

平成 27 年度事業報告

公益目的事業

＜1＞中小企業の支援に関する事業

1. 創業支援事業

創業を志す人を対象に、事業計画や資金計画など創業に関する基礎的な知識の習得や課題の解決を図るゼミ等を実施するとともに、受講者同士の交流等による新たなビジネスネットワーク形成を支援した。

① 創業スタートアップセミナー

【12 回開催 受講者数：890 名（昨年度実績 6 回/520 名）】

創業までの具体的なスケジュールをはじめ、良いスタートを切るために知っておきたい事柄と心構えについて事例を交えながら解説するセミナーを開催。

② 創業チャレンジゼミ

【4 講座開催 受講者数：55 名（昨年度実績 4 回/61 名）】

ビジネスプランのブラッシュアップ、事業計画の数字を使ったシミュレーションなどのカリキュラムで、創業をバックアップする短期集中講座を開催。

③ 事業計画作成講座 【2 講座開催 受講者数：16 名（昨年度実績 2 回/15 名）】

日本政策金融公庫との連携により、資金調達のために必要な事業計画作成の基本をレクチャーするセミナーと、審査をする側の視点からの具体的なアドバイスにより、希望する金額を調達するための講座を開催。

④ 起業家のためのカスタマー・デベロップメント・ワークショップ

【1 講座開催 受講者数：7 名】

実際に事業立上げの支援を担当してきた講師のアドバイスを元に、ビジネスモデルを構築し、顧客ターゲットを絞り、顧客を獲得するまでのプロセスを学び、効率よく事業を立上げて成長させるための講座を開催。

⑤ 起業準備セミナー

【30 回開催 受講者数：1,584 名（昨年度実績 26 回/1,798 名）】

保険年金や起業形態など、起業準備中の方に知っておいてもらいたい様々なテーマを取り上げ、その知識やノウハウを紹介しスムーズな立上げをサポートするセミナーを開催。

⑥ 創業支援セミナー等

創業に役立つ情報を提供。

セミナー名	開催回数	受講者数
社長トークライブ	7 回	955 名
ジブブランドセミナー	5 回	147 名
創業スペシャルセミナー	1 回	237 名

資金調達セミナー	1回	62名
飲食店開業応援セミナー	7回	108名
飲食店開業応援フェア同時開催セミナー	1回	74名
起業家サポートDay同時開催セミナー	1回	155名

⑦ ベーシックセミナー

【26回開催 受講者数：1,223名（昨年度実績36回/1,681名）】

創業後フォローアッププログラムとして雇用・WEB活用・税金・販促など創業初期ならではの経営課題を解決することを目的に様々なテーマを取り上げ、会社経営のいろはを習得するセミナーを開催。

⑧ 起業支援スペース「立志庵」

創業希望者に対して24時間利用可能な起業支援スペースを低廉な料金で提供し、創業促進を図るため集中的にコンサルティングを実施。

平成27年度の入居者9名のうち7名が新たに創業。

（累計利用者558名中370名が事業を展開のうち235名が創業）

●サンソウカン起業家サポートプログラム

【スタートアップセミナーパスポート取得者：33名】

⑨ 「あきない虎の穴」

【2回開催 受講者数：20名（累計創業者数：62名）（昨年度実績1回/9名）】

店舗経営ノウハウを身につけたい創業希望者に実績のある経営者のもとで実践的に学ぶ機会を提供。

⑩ 起業家サポートDay！・OSAKA創業フェア

【サポートDay1回・創業フェア1回開催 参加者数：764名】

起業を志す方を対象に、ミニセミナーや、先輩起業家のトークセッション、専門家の個別面談や資金調達の相談など、起業準備に役立つ各種コーナーを一同に集めたイベントを開催。

⑪ 飲食店開業応援フェア 【1回開催 参加者数：114名 出展社数：12社】

飲食店関連企業、金融機関、現役経営者、コンサルタントと個別に相談できる展示相談会。

⑫ 創業者交流プログラム

受講者同士の交流等による新たなビジネスネットワークを形成する交流会を実施。

●スタートアップ&サポーターズサロン 【12回開催 参加者数：281名】

⑬ 大阪起業家スタートアップ事業

有望な起業家を発掘し、支援対象とする起業家を選出するためのビジネスプランコンテストを開催し、選出された起業家に継続的にハンズオン支援を実施した。

●第4回ビジネスプランコンテスト

【応募者数：25名 プレゼン数：10名 来場者：107名】

●第5回ビジネスプランコンテスト

【応募者数：38名 プレゼン数：10名 来場者：120名】

- 交流会【5回開催 参加者数：56名】
- ハンズオン支援【19社】

⑭ 女性起業家成長支援モデル事業（LED関西）

関西(福井県含む2府5県)の女性起業家からビジネスプランを募集した女性起業家応援プロジェクトを実施した。

- ビジネスプランコンテスト【応募者数：117名 プレゼン数：10名 来場者：310名】
- キックオフセミナー&交流会【1回開催 参加者数：97名】
- LED ACADEMY セミナー【3回開催 参加者数：118名】

⑮ 市町村等創業支援力強化事業

大阪府内の市町村及び市町村と共に計画を実行する創業支援事業者（商工会議所、金融機関、経済団体等）に対し、創業支援にかかるスキルを上げる研修会等の開催や両者のネットワークを構築・拡充させる機会を提供するとともに、創業支援のスキームの効果的な活用に向けて支援を実施した。

- ネットワーク会議 3回
- スキルアップ研修 3回
- 起業家講演 3回
- 創業相談窓口の設置

2. 経営力強化・販路開拓支援事業

（1）経営力強化支援事業

経営力強化に役立つ情報提供を目的に各種セミナーや、経営知識を習得するゼミナール、少人数でのワークショップなどを開催した。

① ナレッジセミナー

【18回開催 受講者数：1,353名（昨年度実績16回/1,108名）】

財務や法律などの経営の基礎的知識や、その時々々の旬の情報、注目市場の動向などを提供するセミナーを開催。

② 経営ゼミ【2講座開催 受講者数：26名（昨年度実績3回/45名）】

経営者・管理者のための少人数短期集中ゼミ。経営の基礎を学ぶ実践的カリキュラムで、理論や知識だけでなく現場で実践できる「知恵」と「ノウハウ」を体得できるプログラムを実施。

