

令和 7 年度 事業計画書

公益財団法人大阪市中小企業勤労者福祉サービスセンター

令和7年度事業計画について

I 総 括

1 基本方針

公益財団法人として、大阪市内の中小企業勤労者等の福祉の向上を図り、中小企業の振興に寄与するため、慶弔給付事業、健康管理事業、厚生事業を大きな柱として総合的な事業を実施していく。

令和6年度は、会員並びに会員企業の利便性と日常使いの出来るサービスの充実を図るため、WEBでの申請が出来る新会員管理システム(スマート共済)の構築をおこなった。合わせて余暇事業の充実として「OCS クラブオフ」(民間福利厚生)の導入に取り組んだ。(令和7年4月より導入する。)

次に、会員拡大については、営業活動として大阪勧業展やビジネスマッチングへのブース出展をおこなった。情報発信としてSNS(Instagram、Facebook)を積極的に活用することで認知度の向上に取り組んだ。

さらに工・産業会や関連団体の協力のもと、知名度向上と営業活動に努めてきたところである。

令和7年度(昭和100年)は、7月8日にOCSセンターとして、設立50周年を迎えることから、4月当初より1年かけて記念事業に取り組んでいく。

具体的には、年4回発行しているOCSニュースのタイミングで、さまざまなプレゼントや補助額をアップしたチケットの提供などの還元事業を会員の皆さまに対して行っていく。

次に会員拡大については、引続き大阪卸商連合会に加盟する組合団体と大阪市工業会連合会・各区の工・産業会や大阪府鍍金工業組合など各団体の協力を得ながらチラシの同梱依頼や理事会、総会などでOCSセンターの説明を行うことで認知度の向上を図り、精力的に営業活動を行う。

その他、北大阪商工会議所の協力を得て、枚方市や交野市などのサービスセンターの設置が無い地域の企業に対しても広報や営業活動を行っていく。

令和7年度は、4月から「スマート共済」と「OCS クラブオフ」の運用を開始し、会員企業並びに会員の利便性の向上とサービスの拡充に取り組んでいくことになるが、会費を月額600円から700円へ改定するなど、変更する内容が多岐にわたることから、会員企業並びに会員の皆様が戸惑うことなくOCSサービスを引き続き活用していただける様に丁寧な対応に努めていく。

OCSセンターが50周年を節目として、時代に即した新体制へと生まれ代わり、より多くの中小企業の福利厚生を補完できるように邁進していく。

2 主な取り組み

(1) 会員拡大等の取り組み

令和7年度は、4月より「OCSクラブオフ」を導入することで、他都市に営業所や生産工場の拠点を構える企業や従業員の多種多様なニーズにも対応可能となる。

さらにOCS独自サービスの慶弔給付制度・健診補助制度も従来通りのサービスを提供していくことで、福利厚生サービスの充実が図れることになる。これらのサービスをPRして未入会企業に対して営業活動をおこなって行く。

今年は、「50周年記念 キャンペーン」として、新規入会企業の初回の入会金を無料とした「入会金無料キャンペーン!!」を4月～10月までの6カ月間で実施する。

新たにキャンペーンチラシを作成し、以前から営業活動をおこなっている工・産業会や大阪府鍍金工業組合、訪問介護事業者会とあわせて新たな組合にも積極的に営業活動を行う。

さらに過去にOCSに加入されていた企業に対してもキャンペーンを利用した営業活動を行う。

あわせてSNSでの情報発信も行いながら知名度の向上を図ることで、会員拡大に努め会員数14,500名をめざす。

- ・大阪市工業会連合会、各区の工・産業会、大阪府鍍金工業組合

引続き関連団体との連携を深め、新キャンペーンチラシの同梱や総会・理事会などでOCSセンターの説明を行うなどの協力を得ながら未加入企業の加入促進に努める。

- ・大阪卸商連合会

昨年に引き続き、大阪管工機材商業協同組合・西部工業用ゴム製品卸商業組合をはじめ関係団体や協同組合等について、新キャンペーンチラシの同梱などの協力を依頼し、認知度の向上を図るとともに加入促進に努める。

