



経済産業省
近畿経済産業局

関西企業フロントラインNEXT Vol.16

新しいつながりが仕事を生みだす
～中小企業「コネクター」の機能～

令和元年11月20日

近畿経済産業局

総務企画部中小企業政策調査課
2025NEXT関西企画室



はじめに

中小企業は、従前からリソースの少なさを互いに補完するため、企業間連携を推進してきました。下請け企業の公平な事業活動機会の確保や業界全体の構造改善のための事業共同化、新しいビジネス分野へ進出するための異業種交流や産学官連携による技術開発・オープンイノベーションの推進など、企業間連携の目的と範囲は時代とともに変化・多様化し、国や地方自治体等においても、過去様々な施策が展開されてきました。

一方、近年のグローバル化の進展とIoTやAI等の技術の劇的な進化は、GAFAに代表されるプラットフォームの出現など、企業のつながり方を大きく変えようとしています。

今後超スマート社会（Society 5.0）へ移行する過程において、様々な業種、企業、人、データ、機械などがつながり、融合・変化し、新たな付加価値が創出される「人間本位の産業社会」の絵姿も見据えながら、今回の関西企業フロントラインNEXTでは、中小企業の相互連携が変化しつつある兆しを取り上げました。

具体的には、IoTやAIを活用した生産性の向上や品質向上だけでなく、中小企業ならではの高い「現場力」や「技術力」を活かした新しい「つながり」を生み出し、そのつながりを背景に課題解決型ビジネスモデルを創出している「コネクター」の存在に着目し、その機能を考察していきます。

目次

はじめに

第一章 中小企業連携の変遷と時代の変化

第二章 関西における新しいつながりの創出と課題解決型ビジネスの事例

第三章 コネクターの働き

第四章 コネクターの有する機能

おわりに

第一章 中小企業連携の変遷と時代の変化

第一章 中小企業連携の変遷と時代の変化

古くは、サプライチェーンにおける下請け企業の公平な事業活動機会の確保や業界全体の構造改善のための事業共同化、新しいビジネス分野へ進出するための異業種交流や産学官連携による技術開発・オープンイノベーションの推進など、中小企業連携の目的と範囲は時代とともに変化・多様化し、それにあわせ国においても、過去様々な施策が展開されてきました。

中小企業の連携促進に関する主な国の施策

① 公正な事業機会の確保、事業の共同化

中小企業等協同組合法（1949年）、中小企業団体の組織に関する法律（1957年）

② 技術開発支援と異業種交流の促進

中小企業技術開発促進臨時措置法（技術法）（1985年）、異分野中小企業者の知識の融合による新分野の開拓の促進に関する臨時措置法（融合化法）（1988年）

③ 中小企業ネットワークによる業際を越えた新商品・サービスの開発促進

中小企業新事業活動促進法（新連携事業）（2005年）、中小企業者と農林漁業者との連携による事業活動の促進に関する法律（農商工連携事業）（2008年）

④ 産業クラスター政策の推進（2001年～）

⑤ 産学官連携によるオープンイノベーションの推進

「産学官連携による共同研究強化のためのガイドライン」策定（2016年）

⑥ 地域における中核企業をコアとした経済波及効果の創出

「地域経済牽引事業の促進による地域の成長発展の基盤強化に関する法律」（2017年）

第一章 中小企業連携の変遷と時代の変化

関西においても、経済社会環境の変化に対応し、共通の課題解決や情報共有、新たなビジネス創出を目的とした企業連携体が形成され、積極的に活動を行ってきました。

関西における企業ネットワーク活動例

■ロダン21（大阪府）

東大阪異業種交流グループ ロダン21は、1997（平成9）年に東大阪市の公募により発足。東大阪市を拠点として、製造業を中心に集まったメンバー企業によって、試作、開発に取り組んでいる。また、伝統、風習、しきたり、通例にとらわれず、異業種会としての個性・感性を最大限に活かした活動を展開。

■京都試作ネット（京都府）

京都試作ネットは 2001（平成13）年7月に、京都府南部に所在する機械金属関連の中小企業10社が立ち上げた「試作に特化したソリューション提供サービス」を専門とするサイト。京都試作ネットの特徴は、インターネットを活用した新たな顧客創造の仕組により、機械・金属・樹脂・ゴム・システム・基板などの試作加工に特化したソリューション提供を目的としたネットワーク。

