

平成24年度  
事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	岸和田商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 柳曾健二
	所在地	〒596-0045 大阪府岸和田市別所町3丁目13番26号
	担当者	職・氏名 中小企業相談所 所長 植山幸次郎
	連絡先	電話番号(直通) : 072-439-5023
		Fax : 072-436-3030
		E-mail : <a href="mailto:kcci@kishiwada-cci.or.jp">kcci@kishiwada-cci.or.jp</a>
①設立年月日	昭和22年11月22日	
②職員数 (うち経営指導員数)	13名(9名)	
③所管地域	岸和田市	
④管内事業所数	8,130	
⑤管内小規模事業者数	6,490	
⑥会員数(組織率)	1,683(20.7%)	
※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、及び建議すること。 ②行政庁等の諮問に依りて、答申すること。 ③商工業に関する調査研究を行なうこと。 ④商工業に関する情報または資料の収集、または刊行を行なうこと。 ⑤商品の品質または数量、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、鑑定及び検査を行なうこと。 ⑥輸出品の原産地証明を行なうこと。 ⑦商工業に関する施設を設置し、維持し、または運用すること。 ⑧商工業に関する講演会または講習会を開催すること。 ⑨商工業に関する技術または技能の普及または検定を行なうこと。 ⑩博覧会、見本市等を開催し、またはこれらの開催の斡旋を行なうこと。 ⑪商事取引に関する仲介または斡旋を行なうこと。 ⑫商事取引の紛争に関する斡旋、調停または仲裁を行なうこと。 ⑬商工業に関して、相談に依り、または指導を行なうこと。 ⑭商工業に関して、商工業者の信用調査を行なうこと。 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なうこと。 ⑰行政庁から委託を受けた事務を行なうこと。 ⑱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なうこと。		

## 岸和田商工会議所

### (1) 事業の目標

本市の産業経済の発展と、地域の活性化のために、本年度は以下の目標に沿った事業に取り組むこととする。① 巡回・窓口による指導を強化する。特に金融支援については、日本政策金融公庫のマルケイ融資や、大阪府の小規模資金の活用により、円滑な資金繰りを支援する。② 地域資源を活用した新しい事業を支援することで、地域の産業活性化に繋げる。③ 岸和田市・池田泉州銀行と協力し、お互いのネットワークを活かしながら、新産業創出事業に取り組むベンチャー企業や、第2創業を目指す小規模事業者を支援する。④ 企業と求職者とのマッチングの場を設け、雇用の創出に向けた取り組みを行う。⑤ 創業・経営革新への支援を行うことで、創業の活発化・新分野への進出を促し、地域の活性化に繋げる。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

上記目標を踏まえ、経営相談事業では巡回・窓口相談により、中小企業の経営課題の把握と解決を支援した。金融面では、マルケイ融資制度やセーフティネット貸付をはじめとする日本政策金融公庫や、大阪府制度融資の利用斡旋を通じて、中小企業の資金繰りの円滑化による基盤強化を支援した。専門相談事業では、税理士による確定申告相談会の実施、弁護士・弁理士による法律及び特許に関する専門相談事業を実施した。地域活性化事業では、地域資源を活用した新しい事業を公募・選定して助成金を交付するなど、その事業化を支援する「おおさか地域創造ファンド事業」、当該地域の雇用の安定と人材確保を支援する「岸和田貝塚合同就職面接会」を実施した。また、創業を目指す方、並びに新事業の展開や新分野への進出を目指す経営者を対象にセミナーを開催し、必要な知識の習得により創業や経営革新を支援することで、地域経済の活性化に貢献した。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業では、巡回・窓口相談を積極的に推進することにより、企業との信頼関係を構築するとともに、現在企業が抱えている資金繰り・労務・販路開拓等の課題に対して、迅速な解決に向けた具体的な支援を行うことが出来た。専門相談支援事業では、法律・税務・特許等の高度で複雑な問題を弁護士・税理士・弁理士等の専門家を活用することで、迅速な解決に向けた支援を行うことが出来た。地域活性化事業では、ものづくりに携わる企業に対して、最新技術や活用事例の紹介及び導入のノウハウ等について説明する「ものづくりセミナー」、下請取引の適正化を推進し、下請中小企業の経営基盤の強化を図る「下請取引適正化セミナー」を開催した。また、企業の保有する技術やノウハウ等の知的財産を、経営に活用し事業に結びつけることで企業の競争力を強化するためのセミナーや、デザイン・ブランドを事業に活かすための考え方や取組みについて説明し、理解を深めていただくためのセミナーを開催し、地域経済の活性化に貢献した。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

安倍新政権は、デフレからの脱却を最優先課題として、日本銀行との連携による大胆な金融緩和、大型補正予算をはじめとする積極予算、産業の競争力強化による成長戦略の三本の矢を盛り込んだ「アベノミクス」といわれる経済政策を打ち出している。25年度予算案には様々な中小企業支援策や、大規模な商店街支援策が盛り込まれている。円高の是正が進むことで、外需型企業は海外市場の需要獲得も期待出来るなど、企業業績は大幅な上方修正が見込まれている。しかしながら、円安等の影響でガソリンや輸入小麦等の物価が上昇、電気・ガス料金も5月から値上げされることになる。アベノミクスで外需型企業が利益を上げる一方、内需型企業は原材料のコストが上がり打撃を受けることになる。内需型が国内中小企業の大多数を占めることから、景気回復の一方で今後経営環境が厳しくなることが予測され、当所としても国・府・市と連携しながら、管内中小企業の支援に全力で取り組む必要がある。

### (5) 来年度への取り組み

本年度より日本政策金融公庫のマルケイ融資、並びに新創業融資の利子補給制度が創設されたことを受け、制度融資の更なる利用促進を通じて、中小企業の健全な資金繰りを支援する。また、今回認定された経営革新等支援機関として専門家派遣等を活用することにより、中小企業金融円滑化法終了後に、小規模事業者が適切な経営改善計画や再生計画を策定出来るよう支援していく。人材確保・後継者問題・販路開拓等の課題に対しては、商工会議所・岸和田市・池田泉州銀行の3者によるネットワークを活かしたより強力なサポートを行う。更に、消費税率の引き上げや制度変更の円滑な実施のため、相談窓口の設置や講習会の開催、ものづくり企業への試作開発等促進支援等を行う。