- ・訪問介護事業所関係

昨年より協力いただいている枚方市訪問介護事業者会とその近隣の事業所に対し、継続して新キャンペーンチラシの同梱を行なって、新規入会の促進を図る。

- ・北大阪商工会議所

北大阪商工会議所の協力により枚方市の企業紹介をいただき、同行して事業説明し営業をおこなう。また、近隣の交野市の企業に対しても企業紹介にて営業を行う。枚方市や交野市などサービスセンターの設置が無い地域の企業に対して営業を行う。

- ・情報発信

引き続き、LINEやInstagram、ホームページ等を活用した情報発信を行うことにより、会員外への認知度の向上や福利厚生事業についての関心を高め、加入促進に繋げて行く。

- ・その他

第一生命が開催するビジネスマッチングや大阪商工会議所がおこなう大阪勧業展などに出展し、認知度の向上を図り、加入促進に努める。

- ・退会防止

会員企業の利用状況の把握を常に行い、サービスの利用が少ない会員企業に対しては連絡や訪問を行い、新サービスの説明をおこなうなど退会に繋がらないように積極的に退会防止に努める。

（２）魅力ある福利厚生サービス事業の展開

- ・ソフトボール大会は堺市サービスセンターと調整を行い開催する。また、その他の大規模イベントについては、府下サービスセンターと連携して引き続き共催実施に向けて検討を行う。
- ・イベント等に会員が参加しやすくなるよう、比較的安価なイベントなど提携先企業と連携し、会員へLINE等で情報提供して参加の機会を促す。
- ・人気のあるビアガーデンチケットやグルメギフトカードなど様々な年齢層に対応した事業を実施する。
- ・宿泊利用補助については、令和７年４月より宿泊補助券を郵送からWEBでダウンロードする方法に変更し、補助内容も会員１人３,０００円を年度内で３泊までとして、会員の利便性の向上に寄与する。
- ・令和７年４月より「OCSクラブオフ」の導入により、日帰り温泉や宿泊施設、レジャー施設など２０万カ所の施設が利用できる。また、直接契約していた施設で「OCSクラブオフ」で利用可能な施設については、「OCSクラブオフ」に移行していく。
- ・毎年好評の新入社員研修や会計セミナーに加えて「OCSクラブオフ」においてNISA iDeCoなどの無料のオンラインセミナーを会員へ周知する。
- ・令和７年度は、設立５０周年記念事業としまして、４月より１年間かけてプレゼント企画や補助額を大幅に増やしたサービスを提供する。

（３）積極的な情報発信

- ・２０２５年度版ガイドブックを発行する。
- ・各団体の協力によるチラシ同梱やビジネスマッチング、大阪勧業展等でチラシによる情報発信を行う。
- ・ホームページを活用し、会員のサービス利用状況を写真等で紹介することで、会員外への認知度を高め、新たな会員の加入につながるよう、積極的な情報発信に努める。
- ・LINEを活用し、タイムリーでスピード感のある情報の発信をおこない、サービスの利用促進に努める。
- ・OCSニュースの充実とQRコードを活用したホームページとの効果的な連携を図る。

（４）業務の効率化や効果的運用

- ・スマート共済の導入により、会員企業と会員個人の利便性が向上するとともに事務局業務の簡素化も図れるようになる。しかしながら今年度は、今までの書類提出型管理から電子申請型に大きく変化するため、会員企業や会員からの利用方法などの問合せが想定されることから職員が統一的に説明ができるようにマニュアルを作成し対応に努めていく。
- ・OCSクラブオフやスマート共済を導入することで事務の効率化が図れ、且つ、利用者にとっても、利便性が良く簡便に利用できることとなることを会員や会員企業に対して周知する。
- ・今後WEBを多用するため、職員相互においてセキュリティ管理やサービスの利用状況分析などの運用ができるように職員の知識を高める。

(5) 特定退職金共済制度事業の円滑な運営

- ・総合的な福利厚生サービスの一端を担う特定退職金共済制度は、従業員の退職後の生活安定を担う重要な制度であり、企業にとっても将来を担う人材確保の一助となる制度である。

