

平成24年度
事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	吹田商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 寺西 重博	
	所在地	〒564-0041 大阪府吹田市泉町2-17-4	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 佐藤 雅一
		連絡先	電話番号（直通）：06-6330-8001
F a x：06-6330-3350			
	E - m a i l：sato@suita.cci.or.jp		
①設立年月日	昭和23年10月14日		
②職員数 (うち経営指導員数)	12名(7名) (平成25年3月31日現在)		
③所管地域	吹田市		
④管内事業所数	11,904(平成21年度経済センサス事業所数)		
⑤管内小規模事業者数	6,486(平成18年度事業所統計調査・民営事業所数)		
⑥会員数(組織率)	1,767(14.8%) (平成25年3月31日現在)		
※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)			
<p>(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、及び建議すること。 (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) 商品の品質及び数量、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、鑑定及び検査を行うこと。 (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、及び運用すること。 (8) 商工業に関する講演会及び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及び検定を行うこと。 (10) 博覧会、見本市等を開催し、及び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及び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、調停及び仲裁を行うこと。 (13) 商工業に関して、相談に応じ及び指導を行うこと。 (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) 外国人研修生の受入れに関する事業を行うこと。 (19) 前各号に掲げるものの外、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。(定款第7条より)</p>			

吹田商工会議所

(1) 事業の目標

平成24年度の吹田商工会議所事業計画の基本方針(案)を「事業者に期待される新しい商工会議所を目指す。」とし、重点事項を①現場に立脚した活動を推進する。②地域活性化の取り組みを展開する。③起業・経営革新への取り組みを支援する。④新時代の商工会議所運営をめざす。の4項目とする。①では、事業所の訪問活動の強化、金融相談支援の充実、情報発信力の強化、②では、産学連携支援、商店街活性化支援、事業承継支援、③では、創業者支援、ビジネス交流事業、イノベーション創出事業、海外展開事業、コンテンツ産業の振興、④では、指導員のスキルアップ、コンプライアンス教育、組織力の強化に取り組んでいく。経営相談支援事業については、相談カルテ数250社を目標に取り組む。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

①「現場に立脚した活動を推進する」1,262の事業所(抽出して抜粋)をくまなく訪問して、ヒヤリングを行ったり、経営サポートガイドを配布するなど情報収集と提供を行った。接触機会を増やしたことで、相談カルテ数が308件(目標250件)となり、マルケイ実績は昨年の46件から91件とほぼ倍増した。②「地域活性化の取り組みを展開する」事務局となった吹田産業フェアには82事業所・団体が参加し、約58,000人の来場者があった。JR吹田駅周辺商店街では、初の試みとしてBAL(60店舗)を共同開催した。また、新たに事業承継の課題にも取り組み、専門家3名による情報提供の機会を持った。③「起業・経営革新への取り組みを支援する」創業塾、経営革新交流会、イノベーション創出事業、経営革新塾を開催し、活力を呼び起こす取り組みの必要性を訴えた。事業展開の新たな切り口として、海外展開事例やSNSの具体的な活用方法についての情報提供を行った。④「新時代の商工会議所運営をめざす」会員数を113件増やし、1767件とし、組織力の強化を図った。また、職員の自主的な勉強会を毎月1回行うなど資質の向上に努めた。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

①「現場に立脚した活動を推進する。」訪問活動を推進することでカルテ数、マルケイ案件数が大きく伸び、地域の事業者との関係性がより深化した。来客数も増え、日常の相談業務が活性化してきた。②「地域活性化の取り組みを展開する。」吹田産業フェアの存在感が年々高まってきている。事業者が市民にその取り組みを紹介する場として定着すると共に、新たな事業者の申込が2割近くとなっている。経済効果も年々拡大傾向にある。③「起業・経営革新への取り組みを支援する。」32名の創業予定者を支援し、9名が創業した。内事業関係者200名、支援対象企業延150社に対してイノベーションの必要性を啓蒙し、3社が経営革新計画の認定を申請した。④「新時代の商工会議所運営をめざす。」指導員の意識が向上している。目標管理の徹底により、前向きな動きが徐々に加速している。新規の事業者にも積極的にアプローチし、支援の拡大を図るようになって来ている。それによって、組織力が徐々に強化されつつある。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

○訪問活動の中身の充実が課題である。短期間に多くの事業者を訪問しているため、中身が十分とはいえない。今後は、は、一定の期間を設定し、計画的に訪問を行うよう改め、より密着度の高い活動を行う。
○経営革新の啓蒙活動は、多くの事業者を対象にして成果も上がっているが、個々の事業者へのフォローが十分に行えているとはいえない。今後は、イベント的な事業を控え、個々の事業者の目線に立ったきめの細かい支援を行っていく。
○支援を通じて、事業者にとって目に見える成果が上がっているか。根本的な問題解決に至っていないケースが多々あると思われる。それらの課題を解決する新たな方策を模索していく。
○指導員のスキルアップを図ることが急務である。変化の激しい、厳しい経済環境を生き抜こうとする事業者に真に役立つスキルを身につけることを心がけていく。

(5) 来年度への取り組み

○訪問活動のスケジュール化を図る。年間、半年、月間と進捗管理を行っていく。時間をかけることで中身の充実を図る。
○事業への参加を呼びかけるだけでなく、真にその事業によって経営が変えられるかを見極めていく。事後のフォローを含めて、地に足のついた支援を目指す。
○売上拡大について来年度4月から、その成果を検証する機会を設け、目標に向かって支援をしていく。さらに、秋からは目に見える成果をあげるための新たな支援組織を会議所内に立ち上げる。
○指導員のスキルアップのために、指導員研修への積極的参加、会議所職員勉強会(月1回)の充実、OJT教育の仕組み化を検討していく。

