

研究レポート：自治体におけるビジネスマッチング支援利用企業の実態

大阪市「ビジネスチャンス倍増プロジェクト」 小規模企業で仲介成功事例多数

～ビジネスマッチング実現企業は、従業員数、売上、利益を維持・拡大～

はじめに

近年、自治体が主体的に中小企業政策を実施することへの期待が高まっており、独自の中小企業支援の施策を展開する自治体が増えてきている。そのなかで、中小企業と大手・中堅企業等との取引を仲介する「ビジネスマッチング」の支援に自治体に取り組む事例がみられはじめています。

そこで本レポートでは、大阪市における中小製造業のビジネスマッチング支援である「ビジネスチャンス倍増プロジェクト」を利用した企業について、どのような変化があったのか分析を行った。

マッチング交渉が成立するための仲介が完了した企業、あるいは、それによって具体的な成果が出た企業を「マッチング実現企業（以下、実現企業）」として、これらの企業の2006～11年の従業員数、売上高、税引後利益の変化をみていくこととした。そのため、大阪産業創造館におけるビジネスチャンス倍増プロジェクト利用企業のデータベースから、2006年にこの施策を利用した企業で、帝国データバンク（TDB）の保有する企業概要データベース「COSMOS2」の2006年と2011年の従業員、売上高、税引き後利益が掲載されている企業、かつ、マッチングランクがA以上の企業を抽出した。

調査結果(要旨)

1. 「ビジネスチャンス倍増プロジェクト」利用企業は比較的規模の大きい企業が中心。
2. 「ビジネスチャンス倍増プロジェクト」により仲介が実現した企業は小規模の企業が多い。
3. 「ビジネスチャンス倍増プロジェクト」によってビジネスマッチングが実現した企業は、従業員数、売上高、利益を維持・拡大させる企業が比較的多い。
リーマンショック時を含む期間であったため、ビジネスマッチングが実現した企業であっても、従業員数の減少や業績の悪化があらわれていた。

研究レポート概要

自治体におけるビジネスマッチング支援利用企業の実態 —大阪産業創造館のビジネスチャンス倍増プロジェクトを事例に—

- 【執筆者】 本多哲夫（大阪市立大学商学部准教授）
藤本迪也（大阪市立大学大学院経営学研究科）
- 【データ加工】 原畑亮平（産業調査部産業調査第1課 客員研究員[当時]）
- 【キーワード】 ビジネスマッチング、大阪産業創造館、
ビジネスチャンス倍増プロジェクト、大阪市
- 【使用データ】 COSMOS2 データ
- 【期間】 2006-2011年
- 【分析対象】 大阪地域のビジネスマッチング支援政策利用企業

1. はじめに

近年、自治体が主体的に中小企業政策を実施することへの期待が高まっており、独自の中小企業支援の施策を展開する自治体が増えてきている。そのなかで、中小企業と大手・中堅企業等との取引を仲介する「ビジネスマッチング」の支援に自治体に取り組む事例がみられはじめている。大阪市では、市における経営支援の拠点施設である大阪産業創造館において、「ビジネスチャンス倍増プロジェクト」という中小製造業のビジネスマッチング支援を2002年から実施してきた。これは、大手企業のOB約50名がマッチングナビゲーターとして大阪市内の中小製造業を訪問し、自らの経験と人脈を活用して大手メーカー等との新規取引に結び付けるという施策である。2011年3月末現在でマッチングナビゲーターが訪問した企業の累計は3637社、うち、マッチング件数は2247件にものぼっている（大阪産業創造館パンフレット『数字で見る大阪産業創造館2010』を参照）。

本稿では、ビジネスチャンス倍増プロジェクトを利用した企業にどのような変化があったのかについて、COSMOS2(以下C2)データにもとづいてみていく。具体的には、本レポート作成時におけるC2データの最新データである2011年データを基準とし、その5年前の2006年にビジネスチャンス倍増プロジェクトを活用してマッチングが実施された企業に注目する。これらの企業がマッチング実施後5年間(2006～11年)に、従業員数、売上高、利益(税引後利益)がどのように変化したのかをみていきたい。この期間は、リーマンショック時を挟んでいるため、業績が上昇しているという企業は少ないかもしれないが、5年前にマッチングが実現した企業がその後、どのよ

