

II. 経営基盤強化パッケージ

5. 稼ぐ力強化パッケージ

※評価指標の数値は2023年12月末時点

経営基盤強化

27

事業概要

企業成長支援

- ① 経営相談やマル経融資等による資金繰り支援を行う。
- ② 弁護士等による専門相談を実施する。
- ③ 創業支援のための講座や相談を実施する。
- ④ BCP策定支援を行う。
- ⑤ 「ビジネス総合保険」等、事業リスク保険の普及を促進する。
- ⑥ 中小企業のインボイス制度対応を支援する。
- ⑦ 会員同士の交流を促進する会合等を開催する。
- ⑧ 講演会や視察会等、部会員の経営に役立つ情報を提供する。

2023年度実績

- ④ BCP策定支援セミナーを6回実施。
- ⑥ 10月に施策普及員が個別訪問しインボイス対応状況を確認。

評価指標

支援企業数 ①経営相談：1,004件、マル経融資：666件 ②875件
③932件 ④143件 ⑥1,522件 ⑤3保険の新規契約者数：424件
⑦参加者数：757人

気付き・課題

- ① 多様化する経営課題への適切な支援策の提供。健康経営実践のための具体支援の提供。
- ⑦ コロナ禍で途絶えた、会員交流機会創出の工夫。

2024年度計画

- ① 新たに、脱炭素やDX等様々な経営課題の支援機関が一堂に集結し、中小企業にアドバイスする「課題解決型マッチングフェア」を開催する。また「健康経営優良法人」取得等、健康経営に取り組む企業を具体的に支援するセミナーや個別相談会を夏頃に実施する。
- ③ 女性起業家支援のためのセミナー・勉強会を実施する。
- ⑦ 小規模な会員交流会やビジネス講演会を開催し、販路開拓や課題解決につなげる。

事業再生・事業承継支援

28

事業概要

企業成長支援

- ① 大阪府中小企業活性化協議会を運営し、事業再生等を支援する。
- ② 大阪府内の金融機関等に、案件持込や連携を働きかける。
- ③ 大阪府事業承継・引継ぎ支援センターを運営、事業承継ニーズを発掘し、相談対応等の支援を行う。
- ④ 第三者承継の成約、事業承継計画策定支援に注力する。

2023年度実績

- ① ホームページでのPRを強化し、企業からの直接相談を促した。
- ② 金融機関での案件集中相談会・勉強会や、他の支援機関との連携会議などを行い、案件の持込・連携を促進した。
- ③ 支援機関や金融機関等と連携して職員向け事業承継勉強会、経営者向け相談会、セミナーに講師・相談員派遣を行った。
- ④ 民間M & A 仲介会社等と連携して、第三者承継を完了させた。外部専門家を活用して事業承継計画を策定した。

評価指標

- ① 窓口相談件数：335件、支援完了件数：80件
- ③ 相談対応件数：859件
- ④ 第三者承継成約件数：123件、事業承継計画策定件数：80件

気付き・課題

- ① 活性化協議会で、資金繰りが逼迫した事業者の相談が増加。
- ② 支援センターへは、経営不振の小規模企業からの相談が増加。

2024年度計画

- ① 活性化協議会と事業承継・引継ぎ支援センターの連携・情報交換を深め、事業再生と事業承継の一体的、連続的な支援を行う。
- ② より多くの金融機関等と連携して案件を掘り起こし、相談対応、ハンズオン支援を行う。



第三者承継の成約の様子

5. 稼ぐ力強化パッケージ

※評価指標の数値は2023年12月末時点

収益力強化

29

事業概要

企業成長支援

- ① 新事業創出を支援するため、「デザイン思考」を習得する実践型ワークショップを開催する。
- ② 高付加価値商品の開発を支援するワークショップを実施するとともにバイヤー等とのマッチング会を開催する。

2023年度実績

- ① 前年度に続き、デザイン思考の実践型ワークショップ（6～7月、全4回）、新事業創出の個社への伴走支援を実施。
- ② 新たに、新商品開発ワークショップを実施（9～12月、全4回）、バイヤーへの成果発表・マッチング会を開催（1月）。

評価指標

- ① 支援企業：126社
- ② 支援企業：27社

気付き・課題

- ① 商品化には、ワークショップ後の伴走支援（資金・技術、知財面も含む）が必要。
- ② 既存商品の課題改善等、中小企業が取り組みやすいプログラムも重要。

2024年度計画

- ① 「デザイン思考」を用いた新サービス創出をめざすワークショップを開催するとともに、専門家による事業化までの支援を強化する。
- ② 自社ブランド商品の開発を支援するゼミ、バイヤーとのマッチングに加え、商品化までの伴走支援や商業施設・展示会出展等の支援を拡充する。アイデア創出や既存商品の改善による実現可能性の高い開発を支援するワークショップ、個別相談、伴走支援を実施する。