## 岸和田商工会議所

## I 経営相談支援事業

## 支援のポイント・成果

経営改善普及事業の柱として巡回、窓口相談を位置づけている。本年度も地域密接型のきめ細やかな相談、情報提供を実施した。特に「資金繰り」、「人事労務」、「販路開拓」といった企業にとって緊急で最も頻りに直面する経営課題に迅速に対応した。経営相談支援事業に関しては、目標数値を若干上回る結果となっている。内訳では金融支援が最も多く、紹介型52と経営指導型87で合計139回と全体の約2割を占める。当地域では、アベノミクス効果で最近雰囲気は良くなりつつあるが、現状長引く不景気により資金調達のひっ迫した事業所が多い。日本政策金融公庫や保証協会での借り入れが中心であるが、マルケイ融資以外の借り入れでは申し込みの1割の融資実行と非常に厳しい事から、マルケイ融資制度の取組みに力を入れた。平成25年4月からは3年越しの市への要望が実現しマルケイ融資の利子補給制度がスタートする。マルケイ融資制度の当所会報等を活用した広報の結果、金融支援は昨年引続き高水準を維持しており、企業の円滑な資金繰りに貢献している。また販路開拓支援・労務支援もウエイトが大きく、いずれも需要の高さが伺われる。「人事労務」においては、雇用維持並びに人材確保に向けた雇用セーフティネット関連の助成金を紹介、岸和田、貝塚による合同就職面談会を実施した。「販路開拓」においては、企業間マッチングによる取引先の紹介やザ・ビジネスモール・各種展示商談会等の利用斡旋を行った。中小企業支援ネットワーク強化学業の活用による専門家の派遣により専門家のアドバイスを取り入れながら経営革新や販路開拓、商品開発などを積極的に推進することにより、企業との信頼関係を構築するとともに、現在企業が抱えている課題に対して、迅速な解決に向けた具体的な支援を実施することが出来た。特に本年は、新規開業者に対し事業計画、資金計画、又金融支援を持って10件の創業の応援が出来た。経営の経験がない事業主にとって創業支援を実施する事により事業主からは資金面など計画的に事業を遂行出来るとともに新規開業に向け事業に集中出来ると好評であった。大阪地域創造ファンドや大阪勧業展など地域活性化事業を通じ、専門家とも連携しワンストップで解決出来る相談窓口として地域の中小企業の支援を実施する。本年度の事例として、おおさか地域創造ファンド事業助成金とはどういったものかとの問い合わせの事前相談により某事業所を支援するきっかけとなった。問題点として、販路を拡大し全国に販路開拓をしたいとの相談で、泉州沖の魚場は、古くからシラスの産地として栄え、地元の漁業者と協力して伝統を残した「天日干しによるシラス干し」を生産、販売しており、製品は大阪市場で安定した販売量を堅持してきたが、関西以西では釜あげ（85%前後の水分含有量）が主流なのに対し、関東以北はシラス干し（25 - 35%程度まで乾燥）が主流となっている。そこで、関東市場へ進出するためには、シラス干しとして乾燥・加工することが必要となり、既存の遠赤外線乾燥機ではなく、それを凌駕する性能を持つ装置のしらす干し用途への開発、導入を計画している。そこで、解決策として、新商品開発費や販路開拓費などの費用確保が必要となるため、おおさか地域創造ファンド事業を活用し販路開拓についても専門家の活用を提案した。マーケティング力向上支援としてネット通販を通じて、大阪の都市魅力を発信することを目的に、大阪ならではの魅力的な製品・農産品・観光文化などをネット通販に適した商品に磨くとともに、ネット通販のノウハウの基礎を修得する場である「大阪通販道場」の入門案内を行ない、大阪通販道場に参加頂き大阪ミュージアム道場にも参加頂き大阪ミュージアムショップに出品することが出来た。シラスの加工においては、大阪府立大学の大学院環境生命科学研究所の宮武和孝教授から技術的な指導・助言をもらい、京都府の株〇〇にお願いし、装置の開発に取り組んだ。又工場内での作業を改善し効率化したいと相談を受け、効率化につながる工場管理・改善の実践方法の基礎として5S（整理・整頓・清掃・清潔・躰）の取り組みがあることを説明し、工場内での課題解決の基礎となるように支援した。具体的には、整理整頓が出来てなければ作業効率が悪くなり、作業に時間がかかれば当然生産性は低下し、鮮度が落ち、ゴミや汚れが製品に入ってしまったら商品にはならないし、ゴミや汚れが原因で機械が故障することもあり、事故につながる可能性もある。このようなことに対して、いらぬ機械や材料を整理したり、機械の置き方、並べ方を工夫すれば、さらに効果アップが期待できる事を説明した。作業場や機械を清掃して、常に清潔を保てば、職場環境の改善によって、作業意欲が増すことが期待できるばかりでなく、機械の性能維持にも効果がある。このように、工場の課題を解決していくための基礎として、5Sがあり、5Sの実施は、生産性の改善、作業環境の改善などに直接的にまた間接的にさまざまな効果をもたらす、工場全体の改善につながっていった。研究開発費など資金面では、資金繰り計画表、資金繰り表（日繰り表、毎月の資金繰り表）の必要性を説明し、資金繰り表にもとづき作成して頂き銀行からの借り入れ資料として活用頂いた。今回の支援により事業所の解決すべき課題が明白になり、今後納得のいく良い商品が出来るまで研究開発を続けるとともに、次年度についても専門家の意見を基に基礎調査を積み重ね今後関東地方にも販売できる美味しいシラスを生産出来るよう、様々な問題点を解決するとともに、自社工場での生産が現実出来る様に支援する。

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	306	313	102.3%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	97	97	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	52	52	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	85	87	102.4%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	21	18	85.7%	4
記帳支援	支援数	12	9	75.0%	4
労務支援	支援数	83	85	102.4%	5
人材育成計画作成支援	事業所	6	6	100.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	18	18	100.0%	5
販路開拓支援	事業所	92	92	100.0%	5
事業計画作成支援	事業所	13	13	100.0%	5
創業支援	事業所	11	11	100.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0		
コスト削減計画作成支援	事業所	12	12	100.0%	5
財務分析支援	事業所	28	29	103.6%	5
5S支援	事業所	15	15	100.0%	5
IT化支援	事業所	59	59	100.0%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
結果報告	事業所	307	308	100.3%	5

## II 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

この事業では、法律・税務・特許等の高度で複雑な問題を解決するため、弁護士・税理士・弁理士等の専門家を活用しているが、それぞれの専門家が親切で分かりやすいアドバイスをされており、相談しやすく、迅速な問題解決が可能であったと利用者には好評であった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援	継続	支援日数	26	26	100.0%	5
法務支援	継続	支援日数	24	24	100.0%	5
工業所有権支援	継続	支援日数	3	3	100.0%	5



