

平成24年度 事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名		池田商工会議所
	代表者職・氏名		会頭 服部 盛隆
	所在地		〒 563-0043 大阪府池田市神田1-18-10
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 相談所長 石田 将人
		連絡先	電話番号（直通）： 072-751-3344
F a x : 072-751-3876			
		E - m a i l : ishida@ikedaccci.or.jp	

①設立年月日	昭和30年3月31日
②職員数 (うち経営指導員数)	10名(5名)
③所管地域	池田市
④管内事業所数	3,511(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	2,420(平成18年度事業所統計調査による)
⑥会員数(組織率)	1,270(36.2%)

※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)

- 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、観光事業の改善発達を図ること。
- ⑯社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。
- ⑰行政庁から委託を受けた事務を行うこと。
- ⑱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。

池田商工会議所

(1) 事業の目標

創業者や積極的事業展開を図る事業者に対する支援とセーフティネット機能の充実により、小規模事業者個々の事業環境や成長ステージに応じた柔軟な支援を実施する。また、地域活性化事業では総括的支援を行うと同時にハンズオン支援によるきめ細かな対応を実施する。結果として、より多くの管内小規模事業者の本事業利用を促し、活力ある経営活動へ導くことを目標とする。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営相談支援事業においては、多様な小規模事業者のニーズや個別具体的課題へのきめ細かなサービス提供に配慮した活動を行った。当所において過去に蓄積された2000件を超す電子カルテ情報の中から各支援メニュー対象事業者を抽出し、積極的な提案型支援活動に取り組むなど、小規模事業者がもつ潜在的な課題発掘に取り組んだ。また、管内を3つの地域に分割し、地域ごとに経営指導員を配置することで継続的な支援を可能とし、専門性の高い支援内容については各種機関や専門家との連携を図るなど総合的な支援を行った。

地域活性化事業においては、管内の創業予定者及び積極的に外部との連携や販路拡大に取り組んでいる小規模事業者を対象としたセミナー、交流会等を実施した。

これまでの課題であった広報力の弱さを改善するため、ターゲットを絞った集中的な事業案内や紙面及びHP等の媒体を専門家活用により統一的に作成することで効果的なPRが可能となり、各事業への参加を促すことができた。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業においては、経営指導員によるフェイスツーフェイスでのきめ細かな支援が個々の事業者の課題発掘及び解決へと導くことができ、セーフティネット機能を発揮した。当所では従来より巡回、窓口相談を中心に相談事業を核として実施してきた。その実績を活かし、事業者に密着した経営課題の抽出と整理、支援の提案に重点をおいた取組みを展開し、事業者が抱える個々の経営課題解決へと導いた。

専門相談支援事業においては、専門化・高度化している法律相談を中心に、事業者への支援が広く行えた。会員外の事業所にも利用していただいた効果は今後の事業展開にも役立つものと思われる。

地域活性化事業においては、青年経営者や積極的事業展開を図る事業者に対する各種支援により、事業者の成長をサポートするとともに、参加者相互の情報交換、連携を促進することができた。また当所がコーディネートした様々な機会により、創業者を輩出したり個店の販路拡大や活力強化が図れ地域経済においても波及効果があったものと思われる。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

相談支援事業において、魅力ある事業を行いながらも自社の強みを上手く活用できず、市場からの退出に迫られる事業者が見受けられた。これらの事業者へ積極的なアプローチを行い、早期に事業者へ「気付き」を促せるための取組みが必要である。

地域活性化事業においては地域の特色や特性を活かした事業展開が不十分で、管内資源を有効に活用できていないものと思われる。また、参加者からの満足度は高いが参加者数が目標に達しない事業もあったため、すべての実施事業において効果的な広報活動による参加者数増加が課題である。

経営相談支援事業の24年1月～12月の評価結果において、カルテ記載内容に対する評価については一定の評価を得た。しかしながら、利用者満足度調査で、全団体平均を下回ったことを真摯に受け止め、エンドユーザーである事業者のニーズを的確に捉え、経営改善につながる提案及び課題解決に向けた取組みを行うことが課題である。

(5) 来年度への取組み

管内人口は10万人強を維持しており、加えて歴史、自然、文化的観光資源が多く、管外からの観光客を集めるなど潜在的ビジネスチャンスが存在している。これらの外部環境を管内事業者が機会と捉え、積極的な取組みを図ることが求められる。また、若手経営者を中心に新たな事業分野の開拓にチャレンジする動きも多くみられる。来年度についても、ビジネスチャンスに対し積極的な取組みを進めようとする事業者の育成、発展を支援することで管内地域経済活性化へ寄与したい。一方で、優れたビジネスモデルや技術を持ちながらも、上手く活用できずにいる小規模事業者に対するきめ細かな対応によるセーフティネット機能も継続して担っていききたい。

