

# 平成 25 年度 事業 報告

当財団では、国際見本市会場「インテックス大阪」の管理・運営と、一層の誘致・利用促進活動に努めたほか、在阪中小企業の国際ビジネス活動の支援や、国内外企業の大阪への誘致を推進するなど、関西経済の振興、発展、国際化に資する諸事業を実施した。

## 1 インテックス大阪の管理・運営

当財団は平成 25 年度より一般財団法人へ移行するとともに、大阪市実施の「インテックス大阪」の運営に係る「公募型プロポーザル」により、賃貸借契約による運営事業者を選定された。これを機に見本市企画運営の有力企業 3 社と提携して、提案型のきめ細かな営業活動を進めるとともに自主企画事業の開催と商談活性化に向けて企画部門を新設し、より多くの魅力ある見本市・展示会などの開催を目指している。さらに当財団と施設管理経験が豊富な鹿島建物総合管理株式会社とにより共同事業体を組成し、一体的で柔軟な運営を行い、深夜時間帯の利用や優先予約制度の開始、各種手配のワンストップサービスの提供、利便施設のリニューアルなど、利用者目線での設備の改善やサービスの向上に努めている。

## 2 誘致・利用促進活動

ビジネスショー(B to B)としては「関西ものづくりワールド」、「関西スマートエネルギーWeek」、「緑十字展」、「PLATEX 大阪」、「FABEX 関西」等が開催された。また一般ユーザー向けのイベント(B to C)としては、「食博覧会」、「大阪モーターショー」等が開催された。その他 企業ミーティング・セミナー・パーティ等の新規開催や、コンサート・アーティスト CD 販促手段としての握手会等が開催され、開催件数としては 177 件で過去最高となった。

直接訪問による営業活動を重視し、誘致・利用促進活動、情報提供・広報活動を積み重ねたことにより、見本市・展示会だけでなく、ミーティング・パーティ等の MICE 関連、「税理士試験」・「介護福祉士国家試験」などの各種資格試験や入学・就職試験、「リクナビ」「マイナビ」等の就職支援イベントや「RADIO CRAZY」等のコンサートの利用が増加し、総開催件数の増加につながった。

### (1) 誘致・利用促進活動

各種見本市・展示会等がインテックス大阪で開催されるよう、首都圏・関西圏の業界団体や主催者・運営会社等を継続的に直接訪問し、誘致活動に努めた結果、「フェアベックス関西 2013」等新規案件 26 件を含めて 177 件の開催となった。

- ① トレードショーの新規誘致を図るため、他の大型展示場で開催実績のある主催者・運営会社に対して積極的な訪問営業を行った。
- ② インテックス大阪で開催実績のある主催者・運営会社に対しては、アフターフォローを一層密にし、改善意見の収集・フィードバックなど、継続開催に向けた利用促進に努めた結果、151 件が継続開催につながった。

- ③ 6号館Cゾーンに試験会場用備品(机 1,250台、椅子 2,500脚等)を常設し、主催者の設営コストの削減を図るとともに、より現実的な配置イメージでの商談を可能としたことにより、試験や企業ミーティング・講演会等の多目的利用の実現につながった。
- ④ 首都圏・関西圏の主催者・運営会社等を対象に、利用促進活動の一環として、インテックス大阪交流会(情報交換会)を東京と大阪で各1回ずつ開催し、見本市・展示会等の開催実現に向けたセールスプロモーション、ネットワークづくりに努めた。
- ⑤ 展示会産業に携わる関係者・施設間の交流を図る「日本展示会協会」や、国内7大展示施設で構成される「大規模展示場連絡会」への参加に加え、全国64の展示施設が参加する「全国展示場連絡協議会」では会長職および事務局を務める等、展示会ビジネス関係団体との交流を強化し、見本市・展示会の最新情報を収集するとともに、需要の開拓に努めた。

