

# 平成21年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申請者	団体名	大阪商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 佐藤 茂雄		
	所在地	〒540-0029 大阪府中央区本町橋2-8		
	担当者	職・氏名	中小企業振興部 部長 富阪 一之	
		連絡先	電話番号(直通):	06-6944-6453
Fax:			06-6944-6565	
		E-mail:	tomisaka@osaka.cci.or.jp	
設立年月日 職員数 (うち経営指導員数) 所管地域 管内事業所数 管内小規模事業者数 会員数(組織率)		明治11年8月27日 223(115) 大阪市 201,462(平成18年大阪市事業所統計調査による) 141,880(平成18年事業所・企業統計調査による) 28,634(14.2%)平成22年4月現在		
については直近の数字を記載のこと				
<b>主な事業概要(定款記載事項等)</b>				
(1) 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。 (2) 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 (3) 商工業に関する調査研究を行うこと。 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。 (5) 商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査を行うこと。 (6) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (7) 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 (8) 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。 (9) 商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。 (10) 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 (11) 商事取引に関する仲介又はあっせんを行うこと。 (12) 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行うこと。 (13) 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。 (14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 (15) 商工業に関して、観光事業の改善を図ること。 (16) 商工業に関する図書を収集し、一般の閲覧に供すること。 (17) 国際親善及び通商振興に資する事業を行うこと。 (18) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (19) 行政庁等から委託を受けた事務を行うこと。 (20) 前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。				

# 各種データ

大阪商工会議所

## 経営指導員の相談

相談区分 業種別	巡回相談											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	56	3,254	33	887	29	33	15	0	2	1,399	5,708	2,461	社 社
建設業	4	770	10	334	9	5	1	0	0	222	1,355	731	
小売業	54	3,852	54	875	81	11	6	3	3	1,496	6,435	2,361	
卸売業	17	2,172	79	718	11	6	9	2	0	599	3,613	1,629	
サービス業	32	2,825	22	893	76	15	9	2	2	1,194	5,070	2,360	
その他	14	990	13	222	9	2	0	12	2	963	2,227	684	
小計	177	13,863	211	3,929	215	72	40	19	9	5,873	24,408	10,226	
創業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
合計	177	13,863	211	3,929	215	72	40	19	9	5,873	24,408	10,226	5,725

その他の内訳

〔 中小企業倒産防止共済相談、小規模企業共済相談など 〕

相談区分 業種別	窓口相談（通信、電話等によるものを含む）											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	37	803	43	1,251	71	103	205	10	2	683	3,208	1,236	社 社
建設業	1	295	8	684	64	15	29	0	2	201	1,299	505	
小売業	19	550	19	1,071	126	24	97	1	4	315	2,226	890	
卸売業	18	646	40	1,090	57	37	201	10	4	461	2,564	1,010	
サービス業	40	1,473	49	1,988	177	78	273	12	5	1,015	5,110	1,950	
その他	6	259	9	400	20	23	116	9	2	264	1,108	388	
小計	121	4,026	168	6,484	515	280	921	42	19	2,939	15,515	5,979	
創業	0	18	0	21	1	0	0	0	0	16	56	25	
合計	121	4,044	168	6,505	516	280	921	42	19	2,955	15,571	6,004	3,538

その他の内訳

〔 中小企業倒産防止共済相談、小規模企業共済相談など 〕

注) その他・・・デザイン、技術、事業継承、後継者問題、M&A、BCP（事業継承計画）、CSR（企業の社会的責任）など

注) 会員であるか非会員であるかは、相談した時点で区別すること

## 大阪商工会議所

## (1) 事業の目標

相談指導においては、31,000件以上の指導実績を目標とする。相談対応については、金融指導を一つのきっかけに事業者の業況を把握し、専門的な課題については的確に専門家にマッチングする。今年度は、前年度に増してより丁寧な指導を行い、成功例と評価されるような経営指導を実践する。巡回指導にて公的支援施策の普及に努めるとともに、地域活性化事業にできるだけ参加してもらえよう参加招請を行い、事業の相乗効果を狙う。