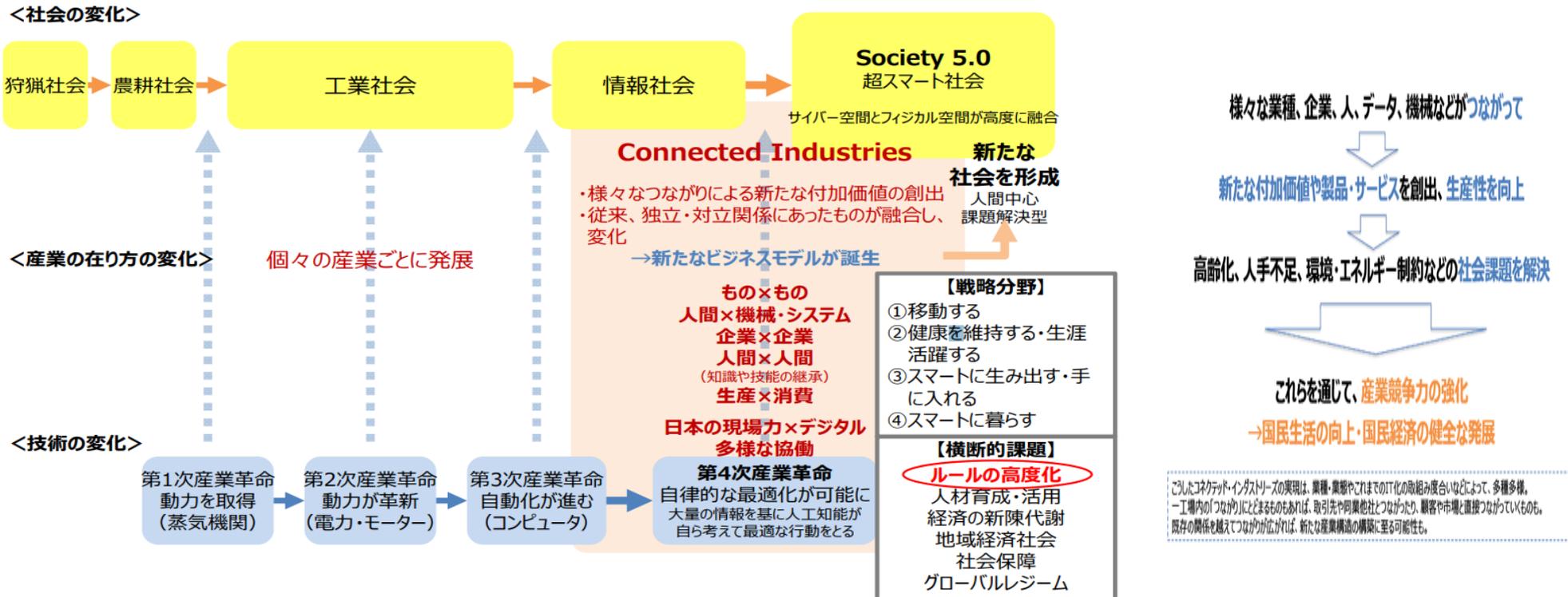
■株式会社大阪ケイオス（大阪府）

株式会社大阪ケイオスは、2010（平成22）年11月、大阪のものづくり中小企業経営者ら19名が共同出資し設立。共同受注、研究開発等を行うとともに、人材の採用や広報、CSR活動等の連携を開始。自社の枠を超えて連携し、技術の高度化と事業領域の拡大に共同して取り組むことで、相乗効果につながるという、共通意識を持った経営者が作ったネットワーク。

第一章 中小企業連携の変遷と時代の変化

一方、近年のグローバル化の進展とIoTやAI等の技術の劇的な進化は、GAFAに代表されるプラットフォームの出現など、企業のつながり方を大きく変えようとしています。サイバー空間とフィジカル空間が高度に融合した超スマート社会（Society 5.0）へ移行する過程において、様々な業種、企業、人、データ、機械などが「つながり」、新たな付加価値を創出していくこと、従来独立・対立関係にあったものが融合・変化し「新たなビジネスモデル」が誕生していく「人間本位の産業社会」の姿も示されています。今後中小企業の相互連携も、時代に応じた新しいフェーズへ移行していくことが予想されます。

Society 5.0に向けて様々なつながりにより新たな付加価値が創出される人間本位の産業社会



第二章

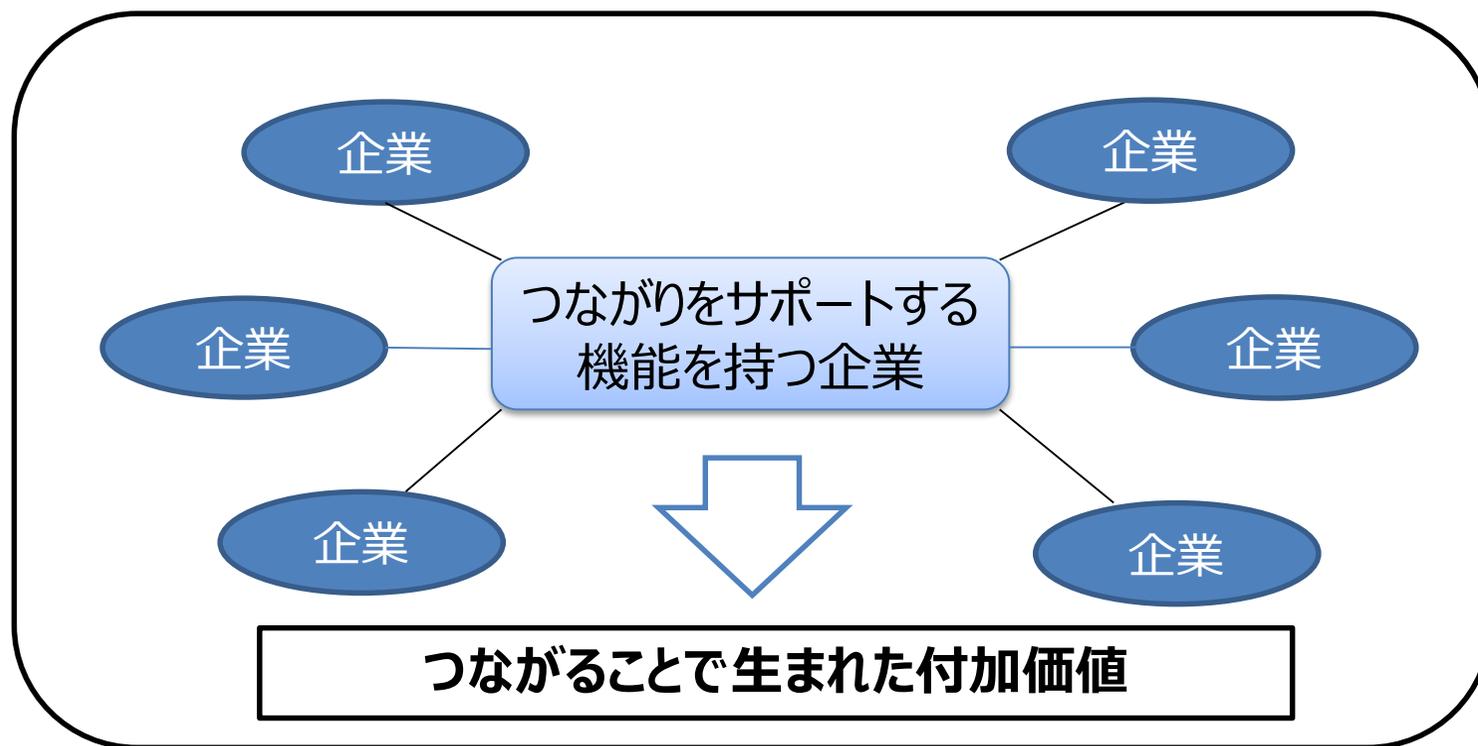
関西における新しいつながりの創出と課題解決型 ビジネスの事例

第二章 関西における新しいつながりの創出と課題解決型ビジネスの事例

中小企業は、リソースの少なさを互いに補完するため、従前から様々な形で企業間連携を推進してきましたが、近年のグローバル化の進展やIoT等技術の劇的な進化を背景に、その「つながり方」が大きく変わろうとしています。

