

# 大阪府経済の成長につながる中小企業支援戦略に関する提言(概要)

2025 年 8 月 大阪府中小企業診断協会

## はじめに

本提言は、大阪府経済の持続的成長の鍵を握る中小企業の支援戦略強化を目的としています。中小企業は日本経済の根幹であり、大阪府においても、特にものづくり中小企業は地域経済の基盤です。しかし、多くの中小企業は産業構造の変化、脱炭素化、デジタル化、労働生産性の低さ、採用難といった課題に直面しており、行政による戦略的支援が不可欠です。そこで、本提言では「大阪の全ての企業に活力を！」というビジョンのもと、中小企業が課題を克服し成長機会を掴むための具体的な支援策を提案します。提言は「ものづくり中小企業とスタートアップの共創加速支援の強化」「成長志向型中小企業の実態把握と伴走支援の深化」「大阪府を『企業経営面での総合診療科』の街として周知」の三つの柱で構成され、我々はこれらが連携し相乗効果を生み大阪府経済の成長につながることを目指し提言します。

## 提言

### 提言 1：ものづくり中小企業とスタートアップの共創を加速する戦略的橋渡し支援の強化

#### ・現状と問題点・原因

大企業に比べ中小企業とスタートアップの協業は著しく低調です。ものづくり中小企業とスタートアップ双方にメリットがあるものの、接点不足、企業文化や意思決定プロセスの違い、双方を繋ぐコーディネーター人材の不足が協業を阻んでいます。

#### ・具体的な施策案

大阪府の「ものづくり中小企業とスタートアップの協業促進業務」の実効性を高めるため、大阪府が以下を事業として行うことを提言します。

1. **協業成功事例の勘所を提示：**成功事例やノウハウを発信し、協業への不安を払拭する。
2. **中小企業診断士を協業コーディネーターとして配置：**ニーズ掘り起こしから事業化まで一貫した伴走支援プログラムを構築する。
3. **橋渡し人材の育成・確保に向けた支援体制の構築：**協業支援に特化した研修プログラム開発やインセンティブ設計を行う。

### 提言 2：大阪府経済を牽引する成長志向型中小企業の実態把握と伴走支援の深化

#### ・現状と問題点・原因

大阪府の創業支援は充実していますが、売上高 2～10 億円規模の中小企業が「成長の壁」を突破するた

めの支援が不足しています。この層の経営者意識や課題が詳細に把握されておらず、既存調査ではカバーしきれていません。原因として、小規模企業ほど積極投資に踏み切りにくい構造、既存調査の対象企業の売上高の偏り、複合的な成長阻害要因の可能性が挙げられます。

#### ・具体的な施策案

売上高 2～10 億円層の「成長の壁」を解明し、的確な伴走支援を実現するため、大阪府が以下を事業として行うことを提言します。

1. **大阪府の施策としての「売上帯ごとの経営者意識」に関する調査研究の実施：**大阪府が主体となり、売上高 2～5 億円、10 億円前後の企業の経営課題、投資意欲、補助金活用課題などを深掘りする独自の調査研究（ヒアリング等）を実施する。
2. **調査結果に基づいた、売上高帯ごとの特性に応じた伴走支援策の設計：**調査データを府の産業政策に反映させ、ターゲットを絞ったきめ細やかな伴走支援策を設計する。

### 提言 3：大阪府を「企業経営面での総合診療科的機能」がある街として周知

#### ・現状と問題点・原因

多くの中小企業経営者が経営課題の相談先に迷っている一方で様々な経営課題の対応に寄り添う大阪府よろず支援拠点の「総合診療科」としてのコンセプトや、中小企業診断士の様々な課題に対応する専門性が十分に中小企業経営者へ周知されていません。原因として、経営問題を相談できる機会の少なさ、中小企業診断士の役割の限定的な認識、総合診療科的機能のコンセプトの周知連携不足が挙げられます。