うに業績が変化したかを知ることは、施策効果を検討するうえで何らかの示唆を与えるものと思われる。

なお、分析する企業の抽出は、以下のような方法で行った。ビジネスチャンス倍増プロジェクトでは、マッチングナビゲーターが企業を訪問した後、あるいは、マッチング支援を行った後にその結果を記しておくために、図表1に示す「マッチングランク」を訪問企業ごとに付けている。今回は、マッチングランクがA以上、すなわち、マッチング交渉が成立するための仲介が完了した企業、あるいは、それによって具体的な成果が出た企業を「マッチング実現企業（以下、実現企業）」として、この企業の2006～11年の従業員数、売上高、税引後利益の変化をみていくこととした。そのため、大阪産業創造館におけるビジネスチャンス倍増プロジェクト利用企業のデータベースから、2006年にこの施策を利用した企業で、C2データの2006年と2011年の従業員、売上高、税引後利益が掲載されている企業、かつ、マッチングランクがA以上の企業を抽出した。比較のため、同様の条件で、マッチングランクがAに届かなかったB、C、Dの企業、すなわち、マッチングが実現しなかった（仲介に至らなかった）企業を「マッチング未実現企業（以下、未実現企業）」として抽出した。実現企業と未実現企業を比較させることを通じて、ビジネスマッチング支援の効果について窺い知ることができる。

また、上記の方法で抽出した実現企業と未実現企業における2001年時点の従業員数、売上高、税引後利益のデータについても、C2から抜き出した（ただし、2001年よりも後に設立された企業が含まれることなどの理由で、2001年のデータについては掲載されていない企業も存在している）。これによって、マッチングが行われた2006年以前の5年間（2001～06年）と、その後の5年間（2006～11年）を比較することができる。この比較からも、ビジネスマッチング支援が企業にどのような影響があったのかを、おおまかではあるが、掴むことができると思われる。

図表1 ビジネスチャンス倍増プロジェクトにおけるマッチングランクの定義

AAA	新規開拓、新技術・新製品開発により、市内中小製造業者に売上計上が出た。
AA	マッチングナビゲーターが関与したことにより、具体的成果(共同開発、人材紹介、その他)が出た。
A	技術支援、調査支援(コンサルティング含む)などが完了した。マッチング交渉が成立するための仲介が完了した。
B	マッチングナビゲーターがマッチング候補先と交渉中である。
C	ヒアリングの結果、マッチング活動を開始できる可能性がある。または、候補先が見つかった。
D	マッチング活動の結果として、マッチング候補先との交渉がうまくいかなかった。

2. マッチング支援を利用した企業の特徴

まず、ビジネスチャンス倍増プロジェクトを利用した企業（マッチング支援企業）の2006年時点の特徴について、C2データにもとづいてみておきたい。図表2はマッチング支援企業を、マッチングが実現した企業（実現企業）とマッチングの実現に至らなかった企業（未実現企業）に分けて、従業員規模別の構成比を示している。これをみると、実現企業、未実現企業ともに、「50

人以上」の構成比が高いが、とくに、未実現企業において「50人以上」の構成比が比較的高くなっている。実現企業は「1～4人」、「10～19人」、「20～49人」の構成比が未実現企業のそれよりも高く、実現企業では相対的に従業員規模が小さい企業が多いといえる。ただし、図表3に示すように、2006年の事業所・企業統計調査における大阪市製造業企業全体の従業者規模別構成をみると、4人以下で約5割、9人以下で約8割を占めており、大阪市の製造業企業全体では零細な企業が圧倒的に多い。したがって、大阪市全体と比較すると、実現企業は従業員規模が大きい企業で構成されているといえる。

図表2 マッチング支援企業の従業員規模別構成(2006年)

	実現企業		未実現企業	
	企業数	構成比(%)	企業数	構成比(%)
1～4人	6	11.1	4	8.7
5～9人	7	13.0	8	17.4
10～19人	10	18.5	7	15.2
20～49人	15	27.8	10	21.7
50人以上	16	29.6	17	37.0
全体	54	100.0	46	100.0

注) 2006年と2011年の従業員数データが把握できた企業のみ。
出所) 帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

図表3 大阪市製造業企業の従業者規模別構成(2006年)

	企業数	構成比(%)
1～4人	12,375	53.4
5～9人	5,267	22.7
10～19人	2,901	12.5
20～49人	1,744	7.5
50人以上	867	3.7
全体	23,154	100.0

