

平成 26 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」、「メディカルジャパン大阪」、「JECA FAIR(電設工業展)」、「下水道展」、「建築材料・住宅設備総合展」、「オール九州食品相談会」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、「日本女子博覧会」「マタニティカーニバル」「夏休み！こども冒険博」等が開催された。その他「Cathay Life Summit(台湾・国泰人寿)」、「エリートアカデミー(ライフバンデージジャパン)」等の企業インセンティブセミナー・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 202 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」・「保育士試験」などの各種資格試験や入学・就職試験、「マイナビ」「リクナビ」等の就職支援イベントや「RADIO CRAZY」「日本生命みらいフェス(ゆずコンサート)」、「AKB48 グループ大握手会」等のコンサート・握手会の利用が増加し、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、「メディカルジャパン大阪」、「建築材料・住宅設備総合展」等新規案件 44 件を含めて 202 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、158 件が継続開催につながった。
- ③ 咲洲地区周辺施設(ATC ホール、ハイアットリージェンシー大阪)や大阪国際会議場(グランキューブ大阪)との連携を強化し、インテックス大阪単独では対応が難しい大規模な国際会議・学会・海外インセンティブ等の主催者・運営会社等に対して、大阪観光局とも連携しながら、誘致活動を行った。
- ④ 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。
- ⑤ 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。
- ⑥ 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」への参加等、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 ホームページ上に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や公衆 Wifi 対応図を掲載するなど、コンテンツの改良・改善に随時努めた結果、展示会・見本市の開催検討に加え、大型セミナー・学会・パーティ等 MICE 案件での開催を検討する主催者・運営会社の利便性向上に繋がり、新規案件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、視察対応等)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 大阪バイエリア連携会、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

企画部門においては、財団の自主企画事業の開催や商談の活性化に努め、平成 26 年度、以下の事業を行った。

- ① 9月に、「2014 浙江省輸出商品（大阪）交易会」を開催し、5,113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注力し、同交易会においては昨年を引き続き、当財団所属コーディネーターが主体となり、さらに在阪銀行の連携も得て「商談コーナー」を設置・運営、ビジネスマッチングを実施した。
- ② 10月には、あらたな自主企画展示会として、アジアの食品・飲料の仕入れ商談会「アジア・フードショー2014」を開催、アジア 13 か国・地域から 52 社の出展を得た。同時開催の「ファベックス関西 2014」「関西デザート・スイーツ・ベーカリー&ドリンク展」と合わせ 29,062名の来場者を集めた。
- ③ (一社)日本縫製機械工業会が 4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」について、財団は特別開催協力機関として運營業務を受託した。平成 28 年 4 月開催に向け、平成 26 年 5 月より同業務を開始した。
- ④ 「アジア・フードショー2014」に続く自主企画国際見本市として「国際副資材総合展」を企画立案し、「JIAM2016 国際アパレル機器&繊維産業見本市」の併催見本市として平成 28 年 4 月開催に向け、開催準備を進めた。
- ⑤ 商談の活性化については、上記主催事業の出展者・来場者双方に財団所属コーディネーターより積極的に働きかけるなどして、展示会における商談の活性化を行った。「2014 浙江省輸出商品（大阪）交易会」では出展者に対し商談希望アンケートを実施、来場者に対しては主催者ホームページ上にてマッチング事前希望を受け付けるとともに、会場商談コーナーにマッチングコーディネーター・中国語通訳が常駐し、オンサイトビジネスマッチングを実施した。事前予約、会場での通訳を介した商談補助、事後のフォローを含め延べ 242 件の商談を支援した。「アジア・フードショー2014」でも、会場にマッチングコーディネーターが常駐し出展企業・来場者の希望に応じたビジネスマッチングを実施したほか、会期終了後の商談問合せにもコーディネーターが対応した。
- ⑥ さらに、インテックス大阪の利用閑散期活用対策として、平成 26 年度、2 件の BtoC イベントを企画実施した。8月に、大阪市、府及び近隣府県の低学年児童・未就学児やその家族を対象とした「夏休み！こども冒険博」をテレビ大阪(株)と

共催で企画実施した。延べ 21 日間の会期で 34,717 名の来場者を集め、BtoB 展示会需要のない 8 月のインテックス大阪および周辺地域の活性化に貢献した。11 月に、「リアル脱出ゲーム 地球滅亡からの脱出」を(株)SCRAP、読賣テレビ放送(株)、(株)電通との共催により実施。延べ 12,000 名の来場者を得た。

