

平成24年度 事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名		四條畷市商工会
	代表者職・氏名		会長 服部 正美
	所在地		〒575-0052 四條畷市中野3-5-23
	担当者	職・氏名	事務局次長 石塚洋一
		連絡先	電話番号（直通）： （072）879-1656
			Fax： （072）879-1880
		E-mail： ishizuka@nawate-sci.or.jp	
①設立年月日		昭和45年4月13日	
②職員数 （うち経営指導員数）		7名（6名）（平成25年3月31日）	
③所管地域		四條畷市	
④管内事業所数		1,919（平成18年度事業所統計調査による）	
⑤管内小規模事業者数		1,482（ // ）	
⑥会員数（組織率）		960（50.0%） 平成25年3月31日	
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと			
□主な事業概要（定款記載事項等）			
<ul style="list-style-type: none"> (1) 商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。 (2) 商工業に関する情報又は資料を収集し、提供すること。 (3) 商工業に関する調査研究を行うこと。 (4) 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。 (5) 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 (6) 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 (7) 商工会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。 (8) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。 (9) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (10) 商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行うべき事務（その従業員のための事務を含む。）を処理すること。 (11) 大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業の業務を行うこと。 (12) 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 (13) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 (14) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (15) 前各号に掲げるもののほか、本商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。 			

四條畷市商工会

(1) 事業の目標

長引く不況により小規模事業者の業績が、日々悪化し続けていることや大型ショッピングモールの開業の決定により危機感を募らせる小規模小売店・飲食店・サービス業の不安が日増しに増大している中、これらの支援策を実施する。これらを実施するため当商工会は、次のとおり事業目標とする。

1. 小規模事業者への恒常的な課題（金融・税務・労務など）に対する支援の充実。地域事業者が課題を解決するために必要なセミナー等の実施、専門的コーディネーターの積極的活用を支援する。
2. 他地域の商工会・商工会議所との広域連携事業の実施。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

不景気が定着しつつある現在、売上はなかなか上昇しない環境である。

よって、売上向上策も重要であるが、経営の足元である企業内部を改善し、収益を改善していくことも大切だと考える。よって経営相談支援事業では、コスト削減計画作成支援の充実により、売上が上昇しなくても利益が確保できる体質作りを、集中的に支援を行った。

次に、長引く不況により、経営体力である今まで積み上げてきた資産を取り崩して経営を行っている企業が目につくようになりつつある。そこで、財務分析支援を集中的に行うことによって、損益分岐点分析を行い、企業の置かれている現状の改善を促がした。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

行政主体による観光事業の推進について、広いネットワークやブランド事業の実績を持つ当商工会への期待は大きい。他方で時代のニーズにあった各種の事業の推進も求められている。

こうした期待と時代のニーズにあった事業の推進として、通常の小規模起業者への経営相談実施と並行して、地域他団体との連携により、経営力向上を計る。

これらの実施により地域小規模事業者間のネットワークの構築と加えて販路拡大機会の提供による業績の向上が期待できる。

芳しくない業況や大型ショッピングモールの開業に備え、地域小規模事業者への支援は待ったなしで実施しなければならない。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

小規模事業者への経営相談支援の実施により、自ら自立成長を目指す事業者への支援として成果は出たものの、それは金融・記帳・税務等とひとつの相談事項に限定されるものが多く、総合的な自立成長と結論づけられるものではない。各小規模事業者の相談事項は、千差万別でその時期、時期によって変化して行く。当然、当商工会としてもその時々に応じた経営相談に実施しなければならず、そうした意味においてこの支援事業は、半永久的に継続して行かなければならないと強く考える。

(5) 来年度への取り組み

来年度も小規模事業者への経営相談支援を実施しつつ、並行して小規模事業者に対して販路拡大の意識を向上させ、販路拡大に繋げる支援を実施する一方で、開業が決定している大型ショッピングモールへの対抗策のひとつとしての支援事業と地域活性化事業とを展開して行く。