岸和田商工会議所

事業名		ものづくりセミナー							
想定する実施期間		2011 年度～ 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)	大阪府立産業技術総合研究所と共にこれからの経営基盤の強化と専門的人材の育成を中心に、産業界との交流を深め、研究技術移転のみならず産官共同研究を促進し、公的支援機関、産業界が一体となって、厳しい経営環境に置かれている小規模事業者等の経営者、従業員等を対象として、技術、経営に関する諸問題等について講習会、研修会を行い、小規模事業者等の経営基盤の安定・強化を図り、地域を担う中小企業の活性化を促進する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	ものづくりに携わる企業等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1 2月1日に当所会議所所報にて案内、当所と産技研ホームページにも掲載 2月7日 テーマ：工業製品のトラブルに対する原因解析と防止策 14時～16時 講師：(地独)大阪府立産業技術総合研究所 繊維・高分子科 主任研究員 浅澤 英夫 氏 場 所：岸和田商工会議所 2F 研修室  (具体的な事業手法) 府施策連携 大阪府商工労働部 ものづくり支援課 技術支援グループと連携を取り、テーマの設定、講師の選定などご助力をいただき実施した。							
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援受講者数(計画)	20	支援受講者数(実績)	10	支援実績率	50.0%	満足度	81.00%
	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)	工業製品に関わるトラブルが従来にも増して多数発生しています。近年は、生産地が海外であることが多く加工条件やその周辺情報の入手が困難であるため、トラブル原因の究明が難しくなっています。トラブルの防止には、頻度の高い事故の基本的原因や、留意すべき材料の組み合わせ、取り扱い上の注意点など、ごく簡単な知識をあらかじめ持つておくことが役に立ちます。さらに、それら知識を活用した発生原因の検討は、別のトラブルを防止するヒントにもなります。 ここでは、実際の事故例とその原因解析から、今後の生産や流通段階におけるトラブル防止のための改良・改善策を考え、その概略を説明することで、受講者には具体的に理解していただける内容となりました。また具体的事例等を参考にしながら、一応理解できている項目、不十分な項目が認識できた企業もありました。							
		指標	最新の技術等を事業として採用						
		数値目標	50	実績数値	40	目標達成度	80.00%		
	成果の代表事例	産技研の研究結果を参考にして、各社の製造工程でのトラブル対応に応用できる技術に関して、採用していく事業所もあり、今後も産技研の研究結果を参考にして、製造工程のトラブルの軽減に努めていく事業所が見受けられた。							
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)	セミナー内容が専門分野にあたるため、今回のセミナーでの内容等については、より良いかたちで産技研へ繋いでいくことが重要な課題である。 目標値に達していないのは、専門性が高いので増減はあると考えられる。しかし、目標値に達するように案内等を工夫して、実施していかなければならないと感じた。							

岸和田商工会議所

事業名		下請取引適正化セミナー																						
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)	当所管内事業所はほとんどが下請け事業所が多く、親事業者と下請事業者の公正で良好なパートナーシップの構築に向け、セミナー並びに個別相談会を実施、下請駆け込み寺との連携により、相談支援や普及啓発、下請け事業者の経営基盤強化事業を実施する。																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	岸和田市内の下請製造業者約500社 他下請製造業者と関係する事業所																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日程：平成24年9月26日 場所：岸和田商工会議所 2階研修室</p> <p>親事業者による下請代金の支払い遅延・減額といった優越的地位の濫用や違反行為の排除を規定した下請法を当事者である下請取引を行う製造業者に周知し、下請取引におけるトラブルの防止や解決の一助としていただくため下請取引適正化セミナーを実施した。実施にあたり、公益財団法人大阪産業振興機構 取引適正化相談員（元公正取引委員会相談室長）の神野智文氏を講師に迎えた。</p> <p>&lt;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&gt;</p> <p>①府施策連携 大阪府商工労働部ものづくり支援課製造業振興グループと連携を取り、テーマの設定、講師の選定などご助力をいただき実施した。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携</p> <p>④相談相乗</p>																						
	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	68															
	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>親事業所が行い得るであろう下請事業所に対する不公正な取引方法のうち優越的地位の濫用行為や違反行為を防止するために制定されている下請代金支払遅延等防止法（下請法）に関して、当該法律が規制の対象とする親事業所の定義や規制対象となる下請取引とは何なのかといった基本的事項を具体的な事例を交え、解説を行っていただいた。当セミナーを通じて、下請法について既知であった参加者は改めて当該法律を学ぶことで現状の対応についての問題点などを捉える事ができたものと考えられる。また、下請法について既知でなかった参加者には、下請法という法律の存在を周知するとともに、下請法の意義や企業としての今後の対応などを学んでいただけたものと考えられる。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">参加者アンケートによる満足度</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>68%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">97.1%</td> </tr> </table>								指標	参加者アンケートによる満足度							数値目標	70%	実績数値	68%	目標達成度	97.1%	
指標	参加者アンケートによる満足度																							
数値目標	70%	実績数値	68%	目標達成度	97.1%																			
成果の代表事例	満足度が高かった参加者からは親事業者に義務については、当セミナーを通して勉強になり、下請業者との対応の際に非常に役立つとの感想をいただいた。																							
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)	満足度はそれなりに高かったものの、計画していたよりも大幅に参加者が集まらなかったため、今後は参加者の増大が重要な課題となる。参加者が集まらなかった原因としては、下請事業所の方にとって平日のセミナーへの参加が難しかったことが考えられる。また、今回は岸和田商工会議所管轄の事業所を対象としたため下請事業所の絶対数が少なかったとも考えられる。そこで、今後はセミナーの開催時間や対象事業所数について検討を行う。																						

