

平成30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3-2-34		
	担 当 者	職・氏名	中小企業相談所長 永田 一夫	
		連 絡 先	電話番号（直通）：	072-462-3128
F a x：			072-463-8780	
	E - m a i l：	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)		12名(経営指導員 8名)		
③所管地域		泉佐野市・田尻町		
④管内事業所数		5188件		
⑤管内小規模事業者数		3367件		
⑥会員数(組織率)		1172件(22.5%) (平成31年3月31日)		
※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

人口の高齢化や後継者不足等により、事業を継続させるにあたり発生する様々な課題を明確にし、地域活力の低下に繋がらないようにする。そのためには小規模事業者が抱える潜在的ニーズを収集し、的確なアドバイスを行えるように、巡回相談をベースに活動。高度な経営課題については、専門家との連携により、早期解決を目指す。窓口相談については、幅広い情報提供や施策の紹介を通じて、ワンストップサービスの強化に努める。関西国際空港の玄関都市としての中心市街地の活性化事業では、訪日外国人の増加は大きなビジネスチャンスであり、新たな課題に向けて積極的に取り組むと共に、個店の魅力を発揮させる取り組みや消費喚起を行っていくことで、地域としての価値アップを目指す。昨今の労働不足により優秀な人材確保が厳しい状況にあり、引き続き人材確保や人材育成の課題に対して、行政等との連携を深め、最適な支援を実施する。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

潜在的な経営課題を把握するために、精力的に事業所の巡回訪問を実施し、課題やニーズの収集等を行い経営課題の解決のための情報提供や支援策等の紹介を行った。特に金融支援については、日本政策公庫との連携をはかり、資金需要に応じた相談支援を行い、そこから派生する新たな課題への取り組みにより支援の充実を図った。経営相談・専門相談・地域活性化事業等、幅広い層への周知を図るため、市・町との連携によりPRを行った。商工まつりやまちゼミ等の市民参加型イベントを開催し様々な層の方々や各種団体の方々との情報交換や連携ができたことで、地域の課題をすくい上げやすくなり、今後の各種支援のスピードを高めることができるようになった。優秀な人材確保と地域の雇用安定のための「就職フェア」や高齢者等と企業のマッチングの「就労支援フェア」を開催。また「若手社員フォローアップ」「段取り強化セミナー」等を開催し、地域産業を担う人材の育成に向けた支援を行った。関西国際空港の地元の利を活かしたビジネスの活性化を目指し、「訪日外国人おもてなし事業」では、外国人の視点に立って「入りやすい」「利用しやすい」店づくりを目指した飲食店のメニューの多言語化(英・中)を行った。又「訪日外国人満足度増加セミナー」では、インバウンドの変化に着目し、従来とは異なった角度から訪日外国人の満足度をアップさせ、日本を楽しんでもらうということを掘り下げた。地域経済活性化のためには、「現状を打破する」ということも重要であり、既存企業の新事業の展開や新分野への進出を促すためのセミナーも開催し、地域経済の未来を担う事業の育成を図るための支援を行った。

(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、適切な課題把握に努め、きめ細かな支援を行うことで、経営者に「気づき」を促すことができ、地域活性化事業との連動制を活かすことができた。また次の課題が明白になり、一歩踏み込んだ支援や連動して発生する各種課題への対応も比較的スピーディーに行うことが可能となった。専門相談支援事業では、法律、税務、労務、知的財産等の分野で、専門家による相談を定期的に開設し、課題解決への支援を行い、また急を要する課題に対しても柔軟に対応し早期課題解決を目指すことができた。中心市街地の活性化では「まちゼミ」により支援。従来のワンコイン商店街事業での課題を踏まえて、「販売」という制約を取払い、より多くの業種が参加可能となったことで、従来とは異なるアプローチによる販路開拓支援を行うことができた。「地場コレ」事業では、従来の商店街のイメージを払拭し、若い客層を中心に来店者・リピーターの増加を図りたいというねらいのもと、地場の小売・サービス店をオシャレに、恰好良くPRすることができた。「商工フェアIN泉佐野」では、「泉佐野ブランド」を広く市内外へPRすることができ、また市民と事業所との相互のコミュニケーションが取れる環境をつくったことで、人と人との交流が生まれ、「地域を盛り上げたい」という気運が高まった。「就職フェア」では、成長企業と若年者を中心としたマッチング機会を設けることができたので、地域の未来を担う学生等と中小企業との直接交流により、お互いのニーズを確認でき、今後の地域の人材確保と育成に寄与できた。「就労フェア」(高齢者雇用促進フェア)では、各種講座や就労相談の実施により、労働意欲がありながら、高齢であることから就職が困難であるという課題と企業側の豊富な知識と経験を持つ高齢者を確保したいというニーズを結びつけることができた。中小企業の人材確保が問題となる中、一方では離職者の増加も企業として重要な課題となっている。そこで「若手社員フォローアップ事業」や「段取り力強化セミナー」では、新卒社員や若手社員を対象とした研修を強化し、課題解決に努めた。「商工フェアIN泉佐野」では、地域の若者に「ものづくり」の場を提供し、「ものづくり」に対する関心を高め、又、地場産業の認知度向上、販路拡大の機会を提供し地域産業の振興・活性化を促すと共に、地域のお祭りとしての賑わいを創出した。インバウンド対策としての「訪日外国人おもてなし事業」や「訪日外国人満足度増加セミナー」では、訪日外国人に対応可能な店舗の炙り出しと顧客満足度アップに向けた取り組みの推進により、顧客の利便性向上、個店の売上アップを図ることができた。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

経営者の高齢化が進む中、後継者がなく、また経営への積極性が欠けてきている状況がある。それに伴って地域での消費購買意欲の低下など、既存事業所にとっては、ますます厳しい環境にある。そんな中、魅力的な商品やサービスを開発しても、小規模事業者にとって有効なPR手段を見いだせず売上拡大にむすび付かないという課題があり、市場規模減少による売上減少等の負の流れを止めるためにも、新たな市場の発掘が必要。

「就職フェア」や「就労支援フェア」では、採用の意欲はあるが、自社の魅力がうまく伝わらないケースがあり、今後、努力と工夫が必要となっている。2020年のオリンピック他、大型国際イベントを前にして、変化するインバウンド環境について、最新の情報提供とその対応への取り組みを行う。事業承継問題については、重要課題であることは認識頂いているが、優先順位としては低い傾向があり、経営者に「気づき」を与える努力とスムーズな事業承継が行えるように、各種施策の情報提供等を積極的に行う必要がある。

