

【1. 本年の展望】

まず足元の経済情勢を見ると、全国・関西ともに設備投資、生産、輸出とも好調である。企業部門が経済拡大を牽引し、戦後最長であった「いざなぎ景気」の拡大期間を更新している。

特に関西経済について、先日発表された12月の日銀短観によると11ヶ月連続で全国平均を上回っている。中心になっているのは、企業の設備投資で前年同期比+20.6%と増勢を続けており、「関西回帰」が定着しつつある。

しかしながらやや心配なのは、日本経済全体の課題でもあるが、個人消費の低迷が続いていることである。

その主な要因としては、第1に、定率減税の廃止や社会保険料の負担増によって可処分所得が低下していること、第2に、非正規雇用ウェイトの高まり等によって賃金水準が伸び悩んでいることの2つがあげられる。

昨年から定率減税が半減されたこと等により、サラリーマン世帯で最大月1万円以上の実収入減となっているが、今年の全廃によってさらに同じだけの収入減が見込まれるため、家計消費に響くと思われる。

2番目の賃金水準については、企業が国際競争力強化のために賃金水準を抑え給与の伸びが小さい。これが消費を冷やす要因になっている。

しかしながら、最近この企業の姿勢にも若干変化が見られている。最近関経連が行った会員企業のアンケート調査によると、バブル崩壊後のいわゆる「冬の時代」(企業が三つの過剰のうちの「雇用の過剰」を解消するために雇用を手控えた)に就職できなかった人たちを中心とした中途採用を始めている。2005年の数字によると中途採用1400人のうち699人を、こうした「冬の時代」の人たちから採用している。

こうした関西企業の人材を活かす企業姿勢がさらに高まれば、関西地域における消費の拡大がおり、設備投資が起って消費につながり、消費がさらに設備投資につながる、好循環に入ることができるのではないかと。

消費の拡大というのが今年からの大きなテーマになる。これからは団塊の世代から多く

の退職者が出る。こういった方々の給料がなくなることによる消費の落ち込みを救うためには、「冬の時代」の人材採用と同時に、団塊の世代を魅了するような商品開発、女性だけではなくて男性のアクティブショッパーを作ることが大事なテーマになる。

【2．2007年の関経連の活動方針】

こうした観点から本年の関経連は、関西独自の強みを活かして、価値創造力を高める様々な施策を展開したい。

（産業クラスター形成）

まず、産業クラスター形成については、これまでバイオやロボット等の最先端産業の育成に取り組んできた。今後は天満・扇町のクリエイター事務所の集積等を活かし、デザインやITソフト、アニメなどのコンテンツ産業のクラスター形成に取り組みたい。

（街の魅力づくり）

また、街づくりについては、大阪駅北地区の開発事業者が決定した。入札時のすばらしいデザインどおりの工事を進めていただくと同時にTMOなどの組織も作って、運営においても魅力ある街づくりを進めたい。また、専門家によるアドバイザリーグループを作るなど、助言を頂き運営に取り組む。

その他、「はるか」が通っている東海道支線の地下化を早急に進める必要がある。1期工事が終わってからでは、もう一度掘り起こさなければならなくなるので、1期工事が始まる前に方針を決めたい。連続立体交差事業とすると、総費用の9割を国と大阪市が負担することとなり、大阪市の負担が増える。また、区画整理事業とすると、道路・鉄道が作られることによって高まった土地の値段に基づいて、お金を出してもらうことになる。いずれにしても早急に方針を決め、国や都市再生機構、鉄道運輸機構と相談したい。

大阪駅周辺や中央郵便局、阪神百貨店周辺を含めた将来の街の全体像を示す「大梅田ランドデザイン」の検討を進める。

また、関空二期事業については、国の検査に合格すれば8月2日に供用開始となる。当初、1兆1,400億円の予算で出発し、関空会社の努力で1兆円に削減、さらに9,000億円にまで予算を圧縮し、完成する予定である。まだ、暫定共用ということで、8,400億円しか予算がついていないが、あと600億円だしていただき、現在一本しかない連絡誘導路を2、3本つくって、二期島への連絡をスムーズにしたい。二期島の埋め立てが進んでいないところは、コスト面から考えても継続して埋め立てなければならない。そう

いったことを財務省、国土交通省にお願いしたいと考えております。発着回数 15、16 万回を達成した後は、本格的な共用ターミナルも必要になる。当面は 13 万回を達成し、二期島の運用をしやすいようをお願いしたい。

(アジア諸国との連携)

さらに、アジアとの交流・連携については、これからも各国との連携を強化していきたい。特にベトナムについては、日越パートナーシップの合意ができたので、戦略的パートナーとして連携を考えていきたい。

できれば4月くらいにベトナムにジェットロと共同で、具体的に進出を検討している企業の方々とともに訪問し、現地企業との懇談や工業団地視察をしたい。同時に、日中経済討論会のような「日越経済討論会」を行い、具体的な進出についての連携を深めていきたい。

(企業価値の向上)

また、企業価値向上については、今後は実践の場として具体的な企業価値向上のための方策とを検討していきたい。

これから消費市場の拡大が大きなテーマになる。各企業が最適化、効率化ということで賃金を絞った結果、消費市場が冷え込んで次の設備投資ができなくなるという悪夢のサイクル、部分最適であるが全体最適にはならない選択を避けるため、「冬の時代」の優秀な人材の採用を進めたい。

派遣社員は契約期間3年が最大ということで、なかなか技術継承その他が困難である。正社員の雇用は企業と社会全体の双方にとってプラスとなるので、関経連の会員企業で本年は年間千人の「冬の時代」の人材を採用しようとして決定し、これから取り組んでいきたい。

最後に、本年も皆さまの一層のご支援、ご協力を賜りますことをお願い申し上げます。

以上