

(案)

平成22年 月 日

横浜市会議長

川 口 正 寿 様

横浜経済活性化特別委員会

委員長 森 裕 之

横浜経済活性化特別委員会報告書

本委員会の付議事件に関して、次の調査を行ったので、その結果を報告します。

1 付議事件

企業等の誘致、創業・ベンチャー支援や新しい産業を創出し、市内企業の成長・発展を進め、また雇用環境の整備や都市農業の振興を図るなど市民生活を支える地域経済の活性化施策の推進を図ること

2 調査・研究テーマ

市内中小企業の振興について

3 テーマ設定の背景及び理由

横浜の中小製造業は、優れた技術力を持って我が国のものづくりを支えてきたが、今回の経済危機で、大きな打撃を受け、まさに生き残りを受けた正念場を迎えている。そこで市内中小製造業が、優れた技術力を武器に、環境など今後成長が見込まれる新たな分野に進出し、グローバルな競争の中で生き残り、成長を遂げていくことこそが、今後の横浜経済の活性化のために欠かせないと考える。

また本市は、市場の大きさ、高度な人材の集積など、優れたビジネス環境や開港以来新たなビジネスを創出してきた土壌を有しており、社会経済構造の大転換期の今こそ、こうした横浜の強みを活かしつつ、福祉、子育て、環境など新たな社会のニーズや課題をチャンスとして捉えた、様々なビジネスの創業を支援するとともに既存企業の新分野進出等を促進し、将来の横浜経済の持続的な発展につなげていくことが極めて重要なことである。以上の理由から、調査・研究テーマを「市内中小企業の振興」についてとし、特に「横浜の強み、技術力を活かしたものづくり、起業家支援や創業促進」に絞り込んで調査・研究を行うこととする。

4 委員会活動の経緯

(1) 平成21年7月21日開催

調査・研究テーマ「中小企業の振興」についての提案

(2) 平成21年8月6日開催

調査・研究テーマの決定及び関係局（経済観光局）からテーマに関する本市事業等につ

いて説明を聴取

(3) 平成21年11月2日

市内視察を実施

ア 財団法人横浜企業経営支援財団（IDEC）

イ リーディングベンチャープラザ

ウ 株式会社吉岡精工

視察事項

ア 財団法人横浜企業経営支援財団の概要説明

相談業務概要、相談事例紹介

イ リーディングベンチャープラザの概要説明

リーディングベンチャープラザ1階試作開発工場視察

ウ 株式会社吉岡精工の概要説明、同社の工場視察

(4) 平成22年1月21日

市内視察を実施

社団法人横浜市工業会連合会

視察事項

横浜市工業会の概要説明、横浜市工業会連合会役員との意見交換

調査・研究テーマ「市内中小企業の振興について」の意見交換

(5) 平成22年1月21日開催

調査・研究テーマ「市内中小企業の振興について」の意見交換

(6) 平成22年4月23日開催

委員会報告書作成に向けた意見交換

(7) 平成22年5月10日開催

委員会報告書作成に向けた意見交換（報告書の確定）

5 中小企業を取り巻く状況

景気の低迷が長期化し、経済情勢の悪化が続くと、真っ先に中小企業がその影響を受ける。地域経済を根底から支え、雇用を吸収し、地域社会と共に成長してきたといえる中小企業の多くが、極めて厳しい環境に置かれている。

歴史的経過を見ると、我が国では、大企業が多数の中小企業を長期継続取引のもとで、日本独特の重層的な下請構造の中に組み入れていた。運命共同体的といえるグループの中で技能向上を図っていった結果、高品質で低価格な工業製品を生産することができた。これを内外に供給するという国内生産拠点配置・輸出志向型構造であった。我が国経済の発展は中小企業による牽引によるとも言える。

その後、世界が市場経済を経済原理とするアメリカ型のグローバリゼーションの時代に突入すると、非効率な企業やいわゆる社会的弱者は競争原理に基づき市場から排除されるため、雇用と所得の不安定化が引き起こされた。

