



大阪信用保証協会における経営支援イベントの取り組みについて

大阪信用保証協会
経営支援部 経営支援課 課長

秋山 智

1. はじめに

当協会では、中小企業・小規模事業者（以下、「中小企業者等」という。）の良きパートナーとして信頼される信用保証協会を目指し、適正・迅速な「信用保証」の提供により、中小企業金融の円滑化に努めてきた。

また、コロナ禍以降の不透明な経済環境においては、中小企業者等の成長・継続を支えるために経営支援にも注力している。

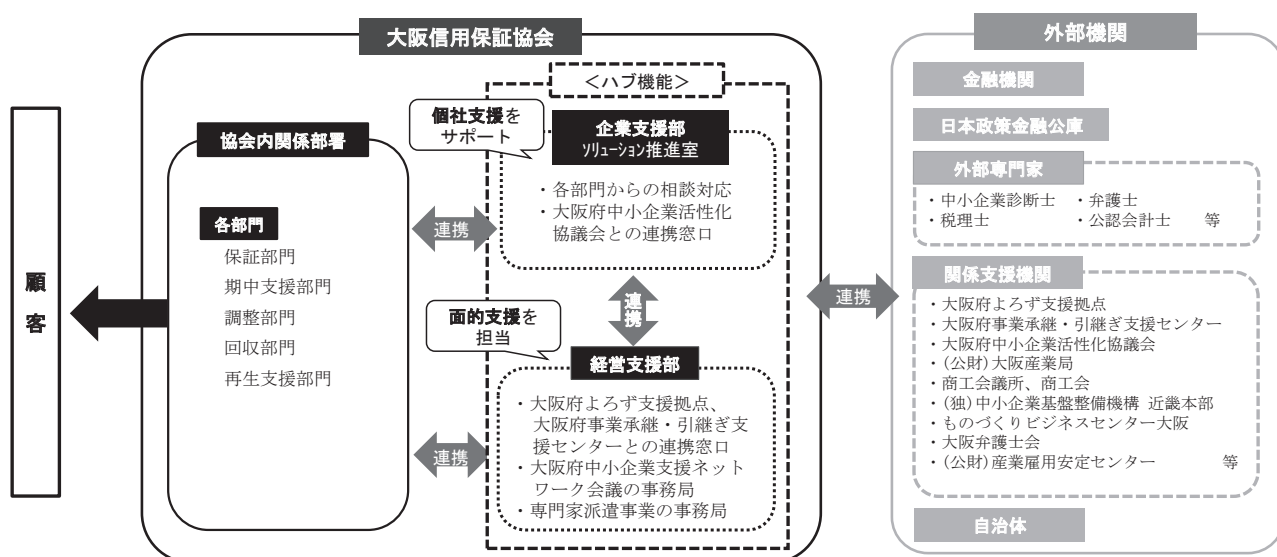
当協会では、現在、約10万者の大阪府内中小企業者等に保証をご利用いただいております。当協会の職員のみでこれらの顧客に対して必要な経

営支援をお届けすることは困難である。このため、金融機関、外部機関と連携し「オール大阪」での経営支援を展開している。

本稿では、はじめに当協会の経営支援態勢を説明し、次に、面的支援の取り組み（①OSAKAビジネスフェア、②青森県信用保証協会とのWeb商談会、③「みどり会優待販売会」への出店案内、④創業スクール、⑤創業期課題別セミナー、⑥女性起業家支援セミナー、⑦事業承継支援セミナー）について、その内容をご紹介します。最後に、関係支援機関を顧客に紹介する取り組みについても説明する。

なお、図表を含めた本稿中の数値等については、執筆時点（令和7年12月末）のものである。

【図1：当協会の経営サポート態勢図】



2. 当協会の経営サポート態勢

当協会では、“金融と経営のトータルサポーター”として、図1のとおり経営サポート態勢を整え、顧客の経営課題の解決に主体的に取り組んでいる。

大きな枠組みとしては、各部門（保証部門、期中支援部門、調整部門、回収部門、再生支援部門）がそれぞれ担当する顧客へ各種経営支援メニューの提案・提供を行い、企業支援部ソリューション推進室と経営支援部が、各部門と外部機関との間をつなぐ「ハブ機能」を担っている。

