

令和 2 年度事業計画

国際見本市会場「インテックス大阪」の安全・安心な運営管理と、BtoB 催事の一層の誘致とその催事の定着に注力する。あわせて、在阪中小企業の国際ビジネス活動の支援や、国内外企業等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、大阪市と緊密に連携をとりながら実施する。

また、平成 25 年に一般財団法人に移行、平成 29 年 10 月には大阪市の外郭団体指定を解除となったことから、自律的かつ柔軟な財団運営に努めてきたが、さらに昨年 6 月に G20 が開催され、UFI（国際見本市連盟）へ加盟する等インテックス大阪の知名度も飛躍的に向上した。今後は海外からの引き合いの増加も見込まれ、また大阪への IR の誘致、万博の開催等に向けてこれまで以上に財団内の結束を固め財団経営に努めていく所存である。

1 インテックス大阪の事業運営

(1) 基本方針

当財団は、鹿島建物総合管理（株）とともに共同事業体として、財団による 34 年間のインテックス大阪運営実績、鹿島建物総合管理（株）のもつ豊富な施設管理実績とグループの組織力、最新技術を活かし、一体的で柔軟な施設運営を行う。

また、大阪市と締結した平成 29 年度から 5 年間の定期建物賃貸借契約及び事業実施協定書の内容を厳守し、見本市等の開催を通じて大阪・関西経済の発展に貢献するよう努める。

さらに、財団の組織体制の強化を図り、大阪への IR 誘致やその後の万博開催に関し、積極的な情報収集に努め有効な対応策を講ずるとともに、令和 3 年度に予定されている令和 4 年度以降の管理運営にかかる公募プロポーザルに向けて、財団一丸となり全力で取り組みを進める。

(2) 施設管理・運営

令和 2 年度は、約 230 件の見本市・展示会等が開催される見込みであり、利用者ニーズに的確に応えながら、円滑で安全・安心な施設管理・運営を行う。

(3) 誘致・利用促進活動

大阪・関西への経済波及効果が期待できる見本市・展示会等がインテックス大阪で開催されるよう、誘致・利用促進活動を行う。

また、これまで見本市・展示会の会場としての利用が主であったが、それらに加え、大型コンベンション・学会・レセプションといった用途にも拡大し、海外案件を含む MICE (Meeting、Incentive、Convention、Exhibition/Event の頭文字をとった造語)

全般の誘致・利用促進活動に積極的に取り組む。

- ① 大阪・関西経済に対して波及効果の高い見本市・展示会等の新規誘致を図るため、首都圏の大型展示会場で開催実績があり、かつ関西圏に強みがある業種（食品、ものづくり、スポーツ、製菓等）や、関西圏でまだ開催実績のない業種（包装、インフラ、化学、バイオ等）の主催者・運営会社に対して、関西圏における成功事例を元に、出展者・バイヤー（来場者）に関する考え方を提示する。
また、来場者が共通しシナジー効果が期待できる他の見本市との同時開催を提案する。更に、2025年の大阪万博開催決定、大阪へのIR誘致活動を通じて、関西マーケットへの関心が強くなっており、大阪への見本市誘致活動をより一層積極的に進める。
その他、関西圏の他の小規模展示場で開催している主催者・運営会社に対して、拡大開催の提案や搬入出の使い勝手の良さ等をアピールし、積極的な誘致活動を行う。
- ② 既開催イベントの主催者・運営会社等に対しては、開催後の改善意見を参考とすると共にアフターケア及び情報共有を一層密にして、継続開催に向けた利用促進活動を行う。
- ③ 大型コンベンション、学会、レセプションなどの主催者・運営会社に対して、利用実績やレイアウト参考図等の提案ツールを用いながら、新規開拓営業を行う。
- ④ 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、ホテルフクラシア大阪ベイ）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困難な、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、誘致活動を行う。
- ⑤ 展示館利用を伴わない国際会議ホールの単独貸出についても、継続して積極的に誘致活動を行っていく。
- ⑥ 予約の受付開始時期は使用開始日の2年度前の4月（BtoB以外の新規案件については使用開始日の1年前）であるが、大型見本市や大規模MICE等（延使用面積50,000㎡以上）についてのみ、他の催事との事前調整を行った上で、受付を早期に行う事も可能とし、また、見本市のようなビジネスイベント（BtoB）で継続開催が見込めるものに関しては、新規開催時のみ使用料を15%OFFとし、より一層の利用促進を図っていく。
- ⑦ 展示会・MICE産業関係団体（日本展示会協会、全国展示場連絡協議会、大阪MICEビジネスアライアンス、UFI[国際見本市連盟]）での交流を強化し、見本市・展示会情報を収集するとともに、新たな需要を開拓する。