池田商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

<支援方法・ポイント>

過去に蓄積された事業者情報や地域活性化事業参加者情報をもとに積極的な提案型支援活動に取り組むことで、経営課題が顕在化している事業者のみならず、事業者の潜在的課題を発掘し課題解決へ導くよう注力した。

また、管内を3つの地域に分割し地域ごとに指導員を配置することで、継続的にきめ細かな支援サービスを行った。

申込みのあった相談内容にとどまらず、各事業者の課題を抽出し複合的な支援サービスを提案するなど、事業活動全体に亘る視点での支援活動を行った。

<各種機関・専門家との連携>

経営指導員が自らの支援だけでなく、課題解決へのコーディネーターとしての役割を担い、各担当地域内の小規模事業者に対し積極的に働きかけ、日本政策金融公庫や大阪府中小企業信用保証協会などの公的機関や各種施策の活用を支援した。また、各種の民間専門家へのつなぎ等も含め、小規模事業者の課題解決に向けた総合的な支援を実施した。

<成果・代表事例>

経営指導員による個々の事業者ニーズに応じた柔軟な相談支援がセーフティネット機能を発揮し、経営課題抽出及び解決へと導くことができた。

代表的な事例として、大口受注先の倒産による大幅な売上減少に直面している事業所に対し、積極的な販路拡大に向け、マーケティング面での戦略立案支援を行うとともに、新規事業進出に向けた計画立案支援を行った。若手経営者の前向きな姿勢を、リスクへの配慮も促しながらフォローすることができた。

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	290	274	94.5%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	15	21	140.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	23	23	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	28	28	100.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	1	50.0%	3
資金繰り計画作成支援	事業所	100	103	103.0%	5
記帳支援	支援数	30	37	123.3%	5
労務支援	支援数	38	40	105.3%	5
人材育成計画作成支援	事業所	6	8	133.3%	4
マーケティング力向上支援	事業所	23	26	113.0%	4
販路開拓支援	事業所	120	108	90.0%	5
事業計画作成支援	事業所	68	78	114.7%	5
創業支援	事業所	20	19	95.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	2	2	100.0%	3
コスト削減計画作成支援	事業所	4	6	150.0%	4
財務分析支援	事業所	99	113	114.1%	5
5S支援	事業所	0	1	#DIV/O!	3
IT化支援	事業所	25	31	124.0%	4
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/O!	—
結果報告	事業所	290	274	94.5%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

毎月定期的な専門家（弁護士）による法律相談と確定申告時期に近畿税理士会豊能支部から専門家（税理士）の派遣を受け、無料専門相談を開催した。経営指導員では対応困難な専門的相談について、わかりやすく丁寧なアドバイスができたことで、相談者からは問題解決ができ経営上のトラブル回避や確定申告事務についての理解が得られたとの声が寄せられた。また、経営相談支援事業との連携を図ることで、事業者のニーズに応じた柔軟な支援サービスが提供できた。今後も、経営指導員が専門家への橋渡し役となりコーディネートすることで専門性の高い経営課題解決が期待できる。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務支援	継続	相談件数	24	9	37.5%	5
税務支援	継続	相談件数	12	3	25.0%	4
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	

池田商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

＜支援のポイント＞

当所管内の地域活性化は、小規模事業者数の維持・減少抑制にポイントを置いており、①創業者などへの支援による地域経済の新陳代謝機能の強化 ②小規模事業経営支援事業が本来持つセーフティーネット機能に加え、今後の所管地域経済リーダーを担う青年経営者への支援や、小売・サービス業へのブランド力強化、販売力強化、コンテンツ産業の支援などを有機的に組み合わせ、個々の事業所が魅力ある事業展開ができるよう支援を行った。

＜支援の成果＞

本事業を通じて、積極的な事業活動に取り組む事業者へ様々なテーマでの支援をコーディネートしたことにより、創業者を輩出したり、個店の販路拡大や活力強化が図れ、地域経済においても波及効果があったものと思われる。創業者及び創業まもない事業者に対する支援により、2名の新規創業者を輩出することができ、創業まもない事業者を新たな成長ステージへと導くことができた。また、中小企業診断士協会USP研究会との連携によるハンズオン支援では、個別集中的な支援に事業者からの評価が高く、今年度実施出来なかった事業者より、次年度以降での支援要望が寄せられた。また、大阪デジタルコンテンツ創出協議会との連携で実施したコンテンツ活用強化促進事業では、小規模事業者のコンテンツ活用による競争力向上という有望なテーマに対する「気づき」を提供することができたと思われる。

