわりなくて非常にいろんなことに関心を持っているいろいろ調べている。あるいは経産局もやられているいろんな施策についても詳しい。そして、そのグループは必ずしも施策を利用しないんですね。利用はしなくても詳しいんです。そういうグループは非常に調子がいいんですね。逆に、必要とするようなグループが知らないと、そういうグループに分けることができまして。この前の不況の後の話ですけども、非常に調子がいいところに限って、つまり元気がいいところに限って直接商売とは関係ないいろんなことをご存じで、なおかつ使っていないというのが非常に興味深いと思って学習したことです。

徳田 清田先生、どうもありがとうございました。第2ラウンドということで一通りお話を承りました。この結果、やはり全体的にはかなり厳しい状況なのでございますけども、中にはこういう逆行にめげずに頑張っていらっしゃる企業が必ずあるということがおわかりになったと思っております。

Round 3 「2009 年の景況展望」

徳田 年が明けたばかりでございまして、まだ残り 11 カ月半ほどありますので、ぜひとも今年を良い年にしていきたいと思っております。そこで、パネリストの方々に今年がどういった年になるのかということにつきまして、今年の展望や成長分野、経済の見通しとかについて一言ずつお伺いしたいと思っております。

例えば年初来、新聞やテレビ、雑誌を見ておられますと、経済系の番組が例年より多いような気がするんですけども、そういった報道なりマスコミの取り上げ方をご覧になって、江頭総括研究員はどのようにお感じになっておられますか。

江頭 第1部の清田先生のご講演の中にもやっぱり悪い、悪いというのは言いわけじみて聞こえるというお話がありましたけども、どうもマスコミのマイナスキャンペーンに世の中が乗っかっちゃっているところが少しはあるのではないかと。

先ほど私も大阪の景気実感はかなり厳しいというお話もしましたけれども、実際の数字を見ると、非常に悪い面とそんなに悪くない面とございます。確かに状況が悪いとどうしても悪い面ばかりが目について、非常に厳しいというお話になるんですけども。

12月の失業率は全国で3.9%です。先ほどの97年との比較はついつい出てくるんですけども、このときに比べると、今3.9%というのはそんなに悪い数字ではないですね。近畿の失業率、これはレアの数字ですから、季節調整をかけていないんですけども、4.3%です。近畿の場合、ひどいときには7%を超えていた失業率の時期もあったんですけども、その状況からすると、雇用構造も変わっているという面もあるんでしょうけれども、失業率がそんなに上がってきていないという面もございます。

それから、もう1つは、企業倒産を見てみると、12月の企業倒産は、帝国データバンクじゃなくて東京商工リサーチの数字ですけども、173件大阪で出ています。大阪の危険ラインは月大体200件と言われていきますから、これからするとかなり低い数字です。この数字がいいか悪いか、今後伸びるのか落ち込むのかというその辺の動きを今後見ていく必要があると思います。

足元の数字を見ると、確かに生産なんかはかなり落ち込んで、12月の自動車販売なんていうのは20%以上の減ということで、これは非常にマインドとして落ち込んでいる分の影響が非常に出てきているんですけども、实体经济としてそんなに沈み切っているのかということ、そんなことはないという印象も持っております。ただ、そう言うと、何をのんきなことを言うてんねんと言われそうな気がするんですけども。

我々が中小企業さんの現場に回りますと、かなり厳しい状況にあることは間違いがないんですけども、じゃ、大企業まで果たしてそうなのかどうかということで、大企業の派遣切りが非常に問題になっておるわけなんですけれども、これはいすゞが派遣を全部契約解除という動きから出てきた話かなと思います。それをきっかけにしてマスコミも騒ぎ立ててきましたし、大手企業さんも軒並み派遣の契約解除という動きが出てきておるんですけども、そんなに大手企業さんは体力ないのかなと。昨年までの状況を見ますと、3期も4期も、どうかしたら5年以上過去最高益を上げておった企業さんは軒並みあるわけなんです。そういった中で、ほんとうに大手企業さんはそんなに体力がないのかどうかというのは甚だ疑問なところもございます。

