

平成24年度
事業実績報告書

申請者の概要

申 請 者	団体名	高石商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 合田 房雄
	所在地	〒592-0014 高石市綾園2丁目6番10号
	職・氏名	中小企業相談所長 中尾 徹
	連絡先	電話番号（直通）： 072-264-1888 F a x： 072-261-7676 E-m a i l： tcci@gold.ocn.ne.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昭和58年4月1日 ②12名（経営指導員7名） （平成25年3月31日現在） ③高石市 ④2,025（平成18年事業所統計調査による） ⑤1,629（平成18年事業所統計調査による） ⑥1,110（54.8%）（平成25年3月13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。		

高石商工会議所

(1) 事業の目標

内陸部には商業・サービス業を中心とした小規模事業者が存在し、臨海部には化学製品・石油製品製造等の重化学工業群およびそれらの大手企業を取り巻く下請企業が存在する。商業・サービス業では高齢化や後継者不足の問題があり、臨海部では下請企業の優れた技術力を市内外に紹介することにより企業間の競争力を強化する課題がある。これらの課題に対応するため巡回相談を徹底することとした。巡回については市内全会員事業所だけでなく可能な限り非会員事業所へも積極的に訪問し、事業所が抱える問題点を聴取し、さらに経営課題を分析した上で支援方針を決定、経営支援活動を進めることにより、企業単位でトータルな指導が行えるよう支援内容の強化を図る。

これに関して必要に応じて専門家や支援機関等と連携し、課題解決をサポートしたり施策のPRや情報提供により諸施策の活用を促進する他、市内商工業の活性化策としての一店逸品事業や高石の魅力発見ツアー・ドラゴン物産展、高石市内の産業PRを中心とする販路開拓支援事業、中小企業のIT化支援、新たな地域の活力となる起業家を育成するための創業支援事業、コンバートEVに関する研究会及び講習会、リスク対策の一つとしてBCPの策定支援など、地域経済の拠点として事業を実施する。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

小規模事業者経営支援事業を中心とする商工会議所の活動内容を周知し、大阪府が実施する諸施策を積極的に活用できるよう啓発するため、今年度はNTTテレホンアポイントを利用して集中的に非会員事業所への巡回を行い、訪問先で受けた日常の相談にも対応した。

一店逸品事業では、5年目となった同事業に関して参加募集に際して、販路開拓支援事業との相乗効果を訴えたところ、減少傾向であった参加数が増加に転じる結果となった。ここ数年参加を取りやめていた事業所が復活参加するなど、事業が定着し一定の評価を得ていることがうかがえる。創業セミナーでは、産業の予備軍とも言える創業者への支援は欠かせないところであり、起業への第一歩としての講習に先輩創業者の体験談や参加者同士の交流会を組み込んだところ高い評価をいただいた。BCPセミナーでは、受講した企業のうち1社が危機管理の必要性を理解し、専門家の指導の下実際に計画策定を行うなど、セミナーの成果が見られる。「高石」の知名度アップを図るため、遠方からの来場者が多いドラゴンポート大会の会場で物産展を開催し、臨海地区で工場夜景見学等のツアーを実施したところ、市民と商工業者相互の絆を深め、商工業発展の原動力の起点となった。また、高石市内の産業の特徴を一覧できるホームページ「バーチャル工業団地」を作成し、工業関連事業所の経営強化を支援した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

今年度特に取り組んだ巡回による指導の結果、大阪府が取り組んでいる経営支援のための諸施策に関心を持つ事業者が増えるとともに、本商工会議所事業への参加数が増える結果となっている。

各事業は年間を通じてみると概して同様の時期に実施していることから、本所からの事業周知以前に問い合わせを受けることも多く、各事業が地域に強く根付いていることを表している（専門家による無料相談や一店逸品事業など）。

市内では、南海本線連続立体交差事業の工事が進行中であり、工事に直接あるいは間接に関連する事業所では、一定の需要が増加する事業所もあれば、工事箇所の閉鎖に伴う顧客の動線が変化することで対応に苦慮せざるを得ない事業所も存在する。しかし、本所の事業に参加することで事業所の認知を高め商取引の新しい機会を生み出している状況でもある。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

巡回した際の事業所では、大阪府の経営支援事業について事業の内容を知らないとする事業所が数多く見受けられた。各種印刷物の配布や市の広報媒体、機関紙への記事掲載やホームページ展開により周知の手を尽くしているが、やはり巡回による周知が決定的な効果を生むことが再認識できたところである。

また、後継者不足等により廃業となる事例がある一方で、新規開業も件数を数えている状況であり、新規開業者が安定的な事業存続を目指せるよう継続した経営指導が求められている。新規開業者の相談内容における金融相談の割合が多くなっており、事業を円滑にスタートさせるためにも資金計画に主眼を置いた事業計画作成指導が求められている。