吹田商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

できるだけ広範に事業者に参加していただくこと。何か一つでも持ってかえっていただき、実際の事業展開のヒントにしていただくこと。今の直近の課題に対応できる内容であること。制約条件のハードルが低く、容易に事業に取り入れられる具体的な方法を提示する内容であること。などを心がけて地域活性化事業を行ってきた。

吹田産業フェアでは、支援事業者数こそ目標を下回ったが、圧倒的な来場者数（約58,000人）で過去最高となり、購入（見込）客数も目標を大きくクリアした。アンケート調査でも来場者の90%が開催内容を支持しており、地元企業の取組みに興味を示している。企業側の参加意欲も旺盛で、例年、2割程度の新規参加がある。

経営者啓発促進事業では、「すぐに使える販売促進セミナー」を7回にわたり開催。販売促進の専門家による即効性のある具体的なアドバイスが関心を集めた。

事業承継支援事業では、総論、法律・税務、M&Aと三つの切り口のセミナーをそれぞれ関西で第1人者と思われる講師陣が講師を務め、ワンストップで開催した。受講者からは「こんなに内容のいいセミナーなのに受講者が少ないのは残念」という声が聞かれた。

経営革新創出事業は、ホップ・ステップ・ジャンプの3段階で、多くの事業者が具体的な計画策定に至るように日程を設定した。第1段階のイノベーション創出事業では、全国的に有名なカリスマコンサルタントである富土市産業支援センターf-bizの小出宗昭先生にご講演いただき、「経営革新の成功事例をわかりやすく話され、自信が持てた。」などの前向きな感想が多く寄せられた。第2段階の経営革新交流会では、経営革新計画の立案の仕方についてのセミナー後、事業者のマッチングを図り、多くの出会いを創出した。第3段階では、経営革新を目指す事業者5社が参加し、ハンズオンで計画策定支援を行い、3社が認定の運びとなった。

創業人材育成事業では、目標を大きく上回る32事業予定者が参加し、テーマによって選りすぐった専門家（5名）、政府系金融機関支店長、模範的創業企業（2社）らによるチームで中身の濃い情報提供を行った。

コンテンツ産業振興事業は、江坂の会議室を会場にして、facebookの活用法や営業展開の方法について午前午後と2つのセミナーを開催。タイムリーな企画であると多くの事業者が参加した。

海外ビジネス展開啓発促進事業では、マーレーシアのジョホールバルの開発計画を中心に、海外への進出の可能性を探った。経済が急拡大している同地域の膨大なエネルギーを感じると共に、視野を広げるよい機会となった。

環境ビジネス推進事業では、宇宙空間での浄水技術をJAXAと共同開発する、ガイアの夜明けで話題となったニューメ

ディカテック株（吹田市）の前田社長に産産学マッチングの会場でご講演いただき、100名の受講者であられた。

地球環境問題に正面から取り組まれる姿勢は大きな感動を呼んだ。

おおさか地域創造ファンドでは、目標を上回る38の事業者に説明や相談受付をさせていただいた。応募見込み者数も16社とほぼ予定どおりの事業者数となった。

(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	利用満足度（点）	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	吹田産業フェア開催事業	50	43	86.0%	91	連絡先を教えて頂いた又は購入された客数	8000	8519	106.5%	4
	経営者啓発促進事業	140	100	71.4%	91	具体的な活用をこれから具体的にこなす企業の割合	30%	94%	313.3%	4
	事業承継支援事業	25	14	56.0%	81	事業承継の準備に具体的に取り組んでいこうという意識をもつこと	60%	64%	106.7%	4
○	経営革新創出事業（イノベーション創出）	80	64	80.0%	80	起業する又は経営革新塾へ参加する事業者数	8	8	100.0%	4
○	同（経営革新交流会）	80	85	106.3%	85	経営革新・事業計画策定の必要性の認識度	85%	85%	100.0%	5
○	同（経営革新塾）	10	5	50.0%	100	経営革新計画承認事業所数	3	3	100.0%	4
○	創業人材育成事業	20	23	115.0%	90	創業予定件数	3	9	300.0%	5
○	コンテンツ産業振興事業	40	45	112.5%	88	自社の情報発信に取り組もうとする事業者の割合	20%	89%	445.0%	5
○	海外ビジネス展開啓発促進事業	30	21	70.0%	85	海外展開への意欲・意識を前向きに転換した割合	50%	38%	76.0%	3

(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	利用満足度（点）	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	環境ビジネス推進事業（広域）	35	46	131.4%	89	環境ビジネス分野へのチャレンジ意識が向上した支援対象企業の割合	30%	89%	296.7%	5
○	おおさか地域創造ファンド管理事業（説明会・相談会）	30	38	126.7%	82	24年度応募見込み社数	17	16	94.1%	5
○	同（事業計画書作成支援）	15	15	100.0%	100	24年度採択事業者数	4	4	100.0%	5
○	同（ハンズオン）	11	11	100.0%	100					
○	同（交流会）	35	18	51.4%	80					