(5) 来年度への取り組み

・巡回を精力的に行うことにより、見えにくい課題への解決に向けての取り組みを充実させ、様々な状況の中で課題を抱える経営者の事業マインドのフォローアップを行うことで、よりキメ細かな支援を実施。特に資金調達では、補助金申請のニーズをくみとり、事業計画作成段階からの支援を充実させる。人材不足は重要な課題であり、引き続き「就職フェア」等の求人・求職者とのマッチング事業を強化し、人材の定着・成長を通じて地域の活力が鈍ることのないように、強化していきたい。創業の促進や後継者不足など様々な要因が絡む事業承継に関する課題については、セミナーの開催や関係機関との連携により、支援を強化する。中心市街地の活性化や地域の賑わい創出への取り組み強化により、個店の商品・サービスのPRやブランド化をすすめる。

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

金融支援では、受注拡大や人手不足への対策もあり運転資金への需要が増えた。特に財務面での知識に乏しい事業者については、財務分析支援も併せて実施することで、自社の実態が明らかになり、課題解決に向けた方向性を速やかに見つけるための環境が整った。また資金繰り支援を通じて、事業者を経営の「安全性」への気づきを与えることができ、経費削減にも繋がった。小規模事業者が補助金の獲得にチャレンジすることで、事業計画作成の支援が増加。初めて事業計画の作成に取り組むケースが多く、経営者の意識改革に繋がった。消費税の制度改正を直前に控え、記帳支援への関心の高まりがあり、今後も増えそうである。創業を希望する方への資金調達や創業までの諸手続き、補助金の活用などにより、課題解決や情報提供を行いスムーズな創業を支援。販路支援については、外国人客への対応や中心市街地の活性化など地域特有の課題について、取り組んだ。

<代表事例>A社

設備工事業を30年近く営まれており、地域での信頼は厚く、メインの得意先は大手企業であるが、地域での急な仕事なども入り、経営は安定している。しかしながら課題は資金需要の時期が重なるケースが増えており、得意先からの受注に対応するための運転資金が不足がちになっていた。そこで運転資金の確保のための金融支援にて、予め資金の必要な外注費の支払い等に充当することができ、人手不足の経営環境の中ではあるが、追加受注に対応することができ、得意先への信頼を高めたことで、その後も受注はコンスタントに入り、売上や利益が大幅に増加した。

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	221	227	102.7%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	0	2	#DIV/0!	3
金融支援（紹介型）	支援数	10	9	90.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	112	108	96.4%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	0	-	
資金繰り計画作成支援	事業所	54	59	109.3%	5
記帳支援	事業所	7	17	242.9%	5
労務支援	支援数	53	45	84.9%	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	1	1	100.0%	3
販路開拓支援	支援数	22	24	109.1%	5
事業計画作成支援	支援数	18	23	127.8%	5
創業支援	事業所	5	1	20.0%	3
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	39	38	97.4%	4
財務分析支援	事業所	53	64	120.8%	5
5S支援	事業所	1	1	-	
IT化支援	事業所	2	2	-	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	-	
事業承継支援	事業所	0	0	#DIV/0!	
結果報告	事業所	200	170	85.0%	4

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

専門家へ繋ぐ前に、経営指導員が経営者の経営課題について、的確に把握した上で、専門家と繋ぐことを心掛けていることで、よりスムーズな課題解決を可能にし、満足度アップにも繋がっている。特に法律相談では、かなり高度な課題が多く、経営者の抱える負担の軽減に、大いに役立っている。税制改正を含めて、税務相談については、税理士会との連携を図り、満足度向上に努めた。

ga	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	9	17	188.9%	5
税務	継続	相談者数	17	27	158.8%	5
労務	継続	相談者数	3	3	100.0%	5
貿易	継続	相談者数	1	1	100.0%	5
知財	継続	相談者数	2	5	250.0%	5

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

・「さのまちゼミ」では、まちゼミ講師店として参加することで、開講した講座の内容を普段の接客に取り入れるなどして、販売促進に取り組む姿勢を強めた事業者が多く、売上のアップに繋がったという実感を得たことで、日々の営業にも良い影響を及ぼしている。

・「地場コレ」では、地元の高校とのコラボなどもありメディア掲載など幅広いPRができた。当日は若い世代が多く商店街に訪れ、販促意識の啓発ができた。

・「就職フェア」では、地域の優秀な若年者層の人材を確保したいというニーズを結びつけることを目的に開催。コンピュータ職業適性診断なども開催し優秀な人材を確保頂けるように取り組んだ。

・「就労フェア」（高齢者雇用促進フェア）では、労働意欲がありながら高齢であることから、就職が困難であるという課題と企業側では、豊富な知識や経験を持つ高齢者を確保したいというニーズを結びつけることを目的に開催。仕事説明会や高齢者相談等も実施し、マッチングの可能性を高めた。

・「商工フェアIN泉佐野」では、泉州の特産品や地場産業のPRの場として物産展を開催し、展示PRや対面販売を行うことで、「泉佐野ブランド」を広め、今後の取引拡大へ期待が持てる。また将来の地域経済を担う若者へ「ものづくりの体験講座」等を通じて、ものづくりへの関心を高めることができた。

・「訪日外国人おもてなし事業」では、外国語メニューの作成やWelcomeステッカーの店舗掲示により、多言語化やPOP制作など自主的な取り組み意識が向上した。

・「若手社員フォローアップ事業」では、ビジネスマナーについて再確認し、業務の円滑な遂行が可能になり、若手社員の離職を事前に防ぐことが可能になった。

・「経営革新セミナー」では、中小零細企業の経営革新事例を挙げることで、大手企業だけとされていた経営革新のイメージを払拭でき、今後の経営革新への取り組みの足掛かりとなった。

・「段取り力強化セミナー」では、若手社員だけでなく人事担当者や経営者など、幅広く参加頂き、企業としての組織基盤の強化に繋げることができた。

・「訪日外国人満足度増加セミナー」では、外国人との文化の違いを知ることができ簡単なコミュニケーションの基礎を学ぶことができ、参加者の方は、これからは前向きにコミュニケーションをとっていききたいという意識が高まった。またマニュアルを作成し、スタッフへの教育を行っていききたいという声も頂いた。

(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
○	商店街をオシャレにプロデュース!「地場コレ」	15	11	73.3%	98	若年層に向けての販促意識が高まった企業の割合	70	27	38.6%	4
○	訪日外国人おもてなし事業	35	18	51.4%	97.7	インバウンド対応への取り組みを進める企業の割合	80	83	103.8%	4
○	就労支援フェア(高齢者雇用促進フェア)	15	16	106.7%	64	本フェア参加を契機に人材育成面での取り組みを検討した割合	60	70	116.7%	5
	商工フェアIN泉佐野	35	29	82.9%	82	自社製品のPRに繋がった企業の割合	80	82	102.5%	5
	さのまちゼミ	45	66	146.7%	83	ゼミ受講者が再来店した参加店の割合	50	53	106.0%	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
	訪日外国人満足度増加セミナー	20	16.5	82.5%	93.4	訪日外国人へのコミュニケーション対策を検討する企業数	70	52	74.3%	5
○	就職フェア(合同就職面接会)	35	33	94.3%	53.9	若年者等との面談ができた事業所の割合	70	60	85.7%	4
○	段取り力強化セミナー	24	23	95.8%	80.5	段取り力・人材育成スキルが向上したと回答した割合	80	57	71.3%	5
○	若手社員フォローアップ研修会	24	20	83.3%	91	ビジネスマナーへの理解が深まった企業数	80	91	113.8%	5
○	経営革新セミナー	15	11.5	76.7%	85	参加企業の内、計画の承認や新分野進出への取り組みを検討する企業の割合	60	86	143.3%	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、個別調書の記載と合わせてください。

