

<成長に向けて挑戦する光る中小企業>

◆産業創造館利用企業の事例◆

販路 開拓

世界トップクラス企業の 新規事業支援！

振動試験装置 世界トップクラス企業、IMV株式会社（西淀川区、188名）。

2008年秋以降の景気の落ち込みを背景に将来の成長分野をターゲットに新規事業プロジェクトが始動、専門部署が新設された。

新商品のリチウムイオン電池用の高耐電圧テストの販路展開だけでなく、新規事業として検討している分野に関連した優良技術を持つ企業の紹介など、新たな出会いが創出され、大阪市内の優良メーカーとの輪が広がっている。



エコシェーカー【EMシリーズ】

省エネ型振動シミュレーションシステム
EMシリーズ（エコシェーカー）

「リチウムイオン電池用高耐電圧テスター」
電気自動車に搭載されるリチウムイオン電池の耐電圧性を検査する

販路 開拓

売る側の視点で商品のパッケージ・販売 価格・流通経路を完全リニューアル テレビショッピングで販売開始！

美容室を3店舗経営する（有）IMAGINE（大阪市北区、従業員28人）。

外出先でも簡単に巻き髪ができる美容商品の販路開拓を目的に「調達お助けNET」に登録。

販路アドバイザーより、製造工場、商品パッケージ、販売価格、流通経路の見直しについてアドバイスを受け商品を一新したうえで、販売開始。アドバイザーの仲介でテレビショッピングでの販売が決まり、テスト販売で4,900個を受注。

さらに、サンソウカン主催の商談会などに多数参加し、新たな販路を次々に開拓中。

巻きたい所の毛束を取り、シートを数回撫で付けて成分を髪に浸透させます。
毛束をシートで包み、シートの先端をクリップで挟み巻き上げます。
巻き上げたらピンを抜き、もう1度押し込み留めます。
バンスクリップで留めてもOK！
10～20分自然乾燥させてから外し、しっかりほぐして完成！

こんな方におすすめ・
○カール・ゆる巻きスタイルをダメージなく簡単に楽しみたい方に
○外出先、旅先で簡単に巻きスタイルを楽しみたい方に
○いざという時にさっと手直しをしたい方に

使用方法を
YouTubeにて配信！

STYLING SHEET
の購入はこちら



16
「イマジンヘアデザインシート」

経営力 強化

**経営課題が発生すること、
効果的なサービスを選択し、
経営基盤を強化**

弁当屋を直営、FCで11店舗を展開する有限会社
あゆち食棧(住之江区、従業員約60人)。

2007年に出店した定食屋が失敗・撤退したことを
機に、重森社長はサンソウカンの利用を開始。その
後、事業の成長に伴い発生する経営課題に応じて、
財務、経営計画、人事評価制度、店舗運営力、マネ
ジメントスキルなど経営力強化を目的としたサービ
スに積極的に参加。

その後、組織力強化を目的に、従業員も研修に参
加させるなど、会社での実践を見越した参加の仕方
をしたのが特徴。学んだことを、常に自社で実践す
るという重森社長の姿勢が具体的な成果を生み出
している原動力といえる。



従業員と話す重森社長(左)

体質強化 支援

**特許戦略策定で
専門家派遣サービスを活用、
競争力を高め海外展開をめざす**

機械製造業のA社(大正区、従業員200名)は、国内有数の
知的財産を保有。

今回、急拡大する海外市場へ展開するために、自
社の特許戦略を策定する必要に迫られ、知財経営
セミナーに参加。知的財産を研究開発戦略や事業
戦略とリンクさせることで企業経営に活かす「知財
経営」について理解を深めることができた。