※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。

吹田商工会議所

事業名	経営革新創出事業
想定する実施期間	年度～ 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	円高、少子高齢化、デフレ、グローバル化、アジアの台頭、ITの急速な進展など大きく事業環境が変化している中で、既存の事業を続けているだけでは生き残れない時代に突入している。環境変化を捉え、今の時代に勝ち残る事業の方向性をしっかりと見据え、新たな一歩踏み出していくことを支援していく。この事業を通じて、会議所の経営支援機能について地域に広く広報していき、1社でも多くの中小企業の支援へと拡充していく。新しいことに挑戦しようというエネルギーを生み出し、その志を共有する機会を提供することでマッチングを促進し、さらに、個別の事業所の経営革新事業計画策定を促し、その実現を支援していくことが目的である。
支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内の中小企業者全業種。約10,000社。
事業の概要 実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>①<イノベーション創出事業>24年8月28日 午後2時～5時 江坂東急インにてシンポジウム「新しいこと 始めよう ～吹田の頑張っている企業勢ぞろい～ パート3」を開催。●基調講演 「イノベーションはこう起こせ！」～成功事例に学ぶイノベーション具体策～ 講師 小出宗昭氏(富士市産業支援センターf-Bizセンター長) ●パネルディスカッション パネリスト マグネットフォース(株) 三浦 好三氏、(株)新栄 織田 和男氏、津村屋 角村 茂氏 及び講師 計4名 参加者95名</p> <p>②<経営革新交流会>10月2日、当所において業種・規模・業態を問わず市内に属する事業所を対象に実施します。経営革新計画の承認を受け、業績を向上させた実績を持つ企業経営者から体験談を聞くとともに、計画策定のサポートを手掛けている専門家から計画策定の必要性やその効果などについて解り易く解説します。また、参加事業者には申込時に希望により、一定時間を自由に使える「事業PRタイム」への参加及び一定スペースを事業所毎に確保し製品や商品、パネル等を展示頂く「展示ブース」の利用等を促し、より一層マッチングし易い環境を整備します。参加企業88社となった。</p> <p>平成24年10月2日(火)実施 当日(1日間)スケジュール 第1部 15:15～16:00 経営革新シンポジウム 88社(105名) 「チャレンジを果たし見事成功された事業所の事例紹介」 奥村 政治 氏(カムラ経営コンサルティング オフィス) 第2部 16:00～17:20 事業所PRタイム 49社 第3部 17:20～19:00 経営革新交流会 88社 会場内壁面に製品展示ブースを設置 15社</p> <p>③<経営革新塾> ●開催時期は10月16日、10月30日、11月23日、12月11日に吹田商工会議所にて実施した。参加事業所は5社であった。自社の経営課題を明確化することからスタートし、経営戦略の検討を行なった。それを踏まえ、目標達成のための行動計画や利益計画等を策定し、最終成果物として経営革新企画書を完成させた。また、経営革新計画承認について、大阪府経営支援課の山崎氏より、概要と申請手続き等の説明を実施した。 ●経営革新承認に向けたハンズオン支援 経営革新塾の受講生からの要請を受けて1月23日、3月11日に吹田商工会議所にて直接専門家を派遣し、経営革新申請書作成にむけてのフォローアップを実施した。参加事業者は3社であった。</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> <p>①府施策連携 No.7 経営革新の支援 経営革新承認企業等の交流会 経営革新計画の認定企業の拡大を図る 経営革新交流会への府職員の参加及び経営革新計画策定の啓蒙。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携 イノベーション創出事業は吹田市報(8/1号)に掲載。イノベーション創出事業、経営革新交流会への市職員の参加。</p> <p>④相談相乗 セミナー等の集客効果により、相談者の掘り起こしを行う。カルテ化10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)	80	支援企業数(実績)	64	支援実績率	80.0%	満足度	80.5%
	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><イノベーション創出事業> 講演とパネルディスカッションを通じて、「自社の強みを客観的に知ることの重要性」「お金をかけなくても、アイデアで事業が大きく変わること」「各企業の事業への取組みの熱意を感じ、刺激を受けた」「イノベーションを行うことへの勇気がわいた」などの前向きな回答が多く寄せられ、手ごたえのある事業となった。経営革新塾への参加事業者は5社となり、創業予定者も3社が創業を果たした。また、2社が10月からの経営革新塾を待たず、専門家派遣により経営革新計画についての検討を始めた。</p>							
		指標	起業する又は経営革新塾へ参加する事業者数						
	数値目標	8	実績数値	8	目標達成度	100.0%			
成果の代表事例									
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!			
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)	80	支援企業数(実績)	88	支援実績率	110.0%	満足度	85%
	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><経営革新交流会> 昨年同様、経営革新シンポジウムを柱とすることで、新しい取り組みに対する姿勢、事業計画の必要性について明確な提示をすることが可能となり、目標数値をクリアするに至った。今年度は経営革新事業の2事業目にあたり、うまく経営革新塾に繋ぐことが出来ました。</p> <p>85%の参加事業者が、承認企業を中心に地域の前向き企業も含めた未知の事業者とのマッチング機会の創出を希望している結果も無視できない。事業活動の質を高め、新たな販売ルートの確保、地域のネットワーク構築を図ることを目的に今後も開催を検討する。</p>							
		指標	経営革新・事業計画策定の必要性の認識度						
	数値目標	85%	実績数値	85%	目標達成度	100.0%			
成果の代表事例	<p><経営革新交流会> ○経営革新塾の参加企業が5社へと繋ぐことができた。 ○参加者である(株)A社は化粧品卸業者を探しており、(有)B社を紹介し通販等への商談のアドバイスを頂くとともに自社でも流通を検討して頂くことになった。 ○参加者である(株)C社は、介護業務に携わる際の空気感染について問題視しており、ウイルスブロッカーを販売しているD社を紹介し、次年度からの導入について検討することになった。 ○(株)E社のH社長に昨年度経営革新を取得したF(株)社のO社長を紹介し、懇談時に事業計画の必要性を話して頂き、経営革新塾に参加され今年度取得となった。</p>								
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!			

