

平成30年度
事業実績報告書

申請者の概要

申 請 者	団体名	岬町商工会		
	代表者職・氏名	会長 寺田 伸之		
	所在地	〒599-0303 大阪府泉南郡岬町深日746-748		
	担 当 者	職・氏名	事務局長（経営指導員） 阪本 敏郎	
		連 絡 先	電話番号（直通）：	072-492-3311
Fax：			072-492-2389	
	E-mail：	misakis@skyblue.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41年5月3日 ②4名 ③大阪府泉南郡岬町 ④479（平成26年経済センサスー活動調査による） ⑤320（平成26年経済センサスー活動調査による） ⑥251（52.40%） 平成31年3月31日現在		
□主な事業概要（定款記載事項等）				
①商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。 ②商工業に関する情報又は資料を収集し、及び提供すること。 ③商工業に関する調査研究を行うこと。 ④商工業に関する講習会又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 ⑤展示会共催会等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 ⑥商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 ⑦大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業の業務を行うこと。 ⑧商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 ⑨輸出品の原産地証明を行うこと。 ⑩商工会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。 ⑪行政庁等の諮問に応じて答申すること。 ⑫社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 ⑬商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行うべき事務（その従業員のための事務を含む）を処理すること。 ⑭行政庁からの委託を受けた事務を行うこと。 ⑮前各号に掲げるもののほか、その他商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。				

岬町商工会

(1) 事業の目標

経営相談事業においては、小規模事業者等が抱える個々の課題の収集と把握に努め、その課題解決に向けた適時・適切な情報提供に基づく助言指導等の支援を実施するために、経営指導員による巡回訪問頻度を昨年度以上に高め実施いたしました。高度で多岐にわたる問題等においては、巡回にあたった経験の浅い経営指導員より古参経営指導員への報告をもって、迅速かつ積極的に専門家、支援機関等との連携を図り、きめ細やかな情報や支援メニューの提供をおこないました。また、地域活性化事業においては、町外への消費流増加の現状を鑑み、その他の流失を止めるべく、地域に潜在する人・もの・技術等の資源活用を図るべく、事業所間の連携を高める情報の提供並びに連携を図る場所の提供をおこないました。さらに、阪南ブロック商工会（岬町・泉南市・阪南市・熊取町・忠岡町）が広域連携を相互に図り事業を推進し、第1次産業、第2次産業、第3次産業の融合をもって総合的な地域経済振興及び活性化を図りました。次年度は新しい事務局体制のもと、初心にかえり「相談しやすく親切な経営指導員」に皆がなれるように努力していきます。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営相談支援事業については、当商工会において、経験の浅い経営指導員が多数占めるため、記帳・経営・金融・労務・法務等の分野にわたる基礎知識やスキル向上のため、OJT形式で、古参経営指導員のノウハウ提供や個々の事業者の相談内容を、問題提起による事例解決方法を共有することにより、経営指導員一人一人が事業者との面談において、気後れすることなく自信を持って対応する体制をつくりました。

さらに、巡回の頻度を高めることにより小規模事業者との意思疎通を図り、抱える経営課題や問題点を掘り出し、把握することに努め、小規模事業者のニーズ・問題解決に沿った情報の提供や提案をおこないました。更に高度・難解な内容においては、直ちに、専門家や支援機関との連携をおこなうことにより問題の解決を図りました。岬町商工会の将来像としては、相談者の満足度アップを得るためには、ワンストップ機能を充実することが必要であると、個々の経営指導員が意識を持つことにより、役立ち信頼される相談機関となると考えております。専門相談支援事業は、税務支援及び法律支援を実施し、経験の浅い経営指導員が古参経営指導員と共に、相談者と同席し、税理士・弁護士と相談者とのコーディネーター役として、事業継続のための助言をおこないながら、税制及び法的な理解の向上や問題の解決をおこないました。相談終了後、相談内容について、他の経営指導員とともに検討会をおこない情報の共有を実施いたしました。