今後はスマート共済で一元管理が出来ることから、福利厚生制度の加入推進とともに退職金制度に関心をもつ企業への情報発信を積極的に行う。

II 会員数の動向及び拡大について

令和6年度は、当センターの認知度の向上と新規入会を目的として、大阪勧業展やビジネスマッチングへのブース出展や、SNSを活用した広報活動と共に、ハッシュタグ収集システム（SNSの投稿がホームページに反映する仕組み）を利用し情報発信を継続した結果、紹介などもあり、令和7年2月時点で16社270名の新規入会となった。会員数は、881社13,815名と年度当初より21名増となっている。

令和7年度は、工・産業会、関係団体等に当団体の協力を得て、引き続き広報のお願いをし、且つ設立50周年事業として入会金無料キャンペーンを打ち出すことで、今までアプローチができていない団体等についても積極的に広報をおこない、当センターの認知度の向上と新規入会に努めていく。さらに、北大阪商工会議所の協力のもと、枚方市、交野市などのサービスセンターの設置が無い地域の企業に対しても営業活動を行う。

また、昨年同様に第一生命が実施するビジネスマッチングや他市サービスセンターと共同で大阪勧業展にブース出展をおこない、福利厚生を必要とする企業へサービス内容の広報をおこない認知度向上を図り、新規加入に結びつく企業を増やしていくなど、様々な観点から会員拡大策を講じていき、令和7年度は会員数14,500名をめざす。

項目	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
	実績	実績	実績	計画
年度当初 企業数	987 社	936 社	907 社	会員数 14,500 名
年度当初 会員数	14,261 名	13,980 名	13,794 名	
年度末 企業数	939 社	915 社	※ 881 社	
年度末 会員数	14,070 名	13,909 名	※ 13,815 名	
入会者数（新規・追加）	1,830 名	1,482 名	※ 1,564 名	
退会者数（取消・退会）	1,699 名	1,643 名	※ 1,658 名	
純増減	131 名	△161 名	△94 名	
入会企業数	18 社	17 社	※ 16 社	
退会企業数	65 社	41 社	※ 51 社	

※令和6年度は2月までの実績

Ⅲ 各事業について

1 福利厚生事業

(1) 生活安定事業

ア 慶弔給付事業（公１・他１） ※令和６年度は、２月末までの実績での件数とする。

令和７年度は、会員の管理データで該当者が予測される項目は実数をもとにし、その他の項目については過去５年分の平均をもとに件数を勘案した計画とする。

給付項目	給付金額	令和３年度	令和４年度	令和５年度	令和６年度	令和７年度	
		実績	実績	実績	実績(２月末)	計画	
二十歳祝金	¥10,000	19件	18件	24件	14件	18件	180,000円
卒業祝金	¥10,000	2件	6件	1件	2件	3件	30,000円
結婚祝金	¥20,000	185件	162件	146件	157件	181件	3,620,000円
出産祝金	¥10,000	272件	255件	221件	185件	254件	2,540,000円
入学祝金	¥10,000	590件	570件	570件	557件	597件	5,970,000円
勤続40年	¥30,000	55件	59件	38件	52件	61件	1,830,000円
勤続30年	¥20,000	116件	154件	160件	159件	149件	2,980,000円
勤続20年	¥15,000	219件	215件	237件	273件	258件	3,870,000円
勤続15年	¥10,000	337件	319件	334件	237件	288件	2,880,000円
勤続10年	¥5,000	415件	351件	365件	388件	353件	1,765,000円
還暦祝金	¥10,000	217件	255件	241件	275件	203件	2,030,000円
銀婚祝金	¥20,000	82件	80件	95件	103件	89件	1,780,000円
金婚祝金	¥30,000	12件	14件	14件	15件	11件	330,000円
傷病見舞金	¥10,000	86件	78件	70件	82件	78件	780,000円
災害見舞金	¥20,000	0件	0件	0件	2件	1件	20,000円
本人	¥50,000	16件	9件	24件	18件	16件	800,000円
配偶者	¥25,000	6件	9件	14件	14件	10件	250,000円
一親等	¥10,000	323件	327件	343件	334件	332件	3,320,000円
死産	¥10,000	2件	0件	0件	2件	2件	20,000円
合計件数		2,954件	2,881件	2,897件	2,869件		
支払額		33,840,000円	34,045,000円	34,550,000円	34,595,000円		
予算件数		3,067件	3,139件	3,180件	3,005件	2,904件	
予算額		36,090,000円	37,450,000円	37,870,000円	36,000,000円	34,995,000円	

