

2012年5月8日  
第1回研究会資料

# 大阪のものづくり中小企業と支援、その現状と課題 ～ベトナム展開の可能性

大阪府商工労働部商工振興室  
経済交流促進課兼ものづくり支援課  
参事 領家 誠  
RyokeM@mbox.pref.osaka.lg.jp

 ものづくりビジネスセンター大阪



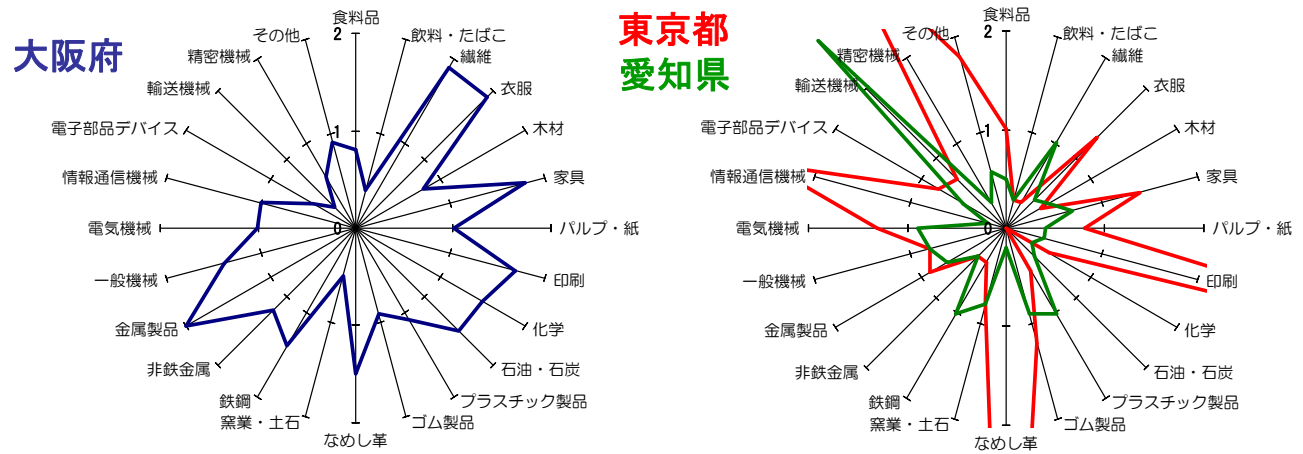
## 高い集積

- 事業所数 41,059 全国1位
- 従業者数 561,145 全国2位

## 中小企業の街

- 中小規模の製造品出荷額 11兆円  
(ホンダ、日立の売上高各10兆円、パナソニック7.7兆円)
- 出荷額に占める中小企業の割合 61.9% 全国1位

## フルセット型の集積



※2009年工業統計調査（全数）

## トップシェア企業

- 竹中製作所【錆びないネジ】
- ・資本金4,680万円 従業員150名
- ・地下鉄・大橋梁等



## ニッチトップ企業

- 三元ラセン【伸縮管】
- ・資本金1,000万円 従業員28名
- ・型不要  
特殊、小ロット対応



## オンリーワン企業

- ナミテイ【光ファイバー保護鉄線】
- ・資本金3,000万円 従業員100名
- ・海底ケーブル



## まいど1号

- 府内中小企業による  
小型人工衛星プロジェクト  
(東大阪宇宙開発協同組合  
(SHOLA) による開発)



B to Bが主体

- 大阪の製造業は、パーツや加工業種が多い
- 消費財の製造事業者は、約4,200社（全体の1割程度）

ものづくりの事業所数が年々減少。とりわけ、小規模な事業所で減少  
 →大手メーカー生産拠点の海外移転、グローバル調達、事業承継、少子化

	2000年	2003年	2008年
1-3人	24,305	20,176	16,859
		対2000年比→ ▲4,129	▲7,446
4-9人	19,761	15,705	13,323
		▲4,056	▲6,438
		<b>上記小計▲13,884 (構成比88%)</b>	
10-人	12,796	11,522	10,877
		▲1,274	▲1,919
合計	56,862	47,403	41,059
		▲9,459	▲15,803

【工業統計調査 大阪府事業所数】

**対2000年比 28%減**

- ・製造事業所が減少しているのは、大阪だけではない
  - 1986年→2006年＝全国で ▲37%の減
  - 東京都大田区 ▲42%、静岡県浜松市 ▲40%、東大阪市 ▲32%