	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)	5	支援実績率	50.0%	満足度	100	
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)	<経営革新塾> 新しい取組を考えている事業者にたいして各々の構想を事業計画書に落とし込み、事業化へのスタートを後押しするきっかけ作りとなった。自社の現状を分析し、経営理念・ビジョンが明確化され、各種の数値計画を策定することにより、実績との比較ができ、その後検証できるサイクルが理解できたことが参加者の意識変化である。								
		指標	経営革新計画承認事業所数							
		数値目標	3	実績数値	3	目標達成度	100.0%			
	成果の代表事例	○(株)G社は3月5日に大阪府の咲洲庁舎にてヒアリングを行ったうえ、経営革新計画の申請をした。(有)H社と(株)I社の2社においては、4月中に申請予定である。								
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)	イノベーション創出事業では、95名の参加者があり、地域におけるイノベーションへの意識を高め、3件の経営革新計画の認定（申請中）に至ったが、期待値を上回る成果（経営革新計画策定目標件数10件以上や具体的な売上の向上）にまでは結びつかなかった。参加者そのものが多く、後のフォローが行き届かなかった面が否めない。今後は、啓蒙活動としてではなく、個々の事業者へのフォローを中心に据えて事業を行っていく。								

吹田商工会議所

事業名		コンテンツ産業振興事業
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)	ソーシャルメディアは、インターネットを前提とした技術を用いて、発信された映像、音声、文字情報にあるコンテンツを双方向にコミュニケーションさせるサービスです。自社情報発信力に不安を抱える中小事業者は、低予算・効果大・簡素化の広報を望んでおり、獲得した見込み客の顧客化、新規顧客のリピーター化は最大の課題です。このWEBコンテンツを用いることにより、新しい販促経路や顧客を獲得することが可能であり、データ集積は自社の財産となります。重要なことは、このサービスを正確に認識し、自社の運用を最適化させることにあります。当所として、SNS等の勉強会、Webプロモーションを可能にするビジネスマッチング、交流会での関係づくりを通じて、販売促進を継続的に支援します。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	当所で昨年度から実施している『販売促進セミナー』受講者100名、今年度平成24年3月6日実施の商業部会・情報通信部会共催『Facebook・ブログ・YouTube活用術2012セミナー』の受講者25名(2月3日現在)を基本とし、過去2年の販促支援業務に携わった事業所20名、あらたにこれらの支援を希望する吹田市内の全業種の個人・法人事業所を想定する。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>『Facebookを活用したITスキル及び営業力アップセミナー』</p> <p>【具体的な内容】</p> <p>「FaceBook」「ブログ」などソーシャルメディアは、ビジネスチャンスが大きく広がる可能性を秘めている。「Facebook」を中心にソーシャルメディアの環境・基本的な使い方・効果的な手法の説明と習得、「Facebookを取入れ営業活動を行いたい」「営業活動を積極的に進めたい」と思っている経営者への事例・実践営業活用術の紹介・確認を目的に開催した。</p> <p>【実施事項】</p> <p>●平成24年6月27日(水) ●午前10時～午後12時半 ●午前の部 31社34名</p> <p>【場 所】</p> <p>●大同生命江坂ビル5階第1会議室</p> <p>講演：「Facebookやブログに強くなるITスキルアップセミナー-基本編」</p> <p>講師：小澤 直輝 氏 (さぼちい代表)</p> <p>○セミナー終了後、名刺交換会を開催いたしました。</p> <p>【実施事項】</p> <p>●平成24年6月27日(水) ●1時半～5時10分 ●午後の部 32社36名</p> <p>【場 所】</p> <p>●大同生命江坂ビル5階第1会議室</p> <p>講演：「Facebookを活用した営業力アップセミナー-実践編」</p> <p>講師：金山 義則 氏 (株式会社ファイブスター代表取締役)</p> <p>○LIVE出演 講師が事業所の課題をその場で明確に打ち出す。(参加事業所1社)</p> <p>○セミナー終了後、名刺交換会を開催いたしました</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> <p>①府施策連携 テーマ8 コンテンツ活用に関するセミナーの開催 地域企業とコンテンツ企業(クリエイター)との交流会イベントの開催</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携 吹田市報に掲載・吹田市ビジネスコーディネータとの連携</p> <p>④相談相乗 販売促進、支援機関へのつなぎ支援 カルテ化8件</p>