(5) 来年度への取り組み

南海本線連続立体交差事業の工事の他、老舗市場が閉店し、スーパーの新規出店が予定されるなど、来年度は市内商業環境が大きな変化を迎えると思われる。この機をうまく活用し、従来から単独事業として取り組んできた各種事業については、事業がより一層の効果を生み出せるよう絶えずチェックしながら良い所は活かし、改善するべき所は事業の有益性を図れるよう取り組んでいくこととする。

新規事業として、マスコットキャラクターを使用した独自の商品開発や販売促進を行う「てんよん」啓発事業の他、オリジナル商品やこだわりメニューを食べ歩きイベント「たかいしバル」、企業経営のリスク管理を促すメンタルヘルスセミナーを開催する。

高石商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

●金融支援
昨年度は、小売業などほとんどの業種において、売上減少や資材調達難など東日本大震災の影響や景気の低迷による相談が多く寄せられたのに対し、今年度はわずかではあるが支店開設や設備投資にかかる融資相談が増えた。

●記帳支援
開業年数に関わらず各経営指導員が担当事業所を決めて行った。新たに必要経費となる支出が見つかったり、以前の経費の按分を現状に改めたりするなど、経理面での事業経営見直しに役立った。

●IT化支援
本所の会計ソフト「金銭出納帳」を無償ダウンロードで提供し、利用を勧めている。実際に入力したものをデータでやりとりしながら指導・修正するなど、効率的な支援を行った。

●販路開拓
本所で管理する工業系販売促進HP「バーチャル工業団地」への掲載に向けて、効果的なPR手法や予想される閲覧者を説明した。HP作成は本所が行うため、関心のある事業所が積極的に掲載を希望し、有効な販路開拓支援となった。

●代表事例 市外で鍼灸院を営む事業所より2店目の開店のため高石市内での物件について相談を受けた。相談者の条件に見合う物件をさがり、経営指導員が間を取り持ち、相談者と物件所有者である本所会員との面接の場を提供した（つなぎ支援）。双方の条件が整い、相談者には事前に作成した事業計画書に基づき資金調達を支援した（事業計画書作成支援・金融支援経営支援型）。順調に準備が進められ、平成25年5月に開業予定となった（結果報告）。

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	380	412	108.4%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	30	32	106.7%	5
金融支援（紹介型）	支援数	14	19	135.7%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	38	40	105.3%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	0.0%	1
資金繰り計画作成支援	事業所	30	33	110.0%	5
記帳支援	支援数	120	134	111.7%	5
労務支援	支援数	10	12	120.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	1
マーケティング力向上支援	事業所	0	0	0.0%	1
販路開拓支援	事業所	80	77	96.3%	5
事業計画作成支援	事業所	8	7	87.5%	4
創業支援	事業所	9	9	100.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	1	1	100.0%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	1
財務分析支援	事業所	0	0	0.0%	1
5S支援	事業所	0	0	0.0%	1
IT化支援	事業所	150	131	87.3%	4
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	1
結果報告	事業所	200	438	219.0%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

小規模事業者が抱える専門性の高い経営課題の解決に向け、各専門家を活用した専門相談を実施した。経営指導員が巡回・窓口相談で受けた相談から経営課題を把握し、適切な専門相談につなぐことにより、問題の早期解決を図ることができた。相続等、複数の専門分野にわたる相談においては、税務・法務の各専門家から選択可能ないくつかの方法を提案されたことにより、円滑な解決に向かうことができた。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援	継続	支援回数	12	12	100.0%	5
法務支援	継続	支援回数	10	10	100.0%	4
労務支援	継続	支援回数	4	4	100.0%	5
金融支援	継続	支援回数	10	10	100.0%	4

高石商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

- ・一店逸品事業 市内商工業の活性化を図るため、個性あふれる店舗をマップや冊子でPRしたところ、顧客増につながったとする事業所の評価を得ることができた。ここ数年参加を取りやめていた事業所が復活参加するなど、事業が定着し一定の評価を得ていることがうかがえる。
- ・バーチャル工業団地 高石市内の産業の特徴を一覧できるホームページを作成して高石の産業が総合的に発展できるよう、工業関連事業所の経営強化を支援した。
- ・コンバートEV 当所が持つコンバートEV製作のノウハウを活かし、EV関連の知識習得や新サービスへの参入を検討する事業所の支援を目的としてEV車開発企業による講習会や企業視察を実施したり、自動車整備業やガソリンスタンド等の企業によるEVに関する研究会において本格的なエコへの取り組みを行っている。
- ・創業セミナー 産業の予備軍とも言える創業者への支援は欠かせないところであり、起業への第一歩としての講習に先輩創業者の体験談を組み込んだところ高い評価をいただいた。
- ・BCPセミナー 受講した企業のうち1社が危機管理の必要性を理解し、専門家の指導の下実際に計画策定を行っているなど、セミナーの成果が見られる。
- ・ドラゴン物産展 ドラゴンボート大会会場内で開催した物産展において、地域の名産品の販売とPRを行ったところ、出展企業からは、新規顧客を開拓した、実演販売で手応えがあり今後の販売方法に役立った、等の声があった。また、高石周辺の産業施設と臨海地区の工場夜景を見学するツアーを実施し、「高石」の知名度アップを図った。
- ・タブレット活用セミナー Facebook等を活用しながら業務の効率化・新規顧客の開拓・コスト削減に役立つIT化支援を行うことができた。