【参考】令和2年度の特徴のある大規模な催し

誘致・利用促進活動に努めた結果、令和2年度は、約230件の見本市・展示会等

が開催される見込みである。そのうち、特色のある大規模な催しは次のとおりである。

- ・オリーブオイル関西 2020、ワインコレクション関西 2020（5月／毎年開催）
- ・FOOMA JAPAN [2020 国際食品工業展]（6月／新規開催）
- ・メンテナンスレジリエンス（7月／新規開催）
- ・関西ホテル・レストランショー（7月／15年振りの開催）
- ・下水道展 '20 大阪（8月／6年振りの開催）
- ・2020 浙江省輸出商品（大阪）交易会（9月／毎年開催）
- ・関西ものづくりワールド（10月／毎年開催）
- ・メディカルジャパン大阪（2月／毎年開催）
- ・2021 モバックショウ（3月／4年毎に開催）

（4）自主企画事業

自主企画事業として、昨年、春開催に移行した「オリーブオイル関西」及び、昨年立ち上げた「ワインコレクション関西」を今年も「関西外食ビジネスウィーク」と同時期に開催するとともに、特別企画展として「オイルフェア」を立ち上げる。また、過去12回開催している「浙江省輸出商品（大阪）交易会」と3回目となる「大阪国際ライフスタイルショー」を昨年同様、共同主催として開催する。

第5回目となる「サービスロボット開発技術展」は、併催展となる「産業用ロボット展」と「次世代モビリティ展」の3展を総称して「関西ロボットワールド」に変更して共同開催する。また、5回目となる「関西教育 ICT 展」、および昨年より共同開催となった「防犯防災総合展」を継続して開催する。

新たな見本市の開発については、提携先である（一社）日本能率協会、（株）イノベント、（株）電通や、ジェトロ大阪本部、大阪商工会議所、大阪産業局と連携し取り組む。

また、「ビジネスマッチング（商談受付）登録システム」を活用し、「オリーブオイル関西」や「浙江省輸出商品（大阪）交易会」の出展者・来場者に対して運用することで、更なる商談の活性化を図る。

（5）情報提供・広報活動

インテックス大阪のブランド力向上並びにインテックス大阪の利用・来場促進に向け、昨年リニューアルしたホームページや SNS（Facebook、Twitter）等を活用して情報発信の充実を図るとともに、館内ガイドブック「INTEX NAVI」、ダイレクトメール（メルマガ）、情報誌、インテックスビジョン、デジタルサイネージ等と効果的に連携させ、来場者及び主催者に対する情報検索性・利便性向上を図る。

