

平成24年度
事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	泉佐野商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 濱崎 忠親		
	所在地	〒598-0006 泉佐野市市場西3丁目2番34号		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 上野 公義	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-462-3128
Fax:			072-463-8780	
E-mail:	info@izumisano-cci.or.jp			
①設立年月日	昭和25年12月9日			
②職員数 (うち経営指導員数)	10名(経営指導員 5名)			
③所管地域	泉佐野市・田尻町			
④管内事業所数	5001件			
⑤管内小規模事業者数	2499件			
⑥会員数(組織率)	1280件(組織率25.5%) (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)				
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なうこと。 5. 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。 6. 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。 7. 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。 8. 商事取引に関する仲介又は斡旋、仲裁を行うこと。 9. 商工業に関して相談に応じ、又は指導を行う。				

泉佐野商工会議所

(1) 事業の目標

ものづくり、観光サービス等において、地域ブランドを広くPRすることにより販路拡大を支援し、地域経済の底上げを図る。就職フェアについては、地元中小企業が優秀な人材を確保できるようにPRを強化し、求人側・求職側の双方にとって、魅力あるフェアを開催。小売商業・サービス業においては、消費者の注目をより一層集めることができるような方策を実施し、販売促進や販路拡大についての課題解決に繋がるように支援します。又、新規開業や経営革新への取組みを積極的に促し、スムーズな経営が行えるように支援。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

こだわりの逸品・サービスを紹介する「逸品紹介事業」では、市町村との連携を密にし、民間ではできない配付方法での実施や市町村を經由したニュースリリースにより、テレビ番組等マスコミに取り上げられるように情報発信を行った。「インバウンド・マーケット参入戦略事業」では、尖閣諸島問題が激化する最中であり、ターゲットをタイや台湾、インド等にシフトしながら、中国との関係改善を睨みながらの方策について検討した。「地震対策（BCP）セミナー」では、BCPは企業規模の大小に関わり無く従業員や得意先等の利害関係者、会社そのもののリスク管理のためにも重要であることを認識いただき、継続計画書を作成するためだけの事務的な中味にならないように、東北や神戸での震災現場を経験されている豊富な実体験を持つ講師に指導をお願いした。「就職フェア」では、泉佐野から岬町までの3市3町の広域開催とすることで、参加企業者や求職者双方にメリットが高まった。新規開業者を支援する「創業塾」では、長年の地域での実績により市外からも参加者を得て、信頼度の高いセミナーになっている。「売上アップ達成講座」では、広域連携での開催とすることで、泉州南部地域の景気底上げを目指した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

「就職フェア」では、地域の優秀な人材確保が可能になり、地域活性化に繋がった。販路拡大支援としての事業では、経営者の積極性を高めることができたことで、今後において様々な効果が期待できる。またインバウンド・マーケットについては、現状の方向性や手法について再検討するきっかけづくりができた。「逸品紹介事業」では、市町村とのより一層の連携強化をはかることで、事業の効率性が増した。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

「就職フェア」では、できる限り企業の情報を求職者側に示し、ミスマッチが少なくなるように務める。「地震対策（BCP）セミナー」では、現在、取り組んでいる進捗状況について、事業所でかなりスピードの違いがあるため、今後は、少人数での実務的な内容の事業にするべきである。「逸品紹介事業」では、市町村とのより一層の連携強化をはかることで、事業の効率性が増した。

(5) 来年度への取組み

- ・ 旺盛な資金需要に対して、より積極的なスタンスで、地域の金融面をサポートする。
- ・ 泉佐野市の防災計画とも連携した地震対策（BCP）についての意識を高める。
- ・ 販路開拓支援により、地域における売上をアップさせる。
- ・ 「インバウンド・ビジネス参入戦略事業」では、項目毎の専門的な内容について小人数で受ける実践的なセミナーの開催。
- ・ 事業所のIT化の推進。

泉佐野商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

売上が伸びない経営環境の中で、安全性をより高めるためにキャッシュフロー経営を目指す。いかにして現金を増やしていくかを念頭におき、無理の無い合理的なコスト削減支援や資金繰り計画の強化などにより、新たな現金を生み出す支援を行なうと共に、リピーターを増やし売上のアップを目指すために、販路開拓の支援を強化。その中で、当面の不足する資金の調達方法として、借入コストの低い公的融資の活用を図った。

