



公益財団法人

大阪産業局

OSAKA BUSINESS DEVELOPMENT AGENCY

中期経営計画（案）

令和2年度～令和6年度

目次

- 1 財団の概要・中期経営計画の策定について
- 2 大阪における中小企業の現状・課題
- 3 財団各事業の取組方針
 - 創業支援
 - スタートアップ支援
 - 国際ビジネス支援
 - 事業承継支援
 - 経営相談
 - 経営力強化支援
 - 販路開拓支援
 - 設備投資支援
 - 人材戦略支援
 - 新事業の創出支援
 - 展示場・会議室等の管理・運営
- 4 財団運営面での新たな取組み
- 5 今後の経営目標と収支計画



1 財団の概要・中期経営計画の策定について



■財団プロフィール

名 称 公益財団法人 大阪産業局

主たる事務所 ・統括室 総務一部（マイドームおおさか）大阪府中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7階
・統括室 総務二部（大阪産業創造館）大阪府中央区本町1丁目4番5号 大阪産業創造館13F

設立年月日 平成31年4月1日

設 立 目 的 大阪の中小企業等の経営力強化や創業支援等の事業を行うことにより、府内中小企業等の健全な創出及び育成を図り、もって活力ある大阪経済の発展に寄与することを目的とする。

事 業 (1)中小企業等の支援に関する事業
(2)施設の管理運営に関する事業
(3)その他この法人の目的を達成するために必要な事業

基本財産 2,541,280千円

役 職 員 役員 13名 職員数 131名（平成31年4月1日時点）

■新法人設立の背景

- ・大阪産業振興機構と大阪市都市型産業振興センターは、それぞれ大阪府と大阪市が連携しながら、大阪の中小企業を支援するサービスを積極的に展開してきた。
- ・しかし、経済のグローバル化が広がり、産業の技術革新が加速度的に進化するなか、大阪の企業の9割以上を占め、大阪産業の基盤を支える中小企業の更なる発展が欠かせない。
- ・そこで、副首都を目指す大阪の、産業分野の都市基盤をさらに強化するため、そして、大阪府と大阪市が連携して大阪の産業振興を推進するために、大阪産業振興機構と大阪市都市型産業振興センターを統合して、新たに『大阪産業局』を設立した。



経営理念

グローバル社会の中で、大阪経済の発展をめざし、プロフェッショナル集団として、意欲ある中小事業者・起業家の成長に貢献します。

行動指針

私たちは、「誰のために」「何のために」を常に意識し、行動し続けます。

私たちは、自ら「場」を創り出すチャレンジャーであり続けます。

私たちは、向上心と好奇心を持ち、成長し続けます。

私たちは、謙虚な姿勢で、関わる全ての組織・人とパートナーであり続けます。

私たちは、「ありがとう」を超える「感動」を提供し続けます。



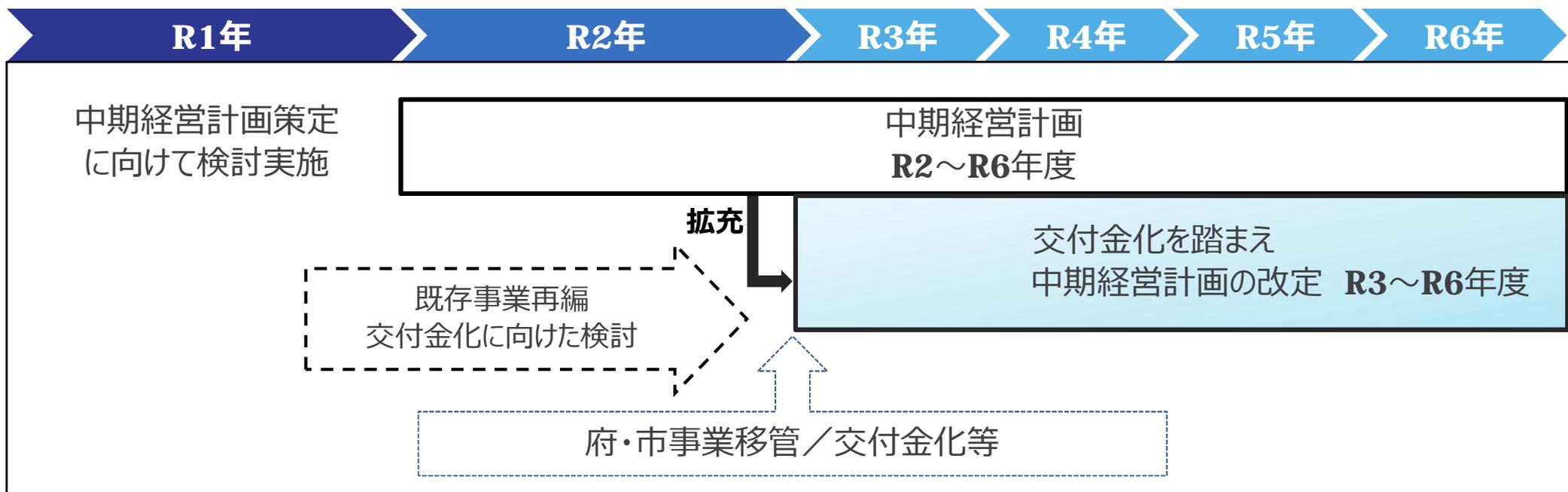
今回の計画は、大阪産業局のこれから進む道筋を明らかにするため、既存の取組みの見直しを行いつつ、現状をベースとした今後5年間（令和2～6年度）の取組方向を示すものであるが、令和2年度に府市と今後の事業移管や予算の交付金化などの検討を行う予定であり、こうした動向も踏まえ適宜見直しを行う。