#### ・具体的な施策案

「企業経営面での総合診療科」コンセプトを核に、大阪府が以下を事業として行うことを提言します。

1. **大阪府主導による「総合診療科」コンセプトを核とした連携体制・ブランディング強化：**大阪府が事業として、大阪府よろず支援拠点をハブとする連携体制を主導し、中小企業診断士を積極的に活用できる体制をさらに強化する。
2. **中小企業経営支援のジェネラリストとスペシャリストを府協会等から紹介：**企業のライフサイクル全体や今日的な専門領域にも対応できる中小企業診断士を中小企業支援支援の専門人材として様々な機関から紹介できるようにする。

### 結論と期待

本提言の三つの柱は相互に連携し、大阪府経済の持続的成長に相乗効果を生み出すことを意図しています。提言 1 でイノベーションを創出し、提言 2 で成長課題を特定・支援し、提言 3 の「総合診療科」的アプローチで包括的に解決するという支援サイクルを構築することで、大阪府経済全体のダイナミズムを加速させることが期待されます。大阪府中小企業診断協会は、大阪府ならびに様々な支援機関との緊密な連携と協働を

通じて、府内中小企業の飛躍と大阪経済の持続的発展に貢献できると確信しています。大阪府中小企業診断協会は、今後も継続的に提言を行っていくことで、大阪府経済の発展に貢献していく所存です。

## **大阪府経済の成長につながる中小企業支援戦略に関する提言（詳細）**

### **I. はじめに：大阪府中小企業診断協会からの提言**

日本経済、ひいては地域経済の根幹を支える中小企業は、その数において全企業数の 99.7%を占め、従業員数全体の 68.8%、付加価値額全体の 52.9%を創出する、極めて重要な存在として位置づけられています<sup>i</sup>。大阪府においても、ものづくり中小企業は地域経済の強固な基盤を形成し、その持続的な発展は府全体の活力に直結するものです。

しかしながら、今日、多くの中小企業は、地域産業の構造変化、高齢化と人口減少に伴う若年層の大都市圏への流出などによる新規採用の困難さ、デジタル化の波といった、避けて通れない大きな潮流に直面し、事業の先行きに対して不透明感を抱いています。これらの課題は、個々の企業の努力だけでは克服が困難であり、行政による戦略的かつ包括的な支援が不可欠です。

本提言は、このような中小企業が直面する多岐にわたる課題を克服し、新たな成長機会を確実に掴むための具体的な支援策について、「大阪の全ての企業に活力を！」をビジョンとする大阪府中小企業診断協会が、大阪府に提案するものです。大阪府中小企業診断協会は、企業経営全般にわたる深い知識と、府内中小企業の多様な特性や現場のニーズを深く理解する専門家集団として、大阪府ならびにさまざまな支援機関との緊密な協働を通じて、地域経済の活性化と持続的発展に貢献できると確信しております。この提言が、大阪府の中小企業支援戦略をさらに強化し、未来に向けた力強い経済成長を実現するための一助となることを切に願います。

### **II. 提言 1：ものづくり中小企業とスタートアップの共創を加速する戦略的橋渡し支援の強化**

#### **1. 現状**

大企業ではスタートアップとの協業が進む一方で、中小企業では連携が十分に進んでいません。スタートアップと何らかの協業・交流を行っている企業は大企業で約 60%に上るのに対し、中小企業で

は20%程度に留まっています<sup>i</sup>。この顕著な乖離は、中小企業が新たなイノベーション創出の機会を十分に活用できていない現状を示しています。

## 2. あるべき姿

ものづくり中小企業がスタートアップの革新的なアイデアや技術、ビジネスモデルを積極的に取り入れ、自社の優れた技術を新たな形で活用することで、イノベーションを創出し、新たな事業領域を開拓できる状態を目指します。同時に、スタートアップは、自社での製造が困難な試作品や部品づくりにおいて、ニッチな分野で柔軟かつ迅速な対応を可能とするものづくり中小企業の高度な技術力を活用し、事業を加速できる状態が理想です。このような共創が活発に行われることで、個々の企業の成長に留まらず、地域経済全体の活性化、新たな雇用の創出、そして大阪府全体のイノベーションエコシステムの強化に大きく貢献します。

