

## 平成 28 年度の本会議所事業概要

平成 28 年度のわが国経済は、好調な輸出やインバウンドを背景に、全体として緩やかな回復基調が続いた。一方、英国の EU 離脱や自国中心主義を掲げるトランプ大統領の誕生等、世界の政治・経済が不透明感を増したほか、人手不足も深刻化し、企業規模や業種によっては、依然厳しさが残った。

こうした中、本会議所では、「千客万来都市 OSAKA プラン」第 2 期の最終年度として、中小企業の成長分野参入を支援する「戦略プロジェクト」と、中小企業のビジネス環境を整備する「基盤強化」事業を精力的に実施した。また、支部では、地域のニーズ・特性に応じた事業を強力に推進した。加えて、同プランの検証・総括を踏まえ、新中期計画「たんと繁盛 大阪アクション」を策定した。一方、政府に対して、中小企業対策、税制、インフラ整備等について積極的な提言・要望活動を展開したほか、組織基盤の強化については、広報・PR 活動に加え、安定的な 3 万会員体制を目指し、強力に会員増強運動を展開した。

### I. 千客万来都市 OSAKA プランに沿った事業の推進

#### 1. 中小企業の成長分野参入を支援する大阪・関西全体の「戦略プロジェクト」の推進

千客万来都市 OSAKA プランの実現に向けた先導的、先進的な官民での取り組みとして、8 つの「戦略プロジェクト」に基づく事業を、重点的に展開した。

「観光インバウンド促進プロジェクト」では、大阪府、大阪市、経済 3 団体が構成する「水と光のまちづくり推進会議」のもと、水都大阪の魅力向上に向けた公共空間の活用促進、官民連携によるイルミネーション等を展開した。また、淀川の賑わい創出に向けて、社会実験を実施した。さらに、ミナミの活性化では、なんば駅前の広場化に向け、官民協働で社会実験を実施し、同エリアの再編にかかる基本計画を策定した。一方、インバウンドの消費拡大に向け、個店の接遇ノウハウの習得を支援するため、「出前セミナー」や新たにワークショップを開催した。加えて、「食の都・大阪」推進会議では、料理コンテスト「第 7 回食の都・大阪グランプリ」を開催するとともに、同グランプリの歴代入賞作品を一般消費者に提供する「食の都・大阪レストランウィーク」を実施した。このほか、新たにスポーツビジネスの振興に向け、シンポジウムを開催した。さらに、2025 年日本万国博覧会の大阪誘致に取り組むため、尾崎裕本会議所会頭を本部長として「大阪商工会議所 2025 日本万国博覧会誘致推進本部」を設置した。

「メディカル・ポリス形成プロジェクト」では、医療機器の開発を促進する全国最大規模の医工連携事業「次世代医療システム産業化フォーラム」を運営し、例会を神戸・京都でも開催した。また、創薬案件を持つ機関からの提案を募集し製薬企業等とマッチングする「創薬シーズ・基盤技術アライアンスネットワーク (DSANJ)」を運営するとともに、疾患テーマ別に製薬企業とマッチングする「DSANJ 疾患別商談会」を開催したほか、有望な創

薬標的や基盤技術シーズのバリデーション(=妥当性確認)事業を開始した。加えて、産業拠点形成の方策を研究するため、シンガポール・メルボルン視察団を派遣した。また、京阪神三商工会議所の連名で「関西圏におけるライフサイエンス産業振興にかかる要望」を政府等に建議した。

「環境・新エネルギー産業振興プロジェクト」では、水・インフラ関連産業の輸出を促進するため、台湾市場への参入セミナーや、台湾の見本市への出展支援、現地商談会を実施した。また、ベトナムにおける展示会への出展を支援した。このほか、海外企業を招聘し、技術ニーズ説明会と商談会を実施した。さらに、大企業と中堅・中小企業の技術・製品開発のマッチングやオープンイノベーションを推進する「MoTTo OSAKA フォーラム」を運営した。加えて、「オープンイノベーション推進研究会」を設置し、新事業展開の実態を調査した。