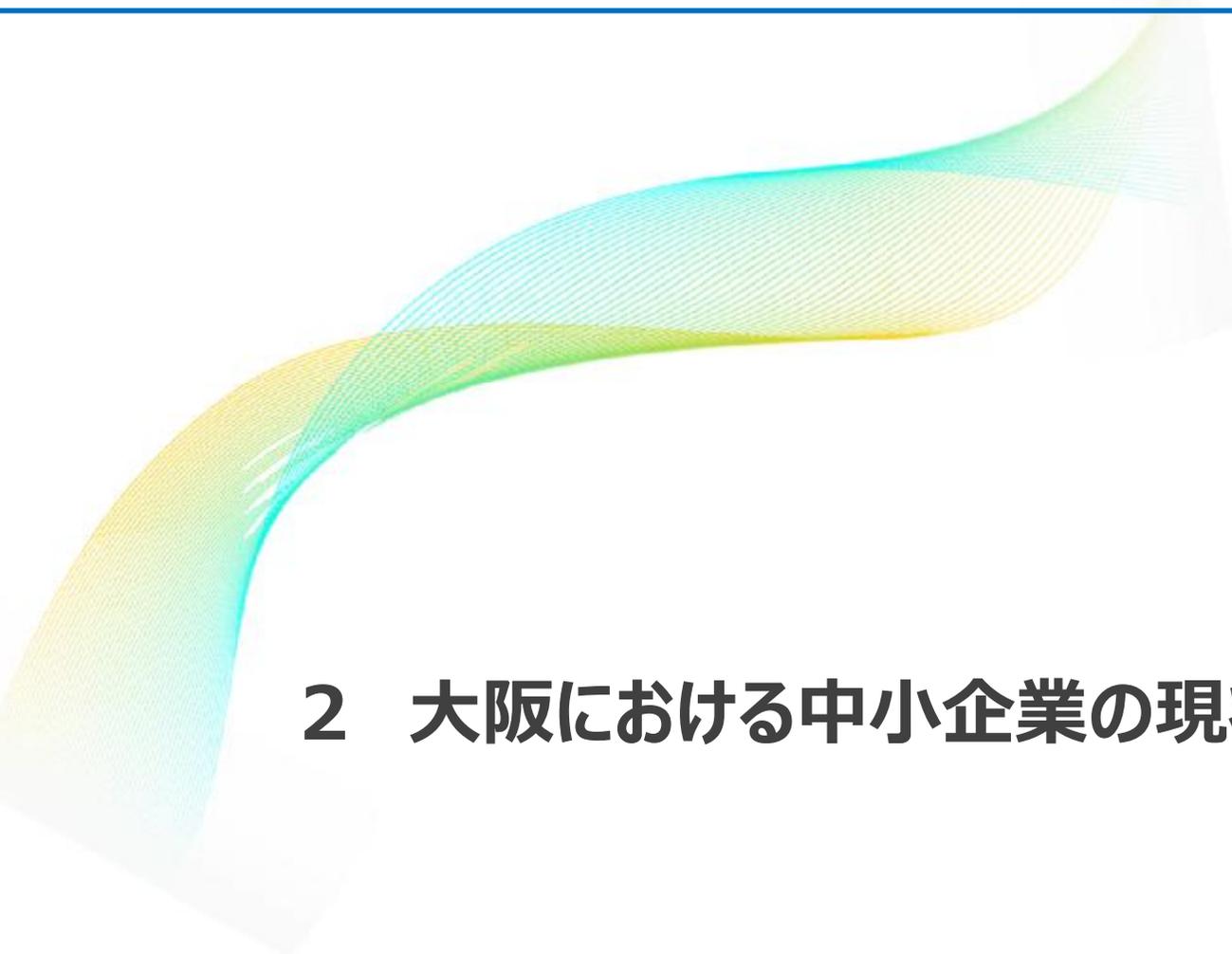
中期経営計画策定（R1年度）

- ・産振機構と都市型Cの既存事業の統合に加え、真に中小企業が求め、将来の大阪産業をけん引する、未来志向のサービスを展開していくことを基本に、既存事業の再編を検討する。

中期経営計画改定（R2年度以降）

- ・財源について、府市とともに将来の交付金化を目指しつつ、企業ニーズに応じたメリハリのある事業編成を実現する。
- ・大阪府と大阪市から新たに移管をうけた事業を実施する。
（中小企業支援に係る予算を新法人に重点化するという基本方針の実現を目指す。）





2 大阪における中小企業の現状・課題



大阪の中小企業

- 大阪の中小企業は、全企業の**99.6%**（約**27.1**万者）を占め、全従業員の**66.9%**（約**274**万人）の雇用を生み出している。
- 大阪経済の基盤を為す中小企業の発展無くして、大阪経済の発展は実現しえない。

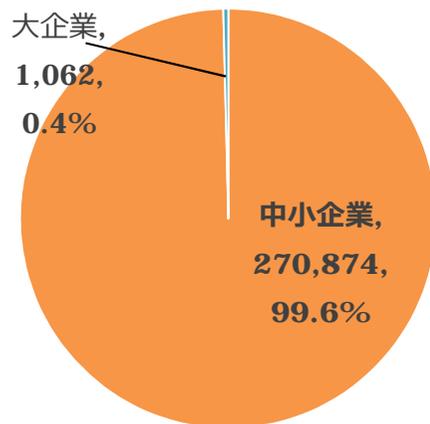
中小企業者の定義（中小企業基本法）

	資本金	従業員
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
製造業その他	3億円以下	300人以下

業種ごとに示した資本金と従業員のいずれか一方を満たす会社と個人事業者

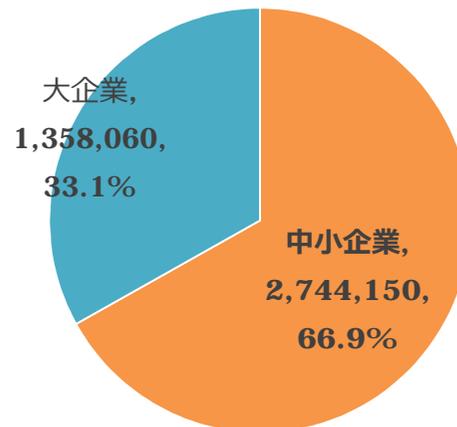
<企業数>

大阪に本社を置く企業27.1万者の
99.6%が中小企業



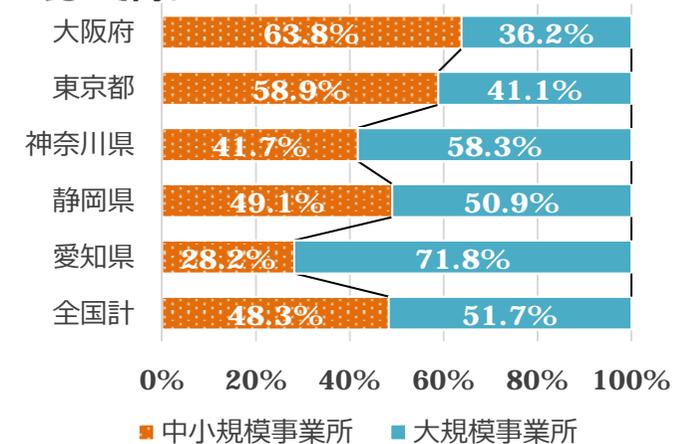
<従業者数>

大阪に本社を置く企業で働く従業者数
約410万人の66.9%が中小企業



<製造業出荷額>

大阪府では中小規模の事業所によるものが
63.8%を占めており、全国や他の主要都県と
比べて高い



出典：なにわの経済データ'19



大阪経済を取り巻く明るい兆し

- 本社転出超過の減少、来阪外国人旅行者数の増加など、大阪経済の一部では明るい指標も見られる。
- **2025年**の大阪・関西万博開催、I R 誘致等による景気押し上げ期待も高まっている。
- この好機を捉えて、大阪の中小企業の課題を解決し、成長を後押しする、強くて柔軟な中小企業支援団体をめざす。

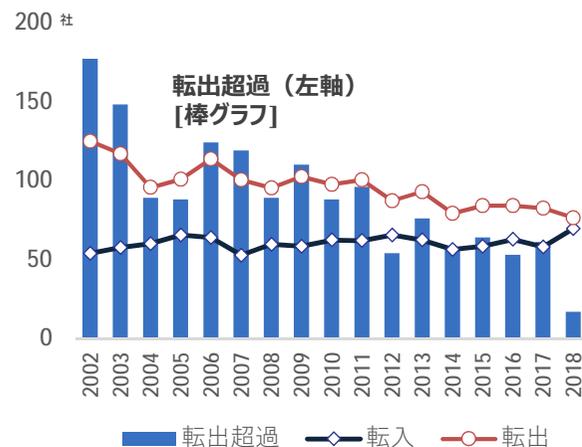
大阪の主な明るい経済トピック

経済指標	大阪の状況
インバウンド消費 出典：大阪観光局調べ	2018年のインバウンド消費額は1兆2,352億円。対14年比の4.6倍
オフィス空室率 出典：CBRE「オフィスマーケットビュー」	大阪市内のオフィスビル空室率は 0.9% (2019年7～9月)で調査開始以来初の 1%割れ (需要旺盛)
インフラ整備	北大阪急行やモノレールの延伸、なにわ筋線の計画決定、ミッシングリンクの解消など。

<大阪府の本社転入出推移>

企業の転入が増え、転出が減っており、転出超過は減少傾向

(出典：帝国DB「大阪府・本社移転企業調査」)



<来阪外国人旅行者数>

来阪外国人旅行者が右肩上がりに増加

※2018年は速報数値

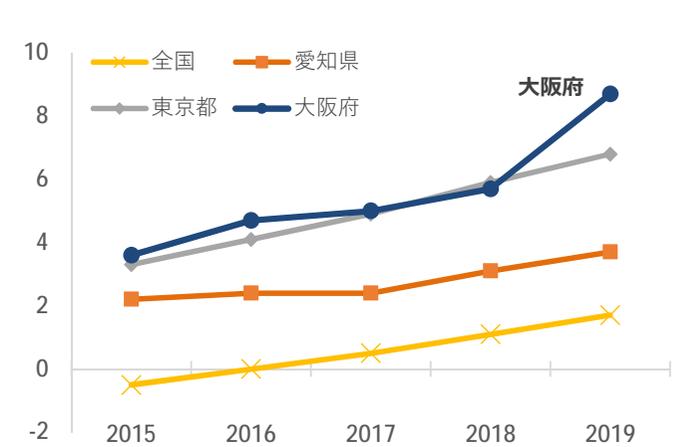
(出典：大阪府「観光統計調査」)



<商業地価変動率>

インバウンドの増加などを背景に、大阪の商業地価変動率は他都市に比べて急激に上昇

(出典：国土交通省「都道府県地価調査」)