注) 派遣・下請従業者のみの事業所は除いている。
出所) 2006年事業所・企業統計調査より作成。

図表4は、マッチング支援企業の売上高規模別構成を示している。未実現企業は実現企業と比較して、「5億円以上10億円未満」、「10億円以上50億円未満」、「50億円以上」の構成比が高いことがわかる。したがって、売上高でも、実現企業のほうが規模が相対的に小さいという特徴がみられる。

しかし、図表5の資本金規模別構成、図表6の税引後利益規模別構成では、ばらつきがみられる。資本金規模別構成(図表5)では、未実現企業は実現企業に比べて「1千万円以上3千万円未満」という小規模な資本金カテゴリーの構成比が高い一方で、「1億円以上」という大規模な資本金カテゴリーの構成比も高い。税引後利益規模別構成(図表6)でも、未実現企業は実現企業に比

べて「マイナス」や「0円以上500万円未満」の構成比が高い一方で、「1千万円以上1億円未満」の構成比も高くなっている。資本金と税引後利益の規模では、一概に実現企業と未実現企業の特徴が明らかに分かれているとはいえない。

図表4 マッチング支援企業の売上高規模別構成(2006年)

	実現企業		未実現企業	
	企業数	構成比(%)	企業数	構成比(%)
1億円未満	10	17.2	3	6.4
1億円以上5億円未満	21	36.2	17	36.2
5億円以上10億円未満	7	12.1	8	17.0
10億円以上50億円未満	13	22.4	11	23.4
50億円以上	7	12.1	8	17.0
全体	58	100.0	47	100.0

注)2006年と2011年の売上高データが把握できた企業のみ。

出所)帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

図表5 マッチング支援企業の資本金規模別構成(2006年)

	実現企業		未実現企業	
	企業数	構成比(%)	企業数	構成比(%)
1千万円未満	3	5.3	1	2.1
1千万円以上3千万円未満	29	50.9	26	55.3
3千万円以上5千万円未満	9	15.8	5	10.6
5千万円以上1億円未満	12	21.1	6	12.8
1億円以上	4	7.0	9	19.1
全体	57	100.0	47	100.0

注)2006年と2011年の資本金データが把握できた企業のみ。

出所)帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

図表6 マッチング支援企業の税引後利益規模別構成(2006年)

	実現企業		未実現企業	
	企業数	構成比(%)	企業数	構成比(%)
マイナス	2	6.5	3	7.9
0円以上500万円未満	8	25.8	12	31.6
500万円以上1千万円未満	4	12.9	4	10.5
1千万円以上1億円未満	9	29.0	13	34.2
1億円以上	8	25.8	6	15.8
全体	31	100.0	38	100.0

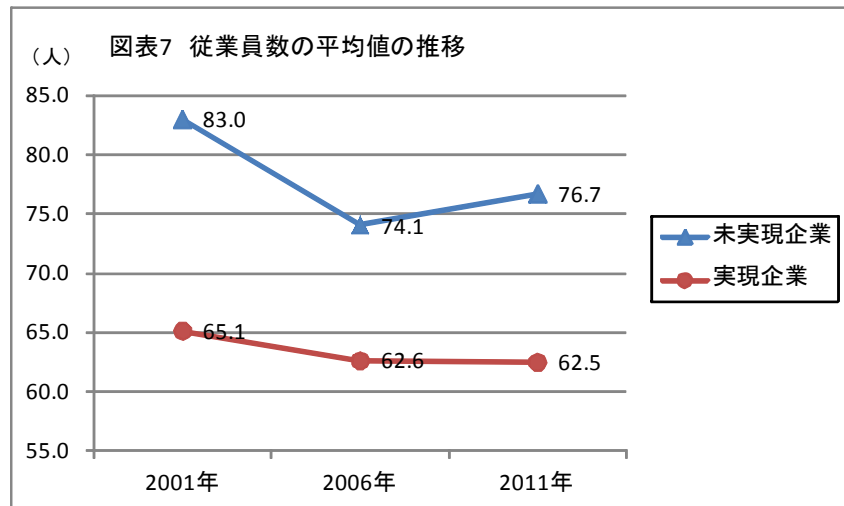
注)2006年と2011年の税引後利益データが把握できた企業のみ。

出所)帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

3. 従業員数の変化

従業員数の2001年、2006年、2011年の平均値の変化をみたものが、図表7である。マッチングが実現した企業(実現企業)では、マッチング以前の5年間(2001~06年)に従業員数が落ち込み、マッチングが実現した2006年以後の5年間(2006~11年)にも若干、従業員数が落ち込ん

