臨時議員総会

新体制がスタート

遠北光彦氏が副会頭に

大阪商工会議所は2日、任期満了に伴う役員改選のための第1回臨時議員総会を開いた。会頭には鳥井信吾・サントリーホールディングス副会長が再任された。副会頭・常議員・監事などの選任が行われ、副会頭には立野純三・ユニオン社長、東和浩・りそな銀行シニアアドバイザー、黒田章裕・コクヨ会長、廣瀬恭子・広瀬製作所社長、芳井敬一・大和ハウス工業会長／CEO、本荘武宏・大阪ガス会長、相良暁・小野薬品工業会長CEO、若井敬・近鉄グループホールディングス社長が再任されるとともに、遠北光彦・NANKAI会長が新たに選任された。



㊤第1回臨時議員総会で議事を進行する大商の鳥井信吾会頭㊦第1回臨時議員総会後、記者会見に臨む大商の鳥井信吾会頭（左）と、新たに副会頭に就任した遠北光彦氏＝いずれも2日、大商

満場一致で選任された鳥井会頭は、「会頭に就任してから4年半余りが経ち、この間の活動を支えていただいた皆様に御礼を申し上げる。大商が中期計画で掲げている『大阪八百八橋共創プラットフォーム』は、他者との共創を促進する仕組みである。このプラットフォームを推進することで、会員の皆様の成長につなげていただくとともに、『大商に入っていて良かった』『大商で新しい人と出会える、大商に行くと情報がたくさん入ってくる』『情報はビジネスモデル構築の命である』と思っていただける商工会議所にしていきたいと改めて思う」と述べた。

議案の審議では、会頭の選任に続いて、定款の一部変更が審議され、万博レガシーとして共創事業をより深化させるために副会頭を8人から9人へ1人増員することが承認された後に、副会頭9人が選任された。専務理事には近藤博宣氏が再任されたほか、常議員50人が選任された。監事には加藤誠・伊藤忠商事理事、西村貞一・サクラクレパスホールディングス社長が再任されるとともに、新たに小儀俊光・心斎橋ミツヤ会長が選任された。なお、役員の任期は3年間。

このほか、委員会の設置についてなどが審議され、「スポーツ産業振興委員会」を「ヘルスケア・スポーツ産業振興委員会」に名称変更したうえ、「3常任委員会・15専門委員会」を設置することが承認された。

■新副会頭の経歴



遠北光彦（あちきた・てるひこ）　1978年慶応義塾大学商学部卒業、南海電気鉄道（現・NANKAI）入社。2013年取締役、15年社長兼CEO、23年会長兼CEO、26年会長

鳥井会頭　あいさつ（要旨）

第１回臨時議員総会



皆様、こんにちは。

ただいま、議員総会にて議員の皆様よりご選任をいただき、引き続き、大阪商工会議所の会頭を務めさせていただくことになりました。改めまして、身の引き締まる思いでございます。

私が会頭に就任したのは、2022年3月29日ですので、4年半余りが経ちました。この間、大阪商工会議所の活動を支えていただいた会員の皆様、役員の皆様、議員の皆様、そして職員の皆様に、改めて心より御礼を申し上げます。

また、このたび新たに議員にご就任いただいた18名の皆様には、この変化の激しい困難な時代に、ぜひ新しい発想と視点を大阪商工会議所に持ち込んでいただきたいと思います。引き続き議員を務めていただく皆様におかれましては、これからの大阪商工会議所、未来の大阪のために、よろしくお願いいたします。

私の所信表明は、7月の議員総会で申し上げた通りでありますので、今回は少し思うところを述べさせていただきます。

いま私たちは、世界の政治と経済の秩序そのものが大きく変わる節目に立っているように思いまして、改めて心より御礼を申し上げます。

「大阪八百八橋共創プラットフォーム」で日本・大阪の産業育成に一石を投じよう

かつて、富の源泉は、土地、資源、工場、人材でありました。今は、食料の貿易が止められたら、あっという間に日本先端技術、AIとITを組み合わせる力、新しいビジネスモデルを構築する力が必要であり、もちろん何よりも全体をみて構築しようという人材が必要です。世界の実質GDPはこの30年間で2倍以上に拡大しています。

政治的な理由、経済的な理由など背景はさまざまでしょうが、経済成長の華々しさの一方で、その恩恵が世界中に等しく行き渡っているわけではありません。

世界の中で、日本は比較的安定しています。しかし、もしエネルギーと食料の貿易が止められたら、あっという間に日本は干上がってしまうかもしれません。それでも日本経済が成り立つのは、次の2点があるからです。まず第1に、貿易収支は、輸出入が約100兆円規模でほぼ均衡しており、海外に投資したリターンは約40兆円の黒字ということがあります。

第2に、1億2000万人の日本経済が消費中心に健全に回転しているということがあります。

このことからも、日本が生きる道は、日本の企業経営者がかつてそうであったように、企業が大手、中堅、中小、小規模事業者を問わず国際競争力を付けること、すなわち、イノベーション、創意工夫、発明発見、技術革新、変化対応よりも変化創造を身に付けて、自己変革を遂げることだと確信しています。

大阪商工会議所が掲げている「大阪八百八橋共創プラットフォーム」はそのような日本・大阪の産業育成に一石を投じようとするものです。大阪には「八百八橋」と言われるほど、昔から人と人、地域と地域を橋でつないできた歴史があります。

「共創プラットフォーム」の「共創」は、「他者と共につくる」という意味です。といいますのは、普通は自分では自分のことと、自分の会社のことはよく分かりませんし、見えません。いかに全体を見る、俯瞰的に見ることが大切か、有名な象の例を挙げてみます。

目をつぶって象を触った人がいます。

・ある人は鼻を触れて、「蛇のようだ」
・ある人は足を触れて、「太い木のようだ」
・ある人は耳を触れて、「大きなうちわのようだ」
・ある人は尻尾を触れて、「ロープのようだ」
・ある人は牙を触れて、「鋭い槍のようだ」
・ある人は体を触れて、「大きな壁のようだ」

このように、1人では全体像が分かりません。全体を見て「これは象だ！」と言ってくれる人が必要なのです。

「共創プラットフォーム」とはこのように、自分のこと、自分の会社、とりまく世界のこと全体を教えてくれる、俯瞰的に見られることに意義があります。

大阪商工会議所が、まさにそれぞれの企業が、大阪の町のみ、企業の中のみ、閉じこもっていたら良いというような、単純な世の中、時代ではなくなりつつあります。なぜなら、大きな変化は常に外からやってくるからです。

大阪には、優れた企業、技術、人材が数多く存在します。とりわけ、世界に通じるHidden Champions もたくさん存在します。

会員の皆様には、「大商に入っていて良かった」「大商で新しい人と出会える、大商に行くと情報がたくさん入ってくる」「情報はビジネスモデル構築の命である」そう思っていただける商工会議所にしていきたいと改めて思います。

そして、「大阪八百八橋共創プラットフォーム」を定着させていきたいものです。

2028年には、大阪商工会議所は創立150周年を迎えます。これからの3年間、私たち自身も、これまでのやり方にとらわれることなく挑戦します。

引き続き、大阪商工会議所の活動に格別のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げまして、私の挨拶とさせていただきます。

ありがとうございました。

大阪・関西万博閉幕から1年

出展した中小・スタートアップに調査

6割「業績向上」　8割「成果あり」



中小企業・スタートアップが新しい技術を発信したリボーンチャレンジ＝昨年10月、大阪・関西万博会場

大阪・関西万博の閉幕から今年10月13日で1年になるのを前に、大阪商工会議所は読売新聞社と共同で、大阪ヘルスケアパビリオンの企画「リボーンチャレンジ」に参加した中小企業・スタートアップを対象にアンケートを実施した。

その結果、万博に出展した企業の6割近くが業績にプラスの影響があったと回答、8割が万博出展の成果があったと答えた。万博に出展した製品・技術の実用化の見通しについては、「万博への出展前から実用化していく」と「閉幕後、実用化した」「今後1年以内に実用化する見込み」「今後5年以内に実用化する見込み」を合わせると7割弱に上った。社会的・経済的な万博開催の意義については、全社が「意義があった」と回答し、評価した。