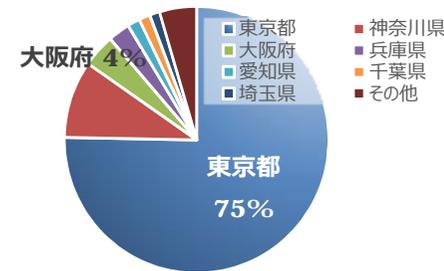
大阪産業を取り巻く現状と主な課題

1. 大阪企業のグローバル化

- 外資系企業は東京一極集中が顕著で、企業数の75%、所得金額の96%を東京都が占める。
- 一方で、大阪はアジアにより近い関空の存在（24時間空港）、インバウンドの急増、在阪大学に通う多くの留学生の存在など、グローバル化の潜在ニーズは極めて高い。（伸びしろが大きい）
- 「現在、海外に拠点があり、今後、さらに拡大を図る」と回答した関西の中小企業は、2018年度には前年度に比べて4.4%増加(全国比2ポイント増)。関西における中小企業の追加投資意欲は高い。

⇒ 中小企業のグローバル化の推進により、企業の成長と大阪における国際競争力の強化を実現する。

外資系企業進出件数内訳 (2019年：全国3,224件)



(出典：東洋経済新報社「外資系企業総覧」)

外国法人の総所得金額 (2017年)

外国企業数 上位5	総所得金額 (百万円)
東京都	612,412
神奈川県	11,252
北海道	1,442
大阪府	1,204
千葉県	4,272
全国計	636,714

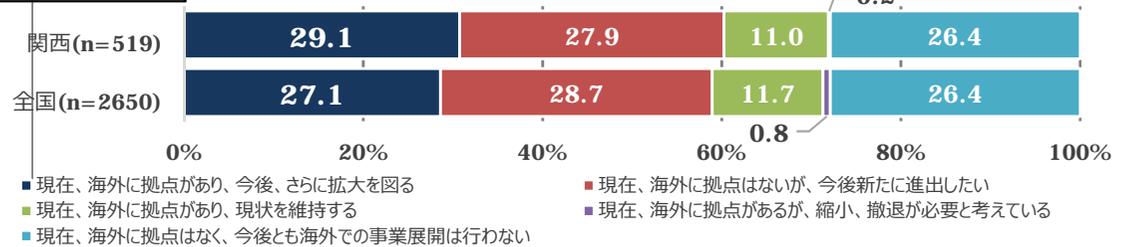
(出典：国税庁「統計年報」)

海外進出拠点数(国別) (複数回答、%)



(出典：ジェトロ大阪本部「関西企業の海外事業展開に関する傾向(2018年度)」)

中小企業



今後の海外進出方針について

2. 有望ベンチャーの東京集中

- 開業率の高まりなど、創業分野に明るい兆しが見えるものの、競争力の高いベンチャー企業は、依然として東京へ拠点を構える（移す）傾向にある。

⇒ 一方で、“にしなかわレー”や民間ファンド創設の動き等の追い風もあり、大阪発のベンチャー企業を育成・定着させ、大阪経済に寄与する企業を育てる施策を打つ。

『ベストベンチャー100』の本社所在地 …90社が東京本社



『ベストベンチャー100』…ベンチャー通信が、「ビジョン」「成長理由」「売上高」「営業利益」などの審査項目から審査委員会が決定、日本をけん引するベンチャーを選定するもの

3. 事業承継の課題

- 全国的課題である事業承継問題は、大阪においても深刻かつ喫緊の課題で、多くの雇用とGDPが喪失する。

⇒ 潜在化しがちな中小企業の事業承継問題を掘り起こし、ニーズに応じた多様な承継支援サービスを展開する。

廃業が進むことによる10年後(2025年)の大阪経済への影響



出典：近畿経済産業局「関西企業フロントライン第3回」



3 財団各事業の取組方針



- ・時代のニーズや今日的課題を踏まえ、中小企業と大阪経済の発展に向けて、在阪企業の国際展開、海外企業の大阪への投資を促す「国際ビジネス支援」や、大阪で芽吹く企業のさらなる発展や定着を促す「創業支援」「スタートアップ支援」、持続可能な大阪産業発展のために後継に悩む企業を支える「事業承継支援」に重点を置きつつ、各種中小企業支援の取組みを推進する。
- ・これらの取組みを推進する中で、事業の利用促進のためのPRや大阪産業局の知名度アップに向けて、ホームページやメールマガジン、掲掲掲、とりわけマスメディア掲載による効果的な広報に取り組む。
- ・あわせて、財団運営や事業実施の財源確保のため、マイドームおおさかの展示場を核とした収益の確保と財務の安定化（一般正味財産増減額±0）を図る。

公益目的事業

- 創業支援
- スタートアップ支援
- 国際ビジネス支援
- 事業承継支援
- 経営相談
- 経営力強化支援
- 販路開拓支援
- 設備投資支援
- 人材戦略支援
- 新事業創出支援

収益事業

- 展示場・会議室等の管理・運営



(1) 公益目的事業

創業支援

■ 現状と課題

[現状]

大阪産業創造館を中核拠点とし、府域へサービスを展開

- ・創業にかかる情報提供セミナーの実施、事業計画書作成講座等創業時に具体的に必要となる各種事項の講座実施、創業準備オフィスによる創業前後の個別支援、ビジネスプランコンテスト実施による事業プランのブラッシュアップと事業支援等各種の支援サービスを多面的に展開

[課題]

- ・産業創造館開設当時から一貫して創業支援サービスを実施しているが、近年は関西圏で起業支援関連の施設やシェアオフィス等が増加し、競争が激化傾向にあり、従来よりも創業支援サービスの差別化が求められている。
- ・セミナーを中心とした、マスへのサービスメニューが中心で、近年求められている「個別支援」「ハンズオン支援」関連の事業メニュー拡充が必要



■ 今後5年間の運営方針

大阪産業創造館の創業支援サービスメニューの大阪府域への展開と拡充を目指す

■ 創業支援ネットワークとの連携強化

- ・大阪府域の支援機関のネットワークである「創業支援ネットワーク会議」による創業関連の支援機関の連携を強化、支援HPの再構築等を含め大阪府域全域の創業支援を強化する

■ 女性起業家等支援ネットワークとの連携強化

- ・LED関西ファイナリストのコミュニティとの連携、メンタリング等支援を強化し、女性の起業を促進する。

■ 「大阪産業局・アンバサダー」の活用

- ・従来から組織されている金融機関ネットワーク「中小企業応援団」に加えて、新たに創設した「大阪産業局・アンバサダー」との連携により産業創造館を中核拠点とした創業支援の強化を図る

■ ハンズオン支援の拡充

- ・商工会、商工会議所との連携により、大阪府域創業者に対する面的支援の充実を目指す

■ 新たな取組み

- ・働き方改革により増加傾向にある「兼業」「副業」等多様な創業形態に対する支援メニューの充実
- ・外国人起業に対する積極的な支援の実施

事業ボリューム

予算規模 141百万円／年の場合

〔・創業社数

650社（5年累計）〕



(1) 公益目的事業

スタートアップ支援

■ 現状と課題

[現状]

大阪イノベーションハブ（OIH）を拠点にグローバルイノベーション創出支援事業を実施

- ・大阪市からの委託を受け、OIHにおいてピッチイベント等の開催、オープンイノベーションの促進、大学シーズのビジネス化の支援など、スタートアップの支援とイノベーションの創出を目的とした様々な取組みを展開。
- ・令和元年10月末に大阪スタートアップ・エコシステムコンソーシアムを立ち上げ、事務局として第1回実務者会議を開催。
- ・OIHのウェブサイトやSNSを活用し、うめきたエリアの魅力や大阪のスタートアップ情報を発信。

[課題]

- ・経済団体、大企業、大学などエコシステムの構成員とのさらなる連携の強化とコンソーシアムの円滑な運営
- ・関西のハブとして他都市との連携の枠組の構築

■ 今後5年間の運営方針

大阪・関西における世界へのゲートウェイとして、OIHを世界に伍するスタートアップ支援のコア拠点として確立する。

■ グローバルな視座での活動

- ・2025年の万博をターゲットとして「いのち輝く未来社会」を体現する先駆的・実験的なプロジェクトの創出を支援する。
- ・人材・資金・情報等のさらなる誘致と大阪への集積を図り、アジアの拠点都市としての存在感を国内外に発信する。