時代の変化を的確にとらえ、付加価値創出に資する新しい「つながり」を生み出し、必要なサポート機能を提供する企業が、関西でも生まれ始めています。

本章ではそうした企業事例について考察します。

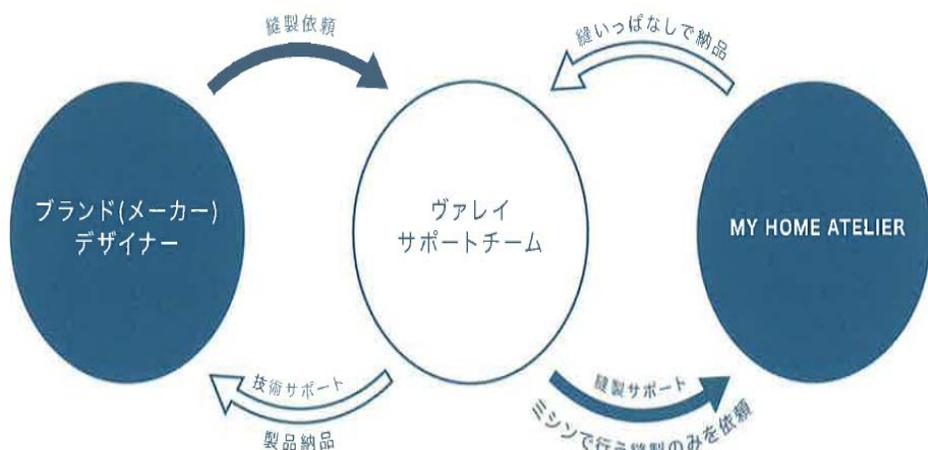


第二章 関西における新しいつながりの創出と課題解決型ビジネスの事例

■ 合同会社ヴァレイ（奈良県）：日本の縫製業を次世代につなぐ

事業概要

縫製士の働き方をサポートしつつ職人の技術を活用し、多品種小ロットに対応できる縫製加工メーカー



事業の背景

多品種小ロット



働きたい職人

・日本の縫製工場の数はここ30年で1/4に減ってきており縫製職人の活躍の場が失われている。一方で縫製の仕事が好きで働きたいが、親の介護や子育てなど、工場で働くことができなくなった職人も多い。こうした潜在縫製士に働く場所を提供し、日本の縫製業を次世代につなげていくことを目指し、多品種小ロット生産に対応するビジネスモデルを構築。

事業モデル

- ・MY HOME ATELIERとして、自宅で可能な縫製部分に特化した仕事を縫製士が行い、特殊なミシンのいる工程や膨大なスペースが必要な作業はヴァレイが行う。また、ヴァレイが、縫製以外の生産管理やデザイナー交渉等の仕事を一括で担当することで、縫製士を全面的にサポートするシステムを構築。
- ・70名を超える働く意欲のある縫製士のネットワークを構築し、多くのアパレルブランドメーカーからの発注に対応。

MY HOME ATELIERが、
自宅で可能な縫製部分に特化した仕事を行う

裁
断

芯
貼
り

縫
製

仕
上
げ

検
品

生産管理・デザイナー交渉等は、ヴァレイが行う

第二章 関西における新しいつながりの創出と課題解決型ビジネスの事例

■ キャディ株式会社（東京都）：モノづくり産業のポテンシャルを解放する

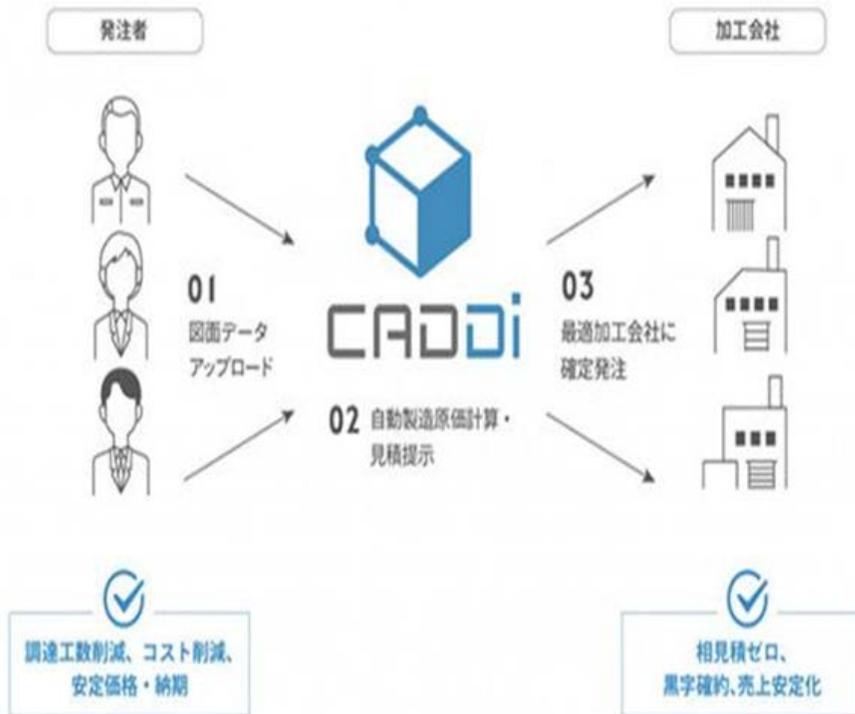
事業概要

金属機械分野における自動受発注システム「CADDi」の運営により、発注者の調達コスト削減と受注側の相見積もりを排除し確実な黒字受注を実現するサービス提供会社

工程一括発注



最適な工場



事業の背景

・代表が企業コンサルに携わる中で「調達」を課題とするメーカーのニーズを踏まえ、ここにイノベーションを起こすための自動受発注システム「CADDi」を開発。不得意分野を含めた一括受注が中小企業の多重下請構造につながり赤字受注となることから、その実態を改善し、買ったときや特定個社への依存という課題を解消するために起業。

事業モデル

- ・3DCADデータと品質、納期、価格等を入力すると7秒で最適な見積りを出す仕組みを構築。
- ・板金加工業には、それぞれの企業に得意分野があることに注目。集約された発注を工程別に分解し、技術を把握している町工場に、得意な仕事だけを発注することで黒字を確保するシステム。
- ・約4,000社の発注企業との町工場の全国的なネットワークを構築。

第二章 関西における新しいつながりの創出と課題解決型ビジネスの事例

■ 株式会社光響（京都府）：光が照らす新たな未来

■ 事業概要

研究者・技術者に向けた最適なレーザー等の技術を届ける、レーザープラットフォームビジネスを展開

研究者・技術者とメーカー・商社をつなぐ全く新しいプラットフォーム



光響は、研究者・技術者を応援します



光響のワンストップサービス



Kogyo



解決!!