地域活性化事業については、大阪府・岬町・阪南ブロック4商工会との連携のもと、折込チラシやHP等のプロモート活動とともに、担当経営指導員が中心となって巡回・電話及び窓口対応を通じて該当する事業所に周知し、事業の参加を促し、事業に参加する上での支援や方策を提案しながら事業を推進しました。また、次年度からは、経験の浅い経営指導員が多いため、月に1回～2回は「経営指導会議」を開催し、「今、自分が抱えている相談案件」について皆の意見を聞いて、意見交換をする場を設けたいと考えています。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業は、昨年以上に、経営指導員の巡回頻度を高めたことにより、小規模事業者のニーズを把握、その問題点の解決のため様々な情報提供や提案をおこなうことにより、相談者の満足度を高めることができたと思料いたします。

専門相談支援事業は、税務及び法律を主に実施した結果、所得税や消費税等の税制の仕組みや、事業継続、事業継承・相続に必要な民法や商法等の知識の理解を深めることができました。

地域活性化事業は、大阪府内及び他県市町よりの消費者及び観光客の岬町内への吸引を図るため、岬町内の小規模事業者が自社のプロモートをおこなえるよう積極的な支援の結果、小規模企業においても、自社による消費者へのアプローチが不可欠であるとの認識が高まってきており、新規顧客の獲得や売上向上のためには、自社及び商品等のPRを実施する等の成果も上がり、経営者としての意識に変化を与えることができました。管内の小規模事業所には、様々な販路拡大の事業機会を提供することができ、地域活性化への一助として機能することができました。その結果、小規模事業者については、岬町商工会が取り組む事業のみならず自社においても積極的な姿勢が見られるようになってきたと思料いたします。また、事業後継者が少ない岬町であるため、次年度は商工会青年部員の力を借りて、事業承継問題に積極的に取り組んでいこうと思っています。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

経営相談支援事業・専門相談支援事業・地域活性化事業を利用した事業所においては、岬町商工会がワンストップ機能を有する機関と認識し、問題解決への情報提供、支援等実施する唯一の機関との評価を得るようになって参りました。

イベント実施時の新規客をリピーター客への転換を図るための施策実施している企業が徐々にではあるが増えてきました。しかし、依然一部の企業においては、岬町商工会が実施している事業への参加目的は、売上拡大や利益獲得できるイベントとしてとらえ、一過性の成果・効果を得るだけで継続的な活性化を図ることができなかった事業所も少なくありません。また、基幹となる産業がない岬町にあっては、第1次産業～第3次産業事業者間の連携やネットワーク構築の支援をおこないながら、潜在している企業や地域資源を見出し、有効利用するための手段としての6次化等を、専門機関との連携をおこないながら、早急に実現していく必要があります。尚、100円商店街事業では、「100円商品以外のお買い得商品」をに取組む参加店を増やすことを重点にしたいと考えています。

(5) 来年度への取り組み

岬町商工会が実施する事業の周知を図るために、他団体や地域団体との連携を積極的に図り、地域の諸問題の解決にも取り組んでいきたい。そうすることにより地域が良くなり、結果的に地域の商工業者も良くなっていくような岬町に変えていきたい。町内小規模企業を含めた全企業者、創業予定者に幅広く利用していただけるような、「入りやすく明るい商工会」・「気軽に相談できて、親切丁寧な経営指導員がいるから、何でも相談に行く」商工会となれるように努力していくので、積極的に情報の提供や提案の発信をおこない、事業所の抱える経営課題や問題点を把握し、問題解決のため小規模企業等と共に歩み、大阪府及び各種専門機関、岬町、阪南ブロック4商工会等と連携を図り、より効果的な提案をおこない、地域産業の振興、地域活性化を図っていきたく存じます。

岬町商工会

Ⅰ 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

経営相談支援事業は、経験の浅い経営指導員が大部分を占めるので、昨年と同様に、OJT形式にて実施いたしました。

個々の相談事案について、あくまでも、経験の浅い経営指導員がメインとなって課題解決に取り組むが、古参経営指導員のサポート並びに問題提起によって、経営指導員間での情報及び過去の指導事例の共有に努めました。

経営指導員は、管内の小規模事業所等への巡回を1企業年1回～2回を目標に実施し、2日に1回は巡回するように心がけ、事業者等と接する回数を濃密にし、各々の事業者のニーズの収集及び国・大阪府・岬町等施策内容や情報を提供してまいりました。