バブル崩壊後は、不況の下でコスト競争力強化のために、生産の拠点が低賃金の中国などの東アジアに移り、これにより、雇用と技能が海外へ流出してしまった。

このような大企業の多国籍企業化による企業内国際分業の進展は、製品・部品・素材のグローバルな調達（「世界最適調達」）が進み、その結果、貿易は国と国との間での財の取引という性格が弱まり、日本企業による企業内国際取引の比重が高まった。リーマンショック後の現在も、生産拠点の海外移転の進行や中国などからの製品輸入の増大の勢いは止まらない。

このため、IT系ソフト・コンテンツ産業の急速な進展と対称的に製造業の空洞化をもたらし、際限ないコスト競争に全面的に巻き込まれ、また、デフレ状況が続いている。

金融機関の弱体化、リスク回避意識の増加などもあいまって、長引く景気低迷の中で、存立基盤が崩され、倒産・廃業する企業も増加している。

多くの中小製造業は、大企業との下請関係を長く続けており（(社)日本経済団体連合会が定義する「協力・サポート型」（後述））、下請体質から脱却することは容易とは言えない。

【参考】我が国の中小製造業の類型

「ものづくり中小企業のイノベーションと現場力の強化」（平成19年10月16日、(社)日本経済団体連合会作成）によると、我が国の中小製造業を5つの類型に整理している。

最も多いと思われるのが、「協力・サポート型」であり、本委員会として、調査・研究を行うに当たり、主に着目した類型といえる。

1 中小製造業の5類型

(1) グローバル・ニッチ型

世界に通用する技術、自社製品を持ち、国内のみならず世界のマーケットでトップクラスのシェアを誇る企業である。一般的に名前は知られていなくても、「知る人ぞ知る」エクセレント・カンパニーである。このような企業は、日本全国に多数存在しており、業界においては国内外から注目を集めているケースが多い。

(2) 高度職人技型

世界的にみても高度な技能レベルを持つ職人および職人集団を擁する企業群。グローバル・ニッチ型との違いは、グローバル・ニッチ型の場合は比較的組織的に運営され、個人というよりは集団でノウハウ・技能・技術が蓄積されているのに対して、高度職人技型は個人レベルの職人技がコア・コンピテンスになっている点である。

(3) ローカル・ニッチ型

必ずしも圧倒的な技術力や技能を擁しているわけではないが、すぐれた経営手腕とマーケティング手法で、主として日本国内において確たる地位を占めている企業群。もちろん、一部の企業は積極的に海外展開している。

(4) 新世代型

製造業に関心を持ち、自ら起業している若い世代による企業群。2世・3世などを後継者とする企業も含まれる。従来の考えに拘泥せず、積極的な設備投資や技術導入、経営革新などにより新たな領域を切り拓こうとする企業が多い。

(5) 協力・サポート型

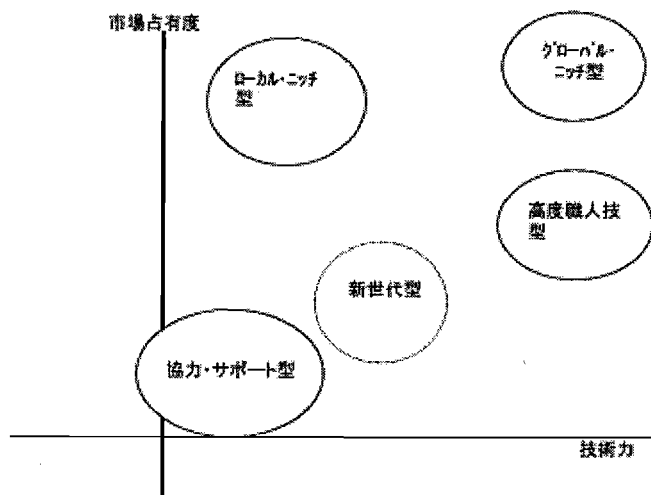
現在、中小製造業において最も多いと思われる企業群。多くの企業は親会社や大手発注元からのオーダーに依存してきたが、国際競争の激化や取引先会社の海外進出などの経営環境の変化により、苦しい経営を強いられている。一方、現状から抜け出そうと努力する企業も少なからず存在しており、試行錯誤を繰り返しながら自らの存在価値を高めるため努力している。

