

# 平成21年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申請者	団体名	大阪商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 野村 明雄		
	所在地	〒540-0029 大阪府中央区本町橋2 - 8		
	担当者	職・氏名	中小企業振興部 経営相談室 室長 富阪 一之	
		連絡先	電話番号(直通):	06-6944-6451
Fax:			06-4791-0444	
		E-mail:	tomisaka@osaka.cci.or.jp	
設立年月日 職員数 (うち経営指導員数) 所管地域 管内事業所数 管内小規模事業者数 会員数(組織率)		明治11年8月27日 229(120) 大阪市 201,462(平成18年大阪市事業所統計調査による) 141,880(平成18年事業所・企業統計調査による) 29,045(14.4%)(平成21年9月現在)		
については直近の数字を記載のこと				
<b>主な事業概要(定款記載事項等)</b>				
(1) 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。 (2) 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 (3) 商工業に関する調査研究を行うこと。 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。 (5) 商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査を行うこと。 (6) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (7) 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 (8) 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。 (9) 商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。 (10) 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 (11) 商事取引に関する仲介又はあっせんを行うこと。 (12) 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行うこと。 (13) 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。 (14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 (15) 商工業に関して、観光事業の改善を図ること。 (16) 商工業に関する図書を収集し、一般の閲覧に供すること。 (17) 国際親善及び通商振興に資する事業を行うこと。 (18) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (19) 行政庁等から委託を受けた事務を行うこと。 (20) 前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。				

# 各種データ

大阪商工会議所

## 経営指導員の相談

業種別	巡回相談											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	40	1,635	27	476	7	15	4	0	0	746	2,950	1,731	
建設業	3	381	5	142	4	0	1	0	0	114	650	454	
小売業	30	1,938	29	475	31	6	2	3	3	776	3,293	1,742	
卸売業	11	1,028	43	337	3	2	3	0	0	302	1,729	1,079	
サービス業	19	1,343	9	420	17	11	2	2	2	603	2,428	1,445	
その他	8	486	7	146	5	2	0	9	2	525	1,190	532	
小計	111	6,811	120	1,996	67	36	12	14	7	3,066	12,240	6,983	
創業	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
合計	111	6,811	120	1,996	67	36	12	14	7	3,066	12,240	6,983	3,798

その他の内訳

〔 中小企業倒産防止共済相談、小規模企業共済相談など 〕

業種別	窓口相談（通信、電話等によるものを含む）											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	35	426	31	686	16	43	100	5	1	375	1,718	786	
建設業	0	134	2	322	17	6	19	0	0	115	615	295	
小売業	16	250	12	527	28	5	38	1	1	149	1,027	507	
卸売業	12	322	26	555	16	15	120	6	2	238	1,312	587	
サービス業	31	734	24	1,015	38	41	159	3	2	555	2,602	1,146	
その他	4	125	5	212	6	9	50	5	1	128	545	227	
小計	98	1,991	100	3,317	121	119	486	20	7	1,560	7,819	3,548	
創業	0	5	0	7	0	0	0	0	0	7	19	10	
合計	98	1,996	100	3,324	121	119	486	20	7	1,567	7,838	3,558	2,100

その他の内訳

〔 中小企業倒産防止共済相談、小規模企業共済相談など 〕

注) その他・・・デザイン、技術、事業継承、後継者問題、M&A、BCP（事業継承計画）、CSR（企業の社会的責任）など

注) 会員であるか非会員であるかは、相談した時点で区別すること

## 大阪商工会議所

## (1) 事業の目標

相談指導においては、31,000件以上の指導実績を目標とする。相談対応については、金融指導を一つのきっかけに事業者の業況を把握し、専門的な課題については的確に専門家にマッチングする。今年度は、前年度に増してより丁寧な指導を行い、成功例と評価されるような経営指導を実践する。巡回指導にて公的支援施策の普及に努めるとともに、地域活性化事業にできるだけ参加してもらえよう参加招請を行い、事業の相乗効果を狙う。