## 3. 問題

ものづくり中小企業とスタートアップ間の協業が、その大きな可能性にもかかわらず、現状では十分に促進されていません。

## 4. 原因

協業が進まない背景には、複数の構造的要因が存在します。

- **接点の不足と「未知の存在」としての認識：** 地方の中小企業にとって、スタートアップは身近に接点が乏しく、「よくわからない存在」と見なされがちです<sup>i</sup>。大阪府の町工場などものづくり中小企業にとって、スタートアップとの具体的なマッチング機会が依然として不足しており、この機会の乏しさが相互認識を固定化させ、協業への一步を踏み出しにくくしています。
- **企業文化・意思決定プロセスの相違：** ものづくり中小企業は、長年の経験に裏打ちされた堅実な経営、品質への徹底したこだわり、そして既存顧客との強固な関係性を重視する傾向があります。一方、スタートアップは、革新的なアイデア、スピード重視の開発サイクル、柔軟なビジネスモデル、そして不確実性の高い成長戦略を特徴とします。これら異なる企業文化や意思決定のスピード、知的財産の取り扱いに関する認識の相違は、協業における具体的な障壁となり、相互理解を一層困難にしています。
- **橋渡し人材の不足と育成の困難さ：** 協業を円滑に進めるためには、双方の特性を理解し、異

なる文化やニーズを繋ぐ「橋渡し役」の存在が不可欠ですが、現状では「コーディネートできる人材の不足」が続いていると考えられます。スタートアップ側の特性（特に人材面）を深く理解し、その成長ステージに合わせた支援ができる人材は希少です。

## 5. 課題（対策）・提言

大阪府は既に「ものづくり中小企業とスタートアップの協業促進業務」をイノベーション創出基金活用にて実施する計画であり、これは本提言の方向性と完全に合致するものです。そこで、この戦略的橋渡し支援による協業加速で地域経済の新たな活力を創出すべく、実効性のある協業を促進するため、以下の施策を大阪府が以下を事業として行うことを提言します。

- **協業の成功事例を体系的に情報共有し、普及啓発を図るプラットフォームの構築：**中小企業のSUとの協業への不安を払拭し、「よくわからない存在」であるSUとの協業を「具体的な成功イメージ」へと転換させるために、協業自体に加え、協業成功の勘所を情報発信することを提案します。成功事例のプロセスや成果を詳細に情報発信することで、協業への不安を払拭し、「よくわからない存在」という認識を「具体的な成功イメージ」へと転換させ、新たな協業への意欲を促します。
- **中小企業診断士を協業コーディネーターとして配置：**大阪府が推進する「協業促進業務」において、大阪府中小企業診断協会が持つ豊富な診断士ネットワークと専門性を積極的に活用することを提案します。診断士を専任の「協業コーディネーター」として配置し、ものづくり中小企業とスタートアップのニーズ掘り起こしから、マッチング、契約支援、そして協業後の事業化・成長に至るまでの一貫した伴走支援を提供するプログラムを構築します。これにより、単なるマッチングに留まらない、実効性のある協業を促進することが可能となります。
- **橋渡し人材の育成・確保に向けた支援体制の構築：**中小企業診断士の専門性を高めるための研修プログラムを、大阪府と協会等が共同で開発・実施することを提案します。特に、スタートアップのビジネスモデル、知的財産戦略、アジャイル開発手法、資金調達に関する知識など、協業支援に特化したスキルセットの習得を支援します。このような専門人材が不足している現状を踏まえ、診断士が継続的に協業支援に携われるようなインセンティブ設計や、府内の支援機関との連携強化を図ることで、人材の育成と定着を促進します。

これらの施策を通じて、大阪府のものづくり中小企業とスタートアップの共創を加速させ、地域経済の

新たな活力を生み出すことを目指します。

### **III. 提言 2：大阪府経済を牽引する成長志向型中小企業の実態把握と 伴走支援の深化**

#### **1. 現状**

大阪府は、創業支援や小規模事業者向けの補助金施策を充実させており、地域経済の活性化に貢献しています。また、国レベルでは、中小企業庁が令和 6 年度予算で独立行政法人中小企業基盤整備機構に 30 億円を出資し、売上高 100 億円を目指す成長志向型中小企業・小規模事業者を対象とした「100 億企業育成ファンド出資事業」を創設するなど、特定の成長ステージにある企業への支援を強化しています。しかしながら、現状の支援体制には、売上高 2～3 億円規模の中小企業が、売上高 4～5 億円、さらには 10 億円の壁を突破するために特化した支援が十分ではないというギャップが存在します。