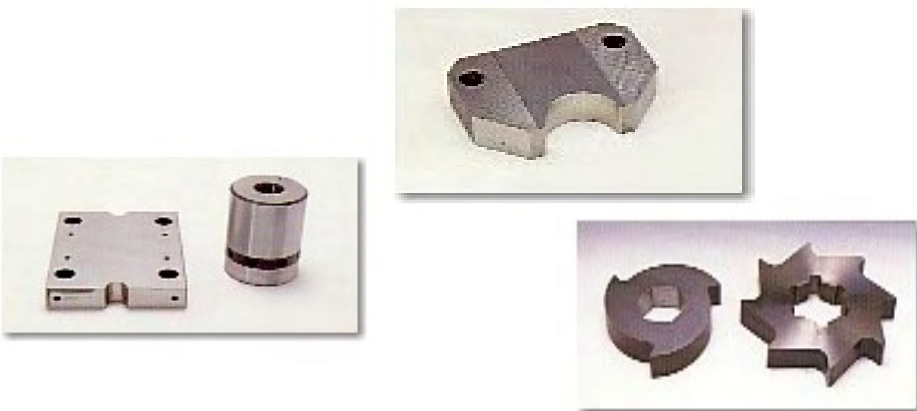
次に、自社の知財経営の実践・特許戦略を策定す
るべく、専門家派遣制度を活用。弁理士の診断・助
言のもと、特許調査・分析・評価、発明提案・発掘、
評価、知財インフラ、人材育成、権利化、契約・交渉、
紛争処理等について、自社の特許を整理。海外で
の特許戦略の方向性を見出すことができた。

営業力強化プロジェクトを発足 「積極的提案営業」を実践、売上拡大を実現！

製造設備用刃物製造メーカー（西成区、従業員70名）。

民間設備投資が低迷する中、売上減少に歯止めをかけ、営業戦略の再構築を図るため、コンサルタントが経営体質強化の支援を行う「トータルコンサルティング」を利用。同社では営業力強化プロジェクトを立ち上げ、顧客ニーズ、競合優位性等を再確認したうえで、郵送DM～訪問提案を繰り返し、受注拡大に成功。2010年8月末時点での受注残は1,500万円で、昨対200%の売上増が実現した。

今では、プロジェクトを全社的な提案制度に拡大し、多くの社員から、売上拡大、コスト削減等の提案を収集している。



◆工業研究所利用企業の事例◆

ナノ粒子ペーストの開発を支援、業界のトップランナーに

大研化学工業(株)

業種： 貴金属粉末、導電性金属ペースト加工業

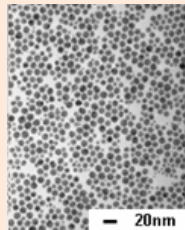
営業品目： 陶磁器・食器絵付け用金液(工研の技術による)、電子用ペースト

従来製品

ミクロンサイズの粉末
その粉末による電子用ペースト

ナノ粒子の 低コスト大量製造法

ナノ粒子の低コスト
製造に業界で初めて
着手



ナノ粒子ペーストで
業界のトップランナーに
(製品のラインナップは業界一)