万博出展が中小企業・スタートアップの事業展開や技術の実用化を後押ししていることがうかがえる。（2面に関連記事）

【問合せ】企画広報室☎6944・6304

東南アジアEC市場の魅力　ショッピージャパンが解説

12月15日　セミナーと相談会

大阪商工会議所は12月15日「中小企業のための東南アジア＋α　EC活用セミナー・相談会」を開催し、海外販路開拓や越境EC市場参入を後押しする。

国境を越えて通信販売を行う商取引「越境EC」は、市場規模が世界的に拡大しており、中でも東南アジア市場においては、中間・富裕層の拡大や日本産品に対する需要の高さなどの観点から、大いに注目を集めている。

東南アジア地域で圧倒的なシェアを誇るECプラットフォームShopee（ショッピー）日本越境ECチームが登壇。越境EC市場の最新動向や出品時の留意点、同社によるセラー向け教育プログラムなどを解説。

ショッピージャパン担当者との個別相談会も設ける。セミナーは午後2時30分～4時、個別相談会は4時～5時30分、いずれも大商で。

【問合せ】国際部☎6944・6400

▼詳細はこちら

「メタマテリアル」がテーマ　事業機会を探るセミナー

12月17日

大阪商工会議所は12月17日、「次世代テックフォーラム」のNeoマテリアル／新エネルギー／宇宙ビジネスクラスター合同会議を開催する。

今回は、音・光・熱・電磁波などを制御する構造機能材料である「メタマテリアル」をテーマに、事業機会を探る。

基調講演では、PwCコンサルティングから、メタマテリアルの概要や今後の事業化へのロードマップについて解説。事例紹介では、超音波透過性を持つ素材を開発する村田製作所、赤外光を吸収するナノ粒子の開発を行うOPTMASS、放熱性能向上を実現する構造制御技術を開発するアニソリア・テクノロジーズが技術開発に関する取り組みや課題、共創に向けた協業テーマを発表する。エネルギーや宇宙分野での展開も期待できるメタマテリアルにおいて新たな事業機会を探る絶好の機会となっている。

午後2～5時、大商で。

【問合せ】産業・技術振興担当☎6944・6300

▼詳細はこちら

マタロミクロ　食欲の秋

しつこかった残暑も落ち着き、過ごしやすい秋がやってきた。春も本来は快適だが、花粉症に悩まされる筆者にとって、秋こそ一年でいちばん心待ちにする季節である。秋といえば「食欲の秋」。つい食べ過ぎてしまうのも、この季節ならではの楽しみだ。

先日、泉州・南河内の「食」の魅力を発信する企画列車「グレーターミナミTRAIN」が運行され、車内では地元食材を使ったお弁当がふるまわれた。今より若い頃はお腹を満たすことが最優先で、食事は量が命だった。だが年を重ねるにつれ、産地や旬、歴史、調理法といった背景に目が向くようになった。「ここでしか出会えない」「今しか出会えない」という付加価値に惹かれる自分に、少し大人になった実感を覚える。

グレーターミナミ（泉州・南河内）には、その土地で育まれた野菜や果物、魚介や肉はもとより、個性豊かな地酒も揃う。遠くの名所へ出向かずとも、身近で小さな旅気分を味わえるのが魅力だ。

「食欲の秋」。ぜひ読者の皆様も、グレーターミナミへ足を運び、旬の一品を楽しんでいただきたいものである。

（なにわ黒牛）

大商ニュース

11　2026/10（火）　No.1407

編集発行　大阪商工会議所
〒540・0029　大阪市中央区本町橋2番8号
☎06（6944）6324
定価1部132円（送料共）　購読料は会費、負担金に含む
毎月10、25日発行
©大阪商工会議所2026

ホームページアドレス
https://www.osaka.cci.or.jp/

＜特集＞NANKAI・近鉄が連携　特別列車で泉州・南河内の「食」魅力発信　6

大阪商工会議所グレーターミナミ推進委員会は10月4、21日、NANKAIと近畿日本鉄道とともに、特別列車「グレーターミナミTRAIN2026」を運行した。



12月23日に会員交流大会　元サッカー日本代表監督の西野朗氏が講演

サッカー指導者で元サッカー日本代表監督の西野朗氏を講師に迎え、特別講演などを行う。会員限定。



西野　朗氏

日　時　12月23日（水）15：30～17：10
場　所　大阪商工会議所
問合せ　会員組織担当　☎6944・6277

会員の皆様に大商手帳を進呈



「大商手帳（2027）」（写真）を会員の皆様に進呈します。

大商手帳は年間カレンダーやスケジュール欄、横罫メモ、年齢早見表、路線図などで構成され、コンパクトかつシンプルで使いやすいデザインです。

▼期間：11月2日から来年1月13日まで（在庫がなくなり次第、終了）。
▼冊数：1会員3冊まで。
▼方法：会員部会員組織担当と各支部の窓口でお渡し。お受け取りの際は会員証（2026年度）をご提示ください。郵送の場合、ホームページの申込フォームにアクセスの上、必要事項をご入力ください。着払いでお送りいたします（1冊＝190円、2冊＝230円、3冊＝320円に着払手数料34円を加算）。

問合せ　会員組織担当　☎6944・6274

大商ニュース WEB版
https://www.osaka.cci.or.jp/dnews/
ログインID　d2026

◆個人情報の取り扱い　大阪商工会議所が主催するセミナーなどの参加申込書にご記入いただいた情報は、大商からの各種連絡・情報提供に利用するほか、講師には参加者名簿として提供します。

大阪・関西万博 閉幕から1年

進む出展内容の実用化

大阪商工会議所と読売新聞社が、大阪・関西万博に出展した中小企業・スタートアップを対象に実施したアンケート結果から、万博出展の恩恵が中小企業・スタートアップにも及んでいることがわかった。万博に出展した技術の製品化も進んでいる。

万博出展が中小・新興にも恩恵

8割超「認知度が向上」

大商と読売新聞社は、大阪ヘルスケアパビリオンの企画「リボーンチャレンジ」に参加した中小企業・スタートアップ432社を対象に今年9月2～23日、アンケートを実施し、113社から回答を得た。（1面参照）

6割弱「業績に好影響」

万博出展が業績に与えた影響を聞いたところ、「大きなプラスの影響があった」と回答した企業は12・4%、「プラスの影響があった」は44・2%で、合わせて6割近くが「万博出展が業績にプラスの影響があった」と答えた。

8割強「出展に成果」

また、万博に出展した成果への評価を聞いたところ、「期待を上回った」が31・0%、「おおむね期待通り」が50・4%に上り、成果があったと回答した企業が8割を超えた。

万博に出展し、実際に得られた成果（複数回答）については、「自社や技術、製品、サービスの認知度の向上」が83・7%で最多、次いで「来場者の反応・利用データの収集」が51・1%、「従業員の育成・意欲向上」が41・3%で続いた。また、「共同開発や事業化のパートナーの獲得につながった」（18・5%）、「普段は接点を持つのが難しい国内の大手や異業種の企業との接点が持てた」（16・3%）、「国内の新規顧客の開拓につながった」（7・6%）、「海外の新規顧客の開拓につながった」（3・3%）と、万博が企業同士がつながる機会を提供したことがわかった。

全社「開催の意義肯定」

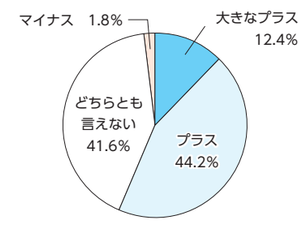
社会的・経済的な万博開催の意義について聞いたところ、「大いに意義があった」が77・9%、「ある程度意義があった」が22・1%で、全社が「意義があった」と回答し、評価した。

理由（複数回答）については、「日本の中小企業やスタートアップの技術や製品、サービスを国内外に発信できた」（50・4%）が最多で、「子どもや若者が未来の技術に触れる機会になった」（47・8%）、「社会課題や未来社会を考える契機になった」（34・5%）が続いた。