	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)	45	支援実績率	112.5%	満足度	89%
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>当日セミナー終了後に、受講後アンケートを実施した。 3月に当所部会事業としてSNSセミナーを実施していたので、その受講生のアンケートを中心にスキルレベル、内容が全く違う2つのセミナーを同日開催することとなった。開催場所も江坂とし会議所と別地で行い、また集客にはYouTubeを初めて活用するなど会議所としても新しい取り組みを実施することができた。 ◆「Facebook活用セミナー－ITスキルアップセミナー」 http://www.youtube.com/watch?v=dSQYsrjMp7M</p> <p>こうした取組が受講者側にも伝わったのか「情報発信に取組もう」と本気で考えている事業者の多数の参加に繋がったように感じる。結果、満足度と変わらない割合を引き起こしたと考えられる。</p> <p>LIVEコンサルティングやセミナー終了時に当所専門家派遣事業についてPRし、支援へと繋げた結果8社ものカルテ化に結びついた。（下記参照） 各セミナー終了後には、名刺交換会も実施し異業種との交流や講師の紹介、SNSでの情報発信する仲間作りをすることにより各事業者の情報発信に対する継続性をもたらしたことは副産物と言える。</p>							
		指標	自社の情報発信に取り組もうとする事業者の割合						
		数値目標	20%	実績数値	89%	目標達成度	445.0%		
	成果の代表事例	<p>8社のカルテ化に繋がり、一応の成果を上げることができた。 ①A結婚相談所（HPリニューアルに伴うSNSを同調させた情報発信を構築） ②B事務所（SNSでの情報発信を再検討し、フェイスブックランナーとしてのお客様に対しての情報発信への切り替え） ③C社（HPのSEO対策の見直しとSNSを利用したクルーシングツアーの専門性や情報発信を組み込むサービスの構築） ④D社（Facebookページの構築と自費出版をアプリ化することへの新規事業の提案） ⑤E社（SNSやHPを見直すことによる国内配送の新規事業検討） ⑥F社（主業務の翻訳業務から切り離れたSNSを立ち上げての外国語おみくじ新規事業の認知と拡販への取組み…経営革新の承認に繋がる） ⑦H社（HPリニューアルとネット問合せ件数の増加を見込んだSNS同調の「最新情報」をお届けするサービスの検討） ⑧I社（顧客のカルテ化を見直し、絞込みを実施することによるSNS情報発信の掲載内容・情報を見直しリピート客の増加に結びつける取組み）</p> <p>※当所専門家派遣事業にてバックアップすることができた。</p>							
	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)	<p>今年度開催し、事業者の情報発信力に関する要望が多いことを実感した。日々進化するSNSにおいて、様々なサービスを自社で取捨選択し、最も有効的な情報発信をする必要を強く感じた。セミナーだけでなく、講習会形式、専門家派遣を利用しての分析や支援を今後も継続していく。</p>							

吹田商工会議所

事業名		環境ビジネス推進事業（広域）								
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)	地球温暖化問題の解決を目指す持続可能な社会の形成には、行政、市民、地域と共に、企業としての取り組みが求められている。自らの事業に積極的に環境負荷を低減するビジネスを取り入れ展開することで新たなビジネスチャンスが生まれる。そのチャンスをつかみ成功している事業者の生の声を聴くことを通じて新たな動きを創出することを目的としている。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北摂地域の中小企業者約49,000社。中でも、環境ビジネスへの参入を検討している、又は既に参入している事業者。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<環境ビジネス推進>人材育成型；摂津水都信用金庫・大阪彩都総合研究所主催の北摂の産産学マッチング事業の中で、環境ビジネスの成功事例発表会を開催する。本事業は共催とする。 とき：平成24年11月9日 午前10時30分～11時30分（予定） ところ：ホテル阪急エキスポパーク 2階 発表者：ニューメディカテック(株) 前田 芳聡社長 1995年創業 以来、「環境」「回帰」「循環」をテーマに事業展開を行い、人々の生命の源である「水」について他のメーカーと明らかに異なる視点で研究開発を重ねる。宇宙航空研究開発機構JAXA（ジャクサ）の前身、航空宇宙研究所（科学技術庁）と連携して浄水器の開発を推進。世界の各地で、水資源の枯渇、地震災害や津波、大潮、集中豪雨、ハリケーンの来襲など、飲料水の確保が困難になることが予想される中、安全・安心な水の供給を目指す。家庭用浄水器で放射能が除去できるということで、本年4月、テレビ東京の「ガイアの夜明け」で紹介される。 <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府施策連携								
		②広域連携	(b)広域連携:吹田商工会議所が主幹としてセミナーの企画調整広報運営事後フォローを担当し、共催として参画する各地商工会・商工会議所は、参加者募集広報、終了後のマッチング・環境ビジネス分野への参入への取組み支援等に向けた個別相談支援を分担・連携して推進する。							
④相談相乗		(d)相談事業相乗効果:セミナー参加者の5%を相談事業へ繋げる。								
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)	35	支援企業数(実績)	46	支援実績率	131.4%	満足度	89	
	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)	当所が『産産学ビジネスマッチング』への出展企業の業種を『環境』をテーマに支援していることも認知されてきた。講演講師がスピーカーとして抜群の知名度を誇ることもあるが、実績に基づく説明、熱い気持ちは、来場された多くの受講者に届いたと感じました。その結果、記載の通りの満足度に繋がり、一歩進んだ環境ビジネス分野へのチャレンジ意識まで向上したと考えます。								
		指標	セミナー受講により、環境ビジネス分野へのチャレンジ意識が向上した支援対象企業の割合							
		数値目標	30%	実績数値	89%	目標達成度	296.7%			
	成果の代表事例	東日本大震災や宇宙で活躍する同社の製品は大きな共感を呼び、環境ビジネス分野へのチャレンジ意識が大きく向上した。								
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/O!				
実施経緯	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、)	環境ビジネス分野へのチャレンジ意識は大きく向上したが、具体的な結果検証をするまでには至らなかった。環境の切り口では、カルテ化もむつかしく、受講者による新たな環境ビジネスの創出には時間がかかると思われる。ただ、このような機会を持ったことで、広域の事業者に対する社会貢献への取組み意欲を増進させたと思われる。								

結果

その理由や今後どのようにフォローするのか)