各部門では金融機関と連携のうえ、可能な限り直接顧客との面談を実施し、金融支援とあわせて個々の顧客の課題やニーズに応じた各種経営支援メニューを提案している。

ソリューション推進室では、当協会各部門から相談を受け、専門性の高いアドバイスを行うほか、個別事案について大阪府中小企業活性化協議会を中心に外部機関と協議するなど、個社支援をサポートしている。

また、経営支援部では、大阪府よろず支援拠点や大阪府事業承継・引継ぎ支援センターなどの外部機関との情報交換等を通じたネットワークの構築に加え、セミナーなどのイベント等の開催による面的支援の取り組みのほか、専門家派遣事業の事務局も担っている。

3. 当協会が取り組んでいる経営支援イベント

当協会では、各種の経営支援イベントを取り組む際には、顧客の経営課題・ニーズや企業のライフステージの各段階を考慮するよう心がけている。

経営課題・ニーズの把握にあたっては、当協会が毎年度実施している「お客さまアンケート」の経営課題に関する回答結果を活用している。毎年度、回答の上位に挙がっている「売上の安定・拡大」や「販路の拡大」という課題には「OSAKAビジネスフェア」「Web商談会」「みどり会優待販売会」といったイベントで対応している。それ以外の課題については、創業者向けのセミナーや後述する関係支援機関への紹介スキームを拡充させることで対応している。

(1) 「OSAKAビジネスフェア」:

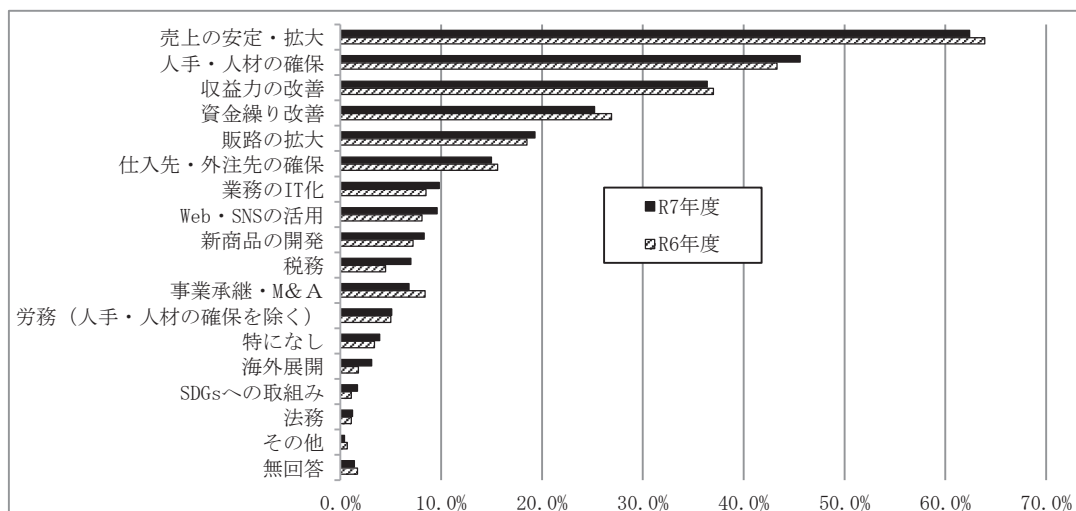
当協会が主催する最大のイベント

①初回開催から10回目開催までの軌跡

「OSAKAビジネスフェア」の初開催は平成28年1月である。前年度の大阪府、大阪市の信用保証協会の合併により大阪府内で唯一の信用保証協会となったことを一つの契機として、顧客の自社PRや情報交換などを通じて、ビジネスチャンスの拡大の場を提供することを目的として開催した。