ナノ粒子ペーストの製品化

- ・貴金属ナノ粒子ペースト
(金、銀、白金、パラジウム)
- ・合金ナノ粒子ペースト
(金-銀、銀-パラジウム、銀-銅)
- ・銅ナノ粒子ペースト



貴金属ナノ粒子製造法
特許共同出願、特許登録

合金ナノ粒子の製造法
特許共同出願

銅ナノ粒子の製造法
特許共同出願

特許料収入

特許料収入

ナノ粒子製造技術(貴金属、合金、銅) ナノインク技術
工業研究所

印刷と熱処理による
電子デバイスの製造技術に展開



都市エリア産学官連携
促進事業で技術力向上

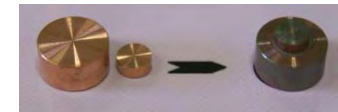
(1) 微細配線技術

スクリーン印刷で10ミクロン
配線を実現
※ 業界最先端



(2) はんだ代替の環境に優
しい接合技術へ展開

銅ナノ粒子による接合は業界初



ナノテクでTOMコートの製品化を支援、さらに異分野進出 / 第2創業を支援

(株)巴製作所

業種：金属加工業

営業品目：水道管締結用ボルト・ナット

TOMコートの製品化

水道管締結用焼き付き防止コート

オイル塗布からドライコート化で環境汚染を解決

大阪市、札幌市、東京都、名古屋市、徳島市等の全国規模で納入実績

→ 下請けからの脱却



金属加工部門

TOMコート製品の事業展開
水道関連から建設関連分野へ

第2創業 ナノ金属部門 銀ナノ粒子 酸化物ナノ粒子

銀ナノ粒子製造による
焼付き防止コーティング剤の開発
特許の共同出願、特許登録

酸化物ナノ粒子の製造
ITOナノ粒子等
特許の共同出願、特許登録

特許料収入

特許料収入

金属ナノ粒子製造技術

酸化物ナノ粒子製造技術
工業研究所

ナノインク技術



太陽電池、ディスプレイ、TV用
透明電極の作成

・ナノディスパーITOの製品化



巴：電子材料分野に進出

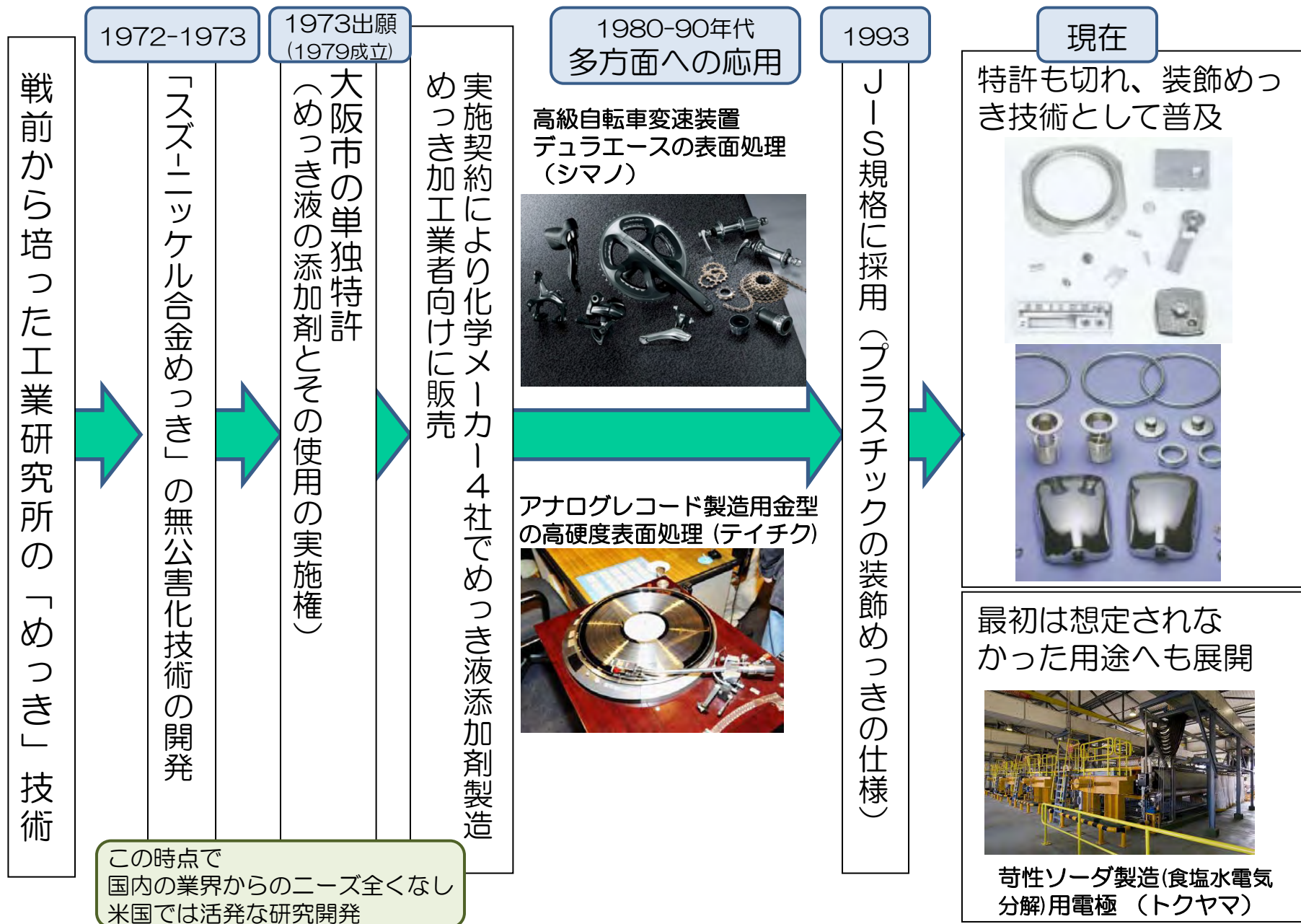
奥野製薬工業(株)