- ① 昨年6月にリニューアルしたホームページを効果的に活用し、見本市・展示会

としての利用はもちろんのこと、大型コンベンション・学会・レセプションといった MICE 利用を推進する。

- ② ホームページや SNS (Facebook、Twitter)、エリア情報誌である「ベイエリア NOW」等を活用する事により、イベント情報を定期的に発信し来場者の利便性向上を図る。
- ③ SNS (Facebook、Twitter) やダイレクトメール (メルマガ) により施設改修等の情報を定期的に発信し、主催者・運営会社の利便性向上を図る。
- ④ インテックスプラザ内のデジタル式インテックスビジョンを活用し、インテックス内の各施設案内、大阪市の広報活動、災害時の避難路表示等の明示を行い、来場者・主催者・出展者に対する利便性向上を図る。その他、イベント開催時の主催者による専用利用も推進する。
- ⑤ 地下鉄中吊りポスター掲載、大阪産業創造館が発行するフリーペーパー「Bplatz press」への掲載、インテックス大阪施設内でのポスター掲示・チラシ設置、ホームページバナー等を通じて、主催者の広報活動 (バイヤー招致活動) を支援する。
- ⑥ 昨年設置された「Osaka Free Wi-Fi」をはじめ、展示館事務室・会議室等でのインターネット環境の充実、展示館共用部での Wi-Fi や展示館を結ぶ光ケーブル敷設による LAN 幹線の整備など、機能が強化されたインテックス大阪の魅力を内外に PR し、誘致・利用促進につなげる。
- ⑦ 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活性化に努める。
- ⑧ 日本展示会協会、全国展示場連絡協議会、大阪 MICE ビジネスアライアンス、大阪・海外市場プロモーション事業推進協議会、UFI (国際見本市連盟) 等への参画を通じて、業界内の情報交換、大阪への誘致促進を図る。

(6) サービス提供

インテックス大阪の利用者・来場者の一層の利便性とサービス向上を図るため、引き続きワンストップサービスの提供を実施する。利用料金や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む。

- ① 海外拠点を持つ旅行代理店と連携し、海外からのインセンティブ・ツアーのサポートや、アフターコンベンションのツアー企画などを行い、更に、大型展示会・見本市開催時には、受付用の特設カウンターを設置し、CSの向上を図る。
- ② 国際見本市会場のインフォメーションセンターにふさわしい、「大阪」の情報発信基地として、多様なサービス提供に取り組む。大阪の観光・宿泊・交

通・食事等、アフターコンベンションの情報提供や、宅配、FAX、コピー、データプリントサービスに加え、パソコンのレンタルといったビジネスサポートサービスの提供を行う。

- ③ 来場者の声を施設サービスの改善に繋げるためのアンケート調査の実施や施設内に設置している「ご意見箱」により、引き続きお客様のニーズを把握し、サービスの改善につなげていく。本年度は、昨年度改修したHPを最大限に活用し、利用者、来場者の利便性の向上を図っていく。
- ④ 屋上駐車場（900台）と来場者予想に基づき利用する2カ所の臨時駐車場（1,070台）に加え、平成29年4月より中ふ頭駐車場（990台）を確保しており、今まで以上に効率的かつ機動的な運営を行っていく。
- ⑤ インテックスビジョンやデジタルサイネージを活用し、各種イベント・近隣施設・店舗案内などの情報提供をするとともに、地震発生時の緊急災害速報にも対応していく。
- ⑥ 昨年度、3号館と6号館のトイレをリニューアルした。本年度は予防保全による整備を行い、サービスの向上を図る。
- ⑦ 防災センターにおける中央監視システムや防災設備・火災報知器、・非常放送・EV盤・時計盤を平成30年度に改修した。ハード面だけでなくソフト面のレギュレーションを充実させる事により更なる「安全・安心」を担保していく。
- ⑧ 昨年度、EV（1～4号）を全面更新したが、その他のEVやESCの定期点検整備を確実にし、安全・安心を担保していく。また、老朽化している空調設備の見直し改善を実施し、リスク回避を行う。
- ⑨ 昨年度、1～4号館の展示館照明ほか共用部のLED化を実施したが、エネルギー管理基準に基づき運用面でも改善を行い、効率化（省エネ）と環境保全に寄与していく。
- ⑩ 昨年度、インバウンド対応の一環として、全展示館に「Osaka Free Wi-Fi」を導入し、来場者の利便性向上を図った。今年度も引き続きHP等により利用促進を図り、CS向上に努める。

2 国際部事業

アジア・太平洋地域およびヨーロッパの15都市が加盟するビジネスパートナー都市（以下BPC）連携など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、国内外企業等の大阪への誘致に取り組む。