■ 関西のリソースを最大限に活用した支援機能の強化

- ・うめきた周辺でOIHをアンカー組織とした支援コミュニティを拡大し、有望な企業生まれ、成長する環境を醸成する。
- ・エコシステムへの大企業のさらなる参画の強化に取り組み、スタートアップとの協業や新たなプロジェクト創出を促進する。
- ・大学との連携をさらに強化し、研究シーズのビジネス化、経営人材の育成、起業家教育による裾野の拡大に貢献する。
- ・大阪・京都・神戸の3地域の連携の枠組みを構築し、相乗効果を生み出す。

事業ボリューム

予算規模 127百万円／年の場合

- ・グローバル展開が見込まれるスタートアップに対して創出・推進支援するプロジェクト数 **300件（5年累計）**
- ・これらのスタートアップ、起業家の資金調達額 **80億円（5年累計）**



(1) 公益目的事業

国際ビジネス支援

■ 現状と課題

[現状]

海外展示会への出展支援、海外ビジネスセミナーの実施等海外ビジネス展開への支援を各種実施

- ・産業創造館における海外ビジネスセミナー
- ・国際ビジネスサポートセンター(BSC)における各種相談。
- ・海外展示商談会への出展等支援、国内商談会開催。
- ・上海事務所の運営、府内中小企業等への各種中国ビジネスの支援を実施。〔中国（上海）ビジネスサポート〕
- ・アジア5地域に海外拠点を設置、府内中小企業等への各種ビジネス支援を実施。〔大阪ビジネスサポートデスク〕
- ・海外ビジネス支援サービスのワンストップ化を図るため、コンソーシアム設置に向けた「国際ビジネス事業運営に関する情報交換会」の開催。

[課題]

- ・法人として最適な支援サービスの提供について随時見直しが必要。
- ・他の支援機関とのすみわけ、さらなる連携強化を念頭において、各種支援における特色を明確化し、適宜、見直さなければならない。

■ 今後5年間の運営方針

国際ビジネス支援機関コンソーシアムの事務局として支援機関の連携を促進、中小企業の海外ビジネス展開を積極的に支援する

■ 国際ビジネス支援機関等とコンソーシアム形成、連携強化

- ・府内中小企業等のニーズや費用対効果などを検証し、各支援機関と連携した取組みなど新たな事業展開を図る。
- ・各中小支援機関や在阪の貿易投資促進機関とコンソーシアム設置に向けた情報交換を年に数回行い、事業の相互参加などを呼びかけるとともに、翌年度以降の連携した取組み、新規事業等の検討を進める。

■ 新たな取組み

- ・アジアの中でも人気が高いタイやベトナムを含めたグレートメコン地域（ミャンマー、ラオス、カンボジアなど）やハイテク先進地域（シンガポールや深セン等）において、国際ビジネス支援機関である**ジェトロ大阪本部とタイアップ**した新たなビジネス事業の構築を図り、事業展開していく。
- ・2025年の大阪・関西万博の開催を見据え、日本市場への参入を希望する海外企業などの誘致促進を、ジェトロ大阪本部や大阪外国企業誘致センター（O-BIC）、IBPC（International Business Promotion Center）大阪と連携を進めていく。
（例：理事長、府市幹部を講師とする海外セミナー）
- ・海外先進地域への展開支援を実施し、海外市場に挑戦する中小企業を積極的に支援する

事業ボリューム

予算規模 137百万円／年の場合

〔国際ビジネス支援件数

8,500件（5年累計）〕



(1) 公益目的事業

事業承継支援

■ 現状と課題

[現状]

大阪府域の中小企業に対して事業承継に関する啓発、
個社支援等様々なサービスを展開

- ・各種支援機関が参画する「大阪府事業承継ネットワーク」の中心として、事業承継診断や事業承継計画策定を促進。
- ・ベンチャー型事業承継支援として、アイデアソンイベント「アツギソン」やピッチイベント「アツギピッチ」などを実施。
- ・女性後継者交流会等後継者コミュニティの形成
- ・30年以上続く「なにわあきんど塾」による後継者育成プログラムの運営

[課題]

事業承継は、中小企業における大きな経営課題であるが、府内企業への調査では「後継者がいない」とした割合が47.5%あり、中小企業が主体的に取り組めるよう、気づきの機会の提供と、個社支援を効果的・効率的に進めていく必要がある。

また、「大阪府事業承継ネットワーク」の支援機関の中で取組に温度差がないよう、全体的な底上げが図れるよう留意する必要がある。

■ 今後5年間の運営方針

事業承継支援事業の積極的な広報やセミナー、個別相談会の開催等により、大阪府事業承継ネットワークによる事業承継支援を積極的に推進していく。

■ 気づきの喚起と個別支援の実施

- ・新たに創設した「大阪産業局・アンバサダー」をはじめ、支援機関等の協力を得て事業者への積極的な広報活動を行う。
- ・「事業承継の成功モデル」の実績を広く紹介していくことで、経営者に対する意識の醸成。
- ・ベンチャー型事業承継支援では、セミナー、アイデアソン、ピッチイベント等を、引き続き実施。
- ・ネットワークの参加機関全体として活発な取組みが進むよう、承継コーディネーター等による各機関の支援担当者向けセミナーや勉強会を実施
- ・セミナー、個別相談会の開催、個社支援の強化としてコーディネーター、専門家による問題解決支援と事業承継計画の策定などに取り組む。

■ 新たな取組み

- ・「事業承継の成功モデル」を使った経営者の啓発
- ・ベンチャー型事業承継支援の府域全域展開
- ・「なにわあきんど塾卒塾生向けプログラム」による後継者育成プログラムの充実



事業ボリューム

予算規模 70百万円／年の場合

・事業承継診断件数	59,500件 (5年累計)
・事業承継計画策定件数	6,100件 (5年累計)



(1) 公益目的事業

経営相談

■ 現状と課題

[現状]

大阪産業創造館を中核拠点とし、府域に対してワンストップでサービスを展開

- ・産業創造館経営相談室による相談事業の実施
- ・よろず支援拠点（国による都道府県単位での委託事業）における中小企業・小規模事業者からの売上拡大等の様々な経営相談に対して地域の支援機関等とも連携しながら対応（平成26年度から実施。令和元年度にマイドームから産創館2Fに移転）
- ・産創館のサービスとの連携に加え、商工会・商工会議所、金融機関などに
出掛けて「出前よろず塾」「出張相談」を実施するなど、取組を充実

[課題]

- ・他の支援機関等との連携も広め、相談ニーズを掘り起こしながら、多様な相談機会を提供しつつ、時代の変化に応じた幅広い内容に対応していくことが必要。
- ・国の取組みの方向性に影響を受けるため、これを注視していくことが必要。

■ 今後5年間の運営方針

「中小企業・小規模事業者のあらゆる経営上の悩み・困りごとの総合医かつ専門医」として、課題解決に向けて伴走支援

■ 時代の変化により生じる幅広いニーズへの対応

- ・事業の一層の充実に向けて、より多様な事業者（副業者、各種団体・法人、1次産業・地場産業などを含む）への相談対応力を高めるほか、夜間・休日の相談対応も実施。
- ・働き方改革、事業承継、BCP対応など時代環境の変化により生じる幅広いニーズにも応えていく。例えば、人材採用支援にかかるコンシェルジュ機能を強化する仕組みを活用し、企業の採用活動を支援していく。

■ 府内の産業支援機関等とのさらなる連携強化

新たに創設した「大阪産業局・アンバサダー」をはじめ、支援機関等の協力を得て認知度を高めるとともに、府内の他の支援機関との事業連携などの面でも貢献度を高める。

■ 新たな取組み

- ・中小企業における人材戦略の構築サポートの観点から、人材採用支援にかかるコンシェルジュ機能を強化
- ・経営相談室とよろず支援拠点の一体的運営

事業ボリューム

予算規模 232百万円／年の場合

・相談者数

44,500件（5年累計）

・経営力強化件数

3,000件（5年累計）



(1) 公益目的事業

経営力強化支援

■ 現状と課題

[現状]