その他、種々の連携事業によって、支援を求める事業所に対して的確な指針を与えることができたものと思われる。

(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
	一店逸品事業	50	48	96.0%	62	参加店へのアンケート	80	62.2	77.8%	3
	バーチャル工業団地事業	40	25	62.5%	70	参加事業所へのアンケート	80	70	87.5%	4
	タブレット活用セミナー	40	49	122.5%	78	iPad等の活用件数	20	18	90.0%	5
○	コンバートEVに関する研究会・講習会	40	29	72.5%	65	講習会の満足度	4	3	75.0%	3
○	BCP	30	26	86.7%	83	BCP策定の意向を示す企業数	10	11	110.0%	5

(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
	高石の魅力発見ツアー・ドラゴン物産展	20	8	40.0%	80	参加店へのアンケート(満足度)	80	80	100.0%	5
	高石の魅力発見ツアー・ドラゴン物産展					来場者数	2000	850	42.5%	1
○	創業支援事業	75	55	73.3%	73	全受講者のうち創業を実現させた者	8	0	0.0%	1

※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。

高石商工会議所

事業名		一店逸品事業								
想定する実施期間		24年度～24年度まで ※複数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)	市内商工業の活性化を図るため、卓越した技術・こだわりの商品・自慢のサービスなどとともに、個性あふれる店舗をPRする。市内における逸品(自薦・他薦)を募集し、マップ・冊子で広くPRすることにより参加各店の意識改革を促し、事業の活性化を支援する。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業所を中心とした製造・建設・商業・サービス業に係る50事業所								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	8月 第1回 一店逸品委員会の開催 9月 参加店の募集開始、募集チラシの配布、HPでのPR // 募集締め切り 10月 第2回 一店逸品委員会の開催 印刷物の発注 11月末 印刷物(チラシ、冊子)の完成、参画事業所の周知 (チラシの配布) 高石市内外に22,000枚 (冊子の配付) 参加事業所、公共施設、金融機関、大・中小規模店舗、市内事業所等に7,000部								
		<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	9月に参加店募集チラシを配布し、応募のあった事業所を審査して掲載店を選んだ(平成24年度は応募全事業所を掲載)。11月下旬に各掲載店に店頭に掲示するステッカーを配付して準備体制を整えた後、最終日曜日に新聞折込にて市内にチラシを配布した。同時期に掲載店他公共施設等に冊子を配付し、市内全域で消費者の目に触れるようPRを行った。掲載内容に関しては、経営指導員がメニューやPR文の表現や写真選定など具体的にアドバイスを行った。									
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)	50	支援企業数(実績)	48	支援実績率	96.0%	満足度	62	
	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)	販促効果については、チラシ・冊子を見たという問い合わせや来店客が数人いたと回答した事業所が半数以上あり、関心を持っていただくことにより売上につながっている。日頃積極的なPRを行う余裕のない小規模な事業所にとっては一般消費者へ事業を紹介する絶好の機会であり、各事業所が「逸品」「こだわり」を意識し、効果的に売り出すなどの工夫も見られ、各店のイメージアップ・サービスアップにつながった。せっかくの機会なので参加店で交流会を開催してほしいなど、事業をきっかけに積極的な活動を希望する事業所もあった。								
		指標	参加店へのアンケート(満足度)							
	数値目標	80	実績数値	62.2	目標達成度	77.8%				
	成果の代表事例	駅前裏通りにある店舗を初めて来店する顧客に対し、当チラシの地図のおかげでスムーズに場所の説明が行えた。参加店同士で交流を深め、地域のネットワークの強化を希望する事業所があった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
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)	チラシ・冊子ともすでに市内で定着しているが、5回目を終え、今後は一般消費者にとってもお得感を味わえる冊子を目指し、内容を一新したい。参加店は毎年多少入れ替わっているが、マンネリ化しないよう誌面レイアウトで視覚的にPRする他、掲載内容について参加店がその魅力を十分発揮できるよう適切な指導を行う。掲載内容をあえて変更しないことで、事業が健在であることをPRしたいと願う参加店もあれば、毎回内容を変えて目新しいものにしたいと希望する参加店もあり、方向性については今後調整していく時期であると思われる。								