バイヤー等から新商品プランに対してアドバイスを受ける

生産性向上（IT導入支援）

30

事業概要

企業成長支援

- ① 一次的な相談窓口「ITコンタクトデスク」を設置し、課題に応じた支援メニューを紹介する。
- ② 「IT・ビジネスアプリ導入サポートデスク」で、小規模事業者のアプリ導入を支援する。
- ③ ITツールやシステムを紹介するフォーラムを開催するほか、ITサービスを提供する。
- ④ 「商工会議所サイバーセキュリティお助け隊サービス」を実施する。

2023年度実績

- ② インボイス制度や電子帳簿保存法改正に対応するデジタル化を中心に支援。
- ③ 9月に中小企業DXセミナーを開催。
- ④ 販売連携先を増やし、全国にサービスを拡大。



中小企業DXセミナー

評価指標

- ① 支援企業：37社
- ② 支援企業：89社
- ③ サービス導入企業数：147社
- ④ サービス導入数：443社・555台契約

気付き・課題

- ② 人手不足を軽減するITツール導入のニーズ
- ④ サイバー攻撃が巧妙化するなか、中小企業の一層の対策強化が必要。

2024年度計画

- ② 人手不足に悩む小規模事業者に、業務効率化に資するITツールの導入提案を強化する。
- ④ さらに連携先を増やし「商工会議所サイバーセキュリティお助け隊サービス」を拡大する。

6. 人的資本強化パッケージ

※評価指標の数値は2023年12月末時点

社会人の学び直し支援

③1

事業概要

人材育成

- ① 技術革新や新たなビジネスモデルに対応できる人材育成のため、大学等と連携したリカレント教育プログラムを実施。
- ② 社会人の能力・スキルの向上(リスキリング)を図る実務研修を開催する。



女性リーダー育成カレッジ



パソコン教室

2023年度実績

- ① 大阪・関西圏の大学と連携し、女性リーダーやデジタル人材の育成プログラムや、ダイバーシティ・マネジメント講座を実施。
- ② 社会人向け実務研修を48講座実施。また、パソコン教室を5教室展開。

評価指標

- ① 参加者数：470人
- ② 参加者数：801人

気付き・課題

- ① デジタル、経営・マネジメントなどの分野に企業の関心が高い。
- ② リスキリングに関しては、特にデジタルスキルの底上げに課題を持つ中小企業が多い。

2024年度計画

- ① 大学等と連携して高度専門分野人材の育成を目指し、リカレント教育プログラムを実施する。
- ② デザインソフトを活用したデザインスキルやプレゼンテーションスキルなどの実務講座を実施するとともに、パソコン教室を運営する。

多様な人材の活躍推進

③2

事業概要

人材育成

- ① 女性・外国人・高齢者・障がい者等多様な人材の確保・活躍推進に関するセミナー・交流会を開催。
- ② 女性リーダー層の拡大を目指し、「活躍する女性リーダー表彰」(愛称 ブルーローズ表彰)を実施。
- ③ 「OSAKA外国人材受入促進・共生推進協議会」等への参画を通じ、企業の外国人材活用を支援する。

2023年度実績

- ① 5月に障がい者雇用への理解促進に向けたセミナーを実施、9月には外国人留学生の採用・活躍に成功している企業事例を紹介するセミナーを実施。
- ② 前年度に引き続き「ブルーローズ表彰」を実施し、38人が受賞。
- ③ 協議会に参画し、外国人材の受入・共生について議論。

評価指標

- ① 参加者数：1,991人
- ② 受賞者数：38人

気付き・課題

- ① 中小企業の外国人材への関心は高まりつつあるが、接点をもつ機会が少ない。
- ② 女性リーダー拡大の課題として、社内にモデルとなる先輩が少ないことをあげる声が多い。女性リーダーの発掘・紹介は後進女性の大きな励みになる。

2024年度計画

- ① 外国人材活躍に向けて、大学等と企業による「外国人留学生採用のための情報交換会(仮称)」を新たに実施。また、技能実習制度に代わる新制度や女性・高齢者・障がい者・外部人材の活躍推進に関するセミナー等を実施。
- ② 「ブルーローズ表彰」を実施。
- ③ 「OSAKA外国人材受入促進・共生推進協議会」等に参画する。