販路開拓支援を本会議所の主要事業と捉え、各展示会・商談会において昨年度を上回る（5展示会等の総計昨年実績16,414名以上）の来場者数を実現する。事業運営においては昨年度のアンケート結果を踏まえ、一層の利用者の利便性の向上と顧客満足度向上に努める。「買いまっせ！売れ筋商品発掘市（重点事業）」と大阪府下の商工会・商工会議所と連携の「大阪勧業展」については昨年実績6,856件以上の商談件数を目標とする。その他多彩な地域活性化事業を展開し、前年以上の利用者の満足度を確保する。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営相談ニーズを掘り起こすために、相談の具体的な成功事例を記載した「経営相談利用ガイド」を作成し広く、日本経済新聞（一般紙）に挟み込む等、相談ニーズの掘り起こしに注力した。日々の相談は、経営指導員による経営指導と専門家による専門相談窓口の2つの体制で対応。経営指導の中で把握した専門相談ニーズを専門相談窓口、地域連携拠点事業や新現役チャレンジ事業につなぐよう注力したほか、専門相談窓口では随時アンケート調査を実施し、利用者の声を必要に応じて専門家にフィードバックするなど質的向上に努めた。また、法律問題については、大阪弁護士会と連携し弁護士コール2009を開設。指導員を經由して（電話）相談ニーズを法律家につなぐなど、相談体制を強化した。

販路開拓支援においては、「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」「大阪勧業展」「淀川ビジネスエキスポ」「ものづくりフェスタ」「産業交流フェア」の特色ある5展示会を開催した。特に「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」「大阪勧業展」については次年度開催にフィードバックするため、開催後もその商談成果について丹念にフォローアップした。このほか、地域の優良企業の発掘に寄与するような特色ある企業データブックを複数作成したほか、商店街振興においては、PRにとどまらず、売上増加のための実践的な事業展開に努めた。

## (3) 事業を実施した効果

主に相談対応に従事する指導員が団塊の世代で退職していく環境にありながらも、経営指導件数は、39,979件で目標値の128%、特に、窓口相談については、目標値の155.7%を達成するなど高い実績となった。専門相談については利用者アンケートにおいて評価95.5点と高評価を得ている。また、倒産防止相談については、中間期においてすでに前年度実績を上回る相談対応実績をあげ、年度末では291回（但し、指導員対応分を含む）と前年度実績の2倍近い実績を誇る等、十二分に事業者のセーフティネット機能を果たしていると言える。

販路開拓事業においては、5展示会の来場者数は延べ22,089名、「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」と「大阪勧業展」の商談件数は合計7,930件といずれも大幅に目標を越える実績を上げた。特に「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」は運営上の工夫により、利用者満足度も80.3点となり、昨年と比較すると1.9ポイント改善している。また、商圏をより幅広く拡大した結果、今年度の商談件数は5,115件と、昨年（3,858件）を大幅に上回った。商談のうち「成約可能性有り」又は「商談継続の商談件数」は771件で前年度の7%増となった。食品メーカーと外食チェーン店との商談が成約し、早くも、高速道路のサービスエリアでデザートが販売されている等、具体的な成功事例を創出した。

## (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

相談事業においては、指導効果が見えるような形で1事業者に厚く支援をすると、支援対象企業が限られてしまい小規模事業者に広く経営支援がいきわたらない。一方、大阪市内の事業者の相談ニーズに広く対応しようとすると、1事業者への接触回数が限られ、事業者に対する具体的な支援効果を大阪府民にアピールできない。そのバランスのととり方が大変難しい。

展示会事業ではいろいろな制約がある中で、いかに商談件数実績数を伸ばしていくかが課題である。「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」を例にすると、今年度、「マイドームおおさか」から、「大阪国際会議場」に会場を変更したが、それでも手狭で来年度、大幅に買い手企業を増やすのはスペース的に難しい。また、売り手の集客面では、当日の会場内での待機時間を考えると、これ以上の来場者は難しいと思われる。買い手側の出展調整がつかず、開催回数を増やすにもハードルがある。

## (5) 来年度への取り組み

相談事業においては、従来からの事業者の様々なニーズに対応してきた経営改善普及事業の長所を活かしながら、一方で、大阪府民に対して、1企業あたりの支援が具体的な形で見えるような運営を行う。

地域活性化事業においては、今年度のフォローアップの結果を十分に事業に反映させながら、販路開拓の効果が現れるような事業運営を行う。特に、商店街活性化については、「100円商店街」事業への参加を広く商店街に呼び掛け、事業運営のサポートをする中で、傘下の個店の売上が具体的にあがるよう注力する。