四條畷市商工会

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

経営相談支援体制が、確立されてきた平成24年度であった。ポイントとしては、相談案件に対して素早く対応していくことである。そして日々、接触する小規模事業者を意識することにより、意欲があり、自立し成長を目指す小規模事業者を探し、支援の重点をおくことが大切である。具体的には、会報・チラシ・HP等によって地域の小規模事業者に対して情報発信を行う。そして経営指導員が中心となり積極的に相談支援活動を行うことにより小規模事業者の問題点・ニーズ把握を計画的に行う。これに従い課題解決のためのカルテ化及び支援メニューの検討を行う。事業者に対する支援メニュー決定後は、経営指導員による支援実施、高度案件については専門家等の支援機関へのつなぎを行う。その後は、フォローアップ等、密着した支援を行うことができた。

<支援の特徴>

経営相談事業では、迅速な対応を目指している。特に事業資金等に関する事案は、緊急性が高く、迅速な対応が経営に大きく影響してくるため、重要な要素だと考えている。今後も、相談等があれば迅速に対応できる組織体制にしていきたい。

<支援の成果>

[代表的な事例] 資金繰りに困って相談に来られた事業者に対して、マル経融資による金融支援を提案し、手続き等の指導をおこなった。迅速な対応により融資が実行され経営の安定に寄与したことが挙げられる。そして、不景気で売上が上がらなくても利益を確保するために、コスト削減計画作成支援を行い、財務分析支援を行うことで、損益分岐点等を把握し経営を安定してもらうことに努めた。

支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
事業所カルテ・サービス提案	事業所	220	238	108.2%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	6	6	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	6	8	133.3%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	22	22	100.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	3
記帳支援	支援数	4	3	75.0%	4
労務支援	支援数	15	15	100.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	11	7	63.6%	4
マーケティング力向上支援	事業所	0	0	0.0%	—
販路開拓支援	事業所	52	73	140.4%	5
事業計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	—
創業支援	事業所	0	0	0.0%	—
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	0.0%	—
コスト削減計画作成支援	事業所	140	204	145.7%	5
財務分析支援	事業所	145	199	137.2%	5
5S支援	事業所	0	0	0.0%	—
IT化支援	事業所	5	3	60.0%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	—
結果報告	事業所	220	238	108.2%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

地域の小規模事業者に対して金融・労務・税務の不可欠な経営問題について専門家等を活用して定例の個別相談日を設ける。この定例相談を設け適正な支援を実施することにより経営の安定化を図ることができる。更にこれを実施することの効果として小規模事業者の各種経営課題を把握することも可能となり支援メニューのカルテ化及び各種支援メニュー提供へつなげる事ができる。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
金融相談	継続	実施日数	14	14	100.0%	5
労務相談	継続	実施日数	12	12	100.0%	5
税務相談	継続	実施日数	25	25	100.0%	5
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	