<成果の代表例>

「A社」・・・B社からの引き合いが急増してきたことから、受注をどんどん受けていきたいが、人材不足があり、外注にまわすケースが多く、そのため売上高は増えているが、利益率はどんどん低下する傾向にあり、ここらで経営戦略の見直しが必要になってきた。そこで借入コストの低い公的融資の活用で現状の打開をはかる。代位弁済をしていたこともあり、公的融資については、半ば諦めていた感があるが、公庫とも事前の確認を行い、マル経融資での活用を目指した。結果的に満額の1500万円の運転資金の調達が可能になり、その資金を元に、人材育成等を強化し、現状からの経営体質からの脱皮に期待がもてるようになった。

支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
事業所カルテ・サービス提案	事業所	300	281	93.7%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	80	18	22.5%	4
金融支援（紹介型）	支援数	30	24	80.0%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	120	102	85.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	5	7	140.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	40	102	255.0%	5
記帳支援	支援数	25	18	72.0%	4
労務支援	支援数	30	33	110.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	1	#DIV/O!	3
マーケティング力向上支援	事業所	1	0	0.0%	
販路開拓支援	事業所	60	91	151.7%	4
事業計画作成支援	事業所	10	8	80.0%	5
創業支援	事業所	7	1	14.3%	4
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	6	#DIV/O!	4
財務分析支援	事業所	30	63	210.0%	5
5S支援	事業所	0	0	#DIV/O!	
IT化支援	事業所	0	0	#DIV/O!	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/O!	
結果報告	事業所	300	197	65.7%	4

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

経営者が抱えている経営課題について、経営指導員が事前に相談にのることで、専門家への相談効果を上げる。特に弁護士や税理士の相談は、需要も多く満足度も高い。また緊急を要する案件については、電話での相談等でも対応しており、的確なアドバイスが受けられるということで、経営に役立っている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律	継続	相談者数	10	19	190.0%	5
税務	継続	相談者数	12	33	275.0%	5
労務	継続	相談者数	3	6	200.0%	5
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	

泉佐野商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

「逸品紹介事業」については、掲載事業所数を増やしたことで、地域でカンパッているお店等の心意気が件数増加の相乗効果も加わり、消費者によりインパクトを与えることができた。新規のメニュー開発や逸品の見直しなど、その過程における検討が、大変、有意義であった。知名度のアップに満足することなく、売上にいかに結びつけるかということが、同事業では重要であるが、すぐに売上に結びついているお店とそうでないお店があり、今後、その原因分析をすすめ、経営課題の解決をはかることができる。

「売上アップセミナー」では、その手法についての実践研修ができ、今後、営業の現場で積極的な取り組みをしていきたいという声が多かったことから、効果が計数化されるのも早いと思われる。

「就職フェア」では、1社でも多く、求人企業を発掘することが重要課題であり、今回、広域連携の効果もあり、昨年度よりも1社多く、参加企業を確保することができ、地域の雇用問題解決に向けての貢献ができた。

「インバウンドマーケット・参入戦略事業」では、開催時期がちょうど尖閣諸島問題で中国へのマーケットが大幅減少の時期であったが、長期的スタンスでのインバウンドビジネスにどう取り組んで行けばよいのか、今一度、対策を見直すきっかけづくりとなった。

「創業塾」では、近隣市町村からも、真剣に開業を目指されている方々が参加され、開業にむけてのスムーズな進捗をサポートすることができた。

(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
	自慢の逸品紹介事業	45	59	131.1%	86	来店客が増加した支援企業の割合	50	35.5	71.0%	4
○	地震対策(BCP)セミナー	20	20	100.0%	82	満足度の把握	80	82	102.5%	5
	いずみさの周遊促進 販路開拓事業	35	34	97.1%	67	IT活用による売上アップ	80	23	28.8%	4
○	創業塾	30	20	66.7%	90	満足度の把握	80	90	112.5%	5
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	

(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
	売上アップ達成講座	60	19	31.7%	80	売上アップに向けての取り組み	60	19	31.7%	4
	インバウンドマーケット 参入戦略事業	70	24	34.3%	92	マーケットへの参入 意欲の高まり	60	80	133.3%	5
○	就職フェア(合同企業就職面接会)	35	33	94.3%	57.5	参加企業数	35	33	94.3%	5
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	