#### **2. あるべき姿**

大阪府経済の持続的な成長を実現するためには、売上高 10 億円未満の層、特に「2～5 億円」といった成長の踊り場に直面する企業が、その壁を乗り越え、持続的に成長できる環境が整備されるべきです。そのためには、これらの企業の経営者意識、成長ステージごとの具体的な課題、投資意欲、そして補助金活用の実態と課題が詳細に把握され、それに基づいたきめ細やかな伴走支援が提供される状態が理想です。

#### **3. 問題**

売上高 10 億円未満の企業、特に 2～5 億円の層の「経営者意識」「投資意欲」「補助金活用課題」に関する詳細な実態は、政策立案に必要な粒度で把握されていません。既存の公的調査や研究は、中小企業全体を俯瞰するか、あるいは「100 億円企業」のような成長の成功事例に焦点を当てる傾向があり、その間の「成長の踊り場」にいる中小企業の実態は深く掘り下げられていないという研究ギャップが存在します。

#### **4. 原因**

この研究ギャップと支援の不足には、以下の原因が考えられます。

- **規模が小さいほど積極的投資に踏み切りにくい：**売上高 10 億円未満の企業は、経営者一人に職務権限が集中しがちであり、経営者にはないスキルを補完する専門人材の確保や職務権限の委譲が、成長を阻害する大きな課題となっています。また、投資戦略においても、設備・拠点の新設や M&A、輸出といった積極的な投資は、売上高規模の大きい事業者ほど重視する傾向が見られ、小規模な企業ほど投資に踏み切れない状況があると考えられます。
- **既存調査対象企業の売上高の高さ：**中小企業基盤整備機構が実施する「中小企業景況調査」は、業況判断や売上高、経常利益等の DI 値を産業別・地域別に算出していますが、売上高帯ごとの経営者意識や投資意欲、補助金活用課題に関する詳細なデータはみあたらないです。同様に、中小企業庁の「中小企業実態基本調査」も、企業の財務情報、経営情報、設備投資状況などを網羅しているものの、売上高帯ごとの経営者意識や成長ステージにおける投資意欲、補助金活用の具体的な課題に関する詳細な分析は限定的です。さらに、経済産業省の「中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 第 2 次中間報告書」は、売上高 100 億円企業への成長を目的とし、10 億円以上の企業群の成長段階ごとの課題や投資動向を分析していますが、売上高 10 億円未満、特に 2～5 億円といったより小規模な企業の経営者意識や、彼らが直面する「成長の壁」の具体的な要因、投資意欲の阻害要因、補助金活用の課題については深く掘り下げていません。これらの調査の状況は、政策が「創業期」と「大規模成長期」の間に存在する多数の中小企業を見落としている可能性を示唆しています。
- **複合的な成長阻害要因の可能性：**売上高 10 億円未満、特に 2～5 億円の企業が直面する「成長の壁」は、単なる資金不足や人材不足だけでなく、「経営者の意識」や「組織体制の限界」に起因する複合的な要因が深く関わっている可能性が高いと考えられます。これは、この規模の企業が、組織的な成長を阻害する内部要因を抱えていることを示唆します。

## 5. 課題（対策）・提言

大阪府ならではの取り組みとして、これまでに国や他の地方自治体ならびにアカデミアでも検討が十分なされていない領域に踏み込み、売上高 2～10 億円層の「成長の壁」解明による的確な伴走支援を実現するため、以下の施策を大阪府が事業として行うことを提言します。