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	販路・販売力強化事業	30	24	80.0%	96	セミナー参加によりプレスリリースへの取組みに着手する事業所数	25	20	80.0%	90
	販路・販売力強化事業	25	20	80.0%	92	プレスリリースの結果マスコミ等に取り上げられた件数	5	3	60.0%	90
	青年経営者育成支援事業	70	62	88.6%	88	PRフェア出店をきっかけとした新規取引開始件数	5	5	100.0%	85
	先進技術見学会	25	24	96.0%	96	新分野進出へのヒントを掴めた事業者数	5	4	80.0%	80
○	コンテンツ活用強化促進事業	30	23	76.7%	78	自社内のコンテンツ化を進めるべき内容について明確となった事業所数	20	18	90.0%	95
○	コンテンツ活用強化促進事業	100	100	100.0%	69	コンテンツを利用した情報発信によって新規受注や受注問合せに至った事業所数	30	25	83.3%	95
○	創業促進事業	60	55	91.7%	94	創業者輩出数	5	2	40.0%	90
○	デザイン・ブランド活用による競争力強化事業	10	10	100.0%	96	売上増加目標(前年比)	10	5	50.0%	85
○	デザイン・ブランド活用による競争力強化事業	30	20	66.7%	91	参加事業者の新たなブランド強化・プロモーション事例件数	5	3	60.0%	85

(2) 広域事業(幹事事業のみ)

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	

※府施策連携事業は、「府施策連携」欄に○をつけてください。各欄の記載は、個別調書の記載と合わせてください。

池田商工会議所

事業名		販路販売力強化事業								
想定する実施期間		H23年度～H24年度まで ※複数年段階的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)	優れた自社商品やサービスを保有しているものの、ターゲットとなる顧客に効果的に伝えるプロモーション力不足で新規顧客の開拓を行うことができず、経営を悪化させている小規模事業者が多く見られる。これらの事業所に対してコストをかけずに実施できるプレスリリースの手法について学んでいただき、実践していただけるよう支援を行うことで販促活動の強化を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小売、サービス業を営む小規模事業者を対象とするが、テーマに応じて製造業、建設業も対象とする。30事業所を想定する。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. プレスリリースセミナー 開催日時：平成24年7月5日(木) 開催場所：池田商工会議所1F大会議室 開催内容：プレスリリースの入門編としてリリースの作成及び配信方法、マスコミに取り上げてもらうための自社の強みとストーリーの作り方についてワークショップ形式で開催した。 2. ハンズオン支援 上記プレスリリースセミナー参加者の中から実際にリリースを発信したい事業者を募り、リリース発信に向けた専門家による個別集中支援を行った。リリースは事業者単体でのプレスリリースと事業者共通のテーマによる共同プレスリリースと2パターンで発信した。 <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		プレスリリースセミナーの開催にあたって、広報協力をいただき、広く参加者の募集が図られた。								
④相談相乗	プレスリリース以外の各種プロモーション支援について支援を行えた。プレスリリース以外のプロモーション支援によるカルテ化件数 10件									
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)	30	支援企業数(実績)	24	支援実績率	80.0%	満足度	96.0	
	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)	プレスリリースを発信することのメリット(広告費用がかからないこと、見込み客の増加が期待できること、派生して他のメディアからの取材がくることなど)について、参加者に理解を促すことができただけでなく、実際にプレスリリースを発信し、事業を活性化させたいという意欲喚起が行えた。								
		指標	セミナー参加によりプレスリリースへの取組に着手する事業所数							
		数値目標	25	実績数値	20	目標達成度	80.0%			
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	20	支援実績率	80.0%	満足度	92.0	
	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)	プレスリリースの作成・発信方法について、個別にリリース支援を行うことで、これまでメリットは大きいですが、リリースのノウハウがなく、実施が困難であった事業者に対し、リリースの具体的な手法を習得させることができた。本支援を行ったことにより、自社においてリリースの発信が積極的に行われていくものと思われる。								
		指標	プレスリリースの結果、マスコミ等に取り上げられた件数							
		数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%			
	成果の代表事例	支援に参加した鍼灸マッサージ・リハビリ治療を行う事業者は以前、プレスリリース講座を受けたことがあったが、リリースを自社で発信できるほどのノウハウがなかった。今回のセミナー及びハンズオン支援実施により、リリース作成、発信の具体的な手法が学べただけでなく、発信を行うことで主に中高年齢層に健康本の出版を行っている出版社が発行する1月号に高血圧改善マッサージ方法が掲載された。これにより顧客や取引先からの事業の信用度が高まった。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)				目標値(実績)				目標達成度
実施結果	本事業の実施により、新たに浮かび上がった課題として、参加者にリリース発信を行うにあたっての技術的なノウハウは習得いただけたが、それ以前に自社の商品やサービスが競合他社に比し、どのような独自性や特異性があるのかということ把握しきれていない事業者が多く見られた。「驚き」や「感動」「好奇心」を視聴者、読者に与えられるかがマスコミがリリースを取り上げる基準であるため、今後は他社との差異化を図るための、独自の強みを抽出、創出していくための各種経営支援を行ってきたい。									