高石商工会議所

事業名		バーチャル工業団地事業							
想定する実施期間		24 年度～ 24 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)	高石市は面積の約4割が工業団地として利用されており、工業のまちとして発展してきたが、優良な製品・高度な技術力を有しながらもそれらの活用が不十分な中小企業が多い。高石市内の産業の特徴を一覧できるホームページを作成し、大手企業や業界、視察・見学者へ対外的にアピールし、販路開拓・企業間ネットワークの構築・高度技術の集積により事業経営の強化を支援する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市内のものづくり企業（製造・加工・組立等）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	6月 泉北工業団地協同組合へ掲載企業募集協力依頼、高砂地区へ募集案内を配布 会議所だより開設案内記事掲載（高石市内外22,000部） 9月 高石商工会議所報募集記事掲載（1,200部） 10月 高石商工会議所報募集記事掲載（1,200部） 12月 会議所だより開設案内記事掲載（高石市内外22,000部） 随時 工業部会員へ巡回し、事業のPR							
		<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	高石市ホームページにリンク掲載・広報誌の設置協力を依頼し、市民にPRを行った。								
④相談相乗	掲載募集案内のために指導員が事業所を個別訪問することにより、事業のPRポイントや課題の把握につながった。								
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)	40	支援企業数(実績)	25	支援実績率	62.5%	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)	「バーチャル工業団地を見た」という問合せは少ないものの、訪問した事業所への事後聞き取り調査において、商品について数件問い合わせがあったとの回答をいただいた。また、独自でホームページを持っている事業所には各事業所ホームページへのリンク機能が有効であり、持っていない事業所には、広く全国にPRする絶好の機会となった。ものづくり事業所にとって人脈や評判は取引に大きく影響することから、HPで常に自社情報を公開することは信頼度向上につながると好評を得た。 訪問時には、併せてビジネスモールへの参加勧奨を行ったことで、ネットビジネス参入へのきっかけとなった。また、マルケイ融資のPRを行うことにより、申込みには至らなかったが投資による経営改善について考えていただく機会となった。							
		指標	参加事業所へのアンケート						
		数値目標	80	実績数値	70	目標達成度	87.5%		
	成果の代表事例	HPを見たという直接の問い合わせはないものの、掲載後商品について数件問合せがあり、今後の売上UPに期待できる。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
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)	実績が目標値に達していないことから、引き続き事業所への個別訪問を行い、ホームページ作成の有用性を伝え、掲載企業の増加に努める。フェイスブックなどを活用し、バーチャル工業団地を積極的にPRし、アクセス数の増加を図り、参加各事業所のPRと取引拡大に寄与することを検討する。 また、昨年度創設した「高石市産業振興融資ファンド」を併せて積極的にPRし、新規事業・事業拡大への投資を促し、事業所の拡大、高石市の産業発展を目指す。							

高石商工会議所

事業名		タブレット活用セミナー							
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)	<p>ネット環境の整備が進み、クラウドなどの新しい技術やサービスの導入により、より簡単に安価で便利な基幹業務ソフトを導入することが可能となり、業務のIT・効率化に伴うコスト削減が実現できるようになったが、中小企業においてはその認識が薄く、デジタルデバイドが発生、経済的不利益が生じている。</p> <p>iPhone、iPadに代表されるスマートフォンやモバイル端末の普及により、ショッピングモバイル端末からのネットショッピング利用が急増し、電子書籍市場が急拡大するなど、モバイルの形も大きく様変わりしていることから、iPhoneやiPadを利活用した中小企業のIT経営化＝業務の効率化・コスト削減のための支援を行う。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	クラウドやモバイル端末、ネットショッピング等、IT経営化への取り組みを進めようとしている中小企業。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>年度内に3回開催した。時期は、それぞれ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第1回目 平成24年9月20日(木) 時間帯：13:00～15:00 ・第2回目 平成24年10月23日(火) 時間帯：13:00～15:00 ・第3回目 平成24年11月20日(火) 時間帯：13:00～15:00 <p>Facebookを活用した経営に詳しい講師を招き、初級・中級・フォローアップと順に内容を高度にした。</p> <p>第3回終了後はビジネス交流会の場を設け、参加者同士意見交換が行われた。</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>							
		①府施策連携		②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	経営指導員がITについての指導・アドバイスを行うことができる。
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)	40	支援企業数(実績)	49	支援実績率	122.5%	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)	<p>iPhoneやiPadを利活用した中小企業のIT経営化＝業務の効率化・コスト削減のための支援を行う為、クラウドやモバイル端末に関するセミナーとしてFacebook活用セミナーを3回実施した。</p> <p>参加者からは、初級編・中級編・フォローアップ編と順を追った説明は非常に取り組みやすかったとの意見があり、Facebookでは、PCだけでなくiPad等のタブレット端末からでも繋がるのでその場でのマッチング等で販路拡大に繋がったとの意見もあった。</p> <p>また、セミナー後に、ビジネス交流会を実施するなど実際の交流の場としても活用され、今後のビジネスパートナーとなる一助となったと思われる。</p>							
		指標	iPad等の活件数						
		数値目標	20	実績数値	18	目標達成度	90.0%		
	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				
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>初級編、中級編、フォローアップ編の3回にわけて実施し、アンケートの結果より多くの受講者から活用事例の紹介や作成方法について参考になった等の回答を得た。</p> <p>当初の計画では、クラウド・モバイル端末による業務効率化・ネットショッピングによる売上拡大を取り上げておりましたが、タイムリーなツールであるFacebookに特化した講習会となりました。</p> <p>次期以降はFacebookだけでなく、業務効率化に繋がるクラウド等の講習会を行います。</p>							