その辺も考えてみる必要があるのかなということと、もう1つは、景気循環論で考えたときに、

内閣府が出していた景気のピークは一昨年の11月なんですね。一昨年の11月ということは、既に今1月ですから14カ月たっているわけです。景気の下降局面がどれだけ続くのかわからないんですけども、14カ月たっているということはもう道半ばに来ているのかなというふうな見方もできなくはないと。私、予想屋ではないものですから、いつまでマイナスが続くのか、いつになったら回復するのかということは正直申し上げませんが、少なくとも道半ばまで来ているのではないのかなと。それで、そこまで落ち込み切っていないというふうな状況もありますので、その辺、もう少し希望を持たれて、先ほどラウンド2のところでは言いましたように、やっぱり今は準備期間として積極的に物事を考えていく必要があるのではないかなと、そのように考えております。

徳田 江頭様、どうもありがとうございました。マスコミが言うほど实体经济のほうはあまり悪くはないのではないかとということで、ある程度誇張して報道されているのではないかとのお話かと思いました。

では、取引先の企業様とおつき合いのある大阪信金の楠様、実際のところどのような状況なのか、あるいは信金様としてどういった新たな事業展開とかを考えておられるかとかについてお話ししていただけますでしょうか。

楠 大阪信用金庫では、実は昨年に、先ほどの特別調査で申し上げたんですが、2009年の中小企業の業績の予測を経営者の方に伺っております。アンケートの回答では、09年の業績は08年よりも悪化すると回答している割合が高かったんですが、実際は、特にリーマンの破綻以降、年末に向けて円高が進んだりとか、ちょうどアンケートを実施していた時期に景気の悪い話が立て続けにニュースで流れたということもあって、そんなには悪くはないんじゃないかなとは考えています。といいますのも、もともと厳しい状態でやっていて、それよりも悪くなるというのは逆にどんな状況なんだろうというふうにも受けています。

ただ、アンケート以外で、実際に個別の企業の意見として出たものをご紹介しますと、例えば自動車関連の下請製造業なんかでは春先以降の受注があまりないとか、確かにそういう一部一部を見て行けば、今現在は厳しいという状況にあるんですが、それがいつまでも続くかという、そんなことはないと思います。ですので、時期をいつかは申し上げられませんが、今が底だととらえて、これからは前向きにいろんな施策等を利用して業績の向上にチャレンジしていただきたいというところですね。

実は大阪信用金庫では、近畿経済産業局さんとか、この都市経済調査会さんが入っておられる産業創造館様とも連携をしまして、「近畿経済産業局の中小企業業向け支援をご紹介します！」というようなチラシをつくっております。産業創造館様の分も同じです。先ほどの産学連携の業務の紹介もさせていただきましたが、近経局さんも目玉となるような施策とか、いろいろ紹介もしておられたんですが、入り口がどこかということだと思います。

私ども大阪信用金庫では、いろいろな中小企業支援機関との連携の体制とっておりますので、ご相談いただければ、大阪信用金庫単独で解決することができなかったとしても、本来相談に持っていくべきところに持っていくべき案件を持って取り次ぎをすることで、中小企業の経営者の皆さん方のお役に立てるのではないかと考えています。それでこういった形で中小企業向けの支援施策を大阪信用金庫のチラシとして作成もさせていただいておりますので、こういった今日のシンポジウムとかのきっかけも何かの縁だと思いますので、もし何かのチャレンジをしてみたいと

ということがあれば、大阪信用金庫をまたご利用いただけましたら、お役に立つように頑張らせていただきます。

徳田 楠様、どうもありがとうございます。どうやら今が底で、今から頑張っていけば何とかなるのではないかという内容で、非常に心強いお話かと思えます。また、もう1つは、大阪信金様として非常に活発に色々な形で企業支援事業を産創館や近経局様と一緒にやっておられるということで、ここら辺も非常に心強いお話かと思えます。

では、近畿経済産業局の田口様より、経済産業省としての展望や局としての取り組みにつきましてご紹介いただきたいと思います。

田口【資料 P59】

私ども経済産業局でも、展望、見通しと言われますと、なかなかこういう場ではお話ししづらいというのが正直なところです。ですから、今日はちょっとかわした訳ではないのですが、すり替えさせていただきました。経済産業省として将来展望を見通した「新経済成長戦略の改定」を紹介させていただきます。