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

泉佐野商工会議所

事業名		自慢の逸品紹介事業							
想定する実施期間		H 22 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)	消費者はモノ余りの中において、チョット無いモノ、温もりのある物、心温まるサービスや優れた他に無い雰囲気や空間などの逸品を期待していることから、自店の個性・魅力を今一度、見つめ直し、販路開拓や店の格上げに役立ち、地域活性化に寄与する。参加する事業所の意識改革をはかる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉佐野・田尻地域ならではの魅力ある商品やお店の個性豊かな商品、お店の思い入れ、こだわりの自慢の優れた商品やサービスを提供する事業所。主に商業、サービス業・飲食関係。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	泉佐野市・田尻町で「一店逸品運動検討委員会」を組織し、連携をはかり、こだわりの逸品紹介ガイドを作成。自店の「ウリ」は何かを今一度、見直すことで、客層のターゲットをどこに絞り込んだらよいか、また絞り込んだターゲットに響くPRをするためにはどうしたらよいか等、同事業を行う中で、経営課題が浮かび上がってくるため、その解決に向うことで、販路拡大・売上アップを目指す。また同事業の根元となる「商品力のアップ」や「メニュー開発」は重要であるため、たえず意識の啓発を図っていく。 (配付物)「泉佐野・田尻の一店逸品ガイド」(A2サイズ・4面) (配付先)地域の町会を通じて全戸配付<泉佐野・田尻町> (配付先)33000所帯 他観光情報センター・市町村の関係窓口・ビジネスホテル等 観光関連イベントでの配付(泉佐野市との連携により「羽田空港での配付」等) (ITの活用)商工会議所のHPに「一店逸品ガイド」を設け、広く情報発信。							
		<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	・「逸品ガイド」の配布を町会にご協力頂き、全戸配付することで地域の方々に情報発信。市を通じてプレスリリースすることで、TV局等で取り上げられるようになり、情報発信力が一気に加速。								
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)	45	支援企業数(実績)	59	支援実績率	131.1%	満足度	86
	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)	お店の接客の時に、消費者から直接の声を拾いやすくなったため、今後の店舗経営に活かすための課題を見つけやすくなった。同事業に参加したことで、新メニューの開発に、より意欲的になり、従業員においてはモチベーションのアップに繋がった。営業の現場では、掲載のことが話題にのぼり、営業がやりやすくなったなどの効果が伺える。今回、計数的な効果がすでに出ている事業所とそうでないケースの両方がみられるが、今一度、経営を見直すきっかけとなった。							
		指標	来店客数が増加した支援企業の割合						
	数値目標	50%	実績数値	35.50%	目標達成度	71.0%			
	成果の代表事例	・TVで取り上げられたことで、地域資源が全国に広がり地域を超えた引き合いが増加し売上アップを実現。 ・経営者の内面的な面では、「地域のお店として、小さいながらも、光り輝き続けたい」という意を強くした。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	即効果が現れるというものではないが、最終的には来店客数を増加させて売上をアップさせることが目的であるので、時の経過と共に右肩上がりになるように、原因分析を行い、個店にフィードバックさせることで、課題解決を目指す。また自店の「ウリ」をもっと明確にできるようにすること、新メニューの開発や取扱商品の拡充など、アドバイスや情報提供を行うことで、お店の伝えたいターゲットとの関連性を高める。 次年度から参加したいという今回、参加されていない事業所からの次年度事業への申込があったことから、同事業を継続していくことで、参加数の増加という事業の盛り上がりを実現することができる。							