「次世代モノづくり産業振興プロジェクト」では、3D プリンター活用講座や個別指導を実施したほか、大企業・大学の保有技術・サービス等を活用し、製品化・事業化を伴走支援する「MoTTo Plus 事業 中小企業事業化勉強会」を実施した。また、「大阪・関西 IoT 活用推進フォーラム」を設置し、モデル事業の創出に取り組んだ。「ドローンビジネス研究会」では、情報提供や活用方法の検討を行った。さらに、「人工知能ビジネス研究会」を新たに設置し、セミナー等を実施した。加えて、大阪市域において実証事業を推進するため、大阪市と包括提携協定を締結した。

「海外市場アクセスプロジェクト」では、海外バイヤーを招聘し商談会を開催した。また、シルバー産業海外展開支援では、海外展開勉強会や、来阪した企業・団体との交流等を行ったほか、中国や台湾への視察団を派遣した。さらに、新興国市場の実態を調査するため、東アフリカやミャンマー、インドネシア・フィリピンに視察団を派遣した。加えて、欧米の水素・燃料電池市場への進出を支援するため、海外市場参入セミナーや海外企業との技術マッチング、海外視察を実施した。一方、大阪外国企業誘致センター(O-BIC)では、官民協働で大阪のプロモーションと海外企業の誘致に取り組んだ。

「暮らし産業振興プロジェクト」では、リノベーションビジネスの展開に必要なノウハウを学ぶ連続セミナーと再生物件の視察会を開催した。

「販路創造都市・大阪プロジェクト」では、中小企業の新規取引を促進するため、中小企業が大手流通業のバイヤーに直接売り込む機会として、「買いませ! 売れ筋商品発掘市」「ザ・ベストバイヤーズ」「ザ・ライセンスフェア」を開催した。

「新戦力人材発掘支援プロジェクト」では、佐藤茂雄本会議所前会頭の顕彰事業として、企業活動や文化的活動で活躍する女性を表彰する「大阪サクヤヒメ表彰」を創設した。また、保育サービス・ネットワーク構築に向けたセミナーや情報交換会、仕事と育児の両立やマネジ

メントに関するセミナーを開催した。さらに、外国人留学生の採用支援事業において、職務のテーマを設定して留学生を受け入れる「テーマ型インターンシップ」のほか、合同企業説明会や、セミナー、交流会等を開催した。

## 2. 中小企業のビジネス環境整備による「基盤強化」への取り組み

千客万来都市 OSAKA プランの実現に不可欠な中小企業のビジネス環境整備による「基盤強化」に向けた事業を精力的に展開した。

「ビジネス拡大」に関しては、中小企業の販路開拓・拡大を支援するため、多業種型総合展示商談会「大阪勧業展 2016」を実施したほか、「OSAKA STYLING EXPO」として、リビング部門で展示・販売イベント、ファッション部門でファッションショーを開催した。また、会員相互の交流を図るため、「会員交流大会」や「新入会員の集い」を開催した。さらに、企業情報や、商談案件を公開するサイト「ザ・ビジネスモール」の利用拡大と利便性の向上に取り組んだ。一方、商店街の活性化を支援するため、100 円商店街、まちゼミ等を推進・普及した。

「人材確保・育成」に関しては、求人意欲を持つ企業の人材確保を支援する「ジョブ・カード事業」を実施したほか、企業が学生に対して直接アプローチする求人求職サイト「OfferBox」のサービス提供を開始し、併せて採用事例を紹介するセミナー等を実施した。また、大阪企業家ミュージアムでは、創立 15 周年記念事業を実施したほか、新入社員研修や大阪赴任者、児童・学生を対象とした講座を開催した。さらに、検定試験に関しては簿記、リテールマーケティング等に加え、本会議所主催の「メンタルヘルス・マネジメント検定」「ビジネス会計検定」を全国の 15 以上の都市で施行した。加えて、会員企業の人材育成に資するため、多彩な実務講座・研修会を実施するとともに、社内研修の企画・提案を行う「講師派遣型研修」事業を実施した。