広域の争奪目には本気感、取組の意欲を伸ばしてほしい。

吹田商工会議所

事業名		経営者啓発促進事業							
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)	昨今の事業所を取り巻く経済状況の低迷や不況の中、経営者による事業所経営の向上に資する目的で実施する。より多くの事業者にご参加いただくため、特定の業種や技能を問わない、幅広い事業者のニーズに答える内容としていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市を中心として業種を問わず、主に中小事業所を中心とする。事業所数は約10,00							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<場所・日時> 日時：平成24年7月27日(金)、9月7日(金)、10月12日(金)、11月15日(木)、12月21日(金)、平成25年1月25日(金)、3月1日(金)。各日とも、18:30から20:30まで 場所：当所大会議室 <内容・方法> 事業者にとってニーズの高い「販売促進」をテーマに7回、セミナー形式で開催した。テーマと講師は以下の通り。 第1回：「売上と人を向上させる心理セールス・テクニック」 講師：ヴィ・ホライズン(株) 岡田裕之氏 第2回：「お金をかけずに宣伝PRする方法・新聞編」 講師：オクムラ経営コンサルティングオフィス 奥村政治氏 第3回：「お金をかけずに宣伝PRする方法・TV編」 講師：(株)ツクマインター・コーポレーション 大谷芳弘氏 第4回：「あなたの名刺をこの場でお作りします！」 講師：オーエックス 岡田和彦氏 第5回：「お金をかけずに繁盛店に変える方法」 講師：(株)チーフ・ネット・サービス 富田英太氏 第6回：「出逢った人をビジネスに活かす！効果的な営業方法」 講師：新名史典、笹原隆生氏 第7回：「お客様に聞くだけで、「売れない」が「売れる」に変わるたった1つの質問」 講師：(有)アカウント・プランニング 岡本達彦氏							
		<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	吹田市報へのセミナー記事掲載								
④相談相乗	カルテ化件数9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)	140	支援企業数(実績)	100	支援実績率	71.4%	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)	当日セミナー終了後に、受講後アンケートを実施した。有効回答数のうち、セミナーの内容を活用する事業所が58件、活用する予定の事業所が36件となった。							
		指標	当セミナー聴講後、当事業に係る具体的な活用をこれから具体的にこなう企業の割合						
	数値目標	30%	実績数値	94%	目標達成度	313.3%			
	成果の代表事例	・講師に自社の研修を依頼し、従業員の能力向上に資することができた。 ・学んだ内容を元に、プレスリリースを実行することができた。							
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、その理由も含)	前回より2回開催数を増加したことにより、参加者の重複が前回より多くなったため、より正確な参加者数の見込みを行なう必要がある。アンケートや事業所の意見を更に聞くことにより、よりニーズが高く、価値的な内容を吟味し、企画していくことが課題及び時期以降の取組みとして必要である。							

吹田商工会議所

事業名		創業人材育成事業								
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)	最近の厳しい経済状況の下、とりわけ小規模事業者を取り巻く経営環境は厳しくなっており、こうした状況を背景として、事業者の廃業率が開業率を上回るという逆転現象が起こるなど産業の活力低下が懸念され、地域経済の安定的発展及び地域雇用機会の確保が課題となっており、創業支援が極めて重要となっている。 このような経済環境の変化に積極的に対応しようとする創業予定者等に対し、ソフト面における支援事業を実施し、新規開業の促進・地域雇用機会の創出等を図ることによって、地域経済の活性化に寄与することを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内を中心とした周辺地域において、創業を検討している一般の方並びに創業して間もない方を幅広く対象としている。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><場所・日時> 日時：平成24年9月1日(土)、8日(土)、22日(土)、29日(土) 各日とも、9:30から16:30まで 場所：当所大会議室</p> <p><内容・方法> 合計4日間に渡り、午前と午後でカリキュラムを選定し、個々の内容に精通した経験豊富な講師により実施した。具体的な内容は下記の通り。 ◇1日目 ●創業を成功させる心構え 講師：(株)NMR流通総研 中坊久継 氏 ●マーケティングと営業手法 講師：(株)NMR流通総研 石川聖子 氏 ◇2日目 ●創業に必要な諸手続き・事業資金制度 講師：日本政策金融公庫 吹田支店 ●創業事例の紹介 講師：吹田商工会議所 中小企業相談所 ◇3日目 ●税務会計の基礎 講師：大川会計事務所 大川清見 氏 ●販売促進手法 (株)オーツー 岡田和彦 氏 ◇4日目 ●事業計画書 (株)大和ビジネスソリューションズ 村島喜信 氏</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>大阪府新事業創造グループと連携し、大阪府が主催する交流会や支援施策の案内を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>カルテ化件数2件</td> </tr> </table>		①府施策連携	大阪府新事業創造グループと連携し、大阪府が主催する交流会や支援施策の案内を行った。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	大阪府新事業創造グループと連携し、大阪府が主催する交流会や支援施策の案内を行った。									
②広域連携										
③市町村連携										
④相談相乗	カルテ化件数2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)	20	支援企業数(実績)	23	支援実績率	115.0%	満足度	90
	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)	受講最終日にアンケートを実施した。有効回答数のうち、 ・「創業する決意が固まった」が9名 ・「創業を検討するようになった」が11名 という結果となった。							
		指標	創業予定件数						
		数値目標	3	実績数値	9	目標達成度	300.0%		
	成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> ・税理士として勤務していたが、平成25年1月に独立開業。 ・自宅にて、「整理収納アドバイザー」として独立開業。 ・心理カウンセラーとして独立を目指して当所に相談。 							
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)	講座終了後のフォローアップの強化。個別支援へとつなげていけるように関係を継続することが課題。カリキュラムにマンネリ感がある部分があるので、次期は入れ替え等のマイナーチェンジを行なう。							