泉佐野商工会議所

事業名		地震対策（BCP）セミナー							
想定する実施期間		H 23 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)	「東日本大震災」により多くの企業が被災され、復旧・復興に苦慮されているところであり、当地域においても、南海地震等による被害状況（火災、建物、各種インフラの被害、復旧見込み等）について、人命の安全確保や被害確認などの緊急時対策（初動対応）や事業継続のあり方等について「事業継続計画書（BCP）」の形で整理しておく必要があります。そこで管内事業所に対して、地震対策（BCP）セミナーを通じて、各種地震対策の検討・見直しに活用頂けることを目的とする。また泉佐野市の防災計画との連携をもちながら、より実践的で役立つ内容としたい。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉佐野・田尻管内における全業種の中小企業、小規模事業者のうち約20社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日時 平成24年7月27日（金）PM1：30～3：30 会場 泉佐野商工会議所 内容 <パート①> 「天変地異を恐れるな！ 必要なコトとモノを備えて 人命と企業情報と事業を守り抜け！」 講師 (株)山口総研 代表取締役・防災士 山口 泰信 氏 <パート②> 「東南海・南海地震へ備えて」～泉佐野市の地域防災計画について～ 講師 泉佐野市 防災・自治担当者より <パート③> 「BCP（事業継続計画）策定支援について」（大阪府委託事業） 講師 (株)ルート 担当者より 泉佐野市と田尻町の市民向け情報として「市民版・会議所ニュース」で地域に周知。セミナーでは、東日本大震災の事例を踏まえてBCP（事業継続計画）を作成、運用し、普段から備えておくことが極めて重要であることから、そのポイントを提示する。また泉佐野市の担当者からは、泉佐野市の地域防災計画について説明頂き、基礎的なBCP策定支援については大阪府の委託事業をされている(株)ルートより説明頂いた。（計画書を作成 1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	大阪府の総務・企画グループとの連携により、講師の選定のアドバイスや基礎的なBCP策定支援を行なう大阪府委託事業について連携。						
③市町村連携		泉佐野市の防災担当者より、泉佐野市の地域防災計画について説明頂く。							
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)	20	支援企業数(実績)	20	支援実績率	100.0%	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)	現在、すでにBCPに取り組んでいる事業所においては、セミナーを通じ、新たな課題を認識することができ、次のステップへすすむことができた。またBCPへの対応については、まだ何も取り組んでいないという事業所では、まずは日常業務の見直しを行うことになり、現状をきちんと分析する絶好の機会となった。事業継続力を高めることで、強い企業への足がかりができた。							
		指標	参加企業のアンケート調査での満足度						
	数値目標	80%	実績数値	82%	目標達成度	102.5%			
	成果の代表事例	「A社」・・・ベースとなる事業継続計画を作成し、現在、個々の項目の充実・再検討を図るべく社員で取り組んでいる。また得意先との関連で充実を図るべき項目もあるため、その作業をすすめている。津波においては、コンピュータ関係の対策として、社屋の3Fにコンピュータルームを設置するための工事に入っている。事業継続計画は、作りっぱなしではなく、絶えず変更修正の流動性の高いものとして現場に最適なものにする必要があることから、今後も継続して計画策定をすすめることになっている。							
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)	BCP対策は十分対応できていると思われる事業所においても、セミナーに参加することで、新たな課題が見つかり、事業継続計画の作成に向けて、より内容の深い計画に対応できる。そのため今後も、BCPへの認識を広げていくためにも、裾野を広げる入門的なセミナーは今後も定期的に必要。また少人数での事業継続計画作成のための事業も今後、取り組む必要がある。							

