

V. 会員企業の経営革新の支援とビジネス機会の創造

「ビジネス・ホームドクター」実現に向けた取り組み

・非公開企業のM&A市場の運営

中小企業では、後継者難や企業基盤の強化などを理由として、M&A（企業の合併・買収、資本提携など）に対するニーズが高まっている。本会議所では、平成9年4月に公的機関として全国初の「企業名匿名方式による非公開企業のM&A市場」を創設し、中小企業のM&Aを積極的に支援しており、その先駆的な取り組みは中小企業白書などにも度々取り上げられている。本年度は、2件の成約が新たに誕生して市場発足以来の成約は20件となり、公的機関では全国最多の実績をあげている。

・人事労務総合サービス事業の実施

「賃金体系サポート」「人事労務アウトソーシング」「退職金制度改革サポートサービス」の3つの人事労務関連サービスの提供を行った。経営の最重要課題である人事労務面の問題解決をテーマとし、給与計算のASPソフトや本会議所が独自開発した賃金体系運用ソフトなどのIT技術と専門家を組み合わせ、ワンストップコンサルティングサービスを中小企業へ提供した。成果型賃金体系へのスムーズな移行・運用サポート、保険手続き・給与計算の一括受託、退職金規定の見直しや各種保険を使った資金利用などいずれも経営の効率化に貢献するサービスを各専門家間の連携を図りながら実施した。

また人事労務面に関する企業の認識を高めるため、「人事労務総合サービス」説明会においてアンケートを行い、現状分析と解決策の提案を実施した。

・「大阪府中小企業再生支援協議会」の運営

企業再生を目指す中小企業者を支援する「大阪府中小企業再生支援協議会」（全体会議会長：小池俊二副会頭）では、サブマネージャー・個別専門家を増員し、支援体制を強化した。それに伴い、再生計画の策定支援および計画策定を完了した企業数は、ともに昨年を大幅に上回った。また無税償却が認められた金融機関の債権放棄を伴う案件を全国で初めて完了させ、中小企業庁などから高く評価された。

・大商プレミアム融資の実施

金融機関に本会議所会員企業向け金融商品の開発を要請したところ、10銀行・4信用金庫から、本会議所会員に対して金利面、保全面、スピード面、融資期間などに優遇措置を設けた金融商品が提供されることとなり、4月1日から取り扱いを開始した。本会議所が発行する証明書（会員歴、会費口数、会費納入状況）により、会員が融資を希望する連携金融機関に申し込むもの。制度スタート後、さらに2金融機関の参加があり、本年度末での連携金融機関は、永和信用金庫、大阪信用金庫、大正銀行、大福信用金庫、南都銀行、池田銀行、大阪市信用金庫、関西アーバン銀行、近畿大阪銀行、商工中金、泉州銀行、第三銀行、東京三菱銀行、三井住友銀行、UFJ銀行、りそな銀行の16金融機関。本年度の実績は、本会議所が延べ465社の会員に対して755枚の証明書を発行、会員から連携金融機関に448件の融資申し込みがあり、そのうち202件が融資実行された。同期間の融資総額は28億9,000万円に上った。

・グループ取引信用保険制度の実施

伊藤忠商事㈱と業務提携し、会員向けに、取引先の倒産などによる売掛債権の回収不能リスクをカバーする「グループ取引信用保険制度」を推進した。取引信用保険は、加入者の販売先が支払債務を履行しないことによって、加入者が被る損害に対して保険金を支払うもので、伊藤忠商事㈱が開発したグループ取引信用保険は、比較的小規模な企業も加入しやすく設計されている。前年度、金属部会と機械部会の部会員に紹介しスタートさせたグループに続いて、本年度は繊維部会でもスタートした。また、金属部会での1年間の運用実績を踏まえて、加入しやすい制度に改善し、食料部会、化学・エネルギー部会、紙・印刷部会、生活用品部会の部会員にも紹介するとともに、近畿各地の商工会議所にも制度導入を呼びかけた。

・個人情報漏えい賠償責任保険制度の開始

平成17年4月1日の個人情報保護法の完全施行に向けて、日本商工会議所は保険会社と「個人情報漏えい賠償責任保険制度」を研究・開発した。本会議所においても会員サービスの一環として、12月1日から募集を開始した。本保険制度は、保険加入企業に対して無料

でリスク診断サービスを行うことにより、企業の個人情報管理体制の向上を支援するとともに、万一、個人情報情報が漏えいした際に会員企業が被る損害賠償金や、事故解決のために要する謝罪広告掲載費用および見舞品購入費用などを補償する。また保険料水準は団体割引などにより、一般商品より割安なものになっている。本年度末の加入企業は84社。