業種：ペースト加工業

営業品目：ガラスペースト

工研の
コーディネート
による
3者共同開発

(参考)工業研究所発のスズーニッケル合金めっきが、装飾めっき技術として普及



3. 課題認識

- 大阪経済は、企業の本社機能の東京への一極集中、工場等制限法などの影響による生産機能の低下、流通構造の変化による卸売機能の縮小、開業を上回る廃業など多くの問題を抱え、地位の低下が続いている
- 少子高齢化の進展による国内市場の縮小や労働力人口の減少、環境・エネルギー一面での事業活動上の制約といった構造的要因に加え、デフレの慢性化や急激な円高の進行など、経済の先行きに対する不透明感が増し、依然として市内事業者は厳しい経営環境にある
- 成長する新興国市場の取り込みに向け、大企業では海外での事業展開を加速させ業績回復につなげているが、経営資源に乏しい中小企業では自力での海外市場展開が困難であったり、大企業の海外生産・部品調達比率の拡大の動きに伴って大きな影響を受けるケースも多い
- こうした中、活力ある地域経済や豊かな市民生活の実現に向け、大阪経済の主要な担い手である中小企業が安定的に事業を継続することが重要であり、その支援が求められている
- 加えて、地域の潜在力ある中小企業を掘り起こすこと、またこうした企業が社会的な制約を新たな需要創造のチャンスと捉え、自らの強みを活かし創意工夫を凝らして、グローバルな視点から新市場を獲得できるよう、挑戦しやすい環境を整えていくことが重要である

4. 大阪市の市政改革、経済成長戦略の基本的な考え方

新しい大阪市をつくる市政改革基本方針(素案)

(2010年10月)

- ・「地域から市政を変える」という理念のもと、自らの地域のことは地域の担い手が決め、多様な協働によって大阪の活力を創出する「地域力の復興」をめざす
- ・区役所は地域力の復興にかかる業務を主導的に担い、各局は区役所の支援に力を注ぐとともに、大阪市全体に関わる調整や施策づくり等の役割を担う

大阪市経済成長戦略(中間とりまとめ)

(2010年10月)

- ・アジアとの緊密性を活かし、世界経済を牽引するアジアの需要を取り込むことにより、経済成長を実現するとともに、大阪・関西が持つ最先端の技術・サービスでアジアの成長に貢献する
- ・新たな社会課題に対応できるよう、あらゆる産業分野でイノベーションに取り組み、新たな需要を創造して成長する