協力・サポート型には、多くの中小製造業が属している。その広がりは大いだが、概して独自技術に乏しく、市場占有度も低いことが多い。多くの企業はここ10～15年間の大きな環境変化によって厳しい局面にあるが、窮状から抜け出すべく努力をしている企業も少なからず存在する。

この企業群では、従来の取引関係の延長上で存続している企業が多い。長年親会社・

発注元からの厳しい要求に応じてきた企業の多くは、高い適応能力・問題解決能力やノウハウ、技術、技能を持っているはずであるが、問題は、それが自社独自のビジネスとして展開していかないことである。その理由としては、自社のシーズ（技術力）が市場のニーズとどのようにマッチしているかについて判断するための知識・情報を十分に収集できないこと、収集した知識や情報を十分に活用しきれていないことなどが挙げられる。

5つの企業群のマトリックス分類



6 本市における現状と市の取り組みの状況

(1) ものづくり・製造業施策

ア 背景・現状認識

横浜市的主要産業である製造業の現状についてみると、事業所数、従業者数とも長期的に大きく減少しているが、近年減少の割合が少なくなっている。また、製造品出荷額等及び付加価値額については、平成14年以降増加傾向となっており、一事業所あたりの出荷額や付加価値額は増加していることがわかる。

次に、平成19年工業統計調査のデータから製造品出荷額等の業種別の構成比をみると、一般機械、情報機器、輸送機器などの加工組立型が大きな割合を占めている。

また、同じ調査から区別の状況をみると、事業所数が最も多い区は港北区（約700事

業所)で、従業者が最も多い区は都筑区(約18,000人)となっている。磯子区、戸塚区、栄区などは、一事業所あたりの従業者数が多く、逆に南区、港南区、泉区などは、一事業所あたりの従業者数が少ない状況となっている。

なお、区別の製造品出荷額等及び付加価値額をみると、いずれも鶴見区が最も多い区となっている。

さらに、平成19年工業統計から市内の工業集積状況についてみると、市内には8つの工業集積エリア(京浜臨海部地域、臨海南部(本牧・根岸、金沢・鳥浜)地域、内陸南部地域、内陸北部地域、鶴見東部地域、鶴見西部・港北東部地域、港北中部地域、瀬谷・旭地域)があり、その総面積は4,117ヘクタールで、事業所数の合計は約1,860社に上る。

これらの工業集積エリアのうち、主な地域の状況をみてみると、京浜臨海部地域には大規模な事業所が多く立地しており、市域北部に位置する内陸北部、鶴見西部・港北東部、港北中部の各地域には比較的小規模な企業が多く、エリアの面積に対して多くの事業所が立地している。

また、工業集積エリア内には、12を超える産業団地があるが、そのうち主な産業団地別の集積状況をみると、第1次戸塚中小企業団地における自動車部品製造業、鳥浜工業団地における機械金属加工業などから、緑区の白山ハイテクパークや鶴見区の末広ファクトリーパークにおける研究開発型企业まで、様々な企業が集積している。

イ 横浜市の取り組み(事業内容)

本市では、ものづくり産業の持続的発展支援として、様々な施策の展開を図っている。

まず、開発促進・競争力強化として次の3つの事業を実施している。

① 新技術・新製品開発促進事業

優れた技術を活用して行政課題の解決を図る横浜版SBI R^{*}を推進するとともに、中小企業研究開発等助成により、企業独自の新技術・新製品開発にかかる経費への助成を実施

^{*}横浜版SBI R (Small Business Innovation Research)