研究者・技術者



最適な製品

事業の背景

・レーザー関連市場規模は1兆円程度と発展途上であるが、創業以前から業界の将来性に確信を持っていた。特に、研究者や技術者の中には、フルスペック型の高価なレーザーではなく、目的に応じた低価格のレーザーを求めるニーズが一定数あることに着目し、同業他社が手掛けていなかったレーザーのプラットフォームビジネスを展開。

事業モデル

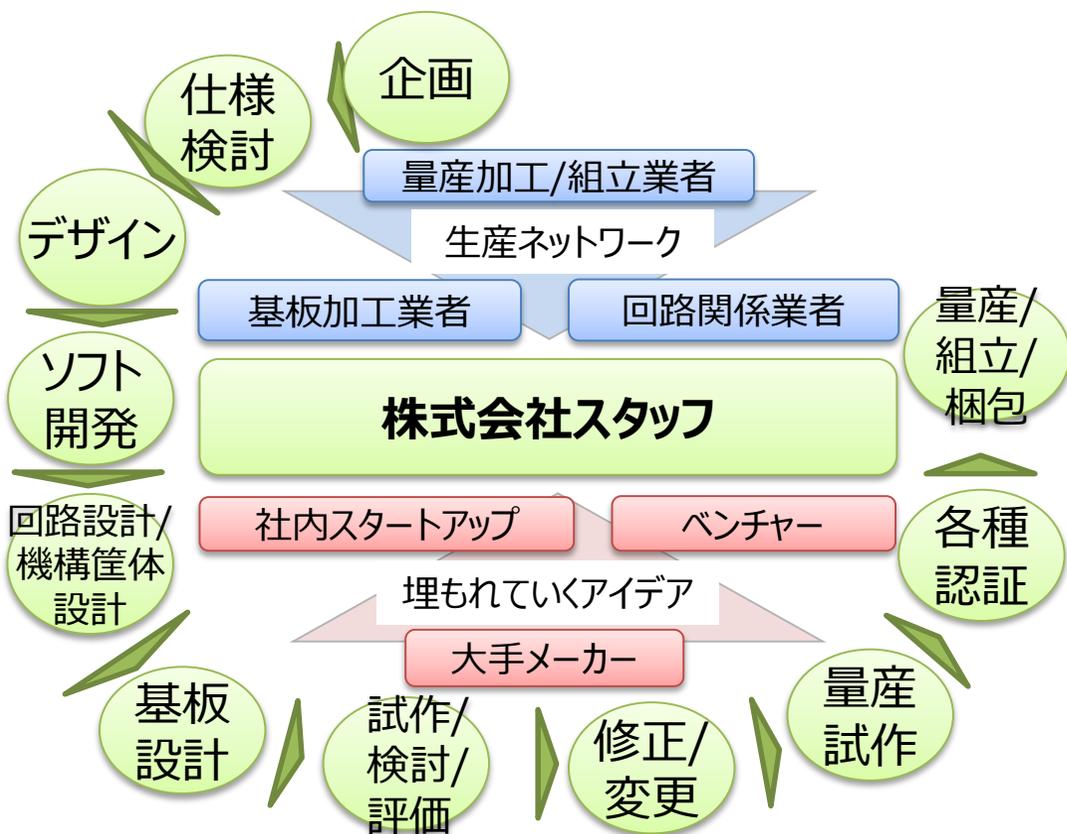
- ・工学博士を4名擁しており、レーザーに関するニーズに、研究者や技術者と同じレベルでの相談や提案ができる等、メーカー側ではなく研究者や技術者の目線に寄り添った支援を強みに営業を展開。
- ・ニーズに合うレーザー技術を提供するために製品から企業・人材マッチングまで幅広く対応している。
- ・既製品で対応できない場合は新規開発し提供。
- ・研究者や技術者の誘因や新規顧客開拓のツールとして、光学・レーザー関連に特化したデータベースサイト「Optipedia(オプティペディア)」の運営や、レーザー装置のサブスクリプションサービスも展開。

第二章 関西における新しいつながりの創出と課題解決型ビジネスの事例

■ 株式会社スタッフ（大阪府）： 新しい価値の創造にチャレンジし人を育て未来を拓き社会に貢献します

事業概要

企画・設計から試作・量産まで一括受注による「ワンストップ・トータルソリューション」によりスタートアップのアイデアを製品化



アイデア



製造ネットワーク

事業の背景

・大手メーカー等の新規事業アイデアは、マーケットボリュームの関係で事業化に至らない案件も多い。また、スタートアップにとって、試作から量産にいたる工程にネックがある。同社は、こうしたアイデアを掘り起こし、共同開発や自社製品として展開し製品にまで高めることで、こうした課題の解決を図り、設計試作事業者からメーカーへの転換を目指して取り組んでいる。

事業モデル

・同社が、埋もれていくアイデアを、試作品から量産に向け企画・設計を実施。同社で試作品作成後、量産体制に移行する際は、生産ネットワークを活用し製品化を図るワンストップ・トータルソリューションを展開している。

