

1.15 兵庫・神戸の生活関連商材メーカーなど90社が新商品・売れ筋商品を紹介



中小企業の販路開拓支援事業の一環として「2020ひょうご・神戸合同商品展示会」を神戸サンボーホールで開催し、地元企業90社が新商品や売れ筋商品を展示紹介した。

本展示会は、地元中小企業に商品PRの機会を安価な費用（会員は5,500円）で提供。当商工会議所が持つネットワークを活かし、全国の大手バイヤー企業などに来場を呼び掛け、双方のマッチングを図る年1回の催しで、今年で第6回目の開催となった。

今回は、衣・食・住の生活関連商材の展示に加え、東京五輪・パラリンピック開催を前に盛り上がるスポーツ・健

康をテーマとした商品を展示する「スポーツ関連商材ゾーン」を新たに設け、約400名の来場者で賑わった。

会場内では、出展企業による工夫を凝らした自社ブースの展示・装飾や、来場者への熱心なPRを通じて、全体で2,000件を超える名刺交換・商談が活発に行われた。

出展企業からは「新たな取引が成約した」「後日の商談アポイントがとれた」との声が聞かれた。また来場したバイヤーからも「兵庫・神戸の多様な商品がPRされており、新商品や新たな取引先を見つける良い機会となった」などの感想が寄せられた。

経営支援センター

2.3 RPAツールの特徴や導入のポイントを聞く



次世代産業委員会は、業務効率化に有効なRPA（Robotic Process Automation）をテーマにセミナーを開催した。

はじめに、3社がRPAツールを紹介。(株)さくらケーシーエスは「WinActor」、コベルコシステム(株)は「UiPath」、日本事務器(株)は「NEC Software Robot Solution（ロボソル）」の特徴や活用事例、導入のポイントなどを解説した。

次に、住友ゴム工業(株)が導入事例を紹介。中堅スタッフ層以下の満足度の低下を受け、RPAを働き方改革の本丸として位置付け、業務効率化による『労働の質向上』を

目的に、2018年度の第二四半期からRPA導入を開始。RPA推進室課長の中西恒彦氏は「社内の関心を惹くため、あえて大物案件にトライした」と話し、「経営企画、経理、人事総務の5業務のRPA化に取り組んだ結果、1,020分かかっていた業務時間を20分に削減できた」と説明した。

2019年4月にはRPA推進室を立ち上げ、全社展開を推進。現在は16件のRPAが稼働し、月330時間削減している。現在も開発中・開発着手待ちの案件を18件抱えている。今後も、「継続的に業務フローの整流化・標準化を推進し、RPA以外の解決策も含めて柔軟に対応していく」と強調した。

産業部産業・国際チーム

11.30

広報の基礎知識を 現役広報マンより学ぶ



KCCI創業塾2019実践セミナー（全10回）のプログラムとして白鶴酒造(株)総務人事部広報室長の西田正裕氏を講師に迎え、「プレスリリースの基礎知識」をテーマにセミナーを開催した。

西田氏はオウンドメディアを使った情報発信だけではなく、多くの人の目にとまらず、広告には多くの費用がかかることから、「創業間もない会社こそ、お金をかけずにメディアに掲載してもらえ、広報に力を入れるべき」と助言。同社が実際に行った記者発表資料を参考に、プレスリリースの基礎的なルールを解説した。

また、雑誌はフリーのライターが記事を書いていることが多く、「SNSなどを通じて直接アプローチすることが掲載への近道」など、メディア別の攻略法を伝授した。

中央支部

12.10

商売を成功させる秘訣



中小企業WEB研修事業の人気講師である(株)アカウント・プランニング代表取締役の岡本達彦氏を講師に迎え、『「A4」1枚アンケートで利益を5倍にする方法』と題し、セミナーを開催した。

