

平成24年度 事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	大東商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 池田 實		
	所在地	〒574-0011 大東市曙町3番26号		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 藤崎 正通	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-871-6511
Fax:			072-871-0330	
		E-mail:	daitocci@daito-cci.or.jp	
①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率） ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと		①平成11年4月1日 ②11名（11名）（平成25年3月31日現在） ③大東市 ④4,915 （平成18年事業所統計調査による） ⑤3,776 （平成18年事業所統計調査による） ⑥1,869（38%）（平成25年3月31日現在）		
□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斡旋を行うこと。 ⑪商事取引に関する仲介又は斡旋を行うこと。 ⑫商事取引の紛争に関する斡旋、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社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 ⑯行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 ⑰国際親善の増進を図ること。 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。				

大東商工会議所

(1) 事業の目標

わが国そして地域の原動力である中小企業の活力強化が不可欠であり、きめ細かな支援活動を積極的に展開し、新しい分野へ挑戦できる基本的な情報が得られる様なセミナー等の事業を展開していく。具体的には「海外展開入門セミナー」「大阪スマートエネルギーパートナーズセミナー」「デザイン及び知的財産活用セミナー」「経営革新セミナー」などの諸セミナー等を実施する。

また経営相談支援事業として地域商工業者の皆さんに対して、販路開拓支援、金融支援、労務支援、支援機関等へのつなぎなどの支援を実施していく。さらに環境経営啓発事業や技術見学交流事業、展示商談会での直接的な販路拡大、ビジネスサポーター事業等を行う。

これらの諸事業を着実に実施し地域の活性化を図っていく。「刷新」「向上」「安心」をキーワードに掲げ、「魅力ある地域」「魅力ある商工会議所」づくりに邁進していく。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

事業者の課題解決に向け、「経営相談支援事業」を展開した。経営指導員の対応力、提案力を高めるため、大阪商工会議所の出張講座も活用させていただき、適切な提案が行えるように努めた。

また地域活性化事業においては地域の活性化に資するため、様々なセミナーや見学会などを積極的に行った。特に本年度は新しい風を吹き込むべく「海外ビジネス展開支援事業」「新エネルギー産業分野への参入促進」「デザイン及び知的財産活用」などに係るセミナーを実施し、中小企業の新しい取組へのチャレンジを支援した。さらに販路拡大を図ろうとする地域小規模事業者に、クーポンチケット、ユーチューブを活用した支援を実施した。関西三都ビジネスフェアや大阪勧業展などといった展示商談会にも参画し、販路拡大のチャンスを提供した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

積極的に「経営相談支援事業」「専門相談支援事業」、そして「地域活性化事業」を実施し、中小企業に効果的なサポートを行うことができたと考えている。

金融支援においては小規模事業者に対して日本政策金融公庫の利用促進が図られた。現状の課題や計画的な資金繰りの重要性なども検討がなされた。ビジネスサポーター事業においては、高度で複雑な経営相談に、専門家による課題解決を推進した。環境経営啓発事業では、環境ビジネスそして省エネ関係の企業訪問を行い、環境経営に向けての意識の向上が図られた。技術見学交流事業においては、ものづくりの先進企業を見学することにより、技術革新に向けた刺激が喚起された。また各種セミナーでは地域経済の発展に資する企業経営上に不可欠なテーマが展開された。さらにマイドームおおさかにて展示商談会である関西三都ビジネスフェアを開催、地域産業が持つ魅力溢れる製品などの情報を発信したことで、地域経済の活性化につながったものと確信している。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

円高の影響で大企業の転出が続き、そしてその大企業は当然のことながらコストの関係で、現地での部品調達を図るので、地域中小製造業においては受注の確保が並大抵ではない状況となっている。現在では、大企業との付き合いもままならず、このままでは技術面の革新も覚束無い状況である。

小規模製造業においては苦境を打開する手段も得ることがないまま、孤立してしまう恐れが懸念される。またこの「孤立」という状況は中小小売の環境にも相似しているかもしれないことが心配される。

いずれの産業にあっても、激しい価格競争や技術革新は今後も激化していくことであり、この厳しい状況を乗り越えていくことをサポートする支援がますます必要となってくると思われる。

(5) 来年度への取り組み

製造業については、一層の実力アップの必要があり、「力をつける」ための施策（技術専門校を活用した技能向上事業、TRI連携事業、技術見学事業など）を展開する。販路を切り開くため「海外展開」についても学んでいく。地域中小商業においては、地域の活性化と新規顧客獲得を目指し、「だいたうクーポンチケット事業」を展開、地域飲食事業者向けには「Daito ハル事業」で売上拡大を狙う。

また経営相談支援事業として地域商工業者に対して、経営課題解決に向け、販路開拓支援、金融支援、労務支援、支援機関等へのつなぎなどの支援を実施していく。さらに環境経営啓発事業や技術見学交流事業、展示商談会での直接的な販路拡大、ビジネスサポーター事業等を行う。これらの諸事業を着実に実施し地域の活性化を図っていく。

大東商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

事業者の課題解決に向け、「経営相談支援事業」を展開した。事業所カルテ関係は「403件」と定め実施した。その結果、最終的に「事業所カルテ・サービス提案」は「411件」と、目標を若干上回り、諸支援についても目標件数をクリアできた支援が多くあった。

また事業者の顧客満足度の向上を常に意識しながら経営相談支援事業を展開し、小規模事業者が抱える様々な課題に対し支援を行っていった。しかしながら当所の平成24年の利用者満足度は「26.19」と充分とは言える結果ではなかった。今後は、より一層、利用者に満足いただけるような支援活動を展開していく所存である。