本市の行政現場の技術的な課題を研究開発テーマとして中小企業に提示し、その技術開発力を活用して解決を図る制度

② 横浜型低炭素ものづくり促進事業

横浜版SBIIRを活用した中小企業の温暖化対策に資する技術開発への支援を進めるとともに、中小企業の製品及び製造過程における脱温暖化を推進

③ 産学連携等推進事業

大学と企業の交流の場の拡大や、研究成果の事業化支援等を実施

次に、ものづくり基盤の強化として、主に次の事業や制度融資を実施している。

① ものづくり経営革新設備投資促進事業

中小製造業の技術・製品の高度化、CO2削減、防災対策等の経営革新のための設備投資などに対する助成を実施

② 企業間ネットワーク形成事業

中小製造業の取引促進に向けて、商談会の開催等を通じて、企業間のネットワークづくりを実施するとともに、市内中小企業と大手企業等との技術連携を促進して共同開発や新分野進出を支援

③ ものづくり人材育成支援事業

中小製造業における、ものづくりの担い手となる人材の育成及び、技術人材確保に向けた支援を実施

④ 技術力向上支援事業

中小企業の技術力向上を支援するため、技術相談、試験分析、産業デザイン支援等を実施

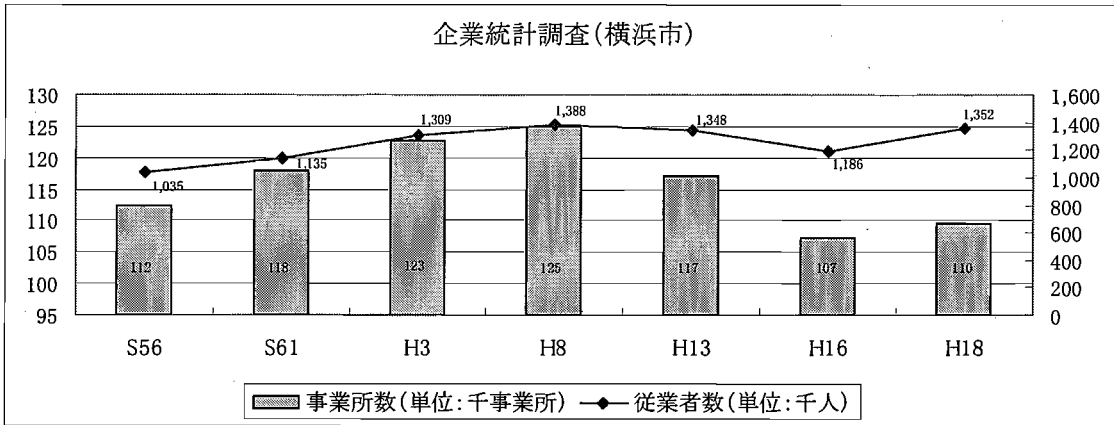
⑤ 企業価値向上資金「制度融資」

ものづくり支援、拠点整備特別支援として、横浜版SBIIRなどによる研究開発やBCPの策定、工場等の新增設を行う市内中小企業に対する融資を実施

(2) 起業家支援・創業促進

ア 背景・現状認識

本市の事業所数・従業者数の推移は、昭和56年から平成18年において、平成8年をピークに、事業所、従業者数とも減少傾向にあったが、簡易調査の年の平成16年の調査時点を底に、平成18年の調査では、事業所、従業者数とも増加傾向に転じている。



(出所：横浜市の事業所 横浜市行政運営調整局)

事業所の減少は、地域経済の衰退につながるため、起業・創業を促進することが横浜経済の活性化や市民雇用の維持・促進につながるとの考え方から取り組みを進めていく必要がある。そこで、本市では、厳しい経済状況が続く中において、チャレンジ精神あふれる都市「横浜」をアピールするなど、よこはまの特性や強みを背景に、起業家支援・創業促進を図っている。