③ 経営者のためのワークショップ

【7講座開催 受講者数：52名（昨年度実績8回/50名）】

同じ経営課題を抱える中小企業経営者を対象とする、少人数制の研修プログラムを開催。

- 経営者のためのワークショップ無料説明会【1回開催 受講者数：13名】

④ エクスペリエンス・マーケティング セミナー

【2回開催 受講者数：483名（昨年度実績3回/504名）】

「モノ」を売るのではなく、experience（エクスペリエンス）：経験・体験・見聞・経験内容を売りましょうという考え方で、「自社の商品やサービスが、お客様にどのような『体験』を提供しているか」という視点に立ったマーケティングセミナーと合宿を含む講座を開催。

- エクスマ・SNS活用塾【1講座開催 受講者数：14名】
- エクスマ流・USP発見塾【1講座開催 受講者数：6名】

⑤ 若手後継者のための勉強会

【4回開催 受講者数：64名（昨年度実績10回/217名）】

若手後継者（候補）の事業承継・経営の知識とマインドの向上、若手後継者（候補）間の交流を目的に運営。

⑥ 女性後継者のための交流会

【1回開催 受講者数：25名（昨年度実績3回/44名）】

女性後継者が役割・本音を語り合う参加者を限定した交流会を開催。

⑦ 事業承継プロジェクト

相談サービス、役に立つフォーマットなどの提供を通して、中小企業の経営者・後継者の事業承継をサポート。また、中小企業の経営者・後継者が事業承継について総論的に学べるセミナーを開催。

- 事業承継セミナー【2回開催 受講者数：70名（昨年度実績1回/37名）】

⑧ BCP 策定サポートプログラム

【2講座開催 受講社数：5社（昨年度実績2回/5社）】

自然災害や人為災害などが発生した際に事業を継続するための「具体的な行動計画」であるBCPについて、「使えるBCP」策定をサポートする講座を開催。

⑨ 経営力強化セミナー等

セミナー名	開催回数	受講者数
課題解決！ワンポイント講座	5回	43名
マイナンバー制度対策セミナー	7回	643名
多様な人材が活きる組織づくり勉強会	5回	101名
電力調達コストの低減	1回	73名
ビズカフェ	1回	25名
組織活性化ワークショップ	2講座	23名
1日完結ゼミ	7講座	129名
1日完結ワークショップ	2講座	16名
海外ビジネス強化シリーズセミナー	2回	251名
海外ビジネス強化シリーズゼミ	2講座	15名

⑩ なにわあきんど塾【第30期 受講者数：23名 累計受講者数：1,122名】

若手経営者・後継者の育成プログラム。経営の基礎的知識とともに、先を見通す視野、戦略を立てる知恵、そして実行するリーダーシップを、バランス良く体得できる一年間の

プログラムを年間 44 回開講。

- なにわあきんど塾 公開講座&交流会 【4 回開催 受講者数：136 名】
- なにわあきんど塾 同友会イベント 【1 回開催 参加者数：70 名】
- なにわあきんど塾 31 期生募集無料説明会 【1 回開催 参加者数：32 名】
- NANIWA AKINDO JUKU INTERNATIONAL 【2 回開催 参加者数：22 名】

⑪ 事業開発・革新リーダー養成塾

【1 回開催 受講者数：19 名（昨年度実績 2 回/35 名）】

「事業開発に必要な、マーケティングや財務、組織、マネジメント、プランニングの知識を体系的に学び習得する」「異業種の方と共に学び交流することで、リーダーとしての世界を広げる」ことを目的とした講座を開催。

⑫ 強い組織づくりプロジェクト

『社員の活性化』『組織づくり』に関する知識と行動を体系的に学び、社内での実行につなげるプロジェクト。基本的な知識や経営者としての心構えを学ぶセミナー、実際に社内で行うことができるようにさらに踏み込むゼミやワークショップを開催。

- セミナー 【4 回開催 受講者数：152 名（昨年度実績 6 回/378 名）】
- 連続講座・ワークショップ 【2 講座開催 受講者数：13 名（昨年度実績 3 回/20 名）】

⑬ 講座終了後のサポートサービス

セミナー・ゼミ・ワークショップ終了後からの受け皿となる企画を実施することで新たな顧客サービスを提供し、成果へつなげる継続の少人数プログラムを開催。

- 報告会 【6 回実施 受講者数：46 名（昨年度実績 8 回/72 名）】
- クラブ IN クラブ 【7 本開催 受講者数：64 名（昨年度実績 5 本/36 名）】

⑭ だいたい産業活性化センター事業【総訪問・相談件数：180 件】

大東市内の企業の経営課題の解決や新規の創業について、各分野の専門家である、16 名のビジネスコンサルタントの訪問・相談対応を実施。創業、販路開拓、資金調達、人事・労務、補助金申請、技術マッチング等の支援を行った。

⑮ 大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点運営事業

大阪府内の中小企業が販路開拓や海外展開、事業承継の取組みなど、自社の新たな成長に向けて必要な人材像を明確にし、攻めの経営を行うためのプロフェッショナル人材の活用支援を行った。

- 経営力強化セミナー 2 回 （参加人数 111 名）
- 採用相談 130 件
- 採用実績 5 件

(2) 販路開拓支援事業

多様なテーマ設定で商談会やビジネス・イベントなどを開催し、販路拡大や事業提携を促進した。

① サンソウカン de モニター会【モニター会員総登録者数 3,998 名】

(平成 28 年 3 月末時点)