大阪商工会議所

一般経営相談・情報提供事業

支援のポイント・成果

今年度は、景気悪化の影響が著しい製造業・小売業を中心に巡回相談を実施した。その中から金融支援により、経営改善が見込まれる事業者に対しては、市内10支部において、日本政策金融公庫の各支店と連携して実施している融資相談会などへの参加を勧奨し、マルケイ融資の斡旋や公庫の普通融資の紹介を通して、事業者の経営改善を支援した。また、相談者の相談ニーズや経営課題をとらえることに注力し、適切な分野の無料専門相談窓口の利用勧奨を勧めた。8月には取引先や労使間において複雑化する法律問題に対処するため、大阪弁護士会と連携して「弁護士コール2009」を開始した。これは、法律知識が必要な電話相談に対して、指導員が仲立ちに入り、相談先となる弁護士を紹介するもので、今年度は36件の紹介を行い、小規模事業者の法律課題解決を支援することができた。

事業名	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
巡回相談	相談件数	21,000	24,408	116.2%	80.0	4
窓口相談	相談件数	10,000	15,571	155.7%	80.0	4

課題別経営相談支援事業

支援のポイント・成果

小規模事業者の資金繰りの改善を支援すべく、今年度もマル経融資借り替え等を通して、事業者の状況に合わせた資金繰り相談等のニーズに応えられるよう努めたほか、新しく「中小企業金融円滑化法」の施行を契機に、大阪市内の中小企業者の金融円滑化にかかる相談に対し、大阪銀行協会、大阪府信用金庫協会と連携してその対応に取り組んだ。「金融機関他等の交渉に非常に参考になり多くのノウハウを頂いた。」「希望ができました」と事業者からも好評である。

専門相談については、相談の際に実施しているアンケート結果を専門家に対してフィードバックを励行し、相談者の満足度向上を心掛けた結果、昨年に引き続き高い満足度を維持することができた。

倒産防止件数は、高度な助言が必要な時のみ専門家(補佐人)につないでいるため、実績達成率は低いように見えるが、倒産防止の一般的な相談は経営指導員が対応し一般経営相談事業(相談カルテ)として計上している。それらを合わせると、今年度は291回(55事業者)と、前年度実績149件(54事業者)を上回っており、相談者から高い支持を得ている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
金融支援	継続	斡旋件数	910	843	92.6%	90.0	4
専門相談	継続	延べ相談件数	1日1件以上	1.9件	190.0%	95.5	5
記帳指導	継続	レベルアップした事業者の割合	2割以上	31%	155.0%	97.4	4
倒産防止	継続	延べ相談件数	30	24	80.0%	90.0	5
研修参加費	継続	延べ出席者数	120	166	138.3%	連合会の表記どおり	5
中小企業金融円滑化特別相談	新規	延べ相談件数	1日1件以上	2.2件	220.0%	95.4	4

専門人材等連携促進事業

支援のポイント・成果

事業者の経営力の向上、従業員の資質向上をはかるため、弁護士・税理士・中小企業診断士・コンサルタントなどの専門家等と連携して多様なセミナーを実施し、経営改善に資する情報を提供した。前年の満足度調査結果を踏まえ、参加者のニーズに合った講座内容・運営を実施することで、今年度の満足度調査においては「満足」「やや満足」と回答する受講者が9割を超えるという成果があった(受講者は延べ14,243人)。セミナー終了後に、参加者に巡回指導を行うなどフォローアップも努めた。利用者満足度も88点となる等、受講者にはいずれも好評で、引き続き開催してほしいというニーズも高い。

エキスパートバンクも同様に、利用者満足度は88.5点と前年度より得点がアップした。20年度から受益者負担になったものの、事業者の理解が得られ、専門家派遣件数も年度を通して169件と伸びている。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
	各種セミナーの開催	継続	利用者満足度	70%以上	94%	134.3%	88.0	5
	エキスパートバンク	継続	利用者満足度	80点以上	88.5点	110.6%	88.5	5

地域活性化事業

支援のポイント・成果

販路開拓事業については、重点事業である「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」を規模を拡大して開催し、買い手企業(54社)、売り手企業(42都府県710社1,254人)、商談総数(5,115件)のいずれも過去最高を記録した。10月には、大阪府全域をカバーし、府下の商工会・商工会議所との広域連携事業である大阪勤業展を開催し、台風の影響があったにもかかわらず、のべ8,055名もの来場者を迎え、2,815件の商談を仲介し、大阪府下の事業者の販路開拓の一助となった。