泉佐野商工会議所

事業名		「高齢者雇用促進フェア」(合同就職面接会)								
想定する実施期間		H30 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)	現下の厳しい雇用情勢の中にあって、55歳以上の高齢者を対象に「高齢雇用促進フェア」を開催。求人企業とのマッチングの場を提供する合同就職面接会をはじめ、講座や就労相談などを実施することにより、「高齢者」等の雇用促進を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉佐野公共職業安定所管内(泉佐野市・熊取町・田尻町・泉南市・阪南市岬町)の事業者、又は、関西国際空港内、りんくうタウンの事業所等。								
	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 31年1月19日(土) PM1:00~4:00 ・場 所 エブノ泉の森ホール 2F ・内 容 面接会、中高齢者相談、障がい者就労相談、女性のための生活相談、シルバー人材センター相談、セブーンイレブンシニア仕事説明会、ヤマト運輸シニア向け仕事説明会、農業セミナー及び農業相談福祉のお仕事相談、職業適性診断、福祉人材支援センター相談 								
		<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	大阪府総合労働事務所南大阪センターの支援により、セブーンイレブンシニアスタッフ仕事説明会、職業適性診断コーナーの開催ができた。							
③市町村連携		泉佐野市との連携により事業のPR活動及び当日のスタッフでの協力(市・広報 窓口)								
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)	15	支援企業数(実績)	16	支援実績率	106.7%	満足度	64	
	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)	16社の事業所より、正社員、契約社員、パートを含めて167名の募集があり、その内13名が採用された。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。事業所においても、仕事の効率アップにつながった。 高齢者相談6名、障がい者就労相談5名 福祉人材支援センター相談6名、シルバー人材センター相談 4名 求人情報コーナー 6名 来場者数 167人								
		指標	本フェア参加を契機に人材育成面での取り組みを検討した割合							
		数値目標	60%	実績数値	70%	目標達成度	116.7%			
	成果の代表事例	事業関係正社員2名、清掃業パート3名、製造小売業パート5名、設備管理1名 食品製造業パート2名合計13名の方々が採用されました。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	170	目標値(実績)	167	目標達成度	98.2%				
	来場者数									
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)	高齢者雇用促進フェア(合同就職面接会)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のある事業所に参加して頂き、多く求人の方々が、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。 大阪府、ハローワークとの情報や連絡を密にして、参加企業の求人とマッチした求職者が参加できるよう努力していきたい。								

泉佐野商工会議所

事業名		商工フェアin泉佐野														
想定する実施期間		H 29 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)	<ul style="list-style-type: none"> ・泉州地域では、タオルや農作物など優れた特産品を生み出しているが、そうした地域の産品をPRできる場が少なく、地元の中でも知名度が不足している感がある。さらには商業の分野だけでなく、工業分野においてもワイヤロープ関連製品の地場産業としての認知が浸透していないことが課題である。本事業では、泉州の特産品や地場産業のPRの場として物産展を開催し、企業の認知度の向上と製品のPR及び消費者ニーズの収集を図る。また将来、地域産業を担う地域の若者に「モノづくり」の場を提供し「モノづくり」に対する関心を高め、地域に「商工のお祭り」を根づかせることで、今後の産業活性化に繋げる。 														
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<ul style="list-style-type: none"> ・地域での認知度をアップさせたい商工業者(業種はすべて対象) 														
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<ul style="list-style-type: none"> ・開催日時 平成30年10月6日(土)・7日(日) AM11:00~PM4:00 ・会場 エブノ泉の森(泉の森広場・生涯学習センター・歴史館いずみさの) ・実施内容 泉佐野市内の事業者が、地域住民に対し「自社商品や製品の紹介」やお客様の「生の声を聞く」場として活用。地域住民には、市内事業所や地場産業を知る機会となった。市民はわがまち泉佐野の「誇れる事業所」を認識することで「事業所と市民」との共生意識の促進を図ることができた。 ・来場者数・・・5000人 ①「商品・地場産業展示コーナー」・・・22社(パンフの設置コーナー・専門相談コーナーを含む) ②「商品の販売・飲食コーナー」・・・15社 ③「地域の団体等のコーナー」・・・5団体(泉佐野警察署・泉佐野消防署・商工会議所青年部等) ④「勾玉教室」(11:00~16:00)会場:歴史館いずみさの1F ロビー 参加者154名 ⑤「泉州タオル染色・体験教室」(10:00~16:00)会場:生涯学習センター 参加者72名 ⑥「ステージショー」・・・「あわ踊り」「パトントワリング」「キャラクターショー」「歌謡ショー」「泉佐野警察の防犯教室」他 ⑦「フリーマーケット」・・・10名 														
		<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></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>泉佐野市の町会及び田尻町報を通じてPR活動に協力を得た。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>日々の相談業務を通じて、同事業への参加に繋がった。</td> </tr> </table>							①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	泉佐野市の町会及び田尻町報を通じてPR活動に協力を得た。	④相談相乗	日々の相談業務を通じて、同事業への参加に繋がった。
	①府施策連携															
②広域連携																
③市町村連携	泉佐野市の町会及び田尻町報を通じてPR活動に協力を得た。															
④相談相乗	日々の相談業務を通じて、同事業への参加に繋がった。															
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)	29	支援実績率	82.9%	満足度	82								
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)	<ul style="list-style-type: none"> ・消費者との新たなコミュニケーションが生まれたことで、今後のメニュー開発や新たな商品開発へ向けての意欲が高まった。また今後の市場の動向を掴むヒントを得た等の効果があった。 ・参加の事業所間では、異業種の垣根を越えた関係をつくることができ、新たなビジネスチャンスへの期待が高まった。 ・自店のみではなく、地域全体を盛り上げたいと考える事業所が、増えてきた。 ・改めて自社の特徴の洗い出しができた。 ・来場者も市・内外から多く来場されたため、効率の良いPRができた。 														
	指標	自社製品のPRに繋がった企業の割合														
	数値目標	80%	実績数値	82%	目標達成度	102.5%										
成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> ・泉州タオルについては、消費者が直接、手に触れる機会を持てたので、認知度を高めることができたこと、様々な年齢層の消費者の生の声を聞ける機会となり、今後の製品開発や販路拡大に向けての一助となった。 ・商品の良さを、直接、消費者に伝えることができ、今後の口コミ効果が期待できる。 															