#### ■事業承継

- ・事業を譲り渡す目的の第1位は、「適用な後継者が見つからない」
- ・自分の代で廃業する理由「事業を引き継ぐ適当な人がいない」が、資産超過（黒字）の企業でも30%。  
(赤字31.2%、均衡34.8%)

#### ■開廃業率

- ・廃業率が開業率を長らく上回る。
- ・開業率2.9%は、全業種で最低。

#### ■進むものづくり中小企業の海外進出

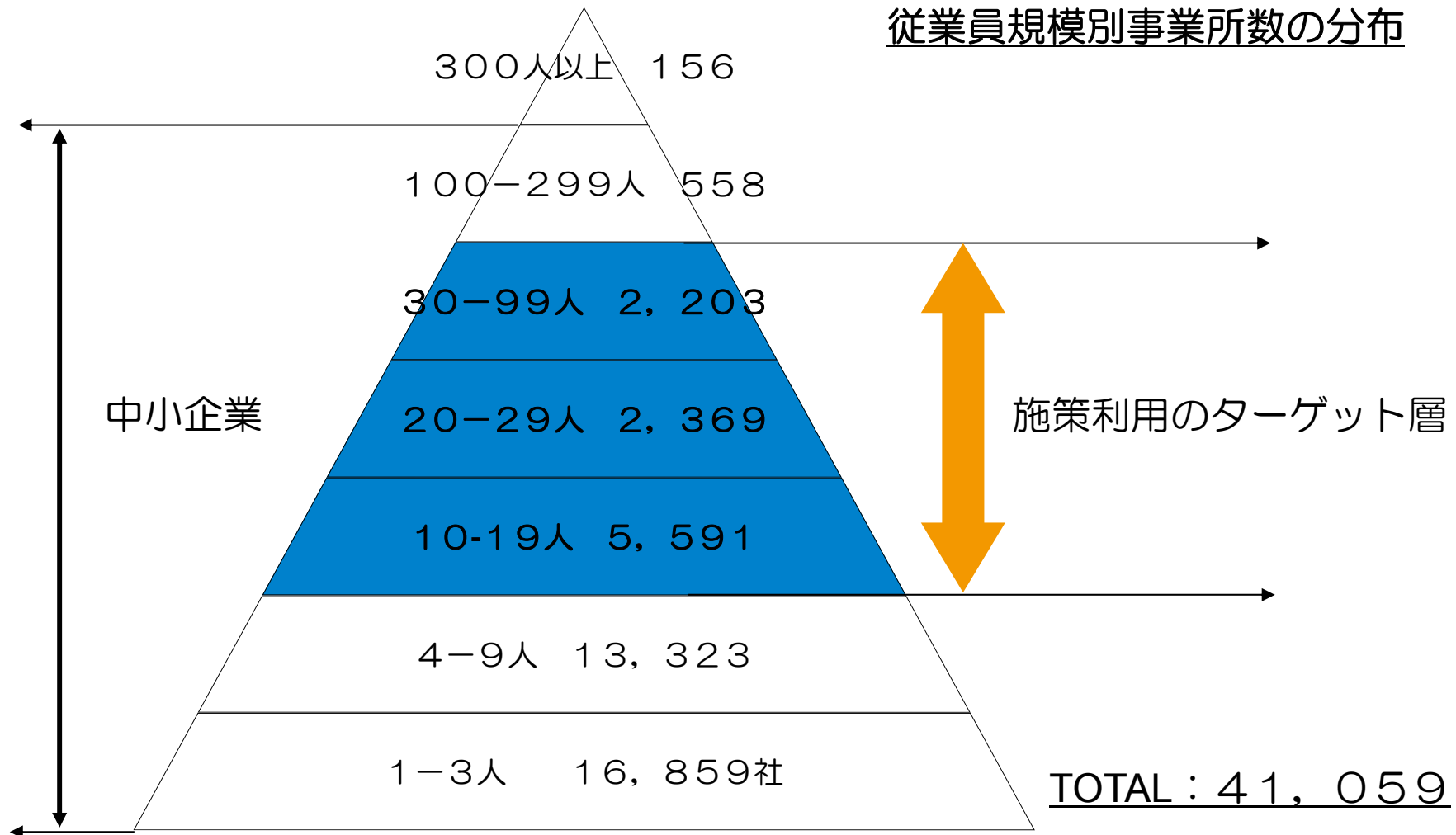
- ・海外現地法人の設立件数は大企業をしのぐ数
- ・最近、開催する海外展開セミナーの集客は、タイ、ベトナム、インドネシアなどが人気で、これまでより規模の小さい企業（30人程度）でも検討する会社が増