大阪産業創造館が運営するモニター調査サービス。アンケートやモニター調査に協力いただくモニター会員を募集し、中小企業の商品・サービス開発をサポート。

●モニターイベント

【5 回開催 出展社数：79 社 参加者数：829 名 (昨年度実績 6 回/94 社/1,048 名)】

●グループインタビュー【31 回実施 (昨年度実績 32 回)】

② 食の商談会 in 大阪【1 回開催 出展社数：28 社 参加者数：477 名】

「食」に関する流通・販売・製造業者と、地方の生産者の出会いの場として、「こだわり食材」を持った企業が大阪に集結する商談会を開催。

●同時開催セミナー【2 回開催 参加者数：156 名】

③ 売上拡大・販路開拓を狙う展示商談会

【3 階開催 出展社数：199 社 参加者数：3668 名】

毎回、ユニークな商材を持つ企業が出展し、商材を探している企業を来場者として迎え、販路拡大や業務提携につながる商談会を開催。

●大阪府内信用金庫合同 第 4 回ビジネスマッチングフェア 2015

【出展社数：128 社 参加者数：3,209 名】

●のぞみビジネスマッチングフェア 2015

【出展社数：29 社 参加者数：334 名】

同時開催セミナー

【参加者数：225 名】

●信金中央金庫大阪支店共催「食の商談会」2015

【出展社数：42 社 参加社数：125 社】

④ 販路拡大ターゲットマッチング

【3 回開催 出展企業数：9 社 参加社数：93 社 (昨年度実績 3 回/40 社)】

中小企業とのマッチング可能性が特に高い販路を持つバイヤーが商材を募集するビジネスマッチングイベントを開催。

●株式会社プロルート丸光【参加社数：20 社】

●MADE in 関西の商材【参加社数：28 社】

●海外消費者向け Made in JAPAN 商材【参加社数：45 社】

⑤ 商材提案マーケット

金融機関・大手企業に販路を持つ企業に限定して提案できるビジネスマッチングイベントを開催。

●“職域販売”商材提案マーケット

【1 回開催 出展企業数：35 社 参加社数：175 社 (昨年度実績 1 回/39 社/137 名)】

⑥ 商品力向上セミナー【11 回開催 受講者数：796 名】

売れる商品を作るには、企画力（つくる）と提案力（魅せる）が大切であり、この2つのスキル向上を目的に、テーマを絞ってセミナーを開催。

●個別相談会 【3回開催 参加者数：18名】

⑦ 商品開発のための交流会 【4回開催 参加者数：146名】

同業種、異業種間での情報交換によりヒントを得て、付加価値ある商品の開発を目的とした交流会を開催。

●アイデア家電 【参加者数：24名】

●紙 【参加者数：55名】

●木製品 【参加者数：29名】

●オーガニック 【参加者数：38名】

⑧ 販路開拓相談窓口

自社商材を持つ中小企業を対象に、販路アドバイザーが自身の目利き力を活かして、販路開拓・商材開発・改良に対してアドバイスをを行った。

●販路開拓相談窓口 【相談件数：20件】

⑨ 「売れる商品づくり」サポート窓口

新しい自社商品を企画・販売したい企業向けのサポートを行った。

●「売れる商品づくり」サポート窓口 【相談件数：19件】

⑩ 事業推進セミナー 【5回開催 参加者数：229名（昨年度実績8回/782名）】

商品開発・マーケティング・営業活動・知財活用等、中小企業が事業を推進するために必要な知識を習得するセミナーを開催。個別面談も行った。

●事業推進セミナー個別面談 【1回開催 参加者数：6名】

⑪ 中小企業応援団セミナー 【4回開催 参加者数：346名】

金融機関と連携してセミナーを開催。

⑫ 大手企業の新価値創造プロジェクト

ミラサポ運営事務局と共催で、大企業と中小企業・小規模事業者がパートナーとして連携し、地域や社会にとって新しい価値を生み出すプロジェクトである「グッド・ビジネス・ニッポン」の大阪会場説明会を開催。

●グッド・ビジネス・ニッポン プロジェクト説明会 【1回開催 参加者数：169名】

⑬ IAGベンチャーサポート発表会

【2回開催 応募ビジネスプラン：18件 最終発表会参加数：9社】

関西のオーナー経営者で組織されたIAG（インキュベーション・エンジェル・グループ）のメンバーや金融機関・ベンチャーキャピタル（VC）に対して、ベンチャー企業が自社のビジネスプランのプレゼンテーションを行うことにより、IAGメンバーからの出資、販路開拓、事業提携などの支援や金融機関・VCからの資金調達の機会を得ることができる。

●IAGベンチャー&サポーター交流会 【1回開催 参加者数：75名】

⑭ 海外展開支援フェスタ

【1回開催 出展社数：25社 参加者数：311名（昨年度実績1回/41社/365名）】

支援情報を一同に集め、海外展開に関する疑問や不安点の解消、具体的な支援の内容をご紹介するフェスタを開催。

●同時開催セミナー【3回開催 参加者数：285名】

⑮ グローバルイノベーション創出支援事業

「うめきた先行開発区域」の知的創造拠点「ナレッジキャピタル」においてビジネス創出のため、国内外から人材・資金・情報をひきつける場と仕組みづくりに加え、グローバル展開をみすえた事業化を支援した。

●国際イノベーション会議の開催【参加者数：602名】

●イノベーション人材のコミュニティ形成

- ・学生コミュニティ（10回開催）
- ・起業家コミュニティ（92回開催）
- ・企業コミュニティ（12回開催）
- ・支援機関コミュニティ（6回開催）

●イノベーション支援業務

- ・ニーズ顕在化プログラム（21回開催）
- ・プロジェクト創出プログラム公開型（49回開催）
- ・プロジェクト創出プログラム非公開型（22回開催）

⑯ グローバルアントレプレナー育成促進事業

国立大学法人奈良先端科学技術大学院大学などと共同で、大学等の研究開発成果を基にしたベンチャーの創業や新事業の創出を促進するため、起業家マインド、事業ノウハウ、解決能力などを身につけるための人材育成のカリキュラムを修正・更新した。