大阪府域の中小企業経営者、経営幹部に対し、セミナー等によるベーシックな知識の提供、マネジメントスキル等経営スキルの提供、1年間の経営塾等各種事業を実施

- ・経理、財務、法務、人事等経営者に必要なベーシックな知識の提供、人事制度、給与制度等経営に必要な各種制度ノウハウの提供、マネジメントスキルやモチベーションアップ等経営スキルアップノウハウの提供等をセミナー、ワークショップ形式で実施
- ・経営者、後継者育成の1年間の講座である「なにわあきんど塾」の実施

[課題]

- ・入管法改正、消費税法改正等法改正や事業環境の変化に即応した事業メニューの実施
- ・BCP、BCM、事業承継、外国人採用と活用等の時宜に応じたセミナー、ワークショップの拡充



■ 今後5年間の運営方針

中小企業、小規模事業者に対するベーシックな中小企業支援事業として継続、強化していく

■ 基本的なメニューの充実

- ・経理、財務、法務、人事等経営者に必要なベーシックな知識の提供は公的機関としての基本サービスとして継続、強化。法改正や事業環境の変化をタイムリーに反映したセミナーやワークショップの充実を図る

■ 時宜に応じた事業メニューの充実

- ・BCPや外国人採用といった「時宜に応じた」「社会からの要請」のあるコンテンツをタイムリーに採用し、支援機関としての社会的責任を果たす

■ 新たな取組み

- ・商工会議所、商工会との連携による産業創造館事業メニューの大阪府域への展開

事業ボリューム

予算規模 54百万円／年の場合

〔・経営力強化件数

1,950件（5年累計）〕



(1) 公益目的事業

販路開拓支援（マーケティング支援）

■ 現状と課題

[現状]

商品開発相談、モニター会の開催等マーケティング関連の様々な事業を展開

- ・セミナー、ワークショップ等によるマーケティング関連情報・知識の提供、交流会等によるコミュニティ形成、モニター会による商品力の強化等の各種事業を実施、府内中小企業者の事業機会の拡大を支援
- ・大阪商品計画プロジェクトを実施し、大阪府域の中小製造事業者、生産者の新商品開発を支援

[課題]

- ・IoT等最新のテクノロジーに対応したマーケティング手法の情報提供や具体的な支援の実施

■ 今後5年間の運営方針

登録モニターの活用、マーケティングデータ分析・活用により、成果につながる支援策の充実を図る

- 約4,000名の財団登録モニターを活用、モニター会等の開催により中小企業の商品開発を積極的に支援
 - ・中小企業の不得意な消費者への意見聴取やクリエイターと連携しデザイン関連の課題解決に向けたサポート等を実施
- マーケティングセミナーの実施
 - ・インターネットを活用した集客、販売促進手法の提供をはじめとして最新のマーケティング手法の情報提供や具体的な支援
- 大阪商品計画プロジェクトによる個社への新商品開発支援の継続と産業創造館モニター会等の活用による多面的な支援
- 新たな取組み
 - ・海外進出の際のマーケティング手法、戦略の立案支援



事業ボリューム

予算規模 77百万円／年の場合

・マッチング仲介件数	850件（5年累計）
・マッチング成約件数	125件（5年累計）
・経営力強化件数	1,515件（5年累計）



(1) 公益目的事業

販路開拓支援（マッチング支援）

■ 現状と課題

[現状]

情報提供セミナー、テーマ別商談会等販路開拓支援に関する様々な事業を展開

- ・セミナー、ワークショップ等による販路開拓関連情報提供、展示商談会等による販路開拓機会の提供等の各種事業を実施、府内中小事業者の事業機会の拡大を支援
- ・特徴のある販路を持つバイヤー企業が商材を募集し、中小企業に自社の商材を提案する機会を提供

[課題]

- ・Web、SNS等の進化に遅れがちな中小企業に対して、最新の販路開拓手法の情報提供や具体的な支援を積極的に実施する
- ・持続可能な開発目標（SDGs）の達成に向けた世界的な動きに対応し、新たなスキームを取り入れた販路開拓支援の実施



■ 今後5年間の運営方針

府内中小企業のニーズに対応した販路開拓支援サービスの強化により、効果的、効率的な商談機会の提供を図る

■ 支援機関の連携強化

- ・商工会・商工会議所等との連携強化により、販路開拓機会の拡大を図る

■ 効果の高い商談会等の実施

- ・テーマ別商談会等、分野別・技術別にターゲットを絞り込んだ商談会により効率的な商談機会の提供をめざす。

■ 海外展開への支援

- ・越境EC（electronic commerce）や大手商社への販路開拓による海外取引支援を検討。

■ 新たな取組み

- ・大阪・関西万博、SDGs等タイムリーなテーマの選定と中小企業への販路開拓機会の提供

事業ボリューム

予算規模 230百万円／年の場合

〔

- ・マッチング仲介件数
- ・マッチング成約件数

〕

2,500件（5年累計）

650件（5年累計）



(1) 公益目的事業

販路開拓支援（ものづくり支援）

■ 現状と課題

[現状]

大阪産業創造館、MOBIOを拠点として、中小ものづくり企業に対して様々な支援事業を展開

- ・ものづくり企業に特化した情報提供セミナー、技術関連セミナーの実施、技術分野別展示商談会等によるマッチング機会の提供等の各種事業を実施、府内中小ものづくり企業の事業機会の拡大を支援
- ・ビジネスチャンス倍増プロジェクト（産創館）、受発注取引あっせん、ものづくりB2Bネットワーク、ビジネスマッチングサポート（MOBIO）等の個社への技術支援、マッチング支援を実施

[課題]

- ・近年の激変する事業環境、IoT等テクノロジーの進化に対応し「時宜に応じたテーマ設定」による情報提供や具体的な支援

■ 今後5年間の運営方針

府内中小ものづくり企業のニーズ・データを分析・活用しつつ、ものづくり中小企業の強みを生かした新製品開発や一貫生産体制構築などの新たな事業展開を目指す取組みを進めるとともに、ビジネスマッチングを支援する

■ 支援機関の連携強化

- ・商工会・商工会議所や大阪産業技術研究所（ORIST）等との連携強化により、支援機会の拡大を図る

■ 効果の高い商談会等の実施

- ・技術テーマ別商談会等、分野別・技術別にターゲットを絞り込んだ商談会により効率的な商談機会の提供をめざす

■ 大手との商談機会の設定

- ・取引実績のない大手企業への販路開拓、独自の技術を持つものづくり企業の技術紹介等大手企業に対するものづくり企業の商機拡大を積極的に支援する

■ 新たな取組み

- ・産創館とMOBIOの企業データベースの統合による新たなものづくり企業マッチングデータベースの構築
- ・大阪・関西万博、SDGs等タイムリーなテーマの選定と中小ものづくり企業への販路開拓機会の提供

事業ボリューム

予算規模 228百万円／年の場合

- ・マッチング仲介件数
- ・マッチング成約件数
- ・経営力強化件数

35,000件（5年累計）

2,500件（5年累計）

1,125件（5年累計）



(1) 公益目的事業

設備投資支援

■ 現状と課題

[現状]

設備貸与事業については、審査会開催の回数増など、申込から決定までの期間を迅速化したり、リピーター、設備ディーラーへのアプローチや金融機関、商工会、商工会議所への広報を実施。ただ、設備の引渡し遅延に伴う予算の年度繰越が認められないこともあり、**20億円**の予算を大きく下回る傾向が続いている。

[課題]

- ・大阪産業局内のリソースの活用や関係機関等との連携拡大により、**PR**を強化することが必要。
- ・申請書類や契約手続きの簡素化など、利用者負担の軽減に配慮した制度設計により利用促進を図ることが必要。
- ・予期しない年度繰越が発生した場合には、別の申請案件で予算執行できるよう手続に工夫が必要。
- ・あらかじめ繰越のリスクが見込まれる場合には、早い段階で見極めし、次年度予算で対応できる仕組みが必要。



■ 今後5年間の運営方針

事業の周知と予算の有効活用により、事業者の設備投資ニーズに**的確に対応**していく。

■ PR強化と利用者負担の軽減

- ・財団統合のメリットを活かし、産創館やOIH、TEQS、メビック、ODP、MOBIO、よろず支援拠点など、各拠点やサービスとの連携を促進し、**PR**の強化、ニーズの掘り起しを行う。
- ・申請書の簡素化や公正証書の廃止など、利用者負担の軽減を図る。