岸和田商工会議所

事業名		知的財産に関するセミナー								
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)	企業の保有する技術やノウハウ等の価値を再発見し、知的財産として経営に活用することで、企業の競争力を強化することが出来る。知的財産に対して中小企業の意識啓発を進めるとともに、その活用や管理について理解を深め、事業に結び付けていただくために、知的財産に関するセミナーを開催した。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	岸和田管内における全業種の中小企業、小規模事業者のうち約25社								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成24年8月24日(金)午後2時から4時まで、岸和田商工会議所 2F研修室において、「知的財産制度を理解し、経営に活かす」をテーマに開催、講師には、大阪府商工労働部ものづくり支援課の河嶋憲治氏、プログレ法律特許事務所の永田貴久氏(弁護士・弁理士)を招聘し、ご講演いただいた。第1部(講師:河嶋氏)では、「知的財産権制度の解説～初心者向け～」と題して、知的財産制度の基本部分を分かりやすく解説していただいた。また第2部(講師:永田氏)では、「具体例から学ぶ知的財産制度～商標と著作権を中心に～」と題して、実際に起こった訴訟事案から知的財産制度について様々な観点から解説をしていただいた。 <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	大阪府商工労働部ものづくり支援課と連携を取り、テーマの設定や講師の選定等アドバイスをいただきながら実施した。							
		②広域連携								
	③市町村連携	案内チラシを岸和田市役所の窓口にて配布することで、市町村連携を図った。								
	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)	25	支援企業数(実績)	11	支援実績率	44.0%	満足度	97	
	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)	知的財産制度とは、知的創造活動によって生み出されたものを、創作した人の財産として保護するための制度であり、近年、知的財産制度についての関心は急速に拡大し、企業における経営戦略への影響は増大している。しかしながら中小企業においては、独自の技術やアイデアを持ってはいるが、経営に活かさきれていない場合が多い。これら知的財産を目に見えるものに活用することで、競争力を身に付けていただくために標記セミナーを開催した。今回のセミナーを通じて、知的財産の保護・活用等を通じたビジネスへの取り組みに関しては、大半の事業所が全く出来ていない、または一応出来ているが不十分などところがあるとの認識を持っている。知的財産に関する知識を深め意識啓発を進めることで、その活用や管理についての理解を得、事業に結び付けていただくことが出来る。また既に取組んでいる事業所に関しては、自社の課題を抽出しその対策を講じるにあたり大いに参考になったと思われる。								
		指標	参加企業へのアンケート調査による満足度の把握							
		数値目標	80%	実績数値	97%	目標達成度	121.3%			
	成果の代表事例	中国における特許権・意匠権・商標権の現状について詳しく知りたいと希望された参加者があり、大阪発明協会に後日相談するとのことであった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
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)	特許や発明、知的財産の活用や保護といったものが、事業活動にどのように結びつくのかイメージしにくいのは否めないところであり、当所としては、初心者向けと銘打ち新聞で取り上げられた訴訟事案を盛り込むなど内容を工夫し、興味を引くようなチラシを作成したが、広報期間をあまり取れなかったこともあり、計画した支援企業数には及ばなかった。しかしながら、参加企業への満足度調査においては高い評価をいただき、課題の抽出とその解決に役に立ったと好評であった。参加者の中には中国における知的財産権の現状に関心を示す事業者もあり、海外進出においても本テーマが重要であることが解る。当所としても今後は大阪発明協会と連携を取りながら情報提供に務めていきたいと考える。								



岸和田商工会議所

事業名		デザイン・ブランドに関するセミナー							
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)	ブランドは企業や製品・サービスのイメージを作り出し、他社との差別化を図る、目に見えない競争力のひとつである。ブランド戦略は本来中小・零細企業にこそ必要なもので、資金や人材面で制約を受けやすい中小企業においては、コストを抑えたブランドメッセージの発信が望まれるところである。そこで標記セミナーを開催し、ブランドを経営や事業に活かすための考え方や取組みについて、成功事例を交えながら説明し理解を深めていただく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	岸和田管内における全業種の中小企業、小規模事業者の内約25社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成24年12月5日(水)午後2時から4時まで、岸和田商工会議所 2F研修室において開催。(株)スタジオノイエ 代表取締役 吉田順年氏を講師に迎え、経営に役立つ効果的なブランド創造やデザイン活用についてご講演いただいた。吉田氏は、ロングセラーブランド化の条件として、独自技術に磨きをかけブランドのコンセプトを明確にし、一貫性を継続して守り抜くと同時に、時代の流れや生活習慣に対応していくといった二面性が必要であるとともに、長年にわたって自前のブランドを維持管理し、ブランド価値を高めていく、地道なブランドマネジメントの努力が大切である旨の説明をされた。							
		<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	大阪府産業デザインセンターと連携を取り、テーマの設定や講師の選定等アドバイスをいただきながら実施した。						
	②広域連携								
	③市町村連携	案内チラシを岸和田市役所の窓口にて配布することで、市町村連携を図った。							
	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)	25	支援企業数(実績)	11	支援実績率	44.0%	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)	デザインやブランドを自社事業に活かすことで、売上の向上を図ったり新製品のPRを効果的に行うことが可能になるばかりか、新たなブランドの立ち上げが業績のマイナスを補ったり、異業種とのコラボレーションで新規事業に参入することも可能である。しかしながら、ブランド力の重要性は認識しているが、デザインそのものが良く分からない方、デザイナーがいない等の理由で、ブランドを事業に活かすための取り組みをしていない方のために本セミナーを開催した。今回のセミナーを通じて、自社事業におけるブランド開発やデザイン活用への取り組みに関しては、大半の事業所が全く出来ていない、または一応出来ているが不十分などところがあるとの認識を持っている。標記テーマに関する知識を深め意識啓発を進めることで、ブランド開発やデザイン活用についての理解を得、事業に結び付けていただくことが出来る。また既に取組んでいる事業所に関しては、自社の課題を抽出しその対策を講じるにあたり大いに参考になったと思われる。							
		指標	参加企業へのアンケート調査による満足度の把握						
		数値目標	80%	実績数値	82%	目標達成度	102.5%		
	成果の代表事例	セミナー終了後、大阪府産業デザインセンターの協力を得て個別相談会を開催した。地元スーパーマーケットより漬物味噌のオファーを受けたので、中間層を狙った少し高級感のある商品開発を行いたいとの相談があり、大阪府産業デザインセンターの方々からアドバイスをいただいた。							
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)	ブランド開発やデザイン活用といったものが、事業活動にどのように結びつくのかイメージしにくいのは否めないところであり、当所としては、その辺りを分かりやすく説明し興味を引くようなチラシを作成したが、広報期間をあまり取れなかったこともあり、計画した支援企業数には及ばなかった。しかしながら、参加企業への満足度調査においては高い評価をいただき、課題の抽出とその解決に役に立ったと好評であった。また個別相談会においては、取引先からオファーのあった商品の開発に貢献するアドバイスが出来た。当所としては今後とも大阪府産業デザインセンターと連携を取りながら情報提供に務めていきたいと考える。							