泉佐野商工会議所

事業名		いずみさの周遊促進・販路拡大事業								
想定する実施期間		H 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)	消費者の懐具合が固い中、又、大型店の進出により小規模事業者の経営環境は加速度的に低迷しており、個店の努力だけでは困難な状況にもあることから、地域活性化により人の流動性を活発化させ、地域にお金を落とすべく取組みが、より強く求められている。そこで即効性の高い施策として、スタンプラリーやクーポン券の発給等による事業により地域の課題解決を図りたい。逸品紹介事業との相乗効果も期待できる。また訪日外国人が多く宿泊している当地域でもあることから、多言語による案内を行うことで人の交流を活発にし、国内外にPRする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	個店の優れた商品やサービス等をもつ事業所 約35社								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・泉佐野、田尻の観光資源や商業施設などを巡り歩くことによって、このエリアの魅力を提供する。また訪日外国人旅行者を含む市外来街者の満足度向上をはかり、飲食店や商業施設へ誘導することによる地域活性化を目指す。 (事業名)「親子スタンプラリー」 時期 平成24年8月1日～31日 (対象)小学生以下の子供がいる家庭で閑空やりんくうタウンをはじめとする市内来街者 (方法)QRコードを使ったスタンプラリーで名所旧跡のクイズがあり、飲食店や商業施設を回遊し豪華商品があたる。 (事業名)「Paseoスタンプラリー」 時期 平成24年10月1日～平成25年2月18日 (対象)スマートフォン利用者 (方法)泉佐野市の「ふらっと案内」を使ったスタンプラリーで必要なスタンプの数を集めて豪華商品を目指す。飲食店や商業施設での割り引きやプレゼントなどの情報を提供し周遊性や回遊性を高め地域活性化に繋げる。また多言語案内を行うことで、外国人旅行者の満足度の向上に繋がる。								
		①府施策連携	「コンテンツ産業の振興」で大阪府商業・サービス産業課 新事業創造グループと連携。参加店に大阪府デザインセンターや大阪デジタルコンテンツビジネス創出協議会、メビック扇町の紹介を行い、WEBやデザイン、広告企画等、活用を促すことで販促手法や企業力の強化に繋げる。							
		②広域連携								
③市町村連携		イベント開催の周知や参加店の募集活動。携帯端末を使ったIT化への取組のための連携。								
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)	35	支援企業数(実績)	34	支援実績率	97.1%	満足度	67	
	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)	今までは縁のなかった事業所について、今回、同事業に参加頂いたことで、携帯端末ではあるが、IT化を一步すすめることができた。このIT化をすすめる上で、お店のターゲット層や「ウリ」となる商品の見直しをするきっかけができ、計数的には、売上アップ効果はまだ出ていないが、経営戦略の見直しなど、今後の飛躍に必要な足がかりをつけることができた。								
		指標	ITの活用による売上のアップ							
		数値目標	80%	実績数値	23%	目標達成度	28.8%			
	成果の代表事例	今回、売上アップの効果はあまり見られなかったが、その割には満足度は比較的高かった。主に長期的な視点で販路拡大を考えていることから、とりあえずは知名度のアップで効果ありとみている。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	1,750	目標値(実績)	330	目標達成度	18.9%				
	1店舗あたり50名の来店者を想定していたが、来店者数は10名前後の規模に留まった。									
実施結果	携帯端末を使ったIT化はすすんだが、売上に直接、伝わりにくかった。PRしたい商品の魅力をもっと効果的に引き出し、周知するために大阪府産業デザインセンター他、「クリエイティブ」に関する支援機関のPRを行い、経営力をアップさせる。									

泉佐野商工会議所

事業名		創業塾							
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)	次代を担う新たな起業家の出現が地域活性化に繋がると考え、開業に至るまでの一連の流れを体系的に指導・支援する。また大阪府施策としての「Osaka起業家応援事業」との連携をはかり、人的つながりを構築することで、スムーズな創業を可能にする。また創業後5年程度の方や不安のある方にも参加頂き、自社の経営を見直す機会としてもらう。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	独立を志す創業予定者や創業されているが、今一度、系統建てて経営の基礎を学びたいという方を対象。創業5年程度で、不安のある方。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「創業の心構え」をはじめ創業に関連するテーマについての研修。内容については講師に中小企業診断士・税理士・社会保険労務士等を中心に過去に受講されて独立されている方や経営者から話を聞けるようにしたり、グループディスカッションなどを行い知識とともに交流を深める場を提供する。また自身で考えているビジネスプランを具体的に練り上げていきプレゼンテーションすることで自信をつけてもらうようにするのと違う視点で見ってもらうことで新たな問題点の発掘も行うことができるような内容にする。							
		<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	大阪府の創業施策NO.6 テーマ「起業家の育成、創業の促進」との連携により「起業力を高めよう! サポートプロジェクトスペシャルセミナー」の広報PRし参加促進で連携						
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)	30	支援企業数(実績)	20	支援実績率	66.7%	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)	これから創業する方にノウハウを提供すること、先輩起業家や同レベルの起業家間での人的つながりを築くことで、成功確率の高い創業結びつけることができ、創業浅い方においては、不安を解消できること、気づきを与えることにより、自信を形成することができた。							
		指標	アンケート調査による顧客満足度の把握						
		数値目標	80	実績数値	90	目標達成度	112.5%		
	成果の代表事例	受講前後で受講生の考えていたプランが固まったとの声も聞くことができた。実際に操業されているかたについても満足度は高く自社の経営の見直す良い機会となった。							
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)	難しすぎる内容にならないよう気をつける必要がある。レベルが違いすぎると出席率の低下につながる。また今後は平日夕方に開催することで参加者の増加を図ってみる。							