令和に入ってから、コロナ禍により中小企

【図2：「お客さまアンケート」における経営課題に関する回答結果】



【図 3：10回目記念動画二次元コード】



【図 4：「OSAKAビジネスフェア2025」のチラシ】



業者等を取り巻く環境が大きく変化し、本フェアも開催中止やオンライン開催を余儀なくされたが、落ち着きを取り戻した令和4年度からはリアル展示会を再開した。さらに「売上の安定・拡大」「販路の拡大」といった顧客ニーズに対応するため、バイヤーを招致してマッチングにも注力している。

なお、今回のフェア開催にあたり10回目の軌跡を振り返る動画を作成し、当協会YouTubeア

カウントで公開している。

②近年の開催実績

リアル展示会を再開した令和4年度は、143の企業・団体が出展した。その後、年々出展者数は増加し、令和7年度は出展ニーズが多かったことから、ブース数を当初の予定数から増加させて、過去最多の194者の企業・団体に開催いただいた。

来場者数も増減はあるものの、常時2,000名以上の方に来場いただけるイベントとなっている。

本フェアでは、出展経験がない方や浅い方に開催いただき、展示会の経験を経ることで、将来的に他機関が主催する展示会への出展に向けた足掛かりとしていただくねらいもある。このため、当協会はもとより、他の信用保証協会、金融機関の協力も得て、出展者が固定化しないよう、毎年新しい顧客の出展を呼びかけている。

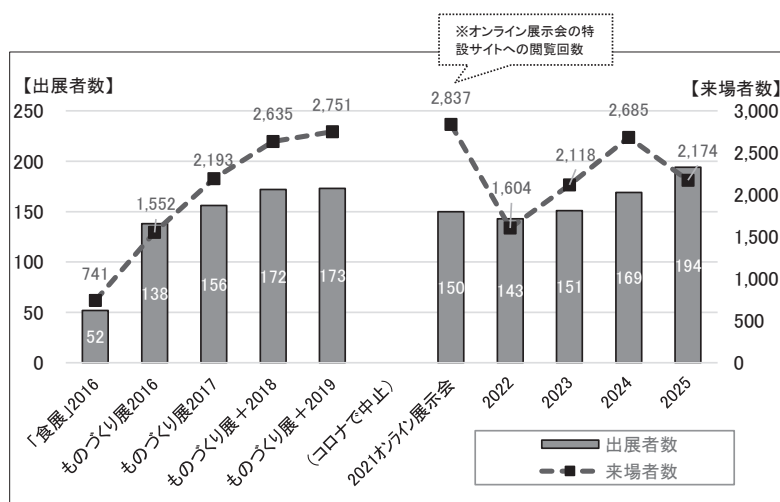
なお、初回開催時より出展料は無料としている。

③外部機関との連携

本フェアは、多くの外部機関の協力を得て実施している。

近畿経済産業局、近畿財務局、大阪府といった行政機関や、(公財)大阪産業局、(独)中小企業基盤整備機構近畿本部といった公的支援機関にブース出展いただき、来場者や出展者の相

【図 5：出展者数、来場者数の推移】



談に応じてもらっている。

また、19の民間金融機関には、取引先へ本フェアの周知をお願いすることにより、出展者の推薦や販路開拓に向けた来場者の集客など本フェアの活性化に協力してもらっている。

加えて、当協会と業務システムを共有する、山形、島根、秋田、和歌山、青森、鳥取、高知の各県の信用保証協会、近畿ブロックの滋賀、京都、兵庫、奈良、そして徳島の各信用保証協会には、各地域の魅力ある企業を推薦・出展いただいている。

このように、多くの外部機関の協力をいただくことで、10回という回数を重ねることができ、出展者に自社PRや商談のきっかけの場を提供することができた。この場をお借りしてお礼を申し上げる。