■ 年度繰越への柔軟な対応

- ・繰越のリスクが見込まれる場合には、年内を目途に見極めをし、次年度予算での対応に切り替え可能な仕組みを構築・運用する。また、引渡しまでに年度をまたぐ案件についても、予算年度前に仮審査・仮決定を行い、設備貸与ニーズに柔軟に対応ができるよう新たな仕組みを構築・運用する。

■ 総合的な事業者支援の促進

- ・申請に際して、事業者の設備新設・更新以外の経営課題の解決のきっかけ作りを行うため、よろず支援拠点への相談を薦めるなど、総合的な事業者支援を促進。

■ 新たな取組み

- ・公正証書の廃止による利用者負担の軽減
- ・予算年度前に仮審査・決定を行い、設備貸与ニーズに柔軟に対応できる新たな仕組みを構築（令和元年度から試行）

事業ボリューム

予算規模 **2000**百万円／年の場合

〔 ・設備貸与事業額 **95億円（5年累計）** 〕



(1) 公益目的事業

人材戦略支援

■ 現状と課題

[現状]

中核人材の確保支援、外国人留学生採用支援等
中小企業の人材確保に関する様々な支援を展開。

- ・中核人材採用支援を実施するプロフェッショナル人材戦略拠点事業、ベンチャー企業等への人材流動化を目指すイノベーション人材の育成・流動化促進事業、地域中小企業人材確保支援等事業、外国人留学生の採用に向けたグローバル人材採用・定着支援事業など、様々な形で人材支援を実施

[課題]

- ・人材採用に関しては、業種や専門職、常勤、非常勤、年齢層、採用手法などでマーケットが細分化されている。そのため、注目されている外国人採用も含め、経営課題に応じて最適な採用手法の提案をワンストップで行う必要性が高まっている。

■ 今後5年間の運営方針

経営課題の解決に向けて、人材確保に必要な知識・情報の提供と、公的支援や民間サービスへの橋渡しなど、「企業と人をつなげる場」を提供する。

■ 支援機関の連携強化、フォローアップ、データの活用

- ・まち・ひと・しごと創生基本方針2019にあるポストプロ拠点事業に留意しつつ、積極的に取り組む。
- ・大企業の社員の中小・ベンチャー企業への派遣・研修や転職等や、中小企業の多様な人材確保ニーズに対応できるコンシェルジュ機能を持った仕組みの構築や、外国人留学生の採用など、様々な形で人材戦略支援に取り組む。
- ・人材採用支援にかかるコンシェルジュ機能については、令和元年度にモデル的に実施した豊中・東大阪・堺の各商工会議所との連携事例を活かし、府域全域に広がるよう取り組む。

■ 新たな取組み

- ・中小企業における人材戦略の構築サポートの観点から、多様な人材採用支援にかかるコンシェルジュ機能を強化



事業ボリューム

予算規模 73百万円／年の場合

・相談件数

2,270件 (5年累計)

・経営力強化件数

610件 (5年累計)



(1) 公益目的事業

新事業の創出支援（先端技術ビジネス創出・事業化支援）

■ 現状と課題

[現状]

先端技術を活用した新たなビジネスの創出及びハンズオン支援による事業化促進を展開

- ・ソフト産業プラザTEQSを拠点として、先端技術を活用したビジネスの創業支援、新規ビジネス創出支援、実証実験支援等の各種事業を展開している。
- ・医療、介護、健康分野等において、成長が期待できる製品・サービスの事業化を目指すプロジェクトに対し継続的な支援を実施。

[課題]

- ・経済のグローバル化が広がり、産業の技術革新が加速度的に進化する中、先端技術を活用した新たなビジネスの創出のみならず既存事業の生産性向上にも資する、IoT等の参入・活用を一層進める必要がある。
- ・Factory Automation関連のSierの育成等、先端技術の活用が促進される環境整備に取り組む必要がある。



■ 今後5年間の運営方針

万博会場に隣接する臨海部において、ソフト産業プラザを中心にIoT・ロボットテクノロジー分野の先端技術を活用したビジネスの創出拠点としての展開を図り、新たな事業の創出に向けた支援を展開するとともに、引き続き、新たなビジネスの事業化展開を支援する。

■ 先端技術を活用した新規ビジネスの創出支援

- ・先端技術を活用した新たなビジネスの創出に特化したプログラムの実施等を通じ、新たなビジネスの創出・成長を図るとともに、事業化に向けた継続的な取組みを実施。

■ 実証実験支援の実施

- ・先端技術の開発支援とともに、ATC等を活用した実証実験の支援を実施。

■ コミュニティ形成

- ・先端技術を活用した新たなビジネスの開発において必要となる人・もの・かねをつなげる場として積極的にIoT等関連コミュニティの形成を促進する。

■ 人材育成への取組み

- ・既存事業へのIoT導入の促進に向けて、企業の現場課題を分析し、最適なシステムを構築する専門家であるSierの育成を関係機関とも連携し進める。

■ 有望なプロジェクトへのハンズオン支援

- ・新たな需要が期待できる製品・サービスの事業化を目指すプロジェクトに対し継続的な支援を実施。

■ 新たな取組み

- ・産学連携も進め、先端技術を活用したプロジェクトを創出・発掘する仕組みを構築し、プロジェクトの成長を一層加速化する取組を実施する。

事業ボリューム

予算規模 189百万円／年の場合

- ・先端技術関連製品の市場化件数
- ・実証実験件数

50件(5年累計)

45件(5年累計)



(1) 公益目的事業

新事業の創出支援（クリエイティブ産業振興）

■ 現状と課題

[現状]

クリエイティブ関連分野の創業支援、クリエイターによる活動や高付加価値化に向けた支援を展開

- ・MEBIC、ODPを拠点とし、クリエイティブ関連分野の創業を支援するとともに、クリエイター相互及び企業との交流を通じた、コミュニティの形成を推進している。
- ・また、製品・サービスの高付加価値化に向けた支援やクリエイターのプロデュースカアップなど、大阪で活動するクリエイターの事業活動支援に取り組んでいる。

[課題]

- ・クリエイターの活動支援やコミュニティ形成による「顔の見える関係」作りを通じ、クリエイティブを取り入れることに関心のある企業等とコラボするなど、クリエイティブ関連分野の事業活動の活性化を促進する必要がある。
- ・クリエイティブ関連分野の創業を支援し、意欲的な活動に取り組む若手クリエイター、新たな価値を創造するクリエイターの活動をバックアップする必要がある。



■ 今後5年間の運営方針

MEBIC、ODP等の各拠点を有効活用し、大阪で活動するクリエイティブ関連事業者のビジネス環境作りも視野に入れた、活動の場作りを実践する

■ 域内に集積した強みを活かし、結合し、反応させる

- ・大阪で活動するクリエイターが互いに「顔の見える関係」を築けるような仕掛けづくりに引き続き取り組む。

■ クリエイティブ関連分野と企業とのコラボによる新たな市場創出

- ・クリエイティブな活動を自らの事業に取り入れることに関心のある企業等の発掘を強化し、大阪で活動する成長意欲ある優れたクリエイターとのネットワーク化を促進し、クリエイティブ関連分野の市場を創り、拡大させる。

■ グローバル化への対応

- ・クリエイティブ業界のグローバル化に対応し、海外クリエイターとの交流や海外へのクリエイターの派遣等グローバルな活動を実施する。

■ 新たな取組み

- ・クリエイターの創業を支援するとともに、成長意欲ある優れたクリエイターと企業等とのネットワーク化をより一層拡充し、企業等へのデザイン思考の普及を図ることで、新たな製品・サービスの開発やイノベーションを促進する。

事業ボリューム

予算規模 101百万円／年の場合

〔

- ・クリエイティブ関連コラボ件数
- ・クリエイターネットワーク構築数

〕

1,500件(5年累計)

750件(5年累計)



(2) 収益事業

展示場・会議室等の管理・運営

■ 現状と課題

[現状]

