



DAITO BUSINESS INNOVATION CENTER

大東ビジネス創造センター

活動報告書

2017年2月～2018年3月



人のこころを動かして、 地域を元気にする！



大東ビジネス創造センター D-Biz

センター長 **加藤 敏**

2017年2月14日、世の中はバレンタインデーという日にf-Bizモデル（富士市産業支援センター 小出宗昭センター長）としては関西初の「大東ビジネス創造センター D-Biz」が大東市に誕生しました。

D-Bizは、公の産業支援センターとしてビジネスのあらゆるお悩みのご相談をお受けしています。「大東市の企業をもっと元気に、もっと前向きに！」を合言葉に、産業面から地域活性化に貢献できるよう日々、センター運営に努力しています。

人の購買行動・態度変容のプロセスモデルはいくつか世に出ていますが、いずれのモデルも人のこころを動かして購買に導き、売上を向上させていくことに違いはないでしょう。「こころ」を動かすキーワードは、「楽しい」「驚き」「嬉しい」「新しい」「優しい」「美味しい」「珍しい」「安全」「安心」などのポジティブワードです。相談にいらっしゃる中小企業の経営者・社員の皆さんの、また、相談にいらしゃった会社様のお客様の、地元の生活者の方々の、我々センターのメンバー各々の「こころ」を動かして、大東市の活性化に貢献します。

平成29年度（～平成30年3月31日）を終えて約1年1か月が経過しました。この報告書をもって開設1年目の活動内容をご報告させていただきます。

まだD-Bizをご利用になられていない事業者さま、是非、一度お越し頂きたいと思っております。

勇気とチャレンジ精神、前向きな笑顔をお持ち帰りいただけるよう、全力でサポートします！

「**きく**」「**みつける**」「**ささえる**」をミッションに中小企業の売上アップに特化したサポートを提供します。上から目線の「コンサルティング」ではなく、相手目線の「コーチング」を厳守します。「諦めない」、「考え抜く」ことを大切に相談者さまと向き合い、センターからお帰りになる際には、「勇気」と「チャレンジ精神」、「前向きな笑顔」をお土産にしてお送りいたします。



大東市の企業をもっと元気に、もっと前向きに!

D-Bizは、チャレンジする 企業やお店や人を応援します!

大東市が2017年2月に開設した、中小企業の皆さんや起業したいと思っている方が抱えるビジネスのお悩みの相談に乗り、その解決のサポートをする公の産業支援センターです。相談以外にもセミナーや勉強会を開催するなど、HPやFacebookなどで様々なビジネスに関する情報の発信も行っています。

D-Bizで行っている相談は、よくある経営相談（決算書を見て業績を分析するなど）とは違って、中小企業や起業したいと考えている皆さんの話をよく「聞き」、相談者の強みや課題を「見つけ出し」、見つけた強みを活かした具体的な提案で課題解決を目指しています。



きく

「売り上げを上げたい」、「新たな事業を立ち上げたい」など事業者や起業家が抱えるビジネスのお悩みをなんでもお聞きします!

