

**現役バイヤー目線のアドバイス**  
—オンライン個別相談会を開催—

10月22日、27日の2日間、(株)47 CLUB パートナー開発部MD兼 地方創生担当の現役バイヤー佐久智則氏によるオンライン個別相談会を開催しました。  
事前にバイヤーに送付しておいた各社の商品と資料を基に、当日はZOOM画面を通じて販路拡大について相談。バイヤーが商品を見定めるポイントなどのアドバイスを受けました。

販売時の適正価格の見直し、重量があつて送料が高いものの販売方法や販売場所の再考、商品に特別感を付加して、買い手が買いたいと思う動機付けになるよう工夫が必要など、実践的アドバイスを受けました。  
参加者は「いいアドバイスをいただいた。今後の商品開発に活かしていきたい」と意気込んでいました。



▲現役バイヤーからの貴重なアドバイス

**「感染症」に焦点をあてたBCP策定**  
—BCPセミナーを開催—

11月11日、MS&ADインテリクス総研(株)関西支店災害・事業RMグループ マネージャー・上席コンサルタント 野崎久之氏を講師に招き「感染症リスクに備えたBCP策定のポイント」企業としての新型コロナウイルス感染症への対応」と題したセミナーが開催されました。  
初めに人と感染症の歴史について話があり、続いて新型コロナウイルス感染症の業種別の企業対応事例を交えて必要な対応について学びました。



また、BCPを導入することで災害時等に事業の業務レベルの低下を抑制し、回復時間を短縮できる利点があるなど詳しい解説がありました。  
現状では大企業に比べて中小企業のBCP策定は進んでおらず、今後、しっかり情報収集・状況分析をして感染の段階に応じた対応事項の整備を進めていくことが必要であると述べました。  
※BCP・・・事業継続計画  
参加者は28名

**店頭POPで入りやすい店舗づくり**  
—売上アップセミナーを開催—

10月28日、商人塾第2弾として食品商業・一般商業部会提唱の売上アップセミナーが開催されました。  
& communications の代表POPクリエイターの持田裕子氏を講師に迎え「販売促進につなげるPOPを活用した店舗づくり」と題し、実際のPOPを用いながら文字の書き方や、目を引く字体や色、興味をひくキャッチコピーの考え方などを学びました。



▲足を止めるPOP活用を学ぶ

世の中の消費財の約7割が「店頭」で購買決定されているといわれ、店頭プロモーションは「商品価値」を伝え、消費者の購買に直接的に影響を与える重要な武器であり、その影響力は年々高まっていると解説がありました。  
POP導入実例を用いたわかり易い説明で参加者からは「他店の成果を聞き、勉強になった」との声がありました。参加者は42名

**増え続けるサイバー攻撃にしっかり対策を**  
—サイバーセキュリティセミナーを開催—

11月12日、サイバーセキュリティセミナー2020(テレワーク下でのサイバーセキュリティ対策)と題した2部制のセミナーが、新型コロナウイルスの感染拡大防止の観点から会場に参加する方と、ZoomでWEB参加する方とに分散し、会場に人が集まりすぎないように注意を払ったうえで開催されました。  
第1部は兵庫県警察サイバー犯罪対策課によるサイバー犯罪の現状及び、兵庫県警察サイバー攻撃特別捜査隊によるサイバー攻撃の情勢について詳しい説明がありました。

第2部は兵庫県警察サイバーセキュリティ対策アドバイザー グローバルセキュリティエキスパート(株)取締役西日本支社長三木剛氏を講師に「攻撃者は知っているテレワークでの企業の弱み」ゼロトラストの観点で、防御から検知(見える化)にシフトするセキュリティ対策」と題した講演が行われました。  
企業が考えるべきサプライチェーンリスクとして、ダークウェブでの情報売買が増えていること、インシデントの発生、メール開封によるウイルス感染等が考えられる、と注意を呼びかけました。参加者は32名

**オンライン説明会の現状を知る**  
—人材獲得力アップセミナーを開催—

11月4日、(株)ダイネンヒューマンピュース(はりまっち)桜井透氏・井村海氏を講師に迎え「限りなくリアルに近い!オンライン企業説明会・面接会を活用しよう!」と題したセミナーが開催されました。  
新型コロナウイルスの影響で、企業説明会の開催方法について、頭を悩ませている採用担当者向けに、オンライン説明会の現状と開催方法、対面とは異なる注視点や特徴、メリット・デメリットなどの基礎的知識から、オンラインでも効果的に企業の魅力を発信する方法など実践に役立つ内容まで、詳しく説明がありました。



▲オンラインでも効果的な企業の魅力発信方法を学ぶ

参加者は「今後はオンラインによる採用活動が主となっていくと思うので、今後に役立てたい。」と語り、まずは来月開催予定のオンライン合同企業説明会参加へ意気込んでいました。

**「小規模事業者持続化補助金」**

(コロナ特別対応型 第3回 8/7締切)の採択結果が発表されました

【当所関係 採択者一覧表】 (順不同)

事業署名	補助事業の事業名称	事業概要
(株)アクトライズ	Withコロナを見据えた、場所に縛られない働き方を目指す事業	Zoom購入・WEB面談、DROPBOX購入・クラウド管理
加古川ワインバル	地域の食材を活かした中食需要の取り組み	店舗改装、真空機材導入、看板設置、商品パッケージ
(有)井上文尚堂	「オーダーメイドジュエリー印鑑」販売サイト制作事業	ホームページ制作費
協伸マテック(株)	生前整理事業	チラシ作成・印刷、ウェブサイト制作、消毒液・マスク・空気清浄機購入
TANTO屋	テイクアウトメニュー製造貯蔵用設備の充実とECサイトの構築	オープンレンジ・冷凍庫・食器洗浄機設置、ECサイトの構築
(株)セイラー	オンライン配信/無観客ライブを利用した新規開拓	機材導入、ホームページリニューアル・フライヤー作成配布
旭(株)	ホームページの改定とEC機能の強化による売上UP	HPリニューアル、EC機能強化、ハガキ印刷・郵送代、飛沫用シート設置、電気工事、抗菌作業、空気清浄機
(有)おたやん商事	おたやんの味を自宅や会社で!テイクアウト・配達の販路開拓事業	スチームコンベクション購入、チラシ作成・郵送、冷凍庫処分、内改装
(株)KICHIJIRO	D2Cモデルを構築するべくEC事業への本格取り組み	WEBサイト構築、リスティング広告、販促品製作、空気清浄機導入
(株)和輝	宴会場をテイクアウト+少人数向けセルフ飲食店に転換	真空パック包装機、真空ポンプ導入、冷蔵ショーケース・IHヒーター等導入、看板・チラシ作成、電気工事等
(有)藤川組	オリジナル オンライン自動見積システムの構築	自動見積システム構築費、サイト制作費

※コロナ特別対応型 第5回締切は12月10日(休)必着、一般型第4回締切は令和3年2月5日(金)当日消印有効です。