- ・ 「対外競争力の強化」 = 産業政策そのものの領域  
(グローバル調達、QCD要請、技術・設備高度化 等)
- ・ 「操業環境の確保」 = 雇用、教育、まちづくりの領域  
(人材の確保、技能伝承、外国人研修生、住工混在 等)
- ・ 「外部環境の変化」 = 国策での対応  
(少子化、原材料価格の変動、為替リスク、電力等)

継続して、重複・複合化して、存在

広がる課題解決の領域

従業員規模別事業所数の分布



技術や販路、産学連携などの支援、会社側で活用できる体制がとれる企業規模で、かつ、行政支援が効果的な規模として、概ね、10人～100人までの企業が施策のターゲットただし、食品製造業、医薬品製造業は除く

- 対象企業の多さと業種の豊富さ
- 大阪府の支援：間接支援から直接支援へ  
＝ どこまでやるか？ 何ができるか？
- 各行政主体の役割分担の不明確さ  
＝ 施策ターゲットの類似性 ≠ 重層性

▼がんばる企業・モデルとなる10人～100人規模の企業が対象

- 国：経済産業省－中小企業庁－（独）中小企業基盤整備機構
- 大阪府：商工労働部－（財）大阪産業振興機構
- 大阪市：経済局－（財）大阪市都市型産業振興機構

▼小規模零細企業への支援

- 東大阪市：経済部－（財）東大阪中小企業振興勤労者福祉機構
- 東大阪商工会議所



■ 以下の2拠点でものづくり中小企業を支援



■ (独) 大阪府立産業技術総合研究所

- ・ 技術的な支援を中心に実施
- ・ 技術相談、機器の共同利用、試験・評価分析、共同研究



■ MOBIO (ものづくりビジネスセンター大阪)

- ・ ビジネスマッチングを中心に支援
- ・ 総合相談、取引先の紹介、産学連携相談、知的財産相談
- ・ ものづくり中小企業の外部連携をコーディネート  
→ 大手メーカー、外国企業、大学、専門家（弁護士・弁理士・デザイナー・クリエイターなど）とのビジネスマッチング

※大阪府のものづくり支援課が入居し、府の本庁機能も担う

- 大阪府の「事業予算の縮小」と「総合商社化」の方針  
～府職員自らがマッチング、コーディネート主体へ
- クリエイション・コア東大阪事業分析（H21年度）  
～相談件数や来場者数、常設展示出展企業の減少
- 大阪府の出資法人運営体制の見直し  
～現職府職員の出向者、一斉引き上げ（H22.3末）

◆新たなものづくり中小企業支援の方法論の確立

◆クリコアの活性化と運営体制の見直し



アクションプランの策定による事業ミッションと運営体制の再構築

### 【今日的な企業支援の基本ミッション】

- ◆企業自らイノベーション意欲を喚起する自立成長型の施策提供を心がける  
＝「大阪で、未永く事業継続してもらうために何ができるのか」
- ◆施策・支援を実施する側の論理ではなく、真にその支援を活用する企業の側に立った支援であるべき  
＝「施策依存の企業を作らない」
- ◆企業支援の場には活気・元気が不可欠  
＝「人が人を呼ぶ支援機関づくり」

