

# 事例集

大阪府中小企業支援室  
主な支援施策の活用事例

# CASE BOOK

## 大阪府商工労働部中小企業支援室 支援施策 事例一覧

事例集 No.	事例概要	企業等	R2施策集 No.	事業名
1	新規取引先探しの際、サポートが間に入ること、新規営業の不信感が払拭され、スムーズな商談につながった	複数企業の事例	3	ビジネスマッチング (MOBIO)
2	新製品の試作、量産に対応するため、協力企業を確保して生産体制を構築	(有)M社	4	ものづくりB2Bネットワーク (MOBIO)
3	匠受賞をきっかけに、社員のモチベーションがアップ 申請書作成支援を受け、更なるステップアップを目指す！	(有)シメ	5	大阪ものづくり優良企業賞 (MOBIO)
4	匠受賞をきっかけに、申請書作成支援を受け、国の顕彰事業に挑戦し、ものづくり日本大賞「内閣総理大臣賞」を受賞！	(株)プラ技研		
5	講習会で学んだノウハウを生かし、大規模展示商談会に初めて出展 異業種の大手玩具メーカーとも商談ができ、想定以上の成果を得た	畑ダイカスト工業(株)	6	大規模展示商談会活用事業「出展支援事業」 (MOBIO)
6	講習会で学んだノウハウを生かし、共同出展企業と協力して積極的に呼び込み、従業員の成長にも繋がった	(株)水野製作所		
7	府の認定・プロモーション支援により、信頼性・知名度が向上 従業員のやる気も向上し、「本業」との相乗効果も実感	(株) 武林製作所	7	「大阪製ブランド」認定制度 (MOBIO)
8	開発製品における知財戦略の実践	<b>EFLIGO</b> (株)	8	「知財総合支援窓口」、 「INPIT近畿統括本部」との連携 (「MOBIO知財サポートチーム」)
9	海外進出における知財リスクを回避	(株) 中島重久堂		
10	助成金を活用することで、思い切った研究開発テーマに取り組むことができた	チトセ工業株式会社	9	ものづくりイノベーション支援助成金 (MOBIO)
11	助成金活用でロボット技術を確立し、新分野の開拓に成功	日光化成株式会社		

## 大阪府商工労働部中小企業支援室 支援施策 事例一覧

事例集 No.	事例概要	企業等	R2施策集 No.	事業名
12	<b>MOBIO-Cafe-Meeting</b> （自社製品のPR）と交流会の参加で、情報発信力が向上し、様々な人たちとの交流が深まる	（株）山田製作所	10	<b>MOBIO-Cafe &amp; MOBIO-Cafe-Meeting</b> （MOBIO）
13	<b>MOBIO-Cafe</b> （セミナー）と交流会の参加で、自社の強みを再認識し、自社製品を開発、販路拡大につながった	（株）西當照明		
14	従来の振動試験では再現しない故障モードについての技術相談および実用化支援によって、新たな振動試験機の開発につながった。	I M V 株式会社	11	地方独立行政法人 大阪産業技術研究所による 技術開発支援
15	大阪技術研が保有する表面改質技術を基に共同開発を行い、課題を解決したことで、高硬度で欠けにくい長寿命の包丁の開発を実現した。	株式会社AMC		
16	<b>IoT診断・IoTマッチング</b> を活用し、製袋機の稼働状況の見える化を実現、 <b>IoT</b> リーンスターの典型事例として全国的にも注目を集めている。	上田製袋（株）	12	大阪府IoT推進Lab IoT診断 /IoTマッチング
17	大阪府のビジネスプランコンテストで受賞したことで信用力が増し、顧客だけでなく社員の誇りにもつながった。	（株）i-plug	13・14	大阪起業家スタートアップ事業・成長志向創業者支援事業（大阪府ベンチャー企業成長プロジェクト <b>Booming!</b> ）
18	創業初期に補助金を交付され、事業展開に役立った。上場企業経営者のメンタリングを通じて事業をブラッシュアップし、全国・海外へ展開。	夢見る（株）		
19	<b>Booming!</b> 支援先で初の新規上場企業！成功起業家のメンタリングが上場への後押し。販売データの保有量で日本一、活用方法で世界を目指す。	（株）スマレジ （旧：（株）プラグラム）	14	成長志向創業者支援事業 （大阪府ベンチャー企業成長 プロジェクト「 <b>Booming!</b> 」）
20	「デザイン総合相談」をきっかけに、デザイナーと協働して消費者目線の商品開発に取り組むことができた。さらにブランド力強化に向けた取組みを進めている。	（株）アシスト	16	デザイン総合相談 （D-チャレンジ）
21	「デザイン総合相談」をきっかけに、古くなったサイトを一新して、事業の強みの見える化を行い、事業推進の良いステップになった。	中村産業株式会社		

## 大阪府商工労働部中小企業支援室 支援施策 事例一覧

事例集 No.	事例概要	企業等	R2施策集 No.	事業名
22	顧客の絞り込みと的確なプロモーション戦略により、工具「ネジザウルス」が累計270万丁の大ヒット。	(株) エンジニア	19	ビジネスマッチングブログ「BMB」
23	府内デザイナーとのマッチングにより、「温冷配膳車」をリニューアル。商品開発のプロセスを学ぶことができた。	(株) アイエス		
24	大阪府宅地建物取引士センターの設立40周年を記念し、ロゴマークをデザイン	大阪府宅地建物取引センター		
25	オール高石セールスプロモーション(高石商工会議所)～「まちゼリ」で、個店の魅力をアピール～	仁工房 (高石商工会議所)	20	小規模事業経営支援事業 (地域活性化事業)
26	Web・クラウド販路開拓支援事業(堺商工会議所)～ITセミナー受講をきっかけに、販路拡大・経営改善に成功～	中尾食品工業(株) (堺商工会議所)		
27	BCP策定支援やブラッシュアップ・演習支援を通じ、レジリエンス認証取得や、緊急時における同業他社との技術共有を目指す	(有) エーアールファクトリー	23	BCPの普及啓発・策定支援
28	BCP策定支援を通じ、自然災害等に備えた事前対策や、BCPの社内周知、訓練の実施に取り組んでいきたい	(株) ピカ コーポレイション		
29	農家向けビニールハウス用A重油燃費改良機の開発	ロック(株)	24	中小企業経営革新支援事業 (経営革新計画)
30	専門家派遣による事業協同組合における「新規組合員の加入促進」と「廃業する組合員の事業承継支援」に関する事業計画策定支援	赤帽大阪府軽自動車運送協同組合	25	組合等事業向上支援事業
31	専門家派遣による事業協同組合における「組合員の人材確保支援」に関する事業計画策定支援	大阪管工機材商業協同組合		

## 大阪府商工労働部中小企業支援室 支援施策 事例一覧

事例集 No.	事例概要	企業等	R2施策集 No.	事業名
32	経営革新計画を活用して新商品を開発。新商品購入制度の採択をきっかけに商品の認知度を高め、安全を伝え・安心を作るモノづくりの会社として更なる飛躍を目指す。	菱田技研工業（株）	26	新商品購入制度
33	大阪シティ生産技術高度化設備応援資金（金融機関提案型）により、生産工程の短納期化とコストダウンによる事業拡大を実現	M社	27	チャレンジ応援資金 (中小企業向け制度融資)
34	経営力強化資金により、業容の拡大と返済軽減を両立。新規受注にタイムリーに対応できる体制を構築。	A社		
35	設備の新設・更新で量産体制を確立	(株) キング刺繍	28	設備貸与制度
36	老朽化設備の更新による受注機会損失の挽回とロスコスト低減	(有)三協金属製作所		
37	スタート!「オープン オール シャッター プロジェクト」レンタルショップ事業を充実・進化、「大家さん主導のエリアリノベーション」へ。	(株)プランニングコンサルタント	29	商店街等社会ニーズ対応モデル事業
38	まちのファンクラブ「あいらぶ、昭和町。」会員制度を構築。「通り」から、エリア（まち）のなかの「活動主体」としての商店街へ。	(有) 地域・研究アシスト事務所		
39	吹田エリアでは、まちづくり団体「じゃない吹田」を結成し、まち歩きや定期的なマーケットイベントを開催。また、四條畷エリアでは、空き店舗や軒先等を活用したポップアップストアイベントを開催するなど、エリア内に新しい賑わいを創出！ 事業終了後も、市のサポート受けながら継続した取組みを両エリアとも実施！	(株)地域計画建築研究所・(株)サルトコラボレイティブ共同企業体	30	商店街等エリア魅力モデル事業

# 大阪府商工労働部中小企業支援室 支援施策 事例一覧

<凡例>

大阪府の認証事業の認証を受けた企業は、  
下図↓のとおり、認証ロゴ等を配しています。

事例番号 No.1	ビジネスマッチングサポート (MOBBO)	(2020年11月作成)	掲載企業 No.3
<b>事例概要</b> 発注先廃業による新規取引先探しの際、サポートが間に入ることで新規営業の不信感が払拭され、スムーズな商談につながった			
企業名(名称)/所在地	提供事業者	- 支援内容 -	
主な事業	製造業(機械)	新規営業の 支援	発注先・得意 先の見直し
得意先/得意業種	ニフニ	発注先・得意 先の見直し	発注先・得意 先の見直し
<b>課題・きっかけ・支援内容</b>		<b>結果・成果・利用者への声</b>	
【課題】 〇発注先が廃業したため、発注先とのやり取りを必要とするが、単品であったため、単品が受け付けられ、事業が停滞。稼働が停滞したため、		【結果・成果】 〇大阪府産業振興機構の紹介により、紹介企業と協力的で、企業	



「大阪の元気! ものづくり企業」冊子掲載企業  
(匠企業)



大阪府経営革新計画承認企業



大阪府経営革新計画達成企業



「大阪製」ブランド認証制度



大阪府中小企業新商品購入制度

事例概要

新規取引先探しの際、サポートが間に入ることで  
新規営業の不信感が払拭され、スムーズな商談につながった

(2020年2月作成)

企業名 (所在) / 設立	複数企業の事例
主な事業	製造業など
資本金/従業員数	- / -

－ 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用 (付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用 (効率向上)

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

○発注先が廃業したため、急ぎ新規の取引先を探す必要が出てきたが、単品であったり、単価が安かったり、単発の仕事や、複雑な加工技術が必要である場合など、外注先の探索は困難な場合が多く、ホームページ等、自力で探すのは限界があった。

【きっかけ】

○過去に、(公財)大阪産業局の『受発注取引あっせん事業』を利用したことがあった。  
○支援機関のホームページを色々見ていたところ、(公財)大阪産業局のホームページで紹介されており、問い合わせしてみた。

【支援内容】

○約4400社の受注登録企業の中から、大手企業OBなど多様な背景を持つ、ベテランのコーディネーターが、経験を生かして、「早く、的確に」条件に合う企業を紹介。

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○大阪産業局の紹介ということで、紹介企業も協力的であり、企業紹介から商談・取引まで1週間で行えた。