④ビジネスマッチング

コロナ禍以降の令和4年度からはマッチングにも力を入れている。当協会から直接、約50社の有名百貨店や大手小売店等のバイヤーに本フェアへの招致を行い、10社を超えるバイヤーに参加いただいている。

また、大阪府と（公財）大阪産業局が運営する「ものづくりビジネスセンター大阪」(MOBIO: モビオ) や、企業の第一線で活躍した方々の豊富な知識や経験を活かし販路開拓支援を行う「(特非) 経営支援NPOクラブ」等とも連携し、マッチングの確度を高める工夫も行っている。

加えて、以下のようなマッチングを促進する取り組みを行っている。

・マッチング広場と事前予約システム

当日は商談をスムーズに行えるよう、会場内には商談専用の「マッチング広場」を設置している。本フェアの特設サイトにある「事前商談予約システム」と連動しており、来場者は事前に出展企業の詳細を特設サイトで確認し、商談を申し込むことができる。

・「我が社のイチオシ！」コーナー

各出展者の主力製品や技術を一堂に展示するコーナーを設置し、来場者が効率的に会場全体を俯瞰できるよう配慮している。これにより、目的の製品以外にも予期せぬ発見が生まれる機

会を創出している。

・出展者に対して展示方法等のセミナーを開催
来場者に効果的に自社製品、商品をPRするためには、ブースで何を展示するかや、その見せ方の工夫も必要である。そこで、出展経験がない方や浅い方をターゲットとしてフェアの前に外部講師を招き、展示方法等のノウハウを提供する取り組みも行っている。

上記の取り組みの結果、過去3回の商談件数は図6のとおり年々増加している。

【図6：当日商談数の推移】

開催年度	商談件数
令和5年度	220件
令和6年度	349件
令和7年度	389件

(2) 青森県信用保証協会とのWeb商談会： 地域を超える広域連携

地域密着の信用保証協会が、地域の枠を超えて連携する取り組みが「青森県信用保証協会とのWeb商談会」である。関西方面の事業者と商談機会を希望する青森県のサプライヤーと、東北地方ならではの商材を仕入れて販売したいという大阪府のバイヤーをオンラインで結び、新たなビジネスチャンスを生み出す場を提供している。

①開催の経緯

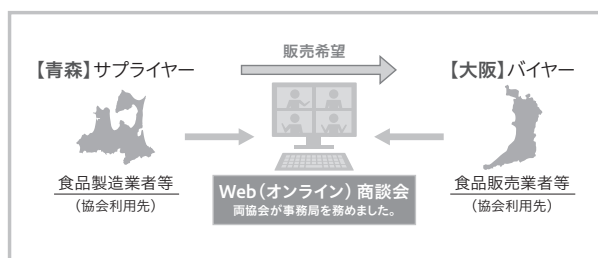
共通の業務システムの利用や「OSAKAビジネスフェア」への参加を通じ、日頃から協力関係にある青森県信用保証協会（以下、「青森県信保」という。）から当協会にWeb商談会のご提案をいただいたことをきっかけに、令和4年度以降実施している。