#### (1) 企業アプローチの基本的スタンス

業務や事業があるからアプローチをするのではなく、企業への支援そのものをミッションにアプローチ

#### (2) 企業課題の発見把握と双方向のつながりづくり

事業実施だけでなく、双方向の関係性の構築し「顧客から友人へ」に至る魅力あるつながりを確立

#### (3) 課題把握から解決までの連携と伴走的アプローチ

課題の発見・相談は、必ず何らかの制度や活動へ結びつけ、課題解決につなげるプロセスを重視

#### (4) 企業と支援のハブ機能としてのワンストップサービス

必要なマッチングは実効があがるまで繰り返し、企業と支援のハブ機能としてワンストップサービスを実施

#### (5) 支援ニーズの集約と制度化の視点 — PDCAサイクルの確立

相談により把握したニーズは集約し、共通課題は施策・事業に反映。施策・事業のPDCAサイクルを確立

#### (6) 多様な支援の場としての「地域」「グループ」を重視する

府は、地域ネットワークや企業グループなどを積極的に発掘・支援し、多様な支援の場として確保

#### (7) セーフティネットの確立

金融や取引振興などの経営のセーフティネットに関する支援は、常に実効力のあるものと制度の点検を行い改善



事業以前の  
個人・組織  
の活動指針

↓  
お金がなくても  
できること

## ■ 新たな名称の公募

MOBIO(ものづくりビジネスセンター大阪)

## ■ 運営体制の強化

府が中核的機関としてMOBIOの運営を担う  
本課機能の移転＝課長＋3グループ員20名を配置  
→府の事業やネットワークとの連携強化

## ■ 企業パートナー制度の導入（30社/1人）

中小企業顧客化プロジェクトの最前線。顧客システムの導入。

## ■ 産学相談のワンストップ化

IM室に、府・産学官連携推進Gが入居し、産学相談を実施

## ■ 交流会・商談会の開催企画の充実＝マッチングの充実

大手メーカーと府内中小企業のマッチング商談会の実施  
→商工労働部内の商談会等マッチング担当者を兼務配置し施策連携  
MOBIO-C a f eの開催＝少人数の定番交流会を毎週開催

## ■運営体制の強化

旧府立特許情報センター機能の移転（府21名体制）  
→MOBIO知的財産相談コーナーの設置（南館1階）  
大阪産業振興機構の海外進出支援部署のMOBIO移転（北館1階）  
「MOBIOものづくり支援アクションプラン」による事業推進

## ■展示場・インキュベーション、情報受発信の民営化

民間ノウハウの活用と専任性の向上によるサービス充実  
HP発信等の直営化→Webマスターの配置による即時性の向上

## ■交流会・商談会の開催企画の充実＝マッチングの充実

関西広域連合によるビジネスマッチングの取り組み  
民間新事業者によるビジネス・マッチングの取り組み

## ◆施策ポータルサイト「つなぐ」の開設

## 【運営実績の状況】（対H21年度比）

■常設展示場入場者数（過去最高）	(H21) 19, 165	→ (H22) 23, 380 (22%増)	→ (H23) 24, 432 (27%増)
■ワンストップサービス相談件数	(H21) 2, 434	→ (H22) 2, 624 (8%増)	→ (H23) 4, 930 (413%増)
■産学連携相談件数（過去最高）	(H21) 1, 194	→ (H22) 1, 901 (59%増)	→ (H23) 1, 849 (55%増)
■大阪府職員相談件数（新增）		(H22) 5, 445 (純増)	(H23) 6, 489 (前年比19%増)

## 【MOBIO-Cafe、Forum 開催状況】

- (H22) 5/28 ~ 3/22 開催件数：55回、参加者数延べ 1, 372人
- (H23) 4/1 ~ 3/22 開催件数：87回、参加者数延べ 2, 110人
- 合計 142回開催、参加者数延べ 3, 482人

視察団体数  
 (H21) 137件 → (H22) 207件 (51%増)  
 → (H23) 236件 (72%増)