保有する会員データより予測できる項目

イ 物資斡旋事業（公１）

令和６年度は、引き続き季節に合わせた味覚と地震等災害が多発していることから、防災備蓄用品のあっせんを行った。令和７年度に関しては、非常に好評である年末の海産物のあっせんと始めとした季節商品などのあっせんを引き続き行い、会員マイページや LINE 等で情報を適切な時期に発信することにより、利用率の向上に努めていく。

家庭用常備薬の斡旋においては、一部販売方法を紙媒体から web 媒体に変更したことにより申込数が激減したため、周知方法を工夫し、会員マイページ等を上手く活用しながら広報活動に努めていく。

【年間予定】

予定事業	掲載予定	令和６年度	令和７年度
		実績	計画
えだまめ（春の味覚）	４・５・６月号	52 件	50 件
夏の味覚	７・８・９・１０月号	※	50 件
海産物（年末年始のあっせん）	１１・１２月号	68 件	100 件
柑橘類（冬の味覚）	１・２・３月号	37 件（受付中）	50 件
KAGOME 防災備蓄品	１・２・３月号	2 件（受付中）	20 件
合計		157 件	270 件

※令和６年度は、夏の味覚としてそうめん取扱を予定していたが、同梱対応へ変更となった。

予定事業	掲載予定	令和６年度	令和７年度
		実績	計画
家庭常備薬	年２回	66 件	100 件

(2) 健康維持増進事業（公1）

令和7年度の計画については、令和2年から令和6年の平均値を計画数とし、
付加健診については、令和6年度より対象年齢が40才から5才ごとに70才までとなり、
受診件数も増加するものと見込まれる。

新会員システムにより、会員企業から健康診断の受診後の申請方法が簡便になることから、
今まで以上に会員が利用できるように利用方法もあわせて広報していく。

さらに、事業主にも関心をもってもらえるよう健康経営やメンタルヘルスなどの情報提供を
おこなう。

補助項目	補助額	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	
		実績	実績	仮実績	計画	
一般健診 ※1	1,600 円	3,741 件	3,663 件	3,671 件	3,644 件	5,830,400 円
一般健診 (35 歳未満)	1,000 円	982 件	978 件	1,075 件	981 件	981,000 円
付加健診 (本人)	3,200 円	724 件	717 件	814 件	916 件	2,931,200 円
人間ドック(会員)	3,600 円	140 件	136 件	92 件	119 件	428,400 円
合 計 件 数		5,587 件	5,494 件	5,619 件	5,660 件	
合 計 金 額		9,788,400 円	9,622,800 円	9,765,800 円		10,171,000 円

※1 OCS 健診・婦人健診は一般健診に含む

※2 令和6年度は、12月末までの実績

(3) 自己啓発事業（公1）

令和7年度は、例年好評である新入社員研修や、日本公認会計士協会近畿会による
会計セミナーなど従来の会場参加型セミナーは継続して開催していく。

令和7年4月から開始する「OCS クラブオフ」において、NISA iDeCo を活用した資産形成や
退職金の受け取り方と運用方法などのオンラインセミナーが無料で利用できることから、会員へ
の周知に努めていく。

事業名称	掲載予定	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
		実績	実績	実績	実績	計画
新入社員研修	4・5・6 月	18 名	13 名	21 名	17 名	25 名
退職準備セミナー	11・12 月	6 回	2 回	1 回	1 回	1 回
会計セミナー	11・12 月	10 名	13 名	16 名	22 名	30 名
合計		28 名	29 名	37 名	39 名	75 名