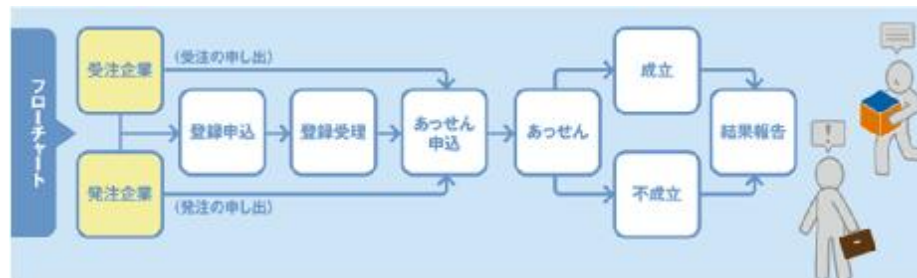
【利用者の声】

○条件に合う企業を、迅速かつ的確に紹介いただけたので、助かった。  
○大阪産業局が間に入ることにより、新規営業などにある不信感が取り払われ、商談がスムーズに行えた。  
○紹介された受注企業から逆に仕事の紹介を受けるなど、新規企業と1社でもつながるとビジネスの幅が大きく広がることに気づいた。

問合せ先

(公財)大阪産業局 産業振興部

TEL 06-6748-1144



## 事例概要

## 新製品の試作、量産に対応するため、協力企業を確保して生産体制を構築

(2020年2月作成)

企業名(所在)/設立	有限会社M(大阪市)/平成14年設立
主な事業	アパレル関係のサンプル製作
資本金/従業員数	-/8人(令和2年3月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

○自社が考案した新製品は異業種の商材を使用しているため、試作、量産するにあたり、自社にない加工技術を持ち、試作段階から対応可能な加工協力企業を発掘する必要が生じた

## 【きっかけ】

○これまで新製品の開発でにあたっては、MOBIOの知財総合支援窓口を利用していましたが、新製品の試作・量産段階を見据えた加工協力先の確保について相談をしたところ、「ものづくりB2Bネットワーク」の紹介を受けた。

## 【支援内容】

○引合発注企業へ、「ものづくりB2Bネットワーク」加入金融機関を通じ対応可能な顧客企業を複数社紹介。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

引合発注案件

○紹介された企業を加工協力先として確保することで、試作段階から量産に向けての体制を確保できたことにより、新製品開発をスムーズに進めることができた。

受注希望案件

○WEBで探したり飛び込み営業することなく、公的機関と金融機関が間に入ることで、新規販路開拓先を獲得できた。

## 【利用者の声】

○自社に合った協力工場を紹介してもらえ、異業種への参入に際しての不安があったが問題なく製品開発を行うことが可能となった。

○協力工場からの有用なアドバイスもあり製品化がスムーズに行えた。また、量産に関しても迅速な対応によって体制整備ができた。

○自社で協力工場を探す手間が省け、時間と手間の節約になった。

○公的支援機関と金融機関が紹介する企業なので、安心感があつた。

問合せ先	ものづくりB2Bネットワーク (大阪府 ものづくり支援課 販路開拓支援G、(公財)大阪産業局)	TEL 06-6744-4744
------	--	------------------





## 事例概要

匠受賞をきっかけに、社員のモチベーションがアップ  
申請書作成支援を受け、更なるステップアップを目指す！

(2019年3月作成)

企業名(所在)/設立	有限会社シメ(高槻市)/昭和58年10月設立
主な事業	い草製文具、雑貨の製造・販売
資本金/従業員数	300万円(平成31年3月現在)/9人(平成31年3月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 自社ブランド製品の知名度向上と営業力強化の必要性を感じていた。
- 従来のマーケット以外への展開のため、様々なチャレンジを行うノウハウ獲得の必要性を感じていた。

## 【きっかけ】

- 支援機関や金融機関からの勧めがあり、受賞をきっかけに新たな販路開拓に挑戦することを目的に同賞へのチャレンジを決意。

## 【支援内容】

- 自社情報の整理と申請書を通じたPRノウハウ獲得を後押しするため、ものづくり優良企業賞の申請書作成を支援した。
- 匠企画展の出展や企画展Meetingでのプレゼン、MOOV Pressの特集ページでの掲載など企業PRの機会を提供した。

## 結果・成果・利用者の声

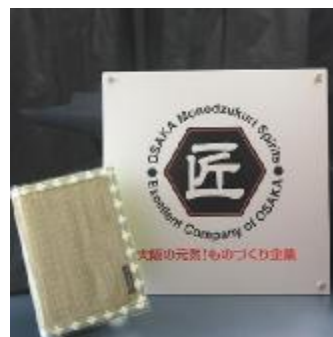


## 【結果・成果】

- 職員による申請書作成フォローアップにより、第三者から見た他社にはない自社の強みを再認識した。
- 匠企画展等の出展を通じて、異業種企業との交流に繋がり、自社ブランド製品のPR機会が増えた。

## 【利用者の声】

- 匠受賞により、自社の技術力に対する自信が付き、社員のモチベーションがアップした。
- 匠受賞をきっかけに、自社に誇りを持つことができ、更なるチャレンジへと向かう推進力につながった。
- 匠受賞により、地域とより密接に繋がり、お取引や情報交換などができる異業種企業との関わりができた。



問合せ

大阪府ものづくり支援課販路開拓支援G

TEL 06-6748-1066

事例概要

匠受賞をきっかけに、申請書作成支援を受け、国の顕彰事業に挑戦し、ものづくり日本大賞「内閣総理大臣賞」を受賞！

(2020年2月作成)

企業名(所在)/設立	株式会社プラ技研(吹田市)/昭和54年8月設立
主な事業	プラスチック押出装置の開発・製造・販売
資本金/従業員数	2,000万円(令和2年2月現在)/44人(令和2年2月現在)

－ 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

- 自社における強みの把握
- 技術力を持った様々な協力企業との出会い
- 次の展開としての自社PR方法の模索



【きっかけ】

○他社と名刺交換した際に「匠」のロゴを見て、「自社でも名刺に入れたい！」との思いから「大阪ものづくり優良企業賞2016」にチャレンジ。府職員による申請書作成支援を受け、上位賞である「知的財産部門優秀賞」を受賞。その後、次のステップとして国の顕彰事業にも挑戦。

【支援内容】

- ものづくり優良企業賞の申請書作成支援
- ものづくり優良企業賞受賞企業掲載冊子「大阪の元気！ものづくり企業」での掲載等
- 「関西ものづくり新選2018」の申請書作成支援と大阪府推薦
- 「第8回ものづくり日本大賞」の申請書作成支援と大阪府推薦
- MOBIOフリーペーパー「MOOV Press」掲載
- ものづくり日本大賞「内閣総理大臣賞」受賞報告の知事表敬訪問

結果・成果・利用者の声

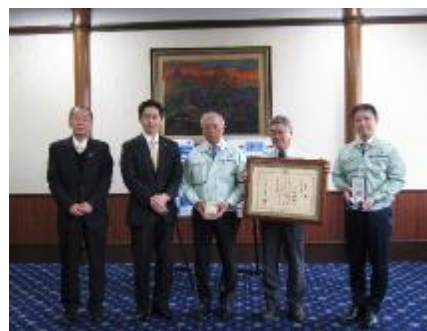


【結果・成果】

- 職員による申請書作成支援により、自社の強みや他者からの評価の再確認につながった。
- 「大阪ものづくり優良企業賞」からのステップアップとなる「関西ものづくり新撰2018」の受賞につながった。
- 第8回ものづくり日本大賞最上位賞の「内閣総理大臣賞」の受賞につながった。
- 上記の受賞報告のため知事表敬訪問を行い、知事との意見交換が実現した。

【利用者の声】

- 匠受賞により、自社のPRの機会が様々な場にあることに気づいた。
- 申請書作成支援を通して身近な存在となったMOBIOを今後も活用していきたい。



## 事例概要

講習会で学んだノウハウを生かし、大規模展示商談会に初めて出展  
異業種の手玩具メーカーとも商談ができ、想定以上の成果を得た

(2020年3月作成)

企業名(所在)/設立	畑ダイカスト工業株式会社(東大阪市)/昭和48年
主な事業	製造業
資本金/従業員数	2000万円/10人(令和元年5月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 初めての展示会出展
- 営業力・担当者の不足
- 企業の知名度・ブランド力の低さ

## 【きっかけ】

○「大阪ものづくり優良企業賞2018」の受賞をきっかけに、MOBIOの各種支援事業に興味を持ち、府の大規模展示商談会活用事業(出展支援事業)の利用につながった。

## 【支援内容】

- 展示商談会を効果的に活用する販路開拓手法を学ぶ講習会を実施。
- 補助対象経費(小間料金及び装飾経費)の一部を補助。
- 補助事業者が抱える出展等に関する様々な課題の解決に向け、専門コーディネーターによるアドバイスを実施。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- 第88回東京インターナショナル・ギフト・ショー秋2019に初出展。
- 開催期間中の商談件数約90件、大手玩具メーカーとの商談にもつながった。

## 【利用者の声】

- 展示会出展にかかる費用は、レイアウト費・旅費などを含めると高額になってしまうが、当事業が出展の後押しになってくれた。
- 通常だとつながることができない異業種のメーカーとも商談することができた。
- 展示商談会活用セミナーの講習内容は、商談会のみならず、日頃の営業活動にも活かすことができた。

問合せ

大阪府ものづくり支援課販路開拓支援G

TEL 06-6748-1066



事例概要

講習会で学んだノウハウを生かし、共同出展企業と協力して積極的に呼び込み、従業員の成長にも繋がった

(2019年3月作成)

企業名(所在)/設立	株式会社水野製作所(東大阪市)/平成2年5月
主な事業	工業用・家庭用・事務用、医療用機器及び介護用機器の板金設計、製造業務
資本金/従業員数	1,000万円/6人

－ 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

- これまで3年間、独学で展示会出展を行ってきたが、それぞれの展示会での成果が思うように出ていない。  
今回の共同出展を利用して、展示会のノウハウの蓄積を実施し、今後の展示会へ見える成果を実践していきたい。

【きっかけ】

- 府の職員から本事業を紹介された。

【支援内容】

- 展示出展をより効果的なものにするために、出展講習会を計4回程度実施。
- 講習会終了後、共同出展企業との交流会を企画・実施。
- 第22回機械要素技術展(東京ビッグサイト)での大阪府共同出展ブースでの小間提供。

結果・成果・利用者の声



【結果・成果】

- 自分達からすると見えていないキャッチフレーズや人をひきつけるワードがアドバイスとともに御教示いただいたのが今後の事業活動にも役立つと感じた。
- 従業員の成長も感じ大変良かった。

【利用者の声】

- 講習会では、話を聞くだけでなく、発表する場やコミュニケーションをとる機会が多かったので、非常によかったと思います。
- 非常に良い体験をさせていただきました。今後も続けていただければと思います。
- 事前勉強は良かったです。あれがなければ、以前のパネル、名刺、パンフの使い回しの金のかけない、失敗する展示会になっていました。お金をかけて勝負する気分が、社員に伝わった、そんな展示会になりました。



問合せ先

大阪府ものづくり支援課販路開拓支援G

TEL 06-6748-1066

## 事例概要

府の認定・プロモーション支援により、信頼性・知名度が向上  
従業員のやる気も向上し、「本業」との相乗効果も実感

(2020年2月作成)

企業名(所在)/設立	株式会社武林製作所
主な事業	製造業(各種プラスチック用金型設計製作)
資本金/従業員数	1,000万円 / 17人 (いずれも平成30年8月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 主にプラスチック用金型の製作をしているが、金型は高価なため、安価な中国へと注文の多くが流れている現状があった。
- 主要事業である金型製作は基本的に受注生産であるため、受注量の平準化が課題であった。