販路開拓支援を本会議所の主要事業と捉え、各展示会・商談会において昨年度を上回る（5展示会等の総計昨年実績16,414名以上）の来場者数を実現する。事業運営においては昨年度のアンケート結果を踏まえ、一層の利用者の利便性の向上と顧客満足度向上に努める。「買いまっせ！売れ筋商品発掘市（重点事業）」と大阪府下の商工会・商工会議所と連携の「大阪勧業展」については昨年実績6,856件以上の商談件数を目指す。その他多彩な地域活性化事業を展開し、前年以上の利用者の満足度を確保する。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営指導員による経営指導と専門家による専門相談窓口の2つの体制で事業者からの経営相談に対応している。日々の経営指導の中で拾った専門相談ニーズを専門相談窓口、地域力連携拠点事業や新現役チャレンジ事業につなぐよう注力しているほか、専門相談窓口では随時アンケート調査を実施し、利用者の声を必要に応じて専門家にフィードバックするなど質的向上に努力している。また、法律問題については、大阪弁護士会と連携し弁護士コール2009を開設。指導員が仲立ちに入って（電話）相談ニーズを法律家につなぐなど、対応体制を強化した。

販路開拓支援においては、9月2日に「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」を開催した。これは、大手小売・飲食・ホテル等がブースを構え、製造業・卸売業の営業担当者がブースを回り商品売り込むという逆商談会で、昨年アンケートの結果を踏まえ、会場をこれまでの「マイドームおおさか」から「大阪国際会議場」に変更し規模を拡大した。また、必要に応じて整理券の配布を行ったほか、昨年に引き続き売り手企業については事前申し込み制とするなど、参加者の商談がよりスムーズに行われるよう工夫を凝らした。

## (3) 事業を実施した効果

経営指導件数は、中間期において50%を超える達成状況である。専門相談については利用者アンケートにおいて評価92.5点と高評価を得ている。また、倒産防止相談については、中間期においてすでに前年度実績を上回る相談対応実績をあげ、事業者のセーフティネット機能を果たしていると言える。

「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」は運営上の工夫により、利用者満足度も80.3点となり、昨年と比較すると1.9ポイント改善している。販路開拓への貢献については、商圏をより幅広く拡大した結果、今年度の商談件数は5,115件と、昨年（3,858件）を大幅に上回った。商談のうち「成約可能性有り」又は「商談継続の商談件数」は771件で前年度の7%増となった。食品メーカーと外食チェーン店との商談が成約し、早くも、高速道路のサービスエリアでデザートが販売されている等、具体的な成功事例が生まれ、販路開拓の目標は到達できたと言えよう。

## (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」は今年度、「マイドームおおさか」から、「大阪国際会議場」に会場を変更したが、それでも手狭で来年度、大幅に買い手企業を増やすのはスペース的に難しい。また、売り手の集客面では、当日の会場内での待機時間を考えると、これ以上の来場者募集は難しいと思われる。

## (5) 来年度への取り組み

「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」事業は、大手小売業である買い手の充実が、売り手の参加増、満足度向上に直結するため、来年度も引き続き、買い手企業の質・量の充実を目指す。また、全国から大阪に人が集う「イベント」として、全国の事業者に着せさせるため、DVDや成約事例集等の広報ツールを活用し、PRをさらに強化する。

## 大阪商工会議所

## 一般経営相談・情報提供事業

## 支援のポイント・成果

今年度の上半期は、昨秋以降、景気悪化の影響が著しい製造業・小売業を中心に巡回相談を実施した。その中から金融支援により、経営改善が見込まれる事業者に対しては、市内10支部において、日本政策金融公庫の各支店と連携して実施している融資相談会などへの参加を勧奨し、マルケイ融資の斡旋や公庫の普通融資の紹介を通して、事業者の経営改善を支援した。また、相談者の相談ニーズや経営課題をとらえることに注力し、適切な分野の無料専門相談窓口の利用勧奨を勧めた。8月には取引先や労使間において複雑化する法律問題に対処するため、大阪弁護士会と連携して「弁護士コール2009」を開始した。これは、法律知識が必要な電話相談に対して、指導員が仲立ちに入り、相談先となる弁護士を紹介するもので、今後、専門家との連携を深めていながら、小規模事業者が抱える経営課題の解決を積極的に支援していく。