でいることがわかる。一方、マッチングに至らなかった企業（未実現企業）では、2001～06年の5年間で大きく従業員数を減らしたが、2006～11年の5年間で従業員数を増加させていることがわかる。



この結果は、マッチング支援が雇用にプラスの影響を与えなかったことを意味するのであろうか。そうした評価を行うことには慎重になる必要がある。というのも、上記のデータはあくまで平均値でみているため、特定のいくつかの企業が大きく従業員数を増やす（あるいは減らす）ことによって、平均値に影響を与えている可能性があるからである。例えば、2006～11年における未実現企業（46社）の従業者数の増減をみると、多くの企業が従業者数を減少させるなかで、特定の2社のみで188人の増加がみられており、この2社の従業者数の増加だけで未実現企業の増加数全体の約半数を占めていた。

従業者数の平均値の推移で増減をみるのではなく、従業者数が2001～06年、2006～11年のそれぞれ5年間に「増加・横ばい」あるいは「減少」となった企業がどれくらいの割合で存在しているのかを分析すると、違った状況がみえてくる。図表8と図表9は、それを示している。図表8と図表9は、実現企業と未実現企業において、2001～06年と2006～11年のそれぞれ5年間で従業者数が「増加・横ばい」となった企業がどのくらいの割合で存在しているのか（あるいは、「減少」となった企業がどのくらいの割合で存在しているのか）をみたものである。実現企業においても、未実現企業においても、「増加・横ばい」の割合が2001～06年の5年間よりも2006～11年の5年間のほうが低いことがわかる。実現企業においても未実現企業においても、2008年のいわゆるリーマンショックによる景気低迷の影響があらわれた形となっているといえる。

図表8 実現企業における従業員数増加企業と減少企業の構成

	2001～2006年			2006～2011年	
	企業数	構成比	不明を除く 構成比 (%)	企業数	構成比
増加・横ばい	28	51.9	56.0	28	51.9
減少	22	40.7	44.0	26	48.1
不明	4	7.4	-	0	0.0
全体	54	100.0	-	54	100.0

注)2006年と2011年の従業員数データが把握できた企業のみ。

出所)帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

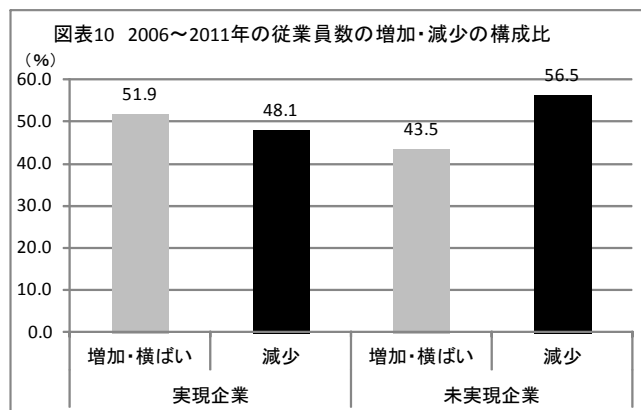
図表9 未実現企業における従業員数増加企業と減少企業の構成

	2001～2006年			2006～2011年	
	企業数	構成比(%)	不明を除く 構成比 (%)	企業数	構成比(%)
増加・横ばい	21	45.7	50.0	20	43.5
減少	21	45.7	50.0	26	56.5
不明	4	8.7	-	0	0.0
全体	46	100.0	-	46	100.0

注)2006年と2011年の従業員数データが把握できた企業のみ。

出所)帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

図表8と図表9において注目されるのは、実現企業と未実現企業における2006～11年の「増加・横ばい」あるいは「減少」の企業の構成比の違いである。これを分かりやすく示すために、図表10の棒グラフでビジュアル化した。これをみると、実現企業において、2006～11年の期間、すなわち、マッチング実現以後の5年間で、「増加・横ばい」となった割合のほうが「減少」となった割合よりも高くなっている。しかし、未実現企業では、それとは反対に、「減少」となった割合が「増加・横ばい」となった割合を上回っている。しかも、実現企業の「増加・横ばい」の割合は、未実現企業の「増加・横ばい」の割合を上回っている。この結果から、リーマンショックを挟む景気低迷期にあつて、実現企業のほうが従業員を増加・維持させる傾向にあると捉えることができる。