中小企業WEB研修事業とは、経営全般から人材育成など、幅広いセミナー動画を無料で視聴できる会員事業所向けのオンデマンドシステム。

岡本氏は、アンケートを活用した顧客ニーズの把握により、集客から購買までスムーズに導く広告作成の手順を説明。「お客様にアンケートを取り、お客様目線で広告を作ると失敗しない。商売の秘訣は、お客様の徹底した理解に尽きる」と力を込めた。

会員事業部サービス事業チーム

12.11

自他尊重のコミュニケーションで 仕事を円滑に進める



様々な人と関わるビジネスシーンにおいて、仕事を円滑に進めるコミュニケーションスキルの習得を目的に、HaLo代表の白坂和美氏を講師に迎え、「コミュニケーション力アップセミナー」を開催した。

まず白坂氏は、参加者にエゴグラムを用いて自分の特徴や行動パターンを把握させ、対人関係ごとの会話の方法について説明。その上で「言いたいことを上手に伝えるには、相手の考えなどに共感しながら解決策を提案するアサーティブコミュニケーションが重要」と語り、参加者とともに実際のビジネスシーンを想定したコミュニケーションの演習を行った。

会員事業部人材開発チーム

12.11

SDGsを活用した 企業経営の事例を学ぶ



神戸の食の未来を考える会は、ZANCOSKRAMER代表の神野芳郎氏を講師に迎え、「SDGs（持続可能な開発目標）の基本とビジネス価値」をテーマに講演会を開催した。

SDGsとは、2015年に国連サミットで採択された、国連加盟193カ国が2030年までに達成するために掲げた目標のこと。

神野氏は、「2030年までの社会のニーズがまとめられており、ビジネスチャンスとして活用が可能」と解説。

大手住宅メーカーや小規模な住宅リフォーム会社が、経営戦略にSDGsを取り入れた事例を紹介し、「迅速な経営判断が可能な中小企業こそ、取り組んでほしい」と語った。

東神戸支部

12.11

人事考課を通じ部下の能力を引き出すスキルを学ぶ



人事考課者として留意すべき点や評価の着眼点を学び、人材育成に効果的な人事評価スキルを習得することを目的に、ビジネスデベロップサポート代表の大軽俊史氏を講師に迎え「管理職のための人事考課の基本スキル向上セミナー」を開催した。

まず大軽氏は、「人事考課スキルを向上させることで、部下（被考課者）からの納得感に加え、会社の人事評価制度の信頼度も高めることができる」と説明。人事考課の基本ルールをはじめ、ハロー効果や寛大化傾向など考課者が陥りやすいエラーについて解説した。

続いて参加者は、上司として評価を行うロールプレイングを実施。グループで各々の評価表を共有し、公平かつ有効な考課方法について意見交換を行った。

会員事業部人材開発チーム

12.17

フラワーアレンジで自分だけの新春を飾る



女性会12月の例会では、当会メンバーで(株)Dear Bouquet代表取締役社長の熊見ちか氏を講師に迎え、「新春を飾りましょう」をテーマにプリザーブドフラワーを使った季節の飾りワークショップを開催した。

メンバーは繊細さを要するフラワーアレンジに苦戦しながらも、講師からのアドバイスを受けながら、メンバー同士で助け合って思い思いにアレンジし、個性あふれる自分だけの作品を作り上げた。

ワークショップ後の昼食懇談会では、12月に入会された2名の新会員の方々より挨拶と自社PRがあり、交流を深めた。

会員事業部会員チーム

1.15

IoT導入により省エネ・生産性向上に取り組む先進工場を視察



次世代産業委員会と環境対策専門委員会は、「パナソニック デバイスSUNX 竜野(株)視察会」を開催した。

はじめに、同社専務取締役の畑澤新治氏より、「電力の使用状況の見える化を図るためにIoT機器を開発・導入したことで、大幅なコスト削減とCO₂排出量削減を達成できた」と説明を受けた。