岸和田商工会議所

事業名		全国コットンサミットin岸和田																						
想定する実施期間		23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)	泉州地域は紡績・綿織物などの繊維産業が盛んであり、地域の産業を支えてきたが、綿花栽培は顧みられなくなり、その繊維産業は苦境が続く、製造の機械や技術さえも国外に依存するような事態が生まれている。そのような状況の中、「地域の文化・産業を原点から見直す」と綿花栽培への取組みが広がっているが、これを切っ掛けに繊維産業の再生・創出の機会にし、これが一過性のもので終わってしまうためにも、それぞれの地域や企業が新たな日本の産業・文化を創造するために、お互いに交流・連携を深めよう。そうすることにより、国産木綿を活用した新たな製品の創出で地域のまちおこしや、地域再生や観光、そして新たな繊維産業の再生等にも活かす。																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	岸和田市内にある綿スフ織物業者及び大阪府内の綿スフ織物業者																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>10月13日(土)に、境港市民会館に於いて開催。参加者は約800名。第1部：パネルディスカッション・・・「伯州綿の魅力と価値」をテーマに行われ、境港市における伯州綿の取り組み状況についての報告に対して、「オーガニックコットン栽培で循環型社会を築いて欲しい」、「伯州綿は繊維が太くて短いのので扱いにくい、日本人の肌にあった綿。赤ちゃん用品や化粧品のパフなどを製品化してはどうか」などの助言がされた。第2部：全国の活動報告・・・①東北復興支援活動の取り組み：「東北では綿栽培の歴史はないが、夢のある作物。境港に負けない産地作りをしたい」と意欲を述べられ、全国の繊維業者との連携をお願いされる。②全国各地の取り組み：材料全てを国産にこだわり国産綿栽培に取り組んでいるシーズンメーカー、綿花栽培から完全国産のタオルを作ろうとしている贈答品販売会社、綿花栽培から一貫した最終商品製造までを目標としている織物工業協同組合、和綿の魅力や綿のある生活を考えて和綿栽培をしている団体から、それぞれの思いや苦労話、今後の課題などについての報告がある。第3部：交流・懇親会・・・全国的な連携方策の可能性を模索するために国内の綿花栽培者、紡績会社、綿製品のメーカー等、綿に関わる者が一堂に会し、綿花栽培と綿製品の製造に新たな展開を切り開いた。</p> <p>&lt;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&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>泉州織物工業協同組合や大阪南部綿織物工業協同組合などの泉州地元の団体とも協力して参加者を募集することにより広域連携した。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>岸和田市役所の窓口に開催案内チラシを置いてもらい、参加者を募集することにより市町村連携した。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>								①府施策連携		②広域連携	泉州織物工業協同組合や大阪南部綿織物工業協同組合などの泉州地元の団体とも協力して参加者を募集することにより広域連携した。	③市町村連携	岸和田市役所の窓口に開催案内チラシを置いてもらい、参加者を募集することにより市町村連携した。	④相談相乗								
	①府施策連携																							
	②広域連携	泉州織物工業協同組合や大阪南部綿織物工業協同組合などの泉州地元の団体とも協力して参加者を募集することにより広域連携した。																						
③市町村連携	岸和田市役所の窓口に開催案内チラシを置いてもらい、参加者を募集することにより市町村連携した。																							
④相談相乗																								
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)	27	支援実績率	135.0%	満足度	78																
目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>全国各地から紡績会社、綿製品のメーカー、商社等、綿に関わる事業者が一堂に集まる場に、岸和田市内及び大阪府内の綿スフ織物業者を中心とした繊維関係事業者が全国各地の綿・綿スフに関する情報交換をすることにより、新商品の開発や取引先の新規開拓に繋げ、泉州地域の繊維産業復活に活かそうと参加する。全国の綿花栽培をしている地域・団体や、その栽培した国産綿を利用して製品化している地域・団体が参加され、そこへ岸和田市内にある綿スフ織物業者が参加することにより、全国各地の情報交換をすることにより新商品の開発や取引先の新規開拓に繋がった。全国各地から約800名が参加され、繊維業者や繊維関連業者が多数参加し、繊維関係の報道機関も多数参加され、岸和田市内の綿スフ業者が全国の繊維産業の事業者と情報交換をするといった目的は達成できた。特に、商品開発や販路開拓においても、他地域との織布生産者と交流することにより、お互いの強みと弱みを理解し合い、全国各地の織布生産者が助け合うことにより、泉州地域の織布生産者が中国などの海外に対抗できるように取り組んでいく足懸かりとなった。また、昨年のサミットが切っ掛けに「東北コットンプロジェクト」が大きく発展しており、この取り組みに対しても、泉州地域の綿スフ織物業者は大きな役割を果たしている。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">参加企業の新商品開発及び販路開拓</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>80</td> <td>実績数値</td> <td>78</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">97.5%</td> </tr> </table>								指標	参加企業の新商品開発及び販路開拓							数値目標	80	実績数値	78	目標達成度	97.5%		
指標	参加企業の新商品開発及び販路開拓																							
数値目標	80	実績数値	78	目標達成度	97.5%																			
成果の代表事例	日本全国の繊維業者と交流し意見交換をすることにより貴重な情報を得ることができた。また、泉州地域の繊維産業を全国の参加者にPRすることもでき、販路開拓まで繋げられた事業所もあった。(榊辰巳織物は、技術の高さをアピールし、取引先拡大に繋がった。木下織物工場は、福島県の綿花栽培者と交流ができたことにより、経糸に岸和田産の綿糸を横糸に福島産の綿糸を織りなす創作手ぬぐいを製造するというコラボ製品の開発に成功した。																							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度																			
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>昨年と比べて、全国から集まる織布などの綿製品のメーカーや商社などのパイヤーの参加者数も増え、それに併せて商談件数も増えているが、参加された全事業者の成約に繋がる段階まではまだまだ遠いものがある。また、来年度は、奈良県の広陵町での開催が決まっているが、それ以降の開催地が決まっていないので、第1回目の開催地である岸和田市がイニシアティブを取って再来年以降の開催地を決めていく必要がある。全国各地の綿に関わる事業者が一堂に集まれる場ができたことにより、岸和田市内及び大阪府内の綿スフ織物業者を中心に紡績業者にとっては、全国各地の綿・綿スフに関する情報交換ができるようになったので、今後は泉州地域の繊維産業を活性化し、それを個々の織布工場への受注へ繋げていくことが課題となる。</p>																							