泉佐野商工会議所

事業名		売上アップ達成講座								
想定する実施期間		H24 年度～ H24 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	景気の低迷、リーマンショックや東日本大震災による消費者の自粛により、売上が減少販売不振になっているが、販売不振から脱出し、この講座を活用し、状況を変えるきっかけとしたい。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<ul style="list-style-type: none"> ・売上アップや営業力強化を本気で目指している人。 ・販売不振や売上の低迷でもうだめだと諦めかけている人。 ・営業、セールス、販売促進、マネージメント、商店経営など。 								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日 平成24年11月7日(水)・14日(水)・21日(水) (全3回) 時間 13:30～16:30 顧客が個人の場合、企業の場合とそれぞれの営業場面における事例紹介及びロールプレイング等営業の場面に即した実践を取り入れて実施した。 プログラム ●売れる仕組みづくりとは ●マーケティングの基本 ●成功率を上げる鍵は何か 講師 (株)シーワーク 取締役 経営コンサルタント 住澤福治氏 <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	岸和田・貝塚・泉佐野商工会議所の連携により、一同にPRを効果的に行うことができた。							
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)	60	支援企業数(実績)	19	支援実績率	31.7%	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)	売上をアップさせるための達成する基本ポイントの提案や接客・おもてなしの実践トレーニングを行い、ビジネスを軌道に乗せるための具体的なノウハウを提供できた。そのことが参加企業の売上アップのために、お客対応の個々のアクションを起こせる基盤となり、徐々に従業員に実践体験で練習したことが浸透している。								
		指標	売上アップに向けた取り組み							
		数値目標	60	実績数値	19	目標達成度	31.7%			
	成果の代表事例	A社の方は平成24年4月に転職したばかりで、営業経験がなく、今後の営業に活かせればと思い参加した。講師から講義を受けた新規開拓営業方法や、営業の基本と売れる仕組みづくり等により、現在参考にしながら売上アップの営業に取り組んでいる。								
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)	参加者は予想した数値に至らなかったが、参加された方々は、これまでの営業戦略の見直しを図る機会となった。今後は顧客のアプローチ戦略、新規顧客の開拓に向けた営業支援を行っていく。								

泉佐野商工会議所

事業名		インバウンド・マーケット参入戦略事業							
想定する実施期間		H 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)	日本への外国人観光客は昨年860万人を超え、10年前の2倍弱にまで増加。海外の個人旅行者から中国の富裕層等、主要観光地以外にも注目が移り、国内市場が減少する中、今後、注目すべき市場として期待できる。来るべきマーケットの拡大チャンスに備えて、訪日外国人の最新消費動向とプロモーション戦略について解説し、訪日外国人マーケットへの参入戦略への取組みを促進する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	ものづくり企業・観光、商業サービス関連事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日時 平成24年11月9日(金) 1:30~3:30 会場 泉佐野商工会議所</p> <p>内容 <パート①>「訪日旅行の重要性と今後の展望について」 (株)JTB西日本 国際旅行営業部 営業担当部長 楠山 純秀 氏</p> <p><パート②>「今日からできる! 外国人観光客の集客方法」 外国人観光客研究所 所長 (株)エースキューブ ディレクター) 宮地 成年 氏</p> <p>第一線で活躍するプロフェッショナルに解説頂き、事例紹介を交えながら訪日外国人集客のヒントを探った。</p>							
	①府施策連携								
	②広域連携	泉佐野・岸和田・貝塚商工会議所の連携により、泉州地域南部の観光関連事業者の参加を募り、インバウンド・マーケット参入について情報収集することで、同地域の底上げを図る。							
③市町村連携	市町村の関係窓口での周知								
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)	70	支援企業数(実績)	24	支援実績率	34.3%	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)	<p>既に訪日外国人観光客対応への取組みを行っている事業所が多いが、まだまだ取組みが浅い事業所が多く、これを機会に見直したいという声が多かった。また尖閣諸島問題で大打撃を受けている最中であることから、訪日外国人客集客の将来性への不安もあることから、対策を止めているケースもみられたが、この件に関する最新情報も得られ、今後の計画を立てやすくなった。</p> <p>また今後の事業的には、泉佐野市や旅行社との連携を強化し広報等の連携した誘客活動を展開したいという声があった。</p>							
		事業所	マーケットへの参入意欲の高まり						
		数値目標	60%	実績数値	80%	目標達成度	133.3%		
	成果の代表事例	<p>・尖閣諸島問題で大打撃を受けたところであることから、民間で何とかなるレベルの問題ではないため、回復する時期まで待って、今回のセミナーの成果が活かせる時期に、再度、インバウンド・ビジネスマーケット参入に向け、アプローチをかける。</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	#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>セミナーにおいて、講師に披露頂いた「京都」や「大阪」用の観光・グルメガイドは大変、参加者に好評であったこともあり、泉佐野市・田尻町とも連携し、多言語によるガイドブック作成の可能性を探る。また現在、泉佐野市主導で、南海・泉佐野駅周辺の多言語ガイドブック作成の検討に入っている。</p>							