みつける

相談の中から相談者の強みや可能性を見つけ出し、具体的な策をご提案します。

ささえる

提案に終わるのではなく、相談者の課題解決、チャレンジに寄り添って親身にサポートします。

サポート体制



加藤 敏
センター長



森田 誠
ものづくり



福岡ひとみ
デザイン



福本 景子
IT



村中 元
クリエイティブ

ご利用時間

月～金曜日（土・日・祝日及び年末年始を除く）午前9時～午後5時30分
相談は1回1時間で何度利用しても無料です。事前に予約をしてお越しください。

平成29年度(H29.2.15~H30.3.31)相談件数

相談件数

846件

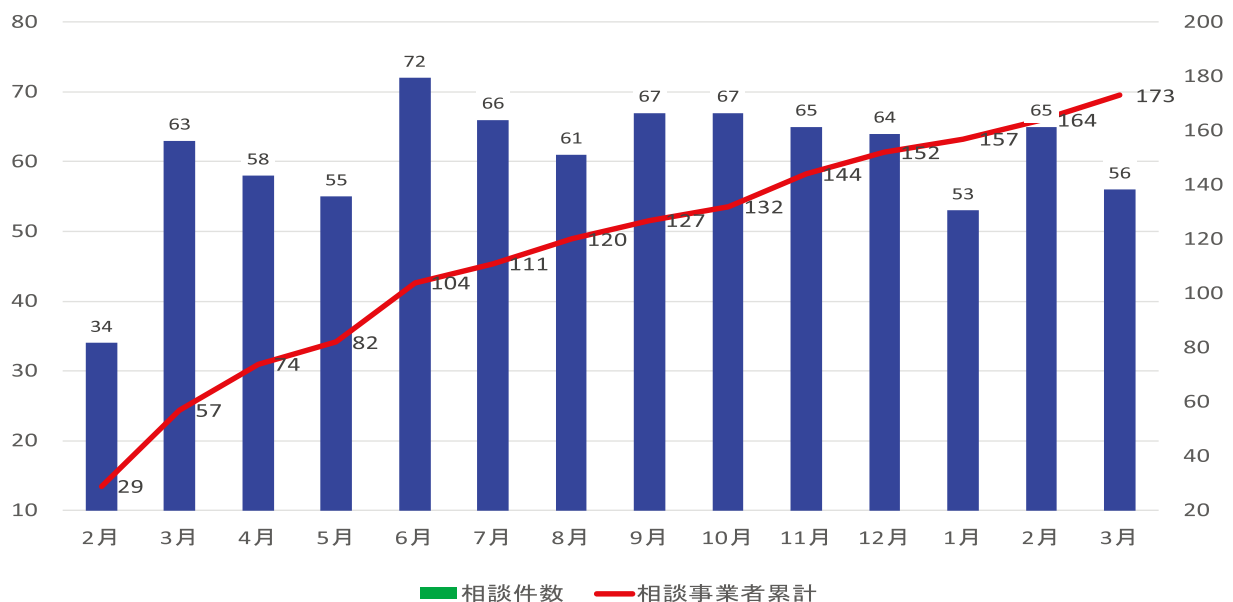
相談事業者数

173者

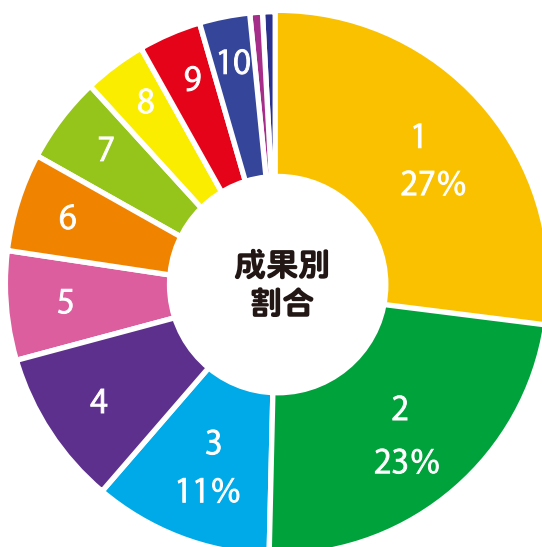
創業件数

5件

平成29年2月14日開設から平成30年3月31日までの約1年間の相談件数は846件、相談事業者数は173件でした。月あたりの平均相談件数は63件で、当初目標(月20件)の約3倍の相談実績となりました。