## (2) 情報提供・広報活動

- ① ホームページをリニューアルし、イベントカレンダー・展示館内パノラマビュー・多目的利用での各レイアウト図面を掲載するなど、コンテンツの改良・改善に努めた結果、試験や就職・進学フェア、企業セミナー等の新規開催を検討する主催者・運営会社からの引合いが増加した。
- ② 大阪観光局との連携を強化し、南港地区に大型MICE案件(大型医学会、インバウンドツアー等)を誘致するための活動(提案書作成等)を行った。
- ③ 主催者のコンテンツ放映をはじめ、イベント情報の事前告知や開会式・展示会場の中継など、多用途に活用可能なインテックスビジョンの利用促進を図り、展示会場としての魅力を高めた。
- ④ 大阪ベイエリア連携会、コスモスクエア開発協議会等に参画し、地域集客の推進などを通じて、地域の活性化に努めた。
- ⑤ その他、インテックス大阪の利用促進のための広報活動を推進した。

## (3) 自主企画事業

財団の自主企画事業の開催や商談の活性化に向けて、25年度4月に企画部門を新設した。

(社)大阪国際見本市委員会(平成25年3月解散)から引き継ぎを受けた「第6回浙江省輸出商品(大阪)交易会」を開催し、4,968名の来場者を集めた。また、企画部門のもう一つの柱である商談の活性化においても、当財団所属コーディネーターが主体となり、さらに在阪の銀行との連携も得て、当交易会としては初めてビジネス・マッチングを実施した。一方、あらたな自主企画にも積極的に取り組み、平成26年度「アジア・フードショー2014」を開催すべく実施計画の策定を進めたほか、(一社)日本縫製機械工業会が四年に一度大阪で開催する「JIAM2016 国際アパレル機器&繊維産業見本市」の運営業務も今年度の提案活動により獲得した。

(社)大阪国際見本市委員会(前記)から引き継ぐ二つ目の国際見本市として、平

成 26 年度より開催準備を行うこととしている。

### 3 サービス提供事業

インフォメーションセンターでは、専門スタッフを配置して、館内案内や交通情報等の提供、宅配荷物の取次ぎ等のサービスを提供するとともに、ビジネスセンターでも、インターネットやコピー・ファックス等のビジネスサポートを行うなど、来場者に対して一層の利便性の向上に努めた。

また、インテックス大阪臨時駐車場の機動的・効率的な運営や、試験会場用備品（机・椅子等）のレンタルサービスも行った。

### 4 国際部事業

アジア・太平洋地域の主要 14 都市が加盟するビジネスパートナー都市提携（BPC）等の海外ネットワークや大阪市海外事務所を通じて、在阪中小企業の国際ビジネス活動の支援や経済交流の促進、国内外企業・研究機関等の大阪への誘致に取り組んだ。

#### (1) 経済交流プロジェクト事業

大阪の中小企業の国際ビジネス活動を支援するため、専門家による海外ビジネス相談や各種経済・実務セミナー、商談会の開催、経済ミッションの派遣・受入れ、BPC からの研修受入れ等の事業を行った。

- ① オーストラリア最大のファッションイベント、「メルボルン・スプリング・ファッション・ウィーク」に合わせてミッションを派遣すると同時に、メルボルンで BPC ラウンドテーブルを開催し、BPC ビジネス交流・都市間交流を促進した。
- ② ベトナム最大の商業都市であるホーチミン市へ経済ミッションを派遣し、商談会を開催したほか、レンタル工場を中心とした工業団地視察や、ベトナム人実習生派遣元機関への訪問を行い、現時事情の理解促進に努めた。
- ③ 高い技術を持つ市内中小企業のタイ及びアセアンでの市場販路拡大支援を行うため、バンコクにて開催されたアジア最大級の工作機械・金属加工技術展「メタレックス 2013」へ大阪企業 5 社と「大阪ブース」を出展し、企業の販路拡大支援を行うとともに、技術力を持つ中小企業の町としての大阪の強みをプロモーションした。
- ④ BPC 都市間の経済交流促進のため、BPC から 4 名の研修生を受け入れ、日本の商習慣や大阪のビジネス状況に対する理解を深める人材育成研修を実施した。
- ⑤ 輸出入促進のため、海外からの企業ミッション団を受入れ、インドネシア食品や韓国エコグッズ商談会を開催した。
- ⑥ アジアの豊富な食材を紹介すべく、昨年に引き続き「アジアフードショー」を食の見本市「ファベックス関西」内で開催し、仕入れ先発掘や委託生産先開発等の海外ビジネスを希望している在阪企業との事前アポイントメント制の個別商談会を開催した。
- ⑦ 中国、ベトナム、インドに特化した専門相談を実施した。
- ⑧ ホームページや、メールマガジン（79 件・約 198,000 枚）、ファックスレポー