平成24年度も厳しいデフレ状況が継続するなか、受注や売上げの減少状況が続いていた。そんな環境下にあっては、できるだけ早い段階で売上げを回復していただくことが肝要と考え、「販路開拓支援」を積極的に展開した。また全体的に厳しくなっている事業者の資金事情を鑑み、「金融支援」「財務分析支援」などを行った。必要な資金繰りなどを正確につかむためには、きっちりとした帳面づけが欠かせず「記帳支援」も積極的に行った。さらに労務に関する課題の解決のため「労務支援」を実施した。

これらの各種支援の成果としての数値は、目標数値を若干であるがオーバーすることができ、地域経済の活性化に貢献できたと考えている。当所は今後とも経営指導員の資質の向上に努め、地域事業者の顧客満足度を絶えず高めていけるような諸支援を実施すべく更に前進を続けていく。

【代表的な事例】

唯一無二の染革技術で様々な革製品が製作できるが、売上げが大きく落ち込んでいる企業に対して支援を行った。販路支援やマーケティング向上支援では、東京ビックサイトでの「国際宝飾展」への出展や「金箔商品」を掲載したホームページの作成支援、商品特性に応じたマーケティングなどを支援した。資金調達も厳しく「資金繰り支援」「コスト削減支援」なども行い、資金繰り表を作成することが出来た。他にも未熟練職人に係る教育計画の作成等々を実施した。多岐に渡る支援を行い、そして特に今後の売上増加へ向けた環境作りを多方面から積極的にサポートすることが出来たと考えている。

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	403	411	102.0%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	24	24	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	22	28	127.3%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	40	37	92.5%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	#DIV/0!	
資金繰り計画作成支援	事業所	2	2	100.0%	5
記帳支援	支援数	37	41	110.8%	5
労務支援	支援数	70	76	108.6%	5
人材育成計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	26	26	100.0%	5
販路開拓支援	事業所	147	156	106.1%	5
事業計画作成支援	事業所	3	3	100.0%	5
創業支援	事業所	15	15	100.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	#DIV/0!	
コスト削減計画作成支援	事業所	7	13	185.7%	5
財務分析支援	事業所	77	85	110.4%	5
5S支援	事業所	0	0	#DIV/0!	
IT化支援	事業所	6	6	100.0%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/0!	
結果報告	事業所	390	408	104.6%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

金融支援においては、民間の銀行との取引が希薄な小規模事業者に対して、日本政策金融公庫の利用を積極的に促進し、安心安全な資金繰り等に実効を図れた。また当所会館内で相談会場を設け、自書申告の仕方、e-taxの推進等を行なう確定申告支援を行なった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
確定申告支援	継続	支援企業数	40	32	80.0%	4
金融相談	継続	支援企業数	20	17	85.0%	4
					#DIV/0!	
					#DIV/0!	
					#DIV/0!	

大東商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

「環境経営啓発事業」においては、「大東の（省エネ）（環境ビジネス）実施企業見学会」を実施、参加事業者の今後の環境経営の方向づけに大変、寄与したものと判断している。

「だいとう得得クーポンチケット事業」は、小売・サービス業等を営む中小企業者に対して募集を行い、クーポンチケットを製作発行、自社の効果的なPR、新規顧客獲得に向けた取り組みに繋がった。

技術革新に向けた刺激や知識の吸収を喚起するべく「技術見学交流事業」を行った。実際に工場見学をされ、「整理整頓、品質管理体制、社長の経営理念、前向きな設備投資、社員教育体制等も有益だった」との声をいただいた。

営業活動の弱い企業でも、直感的で視覚に入りやすいコンテンツ「動画CM」を活用した映像製作を行うことにより販路拡大へつなげるべく「ユーチューブ事業」を展開。「自社の知名度やイメージ、信頼度が向上した」等の声をいただいた。

営業力の向上は、企業の発展に必ず必要な要素と考え、「営業研修」を実施。少数受講の開催となってしまったが、「一つ一つの内容がわかりやすく、改めて学べてよかった」「受講してやっと営業職のスタートラインに立てた」等の感想をいただいた。

「人材育成研修事業」として、①モチベーションアップセミナー、②接遇マナー研修、③クレーム対応研修を行った。①は「部下のやる気を向上させる為の必要な取組みが理解できた」、②は「第一印象とビジネス敬語の重要性が理解できた」、③は「具体的なクレーム事例を想定して社内で話し合いたい」等と具体的な感想が挙がり、各セミナーが実践的な事例を多く取り入れた成果であると考えている。

受講者数が少なかったのは残念であるが、決算書類等の財務諸表から自社診断を行うことは非常に重要であるとの判断から「財務分析セミナー」を実施した。「我が社でも財務分析による営業戦略を考えたいと思います」等の声をいただいた。

大阪ガス様をお招きし、「新エネルギー産業分野への参入促進事業」を行った。このたび「大阪ガス」という大企業のご担当に、直接当社の技術ニーズにつきご教示いただいたことで、大企業に高い壁を感じていた中小企業者にとって、大企業を身近な存在として感じることでできるよい機会となった。

「海外ビジネス展開支援事業」については、参加者の多くが海外進出等への意欲が高まったものと判断している。

「知財をうまく活用して、売上アップにつなげよう！」をテーマに「デザイン及び知的財産活用セミナー事業」を実施。「秘密情報管理の重要性が理解できた」「海外進出での商標出願の進め方が理解できた」などの感想をいただいた。

「労働関係法制度の普及啓発事業」においては、労働基準行政が最近、重点対象としているポイント、使用者が事業場における労働基準関係法令違反等の遵守状況を自主点検できるチェックシートの紹介等を中心としたセミナーを行った。アンケート結果の統計から、受講者の方々の満足度は非常に高かった。

「経営革新セミナー」においては、経営理念の見直しや自社の分析、企業の経営戦略手法、経営革新計画の認定制度、公的支援の活用等経営革新に必要な知識や考え方を演習・ディスカッション形式で実施した。