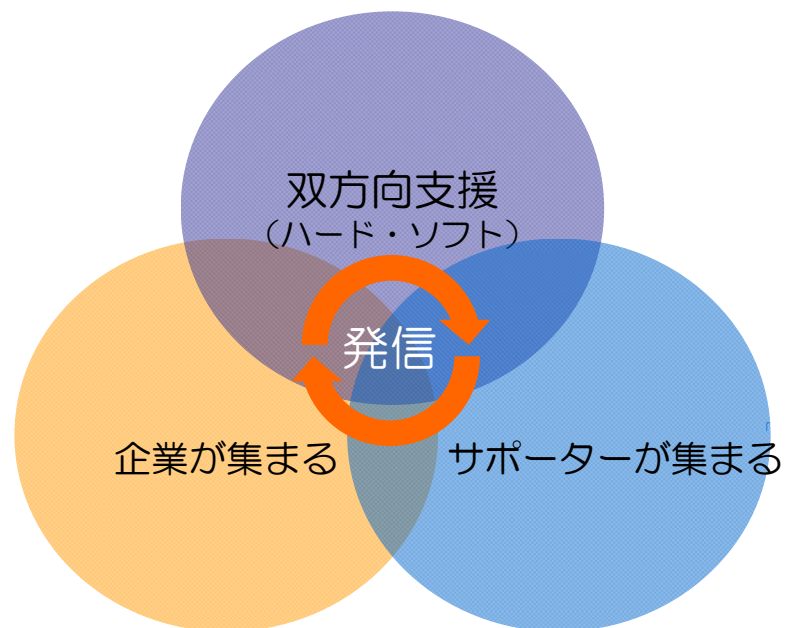
ダイハツ東大阪  
 モビリティ  
 コラボレーションセンター

### ものづくり中小企業の自律的な「変革と挑戦」を支援する拠点

～MOBIOは、企業の変革と挑戦に向けた「知る、やる、集まる」を徹底的に支援

- 「知る」情報の収集と企業向けの発信を強化
- 「やる」様々なステージで、場面で、支援を展開
- 「集まる」ものづくり中小企業と企業・支援拠点・支援人材の交流機会を創出

双方向な施設・サービスを積極的に展開し、それを媒介に、企業や企業をサポートする人材が集まる施設へ



4つの戦略のもと  
14アクション  
32事業  
をアクションプランに  
位置づけ展開

- **ビジネス・マッチング**  
登録企業制の取引先の紹介  
B2Bセンター（金融機関の顧客を通じての取引先の紹介） など  
大手企業とのビジネスマッチング（オープンイノベーション支援）  
海外企業とのビジネスマッチング
- **技術革新**  
ものづくりイノベーションネットワーク  
（会員制の企業、支援機関のネットワーク）
- **産学官連携支援**  
相談窓口の設置、産学連携オフィスの運営、大学特許の活用（TLO事業の継承）
- **知的財産支援**  
相談窓口の設置、支援機関・専門家のネットワーク、知的財産顕彰事業の実施
- **交流事業**  
MOBIO-Cafeの開催（開催規模の大きいものはMOBIO-Forumとして開催）  
（週1～2回、ワンテーマセミナー＋夜間＋少人数＋交流会）
- **企業パートナー制度・相談支援**  
府職員1名につき30社の企業を担当し、日常的な双方向の支援を実施  
地場産業・伝統工芸品産業への支援、地域・企業グループへの支援、設備投資減税、  
その他、ものづくりに関する相談、広報全般



### ■登録企業制の取引先の紹介

- ・約5,000社の登録企業から、加工先や試作先などをあっせん
- ・各都道府県に同様の組織があり、広域的なあっせんにも対応  
→データベース検索とベテランのコーディネーターの経験を生かした  
「早く、探してほしい」というニーズに対応

### ■B2Bセンター（金融機関の顧客を通じての取引先の紹介）

- ・20の金融機関（地方銀行や信用金庫が中心）の顧客企業とのマッチング
- ・商社のOBなどがコーディネーターを配置し、コールセンター機能を担う  
→金融機関のフィルターによる信用力と幅広い顧客層から企業を探索  
「時間がかかっても、幅広く探してほしい」というニーズに対応

### ■環境・新エネルギービジネスマッチング事業（2012年度～MOBIOにて実施）

- ・専門のコーディネーター（13名）が、発注側ニーズをヒアリングし、約1,100社の開拓済み企業と帝国データバンクの企業情報などから、1対1のマッチングを実施（2009～2011年度まで緊急雇用基金事業として実施）
- ・マッチングした事業をビジネス化までフォローアップ  
→事業化までにコーディネートを要する案件や双方の条件の調整が必要な難しいマッチング案件に対応

- 大手企業のマインドの変化＝オープンイノベーション
- 中小企業の高付加価値化、技術高度化への志向
- 課題としての単工程とのミスマッチ

### 【展示商談会方式】

提案中小企業の展示ブース設営会場を、大手・中堅企業様の各担当部門が訪問、商談。

#### ■実績

- ・トヨタ、日産、ホンダ、マツダ、日立
- ・シャープ、大和ハウス
- ・マツダ、ダイハツ (2003～2011年)