	その他目標値の 実績	目標値 (計画)	2,000	目標値 (実績)	2651	目標達成度	132.6%
		各ブースへの来場者数					
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>「課題」・・・開催の日程が会場予約の関係もあり、地域の祭りと重なったこと、さらには悪天候予報もあり、今回は参加頂けない事業所等もあったことから、開催次期は今回よりもさらに早い時期に設定することで、地域イベントとのダブリや天候不順へのリスクを回避できる。満足度については、概ね高評価であったが、満足度が低い事業所もあることから、展示方法や宣伝手法について見直しを図り、来場者にとって魅力あるブースとなるようフォローする必要がある。</p> <p>「次期以降への取組」・・・①来場者を、できるだけ長い時間、会場に引き留める魅力を提供する ②集客力がより高まるイベントの企画 ③出展者の業種がバラエティに広がるように、積極的なPR</p>					

泉佐野商工会議所

事業名	さのまちゼミ
想定する実施期間	29 年度～ 31 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)
	支援する対象 (業種・事業所数等)
	実施時期・具体的な内容及び事業手法
	事業手法
インターネットが普及した昨今では直接店舗に来店しなくてもネット上で買い物を済ませることができるが、店舗に直接行くことでしか伝わらないことも多々ある。お店から商品と顧客との出会いの場を提供することで直接のコミュニケーションを通じた生の情報発信が可能となり、店主の人となりや知識、ノウハウを知ってもらうことで「今度は客として来店したい」という思いにつながっていく。本事業を通じて、地元の顧客をはじめ、広く顧客を呼び込み、個店の新規顧客の獲得を支援していく。 また、本事業の参加事業者については、セミナーや実行委員会を通じて互いの交流を深め、事業連携や異業種間のマッチングなど、新しい取り組みを行う際の足がかりとなるネットワーク形成を図る。本事業はすでに2回の実施を経て、顧客の獲得の他にこうした事業者間のつながりによる販路開拓や連携といった成果が出ており、今後回数を増すごとに参加事業者の増加や連携の強化によってさらなる副次的効果が期待できる。	
南海本線泉佐野駅より徒歩10分圏内に所在し、自店の持つ知識やノウハウの情報発信が可能である事業者を募集する。主に飲食・小売・サービス関係。エリア外の事業者についてはエリア内の施設(公民館・他店舗)を利用する形で参加するか、もしくは他店とのコラボ(2事業者が1つの講座を開講)での参加となる。	
<第1回セミナー> 【日 時】平成30年4月1日(水) 午後7時～9時30分 【講 師】岡崎まちゼミの会代表 松井 洋一郎氏 【内 容】「三方よしのまちゼミ事業とは」 【会 場】「泉佐野商工会議所 4階さくらホール」 参加者24名 <第2回セミナー> 【日 時】平成30年6月1日(金) (2部開催) ①午後1時～3時 ②午後7時～9時30分 【講 師】岡崎まちゼミの会代表 松井 洋一郎氏 【内 容】「講座の組み立て方、リピートの作り方」 【会 場】①「泉佐野商工会議所 2階第1研修室」 ②「泉佐野商工会議所 4階さくらホール」 参加者10名 <第3回セミナー> 【日 時】平成30年7月26日(木) (2部開催) ①午後1時～3時 ②午後7時～9時30分 【講 師】岡山市まちゼミ表町 実行委員長 矢部 久智氏 【内 容】「まちゼミ本番までの準備・オペレーション、実施後のアフターフォローについて」 【会 場】①「泉佐野商工会議所 2階第1研修室」 ②「泉佐野商工会議所 4階さくらホール」 参加者35名 <第4回セミナー> 【日 時】平成30年11月7日(水) 午後6時～8時 【講 師】岡崎まちゼミの会代表 松井 洋一郎氏 【内 容】「まちゼミアンケート結果の分析・次回へのブラッシュアップ」 【会 場】「泉佐野商工会議所 4階さくらホール」 参加者35名 <第2回 得する街のゼミナール さのまちゼミ> 【日 時】平成30年8月17日(金)～9月30日(日) 【内 容】「自社店舗を会場として店主が講師となり、自分(自社)の持つ知識・ノウハウ・技術を受講者に無料で提供するミニ講座の実施」 【会 場】「各参加店の店舗内・泉佐野商工会議所 他(南海本線泉佐野駅周辺)」 【参加数】70店舗(補助対象66社)・全100講座 受講者延べ812名 【主 催】泉佐野商工会議所・泉佐野商業会連合会 【後 援】泉佐野市 *第2回・第3回セミナーについては夜間営業店舗の参加を促すため、開催時間を分けて2部開催とした。	
<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	泉佐野市と連携し後援名義の提供の他、広報面では市報とのチラシ同時配布や市役所等公共施設へのチラシ配架でご協力いただいた。
④相談相乗	本事業の参加により販路促進への取り組みを強めたい意向から独自でまちゼミ講座と同様のワークショップを行う事業所もあった。また日々の相談業務から「まちゼミ」の参加に繋がった。

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)	45	支援企業数(実績)	66	支援実績率	146.7%	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)	まちゼミ講師店として参加することで開講した講座の内容を普段の接客に取り入れるなどして販売促進に取り組む姿勢を強めた事業者が多かった。また、講師の経験や知識が人の役に立つ事が分かって良かったという声もあった。全体としてまちゼミを通じてリピーターを獲得し、まちゼミのような取組みが売り上げにつながる実感を得たことで日々の営業にも良い意味で影響を及ぼしていることがH30.11開催の結果検証会でわかり、ほとんどの参加事業者が次回第3回への参加意思を示す結果となった。							
		指標	さのまちゼミ受講者が再来店（リピート）した参加店の割合						
		数値目標	50%	実績数値	53%	目標達成度	106.0%		
成果の代表事例	講座後に、まちゼミ受講者がリピーターとして再来店したのに加え、受講者からお店で働きたいと申し出を受け従業員として雇用することになったと報告を受けた。そのほかにも、まちゼミを通して普段接する事がない、他の講師店との繋がりも持つことができ、最大限に事業を活用されたことで非常に満足してもらえた。								
その他目標値の実績	目標値（計画）	35	目標値（実績）	23	目標達成度	65.7%			
	セミナー参加企業								
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） 今後の課題としては、参加店のレベルアップが挙げられる。まちゼミの講座数は第1回目と比べて大幅に増加したが、中には一人も申し込みがない講座があり、講座内容も満足度が高い講座と低い講座があった。その為、量より質を大事にした、まちゼミ参加店のレベルアップが必要に感じた。H30.11に行った検証会ではそうした課題や反省点も全体で共有し、次回はさらに良い結果を残せるようフォローを行っている。結果検証会では、次回に向けてのさまざまなアイデアが参加事業者よりあがったが、実施については第3回の開催時に改めて検討していく。								