- **大阪府による「売上帯ごとの経営者意識」に関する調査研究の実施：**大阪府が主体となり、

この「空白地帯」に焦点を当てた独自の調査研究を実施することを提言します。特に、売上高 2～5 億円、そして 10 億円前後の企業のニーズを細分化し、成長ステージごとの経営課題、投資意欲、補助金活用の課題を深掘りするものです。調査内容は、例えば以下のような視点から深掘りされるべきです。

- 売上高 2～5 億円の企業が、次のステップに進む上で最も重要と考える経営課題（人材、資金、販路、技術開発、DX など）の特定。
- 成長への意欲度合いと、その意欲を阻害する具体的な要因（リスク許容度、情報不足、外部連携への抵抗感など）の分析。
- 設備投資、研究開発投資、人材投資に対する実際の意欲と、それを妨げる要因（資金調達の難しさ、将来性への不安、投資対効果の測定困難など）の把握。
- 既存の補助金制度に対する認知度、活用経験、そして活用に至らない具体的な課題（申請手続きの複雑さ、情報収集の困難さ、自社に合った制度の不明瞭さなど）の解明。
- 経営者自身のスキルセットと、不足していると感じる専門性、そして外部専門家活用の意向の調査。

本協会は、大阪府と共同で、成長に意欲的な中小企業を対象に、上記のような多角的な視点からのヒアリング調査（定性・定量）を実施することが可能です。大阪府の政策立案能力と本協会やさまざまな支援機関の現場に根差した知見を融合させることで、より実態に即した、きめ細やかなデータ収集と分析が可能となります。

- **調査結果に基づいた、売上高帯ごとの特性に応じた伴走支援策の設計：**この共同調査研究によって得られた結果は、大阪府の産業政策、特に中小企業支援策の策定に反映されることができ、売上高帯ごとの特性に応じた、よりターゲットを絞った伴走支援策の設計が可能になります。

**表 2：売上高帯別中小企業の経営課題と支援ニーズに関する共同調査研究の方向性**

| 売上高帯 | 成長ステージの課題 | 投資意欲の傾向 | 補助金活用の課題 | 調査研究の焦点 |
|------|-----------|---------|----------|---------|
|      |           |         |          |         |

|                   |                                          |                                           |                                           |                                                         |
|-------------------|------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| <b>2 億円未満（参考）</b> | 創業期の不安定性、事業基盤の確立、資金繰りの厳しさ                | 生存のための設備投資、事業拡大への模索                       | 制度認知不足、申請手続きへの抵抗、情報収集の困難さ                 | 創業者のビジョン、事業計画の具体性、外部支援への依存度                             |
| <b>2 億円～5 億円</b>  | 経営者一人の限界、専門人材不足、組織化の遅れ、新規事業開発の停滞         | 設備投資中心、R&D・DX 投資への躊躇、M&A・海外展開への低関心        | 制度認知不足、申請手続きの複雑さ、費用対効果の不明瞭さ、自社への適用可否判断の困難 | 経営者の成長意識、組織変革への意欲、リスク許容度、外部連携への意識、各課題の優先順位、補助金制度への期待と障壁 |
| <b>5 億円～10 億円</b> | 組織機能の強化、事業多角化の必要性、後継者問題の顕在化、マネジメント層の育成不足 | 既存事業の効率化投資、新規事業への限定的投資、M&A への関心は高まるが実行は困難 | 申請手続きの複雑さ、自社に合った制度の選択、成果報告の負担             | 経営戦略の明確性、組織体制の整備状況、事業承継への意識、外部専門家活用の実態                  |

## IV. 提言 3：大阪府を「企業経営面での総合診療科的機能」がある街として周知

### 1. 現状

医療分野において「総合診療」は、従来の臓器別・専門分野別の診療体制とは一線を画し、「病気」だけでなく「人」全体を診ることを理念としています。患者が体調不良を感じながらもその根源がどこにあるか分からない場合や、複数の症状を抱える場合に、全身の健康状態を総合的に評価し、予防医学や生活指導を含めた健康管理を行います。また、必要に応じて他の専門医や医療機関との連携を図り、患者の生涯にわたる健康をサポートする「家庭医」のような役割を担います。