事業名	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
巡回相談	相談件数	21,000	12,240	58.3%	80.0	4
窓口相談	相談件数	10,000	7,838	78.4%	80.0	4

## 課題別経営相談支援事業

## 支援のポイント・成果

昨秋以来、深刻化している小規模事業者の資金繰りの改善を支援すべく、マル経融資借り替え等を通して、事業者の状況に合わせた資金繰り相談等のニーズに応えられるよう努めた。専門相談については、利用者からは「明確で適切なアドバイスをもらえた」「難解な問題を分かりやすく解説頂いた」「主旨に合った資料を入手できた」と高い評価のコメントを得ている。今後も引き続き、相談の際に実施しているアンケート結果を専門家に対してフィードバックするなどして相談者の満足度向上をこころがける。倒産防止件数は、経営指導員が一次対応しているため一般経営相談事業(相談カルテ)として計上している。下記の件数10件は専門家(補佐人)の対応件数であり、倒産防止全体の相談件数としては、今年度中間期においてすでに151回(28事業者)と、前年度実績149件(54事業者)を上回っている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
金融支援	継続	斡旋件数	910	425	46.7%	90.0	4
専門相談	継続	延べ相談件数	1日1件以上	1.4	140.0%	92.5	5
記帳指導	継続	レベルアップした事業者の割合	2割以上			80.0	4
倒産防止	継続	延べ相談件数	30	10	33.3%	90.0	5

## 専門人材等連携促進事業

## 支援のポイント・成果

依然として景気悪化の影響が著しい小規模事業者の「売上向上」、「コスト削減」に資する各種セミナー・講習会を市内10支部で開催した。年度計画約190講座のうち、9月末までに72講座が終了し、平均して88点以上の高い受講者満足度を獲得している。中でも、「小さな会社・お店のための葉書とFAXで業績アップする方法」は3支部で開催し、利用者満足度(点)は99点と満点に近い評価を受けた。また、雇用調整助成金関連のセミナーや公的融資制度の説明会を開催し、小規模事業者の資金繰りなどの経営課題やニーズに迅速に対応した。エキスパートバンクについても、昨年度の満足度(85点)を上回る評価を得ている。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
	各種セミナーの開催	継続	利用者満足度	70%以上	94%	134.3%	88.0	5
	エキスパートバンク	継続	利用者満足度	80点以上	88	110.0%	88.0	5

地域活性化事業

支援のポイント・成果

販路開拓事業については、重点事業である「買いませ！売れ筋商品発掘市」を規模を拡大して開催し、買い手企業(54社)、売り手企業(42都府県710社1,254人)、商談総数(5,115件)のいずれも過去最高を記録した。10月から11月にかけて大阪勧業展(中央区)産業交流フェア(東住吉区)、モノづくりフェスタ(東成区)、淀川ビジネスエキスポ(淀川区)と順次展示会を開催、地元の賑わい創出、地元小規模事業者の経営改善に役立てていく。