⑰ 新分野ニッチ市場参入事業化プロジェクト支援事業

【応募 13社 13件 プロジェクト選定 6件】

(株)イオンテクノセンターなどとの共同体で、新分野やニッチ市場等へ新たな技術や製品で参入をめざす「ものづくり企業」の事業可能性の高いプロジェクトを募集選定し、支援計画策定、企業連携など事業化まで伴走して支援する事業を実施した。

⑱ 八尾市中小企業ブランド戦略推進事業(STADI)【ハンズオン支援企業:11社】

日本を代表するプロダクトデザイナーがプロデューサーとなり、販路開拓を見据えた製品開発をサポートする事業。2015年度に認定を行った八尾市の11社の中小企業を対象に、毎月会議を行い、継続支援を行っている。

(3) ものづくり企業支援事業

優れた技術をもつ市内中小製造業に対し、セミナーを開催するほか、豊富な経験と人脈を持つ大企業OB(マッチングナビゲーター)が、商品開発などのマッチングを行うとともに、大学・研究機関の持つ知的財産に詳しいコーディネーターが、課題に応じ最適な専門機関や研究者を紹介するなど、産学連携を支援した。

また、製造業の現場で役立つテーマを取り上げた教育プログラムも提供した。

① ビジネスチャンス倍増プロジェクト

【新規訪問企業数：256社 マッチング件数：371件
(累計4,971社/4695件/取引累計145億円)】

経験豊富な企業OBをマッチングナビゲーターとして活用し、市内各社の技術・製品についてヒアリングを行い、販売先・技術提携先探し、ネットワーク作りなど課題解決に最適な技術マッチングを行なった。

② 現場力向上セミナー

【23回開催 受講者数：1,255名(昨年度実績37回/1,619名)】

中小製造業の経営者や経営幹部、部門の管理責任者を対象に、製造現場で役立つテーマを取り上げてセミナーを開催。

テーマ：生産性向上、問題解決、職場安全、納期管理、品質管理、現場改善、在庫管理、利益管理、原価管理、公的資金活用、法務、技能伝承、モラル

③ 製造業のための「引き合いの来るホームページ開設講座」

【1講座開催 受講者数：10名(昨年度実績1回/10名)】

ホームページを活用することで、新市場開拓や新規顧客開拓をめざす実践的な少人数制の連続講座を開催。

④ 中小製造業向けセミナー等

セミナー名	開催回数	受講者数
市工研セミナー	1回	93名
現場改善コンサルティング	1講座	4社
シニアマーケット商材展示会同時開催セミナー	1回	210名
パッケージデザイン商談会2016同時開催セミナー	2回	440名
HP入門セミナー	1回	52名
テクニカルセミナー	4回	303名

⑤ 技術テーマ別商談会

【12回開催 出展社数：634社 参加者数：14,274名
(昨年度実績11回/512社/14,471名)】

独自の技術、製品、素材などを持つ製造業が出展し、技術提携先探しや新たな販路パートナーと出会うマッチングイベントを開催。

- 室内空間技術展【出展社数：43社 参加者数：613名】
- 金属加工技術展【出展社数：51社 参加者数：677名】
- 香りの技術・製品展2015【出展社数：49社 参加者数：1,352名】
- 機能性フィルム展2015【出展社数：64社 参加者数：2,195名】
- 粉体処理技術展2015【出展社数：34社 参加者数：570名】
- シニアマーケット商材展示会【出展社数：32社 参加者数：416名】
- 医療機器開発・販路開拓マッチング商談会【出展社数：50社 参加者数：447名】
- 第3回 新しい素材・加工技術展【出展社数：36社 参加者数：428名】
- 機能性コーティングフェア2015【出展社数：160社 参加者数：4,337名】
- 高機能プラスチック・ゴム展2016【出展社数：50社 参加者数：1,525名】
- 都市防災技術展2016【出展社数：39社 参加者数：683名】

●魅せるパッケージデザイン商談会 2016【出展社数：26社 参加者数：1,031名】

⑥ 製造業の逆見本市

【1回開催 出展社数：19社 参加社数：163社（昨年度実績1回/129社）】

大手中堅メーカーや商社等が出展し、各出展企業が求める技術や素材・製品を持つ企業との商談会を実施。【個別面談件数：266件】

⑦ 大阪市立大学「オープンラボトリー」

【4回開催 参加者数：277名（昨年度実績4回/242名）】

「エネルギー創出」「材料化学」「省エネルギー」「建築物の安全性」などをテーマに、大阪市立大学の最新研究成果を発表するセミナーを実施。

⑧ 技術シーズ発表会ニューテックフェア、市工研・産技研合同発表会

【2回開催 参加者数：740名（昨年度実績2回/491名）】

大阪府立大学・大阪市立大学が持つ技術シーズの発表会を実施し、中小企業のニーズとのマッチングを実施。研究機関の最新成果発表会も開催。

●技術シーズ発表会ニューテックフェア（大阪府立大学・大阪市立大学）

【1回開催 参加者数：324名】

●市工研・産技研合同発表会【1回開催 参加者数：416名】

⑨ MOT（技術経営）講座【1講座開催 受講者数：8名】

技術経営（MOT）の考え方をベースに、自社の事業や技術の棚卸と今後の事業展開について、技術ロードマップ作成の演習など。

⑩ 実践ワークショップ【4回開催 参加者数：21名（昨年度実績3回/25名）】

コンサルタントとして活動する講師を招き、自社商品・製品について考える実践的なワークショップを実施。

⑪ 製造業のカイゼンゼミ【4講座開催 参加者数：24名】

同じ課題を持つ方が集まり、工場改善・効率化など具体的な取り組みをしている企業を訪問し、実際に見て、感じて、自社と比較していい部分を取り入れ、自社に定着させることを目的とした実地研修型ゼミを開催。

⑫ ゲンバ男子プロジェクト【掲載累計84社/160名】（平成28年3月末時点）

日本のものづくりを担う若手人材の確保を目的としたプロジェクト「ゲンバ男子」を実施した。前年度に開始した川崎産業振興財団をはじめ、27年度は愛知県春日井市などでも開始され、全国的な拡がりを見せている。