岸和田商工会議所

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		19 年度～ 28 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)	技術や人材、歴史、伝統など、泉州の地域資源を活用した新しい事業にチャレンジする中小企業者等に対して、その立ち上げ経費の一部を助成し事業化を支援することで、地域の活性化を図り、事業創出による雇用の拡大に繋げていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉南地域において主たる事業所等を有する中小企業者及び中小企業グループ、泉南地域において創業を予定している方、泉南地域において事業を実施する中小企業者以外の法人							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	技術や人材、歴史、伝統など、泉州の地域資源を活用した新しい事業にであり、地域の中小企業に広く波及効果を与えるなど、地域活性化に資する事業（地域活性化プランに定められた事業）に対し、泉南地域が主体となって公募、選定し、その事業化を支援する。 (具体的な事業手法) 平成24年4月5日、11日に公募説明会を2回開催（参加事業所数：17事業所） 平成24年4月2日～5月21日に事業計画作成支援（支援事業者数：8事業所） 平成24年7月19日に交流会及び意見交換会を開催（参加事業者数：20事業所） 平成24年7月13日～平成25年3月31日にハンズオン支援（支援事業者数：10事業所） 平成24年7月19日に販路開拓セミナーを開催（参加事業者数：21事業所）							
		<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	大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課経営支援グループと公益財団法人大阪産業振興機構と連携を取り、事業を推進した。						
		②広域連携	各商工会議所・商工会の担当者に泉南地域活性化推進協議会の委員になっていただき、募集や採択事業者の決定をしてもらうことで連携した。						
③市町村連携	各市町の担当者に泉南地域活性化推進協議会の委員になっていただき、募集や採択事業者の決定をしてもらうことで連携した。								
④相談相乗									
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)	37	支援実績率	185.0%	満足度	68	
事業	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>応募事業者を促進するために公募説明会を2日に亘り、2会場で開催（岸和田商工会議所・泉佐野商工会議所）したことにより17事業者が参加。応募希望事業者8社に対しては、応募申請書を記入するにあたり事業計画作成の支援を行う。新規採択事業者と既採択事業者を一堂に集め、交流会及び意見交換会を実施し、20事業者が参加、同業種との情報交換や他業種間によるコラボ連携への取り組みについて意見交換を行う。助成対象期間中の10事業者に対してハンズオン支援を行う。事業立ち上げ後の販路開拓をどのようにしていくのかは採択事業者の共通の課題であるので、採択事業者の販路開拓を支援するためにホームページ作成セミナーを開催し、21事業者が参加。</p> <p>当初の思惑とズレが生じ、その対応策に力を入れている事業者。社会状況が先行する中で商品開発が急がれ、その要請実現化に奮闘している事業者。生産体制の構築を行い、味、賞味期限、効率化等で更なる商品完成化を目指している事業者。競合他社との技術面での優位性がより明確となってきており、早い商品化が求められているが、一貫生産設備の設置が当面の課題となっている事業者。試作品の分析、メンテナンスから、更にバージョンアップした完成品を目指している事業者。環境変化のスピード化にともない、ニーズへの対応に追われ計画どおりには進捗せずに、完成品まで暫く時間がかかると推察される事業者。商品性にはすぐれたものがあるが、一般消費者への普及、浸透が進まず、苦戦している事業者。新しい公共に近い事業のステータスとなっている事業者。大学との共同研究を行い、試作品を完成させたが、付加価値のある製品とは言い難く、その商品化が今後の課題となっている事業者。自社ブランドを立ち上げ、ブランドの浸透は一定進んだが、販売方法の見直しに迫られている事業者。など様々であるが、どの事業者も前向きに事業を進めている。</p>							

の 実績 ／ 目標 達成 度	指標	事業計画作成等				
	数値目標	20	実績数値	37	目標達成度	185.0%
成果の代表事例	<p>A社は、大阪通販道場を卒業し、大阪ミュージアムショップに出品している。B店は、C社との共同開発でカーペット用3大素材のうち、アクリル、ポリエステル繊維に関して技術開発は概ね完了し、今後は具体的商品の開発、展開を目指す。D社は、商品開発、試験販売による市場反応調査、販路確保、ブランディングとも計画以上の進捗であり、特に11月の「ニッポン全国物産展」や「全国キャラバン！食の発掘商談会」への出展が効果として表れている。E社は、競合他社との技術面での優位性がより明確となってきており、早い商品化が求められているが、一貫生産設備の設置が当面の課題で、それがクリアできれば完成品に目途が立つ状況にある。F社は、サンプル商品のテストをふまえ改良を施し、縦横のひずみやねじれに対応するほぼ完ぺきな組みコマが完成し、十分にコスト面、安全性、メンテナンスのニーズに答えられる商品となっている。G社は、環境変化のスピード化にともない、当初の巻き取り装置からハギレ装置への転換による剥離ニーズへの対応に追われ計画通りには進捗していないが、蓄積したノウハウへのニーズは引き続き高く、その対応が今後の課題として継続している。H社は、和紙・シルクのランニングソックスはアスリートに好評であり、商品特性はすぐれたものがある。Iは、放送内容も充実し、ボランティア、応援団、出演者とも拡大の一途であり、業界での評価も高いものがある。ビジネスモデルとして一定の成果があったと評価できる。Jは、未利用繊維、素材不明の繊維物から色分別を行い、それらの色繊維を反毛、わた化し、成型メーカーの協力でPP・PS発泡剤、繊維綿の混合により、繊維強化樹脂のテスト片を作り出し、カラフルなノベルティ試作品を作り上げた。K社は、「PRUBONE」ブランドの浸透は一定進み、通販会社への販路開拓を実現化することとネット販売の具体化を目指す計画であり、そのための生産体制を確立する計画である。</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	
実施結果	<p>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>	<p>商品の完成まではなんとか辿り着くが販路開拓で躓く事業者が多く、なかなか成功事例と呼べる事業者が出てきていないのが現状である。そこで、基本的な販路開拓については「販路開拓セミナー」を開催し、またそこからについては各事業者ごとに販路開拓方法が違ってくると思われるので販路開拓を中心にハンズオン支援していく。</p> <p>泉南地域においては、繊維関連や農林水産資源を活用した事業が中心となるので、大阪府における事前評価における審査結果の評価が低くなる傾向があり、また、繊維産業・農林水産資源を活用した事業では金属加工・機械製造事業と比較して希望助成金額も低くなる傾向にあり、更には泉南地域全体での応募件数も少ないということで、24年度においても泉南地域に対する予算枠が他の地域と比べて極端に少なかった。そこで今年も25年度の公募に向けて、金融機関（株池田泉州銀行）の支店長会議において地域創造ファンドへの応募案件の発掘をお願いしたり、公募説明会を2カ所（岸和田商工会議所・泉佐野商工会議所）開催するなど、応募件数を増やす努力を行い、また応募希望事業者に対しては応募申請書にかかる事業計画書作成のきめ細かい支援を行い、高い事前評価をつけてもらえるようにしていき、泉南地域の予算枠拡大に取り組む。</p> <p>また、地域活性化コーディネーターが交代されたので、今まで以上にコーディネーターの先生とは連携を取りながら事業を進めて行く。</p>				