### 【個別マッチング方式】

提案中小企業と、大手・中堅企業様の担当部門の間で、技術ニーズ毎に個別に打合せ。

#### ■実績

- ・大阪ガス(2009年、2010年)
- ・シャープ(2009年)

2008年以降実施分は、事前に大手企業の技術ニーズをあらかじめ聞き、公募によりマッチングを実施（府と大手企業が秘密保持契約（NDA）を締結）

【大手・中堅企業】 オープン・イノベーションを通じた事業の強化

【ものづくり中小企業】 大手・中堅企業様とのネットワーク形成、技術高度化、受注機会の確保

がんばるものづくり中小企業を応援する、産学官で構成している会員制ネットワーク組織

- 【入会メリット】
- メールニュース配信（国等の補助金や技術関連イベント情報を随時ご提供）
  - 会員相互の技術交流イベントの開催（大学や大手企業とのマッチング、交流事業など）
  - 会員の技術開発プロジェクトの立上げを支援（助成金や融資など）

- 【入会状況】
- ①府内外のものづくり企業：637社（企業会員）
  - ②府内外の大学や金融機関、技術開発支援団体など：141機関（支援機関会員）
  - ③国などの技術開発支援団体：2機関（オブザーバー会員） ※H201112.1現在

## ■事業の全体像

技術マッチングなどネットワーク内技術交流から、ものづくり中小企業を中心とする技術開発プロジェクト立上げまで支援。

2011年度予算：53,540千円

### ■支援ツール（環境・新エネルギー、新素材等の分野に重点）

#### 【23年度事業概要】

- 技術交流
    - ・MOBIO入居大学や府立産技研等との技術交流会
    - ・大手企業との技術交流会（支援機関や府内10信用金庫と連携）
  - 技術開発助成（府内中小企業の参画要）
    - ・イノベーション支援助成金（助成率1/2）  
[技術調査～試作開発、実証まで幅広く対象]
    - ◆基盤技術支援（上限150万円/件×9件）
    - ◆新エネ参入支援（上限400万円/件×8件）
- ※採択プロジェクトには府職員も参画。  
国プロジェクト獲得など事業化に向けた本格段階へと支援。

（国プロ等活用、金融機関等からの投融资など）  
技術開発・事業化投資

### 大手企業

オープンイノベーション  
のサポート

### 中小企業

大手企業、大学等との  
連携や技術開発を  
サポート

# 大阪府の支援策の再構築

## — MOBIO-Cafe/Forumについて



MOBIO-cafe  
モノづくりとヒトをつなぐ場

MOBIO-Cafeは、「モノづくりとヒトをつなぐ場」をキーワードに、ものづくり企業の新たな出会いの場を創出することを目的に、MOBIO(ものづくりビジネスセンター大阪)が運営をしています。



人数規模の大きいものは、**Forum**として開催！

大手メーカー、大学、行政、団体、専門家など

参加のハードルを下げる

少人数  
カジュアル  
夜間開催  
1000円



セミナー

+



交流会

経営革新  
技術革新  
企業連携  
事業活用  
↓  
マインドの醸成

- ・ 週1～2回の開催
- ・ 1年10ヶ月で、142回の開催 (H22. 5. 28～)
- ・ 延べ3,482名の参加

講師+府職員  
企業間交流

## ものづくり企業の集まる場

- ・ 仕事帰りの夜間に興味のあるセミナーに参加が可能
  - ・ 受講料は無料、交流会は1,000円という気軽さ
  - ・ 若手の経営者、幹部社員の新たな人脈形成に寄与
  - ・ ものづくり企業向けに特化したテーマで開催
- 参加者同士のネットワークの形成に寄与

## 多様な講師・機関とのネットワーク

- ・ 予算ゼロ＝ボランティアに協力
- ・ 直接、講師とものづくり企業が接する機会の創出に寄与
- ・ MOBIO（大阪府）との協力関係を構築する窓口として機能



## ビジネスチャンス

- ・ 参加企業間でのビジネスマッチングにも寄与
- ・ 技術力を要する宇宙や深海での作業などのプロジェクト事業の説明会なども実施
- ・ 産学連携など新たな発想へのきっかけづくり