「創業・経営支援」に関しては、創業者や中小企業に対する金融と経営支援を一体的に推進したほか、「大商開業スクール」等を開催した。また、「大阪府中小企業再生支援協議会」「非公開企業の M&A 市場」「大阪府事業引継ぎ支援センター」等を運営し、中小企業の再生・事業承継を支援した。さらに、事業者間の発注・受注データを処理する「大商 VAN」の運営や、IT 技術と専門家によるコンサルティングを組み合わせた人事労務総合サービスを提供した。加えて、企業活動のリスクに備え、新たに「ビジネス総合保険」等を導入、普及促進した。

「インフラ整備」に関しては、北陸新幹線の早期大阪延伸の実現に向け、「北陸関西連携会議」において共同アピールを決議した。また、「リニア中央新幹線全線同時開業推進協議会」の一員として、全線同時開業に向け、政府・与党関係者に要望した。全線開業が最大 8 年前倒しされることを受け、同協議会を「リニア中央新幹線早期全線開業実現協議会」に名称変更したほか、シンポジウム等を開催した。さらに、「関西高速道路ネットワーク推進協議会」の一員として、ミッシングリンクの解消について要望した。一方、「関西国際空港全体構想促進協議会」では、関係省庁に関西国際空港の機能強化に関する要望したほか、国際貨物

取引の拡大に向け、セミナーを開催した。

「震災による被災企業の支援等」に関しては、「買いまっせ! 売れ筋商品発掘市」「ザ・ベストバイヤーズ」「ザ・ライセンスフェア」において、東日本大震災や熊本地震被災地からの参加者に会員料金を適用し、被災地の物産の販売を支援した。また、熊本地震災害義援金に協力したほか、特別相談窓口を設置し、地震の影響を受けた企業の相談を受け付けた。

## 3. 支部での取り組み

小規模事業者、中小企業への経営相談・指導や「マル経融資」の推薦、経営発達支援計画に基づく事業等を行ったほか、各支部の地域特性に合わせた産業振興事業や地域活性化事業を実施した。また、小規模事業持続化補助金申請の支援や消費税転嫁対策窓口相談等を実施した。

## 4. 「千客万来都市 OSAKA プラン」の検証・総括と「たんと繁盛 大阪アクション」の策定

平成 23 年度から 6 年間取り組んできた「千客万来都市 OSAKA プラン」の成果を検証し、戦略プロジェクトと基盤強化の事業実績を取りまとめ、総括した。また、新中期計画「たんと繁盛 大阪アクション ～最前線×最先端で、日本とアジアを牽引～」を取りまとめ、平成 29 年度から 3 年をかけて取り組むこととした。

## II. 国・自治体等への政策提言・要望活動の精力的実施

会員企業等の業況や景況感を把握するため「経営・経済動向調査」「中小企業景況調査」を実施したほか、「円高進行の影響」「トランプ米国新大統領の政策の経営への影響」等をテーマに機動的に調査を行い、その結果を要望活動等につなげた。

一方、力強い経済成長の実現を求めた「日本再興戦略改訂 2016」に対する要望や、新ビジネスの創出を目指す「第 4 次産業革命を実現する司令塔機能の創設と大阪誘致に関する要望」に加え、中小企業の活性化に向けた「平成 29 年度中堅・中小・小規模企業対策に関する要望」「平成 29 年度税制改正に関する要望」等を建議した。一方、地元自治体等に対しては、「大阪府・大阪市の 2017 年度予算・税制等への要望」を行うとともに、大阪府・大阪市・経済 3 団体首脳による意見交換会を開催した。このほか、小規模事業者の経営支援に安定的かつ十分な予算措置を行うよう大阪府に建議した。

## III. 組織基盤の強化

事業広報については、機関紙「大商ニュース」やホームページ等で積極的な PR 活動を行った。組織基盤の強化に関しては、尾崎裕本会議所会頭による支部・会員企業訪問を通じ、現場の動向把握に注力した。また、会員増強推進本部と会員増強推進特別委員会のもと、安定的な 3 万会員体制を目標に、会員増強運動や、事務局職員による「会員訪問活動」を実施した。その結果、本年度は 3,509 件の新規加入に対して、1,000 件の退会があり、年度末の会員総数は 3 万 828 件になった。