・大商賠償保険制度の導入準備

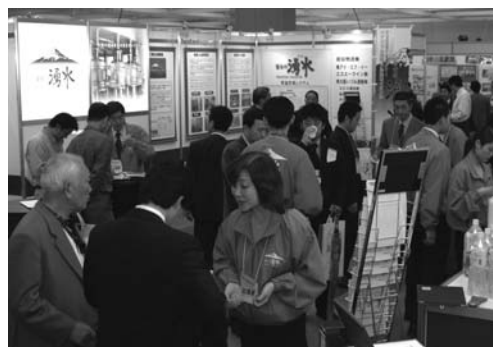
会員企業の企業活動にかかわるさまざまな賠償リスクを包括的にカバーするため、(株)損害保険ジャパンと団体契約を結ぶ団体総合賠償責任制度「大商賠償保険制度」の導入準備を行った。本制度は、施設管理・昇降機・PL・請負・受託者・人格権侵害などの賠償リスクを一括してカバーし、補償額は対人・対物で5,000万円から3億円で設定する。業種（製造業、サービス業、販売業、IT事業、工事業、飲食業、運送業）ごとに必要な補償がパックされているため、業務内容に応じた適切な補償を受けることができる。保険料は、業種と売上高で簡単に算出でき、保険料水準は団体割引などにより、一般商品より割安なものになっている。

企業同士のビジネス交流の促進とPR機会の充実

・いきいきおおさか 中小企業フェスタ2004の開催

独自の発想や技術力で開発・工夫されたユニークな製品、サービスの展示商談などを通じて中小企業のビジネスチャンスの拡大を図るため、11月10日・11日の2日間、マイドームおおさかで、「いきいきおおさか中小企業フェスタ2004」を開催した。

10回目となる今回は、過去最高となる105企業・団体、119ブースが出展し、活発な商談を繰り広げた。会期中の来場者数は11,400人、商談件数は1,166件に上った。10年目の節目を迎えた本年度は、記念イベントとして企画展「世界に誇る大阪のロボット技術」を併催、ロボット関連企業がブース出展するとともに、ロボットのデモンストレーションを行った。また、併催セミナーとして経営革新や地域振興などにかかる4つのセミナーを開催し、約330人が聴講した。



過去最高の105企業・団体、119ブースが出展し、商談件数は1,166件に達した

・買いませ！売れ筋商品発掘市の開催

大手小売業と中堅・中小卸売・メーカーとの新規取引促進を目的に、百貨店やスーパー、ホームセンターなどの仕入担当者に、来場企業が自社商品を売り込む場を設定した。本年度は、“食品”のテーマで商品分野を設定した「限定型」と「総合型」を各1回開催。延べ44社のブース参加企業に対し、延べ482社738人が来場し、商談件数は2,663件に上った。また百貨店・スーパーの現役バイヤーが、より効果的に売り込むコツを解説する事前対策セミナーを開催、69社89人が参加した。



大手小売業と取引を希望する来場企業が自社製品を売り込み、2,663件の商談が行われた

会員の研修・研鑽機会の拡充

・「大商夕学講座」の実施

会員サービスの一環として、「大商夕学（せきがく）講座」を開講した。本講座は(株)慶應学術事業会「丸の

内シティキャンパス」が実施している定例講演会「夕学五十講」と提携、衛星配信を用いて著名人の講義をリアルタイムで受講するもの。夕刻からの開催により、勤務後にも受講可能である点が特長。企業人・文化人らを講師に、前期・後期各6講、計12講を開講したところ、延べ参加者数は1,447人であった。

・定例朝食懇談会の開催

本会議所役員・議員を中心とする会員企業の経営トップを対象に、年10回開催した。幅広いジャンルから著名な講師を招聘し、政治、経済、社会、文化など、時宜を得たテーマで講話を聞いた。早朝の時間を活用した情報収集や研鑽、朝食を共にしての出席者同士の交流、新たなネットワークを広げる場として活用された。

・定例見学会の開催

関西圏を中心に、訪問先の経営者・経営幹部の講話と工場見学などを通じて経営の強みを学び、交流と研鑽を深めることを目的に、年間8回の見学会を開催した。エネルギー・環境対策や新ビジネスモデル、独自の技術や工匠の技など、世界に誇る優れた製品を生み出すものづくり現場や、関空プロジェクトなどを見学した。併せて本会議所役員・議員、正副部会長、専門委員会正副委員長、大口会員企業代表者ならびに同社の経営幹部と、見学先関係者とのネットワークを広げる機会となった。



参加者は熱心に工場などを見学し、交流と研鑽を深めた

・法律懇話会の開催

企業経営にかかわる法律問題の実践的研究と企業法務担当者の研鑽・交流を図るため、斯界の第一人者を常任講師とする「法律懇話会」を開催した。本年度は、会員のニーズが高い「株主総会対策」や、改正に向け審議が行われている「独占禁止法」「会社法制の現代化」はじめ、いずれも企業経営に関わる重要なテーマを取り上げ、全16回開催した。