## 施策PR・活用、企業との接点

- ・ 事業のPRの機会として活用
- ・ 企業訪問のきっかけづくりの場として
- ・ 産技研の研究者などとの出会いの場
- ・ 各事業・機関活用へのつなぎの場

- まずは、サロン化しないために、「回数を多く」「分野を幅広く」
- 一義的には、参加者にメリットのあること
- 営業や会員獲得のためのセミナーはしない

	技術	知的財産	海外	列I行I ・IT	商品安全	経営・その他	計
支援機関（行政含む）	20		1	5	3	4	33
民間コンサル・金融機関			4	1		11	16
弁護士・弁理士		10					10
大学	10		4	1		4	19
企業	2	1	5	9	1	10	28
その他						5	5
計	32	11	14	16	4	34	111

Cafeのみの分析（2012.1末現在）

## ■ 国内産業の空洞化と雇用問題

- ・大阪のものづくり中小企業は、8世紀の鋳物産業から現代に至るまで日本の先端のものづくりの中樞を担ってきた歴史
- ・ものづくり企業の正規雇用吸収力は依然高く空洞化は地域に打撃
- ・経営者は、国内での高度化により事業継続を願うマインドが強い

## ■ 国内大手のサプライチェーンの破綻

- ・パナソニック、シャープなど大阪の有力企業の製造拠点はすでに海外
- ・グローバル調達により、零細・中小企業を中心に大きな影響
- ・国内下請企業の整理＝パナソニック「共栄会」の解散
- ・比較的小規模な企業でも海外進出を検討し始めている

## ■ 高度な技術やキーパーツ製造企業へのアプローチ

- ・韓国では、対日貿易のみ赤字が拡大＝キーパーツは日本製
- ・円高を背景に、アジア新興国がこういった企業へのアプローチが活発
- ・こういった企業は、グローバルニッチトップ企業として、海外展開

### ■ キーパーツ製造企業（GNT企業）

- ・設計・生産・品質管理まで自己完結する
- ・複数のサプライチェーンに所属
- ・日系大手とセットで進出する例も多い
  - 生産適地としての優位性が進出の決め手
  - 進出後の現地での支援ニーズが少ない？

### ■ 零細・中小企業

- ・事業継続の必然性から海外へ進出
- ・生産・品質管理の能力は高いが、設計部門が無く、単一工程の専業
- ・大手との直接取引は少ない＝2次・3次のサプライヤーや現地のすその企業とのマッチングが必要
- ・今後は、製造だけでなくメンテナンス関係での進出も視野か？
  - 現地情報、人材の確保、通訳、営業、仕事の紹介など進出前後にわたる支援が必要
  - 小さい区画規模の産業用地・工場へのニーズ
  - 日本国内での進出グループ化支援＝自治体は消極的？空洞化批判



- ・ シンポジウム
    - どうすれば「日系中小企業（サポイン）が来てくれるのか？」が多い
    - 日系中小企業の進出には、日本語教育や中小企業支援センター（既存有り）が必要ではという声
    - 日本仕様にして、企業が来ない場合のリスクはだれの負担か
    - 工場団地同士の連携センターが必要
    - 日系企業への評価は高い
    - ホンダやヤマハなどへの部品供給がローカル企業でも延びている。サプライチェーンの形成のチャンス
    - この後は、具体のアクションプランが必要
  
  - ・ 大阪府（MOBIO）連携
    - JICAでも裾野産業育成にロードマップを持って展開
    - 今後の連携の可能性大—MOBIO-Café海外研究会の設置(方面別、分野別)
    - 現地の日系のコンサルや設計会社など日系支援者とのキーマンネットワークが鍵
      - サポートネットワーク事業への取り込み
    - ハノイ大学の人材育成プロジェクト（森先生）も有効（現地インターンシップ等）
-

- 基幹産業の誘致・育成と日常的支援の両立
  - ＝ 国際戦略特区の展開：医療・新エネルギー
    - 新たな仕事づくり
  - ＝ 「変革・挑戦」マインドの醸成による企業の自立的な取り組みへの支援
    - MOBIOでの支援：情報提供・発信、相談・取り組み支援、企業間・企業外交流のプラットフォームづくり
    - 情報の非対称性の解消のために  
(取引・知識・経験・スキル・意欲など)
- 専門性の限界
  - ＝ オールマイティな専門家はいない
  - ＝ 支援機関・専門家・キーマンとのネットワークが必須