## 【きっかけ】

- 金型製作で培った繊細な加工技術と緻密な職人技を活かし、一般の人にも見てもらえる自社製品をつくりたいという思いがあった。
- 受注量にムラがある金型製作用の機械の稼働を止めることなく有効活用できる製品づくりを試行錯誤。
- 催事などで少しずつ認知されるようになり、「大阪製ブランド」にも挑戦、認定を受けた。

## 【支援内容】

- 「大阪製ブランド」ロゴマーク、POP等の提供
- 府によるプロモーション支援
  - ・プレスリリース、HP、SNS、パンフレット等による情報発信
  - ・百貨店や大型雑貨店などでの展示・販売等

## 結果・成果・利用者の声



## 【結果・成果】

- 認定により、会社及び製品の信頼性や認知度が向上した
- 新たな販売先の開拓につながった(新たな顧客層へ訴求できた)
- 広報・販売活動の取組み強化につながった
- 従業員のやる気が向上した
- 認定製品をきっかけに本業への受注にもつながっている

## 【利用者の声】

- 催事等で店頭立つことで直接消費者の声を聴くことができ、製品開発のヒントを得たり、自社の技術力を再認識したりすることができている。
- 某百貨店での常設販売スペースが確保できたり、某リゾートホテル内レストランでのカトラリーレストITADAKIの採用が決まるなど、販路が拡大した。
- カトラリーレストをきっかけに、金型製作の受注につながるなど「本業」との相乗効果も出てきている。



## カトラリーレスト ITADAKI:

日本特有の花の繊細な文様が刻まれたカトラリーレスト(箸置き)。世界遺産・富士山をモチーフにした形で、お箸とスプーン、ナイフとフォークなどを2本置けるようになっており、和食・洋食を問わず使用可能。金型製作で培った繊細な加工技術と緻密な職人技が活かされている。

## 事例概要

## 開発製品における知財戦略の実践

(2016年11月作成)

企業名（所在）/設立	EFLIGO株式会社（八尾市）/平成23年設立
主な事業	製造業
資本金/従業員数	50万円（平成28年1月現在）/1人（平成28年1月現在）

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

○同社は地方独立行政法人大阪府立産業技術総合研究所（現地方独立行政法人 大阪府産業技術研究所以下、産技研）の特許技術を利用し、応用製品を開発している。開発品に関するノウハウの保護や、模倣品対策を行うためにも、特許権等をはじめとする知的財産の権利化の必要が生じた。

## 【きっかけ】

○知財戦略および営業戦略上のアドバイスが得られると聞き、MOBIOに相談を行った。

## 【支援内容】

○一般社団法人大阪発明協会が実施する「知財総合支援窓口」（近畿経済産業局事業）と連携して、弁理士や中小企業診断士等、知財に関する専門家の派遣により、以下の支援・アドバイスを行った。

1. 産技研との共同特許出願
2. 国内および外国特許出願に係る費用および知財戦略

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

○産技研との「共同特許出願」を行うほか、アドバイザーの助言を得て、商品に関する「商標登録」も行い、知財戦略を実践している。

## 【利用者の声】

○当社のようなベンチャー企業は、開発以外に営業活動も行わなければならないが、知的財産権の活用まで時間が割けないのが実情です。しかしこのことを疎かにするとせっかくの開発品もすぐ模倣されてしまうので、ベンチャー企業こそ知的財産権を活用しなければならないと思います。



事例概要

海外進出における知財リスクを回避

(2016年11月作成)

企業名（所在）/設立	株式会社中島重久堂（松原市）/昭和8年設立
主な事業	製造業
資本金/従業員数	1,000万円（平成27年1月現在）/14人（平成27年1月現在）

－ 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

○海外企業から新商品について共同開発の打診があった。今後、相手企業と話し合いを進めるにあたり、共同開発から生じる知的財産権の帰属や、互いの秘密事項の取り扱いについて、あらかじめ取り決めをかわす必要が生じた。（共同開発契約の検討）

【きっかけ】

○以前からつながりのあったMOBIOで、知的財産に関する支援も行っていると聞き、問い合わせた。

【支援内容】

○一般社団法人大阪発明協会が実施する「知財総合支援窓口」（近畿経済産業局事業）と連携して、海外知財プロデューサーやJ E T R O、弁理士等、知財に関する専門家の派遣により、以下の支援・アドバイスを行った。

1. 共同開発契約と秘密保持契約の契約方針
2. 共同開発新製品の多面的な保護（特許、意匠等の国際出願）
3. 海外市場調査と、海外ビジネスモデル構築

結果・成果・利用者の声

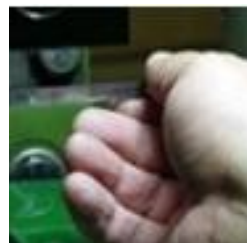


【結果・成果】

○専門家の意見を得て、他社と共同開発する際の「技術流出の防止策」や「権利侵害のリスクを回避する手法」について、社内のノウハウが蓄積した。

【利用者の声】

○知財総合支援窓口は、中小企業が抱える知的財産に関する悩みや課題をワンストップで解決を図る支援をしていただけます。また、海外案件については、海外知財プロデューサー、J E T R O 等との連携を図り、課題の解決を図っていただけます。



問合せ先

大阪府 ものづくり支援課 技術支援G

TEL 06-6748-1052

## 事例概要

## 助成金を活用することで、思い切った研究開発テーマに取り組むことができた

(2018年1月作成)

企業名（所在）/設立	チトセ工業株式会社（八尾市）/昭和37年6月設立
主な事業	金属プレス加工/無酸化炉中ろう付け/無酸化熱処理 /組立加工/無線電子機器設計製造
資本金/従業員数	3,000万円/53人（令和2年2月現在）

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T 利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T 利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【【計画の概要】】

IoT/M2M（Machine to Machine）が近年急速に拡大してきている。それに伴い超長距離通信を可能とする環境センサノードを開発する。またセンシングデータのM2Mソリューションへの展開を容易にするために、ネットワーク接続型ゲートウェイも合わせて開発する。

## 【課題】

- 環境センサの超ワイドエリア監視に対する技術課題
- 多目的ネットワークシステムに対する技術課題

## 【きっかけ】

- 過去に同助成事業を活用、今般別テーマでのチャレンジを決意、MOBIOからの情報（メルマガ）をきっかけに申請

## 【支援内容】

- 技術開発の取組みを「ものづくりイノベーション支援プロジェクト」として認定
- 研究開発や設計・試作に必要な経費の一部を助成

## 結果・成果・利用者の声



## 【結果・成果】

- ネーミング『Logbee Haruca』
- LPWA技術のひとつであるLoRaを採用することにより、当社従来技術による通信距離の超長距離化を実現（見通し150m ⇒ 10 km）
- また、併せて開発したゲートウェイにも接続可能とし、社内LAN等のネットワーク接続技術も確立し、これらにより、遠距離・広域の環境情報収集が可能になった
- 平成31年4月に発売を開始し、既に3件（12台）の売上実績あり

## 【利用者の声】

- 助成金を活用することで、思い切った研究開発テーマに、取り組むことができた
- 最小の投資によって自社の製品ラインアップを増やすことができ、販売増に貢献することが期待できる

チトセ工業株式会社



問合先

ものづくり支援課技術支援G

TEL 06-6748-1055



## 事例概要

## 助成金活用でロボット技術を確立し、新分野の開拓に成功

(2018年1月作成)

企業名（所在）/設立	日光化成株式会社（大阪市）/昭和22年12月設立
主な事業	樹脂材料、建築材料の開発
資本金/従業員数	1億円/140人（令和2年2月現在）

## － 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【計画の概要】

シリンジを構成する部材にあるガスケットの射出成形による樹脂化開発を行う。また、クリーンルームでのロボットを用いたガスケットネストへの自動収納技術確立させ新しい生産体制を整える。

## 【課題】

- ガスケット機能の技術課題
- ガスケットネスト収納の技術課題

## 【きっかけ】

- 過去に他の機関にて助成事業を活用した経緯があり、今回はMOBIOからの情報をきっかけに申請。

## 【支援内容】

- 技術開発の取組みを「ものづくりイノベーション支援プロジェクト」として認定
- 研究開発や設計・試作に必要な経費の一部を助成

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- ガスケットの樹脂化（熱可塑性エラストマー）およびプランジャとの脱落防止機能を開発
- ガスケットの取出しからガスケットネストへの挿入作業のロボット化を実現
- 課題が明確となり、製品開発化に向けての目途がついた
- 現在は性能テストを行っており、今後サンプルを作成しPRを行う予定

## 【利用者の声】

- 企画開発の段階で補助金が支給されたことにより、大変助かった
- 今後も活用できそうな事業があれば、是非活用したい



問合先

ものづくり支援課技術支援G

TEL 06-6748-1055

## 事例概要

## MOBIO-Cafe-Meeting（自社製品のPR）と交流会の参加で、情報発信力が向上し、様々な人たちとの交流が深まる

(2019年3月作成)

企業名（所在）/設立	株式会社山田製作所（大東市）/昭和44年7月設立
主な事業	各種製缶板金部品の製作
資本金/従業員数	1,000万円（平成31年3月現在）/16人（平成31年3月現在）

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 自社開発製品をPRできる場を探していた。

## 【きっかけ】

- 「匠制度（大阪ものづくり優良企業賞）」の認証を受け、MOBIOの常設展示場にも出展。
- 大阪府からMOBIO-Cafe-Meetingの参加を勧められ、参加するようになった。

## 【支援内容】

- 展示やCafe-Meetingを通じた自社技術・製品のPR、ビジネスマッチング機会の付与。
- 海外にも企業・製品情報を発信。
- 施設を商談施設として利用可。
- 国内外の販路開拓支援。（マッチング支援）

## 結果・成果・利用者の声



## 【結果・成果】

- Cafe-Meetingなどを通じ、自社開発製品に関する情報を多方面に発信することができた。
- 交流会への参加により、様々な業種の人と交流を深めることができ、情報収集の幅が広がった。
- 常設展示場の製品を見た海外企業とは、10年以上取引が継続している。

## 【利用者の声】

- 様々な業種の方と交流ができることはとてもありがたい。特にものづくりに関する話（技術的な話）ができることは、とても面白く参考になる。
- Cafe-Meetingへの参加は、連携のきっかけになる。
- Cafe-Meetingでのプレゼンは、若手社員の教育訓練の場になっている。
- 単発でなく継続して参加していくことが大事。



問合先

大阪府 ものづくり支援課 製造業振興G

TEL 06-6748-1050

## 事例概要

MOBIO-Cafe（セミナー）と交流会の参加で、自社の強みを再認識し、  
自社製品を開発、販路拡大につながった

(2019年3月作成)

企業名（所在）/設立	株式会社西當照明（東大阪市）/昭和57年12月設立
主な事業	板金加工、照明器具製造、粘着式捕虫器製造販売
資本金/従業員数	1,000万円（平成31年3月現在）/8人（平成31年3月現在）

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

○LED照明普及の影響により、受注が減少し、業績が悪化。

## 【きっかけ】

- 場所も近かったため、MOBIO-Cafe参加のために来所したのがきっかけ。知的財産活用のMOBIO-Cafe参加後には、講師に自社訪問してもらい、いろいろなことを学んだ。
- 大阪府の展示会出展支援事業をきっかけに常設展示場にも出展。平成31年1月には、MOBIO-Cafe-Meetingに参加し、プレゼンを行った。