加えて、10月から11月にかけて産業交流フェア(東住吉区)、モノづくりフェスタ(東成区)、淀川ビジネスエキスポ(淀川区)といった各地域に密着した展示会を開催したほか、地元商店街などと連携して、旭区・阿倍野区において「商店街ブック」、住之江区の木材産業を紹介する「木材産業データ・ブック」、此花区ほかの優れた技術を有する企業を紹介する「ワザと技術のガイドブック」、大正区のものづくり企業を支援する「ものづくり企業データブック」をそれぞれ発行し、地元優良企業の発掘・PR・販路開拓のきっかけづくりに寄与した。

そのほか、商店街振興においては商店街賑わいプロジェクトの一環として、商店街フォーラムなどのイベントを開催や、商店街活動の先進事例やノウハウを紹介する冊子やDVDの発行だけでなく、各商店街に専門家を派遣して、現場で直接指導・支援するなどのキメ細やかな支援事業を展開し、次年度事業である「100円商店街」の実施基盤を作るなど着実にその成果を表している。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
	大阪食彩ブランド事業	継続	事業実施数	3件	8件	266.7%	90.0	4
	商人塾(仮称)の開催	新規	平均参加者数	30	114	380.0%	97.4	4
	地域資源を活かした商店街活性化事業	継続	イベント開催数	2	3	150.0%	80.0	4
	大阪検定を活用した商店街支援事業	新規	マスコミの注目度	新聞への掲載1回以上	4回	400.0%	80.0	4
	商店街お買い物ブックの作成	新規	新規指導先の開拓	指導員一人当たり5件以上	78件	1560.0%	80.0	4
	区商連との連携による商店街の活性化	継続	支援実施件数	3件	2件	66.7%	80.0	4
	商店街・賑わいプロジェクト(商店街フォーラム)	新規	商店街フォーラム	参加100名	591名	591.0%	90.7	5
	淀川ビジネスエキスポ2009	継続	来場者	2,000	1,515	75.8%	82.0	4
	モノづくりフェスタ展示会	継続	来場者数	1,000	1,251	125.1%	94.0	5
	第5回産業交流フェア	継続	来場者	1,800	2,248	124.9%	86.0	5
	買いまっせ！売れ筋商品発掘市	継続	商談件数	4,000	5,115	127.9%	80.3	5
	大阪勤業展	継続	来場者	8,000	8,055	100.7%	65.0	4
	異業種交流会・女性会の運営	継続	事業参加者の満足度	70%以上	84.9%	121.3%	94.9	4
	事業承継(親族内承継)支援事業	継続	参加者満足度	70%以上	100.0%	142.9%	90.0	3
	経営基盤強化支援事業	新規	参加者満足度	70%以上	100.0%	142.9%	95.0	5
	パソコン会計導入支援サービス	新規	支援件数	10	11	110.0%	92.0	5
	オンリーワンを目指す経営者交流会	新規	延べ参加者数	100	93	93.0%	87.5	5
	地域金融機関からの資金調達交流研究会	継続	参加者数	15	25	166.7%	90.0	4
	MoTTto省エネ・創エネOSAKA	新規	参加企業数	100社	163社	163.0%	82.9	4
	サービスイノベーション促進事業	継続	研究会の立ち上げ	4件	9件	225.0%	90.8	5
	産学連携版ビジネス交流会	継続	参加者	50	79	158.0%	70.0	3
	支部ビジネス交流会	継続	講演受講者満足度	70%以上	97.1%	138.7%	91.1	4
	元気経営のカギ発表交流会	継続	参加者満足度	70%以上	93.8%	134.0%	88.4	5
	DCCPビジネス・フォーラム	継続	延べ参加者数	160	278	173.8%	89.6	4
	集まれ！なにわの中小企業2009の実施	継続	参加者数	200	187	93.5%	90.4	5
	支部役員会議と経済講演会	継続	経済講演会の受講者満足度	70%以上	95.4%	136.3%	89.1	4
	BCCPの啓発普及支援事業の展開	新規	平均参加者	10	30.0	300.0%	96.5	4
	技をつなぐ賑わいまちづくり事業	新規	紹介件数	20	40.0	200.0%	63.1	3
	ものづくり企業データ整備事業	継続	掲載件数	60	44	73.3%	75.0	4
	住之江区平林地区木材産業データ・ブック	新規	掲載件数	40	37	92.5%	80.0	4
	あなたの会社を1年でピカピカにするプロジェクト	新規	参加者意識改革度	70%以上	100.0%	142.9%	100.0	4
	大商EVEシステム	継続	認定件数	4件	3件	75.0%	80.0	4
	CB・CSOアワードおおさか	継続	応募者	30	36	120.0%	75.0	3
	資料閲覧コーナー運営事業	継続	利用者数	5,000	4,479	89.6%	92.4	5
	販路開拓のためのニューズレター作成	継続	掲載件数	60	71	118.3%	70.0	4
	ミナミ中心街等の活性化・整備促進	継続	マスコミの注目度	1回以上	3回	300.0%	75.0	4
	水都大阪の新たなブランドづくり	新規	PR店舗件数	80件	128件	160.0%	80.0	5
	環境ビジネス支援事業	継続	参加企業	新規10件	7件	70.0%	70.0	4
	地域連携活性化事業	継続	事業実績	事業実績目標到達	41	78.0%	75.0	4
	地域力連携拠点事業(IT・経営革新・創業)	継続	「創業・経営革新」相談件数	300件	1,101件	367.0%	97.5	5
	地域創造ファンド事業	継続	予算通りの適正な執行	適正	適正	100.0%	85.0	5
	地域力連携拠点事業(事業承継)	継続	全体の相談の中で、課題解決の方向性がみいだせた割合	65%	89.0%	136.9%	97.4	5
	大阪府中小企業再生支援協議会	継続	再生計画策定	15件	19件	126.7%	84.9	5
	大阪料理と地域・まちの活性化	新規	参加者の関心度	70%以上	97.0%	138.6%	89.8	4