イ 横浜市の取り組み

本市では、豊かな市民生活を支える横浜経済の持続的発展を目標に、起業家支援・創業促進を「資金」「経営支援・相談」「誘致・施設」等により施策の展開を図っている。

【資金】

① 創業ベンチャー促進資金

市内での新たな創業者を対象に設備あるいは運転資金を貸し付ける中小企業融資制度

【経営支援・相談】

① 財団法人横浜企業経営支援財団

創業、新事業展開、経営改革に取り組む中小、ベンチャー起業家が直面する経営、法律、税務などの課題に対する専門家相談やビジネスプランコンテストの開催

② その他相談等（横浜ベンチャーポート 他）

ベンチャービジネス、ソーシャルビジネスなど創業を志している人を対象に、セミナーの開催や関連する起業相談、情報提供を実施

【誘致・施設】

① 企業誘致助成金 他

IT・バイオ・映像など、横浜市が定める重点産業を営む企業への助成金等を活用した誘致の実施

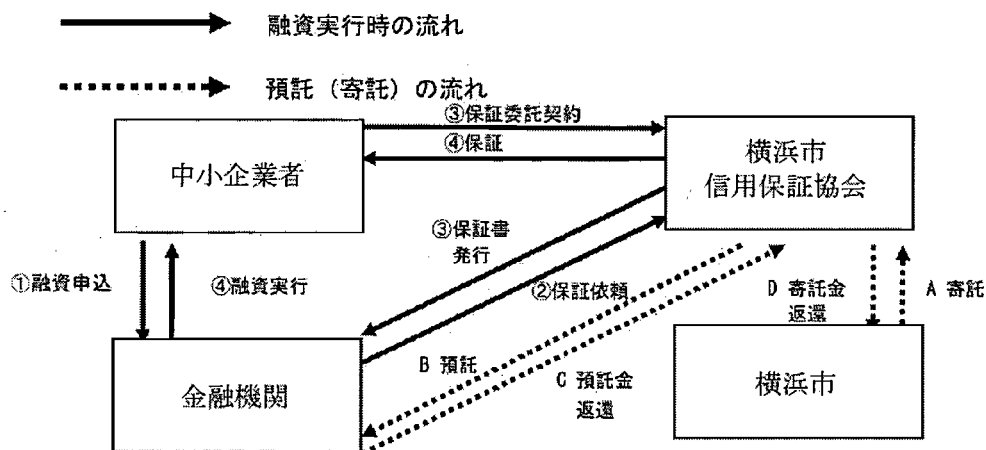
② インキュベーション施設

市、横浜企業経営支援財団等が運営する主に創業期の事業者を対象とした施設の運営

【参考】中小企業金融について

1 横浜市中心小企業制度融資の仕組み

横浜市では金融機関の融資に対し、公的な信用保証機関である横浜市信用保証協会の保証を付すことにより、中小企業の資金調達の円滑化を図っている。また、制度融資を実施する際に、市中の金利より低金利とするため、金融機関に資金を預託している。



□ 融資実行の流れ

- ① 中小企業者が融資の申込を行う。
- ② 金融機関は融資審査をし、保証協会に保証依頼を行う。
- ③ 保証審査で適正と判断された場合、保証協会は信用保証書を発行する。
- ④ 金融機関は信用保証書に基づいて中小企業者に融資を行う。

2 平成21年度制度融資実績

現下の中小企業の資金繰り状況としては、景気低迷により設備投資を控える一方で、業績悪化等で減少する運転資金を補うための借入れが増えている。

平成21年度の本市制度融資の実績は、融資枠2,000億円に対し同額の2,000億円となっている。

主な資金の実績は、セーフティネット特別資金748億円、緊急借換支援資金614億円など経営の下支え資金が大きな割合を占めている。

◆ 中小企業金融円滑化法について

長引く不況のもと、中小企業の資金繰り支援として、平成21年12月4日に「中小企業等に対する金融の円滑化を図るための臨時措置に関する法律」、いわゆる中小企業金融円滑化法が施行され、金融機関は中小企業の返済条件変更の申し出に対し積極的に応じるよう努めることとなった。新聞報道によると、平成22年2月末現在のメガバンクの対応状況は、条件変更の申込みに対してそのほとんどが実行されている。ただ、企業側には今後新規融資を受ける際に条件変更をしたことがネックとなるのではないかと警戒する声もあるようである。