## 【支援内容】

- 展示やCafe-Meetingを通じた自社技術・製品のPR、ビジネスマッチング機会の付与。
- 海外にも企業・製品情報を発信。
- 施設を商談施設として利用可。
- 国内外の販路開拓支援。（マッチング支援）

## 結果・成果・利用者の声

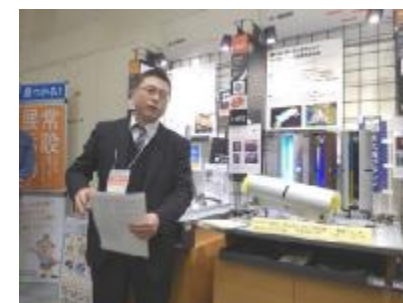


## 【結果・成果】

- MOBIO-Cafe（Meeting）の参加者と交流を深めることで、様々な情報が収集でき、また自社の強みを再認識できた。
- MOBIO-Cafeで知的財産活用やデザインなどについて学んだことにより、自社のオリジナル製品を開発することができた。
- Cafe-Meetingを通じて、自社製品を広く知ってもらうことができ、販路も拡大。

## 【利用者の声】

- 新商品の開発につながった特許やデザインに関するセミナーはとても役に立った。
- 様々な人と交流ができる場として、MOBIO-Cafeを継続して活用させてもらっている。そこで知り合った人とはCafe以外で会うことも多くなっている。



問合先

大阪府 ものづくり支援課 製造業振興G

TEL 06-6748-1050

## 事例概要

従来の振動試験では再現しない故障モードについての技術相談および実用化支援によって、新たな振動試験機の開発につながった。

(2019年3月作成)

企業名(所在)/設立	IMV株式会社
主な事業	振動シミュレーションシステム・メジャリングシステムの製造販売、 テスト&ソリューションサービス
資本金/従業員数	4億6481万円 / 362名(2018年9月30日現在 連結)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 従来の振動試験では再現しない故障モードがあった。
- 輸送時等における現実の振動環境に即した、非ガウス型ランダム振動生成法の確立が課題であった。

## 【きっかけ】

- 振動試験の振動生成法について専門的知見を有する研究員に技術相談を依頼。

## 【支援内容】

- 非ガウス型ランダム振動生成法および制御方法の構築
- 非ガウス型ランダム振動試験機の性能評価

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- 非ガウスランダムコントローラK2/Non-Gaussianを開発(特許第5366081号、特許第5421971号)
- 従来のランダム試験では再現しなかった故障モードを、新しいランダム試験では再現できるようになった。

## 【利用者の声】

- 振動試験の振動生成法について、大阪技術研の担当者に相談にのってもらえた。
- 非ガウスランダムコントローラ開発における課題を解決することができた。



問合せ

(地独)大阪産業技術研究所  
和泉センター 総合受付

TEL 0725-51-2525

## 事例概要

大阪技術研が保有する表面改質技術を基に共同開発を行い、課題を解決したことで、高硬度で欠けにくい長寿命の包丁の開発を実現した。

(2019年3月作成)

企業名(所在)/設立	株式会社AMC(大阪市)/2003年12月設立
主な事業	機械用刃物、金型、工具の製造・販売
資本金/従業員数	2,000万円/3人(2019年1月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

○刃先が高硬度でかつ欠けにくく、長寿命、刃立ての砥ぎが楽となるステンレス製包丁のニーズがあった。これらの特性を同時に発現させる鋼の表面改質技術の確立が課題であった。

## 【きっかけ】

○大阪技術研で新しい表面改質技術があることを知り、担当研究員と共同研究を開始した。

## 【支援内容】

- 独自の金属表面改質技術を共同研究により新規開発。
- 電子顕微鏡による組織観察。
- ビッカース硬さ試験による硬さ評価。
- サポイン事業等の補助事業の支援を受けた共同研究。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- 開発した表面改質技術により、鋼内部に含まれる粗大炭化物を微細化することで、欠けにくい刃先の形成が容易になった。
- 株式会社AMC、大阪技術研、大阪大学で共同特許を取得した。  
特許第5419046号、特許第5455009号

## 【利用者の声】

- 新しい表面改質技術について相談にのってもらえた。
- 社内では保有していなかった表面改質装置を利用することができた。
- 包丁における課題を共同研究で解決することができた。
- 共同でサポイン事業等を利用することで、社内に表面改質装置を導入することができた。



開発したステンレス製包丁

問合せ

(地独)大阪産業技術研究所  
森之宮センター 物質・材料研究部

TEL 06-6963-8157

## 事例概要

**IoT診断・IoTマッチングを活用し、製袋機の稼働状況の見える化を実現、IoTリーンスターの典型事例として全国的にも注目を集めている。**

(2019年3月作成)

企業名(所在)/設立	上田製袋株式会社(守口市)/平成元年 月設立
主な事業	「滅菌バッグ」をはじめとする医療パッケージ(袋)の製造
資本金/従業員数	1,000万円(平成31年3月現在)/27人(平成31年3月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	IT利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	IT利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

原料のフィルム(ロール)を圧着・切断する装置が、だんだり替えやロールの交換などで生産計画どおりに進捗しない状況を改善したい。IoTツールで、稼働状況を把握し、停止時間を最小限にできるのではないかな?

## 【きっかけ】

IoTリーンスター! セミナーなどでの先進事例紹介に触れ、同社の製造現場でもIoT導入によって生産性向上が図れるのでは?と

## 【支援内容】

IoT診断: 中小企業診断士による現場訪問・IoT導入プランの提案  
IoTマッチング: 提案プランに基づくシステム実装ができるシステムインテグレーターの紹介

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

IoT診断での、結果を参考にIoTマッチングで紹介したシステムインテグレーター(IT事業者)に相談、マイコンとセンサー、無線ユニットを組み合わせたIoTツールを社員とともに考案。大阪商工会議所のスマートものづくり応援隊も活用し、製袋機の稼働モニタリングシステムを実現。タブレットでのモニターで、停止時間を短縮するカイゼンを実現し、作業員の負担軽減に成功。この実績が評価され、長崎県・富山県などから講演の依頼を受けるなど、注目を集めている。

## 【利用者の声】

比較的シンプルで安価なシステムで課題が解決できることがわかり、取組のきっかけとなった。IT事業者に相談する段階でも客観的な判断がはいつているので、安心感があり、スムーズに、迅速にIoT導入が実現でき、効果もあがり、助かっている。

問合せ

ものづくり支援課産学官連携推進G

TEL 06-6748-1055



事例集  
No.17

大阪起業家スタートアップ事業（現：大阪起業家グローイングアップ事業）／  
成長志向創業者支援事業（大阪府ベンチャー企業支援プロジェクト「Booming」）

施策集  
No.13・14

## 事例概要

大阪府のビジネスプランコンテストで受賞したことで信用力が増し、顧客だけでなく社員の誇りにもつながった

(2020年3月作成)

企業名（所在）/設立	株式会社i-plug（大阪市）/平成24年4月設立
主な事業	サービス業（新採用サイト運営）
資本金/従業員数	2億1,500万円（令和2年1月現在）/119人（令和2年1月現在）

## － 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

### 【課題】

○設立間もない時期だったので、顧客への知名度向上及び信用力向上が喫緊の課題であり、何か役立つ支援機関・施策がないか探していた。

### 【きっかけ】

○スタートアップもBoomingも新しい取り組みであり、大阪府からのバックアップ（応援）を頂けるという事を聞き、興味を持ったので応募。

### 【支援内容】

- 大阪起業家スタートアップ受賞者として、目標達成型補助金を3年間に渡り交付。（100万円/年を上限、補助率1/2）
- 起業経験者や企業経営者による1対1の指導・助言の実施。
- 先輩起業家やメンターとなる経営者と出会う交流会の実施。
- 平成27年度Booming（大阪府ベンチャー企業成長プロジェクト）による支援。

## 結果・成果・利用者の声

### 【結果・成果】

- 企業から学生へ直接オファーを送る新卒採用サイト「Offer Box」シリーズを運営。
- 平成24年9月にサービスリリース後、現在登録企業数5,800社を突破。
- 累計学生登録数は400,000名(R2.1月時点)
- スタートアップビジネスプランコンテスト受賞時従業員数11名から、令和2年1月現在、119名の従業員を雇用。

### 【利用者の声】

- 大阪府のビジネスプランコンテストで受賞したという信用力は顧客だけでなく社員の誇りにもつながりました！
- Boomingでは上場社長のメンタリングや起業家仲間との交流で経営者としてのあり方を学び、さらに成長することへのコミットが増えました！
- ベンチャー企業が集まり切磋琢磨する団体「にしなかバレー」を平成29年2月に立ち上げました。西中島を「起業の聖地」とすべく活動しています！



問合せ先 大阪府 商業・サービス産業課 新事業創造G TEL 06-6210-9493

事例概要

創業初期に補助金を交付され、事業展開に役立った。上場企業経営者のメンタリングを通じて事業をブラッシュアップし、全国・海外へ展開。

(2020年3月作成)

企業名（所在）/設立	夢見る株式会社（堺市）/平成24年11月設立	- 成果区分 -				
主な事業	学習支援業（プログラミング教室の運営とFC展開）	新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
資本金/従業員数	1億2,925万円（令和2年3月現在）/22人（令和2年3月現在）	価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

- 新規事業を行う上で資金が必要であった。また、世の中に新規事業が、どの程度受け入れられるのか知りたかった。
- 教育業を行う経営者として、常にスタッフや生徒に背中を見せ続けたい。自分の目線を上場できるレベルにまで高めたいと考えていた。

【きっかけ】

- 堺商工会議所の創業セミナーに参加し、担当者から大阪起業家スタートアップを紹介された。新規事業を行う上で、資金が必要であった為応募。

【支援内容】

- 第1回（平成25年度）大阪起業家スタートアップ受賞者として、目標達成型補助金を3年間に渡り交付（100万円/年を上限、補助率1/2）。
- 起業経験者や企業経営者による1対1の指導・助言の実施。
- 先輩起業家やメンターとなる経営者と出会う交流会の実施。
- 平成27年度、28年度Booming!（大阪府ベンチャー企業成長プロジェクト）による支援。

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

- 平成27年4月よりフランチャイズ展開を行い、平成30年4月には、100教室を運営。総生徒数は3,000名を突破。
- 国際的なロボット競技会でロボ団に通うチームが、2年連続日本代表チームに選出される。
- 受賞時から従業員が22名に増加。
- 令和元年12月に株式会社エディオンへ株式譲渡

【利用者の声】

- 創業初期に概算払いで頂けた補助金は非常に助かった。
- スタートアップ受賞を契機にマスコミから取材を受けた。
- ハンズオン支援では、定期的にフォローしてもらった事で、事業を振り返るきっかけになった。
- Booming!では平成29年度から支援側に回り後輩の指導にあっている。ベンチャーエコシステムの確立に向け力になれば。





## 事例概要

**Booming!支援先で初の新規上場企業！成功起業家のメンタリングが上場への後押し。販売データの保有量で日本一、活用方法で世界を目指す。**

(2020年3月作成)

企業名（所在）/設立	株式会社スマレジ（旧社名：株式会社プログラム） （大阪市）/平成17年5月設立
主な事業	情報通信業（POSレジシステム「スマレジ」サービスの展開）
資本金/従業員数	10億9,700万円（令和元年6月現在）/100人（令和元年10月31日現在）