のべ成果件数 137件
事業者数 70件

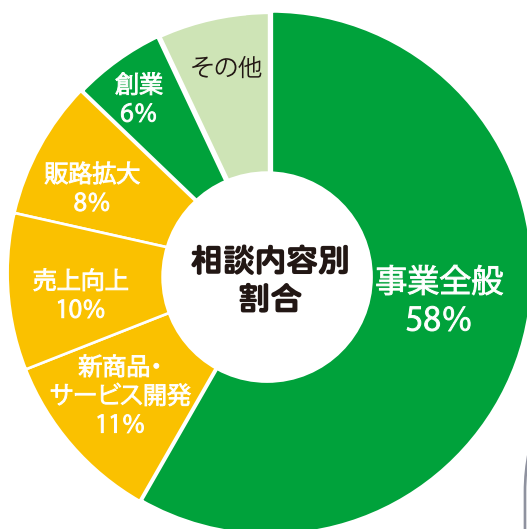


番号	成果内容	件数
①	新商品・新サービスの企画、コンセプトを立案した	37
②	販促用のツールについてアドバイスし完成した	32
③	ビジネスマッチングした	15
④	メディアを通じたプロモーションが実現した	13
⑤	ネーミングやキャッチコピーを提案した	9
⑥	販路拡大につながった	8
⑦	新商品・新サービスができた	7
⑧	創業できた	5
⑨	D-Bizと連携し事業を実施した、活動した	5
⑩	長期的な事業計画の提案をした	4
⑪	売上につながった	1
⑫	資金調達ができた	1

「売上拡大」に特化した相談

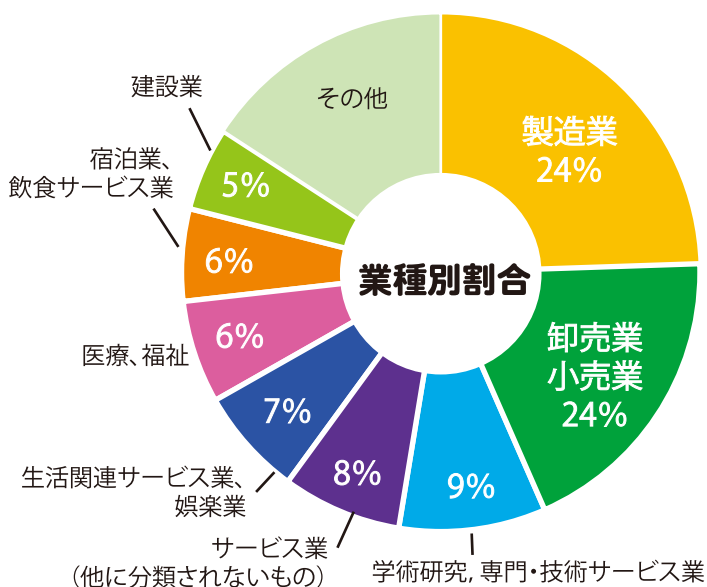
30%

人材確保・育成、組織強化、各種制度構築、売上拡大も含む「事業全般」の相談が約60%であった。創業相談は6%。



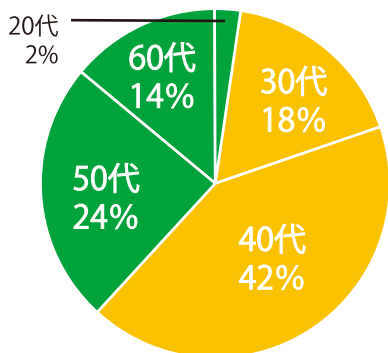
「製造業」は全体の

1/4



30代、40代で

60%



若手事業者が積極的にD-Bizを利用している。

10人中3人は女性



29%



10人中7人はリピート

71%

相談者が役に立たないと思えば再度の相談はしないと考えられる。7割を超えるリピートはD-Bizが事業者のニーズに応えているといえる。

2017年	
2月4日	日本経済新聞
2月4日	産経新聞
2月9日	J:COM デイリーニュース
2月13日	朝日新聞
2月14日	J:COM デイリーニュース
2月15日	NHK おはよう関西
2月15日	読売新聞
3月27日	テレビ大阪 ニュースリアル
4月4日	産経新聞
9月5日	J:COM デイリーニュース
12月16日	朝日新聞
12月21日	J:COM デイリーニュース
12月26日	毎日新聞
2018年	
2月20日	J:COM デイリーニュース
3月15日	日経MJ



毎日新聞 2017年12月26日

産経新聞 2017年4月4日



読売新聞 2017年2月15日

朝日新聞 2017年2月13日



朝日新聞 2017年12月6日



産経新聞 2017年2月4日

日経MJ 2018年3月5日



2017年

5月1日	日刊工業新聞
5月22日	日本経済新聞
6月5日	日刊工業新聞
6月7日	読売新聞
8月19日	読売新聞
Vol24	月刊エレクトーン
8月21日	日刊工業新聞
8月30日	読売新聞
10月13日	日本経済新聞
3月31日	日本一明るい経済新聞