これにより、小規模事業者と経営指導員との意思疎通が図られ、徐々にではあるが、抱える経営にかかる課題や問題等の掘り出し、把握することができ、その解決に向けた方策等を支援し、より高度な案件に対しても専門家や支援機関への連携を図り、ワンストップ機能を果たすことにより課題解決や経営の改善等に役立てていただくことができました。

今後とも経営指導員と事業所がコミュニケーションを密にし、商工会への信頼性・信用性の強化を図り各種支援やサービス向上に努め、地域商工業の振興、発展に繋げていきたいと思っております。

また、次年度からは新局長を迎え新しい事務局体制のもと、「入りやすく明るい商工会」・「相談しやすく親切丁寧な経営指導員」をモットーに精進していきます。

カルテの代表事例としてはマル経融資で申込相談があったが、制度及び金額的にマル経及び日本政策金融公庫の単独では無理だったため、一度断られている民間金融機関と日本政策金融公庫の双方から共同融資を受けられるような資金計画・返済計画の作成を支援して、長期かつ低金利で借入れが出来、希望していた設備投資が出来た良い事例がありました。

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	159	159	100.0%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	1	1	100.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	2	2	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	7	8	114.3%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	0	0.0%	
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0		
記帳支援	事業所	0	0		
労務支援	支援数	8	8	100.0%	4
人材育成計画作成支援	事業所	0	0		
マーケティング力向上支援	事業所	0	0		
販路開拓支援	支援数	125	128	102.4%	3
事業計画作成支援	支援数	1	1	100.0%	4
創業支援	事業所	4	3	75.0%	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	2	0	0.0%	4
財務分析支援	事業所	13	13	100.0%	4
5S支援	事業所	0	0		
IT化支援	事業所	0	0		
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
事業承継支援	事業所	1	1	100.0%	4
結果報告	事業所	159	159	100.0%	

Ⅱ 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

平成31年10月に改正される消費税（軽減税率・区分記載請求書保存方式・適格請求書等保存方式【インボイス方式】）及び平成27年に改正された相続税法やその他既存の税法に対応し、さらに、事業継続・承継等にかかる税務相談に対応するため、税理士による税務個別相談会を計画どおり4回、弁護士による法律個別相談会を2回開催いたしました。

相談会においては、相談者の理解に基づいて、相談を仲介した若手経営指導員と古参経営指導員とが一緒に臨み、税理士・弁護士の専門家への相談者の事業所概要、相談主旨等を説明し、逆に、専門家よりの質問・回答を、平易な理解しやすい言葉・事例に置き換えて説明をおこないました。

これにより、商工業等の相談者が抱えている問題解決が図れ、また、相談会終了後、相談会での内容においての法文解釈や留意点さらに結果について、古参経営指導員より、若手経営指導員に説明をおこない税務・法務のノウハウの共有を図りました。次年度は、「働き方改革」の法令等の周知に取り組みたいために「労務個別相談」も取り入れる予定です。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務個別相談	継続	相談件数	8	8	100.0%	5
法律個別相談	継続	相談件数	4	3	75.0%	4

岬 町 商 工 会

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

広域事業は、①おおさか湾もん産業フェア ②おおさか泉南まるごと100円商店街事業 ③南泉州地域異業種ビジネス交流会事業を実施いたしました。

①「おおさか湾もん産業フェア事業」実施にあたっては、当初計画を12社下回りましたが76社の参加希望がありました。泉南地域最大のイベントとして定着しつつあるこのイベントに出店することにより、自社及び取り扱う商品・サービス等の知名度向上、販路開拓・売上拡大等につなげたいとの声が多数寄せられました。

②「おおさか泉南まるごと100円商店街事業」については、商店街の形成も少なく商店が点在している泉南地域とのデメリットを逆に利用し、スタンプラリー形式を取り入れ消費者に対し、「100円商店めぐり」という点を強くアピールしゲーム感覚で参加してもらえるよう実施しました。

さらに、散在する「参加商店巡り」を大勢の消費者に認知してもらえるように、チラシに地図を入れてカラー刷りにし、参加店には参加店証の掲示と「のぼり旗」を立てていただき実施しました。