高石商工会議所

事業名		コンバートEVに関する研究会・講習会							
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)	おおさか地域創造ファンドを活用してコンバートEVの製作を行い、現在は当商工会議所において公用車として使用し、性能の検証を行っている。市場全体を考えても今後EV関連の市場拡大は確実であり、関連する知識習得や新サービスへの参入を検討する事業者の支援を目的として講習会を実施する。 また、EV普及により既存のガソリン車を中心に整備を行っている自動車整備業やガソリンスタンド等の企業が新たなサービスの提供が出来るよう、研究会を設立し、EVに関する対応に備えておく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	【講習会】高石市内の中小企業（全業種） 【研究会】高石市内の自動車関連企業を中心とした中小企業							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【講習会】おおさか地域創造ファンドを活用し、電気自動車等の製作・整備に取り組んだ事業所に対する協力依頼や大阪府立大学21世紀科学研究機構EV開発研究センター等との連携を行い、今までの取り組みと今後の取り組み等について講習会を実施する。 【研究会】昨年度に引続き、大阪府新エネルギー産業課・大阪府立大学21世紀研究機構EV開発研究センター・高石自動車整備連合会で連携を行い、本所のコンバートEVを活用した知識習得だけでなく、他業種のEVの考え方を共有すべく事業見学を実施する。 また、高石自動車整備連合会や新サービスに関心を示している者での勉強会を開催し、ディスカッション形式で情報を共有していただく。							
		<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	大阪府新エネルギー産業課・大阪府立大学21世紀研究機構EV開発研究センターとの連携を行い、支援機関の充実を図る。						
	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)	40	支援企業数(実績)	29	支援実績率	72.5%	満足度	65
	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)	講習会では、2部構成で実施し、1部では大阪府商工労働部新エネルギー産業課の松尾氏にEVに関する取組み事例の紹介、2部では㈱TGMYの芦田氏に自身の作成物の紹介から大阪産EV開発プロジェクト採択事業事例の紹介を行った。 【講習会】平成25年2月5日（火） 高石商工会議所 参加者数18名 EV製作に直接取組んでおられない事業所の方からも製作事例やEVを実際に間近で見ることで、EV製作について関心が示され、新サービスへの参入の足がかりになったと思われる。 【研究会】平成25年3月5日（火） ㈱繁原製作所 参加者数11名 EV車を含む車両部品の設計・製作に取り組んでいる㈱繁原製作所にて工場見学を実施した。 参加者数は11名で、EV車の製作だけでなくモーター効率を良くするEV用2速減速装置の開発も行っており、専門的な意見交換が行われ知識習得に繋がったと思われる。							
		指標	講習会の満足度						
		数値目標	4	実績数値	3	目標達成度	75.0%		
	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				
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)	おおさか地域創造ファンドを活用し、電気自動車等の製作・整備に取り組んだ事業所と大阪府商工労働部新エネルギー産業課との連携を行い、講習会を実施しましたが、開催時期の決定が遅くなり参加者数が伸び悩んだと思われます。 なお、次期以降への取組みとして大阪府立大学21世紀科学研究機構EV開発研究センターとの連携を視野に入れ、より内容が充実した講習会を実施する。							