一方で、同法の趣旨にのっとり制定された、保証協会の保証により元利払いを猶予する条件変更対応保証については、本年2月末現在、全国で1社しか利用しておらず（全国信用保証協会連合会調べ）、いまだ実質的に機能していない状況である。これは保証対象を、信用保証協会を利用していない企業、かつ政府系金融機関も利用していない企業に限定したため、対象となる企業がごく一部になったことが大きな要因と考えられている。

7 解決すべき課題

横浜の強み、技術力を活かしたものづくり、起業家支援や創業促進の課題としては、各委員から次のような意見があった。

(1) 「ものづくり・製造業施策」に対する課題

まず、中小企業は大企業の下請け業務が多いため、生産調整や価格の値下げを要求され易い。そのため、経営が不安定な状況にあり、海外の安価な労働力による価格競争に巻き込まれ、海外製品が国内生産品を圧迫しており、製品単価が異常に安価になることが挙げられる。

次に、多くの中小企業経営者は優れた技術を有しているが、繁忙や経営ノウハウが充足していないため、効率的な経営はあまり出来ていないケースが見受けられる。そのため、

新しいビジネスモデルや新製品の開発能力を持っていても、商業ベースに乗せるのに時間がかかり、起業・創業が容易ではない。また、新技術を開発しても、外国等にその技術が無断使用され、多大な損害が発生する事例が挙げられる。

次に、工業会は、産業振興に関する提言、経営基盤の強化、ビジネスチャンスの創出という役割を果たしているが、中小企業の絶対数の減少や、インターネット等の充実により各種情報が得やすくなっている等の理由により、工業会加入社数が減少傾向にあるという課題があげられる。

次に、行政のものづくり支援メニューは多様であるが、制度の周知不足により十分に活用されていない例も多く、中小企業の経営者が利用しやすくなるような工夫をすることが必要となっている。

次に、日本の技術力は優れているにもかかわらず、後継者不足等の問題により、技術が十分伝承されていないという現状がある。そのため、小学生や中学生といった初等・中等教育段階での、ものづくりを尊敬できるような教育的取り組みや、企業内における技術指導のための訓練学校の設置といった取り組みが必要となっている。

(2) 横浜市が実施している中小企業振興施策についての課題

技術力、シェアがともに高く、国内外での競争力が強い中小企業は、自らの力で成長していくことができる。一方で、親会社からの発注に依存してきた多くの中小企業は、急速に景気が悪化する中で、厳しい経済環境に置かれているが、その状況下においても経営改善に向けて努力をしている企業も少なくない。行政として、そのような企業を中心に支援していくことが重要である。

特に中小企業の多い建設業界においては、公共事業の発注において、公共事業の入札では低価格入札が増えているといった現状が挙げられる。公共事業の入札では、公平性、透明性を確保することは当然重要であるが、本来の公共事業の趣旨としては、中小企業の育成の観点も重要であり、適正価格で落札することが企業の健全経営と育成にとって大切なはずである。しかし、現状の入札制度は価格競争に傾斜しているため、適正価格で落札できる入札制度を模索する必要がある。

次に、市内事業者への発注、市内在住者の雇用の割合を高め、労働者を市外へ流失しないようにすることが重要である。例えば、各自治体で進められている指定管理者制度については、公の施設の管理運営を民間企業等に委ねることにより市民サービスを向上させ、

経費を節減させるというメリットがあるが、指定管理者が市内事業者ではない事例も見受けられ、必ずしも市内経済の活性化につながっていないことが挙げられる。

(3) 起業家支援や創業促進の課題

まず、福祉、子育て、環境など新たな社会のニーズや課題をチャンスとしてとらえたさまざまなビジネスの創業など新しい産業を育成することで、雇用対策や本市経済の活性化ひいては空き店舗が目立つ商店街における店舗や事務所の需要を喚起させ、地域の活性化につなげていく必要がある。