図表 11 は、従業員数の 2001～06 の伸び率と 2006～11 年の伸び率の比較を行い、伸び率が改善したか横ばいとなった企業がどのくらいの割合を占めているのか（あるいは、伸び率が悪化した企業がどれくらいの割合を占めているのか）をみたものである。すなわち、マッチング支援を受けた年である 2006 年を基準として、その前の 5 年間の従業者数の増減率と、その後の 5 年間の増減率でどのような変化があったのかをみている。例えば、前の 5 年間で 10% の増減率であり、後の 5 年間で 20% の増減率となった企業は、「伸び率が改善・横ばい」の企業としてカウントされる。しかし、例えば、前の 5 年間で 10% の増減率であったが、後の 5 年間では -10% の増減率となった企業は「伸び率が悪化」の企業としてカウントされる。図表 11 をみると、実現企業では「伸び率が改善・横ばい」と「伸び率が悪化」の企業の割合は同じであったが、未実現企業では「伸び率が悪化」の企業の割合のほうが高いという結果となった。以上の結果からも、マッチングによって従業員数の伸びが改善あるいは横ばいとなる企業を増やしている、すなわち、マッチングが実現することによって雇用維持・拡大の効果をもたらしていることが示唆されている。

図表 11 従業員数の 2001～06 の伸び率と 2006～11 年の伸び率の比較

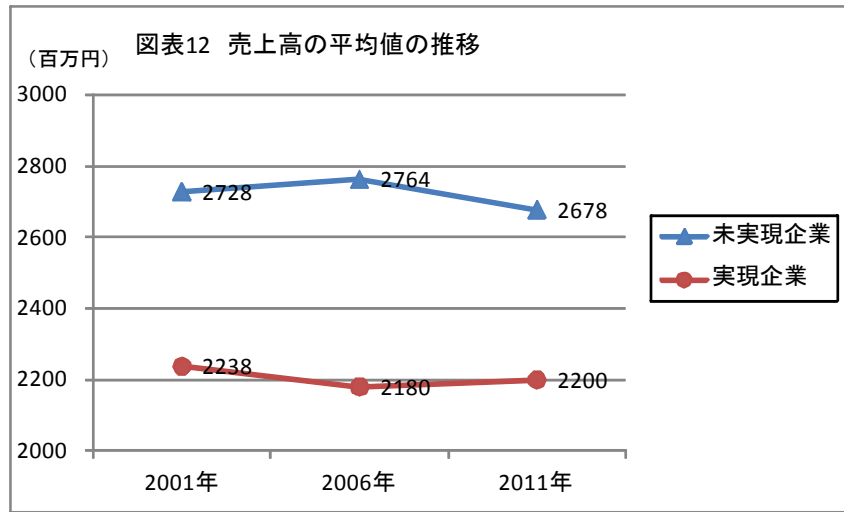
	実現企業			未実現企業		
	企業数	構成比	不明を除く 構成比 (%)	企業数	構成比	不明を除く 構成比 (%)
伸び率が改善・横ばい	25	46.3	50.0	18	39.1	42.9
伸び率が悪化	25	46.3	50.0	24	52.2	57.1
不明	4	7.4	-	4	8.7	-
全体	54	100.0	-	46	100.0	-

注) 2006 年と 2011 年の従業員数データが把握できた企業のみ。

出所) 帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

4. 売上高の変化

図表 12 は、売上高の 2001 年、2006 年、2011 年の平均値の変化をみたものである。実現企業ではマッチング以前の 5 年間 (2001～06 年) で売上高を減少させたが、マッチング後の 5 年間 (2006～11 年) で売上高が若干増加している。未実現企業では、反対に、2001～06 年で増加したものの、2006～11 年で減少に転じた。



ただし、上記の推移はあくまで平均値の推移であるため、従業者数の分析と同様に、2001～06年の5年間と2006～11年の5年間で売上高が「増加・横ばい」となった企業の割合がどれくらいか（「減少」となった企業の割合がどれくらいか）をみてみた。その結果が、図表13と図表14である。売上高においても、やはり、リーマンショックによる景気低迷の影響を受けているとみられ、実現企業においても未実現企業においても、2006～11年の5年間のほうが、その前の5年間（2001～06年）よりも、「増加・横ばい」の割合が低下している（「減少」の割合が増加している）。しかし、図表15の棒グラフで示すように、2006～11年の5年間、すなわち、マッチング実現以後の5年間では、実現企業の「増加・横ばい」の割合のほうが、未実現企業の「増加・横ばい」の割合よりも高くなっていることがわかる。