次に、(株)日本能率協会コンサルティング執行役員の松本賢治氏から、同社が提唱する『IoT7つ道具』の活用事例が紹介された。

その後、工場を視察し、稼働率・サイクルタイム・不良率といった設備稼働状況を見ながら、同社の生産性向上の取り組みについて学んだ。

産業部産業・国際チーム

1.16

変わる食品表示のルールについて学ぶ



「食品表示法」完全施行を今年4月に控え、食品を取り扱う企業を対象に、コレクト・レーベル上級食品表示管理士・診断士の藤原和樹氏を講師に迎え、セミナーを開催した。

藤原氏は、「中小企業にとっては、ルールを知り、できる限りシンプルな表示にすることでコスト削減につなげることもできるチャンス。また、今後2022年にかけてはHACCP対応や原料原産地表示など食品関連の制度改正が相次いで予定されているため、先を見越して動くことが重要」と語った。

参加者からは多くの質問の手が挙がったほか、「必要となる対応についてポイントを絞って理解できた」などの声が聞かれた。

西神戸支部

1.21

ネットショップで売上を伸ばすための基礎知識を学ぶ



インターネット販売市場は、2018年に約18兆円規模にまで成長。ネットショップで売り上げを伸ばすための手法について学ぶため、グラスハパコンサルティング㈱代表取締役の中野雅公氏と楽天㈱の髙原のぞみ氏を講師に迎え、セミナーを開催した。

あらゆるものがネットで販売されている中、まずは楽天市場やYahoo!ショッピングなどのモール型サイトを活用して商材が売れるかどうかのテストを行うことを勧めた。そこで配送・梱包・メールなど運営に必要なノウハウを学び、集客力を高めた上で、自社サイトでの販売につなげることが重要と解説した。

経営支援センター

1.23

落語家から話し方の極意を学ぶ



サムライ神戸ネットワークの登録者を対象に、話し方のプロである落語家の林家染二氏を講師に迎え、「プロの落語家に学ぶ雑談力の鍛え方」をテーマに講演を聞いた。

同ネットワークは、当商工会議所の会員で活躍する“士（サムライ）業”の総合検索サイトで、弁護士・税理士など12士業 約240名が登録され、希望に沿った専門家を探すことができる。

林家氏は、「雑談力を鍛えるとその場の空気を和ませることが可能になり、顧問先なども心を開いて話してくれる」とした上で、聞き取りやすい発声法や心にひびく話し方の極意をユーモアたっぷりに話し、講演中は参加者の笑いが絶えなかった。

中小企業振興部振興チーム

1.27

市立大原中学校・宮地結菜さんが珠算検定1級満点合格



第217回珠算能力検定（2019年10月27日施行）において、神戸市立大原中学校に通う宮地結菜さんが1級満点合格を獲得。この度、その成績を称える表彰式が行われた。

今回、1級の試験には全国で8,384人が挑み、2,298人が合格。その中でも満点合格者はわずか20人のみ。表彰式では、日本商工会議所・三村会頭、当商工会議所・家次会頭名による表彰状と記念楯などが授与された。

宮地さんは3年前に1級に合格したが、満点合格を目指しこれまで4回受験。今回念願がなかったことに「模擬試験でも満点が取れなかったので、本試験で結果が出て本当にうれしい」と笑顔で話した。

会員事業部人材開発チーム

1.28

オーグスポーツとの商談機会を提供



フィットネスクラブ「コ・ス・パ」をはじめ、24時間営業のスポーツジムや高地トレーニングスタジオを展開する、大阪ガスグループ企業のオーグスポーツのバイヤーを招き、商談会を開催した。

当日は、サプリメントや健康食品、歩行矯正シューズなど、美容・健康に関する商材を取り扱う地元企業20社が参加し、スポーツジム内での催事販売などについて商談を実施した。

バイヤーからは、「多くの地元企業と商談でき、健康志向の方に伝わる良い商品が見つかった。取り扱いに向けて前向きに検討していきたい」とのコメントが寄せられた。

経営支援センター