この内容を企業経営分野で考えると、大阪府には、既に中小企業支援の中核を担う機関として、公益財団法人大阪産業局や、国が設置し大阪産業局が運営する大阪府よろず支援拠点が存在しています。特に、大阪府よろず支援拠点は、その公式サイトや関連資料において、自らを「中小企業・小規模事業者の『総合診療科』」と位置づけています。

## 2. あるべき姿

大阪府が「企業経営面での総合診療科」の街として広く認知され、中小企業経営者がどこに相談すれば良いか迷うことなく、まず「総合診療科」であるよろず支援拠点や中小企業診断士に相談することで、適切な診断と、必要に応じた専門家・専門機関へのスムーズな橋渡しを受けられる状態を目指します。これにより、大阪府の企業支援体制の分かりやすさと信頼性が高まり、「中小企業が安心して成長できる街・大阪」というブランドイメージが確立されることが理想です。

## 3. 問題

中小企業経営者が、自社が抱える経営課題に対して、どこに相談すれば良いのか、どのような支援が受けられるのか、その全体像が分かりにくいという問題があります。また、中小企業診断士のさまざまな経営課題に対応する専門性や、大阪府よろず支援拠点の中小企業経営者に対する包括的な支援の価値が、中小企業経営者や一般市民に十分に周知されていないです。

## 4. 原因

- **「未分化な経営問題」を相談できる機会は少ない:** 中小企業を支援する機関はさまざまあり、それぞれが異なる専門分野や支援内容を持っています。このため、中小企業経営者が自社の抱えるさまざまな課題に対し、どの機関に相談すべきか、あるいは複数の課題に横断的に対応してくれる場所はどこか、といった判断が難しい状況にあります。このように多くの中小企業支援機関は相談対象を専門特化しているため、中小企業経営者は困りごとを「未分化な状態」で相談できる機会は少ないです。
- **中小企業診断士の役割の限定的な認識:** 中小企業診断士は、経営全般にわたる幅広い知識と、個別の企業特性を深く理解する能力を持つ「経営のジェネラリスト」であるにもかかわらず、現実的には中小企業経営者から「補助金政策の専門家」と認識されることがあり、企業の生涯の経営を支えるパートナーとしての包括的な価値が十分に伝わっていません。

- **総合診療科的機能のコンセプト周知連携不足：**大阪府よろず支援拠点が既に「中小企業・小規模事業者の『総合診療科』」と位置づけているにもかかわらず、この優れたコンセプトとその魅力が、府内の中小企業経営者や関係者に十分に周知されていないです。

## 5. 課題（対策）・提言

「企業経営面での総合診療科」というコンセプトを大阪府の支援体制の核に据えることは、中小企業経営者に安心感を与え、「中小企業が安心して成長できる街・大阪」という強力なブランドイメージを構築する戦略となります。医療の総合診療科が「健康増進」「生涯を診る」という側面を持つように、大阪府の中小企業支援体制を「企業の継続的な成長と発展」を「包括的」に支える存在として位置づけることで、その価値をより広く訴求できます。

そこで、大阪府が事業として、大阪産業局、大阪府よろず支援拠点、そして大阪府中小企業診断協会等が緊密に連携する体制を主導し、「企業経営面での総合診療科」という共通認識のもと、中小企業支援の魅力を周知することを強く提言します。

- **「総合診療科」コンセプトを核とした連携体制強化：**大阪府の事業として、大阪府よろず支援拠点が既に「総合診療科的機能」を標榜している事実を最大限に活用し、その魅力を広く社会に周知するとともに、大阪府が大阪府よろず支援拠点等を「連携のハブ」として明確に位置づけ、大阪府中小企業診断協会が擁する多様な専門性を持つ中小企業診断士を、これまで以上に積極的に活用できる施策を展開します。
- **中小企業経営支援のジェネラリストとスペシャリストを府協会等から紹介：**企業の「一生涯」の経営問題に対応できるジェネラリストとしての中小企業診断士や、生成 AI、カーボンニュートラル、ウェルビーイングなどの専門領域に強い中小企業診断士を大阪府中小企業診断協会等の支援機関から大阪府へ紹介できる仕組みを構築します。