泉佐野商工会議所

事業名	商店街を“オシャレ”にプロデュース！「地場コレ」								
想定する実施期間	H 30 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								
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>泉佐野市の中心市街地に位置する商店街では、以前よりの固定客を主として営業する店舗が多い状況にある。近年これら顧客の高齢化が進んできたことから、顧客の性質上、疾病等による理由で出歩けなくなるなど、商店街の利用者が年々減少してきており、全体として賑わいが失われている現状がある。盛り返しを図るには新規顧客の獲得が必要となるが、スーパー、大手チェーン等の台頭により若い客層の”商店街離れ”は加速しており、さらに店主の高齢化、後継者問題により廃業する店舗も増えてきている。商店街組合や一部の個店でも現状を変えるべく取り組んでいるが、前述の店主の高齢化もあり、アイデアや実行力の不足から商店街だけで問題を解決するのは厳しい状況である。</p> <p>そのような中、H29年度に実施した「さのまちゼミ」事業では、商店街以外の個店の参加・商店街とのコラボレーションから、若い層を含めこれまで来店したことの無い顧客の関心を引き、売上に結び付けることができた。その要因としては、チェーン店などにはない、専門店ならではのノウハウ・サービスを強みとして、個店・店主の魅力を伝えられたことが大きい。</p> <p>このことから、一般的に「常連客で成り立っている」「立ち寄りづらい」というイメージがある商店街を従来とは異なる形でプロデュースすることで、若い客層を中心に来店者・リピーターの増加を図りたい。本事業では、商店街を舞台に地域の10～30代の若者をターゲットとして地場の小売・サービス店を”オシャレに” ”格好良く” PRし、実際の来店に結び付け、個店がより意欲的に若い客層を取り入れていくことを目的に以下の3つの取り組みを行う。</p> <p>【1】商店街の個店が扱う商品（呉服・洋服等のファッション品から生活雑貨・家電まで）をモデルに着用させて商店街アーケード内でファッションショーを実施</p> <p>【2】【1】と同様のシーンをフリーペーパーのような形で編集したPRガイドブック「地場ガイド（仮称）」の作成</p> <p>【3】SNSアプリ「インスタグラム」を使った商店街フォトコンテストを実施</p>								
支援する対象 (業種・事業所数等)	本事業を通して若年層の関心が商店街個店に向けられ、実際の売上につながることで販促意識の向上が高まり、新規顧客の獲得に向けてこれまでと異なる形でのアプローチ（学割の導入や商品構成の刷新、POP等の掲示）が行われるよう支援する。								
事業の概要	<p>【商店街アート&ファッションショー ZIBA collection #じばこれ】 日時：平成30年11月10日(土)17:00～22:00 場所：泉佐野駅上名店街 内容：協賛商品によるファッションショー、アートショーの実施 参加店舗：11社（協賛・出展） 来場者数：約615名</p> <p>【商店街instagramフォトコンテスト#じばコン】 期間：平成30年11月10日(土)～12月10日(月) 応募ルール ・泉佐野駅周辺7商店街の風景であること ・未発表作品であること 最優秀賞 1作品 商店街で使える泉州長者小判5,000円分プレゼント 優秀賞 2作品 商店街で使える泉州長者小判3,000円分プレゼント 受付場所：Instagram #じばこれで投稿 投稿数：160作品</p> <p>【じばガイド】 掲載店舗：18店舗 内容：店主やお店の特徴をとらえた構図での写真をメインで使ったガイドを制作 じばこれイベントでの配布、また掲載店舗での配架を行ってPRした</p> <p>【公式HP/SNS】 HP：https://zibacollection.net/ FB：https://www.facebook.com/zibacollection1110/ instagram：https://www.instagram.com/ziba_collection_japan/</p>								
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<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>担当部署との調整にて施策実施に向けた事業の擦り合わせを行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>チラシ・ポスターの配架、掲示やイベント実施における許可関係の情報提供などの協力</td> </tr> <tr> <td>④相談事業相乗</td> <td>新規顧客獲得に向けた販路開拓支援につながるよう意識の啓発ができた。又、日々の相談業務から同事業への参加に繋がった。</td> </tr> </table>	①府施策連携	担当部署との調整にて施策実施に向けた事業の擦り合わせを行った。	②広域連携		③市町村連携	チラシ・ポスターの配架、掲示やイベント実施における許可関係の情報提供などの協力	④相談事業相乗	新規顧客獲得に向けた販路開拓支援につながるよう意識の啓発ができた。又、日々の相談業務から同事業への参加に繋がった。
①府施策連携	担当部署との調整にて施策実施に向けた事業の擦り合わせを行った。								
②広域連携									
③市町村連携	チラシ・ポスターの配架、掲示やイベント実施における許可関係の情報提供などの協力								
④相談事業相乗	新規顧客獲得に向けた販路開拓支援につながるよう意識の啓発ができた。又、日々の相談業務から同事業への参加に繋がった。								

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15社（イベント）	支援企業数(実績)	11社（イベント）	支援実績率	73.3%	満足度	98
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>イベントの開催により当日若い世代が多く商店街に訪れたが、売上アップやリピート化につながるには至らなかった。しかし、幅広い年代の来場者とのコミュニケーションや商品協賛によるPRを通じて今までと違う角度で店舗・商品がプロデュースされたことに手ごたえを感じ、「若者向け」というくくりを外した幅広い意味での販促意識の啓発ができた。普段、人通りの少ない商店街にもアイデアと工夫次第で多くの人を呼び込めるということで、来年以降も同様の取り組みを望む声が多数あがっている。</p>							
	指標	若年層に向けての販促意識が高まった企業の割合							
	数値目標	70%	実績数値	27%	目標達成度	38.6%			
事業の実績／目標達成度	成果の代表事例	<p>じばこれへの商品協賛、じばガイドへの掲載を行った店舗で、ちょうどイベントの開催前月にオープンしたばかりの商店街店舗だが、明るく若者向けのスタイルが本イベントとマッチして当日も多数の来店があり、PRとして高い効果を得た。その後の営業も非常に盛況で若い客層が集まる、商店街にとって貴重な店舗となっている。</p>							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	50	目標値(実績)	0	目標達成度	0.0%		
		<p>同日に開催された歳末大売り出しイベントについては、本イベントにおいて来場者が集中した時間帯（19時～）との開催時間差があったため（歳末大売り出しイベントは17時30分まで）、チラシ・ポスターの配架、掲示などで本イベントへの誘客には役立ったが、一方で本イベントから送客することはできなかった。しかし、本イベント自体は参加店舗のPRにつながっている。</p>							
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>今回、地元の高校とコラボするなどしてメディア掲載など幅広いPRができ、当日600名を超える集客につながったが、企画時点で高校生と商店街店主が集って会議を行うなどの取り組みができず、両者のコミュニケーションが不足していた。店主が新しい客層の獲得に向けて販促意識を向上させるには、高校生とのつながりを事前に深めて意見交換できる場を創るべきだったと感じる。実際に本イベントでも若者向けの販促意識の啓発は低調に終わり、若者の生の声を聞く場としてイベント当日のみの関りでは不十分であった。次回、同様の取り組みを行う際は、関係者それぞれが意見を交わし、商店街に若い客層が訪れるにはどうすればよいかアイデアを共有していきたい。</p>							