読売新聞 2017年8月19日



電子タブレットとタブレットを一つに活用する教育活動 (大阪府立大学)

GLC Japan / 腰ベルトに装着、スマホハンガー

日刊工業新聞

(2017/8/21 05:00)



GLC Japan 腰ベルトにスマートフォンを装着できる牛革製収納カバー「スマホハンガー」を発売した。スマホを首からぶらさげたり、ズボンのポケットに収納したりするのに抵抗がある人向け。サイズは高さ180ミリ×幅110ミリメートルと「iPhone (アイフォン) 7 Plus」が収まる大きさで、茶や黒など4色を用意した。消費税抜きの価格は6800円。初年度500個の販売を目指す。(072・741・6341)

カードまとめ 脱「ブタ財布」

大塚の革小物会社
ネット上で資金集めの商品化
カードを1枚ずつずらした形状で視認性が良く、目当てのカードがすぐ見つかる。初年度4000個の販売を目指す。消費税抜きの価格は2300円。(072・741・6341)

GLC Japan / 極薄の革製カードホルダー

日刊工業新聞

(2017/6/5 05:00)



GLC Japan 長財布に収まる厚さ1ミリメートルの牛革製カードホルダー「PLUCA (プラカ)」を発売した。縦55ミリ×横90ミリメートルのカードを収納するポケットを12カ所用意。サイズは紙幣ポケットに収まる縦80ミリ×横168ミリメートルで、重さは15グラム。カードを1枚ずつずらした形状で視認性が良く、目当てのカードがすぐ見つかる。初年度4000個の販売を目指す。消費税抜きの価格は2300円。(072・741・6341)

朝日倉庫センター、段ボール箱用仕分けシール

日刊工業新聞

(2017/5/2 05:00)



朝日倉庫センター 段ボール箱用仕分けシール「コナバン」を発売した。配送センターや救護物資の備蓄スペースでの活用を想定。対角線上へ2枚貼り、各面から確認できる。サイズは10センチメートル角で、一辺3・5センチメートルの二等辺三角形の切り込み口を入れた。中心を箱の角に合わせて三面に貼り均等に貼る。38基調色を中心に色や柄の指定が可能。1色当たり30枚入りで、消費税込みの希望小売価格は500円。(06・6908・2495)



段ボール箱の仕分けに役立つシール「コナバン」を商品化した朝日倉庫センター (左) から「コナバン」

読売新聞 2017年6月7日

日本経済新聞 2017年5月22日

開催実績

14回

参加人数

262人

近年脚光を浴びるクラウドファンディングについて、Makuakeの関西支社長 菊池氏に講演いただき、事業者さまの新しい商品開発や今後の事業展開に役に立てていただきました。

富士市産業支援センター f-Bizセンター長 小出宗昭氏のセミナーは人気で、セミナー後の受講者の高揚感が伝わってきました。

SNS活用術のセミナーは相談者さまからの要望が高く、売り上げをアップしたいという期待感が伺えます。

また、D-Bizでは相談者さまがセミナーの講師としてご活躍していただく場をご提供し、得意分野をシェアし、地域活性と交流の場につないでおります。

無料!! D-Biz キャッチアップセミナー



企業として、ダイバーシティは必須!
「知らなかったでは済まされない、今さら聞けない、LGBT基礎知識」

【内容】
・LGBT＜レズ・バイ・ゲイ＞基礎知識
・LGBT世界経済産業人権保障法、LGBT目撃者としてとした性マイノリティ
・職場の環境と、先進企業での取り組み
・今日から出来るLGBT対策、アライ

【日時】2017年8月31日(木) <18:30~20:00>

講師：大東ビジネス創造センター D-Biz
定員：30名(事前予約制)

講師：目黒 前田 山田 山崎 山本 山田
LGBT 関係者 (LGBTアライ)

ご予約・お問合せ
大東ビジネス創造センター D-Biz
☎ 072-870-9061 info@daito-biz.jp

無料!! SNS勉強会

Facebook, Twitter, Instagram, LINE, blogのビジネス活用

今さら聞けない基本の「き」! ?ここで聞けるチャンス!!
この会は勉強会でも「き」がテーマです!! これからSNS活用を始めようと思っているが、
何かを始めてみたいもの、何をどうやっていいかわからない、
と悩んでいるあなた、ぜひ参加してください!!
気になる、使える情報がたくさん聞けるはずです!!