岸和田商工会議所

事業名		岸和田・貝塚合同就職面接会							
想定する実施期間		H5 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)	平成23年11月における大阪の有効求人倍率が0.69倍の中、当地域(岸和田・貝塚)管内では0.46倍と、大阪府内でも雇用情勢が非常に厳しい状況にあります。また、岸和田・貝塚地区における中小企業においても、依然経済情勢が厳しい中、優秀な人材を確保していくことも事業継続に欠かせない課題であります。そこで、岸和田・貝塚地区における有能な人材確保を希望する企業と地元企業への就職を希望する求職者とのマッチング事業を行い、人材確保に繋がるべく雇用創出を目指すとともに、職業紹介、職業適性診断、就職相談や障害者就労相談の各種相談コーナーも設けることにより、求職者に対する側面的にも就労支援を行う。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①企業：岸和田・貝塚両市における従業員7名以上の事業所約980社内、参加希望事業所約25社(業種は不問)。②求職者：岸和田・貝塚両市において就職を希望される求職者の方々〔中途就職(正社員・パート)を希望している方、新規学卒者等の就職希望者〕の内来場予定者(約500名)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日程：平成25年2月5日(火) 場所：岸和田市立 浪切ホール 4階                  有望な人材確保を希望する求人企業者の内参加企業〔27社〕と就職希望者(中途就職、新規学卒者等)〔306名〕を対象に就職マッチング事業を行う為に「平成24年度岸和田・貝塚合同就職面接会」を開催した。当事業を実施するにあたり、岸和田市、貝塚市、岸和田商工会議所、貝塚商工会議所、岸和田公共職業安定所、大阪府総合労働事務所南大阪センターが主催となり、それぞれの担当を以って「岸和田・貝塚合同就職面接会実行委員会」を設置し、当該事業の運営、実施にあたった。(打合せ等委員会の開催：年5回、求人希望参加企業募集案内の発送(岸和田・貝塚地区従業員5名以上の企業へDM発送)、商工会議所会報やHPによる募集案内及び個別訪問等による参加の打診等、参加企業の冊子の作成、本番前日準備、当日実施、終了後の各種集計)                  ※岸和田と貝塚が広域連携とすることについては、求人票を受理及び提供するハローワーク(岸和田)が同一管轄であること。両市を対象とすることで、求人企業の参加数が単独で行うより多く集まり、求職者においても近隣市における企業の面接の機会も多くなるとの見解から、岸和田・貝塚での連携実施することが効果的である。                  各種コーナーにおける名称と担当                  ①職業紹介コーナー：岸和田公共職業安定所 ②適性診断コーナー：大阪府総合労働事務所                  ③就職相談コーナー：JOBプラザOSAKA ④障害者就労相談コーナー：泉州中障害者就業・生活支援センター ⑤若年者就労相談コーナー：南大阪若者サポートステーション</p> <p>〔具体的な事業手法〕主権団体として、岸和田市、貝塚市、岸和田商工会議所、貝塚商工会議所、岸和田公共職業安定所、大阪府総合労働事務所南大阪センターの各団体で以って実行委員会を設置し、事業を開催する。〔役割分担〕岸和田市・貝塚市：各市域内に就職希望者に周知すべく来場案内の実施(市報やHPにて掲載、チラシ、ポスターの掲示によるPR) 岸和田商工会議所・貝塚商工会議所：求人企業者の募集等(各所からの従業員5名以上の企業リスト及びDMラベルの提供して参加案内を送付及び企業訪問にて呼び掛け、各所会報及びHPにて参加募集を提示) 岸和田公共職業安定所：参加企業の求人票の手続き及び求人企業への参加の呼び掛け、求職者への来場案内及び紹介状の発行、当日は職業紹介コーナーを担当。大阪府総合労働事務所南大阪センター：当日は職業適性診断コーナーを担当。各協力団体(JOBプラザOSAKA、泉州中障害者就業・生活支援センター等)との連絡、取りまとめ等。                  大阪府雇用労働施策(No.1 テーマ「求人・求職マッチング事業」)</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)	25社	支援企業数(実績)	27社	支援実績率	108.0%	満足度	79
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	優秀な人材の確保が課題である求人企業に対して、求職者とのマッチングの場を提供し、求人者の参加企業者目標25社に対して27社の実績であった。 参加企業27社全体の求人職種は84件、募集求人数は238名、面接者数213名あり、採用に至った企業は12社で合計24名(正社員：17名、パート：3名、その他：4名)の採用者数であった。当事業を通じて参加企業の4割(12社)が採用を決め、人材の確保に役立った。参加企業のアンケート調査においても満足度は高く、約80%が満足しているとの結果であった。 当事業を通じて、参加企業の4.4割が求人者の採用に至り、企業活動の基盤強化に繋がった。							
		指標	参加求人企業者の内採用予定企業者数(割合)						
		数値目標	70%	実績数値	44%	目標達成度	62.9%		
	成果の代表事例	面接会参加事業所27社の内2社においては、募集予定人数を上回る採用に至った。 ①A社：溶接技術職(契約社員)は、募集人数1名に対し4名の応募者があり2名の採用に至った。②B社：製造(工場内作業)(正社員)は、募集人数1名に対し7名の応募者があり3名の採用に至った。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	500名	目標値(実績)	306名	目標達成度	61.2%			
	来場のあった求職者(中途及び新規学卒者等の就職希望者)306名に対して、求人企業者とのマッチングの場及び各種相談コーナーを提供した。面接者数：213名(内採用者数24名)、適性診断コーナー利用者数：49名、就職相談：7名、障害者就労相談者数：8名、若年者就労相談コーナー：10名、職業紹介コーナー利用件数18名(PC利用者数：50名)であった。また、来場者アンケート調査では57.3%が満足と答えており、現在無職の方が一番多く、面接を受けた企業は1社が一番多い回答であった。								
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)	求人参加企業27社の中、募集求人数238名に対して面接者数延べ213名あり、活発な求人・求職者のマッチングは行えたものの、採用者数は24名(12社)と面接者数の約11%の結果となった。参加企業、求職者のいずれも当事業参加にかかる満足度は高いものではあったが、企業側としては求める人材とのマッチングに至らないケースがあり、求職者側としては希望職種が少なかった等の声もあり、企業側と求職者間にアンマッチが生じるケースもあった。また、人気のある企業においては面接の待機時間が長くなり待たせしてしまうケースや各種相談コーナーにおいても待機時間が長くなることも見受けられた。よって、アンマッチへの対応、待機時間の有効活用が課題となる。次年度においても当事業は引き続き継続して行うこととし、上記課題に対応できるように会議において検討していく。							