雇用支援・人材の確保・活用に向けた取り組み

・大商トライアル雇用事業の実施

会員企業の新卒者等の採用を支援するとともに、若年者の就職機会の拡大を目的に前年度8月から実施した「大商トライアル雇用事業（新卒・第二新卒者の紹介予定派遣）」は、事業連携する人材派遣会社を(株)学生援護会西日本、(株)パソナオン、(株)毎日コミュニケーションズ、松下エクセルスタッフ(株)、マンパワー・ジャパン(株)の5社に拡大した。同時に派遣期間や料金体系の多様化を図り、よりフレキシブルな内容に改善した。一方、利用促進を図るため、説明会を開催するなど会員企業への周知に努めた。その結果、153社から求人申し込みがあり、76人がトライアル就業した結果、37人が正社員として雇用された（このほか現時点で14人がトライアル中）。また、京都産業大学、大阪産業大学、大阪商業大学、JOBカフェOSAKA、大学コンソーシアム京都、桃山学院大学において学生向けに本事業の説明会を開催、約50人の学生が登録した。

・大商キャリアセレクションの開始

7月から、経験者の中途採用を目的とした紹介予定派遣事業として、「大商キャリアセレクション」を開始した。前年度から、新卒者の紹介予定派遣事業として「大商トライアル雇用事業」に取り組み、実際に訪問した会員企業からヒアリングするなかで、「新卒だけでなく、キャリア層の採用にも紹介予定派遣の仕組みを活用できないか」との声が多数寄せられた。これを受けて、対象者の範囲、派遣期間の設定、リーズナブルな料金体系、ほかにはない付帯サービスなどを検討、本事業の実施に至った。本年度はテストケースとして(株)学生援護会西日本と連携、来年度は運用上の問題点などがあれば改

善を図り、人材派遣会社の複数社化など制度の見直しを行う予定。本年度の成果として、78社から求人申し込みがあり、6人が正社員として雇用された。

会員ベネフィット事業の拡充

・中堅・中小企業向け地域総合型確定拠出年金制度「大商401kプラン」の普及推進

平成15年12月からスタートした中堅・中小企業向けの地域総合型確定拠出年金制度「大商401kプラン」は、企業年金セミナーの開催などで普及推進を図り、本年度末の参加企業は7社となった。本プランは、それと信託銀行と共同で総合型の年金規約を作成し、これに賛同する複数の参加企業により構成する地域総合型401kプラン。1社単独で導入するよりもコストと事務負担が少なく、中小企業に利用しやすい制度となっている。

・各種共済制度の普及

<生命共済制度>

会員および特定商工業者の事業主・役員・従業員を対象に、死亡や不慮の事故による入院・身体障害を保障する制度。本年度末現在、加入事業所数 6,864カ所、加入者数 36,255人、保有口数257,497口で、1事業所当たりの平均加入者数は5.3人、1人当たりの平均加入口数は7.1口であった。

<特定退職金共済制度>

大阪市内の事業所が雇用している従業員の退職金を損金または必要経費に算入し毎月計画的に積み立てる制度。本年度末現在、加入事業所数5,951カ所、加入者数55,333人、保有口数299,704口、1事業所当たりの平均加入者数は 9.3人、1人当たりの平均加入口数は 5.4口であった。

<個人年金共済制度>

会員および特定商工業者の事業主・役員・従業員を対象にした、豊かな老後設計のための自主積み立てによる年金制度。本年度末現在、加入者数15,170人、保有口数240,654口であった。

・「生命共済制度オプション・プラン」の開始

生命共済制度の保障内容を拡充するため、ニッセイ同和損害保険(株)と団体契約、富士火災海上保険(株)と集団取扱契約を結んだ「生命共済制度オプション・プラン」を新たに設け、1月から募集スタートした。本プランは、生命共済制度が対象としていないケガによる通院や病気による入院の際に保険金を支払う「傷害 入・通院・手術プラン」「疾病 入院・手術プラン」「病気になる入院保障プラン」の3つのプランを提供する。会員企業は団体割引などにより割安な掛金で加入することができる。

・「商工会議所CLUB CCI」事業の実施

会員企業の福利厚生制度の充実と合理化を支援するため、「商工会議所CLUB CCI」を運営した。本事業は、従業員数に応じた会費により、本事業の会員となった企業の従業員などに対して幅広い福利厚生サービスを割安な価格で提供するもの。A、Bの2種類の加入スタイルがあり、企業の予算とニーズにあわせて選択可能。本年度末の会員数は、Aスタイル2,508人(225社)、Bスタイル134人(7社)。

さらに業務提携している「カフェテリアクラブ・ひまわり」を広くPRすることにより、会員企業の福利厚生制度の一層の充実を図った。