昨年の参加店の175より2社多い173社の参加となりましたが、本事業が消費者より開催日時の問い合わせ等もあり、地域住民にも浸透してきた表れであり、これが、企業においても、本事業に参加することが少しでも販路開拓につながるという意識を形成されてきたと感じます。

③前年度は3商工会で実施していましたが「南泉州地域異業種ビジネス交流会事業」に新しく熊取町も参加し、岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4商工会による参加・連携により、岬町・阪南市・泉南市・熊取町の小規模企業者に参加いただき65社の参加がありました。

第1部では、事業所PRタイム。
第2部では、情報・名刺交換及等の交流会を実施いたしました。

実施した交流会事業におきまして、新たなビジネスチャンスへの認識を深め、参加事業所の自社・商品等を積極的にアピール・PRを推進し、自社のニーズ・シーズに対応できる他の企業者へのアプローチが積極的になされ、企業者間の事業連携が数少ないが実施され、参加した経営者の方からは「接点のない人と顔を合わせることができた」との前向きな意見も寄せられました。

(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

(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
○	大阪湾もん産業フェア	76	64	84.2%	88	自社及び自社製品・商品またはサービスのPR、販路開拓、企業連携等新たな取り組みを行っていく又ははいきたいという事業者数	65	41	63.1%	4
	おおさか泉南まるごと100円商店街事業	175	173	98.9%	76.2	100円商店街を通じて自社及び自社製品・商品・サービスのPRができた、新たな取り組み、企業連携、販路開拓に取り組んだまたは取り組みたいという事業者	100	153	153.0%	5
	南泉州異業種ビジネス交流会事業	78	65	83.3%	91.4	新たな取り組み、事業連携、販路開拓に取り組んだ又は取り組みたいという事業者数	50	46	92.0%	5

※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。

		④相談 相乗	64社の支援対象企業について、事前に、当日販売する商品構成・ブースに来訪したお客様を自店舗へ呼び込むための方策、当日配付のためのポップ・チラシづくり、提供商品の価格設定等の支援を実施いたしました。						
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)	76	支援企業 数(実績)	64	支援 実績率	84.2%	満足度	88
	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)	おおさか湾もん産業フェアの出店事業所数は、5商工会の職員及びHP及び新聞チラシ等の広報活動により、岬町 40社、阪南市 10社、泉南市 7社、熊取町 5社、忠岡町 2社の合計64社でした。また、出店事業所の内訳は、製造業6社、卸売業8社、小売業24社、飲食業9社、サービス業3社、農林水産加工業4社、その他10社となっています。							
	指標	自社及び製品・商品またはサービス等のPR、販路開拓、企業連携等を行っていく、または、いきたいという企業数。							
	数値目標	65	実績数値	41	目標達成度	63.1%			
	成果の代表事例	岬町の出店事業者である青果販売店が本事業開催後、まだまだ少ないが新しいお客様が来てくれるようになったこと。また、その青果販売店が野菜を納品している飲食店も、本イベントにその青果店が出店することをPRしてくれたこと。イベントには参加できないが、取引先がイベントに出店することをPRしてくれた良い事例である。							
その他目標値の 実績	目標値 (計画)	7,600	目標値 (実績)	8,040	目標達成度	105.8%			
	支援対象事業所のコーナーに来店し販売まで至った件数が当初の目標値を上回る8,040名であった。								
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)	平成30年度で8回目となり、泉南地区最大級のイベント認知されつつある「おおさか湾もん産業フェア」ではありますが、前回は中止となったこともあり、今回は来てくれるのかと心配していましたが、岬町のみならず泉州地域や和歌山市から来場される人たちの興味及び関心をそそるイベントとして成長していると思われまます。 これは、いままでおこなってきた、鮮魚及び野菜等の新鮮かつ地場もの、また対面販売、さらに企業ブース、ものづくり教室、公共関連ブース併せて例年約80近いブースに上る出店で、大規模イベント等の仕掛けが消費者の顧客満足度を充足した結果、興味を引くものとなったのだと思います。 次回は顧客満足度をさらに高めるために、出店企業の意識および提供商品のクオリティを高め、当フェアが単に当日の売上獲得が目的ではなく、各出店企業へのリピート客誘導するために開催しているとの原点に立ち返るための支援を実施していきたい。 また、当事業を実施しているふれあい深日漁港を遊漁、遊覧、釣り等の海洋観光の拠点としてインバウンド観光者の導入を図っていきたい。 更にPRとして、今よりも地域の範囲を広めてPRし、もっともっと沢山の来場者を集めたい。							