当所は地域の活性化に資するため、これらの各種のセミナーや見学会などを積極的に行った。

(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	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	環境経営啓発事業	20	16	80.0%	92	環境経営への意欲が高まった企業数	10	16	160.0%	5
	だいとう得得クーポンチケット事業	80	75	93.8%	74	来店数及び問合せ数が増加した事業者	50	38	76.0%	4
	技術見学交流事業	20	16	80.0%	98	技術革新等に関する意欲が高まった企業数	10	14	140.0%	5
	ユーチューブを活用した販路開拓支援事業	50	47	94.0%	80	来店数及び問合せ数が増加した事業者	30	17	56.7%	4

(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
	営業研修	20	6	30.0%	97	営業基礎力が身についたと回答の企業割合	80%	100%	125.0%	3
	人材育成研修事業	60	30	50.0%	87	人材育成に関する意識が高まった企業数	40	29	72.5%	3
	財務分析セミナー	20	6	30.0%	80	財務分析に関する意識が高まった企業数	10	6	60.0%	3
○	新エネルギー産業分野への参入促進	25	8	32.0%	82	新エネルギー産業分野への参入意欲が高まった企業数	10	8	80.0%	3
○	海外ビジネス展開支援事業	15	11	73.3%	76	海外市場参入への意欲が高まった企業数	8	11	137.5%	4
○	デザイン及び知的財産活用セミナー	15	6	40.0%	93	デザインや知的財産に関する意識が高まった企業数	10	6	60.0%	3
○	労働関係法制度の普及啓発事業	15	16	106.7%	95	労使関係の安定への意識向上が図れた企業数	15	16	106.7%	5
○	経営革新セミナー	20	15	75.0%	91	新事業活動への意欲向上が図られた事業者	10	7	70.0%	4

※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、個別調査の記載と合わせてください。

大東商工会議所

事業名		環境経営啓発事業（シンボリック・プロジェクト事業）							
想定する実施期間		22 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)	COP17では新たな枠組み「ダーバン・プラットフォーム」が出来た。これは、温暖化ガス主要排出国すべてを対象としたものであり、2015年までのなるべく早い時期に交渉を終え、2020年に発効するものとなった。このように「環境」を意識した経営諸活動へのアプローチがますます求められるなか、これをビジネスチャンスと捉え、多くの中小企業に環境経営や環境保全に取り組んでいただけるよう、環境経営啓発事業「大東商工会議所シンボリック・プロジェクト事業」を推進していく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	環境経営啓発ということで、業種を問わず市内事業者等を対象。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【実施時期】 平成24年8月2日（木）実施							
		【具体的な内容等】 「大東の（省エネ）（環境ビジネス）実施企業見学会」として実施。省エネの方を㈱キムラプラスチック、環境ビジネスの見学先は㈱都市樹木再生センターを訪問。両社より、取組をご説明いただき、工場を見学させていただいた。							
		<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		④相談相乗	当見学会を通じ、環境経営の推進を図った。カルテ化は8社。（目標は5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)	20	支援企業数(実績)	16	支援実績率	80.0%	満足度	92
	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)	「省エネ」は㈱キムラプラスチック様から、「環境ビジネス」は㈱都市樹木再生センター様からお取組の内容説明と工場見学をさせていただいた。身近な大東市内企業の事例は、自社におかれて環境経営を取り入れられるにあたって、かっこうの模範例となった。「省エネ」に関しては、「自社でも空調が製品を加工する時に非常に大事な為、換気扇の導入、気化熱による減温を検討していきたい」との声をいただいた。さらに「環境ビジネス」においては、「環境ビジネスにチャレンジしてみようとの思いが高まった」という感想などをいただき、意識改革が図られたと考えている。このたびの2社への見学会は、参加事業者の今後の環境経営への方向づけに大変参考となり、寄与していくものと判断される。							
		指標	環境経営への意欲が高まった企業数						
		数値目標	10	実績数値	16	目標達成度	160.0%		
	成果の代表事例	この見学会に刺激され、ISO14001を取得されておられる企業にも参考となり、取組事例などを「自社で活かしていこう」との思いを持っていただいた。また「気化熱による減温を検討していきたい」という、エコに係る新しい行動を起こしていこうという企業も現れた。							
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)	アンケートの回答では、10点中、9、2点と非常に高い満足度を得た。また「これからも、今回の様な見学会をよろしく願います」との声を多くいただいた。についてはより多くの中小企業に環境経営や環境保全に取り組んでいただけるよう環境経営啓発事業を25年度も推進していく。							

大東商工会議所

事業名		だいとう得得クーポンチケット事業							
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)	昨今の景気低迷に加え、経営環境の激変など市内の小売・サービス等事業者は苦境に立たされている。消費者の視点に立っても、ますます消費低迷により多くの事業者が既存の顧客での売上確保も困難な状況に追い込まれている。 そこで、各事業者の付加価値を付けたサービス提供や割引等により、消費者の消費意欲を喚起し、延いては、従来の顧客及び新規の顧客獲得や地域活性化の一助となる事業を展開する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	売上拡大を図ろうとする個性あふれる地域商工業者(主に、小売・サービス業)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大東市内の個性あふれる小売・サービス業等を営む中小企業者に対して募集を行ない、個店の「逸品やこだわりのサービスやウリ」を開発設定してもらいクーポンチケットを制作。 また、当所ホームページからの閲覧、WEBやスマートフォンなどSNSを活用することで波及効果を図った。 【発行日】 平成24年8月25日・11月24日 【発行媒体】 主に新聞折込で約4万部発行、手配り・ラック設置、WEB・モバイル版、当所HPに掲載							
		＜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相談事業相乗	「販路開拓支援」「マーケティング力向上支援」等カルテ化企業数
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)	75	支援実績率	93.8%	満足度	74%
	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)	クーポンチケットを制作発行したことにより、各社がこだわりの逸品の開発や付加価値を付けたサービスの創造ができたと感じている。また、自社の強みやセールスポイントの見直しをしたことにより、自社の効果的なPR・新規顧客の獲得に向けた取り組みにつながったと感じている。							
		指標	来店数及び問合せ数が増加した事業者						
		数値目標	50	実績数値	38	目標達成度	76.0%		
	成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> ・新規の顧客が獲得できた ・コストパフォーマンスにつながった 等 多数意見が寄せられた							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
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)	新規顧客の獲得数や顧客からの問い合わせ数については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、販路開拓の支援を行なっていくとともに、顧客満足度向上の手法やマーケティング戦略等の支援が必要と考えている。							