商工会等支援事業

支援のポイント・成果

大阪府商工会連合会と企画段階から連携し、21年度は全31講座を開催した（内、大商の担当講座は16講座）  
 雇用調整助成金説明会など小規模事業者の経営指導に役立つテーマで開催するとともに、社会保険労務士会と新たに「人事労務問題研究会」を立ち上げ、連携先を拡充し、指導員が担うべきコーディネーターとしての「つなぎ力」を強化した（現在の連携先：大阪弁護士会・大阪弁護士協同組合・中小企業診断協会・社会保険労務士会）  
 また、ベテラン指導員が講師となって若手指導員を指導する研修会（税務・金融・労務）を開催し、指導ノウハウの伝授と指導員同士の研鑽の場を持った。（研修の受講者は延べ1588人（大阪府下指導員））  
 参加者からは「全ての研修が具体的な事例や実務に関わるテーマであり、今すぐに相談ニーズがなくても、企業支援の現場で活用できる内容であった」との声があった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度（点）	事業評価
経営指導員研修の運営	継続		大阪府商工会連合会の事業申請どおり				

大阪商工会議所

事業名		買いませっ! 売れ筋商品発掘市			
新規/継続		継続			
想定している実施期間		2001 年(開始) ~ 2012 年(終了予定) 今年度 9 年目			
実施期間全体を通じて予定している事業計画		2001年から年1~2回程度実施してきた事業。事業者のニーズが高いため、ニーズが続く限り毎年1回はバイヤーが一堂に会する当該商談会を実施し、商機拡大の具体的な成果を出していく予定。終了年は一応の目安で、3年ごとに当該事業を見直し、今後の継続を決定する予定。(第13回買いませっ! 売れ筋商品発掘市は9月2日に開催。)			
継続事業の場合	これまでの実施状況と効果・成果	過去13回開催し延べ商談件数は33,790件。バイヤーである買い手企業が延べ397社参加。売り手企業は延べ5,799社9,020人が参加。これまでで、平均2,600件程度の商談が実現しており具体的な成約も多数。売り手企業の平均商談件数は1社当たり7件程度だが、多い企業の場合15件程度。アンケート結果は、売り手企業の8割以上から「満足」と回答を得ている。仮に成約に至らなくても、通常では名刺交換さえ困難な大手流通企業等のバイヤーと会える貴重な機会となっている。また、商品や販売方法につき助言が得られる場合が多いことから経営改善効果も大きい。			
本事業の対象となる地域の現状や課題		大阪では独自の技術やアイデアを活用したユニークな商品を有する中小零細の製造企業・卸売企業等が多数存在する。また、大阪は、多くの老舗百貨店や大手スーパーの発祥の地であり、今日でも本社を有する大手流通企業が多く集積する我が国数々の「商都」でもある。しかしながら、それら中小零細の製造企業・卸売企業等と大手流通企業との商談の機会が極めて限られているのが実態であり、その課題への対応が求められている。また、地方から多くの企業が本事業に参加することから、大阪を全国にPRすることにも一役かっている。			
目標に対する実績	目標	商談件数			
	目標数値	4,000	実績数値	5115	達成率 127.9%
目標		買い手企業50社、来場者1000人、商談件数4,000件以上の実績を目指す。			
PR方法とその影響		<p>買い手企業の参加勧誘(4~6月。個別企業や業界団体等への参加依頼等。) 売り手企業の参加勧誘(4月~8月。大商会員企業へのPR、都道府県大阪事務所や各地行政、業界団体等への協力依頼等。) 各種PR資料等の作成(4~8月。パンフレット、ホームページ等)、発掘市の開催(9月2日)、DVDの制作(本事業の事業概要や当日の商談風景、売り手、買い手それぞれのコメントを8分程度で映像でまとめた。次年度の買い手・売り手の募集に活用する。) 商談成約事例集の発行(3月予定。今年度の成約状況を調査し、複数の事例を掲載。次年度の売り手企業、買い手企業の参加勧誘に役立てる予定)</p>			