5. 今後の経済局の中小企業支援に向けた取組

(1) 方向性

- ・市内中小企業の実態や地域経済の現状を改めて足元から見つめ直し、中小企業の事業継続や経営力強化に向けて、地域・企業ごとの実情や課題・ニーズに対応したタイムリーな施策を展開
- ・様々な支援策を地域の企業にきめ細かく浸透させる体制の強化に努めるとともに、区役所をはじめ、地域の経済団体、NPO等の多様な主体が連携した地域経済の活力向上の取組を促進
- ・市内中小企業とのきめ細かなネットワークを構築し、それを基盤として、光る中小企業の潜在的な力を引き出し、新分野・新事業への展開や事業拡大、新市場の開拓を促進する取組を進め、高付加価値で未来志向の企業への転換促進を通じて、大阪・関西の圏域全体の成長に貢献

(2) 支援施策の柱立て

- ① 中小企業の事業継続及び経営力強化の支援
- ② “地域力の復興” に向けた地域へのきめ細かな展開
- ③ 成長する産業分野や海外市場へのチャレンジ促進

①中小企業の事業継続及び経営力強化の支援

■様々な経営課題の解決、経営力強化の支援

- ・産業創造館における様々な分野の専門家によるコンサルティング、セミナー等による人材育成支援
- ・豊富な経験と人脈を有する企業OBが、優れた技術を持つ企業に提携先等の紹介を行うなど、事業拡大・販路開拓を支援

■資金調達支援

- ・経済情勢等を踏まえ、時宜にかなった制度融資等の対応により、資金不安を抱える中小企業の円滑な資金調達を支援

■創業支援

- ・創業形態や課題別のコンサルティング、セミナーなど、産業創造館において創業希望者の多様なニーズに対応した支援メニューを提供

■ものづくり支援

- ・工業研究所における中小製造業の技術課題の解決や新技術・新製品の開発等の支援、産学官連携共同研究のコーディネート機能の強化

②“地域力の復興”に向けた地域へのきめ細かな展開

■ 地域でのきめ細かなネットワーク構築とサービス展開

- ・地域の中小企業が目線に立ち、区役所等と連携しながら企業への個別訪問や意見交換会などを実施し、地域の実情や企業のニーズを把握
- ・区役所とともに、地域の多様な主体（商店街、ものづくり企業、経済団体、住民、NPO、学校等）の連携による、地域課題の解決や地域経済の活力向上に向けた取組を支援

■ 地域商業集積（商店街・問屋街）の活性化

- ・地域コミュニティの核となる商店街等の商業集積活性化に向けたハード整備や、ソフト事業の支援制度の実施
- ・商店街と地域が一体となって市域全体で取り組む期間イベント（大阪あきない祭り）の実施
- ・卸売企業の重要な機能である情報収集・マーケティング力などの強化
- ・外国人観光客の受け入れのための環境整備の取組を支援

■ コミュニティビジネスの支援

- ・地域課題の解決に資するコミュニティビジネスの創業・経営支援

③成長する産業分野や海外市場へのチャレンジ促進

■成長産業への参入支援

- ・本市経済成長戦略で設定する「環境・エネルギー」、「健康・医療」、「クリエイティブ・デザイン」、「集客・観光」分野に重点化
- ・特に、環境・エネルギーや健康・医療分野への参入に挑戦する中小企業に対し、様々な技術・製品の研究開発から市場への導入まで、一貫して切れ目なく集中的に支援
- ・医療・介護機器など、ロボット技術を活かした「医工連携」による新製品・新事業の創出を支援するとともに、海外の関係機関等とのネットワークを構築・強化
- ・「癒し・抗疲労」を中心とした健康・予防医療分野の新たな商品開発を促進
- ・「(仮称)クリエイティブネットワークセンター大阪」を中心に、クリエイターのネットワークを拡大するとともに、異業種企業とのマッチングによる新製品開発を支援
- ・アジアを中心とした外国人観光客の需要の取り込みに向けたビジネスセミナー、マッチングの実施

■拡大する海外市場への展開支援

- ・海外の市場動向やニーズを捉えた製品開発のアドバイス、海外見本市等への出展サポートなど、売り先に応じたものづくりや海外販路開拓を支援
- ・映像コンテンツや水・環境技術等の大阪の強みを海外市場とつなぐ取組を推進