

# 「大阪府ものづくり支援に関する有識者会議」提言・概要

## 【基本的な考え方】

今後のものづくり企業への支援のあり方については、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との理念のもと、現場で起こっている諸課題と、それを克服する支援サービスのあり方について提言。

## 【中小ものづくり企業をとりまく課題】

- ・「対外競争力の強化」（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」（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」（少子化、原材料価格の変動、為替リスク等）
- といった課題が、継続して、また、重複・複合化して、存在

課題が克服に 至らない要因

### 【事業者の要因】

- ・企業の将来ビジョンの欠如
- ・知識、経験不足
- ・外部との交流機会の不足
- ・外部資源の活用意欲の低さ

### 【行政実施主体の要因】

- ・窓口、申請主義的な相談中心
- ・制度運営の硬直化（会検）
- ・専門性の高まりと狭間の増加
- ・事業の縦割り顧客の囲い込み

### 【支援機関の要因】

- ・補助事業の実績づくり注力するあまり、事業外のニーズを見過ごす傾向
- ・クリエイション・コア東大阪  
→「東大阪」呼称が阻害要因  
→基幹業務の伝承できてない  
→CDのキャリアの活用不足  
→寄合所帯の運営  
→活気のない施設運営

## 【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の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