泉佐野商工会議所

事業名		訪日外国人おもてなし事業							
想定する実施期間		H 30 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>	関空の街・泉佐野において訪日外国人の増加は大きなビジネスチャンスであるが、現状受け入れ態勢の不備から、チェーン店や宿泊業を除く一般の個店への来店は少なく、経済効果は限定的なものにとどまっている。泉佐野市自体が観光の目的地でないことも要因の一つであるが、受け入れ態勢が整っておらず、顧客が地域商店を利用しにくいことも大きい。この点については個店のインバウンドに対する意識（マナーの違い・トラブルが発生するイメージ）の問題もあり、積極的に顧客として取り入れようとする事業者が少ないのが現状である。これらの課題をクリアするため、まずは現時点でインバウンドの受け入れにある程度積極的な事業所を対象とし、実際に店舗を利用する際の障壁を除き、また同時にトラブル等が起こらないような形でインバウンド需要を取り込み、売り上げアップにつなげたい。受け入れ態勢の構築からインバウンド需要を上手く取り込む個店のモデルケースを作り出すことで、他の店舗にも波及させていく。本事業では外国人の視点に立って”入りやすい” ”利用しやすい” 店づくりを目指し地域の飲食店についてメニューの多言語化（英・中）を行っていく。また合わせて、トラブルの防止のための店舗利用マナーリーフレット、訪日外国人が飲食店で多言語メニューの有無などを確認できる「Welcomeステッカー」を作成し、店舗側と訪日外国人、両者の利便性を考慮し、適切なマッチングが図れるよう事業の実施に当たる。							
	支援する対象 <small>(業種・事業所数等)</small>	泉佐野市内で訪日外国人の受け入れに積極的かつ訪日外国人が利用しやすい駅周辺の飲食店を中心に募集する。また、泉佐野市の飲み歩き・食べ歩きイベント「泉佐野長者バル」の参加店ネットワーク（泉佐野市内の飲食店約65店舗が加盟・全て南海本線泉佐野駅又は羽倉崎駅周辺の飲食店）において参加店募集案内をイベント事務局の協力のもと実施し、35社を支援対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【外国語メニュー作成会】 日時：平成30年10月23日（火）①13：00～14：00 ②14：30～15：30 場所：泉佐野商工会議所2階第一研修室 講師：（株）リクルートライフスタイル 畑中 亜希子氏 他 参加者：18社（後日支援1社あり）が参加・外国語メニュー制作（オブザーバー含め27名） ※大阪府より、商工労働部中小企業支援室商業・サービス産業課 新事業創造グループ（府施策連携担当者）、府民文化ブ都市魅力創造局企画・観光課 観光環境整備グループ（TASTE OSAKA担当者）の2名がオブザーバー参加</p> <p>【Welcome ステッカー】 部数：200枚 内容：中国語・英語メニュー導入店を示す店舗掲示用ステッカー 外国語メニュー作成会参加者や本所会員の希望者に配布した。</p> <p>本事業の周知、参加募集に際しては、一般社団法人泉佐野シティプロモーション推進協議会（観光案内所・泉佐野まち処運営）、泉佐野地域通訳案内士協会と連携し、泉佐野市の中心市街地の飲食店に個別訪問を行い、参加を呼び掛けた。</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	大阪府施策担当者との情報共有して企画、事業運営を進めた。						
	②広域連携								
	③市町村連携	本事業の参加事業者募集を市報同時配布・会議所ニュースの記事としてPRする手配を担当部署と進め、同じ広報で外国語メニュー導入店用ステッカーの配布案内も行った。							
	④相談相乗	日々の相談業務を通じて、同事業への参加に繋がった。							
事業の実績	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)	18	支援実績率	51.4%	満足度	97
	目標の達成度 <small>(支援企業をどう変化させることができたか)</small>	インバウンド対応が遅れがちな地域性がある中で、本事業の参加から多言語化、POP制作など自主的な取り組み意識が向上した。							
		指標	インバウンド対応への取組みを進める企業の割合						
		数値目標	80%	実績数値	83%	目標達成度	103.8%		

績／目標達成度	成果の代表事例	地域の商店街で飲食店を長年営むお店では、これまで昔からの固定客を中心に営業していたが、本事業参加により英・中・韓国語メニュー制作とステッカーの掲示を実施し、プロのカメラマンによるメニュー写真も合わせて行うなどインバウンド対応により新たな客層を取り込もうという経営姿勢の変化が見られている。合わせて、決済手段の充実のためにQRコード決済の導入を検討するなど、今後も顧客ニーズに合わせた取り組みを行っていく方針である。				
	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/O!
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)	本事業の周知、参加募集に際しては、一般社団法人泉佐野シティプロモーション推進協議会（観光案内所・泉佐野まち処運営）、泉佐野地域通訳案内士協会と連携し、泉佐野市の中心市街地の飲食店に個別訪問により参加を呼び掛けたが、当地域における訪日外国人を敬遠する意識はいまだ根強く、「常連客が逃げてしまう」「マナーが悪い」などを理由としてインバウンド対応を行わない方針の飲食店事業者が多数あった。この結果を受けて、今後同様の事業を行う際は広く浅くという形で参加を募るよりもインバウンド対応に対し、前向きで積極的な姿勢を見せる事業者をリストアップしたうえで、まずは小さい規模から普及を図り、そこで成功事例を出していくことで輪を広げていくような手法が望ましいと考える。				

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		30 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)	求人倍率は良くなったきているが、まだまだ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て頂く。							
	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～阪南市）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 30年10月3日（水）PM1：00～PM5：00 会場 関西エアポートワシントンホテル 1F リヴァージュ 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、短大性、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、立て看板 							
		<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。						
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)	33	支援実績率	94.3%	満足度	53
	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)	33社の事業所より、正社員6名、契約社員2名採用された。採用された方々は事業所で、それぞれ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。							
		指標	若者との面談ができた事業所の割合						
		数値目標	70%	実績数値	60%	目標達成度	85.7%		
	成果の代表事例	サービス業で不足していた調理補助スタッフ1名、フロント業務1名を採用することができ、仕事の効率化アップに繋がった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	120	目標値(実績)	106	目標達成度	88.3%			
	来場者数								
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2018（合同就職面接会）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。							