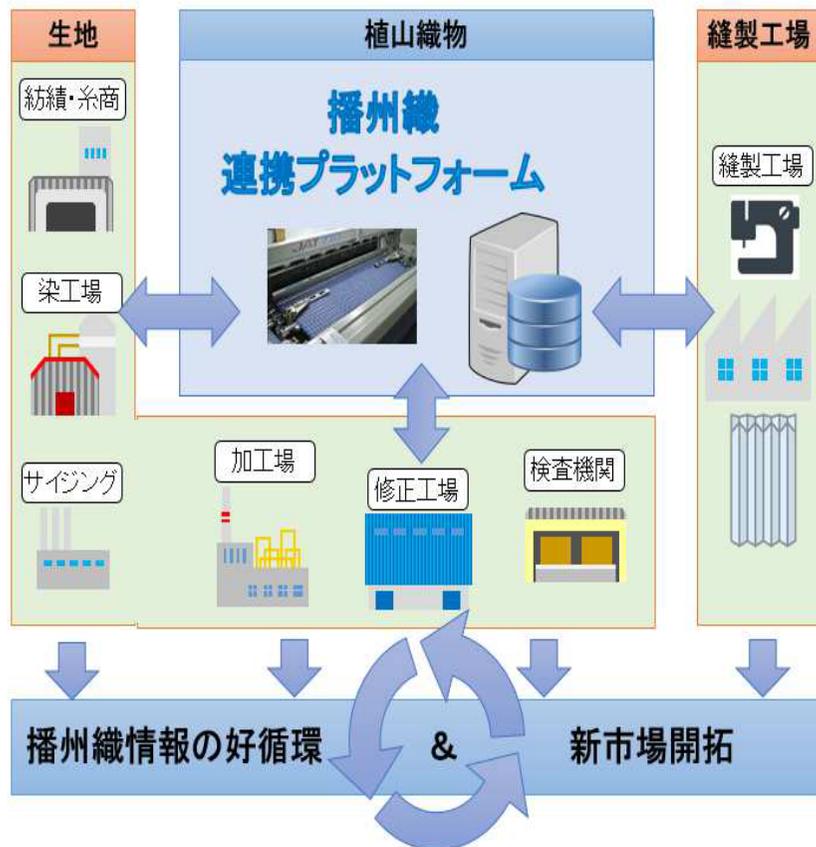
第二章 関西における新しいつながりの創出と課題解決型ビジネスの事例

■ 植山織物株式会社（兵庫県）：会社を継続させ、地域の雇用を守る

事業概要

播州織を主業とし地域最大規模の工場を持ち、IoT活用で地域の協力会社も巻き込み生産性を向上

◇IoTを活用したものづくり技術の概要図◇



高品質製品



生産技術

事業の背景

・疲弊していく産地を守るために、廃業していく企業等を引き受けてきた先代の意志を受け継ぎ、播州織の生産性向上と技能承継に取り組んだ。

事業モデル

- ・IoTを活用した発送・在庫管理システムにより、地域の川上川下企業を巻き込んだ播州織連携プラットフォーム構築に取り組んでいる。
- ・分業体制が一般的な中、同社は産地内で唯一グループ内に企画会社を有するなど最終製品まで対応できる生産体制を保持。
- ・IoT対応の織機導入により、生産情報や製造ノウハウを数値化・分析し、グループ内の横断的な情報の流通を実現。
- ・プラットフォームを通じて、地域の協力会社の生産性向上と製造ノウハウの継承もサポート。

第三章 コネクターの働き

第三章 コネクターの働き

第二章で考察した事例を見ると、課題に着目する感度・感性が高い中核的な企業の働きかけによって

- 「これまで関係があるとは思われていなかったものの中に新しいつながりが生まれた」
- 「新しいつながりを構築する過程で、これまで埋もれていた経営資源が掘り起こされた」
- 「IoT等の技術活用により、従来できなかった事が可能となった」
- 「つなぎ方が分からなかったものをアイデアで克服した」

ことが伺えます。

本章では、こうした新しいつながりを創生しビジネスに発展させていく中核的な企業を「コネクター」と呼び、彼らの働きかけの内容や創出された付加価値等について整理します。

第三章 コネクターの働き

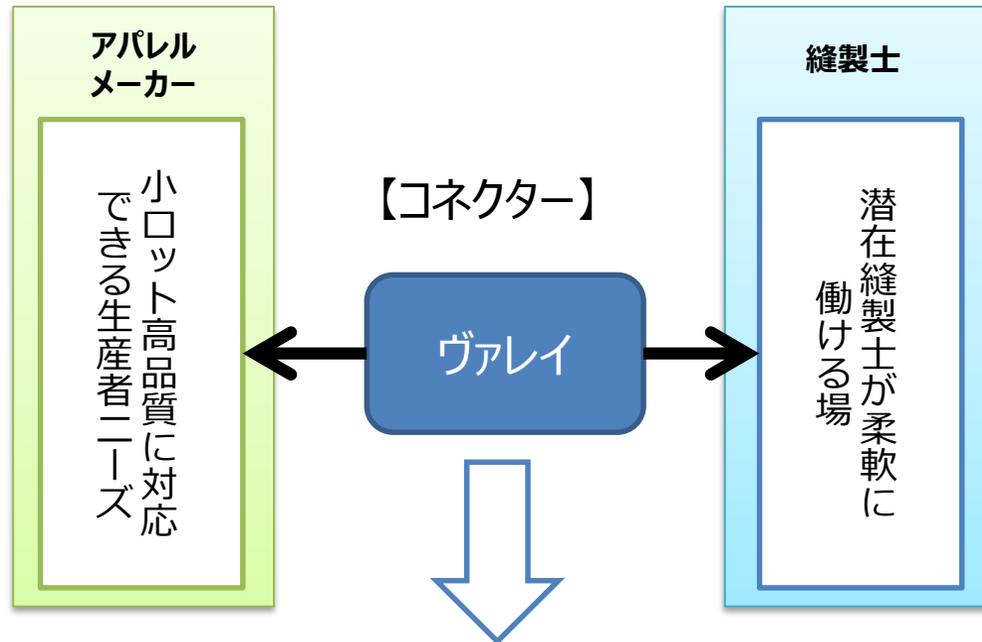
■ 働きたい職人と仕事をつなげる

多品種小ロット



働きたい職人

■ コネクターがつかないもの



■ つながることで生まれた付加価値

- ・潜在縫製士の仕事創出
- ・高品質縫製品の生産性アップ
- ・在宅での柔軟な働き方の創出

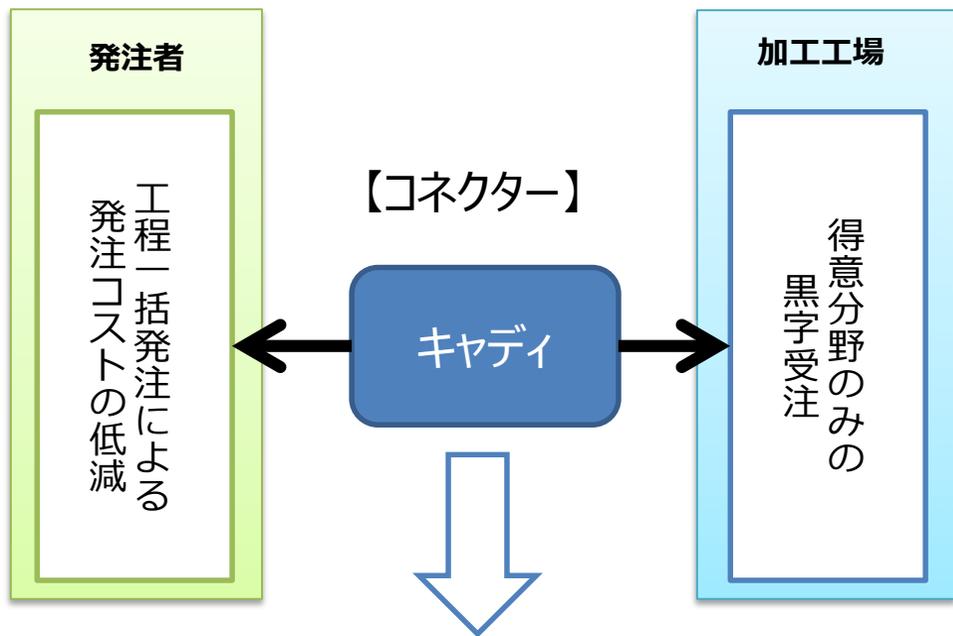
■ コネクターの働き

- ・縫製業を次世代につなぐという企業ビジョンの共有。
- ・企業ビジョンに共感する縫製士の発掘。
- ・依頼人の要望に対応するために、縫製士の能力や経験等のデータを個別に管理し、独自のカルテを作成。
- ・縫製士が自宅に居ながら能力を最大限活かすために、縫製以外の生産管理やデザイナーとの交渉等の仕事はヴァレイが一括で引き受け、サポートを実施。また、縫製士が自宅では難しい特殊なミシンの作業や膨大なスペースが必要な縫製作業についてもヴァレイで行っている。
- ・縫製士の技術指導やアドバイス等の能力を高めるサポートを提供。
- ・縫製士の立場や考え方を理解した上で、発注者と具体的な条件スペックの調整や納品時期等について調整。