岬町商工会

事業名	おおさか泉南まるごと100円商店街事業									
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 <small>(現状や課題をどのような状態にしたいか)</small>	<p>泉南地域4商工会の管内は商店街が少なく、商業集積は大型スーパーを核に数ヶ所存在するが、既存の小規模な商店のほとんどは地域に散在しているため、大型スーパーや増加するコンビニエンスストアに対抗できず集客力に乏しいのが現状であります。</p> <p>地域の小規模な事業所活性化の対策として物産展等の販路開拓支援も実施していますが、小規模零細企業の多い泉南地域では、人員・費用等の問題で物産展にすら出店できない商店や事業所が多く存在します。</p> <p>これら地域の小規模零細企業を支援するための施策として、おおさか泉南地域の4地域（岬町・阪南市・泉南市・熊取町）で、商店街が形成されていなくても可能な「100円商店街」事業を実施し、物産展にすら出店できない小規模零細企業を積極的に支援することを目的としています。</p> <p>最終的には商店街が形成されず店舗が点在している地域の見本となれるような「100円商店街」事業を目指しています。</p> <p>平成28年度は閑散期に向けて開催し、参加企業が自社のPR並びに製品・商品・サービスのPR及び新規顧客獲得できることを目標として開催いたしました。</p> <p>平成29年度においても、売上が低迷する閑散期に開催し、参加企業が自社のPR並びに製品・商品・サービスのPR及び新規顧客の開拓をおこなえる事業として実施いたしました。そして、平成30年度は、29年度同様に売上が低迷する閑散期である1月末に2日間開催し、参加事業所の売上増加ならびに新規顧客の獲得のために本事業を実施いたしました。</p>								
	支援する対象 <small>(業種・事業所数等)</small>	<p>岬町・阪南市・泉南市・熊取町の泉南4商工会地域管内の商店を中心とした事業所（岬町476、阪南市1,580、泉南市2,199、熊取町1,245）合計5,500事業所（全業種の個人・法人事業所）を対象といたしました。</p>								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①4商工会の担当者会議を2回開催いたしました（平成30年8月と12月）</p> <p>②10月～11月にかけて4商工会の経営指導員が、100円商店街の趣旨説明し参加店募集を行うために巡回活動をいたしました。</p> <p>③「おおさか泉南まるごと100円商店めぐり」を次のとおり実施いたしました。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●お客様に岬町・阪南市・泉南市・熊取町の泉南4地域の参加店を回っていただくため、前年と同様、チラシは「カラー・地図入り」にて作成し、各地域において新聞折込にてPR活動を実施いたしました。 ●岬町・阪南市・泉南市・熊取町のおおさか泉南4地域で、平成31年1月25日（金）と26日（土）の2日間にかけて開催し、173社（岬町41社・阪南市50社・泉南市47社・熊取町35社）が参加して地域に賑わいを提供いたしました。 ●平成30年度においても、1人でも多くの消費者の来店を促進するために、4商工会地域の3店舗のお店でお買いものをすれば景品がもらえるスタンプラリー形式を実施いたしました。そして、100円商品だけでなく、もう少し単価が高くなるがお得な商品である「マル得商品」のPRもしていただきました。 <p>また各商工会に景品交換に来られた消費者全てに「お客様アンケート」を実施し、お客様の「おおさか泉南まるごと100円商店めぐり」への反応を確認いたしました。</p>								
		<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1" data-bbox="460 1814 1682 2362"> <tr> <td data-bbox="460 1814 560 1921">①府施策連携</td> <td data-bbox="566 1814 1682 1921"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="460 1928 560 2035">②広域連携</td> <td data-bbox="566 1928 1682 2035">岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4商工会の担当経営指導員で組織した担当者会議を開催し、開催日・参加店募集に関すること・PR方法ならびに詳細事項を協議しながら広域連携で実施いたしました。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="460 2043 560 2150">③市町村連携</td> <td data-bbox="566 2043 1682 2150">岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4市町と連携をしながら進めていき、4市町に後援ならびに広報・HP等でのPRを実施していただき、地域の商業を盛り上げる事業として、更に積極的に商業活性化に取り組んでいただきました。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="460 2158 560 2362">④相談相乗</td> <td data-bbox="566 2158 1682 2362">岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4商工会の担当経営指導員が、参加店募集のための各店の販路開拓推進ならびに啓発をしながら、100円商店街の趣旨～100円商品の作り方ならびに見せ方等～メイン商品へとお客を誘導する方法等～新規顧客開拓に至るまでを支援いたしました。その中でもカルテ化した事業所数は金融支援2件、財務分析支援1件、労務支援1件でした。</td> </tr> </table>		①府施策連携		②広域連携	岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4商工会の担当経営指導員で組織した担当者会議を開催し、開催日・参加店募集に関すること・PR方法ならびに詳細事項を協議しながら広域連携で実施いたしました。	③市町村連携	岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4市町と連携をしながら進めていき、4市町に後援ならびに広報・HP等でのPRを実施していただき、地域の商業を盛り上げる事業として、更に積極的に商業活性化に取り組んでいただきました。	④相談相乗
①府施策連携										
②広域連携	岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4商工会の担当経営指導員で組織した担当者会議を開催し、開催日・参加店募集に関すること・PR方法ならびに詳細事項を協議しながら広域連携で実施いたしました。									
③市町村連携	岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4市町と連携をしながら進めていき、4市町に後援ならびに広報・HP等でのPRを実施していただき、地域の商業を盛り上げる事業として、更に積極的に商業活性化に取り組んでいただきました。									
④相談相乗	岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4商工会の担当経営指導員が、参加店募集のための各店の販路開拓推進ならびに啓発をしながら、100円商店街の趣旨～100円商品の作り方ならびに見せ方等～メイン商品へとお客を誘導する方法等～新規顧客開拓に至るまでを支援いたしました。その中でもカルテ化した事業所数は金融支援2件、財務分析支援1件、労務支援1件でした。									