池田商工会議所

事業名		青年経営者育成支援事業								
想定する実施期間		24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)	池田市域における中小企業経営者の高齢化が進んでおり、昭和の高度成長期を支えた経営者が未だ地域経済のリーダーとして活躍しており、世代交代が進んでいない状況にある。将来の担い手となる青年経営者の自己啓発・研鑽を図るとともに、参加事業者間の連携・情報交換を促進し、地域経済リーダーとしての育成を目指す。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種の青年経営者(概ね50歳未満の経営者を対象とする)40事業所を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<独自提案型> ●セミナーの開催(全2回) 開催時期:平成24年7月18日(水)講師:高原誠一郎税理士 内容:USP勉強会…自社の強み、セールスポイントの発掘や活用方法について学び、下記のPRフェアでのアウトプットへ繋げた。 開催時期:平成25年1月19日(土) 内容:「マネージメント力向上」をテーマにした経営セミナーを開催。 ●異業種交流会の開催(全1回) 開催時期:平成25年3月13日(水) 内容:異業種交流会を開催。4事業所のプレゼンテーション及び意見交換会とビジネスマッチングの機会を創出した。 <販路開拓型> ●事業PRフェアの開催(全1回) 開催時期:平成24年8月25日(土) 出店者:30事業所 来場者:2,000名 参加各事業所が各商品・サービス等を販売し、製造過程やサービス内容を来場者に実地体験及び実演・見学してもらう体験型フェアを実施した。出店者には自社のUSPについて検討する事前勉強会を実施し、セールスポイントを絞ったPRフェアとして開催した。								
		<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	事業PRフェアの実施に際し、池田市が開催するいらっしやいフェスティバルと同時開催とし、広報面での連携を図ることで相乗効果を得た。									
④相談相乗	本事業への参加事業所が有する個別具体的な課題に対し、経営指導員がフォローすることで経営相談事業へつなげた。カルテ化した事業所数 7事業所									
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)	36	支援実績率	90.0%	満足度	84	
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	26	支援実績率	86.7%	満足度	88	
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	1,500	支援企業数(実績)	2,000	支援実績率	133.3%	満足度	-	
	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)	<独自提案型> USP勉強会による事前セミナーを行った結果、自社のPRすべき強みや特色の抽出を促進することができた。具体的な例として、板金塗装業者やリフォーム会社は自社の強みを口頭で説明するのは難しいため、実演を行う事で技術力をPRする事となった。また、保険代理店事業者ではネット申込による破格の保険料商品に対して、説明を受けていないと問題が発生する事を説明し、コンサルティングによる顧客ニーズに応じた保険提案のメリットについてPRできた。 また、マネジメントセミナーでは従業員のモチベーションを上げるためのマネジメント手法について理解を促すことができた。 異業種交流会では、積極的な事業展開を図る青年経営者同士が、互いの強みを持ち寄り新たな連携事業やネットワーク構築を促す機会を提供した。 <販売開拓型> 池田市が開催する「いらっしやいフェスティバル」と同時開催した事により、多くの来場者を招く事ができた。その中で、各事業所とも先のUSP勉強会にて学んだPR手法を実践し、多くの一般消費者へのプロモーションを促進することができた								
		指標	PRフェア出店をきっかけとした新規取引開始件数							
		数値目標	5件	実績数値	5件	目標達成度	100.0%			
	成果の代表事例	事業PRフェアの専門士業のブースにおいて、遺産相続について一般市民から問合せを受け、必要な手続きについて、税理士・司法書士が協力してアドバイスし、その後の個別契約へと結びつけることができた。								
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)	今回、BtoC向けの事業所PRをする事ができたが、BtoBに限っては異業種交流会の場でしか開拓する事が出来なかった。今後は今回の経験を活かして産業フェア等のイベントに出展出来るように支援を行う予定である。 マネジメントのセミナーについては、経営者としての質を高めるのに効果があったので、今後も様々な経営マンジメントに関わるセミナーを開催を行う予定である。								

