

## “팀 오사카”의 연계 강화, 28 사·기관을 유치



2009년 6월 3일 O-BIC은 2008년도 활동의 실적을 발표했다.

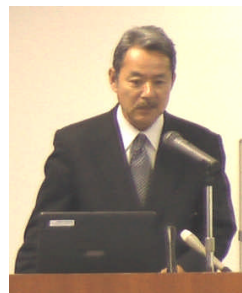
작년도는 진출기업의 정착을 지원하기 위한 “오사카 비즈니스 교류 클럽”의 창설과 첫 인센티브의 도입을 통하여 제트로 오사카본부 등과의 연계를 강화하는 등, “팀 오사카”로 외국기업의 유치활동을 펼쳤다. 그 결과, 경제 환경이 악화하는 가운데, 과거의 평균을 넘는 28 사·기관의 유치에 성공하였으며, 사업개시부터 8년간의 유치총건수는 197건에 달했다.

| 2001<br>년도 | 2002<br>년도 | 2003<br>년도 | 2004<br>년도 | 2005<br>년도 | 2006<br>년도 | 2007<br>년도 | 2008<br>년도 | 합 계   |
|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------|
| 13 건       | 14 건       | 33 건       | 24 건       | 25 건       | 24 건       | 36 건       | 28 건       | 197 건 |

- 2008년도는 홈 페이지 액세스 총수가 약 4만 5천건으로 전년도에 비해 25% 증가, 메일과 전화 등 계 117건의 각종 문의에 대응했다. 그 중 투자관련안건은 52건이며, 나라,지역별 내역은 중국 21건, 미국 11건, 한국 5건이었다.
- 위 투자관련안건 중 28건의 오사카유치에 성공, 그 내역은 중국, 한국으로부터의 안건이 늘어난것과 더불어 아시아가 17건으로 전체의 60%였으며 북아메리카가 8건이었다. 나라별 톱3은 중국 12건(전년도 8건), 미국 6건(전년도 6건), 한국 3건(전년도 1건)이었다.
- 유치실적을 업종·목적별로 보면, 서비스가 10건으로 가장 많고, 바이오·IT 관련이 6건, 수입·판매·시장개척이 5건이었다. 서비스에서는 의료·교육관련, 관광·문화 등의 분야에서 개인을 포함하여 새로 오사카에서 비즈니스를 시작하는 케이스가 눈에 띄었다.
- 사례소개에서는 작년도 진출한 2사가 사업의 진척상황 등을 설명했다. 한국의 에니샵은 일본의온라인몰에서 한국의 의료품을 판매, 순조롭게 매상을 늘이고 있으며, 앞으로 일본의 시장에 맞는 상품개발을 강화할 예정. 또, 아시아 태평양지역의 임상연구지원을 목적으로 하는 BBK Worldwide-Osaka는 국제공동치험시장과 일본의 임상연구개발산업의 가교가 되고 싶다는 포부를 밝혔다.



실적보고를 하는  
코즈키 사무국장



제트로 오사카본부  
츠치야 본부장



사례발표를 하는  
BBK Worldwide-Osaka 합동회사  
Buchman 프로그램 매니저



텔레비전 취재에 답하는  
주식회사 에니샵  
이 지점장