泉佐野商工会議所

事業名		就職フェア（合同就職面接会）																						
想定する実施期間		H2 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)	求人倍率は低水準であり現下の厳しい雇用情勢の中にあって、これからの成長企業と求職者のマッチング機会を設けることで、企業の人材獲得に貢献し、地域の雇用促進をはかる。企業にとっては、将来の発展のために、優秀な人材を確保する絶好のチャンスである。また、学生等と中小企業とが直接交流することにより、中小企業への理解を深め頂く。																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉佐野公共職業安定所（泉佐野～岬町）の管内事業所外、又は、関西国際空港やりんくうタウンの事業所への参加募集を行う。																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<ul style="list-style-type: none"> ・開催日 24年6月15日（金）PM1:00～PM5:00 ・会場 スターゲイトホテル 4F 鳳の間 ・内容 ①就職希望の中途採用者・パート・アルバイト・既卒者、大学生、短大生、専門学校生と求人企業が個別に面接を行う。②ハローワークコーナー③コンピューター就職適性診断コーナー④面接速成講座⑤若年者就労相談・就職者へのPR 新聞折込ちらし、近隣商業施設公共施設・掲示板等へのポスター掲示、盾看板、 <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> <ul style="list-style-type: none"> ①府施策連携 大阪府総合労働事務所南大阪センターの支援により、職業適性診断コーナーの開催ができた。 ②広域連携 熊取町商工会・泉南市商工会・阪南市商工会・岬町商工会の協力で、参加企業数が確保できた。 ③市町村連携 泉佐野市、田尻町より、ポスターの掲示及び市報・町報のPRの協力体制ができた。 ④相談相乗 																						
	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)	35	支援実績率	100.0%	満足度	58															
	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>35社の事業所より正社員131名、契約38名パート90名の募集があり、その内、正社員8名、契約社員3名、パート11名を採用された。採用された方々は事業所で、それぞれの業務につくことができ、雇用促進の一助とすることができた。また、事業所においても、事業を継承していく人材を得ることができ仕事の効率を上げることができた。又、今後は売上増加に繋がることが期待できる。</p> <table border="1" style="width:100%; text-align:center;"> <tr> <td colspan="2">、</td> <td colspan="6">参加企業数35社</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>35</td> <td>実績数値</td> <td>35</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">100.0%</td> </tr> </table>								、		参加企業数35社						数値目標	35	実績数値	35	目標達成度	100.0%	
、		参加企業数35社																						
数値目標	35	実績数値	35	目標達成度	100.0%																			
成果の代表事例	インテリアファブリック製品販売の営業社員1名、裁断・縫製の社員1名募集を行った。それぞれ1名パート社員を採用することができた。また、欲しいと思っていた人材が採用できた事で、就職フェアに参加して良かったとの感想があった。																							
その他目標値の実績	目標値(実績)		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)	ザ・ワークフェア2013（合同企業就職面接会）の会場で、企業側と求職者側の双方の希望や条件も有り、採用に至ることは難しいが、今後も1人でも多くの方を採って頂くよう、採用意欲のある事業所に参加して頂き、多くの求人の方々が、雇用して頂けるよう今後も継続して取り組んでいきたい																						