3 サービス提供事業

インテックス大阪の利用者や来場者への一層の利便性とサービス向上を図るため、ワンストップサービスの提供や利用料金・利用時間帯の見直しといったソフト面や、臨時駐車場の確保、施設・設備の機能向上といったハード面の改善等に取り組んだ。

- ① インフォメーションセンターにおいて、専門のスタッフを配置し、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した。また、ビジネスセンターにおいて、インターネットやコピー・FAX 等のビジネスサポートを行った。
- ② 車での来場が多いと予測されるイベントでは、インテックス大阪の屋上駐車場に加え、臨時駐車場の機動的・効率的な運営により、駐車場を安定的に確保した。
- ③ 展示館の多様な使用方法に対応するため、試験会場用備品（机・椅子等）や、フォークリフト・プラスチック柵などのレンタルサービスを行った。
- ④ 1 日あたりの来場者が約 1 万人を超えるイベントでは、インテックス大阪が運営する展示館内での「フードコート」または、スカイプラザでの「ケータリングカー」を提供し、施設の利便性を向上した。
- ⑤ インテックス大阪の利用者・来場者からの多い要望事項であるコンビニエンスストア（デイリーヤマザキ）が、西ゲート・インフォメーション横にオープンした。また、コンビニ ATM（イーネット）も併せて設置した。
- ⑥ キャリーバッグも収容できる大型のコインロッカーを設置した。
- ⑦ ルーム（ロフト 1・3）の一部改修により利便性を向上した。
- ⑧ 利用者ニーズに合わせ、施設内の案内看板を、「日本語・英語・中国語・韓国語」の 4 ヶ国語表記に改修した。
- ⑨ インテックス大阪施設内の共用部に AED を、既存の 3 台から 9 台に増設した。また、全職員への AED 使用方法の研修も実施した。
- ⑩ 展示館内の共用部照明を LED 化し、快適で明るい利用環境を提供した。

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、見本市出展支援、BPC からの研修受入れ等の事業を行った。

- ① 2015 年に経済統合が予定されている ASEAN の中でも、安定した経済成長率と 2.4 億人の巨大マーケットを擁するインドネシアの首都ジャカルタへ「フードビジネス開拓ミッション」を派遣したのと同時に、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。また、ミッション派遣に先立ち、ミッションのプロモーションを兼ねた「インドネシアセミナー2014」を開催し、インドネシアの経済現状や投資環境についての情報提供を行った。
- ② 近年の日本食ブームの中、香港・中国、更にはアジアでの販路拡大支援を目的として、香港にて開催されたアジア最大級の「食」の国際見本市「香港フードエキスポ 2014」へ、公益財団法人大阪産業振興機構と協力し、「大阪ブース」を設置し、参加した在阪企業 11 社の支援を実施した。
- ③ BPC 都市間の経済交流促進のため、BPC の 4 都市から 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。
- ④ 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、「韓国メディカル商談会」や「タイ国ファッション製品展示商談会」を開催した。
- ⑤ 中国での日本食や日本食材への関心が高まるのを受け、天津より「食」に関するバイヤーを招聘し、天津/中国での販路拡大希望在阪企業とのビジネスマッチングを実施した。
- ⑥ 中国、ベトナム、インドに特化した専門相談を実施した。
- ⑦ ホームページや、メールマガジン（63 回・約 150,000 件）、ファックスレポート（13 件・約 28,000 枚）を通じた情報提供・広報活動を行った。
- ⑧ 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、15 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、SNS のフェイスブックにページ開設等を通じて、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、日経ビジネスに2ページの記事広告や日本経済新聞全国版の関西経済特集ページにおいて大阪立地プロモーションセミナー告知広告を掲載するとともに、大阪への進出ガイドとなるパンフレットや大阪ベイエリアのポテンシャルを紹介するリーフレットを制作した。
- ③ 有力企業が集積する首都圏（東京 88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 137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、「大阪立地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・見学会を実施し66名に現地見学を行った。また、個別の要望により11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 2015」（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を行うとともに有望な出展企業に対して個別にアプローチを行った。
- 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330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25社（9カ国・地域）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、50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33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140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13社、7カ国・地域）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「第 16 回中国国際ハイテク技術成果交易会」(深セン開催)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。
- ⑬ 大学誘致支援事務として、大阪市が誘致対象とする国際ナショナルスクールに向けて学校として使用できる空き物件の情報提供等のサポートを実施した。

(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。