(4) 余暇活動事業（公1）

ア 企画事業

- (ア) 昨年に引き続き、ソフトボール大会は堺市サービスセンターと調整を行い、開催に向けて進めていく。その他、釣り大会や歌舞伎鑑賞特別プランなどの府下サービスセンターとの連携イベントについては引き続き共催で行う方向で、検討を進める。
- (イ) 価格の高騰や生活様式の変化により、従来の日帰りバスツアーや体験イベントの参加率が低いことから、親子で比較的安価に参加できるイベントなど定期的に提案をくれる提携先企業と連携し、LINE や会員マイページ等で情報提供することで、参加の機会を促していく。
- (ウ) より多くの会員が利用できるよう、今年度好評であったビアガーデンチケットや、クリスマスグルメギフトカードのような様々な年齢層に対応した事業を実施する。
- (エ) 50 周年記念事業として、年 4 回発行している OCS ニュースのタイミングでインパクトのあるプレゼント企画の実施や補助額を大幅に増やした事業を実施する。

イ 宿泊・レジャー

宿泊利用補助については令和 7 年度より補助内容を改め、これまで会員 1 泊 2,000 円、家族 1 名につき 1 泊 1,000 円を一年度 2 泊までという内容であったが、令和 7 年度からは会員 1 泊 3,000 円を年度内につき 3 泊までに変更する。

宿泊補助券の配付方法については、スマート共済の導入により、これまでの宿泊補助券を郵送する方法から WEB で申込後すぐにダウンロードする方法へと変更になることから会員の利便性が飛躍的に向上することとなる。

さらに、「OCS クラブオフ」の導入により、国内約 20,000 軒のホテルが優待価格で利用できるようになり、会員個々にあったサービス提携できるようになる。

種別	補助額	令和 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度	補助額	令和 7 年度
		実績	実績	実績	実績		計画
会員	2000 円	101 泊	174 泊	184 泊	157 泊	3000 円	250 泊
家族	1000 円	198 泊	316 泊	351 泊	242 泊		

※令和 6 年度は 12 月末まで

ウ 年間で取扱いのあるチケット

毎年、人気のある東京ディズニーリゾートやアドベンチャーワールドについては、ガイドブックでより使いやすい案内をし、利用促進を促す。また、昨年度好評であった阪神タイガースやガンバ大阪のスポーツ観戦チケットについても引き続き、LINE や会員マイページで案内していく。

今年度は、独自に提携を継続するメニューに加え、温浴施設やナガシマスパーランドなど OCS クラブオフへとバトンタッチした施設も多数あることから、引き続き会員の利用促進につなげる。

事業名称	令和３年度	令和４年度	令和５年度	令和６年度	令和７年度
	実績	実績	実績	実績※	計画
東京ディズニーリゾート特別利用券	164 枚	562 枚	910 枚	564 枚	1,000 枚
海遊館	95 枚	170 枚	164 枚	72 枚	クラブオフで 調整中-
天保山大観覧車	16 枚	40 枚	31 枚	4 枚	クラブオフ
アドベンチャーワールド	62 枚	166 枚	137 枚	112 枚	150 枚
ナガシマスパーランド	160 枚	252 枚	274 枚	163 枚	クラブオフ
ニフレル	129 枚	82 枚	116 枚	130 枚	クラブオフ
ひらかたパーク	195 枚	279 枚	140 枚	103 枚	クラブオフ
阪神甲子園球場年間指定席	439 枚	414 枚	464 枚	496 枚	480 枚
ガンバ大阪年間シート	—	48 枚	36 枚	70 枚	64 枚
合計	1,260 枚	1,275 枚	2,272 枚	1,714 枚	1,694 枚

※令和６年度は12月末まで

エ 日帰り温泉チケット

日帰り温泉チケットサービスは令和７年度よりすべて OCS クラブオフへと移行する。

OCS クラブオフでは、提携していた「太平のゆ」などの施設も利用可能施設として復活しており、関西圏以外にも北海道から沖縄まで全国で利用できる温泉施設が多数あり、会員の利用が見込める。

事業名称	令和３年度	令和４年度	令和５年度	令和６年度	令和７年度
	実績	実績	実績	実績※	—
湯源郷 太平のゆ（なんば店）	379 枚	485 枚	453 枚	—	クラブオフ
湯源郷 太平のゆ（忠岡店）	93 枚	44 枚	29 枚	—	クラブオフ
街の湯治場 上方温泉一休	280 枚	229 枚	209 枚	190 枚	クラブオフ
源気温泉 おゆば	22 枚	22 枚	38 枚	16 枚	クラブオフ
箕面湯元 水春	10 枚	14 枚	10 枚	16 枚	クラブオフ
鶴見緑地湯元水春	28 枚	26 枚	58 枚	30 枚	クラブオフ
東香里湯本水春	—	13 枚	20 枚	44 枚	クラブオフ
湯快のゆ 門真店	—	21 枚	14 枚	30 枚	クラブオフ
万葉倶楽部（神戸ハーバランド）	22 枚	15 枚	37 枚	0 枚	クラブオフ
湯 desse ひらかた 泉の湯	—	—	—	33 枚	クラブオフ
合計	872 枚	869 枚	868 枚	359 枚	—