⑬ 創造的企業創出事業【総訪問件数：213件 マッチング：20件】

高槻市内のものづくり企業のビジネスチャンス拡大について支援を実施。技術系企業OBによるヒアリング、販売先・技術提携先の探索とマッチング、機械・金属、電気・電子関連等の関連業界ネットワークの構築や企業交流の場の創出を行った。

（4）広報事業

産業創造館で取り組む事業をWebサイトや情報紙、メールマガジン等の様々な広報媒体を活用して情報発信した。

① 月刊広報紙「Bplatz press」を発行

大阪産業創造館が発行する月刊ビジネス情報マガジン。大阪で活躍する元気でパワフルな経営者にフォーカスした記事のほか、ビジネスに役立つイベント・セミナー情報などを掲載。

② メールマガジンを毎週配信

●産創館の総合イベント情報「Bplatz weekly」（発行日：毎週火曜日）

大阪産業創造館の総合ビジネス支援情報を掲載。ビジネスに役立つ情報、イベント・セミナーの新着情報をタイムリーに配信。

●社長のメルマガ（発行日：第2・4水曜日）

経営者に役立つ情報を掲載。経営者向けのイベント・セミナー情報、ビジネスに役立つ情報を配信。

●サンソウカン起業家応援マガジン（発行日：第1・3金曜日）

起業準備中の方が対象。創業関連のイベント・セミナー情報や創業に役立つ情報などを掲載。

●ものづくり通信（発行日：第2・4木曜日）

ものづくり、研究開発、商品開発、デザイン、知的財産権などに関するセミナーやイベント情報、研究シーズ発表会の情報を配信。

③ 大阪産業創造館Webサイトの運営を行い情報提供を実施

【年間ページビュー数：3,632,341件、訪問数：1,320,068件】

3. コンサルティング事業

経営相談室（あきない・えーど）では、創業促進や中小企業の経営革新を図るため、専任のコンサルティングスタッフのほか、弁護士、税理士等の専門家130名とも提携し、インターネット・電話・対面での経営相談や専門家派遣を行った。

① 経営相談

【オンライン・電話・面談 合計：6,264件（昨年度実績5,680件）】

●オンライン相談 【相談件数：242件（昨年度実績327件）】

専門的な相談から経営全般にかかわる相談まで、24時間いつでもインターネットで、専門家を指名しての相談申込みが可能。専門分野、経歴などから専門家を選ぶことができ、原則2営業日以内に回答するサービスを実施。

●電話相談 【相談件数：2,142件（昨年度実績1,658件）】

コンサルタントが電話で経営相談にお答えするサービスを実施。

●面談 【相談件数：3,880件（昨年度実績3,695件）】

各分野の専門家に直接相談することができるサービス。電話相談やオンライン相談では解決できない経営課題をマンツーマンでサポートするサービスを実施。

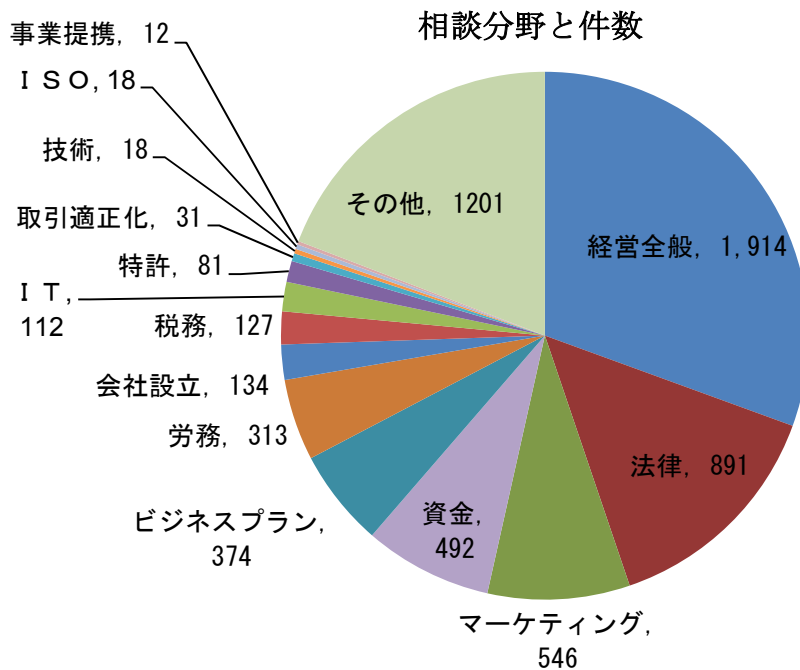
・夜間相談会（毎週金曜日 17:30～21:00）（51回開催 相談者数：64名）

・休日相談会（毎月第1土曜日 10:00～17:30）（12回開催 相談者数：24名）

●相談分野と件数（平成27年4月～平成28年3月の実績）

経営全般：1,914件（30.6%）、法律：891件（14.2%）、マーケティング：546件（8.7%）、

資金：492件（7.9%）、ビジネスプラン：374件（6.0%）、労務：313件（5.0%）、
 会社設立：134件（2.1%）、税務：127件（2.0%）、I T：112件（1.8%）、
 特許：81件（1.3%）、取引適正化：31件（0.5%）、技術：18件（0.3%）、
 I S O：18件（0.3%）、事業提携：12件（0.2%）、その他：1201件（19.2%）



② 専門家派遣（コンサル出前一丁） 【派遣日数：89日（昨年度実績131日）】

専門家が直接会社を訪問し、実践的なコンサルティングを実施。主要な経営課題について、パッケージで提供するほか、経営課題に応じて派遣内容をオーダーメイドすることも可能なサービスを展開。