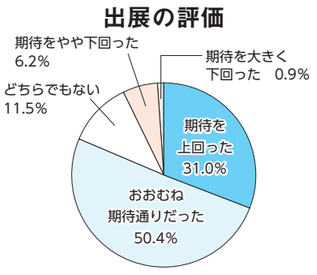
▼リボーンチャレンジ

優れた中小企業・スタートアップを世界に発信するのがねらいで、選ばれた企業が万博会期中の26週間にわたって週替わりで展示。企画・運営は、大阪産業局と大商が共同で「中小・スタートアップ出展企画推進委員会」を設置し、大阪府、大阪市と協力しながら行った。

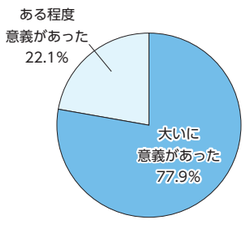
万博の出展による業績への影響



出展の評価



万博の開催意義





▲電磁石の反発を利用して空中に浮かせ、特殊なゴム素材を使用した「宙に浮く靴」



▲「生活発電システム」を体験できる「未来の扉」



▶生体情報を基に温度を自動で調整する「最適自動温度調節服」

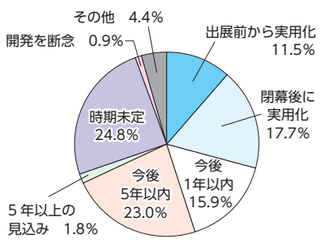
7割弱「今後5年以内に実用化」

約半数「販路開拓に課題」

万博に出展した製品・技術の実用化の見通しについて聞いたところ、「万博への出展前から実用化している」のは11・5%だったが、「閉幕後、実用化した」のは17・7%に上った。「今後1年以内」は15・9%、「今後5年以内」は23・0%と回答。実用化済みと今後5年以内に実用化の見込みを合わせると、68・1%に上った。

出展技術・製品を実用化する上での現在の課題（複数回答）は、最多が「販路の開拓」で48・7%を占めた。「研究開発のための費用」（42・5%）、「製品、サービスそのものの採算性」（32・7%）が続いた。

出展内容の実用化への見通し



町工場リボーンチャレンジから

4件が製品化

リボーンチャレンジのうち、大商と大阪信用金庫が主催した「身近な課題や世界のお困りごとを大阪の町工場が解決します！」（以下、町工場RC）の出展技術から4件が製品化した。

製品化第1号は、大阪ラセン管工業（大阪市）の世界最小内径0・9ミリの金属製フレキシブルチューブ「ナノフレックス®」。今年1月、同社が町工場RCに展示した試作品を製品化し、販売を始めた。ステンレス製でありながら、しなやかに曲げることが可能。

第2号は、プリマール（大阪府摂津市）が開発した「デオキシ　鮮度コスメ」。独自の「脱酸素製法®」で鮮度重視の化粧品のODM（相手先ブランドによる設計・製造）供給を今年7月に始めた。

第3号は、有光工業（大阪市）が開発した自動防除で農作業を劇的に省力化する「常温煙霧器」。大規模ハウス栽培での自動防除を実現するもので、今年6月に販売を始めた。

第4号は、災害時に瓦礫下の要救助者を迅速に発見する「災害時要救助者探知システム」。今年9月に先行販売モデルを発売した。

大商は、万博レガシーを大阪経済の成長の核とするため、今後も事業化を全力で後押ししていく。

町工場RCの万博レガシー製品化事例

大阪ラセン管工業



金属製フレキシブルチューブ

有光工業



常温煙霧器（本体）

プリマール



脱酸素製法®から生まれた自社ブランド化粧品

マトリックス



災害時要救助者探知機



片山さつき財務相（右から6人目）に要望を建議する大商の東和浩副会頭（同4人目）ら＝10月26日、東京・霞が関

関西創生のための高速道路網の早期整備を

東副会頭ら　片山財務相らに直接建議

大阪商工会議所の東和浩副会頭は10月26日、「関西高速道路ネットワーク推進協議会」（構成＝大商、関西経済連合会、大阪府、兵庫県、奈良県など10団体）がまとめた「関西創生のための高速道路ネットワークの早期整備に関する要望」の実現を働きかけるため、高橋祐介国土交通大臣政務官、片山さつき財務相、鈴木俊一自民党幹事長、藤田文武日本維新の会共同代表を訪問し、直接建議した。

同協議会は、関西の高速道路網の早期整備や予算確保を求めて、毎年要望活動を行っている。

大商の東副会頭は、「淀川左岸線の全線開通により、所要時間の短縮や物流コストの低減、災害時の代替ルート確保につながる。夢洲へのアクセス向上にも資するため、早期整備に必要な予算措置をお願いしたい」と訴えた。

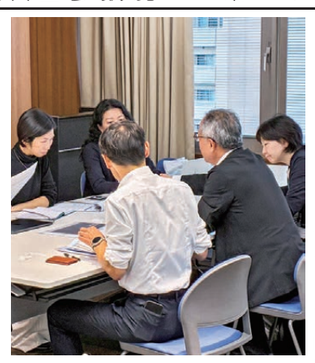
片山財務相は、「産業道路は、経済活動を支える重要なインフラであるとともに、いのちの道でもある。工事単価が上昇し、資材価格も高止まりする中、『強く豊かな日本』の実現に向け、責任ある積極財政の下で予算確保に取り組みたい」と述べた。

【問合せ】地域振興部☎6944・6323

GO GLOBAL OSAKA

英国、台湾、タイなど4カ国からバイヤー

大阪企業と個別商談



大阪企業が4カ国5社のバイヤーと、計39件の個別商談を行った＝10月14日、大阪市

大阪商工会議所は大阪産業局と連携し10月14、15日、英国、台湾、タイ、シンガポールからバイヤーを招聘し、「GO GLOBAL OSAKA2026」を開いた。同事業は大阪企業の海外展開を支援することを目的に、昨年度に開始。万博を通じてつながりを持った各国機関の推薦を受けた4カ国5社のバイヤーと、計39件の個別商談を行った。

来阪したバイヤーは「大阪勧業展」を視察し、関心を持った大阪産品について情報交換したほか、「舞昆のこうはら」、「FUTRWORKS」なども訪ね、独創性豊かな大阪企業の取り組みや、進出先としての大阪の魅力への理解を深めた。

参加した海外企業からは「探していたヘルスケア製品を見つけることができたので、今後も商談を継続したい」「2日間のプログラムを通じて大阪の魅力を実感した」といった声が寄せられた。

【問合せ】国際部☎6944・6400

仏ヴァルドワーズ商工会議所会頭

鳥井会頭を表敬訪問



記念撮影する大商の鳥井信吾会頭（右）と仏ヴァルドワーズ商工会議所のピエール・クシュリ会頭＝2日、大商

仏ヴァルドワーズ商工会議所のピエール・クシュリ会頭は2日、ヴァルドワーズ県経済振興委員会のジャン・フランソワ・ブノン委員長らと共に、大阪商工会議所の鳥井信吾会頭を表敬訪問した。

クシュリ会頭は、来年、ヴァルドワーズ県と大阪府の友好関係が40周年を迎えることや、同県に約65社の日本企業が進出していることを紹介するとともに、物流・食品流通などの地域開発プロジェクトについて説明した。

鳥井会頭は、大阪における大規模開発の動向を紹介し、食品や物流、モビリティーなど幅広い分野での連携可能性について言及。今後のビジネス交流のさらなる発展に向け、互いに連携していくことの重要性を述べた。

【問合せ】国際部☎6944・6400

台湾経済部産業園区管理局の一行

古川中国ビジネス委員会副委員長を表敬



記念撮影する古川弘成・中国ビジネス委員会副委員長（右）と台湾経済部産業園区管理局の曾琡芬副局長＝10月8日、大商

台湾経済部産業園区管理局の曾琡芬副局長を代表とする一行が10月8日、大阪商工会議所の古川弘成・中国ビジネス委員会副委員長（阪和興業特別顧問）を表敬訪問した。

同局は台湾の経済産業省にあたる経済部の下部組織として、台湾各地67カ所ある産業園区（サイエンスパーク）を管理し、各園区の開発、企業誘致、企業支援などを行う機関。

一行には、産業園区に所属の精密加工や鍛造などの製造業系企業8社も同行。台湾や欧米、日本の半導体や自動車関連企業などとの取引実績もあり、今後大阪・関西への販路拡大や在阪企業との連携・協業への関心を示した。