大東商工会議所

事業名		技術見学交流事業								
想定する実施期間		14 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)	地域のものづくり先進企業を見学することにより、イノベーションなど管内の中小企業が取り組むべき技術革新に向けた刺激や知識の吸収を喚起すると同時に、優れた経営者等の話を聴き、企業間の交流促進支援も図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	先進技術に関心を有する、ものづくり企業を中心に20社を支援する。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成24年10月下旬・・・大阪中央ダイカスト(株)と打ち合わせ、事業着手(起案作成) 平成24年11月下旬・・・大東商工会議所ホームページにて事業のPRを開始 平成24年12月上旬・・・案内チラシ配布により事業PRを推進 平成25年1月15日・・・事業実施 アルミ、亜鉛ダイカスト製品及びプラスチック射出成形品の製造し、高度な技術・品質保証体制、3Sや節電対策を推進する大阪中央ダイカスト(株)を訪問。 神田社長による企業紹介や経営理念の説明を聴いた後、工場見学、質疑応答を行った。								
		<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								
②広域連携										
③市町村連携										
④相談相乗	優れた技術・品質保証体制、3S、節電対策を実地で学び、参加者の技術面での意識向上の他、専門家派遣や販路支援など18社中9社のカルテ化にもプラスの効果があった。									
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)	20	支援企業数(実績)	16	支援実績率	80.0%	満足度	98	
	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)	参加者アンケートを実施したところ、本事業に対する参加者の満足度は非常に高かった。参加者からは、「ダイカスト工場とは思えないほど清掃されていて、意識改革がみてとれた」「品質保証体制がしっかり行われており、大企業との信頼関係がみえた」「製品毎に標準書が整備されており今後の参考になった」等の感想を頂き、ものづくり先進企業の現場を実地で見学できる事業として大きな成果があった。								
		指標	技術革新等に関する意欲が高まった企業数							
		数値目標	10	実績数値	14	目標達成度	140.0%			
	成果の代表事例	(1)企業概要や経営理念の説明(2)工場見学(3)質疑応答といった全ての過程が概ね好評であったが、やはり実際に工場見学できた点が参加者に最も好評であった。また、整理整頓、品質管理体制、社長の経営理念、前向きな設備投資、社員教育体制等も有益だったとの声も多く、広範囲に参考となる見学会になった。								
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!				
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)	日頃、他社の工場内を詳しく見学し、互いに情報交換もできる機会は大変少なく、地域の小規模事業者からは本事業の継続が強く求められている。								

大東商工会議所

事業名		ユーチューブを活用した販路開拓支援事業							
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)	IT化のグローバル化が進んでいる現在、地域商工業者においては、販路開拓を進める上でHPやDM・チラシ・POP作成など様々なツールを活用し事業展開を図っている。このような中で、コンテンツ(動画CM)を用いた事業展開を支援することが効果的な販路開拓のツールであると考えている。営業活動の弱い企業でも、直感的で視覚に入りやすいコンテンツ「ユーチューブ」を活用した映像制作を行なうことにより販路拡大へつなげていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	ユーチューブで販路拡大を図ろうとする地域小規模事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	個店や小規模企業の強みやセールスポイントなど動画ならではの表現を各社掘りおこし、1分間の動画CMを1社づつ制作するとともに、YouTube上や当所HPから配信を実施。 また、各社からも広くアピールするため、自社のパンフレットや名刺にQRコードを取得貼り付け波及効果を増幅させている。							
		<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		③市町村連携		④相談相乗	「販路開拓支援」「マーケティング力向上支援」等カルテ化企業数
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)	47	支援実績率	94.0%	満足度	80%
	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)	自社の強み・セールスポイントなどを明確化することにより、社員やスタッフのやる気・サービス向上の意欲が高まり、今後の販売戦略の幅が広がったと感じている。また、スマートフォンやタブレットなどの普及により、自社の事業内容を直感的に説明できる営業の幅が広がり、今後の事業展開に期待している。							
		指標	来店数及び問合せ数が増加した事業者						
		数値目標	30	実績数値	17	目標達成度	56.7%		
	成果の代表事例	・自社の知名度やイメージ、信頼度が向上した ・モバイル端末の営業ツールへの活用が増した 等 多数意見が寄せられた							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
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)	短期間では、大きな受注や取引成立までつながったとの実績がないものの、継続した支援が必要であると感じている。また、幅広い客層に閲覧していただくための仕掛けづくりが重要であると感じている。							