ト（22件・約46,000枚）を通じた情報提供・広報活動を行った。

- ⑨ 財団の賛助会員等を対象に、貿易実務セミナーやビジネス英語セミナーを開催した。

## (2) 企業誘致推進事業

大阪市内への進出及び再投資が有望な国内外企業を発掘し、特区におけるインセンティブ制度等の紹介をはじめとした広報活動や招聘事業など企業誘致活動に取り組んだ結果、21社が市内へ進出、もしくは再投資を行った。

また、進出企業の定着と、在阪企業の本社機能流出防止にも努めた。

- ① 大阪市総合企業誘致・立地支援ウェブサイト「INVEST OSAKA」の企画運営、メールマガジンの配信等を通じて、企業の大阪進出・再投資に役立つ情報を発信した。
- ② 「関西イノベーション国際戦略総合特区」に指定された「夢洲・咲洲地区」を含む市内臨海部の認知度向上及び産業物流用地の分譲告知を目的に、日本経済新聞全国版での1ページ企画広告を掲載するとともに、パンフレットやヴァーチャルリアリティー技術を用いたデジタルPRツールを製作した。
- ③ 有力企業が集積する首都圏（東京112名参加）と実際の進出が見込める企業が集積する関西圏（大阪204名参加）において、国際戦略総合特区に指定された大阪駅周辺地区（うめきた）と市内臨海部をPRするため、「大阪特区プロモーションセミナー」を実施した。
- ④ 夢洲・咲洲等臨海部に関心のある企業向けセミナー・見学会を2回実施し112名に現地見学を行った。また、個別の要望により14社・団体に対応し現地を案内した。
- ⑤ グリーン分野の進出有望企業発掘及び誘致を目的に、「PV EXPO 2014」（東京開催）に出展し、セミナーを開催するなどして、大阪の強みや投資環境についてPRを行った。
- ⑥ グリーン分野、ライフサイエンス分野関連の国際見本市出展企業やセミナー等のイベント参加企業に対して特区インセンティブを含めた大阪の魅力を存分にアピールし、ターゲットとなる企業296社へ誘致アプローチを行った。
- ⑦ 大阪進出が有望な国内外企業等27社（8ヵ国）を招聘し、ビジネスマッチングや進出に関するコンサルティング等、具体的なビジネス開始の支援サービスを提供した。
- ⑧ 国内外の有力企業とネットワークを持つコンサルタント等を活用し、大阪市への進出もしくは既存拠点の増床など再投資の意向や計画を有する企業を発掘、60社との個別面談を通じて、大阪市内への大規模な先端技術の工場、研究開発拠点、および事業所等の誘致を行った。
- ⑨ 大阪に進出・立地・再投資を検討している企業53社に対して、土地オーナー企業や不動産仲介業者を通じて条件に沿った372件の物件情報の提供を行い、大阪への企業立地につなげた。
- ⑩ 大阪市内における事業所開設の準備拠点として、賃料無料のレンタルオフィス

「ビジネス・サポート・オフィス（BSO）」（7 室）を運営し、入居企業（年間延べ 11 社、6 カ国）に対して、大阪での開業をサポートした。

⑪ 「大阪ビジネス交流クラブ」の開催協力を通じて、大阪に進出した企業の定着と事業拡大を支援する一方、大阪に本社を置く企業とのネットワークの構築や本社機能の流出防止を目的に、大阪市の企業支援施策等の情報をメールマガジンで配信した。

⑫ 大阪府、大阪市、大阪商工会議所が運営する大阪外国企業誘致センターが中国における進出有望企業発掘を目的に出展した「2013 中国国際工業博覧会」（上海開催）にスタッフを派遣し、他の出展企業や来場者に対して大阪市の投資環境と取組みをアピールし、大阪市への進出・再投資の有望企業を発掘した。

(3) 大阪市海外事務所の運営を通じた経済交流促進事業

大阪市海外事務所(上海)の運営を通じて、大阪の中小企業の国際ビジネス支援、経済交流、外国企業等の誘致、大阪のプロモーションを促進した。