マイドームおおさか及び大阪産業創造館において貸館事業を実施

・マイドームおおさか（自主事業）

類似施設との競争が厳しい中、

- ・展示場等の利用促進に向けた割引制度（直前割引Web申込、閑散期割引制度など）の活用
- ・東京方面を中心とした営業活動・SNSなどによる情報発信の充実を図り、稼働率は70%を超え、満足度も90%を超えている。

・大阪産業創造館（大阪市指定管理）

利用率はホール、会議室共に70%をこえる稼働率であり、利用者満足度も90%を超える。

[課題]

- ・施設稼働率の上昇に伴い、連続使用（大規模催事の開催等）の予約調整が困難となっており、こうした空きを埋める取組が必要。
- ・マイドームは建設（S62）後30年を経過し、老朽化が進行。マイドームの建物・設備の更新を、財源を確保しながら計画的に行っていくことが必要。

■ 今後5年間の運営方針

お客様を大切に、ニーズに沿ったスピードのある対応と、積極的なPR、催事誘致を推進する。併せて、建物・設備の老朽化対策を計画的に進める。

■ マイドームおおさか、産業創造館の相互連携

- ・両施設の連携により、利用率のさらなる向上を目指す

■ ニーズへの対応とPR、催事誘致の強化

- ・アンケート等により顧客ニーズを把握するとともに、スピードをもって対応できる人材の育成、確保。
- ・リピーター顧客の定期的な訪問による情報交換と早期の予約確定。また、新規顧客獲得に向けては、広報活動（駅・交通・展示場）及びウェブサイト（Facebook、リスティング広告）を継続して実施。
- ・有力な販促ツールを取り入れ、認知度を向上。
- ・大規模催事の隙間を埋めるため、講演会、セミナー、握手会等、小規模催事の誘致を強化。