泉佐野商工会議所

事業名		若手社員フォローアップ講座							
想定する実施期間		30 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)	中小企業の人材確保が問題となる中、一方では大卒社員の3割が3年以内に離職する現状もあり、若手社員の育成は企業の課題として重要性を増している。大手・中堅規模の企業であればOFF-JTでビジネスマナーを含めた社会人の基礎を現場の実務と並行して習得することが可能だが、中小企業においてはON-JTのみを行っている事業者も多く、座学での研修の機会が無く、ビジネスの基礎的な部分への理解が足りず業務に支障をきたすケースも少なくない。本事業では研修会の実施により新卒社員や若手中途社員を対象にビジネスマナーの再確認とメンタルケアを図る							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小売業、飲食等サービス業を営む中小企業者等を対象として、24社を想定。ビジネスマナー等を自社で教育する時間がない中小企業者等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時 平成30年8月7日(火) 10時～16時 場所 泉佐野商工会議所 講師 スマイルトレーナー・人材育成プロデューサー 村井 絵里奈 氏 参加人数 29名(補助金対象 20社) 泉佐野商工会議所において、ビジネスマナーの専門家を招き、再確認としてのビジネスマナーをレクチャーする。またメンタルケアの専門機関からスタッフを招き、働く上での悩みやストレスとの向き合い方、相談窓口についてレクチャーする。 【内容】(1日間5H予定)							
		<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	しごとフィールドのメルマガを使ってPRLした。						
②広域連携		岸和田、貝塚との3市合同で行うことで幅広い周知が出来た。							
③市町村連携	市民版の商工会議所ニュース等により幅広い周知が出来た。								
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)	24	支援企業数(実績)	20	支援実績率	83.3%	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)	企業の若手社員がビジネスマナーについて再確認し、業務の円滑な遂行が可能となった。また働く上での悩みやストレスにどう向き合っていくかを学び、そうした事をどこに相談すればいいかを知ることで離職を事前に防げる事が可能になった。							
		指標	ビジネスマナーへの理解が深まった企業数						
		数値目標	80%	実績数値	91%	目標達成度	113.8%		
	成果の代表事例	入社して間もない若手社員や新卒社員に対し、挨拶・名刺交換・電話対応といった社会人として必要不可欠なビジネスマナーの再確認をとることができた。また働く上での悩み・ストレスとの悩み・ストレスとの付き合い方や労働相談窓口として大阪総合労働事務所の案内も行い、若手社員・新入社員に対しフォローアップを行うことができた。							
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)	講座の内容は、講師とよく相談をして難しすぎる内容にならないように気をつける必要がある。参加者もある程度ビジネスマナーが理解できている人や名刺交換すらしたことがない人もいたため、ビジネスマナーのレベルが違いすぎると内容が理解できなくなる。今回の講座は、満足している事業所が多く見られたが、もっと上のビジネスマナーをしてほしいという声もあった。また、直前になりキャンセル者が7名程度出てしまった。今後は、参加申し込み後のフォローをすることにより更に受講者を増やせるのではないかとと思われる。							

泉佐野商工会議所

事業名		経営革新セミナー								
想定する実施期間		30 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に実施する。「現状を打破したい」というその糸口が見つかり、又、一人が「経営革新計画」を実行すれば、周囲の方々に大きな影響が及び、地域経済を変える大きなパワーとなる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は問わず、広域連携にて岸和田市・貝塚市・泉佐野市の各市域における事業所で、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して15社(岸和田：5社 貝塚：5社 泉佐野：5社)を想定。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時 平成30年9月20日(木) 14時～16時 場所 泉佐野商工会議所 講師 ・大阪府商工労働部大阪産業リサーチセンター主任研究員・中小企業診断士 松下 隆氏 ・大阪府商工労働部 中小企業支援室 経営支援課 経営革新グループ 澤 功 氏 参加企業 12社(補助金対象 11.5社) 経営革新に精通している専門家に依頼し、本所(泉佐野商工会議所)会議室に於いて、講義形式で実施した。所要時間は2時間。尚、セミナー終了後、個別相談会を行った(1社)。 (内 容) ①経営革新計画で何を改革できたのか 事例の紹介を通じて、会社を変えるための取り組み方や新しい事業展開の方向と事業立ち上げの方法。 ②中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画承認制度について ＜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	大阪府商工労働部の協力で経営革新に関する窓口の紹介ができた。							
		②広域連携	岸和田、貝塚との3市合同で行うことで幅広い周知が出来た。							
③市町村連携		市民版の商工会議所ニュース等により幅広い周知が出来た。								
④相談相乗	セミナー終了後、個別での相談が1社あった。									
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)	15	支援企業数(実績)	11.5	支援実績率	76.7%	満足度	85	
	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)	企業の事業主や役員が経営革新について内容を理解し、今後の経営革新の足掛かりとなった。また中小零細企業の経営革新事例を挙げ、企業がどのような経営革新を実施しているのかを知ってもらうことができた。それにより、今まで大手企業だけだと思われていた経営革新のイメージを払拭でき、どんな事業所でも経営革新ができることを認識してもらうことができた。								
		指標	参加企業の内、計画の承認や新分野進出への取組を検討する割合							
		数値目標	60%	実績数値	86%	目標達成度	143.3%			
	成果の代表事例	企業の事業主や役員が新規事業への展開や新分野への進出のために、どのような経営革新を実施しているか知ってもらうことができた。具体的には、中小企業で鋼線製造業から食品加工業へ事業を進出した事業所の例等を挙げ、難しく考えられたいた経営革新のイメージを払拭させることができた。またセミナー終了後の個別相談会には1社相談があり、それとは別に、後日事業所を会議所担当者として講師が訪問し、経営革新について対応を行った事業所も見受けられた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#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)	講座の内容は、講師とよく相談をして難しすぎる内容にならないように気をつける必要がある。参加者の多くは、経営革新の内容を理解していないため、まずは例題を出して経営革新とは何かを知ってもらう必要がある。今回の講座は、満足している事業所が多く見られた。また、直前になりキャンセル者が3名程度出てしまった。講義では、経営革新実施企業の例を2つしか出していなかったが、3つほど出した方が理解してもらえるように感じた。								