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	175	支援企業数(実績)	173	支援実績率	98.9%	満足度	76.2
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>①PR用新聞折り込みチラシは昨年と同様、参加各企業名並びに100円商品内容を掲載し、平成30年度は29年度同様に100円以外のお買い得商品も掲載し、チラシ1枚でお客様が商店巡りができるように各地域の商店の地図も掲載いたしました。</p> <p>②店舗に居ながらも販路開拓できる「100円商店街」に参加することにより、商売の基本は、「消費者に店舗の存在を認識し、店舗に買いにきていただくこと」であるという基本理念のもと、経営指導員が巡回活動を行った結果、当初計画の支援対象企業数175社より2社少ない173社が「100円商店めぐり」に参加していただきました。</p> <p>③各市町による広報及びカラーチラシによるPR活動等により、各地域の消費者に浸透してきた結果、「100円商店めぐり」に参加することにより、自店の販路開拓及びPRができたと思った参加店は106社でした。</p> <p>④参加企業からの事後アンケートにおいても、延べ来店者数は3,511人（1社来店者平均20人）との回答が寄せられました。</p> <p>また、出店動機（複数回答）は企業のPR 124社、自社商品等のPR 53社、売上の増加 20社、新規顧客の開拓 60社、その他8社という結果でした。</p> <p>出店の効果におきましても、「予想以上にあった」7社、「あった」35社、「少しあった」67社、の計109社 63%を占めることとなりました。</p> <p>参加企業における今後の販路拡大のための施策（複数回答）としましては、「企業のPR」114社、「自社商品等のPR」63社、「DM・チラシの発送」17社、「イベントへの出店・自社でのイベント開催」44社、「商品パッケージ等のデザイン開発」3社、「企業連携」7社、「その他」6社 が必要だと認識していただきました。</p> <p>⑤お客様の「おおさか泉南まるごと100円商店めぐり」への反応を確認するために、前年に引き続いてお客様アンケートを実施いたしました。</p> <p>実施方法は、各商工会に景品交換に来られたお客様全員にお客様アンケートに記入してもらおうという方法をとりました。</p> <p>その結果、146名のお客様より回答をいただき、満足した：86名（全体の59%）、お店の対応が良い：108名（全体の74%）、事業を継続してほしい：139名（全体の95%）等、「おおさか泉南まるごと100円商店めぐり」に対する肯定的な意見が多数を占めたので、お客様の反応は良かったと感じました。</p>							
	指標	100円商店街を通じて自社及び自社製品・商品・サービスのPRができた、新たな取り組み、企業連携、販路開拓に取り組んだ、または取り組みたいという企業数。							
	数値目標	100	実績数値	153	目標達成度	153.0%			
成果の代表事例	岬町のパン屋さんでは、当日に行列ができ売切れ商品が続出であった。また、常連客以外の新しいお客様が多数きてくれたので、店舗のPRにもなった。								
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
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>①お客様アンケートや参加店アンケート等の結果を勘案し担当者会議で協議し、平成31年度も多くの参加店からの要望により一般的に売上の低迷する閑散期の開催に向け検討し、各参加店の売上の増加及び新規顧客の獲得のために支援していきたいと考えております。</p> <p>②開催時期が冬のため、もう少し暖かい時期での開催や、人を呼べる魅力のある「100円商品」の成功事例を提供しながら、各商店が独自の販促イベント開催及び新しい商品の開発を行なえるような支援していきたいと考えています。</p> <p>③また、「100円商品以外のお得な商品」の参加店をもう少し増やしていくために、参加店の募集をする巡回時に、正確に趣旨の説明をして理解してもらうように努力していきます。</p>							