2017 **6/24** (13:00~15:00)

大東ビジネス創造センター D-Biz
20名(事前予約制)

富士市産業支援センター f-Biz
ウェブマーケティングアドバイザー
新井 加藤 山本 山崎 山田

当日はご自分のスマートフォンやタブレットもご持参下さい。

ご予約・お問合せ
大東ビジネス創造センター D-Biz
☎ 072-870-9061 info@daito-biz.jp

第2回 D-Biz キャッチアップセミナー

クラウドファンディング

B to B ものづくり企業だって活用できる!

資金調達の新しい手段として注目されるクラウドファンディングは、従来の資金調達の方法だけではなく、個人から個人への資金提供も可能。クラウドファンディングの基本的な仕組みと活用方法、ものづくり企業が実際にクラウドファンディングを活用するためのステップをご紹介します。

2017 **12/7** (木) <18:30 ~ 20:00>

大東ビジネス創造センター D-Biz
大東市市民会館 2階

定員：20名(要予約) 総額金 500円

講師：大東市 経済産業部 経済政策課 経済政策課長 山崎 山本 山崎 山田

クラウドファンディングを活用するためのステップをご紹介します。

大東ビジネス創造センター D-Biz にご参加お待ちしております!
☎ 072-870-9061 info@daito-biz.jp

採用活動を成功に導くカギは 事前準備にあり!

小規模事業者者に特化した 採用攻略セミナー

限定 **8社**

2018 **2/14** (水) <18:30 ~ 20:00>

講師：大東ビジネス創造センター D-Biz
大東市市民会館 2階

講師：大東市 経済産業部 経済政策課 経済政策課長 山崎 山本 山崎 山田

ご予約・お問合せ
大東ビジネス創造センター D-Biz
☎ 072-870-9061 info@daito-biz.jp

D-Biz コミュニケーションセミナー

無料!! 20名(要予約) 総額金 500円

社長さん!!! 社内コミュニケーション上手になってみませんか?

社内活性化で売上アップ! 組織運営・チーム力向上・人材育成・主体的な行動など 会社業績向上のためのキーワードはどれもコミュニケーションが鍵となります。 笑顔あふれる会社を目指せ! この機会に学んじゃいましょう!

2017 **11/16** (木) (18:30~20:00)

大東ビジネス創造センター D-Biz
大東市市民会館 2階

講師：大東市 経済産業部 経済政策課 経済政策課長 山崎 山本 山崎 山田

ご予約・お問合せ
大東ビジネス創造センター D-Biz
☎ 072-870-9061 info@daito-biz.jp

大東 まちゼミ参加者必見!

国内800万人の最大規模 / **LINE@ 集客セミナー**

LINE@の活用で集客が劇的に増える。LINE@の活用で集客が劇的に増える。LINE@の活用で集客が劇的に増える。

2018 **1/25** (木) <15:00 ~ 18:30>

大東ビジネス創造センター D-Biz
大東市市民会館 2階

講師：大東市 経済産業部 経済政策課 経済政策課長 山崎 山本 山崎 山田

ご予約・お問合せ
大東ビジネス創造センター D-Biz
☎ 072-870-9061 info@daito-biz.jp

京阪紙工株式会社(段ボール製品製造)

? 課題

どう市場に打ち出していくか?

硬質段ボール製の簡易組立ミニテーブル「#table」は、山登りを趣味とされている方の「すこしでも軽いテーブルがほしい」というリクエストから生まれたアイデア商品。かんたんに取り外しできる脚も天板も折りたたんで袋に入ればコンパクトにまとまる「#table」の売りは、アルミ製の同サイズのもの(約700g)の約半分ほどしかない軽さ(約400g)。テーブルトップに模様や画像をプリントできることも特徴。



知恵だし

クラウドファンディングへの挑戦

テストマーケティングとして、また、PRのメディアとして「クラウドファンディング」を利用することを提案。
モノに強い「Makuake」をお勧めした。
<https://www.makuake.com/project/keihan-table/>



成果

大型量販店の販路獲得!