四條畷市商工会

事業名		商工フェア事業							
想定する実施期間		17 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	商工フェアを開催し、小規模事業者に対して展示商談及び販路開拓の機会を提供する。本フェアを実施することにより小規模事業者の売上増加・収益改善に資することを目的とするとともに経営革新等の各種相談ブースも併設して事業者がワンストップで自社の問題点も相談できる場も設ける。また大学研究機関とも連携して実施することにより産学連携も模索する。更に本フェアは地域の農業者にも参加を呼びかけ将来的に農商工連携にも繋がっていききたい。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域小規模事業者及び府内小規模事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	地域小規模事業者の物販ブース設置、技術・製品等のPR展示ブース、小規模事業者の持つ経営課題を解決するための特別相談ブースを設置した。これらを実施するために「商工フェア委員会」を設置して内容等の検討・充実を図った。 開催日時：平成24年11月11日(日) 開催場所：四條畷市市民総合センター敷地内 参加者数：163社 来場者数：5565名							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携							
	②広域連携	府内の商工会地域(13商工会)より、商工業者に出店してもらい販路の拡大に寄与した。							
	③市町村連携	四條畷市との共催により、市全体の催しとして地域の活性化に努めた。							
	④相談相乗	経営相談ブース(金融相談・経営相談・労務相談等)を設け経営支援を行った。カルテ化26社							
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	163	支援企業数(実績)	163	支援実績率	100.0%	満足度	78
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	販路拡大には、市民の方々に対する お店のPRが大切であるということが認識して頂いた。チラシ等の広告だけでなく、実際に商品を手にとってもらって、味を見てもらう、そういった場が必要であると意識していただいた。 今回の経験から、販路の拡大を意識してもらえるようになってきたと思われる。支援企業数(目標)163社のところ、163社の参加があった。支援実績率100%満足度も大雨で売上が落ち込む中、78%の満足度を頂いた。 商工フェアは、都市部で行われる大きな展示会と違って参加も容易で、地元の一般市民に対して、店舗のPRや、自社商品等のPRが直接出来て、販路拡大に貢献するという当初の目標を達成したと思われる。							
		指標	販路拡大意欲の向上						
		数値目標	70	実績数値	78	目標達成度	111.4%		
	成果の代表事例	「自社商品を広くPRできて満足です。」「会社のPRが出来てよかった。」「会社の宣伝効果がありました。」「会社のイメージアップ、認知された。」「お店のPRになりました。」等々の感想が聞かれた。お店のPRの場となり、それが販路拡大につながったと思われる。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/O!			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	市内の方に、府内の他市のお店の存在や、商品の良さを知ってもらおうという商工フェアの目的は、本当に大切であると感じている。なぜなら、そういった積極的な広報活動が、販路拡大につながると強く思われるため、今後も力強く商工フェアを実施していかなければならないと感じた。 今後の課題としては、もっと多くの市民にPRできるよう、よりきめ細かい対応が必要だと思われる。よってそれらを、改善していきたい。							

四條畷市商工会

事業名		四條畷ブランド展開事業							
想定する実施期間		年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	創造ファンドを活用して3年間、実施してきた地域ブランド展開事業はゆるキャラ「くっすん」、「米粉クッキー」など、各種のブランド産品を開発できた。ファンド助成金は終了したが、これで終わりではない。育ててきたブランド産品を更に一層広く、周知していく事とブランド産品を地域の代表的なものとする販路拡大を目指す事を目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域小規模事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	様々な業種の事業者が定期的に四條畷ブランドの推進・地域の活性化を図るための交流場を設ける。 これまでに誕生させて米粉クッキー等、ブランド産品を販路に乗せるため、下記の各種イベント等に参加して販路拡大を図る。 「御堂筋カッポ」「市民の集い」「楠公まつり」「交野市天の川星まつり」「だいとう物産まつり」「商工フェア」等に参加し、その周知に努めブランドの浸透を図った。							
		＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞							
		①府施策連携							
②広域連携									
③市町村連携	市が開催するイベントに協力として参加・出演等をおこなった。								
④相談相乗	カルテ化数 12社								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	45	支援企業数(実績)	35	支援実績率	77.8%	満足度	84%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	※上記の45の内（交流支援目標30に対して30、ハズオン目標15に対して4） 交流支援については30社（目標）に対して交流を図ったが「くっすん」ブランドと自社の事業に活かすという意識はまだ低いと思われた。但し、「くっすん」が地域活性化のために大きなきっかけとなると考えはほとんどの事業者は一致している。もっと自分の事業と関連させて自社イメージアップ、収益性向上を図るきっかけとなってほしい。 ハズオンについては4社が取組んだ。ハズオンの東洋紙工は地域創造ファンドで採択されている。4社はともに「くっすん」や「四條畷」に関連した商品を開発した。開発した産品を大阪勤業展、商工フェア等で展示PRすることができた。まだまだ、企業の収益性向上まではいかなかったが事業者のPRはできた。							
		指標	「くっすん」を事業に活用、取り組む事業者						
		数値目標	15	実績数値	4	目標達成度	26.7%		
	成果の代表事例	くっすんクッキーを製品化して起業した〇〇〇〇に対してデザイン面、包装面において△△△等が自己の強みを活かして協力関係を持った。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
	アンケート満足度（ハズオン型）								
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	年間を通して「くっすん」について検討・交流した事業者の「くっすん」活用意欲はまだ低いと思われる。活用について地域問題解決のための良い提案は出るが、自社事業との関連は難しいと考えている方が多い。何とか自社の経営改善に活用してもらえよう支援が必要と感じた。 ハズオン4社にとっては採算面は全く採れなかったと思われるがよいPRにはなった。今後は各種イベントへの参加はもちろん、販路拡大のための支援を行っていく必要がある。							