古川副委員長は台湾の半導体や、精密機器製造などの技術力の発展には目を見張るものがあり、重要なパートナーとなると述べ、今後の交流・連携への期待を寄せた。

【問合せ】国際部☎6944・6411

秋の叙勲受章 おめでとうございます

政府はこのほど、２０２６年秋の叙勲・褒章を発表した。大阪商工会議所の役員・議員・顧問・参与・名誉議員の受賞者は次のとおり。

▽旭日大綬章
本荘　武宏（大阪ガス取締役会長）
▽旭日重光章
安藤　宏基（日清食品ホールディングス代表取締役社長・ＣＥＯ）
▽旭日大綬章
本荘　武宏（大阪ガス取締役会長）
▽旭日重光章
安藤　宏基（日清食品ホールディングス代表取締役社長・ＣＥＯ）

サントリーのものづくり 大阪工場見学会で学ぶ



記念撮影する大商の山本博史食料部会長（前列右から５人目）ら見学会参加者ら＝10月５日、大阪市

大阪商工会議所食料部会（部会長＝山本博史・小倉屋山本代表取締役）は、「サントリー大阪工場スピリッツ・リキュール工房」の見学会を10月５日と27日の２回開催し、36人が参加した。



５日の見学会では冒頭、山本部会長は「サントリーのものづくりへの飽くなきこだわりを肌で感じる機会としたい」とあいさつした。

大阪工場は1919年竣工の同社で最も歴史ある工場。今年５月から見学ツアーを開始している。見学会では、創業の歴史を学ぶ映像を視聴した後、スピリッツ・リキュールの素材に直接触れて香りを体感したほか、素材の浸漬タンクや蒸溜釜を間近に見学した。ジャパニーズクラフトジン「ＲＯＫＵ〈六〉」を構成する原酒の試飲やオリジナルカクテル作りも体験。製品に込められた情熱と技術を五感で味わうことができる有意義な機会と参加者から好評を得た。

【問合せ】地域振興部☎６９４４・６３２３

イケフェス大阪２０２６ 大商ビルでガイドツアー

大阪商工会議所は10月22日、「生きた建築ミュージアムフェスティバル大阪（イケフェス大阪）２０２６」に参加して、大商ビルを２年ぶりに公開した。

イケフェス大阪２０２６では大商ビルを公開した＝10月22日、大商

国際会議ホールや歴代会頭の写真が並ぶ特別会議室に加え、初代会頭五代友厚らの銅像や若宮商工稲荷神社を巡るガイドツアーを実施し、約40人が参加。大商職員が竣工当時の写真を交えて解説すると、参加者は竣工時と変わらないディテールを興味深く眺めた。

イケフェス大阪は日本最大級の建築イベント。今回は過去最多の２２４の大阪の建物を一斉に公開し、ガイドツアーやワークショップを実施した。

【問合せ】地域振興部☎６９４４・６３２３

人財を育てる 7

受講企業の声



倉本産業大阪支店
次長
山下　能央　氏

企業の成長にとって、優秀な人材を採用することも大切だが、自社の人材を育てていくことも不可欠。大阪商工会議所の研修を上手に活用し人材育成を行っている事例を紹介する。

倉本産業（大阪市）はシール・ラベルなど、各種粘着加工製品の製造販売を行う従業員２２９人の企業。

山下氏は自身が営業担当から管理職（マネージャー）の立場を担うにあたり、これまでの経験則だけでなく、体系的に学んで部下への接し方を身につけたいと考え、大商の研修を受講した。実践的に学ぶことができ、日々の仕事に役立っていると感じている。

若手社員の育成にも大商研修を活用している。若手社員が従来の指示待ちの状態から脱却し、「このように考えているがどう思うか」「こう進めたいが良いか」と自発的に考えて上司に相談・提案する姿勢が見られるようになった。

今後も会社の課題や市場ニーズに合わせ、大商の研修プログラムの受講・活用を予定している。

大商では年間を通じて豊富なテーマで公開講座を開催。個社への講師派遣型研修も可能。

【問合せ】研修・採用支援担当☎６９４４・６４２１

▼年間の研修一覧

会社の課題に合わせ学ぶ

１９５０年に創業。粘着加工フィルムの材料開発・製造から、印刷・加工までを自社で一貫して行うメーカー。材料開発と印刷加工の両方を自社で完結できる企業は国内でも希少である。

大商ビジネススクール

2026年11月～2027年１月開催の講座・研修

研修・採用支援担当☎6944・6421
kensyu2@osaka.cci.or.jp
場所は原則、大商で。

数字を見える化したら業績が挙がるという命題を数字の見せ方と見方から解説！
強い会社を作る経営幹部の数字の見方・使い方講座



隣友也氏

大阪商工会議所は、「強い会社を作る経営幹部の数字の見方・使い方講座」を開催する。

数字に弱い経営幹部・管理職が多いと、企業は客観的な議論ができず、現状を見誤ってしまい、経営において次の一手を打つことができなくなる。

同講座では、なぜ「数字力」が必要なのか、どこの「数字」をどのように見ればいいのかを詳しく解説し、経営者・経営幹部・管理職が身に付けておきたい経営に生かせる「数字力」を、感覚的、体感的に強化することを目指す。講師は、御堂筋税理士法人の隣友也税理士。12月11日午前10時～午後５時。

期待を上回る成果を上げ、リーダーとしての価値を磨く！
次世代女性リーダー育成講座



中越味子氏

大阪商工会議所は、「次世代女性リーダー育成講座」を開催する。

次世代の女性リーダーに身につけてほしい「マインド」「スキル」を学ぶことで、勇気と自信を抱き、期待を上回る成果を上げ、質の高い仕事ができるリーダーを目指す。

後進のロールモデルとなる女性リーダーとして表彰された「大阪サクヤヒメ表彰」受賞者が講師を務める。

講師は、アビリートの中越味子代表取締役。来年１月13日午前10時～午後５時。

会社の新規事業を任せられてお困りではありませんか？
新規事業のつくり方・事業計画の立て方講座



杉田英樹氏

大阪商工会議所は、「新規事業のつくり方・事業計画の立て方講座」を開催する。

継続的な成長のためには新事業の開拓が欠かせないが、どう始めればいいか悩む方は多い。

同講座では、新事業を立ち上げ、運営するための全体システムを知り、周囲を巻き込むストーリー性のある事業計画書の作り方を学ぶ。そして、新事業に取り組む際の心構えを半日で会得する。

講師は、ゼータコンサルティングの杉田英樹代表取締役。来年１月14日午後１～５時。

Photoshopの基本操作を習得し、画像編集をマスターする！
Ｐｈｏｔｏｓｈｏｐ基本講座

大阪商工会議所は、グラフィックソフト「Photoshop基本講座」を開催する。

同講座では、定番の画像加工ソフトであるPhotoshopの基本操作を１日で学ぶ。画像解像度、カラーモード、保存形式等の画像ファイルに関する一般的な用語を解説し、Photoshopによる画像合成、色調補正、画像の切り抜き、レタッチの基本を身につける（ＰＣ・ソフトは会場で用意）。

講師はＴｏｏ専属講師。来年１月15日午前10時～午後５時、江戸堀ヤタニビル（大阪市西区）で。

１日で内部監査員養成を目指す！
ＩＳＯ９００１内部監査員研修



橋本佳和氏

大阪商工会議所は、「ＩＳＯ9001内部監査員研修」を開催する。

同研修では、ＩＳＯ9001の仕組みを分かりやすく解説するとともに、ただ読むだけでは理解しづらく、社内での活用、展開が難しい要求事項の内容や監査方法などについて演習を交えて理解する。