泉佐野商工会議所

事業名	段取り力強化セミナー ～仕事をスムーズに進める力「段取り力」を体系的に学ぶ～																																							
想定する実施期間	H 30 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)	社会のグローバル化が進む中、景気は比較的に上向いていることもあり大学生の就職内定率は過去最高となっている。しかしながらその反面、若年者の早期離職が大きな課題となっており、企業の戦力になる前に離職してしまえば企業側の採用・人材育成コストの増加だけでなく、早期離職した本人にとっても不利益となってしまう。若手社員が早期離職することなく職場に定着し、その能力を発揮できるようにするためには、雇用管理の在り方を見直し、必要な改善を進めることが重要である。そこで若手社員・中堅社員・人事担当者が業務を行なうにあたって必要なスキルを習得し、組織基盤の強化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)	業種は問わず、広域連携にて泉佐野市、岸和田市、貝塚市の各市域における事業所で、若手社員・中堅社員・人事担当者を対象として、24社（泉佐野：8社、岸和田：8社、貝塚：8社）を想定。																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>開催日時：平成31年2月26日（火）13：30～16：30 開催場所：泉佐野商工会議所 4階 さくらホール テーマ：段取り力強化セミナー ～仕事をスムーズに進める力「段取り力」を体系的に学ぶ～</p> <p>講師：(株)ミライフ経営総研 取締役 住澤 福治 氏</p> <ol style="list-style-type: none"> 何故段取り力が必要か <ul style="list-style-type: none"> 仕事の質と効率を高める仕事術・限られた時間内に成果を出す考え方 適切な段取り力とは何か <ul style="list-style-type: none"> 相手の気持ち、状況を理解する先読み力を身につける 見える化の実践・今より効率をあげる仕事の進め方・割り込み仕事を削減する 効率的に遂行する <ul style="list-style-type: none"> 優先順位を付け、要領よく処理する効果的なさばき方・全体最適を考えて遂行する チームの成果を高める連携 <ul style="list-style-type: none"> リーダーシップとフォロワーシップ・周りに良き影響を与える行動 <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">OSAKALごとフィールドとの協力により府政策の周知を行った</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7">泉佐野・岸和田・貝塚のエリアにおいて会報・案内チラシ・HP等、PR活動の展開</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7">各市町村の関係窓口での開催案内の周知</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7"></td> </tr> </table>							①府施策連携	OSAKALごとフィールドとの協力により府政策の周知を行った							②広域連携	泉佐野・岸和田・貝塚のエリアにおいて会報・案内チラシ・HP等、PR活動の展開							③市町村連携	各市町村の関係窓口での開催案内の周知							④相談相乗							
	①府施策連携	OSAKALごとフィールドとの協力により府政策の周知を行った																																						
	②広域連携	泉佐野・岸和田・貝塚のエリアにおいて会報・案内チラシ・HP等、PR活動の展開																																						
③市町村連携	各市町村の関係窓口での開催案内の周知																																							
④相談相乗																																								
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	24	支援企業数(実績)	23	支援実績率	95.8%	満足度	78																																
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)	他ではあまり聞かない内容の講習会であったため、若手社員だけでなく人事担当者や経営者など、幅広く多数参加をしていただくことができた。また、効率的に仕事を進めるための「先読み力」といった一歩先を予測して優先順位や業務手順を決定する力や業務の全体像を整理してから理解し、一つ一つ確実に積み上げていく力・段取り力スキルが身につき、企業としての組織基盤の強化につなげることができた。																																						
	指標	段取り力・人材育成スキルが向上したと回答																																						
	数値目標	80%	実績数値	65%	目標達成度	80.9%																																		
成果の代表事例	本セミナーを受講された方で、「目標を達成するためスケジュールを管理し、振り返ることの大事さが分かりました。明日から徹底して実行していきたいです。」との意見をいただくことができた。																																							
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にか)	本セミナーでは中堅社員以上の方も多く参加いただき、アンケート内の「日頃、仕事を進めていく上で、抱えている課題」の自由記述では、部下の教育（人材育成）・部下に対する指示の出し方に悩みを抱えている事業所が多く見受けられた。こうした課題は、若手社員の離職率に大きく影響すると考えられるため、今回は、「先輩社員から部下に対する指示の出し方」のような視点を変えた取り組みが必要だと感じた。																																						

泉佐野商工会議所

事業名		訪日外国人満足度増加セミナー							
想定する実施期間		30 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)	近年、日本全体で海外からの観光客が増加しており、泉佐野にも多くの観光客が訪れている。旅行の目的も当初は「爆買い」という言葉通り買い物を目的とした旅行から、最近では自然や、日本の文化を楽しむというような体験型旅行に変化しつつある。 そこで迎える側として重要なのが、日本の文化や習慣を押しつけるのではなく、海外の文化や習慣を理解しおもてなしすることが大切である。海外の文化や習慣を理解し、コミュニケーション方法を学び、インバウンド対応への不安やストレスを減らしつつ、訪日観光客に満足して日本を楽しんでもらえることを目的として上記セミナーを開催した。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	広域連携にて泉佐野市、岸和田市、貝塚市の各市域における事業所で、サービス業や飲食業などを営んでおり、外国人と接客する機会の多い事業所20社（泉佐野：10社、岸和田：5社、貝塚：5社）を想定。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	泉佐野商工会議所に於いて、当所幹事、近隣（岸和田、貝塚）との広域連携を図り、ビジネスに係る外国人講師を招き、挨拶から接客に係る簡単な用語まで外国人観光客への対応に必要な知識と接客・接遇についてレクチャーした。 【日時・場所】 平成30年11月12日（月）14：00～16：00 泉佐野商工会議所 4F さくらホール 【内容】（1日間2H） Ⅰ 異文化理解（異文化理解コミュニケーションの基本について） Ⅱ 外国人接遇の心構え（CS5原則と知っておきたい好み、タブー、クレーム対応基本） Ⅲ 現場ですぐに使える外国語（発音の基本、接客の10大用語、ロールプレイ） 【個別相談】 ・セミナー参加者の中で希望者はインバウンドビジネスに関する個別相談を行った。（5社） 【講師】 ルーセントライフネス(株) 石井 由美子 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	泉佐野・岸和田・貝塚のエリアにおいて会報・案内チラシ・HP等、PR活動の展開			③市町村連携	各市町村の関係窓口での開催案内の周知
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)	16.5	支援実績率	82.5%	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)	外国人との文化の違いを知ることができ、簡単ながらコミュニケーションの基礎を学ぶことができた。アンケートによるレスポンスからも多くの参加者が前向きにコミュニケーションを取っていききたいとの回答が得られている。							
		指標	訪日外国人へのコミュニケーション対策を検討する企業数						
		数値目標	70%	実績数値	52%	目標達成度	74.3%		
成果の代表事例	本セミナーを受講されたある会社の社長からは、外国人が訪れた時のスタッフの半端な対応を見て、歯がゆく思っていた。しかし、これからは社長主導で外国人が訪れた時のマニュアルを作成し、スタッフへの教育を行っていききたいとのことでした。								
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)	ほとんどのお店が外国人や英語への苦手意識のおかげで、正しくコミュニケーションをとることが出来ずにいた。しかし、今回のセミナーで簡単な英語の発音や聞き取りだけでなく、苦手意識を無くすことが質の良いコミュニケーションを生み出すきっかけになることだと知ってもらえたと思う。しかし、こういったセミナーは1回のきっかけでは、なかなか取り込みづらい部分もあるので、継続的にインバウンドに関わるセミナーを開催していきたいと思う。							