四條畷市商工会

事業名		なわてBDP事業 (The Business by The Digital Picture)							
想定する実施期間		23 年度～ 24 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	情報化が急激に進む現在、コンテンツ推進可能な事業者は、いまだ少数に留まっている。コンテンツ推進は情報手段の進化とともに事業展開に組み入れることが必修になりつつある中でこれに対応する支援が急がれる。これをなわてBDP事業と称して、映像による事業者PR・販路開拓支援を行う。このため、配信専門業者と地元キャンパスを置き、デジタルアートの学科を持つ電気通信大学とも連携を図り実施していく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域小規模事業者 (地域小規模事業者1,832事業所のうち、約2%の30事業者)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成23年度のセミナーを受講した51事業所をはじめ、約900事業所に当該事業への参加募集案内文書を2回にわたり郵送。参加申込を受けた事業所の「事業所名」、「所在地・電話」、「代表者・窓口担当者」のデータを当商工会から大阪電気通信大学又は㈱〇〇へ送信。送信後、同大学等の担当者から申込事業所宛電話連絡、制作スケジュール等の打合せのための訪問日時を調整。調整後、各申込事業所を訪問取材実施。後日撮影を開始、撮影後大学等の機材にて編集し完成させる。その完成品をDVDにまとめると共に配信業者である㈱〇〇へデータとして送信、この㈱〇〇から当商工会の「ユーチューブ」に配信し、DVDは、申込事業所へ自社が行う他の「販路拡大」のツールに活用してもらうため郵送され、一連の当該事業を終了した。 1. 7月26日 約900事業所に第1次募集を実施。※4事業所申込有り 2. 10月 2日 約900事業所に第2次募集を実施。※10事業所有り 3. 申込後、2日以内に当商工会より電通大又は㈱〇〇に申込者のデータをメールにて送信。 4. 送信後適宜、電通大又は㈱〇〇より申込者に打合せ等の電話による連絡。 5. 電通大又は㈱〇〇による取材及び撮影開始。※解像度：HD撮影、尺：平均約90秒 6. 1事業所当たり平均2ヶ月を要して映像を完成、完成後1日～2日以内に当商工会のHP「ユーチューブ」コンテンツに配信 <事業手法 (①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果) の具体的な連携・効果を記載>							
	①府施策連携	経営支援課、新事業創造グループの「府施策連携事業/コンテンツ産業の振興」を活用。							
	②広域連携								
③市町村連携									
④相談相乗									
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績 (数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	14	支援実績率	70.0%	満足度	91
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	当初の計画通り、大阪電気通信大学の学生による動画及び㈱〇〇による写真映像を1分程度の各事業所のデジタル映像の作成し、配信業者により当商工会のHPを利用してネットへ配信をし、「販路拡大」の支援を行う目的として、20事業所を目標として、2回にわたって募集を行った。結果、目標の70%にあたる14事業所の申込があり、計画どおり大阪電気通信大学の学生による動画又は㈱〇〇による写真映像を1分間～3分間程度の各事業所のデジタル映像の作成・配信を実施することができた。このことにより、これまで各事業所が従来自社のPR手段として行ってきた、新聞折り込み等の紙媒体又は静止画像だけによるHPへの挿入だけに頼っていたものが、当該事業による各コンテンツを利用した動画映像のレアなPR手段の存在や、この手段が一般顧客への広くアピールができることを実感させることができた。							
		指標	コンテンツ取組企業						
		数値目標	20	実績数値	14	目標達成度	70.0%		
	成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> ・製造メーカーであり、設備があることが一目でわかってもらえる。 ・生産商品アイテムや当社の取組が1分でわかってもらえる。・新しい販路開拓になった。 ・料金が安ければ各商品の説明映像も作ってみたい。・従業員のモチベーションアップになった。 ・ユーチューブを利用することで、簡単にHP・ブログ・フェイスブックに貼り付けできた。多くの人に見てもらえることができた。 							
その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	#DIV/0!			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	大学等との連携で映像制作及び「ユーチューブ」への配信の目的を達することができたが、その再生数が思ったほど伸びなかった、これはアップして間もないことも理由として考えられるが、他に「仕掛け」作りの不足も考えられる。今後、配信している事業者のさらなる販路拡大を推進してためにも、専門家の意見等も聞き具体的な手法を取り入れていかなければならないと考える。							