ＩＳＯ9001取得済みの企業の新任監査員育成や、取得を検討中の企業の事前準備としても最適。最後に行う「理解度テスト」の合格者には修了証書を授与する。

講師は、エルアンドピーネットワークの橋本佳和代表取締役。来年１月19日午前10時～午後５時。

風通しのよい職場づくりを実現するために
（管理職向け）ハラスメント対策研修



麻野由佳氏

大阪商工会議所は、「（管理職向け）ハラスメント対策研修」を開催する。

昨今、「指導」と「ハラスメント」の区別がつけられず、「ハラスメント」という言葉に振り回されている場面が散見される。

同講座では「ハラスメント」に対する正しい理解・認識を持ち、良好な人間関係を築くためのコミュニケーションスキルとマインドを習得する。

講師は、ビジネスプラスサポートの麻野由佳人財育成プロデューサー。来年１月20日午後１～５時。

Illustratorの基本操作を学び、一歩進んだ制作物をデザインする！
Ｉｌｌｕｓｔｒａｔｏｒ基本講座

大阪商工会議所は、グラフィックソフト「Illustrator基本講座」を開催する。

「Illustrator」は、１歩進んだクオリティの高い制作物を作ることができる。

同講座は、パンフレットをサンプルにして、台紙作成、オブジェクト作成、文字作成などを行いながら、Illustratorの「ルール」と基本的な操作を身につける（ＰＣ・ソフトは会場で用意）。

講師はＴｏｏ専属講師。来年１月21日午前10時～午後５時、江戸堀ヤタニビル（大阪市西区）で。

プレゼンテーションを基礎から学ぶ
伝わるプレゼン１日集中講座【基礎編】



西原猛氏

大阪商工会議所は、「伝わるプレゼン１日集中講座【基礎編】」を開催する。

同講座はプレゼンが苦手な方や、実施回数が少ない方のための基礎から学べる１日集中講座。

目的確認から内容構成、スライドデザイン、そして話し方のテクニックまで、少人数制で講義と演習を繰り返しながら身につける。

講師は、日本プレゼンテーション教育協会の西原猛代表理事。来年１月27日午前10時30分～午後５時30分。ワンストップビジネスセンター大阪本町（大阪市西区）で。

❑技術者・研究者のためのわかりやすい説明と伝え方講座 ～技術者・技術営業の方が相手にわかりやすく伝えるための秘訣を伝授！

大阪商工会議所は「技術者・研究者のためのわかりやすい説明と伝え方講座」を開催する。

会議や商談での説明で、何か伝えたいことを伝えきれていないとモヤモヤする、聞き手がイマイチ理解していない気がする。そのような技術者・研究者の方に様々な場面で使える、わかりやすい説明と伝え方のポイントを伝授する。

日　時　11月19日10：30～17：30
場　所　ワンストップビジネスセンター大阪本町（大阪市西区）
講　師　日本プレゼンテーション教育協会の渡邊暁美氏

❑女性社員のためのワンランクアップ仕事術講座 ～いつもの仕事に一工夫で職場が活性化！

大阪商工会議所は、「女性社員のためのワンランクアップ仕事術講座」を開催する。

企業における女性の活躍が期待される中、能力が十分に発揮されていないケースがある。

同講座では、モチベーションアップやコミュニケーション力アップにつながる仕事術を習得する。働く女性ならではの情報を取り入れ、女性社員が「仕事に自信がもてる」ように、スキルとマインドのワンランクアップを目指す。

日　時　11月26日10：00～17：00
講　師　ＫＯＹＯの井上幸葉代表取締役

またサイバーセキュリティの話か！

「今そこにある危機」との終わりなき戦い

＜5＞

当コラムの第1回では、米国のアンソロピック社が生み出した高性能AI「クロード・ミュトス」がサイバー攻撃にも転用しうる点について言及した。特にシステムなどの脆弱性を短時間で発見し、それを自律的に攻撃する潜在力を有する点が懸念される。同社のダリオ・アモデイCEOは「某国が同水準に追いつくのは早くて6カ月後」と今年の4月時点で述べている。4＋6は？　「ドア」のノック音に耳を傾けるべき時代に突入しつつある。

クロード・ミュトス級の「悪の尖兵」には「労働基準法」は適用されない。アタッシュケースにウイルスを詰めて遥か世界で24時間戦い続ける。そしてこの戦いに「矛盾」は存在しない。なぜなら、今後、当面は明らかに「矛」が「盾」より強い（早い）非対称的な情勢が続くからだ。"サイバーセキュリティは攻撃側と防御側のイタチごっこ"などと言っていた、あの"平和だった時代"が懐かしい。

この件について、この半年間、サイバーセキュリティや情報通信工学の専門家や実務家と話をしてきたが、ほとんどの業界関係者が共通して指摘するのは次の2点だ。"これまで通りの基本的対策を徹底するしかない"、"脆弱性やバグを塞ぐパッチ適用やアップデートを迅速に行うこと"。当コラムの例え話で言えば、「ドアをちゃんと閉めておくこと」、「壁のヒビを修復すること」、「部屋を隔てる余計な壁は取り払うこと」、「壁に注意喚起などの貼り紙を掲示すること」などだ。

「部屋を隔てる余計な壁は取り払うこと」に関しては、【が】や【た】を参照。風通しの良い組織風土の構築を目指す「方針の策定（1－3－1－1）」や、インシデント発生時の「報告・情報共有ルートの策定（6－1－1－2）」などが関係する。"壁に注意喚起など"の貼り紙を掲示すること」に関しては、【ぼ】において「従業員向け教育資料の配布・掲示（4－2－2－1）」などが規定されている。

これら骨太の「柱（対策）」を堅強な「石（意志）」の上に載せて、まずは3年間継続してみられることをおすすめする。

（大阪商工会議所　経営情報センター　次長　野田　幹稚）

サイバー攻撃の最先端の注意喚起情報について、全6回で紹介する。

（※）の詳細はこちら▼

ドアと壁の次は柱よ！でも柱を載せるための石（意志）こそが大切よ！

チェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度（SCS評価制度）」（※）の「★3（61評価基準）」で良かろう。今後はこの分野の業界標準となると思われる。この制度の7つの「柱」をせひこの場で暗記していただきたい。語呂合わせで紹介する。「が・と・り・ぼ・け・た・ふ」。その心は【が＝害（ウイルスや不正侵入）】を【取】り除くには、【ボケ（愚直）】で【タフ（粘り強い）】である必要がある！　つまり、❶【が（害）】ガバナンスの整備❷【と（取）】取引先管理❸【り（り）】リスクの特定❹【ぼ（ボ）】攻撃などの防御❺【け（ケ）】攻撃等の検知❻【た（タ）】インシデントへの対応❼【ふ（フ）】インシデントからの復旧――。これらを愚直なまでの強い「意志」で、倦まず、撓まず、継続的にやるしかない。

「ドアをちゃんと閉めておくこと」に関しては【ぼ】に48項目規定されている。重要なのは「ドアで守る」とともに「ドアを守る」必要性がある点。自衛隊員自身が風邪をひいていたら国防は危ういのと同じ。ファイアウオールのパスワードを強固にする必要性（4－5－1－1）などはこれに該当する。"壁のヒビを迅速に修復すること（脆弱性を塞ぐ）"も【ぼ】の範疇。「迅速に」とは具体的には14日以内である（4－4－4－2）。

「事業承継・M&Aの舞台裏」―支援現場からの本音メッセージ―

第6章

変わり始めたM&A相談の現場と、これからの支援



大阪府事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者
兼田　亜貴

「50代ではあるが、将来を見据えて会社を譲渡したい」「成長のためなら、売ることも買うことも考えたい」「資金繰りが、あと半年持つかどうか……廃業したい」「AI（人工知能）がこう言っているが、本当に合っているか？」。最近、相談窓口で聞く言葉が変わってきた。

以前のM&A相談といえば、「高齢になったが後継者がいない」が王道だった。もちろん今も多いが、現場には明らかな変化がある。

一つ目は、若い経営者からの譲渡相談が増えていること。30代、40代で事業からの撤退を決める人もいる。二つ目は、「売る」「買う」「従業員に継ぐ」と一つに決め打ちせず、複数の選択肢を並べて考える経営者が増えたこと。最適解を求め、支援機関の扉をたたく。そして三つ目が、資金繰りに余裕がなく、「時間との勝負」になっている相談の増加である。