大東商工会議所

事業名		初心者のための 実践！営業社員研修																																							
想定する実施期間		毎年 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)	営業力の向上は、規模や業種に関わらず、企業の存続・発展に必要な要素である。本事業は、特に独自で営業研修を実施できない管内の中小企業に対し、身近で気軽に営業講座を利用できる機会を提供することで、管内中小企業の「人材育成」、「販路開拓」、「コスト削減」等に資することを目的とする。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	独自では営業研修を実施できない管内中小企業の営業社員等を支援対象とする。対象業種としては、大東市及び四條畷市内の製造業・小売業・サービス業を中心とし、合計20社を想定。																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【日時】平成24年9月4日・11日(午後1時～5時)開催 【講師】株式会社そだてる 代表取締役 小畑 秀之 【内容】営業としてのマナー・心構え、顧客満足の基本、プレゼンテーションの基本、営業としてのマナー・心構え、顧客満足の基本、プレゼンテーションの基本を主要内容とし、グループディスカッションやロールプレイングを取入れ実践的な営業の基本を学び営業に必要なスキルを向上させた。</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7">四條畷市商工会と連携し日程や企画概要等を事前に打ち合わせ。講師の選定やチラシの作成は当所が行い、その後双方でPRに努めた。開催当日は双方の担当者が閉会まで開催を補助した。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">本事業を通じて、実践的な営業の基本を学び営業に必要なスキルを向上させた。カルテ化は4社 (目標 8社)</td> </tr> </table>								①府施策連携								②広域連携	四條畷市商工会と連携し日程や企画概要等を事前に打ち合わせ。講師の選定やチラシの作成は当所が行い、その後双方でPRに努めた。開催当日は双方の担当者が閉会まで開催を補助した。							③市町村連携								④相談相乗	本事業を通じて、実践的な営業の基本を学び営業に必要なスキルを向上させた。カルテ化は4社 (目標 8社)						
	①府施策連携																																								
②広域連携	四條畷市商工会と連携し日程や企画概要等を事前に打ち合わせ。講師の選定やチラシの作成は当所が行い、その後双方でPRに努めた。開催当日は双方の担当者が閉会まで開催を補助した。																																								
③市町村連携																																									
④相談相乗	本事業を通じて、実践的な営業の基本を学び営業に必要なスキルを向上させた。カルテ化は4社 (目標 8社)																																								
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)	6	支援実績率	30.0%	満足度	97																																	
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>受講者アンケートを実施したところ、アンケート参加者7名中、満足度10段階中「満足度10」が5名(72%)、「満足度9」が2名(28%)の結果となった。受講者からは「一つ一つの内容がわかりやすく、改めて学べてよかった」「受講してやっと営業職のスタートラインに立てた」「今後、実践で学んだ事を活かしていきたい」等の感想を頂き、少数受講の開催となってしまったが、少数であったので受講者同士の意見交換やコミュニケーション、営業力向上を志す受講者と支援企業にとって大きな成果があった。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">営業基礎力が身についたと回答の企業割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>80</td> <td>実績数値</td> <td>100</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">125.0%</td> </tr> </table>								指標	営業基礎力が身についたと回答の企業割合							数値目標	80	実績数値	100	目標達成度	125.0%																		
	指標	営業基礎力が身についたと回答の企業割合																																							
	数値目標	80	実績数値	100	目標達成度	125.0%																																			
成果の代表事例	基本スキルやモチベーション向上だけでなく、「営業パーソンとしてのマナー・態度」「プレゼンテーションの基本と実践」「提案営業の基本と考え方」「営業に求められるコミュニケーションの基本」「ヒアリングの基本と実践」が有益だったとの声を頂き、実践的な営業力向上に繋がる内容であった。																																								
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!																																			
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1ヶ月以上前より広報に努めた。時間帯も先年の夕刻からの開始を変更し昼間としたが2日間での開催が響いたのか、思いのほか受講申込が低調に終わってしまった。しかしながら受講者にとって大変有意義な研修であったので、今後は一層、効果的な広報に尽力し本事業が定着するよう努めたい。																																							

大東商工会議所

事業名		人材育成研修事業								
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)	従業員の資質・能力向上のための職業訓練は、業種に関わらず、従業員がいる企業の存続・発展に必要な要素である。 本事業は、特に独自で人材育成研修を実施できない管内の中小企業に対し、身近で気軽に人材育成研修を利用できる機会を提供することで、管内中小企業の「人材育成」、「コスト削減」等に資することを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	独自では人材育成研修を実施できない管内中小企業の従業員等を支援対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①モチベーションアップセミナー 日時：平成24年6月21日(木) 14時～16時 講師：OCSコンサルティング 伊藤康雄氏 16社受講								
		②接遇マナー研修 日時：平成24年7月12日(木) 10時～17時 講師：(株)シーワーク 選任講師 清家善理子氏 7社受講								
		③クレーム対応研修 日時：平成25年1月23日(水) 13時30分～16時30分 講師：(株)アーテック・ジャパン 代表取締役 阿部ふみ氏 7社受講								
<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	四條畷市商工会と連携し日程や企画概要等を事前に打ち合わせ。講師の選定やチラシの作成は当所が行い、その後双方でPRに努めた。開催当日は双方の担当者が閉会まで開催を補助した。								
	③市町村連携									
	④相談相乗	本事業を通じて、従業員及び小規模事業者のスキルアップに寄与。受講者の一層の自己研鑽・意識向上に繋がり、30社中15社のカルテ化(販路支援・支援機関へのつなぎ支援等)に繋がった。								
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)	60	支援企業数(実績)	30	支援実績率	50.0%	満足度	87	
	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)	満足度アンケートを実施したところ、満足度はそれぞれ①モチベーションアップセミナー83%、②接遇マナー研修97%、③クレーム対応研修87%になった。								
		①「自分を見つめ直すことが多くあった」「理論と手法が具体的で判り易く、これから実践できそう」②「接遇マナーがとても判り易く良かった」「客先と話す言葉等を確認できて良かった」③「ひとつのクレームから企業の未来がうまれることが判り、今後丁寧に対応していきたい」等といった感想を頂き、各分野において受講者のスキルアップに有益なセミナーとなった。								
		指標	人材育成に関する意識が高まった企業数							
	数値目標	40	実績数値	29	目標達成度	72.5%				
成果の代表事例	①「部下のやる気を向上させる為に必要な取組みが理解できた」②「第一印象とビジネス敬語の重要性が理解できた」③「具体的なクレーム事例を想定して社内で話し合いたい」等の具体的な感想が挙がり、各セミナーが実践的な事例を多く取り入れた成果である。									
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)	②と③は内容を濃いものとするため、講師との話し合いの結果、受講時間を長く設定したことで、却って集客が厳しい結果となった。 しかしながら、企業経営に必要な3要素が「ヒト」「モノ」「カネ」と言われるように、企業の人材育成を支援することは永遠の主題と考えられる為、今後テーマを熟慮してより数多くの管内中小企業を支援できるように努めたい。								