②マッチングのプロセス

青森県信保は、サプライヤーを募集のうえ、参加申込があったサプライヤーからバイヤーに売り込みたい商品を集約し商品リストを作成する。

当協会は、青森県信保から商品リストの提供を受け、その商品リスト等をもとに、当協会を利用中の食品販売業者等のバイヤーに参加を打

【図 7 : Web商談会イメージ図】



診する。バイヤーから参加申込があれば、当協会は参加バイヤーから興味のある商品を取り、青森県信保に連絡する。

青森県信保はサプライヤーに改めて商談の意思を確認のうえ、両信用保証協会と商談日程の調整・確定を行い、Web商談会を実施する。

③参加実績と顧客の声

参加実績は図 8 のとおりとなっている。継続して参加いただく顧客もあり、年々参加者が増えてきている。

【図 8 : 参加者数の推移】

開催時期	サプライヤー	バイヤー
令和 4 年度	3 社	2 社
令和 5 年度	10 社	3 社
令和 6 年度	16 社	6 社

なお、参加された顧客の感想・意見は図 9 のとおりである。

【図 9 : 参加顧客の感想・意見】

顧客	感想・意見
サプライヤー	・事前にバイヤーとサプライヤーのマッチングができていたので商談がスムーズであった。 ・オンライン相談会の流れがわかり、今後に生かせると感じた。 ・十分な商品説明ができ、バイヤー様の好感度が得られた。
バイヤー	・信用保証協会が間に入っているのが安心した商談ができる。 ・事前情報もあったのでスムーズな商談になったと思う。 ・近辺では流通していない、品質の良い商品が多かった。

(3)「みどり会優待販売会」への出店案内：

販売機会の提供と増収に寄与

当協会では、令和 6 年度から、魅力的な商品を有する中小企業者等の販路拡大等に寄与するため、「みどり会優待販売会」への出店案内に取り組んでいる。なお、出店案内にあたっては、保証部門等が実施する企業面談や金融機関訪問の中で、本販売会に興味のある顧客がおられれば経営支援部に共有してもらうよう、保証部門等と連携しながら取り組んでいる。

①「みどり会優待販売会」について

みどり会は、昭和 45 年の大阪万博において、三和銀行（現三菱UFJ 銀行）が主体となり、取引先と共同でパビリオン出展したことをきっかけに結成された会員向けの福利厚生・人材サービスなどを行う法人である。

本販売会は昭和 47 年から年 2 回開催している会員限定の販売会で、東京及び大阪にて開催されている。衣料品から家庭用品、食品まで幅広い出店があり、来場者はみどり会メンバー各社を中心に従業員やご家族など個人の皆さまである。

大阪では「インテックス大阪」で開催されており、約 200 店舗が出店し、2 日間で約 1 万 5 千人を集客する大規模セール催事となっている。

②実施の経緯

当協会では実施する「お客さまアンケート」において、常に経営課題の上位に挙がっている「売上の安定・拡大」や「販路の拡大」に対する支援策を検討する中、(公財)大阪産業局からの紹介で、みどり会から出店の案内を受けたことをきっかけに、顧客の販売機会促進支援のために本取り組みを開始することとした。

③出店者の声

出店者からは、「想像以上の売上につながった」「新商品の PR ができた」「在庫の現金化ができた」「普段はエンドユーザーの声を聞く機会がないので、次回企画の参考となった」など、うれしいお声を頂いており、顧客の販売機

会促進のお役に立つことができたと考えている。

【図10：当協会からの案内による出店実績】

開催時期	出店社数
令和6年12月	12社
令和7年6月	14社
令和7年12月	13社

(4) 各種セミナーによる経営支援

当協会では、前述の「売上の安定・拡大」や「販路の拡大」以外の経営課題にも対応するため、経営の各ステージに応じた実践的なセミナーを開催している。これらのセミナーは、単なる知識やノウハウをお伝えするだけではなく、経営者の抱える不安に寄り添い、開催後はフォローアップを行うことで、関係支援機関への橋渡しの実施や交流会を開催するなど伴走支援に努めている。以下に、主要な4つのセミナーの実施概要を述べる。

①創業スクール：ビジネスプラン発表会を通じた金融機関への橋渡し

大阪府内で創業を考えている当協会利用予定者を対象に、創業への心構えや事業計画書の作成方法についてのセミナーを実施している。創業への熱い想いを大切にしながら、「数値」に基づいた説得力のある事業計画書へ落とし込めるよう講師とともに手ほどきを行っている。

【図11：令和7年度のチラシ】



また、地域の各金融機関（地方銀行、信用金庫）と連携し、最終回のビジネスプラン発表会において、金融機関の創業担当者に参加してもらい、受講者のビジネスプランに対してアドバイスいただいている。また、受講者と金融機関担当者が直接対話や名刺交換を行う場を提供することで、創業者と金融機関の間の橋渡しを行っている。