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 事業を成長させ、国内展開では将来的に東証一部上場をめざしており、相談できる人・場所を探していた。
- お客様に安心して利用していただけるよう、オープンでクリアな倫理観を持った企業文化を確立するとともに、商業的にも成功する必要があった。

## 【きっかけ】

- 成長を早めるために東京移転を考えていたところ、本事業が実施されると聞き、大阪を離れずとも成長し上場に至ることができるのではないかと期待したため応募。

## 【支援内容】（平成27年度～29年度）

- 一軍メンバーとして、成功起業家メンターによるメンタリングを実施。
- 経営基礎勉強会、成功起業家講演会など座学講習の実施。
- 専門機関（資本政策・人材会社・ベンチャーキャピタル）を迎えての勉強会の実施。
- 協力支援機関「KANSAIアントレプレナーズクラブ」勉強会でのプレゼンへの登壇。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- 東京証券取引所マザーズへ新規上場（平成31年2月28日）
- 「スマレジ」登録店舗数が78,000店舗を突破（令和元年10月）
- 勉強会等で経営基礎を学び直したことにより、外部環境の分析や他社との差別化による事業拡大を図る中期計画を策定。
- スピーディーな事業拡大に向け、従業員を増員。
- 投資の獲得。（平成28年6月 1億5,000万円）
- 日本経済新聞などマスコミ掲載多数。

## 【利用者の声】

- メンタル強化が一番の成果。意識の変化を実感。
- 座学やメンタリングを通じて、自分の手法が正しいかどうかを確認できた。
- 支援に満足し、感謝している。今後は支援側として戻って来たい。



## 事例概要

「デザイン総合相談」をきっかけに、デザイナーと協働して消費者目線の商品開発に取り組むことができた。さらにブランド力強化に向けた取組みを進めている。

(2020年3月作成)

企業名(所在)/設立	株式会社アシスト / 1969年7月設立
主な事業	製造業 (インテリア金物製造卸業・内装仕上工事業 他)
資本金/従業員数	6,000万円(平成31年3月現在) / 73名(平成31年3月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 創業以来、階段滑り止めや床材押え金物、インテリアパーツなどを、製品開発、製造、販売、物流まで一貫して手掛け、お客様の満足向上を目指していたが、これまでの製品開発は、営業を中心に自社で行ってきた。

## 【きっかけ】

- 2019年に会社設立50周年を迎えるにあたり、新たな柱となるような商品を、デザイナーと一緒に開発したいとの思いがあり、「デザイン総合相談」を利用した。

## 【支援内容】

- デザイン相談でアドバイス  
じっくりと商品開発するのであれば、スタイリングの意味合いのデザインだけで終わらず、デザイナーとはトータルな付き合い方をする。また、製造の課題や、現在のマーケット、未来的に目指す立ち位置なども含めて自社の方向性をまとめるようアドバイス。
- デザイナー紹介  
自社の方向性をまとめることと並行して、建築に強いプロダクトデザイナーを紹介し、新商品開発の方向性からの提案により、開発を進めた。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- デザイナーとともに商品開発することで、生活する人、設計する人の視点を大切に商品開発に取り組めたことが、大きな収穫だった。
- 新ブランド〈AFOLA アフォーラ〉を立ち上げ、まずは、近年木造化が著しい公共建築物や住宅の階段に美しく調和するノンスリップ〈Previoプレヴィオ〉シリーズを開発し、展示会出展を経て、2018年より発売開始。
- 自社のブランド力強化の取組みについても、引き続きプロダクトデザイナーが参画し、サイトリニューアルなども行った。
- 2019年度グッドデザイン賞を受賞。

## 【利用者の声】

- 商品開発やブランド戦略にデザインが重要だと理解した上で新規事業に取り組み、オリジナルブランドを創出することができた。



「建築・建材展2019」展示会場



問合せ先 大阪府 商業・サービス産業課 新事業  
創造G (大阪府産業デザインセンター)

TEL06-6210-9491

## 事例概要

「デザイン総合相談」をきっかけに、古くなったサイトを一新して、事業の強みの見える化を行い、事業推進の良いステップになった

(2020年3月作成)

企業名(所在)/設立	中村産業株式会社(摂津市)/昭和51年7月設立
主な事業	建設用塗料(一般産業用・建材用)卸売、長期修繕計画書作成、外壁診断書作成、カラーシミュレーション
資本金/従業員数	1,000万円/20名(令和2年2月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 工業用塗料の販売とともに、長期修繕計画書作成やカラーシミュレーションなどのサービスも展開しており、また将来的な構想として取引先とのネットワークをWEB上で構築したいという考えも持っていた。しかし、webサイトの更新があまりできておらず、情報が古いままだった。
- 先代社長からの事業承継を目前に控えていたので、サイトリニューアルのタイミングを図っていた。

## 【きっかけ】

- 金融機関に相談したところ、大阪府産業デザインセンターのデザイン総合相談事業を紹介され、web活用策やリニューアルの相談ができるか、問い合わせた。

## 【支援内容】

- webデザインの外部委託前に、何から取り掛かるか優先順位を決め、新規サービスの方向性を整理するようアドバイス。
- 古いサイトをリニューアルする前に、希望するデザインイメージを固めるようアドバイス。イメージに近いサイトや同業のサイトを調査し、自社のアピールポイントをまとめるようアドバイス。
- 希望がまとまったので、デザイン事務所を紹介。

問合せ先

大阪府 商業・サービス産業課 新事業  
創造G (大阪府産業デザインセンター)

TEL06-6210-9491

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- 紹介したデザイナーは、社長の思いをヒアリングして、webサイトの企画・構成を提案。話し合いを重ね、「WE ARE PAINT EXPERTS」という企業ミッションを打ち出すことを決定。
- デザイン事務所側が事業内容や社員への取材を行い、コンテンツを作成。撮影も手がけた。
- ビジュアルやアニメーションも交えて、事業紹介や独自サービスなどをわかりやすく伝えることに注力し、webサイトは令和元年9月にオープン。

## 【利用者の声】

- デザイン相談でアドバイスを受けてwebサイトをリニューアルしたことによって、事業を進めていく上での良いステップになった。



事例概要

顧客の絞り込みと的確なプロモーション戦略により、工具「ネジザウルス」が累計  
270万丁の大ヒット

(2020年3月作成)

企業名(所在)/設立	株式会社エンジニア(大阪市)/昭和23年4月設立
主な事業	製造業(作業用工具の製造販売)
資本金/従業員数	2,000万円(平成31年3月現在)/40人(平成31年3月現在)

－ 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	IT利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	IT利活用(効率向上)

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

○平成14年に、頭のつぶれたねじを外すことができるプライヤー「ネジザウルス」を考案。用途に合わせて3種類の商品をプロ向けに販売していたが、リーマン・ショック後の平成20年頃に累計40万丁を境に売れ行きが停滞。

【きっかけ】

○BMB勉強会に参加し、デザイナーやクリエイターとの面識を深めたことがきっかけで、BMBを活用。

【支援内容】

○デザインやその周辺領域に関する知識や技術を学ぶ勉強会を実施。  
○平成21年度 イメージマーケット+城東紙器(株)とのBMBマッチングにより、特殊工具のギフトパッケージを開発。  
○平成21年度 デザイン総合相談D-challengeでの(株)画屋とのマッチングにより、ネジザウルスGTのキャラクターが誕生。  
その後、連載まんが「ウルスの大冒険ラセン銀河の大家族」を刊行するなど、(株)画屋とのセールスプロモーションを展開。

結果・成果・利用者の声



【結果・成果】

○「ネジザウルス」シリーズは、累計販売数が平成28年2月に270万丁を突破。このうち150万丁を4代目の「ネジザウルスGT」が占める。  
○製品開発から培ったノウハウにより、ヒット商品を生み出す「MPDP」という独自の理論を構築し、以降の製品開発に応用。

【利用者の声】

○BMBへの会員登録で、企業の情報発信がしやすくなった。  
○BMB勉強会への参加で、異業種の人材交流ができた。



問合せ

大阪府 商業・サービス産業課 新事業  
創造G(大阪府産業デザインセンター)

TEL 06-6210-9491

## 事例概要

府内デザイナーとのマッチングにより、「温冷配膳車」をリニューアル。商品開発のプロセスを学ぶことができた。

(2020年3月作成)

企業名(所在)/設立	株式会社アイエス(京都府)/昭和64年6月設立
主な事業	厨房設備機器(保温・保冷配膳車、保温・保冷库、給食事業向け配送用コンテナ等)の開発、及び販売
資本金/従業員数	-

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	IT利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	IT利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

○医療・福祉の現場で提供される食事を「おいしく」「衛生的」に居室まで搬送するための配膳車について、機器を直接利用する給食委託業者や看護師等の細やかなニーズを満たし、且つ、魅力的なスタイルを実現するため、現行機種のリニューアルデザインを行いたい。

## 【きっかけ】

○アドバンス・エム株式会社(大阪市)から株式会社アイエス(顧客先企業)の次期配膳車のデザイン相談を受けた。

## 【支援内容】

○株式会社アイエスからの相談内容を受け、BMB会員のプロダクトデザイナーの中から医療機器や産業機器のデザイン実績が豊富な株式会社リバーデザインフィールド(大阪市)を紹介しマッチングが成立した。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

## [温冷配膳車のデザインポイント]

- シンプルでありながら親しみやすさを感じられるスタイリング
- 部品剛性を増し、バンパー機能を向上させたコーナー部の造形
- 運搬時に足が当たらないように配慮された下部形状
- 外扉270°オープン of 優れた作業性(旧タイプから踏襲)

## 【利用者の声】

- 大阪府産業デザインセンターのデザイン専門員から適切なプロダクトデザイナーの紹介を得た。
- 外部デザイナーの商品開発プロセスを学ぶことができ、今後の商品開発やプロモーションに活かすことができる。

問合先

大阪府 商業・サービス産業課 新事業  
創造G(大阪府産業デザインセンター)

TEL 06-6210-9491

before



after



## 事例概要

## 大阪府宅地建物取引士センターの設立40周年を記念し、ロゴマークをデザイン

(2020年3月作成)

企業名(所在)/設立	一般財団法人 大阪府宅地建物取引士センター/昭和55年 11月設立
主な事業	宅地建物取引士資格試験の実施と認定証の交付
資本金/従業員数	-

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用 (付加価値向上)	サービス提供 プロセスの改善	I T利活用 (効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

○大阪府宅地建物取引士センターの設立40周年を機に、当該機関の存在意義を改めて、関係事業者や府民に周知させるとともに、公益財団法人全国宅地建物取引業保証協会（ハトマーク）との役割の違いを明確化するため、シンボルとなるロゴマークを必要としていた。

## 【きっかけ】

○大阪府宅地建物取引士センターから、大阪府産業デザインセンターにデザイン相談があった。

## 【支援内容】

○一般企業のみならず、公共機関のロゴマークなどを多く手掛けており、実績も豊富なロゴデザイナーとして、BMB会員の株式会社コージデザインを紹介、マッチングを行った。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

○仕上がったロゴマークは、当センター事業をイメージする土地と建物を立体的なキューブ上のフォルムで表現し、各面が、略称である「OTC」となっている。直線的なフォルムに、ほんの少し角を取り柔らかさも持たせており、誠実さと親しみやすさを感じさせるデザインとなった。