Makuakeのプロジェクトは、目標金額30万円に対して52万6,420円(目標比175%)、サポーター171人を獲得して成功を収めた。期中に@DIMEでも取り上げられ、狙いであったPRメディアとしての活用の効果は十分であった。
テストマーケティングとしては、テーブルトップのデザインの人気は、ほとんどのサポーターが男女限らず「木目調」を選んでおり、今後の量産計画にとっても参考になった。販路もMakuakeの成功が後押しになり、大手家電量販店のアウトドア製品売り場での取り扱いに繋がった。



project



※オリジナルのテーブルトッププリント

GLC Japan株式会社(皮革小物製造・販売)

? 課題

販路開拓

会社は皮革小物の製造・販売を行う小規模事業者さま。製品の開発・製造資金も潤沢ではないし、大きなロットの製造ラインも持っていない。事業の拡大を目指して、クラウドファンディングのMakuakeで自社商品の本革製カードホルダー「PLUCA（プラカ）」のプロジェクトを成功させて、更なる販路開発を目指してD-Bizに相談。



💡 知恵だし

第2・第3の商品開発へ

クラウドファンディングの成功を前面に打ち出して、アイデアの秀逸さと製品づくりのこだわりをPRしてメディア露出を狙いましょう。一つの製品だけでは、まだパワー不足なので、第二弾・第三弾の商品をクラウドファンディングのプロジェクトとして立ち上げて、その実績を裏付けにプレスリリースを配信して、販路開拓を企みましようとして作戦を立てた。

<https://www.makuake.com/project/pluca/>
<https://www.makuake.com/project/secondwallet/>
https://www.makuake.com/project/sp_hanger/



📊 成果

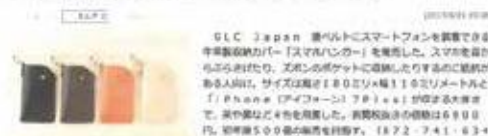
多数メディア掲載&東急ハンズで販売

メディア掲載に成功。日刊工業新聞には、「PLUCA」と「スマホハンガー」の二つの商品を別々に二回掲載。読売新聞は、取材してもらい山之内さんにもスポットを当てた記事として掲載してもらった。

期間限定ではあったが、東急ハンズでも取り扱ってもらえることに繋がり、通販会社との取引にも至った。



GLC Japan/腰ベルトに装着、スマホハンガー



大東市金属加工連携グループ (大東市を中心とした共同受注グループ)

? 課題

効果的な展示会へ

グループとして初めて展示会に出展することに。目的は、「グループの存在認知を高めて、共同受注のビジネスチャンスを増やすこと。」

会員各社が展示会出展の経験が少ないことから、出展に際しての準備全般からコンセプト（テーマ）作成、装飾プラン、パンフレットや配布物の企画・制作、運営マニュアル作成の相談を受けた。

<http://kinzokukakou.biz/>



💡 知恵だし

丸投げ!聞きまっせ!!

展示会では目立ってナンぼ。来場者の目を引くことを第一優先に、全てを企画していった。

テーマは、「丸投げ!聞きまっせ!!」とした。パンフレットは漫画で分かり易く。ブースの装飾も大東市のマスコットキャラクターのダイトンを使用して、存在感を出すことに注力した。



📊 成果

大盛況!!