■ 建物・設備の計画的改修

- ・財源を確保しながら計画的に改修。その際には、必須の改修工事と、顧客にわかりやすくアピールし満足度向上にもつながる改修を併用するなど工夫して進める。

事業ボリューム

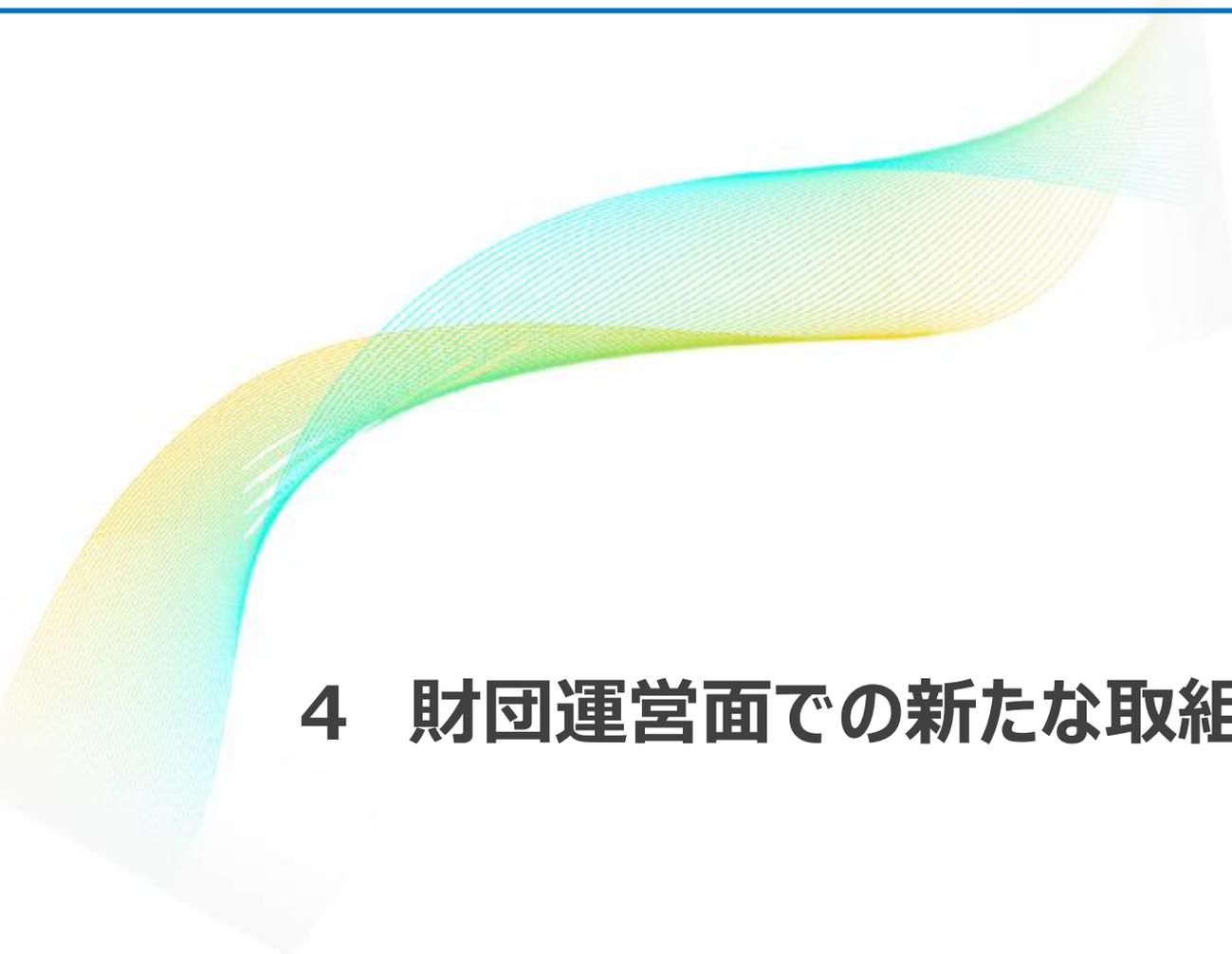
予算規模 1206百万円／年の場合

- ・展示場収益
- ・会議室収益
- ・利用者満足度

2,975百万円（5年間累計）

250百万円（5年間累計）

90%以上



4 財団運営面での新たな取組み



1. ワンストップサービスの機能強化

■ 大阪産業創造館とマイドームおおさかの機能集約・窓口一元化

大阪産業創造館へサービス機能を集約

- ・よろず支援拠点等マイドームの相談機能を集約
- ・I B P C（国際部）のサテライトを誘致
- ・国際支援機能を移管
- ・事業承継相談窓口集約

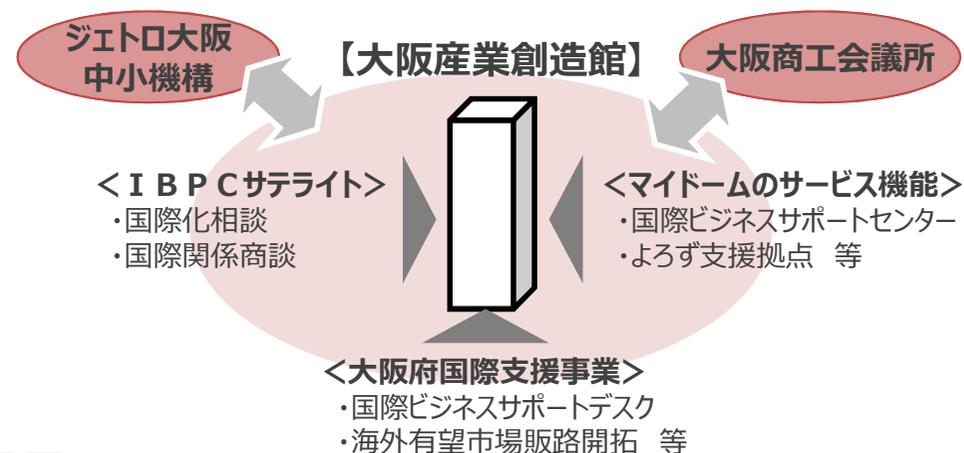
■ コンソーシアム機能とサービス情報一元化

① 国際ビジネス支援のコンソーシアム機能

海外支援コンソーシアムの事務局を設置

② スタートアップ・エコシステムコンソーシアム機能

スタートアップ・エコシステムコンソーシアムの設立と事務局設置



■ WEBの一元化

- ・大阪府域、関西エリアの中小企業支援サービス情報をカテゴリ別に一覧化し
利用者の利便性を高める

ex.「産業創造館創業ナビ」と大阪府「大阪起業家グローイングアップ」サイト情報の統合



2. キャラバン隊の創設

■ 地域キャラバン隊による伴走型個社支援・エリア別面的支援

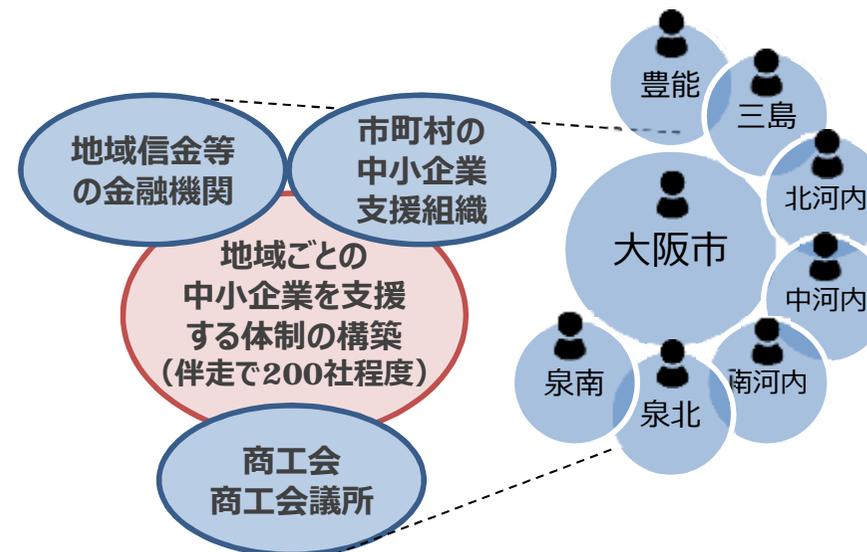
地域特性に応じた中小企業経営者の課題を解決するため、地域マネジメントリーダーを設置し、各地域の市町村、金融機関、商工会・商工会議所と連携を図り、伴走型の中小企業支援をめざす。

① 地域マネジメントリーダーの設置

中小企業支援の中核拠点機能強化をめざし、各エリアに地域マネジメントリーダーを設置、個社支援の強化を図る

② 商工会・商工会議所との新たな連携

地域活性化事業のリニューアルと商工会・商工会議所の連携により、重点支援企業の発掘とよろず支援拠点、事業承継支援事業の府域面展開の強化



■ 府内信用金庫の「産業局アンバサダー」任命によるプロモーション強化と支援強化

府内7信用金庫に「産業局アンバサダー」（総勢200名を予定、産業局名刺を配布）を配置
産業局支援サービスを信金取引先に案内実施

- ・アンバサダー向け情報発信を定期的を送付
- ・アンバサダー全体ミーティング（年2回程度実施予定）の開催による情報交換



3. 大阪産業局におけるデータベースの一元管理

■ ユーザーデータベースの一元化

① 個人メールアドレス保有DBの拡充

- ・産業局イベントシステムを利用したイベント受付の徹底によるユーザー登録増加
- ・MOBIO事業においても「実行委員会」主催事業としてイベント受付を実施
- ・府主催事業で保有するデータベース、旧機構で保有するデータベースに対してユーザー登録確認を実施しDBの一元化を図る

② 各種メールマガジンの整理と一括管理

- ・すべてのメールマガジンをシナジーシステムを利用し開封率等を把握、効果検証できる体制を確立する

③ 各種SNSアカウントの整理と一括管理

■ サービス利用企業のデータベースの一元化

① 企業データベース（サービス利用把握企業）

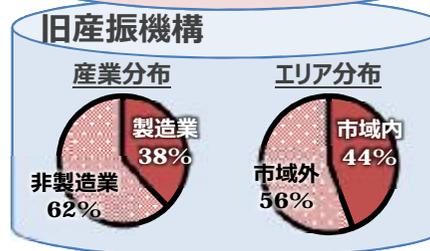
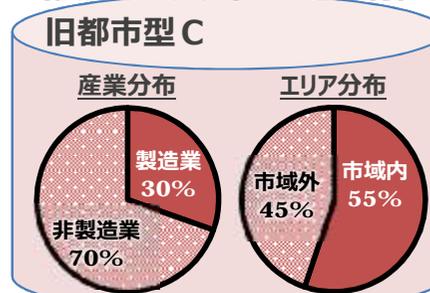
産業局イベントシステムの成果登録企業データベースにサービスを利用した企業を一元化

- ・成果登録によりすべてのサービスの事業評価を実施
- ・成果のあった企業のデータを一元化することにより企業ごとの活用状況を把握

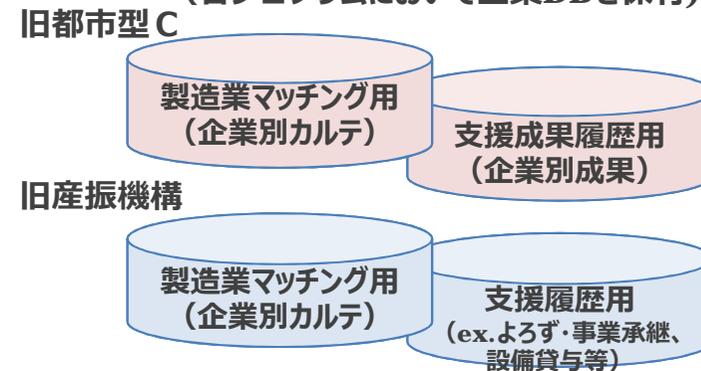
② 各事業におけるデータベースシステムの共有化

- ・取引あっせん事業、ビジネスチャンス倍増プロジェクトなどの各事業で活用できる企業履歴データベースを開発

● ユーザーデータベース (個人メールアドレスを保有)



● 企業データベース (各プログラムにおいて企業DBを保有)





5 今後の経営目標と収支計画



最重点目標（支援企業の成果に結びついたかを重視する意味で最重点目標として設定）

成果指標	目標
事業利用による支援企業の成果 売上・営業利益・雇用者数の改善（D I）と府平均値との比較差 （改善したと回答した企業の割合－悪化したと回答した企業の割合）	売上高変化DI 損益変化DI 従業員数変化DI
	今後、大阪産業経済リサーチ&デザインセンターの協力を得て、左記各D Iの大阪における平均値を把握し、大阪産業局が支援した企業のD I実績を勘案した上で、令和2年度中に目標設定する予定

重点目標（重点3分野と事業規模の大きい設備貸与事業に加えて、サービスの利用促進に効果的な広報や財務の安定性に着目して設定）

成果指標	目標（5年累計）	（単年度ベース）	（参考）令和元年度実績見込
創業件数	650社	130社	130社
国際ビジネス支援（海外取引相談、商談等）件数	8,500件	1,700件	1,600件
事業承継計画策定件数	6,100件	1,220件	1,250件
設備貸与事業額	95億円	19億円	19.4億円
マスメディア掲載件数	500件	100件	100件
一般正味財産増減額 （事業実施用資産・納税準備積立資産・貸倒引当金の増減額を除く）	±0	±0	±0



■ 収支計画の前提について

- ・大阪・関西エリアの中心的な中小企業支援機関として支援事業の拡充を図りつつ、健全な財団運営をめざして財務の安定化を図る。

(単位:百万円)

事業区分	令和元年度 実績見込額	計画額					備考		
		令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度			
公益目的事業	経常収益	3,372	3,290	3,461	3,482	3,581	3,711		
	他会計振替	36	32	29	26	27	27		
	経常費用	3,881	3,556	3,697	3,722	3,821	3,957		
	一般正味財産増減額	△ 473	△ 234	△ 207	△ 214	△ 213	△ 219		
	事業実施用資産・納税準備積立資産・貸倒引当金の増減額	△ 473	△ 234	△ 207	△ 214	△ 213	△ 219		
	差引増減額	0	0	0	0	0	0		
収益事業	経常収益	1,205	1,203	1,204	1,205	1,214	1,224		
	経常費用	1,133	1,140	1,146	1,153	1,161	1,170		
	経常増減額	72	63	58	52	53	54	①	
	他会計振替	公益目的事業	36	32	29	26	27	27	①の50%
		法人会計	36	31	29	26	26	27	
	他会計振替後 一般正味財産増減額	0	0	0	0	0	0		
差引増減額	0	0	0	0	0	0			