○大阪府産業デザインセンターが提供する、有益なサービス「BMB」及び「無料デザイン相談」を活用し、ワンストップサービスで最適なデザイナーに制作を依頼することができた。当センターのブランド価値の向上につなげていきたい。



一般財団法人  
大阪府宅地建物取引士センター  
OSAKA REAL ESTATE NOTARY CENTER

問合せ

大阪府 商業・サービス産業課 新事業  
創造G (大阪府産業デザインセンター)

TEL 06-6210-9491

## 事例概要

オール高石セールスプロモーション（高石商工会議所）  
～「まちセリ」で、個店の魅力をアピール～

(2016年11月作成)

企業名（所在）/設立	仁工房 /平成25年5月設立
主な事業	その他小売業（ガレージキット製作販売）
資本金/従業員数	- / 2人（平成28年8月現在）

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- ガレージキット（少数生産の鑑賞用模型）の認知度の低さ。
- 表現技術が高く、評価を得ているが、顧客が限定されるマニア向け商品であるため、販路拡大が困難。
- ネット販売が中心。
- 自社商品の積極的なPRの必要性を感じていたが、接客に対する苦手意識があった。

## 【きっかけ】

- 平成27年5月に高石商工会議所にて実施したイベント（まちあるきツアー）の立ち寄りスポットとして打ち合わせを重ねたことがきっかけ。

## 【支援内容】

- 高石商工会議所経営指導員による事業計画書作成支援を実施（顧客ニーズ、自店の現状などを把握・分析し、セールスポイントを発掘）
- 高石商工フェスティバル内での「まちセリ」への参加のため、研修及び中小企業診断士による個別指導を実施。（繁盛店に必要な知識や販売促進をテーマに指導。他の出展者との意見交換、模擬演習等によりプレゼン能力を向上）

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- セリ形式で商品を販売することで、商品へのこだわりや魅力をアピールでき、マニア以外の新規顧客を獲得。
- 高石市のふるさと納税品としての人気も高く、「金属っぽい表現の技術が高く、お客さんに求められていること」等、顧客ニーズを把握。
- 関西初のガレージキットカフェをオープンし、店舗への集客や商品PRに成功。

## 【利用者の声】

- 商品の特性により、アピールの方法に工夫が必要だと感じました。
- まちセリで店舗を知ったという方にご来店頂くことができました。
- まちセリの経験を活かして、ネット配信「関西ウォーカーTV」でお店のことをPRすることができました。



問合先

大阪府経営支援課経営支援G

TEL 06-6210-9490

©TOHO

## 事例概要

Web・クラウド販路開拓支援事業（堺商工会議所）  
～ITセミナー受講をきっかけに、販路拡大・経営改善に成功～

(2016年11月作成)

企業名（所在）/設立	中尾食品工業(株)（堺市）/昭和2年創業
主な事業	食料品製造業（こんにやく、ところてん等の製造・販売）
資本金/従業員数	1,600万円（平成28年4月現在）/17人（平成28年4月現在）

## － 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	IT利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	IT利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 店舗販売や既存卸先との取引のみで、販路が限定的だった。高付加価値の自社商品に自信はあったが、販路拡大のノウハウを持っていなかった。
- 人材育成と業務改善。

## 【きっかけ】

- 当事業におけるITセミナーへの参加。

## 【支援内容】

- セミナー受講後に堺商工会議所経営指導員によるIT支援や経営コンサルタント等による個別の経営支援を実施。
  - ・ホームページリニューアル、ネットショップ構築等
  - ・高付加価値商品の販売強化のための営業計画、商品計画の見直し
  - ・製造現場、事務部門・製造部門の業務標準化、マニュアル化の推進
  - ・経営者としてのリーダーシップ力強化

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- ネットショップを始め、「木灰こんにやく」の増販に成功。
- 既存卸先への価格交渉成功による増益。（利益5%増）
- 新規優良取引先の獲得。（6%増）
- 業務標準化による生産性の向上。

## 【利用者の声】

- 有機栽培の「こんにやく芋」を使用し、凝固剤に木灰のアク汁を使用した昔ながらの製法による独特の臭みの無い・安全安心な「木灰こんにやく」の製造、販売を強化することにより経営体質が強化されつつある。
- 経営者としての果たすべき役割を再認識することにより社内の団結力が高まった。



問合先

大阪府経営支援課経営支援G

TEL 06-6210-9490



事例概要

BCP策定支援やブラッシュアップ・演習支援を通じ、レジリエンス認証取得や、緊急時における同業他社との技術共有を目指す

(2020年2月作成)

企業名(所在)/設立	エーアールファクトリー有限会社(八尾市)/昭和58年設立
主な事業	製造業(精密特殊スクリーン印刷・パッド印刷等)
資本金/従業員数	3,00万円(令和2年2月現在)/10人(令和2年2月現在)

成果区分

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	IT利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	IT利活用(効率向上)

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

○事業拡大に伴い、取引先からの信頼も得る事ができたが、もし自社が機能しなくなった場合、お客様に迷惑をかけてしまうのではと、自社のリスクについて考えるようになった。

【きっかけ】

○八尾商工会議所のBCPセミナーに参加し、BCPについて知る。そこで自社でも取り組もうと考えたが、BCPの策定、さらにレジリエンス認証取得の支援を受けると、多額の費用がかかってしまうことが分かり、躊躇していたところ、八尾商工会議所にBCP策定支援制度を教えてもらった。

【支援内容】

- 専門家派遣4回
- 簡易版BCPの策定支援(Aコース 半日×2日)
  - ・・・緊急時の組織体制の構築や、緊急時の避難場所や情報等を、盛り込んだBCPを策定
- BCPブラッシュアップ支援(Cコース 半日×2日)
  - ・・・策定済みのBCPに基づいた訓練の打ち合わせ(1日目)
  - 社員参加の、実際の被災状況を想定した訓練の実施(2日目)

結果・成果・利用者の声



【結果・成果】

- 専門家のアドバイスを受けながら短期間で効率よくBCPが策定できた。
- 訓練は、社員と一緒に、被災時を想定した緊張感のある中で実施するため、策定したBCPの実際の運用方法についても気づくことができた。
- 引き続き、レジリエンス認証取得準備支援(Dコース)も利用する予定。
- BCP策定をきっかけに、非常時に電源にもなる電気自動車への買い替えの検討や、他府県の同業他社と被災時に備えた、技術共有等も検討していきたい。

【利用者の声】

- 少ない負担で、専門家の支援を受けつつ、自身でも自社の事業継続を考えながら、BCPを策定でき、非常に助かった。
- 中小企業の社長は多忙であり、BCP策定は後回しになりがちであるが、この支援制度は、費用も少なく、短い時間で利用できる。自然災害等が発生してからでは遅いので、今のうちから利用してほしいと思う。



ARのPR  
あらゆる産業分野における  
刷替・全装の特殊印刷  
および2次加工一式  
(刷替・組立・検査)

試作1個を1日で

THE AR FACTORY INC.  
4-82 Higashi-Takafuchi, Yao, Osaka.  
581-0253 Japan  
TEL 06-6707-3416 FAX 06-6705-4116  
E-mail: araf@ar-f.co.jp URL: https://ar-f.co.jp

問合せ先

大阪府 経営支援課 経営革新G

TEL 06-6210-9494

## 事例概要

## BCP策定支援を通じ、自然災害等に備えた事前対策や、BCPの社内周知、訓練の実施に取り組んでいきたい

(2020年2月作成)

企業名(所在)/設立	株式会社ピカコーポレーション(東大阪市)/昭和36年設立
主な事業	製造業(業務用はしご、脚立、作業台の製造等)
資本金/従業員数	9,500万円(令和2年2月現在)/236人(令和元年11月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 平成30年に発生した大阪府北部地震や台風21号をきっかけに、自然災害から従業員や自社を守り、事業継続を図っていきたく考えた。

## 【きっかけ】

- BCPについて調べていたところ、社員が参加したBCPセミナーで、BCP策定支援制度を知り、申し込んだ。

## 【支援内容】

- 専門家派遣4回
- 事業継続計画(BCP)策定支援(Bコース 半日×4日)
  - ・1日目…BCPの概要や、策定にあたっての方針説明、BCP策定の書式を利用した策定方法の案内
  - ・2日目…専門家の助言を受けながら、組織体制の確立や連絡網等の作成
  - ・3日目…初動対応等の決定をし、BCP策定への着手
  - ・4日目…助言をもらいながら、BCPの完成
- 提供のあった書式だけでなく、自社で元々策定していた、災害対応マニュアルの内容も反映しながら、BCPを策定した。

## 結果・成果・利用者の声



## 【結果・成果】

- ハザードマップを見るようになり、災害リスクの高い拠点から、効率よくBCPを作ることができた。
- 防災と事業継続の違いや、被災時の事業復旧のための期間や費用を把握することができた。
- 現在は策定したBCPを基に、機械やサーバーの設置場所の見直し等の事前対策に取り組んでいる。
- 今後は社内にBCPを周知し、支援制度のCコースの利用も検討し、訓練を実施していきたい。

## 【利用者の声】

- 何から始めれば良いのか分からなかったが、専門家の助言をもらいながら、策定することができたので、方向性が分かってよかった。
- いつ起こるか分からない自然災害等に対して、アドバイスを受けながら、短い期間でBCP策定ができ、BCPに関する幅広い視点も得ることができてよかった。



## 事例概要

## 農家向ビニールハウス用 A 重油燃費改良機の開発

(2020年2月作成)

企業名（所在）/設立	ロック株式会社/平成18年5月設立
主な事業	燃費改良機のシステムについて
資本金/従業員数	4,000万円（令和2年1月現在）/35人（令和2年1月現在）

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- ビニールハウスに使用するA重油の価格が上昇し、農家の経営を圧迫しているとの情報を得た。
- 解決するためには、燃費に対する認識を深め、重油に加え、すべての燃料に関して、完全燃焼することで一酸化炭素を減らし、大気をクリーンな状態に保ち、人体への負担を軽減し、燃費の削減を図る必要があったため、A重油燃料改良機の開発と提供を新事業として計画。

## 【きっかけ】

- 既存事業として、各地の農業協同組合等と取引があり、ビニールハウス農家からの切なる要望等により、改良機の開発に着手する際、中長期的に具体的な取組み・財務面での計画を立て、P D C Aサイクルを回していきたいと考えたため、経営革新計画の策定に至った。

## 【支援内容】

- 経営革新計画策定のメリット、策定後の優遇制度などについて説明
- 計画案について、中小企業診断士の資格を有す府職員が個別面談で具体的にアドバイスを複数回実施。
- 平成26年度 経営革新計画承認
- 計画承認後は、承認企業向けメルマガにより支援施策の情報を提供するとともに、進捗状況へのアドバイスなどのフォローアップも実施した。

問合せ先

大阪府 経営支援課 経営革新G

TEL 06-6210-9494

## 結果・成果・利用者の声



## 【結果・成果】

- 経営革新計画の承認を得た新事業について、種々研究を重ね、平成30年に製品を完成。同年、特許も取得。
- 完成した製品をデモとして実際の農家（茶葉を乾燥させるお茶農家や、温室栽培を行う果実農家）に提供し、使用データを取得した所、燃料を約10%削減することができ、農家からコスト削減につながったと喜んでいただけた。
- 現在は、さらに改良を重ね製品化につながっている。
- 今後も、優れた技術や商品をもつ企業・人との出会いを大切にしながら、変動する社会環境の中で自社が果たせる役割や、より良い製品開発を考え、これからの経営につなげていきたい。