池田商工会議所

事業名		先進技術見学会							
想定する実施期間		24年度～24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)	大手企業が製造工場を海外に移転する事により、国内の中小企業は生産量が落ち込んでいる状態である。海外では製造できない技術開発が必要不可欠であるが、創意工夫や発想の転換は自社の中では生み出す事が困難な為、他の製造現場や発想までの経緯を知る事で新たな発想を創造するきっかけ作りの機会を与え、自社に活用してもらう。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	池田市内の中小製造業、新分野進出を図る中小企業 25事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日程：平成24年10月12日 内容：京セラ美術館・京セラファインセラミック館の施設見学 ・先端産業には欠かすことのできない工業材料'ファインセラミック'について解説していただき、産業や生活の中でどう活かされているか見学し、応用出来ないかヒントを得た。 ・地球環境製品「太陽光発電システム」による新エネルギー分野での参入検討を促進できた。 内容：月桂冠大倉記念館の見学 月桂冠大倉記念館の担当者の説明及び施設見学 ・業界で初めて「コップ付き小瓶」を導入した経緯について、技術力と発想の斬新性など、常識に捕らわれない経営の重要性について気づきを促した。							
		<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	事業広報について池田市の商工担当課の協力を得ることで、参加者増加へ繋げることができた。								
④相談相乗	本事業参加者の個別具体的な課題について経営指導員がフォローすることで相談支援事業へ繋げることができた。カルテ化した事業所数 4事業所								
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	24	支援実績率	96.0%	満足度	96	
事業の実績/目標達成度	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)	京セラファインセラミック館において、セラミック分野における応用範囲の広さに自社でもセラミックが利用できないか探求する事を促した。また、太陽光発電などの再生可能エネルギー分野への事業参入の検討を促すことができた。 月桂冠大倉記念館において、明治時代の樽詰全盛期に防腐剤なしの瓶詰を発明した当初は批判が多く、大変苦労されていたが、「コップ付き小びん」が当時の鉄道省で「駅売り酒」として採用されて以来、月桂冠が世間に知られるようになった事を知り、常識に囚われない経営への気づきを促すことができた。							
	指標	新分野へのヒントを掴めた事業者数							
	数値目標	5社	実績数値	4	目標達成度	80.0%			
成果の代表事例	ファインセラミックの可能性を感じ、製薬会社や接触センサー製造会社において、どこかで利用できないか調べるようになった。また、特許事務所の方は使う製品によっては既にあるものであっても材料が違う事で特許申請ができる事もあることから、セラミックの利用を提案すると話しておられた。								
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)	今回は新分野へ向けての進出についてヒントを得るために見学会を開催し、多くの方に満足との評価を頂いたが、実際に新分野への参入にあたっては、中小零細企業では資金面で難しい事が多いことがわかった。今後は、様々な助成金や補助金の説明を行うだけでなく、経営革新認定への支援を行うことや、日本政策金融公庫からの説明があったクリーンエネルギーローンを利用して売電事業への新分野に向けての支援を行う予定である。							