第三章 コネクターの働き

■ 仕事と最適な工場をつなぐ

■ コネクターがつかないもの



■ つながることで生まれる付加価値

- 独自のアルゴリズム開発による黒字受注確保
- 最適な仕事により、生産性向上
- 工程一括発注により、工数管理の効率化

工程一括発注



最適な工場

■ コネクターの働き

- 「モノづくり産業のポテンシャルを開放する」との理念をビジネスに展開。
- 理念に共感する町工場をコミュニケーションを通じて発掘。
- 社員が現場を訪問し経営者とコミュニケーションをとることで500以上の設問項目による町工場の工程分解と黒字を確保できる原価計算モデルを構築。
- 高度な数学的知識を有する人材により、独自のアルゴリズムを開発。
- 町工場に対して、技術力だけでなく工場の対応力や現場環境についても実態を把握。
- 品質検査を行い、最終製品の納品までの責任を負う。

第三章 コネクターの働き

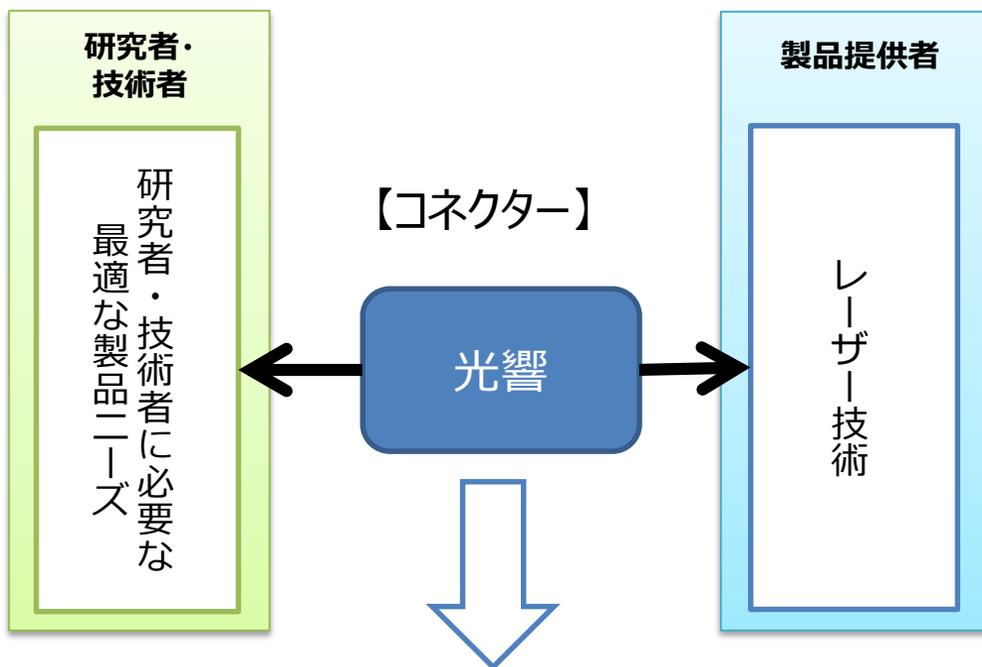
■ 研究者や技術者と 最適な製品をつなぐ

研究者・技術者



最適な製品

■ コネクターがつかないだもの



■ つながることで生まれる付加価値

- ・最適な商品を提供することで売上増加
- ・研究者や技術者のニーズ情報収集により研究開発力UP

■ コネクターの働き

- ・レーザーの技術がもたらす市場拡大の将来性に研究者や技術者の共感を生み出す仕組み。
- ・新製品の開発や注文を呼び込むために、業界における知名度の高いデータベースの運営。
- ・裾野拡大のために、サブスクリプションサービスによる新規ユーザーの発掘。
- ・工学博士4名をかかえ、研究者や技術者と同じレベルで相談やニーズに対応し、提案することができる。
- ・研究者や技術者のニーズに合う既製品がない場合は、カスタマイズして製品を提供。

第三章 コネクターの働き

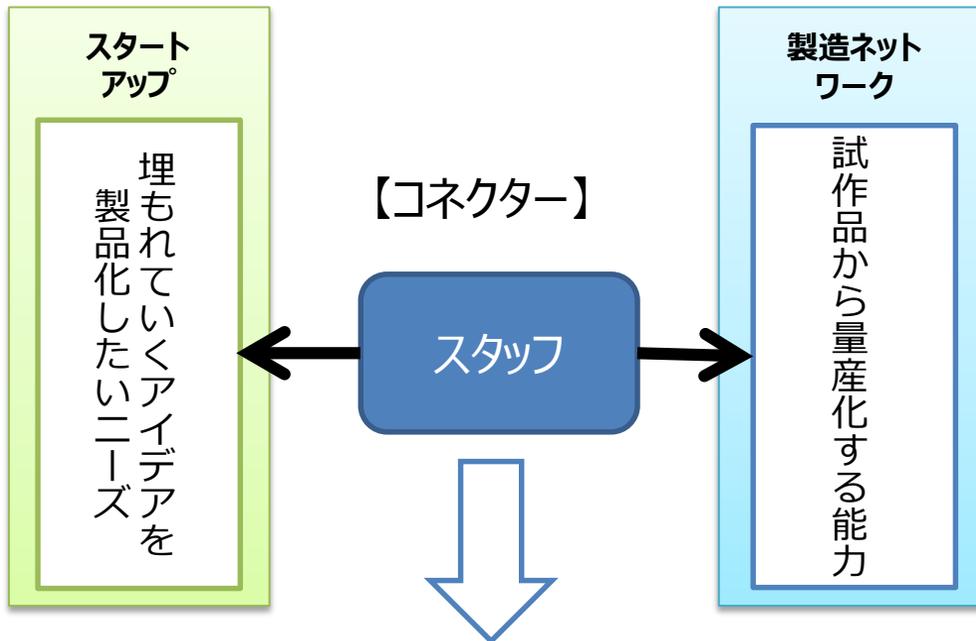
■ 埋もれていくアイデアを製品化につなぐ

アイデア



製造ネットワーク

■ コネクターがつかないだもの



■ コネクターの働き

- 埋もれていくアイデアを掘り起こし、製品化して世に出したいアイデア考案者や事業企画者の思いに共感し製品化を実現。
- 自社の各種設計能力とこれまでの実績蓄積による開発力で製品化。
- 試作段階から量産化を見越した設計を、各種設計業務のスペシャリストとの連携により実現。
- 量産化に至る際には、グローバルな生産ネットワークを駆使しワンストップ・トータルソリューションを提供。
- 具体的な製品化事例の発表による新たな課題（アイデア）の誘因。