ブルーローズ表彰

6. 人的資本強化パッケージ

※評価指標の数値は2023年12月末時点

若手人材の確保・活躍支援

33

事業概要

人材育成

- ① 若手人材のキャリア形成を支援するとともに、ネットワーク構築につながる事業を開催。
- ② 若手人材の確保を支援するため、大学と企業との情報交換会を実施。
- ③ 採用担当者同士の情報交換やネットワーク構築を支援するため、セミナー等を開催

2023年度実績

- ① 新たに「若手社員キャリアデザイン塾」を開催(全3回)。
- ② 「大学等と企業との就職情報交換会」を開催。56大学出席。
- ③ 新卒採用支援セミナー、人事と学生の交流会等を9回(大阪府や近経局の主催事業の共催を含む)開催。

評価指標

- ① 参加者：45人
- ② 参加者：396人(245社)
- ③ 参加者：1,515人(共催含む)



若手社員キャリアデザイン塾

気付き・課題

- ① 中小企業の若手社員の定着・活躍を推進するには、キャリア形成の支援が必要。若手社員のモチベーション向上、企業を超えたネットワークの構築、成長機会の創出が課題。

2024年度計画

- ① 「キャリアデザイン塾」(夏頃)に加え、若手社員自らが活動テーマを決め共創する「ツナガル若手共創プロジェクト」(仮称)を実施。
- ② 「大学等と企業との就職情報交換会」(10月)を開催。
- ③ 「採用担当者のための情報交換会」、「新卒採用支援セミナー」等を開催。

中小企業の人材育成支援

34

事業概要

人材育成

- ① 階層別、分野別の公開型研修、講師派遣型研修、チェンバーカレッジを開催するとともに、優良商工従業員表彰を実施する。
- ② 「メンタルヘルス」「ビジネス会計」検定試験の全国実施、日商・東商と共催で検定試験を実施する。
- ③ 大阪企業家ミュージアムを運営し、企業家精神の伝承に取り組む。

2023年度実績

- ① 年間136件の公開講座を実施予定。チェンバーカレッジ11回開催。優良商工従業員表彰は208人を表彰。
- ② メンタルヘルス、ビジネス会計など16種類の検定を実施。3検定の受験対策WEB講座を開講。
- ③ 常設展示のほか、万博関連を含む特別展示を3回実施。



大阪企業家ミュージアム展示エリア

評価指標

- ① 参加者数：5,724人(公開研修2,538人、講師派遣型研修786人、チェンバーカレッジ1,623人)
- ② 申込者数：検定62,528人、受験対策WEB講座1,025人
- ③ 入館者数・利用者数：11,886人

気付き・課題

- ① 改善力や問題解決力を養成する講座のニーズが高い。人手不足が深刻化するなか、人材定着・能力向上の支援が一層重要。
- ② 企業へのアプローチを強めるなど、検定の更なる普及拡大を図る。
- ③ 企業・団体及び大学生の更なる来館を促す。

2024年度計画

- ① 階層別研修に加え、これから求められるスキル(IT、プレゼン等)の研修、また受講者同士の交流に繋がる研修を強化し、満足度を高める。
- ② 経産省が推進する「健康経営優良法人」制度と連携した、「メンタルヘルス」検定試験の更なる認知度向上などに取り組む。
- ③ 万博の機運醸成に資する特別展示を行うとともに、企業・団体(人事担当責任者)、大学へのアプローチを強化する。

7. 商流創造・グローバル展開パッケージ

※評価指標の数値は2023年12月末時点

商談会の開催

35

生活用品

小売

流通活性化

事業概要

- ① 多業種型総合商談会「大阪勧業展」、売り込み型商談会「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」等を開催する。
- ② 商談会の参加企業のニーズ等各種データの活用を進め、商談精度の向上等に取り組む。

2023年度実績

- ① 10月に「大阪勧業展」、11月に「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」、各回1社のバイヤーを招く「ザ・ベストバイヤーズ」を9回開催。
- ② QRコードによる来場者管理と売り手の関心事項のデータ化。

評価指標

- ① 商談数：7,361件
- ② 成約（見込）数：1,634件

気付き・課題

- ① 万博を見据え、大阪みやげの発掘と販売機会の創出。
- ② 売り手や買い手データの活用推進。



10月、大阪勧業展を開催

2024年度計画

- ① 新たに、大阪みやげを主な対象とした「大阪ええもんみっけ商談会」を、複数回シリーズで開催する。
- ② 売り手と買い手の参加企業情報や関心事項等の各種データを活用し、商談精度の向上を図る。