池田商工会議所

事業名		コンテンツ活用強化促進事業							
想定する実施期間		24年度～25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)	池田市は人口10万人の市で、地域活性化には市内人口だけを対象としてはおのずと限界があり、市外からの誘客・集客で活性化を図る必要がある。歴史や文化、自然の豊かさを感じられる資産を持ち、都心部からの日帰り散策の潜在的な魅力を有しているにも関わらず、情報発信力の不足から魅力が埋もれたままの状態となっている。池田市の観光魅力及び小売業等事業者とクリエイティブ人材をマッチングし、コンテンツ活用による誘客・集客を図り、地域活性化につなげる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	池田市内中小企業者 全ての業種 100事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材交流型> 「コンテンツ活用勉強会」(全5回)を開催し、中小企業におけるコンテンツ活用の考え方や手法についてディスカッションを中心とした定期的勉強会を開催した。全5回を通じた専門家コーディネーターによる引導のもと、各回コンテンツ活用に関するテーマを設定、テーマに応じた専門家を講師として招き、最新情報の提供と参加者相互の情報交換、交流を促進した。 (実施日・テーマ・講師) ●第1回 9月25日(火)「WEBサイト活用」 講師…(株)だいずらぼ (代)脇本雅也 ●第2回 10月16日(火)「動画・映像活用」 講師…(株)ランクアップ (代)秦良博 ●第3回 11月6日(火)「コピーライティング」 講師…(株)ショートカプチーノ (代)中直照 ●第4回 11月27日(火)「SNS活用」 講師…ビーラブカンパニー(株) (代)西洋子 ●第5回 12月18日(火)「スマホ・タブレット活用…(株)レイクリエーション 藤原邦夏 ●コーディネーター (株)ドアズ (代)戸田克巳</p> <p><販路開拓型> 市内事業所情報及び地域資源情報をコンテンツ化し、それらを地域情報サイトとしてWEB制作し、広く一般へ発信した。地域資源である、ゆるキャラ「ふくまる」を活用したポータルサイトとして、池田市域の即時性の高い情報や消費者とのコミュニケーションを高めるコンテンツを制作するなど、市内事業所のプロモーション強化へつなげた。また、掲載事業所それぞれが自社のページを作成・更新・管理できるシステムとすることで、事業者各々がコンテンツ化すべき自社の強みやブランドづくりに取り組むことを助長した。 掲載事業所 100事業所 サイト公開：平成25年2月7日</p> <p><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></p>							
	①府施策連携	事業企画段階から大阪デジタルビジネスコンテンツ創出協議会と連携した事業を行うことで、各分野のクリエイターや専門家による最新情報を事業者を提供することができた。また、クリエイターと事業者とのネットワーク形成の機会を提供できた。							
	②広域連携								
③市町村連携	地域ポータルサイト制作において池田市観光ふれあい課との連携によりコンテンツ作成したことで、地域特性を強調したWEBコンテンツを創造することができた。								
④相談相乗	本事業への参加事業者についての個別具体的な課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的な支援を行えた。カルテ化事業所数 35件								
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	23	支援実績率	76.7%	満足度	78	
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	100	支援企業数(実績)	100	支援実績率	100.0%	満足度	69	

事業の実績／目標達成度	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)	<p>自社のブランディングや商品プロモーション等に課題をもつ小規模事業者にとって、各種コンテンツを活用した課題解決手法への関心は高い。しかし、それらに関する情報の取捨選択は個々の小規模事業者では難しいケースが多く、本事業への参加を通じて、的確な最新情報の整理につながったものと思われる。</p> <p>交流型支援においては各回のディスカッションを通じて、互いの情報交換を促すとともに、クリエイターとのネットワーク形成による今後の連携事業へのきっかけづくりを提供することができた。</p> <p>販路開拓型支援においては、地域や各事業者の特色を活かし、どの様にコンテンツ化しPRにつなげるかを検討する機会を提供することができ、本事業で得た知識をもとに、今後、WEB上や各種媒体を利用したプロモーション活動への応用が期待できる。</p>					
	指標	自社内のコンテンツ化を進めるべき内容について明確となった事業所数					
	数値目標	20	実績数値	18	目標達成度	90.0%	
	指標	コンテンツを利用した情報発信によって新規受注や受注問合せに至った事業所数					
	数値目標	30	実績数値	25	目標達成度	83.3%	
成果の代表事例	<p>販路開拓型支援において、自社のPRページ作成を通じて ①自社の強みや特色の見直し ②PRすべきポイントの抽出 ③商品・サービス・価格の見直し ④キャッチコピー・画像等のコンテンツ制作 など、戦略的マーケティングを実践することで新規顧客獲得につながった。</p>						
	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!	
その他目標値の実績							
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)	<p>勉強会では各テーマについて「知識を得る」「情報共有する」といった点では一定の成果があったが、得た情報を実行に移す段階では小規模事業者にとって課題が多いことが分かった。特に多くの参加者が利用したいという動画活用については撮影方法等の課題が残った。</p> <p>次年度以降はテーマを絞り、より実践的内容での支援を実施したい。また、クリエイターと小規模事業者とのネットワーク形成や新たなビジネスモデルの構築機会を創出していきたい。</p>					