地域振興に対する取り組みについては「大阪食彩ブランド事業」の一環で飲食関係者、食に関心のある地域住民126名が参加しシンポジウムを実施した。実施後のアンケートにおいて、満足度評価は91.8点、他に「食の都のアピールのための食のオリンピックを開催を!」「食育に向けた取り組みが重要」「大阪の地産食材の認知度アップが必要」等、食に関する活発な意見が寄せられた。大阪検定を活用した商店街支援事業は、水都大阪2009の会期にあわせて、近隣商店街の協力のもと、来街者が個別商店の前に掲示された大阪検定に関連した問題を解きながら街をめぐらるラリー等を実施。正解率の高い参加者には協力店舗で使用できるクーポンが配付され、店側にはイベントを通じて自然に来店者が増える等、参加者と協力店舗双方にメリットを感じられる事業を展開している。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
	大阪食彩ブランド事業	継続	事業実施数	3件	2	66.7%	90.0	3
	商人塾(仮称)の開催	新規	平均参加者数	30	114	380.0%	97.0	5
	地域資源を活かした商店街活性化事業	継続	イベント開催数	2	1	50.0%	90.0	5
	大阪検定を活用した商店街支援事業	新規	マスコミの注目度	新聞への掲載1回以上	4	400.0%	90.0	4
	商店街お買い物ブックの作成	新規	新規指導先の開拓	指導員一人当たり5件以上	4	80.0%	80.0	3
	区商連との連携による商店街の活性化	継続	支援実施件数	3件	2	66.7%	80.0	4
	商店街・賑わいプロジェクト(商店街フォーラム)	新規	商店街フォーラム	参加100名				
	淀川ビジネスエキスポ2009	継続	来場者	2,000				
	モノづくりフェスタ展示会	継続	来場者数	1,000				
	第5回産業交流フェア	継続	来場者	1,800				
	買いませ！売れ筋商品発掘市	継続	商談件数	4,000	5,115	127.9%	80.3	5
	大阪勧業展	継続	来場者	8,000				
	異業種交流会・女性会の運営	継続	事業参加者の満足度	70%以上	98.0	140.0%	98.0	4
	事業承継(親族内承継)支援事業	継続	参加者満足度	70%以上				
	経営基盤強化支援事業	新規	参加者満足度	70%以上	95	135.7%	95.0	5
	パソコン会計導入支援サービス	新規	支援件数	10	11	110.0%	92.0	5
	オンリーワンを目指す経営者交流会	新規	延べ参加者数	100	31	31.0%	90.0	5
	地域金融機関からの資金調達交流研究会	継続	参加者数	15				
	MoTTO省エネ・創エネOSAKA	新規	参加企業数	100社	136	136.0%	80.0	4
	サービスイノベーション促進事業	継続	研究会の立ち上げ	4件	3	75.0%	71.7	4
	産学連携版ビジネス交流会	継続	参加者	50				
	支部ビジネス交流会	継続	講演受講者満足度	70%以上				
	元気経営のカギ発表交流会	継続	参加者満足度	70%以上	90	128.6%	90.0	4
	DCCPビジネス・フォーラム	継続	延べ参加者数	160	162	101.3%	80.0	4
	集まれ！なにわの中小企業2009の実施	継続	参加者数	200	187	93.5%	90.4	4
	支部役員会議と経済講演会	継続	経済講演会の受講者満足度	70%以上	98.0	140.0%	98.0	4
	BCPの啓発普及支援事業の展開	新規	平均参加者	10				
	技をつなぐ賑わいまちづくり事業	新規	紹介件数	20				
	ものづくり企業データ整備事業	継続	掲載件数	60	31	51.7%	75.0	4
	住之江区平林地区木材産業データ・ブック	新規	掲載件数	40	37	92.5%	80.0	4
	あなたの会社を1年でピカピカにするプロジェクト	新規	参加者意識改革度	70%以上	20	28.6%	80.0	3
	大商EVEシステム	継続	認定件数	4件	3	75.0%	95.0	4
	CB・CSOアワードおおさか	継続	応募者	30				
	資料閲覧コーナー運営事業	継続	利用者数	5,000	2,429	48.6%	92.4	5
	販路開拓のためのニューズレターの作成	継続	掲載件数	60	37	61.7%	80.0	4
	ミナミ中心街等の活性化・整備促進	継続	マスコミの注目度	1回以上				
	水都大阪の新たなブランドづくり	新規	PR店舗件数	80件				
	環境ビジネス支援事業	継続	参加企業	新規10件				
	地域連携活性化事業	継続	事業実績	事業実績目標到達				
	地域力連携拠点事業(IT・経営革新・創業)	継続	「創業・経営革新」相談件数	300件	535	178.3%	97.6	5
	地域創造ファンド事業	継続	予算通りの適正な執行	適正	適正	100.0%	90.0	5
	地域力連携拠点事業(事業承継)	継続	全体の相談の中で、課題解決の方向性がみいだせた割合	65%	84	129.2%	95.0	5
	大阪府中小企業再生支援協議会	継続	再生計画策定	15件	7	46.7%	80.0	4
	大阪料理と地域・まちの活性化事業	新規	参加者の関心度	70%以上				