③ トータルコンサルティング / ブレイクスルーコンサルティング / ラウンドテーブル

【支援企業数：9件（昨年度実績10件）】

産創館事業を利用した企業を対象にスタッフコンサルタントが継続的に支援した。

④ 事業承継コンシェルジュ 【相談・面談件数：25件（昨年度実績18件）】

事業承継の悩み、課題に対しコンシェルジュがアドバイスや具体的な行動の為のサポートを実施。

⑤ ビデオライブラリー 【利用件数：327件（昨年度実績561件）】

経営に役立つ各種ビデオソフトを取り揃え、無料で利用できるサービスを実施。

⑥ 創業フォロー事業

大阪信用保証協会のユーザーに対する経営相談を実施。

4. 大阪経済に関する調査事業

大阪市の委託を受け、大阪市経済の動向について、各種の調査分析方法を用いて、月別、四半期別、および年オーダーの3通りの期間ユニット毎に経済動向を調査分析した。また、こうした調査結果を情報発信する機会・メディアとして、経済動向報告会の四半期毎の開催や冊子『大阪の経済 2016 年版』の制作を行うとともに、自主研究を含めた各調査研究成果や報告会でのプレゼン資料等を財団ホームページなどで公表し、併せて、発信情報の更新の度毎に大阪産業創造館のメールマガジン「Bplatz press」による情報周知にも努めた。

また、委託調査以外でも、大阪産業創造館のユーザーのうち、経営者の方々にインターネット調査のモニターになっていただき、景気動向の実感や、時宜に応じた調査テーマなどに対して、「大阪産業創造館ネットモニター調査」を毎月実施している。この結果についても、上記と同様にホームページなどによる情報提供を行い、大阪の経済動向や経済トピックスに対する経営者の意向等を公表している。

① 産業振興・中小企業支援施策の企画推進サポート事業

- 経済戦略局ネットモニター調査（毎月）
- 大阪市景気観測調査（四半期毎、公開）
- 統計資料集「大阪の経済 2016 年版」の制作・公開
- 大阪・関西の景況調査研究会（四半期毎）
- 「大阪府・大阪市経済動向報告会」開催（大阪府と共催、公開、四半期毎）
- 大阪の産業・経済に関連する各種の講演・執筆（雑誌、単行本など） 等

5. 新産業創造支援事業

今後成長が期待されるライフ（健康・医療・介護等）、グリーン（環境・エネルギー等）産業分野において、実現可能性や市場性等が期待できる企業等が新たな製品・サービスの事業化をめざす計画を発掘・認定し、大阪市が認定を行ったプロジェクトに対して、コーディネーターが伴走し、事業戦略、販路拡大、資金調達などに関するコンサルティングを行うなどアドバイスを中心としたソフト面での継続的サポートを実施した。

(1) 大阪トップランナー育成事業

① プロジェクト支援拠点におけるネットワーク強化等運營業務

ア、おおさかトップランナーClubの管理・運營業務

- 会員数 【企業会員：807社 サポーター会員：32機関】

イ、サポーター会員との連携事業

- 『池田泉州キャピタル Aloha ベンチャーセッション 2015』共催
トップランナー認定企業のプレゼンテーションの場の提供

ウ、研究会・交流会・セミナーの実施

- 『交流会』アクティブシニアを対象とした商品の

販路・マーケティングをしたい企業【参加者数 40 名】

- 『交流会』おおさかトップランナーClub 限定 大交流会【参加者数 37 名】
- 『交流会』運動×食×睡眠で新商品・新サービスを開発！【参加者数 40 名】
- 『ワークショップ』ヘルスケアビジネス開発講座
～健康・医療分野のビジネス成功に導く～【参加企業数 10 社】
- 『ワークショップ』ナースのニーズを元に商品を開発しよう！
【参加企業数 12 社】
- 『ワークショップ』高齢者施設の課題を掘り下げ商品・サービス開発をめざす
【参加企業数 11 社】
- 『セミナー』看護・医療周辺ビジネス
～公的保険制度に左右されない分野への参入【参加者数 54 名】
- 『セミナー』高齢者施設周辺ビジネスへの参入
～課題解決新ビジネスの可能性とは！？【参加者数 109 名】
- 『セミナー』ウェルネス市場の動向と戦略のポイント【参加者数 52 名】

エ、プロジェクト支援拠点スペースの活用

- 会場利用【サポーター会員：2 機関 全 6 回 企業会員：4 社 全 6 回】
- 企業ショールームコーナー【展示：延べ 32 社 チラシ設置：延べ 59 社】

オ、相談窓口の設置【面談、相談 24 件】

- 医療周辺相談窓口【11 件】
- 介護・福祉機器開発相談窓口【13 件】

② プロジェクト推進人材育成業務

ア、人材育成セミナー開催

- プレゼンテーションのコツ
～トップ営業に必要なプレゼンテーションの実践方法～
- 資金調達の方法～融資、投資、補助金の違いと、それぞれの活用法～
- 新規事業の創り方～事業ドメインの見つけ方と経営戦略の策定方法～

③ 事業評価業務

- プロジェクトの公募【受付件数：29 件】
- 第 1 次評価【29 件】
- プレゼン練習会【12 件】
- 有識者会議【12 件】
- 認定【10 件】

④ プロジェクトサポート業務

ア、ハンズオン支援【16 件実施】

イ、プロモーション支援

- マスコミ対応【8 社 9 件】
- プレスリリース作成支援等【4 社 4 件】

●マスコミ掲載実績【16件】

ウ、販路拡大等マッチング

●びわ湖環境メッセ 2015 【出展：2社】

●大阪トップランナーズ大商談会 2016

～健康・医療・介護分野の商品・サービスが一堂に！

【出展企業数：28社 参加人数：532名 同時開催セミナー参加者数：334名】

(2) その他

① 新産業集積創出基盤構築推進事業・新分野進出支援事業
(地域イノベーション創出促進事業)

近畿経済産業局の採択を受け、地域産業の競争力向上を目的に、プロジェクトリーダー企業に対してハンズオン支援を行った。また、「生活支援・介護福祉分野」及び「商業・観光分野」を主なターゲットとするロボットテクノロジーを活用した新たなサービスを創出する事業に取り組んだ。