吹田商工会議所

事業名		事業承継支援事業							
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)	中小企業にとって事業の承継は、その従業員の雇用問題もからんで大きな課題である。その時に備えて、どのように準備をしておくべきか、後継者にふさわしい人材育成の進め方、承継の成功事例、失敗事例など、将来の事業承継について現実的に考える機会をもつ。特に、M&Aについての知識を取得することを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市を中心として業種を問わず、主に中小事業所を中心とする。事業所数は約10,000社。その中でも、比較的事業規模の大きな中小企業を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<場所・日時> 日時：平成25年1月28日 13:30から17:00 場所：当所大会議室 <内容・方法> 事業承継にとって重要性の高いテーマを3部のセミナー形式で実施した。 第1部：13:30～14:30 「事業承継対策の必要性とポイント」 講師：上宮 克己 氏 第2部：14:30～15:30 「事業承継にまつわる法律・税務」 講師：河野 研 氏 第3部：15:40～17:00 「中小企業における事業承継とM&A」 講師：久保 良介 氏							
		<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	吹田市報へのセミナー記事掲載								
④相談相乗	カルテ化件数0件								
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)	14	支援実績率	56.0%	満足度	81	
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)	当日セミナー終了後に、受講後アンケートを実施した。 有効回答数のうち、事業承継の準備に、 「取り組む」：4社 「取り組む予定」：4社 「取り組むよう前向きになった」：4社 との会等を得た。							
	指標	事業承継の準備に具体的に取組んでいこうという意識をもつこと							
	数値目標	60%	実績数値	64%	目標達成度	106.7%			
	成果の代表事例								
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	重要でありながらも、対象者が絞られるテーマであるため、告知の時期やタイミング、対象を検討することが課題である。時期以降は、セミナーとしては開催せず、個別支援を重点的に行っていく。							

吹田商工会議所

事業名		海外ビジネス展開啓発促進事業							
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)	国内需要の低下、市場のグローバル化が加速するなか、中小企業においても海外との関わりは避けられない状況が進んでいる。そこで、海外取引について興味・関心がある企業、知識や経験が不足している企業に対し、需要の掘り起こしや支援の重要性が高まっているため。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市を中心として業種を問わず、主に中小事業所を中心とする。事業所数は約10,000社。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<場所・日時> 日時：平成24年8月2日(木) 15:00から17:15まで 場所：当所大会議室 <内容・方法> 中小企業が生き残る選択肢の一つとしての海外市場を知ることをテーマに、マレーシアに焦点をあてたセミナーを開催した。テーマと講師は以下の通り。 「今、マレーシアが熱い」 ・なぜ、海外進出なのか？ ・ジョホールバル州の都市開発 ・イスカンダル計画とは何か？ <講師> リーガルネットワーク(株) 川西唯道 氏 特別ゲスト：マレーシア投資開発庁 大阪事務所長 ザビディ・マハバル 氏							
		<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	マレーシアの行政機関である投資開発庁の大阪事務所長を招聘。						
		②広域連携							
③市町村連携	事業内容をあらためて検討し、市報掲載は中止した。								
④相談相乗	カルテ化には至らなかった。								
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)	21	支援実績率	70.0%	満足度	85
	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)	当日セミナー終了後に、受講後アンケートを実施した。有効回答数のうち、海外展開する予定と回答した事業所が4件、海外展開への意欲・意識が前向きになった事業所が4件となった。							
		指標	海外展開への意欲・意識を前向きに転換した割合						
		数値目標	50%	実績数値	38%	目標達成度	76.0%		
	成果の代表事例	・東南アジアに日本製品を販売展開していく。 ・旅行分野での提案の一つとしていく。 ・年内に製造業に視察を行なう。							
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	吹田商工会議所管内の事業所の海外に対するニーズの把握をしきれなかったため、集客やセミナーの内容について今後再考する必要がある。次期は海外セミナーは行わず、相談に対しての個別支援に取り組んでいく。							

吹田商工会議所

事業名		おおさか地域創造ファンド事業	
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)	三島地域(島本町・高槻市・茨木市・摂津市・吹田市)内で地域の資源を活用し、新しい事業を計画している事業者および創業者を発掘する。各審査機関を経て当該事業の補助対象経費に助成金を交付するとともに事業化へのサポートを行い、より多くの成功事例づくりにつなげる。交流事業は、制度を利用頂いている事業所間の横の繋がりを密にすることで、事業への取り組みのモチベーションアップと課題解決への近道を発見することが出来ることを目的として実施します。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	支援対象の地域資源として①地域産学・産産連携事業の分野②先端成長産業集積創出事業の分野③地域ニーズ密着型ビジネス創出の分野④地域情報発信事業の分野⑤地域企業家育成の分野、以上5つの分野で活用する事業者を支援し地域の活性化を図る。交流事業は、平成19年度～24年度のファンド採択事業者の全事業社。	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①人材育成型 応募を促進するため、ファンド事業の周知を図る説明会・個別相談会を実施。 ・4月10日 吹田商工会議所 18社 ・4月16日 茨木商工会議所 5社 ・4月18日 吹田商工会議所 5社 ・4月20日 高槻商工会議所 7社 ・5月 8日 吹田商工会議所 3社 合計38社 ②人材交流型 ・2月15日に吹田商工会議所にて北部地域の採択事業者を対象に成功事例発表や販路開拓のグループディスカッションを行う。 参加事業者 18社 ③事業計画作成支援 申請予定事業者に対し、事業計画をブラッシュアップした。 ・15社 ④ハンズオン型 採択企業及び既認定企業へハンズオン支援した。 ・11社	
	<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	採択された事業所からファンド事業採択のお墨付きを取得したことで大きな信用力が得られた。		
②広域連携	三島地域活性化推進協議会が母体となっているため、三島地域の行政や政府系・民間金融機関、そして商工会等の連携をもって、当事業を推進している。		
③市町村連携	三島地域活性化推進協議会のメンバーとして吹田市、茨木市、高槻市、摂津市、島本町の商工関係担当部署から新規公募の周知が行われている。		
④相談相乗	三島地域の商工会等のファンド担当者は、採択事業者への各種支援を行い、カルテ化につなげている。		