さらに、もう一つ大きな変化がある。誰にも相談できず、まずAIに「どうしたらいいか」と尋ね、そこから当センターを知ったという相談者も増えている。AIで情報を得やすくなった一方、「情報を知ること」と「自社にとって正しい判断をすること」は同じではない。

だからこそ、これから問われるのは、「この会社にとって、今、本当にM&Aが最善なのか」を経営者と一緒に考えられるかどうかだ。親族承継や従業員承継、ときには廃業まで含めて考える必要がある。

仲介会社も、金融機関も、行政も、支援機関も、役割は変わる。AIが答えらしきものを示す時代だからこそ、人に求められるのは、経営者が納得して選べるよう支えることだ。

M&A業界は、「会社を売買する業界」から「経営者の決断を支える業界」へ。私は、その変化がすでに始まっていると感じている。

経営者の判断を支える

▼センターのHP

大阪企業家の鑑 ―経営者の名言―

＜88＞



このような時に天下民衆の信頼すべきものは一にわれわれ新聞の正義があるばかりだと信ずる

上野（うえの）　理一（りいち）（1848～1919）
株式会社朝日新聞社

「朝日新聞」の基礎築く

1914年（大正3年）に起きたシーメンス事件（海軍汚職事件）を巡り護憲運動が高まる中、大阪ホテルで開かれた記者大会に、大阪朝日の村山龍平、上野理一、大阪毎日の本山彦一の新聞界三巨頭が顔をそろえた。上野は発起人を代表して上記のあいさつをし、本山と村山も激励演説をした。まもなく当時の山本権兵衛内閣が退陣、言論界や民衆に人気のあった大隈重信の第二次内閣が成立した。

ビジネス法務Q&A ＜5＞

これからの企業経営と法務　⑤

譲渡担保に関する法の改正

回収方法は管財人と検討を

Q　取引先に対して機械を分割払いで販売し、購入代金の全額が支払われるまで当該機械の所有権は移転しないこととする契約をしたのですが、その取引先が倒産してしまいました。当社の判断で機械を一方的に引き揚げてもよいでしょうか。

◇

A　1　回答

取引先が破産したからといって、一方的に機械を引き揚げることは法的リスクがあり、厳に避けるべきです。破産管財人と協議した上で、管財人と協力して機械を売却するか自ら担保権を実行する等して代金回収することを検討すべきです。

2　所有権留保とは

本事例のように分割払いで物を販売する際、所有権を代金完済時まで遅らせる特約を付すことを「所有権留保」といい、実務上よく見られます。

これまで法律に定めがなく実務と判例の蓄積に委ねられていましたが、今般、「譲渡担保契約及び所有権留保契約に関する法律」が制定され、所有権留保の定義やその効果等が整備されました。

その名称からすると「自分の所有物なのだから当然に取り戻せる」と考えがちですが、実態は売買代金を回収するための担保です。ですので、売主は、所有者としてその物を取り戻せるのではなく、あくまでも担保権者として権利行使できる（物を引き揚げて未払代金に充てることが多く、これは「帰属清算」という実行方法です）と考えられます。

なお、新法では他の担保と同様、管財人のような第三者に対抗するには所有権留保でも対抗要件を備える必要がありますが、その物の代金債務（利息等も含みます）のみを担保する場合は例外的に対抗要件は不要です。

ただ注意すべきは、対抗できる担保権といえども、先方の同意なく強引に物を持ち去っていく行為は許されず、自力救済として違法となるおそれが高いので、引き揚げには買主の同意を得ておく必要があります。

3　破産手続における対応

所有権留保のような担保権は、破産手続によらずに行使することが許されています。そのため、破産手続が開始されたからといって、所有権留保に基づく担保権の実行自体が禁止されるわけではありませんが、上記のとおり一方的に機械を引き揚げてよいかは別問題です。実務上は、破産者の財産を管理する破産管財人との間で、処分方法について協議することが一般的です。例えば、管財人と協力して機械を任意売却する方法や、売主自身が担保を実行し、上記の帰属清算や第三者に売却する「処分清算」の手続をとる方法が考えられます。なお、あくまでも売主の権利は、代金回収を確保するための担保ですので、仮に機械の価値が未払代金額を上回るような場合にその差額まで丸取りすることは許されず、管財人に清算金を支払う必要があります。

本事例では、機械にかかる所有権留保を管財人に対抗できると考えられますので、管財人と協議し、合理的な回収方法を検討するのがよいでしょう。

（大阪弁護士会
弁護士　戀田　剛）

〈ポイント〉

買主が倒産したからといって機械を勝手に持ち帰ってよいことにはなりません。破産管財人と協議し、合理的な処分方法を検討すべきです。悩ましい場合、大阪弁護士会の中小企業・NPO法人等支援センターにお気軽にご相談ください。

大阪商工会議所
Facebook
https://www.facebook.com/osakacci/

大阪商工会議所
Instagram
@osaka.cci

大阪商工会議所
取引先開拓X
@mail04osakacci

初めまして！
新入会員です

掲載内容の照会は、各社・団体へお願いします。
また、取引は当事者間の責任で行ってください。

自社紹介コーナー
会員情報プラザ

詳細はこちら▶

❑BIMで建築業界を支援

㈱SOHO
☎070・2293・8046

株式会社SOHOは、建築・設備分野におけるBIM導入・活用支援を通じて、設計・施工業務の効率化と生産性向上を支援します。デジタル技術で建築業界の発展に貢献します。

❑通報窓口を構築から運用まで

㈱Drop
☎050・3612・7954

内部通報窓口の設置に悩む中小企業向けに、匿名通報アプリとAI分析を用いた窓口サービス「coe company」を運営。窓口の設計から受付・分析・報告まで一貫して支援しています。

❑古い装置のパソコン直します

㈱バスアンドタグ
☎06・6632・1702

工作機械や計測器のPC-98・XP機が壊れても、装置ごと買い替える前にご相談いただき、修理や代替機で使い続ける方法を提案しています。

❑理念に基づく組織づくりを支援

シーキューブ㈱
☎072・833・0767

弊社は組織マネジメントや働き方の見直しを通じ、各企業の理念に沿った独自の組織づくりを支援しています。社内のより良い関わり方を構築する取り組みの詳細はHPに掲載しています。

❑ブリスターの製造・販売開始

冨士文具製造㈱
☎06・6752・5888

真空成形から抜き・曲げ加工まで一貫して対応しております。小ロット生産も可能です。

ブリスターの製作・加工などお気軽にご相談いただけます。

ウェブ商談マッチング 成功事例 <16>

https://www.b-mall.ne.jp/

買い手　新たな看板商品を開発

全国の商工会議所・商工会会員限定の商取引支援サイト「ザ・ビジネスモール」（運営事務局＝大阪商工会議所）内にあるウェブ商談マッチング機能「ザ・商談モール」で、実際の取引が開始した成約事例を取り上げる。

買い手　美美（大阪商工会議所会員）

2025年12月４日登録
「冷凍プリンを探しています」



募集 → 商談成立 2025年12月８日 ← 提案

売り手　ジョウリュウ（茨木商工会議所会員）

大阪商工会議所会員の美美は、イベント企画や運営のほか、スイーツや和菓子の販売を行う。入会後すぐにザ・ビジネスモールに登録。今回の案件では、取り扱い商品の増加を目的として案件を登録したところ、業界で著名なジョウリュウから提案があったことからすぐに商談を開始した。この商談を通じて完成した、オリジナルフレーバープリン3種（ミルクティー、いちご、ティラミス）の販売を開始したところ、10日間の催事で合計1200個売れるなど、非常に好評を博した。

「新商品の開発において、味、価格面ともに親身にご対応いただき素晴らしい看板商品ができました」催事でプリンの売れ行きがとても好調だったのですが、追加発注にも迅速に対応いただき大変助かりました」

茨木商工会議所会員のジョウリュウは、プリンをはじめとしたスイーツの企画、製造、卸や販売を行う企業。

売り手　ニーズと価値観の一致で成約

ザ・商談モールの利用においては、関連分野の案内が届くよう設定を行い、対応可能な案件に都度提案を行っている。BtoBでのOEM対応に力を入れ始めたタイミングで今回の案件募集があり、自社の強みを活かせる提案を実現した。