●セミナー・研究会等の開催

●ホテル清掃現場の課題解決ワークショップの開催

●地域の課題解決ハッカソンの開催

② 先端課題に対応したベンチャー事業化支援等事業
(ITベンチャーのスタートアップ支援事業)

経済産業省の採択を受け、シリコンバレー型のアクセラレーションプログラムを設定し、メンターグループと投資家がタッグを組んで、独創的アイデアを持つ起業家予備軍、ITベンチャーに対しメンタリングや指導、支援などを短期、集中的に実施した。

●スターターコース【受講生：13名】

●アントレプレナーコース【受講生：6名】

③ 健康寿命延伸産業創出推進事業・大阪健康寿命延伸産業創出事業
(地域ヘルスケアビジネス創出支援)

健康寿命延伸産業を創出・振興するため、事業者、医療・介護関係団体、支援機関による大阪府域の地域プラットフォームを構築。事業者ニーズや市場のトレンド、事例などの情報を提供するセミナーの実施、有望なモデル事業に対する支援を実施した。

●大阪健康寿命延伸産業創出プラットフォーム設立（平成27年7月）

●地域課題解決 ニーズ発表会

【出展：3自治体 課題発表：7件 参加：152名

提案企業：5社 提案件数：10件】

6. おおさかなレッジ・フロンティアプロジェクト運営事業

大学・研究機関等の研究成果や革新的な技術を活かして新事業の創出を図るため、事業化プロジェクトの企画立案や運営サポートを行った。

① 事業化プロジェクトの組成活動の実施

大学、研究機関等において事業化プロジェクトの種となる研究成果を発掘するとともに、当該研究成果の事業化有望性や実現可能性等の評価、調査、アドバイスを実施し、大学、研究機関と企業による共同研究のマッチングなど事業化に向けた支援を行った。

② 研究開発型ベンチャー企業へのハンズオン支援の実施

研究開発型ベンチャー企業の事業化計画の策定や市場調査、外部資金獲得、人材採用等の支援活動を実施した。

7. インキュベーション等管理運営事業

(1) ソフト産業プラザ事業

市内でのデジタルメディア産業等の振興を図るため、大阪市の委託を受けてインキュベーションルームを備えたソフト産業プラザ「イメディアオ」の管理運営を行うとともに、インキュベーションマネージャー（IM）が大阪産業創造館と連携して日常的に相談指導及び情報提供を実施した。

① 施設概要

施設名称：ソフト産業プラザ イメディアオ iMedio

所在地：大阪市住之江区南港北2丁目10番10号ATCビルITM棟6階

貸室：19室

入居社数：16社18室（平成27年3月末現在）

設置施設：制作スタジオ、研修ルーム、展示サロン、ライブラリー
プレゼンテーションルーム、コワーキングスペース、
ビジネスカフェ、応接室、Makers ラボ他

② 事業概要

ア、入居企業への経営等の相談及びコーディネート

入居企業に対しインキュベーションマネージャーによる定期面談を実施し、事業計画の立案と遂行を支援した。また、資金調達や販路拡大、人材確保等の経営課題に関する相談及びコーディネート対応、助成金・補助金の情報提供等を行った。

●日常相談件数【196件】

●定期面談【18件】

イ、コンテンツ制作・開発にかかわる機器・設備の提供

●編集スタジオ利用件数【70件】

●収録機器等貸出件数【167件】

ウ、デジタルアプリケーションビジネス創出支援

●Makers ラボの設置

3Dプリンター、レーザーカッターの提供

●機器利用件数【116件】

エ、入居企業勉強会、交流会の開催

- 入居企業プロジェクトミーティング【4回開催 参加者数：24名】
- 大学訪問（奈良先端科学技術大学院大学）【1回開催 参加者数：4名】
- 入居企業交流会【3回開催 参加者数：53名】
- 外部支援機関との合同プレゼンテーション大会・交流会【1回開催】

オ、展示会出展

- 新価値創造展【出展入居企業：3社】

カ、イベントの開催（主催・共催）

- デジタルものづくり展示会『メイカーズバザール vol12』
【2日間開催 来場者数：2,879名】
- デジタルものづくりイベント『メイカーズワークショップ』
【2日間開催 来場者数：3,338名】
- スタジオイベント『音のプロフェッショナル大集合 Vol.4』
【1日開催 参加者数：13名】
- 関西オープンフォーラム2015 共催【2日間開催 来場者数：1,500名】

キ、教育研修事業

- 講座開催数【121講座】
- 受講者数【1,701名】
- 主な講座内容 ・制作技術セミナー・デジタルファブ리케이션セミナー
・創業・経営支援セミナー ・研究会・ワークショップなど

ク、外部主催の勉強会／研究会の誘致（開催協力）

- 大阪3Dプリンタービジネス研究会【10回開催 参加者数：延べ290名】
- AirNovelで始める。ノベルゲーム制作勉強会【参加者数：16名】
- 日本ITストラテジスト協会 オープンフォーラム2015【参加者数：100名】
- 第4回Oculus Game Jam in Japan【参加者数：20名】
- IchigoJamでプログラミングを体験しよう BASIC教育研究会【参加者数：21名】
- ノベルゲーム制作エンジンAirNovel勉強会（研究会）【参加者数：8名】

ケ、コワーキングスペース「Copla 南港」の運営

- 利用者【延べ724名】

コ、情報発信業務

- メールマガジン「iMedioメルマガ」の発信（月2回及び臨時号）

(2) クリエイティブ産業創出・育成支援事業

大阪市の委託を受け、デザインや広告、映像等のクリエイティブ関連産業の振興を目的とした施設「メビック扇町」を運営し、大阪で活動するクリエイティブ関連産業の情報をWebサイトや冊子を活用して広く紹介するとともに、クリエイター同士、あるいはクリエイターと企業等とのネットワークづくり、人材育成に向けた環境整備に取り組んだ。