次に、SBI Rや新しいベンチャー、第二創業に代表されるように、既存の企業が新たな分野に技術を応用するなど、事業転換を図る必要がある。

次に、環境産業、エネルギー問題の分野で日本は非常に進んでおり、国や地方自治体がさまざまな助成を行っているが、起業しても助成がなければ事業が成り立たないという現状がある。また、素晴らしいアイデア・技術を持っていても、資金面・経営ノウハウ・販路・宣伝などの経営資源をあまり所持していないため起業・創業が困難といった課題も挙げられる。

8 提言

日本の戦後の経済発展は、「ものづくり」に支えられてきたと言える。そして、「ものづくり」を根底から支え、地域経済・地域社会の発展に貢献してきたのは、中小企業である。しかし、現下の経済危機の中で、中小企業は倒産の危機に瀕している。中小企業の倒産をこれ以上増やすことは、地域経済・地域社会そのものを崩壊させることにつながりかねない。したがって、これを阻止するための施策を短期（「資金繰り」対策等）・長期（人材育成に基づく経営改善等）の二つの側面から進め、ものづくりが尊敬される社会を再構築していく必要がある。

(1) 方向性

ア マッチング

グローバル化の進展に伴い窮地に陥っている中小企業に対しては、総合力で立ち向かうための支援をする必要がある。

総合力を高め、技術開発、販路拡大、事業転換などを行うためには、それぞれの中小企業が持つ多様な技術・ノウハウを相互補完させることが重要である。その支援策については、同分野の企業同士はもちろんのこと、例えば商品の開発・製造・流通・販売な

どそれぞれの過程における異分野の企業をマッチングさせ、中小企業が総合力を高められるような支援策をとらなければならない。

本市におけるマッチングに関する施策としては、分野別企業同士（技術協力等）、商店街の店舗と起業家人材、産学のマッチングの支援、無料職業紹介事業等が挙げられるが、これらの施策のより一層の充実を図るとともにそのPR活動を充実させるべきである。

イ 現場主義の推進

中小企業支援施策を展開するにあたっては、現場に行って実際に調査をし、現場が望んでいることと施策内容が一致する必要がある。

そのためには、例えば中小企業調査を行い、一社一社の技術、ノウハウや経営上の課題に即した支援を充実させていかなければならない。具体的には、研究開発から販路開拓までの一貫した支援、ニーズの情報提供、人材育成の支援、民間からの相談・提案を受け付ける窓口（通称：共創フロント）の公民連携の手法を活用する等、本市の支援施策のより一層の充実を図るとともにそのPR活動を充実させるべきである。

ウ 起業家への支援

起業家を適切に支援するためには、創業準備期から経営の安定期に至るまで成長の各段階で起業家・経営者の目線に立った、よりわかり易く、利便性の高い相談体制の整備や適切な情報を提供する必要がある。

また、団塊の世代や子育てを終えた女性の経験やノウハウを生かすため、セミナーを開催するなど新たな人材の活用ができる環境を整備していく必要がある。

エ プロモーションの推進

横浜の持つ優れたビジネス環境（市場の大きさ、人材の集積など）、技術、商品をPRすることで、横浜での創業を促進させ、また、販路拡大に向けて支援するために、積極的に横浜の「ものづくり」を内外にアピールするプロモーション活動を推進していくべきである。

オ 経営改善のための啓発

経営者の意欲・意向については、「がんばる経営者」がとかく注目されがちであるが、一方で、行政の支援施策に依存し、大掛かりな経営改善を望まない経営者も存在しているといわれている。

このような「親会社等の要求に応えるだけの体質に浸かった企業」、「大掛かりな経営改善を望まない経営者」に対し、新製品開発、事業転換、第二創業等の支援メニューを用意したからといって、それを活用しようという意欲を喚起することは容易とは言いがたい。行政側は、このような認識を常に持ち、企業に支援メニューを活用してもらう意欲を高めるような啓発活動を推進するべきである。