商工会等支援事業

支援のポイント・成果

指導員研修の今年度計画は、「経営情報」「専門知識・スキル」「専門集団との勉強会」「資格取得」を切り口に、32テーマ、37講座を開催する（9月末時点では14講座が終了）。本会議所が企画した研修では、7月に、助成金に関する説明会を開催し、雇用調整助成金等申請時等に必要な知識を習得し、現場の指導に役立てることができた。また、今年度は特に視察研修を充実させ、9月には人権研修の一環で、本会議所東成・生野支部と連携し、生野コリアンタウンのフィールドワークを実施した。在日コリアンの歴史を学び域内の街づくりや商店街の各店を視察、指導員には平均8.9点（10点満点中）を得る等好評であった。また、「製造現場の生産管理について」と題し、座学に加えて大阪工業大学の施設見学も実施した。こちらも「実際の作業を含んで飽きさせない構成だった」「見学は非常に興味深い内容だった」と好評で、今後、2回の工場視察も開催し指導員の質的向上をはかっていく。加えて、11月には、新たに専門集団「大阪府社会保険労務士会」と連携し、社会保険労務士と経営指導員による研究会を立ち上げる。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度（点）	事業評価
経営指導員研修の運営	継続		大阪府商工会連合会の事業申請どおり				

大阪商工会議所

事業名	買いませ！売れ筋商品発掘市				
新規/継続	継続				
想定している実施期間	2001年(開始)～2012年(終了予定) 今年度 9 年目				
実施期間全体を通じて予定している事業計画	2001年から年1～2回程度実施してきた事業。事業者のニーズが高いため、ニーズが続く限り毎年1回はバイヤーが一堂に会する当該商談会を実施し、商機拡大の具体的な成果を出していく予定。終了年は一応の目安で、3年ごとに当該事業を見直し、今後の継続を決定する予定。(第13回買いませ！売れ筋商品発掘市は9月2日に開催。)				
継続事業の場合	これまでの実施状況と効果・成果	過去13回開催し延べ商談件数は33,790件。バイヤーである買い手企業が延べ3,977社参加。売り手企業は延べ5,799社9,020人が参加。これまでで、平均2,600件程度の商談が実現しており具体的な成約も多数。売り手企業の平均商談件数は1社当たり7件程度だが、多い企業の場合15件程度。アンケート結果は、売り手企業の8割以上から「満足」と回答を得ている。仮に成約に至らなくても、通常では名刺交換さえ困難な大手流通企業等のバイヤーと会える貴重な機会となっている。また、商品や販売方法につき助言が得られる場合が多いことから経営改善効果も大きい。			
本事業の対象となる地域の現状や課題	大阪では独自の技術やアイデアを活用したユニークな商品を有する中小零細の製造企業・卸売企業等が多数存在する。また、大阪は、多くの老舗百貨店や大手スーパーの発祥の地であり、今日でも本社を有する大手流通企業が多く集積する我が国数々の「商都」でもある。しかしながら、それら中小零細の製造企業・卸売企業等と大手流通企業との商談の機会は極めて限られているのが実態であり、その課題への対応が求められている。また、地方から多くの企業が本事業に参加することから、大阪を全国にPRすることにも一役かっている。				
目標に対する実績	指標	商談件数			
目標	目標数値	4,000	実績数値	5,115	達成率 127.9%
	買い手企業50社、売り手1000人、商談件数4,000件以上の実績を目指す。				