図表13 実現企業における売上高増加企業と減少企業の構成

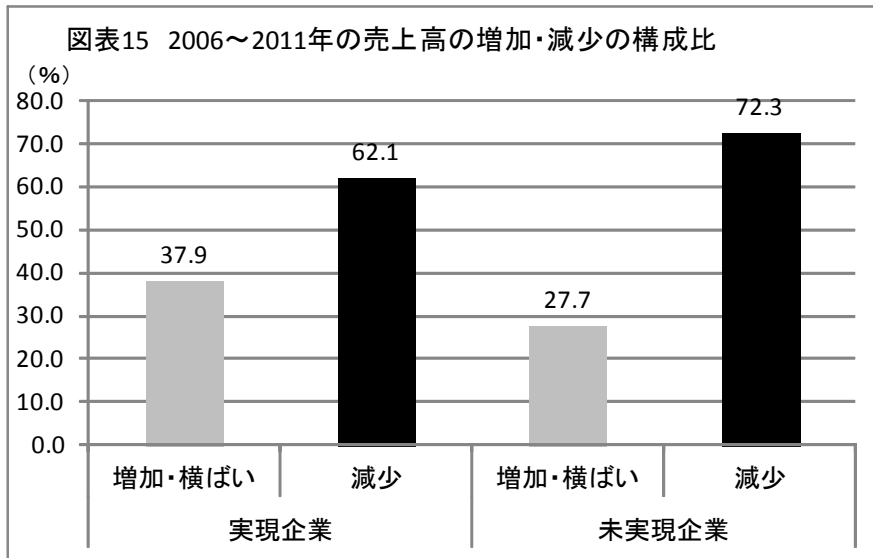
	2001～2006年			2006～2011年	
	企業数	構成比	不明を除く 構成比 (%)	企業数	構成比
増加・横ばい	22	37.9	41.5	22	37.9
減少	31	53.4	58.5	36	62.1
不明	5	8.6	-	0	0.0
全体	58	100.0	-	58	100.0

注) 2006年と2011年の売上高データが把握できた企業のみ。
出所) 帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

図表14 未実現企業における売上高増加企業と減少企業の構成

	2001～2006年			2006～2011年	
	企業数	構成比(%)	不明を除く 構成比 (%)	企業数	構成比(%)
増加・横ばい	22	46.8	50.0	13	27.7
減少	22	46.8	50.0	34	72.3
不明	3	6.4	-	0	0.0
全体	47	100.0	-	47	100.0

注) 2006年と2011年の売上高データが把握できた企業のみ。
出所) 帝国データバンク「COSMOS2」より作成。



また、従業者数の分析と同様に、売上高の2001～2006年の伸び率と2006～2011年の伸び率の比較を行い、伸び率が改善したか横ばいとなった企業がどのくらいの割合を占めているのか（伸び率が悪化した企業がどれくらいの割合を占めているのか）をみたものが、図表16である。「伸び率が改善・横ばい」となった割合は、実現企業のほうが未実現企業よりも高いことがわかる。