岬町商工会

事業名		南泉州地域異業種ビジネス交流会事業						
想定する実施期間		27 年度～ 年度まで ※複数年度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)	<p>南泉州地域4商工会（岬町・阪南市・泉南市・熊取町。熊取町は、30年度より参加）の管内は、地場産業である繊維工業の衰退、関西電力多奈川発電所操業休止によって、地域経済は収縮の一途を辿っています。</p> <p>さらに、4商工会管内には、商店街の形成は少なく、個々の商店が散在しているため、集客力に乏しいうえに、平成18年6月に施行された大店立地法により、巨大大型スーパーの開業やコンビニエンスストア増店の状況に対抗できず、3商工会管内の企業の減少は止まらず、企業の売上、雇用の減少、顧客に対するサービスの低下にまで繋がっているのが現状であります。</p> <p>また、企業等が交流や情報交換する機会がほとんど無い状況であり、そのため事業者同士の横のつながりが希薄であり、地域としての一体感並びに企業間の連携を自発的にこなうことは難しい状況下にあるのも事実です。</p> <p>アベノミクスによる経済政策によって、「円安が」顕著になってから訪日観光客（インバウンド）が年々増加し、平成27年の訪日観光客は1974万人、大阪府を訪れた訪日観光客は716万人、関西空港よりの訪日観光客も1100万人にのぼっています。</p> <p>また平成26年の訪日外国人の旅行消費額は前年比約40%増の2兆278億円となっていますが、南泉州地域は、ほとんどその経済効果を吸収できておらず、地域総合経済団体である3商工会が行政・農協・漁協や観光協会その他諸団体と連携して、本交流会を開催することにより、第1次産業生産物の安定供給やブランド化及び加工製品を創出する6次産業化を図り、さらに、3商工会管内の観光資源発掘や有効利用によって、大阪府内外の住民及びインバウンドの受入を視野に入れた観光サービス事業立上げ等新たな販路開拓及び企業間の連携、相互の経営力向上等を図りました。</p>						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>連携する3商工会管内の企業（岬町476社、阪南市1,580社、泉南市2,199社、熊取町1,245社）合計5,500社（全業種の個人、法人企業）を対象とする。また、創業支援、農商工連携、地産地消等の資源活用のため、創業予定者、農林水産業者等も対象とする。</p>						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>平成30年9月28日（金）18時～21時 岬町淡輪・海風館多目的ルームにて、南泉州地域異業種ビジネス交流会を開催いたしました。</p> <p>参加企業数としては、当初計画の78社より13社少ない65社・70名（岬町35社・35名、阪南市10社・10名、泉南市10社・11名、熊取町10社・10名）に参加していただきました。</p> <p>（第1部） 事業所PRタイム（18時～20時） （第2部） 情報及び名刺交換などの交流会（20時～21時）</p> <p>参加企業は、自社及び自社の新製品・新商品・新サービスのPRをおこない、4商工会は、情報発信及び交流並びにネットワーク等の構築の支援のため、当日だけでなく後日の交流も可能となるよう全参加者の住所連絡先記載の名簿及び事前に収集しました。参加企業のチラシ等を配布し、連携・マッチングの促進を図りました。</p> <p>また、4商工会（岬町・阪南市・泉南市・熊取町）管内の全企業及び創業予定者に、交流会開催を周知するために、HPや開催案内文書の郵送並びにFAX発信、経営指導員による巡回により周知を何度もおこなったうえで、巡回・来所時に新規顧客獲得・企業連携等を口にする企業を中心にPR及び販売促進の重要性を説明し参加要請をおこないました。</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>						
		①府施策連携						
	②広域連携	岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4商工会の担当経営指導員間で密に連絡をとり、情報交換も行いながら交流会の詳細事項を協議いたしました。						
	③市町村連携	岬町・阪南市・泉南市・熊取町の4市町と連携を図りながら進めていき、4市町より後援していただきました。さらに岬町の総務部企画地方創生課及び産業観光促進課に対し、本ビジネス交流会の周知の協力依頼ならびに関係諸団体への職員の方々の参加要請もお願いし了解を得ました。その甲斐あって行政の方々の参加もあり、行政施策の説明もしていただきました。						
	④相談相乗	各担当経営指導員等が参加要請のために巡回したので、巡回時に融資を含む様々な相談があったためカルテ化もできた。カルテ化した件数は、財務分析支援3件、労務支援1件、金融支援2件、販路開拓支援10件、事業承継支援1件でした。						
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	78	支援企業数(実績)	65	支援実績率	83.3%	満足度	91.4