昨年の9月に新経済成長戦略、これは2006年6月に策定したのですが、このころに想定していなかった資源価格の高騰とかそういう環境変化を踏まえて緊急で新経済成長戦略の改定を行いました。何かといいますと、まず、2つの基本戦略を持ちましょうということです。資源生産性の抜本的向上に集中投資しましょう。それから資源高時代に邸炭素社会の勝者になっていこうと。2つ目の基本戦略としては、製品・サービスの高付加価値化です。それで、イノベーションの仕組みを強化し、グローバル化の徹底、内需と外需の両方が大事と言います。しかし、今、世の中は、グローバル化がここまで来てしまった世界において経済成長を勝ち取っていこうとしたときに、やはりこのグローバル化を無視してはいけません。ましてやすぐお隣の中国をはじめアジアに50億人という凄い市場が、それも最近どんどん高度化してきて大きな市場に育ちつつあります。やはりこのあたりを見逃さない手はないのではないかと、こんなふうに新経済成長戦略では戦略として提言しております。

具体的な3つの柱として、この2つの戦略を具体的に3つのポイントで分けたものを提言しているのですが、皆さんの配布資料の方にはここの掘り下げたものもつけておりますので、ぜひ一度読んでみていただければと思います。

我々地方の経済産業局は何をしているのか、経済産業局においても産業クラスター計画、こういうことを長いこと取り組んできております。今、1期、2期、3期、5年ごとに15年計画で地域を活性化させるという壮大な計画のもとに実施しています。全国に18のプロジェクトが今動いておりまして、関西には3つ、関西バイオクラスタープロジェクト、関西フロントランナープロジェクト、環境ビジネスKANSAIプロジェクト、3つの分野が動いております。

それぞれどういった活動をしているのかといいますか、ポイントは何かといいますと、フロントランナープロジェクトについては、エネルギー分野を含むロボットとかものづくりですね。ものづくりを中心に関西のポテンシャルを有効に活用して企業をグルーピング化し、新事業をどんどん創出していこう。同様にバイオ、先ほど事例でもありましたけど、例えば機能性食品の世界であるとか、やはり関西には研究機関、それから大学、すぐれた研究の要素、資源が全国よりも多数集積しております。これを生かしてバイオの分野で実際に勝っていこうやないか。それから、もう1つ、これは全国的にも重要な分野とされておりますけども、環境ビジネスKANSAI、

これも同様に、関西のこれまでのポテンシャルをしっかり育てて、今、近畿局ではメガリージョンと言っておりますけども、こういったものを確実に成長させ大きな原動力にしていこうと。

我々経済産業局もこういった取り組みを行っていますが、やっぱり企業の皆さんがそういう活動の中に入ってきていただく。先ほどの中小企業施策等もどんどん活用して、うちが一番に元気になるのやと、そういう覚悟でチャレンジしていただく。私は経済見通しはできませんけども、これが早く関西が元気になっていくための秘訣ではないかと思っております。ぜひみんなで頑張っていければと思っておりますので、よろしくをお願いします。

徳田 田口様、どうもありがとうございます。新経済成長戦略やクラスター計画という形で経産省としてもどんどん支援していきますというお言葉だったと思います。

では、最後に、今年に関西あるいは日本経済をどのように展望しているのかという観点から関西社会経済研究所の武者研究員にお尋ねしたいと思います。

武者 先ほどお配りしました配布資料3の最後のところに経済見通しを載せておりますけども、まず日本の分についてご紹介します。日本につきましては皆様のご期待に沿うという形になっているかどうかわかりませんが、やはり2009年は底であると思います。

これは当研究所独自のデータでご説明できるんですけれども、2009年度の成長率は-1.4%とマイナス成長を見込んでおります。つまり、2009年度はやはり景気の底になるだろうという認識でございます。やはり米国経済が2008年、2009年にかけて大きく底を打つというのが大きく影響していると思います。

たまたま昨年11月にアメリカにプライベートで行ってきたんですけれども、世界の2割を占める米国経済、その中の7割を占める消費がめっちゃめっちゃでして、特に富裕層向けのデパートであるバーニーズニューヨークやニーマンマーカスといったデパートでなりふり構わずといったバーゲンがされているんですね。ただ、20万円のバッグが10万円になったところで普通は何も買えないよねというのが私個人の感想だったんですけれども。