以上の結果から、売上高においても、マッチング支援が維持・拡大の効果をもたらしていることが示唆されている。

図表16 売上高の2001～06の伸び率と2006～11年の伸び率の比較

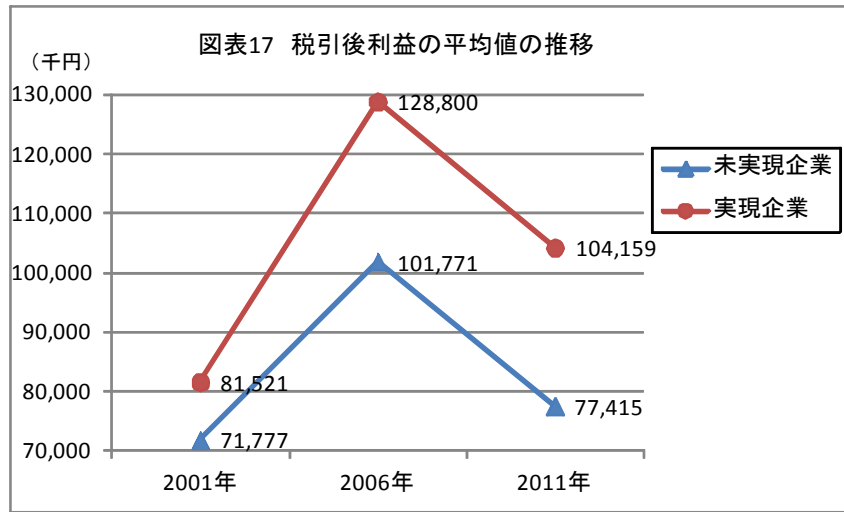
	実現企業			未実現企業		
	企業数	構成比	不明を除く 構成比 (%)	企業数	構成比	不明を除く 構成比 (%)
伸び率が改善・横ばい	26	44.8	49.1	14	29.8	31.8
伸び率が悪化	27	46.6	50.9	30	63.8	68.2
不明	5	8.6	-	3	6.4	-
全体	58	100.0	-	47	100.0	-

注) 2006年と2011年の売上高データが把握できた企業のみ。

出所) 帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

5. 利益の変化

図表17は、税引後利益の2001年、2006年、2011年の平均値の変化をみたものである。実現企業においても未実現企業においても、2001～06年の5年間で税引後利益が増加しているが、2006～11年の5年間で減少に転じている。



図表18と図表19は、実現企業と未実現企業において、2001～06年の5年間で税引後利益が「増加・横ばい」となった企業の割合がどれくらいか（「減少」となった企業の割合がどれくらいか）をみたものである。実現企業においても未実現企業においても、2001～06年の5年間で、「増加・横ばい」の割合が「減少」の割合を上回っていたが、2006～11年の5年間では、「減少」の割合のほうが「増加・横ばい」の割合よりも高くなっている。

2006～11年の5年間における実現企業と未実現企業の「増加・横ばい」、「減少」の構成比を比較すると、図表20に示すように、実現企業における「増加・横ばい」の割合が、未実現企業のそれを若干上回っている（実現企業における「減少」の割合が、未実現企業のそれを若干下回っている）。

図表18 実現企業における税引後利益増加企業と減少企業の構成

	2001～2006年			2006～2011年	
	企業数	構成比	不明を除く 構成比 (%)	企業数	構成比
増加・横ばい	13	41.9	52.0	12	38.7
減少	12	38.7	48.0	19	61.3
不明	6	19.4	-	0	0.0
全体	31	100.0	-	31	100.0

注) 2006年と2011年の税引後利益データが把握できた企業のみ。

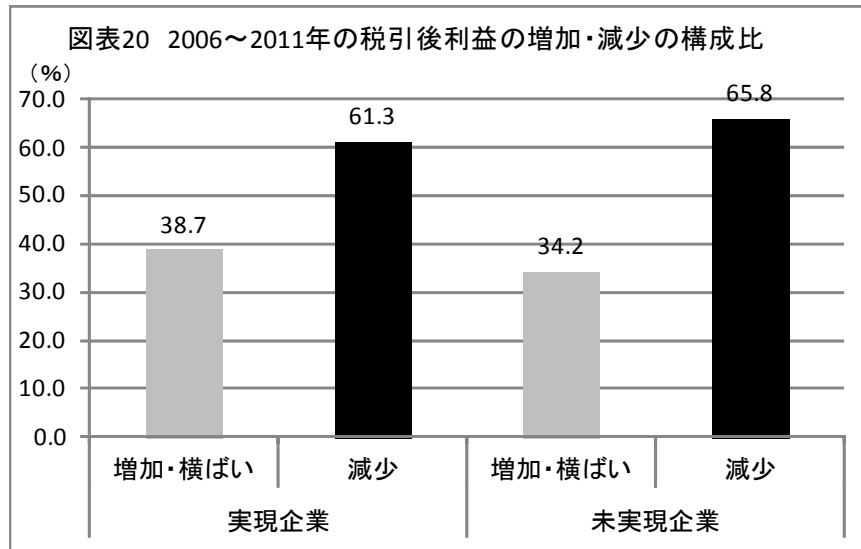
出所) 帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