■ つながることで生まれる付加価値

- 埋もれそうなアイデアの製品化
- スタートアップに必要なスピード開発
- メーカーとしての受注増加

第三章 コネクターの働き

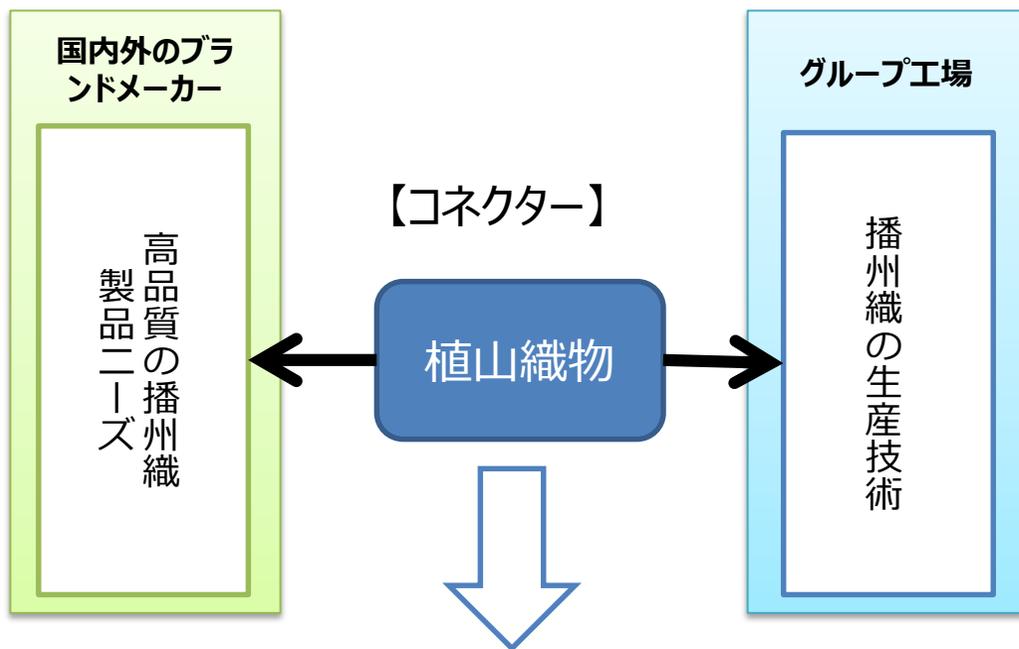
■地域の課題を共有化することで、地域の活性化につなぐ

高品質製品



生産技術

■コネクターがつかないだもの



■コネクターの働き

- ・産地の雇用を守るために、廃業していく企業を引き受け → 地域内で課題を共有。
- ・産地全体を巻き込んだ生産情報の連携を実現。播州織の生産ネットワークを構築。
- ・グループ会社全体による、糸づくりから製織・縫製・最終製品販売まで行える生産性向上の仕組みを構築。
- ・グループ会社の生産管理や発送、在庫管理をサポート。
- ・自身がOEM製品だけでなく、自社ブランド製品も製造販売できる生産能力を保持。
- ・次世代への技術承継の仕組みを構築

■つながることで生まれた付加価値

- ・播州織の生産性向上
- ・地域雇用の維持
- ・次世代への技術承継

第四章 コネクターの有する機能

第四章 コネクターの有する機能

第三章では、コネクターは課題に着目する感度・感性が高く、新しいつながりを創出していく過程で中核的な機能を果たしていることを整理しました。

それではなぜ、こうした役割を果たせるのか、コネクターの有する機能を更に詳しく分析してみると、①共感を生み出す課題設定、②IoT技術等の活用、③独自ノウハウ提供による事業の最適化と3つの重要な要素が浮かび上がりました。

また、コネクターが3つの機能要素を活かしてビジネス全体を効果的に回していくためには、ビジネスの根幹である「技術力」や「現場力」の源泉となる「人を主体」とした「つながり」の力を重要視していることも伺えました。

【コネクターの有する機能】



第四章 コネクターの有する機能

■ 共感を生み出す課題解決型のビジネスを指向

業界や地域・社会の課題に着目した課題解決型のビジネスに取り組むことで、課題に取り組んでいる企業との共感力を高め、つながることで解決を図る思いを共有し、課題解決の効果を生んでいる。

【コネクターの有する機能要素】

- ・業界課題や地域・社会課題に着目する感度
- ・ビジョンを明確化し、伝える力（表現力）
- ・共感する仲間作り（ネットワーク創出）の実行力
- ・課題解決をビジネス化できる力

【ヒアリング企業の声】

- ・見積合わせや赤字受注などの下請け構造の課題を解決し、「モノづくり産業のポテンシャルを開放したい」との理念をビジネスに展開。理念に共感する町工場を1件1件訪問し、コミュニケーションを通じて発掘。
- ・埋もれていくアイデアを掘り起こし、製品化して世に出したいアイデア考案者や事業企画者の思いに共感し製品化を実現。
- ・次世代に縫製業をつないでいくとのミッションを掲げ、縫製職人に働く場を提供するとともに、縫製士と仕事がしたいとの思いを伝えることで、共感する縫製士のネットワークを構築。
- ・地域の板金仲間を増やすことを目標に、設備のシェアリングを通じて共感するネットワークを構築。

第四章 コネクターの有する機能

■ビジネス効率化のため、IoT技術やシステムを活用

ビジネスを効率化させるため、現場に必要なIoT技術等の先進技術の導入や現場のサポートシステム等を構築しており、一部にはその技術がビジネス成立に不可欠な要素となっている。

【コネクターの有する機能要素】

- ・ビジネスを成り立たせるキラーテクノロジーの導入
- ・ビジネス効率化を図るコミュニケーションツールやサポートシステムの導入
- ・ネットワークの積極的な拡大に資するツールの活用
- ・ニーズを呼び込むためのシステム作り