岸和田商工会議所

事業名		創業セミナー							
想定する実施期間		2000 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)	低迷する地域経済を活性化するためには、創業の活発化が極めて重要である。そこで、創業のために必要な知識の習得により、創業を支援し、地域経済の活性化に繋げるため実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業セミナーにおいて、創業を目指そうという方、または、創業して間もない方を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>岸和田市広報、9月10日に当所会議所所報にて案内、当所ホームページにも掲載</p> <p>11月13日 テーマ：創業を思い立ったら考えるべきこと 等 18時～20時 講師：弁護士法人英明法律事務所 代表社員弁護士 福田大輔 氏 場所：岸和田商工会議所 2F 研修室</p> <p>11月14日 テーマ：契約の意味・契約書作成の意味・取引条件 等 18時～20時 講師：弁護士法人英明法律事務所 代表社員弁護士 福田大輔 氏 場所：岸和田商工会議所 2F 研修室</p> <p>(具体的な事業手法) 府施策連携・広域連携 貝塚商工会議所と共催し広域で実施した。 大阪府商工労働部 商業・サービス産業課 新事業創造グループと連携を取り、テーマの設定、講師の選定などご助力をいただき実施した。</p>							
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援受講者数(計画)	25	支援受講者数(実績)	19	支援実績率	76.0%	満足度	81.05%
	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>独立開業を目指す方やすでに開業準備に着手されているサラリーマン・OL・主婦・学生等を対象にし、創業のために必要な知識・手続きから、創業後、リスクを避け、大きく事業を伸ばすために必要な業務・知識を経営の流れに沿って説明する創業セミナーを開催した。内容として、1日目が創業を思い立ったら考えるべきこと、そもそも会社とは？、創業のために必要な手続き、創業当初に必要な業務、2日目が契約の意味、取引と契約、交渉の仕方、雇用の注意点やポイントについて講師より説明した。2日間にわたり、創業を考える上で把握していて欲しいことについておおまかに説明し、創業の落とし穴や注意する点について意識を変革していただくことに繋がった。また、安易に創業を考えて、創業間もなくで失敗してしまう事例を説明することで、慎重に計画していくことの重要性も認識してもらい、創業当初から優秀な企業として発展していく企業を増やすことに繋がるセミナーになった。今後も創業を考えている人へのセミナーを開催し、創業の掘り起こしを進めていきたい。</p>							
		指標	受講者の創業または創業意欲の向上						
		数値目標	50	実績数値	60	目標達成度	120.00%		
	成果の代表事例	具体的に創業を考えていなかった受講者でも、受講後は創業に向けてプランを作成する方もいたり、少しアイデアがあり創業に向けて漠然と考えていた中で、講師から具体的にアドバイスを得て、創業意欲の向上が見受けられた受講者がいた。							
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)	<p>実際に創業に至る事例を増やしていくこと、そのためにも、受講後のフォローアップをどのように行なっていくのが課題である。</p> <p>目標値に少し達していないが、案内にあまりお金をかけずにPRをして、受講者を増やせたことの意味は大きいと思われる。今後もPRについては岸和田市と連携していきたい。</p> <p>今回、受講者数が支援計画数に達しなかった理由としては、昨今の景気の関係で創業を目指す人が少なくなっているのが考えられ、年々減少傾向にある。今回PR手法としては、セミナー開催案内を当所会報に同封(2回)、対象事業者へ直接FAXにて案内、電話にての参加の促進、当所ホームページにて案内等を行った。</p>							

岸和田商工会議所

事業名		経営革新セミナー							
想定する実施期間		2000 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)	低迷する地域経済を活性化するために、既存企業に対して、新事業の展開、新分野への進出を促していくことが重要となっている。そこで、経営革新のために必要な知識の習得により、経営革新を支援し、地域経済の活性化に繋げるため実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	経営革新セミナーにおいて、新事業の展開や新分野への進出を目指そうという経営者や若手後継者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	岸和田市広報、9月10月に当所会議所所報にて案内、当所ホームページにも掲載 11月21日 テーマ：中小企業新事業活動促進法の概要等 18時～20時 講師：天井省二氏 株式会社プロ・スクエアコンサルタンツ 中小企業診断士 場所：岸和田商工会議所 2F 研修室 11月22日 テーマ：経営革新における新事業開発とは 等 18時～20時 講師：細谷弘樹氏 知的資産経営株式会社 中小企業診断士 場所：岸和田商工会議所 2F 研修室 (具体的な事業手法) 府施策連携・広域連携 貝塚商工会議所と共催し広域で実施した。 大阪府商工労働部 経営支援課 経営支援グループと連携を取り、テーマの設定、講師の選定などご助力をいただき実施した。							
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)	20	支援企業数(実績)	10	支援実績率	50.0%	満足度	83.00%
	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)	経営革新を考えている企業の現状を打開、新しいことにチャレンジする方向性、さらなる飛躍を図りたいと考える経営者や後継者、社長は今何をやらなければならないのか、会社を変えるための取り組み方法や考え方、新しい事業展開の方向と事業立ち上げの方法を考えていただくためにセミナーを実施した。内容として、1日目が中小企業新事業活動促進法の概要、経営革新とは、経営革新の支援メニュー、経営革新の事例紹介について、2日目が経営革新における新事業開発とは、新事業開発のための演習、経営革新計画策定のポイントについて講師より説明をしたことにより、自社の経営を見直すきっかけになったり、経営革新という言葉は知っていたが、具体的に理解することで経営に役立てたいことから、おおまかには理解できたが、経営に役立てるには充分でないので、今後も引き続き具体的な事例等を参考にしながら、経営革新計画策定に取り組みたいとの企業の声や、基本的なことは理解し、計画策定に取り組んでいるが、更に知識を深めていきたいことからセミナーに参加し、セミナーの参加により、一応理解できている項目、不十分な項目が認識できた。							
	成果の代表事例	受講者の中には、経営革新計画の承認を得るために行動をされる受講者や、新分野への進出を目指す為に、講師の方に直接アドバイスを得て、目指していかれる受講者が見受けられた。							
	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)	実際に経営革新に至る事例を増やしていくこと、そのためにも、受講後のフォローアップをどのように行なっていくのが課題である。 目標値に達していないのは、企業の潜在意識は高いが経営革新という言葉が壁を作っているように企業の声からも感じたので、目標値に達するように案内等を工夫して、実施していかなければならないと感じた。							