図表19 未実現企業における税引後利益増加企業と減少企業の構成

	2001～2006年			2006～2011年	
	企業数	構成比(%)	不明を除く 構成比 (%)	企業数	構成比(%)
増加・横ばい	22	57.9	66.7	13	34.2
減少	11	28.9	33.3	25	65.8
不明	5	13.2	-	0	0.0
全体	38	100.0	-	38	100.0

注) 2006年と2011年の税引後利益データが把握できた企業のみ。

出所) 帝国データバンク「COSMOS2」より作成。



図表 21 は、税引後利益の 2001～2006 年の伸び率と 2006～2011 年の伸び率の比較を行い、伸び率が改善したか横ばいとなった企業がどのくらいの割合を占めているのか（伸び率が悪化した企業がどれくらいの割合を占めているのか）をみたものである。実現企業においても未実現企業においても、「伸び率が悪化」が大半を占めているが、実現企業と未実現企業を比較した場合、実現企業のほうが「伸び率が改善・横ばい」の割合がやや高いことがわかる。

以上の結果から、顕著な差がみられたというわけではないが、税引後利益においても、2006 年以降では、実現企業のほうが未実現企業よりも維持・拡大の傾向がやや強くみられ、マッチング支援がプラスの影響を与えているように思われる。

図表21 税引後利益の2001～06の伸び率と2006～11年の伸び率の比較

	実現企業			未実現企業		
	企業数	構成比	不明を除く構成比 (%)	企業数	構成比	不明を除く構成比 (%)
伸び率が改善・横ばい	10	32.3	40.0	11	28.9	33.3
伸び率が悪化	15	48.4	60.0	22	57.9	66.7
不明	6	19.4	-	5	13.2	-
全体	31	100.0	-	38	100.0	-

注) 2006年と2011年の税引後利益データが把握できた企業のみ。

出所) 帝国データバンク「COSMOS2」より作成。

6. おわりに

本稿では、大阪市における中小製造業のビジネスマッチング支援である「ビジネスチャンス倍増プロジェクト」を利用した企業の実態について分析を行った。その結果、ビジネスチャンス倍

増プロジェクトを利用する企業は、大阪市の製造業全体に比べると、比較的大きい規模の企業が中心であるが、ビジネスマッチングの仲介が実現した企業は、仲介が実現しなかった企業に比べて、従業者数や売上高の規模が小さい企業が多いという特徴がみられた。

また、ビジネスチャンス倍増プロジェクトによってビジネスマッチングが実現した企業は、ビジネスマッチングが実現しなかった企業に比べて、従業者数、売上高、利益を維持・拡大させる企業が相対的に多いことがわかった。今回、分析の対象とした時期は、著しい景気低迷をもたらしたリーマンショック時を含む期間であったため、ビジネスマッチングが実現した企業であっても、従業者数の減少や業績の悪化があらわれていた。しかし、ビジネスマッチングが実現した企業では、雇用を維持・拡大させ、業績も維持・改善させているケースが比較的多いという結果が示されていた。

今回のデータ分析のみで、ビジネスマッチング支援が直接的に雇用や業績にプラスの影響を与えていることを必ずしも検証できたわけではない。インタビュー調査を含めた個別の企業のケーススタディを行うことによって支援の影響を確認していくことが必要である。しかし、従来、ビジネスマッチング支援等の支援施策の効果についての検証が行われることは稀であったため、今回、支援の効果についてのデータ分析を行ったこと、ならびに、その分析結果にマッチング支援による雇用や業績へのプラスの効果が示唆されていたことには、重要な意義があると思われる。

当レポートに関するデータ分析や産業調査分析を用いた提言、
コンサルティングをご希望のお客さまは、下記までご連絡ください。

【購入に関するお問い合わせ】

株式会社帝国データバンク 顧客サービス統括部 先端データ分析サービス課
北村慎也
Tel: 03-5775-1092

弊社が発行する経営情報誌、「TDB REPORT」をご購読いただきますと、
今回の発表資料で使用した図表・グラフが
弊社サイト「TDB REPORT online」から無料でダウンロードできます。
執筆、研究、プレゼンテーションなどにぜひご活用ください。

TDB REPORT の年間・半年購読者様はダウンロード方法について
ご案内致しますので、お手数ですが下記までご連絡ください。

【TDB REPORT に関するお問い合わせ】

株式会社帝国データバンク 顧客サービス統括部 情報企画課
TEL03-5775-3163

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。

当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。報道目的以外の利用につきましては、著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。