## 【利用者の声】

承認後、これまでに以下のメリットが得られている。

- 社内での目標の共有とそれに伴う意識統一・モチベーションの向上
- 経営革新計画の取得を機に認知度が向上し、農家に加え、多方面から新事業に対する高評価を得ている。
- 特定非営利活動法人日本動産鑑定より、知財ビジネス評価で高い評価点による商品価値が認められた。
- 目標達成に向け尽力した結果、平成31年度に、経営革新計画達成企業として承認された。

## 事例概要

# 専門家派遣による事業協同組合における「新規組合員の加入促進」と「廃業する組合員の事業承継支援」に関する事業計画策定支援

(2020年3月作成)

企業名(所在)/設立	赤帽大阪府軽自動車運送協同組合(東大阪市)
主な事業	共同購買事業、共同受注事業、共同施設利用事業、教育情報事業、福利厚生事業
資本金/組合員数	1,521万円(出資金)/459人(令和2年3月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	IT利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	IT利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 当組合は、軽自動車による運送事業者により組織された組合である。(通称：赤帽)
- 組合員数は、平成2年をピークに大幅に減少しており、今後も組合員の高齢化を背景に、廃業・脱退が見込まれる状況にある。
- 本事業活用のきっかけは、組合運営について大阪府中小企業団体中央会(以下中央会)に相談している中で、組合等向上支援事業の案内があったことである。

## 【支援内容】

- 組合役員等への企業へのヒアリングによる課題分析・整理を踏まえ、中央会担当者と経営コンサルタントがコーディネーターとなり、以下の項目をテーマとして、組合役員等による検討会を行った。
  - ・廃業する組合員の事業承継、新規組合員の加入促進について
  - ・組合の魅力向上について
  - ・組合員の減少に歯止めをかけるために
  - ・事業計画(案)について

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- 2019年1月に、以下の事項等を内容とする「組合員の事業承継支援と組合員の減少に歯止めをかけるための事業計画」を策定した。
  - ・「採用力UP対策」として、SNSの積極的な活用など
  - ・「離職防止対策」として、新人研修の見直しなど
  - ・「モチベーションUP対策」として、年間の計画への組み込みなど
  - ・「廃業者の事業承継促進」として、取引先・顧客や営業車・資産の承継など

## 【利用者の声】

- 組合の採用力UP対策として、保証人等の加入要件の緩和するなどをを行った結果、新規組合員の加入が増えた。今後は高齢の組合員へ、共同受注の為にITツールの普及啓発が課題である。
- また、組合の魅力向上をはじめとした各支援を通じて、顧客への接遇や、引越技術の向上を図ることができ、今年度はオリコン顧客満足度調査で、念願の引越部門全国「総合1位」を獲得できた。
- 組合ホームページ：<https://osaka.akabou.jp/>

問合せ

大阪府 経営支援課 団体G

TEL 06-6210-9498



## 事例概要

# 専門家派遣による事業協同組合における「組合員の人材確保支援」に関する事業計画策定支援

(2020年3月作成)

企業名(所在)/設立	組合名 大阪管工機材商業協同組合(大阪市西区)/昭和22年
主な事業	共同宣伝・共同展示、教育情報提供、福利厚生等
資本金/組合員数	950万円(出資金)/110社

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 当組合は、大阪府内においてパイプ、継手、バルブなどの管工機材の卸業者(専門商社)により組織された組合。
- 業界全体の課題となっている人材の確保に向けて、組合として、大学生等に管工機材という業界についての理解を深めるため、これまでインターンシップ生の紹介や展示会での「業界研究イベント」、大学での特別講義など実施してきており、今回、さらなる取組みについて考えていたところ。
- 本事業活用のきっかけは、組合運営について、大阪府中小企業団体に相談している中で、組合等向上支援事業の案内があったもの。

## 【支援内容】

- 平成30年度に本事業の組合事業計画作成支援の支援メニューを活用。
- 組合役員等への企業へのヒアリングによる課題分析・整理を踏まえ、「組合員企業の採用活動に役立つツールの開発」について、中央会担当者と中小企業診断士がアドバイザーとなり、以下の項目をテーマとして、組合の活性化部会のメンバーによる検討会を行った。
  - ・今年度の事業計画策定の前提について
  - ・組合を取り巻く環境のまとめと人材確保支援計画について
  - ・採用ポータルサイトの作成・運営について
  - ・人材確保支援計画について

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- 採用ポータルサイトの運営や、同サイトへの業界紹介情報の追加、情報発信・インターンシップ受入等の人材確保支援等を内容とする「事業計画書」を策定。
- 令和元年度に本事業の組合事業活性化支援(教育情報事業以外)の支援メニューを活用し、組合が運営する採用情報ポータルサイトである配管資材専門商社ジョブナビ「カンナビ」を開設。

## 【利用者の声】

- 求職者の行動等の情報と共到的確なアドバイスにより、様々な規模の組合員の採用活動に役立つツールを構築することができた。
- 事業検討に並行して各種助成金の情報と申請のサポートをいただいた。助成金の交付実現で財政面での負担も軽減でき感謝している。

組合ホームページ：<http://www.pst-osaka.or.jp/>

問合せ

大阪府 経営支援課 団体G

TEL 06-6210-9498



## 事例概要

経営革新計画を活用して新商品を開発。新商品購入制度の採択をきっかけに商品の認知度を高め、安全を伝え・安心を作るモノづくりの会社として更なる飛躍を目指す。

(2020年2月作成)

企業名(所在)/設立	菱田技研工業株式会社(堺市西区)/昭和25年8月
主な事業	不動産賃貸業
資本金/従業員数	1,000万円/4人(令和2年2月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

○経営革新計画を通じて特殊用途向け産業用ドローンを開発。これまでも橋梁点検ドローンや散水ドローンを販売したが、一層の認知度向上を図る必要があった。

## 【きっかけ】

○同社の事業は、産業用ドローン事業と、マンション事業、不動産事業の三分野。創業から100年、時代の流れの中で鉄工製品製造販売からは撤退したが、「ものづくり」への挑戦を続け、さまざまな試みを実施。特殊用途向けにカスタマイズしたドローンの開発を進めている。

○平成31年3月、「特殊用途向け産業用ドローンの開発」をテーマに経営革新計画承認。同年8月、堺市ものづくり新事業チャレンジ支援補助金に壁面吸着ドローンの事業計画の認定を受け、順次、試作を行いながら、壁面吸着ドローン等特殊用途向け産業ドローンの開発を行っている。併せて、同時期になにわマーケティング大学の受講を通じて、ブランディング・販売促進・広報戦略・プライス戦略を練る。

○更に、経営革新計画承認事業者への支援策である「大阪府中小企業新商品購入制度」を知り、特殊用途向け産業用ドローンの開発で令和2年2月に認定を受けた。

## 【支援内容】

○府のウェブサイト等で庁内外に商品PRを実施。

## 結果・成果・利用者の声



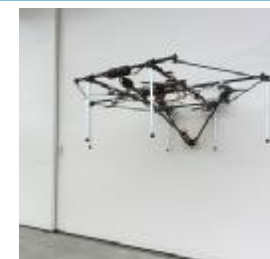
## 【結果・成果】

○府での認定をきっかけとして、商品の知名度や信用度が向上し、ほかの公的機関への営業活動が行いやすくなった。  
○導入事例やお客様の声を紹介する販売助成用チラシの作成や、顧客開拓の手段を強化することができる。

## 【利用者の声】

○経営革新計画から中小企業新商品購入制度まで府の支援策を活用し、新商品の開発・マーケティング・販路開拓拡大までステップアップできた。

このうち、経営革新計画では、大局的な視点で先代の経営戦略の棚卸を行い、新戦略の立案を机上で検討できたことで、当社の強みや戦い方を把握でき、また、なにわマーケティング大学の講義を通じて、特殊用途向け産業用ドローンのブランディング・販売促進・広報戦略を練り、実行している。今後は、新商品認定制度では、商品の認知度を高めていきたい。



壁面吸着ドローン

問合せ

経営支援課 経営革新G

TEL 06-6210-9494

## 事例概要

## 大阪シティ生産技術高度化設備応援資金（金融機関提案型）により、生産工程の短納期化とコストダウンによる事業拡大を実現

(2020年3月作成)

企業名（所在）/設立	M社 / 平成26年9月設立
主な事業	産業用機械の設計、製作販売
資本金/従業員数	1,000万円 / 11人

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容【大阪シティ信用金庫の支援事例】

## 【課題】

- 近年非常に高精密な部品の製造が必要であるが、現状所有している工作機械では、より複雑な部品製造への対応が困難になってきている。
- また、現在の工作機械ではコスト高になり、コストダウン要求に対応しにくい状況であり、手作業による旋盤などでの製造が多いことから技術習得者しか部品の製造ができないことから、増産依頼に対し人的な問題で仕事を断ることが多くなってきた。

## 【きっかけ】

- 当金庫よりものづくり補助金の申込みを行った結果、採択されたことから先端機械導入に係る設備資金の申込みがあった。

## 【金融機関の支援内容】

- ものづくり補助金の申請手続きの支援を実施。
- 本件設備導入により、今後の生産性、作業効率の向上が図れるものと判断し、3Dプリンタ導入資金を生産技術高度化設備応援資金利用の提案により設備購入資金の支援をした。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- より複雑な試作部品の作製に対しても対応可能となり、幅広い顧客に対し受注量増加が見込める。
- 他社にはない独自技術を基礎としているため、非常に高い競争力により国内外の市場において新たな展開が見込める。
- 作業工程のスキルレス化が図れるため、オペレータの多能工化等により収益性の改善も実現。

## 【利用者の声】

- 機械導入により、既存顧客からの受注増加に即対応できることに加え、新規販路拡大につながると共に、特に宣伝効果としての期待が大きくなった。

## 事例概要

**経営力強化資金により、業容の拡大と返済軽減を両立。  
新規受注にタイムリーに対応できる体制を構築。**

(2020年4月作成)

企業名（所在）/設立	A社/平成23年8月設立
主な事業	貨物運送業
資本金/従業員数	6百万円/ 35人

## － 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容【大阪信用金庫の支援事例】

## 【課題】

○設立後売上は順調に伸びていたが、人手不足により受注を逃す事態が発生していた。一方で車両購入資金等の返済負担は増加させたくなく、資金調達をためらっていた。

## 【きっかけ】

○当金庫担当者が訪問するなかで、庸車費用の新規調達の相談があった。

## 【金融機関の支援内容】

○A社の実績や受注先を評価し、20百万円を実行。他金融機関分の一本化により月々の返済額を軽減しつつ受注拡大のための新たな取組に必要な運転資金の調達を支援した。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

○新規受注にタイムリーに対応するため、庸車費用を確保。同時に運送ルートの見直し等の業務効率化をおこない、売上15%増を実現した。

## 【利用者の声】

○返済を増やすことなく、運転資金を調達でき感謝している。今後もいろいろ相談に乗ってほしい。



事例概要

設備の新設・更新で量産体制を確立

(2020年1月作成)

企業名(所在)/設立	(株)キング刺繍(城東区)/平成元年5月設立 (昭和38年創業)
主な事業	繊維製造(刺繍加工)業
資本金/従業員数	1,000万円(令和2年1月現在)/1人(令和2年1月現在)