池田商工会議所

事業名		創業促進事業
想定する実施期間		H21 年度～ H24 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)	小規模事業者を取り巻く厳しい社会・経済環境が続く中、管内事業所数の減少が続いており、その多くが廃業による減少と推測される。小規模事業者の減少は地域経済の衰退に直結するものであり、創業者数の増加による地域経済の新陳代謝機能の強化を図ることは喫緊の課題と考える。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<ul style="list-style-type: none"> ・年齢、性別、職業などの属性に関わらず、府内で創業を志す方を対象とする。 ・全業種において創業後間もない事業者（概ね3年以内）を対象とする。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>1. 創業促進セミナー 開催日時：＜1回目＞7月28日（土）＜2回目＞8月4日（土）＜3回目＞8月18日（土）開催時間はいずれも午後2時～午後5時 開催場所：池田商工会議所 1F大会議室 開催内容：起業意欲があり、起業する内容もある程度決まっているが、他社と比較した際の優位性や独自性がなく、起業を踏み出せずにいる方に対し、アイデアの発掘、絞り込み、事業化までの具体的な手法について学んでいただくセミナーを開催した。＜1回目＞グループワークにより、独自性のある事業アイデアを拡散させる手法についての講義及びグループワーク。＜2回目＞拡散したアイデアを検証していく具体的な手法についての講義及びグループワーク。＜3回目＞絞り込んだアイデアの事業化に向けた事業企画書の作成。</p> <p>2. ステップアップ勉強会 開催日時：＜1回目＞10月14日（日）＜2回目＞10月28日（日）＜3回目＞11月11日（日）開催時間はいずれも午後1時30分～午後4時30分 開催場所：池田商工会議所 1F大会議室 開催内容：創業への想いを形にするため、全3回に亘るステップアップ形式の勉強会を実施した。①起業家精神の育成 ②想いをかたちにする ③お役立ちのストーリー化 を各回のテーマとし、テーマに応じた先輩起業家をゲスト講師に迎え、中小企業診断士がコーディネーターとなって、ビジネスモデルの構築や経営理念、ビジョンを持つことの重要性についてディスカッション形式で学ぶ機会を創出した。</p> <p>3. ハンズオン支援 上記の支援終了後、希望者に対し、中小企業診断士等専門家によるビジネスモデルや事業内容のブラッシュアップなど個別支援を行い、事業の実現性を高めた。</p>
		<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>
		<p>①府施策連携 大阪府商工労働部新事業創造グループとの連携し、大阪府の重点施策でもある創業支援の府施策について情報提供を行った。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携 創業促進セミナー、ステップアップ勉強会の開催にあたって、広報協力をいただき、広く参加者の募集が図られた。</p> <p>④相談相乗 本事業終了後、事業強化に向けた支援にて、近畿経済産業局 中小企業支援ネットワーク強化事業へのつなぎ支援が行えた。カルテ化した事業所数 1件</p>

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)	30	支援企業数(実績)	27	支援実績率	90.0%	満足度	94%	
	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)	起業意欲は高いものの、競合他社に対する優位性や独自性がなく、起業を思いとどまっている方に対して、アイデアの発掘からアイデアの事業化までの具体的手法を学んでいただいた。事業内容のブラッシュアップによる強化が図られていくものと思われ、今後、創業に向けた準備が円滑に行われていくものと思われる。								
		支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	18	支援実績率	90.0%	満足度	91%	
		長期的に安定した事業運営を行っていくには経営理念を貫くための強いメンタルと高いモチベーションを維持していくことが必要であること、創業後のスタートアップ時期において、事業を軌道に乗せるためにはビジネスモデルの構築やブラッシュアップが欠かせないことを学んでいただいた。								
		支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	10	支援実績率	100.0%	満足度	93%	
		創業予定者が漠然と考えていた事業内容を事業計画に落とし込むことにより、事業コンセプトや経営理念など事業への強い想いの再認識、事業を行うにあたっての現状の課題分析、長期的な視点に立った事業収支の定量定性的な目標の設定による収益性の検証など創業に向けた準備が促進できた。								
	指標	創業者輩出数								
	数値目標	5	実績数値	2	目標達成度	40.0%				
	成果の代表事例	数年前より創業への準備を進め、事業計画の作成に取り組んでいたが、自信がもてずに踏み切れていなかった状況で本事業に参加した。本事業で先輩起業家や専門家よりアドバイスを受け、事業計画のブラッシュアップを図り、「ひとり社長支援事業」として創業を果たした。								
	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)	起業意欲の高い創業予定者に対して、本事業による支援を行ったことで創業に向けた準備が今後加速していくものと思われる。次年度以降の取組としては、引き続き創業予定者の発掘を進め、地域経済の活性化を図っていくと同時に創業している事業者であっても優れた商品・サービスを保有創業後2～3年のスタートアップ期において事業経験やノウハウが不足していることからやむなく廃業となってしまっている事業者が多く見受けられるため、ビジネスモデルの再構築に向けたブラッシュアップ、プロモーション活動の促進につながる支援を行っていく。								