【図12：参加者数の推移】

開催年度	参加者数
令和5年度	15名
令和6年度	11名
令和7年度	9名

②創業期課題別セミナー：

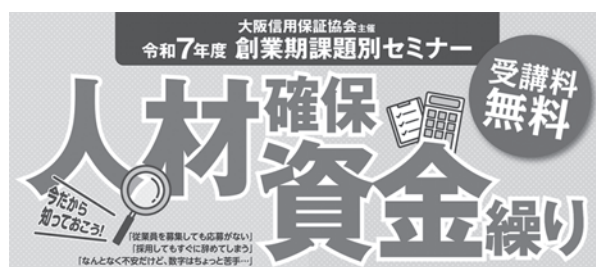
創業期を乗り越えるために

創業後5年未満の「創業期」は、事業が形になる一方で、資金管理や販路拡大において予期せぬ壁に当たる時期でもある。本セミナーの目的は、こうした創業期の課題に気づき、経営の安定に役立て、事業が軌道に乗るようサポートすることにある。当協会では企業がすぐに活用できる実践的なノウハウを提供し、経営者が事業を安定させていけるようアフターフォローを含めたサポートを実施している。また、交流会を実施することで異業種交流の促進を図り、経営者同士の情報交換の場を提供している。

なお、本セミナーは図14のようなテーマで開催し、交流会には関係支援機関の専門家相談員にも参加いただくなど、外部機関と連携し実施するように努めている。

さらに、アーカイブ配信を実施し、当日参加

【図13：令和7年度のチラシ（タイトル部分）】



【図14：セミナーテーマ、関係支援機関、参加者数】

開催年度	セミナーテーマ	関係支援機関	参加者数	アーカイブ配信 再生回数
令和5年度	①集客・販売促進 ②資金繰り	(独) 中小企業基盤整備機構近畿本部 大阪府よろず支援拠点	25名	491回
令和6年度	①マーケティング ②資金繰り	(独) 中小企業基盤整備機構近畿本部 大阪府よろず支援拠点	23名	157回
令和7年度	①人材確保 ②資金繰り	大阪府よろず支援拠点	24名	(配信中)

できない方々への情報発信に努めている。

③女性起業家支援セミナー： 共感とネットワークの力

当協会では「経営の相談をする相手がいない」「女性経営者のロールモデルが少ない」などの女性起業家特有の課題に寄り添い、サポートすることを目的に本セミナーを令和元年から開催している。講義で知識を得るだけでなく、交流会を実施することで、参加者同士が「共感」を軸につながり、お互いに励まし合える仲間作りに寄与している。

【図15：令和7年度のチラシ】



また、本セミナーでは当協会の職員で構成する女性起業家支援チーム「minori¹」も参加し交流促進や相談対応を行うなど、きめ細かにフォローアップができるよう努めている。

本セミナーでは、女性起業家支援に定評のあるコンサルタントや、(公財)大阪産業局が運営する「女性起業家応援プロジェクト」に参画する女性経営者等を講師にお招きして実施している。

また、セミナー部分についてはアーカイブ配信を実施し、当日参加できない方々への情報発信に努めている。さらに、今年度からは過去の本セミナー参加者等に集まっていただき交流会を実施し、人的ネットワークの構築にも努めている。

【図16：参加者数の推移】

開催年度	参加者数	アーカイブ配信 再生回数
令和5年度	13名	155回
令和6年度	23名	114回
令和7年度	22名	105回

④事業承継支援セミナー：

企業の歴史と価値を次代へつなぐ

中小企業者等の事業承継は、地域経済の活力を守るための重要な課題であると同時に、地域と共に歩む当協会にとっても、企業の存続と成長を未来へつなぐための欠かすことのできない取り組みである。長年培われた技術や雇用を守