**表 3：医療の「医療における総合診療」と「中小企業経営での総合診療」の役割比較**

| 項目 | 医療分野における「総合診療」<br>(総合診療医) | 中小企業経営の「総合診療」<br>(中小企業診断士) |
|----|---------------------------|----------------------------|
|    |                           |                            |

|                |                                        |                                                     |
|----------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| <b>対象</b>      | 患者（病気だけでなく「人」全体）                       | 中小企業（個別の課題だけでなく「企業」全体）                              |
| <b>アプローチ</b>   | 全身の健康状態を総合的に評価、問診と身体診察を重視、多岐にわたる診療科の知識 | 経営全般を総合的に診断、現場ヒアリングとデータ分析を重視、財務・人事・生産・マーケティング等幅広い知識 |
| <b>提供価値</b>    | 根本原因の特定、幅広い疾患への対応、生涯にわたる健康管理、予防医療の推進   | 根本原因の特定、幅広い経営課題への対応、企業の成長ステージに応じた伴走支援、経営革新の推進       |
| <b>専門家連携</b>   | 他の専門医や医療機関への適切な紹介と連携                   | 税理士、弁護士、ITコーディネーターへの適切な橋渡しと連携                       |
| <b>予防的側面</b>   | 健康維持、予防接種、生活習慣の改善指導                    | 経営リスクの早期発見、事業計画策定、組織体制の強化                           |
| <b>期待される効果</b> | 患者の安心感、医療の最適化、地域医療の質の向上                | 経営者の安心感、支援の最適化、企業価値の向上、地域経済の活性化                     |

## V. 結論：大阪府と中小企業診断協会の協働による地域経済の活性化

本提言では、大阪府経済の持続的成長を牽引するため、大阪府が事業として行うとよいと我々が考える三つの柱を提案しました。

第一に、ものづくり中小企業とスタートアップの共創を加速する戦略的橋渡し支援の強化です。これは、新たなイノベーションの創出と地域産業の活性化に不可欠です。中小企業診断士の専門性を

活用し、企業文化や認識の壁を乗り越える伴走支援を強化することで、大阪府のイノベーションエコシステムはより強固なものとなります。

第二に、売上高 10 億円未満の成長志向型中小企業、特に 2～5 億円規模の企業が直面する「成長の壁」を打破するため、大阪府の施策としての実施する「売上帯ごとの経営者意識」に関する詳細な調査研究の実施です。これを行うことで、既存の政策の空白地帯を埋め、きめ細やかな伴走支援を可能にします。この調査は、大阪府ならではの独自性を持ち、地域の中小企業が抱える真の課題を浮き彫りにするものです。

第三に、「企業経営面での総合診療科」というコンセプトを核に、大阪府の様々な機関（大阪産業局、大阪府よろず支援拠点、大阪府中小企業診断協会等）が連携し、中小企業診断士の多岐にわたる専門性を周知することです。これは、中小企業経営者が安心して相談できる支援体制の確立に繋がり、大阪府の企業支援ブランド力を向上させます。

これらの提言は、それぞれが独立した施策であると同時に、相互に連携し、相乗効果を生み出すものです。協業支援によって新たなビジネスが生まれ、その成長過程で直面する課題を共同調査で特定し、総合診療科的な支援で解決に導くという一連のサイクルが、大阪府経済のダイナミズムを加速させます。

大阪府中小企業診断協会は、中小企業経営の専門家集団として、本提言の実現に向け、大阪府との緊密な連携と協働を心から望むものです。大阪府の強力なリーダーシップと本協会やさまざまな支援機関の専門的知見が結びつくことで、府内中小企業はさらなる飛躍を遂げ、大阪経済は持続的な発展を遂げると確信しております。なお、大阪府中小企業診断協会は、これを機に、今後も大阪府経済の発展に貢献するため、継続的に提言を行っていきます。

## 引用文献

---

<sup>i</sup> 中小企業によるスタートアップとのオープンイノベーション, 株式会社日本総合研究所 (JRI レビュー 2023 Vol.5, No.108)