大東商工会議所

事業名		財務分析セミナー事業							
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)	決算書類等の財務諸表から自社診断を行うことは、管内の中小企業では普及していない。これは中小企業の経営者や経理担当者等が簿記知識を有していないことが一因と考えられるが、簿記の知識が無くとも事例を交え「収益性」「効率性」「安全性」「生産性」の4分野から自社を客観的に見つめ直すこと及びそれらの改善策を確認して頂くことを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	財務分析は全ての業種に重要である為、対象業種は特に限定せず、20社を想定。支援対象者は、大東市及び四條畷市内中小企業の経営者、管理職、経理担当者等とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	◇セミナー開催概要 日時：平成24年7月18日(水) 10時～17時 場所：大東商工会議所 3階研修室 講師：㈱シーワーク 代表取締役 井ノ本良則氏 内容：「決算書類の仕組みと指標の見方」「目標利益の確保」「経営資源の有効活用」「安全性の指標、生産性の指標の見方と活用法」といったテーマで、簿記の知識が無くとも財務分析の基礎を学べる内容 <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 四條畷市商工会と連携し日程や企画概要等を事前に打ち合わせ。講師の選定やチラシの作成は当所が行い、その後双方でPRに努めた。開催当日は双方の担当者が閉会まで開催を補助した。 ③市町村連携 ④相談相乗 本事業を通じて、参加者の財務分析に対する知識及び意欲が高まり、6社中3社のカルテ化(販路支援・労務支援等)に繋がった。							
	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)	6	支援実績率	30.0%	満足度	80
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)	満足度アンケートを実施したところ、満足度は80%を超えた。「B/S、P/Lの見方、方程式を使った様々な財務分析がすごく勉強になりました。我が社でも財務分析による営業戦略を考えたいと思います」「全くわからない事が、少し理解できるきっかけになりました」等の感想を頂き、受講者数が少なかったのは残念であったが、受講者には有益なセミナーとなった。							
		指標	財務分析に関する意識が高まった企業数						
		数値目標	10	実績数値	6	目標達成度	60.0%		
	成果の代表事例	受講者からは「勉強になった。自社の月次試算表に財務分析の手法も付け加えます」「我が社でも財務分析による営業戦略を考えたいと思います」といった自社の財務管理に直接有益となるであろう具体的な成果報告があった。							
	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!		
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)	財務分析という題目は題目自体が難しく感じられたようで、受講が敬遠されがちだった。しかしながら、中小企業金融円滑化法の最終延長期限が切れた後、企業倒産件数が急増する恐れも予測できる為、中小企業の財務管理能力を少しでも向上させる可能性のあるセミナーは今後も開催する必要があると考える。財務管理と関連したテーマでは、受講者から「今後はキャッシュフロー計算書の作り方を学習したい」といった声もあったので、これから広く意見等を聴きつつ次年度以降の実施を図りたい。							

大東商工会議所

事業名		新エネルギー産業分野への参入促進							
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)	今春をメドに始動が予定されている、国内外の投資を呼び込み新規雇用創出を目指している政府の新成長戦略「国際戦略総合特区」が脚光をあびている。当所は当市の製造業の強みと位置関係から、特に「夢洲・咲洲地区」(関西イノベーション国際戦略総合特区内)のエネルギー関連事業に注目、市内ものづくり中小企業の新エネルギー産業分野への参入促進を図っていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	ものづくり企業を中心に、25社を支援する。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「大阪ガス(株)とマッチング!! ～スマートエネルギー分野を中心に～」セミナーを開催。</p> <p>【日時】平成25年2月28日(木) 大東市立市民会館</p> <p>【第1部】大阪スマートエネルギーパートナーズ事業について 〈講師〉大阪府商工労働部 新エネルギー産業課 柳原和浩氏</p> <p>【第2部】オープン・イノベーションが切り拓く新エネルギー産業のモノづくりのかたち～大阪ガスが求めるスマートエネルギー関連の技術ニーズ～ 〈講師〉大阪ガス(株) 技術戦略部 オープンイノベーション室長 松本毅氏</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>							
	①府施策連携	担当課の方にも出向き打合せを行った。当日は講師としてお越しいただいた。							
	④相談相乗	カルテ目標数は8社で、結果は4社と及ばなかった。							
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)	25	支援企業数(実績)	8	支援実績率	32.0%	満足度	82
	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>「大阪スマートエネルギーパートナーズ」そのものが、あまり知られておらず、このたびのセミナーで大阪府商工労働部新エネルギー産業課より参加者にご説明いただき周知がなされた。</p> <p>また松本先生から主に「大阪ガスが求める技術提案」についてご講演をいただき、参加者からは「大阪ガスのオープン・イノベーションについての知識が得られた」「大阪ガスが求める技術ニーズについての理解が深まった」などの前向きなご意見をいただいた。</p> <p>中小企業にとって大企業は常に非常に「敷居の高い存在」である。しかしこのたび「大阪ガス」という大企業のご担当に、直接当社の技術ニーズにつきご教示いただいたことで、大企業という高い壁が随分、身近なものとなった。個人事業主から当社に対し、技術提案がなされたことが、その証左であると考えている。</p>							
		指標	新エネルギー産業分野への参入意欲が高まった企業数						
		数値目標	10	実績数値	8	目標達成度	80.0%		
	成果の代表事例	参加企業の中から、実際に「大阪ガス」に技術提案を行った事業所があった。また「大阪スマートエネルギーパートナーズについての情報を得ることができ良かった」「大阪ガスが求める技術ニーズについての理解が深まった」「新エネルギー分野参入への意欲が高まった」などの積極的な意見をいただいている。							
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)	平成24年度において、スマートエネルギー分野を中心とした講義を開催することができ、参加者数が少なかったものの、新鮮な風が吹き込まれた非常に有意義なセミナーであったと考えている。 平成25年度においてはこの流れを活かし、「大阪府立産業技術総合研究所」の技術シーズや活用方法などを修得する見学会を実施し、新たな事業展開などが呼び込めるよう支援を継続していく。							