そういった米国経済がおそらく2009年年末、10-12月期あたりから回復傾向に来ると思われまます。そこから1クールおくれで日本経済も回復していくというのが当研究所のシナリオでございまして、2010年度、来年度には1.2%のプラス成長で回復基調に乗ってくるのではないかと考えております。これが日本経済の見通しです。

では、関西はどうかと言いますと、まだ計算中で、1月19日には公表予定でございますので、またホームページ等をごらんいただければと思います。特に関西経済が日本経済と異なっているのは企業設備のところですね。いわゆる設備投資ですけれども、2009年度、全国では-5.1%と見込んでおりますが、ここが関西経済はもう少しましだと見込んでおります。設備投資がややプラス程度におさまりますので、結果的に日本全体の見通しの-1.4%より、関西経済は少しましと見えますか、マイナス幅は小さいのではないかと見込んでおります。他社のデータをご紹介しますと、日本総研は-1.0%、三菱東京UFJ銀行は-0.8%と関西経済の2009年度の成長率を見通しておられますので、おそらくその近辺の数字になるのではないかと考えられます。その後、米国経済の復調につれて2010年度にプラス成長というのが今後の経済見通しです。

	2008	2009	2010
実質国内総生産	▲1.3	▲1.4	1.2
民間最終消費支出	0.5	0.4	0.6
民間住宅	▲8.1	▲2.8	3.3
民間企業設備	▲3.5	▲5.1	1.0
政府最終消費支出	▲0.1	1.1	1.0
公的固定資本形成	▲5.3	▲1.8	▲2.0
財貨サービスの輸出	▲2.1	▲9.4	3.2
財貨サービスの輸入	0.7	▲6.8	▲1.5
名目国内総生産	▲2.0	▲0.5	1.8

単位：
前年比(%)

※1月19日には関西の経済見通しを公表予定

出所：関西社会経済研究所 第76回景気分析と予測（2009年1月9日改訂）

徳田 武者様、どうもありがとうございました。どうやら2009年度が日本経済の底で、来年度にはまたプラスになるのではないかというお話で、非常に心強いお話かと思えます。

では最後に、清田先生のほうから、基調講演の最後でも地域金融の今後ということでコメントをいただきましたけども、何か追加すべき点などがございましたらおっしゃっていただけますでしょうか。

清田 繰り返しになりますけども、地域金融機関はやはりその地域経済を活性化することが生き残りへの道でして、何もお愛想で企業を支援するわけじゃなくて、それは自分自身のためにやらなくちゃいけないことだと思います。それと関連してもう1つ思いますのは、時々新聞とマスコミとかを見ますと、銀行の経営がきつくなったら合併しろ、大阪は銀行が多過ぎるのやないかという意見があるんですけども、私は全く逆でして、合併して寡占化することは決してユーザーのためにはならないと。競争がなくなるわけですから。合併して独占化が進んだ地域を見ると、経済も金融も不調であると。だから、合併化させることでなくて、むしろ金融機関を競争させる方向に地域金融のシステムをデザインしていかなくちゃいけないんじゃないかなと思っております。

徳田 清田先生、どうもありがとうございました。今日はいろんなご意見がありました。その中で、やはり今年が一番底でありまして、皆さんが頑張っていこうという意識を持って日々の活動に当たっていく中で、暗い日本でございますけども、何とか明るい大阪、関西経済が築けるのではないかということを経分か確信できたんじゃないかなと思っております。

今日、5人のパネリストの方をお迎えしました。皆さん、どうもありがとうございました。いま一度拍手をいただきたいと思えます。（拍手）

では、これもちまして、シンポジウム「深刻化する景気後退の足取りと地域金融のあり方から2009年を考える」を終了させていただきたいと思えます。本日は長時間ありがとうございました。

参 考 資 料

基調講演 資料

金融危機と金融の将来	38
------------	----

パネルディスカッション 資料

1. 近畿経済産業局	42
2. 大阪信用金庫総合研究センター	66
3. 大阪都市経済調査会	71

平成 20 年度 大阪都市経済調査会シンポジウム
深刻化する景気後退の足取りと
地域金融のあり方から 2009 年を考える

開催日:2009 年 1 月 13 日

発行者:大阪都市経済調査会

大阪市中央区本町 1-4-5

大阪産業創造館 13 階

TEL(06)6264-9815 FAX(06)6264-9887