（1）経済交流事業

BPC ネットワーク等を活用した在阪中小企業の国際経済活動の支援のため、専門家

による海外ビジネス相談や各種経済セミナー・商談会の開催、経済ミッションの派遣、見本市出展支援などの事業を行う。

- ① 海外ビジネスに関する法律・財務・物流などの専門家による貿易・投資にかかる専門相談や、海外取引に関する日常的な懸案についてのアドバイスを行う。
- ② 中小企業が関心を寄せるテーマや地域のセミナーを開催し、最新の国際ビジネス情報や海外都市の経済状況・企業情報、貿易・投資情報等を提供することで、国際ビジネス展開支援を行う。
- ③ 海外からの企業ミッションの受け入れに合わせて、大阪において企業との商談会や交流会等を開催し、在阪企業のビジネスチャンス拡大につなげる。
- ④ 賛助会員等を対象に、国際ビジネス関連のイベント案内を行うとともに、情報交流会や商談会を開催し、会員の国際ビジネス展開を支援する。
- ⑤ BPC 提携を締結している 15 都市が一堂に会する場としてラウンドテーブル会議を 9 月～11 月にインドのムンバイ（未定）で開催し、提携都市間の交流を促進する。
- ⑥ 海外へのビジネス展開を検討している在阪企業を対象に経済交流ミッションの派遣や海外商談会の実施、見本市出展支援を行う。
- ⑦ BPC 提携先機関から参加者を募り、大阪にて 10 日間の研修プログラムを実施し、市内の企業支援関連機関の訪問・ヒアリング、中小企業の視察・意見交換等の研修を行い、将来の BPC 交流を担う人材を育成、交流の促進につなげ、在阪企業と BPC 提携都市とのネットワークの強化を図る。

（2）企業誘致推進事業

大阪の「成長戦略」の実現の一環として国内外から投資を呼び込むため、投資先としての大阪のポテンシャルとビジネスチャンスを効果的に発信するとともに、関連機関と連携しながら、展示会出展企業へのアプローチ、セミナーの開催、外部機関やネットワークの活用等を通じて、企業誘致に取り組む。

- ① 大阪の投資環境ガイドブックや夢洲・咲洲プロモーション用パンフレット等の作成、ホームページやメールマガジンに加え SNS（Facebook）を活用した投資情報の配信、経済新聞や電子デバイス業界紙等への広告掲載を通して、広報事業を行う。
- ② 国際部に多言語対応の市内進出相談の窓口を設置し、インテックス大阪館内に相談窓口を設け、国際展示会場としての地の利を活用して有望企業を発掘する仕組みを構築する。
- ③ 企業の投資動向に精通した調査会社、不動産事業者、業界メディア等を活用して、大阪投資関心企業の情報収集と企業の発掘を行う。

- ④ 国内で開催される関連産業分野の国際見本市に赴き、ターゲットとされる出展企業ブースを訪問しアプローチを行う。
- ⑤ 投資企業と接点を持つ行政書士会・税理士会等士業団体、イノベーション創出支援団体、銀行等を対象に、関心企業等の紹介を催す仕組みの構築に着手する。
- ⑥ 東京にて大阪立地プロモーションセミナーを開催し、市内再開発地区の事業計画や投資関連インセンティブ情報を紹介し、投資先としての大阪のビジネスチャンスと魅力を発信し関心企業の発掘を行う。
- ⑦ ビジネスサポートオフィス（BSO）の運営を行い、国内外の企業の進出・立地決定に至る意思決定のプロセスに対応した支援メニューを提供するとともに、利便性を図り利用企業社数の増加に繋げる。
- ⑧ 大阪進出を果たした企業等に対し、メールマガジンによるセミナー、商談会等ビジネス関連情報の配信をはじめ、在阪企業とのビジネスマッチングを行う等、これらの企業の定着及び事業拡大を支援する。

(3) 上海事務所の運営を通じた経済交流促進事業

上海事務所の運営を通じて、在阪中小企業の国際ビジネス支援、経済交流、中国企業等の誘致、大阪のプロモーションを促進する。