ザ・ビジネスモールを活用した 商談機会の創出

36

企業成長支援

事業概要

- ① 全国の商工会議所・商工会と連携し、会員企業のPR情報、商談案件をインターネットで公開する商取引支援サイト「ザ・ビジネスモール」を運営する。
- ② 各地会議所・商工会が主催する商談会の出展者情報をビジネスモールに登録し、全国に常時提供する仕組み「BMイベント（仮称）」を実施する。

2023年度実績

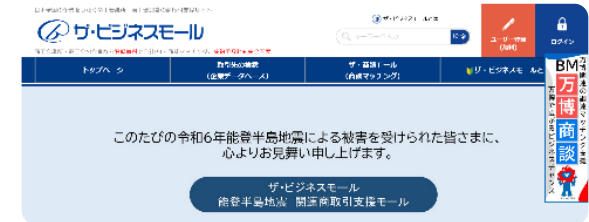
- ① 参加団体558、登録企業約29万社、商談案件823件掲載。

評価指標

- ① 商談件数 1,876件

気付き・課題

- ①② リアルの商談情報とウェブサイトの商談情報のリンクによる商談機会の拡大



ザ・ビジネスモール トップページ

2024年度計画

- ① 「ザ・ビジネスモール」のさらなる登録、活用を促す。
- ② 新たに、各地会議所・商工会が主催する商談会への出展情報を「ザ・ビジネスモール」に集約し、全国に発信するポータルページ「BMイベント（仮称）」を開設する。

7. 商流創造・グローバル展開パッケージ

※評価指標の数値は2023年12月末時点

日本アセアンビジネス促進プラットフォーム ③⑧

事業概要

貿易

国際ビジネス

- ① アセアン市場への参入やビジネス拡大を支援するため、関心企業のプラットフォームを組成し、販路開拓や投資等に関する情報提供を行う。
- ② アセアン各地の商工会議所等と連携し、セミナーや商談会、現地視察等を実施する。

2023年度実績

- ① 4月に、大阪、シンガポール、タイ、ベトナムの4商工会議所でプラットフォームを設立。2月にインドネシア、フィリピン、マレーシアが参画予定。国内では、6月に12会議所が参加するネットワークを設置。
- ② セミナーや商談会等を29回実施。



大阪、シンガポール、タイ、ベトナムの4商工会議所でプラットフォーム設立

評価指標

- ① プラットフォーム登録者：1,790人
- ② セミナー等参加者：2,749人、商談件数：162件

気付き・課題

- ① アセアン市場のビジネス拡大に、企業のニーズが大変高い。大商がハブとなって、アセアン連携国と国内会議所のネットワークを拡大する。

2024年度計画

- ② ニーズが高い「販路開拓」「グリーン」「イノベーション」を中心テーマに、セミナーや商談会、現地視察等を実施する。国内ネットワークを活用し、互恵的な事業を実施する。拡大した7カ国に係る双方向・多国間連携事業を実施する。

グローバル化支援 ③⑨

事業概要

貿易

国際ビジネス

中国ビジネス

- ① 海外各国のセミナーや商談会、現地視察等を実施し、中小企業の海外投資や販路開拓に加え、関連実務を含めて支援する。
- ② 中小企業の海外展開を図るため、貿易証明書、特定原産地証明書の発給等を行う。
- ③ EPA特定原産地証明書の活用に向け、EPA相談事業や申告書作成代行サービスを実施する。
- ④ 国内外のビジネスマンや在日外国公館等に向けて大阪をPRするとともに、大阪外国企業誘致センター（O-BIC）で、外国企業の大阪進出を支援する。

2023年度実績

- ① 海外販路開拓、海外投資等をテーマにセミナーや商談会を77回実施。タイ、中国、インドに視察団派遣のほか、インドネシア・オンライン視察開催（プレセミナー含め約200人参加）。
- ④ 在日外国公館等を対象とした大阪PRイベントを6月（28人）、12月（36人）、2月（13人）開催。2月には初の大阪紹介オンライン視察会を開催し国内外から100人が視聴。

評価指標

- ① 参加者数：15,711人
- ② 貿易証明発給件数：一般 57,852件、EPA特定原産地証明53,596件
- ③ EPA相談件数：750件/その他中国相談56件、アセアン相談20件
- ④ 誘致企業数：25件

気付き・課題

- ① 万博を機に、海外各国から大阪への表敬交流機会が増加。
- ② オンラインの貿易証明利用件数が急増。

2024年度計画

- ①・④ 万博を活かし、大阪プロモーション等を実施するほか、貿易促進のため海外各国とのセミナーや商談会を開催。
- ② 貿易証明の発給、貿易実務セミナーや相談事業を実施する。



大阪外国企業誘致センターは大阪府・大阪市と連携して運営