高石商工会議所

事業名	BCP普及促進事業																																							
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)	災害時の緊急事態に対して、事業の存続を可能にするだけでなく、いち早く元のレベルで製品等の供給を可能にするためにはBCPの策定支援が不可欠である。また、事業所にとっての一番の財産である従業員の安全を確保することができるほか、取引先との関係構築と新規取引先の開拓も可能にするなど、企業価値が向上するメリットがある。現状は、BCPの必要性、BCPとは何かを知らない企業が多く、また必要性を感じていても費用面、人的な問題から後回しになっている企業が多い。高石市は、臨海部の埋立地に工場が多くあり、今後予想される南海地震への対応が急務であることから、市内の事業所にBCPの必要性を理解してもらい、早期にBCPを策定してもらえ																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	BCPに関心のある企業。業種は限定しないで約20事業所。																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>本所会議所報(10月号) セミナー募集チラシ折込 市民版会議所報(10月4日) セミナー募集チラシ記事掲載(高石市内の新聞購読者対象) 本所会議所報(11月号) セミナー募集記事掲載 セミナー 11月7日(水)午後1時30分～3時30分 当日は、セミナーに入る前に大阪府関連施策の説明、大阪府商工会議所連合会のBCP策定支援事業の説明を行なった。セミナーは榊山口総研(現榊BCP JAPAN)の山口氏を迎え、実際の被災体験や支援体験を基にした内容としたことにより、BCPに馴染みにない参加者にBCPを解りやすく伝えることができた。</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">BCPセミナー開催に至るまで大阪府の担当者の方と何度もメールのやり取りを行い、アドバイスや他の商工会議所の実施時期、案内等をいただいた。また、当日は公務の都合で欠席となったが、大阪府のBCP関連の施策の説明原稿をいただき、参加者に説明した。</td> </tr> <tr> <td>②広域</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7">BCPに限らず、本所が主催する防災セミナー等でも高石市に講師依頼を行ったりしているため、当日は高石市の職員(危機管理課より2名)を派遣していただき、セミナーに参加していただいた。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">セミナー参加事業所(生野金属株)より、大阪府商工会連合会の策定支援を活用したいとの申し出があり、1月よりC社のD氏と同行して、6回の支援を行なっている。</td> </tr> </table>							①府施策連携	BCPセミナー開催に至るまで大阪府の担当者の方と何度もメールのやり取りを行い、アドバイスや他の商工会議所の実施時期、案内等をいただいた。また、当日は公務の都合で欠席となったが、大阪府のBCP関連の施策の説明原稿をいただき、参加者に説明した。							②広域								③市町村連携	BCPに限らず、本所が主催する防災セミナー等でも高石市に講師依頼を行ったりしているため、当日は高石市の職員(危機管理課より2名)を派遣していただき、セミナーに参加していただいた。							④相談相乗	セミナー参加事業所(生野金属株)より、大阪府商工会連合会の策定支援を活用したいとの申し出があり、1月よりC社のD氏と同行して、6回の支援を行なっている。						
	①府施策連携	BCPセミナー開催に至るまで大阪府の担当者の方と何度もメールのやり取りを行い、アドバイスや他の商工会議所の実施時期、案内等をいただいた。また、当日は公務の都合で欠席となったが、大阪府のBCP関連の施策の説明原稿をいただき、参加者に説明した。																																						
	②広域																																							
③市町村連携	BCPに限らず、本所が主催する防災セミナー等でも高石市に講師依頼を行ったりしているため、当日は高石市の職員(危機管理課より2名)を派遣していただき、セミナーに参加していただいた。																																							
④相談相乗	セミナー参加事業所(生野金属株)より、大阪府商工会連合会の策定支援を活用したいとの申し出があり、1月よりC社のD氏と同行して、6回の支援を行なっている。																																							
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	83																																
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>参加された事業所より、災害時に起こる予想しなかった事への対処や責任者の選定、企業として災害に備える重要性、災害時のリーダーの判断力、危機管理の重要性が参考になったとの意見をいただき、すぐにBCP策定に向けた検討を社内で行なうとの意見もあった。</p> <p>一方で、BCPを策定する上での問題点として、人的な問題、経費面での問題が多く挙げられ、今後BCPの策定を検討する、何れはBCPを策定したい等といった回答が多く挙げられた。</p> <p>セミナーに参加された事業所は、セミナー終了後も熱心に講師に質問しており、今後のBCP普及に繋がる第一歩としては目的を達成できたと思われる。また、行政と連携したこともあり、高石市の防災対策の見直し等にも役立てていただけるものと思われる。</p>																																						
	指標	BCP策定の意向を示す企業数																																						
	数値目標	10	実績数値	11	目標達成度	110.0%																																		
成果の代表事例	セミナーに参加したE社が、平成25年1月より大阪府商工会連合会のBCP策定支援事業を活用し、BCPの策定に取り組んでいる。この事業は全6回で平成25年6月に終了予定であり、専門講師のC社のD氏と本所職員が毎月1回同事業所を訪問している。																																							
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)	<p>事業継続計画(BCP)は馴染みがなく、その必要性も理解されていない。また、必要と感じている企業もBCPの策定を専門家に依頼すると高額な費用がかかることから、策定には至れない現状である。時期移行の取組みとして、BCPの周知と大阪府と近隣の商工会議所、商工会との連携を強化し、情報交換を行い、BCPの普及に努める。また、大阪府商工会連合会の策定支援事業を積極的に紹介し、活用してもらう。</p> <p>平成24年度に策定の意向を示した事業所を巡回し、策定に繋がるよう努める。</p> <p>初めから完全な物でなく、簡易な物を作成し、そこから広げて行く、また自社で策定した物を専門家に見てもらおうなどして、経費を抑えるため、経営指導員としてBCP策定のアドバイスを行なって行く。</p>																																						