－ 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

- アパレルメーカーの刺繍・プリントや、阪神タイガースの応援ユニフォームの刺繍の企画・加工を主業としているが、4頭式自動刺繍機の老朽化と故障により、当該設備の稼働率が非常に低下していた。
- 主要設備が稼働していないことにより、新たなサンプル品を製造する時間を捻出することができず、新規取引先への営業展開が出来ない状態であった。
- 4頭式自動刺繍機の更新によって、作業効率の向上や内製化による外注費の削減、量産品の受注拡大を図り、売上・利益の向上を図る必要性があった。

【きっかけ】

- リピーター企業であり、当制度のメリットを理解しての利用となった。

【支援内容】

- 平成26、30年度に当制度を利用し、以下の設備を導入。  
【平成26年度】 多頭式(2頭)刺繍機 1台 (割賦販売)  
【平成30年度】 4頭式自動刺繍機 1台 (割賦販売)

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

- 設備の更新、稼働により作業効率、製造能力の向上を図ることができた。
- 新規にサンプル品を製造できたことで、新規取引先の開拓が可能となった。
- 設備の導入がコスト削減、売上・利益の向上に寄与した。
- 製品の多様化、短納期化により取引先の信頼を得て、量産品の受注増が図れた。

【利用者の声】

- 老朽設備の更新により、顧客からの量産要請に対応できるようになった。
- 設備貸与制度の利用により、資金繰りに無理なく計画的な設備投資が実現できた。



## 事例概要

## 老朽化設備の更新による受注機会損失の挽回とロスコスト低減

(2020年1月作成)

企業名(所在)/設立	(有)三協金属製作所(東大阪市)/昭和43年9月設立 (昭和35年創業)
主な事業	金属製品製造業
資本金/従業員数	1,000万円(令和2年1月現在)/10人(令和2年1月現在)

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

- 創業60年の老舗プレス・板金加工会社であり、プレスでは金型も自社で製作する能力を有し、その加工技術、品質には自信を持つ。主力取引先の業績低迷から売上が減少、また主要設備の1つであるタレットパンチプレスの老朽化と設備メーカーのサービス停止により、顧客からの受注機会損失、よりコストのかかる設備での代替加工によるロスコストの対応が急務であった。
- 新規受注の商談がある中、コスト対応力を持ち、また生産能力を向上させるためには最新のタレットパンチプレスへの更新が必要であるが、この資金調達に苦慮していた。

## 【きっかけ】

- 金融機関からの紹介により当制度を知った。昭和60年以降4度の利用があるリピーター企業。

## 【支援内容】

- 当制度の利用により以下の設備を導入(直近分のみ記入)。  
【平成30年度】NCタレットパンチプレス(リース)

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- 設備更新によりロスコストを低減、製造原価を抑えることにより利益率が改善できた。
- 加工品質の向上、短納期化により取引先の信頼を得て、新規受注を獲得し当期損益を改善できた。

## 【利用者の声】

- 設備貸与制度の利用により、資金繰りに無理なく必要な設備投資が実現できた。
- 老朽化設備の更新により新規受注にスムーズに対応、また従業員のモチベーションも向上した。



事例概要

スタート！「オープン オール シャッター プロジェクト」  
レンタルショップ事業を充実・進化、「大家さん主導のエリアリノベーション」へ。

(2020年2月作成)

委託先企業名(所在) /設立・事業実施場所	委託先：株式会社プランニングコンサルタント(堺市) /平成5年3月設立 事業実施場所：粉浜商店街
委託先の主な事業	経営コンサルタント・市場調査・不動産仲介業
資本金/従業員数	1,000万円/3名

－ 成果区分 －

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用(付加価値向上)	サービス提供プロセスの改善	I T利活用(効率向上)

課題・きっかけ・支援内容

【課題】

○粉浜商店街では、空き店舗が長期化し来街者が減少するなど、衰退の傾向にあったため、平成26年度から「レンタルショップ事業」と名付けた空き店舗対策を実施。しかし、事業に参加する店舗所有者(大家)は一部に留まっており、商店街の活性化にはさらなる普及が必要であった。

【きっかけ】

○平成26年度に開始したレンタルショップ事業を抜本的な空き店舗対策へとステップアップさせるため、本事業への応募を検討。

【支援内容】

○平成26、30年度に府の課題解決プランコンテストで、優秀プランに選定。  
○当該プランを実現するために必要となる経費(人件費、広告宣伝費、消耗品費等)を支出。

【プラン取組み内容】

○大家へのアンケート実施と、空き店舗の所有者・間取り・使用条件等をまとめた「空き店舗カルテ」を作成。  
○レンタルショップ事業に参加していない空き店舗も期間限定で貸し出す「オープン オールシャッター イベント」を開催。  
○建築士等の講師を招いた講義とワークショップを通じ、大家が改装・仲介の基礎知識や投資採算等について学ぶ「リノベ勉強会」を開催。

結果・成果・利用者の声

【結果・成果】

○大家アンケートやイベントの実施により、今まで繋がり無かった大家との接点があった。  
○リノベ勉強会にて、大家に対し、リノベーションやレンタルショップ事業についての専門知識や具体的な手法を示すことで意識改革を行い、大家から仕掛けるテナント募集へと繋がった。  
○レンタルショップは、これまでの6件から11件に増加。また、新規出店により空き店舗(2件)の減少にもつながった。

【利用者の声】

○親から相続した物件をどうしたらよいか分からず空き店舗のまま放置していたが、今回の事業でレンタルショップにすることができた。(大家)  
○シャッターを開ければお客さんが来てくれることが分かったので、今後も引き続き、100円商店街と同時開催で、空き店舗を活用するイベントを実施していきたい。(商店街)

問合せ先

大阪府 商業・サービス産業課 商業振興G

TEL 06-6210-9496



## 事例概要

まちのファンクラブ「あいらぶ、昭和町。」会員制度を構築。  
「通り」から、エリア（まち）のなかの「活動主体」としての商店街へ。

(2020年2月作成)

委託先企業名（所在） /設立・事業実施場所	委託先：有限会社地域・研究アシスト事務所（大阪市） /平成16年6月設立 事業実施場所：文の里商店街
委託先の主な事業	地域福祉等に関する調査・研究・コンサルタント業務
資本金/従業員数	300万円/6名

## - 成果区分 -

新規顧客層への展開	商圏の拡大	独自性・独創性の発揮	ブランド力の強化	顧客満足度の向上
価値や品質の見える化	機能分化・連携	I T利活用（付加価値向上）	サービス提供プロセスの改善	I T利活用（効率向上）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

○文の里商店街では、約30年前には130店舗を超えていた組合員数が、平成29年には46店舗に減少。新規出店があっても組合に加入しない店舗もあり、組合員数の増加にはつながっていない。この組合員数の減少や高齢化などから商店街でのイベント等の活動の継続が難しくなっていた。なお、商店街近隣店舗同士がつながる動きや、地域イベント等があるが、商店街はこの波にうまく乗れていなかった。

## 【きっかけ】

○商店街サポーター創出・活動支援事業 課題解決プランを実施していた他地域の商店街の様子をみて、本事業への応募を検討。

## 【支援内容】

○平成29年度課題解決プランコンテストで、優秀プランに選定。  
○当該プランを実現するために必要となる経費（人件費、賃借料、消耗品費等）を支出。

## 【プラン取組み内容】

○商店街及び地域周辺の店舗（個店）を集め、エリア（まち）として活動できる共同体（まちのファンクラブ「あいらぶ、昭和町。」）を構築。  
○地域で様々な活動を持続的に行える資金確保の仕組みづくりを行う。  
○会員店舗等を紹介する地域情報誌を作成。

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

○商店街、周辺地域の店舗、企業及び個人等が、自発的・継続的な活動主体となる会費制会員組織「あいらぶ、昭和町。」を構築した。（約230会員）  
○会員店舗を紹介する情報誌を作成するとともに、毎月29日には、商店街や周辺地域の店舗をベースとしたライブイベントを開催する等、新しい集客の流れをつかった。  
○現在（2019年8月）会員は200。昭和町エリアだけでなく隣の西田辺エリアまでも拡大し、商店街と地域が音楽でつながるイベントが商店街内や複数の店舗等会場で行われている。

## 【利用者の声】

○「あいらぶ、昭和町。」は、地域に根付いた組織として、現在も会員を増やしており、商店街を含む、地域での様々なイベントも行い、大いに盛り上がっている。地域交流の要となっている。（委託事業者及び会員）  
○日々の商売を切り盛りすることで手いっぱいのところ、地域のイベント等で会員から面白い提案がでたり、色々な方とつながることができてありがたい。（商店街）

問合せ

大阪府 商業・サービス産業課 商業振興G

TEL 06-6210-9496



事例概要  
(吹田)  
(四條畷)

吹田エリアでは、まちづくり団体「じゃない吹田」を結成し、まち歩きや定期的なマーケットイベントを開催。また、四條畷エリアでは、空き店舗や軒先等を活用したポップアップストアイベントを開催するなど、エリア内に新しい賑わいを創出！事業終了後も、市のサポート受けながら継続した取組みを両エリアとも実施！

## 委託先企業名

株式会社地域計画建築研究所・株式会社サルトコラボレイ  
ティヴ共同企業体平成30年度実施エリア  
(エリア内商店街)四條畷市（楠公通り商店街、栄通り商店街）  
吹田市（旭通商店街、新旭町通り商店街）

## 課題・きっかけ・支援内容

## 【課題】

○少子高齢化や消費者ニーズの多様化など、顧客ニーズへの対応力が低下しつつあり、商店街の空き店舗増加や来街者の減少などから、当該エリアの衰退に危機感をいっていた。

## 【きっかけ】

○上記課題に対して、市や商店街組織において何とかしたいという想いがあり、どうすればよいか悩んでいたところ、府HP等で本事業を知って応募を検討。

## 【支援内容】

- エリアの新しい価値創造のための戦略を立てる場として、市町村や商店街組織、商工会・商工会議所等をメンバーとした「エリア会議」を組成
- エリアの現状調査やマーケット分析調査を実施
- 「エリア魅力向上プラン（まちなかリブランディング戦略）」を策定
- 不動産オーナーの賃貸意欲向上のため、「エリアのリ・ブランディングセミナー」を各エリアで開催
- 戦略に掲げた新規出店を促進するためのマーケットイベントなどをモデル的に実施  
(吹田市：VillageMart吹田, 四條畷市：なわてリング)

## 結果・成果・利用者の声

## 【結果・成果】

- 商店街の店主のみならず、長屋をリノベーションしたカフェなど周辺個店の店主やまちづくりNPO職員、お寺の住職など多様なプレイヤーが参画するエリア会議等を組成し、まちのファンに向けた戦略を策定。
- 吹田エリアにおいては、まちづくり団体「じゃない吹田」を結成し、平成31年4月にまち歩きイベントを、5月からは、Village Mart 吹田を毎月第4日曜日に定期開催。
- 四條畷エリアにおいては、エリア会議メンバーを拡充し議論を深めながら、令和元年12月に空き店舗や軒先等を活用したポップアップストアイベント「ナワテリング」を開催。
- 両エリアともに、事業終了後も市のサポート受けながら継続した取組みを実施。エリア内に新規出店や新しい賑わいを創出。

## 【利用者の声】

- 組織の枠を超えて、エリアという視点で地域活性化に取り組むことができた。