四條畷市商工会

事業名		オールなわて100円商店街事業							
想定する実施期間		24 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	100円商店街を催すことによって、小規模事業者に対して販路開拓の機会を提供する。地域の商店街は、衰退の一途を辿っている。シャッターを閉じた店舗も多く、地域活性化には、商店街の活性化が欠かせない。地域の高齢化もあり買い物難民の問題からも、身近な商店街の活性化が必要である。従来の催しとは違い、持ち出し資金等が比較的少ないため各商店の負担も少なく、集客力が高い100円商店街の開催により商店街の復活を目指す。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内の商業団体（四條畷商店会・なんこうシャル）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	四條畷市内の商業団体（四條畷商店会・なんこうシャル）の100円商店街導入を支援した。商工会は、100円商店街導入、100円商店街のチラシ・のぼり作成・運営などの方法を説明し、商業団体が自立的に運営できるよう側面支援を行った。							
		①11月13日：生駒駅前商店街連合会会長稲森文吉氏を招き100円商店街講演会を開催。 ②2月12日：中小企業診断士の伊藤康雄氏を招き100円商店街勉強会を開催。 ③2月21日：100円商店街の考案者、NPO-AMPの理事長齋藤一成氏を招き100円商店街勉強会を開催。							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
①府施策連携									
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	勉強会開催後には個別に巡回し、チラシ作成方法など販路支援のアドバイスをを行った。 カルテ化数2								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	2	支援企業数(実績)	2	支援実績率	100.0%	満足度	70
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	12月3日と3月30日に100円商店街が実施された。12月開催のほうは、売上増加・新規顧客開拓という二つの目的においてますますの成果をあげられたようである。他方3月開催のほうは、準備不足や告知不足等、様々な要因によりうまくいかなかった店舗が多かったようである。それでも新規顧客開拓や街のにぎわいに一定の貢献ができたとの感想もあり、次回の開催に意欲的な店舗も多かった。また両商業団体ともに当該事業に取り組むことによって、どうすれば売上をさらに増加させることができるのか、より深く考え検討するようになったようである。							
		指標	販路拡大意欲の向上効果						
		数値目標	70%	実績数値	70%	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> ・地域のにぎわい創出に貢献できた。 ・常連以外のお客さんの来店が多かった。 ・売上・客数ともに20%アップした。 など							
その他目標値の実績	目標値(計画)				目標値(実績)			目標達成度	#DIV/0!
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	2つの商業団体でうまくいったほうとそうでなかったほうと、多少偏りが出たようである。また個別の店舗レベルでもいつもより売上が増加した店舗と、普段どおりもしくは目標に届かなかった店舗があったとの事。これらの偏りをなくすため、個別巡回によるアドバイスや専門化を招聘して勉強会反省会を開催するなど、全体的なレベルを底上げできるように今後も支援を続ける。							