池田商工会議所

事業名		デザイン・ブランド活用による競争力強化事業							
想定する実施期間		H23 年度～ H24 年度まで ※複数段階的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)	小売、サービス業を中心に中小企業において競合他社との差別化を図る上で、自社商品やサービスのデザイン開発やブランド戦略の必要性は高いものと思われるが、多くの中小企業が十分にブランド化される既存の商品やサービスを保有しているにもかかわらず、デザイン・ブランドを活用し競争力を高められていない現状がある。主要要因としてデザイン・ブランドを活用し、競争力を高めるための部署がないことや一定の専門的な知識や情報が不足していることが上げられる。このような現状を補完する観点から、専門家によるハンズオン支援により企業独自の強みであるUSPを抽出して顧客へのプロモーション戦略の提案・実施を行う。また、ハンズオン支援実施企業による支援終了後の取組み事例発表及びブランディングに関心の高い中小企業、大阪府デザインセンター、専門家との交流会を実施し、当所経営指導員がコーディネーターとして参加する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	ハンズオン支援…小売、サービス業の中小企業者10事業所 事例発表・交流会事業…小売、サービス業の中小企業者30事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. ハンズオン支援 業種を問わず、競合他社にはない自社の独自の強みであるUSPを抽出し、それをブランディングやプロモーションに活かし、事業の活性化を図りたい事業者10社に対して、デザイン・ブランド・マーケティング等各分野の専門家がチームとなって、個別集中支援を行い、ブランドやプロモーション戦略についての各種提案が行われた。 2. 支援企業による事例発表・交流会 上記ハンズオン支援終了後、専門家からの提案を受け、実施しているブランディング、プロモーション活動についての成果発表が行われた。府施策連携として、大阪府産業デザインセンター 杉山コーディネーターによる無料デザイン相談や商品開発プロジェクトについての支援情報提供、長期の事業運営には欠かせないブランディングの重要性について講演いただく。その後、大阪府産業デザインセンター、デザイナーや中小企業診断士といった専門家とブランド構築に関心の高い事業者の人的ネットワークの構築を目的とした意見、情報交換会を行った。 <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	事例発表・交流会にてデザインを活用したブランディングについて、府施策支援情報提供が行われ、参加した19社中8社より利用したいという回答があった。						
		②広域連携							
	③市町村連携	事例発表・交流会の開催にあたって、広報協力をいただき、広く参加者の募集が図られた。							
	④相談相乗	デザイン・ブランド強化支援は、相談事業の中でもマーケティング支援や販路支援のみでなく、多岐の支援内容にわたり相談事業とのシナジー効果が得られた。 ハンズオン支援事業者中カルテ化事業者割合 7件							
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)	10	支援企業数(実績)	10	支援実績率	100.0%	満足度	96%
	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)	全支援対象企業が他社との差別化を図る上で必要な独自の強みであるUSPを抽出・発掘することができた。USPをAMTULモデルに基づき、ブランディングしていくためのプロモーションを中心とした各種提案を実施することで、事業者に事業活性化に向けて必要となる具体的手段についてを認識いただけた。							
		指標	売上増加目標 前年比10%増						
		数値目標	10	実績数値	5	目標達成度	50.0%		
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	20	支援実績率	66.7%	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)	交流会をとおして、ブランディングにはデザインを活用することが欠かせないことを学んできた。デザインを活用するにあたって、デザイナーや中小企業診断士等専門家との人脈が構成された。また、大阪府産業デザインセンターが行っている府施策支援情報を得ることができた。							
	指標	新たなブランド強化・プロモーション事例件数							
	数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%			
成果の代表事例	珈琲喫茶店において、DMの内容を珈琲豆を選ぶ基準、珈琲の雑味をなくすためのハンドピッキング、珈琲のドリップ方法など珈琲へのこだわりについての掲載に変えたところ、これまでのDMのレスポンス率の約3倍の効果があつた。								
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)	平成23年度、平成24年度におけるデザイン・ブランド活用による競争力強化事業のハンズオン支援先は17社あるが、パッケージデザイン、グラフィックデザイン、webデザインを活用してブランディングを行っている事業者は数少ない。次年度以降はハンズオン支援を行った事業者がデザインを活用し、ブランド力強化が行えるようデザイン専門家とのビジネスマッチングを目的とした各種紹介支援を実施していきたい。							