大東商工会議所

事業名		海外ビジネス展開支援事業																																		
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)	企業活動や市場のグローバル化が進展するなか、そして国内での需要が減少している状況が続いているなかにおいて、中小企業も内向きにならず、海外を視野に入れた市場の拡大の必要性が高まっている。当事業では、「海外展開入門セミナー」を実施し、海外へ事業展開したくても、ノウハウに乏しい中小企業のグローバルな事業展開をサポートする。																																		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	海外展開を志す事業者																																		
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「中小企業のための海外展開～マーケットのあるところに販路を求めて～」セミナーを開催。</p> <p>【日時】平成24年11月2日(金) 大東商工会議所にて</p> <p>【講師】中小企業基盤整備機構 近畿本部 海外販路開拓支援シニアアドバイザー 小川陽子氏</p> <p>【内容】海外展開に関する入門編的な内容で、「海外進出の方法」や「海外販路開拓」などについて実務的な手法を紹介。</p> <p>※ 他に、大阪府商工労働部国際ビジネス交流グループ 田中総括浩美主査より情報</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 colspan="6">担当課の方にも出向き打合せを行った。当日もお越しいただき情報提供が行われた。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="6">当セミナーを通じ、海外展開等の推進を図った。カルテ化は10社。(目標は5社)</td> </tr> </table>							①府施策連携	担当課の方にも出向き打合せを行った。当日もお越しいただき情報提供が行われた。						②広域連携							③市町村連携							④相談相乗	当セミナーを通じ、海外展開等の推進を図った。カルテ化は10社。(目標は5社)					
	①府施策連携	担当課の方にも出向き打合せを行った。当日もお越しいただき情報提供が行われた。																																		
	②広域連携																																			
③市町村連携																																				
④相談相乗	当セミナーを通じ、海外展開等の推進を図った。カルテ化は10社。(目標は5社)																																			
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	11	支援実績率	73.3%	満足度	76																												
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>参加者の多くが海外進出等への意欲が高まったものと判断している。たとえば、このセミナーがきっかけとなり、本格的に海外進出(カンボジア)を図られることとなったところがある。当セミナーののち、中小企業基盤整備機構のアドバイザーの指導のもと海外進出を展開、単身カンボジアに渡航され現地調査、会議所も日本公庫に紹介し「850万」の融資を得ることができた。</p> <p>またこれも単身でタイに渡られ木工展示商談会を見学された企業や、大阪産業振興機構の「OSAKA EXPORTERS GUIDE」にて英文ホームページを立ち上げられた企業もある。</p> <p>このたびのセミナーは、参加事業者の今後の海外展開への動機づけなどに大変参考となり、寄与していくものと判断される。</p>																																		
		指標	海外市場参入への意欲が高まった企業数																																	
		数値目標	8	実績数値	11	目標達成度	137.5%																													
成果の代表事例	本格的に海外進出(カンボジア)を図られた。当セミナーののち、中小企業基盤整備機構のアドバイザーの指導のもと海外進出を展開、単身カンボジアに渡航され現地調査、会議所も24年度補正の「海外展開補助金」を奨め申請、そして日本公庫を紹介し「850万」の融資を得ることができた。																																			
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)	<p>海外展開の入門編的なセミナーであったが、受講者のなかには現在、海外に生産拠点を保有されておられるところもあり、進出状況によって必要とされる情報が異なる点が難しい。</p> <p>それでも受講者に「よし、わが社も海外進出へ、拡大へ、チャレンジしてみよう」と思っただけのようなセミナーを次年度も開催したい。そのために製造業やサービス業などを対象とした「中小企業の海外進出の成功事例」、それも「なにから始めたか?」一から始めました。そして現在こういう状況にあります。」というような事例を取り入れた内容とし、ビギナーにも、これから一層拡大していきたい受講者にも対応したい。また現地での営業所の設立の問題や、販路についての心配は当然付随することからセミナーのなかに取り入れていきたい。</p>																																		

大東商工会議所

事業名		デザイン及び知的財産活用セミナー事業							
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)	管内中小企業のデザインやブランドに関する理解を深め、取り扱う製品・商品の付加価値を高めること、および管内中小企業の知的財産に関する意識啓発を推進することを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象業種としては、製造業を中心に、15社を想定。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【実施時期】 平成24年11月16日(金)実施 【具体的な内容等】 「知財をうまく活用して、売上アップにつなげよう!」をテーマに講義形式として実施。アルカディア知財事務所の所長・弁理士である垣木晴彦氏に13時～17時までの4時間講師として情報の秘密管理や事業と知的財産財産の関係、特許・ブランド・ネーミング・デザインの活用法・海外進出での注意点などを幅広くご講演いただいた。							
		<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	デザインセンターの方に出向き打合せを行った。当日もお越しいただき情報提供が行われた。						
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	「労務支援」「事業計画作成支援」「IT化支援」等 カルテ化企業 2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)	15	支援企業数(実績)	6	支援実績率	40.0%	満足度	93
	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)	セミナーを受講された事業者からは、「内容が充実していた」「勉強になりました」「秘密情報管理の重要性が理解できた」「海外進出での商標出願の進め方が理解できた」など知的資産の活用に向けた活動や社内の情報公開等につながったと感じている。また、講義内容が広範囲であったため、役に立ったり勉強になった部分については各社それぞれであるが、全員が何らかの役に立った、との感想をいただいた。A社では知的財産管理グループを立ち上げてテキストに従って勉強をしてきたが、このセミナーでテキストと実際の知的財産の管理方法や情報の取扱などがいかに違うかに気づいたため、今後社内グループで展開をします、との声や、また商標でとれないものでも意匠・パッケージで取得できる事が理解できたため、今後の知的財産の取得方法の幅が広がりましたとの声もいただいた。							
		指標	デザインや知的財産に関する意識が高まった企業数						
	数値目標	10	実績数値	6	目標達成度	60.0%			
	成果の代表事例	このセミナーを受講して、今までは特許を取っても活用できないと諦めていたが、特許の取得の際にかかる費用を軽減する方法や、重要な情報の権利化に伴う成功事例を聞き、将来的な可能性を検討した結果、特許の出願に向けて再度前向きに取り組んでおられる事業者がある。							
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)	デザインと知的財産活用は、そのどちらも非常に広範囲な情報と活用方法があるため、その分一度に全てを理解するのが難しいと思われる。今後はもっと短い時間でテーマを絞り、難解なテーマをかみくだいてわかりやすく説明し、中小企業が取り組みやすい事例を多く挙げる事により、もっと取り組みやすく身近な問題としてとらえられるようにしていきたい。また、今後は広報にも留意し、市内事業者はもちろん市外事業者にももっと積極的にPRできるよう、SNSや様々なメルマガを活用してPRをしていく。							