四條畷市商工会

事業名		目からウロコ?! これから始める ネットビジネス入門セミナー							
想定する実施期間		23 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	近年では情報化が進み、実店舗売上に比べてネットを通じた売上が目に見えて増加しており、店舗を持たずに事業をするという企業も増えている。このようなネット販売は、これから事業を始めたい者や 経営不振に悩み苦しむ小規模事業者等にとってもチャンスとなる。この点に着目して、小規模事業者や新規開業を目指す者が安全にネットショップを開店・営業できるように、実際にパソコン・インターネットを用いてネットショップのノウハウを理解できる「ネットビジネス入門セミナー」を開催する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	現在 経営上、売上不振に悩む事業所、また 販路開拓に悩んでいる事業所など、新規開業を考えている 又は準備している者など 大東市及び四條畷市内の小規模事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大東商工会議所・四條畷市商工会が共同で実施（幹事：四條畷市商工会）。 ①基礎知識編 講座形式で、1日実施 （大東商工会議所 7社・四條畷市商工会5社、合計12社を支援） ②実践編 パソコンスクール専門講師によるパソコンを利用しての実践形式で3日間に亘り実施 （大東商工会議所 3社・四條畷市商工会2社、合計5社を支援） 案内チラシの送付、巡回・窓口でのPR、当所ホームページや市報等の広報で周知。 ＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞							
	①府施策連携								
	②広域連携	四條畷・大東と広域で参加者を募集した。							
③市町村連携									
④相談相乗	セミナー後もホームページのレイアウト等についてアドバイスを行うなど支援した。 カルテ化数9社								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	45	支援企業数(実績)	15	支援実績率	33.3%	満足度	86
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	基礎知識編受講者からはネットビジネスの最近の動向について理解できたとの声を多数いただいた。 また実践編では自社のホームページを作成され、そこから積極的に情報発信をしたり、またネットショップの開設を検討されている方もおられた。							
	指標	年度内にネットショップ開設を目指す事業者							
	数値目標	10	実績数値	3	目標達成度	30.0%			
	成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> インターネットを活用したビジネスの現状について理解できた。 自社のホームページを作成できた。 ネットビジネスについて新たな知見を得ることができた。 など							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/O!			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	ネットショップ開設やホームページの作成などは、いまや内容そのものが陳腐化しつつあり、なかなか参加者がそろわなかった。 従来のホームページより安くてデザイン性の優れたものを提案したが、広報PR活動がうまくいかず、事業者の応募に繋がらなかった。							

四條畷市商工会

事業名		だいとう・なわて合同プレゼン勉強会&交流会							
想定する実施期間		24 年度～ 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	自社製品・サービス等PR、プレゼンテーション力が事業推進、収益性向上の上で重要な戦略であるにもかかわらず、これに弱い事業者が多い。自社製品・商品の魅せ方、話し方戦略について勉強をする。また、これを必要とする事業者が互いに交流することにより自社の営業力の強化、人脈作り、事業拡大等の意欲が高まり経営改善に資することにより収益性向上が期待できると思います。							
	支援する対象 (業種・事業所数)	大東・四條畷の地域小規模事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	6月28日に「だいとう・なわて合同プレゼン勉強会&交流会」を産業情報化新聞社と共催で行った。 ①まず事業者のプレゼン大会を行って、勉強会を実施した。 事業所の自社製品等のPRを行うとともに、司会進行担当者からプレゼンについて効果的な手法を学ぶことが出来た。これら手法を用いることにより、客観的に評価してもらった上で、なおかつ自社製品等についてアドバイスを受けることが出来た。 ②プレゼン勉強会(プレゼン大会)を通じて、参加者 より一層他社の事業手法とプレゼンの勉強に役立つ、また、交流会を通じて自社の経営課題の解決に活かす事が可能である。							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連							
②広域連携		大東商工会議所と連携をもとに、合同プレゼン勉強会と交流会にて自社の製品のPRのため実施しました。							
③市町村連									
④相談相乗	カルテ化数10社								
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	30	支援実績率	75.0%	満足度	79
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	本事業により販売促進手法を理解、研究して自社の製品・商品・サービスについて積極的にPR等に取り組み経営改善を図る。その結果として売上増加とつながる。							
		指標	プレゼン効果による販路拡大向上意欲						
		数値目標	80%	実績数値	79%	目標達成度	98.8%		
	成果の代表事例	大東商工会議所と連携し、双方で参加者及びプレゼン発表者の募集を行い、また、産業情報化新聞社と共催にて勉強会ができ、プレゼンを行った各事業所の製品、商品のPRを行い事業所の販売促進、プレゼン手法が参加者に伝わり、地域事業者の経営改善に効果は大きいと思われる。							
その他目標値の実績	目標値(計画)				目標値(実績)			目標達成度	#DIV/0!
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	プレゼン勉強会(プレゼン大会)を行うことより、支援事業はプレゼン手法を理解する事ができた。また、販路促進につながる事がになり、地域事業者の経営改善の解決に活かす事が可能である、その結果として売上増加となる。							