初めての出展なので過去のデータと比較することは出来ないが、イベント期間の現場での問い合わせも多く、終了後には4か月間で10数件の問い合わせ及び発注があり、大成功であったとのこと。



井上鈴佳さん (個人事業主:LGBT啓蒙・セミナー講師)

? 課題

講師依頼を増やしたい

LGBTの更なる啓蒙活動の活動資金の獲得方法の模索。教育機関からの講師要請件数は多いが、企業のオーダーがまだ少ない。企業からの講演・研修依頼を受けたいが、どうしたら良いかわからない。



知恵だし

コラボ企画

「ダイバーシティ、LGBTとは」をテーマにD-Bizで企業向けのセミナーを開催し、企業向け情報発信をスタート。その後、マッチングの支援をした。結果、大東市内で2社の依頼があった。また、井上さんが動かないと資金が集まらない現状を解決する一つの手段として、「物販」を選択。活動に共感してくれる製造業者をD-Bizで打診。皮革製造・販売業のGLC Japanの山之内さまがコラボレーション企画に賛同してくれて、井上さん、山之内さん、D-Bizの三者で商品企画を立案。クラウドファンディングでプロジェクトを立ち上げて、今後の販売施策のPRを目論んだ。



成果

クラウドファンディングで物販に挑戦

プロジェクトは目標金額比113%、支援者数111名と成功をおさめた。PR効果として、更に教育関係機関からの依頼が増加、前年同期比で200%近い依頼件数になっている。



情報発信 自社でHPを作成!

D-Bizでは、相談者さまに「情報発信の重要性」をしつこいくらいにお伝えしています。自社を「知ってもらう」ことが全てのスタートになります。自社のメディア（オウンドメディア）であるHP（ホームページ）やFacebook、instagram、twitter、LINE@などのSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）の立ち上げや活用を支援しています。

<https://sasahatsu.amebaownd.com/>

犬のおやつ はっちゃん食堂



<https://www.canzume.net/>

株式会社アイブリッジ



<https://osakakoukan.jimdo.com/>

大阪工管株式会社



Q1 D-Bizにどんなことを期待して利用されましたか？



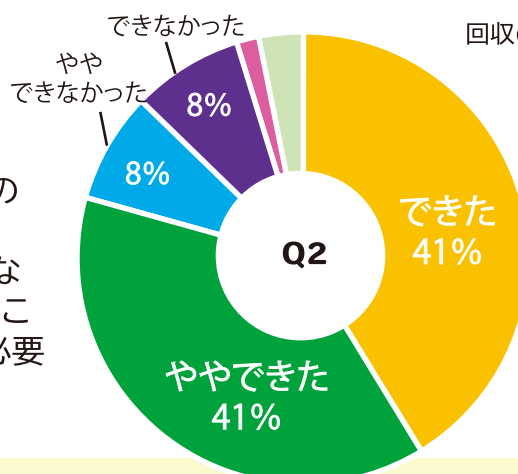
59%

[illegible]

「できた、ややできた」の合計

82%

「できた、ややできた」8割の方の期待に応えることはできた。一方、「できなかった、ややできなかった」合計で16%の方が居ることも事実であり、更なる努力が必要である。



意見・要望等

- ▶ もしも可能であれば行政からの補助金等、当社で活用できるものがあれば教えていただきたいです。
- ▶ D-Biz様で収集されておられる大東市内の企業における経営課題や、課題対策の成功事例等の貴重な情報を、大東市様や大東商工会議所と情報共有し、各施策の検討素材として活用すべきでは？と、考えます。
- ▶ 限定的でもお互いの情報が得られ、マッチングを希望することが出来るステージがD-Bizにあれば、センター長に相談し、有効であれば相手先との場を取り持って頂ければ有難い。
- ▶ D-Bizを活用している方を会員として、組織が構築され学習会や自分の事業などアピールできるサイトや自動的にメールできる（勿論希望者だけ）SNSがあればいいと思います。
- ▶ D-Bizで継続的な勉強会（テーマは時宜に沿った）を行い、それぞれの意識・知識・能力レベルの向上を目指して、各種分野の実際の実務に就いている経験値からの話も聞きたい。
日々変化する経済情勢、ビジネス動向。それらの変化に対応するために、我々にマッチしたレベルで少し先へ導いて頂けるアドバイスを今後もして頂けると、とても助かります。
- ▶ 自社の問題解決や販促、受注促進につながるような、他社とのマッチングや紹介をしてほしいです。売上が〇円伸びた、顧客が〇人増えた、まで行ってないので、その辺につながるアドバイスもしてほしいです。
- ▶ 身近に相談できる場所があるのはとても心強いです。また、困ったことがあれば伺いたいと思います。
- ▶ 無料で何度も時間をとっていただき、頭が下がります。一人で考えては展開できなかった方向へ進みつつあります。感謝の一言です！ありがとうございます。
- ▶ いろいろ課題を感じながらも何から手を付けてよいかかわからなかったことがお話を聞いていただき、ご助言いただくことで交通整理が出来ました。今後も相談乗っていただきたいです。