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>南泉州地域異業種ビジネス交流会の参加企業は、4商工会の職員の巡回、FAX等の広報活動により、当日参加企業数は65社・66名の参加となりました。参加企業の内訳は、製造業 10社、建設業 4社、卸売業 6社、小売業 12社、飲食業 2社、サービス業 20社、農林水産業 2社、その他 9社 でした。また行政機関等の参加は別に5機関ありました。</p> <p>参加企業よりの事後アンケートにおいて、参加動機(複数回答)は、事業所のPR 29社、製品等のPR 9社、他社等のビジネス情報収集 14社、人脈・ネットワーク構築 2社 という結果でした。</p> <p>参加の効果においても、「予想以上にあった」22社、「あった」24社で計46社・70.7%を占め、また「少しあった」も15社ありました。</p> <p>販路拡大のための必要な取組み(複数回答)としては「事業所及び製品等のPR」29社、「企業連携」10社、「新商品等の開発」9社にのぼり、「接点のない人と顔を合わせることができた」との前向きな回答もありました。</p>					
	指標	新たな取組み、企業連携、販路開拓に取り組んだ、または取り組みたいという企業数。					
	数値目標	50	実績数値	46	目標達成度	92%	
	成果の代表事例	交流会参加後、参加した自動車販売・修理業の事業所が他地域の事業所の方から。オークションで「こういう車を探して欲しい」という依頼があったこと。					
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>参加者の多くは異業種・同業種問わず他企業との交流を図れる機会が少なく、引き続き異業種ビジネス交流会等他企業との交流を図れる場を設ける必要があり、個々の企業では人員・費用等の問題により新事業の展開が出来ない状況であり、販路拡大のためのチャレンジ気運を高め、企業連携を図り新たな観光サービス事業の立上げやインバウンドの受入を取り組める体制づくりが不可欠であります。また、31年度は全国的にも緊急課題である「事業承継」問題にも取組み、事業承継が円滑にできる事業所を増やすことも目的にします。そして、交流会のグループを8グループに分けてテーマを決めてディスカッションしてもらおう。そして、少なくとも1グループは事業承継をテーマにしてディスカッションしてもらおう。尚、31年度は参加事業所数を増やしたいことならびに事業承継も取り入れるために、担当者会議を開催し事前に詳細事項を慎重に協議して進めていく予定です。</p>					