※令和６年度は12月末まで

2 情報提供事業

これまでホームページと SNS を活用し、当センターの事業内容や旬のイベント内容を発信し続けてきた。ホームページにおいては、ハッシュタグ収集システムを引き続き活用し、会員の利用状況やサービス内容を写真や画像で紹介することにより、視覚的にわかりやすく、会員拡大のツールとしても活用できるホームページ作りに努める。また、LINE 登録者数については、目標としていた登録者 2500 名を上回ったこともあり、LINE でしか告知していないイベントへの参加率も徐々に伸びてきているため、今後も登録者の増加に努めていく。

その他、ガイドブック及び会報誌においては、今回は OCS クラブオフの新たな情報を発信することで、利用率向上に寄与する紙面づくりに努める。

さらに、令和 7 年 4 月から OCS クラブオフとスマート共済の新たなメニューが加わることから、会員にわかりやすいホームページに一新する。具体的には、トップページに OCS クラブオフの入り口となるボタン及びスマート共済の入り口となる「企業マイページ」や「会員マイページ」のボタンを設置し、マイページ登録へのハードルを下げる。また、ガイドブックや OCS ニュースでも利用の仕方を繰り返し情報提供し、利用の促進に努めていく。

項目	掲載内容	取組み
OCS クラブオフ	・ グルメ ・ ショッピング ・ レジャー ・ 宿泊施設（国内・海外） ・ ツアー航空券	・ 全国で 200,000 軒以上のサービスが使えるようになるため、ニュース発ごとに使い方をお知らせし、会員の利用率向上に努める。
ホームページ	【プル型情報提供】 事業内容、最新情報、 事業周知、利用申込 企業マイページ 会員マイページ	・ ハッシュタグ収集システムの活用により、利用者の声が会員、会員外に届くホームページとする。 ・ 視認性を高め、わかりやすいホームページ作りに努める。
LINE 公式アカウント (1 月末時点 登録者数 2,676 名)	【プル型情報提供】 利用申込や問い合わせなどホームページへの誘導 【プッシュ型情報提供】 会報誌発行通知、事業周知、	・ チケットやイベント情報を継続的に配信し、サービスの利用率向上に努める。 ・ LINE 限定の情報発信、キャンペーンの開催、ガイドブックや会報誌でのアプローチを行うことで、登録者数の増加に努める。
Instagram Facebook	会員の声、事業内容	・ 会員から、サービスを利用した感想を写真とともに募り、代理投稿を行う。 ・ サービス内容の情報を投稿し、未加入企業の関心を高め、認知度向上に努める。
OCS ニュース	イベントやセミナー等の主催	・ 紙面では伝えきれない情報は

	事業、各種チケットあつ旋、商品あつ旋、新提携施設 (年 4 回発行)	QR コードから SNS や専用ホームページにリンクさせることで、多くの情報を提供し、見やすさと利用しやすさの向上に努める。
OCS ガイドブック	マイページログイン方法 OCS クラブオフ 提携施設一覧、健診補助事業、提携医療機関、慶弔給付事業、 特定退職金共済制度など	・活用事例を用いて、具体的な利用法の提案を行う。 ・HP と連動させることにより、タイムリーな情報を提供する。

3 退職金共済事業（公2）

退職後の生活基盤の安定を図るため、所得税法施行令第 73 条に基づく「特定退職金共済団体」として、特定退職金共済事業を引き続き実施する。

令和 7 年度はホームページのリニューアルに伴い、ホームページの閲覧が増加することで特定退職金制度を知っていただく機会が増え、会員拡大のツールの一つとして特定退職金共済事業を活用していく