高石商工会議所

事業名	高石の魅力発見ツアー・ドラゴン物産展								
想定する実施期間	24年度～24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)	古来より白砂青松の地として親しまれた高石において、埋立事業の竣工とともに風光明媚の面影は失われたが、一部昔の姿をとどめる海岸と埋立地に建造された大阪府立漕艇センターが新たな地域資源として育まれている。 この地で開催されるドラゴンボート大会は、アジア選手権二次選考会を兼ねるなど年々認識が高まってきており、注目されるイベントを併催することにより「高石」のまちを国内から広く世界に発信して知名度アップを図り、市民と商工業者相互の絆を強め、商工業発展の原動力の場としたい。							
	支援する対象	高石市内及び周辺地域の地元特産品小売店、飲食店、食料品製造小売店等。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【ドラゴン物産展】 高石市広報板(4月～6月) 開催告知ポスター掲示 本所会議所報(5月号・6月号) 開催告知の記事掲載 新聞折込広告(6月16日) 開催告知 地場産業物産展開催 6月17日(日)午前8時30分～午後4時00分 ドラゴンボート大会開催会場の大阪府立漕艇センター横の浜寺公園内に8店舗の事業所が出展。園内散歩コースの沿道にテントを並べて、来場者、選手、スタッフへ地場商品を展示販売。 【高石の魅力発見ツアー】 関西ウォーカー誌上でツアー参加者募集・抽選(10月末～11月中旬)(募集型企画旅行) 高石工場夜景バスツアー実施(12月8日【土】午後1時～9時)参加者40名 大阪ガス榊東北製造所・関西電力榊港発電所を見学。ホテルCアゴラ・リージェンシー堺で夕食後、臨海工業地帯(高石市・堺市)で工場写真家によるレクチャー付きの撮影会を行った。							
		<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	堺商工会議所、泉大津商工会議所、忠岡町商工会と連携し、各商工会議所、商工会より出展案内を行い、出展していただいた。(支援企業:堺商工会議所2社・忠岡町商工会1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)	8	支援実績率	40.0%	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)	来客数の平均は50名以上から100名以下となっており、合計すると7都府県から参加しているドラゴンボートチーム約700名とほぼ同数と言え、泉州地域の特産品が市内外へ認知されるに足る人数だと思われる。一般客が少なかったことは課題のひとつである。 売上に対する各店舗の評価は、「盛況、売り切れ」が3店舗、「予想通り」が2店舗、「予想以下」が3店舗と分かれた。品目の種類によっての大きな隔たりはなく、主に各店舗の販売方法に依存する部分もあったと思われる。 固定客以外のお客様に買っていただけて客幅が広がった、という本来の販路開拓の目的を達成したばかりでなく、売れる商品を販売しながら売りたい商品のPRをつまぐ組み込む必要性を感じた、新商材の実演販売をテストしたところ手応えがあり、今後の販売に活かそうと、との感想があった。今後も出展の機会があれば案内をほしいという積極的な事業所が8割を超えた。 高石の魅力発見ツアーは、当初ドラゴンボート大会前日に開催する予定であったが、訪問先企業が受入不可となったため、開催日を変更した。募集40名に対し遠く関東方面などからも応募があり(応募総数約120名)、ツアーへの反響の大きさがうかがえた。高石を中心とした地域の産業施設や工場夜景で有名な臨海地区を巡り、高石の魅力を広く、十分にPRすることができた。							
		指標	参加店へのアンケート(物産展・満足度)※						
		数値目標	80	実績数値	80	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	来客数が100人以上200人以下と回答されたA店は、売り上げが良かった品目のひとつに「くるみ餅」を挙げており、泉州地域定番の和菓子を扱う店舗として来場者にPRすることができた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	2,000	目標値(実績)	850	目標達成度	42.5%			
	ドラゴンボート競技参加者の人数に対し、観覧者の人数が少なかったことが計画に至らなかった原因と考える。								
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)	課題は、ドラゴンボート競技参加者の来客が多かったのに対し、一般来場者の数が少なかったことである。およそ100人～200人ほどであったと思う。 一般来場者を増やすためにドラゴンボート競技に特化せず、浜寺水路の写真コンテストなど、競技以外のイベントを盛り込んで、幅広い客層の集客を図る。 出展者アンケートでは次回の出展に意欲的な事業者が85%を超えており、次回以降の物産展においても参加案内をしていく。							