¹ 女性起業家を支援するために創設した男女混合のチーム。チーム名は、「企業が大きく実り、成功する」という想いを込めて命名。

り抜くことは、地域全体の活性化にもつながる。当協会ではオンラインセミナーを通じて、基礎知識や早期着手の重要性を丁寧に伝えている。また、セミナー後は希望者に職員が直接訪問するなどのフォローアップに努めている。経営者の個別の悩みをお聞きし、その上で「大阪府事業承継・引継ぎ支援センター」と連携し、円滑な事業承継をサポートしている。

なお、当協会YouTubeアカウントで「動画

でわかる！事業承継」と題し、「大阪府事業承継・引継ぎ支援センター」と協力して作成した、事業承継の基礎知識、親族内承継、従業員承継、事業承継型M&Aや当協会の事業承継支援についての動画を公開し、常時参考にしている。

4. 関係支援機関への紹介スキーム

当協会では、前述のとおり「売上の安定・拡大」や「販路の拡大」以外の経営課題の解消にも努めている。その一環として、顧客の課題解決に向け関係支援機関との連携を強化している。

具体的には、各部門の職員が顧客と面談し、経営課題やニーズを把握できた場合には、それに応じた関係支援機関を紹介している。その結果、顧客の希望があれば当協会を通じて支援機関に相談申込書を提出するとともに、顧客と関係支援機関の面談にも同席し、課題に対するアドバイス内容の共有を図るといった取り組みを行っている。

現時点では図19の通り、6支援機関と連携し顧客ニーズがあれば当協会から紹介を行っている。

今後も顧客の経営課題・ニーズに合った関係支援機関の拡充に努めていく。

【図17：令和7年度のチラシ（一部分）】



【図18：セミナー実施期間中の動画の総再生回数の推移】

開催年度	総再生回数
令和5年度	671回
令和6年度	1,292回
令和7年度	(令和8年1月実施予定)

【図19：当協会を経由して申し込みが可能な関係支援機関】

関係支援機関	支援内容
大阪府よろず支援拠点	経営のさまざまな課題にワンストップで相談できる。
大阪府事業承継・引継ぎ支援センター	事業承継のあらゆる課題にワンストップで相談できる。
大阪府中小企業活性化協議会	再建に向けた相談・助言から再生支援計画策定等、支援業務を行っている。
(公財) 産業雇用安定センター	人材の確保や離職する従業員の再就職など、人材の受入、送り出しの支援を行っている。
大阪弁護士会 中小企業・NPO法人等支援センター	取引先とのトラブルや債権回収など事業に関する法的な内容であればなんでも相談できる。
(公財) 大阪産業局 (大阪DX推進プロジェクト：通称OBDX)	EC/SNS活用、各種ソフトウェアツール導入等ITやDXに関する内容について相談できる。

【図20：関係支援機関への提案と申込実績】

関係支援機関	令和 5 年度		令和 6 年度	
	提案	申込	提案	申込
大阪府よろず支援拠点	1,428	130	1,491	110
大阪府事業承継・引継ぎ支援センター	138	29	245	75
大阪府中小企業活性化協議会	60	39	145	74
(公財) 産業雇用安定センター	25	12	43	5
大阪弁護士会 中小企業・NPO法人等支援センター	3	2	5	2
(公財) 大阪産業局 (OBDX)	－	－	27	4

※「(公財)大阪産業局(OBDX)」は令和 6 年度からの取り扱い開始

5. おわりに

以上のように、当協会のこれらの取り組みはすべて、当協会職員だけでなく、外部の専門家、金融機関、他地域の信用保証協会、そして参加する顧客が相互につながることで成り立っている。

一方、このようなイベント実施は、企画・準

備・運営等において大きな労力がかかるという実情もある。

今後も、その時々の中小企業者等を取り巻く経営環境や顧客の経営課題・ニーズ、外部機関との連携を踏まえ、当協会としてどのように顧客に寄り添い、効果的な経営支援を進めていくかの検討を重ねるとともに、引き続き、主体的な取り組みを推進していきたい。