(2) 具体的な取り組み

ア 中小企業研究開発促進事業（S B I R）、横浜型知的財産戦略等の一層の充実・活用
中小製造業においては、グローバルな経済構造の中で、企業競争力をつけ自立化を図ることを目指す必要があり、そのためには自らがマーケティングを行い、自らの技術力を活かして顧客のニーズに合った商品を開発し、製品仕様を提示できるようにならなくてはいけない。

このような観点から、本市が行っている「S B I Rによる新技術・新製品開発」、「横浜型知的財産戦略による知財の有効活用促進」等の施策を推進し、積極的にPRすることで、時代が必要としている福祉、子育て、環境等の分野や、グローバル競争に勝ち残るためには不可欠といえるITの分野での新製品開発、第二創業等を促進させるべきである。

イ 相談業務とコンサルティングの質の強化

本市が行っている、中小企業者に対するインターネットによる情報提供、相談窓口設置やコンサルタントの斡旋・派遣などについては、利用する側の視点に立ち、制度をより一層利用しやすくなるような工夫を講ずるべきである。

特に、一社一社の実情に即したきめ細かい支援が出来るワンストップサービスや類似した経済圏・方面別の窓口設置、課題があると思われる現場への積極的な訪問など、経営者の意識改革も視野に入れた相談業務を充実させるべきである。

ウ 人材育成

従来、中小企業は大手の下請けの仕事を主に担ってきたが、グローバル化に伴いオンリーワンの企業が求められているため、今後人材を育成する際には、ものづくりに使命感を感じ、自ら何かを生み出せるような人材を育てていくという視点が重要である。

そのためには、まず、未来の人材育成という観点から、小中学生の子供たちに実際のものづくりの現場を見せるなどの取り組みを積極的に行うべきである。次に、ものづく

りを志している人に対しては、技術を学べる機会が得られるよう、例えば企業に受け入れを要請するなど、技術指導に関する取り組みを行うべきである。

おわりに

今回のテーマのひとつであった「起業家支援・創業促進」については現状認識、横浜市の施策などについて意見交換を行い、また、中小企業支援の側面から金融制度などを調査したところ、本市中小企業融資制度での融資メニューなど整備が図られているものもあったが、融資の実態としては、資金繰りに苦勞するといった状況がある。さらには、景気が低迷し受注競争が激化するなか、中小企業の育成という観点からも、適正価格で落札できる入札制度が求められている。これらの課題についてはさらなる掘り下げを行うと共に、引き続き検討を行うことが必要であり、本構成においては、最終的な提言に至ることができなかつた。

このように、中小企業振興施策においては、様々な課題も残されているが、横浜市会では、3月26日の本会議において、横浜市中小企業振興基本条例が全会一致にて成立した。この条例は、市内経済の持続可能な発展のため、中小企業の意欲的で創造的な活動を支援することを目的としており、中小企業の振興に関する施策を総合的に推進するための基本方針等を明らかにしたものである。今後は、この基本条例の理念を具現化するために、中期的計画に具体的な施策を盛り込む必要があるなど、オール横浜として中小企業の振興、支援に取り組んでいくことが求められており、議会としても中小企業の振興施策の実施状況を注視していく必要がある。

○ 横浜経済活性化特別委員会名簿

委員長	森	裕之	(民主党)
副委員長	渡邊	忠則	(自由民主党)
同	杉山	典子	(無所属クラブ)
委員	嶋村	勝夫	(自由民主党)
同	田中	忠昭	(自由民主党)
同	畑野	鎮雄	(自由民主党)
同	横溝	富和	(民主党)

同	齋藤真二（公明党）
同	手塚静江（公明党）
同	大貫憲夫（日本共産党）
同	工藤裕一郎（ヨコハマ会議）
同	片桐紀子（無所属）