※ 目標の達成度の指標・・・アンケート回答により得た売上に関する出展者の評価について、

「盛況・売り切れ」を100点、「予想通り」を80点、「予想以下」を60点として算出した。

「盛況・売り切れ」と回答した事業所 3件
 「予想通り」と回答した事業所 2件
 「予想以下」と回答した事業所 3件

高石商工会議所

事業名		創業セミナー							
想定する実施期間		24年度～24年度まで ※複数年度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)	大阪府成長戦略に基づき、産業構造の転換、競争力強化を図るためには、経済活動の新陳代謝が不可欠となっており、各支援機関が連携して創業者の促進に取り組みなければならず、一方、小規模事業者においては、後継者不足、その他の要因により廃業が相次いでおり、小規模事業者の減少が市内商工業の活性化を削いでいるので、地域の活性化を導く為、創業を目指す方や創業間もない方を対象に経営者にとって必要となる心構えや事業経営の基本を学ぶセミナーを開催した。商工会議所においても以後の経営指導を継続し、起業家の育成を推進したい。特に広域実施することで、他市町では受講する機会に恵まれない創業者を育成でき、地域の活性化に繋がるものと思われる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市、泉大津市、忠岡町を中心に近隣の市や町に在住する創業予定者あるいは創業して1～2年を経過する者、後継者等を対象とした。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>年度内に3回開催した。時期は、それぞれ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第1回目 平成24年7月28日(土) 時間帯：10:00～16:30 ・第2回目 平成24年11月17日(土) 時間帯：10:00～16:30 ・第3回目 平成25年3月9日(土) 時間帯：10:00～16:00 <p>創業にかかる準備のための知識習得には専任講師を委嘱し、創業にあたっての資金手当のための融資制度説明については日本政策金融公庫の創業担当課長から講習した。</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>							
	①府施策連携	大阪府施策「企業家の育成」・「創業者の促進」と連携し、さらに起業家の交流も視野に入れカリキュラムを組んでいる。							
	②広域連携	泉大津商工会議所、忠岡町商工会と連携し、事業の一層の周知を図ったところ受講者の増加につながった。(支援企業数：泉大津商工会議所7社、忠岡町商工会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)	75	支援企業数(実績)	55	支援実績率	73.3%	満足度	73
	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>各回ごとにアンケートを実施し、満足度につき回答内容を分析すれば以下の通りとなった。</p> <p>第1回は、5段階評価により聴取し、3項目(レベル・内容・活用性)について集計したところ、「満足」と判断できる4～5評価の数値は総数33に対して回答数25となり、75%の満足度となる。</p> <p>第2回及び第3回は、9段階の評価方法とした。但し、5未満の評価が皆無であったため、5～9の5段階での評価を集計した。</p> <p>「満足」と判断できる7～9評価の数値は総数132に対して82となり62%の満足度となる。</p> <p>ただし、第3回目のアンケートにおいて、今後の創業予定を聴取しており、21人の受講者のうち「1年内」に創業予定と回答されたのが、7人あり、具体性を持った受講者が高率であったことを示している。受講者が計画数の約7割にとどまる原因となったセミナー1回目の受講者数について、例年夏の賞与後に起業を考える人が多いためこの時期に設定したが、実際のニーズと合わず、受講者は予定の約半数となった。</p>							
	但し、	全受講者のうち創業を実現させた者							
	数値目標	8	実績数値	0	目標達成度	0.0%			
成果の代表事例	今年度3回目のセミナーでは、カリキュラムとして創業者体験談を組み入れたところ、中心となる講師から推薦のあった創業者が、実に本セミナーの受講者であったことが判明した。(創業者談) 体験談の冒頭に履歴の披露があり、当然、受講者においては、いっそう身近に感じられたようで、予定していた配分時間を超過するほど受講者の熱気が上がっていた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	80	目標値(実績)	68.0	目標達成度	85.0%			
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>現在の経済情勢を鑑みると、創業しても先行き不透明なことが予測されるのか、創業準備に取り掛かってはなかなか実行に移せないのではないか。</p> <p>今後のカリキュラムでは、創業のリスクを乗り越えるための知識、事例等に時間を多く配分するなど現実性のより高い内容にすると、継続できるための智恵を習得していただけるよう配慮していきたい。</p>							