「先方のニーズと、弊社が提供する商品が合致したため、理想的なお取引につながりました」技術的に開発が難しい冷凍プリンですが、自社の無添加かつ美味しい冷凍プリンの製造技術を活かし、美美様専用の新商品を開発しました。今後もお取引を継続する予定です。

what's ザ・商談モール

全国の商工会議所・商工会の会員限定で利用できる、日本最大級の商取引サイト「ザ・ビジネスモール」における商談マッチングサービス。「仕入れたい」「製造してほしい」案件を会員（＝買い手）がウェブ上に登録し、それに対応できる商品・サービスや技術を持つ会員（＝売り手）が提案をする仕組み。年間約1800件の商談が行われている。

問合せ　ザ・ビジネスモール事務局
☎050・7105・6220

ライオンと栗田工業
技術連携に向けニーズ発表

大阪商工会議所は12月10日、「MoTTo OSAKA オープンイノベーションフォーラム 技術ニーズ説明会【2社登壇】ライオンと栗田工業」を開く。

これは、大企業の技術ニーズに対し、中堅・中小企業からの提案を募り、両者の連携による技術開発や製品・事業化を支援するもの。

今回は、国内オーラルヘルスケア市場をリードするライオンと、総合水処理企業最大手の栗田工業が、新たな技術連携に向け、自社製品に関する周辺技術のニーズを発表する。

過去の参加者からは、「共同開発に進む可能性が得られた」「普段取引のない企業と情報交換ができた」など、好評を得ている。

午後2時30分～5時30分、大商会場とオンラインで。

【問合せ】産業・技術振興担当☎6944・6300

▼詳細はこちら

三菱ケミカルとハイレックスコーポレーション
技術シーズを披露

大阪商工会議所は12月22日、「MoTTo OSAKAオープンイノベーションフォーラム 技術シーズ商談会」を開く。

これは、企業から技術シーズを発表し、それを活用した中堅・中小企業からの協業提案を募集し、マッチング支援を行う事業。

今回は、基礎化学品から機能商品まで幅広い素材を提供する三菱ケミカルとケーブル技術を核に様々な産業に価値を提供するハイレックスコーポレーションが技術シーズを発表し、中堅・中小企業から協業提案を募集する。協業提案は、商談会終了後、来年1月29日まで受け付ける。

午後2～5時、大商会場とオンラインで。

【問合せ】産業・技術振興担当☎6944・6300

▼詳細はこちら

みんまちSHOP連携イベント
女性起業家14人が出店

大阪商工会議所は12月5日、日本政策金融公庫と共催で、大林組みんまちSHOPと連携した「女性起業家応援イベント」を開く。

大商の経営支援を受けた事業者や起業家支援事業に参画する事業者など幅広い分野で活躍する女性起業家14人が出店する。

トークイベントには、元宝塚歌劇団でダリアジェンヌの梓晴輝代表が登壇する。宝塚退団後、実家のダリア農家を継承。ダリアを通じた地域活性化や人と地域のつながりの創出など、社会課題の解決につながる活動について語る。午後1時～5時30分、日本生命淀屋橋ビルO－Cafe（大林組大阪本店）（大阪市中央区）で。

【問合せ】経営相談室☎6944・6472

▼詳細はこちら

経済講演会
2027年の景気展望解説

大阪商工会議所南支部（支部長＝秋田拓士・近鉄百貨店会長）は12月9日、大阪信用金庫と共催で経済講演会「金利ある世界を迎える日本経済の行方と関西経済の成長に求められる方策」を開く。

日本総合研究所調査部関西経済研究センターの藤山光雄所長が、2027年の経済見通しについて中長期的な視点から解説する。

午後3時～4時30分、大商またはオンラインで。

【問合せ】南支部☎6771・2211

▼詳細はこちら

企業家研究フォーラム
受賞者が講演

大阪企業家ミュージアムは、企業家研究フォーラム（会長＝粕谷誠・東京大学教授）との共催で2026年度の学会賞受賞者講演会を来年1月19日にオンラインで開く。

同フォーラムは毎年「学会賞」を選定し、企業家に関する研究成果を社会に発信している。今年度受賞作品・受賞者は次のとおり。

【著書の部】「スタートアップとは何か―経済活性化への処方箋」加藤雅俊関西学院大学教授、「成熟プラットフォームの持続的成長戦略―競争環境下の衰退現象と再成長への着目」木川大輔法政大学准教授、足代訓史専修大学教授（講演は足代氏が担当）。

【論文の部】「ストーリーテリングとアイデンティティ―日本のIPO市場データによる実証分析―」軸屋泰隆横浜国立大学准教授。

講演会は午後2時～4時20分。

【問合せ】大阪企業家ミュージアム☎4964・7601

▼詳細はこちら

ＣＥＳ2027 現地視察ツアー



前回のＣＥＳ現地視察ツアー＝今年１月、米ラスベガス

大阪商工会議所は、日本企業の海外展開を支援するため、来年１月６～９日に米ラスベガスで開かれる世界最大級のテクノロジー展示会【CES2027】に、日本企業によるパビリオン「ＪＡＰＡＮ　ＴＥＣＨ」を出展する。この出展にあわせ、１月７日に「ＣＥＳ現地視察ツアー」を開催する。

ＡＩ・ロボティクスなど最先端技術が集まる注目エリアを、ＩＴＰＣの潮尚之代表（大阪公立大学研究推進機構特任教授　スタートアップ創出・支援センター長）の解説で視察するほか、「ＪＡＰＡＮ　ＴＥＣＨ」を訪問し、出展企業の展示やピッチを見学する。

問合せ　国際部☎6944・6400

機微技術の流出防ぐ
輸出管理体制構築を支援
12月４日、セミナー

大阪商工会議所は12月４日、安全保障貿易管理体制セミナー【中級編】を開く。

ビジネスのグローバル化が進展する一方で、軍事転用が可能な技術や製品などに関する秘密情報が国外へ流出するリスクも増加。安全保障上、重要な技術・秘密情報の流出が起きた場合、当該企業は罰せられる可能性があり、輸出管理体制の構築や秘密情報の管理がますます重要となる。

大商は経済産業省、日本商工会議所と連携し、中小企業の機微技術の流出を防ぐ輸出管理体制の構築を支援する。

セミナー後は個別相談を実施予定。午後2時～4時30分、大商で。

【問合せ】国際部☎6944・6411

▼詳細はこちら

容器包装リサイクル制度
12月16日　説明会・個別相談会

大阪商工会議所は12月16日、「容器包装リサイクル制度説明会」を開く。

家庭で消費されるガラスびん、PETボトル、紙やプラスチック製の容器・包装を利用する「食品・飲料等の製造事業者」「容器そのものの製造事業者」、「容器包装を利用した商品を販売する「卸・小売事業者」「輸入業者」には、容器包装リサイクル法によって容器包装の再商品化義務が課せられている（同法が規定する小規模事業者は適用外）。

同制度の内容と再商品化義務を果たすための事務手続きなどについて、公益財団法人日本容器包装リサイクル協会の担当者が詳しく説明する。終了後に個別相談会も開く。午後2時～4時30分、大商で。

【問合せ】経営相談室☎6944・6472

▼詳細はこちら

活躍する　女性リーダーたち　<84>

ボーテ　代表取締役

柏野　紗耶加　さん

BLUE ROSE AWARD



医療業界の人材育成支援

大阪商工会議所は、活躍する女性リーダーを応援する表彰事業を実施している。当欄では同事業の受賞者を紹介する。

◇

歯科衛生士として臨床経験を積んだ後、歯科ホワイトニング分野で独立。従来は歯科医院内に限られていたホワイトニングを、より気軽に受けられる仕組みを構築した。現在は十数店舗を運営する経営者として事業を展開する傍ら、地域・業界に貢献する様々な取り組みを行っている。

次世代の人材育成を目的に歯科医院向けに独自の研修プログラムを開発し、これまでに500人以上の歯科衛生士が研修を受講。歯科衛生士学校の理事にも就任し、学生の意識向上や臨床現場で即戦力となる人材の育成に取り組むとともに、女性がライフイベントを経ても長く働き続けられるように専門職のキャリアパスの整備にも尽力してきた。