マスコミ等に取上げられた回数		8回			
PR方法とその影響		<p>当会議所の「大商ニュース」、メルマガ、FAX案内などに加え、大阪経済記者クラブに「取材方依頼」をリリース。当日の様子がNHK、朝日放送、毎日放送の各ニュース番組で紹介されたほか、産経新聞(9月3日、9月10日)、日刊工業新聞(9月3日)、京都新聞(9月2日)、山口新聞(9月3日)に掲載された。また、大阪市信用金庫「市信だより6月号」、朝日広告社「マンスリー・ポケット6月号」、富山商工会議所「商工とやま6月号」などにもPR記事が掲載された。また、各府県大阪事務所への広報にも注力した結果、全国42都道府県からの参加を得られ、商都大阪の魅力を広く訴えることができた。</p>			
利用者満足度(点)		80.3			
事業評価		5			
実施した効果		<p>会場を大阪国際会議場に変更し、従来より規模を拡大して開催し、買い手企業(54社)、売り手企業(42都府県710社1,254人)、商談総数(5,115件)のいずれも過去最高を記録。中小零細企業が通常では商談しにくい大手流通企業等と直接かつ効果的に商談でき販路拡大の機会になったこと。また第一次産業からも多数参加し、農商連携の効果も見られた。今後、買い手企業にアンケート調査を行ったところ、5,115件のうち771件が成約可能性有り又は商談継続とされた。なお、食品メーカーと外食チェーン店との商談が成約し、早くも、高速道路のサービスエリアでデザートが販売されている事例が生まれている。買い手企業、売り手企業への成約事例のヒアリング及び、成約事例のコンテスト等による募集調査を行い、成約事例集を作成した。全国各地からの参加があり、交通機関、ホテル業界には、直接の経済効果があったものと推測される。</p>			
実施した結果浮かび上がった課題および次期以降への取り組み		<p>今年度、「マイドームおおさか」から、「大阪国際会議場」に会場を変更したが、それでも手狭で、来年度、大幅に買い手企業を増やすのはスペース的に難しい。また、売り手の集客面では、開催の約3週間前に申込を締め切ったが、その時点で定員を200名以上オーバーする人気があったが、当日の会場内での待機時間を考えると、これ以上の来場者募集は難しいと思われる。本事業は、大手小売業である買い手の充実が、売り手の参加増、満足度向上に直結するため、来年度も引き続き、買い手企業の質・量の充実を目指す。また、全国から大阪に人が集う「イベント」として、全国の事業者に着目させるため、DVDや成約事例集等の広報ツールを活用し、PRをさらに強化する。</p>			
事業全体の収支状況		収入		支出	
		大阪府補助金(活動費)	4,210,000	指導員活動費	4,210,000
		売り手企業(会員)	1,245,000	印刷費	983,140
		売り手企業(非会員)	5,705,000	会場費	5,613,299
		事前説明会参加費(非会員)	35,000	通信運搬費	1,217,624
		大阪府補助金 事務費	4,176,391	旅費交通費(PR出張含む)	257,360
				謝金	320,942
				リースレンタル料	66,150
				委託料	928,826
				その他消耗品費	143,710
				会合喫茶代	451
				人材派遣費(警備、当日)	37,789
				人材派遣費(事務補助)	1,592,100
計	15,371,391	計	15,371,391		