① 施設概要

施設名称：クリエイティブネットワークセンター大阪 メビック扇町

所在地 : 大阪市北区扇町2丁目1番7号 カンテレ扇町スクエア3F
設置施設: 交流スペース、プロデューサーサポートオフィス 他

② 事業概要

ア、ネットワーク構築業務

現役のクリエイター25人にクリエイティブコーディネータを委嘱し、クリエイティブ関連企業等への訪問活動を行った。

●クリエイター訪問件数【570件】

●中小企業等訪問件数【337件】

大阪以外の地域におけるネットワークを構築するとともに、大阪のクリエイティブ産業の情報を発信するため、全国各地のキーパーソン135人に対し、エリアサポーターを委嘱した。

メビック扇町への新規来館者を増やすため、クリエイティブサロン、Mebic Talk-in(交流会)を開催した。

●クリエイティブサロンの開催【計23回開催 参加者総数494人】

●Mebic Talk-inの開催【計6回開催 参加者総数637人】

イ、マッチング業務

●少人数制のミーティングの開催【計13回開催 参加者総数132人】

●ビジネスプレゼンテーションの開催

【計9回開催 参加者総数545人(交流会519人)】

●コラボ件数【連携・協働が成立した事例:237件】

【連携・協働に向け協議検討中の事例:53件】

●コラボ事業創出額【事業創出額:1億3,645万円(回答165件の合計額)】

ウ、プロデューサー人材育成業務

●プロデュース人材育成セミナー【総回数22回開催 総参加人数501人】

・クライアントから“選ばれる!”プロデュースカアップ講座

【全10回 計183人】

・総合デザインとプロデュース

【全5回 計202人】

・独立クリエイターに必要な経営の基礎知識

【全6回 計109人】

・国際感覚修得セミナー・WS-イタリア現地クリエイティブWSツアー

【全1回 7人】

エ、情報発信業務

●クリエイター掲載件数

クリエイティブクラスター【1,105社】

クリエイターズファイル【378人】

コラボ事例【46件】

●メールマガジン登録者数【14,001人】

●40歳以下の若手クリエイター紹介冊子の作成【A5版フルカラー64頁 3,000部】

●コラボ事例集の作成【B6変形版フルカラー96頁 3,000部】

●メディア掲載(TV・ラジオ・新聞・雑誌・WEB等)【計22件】

オ、プロモーションイベント業務

●クリエイティブビジネスフォーラムの開催【計8回開催 829人参加】

- 各種展示会の企画・開催 【計2回開催、総参加人数計3,859人】
 - ・CMS 夏祭り 平成27年9月5日(土)
【出展件数：11団体、来場者数：259人】
 - ・my home town わたしのマチオモイ帖 2016 大阪展
平成28年3月4日(金)～3月29日(火)
【出展件数：1,176点 来場者数：2,325人】
 - ・その他関連イベント【参加者数：1,275人】

カ、プロデューサーサポートオフィスの運營業務

- 平均入所率【75.0%】
- PSO 成果報告会の開催 平成28年3月8日(火)開催
【参加者数：43人(交流会37人)】
- PSO 入所団体活動実績(共催分のみ)
【総開催回数：32回 総参加者数：1,335人】

キ、施設管理運営等業務

- 会議室利用状況【平均稼働率：38.8% 一般延べ利用人数：13,577人】

(3) 賃貸工場管理運営事業

幅広く「ものづくり」を支える基盤的技術産業に良好な操業環境を提供する賃貸工場「テクノシーズ泉尾」(大正区)の管理運営を行った。

【施設概要】

施設名称：テクノシーズ泉尾
所在地：大阪市大正区泉尾6丁目2番29号
建物構造：鉄骨造 4階建
延床面積：2,750㎡
貸室：30室
入居社数：16社27室利用(平成28年3月末現在)

(4) その他

島屋ビジネスインキュベーター事業については、平成25年度をもって事業を収束したが、平成27年度についても引き続き施設管理を行うとともに、事業収束に伴う手続きなどについて大阪市と協議を進めた。

収益事業等

＜1＞公の施設の管理運営に関する事業

1. 大阪産業創造館管理運営事業

中小企業、ベンチャー企業の振興拠点である大阪産業創造館の施設を有効に活用した創業・新事業創出、経営革新、新産業創造等の中小企業の支援事業を積極的に展開するとともに、指定管理者として施設の効率的な管理運営に努めた。平成 27 年度の貸室稼働率は 72.5%（昨年度実績 73.8%）、大阪産業創造館利用者は約 28 万人を数えた。

会 議

1. 理事会

- 第1回 (平成27年6月10日)
議案
- ・平成26年度事業報告及び計算書類等の承認の件
 - ・平成27年度事業計画(変更)・補正予算書及び資金調達及び設備投資の見込みを記載した書類の承認の件
 - ・平成27年度定時(第2回)評議員会招集の件
- 第2回 (平成27年6月26日(決議の省略の方法による))
議案
- ・理事長及び専務理事の選定の件
 - ・常勤理事の報酬の額の決定の件
- 第3回 (平成27年12月11日(決議の省略の方法による))
議案
- ・平成27年度事業計画(変更)、補正予算書並びに資金調達及び設備投資の見込みを記載した書類の承認の件
 - ・マイナンバー法の施行に伴う諸規程の整備の件
- 第4回 (平成28年3月24日)
議案
- ・平成27年度事業計画(変更)、補正予算書並びに資金調達及び設備投資の見込みを記載した書類の承認の件
 - ・平成28年度事業計画、収支予算書並びに資金調達及び設備投資の見込みを記載した書類の承認の件
 - ・平成28年度第1回評議員会招集の件

2. 評議員会

- 第1回 (平成27年4月1日(決議の省略の方法による))
議案
- ・評議員選任の件
 - ・役員等報酬規程の一部改正の件
- 第2回 (平成27年6月26日)
議案
- ・平成26年度事業報告及び計算書類等の承認の件
 - ・役員等の選任の件
 - ・定款の一部変更の件

事業報告の附属明細書について

事業報告の内容を補足する重要な事項がないため、事業報告の附属明細書は作成していない。