事業を実施した具体的な内容・方法・時期	買い手企業の参加勧誘(4～6月。個別企業や業界団体等への参加依頼等。) 売り手企業の参加勧誘(4月～8月。大商会員企業へのPR、都道府県大阪事務所や各地行政、業界団体等への協力依頼等。) 各種PR資料等の作成(4～8月。パンフレット、ホームページ等)、発掘市の開催(9月2日)、DVDの制作(本事業の事業概要や当日の商談風景、売り手、買い手それぞれのコメントを8分程度で映像でまとめた。次年度の買い手・売り手の募集に活用する。) 商談成約事例集の発刊(3月予定。今年度の成約状況を調査し、複数の事例を掲載。次年度の売り手企業、買い手企業の参加勧誘に役立てる予定)				
マスコミ等に取り上げられた回数	8回				
PR方法とその影響	当会議所の「大商ニュース」、メルマガ、FAX案内などに加え、大阪経済記者クラブに「取材方依頼」をリリース。当日の様子がNHK、朝日放送、毎日放送の各ニュース番組で紹介されたほか、産経新聞(9月3日、9月10日)、日刊工業新聞(9月3日)、京都新聞(9月2日)、山口新聞(9月3日)に掲載された。また、大阪市信用金庫「市信だより6月号」、朝日広告社「マンスリー・ポケット6月号」、富山商工会議所「商工とやま6月号」などにもPR記事が掲載された。また、各府県大阪事務所への広報にも注力した結果、全国42都道府県からの参加を得られ、商都大阪の魅力を広く訴えることができた。				
利用者満足度(点)	80.3				
事業評価	5				
実施した効果	会場を大阪国際会議場に変更し、従来より規模を拡大して開催し、買い手企業(54社)、売り手企業(42都府県710社1,254人)、商談総数(5,115件)のいずれも過去最高を記録。 中小零細企業が通常では商談しにくい大手流通企業等と直接的に商談でき販路拡大の機会になったこと。また第一次産業からも多数参加し、農商連携の効果も見られた。 今後、買い手企業にアンケート調査を行ったところ、5,115件のうち771件が成約可能性有り又は商談継続とされた。なお、食品メーカーと外食チェーン店との商談が成約し、早くも、高速道路のサービスエリアでデザートが販売されている事例が生まれている。今後、買い手企業、売り手企業への成約事例のヒアリング及び、成約事例のコンテスト等による募集調査を行い、成約事例集を作成する。 全国各地からの参加があり、交通機関、ホテル業界には、直接の経済効果があったものと推測される。				
実施した結果浮かび上がった課題および次期以降への取り組み	今年度、「マイドームおおさか」から、「大阪国際会議場」に会場を変更したが、それでも手狭で、来年度、大幅に買い手企業を増やすのはスペース的に難しい。また、売り手の集客面では、開催の約3週間前に申込を締め切ったが、その時点で定員を200名以上オーバーする人気があったが、当日の会場内での待機時間を考えると、これ以上の来場者募集は難しいと思われる。 本事業は、大手小売業である買い手の充実が、売り手の参加増、満足度向上に直結するため、来年度も引き続き、買い手企業の質・量の充実を目指す。また、全国から大阪に人が集う「イベント」として、全国の事業者に着定させるため、DVDや成約事例集等の広報ツールを活用し、PRをさらに強化する。				
事業全体の収支状況	収入(予定)		支出(中間実績)		
	大阪府補助金(活動費)	8,670,500	指導員活動費	3,020,000	
	売り手企業(会員)	1,245,000	印刷費	537,854	
	売り手企業(非会員)	5,705,000	会場費	5,581,999	
			通信運搬費	1,292,687	
			旅費交通費(PR出張含む)	854,800	
			謝金	62,222	
			リースレンタル料	70,000	
			保守委託料(発送委託)	28,762	
			情報関連経費	192,280	
			文具消耗品費	165,592	
			会合喫茶代	451	
			短期人材派遣費(警備、当日)	82,846	
			DVD制作費	420,000	
		商談成約事例集印刷費	1,000,000		
	計	15,620,500		13,309,493	