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	112	支援企業数(実績)	102	支援実績率	91.1%	満足度	87
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)	今年度の応募事業者へのPR手法として、ファンド概要の説明会、申請書の内容に関する個別相談会を3会場にて実施したことにより、当事業への理解と応募への掘り起こしがはかられた。							
		指標	説明会・相談会参加者数						
		数値目標	30	実績数値	38	目標達成度	126.7%		
	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)	事業計画作成支援者数							
		指標	事業計画作成支援者数						
		数値目標	15	実績数値	15	目標達成度	100.0%		
	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)	ハンズオン事業者数							
		指標	ハンズオン事業者数						
		数値目標	11	実績数値	11	目標達成度	100.0%		
	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)	北部地域での採択事業所交流会では、グループディスカッションにより、自社の課題解決や販路開拓の情報交換にてさらなるビジネス交流がはかられた。							
	指標	交流会参加者数							
	数値目標	35	実績数値	18	目標達成度	51.4%			
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)	今年度の応募事業者へのPR手法として、ファンド概要の説明会、申請書の内容に関する個別相談会を3会場にて実施したことにより、当事業への理解と応募への掘り起こしがはかられた。								
	指標	応募申請の事業者数							
	数値目標	17	実績数値	16	目標達成度	94.1%			
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)	継続および新規の採択事業者に対して、定期訪問を行い事業計画の進捗状況や補助対象経費の適正執行等の支援をはかった。								
	指標	採択事業者数							
	数値目標	4	実績数値	4	目標達成度	100.0%			
成果の代表事例	①（株）〇社においては、ファンド商品が全体の売上4割を占めるようになった。 ②〇（株）社においては、売上2200万円を計上した。 ③〇（株）社においては、1年目開発製品で売上2台で1600万円を計上した。								
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)	今年度も、新しい事業を計画している事業者および創業者の発掘を重点目標として取り組んでまいりました。目標の達成度である応募申請の事業者数においては、数値目標を1社満たない結果であったが、交付決定額においては、府下全エリアの中でナンバーワンの結果が得られた。次年度もさらなる応募申請の掘り起こしと計画内容の質向上に努め、応募申請事業者をサポートいたします。							

吹田商工会議所

事業名		吹田産業フェア開催事業								
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)	吹田市内の企業が市民に対してPRをする場であり、市民にとっては市内企業を知る機会となる。相互の交流を深めることで、企業は販売機会の拡大と地域での安定的な雇用の確保を、市民は”わが街吹田”の誇れる企業を認識することで、企業と市民との共生意識の促進を図ること。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内の事業所・団体約10,000社								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	吹田市内の事業者及び団体の代表者で吹田産業フェア推進協議会を組織し、その実行部隊として同実行委員会を設けた。企業・団体の展示・販売ブースを中心に、企業情報のアピールの場を設けた。 第29回目となる本年度は、平成24年5月11・12日に開催し、地域の飲食業・菓子製造業者14社、その他約68の市内製造業・サービス業・商業の事業者・団体が出展した。 フェアの告知のために市内全駅にポスターを掲出すると共に、市内全世帯(12,000世帯)にチラシを配布した。 フェア当日は11日が2万8千人、8日が3万人の来場者があり、大変盛況に終わった。								
		<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	吹田市と連携して開催しており、交流都市との連携や公共のネットワークを活用しての告知、市民からの問い合わせ対応等を吹田市が行っている。この連携によって、コア部分を当所が行い、その周りを吹田市が広げる形で、より広い範囲での地域活性化を図る。									
④相談相乗	消費財の販売や、消費者向けサービスの提供を行う事業者に対して、販路開拓支援のツールとして活用した。									
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)	50	支援企業数(実績)	43	支援実績率	86.0%	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)	82の事業者・団体が出展する中で、中小企業は42社であった。昨年、東日本大震災の影響で出展を自粛する事業所・団体があったために支援実績率が落ち込んだ。昨年よりも全体で5事業所・団体、支援企業数3社が増加したが、それがまだ例年の水準には達していない。今後は支援対象事業者を中心に新規出展事業者を早期から募集する必要がある。支援内容としては、PR紙の市内全戸配布により、広くその事業所名と商品・サービスが告知されるとともに、フェアの来場者に対して商品・サービスを直接アピールする機会を作ることができた。市民に地元の産業・産品に触れていただき、一層の親近感を持ってもらうことで、地域産業との一体感を創出し、長期的な販路拡大と経営の安定に寄与することができた。								
		指標	連絡先を教えていただいた又は購入された客数							
		数値目標	8,000	実績数値	8,519	目標達成度	106.5%			
	成果の代表事例	当事業をきっかけに引き合いがあり、それが売上に繋がったという事例は多く見受けられる。また、事業所名や商品・サービスをアピールしたことにより、後日実店舗への誘致がうまくいったという事例もあり、出展事業者からの満足度は高い。								
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)	昨年の東日本大震災により支援事業所数が減少した。徐々に戻りつつあるものの、まだ目標値には達していないことから、今後は消費財を取り扱う事業者に対して販売促進ツールとして当フェアを積極的に周知し、その事業活動に役立てたい。 また、運営面については、増加しつつある来場者の安全管理も勘案し、より磐石な体勢を整える必要がある。								