さらに全国で講演や学会発表を行い、最新の知見や実践例を共有することで、業界の水準向上に貢献している。

地域団体や行政とも連携し、これまで延べ1000人以上を対象にセミナーやイベントを開催。口腔ケアや予防歯科の重要性を広く啓発し、市民の健康リテラシー向上に寄与している。

25年度ブルーローズ表彰受賞。今後も地域社会の健康増進や歯科にとどまらない医療業界全体の人材育成・女性活躍支援に取り組んでいく。

大阪ゆかりのキャラで商売繁盛
国際花と緑の博覧会記念協会
来年１月18日(月)



大阪商工会議所は来年１月18日、「大阪ゆかりのキャラで商売繁盛商談会」を実施する。

今回は、1990年に大阪で開催された国際花と緑の博覧会（花の万博）の記念協会のキャラクター・ロゴマークの使用を希望する企業が対象。午前10時～午後５時（１社25分）、大商で。

【ライセンス対象】 指定の花の万博ロゴマーク、同公式マスコットキャラクター「花ずきんちゃん」。国際博覧会（海外含む）の公式キャラクターのみコラボ可。**【商談対象商材】** 指定なし（ぬいぐるみなど立体も可）。特に、2027年国際園芸博覧会の応援につながる商品歓迎。イメージ毀損につながるもの、公序良俗に反するものは対象外。

※取引条件や販売条件は大商ホームページに掲載。

問合せ　流通・サービス産業部
☎6944・6440

NANKAI×近鉄

特別列車で泉州・南河内の「食」魅力発信

「ラピート」で泉州へ
田尻漁港朝市や歴史体験

大阪商工会議所は10月4、21日、NANKAIと近畿日本鉄道とともに、特別列車「グレーターミナミTRAIN2026」を運行した。あわせて、21日には大阪阿部野橋駅に留め置いた車両内で「電車deマルシェ」を実施した。グレーターミナミ（泉州・南河内）エリアの食の魅力を一体的に発信することが目的で、昨年度に続き2回目の実施。今年度はNANKAIと近畿日本鉄道が連携し、鉄道・食・地域観光を組み合わせた広域周遊プログラムを展開した。



㊧往路であいさつに立つ大商の鳥井信吾会頭㊨復路であいさつに立つ大商の遠北光彦グレーターミナミ推進委員長＝いずれも10月４日、「特急ラピート」車内





（上から）「特急ラピート」と高石市マスコットキャラクター「てんにょん」＝難波駅ホーム、吉見ノ里駅前で参加者全員で記念撮影した＝泉南郡、田尻漁港日曜朝市を視察する（左から）大商の遠北光彦グレーターミナミ推進委員長とNANKAIの岡嶋信行社長＝泉南郡、







だんじりと地元住民によるお囃子の演奏＝田尻町、弁当を製作した村川学園の先生と学生の説明を聞きながら食事する（右から）大商の鳥井信吾会頭、遠北光彦グレーターミナミ推進委員長、NANKAIの岡嶋信行社長＝「特急ラピート」車内、いずれも10月４日

10月４日の泉州エリアでは、南海電気鉄道の特急「ラピート」に難波駅（大阪府南部は歴史的、大商の鳥井信吾会頭はのスピリッツの中心。泉州の魅力を存分に楽しんでほしい」とあいさつした。

その後、畑中政昭高石市長や山本一男田尻町長が地元の魅力を語り、地元の商工会議所が推薦する泉州ならではの和洋菓子の提供や地元産飲料の車内販売を行った。

吉見ノ里駅で下車後、地元ボランティアガイドの案内で田尻町内を散策。参加者は、田尻漁港日曜朝市で名物の穴子の天ぷらなどを堪能し、田尻歴史館では紡績業や農業で栄えた地域の歴史に触れた。地元のだんじりややぐらも見学し、雨の中、地元住民がお囃子を披露し参加者を歓迎した。

復路では、地元食材を使ったオリジナル弁当を提供。今年1月に大商と村川学園が主催した「グレーターミナミ高校生料理王決定戦」で入賞したメニューなどが盛り込まれ、村川学園の教員と学生が料理を解説した。その後、南海電気鉄道の住ノ江車庫で洗車の様子を車窓から見学した。

遠北光彦グレーターミナミ推進委員長（NANKAI会長）は「グレーターミナミには他にもたくさんの魅力がある。今後も泉州を訪れてほしい」と述べた。参加者からは「泉州を満喫できた。贅沢な時間だった」などの声が寄せられた。

高校生料理王決定戦
入賞メニューも提供

「青の交響曲」「天空（旧）」乗り継ぐ
南河内で地元酒造訪問も

10月21日の南河内エリアでは、大阪阿部野橋駅で出発セレモニーを実施した。遠北光彦グレーターミナミ推進委員長、原恭近畿日本鉄道社長、澤井宏文松原市長が登壇し、テープカットや記念撮影などを行った。その後、「青の交響曲（シンフォニー）」に約60人が乗車した。

車内では原社長が「今年のグレーターミナミTRAINは南海と近鉄のコラボレーションで昨年よりさらにスケールアップした。鉄道・食・地域観光を存分に堪能してほしい」とあいさつした。





㊧往路であいさつに立つ近畿日本鉄道の原恭社長＝「青の交響曲（シンフォニー）」車内㊨復路であいさつに立つ大商の遠北光彦グレーターミナミ推進委員長＝「天空（旧）」車内、いずれも10月21日

地元食材を生かした弁当やスイーツ満喫

地元食材を使ったオリジナル弁当の提供や、地元産飲料の車内販売を行ったほか、澤井松原市長や天野酒西條の西條陽三蔵主、永藤英機堺市長が地元の魅力を語った。

河内長野駅で下車後、市長や地元ボランティアガイドの案内のもと、高野街道や天野酒西條、長野神社などを散策した。

復路では、南海電鉄の定期運行を終了した「天空（旧）」に乗車。梶谷知志南海電気鉄道社長のあいさつの後、地元商工会議所が推薦する南河内ならではのスイーツを提供した。

車内体験では、堺市PRキャラクターのハニワ部長が堺の魅力を紹介。記念撮影やオリジナル缶バッチ製作などを行ったほか、南河内に関するクイズ大会を実施した。

遠北グレーターミナミ推進委員長は「今後も地元の方々と連携し、グレーターミナミの活性化に取り組む」と締めくくり、参加者からは「南河内の自然や文化、食など、より深く知ることができた」などの感想が多数寄せられた。





（左から）イベントで運行した「青の交響曲（シンフォニー）」、「天空（旧）」







㊤出発セレモニーでテープカットする（左から）近畿日本鉄道の原恭社長、大商の遠北光彦グレーターミナミ推進委員長、澤井宏文松原市長＝大阪阿部野橋駅ホーム㊥天野酒西條の西條陽三蔵主からの説明を聞く参加者ら＝河内長野駅㊦堺市のPRをするハニワ部長（右）と八ニワ駅長（左）＝「天空（旧）」車内、いずれも10月21日

電車の中でマルシェ

グレーターミナミのおいしいものが集結

10月21日のグレーターミナミTRAIN南河内の運行に合わせて、大阪阿部野橋駅のホームに留め置いた電車内で「電車deマルシェ」を開いた。

マルシェには、グレーターミナミエリアの商工会議所や観光振興団体などを通じて応募があった16の事業者が出店。地元産のウナギを使用したうな重やコーヒー、スイーツ、海苔などの加工品が販売された。





㊤グレーターミナミTRAINのロゴが装飾されたマルシェ列車㊦マルシェを視察する大商の遠北光彦グレーターミナミ推進委員長（右から２人目）、鵜川淳同委員会副委員長（右端）ら＝いずれも大阪阿部野橋駅ホーム、10月21日

車内は各地域や出店事業者のポスターなどで装飾されたほか、松原市マスコットキャラクター「マッキー」や近畿日本鉄道の公式キャラクター「青の交響曲」も駆けつけマルシェをにぎわせた。

当日は約760人が来場。来場者からは「車内での販売が面白い」「おいしい地元産の食品を買えた」などの声が寄せられた。