【ヒアリング企業の声】

- ・HPを活用した自動受注管理システムにより、町工場の黒字受注を実現するため、素材、企画等の類似した小ロット発注を集約するシステムを構築。
- ・自宅に居ながら能力を最大限活かし業務に取り組めるように、ソーシャルメディアを活用して、面接や技術指導、アドバイス、相談などが常に受けられるシステムを提供。
- ・高度な数学的知識を有する人材が開発した独自アルゴリズムと、町工場の工程分解により、黒字を確保できる原価計算モデルにより、CADデータを含む必要情報を入力すると7秒で最適な見積もりを出す仕組みを構築。
- ・サンプル出荷の作業場所を集約し、サンプルに添付したQRコードを読むことで出荷と在庫の管理が一度にできる「発送・在庫管理システム」を構築。
- ・レーザーのことなら当社と言われるような知名度の高いデータベースの運営やサブスクリプションサービスにより新規ニーズを呼び込むシステム。

第四章 コネクターの有する機能

■ 現場と同じ目線・知識でサポート、付加機能提供で全体最適を実現

現場の人的資産不足等により解決できない課題をサポートすることにより、中小企業が現場に集中できる効果を生み出している。また、コネクターが有する独自ノウハウ等を活かした新たな機能を付加することで「つながり」全体を補完しており、広い視野に基づき事業を最適化する効果も生み出している。

【コネクターの有する機能】

- ・つながり全体を最適化するための補完機能を提供
- ・現場（あるいはニーズ側）と同じ目線、知識を持つ専門性
- ・つなげるための翻訳能力（調整能力）

【ヒアリング企業の声】

- ・工場が納品する製品に対する検品作業や技術的な指導を行い、最終製品の納品までの責任を負う。
- ・企画段階で製品開発に携わることで、試作段階から量産化を見越した設計を、コネクターが有する各種設計業務のスペシャリストとの連携により実現。さらに量産化に至る際には、グローバルな生産ネットワークを駆使しワンストップ・トータルソリューションを提供。
- ・工学博士4名をかかえ、研究者や技術者と同じレベルで相談やニーズに対応し、提案することができる能力。既製品で対応できない場合は、目的と必要な機能をヒアリング後、自社で製品開発することができる。
- ・縫製士が縫製の業務に専念できるように、特殊工程や縫製以外の全ての仕事を引き受けられる仕組みを提供。
- ・元職人が生産管理やサポート役を務めることで、発注メーカーと縫製士とのギャップを解消する。

第四章 コネクターの有する機能

■コネクターが重要視する「人を主体」としたつながり

本章では、コネクター機能の3つの要素がビジネスを成功させる要因になっていることを明らかにしました。一方で、ヒアリング企業からは、日本特有の現場で働く職人の、仕事に対する想いや情熱、こだわりを尊重することが重要であるとの意見が多くあげられていました。コネクターが3つの機能要素を活かしてビジネス全体を効果的に回していくためには、ビジネスの根幹である「技術力」や「現場力」の源泉となる「人を主体」とした「つながり」の力を重要視していることも伺えました。

【ヒアリング企業の声】

- ・縫製士の立場や考え方を理解した上で、発注者と具体的な条件スペックの調整や納品時期等について調整する機能を提供。
- ・依頼人の要望に対応するために、縫製士の能力や経験等のデータを個別に管理し、独自のカルテを作成し、縫製士には得意分野のみを発注するシステム。
- ・町工場にはIoT等の技術導入も進んでおらず、工場設備の稼働率も電話やFAX等で把握している。相手の対応しやすい方法でつなげることが重要。
- ・社員が現場を訪問し、町工場の経営者と丁寧なコミュニケーションをとることで、500以上の設問項目による工程分析や各種相談を通じて現場の特徴をしっかりと把握。
- ・研究者・技術者が有するレーザー技術のニーズをしっかりと受け止め、製品側へ適切な思いを翻訳して伝える機能。

おわりに

中小企業の現場力を活かすために新たな「つながり」をもたらすコネクターについて着目しました。今回のレポート事例では、コネクターには地域課題・社会課題解決型のビジネスを指向することで共感を生み出すことができること、IoT等技術ツールを効果的に活用していること、現場業務に対するサポート力に秀でていること、といった特徴が見られました。また、ビジネス全体を効果的に回していくためには、新しい技術の活用によるものだけではなく、「人を主体」とした丁寧な取り組みがお互いの共感力を生みだし、効果を上げていることも伺えました。

従来型のアプローチでは解決しがたい地域課題・社会的課題が顕在し早急な対応が求められる中、今回紹介したコネクターの活躍は、中小企業にとって最大の資産である人の能力を活かしつつ、持続可能な社会経済の発展に資する中小企業の新しいビジネスチャンスを開き切るという観点からも大いに期待されるところです。

今後は本レポートを活用し、関連する中小企業施策と合わせて、広く地域の中堅・中小企業に周知するとともに、管内の自治体、支援機関、金融機関、経済団体等と活発な意見交換を行って参ります。

最後になりますが、ヒアリングにご協力いただきました事業者の皆様に心より御礼申し上げます。

～これまでの「関西企業フロントライン」の調査項目～

第1回：大手家電・電機メーカーの構造変化を受けた関西中小企業の事業転換の実態	(平成29年6月30日)
第2回：関西長寿企業に学ぶ中小企業の持続的成長	(平成29年9月13日)
第3回：関西中小企業の事業承継時におけるM&Aの活用の実態	(平成29年10月19日)
第4回：関西ベンチャー企業の創業・成長環境における資金調達の実態	(平成30年1月17日)
第5回：人手不足下における関西中小企業の人材確保の実態	(平成30年2月21日)
第6回：関西中小企業における外部人材の要職への活用実態	(平成30年3月28日)
第7回：関西中小企業における売上拡大を目指す設備投資の原動力の実態	(平成30年5月16日)
第8回：関西企業を取り巻く「新しい働き方」普及の実態	(平成30年7月18日)
第9回：地域産業の持続的成長に寄与する関西中小企業の事業統合の実態	(平成30年9月20日)
第10回：【データ編】最新の経済データから見た関西中小企業の動向	(平成30年10月17日)
第11回：関西における「中小企業の頼りになる支援人材」と支援機関の活用・評価の実態	(平成30年11月29日)
第12回：関西における外国人起業家の動向	(平成31年1月24日)
第13回：関西中小企業における外国人材の雇用・活躍の実態	(平成31年2月20日)
第13回：別冊：関西におけるベトナム人増加の実態	(平成31年3月20日)
第14回：「人材」が育つ関西のオープンファクトリー	(令和元年6月17日)
第15回：関西における「キャッシュレス」の取組実態と新たな兆し	(令和元年8月28日)

※各レポートは、下記当局ホームページからご覧頂けます。

<http://www.kansai.meti.go.jp/1-9chushoresearch/report.html>



令和元年11月
近畿経済産業局 総務企画部 中小企業政策調査課
Tel.06 - 6966 - 6057