大東商工会議所

事業名		労働関係法令制度の普及啓発事業							
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)	近年、サービス残業、休日・時間外労働時の割増賃金の支払に対する労働基準監督署の調査・指導や是正勧告が強化されている。労使間の労働トラブルを未然に防ぐため、事業主、労務実務担当者を対象に、労働基準法を正しく理解して頂くセミナーを開催し、労使関係の安定化を図り、企業の健全な発展を目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府内で事業を営んでいる中小企業の経営者、労務実務担当者(すべての業種)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成24年9月中旬・・・事業着手(起案作成) 平成24年10月上旬・・・大東商工会議所ホームページにて開催案内を掲載 平成24年10月上旬・・・案内チラシ配布により事業PRを推進 平成24年11月6日・・・開催 (内容) 労働基準行政が最近、重点対象としているポイント、使用者が事業場における労働基準関係法令違反等の遵守状況を自主点検できるチェックシートの紹介、実際、監督官が行っている是正勧告事例の紹介をセミナー形式で実施。 <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	労使間の安定と労使紛争の未然防止の事業内容により大阪府総合労働事務所と連携し実施。						
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗	事後相談等を通じてフォローアップ、相談支援し、社内の労務管理整備に繋がった。								
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)	15	支援企業数(実績)	16	支援実績率	106.7%	満足度	95
	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)	参加者17名からアンケートを実施したところ、13名から、セミナーの「内容」「講師」「全体としての満足度」すべての点で、最高点の「満足」評価を頂いた。 セミナー内で案内した労働基準関係法令違反や是正勧告書の雛形を活用し、事業所の遵守状況を自主点検する機会を提供でき、また、後日、就業規則や36協定の作成や見直しを実施し、今回の目的である社内労務管理の整備につなげ、労使間の労働トラブルを未然に防ぐ支援事業を実施する事が出来た。							
		指標	労使関係の安定への意識向上が図れた企業数						
		数値目標	15	実績数値	16	目標達成度	106.7%		
	成果の代表事例	後日、参加事業所の就業規則と36協定の作成支援や振休、代休時の割増賃金の支払方法の相談支援を実施し、より良い職場環境構築の為に労務管理に対する意識向上を図る事が出来た。							
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)	アンケート結果の統計から、受講者の方々の満足度は非常に高かった。 また、連携して頂いた大阪府総合労働事務所にもセミナーチラシを設置して頂き、ご協力頂いた結果、支援対象の目標企業数15社を達成できたが、より良い職場環境構築のための適正な労務管理の整備が成されていない中小企業は多々あると考えられる。 労務関係の法改正も相次いでおり、法整備の徹底を図るためにも、よい多くの企業の支援が図れる様、大東市報等も活用し、更なる周知を図る。							

大東商工会議所

事業名		経営革新セミナー							
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)	昨今の景気低迷に加え、経営環境の激変・経営者の高齢化による廃業や後継者難など地域商工業者は苦境に立たされている。このような中で、既存事業の活性化や新たな取り組みが急務となっている。そこで、地域商工業者を活性化するために、新事業の展開・新分野への進出等経営革新のために必要な知識や手法を学び、今後の事業運営での活用や人材の育成につなげていくことを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	新事業の展開や新分野への進出を目指す地域商工業の若手経営者・後継者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	7月6日・21日・8月4日・18日の夜間又は土曜日の4日間でセミナーを開催し、経営理念の見直しや自社の分析、企業の経営戦略手法、経営革新計画の認定制度、公的支援の活用等経営革新に必要な知識や考え方を演習・ディスカッション形式で実施。 また、自社のビジネスプランを作成するとともに、受講者間で発表・討論を実施。							
		＜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	担当課と開催内容を調整するとともに、中小企業庁が発行している「今すぐやる経営革新」の冊子の提供を受けた。						
	②広域連携								
	③市町村連携								
	④相談相乗	「販路開拓支援」「マーケティング力向上支援」等カルテ化企業数						3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)	20	支援企業数(実績)	15	支援実績率	75.0%	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)	今回のセミナーを受講したことにより、「経営戦略に対するモチベーションが上がった」「中長期的な経営計画が立てられるようになった」等経営改善に向けた計画策定につながったと感じている。 また、受講者の前で自社のビジネスプランを発表したことにより、異業種からの意見提案や受講者同士のコミュニケーションが活発になり人脈形成の場となった。							
		指標	新事業活動への意識向上が図られた事業者						
		数値目標	10	実績数値	7	目標達成度	70.0%		
	成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> 経営革新へのマインドの向上が図られた 具体的なビジネスプランがくれた 等、多数の感想が寄せられた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
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)	受講者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、顧客満足度向上の手法や組織を活性化させる手法等の支援が必要と考えている。							