利用者の声

期待

課題解決・新商品・新サービス開発・経営についてのアドバイス

成果

副業を始めることができた。HPも新たに作成した。
主事業について、会社全体のあり方、内部の統制、新規人材確保のアドバイスなど、今更聞けない、相談できないことを多数アドバイス頂き、支えとなり、**今後の結果に繋がると確信している。**

期待

売上向上・販売促進・課題解決

成果

仕事に対する心構えや心の持ちよう等からアドバイスを受け、前向きな姿勢で取り組めるようになっていく。その後、**販売先が少なくとも5社は増。**また「強みを生かそう」という事で新たな動きも現在進めており、今後にも期待している。

期待

売上向上

成果

売上げはなかなか伸びなかったが、定期的に相談することにより、モチベーションを維持することができました。**結果、ようやく方向性も見え売上げが上がりつつあります。**また、WEBに関することを教えていただけるのが、非常に役立っています。

期待

自社スタッフ作成のチラシやニュースレターの相談

成果

自社スタッフで作成している顧客に配布しているニュースレターと新規でポスティングしているチラシの専門的なアドバイスなどをもらい**今まで以上に良いものが出来ました。**

期待

売上向上

成果

本業とは違う分野の果物の販売向上のご相談で、農協ではないところへのアプローチアイデアを頂き、**売上アップにつながりました。**その他、展示会の案内等紹介いただきました。新たな仕入れ先が開拓できましたが売上にはまだつながっていません。

期待

創業

成果

飲食店開業に向けて、自身の知識不足な点や**今後の課題などを明確に知ることが出来ました。**

期待

販売促進・課題解決・新商品・新サービス開発

成果

クラウドファンディングに挑戦することができた。日経新聞や日刊工業新聞に**プレスリリースできるルートができた。**

期待

売上向上・販売促進・課題解決・新商品・新サービス開発・知名度向上・連携強化・情報交換や共有などの方法

成果

サポート頂き、当会として初めて地元の子供達への貢献や展示会に出展が出来た。また、展示会出展に関するアドバイスやパンフレット製作などの**的確なアドバイスにより非常に良いパンフレットが作れた。**また、例会や懇親会へ参加頂き、会の運営のアドバイスや会員企業各社と密接的なサポートもして頂き、各社の課題や会員同士の連携に貢献頂けた。またセミナーを開いて頂いたり、勉強の良い機会も与えて頂き感謝している。

期待

売上向上・販売促進・課題解決

成果

市民会館のイベントでのマルシェ出店による販売と店舗紹介ができた。有料老人ホームを紹介して頂き、**来月より商品の販売会を行うことが決まりました。**

期待

売上向上・販売促進・新サービス開発

成果

ホームページ作成をしたおかげで、**イベント出店できた。**

期待

売上向上・販売促進・新商品サービス開発

成果

クッキーの販売店舗のレイアウトを相談したところ、商品を目立たせる配置や店内に入りやすい小物の配置などをご**助言いただき、入りやすくなり、買いやすい店舗になりました。**百貨店の催事に向けた商品と一緒に考えていただきましたが、当方の商品表示法の対応ができておらず、挑戦できませんでした。このことから食品表示の対応を行いました。チャンスの際にいつでも動ける準備をすることを学びました。相談者の中から、幣事業所と連携できそうな事業所をご紹介いただけることも有難いです。

相談は
無料です

ご相談のご予約はこちら



072-870-9061



info@daito-biz.jp



<https://daito-biz.jp/>



アクセス：

大東市立市民会館 2階（大東市曙町4番6号）
JR住道下車 徒歩10分
近鉄バス大東市役所前下車



住所：

〒574-0076 大阪府大東市曙町4-6



時間：

月～金（土・日・祝日及び年末年始を除く）
午前9時～午後5時30分

