

# 平成24年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申請者	団体名		摂津市商工会
	代表者職・氏名		会長 武友 良雄
	所在地		〒566-0033 大阪府摂津市学園町 2-9-28
	担当者	職・氏名	事務局長 阪田 雅克
		連絡先	電話番号（直通）：
F a x：			072-632-2416
		E - m a i l：	<a href="mailto:info@silver.ocn.ne.jp">info@silver.ocn.ne.jp</a>
①設立年月日			昭和37年7月5日
②職員数 (うち経営指導員数)			9名 (9名)
③所管地域			摂津市
④管内事業所数			3,926
⑤管内小規模事業者数			2,882
⑥会員数（組織率）			2,008 (51.1%)
※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）			
<p>① 商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。</p> <p>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。</p> <p>③ 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>④ 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。</p> <p>⑤ 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>⑧ 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。</p> <p>⑨ 行政庁等の諮問に応じて答申すること。</p> <p>⑩ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>⑪ 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。</p> <p>⑫ 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>⑬ 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。</p> <p>⑭ 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>⑮ 前各号に掲げるもののほか、本商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。</p>			

## 摂津市商工会

### (1) 事業の目標

- ◆経営相談支援事業については、事業所の実態を把握し、各種の情報提供と各種施策の紹介を行うとともに、支援機関・施策等へのコーディネート等を行い、事業者が抱える課題の把握と解決に努めることを主たる目標とした。また、相談内容以外の情報提供を行うことなどによる支援の拡大とワンストップサービスに努め、企業の経営の安定と発展に寄与する。
- ◆専門相談支援事業については、専門的で高度な問題の解決にむけた専門家による予約制の個別相談を実施し、企業経営の安定化を図るとともに、更なる活用に向けてのPR活動と利用促進に努める。
- ◆地域活性化事業においては、企業の経営の改善と安定に努めることを目的に、ニーズが高いと思われるものや、時代にマッチした情報提供と支援を行うことにより、経営の安定と発展に向けてのチャンスを提供するとともに、課題解決への具体的な取り組みができるよう支援する。また、事業を通じてビジネスチャンスを提供し企業の成長を促す。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

- ◆経営相談支援事業では、マルケイの利用促進や個別相談の情報を商工会ニュースに掲載し周知徹底するとともに、各種施策の巡回・窓口相談でのPRにも努め、事業者が抱える課題の把握と解決に取り組んだ。また、窓口相談では、相談内容以外の支援の提案を行うなど、事業者にメリットのある情報提供を行うことによるワンストップのサービスに努めた。
- ◆専門相談支援事業では、企業が抱える専門的な課題の解決に向けて専門家を活用できるよう、専門相談のPRに努めるとともに、原則として毎月1回の相談日を設けた。また昨年の課題であった急ぐ相談内容の場合は随時相談を受け付けた。
- ◆地域活性化事業のセミナーや研修会に関しては、企業経営の基本的な知識情報の提供から専門的な情報提供など、多岐にわたる事業を展開した。  
セミナー関係以外については、地域の商工会・商工会議所との連携による販路開拓支援などを行い、ビジネスチャンスの提供とタイムリーな情報提供等に努めた。また、社会的に立場の弱い障がい者のための求人・求職フェアを市行政等と共催で実施したり、市行政が実施するプレミアム商品券については、大型店に集中することなく、できるだけ地域の小売商店にメリットが出るような方法を市行政に提言し協力を行うなど、市行政との連携にも努めた。

### (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、多岐にわたる支援により企業の諸問題の解決に貢献できた。
- ◆専門相談支援事業では、専門家の活用により専門的で高度な問題の解決に取り組み、企業経営の健全な経営に寄与できた。
- ◆地域活性化事業のセミナーや研修会においては、企業経営の基本的な知識情報の提供から専門的な情報までの提供を行った。セミナー関係以外については、広域連携による販路開拓支援等でビジネスチャンスを提供したり、地域小売商業の活性化に向けて市行政が実施するプレミアム商品券については、地域の小売商店からも再度実施してほしいという声が出ている。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

- ◆経営相談支援事業では、相談支援に関する資料の作成に膨大なエネルギーが必要となり、通常業務を含めると巡回相談にかかる時間が非常に少なくなった。  
今後においては、相談支援への取り組みとカルテ化資料の作成を計画的に行う必要がある。  
そのような中で、簡易な相談が多くカルテ化できる相談件数の減少が見られる。  
また、事業者が抱えている問題・課題の掘り起こしのためにも企業を訪問する時間を作る必要がある。
- ◆専門相談事業においては、落ち着いた相談件数となっているが、複数回の相談が見られことから今後の無料相談の回数の見直しが必要となっている。
- ◆地域活性化事業の求人・求職マッチング事業では、企業にとっては優秀な人材の確保がし易くなったが、求人・求職のマッチングの難しさが引き続き見受けられた。セミナー関係においては、提供した情報が今後どのような形で活用されるかが課題である。  
また、商店街活性化の100円商店街事業は、6団体1グループの協力を得て実施し、積極的な推進も見られたが、団体ごとでの思惑や温度差も感じられた。今後においてはもっと統一された意識での活動を目指さなければならないと感じた。

### (5) 来年度への取り組み

- ◆経営相談支援事業では、企業の抱えている課題の解決に向けて取り組むとともに、潜在的な課題の掘り起こしと支援の拡充に努める。
- ◆専門相談支援事業では、法務・労務などをはじめ、全ての経営項目で問題を抱えている事業者がもっとあると考えられるので、周知の徹底と活用促進に努め、事業者のニーズと時間的都合に合ったきめ細やかな支援を行うことに努めるとともに、経営相談事業への拡充を図る。
- ◆地域活性化事業では、市行政等とも連携し、事業所の必要とする情報をタイムリーに提供するとともにビジネスチャンスの提供等を行い、企業経営の安定と発展に寄与し、地域活性化に向けてのきっかけとなる事業を展開する。また、実施事業への参加者から相談支援事業への拡充を図り、高度で専門的な課題解決にも努める。

## 摂津市商工会

## Ⅰ 経営相談支援事業

## 支援のポイント・成果

市内小規模事業者の抱える課題の解決に向けての提案に取り組むとともに、各種支援機関との連携を図り、事業所が抱える経営課題の中でも、高度・複雑な課題に対応するために専門家を活用し、定期的な相談だけでなく経営者の要望に随時対応できるような体制作りにより小規模事業者の抱える課題を抽出し、専門家のアドバイスによる問題の迅速な解決と経営の改善に役立てた。

また問題解決のためのノウハウの提供や、専門家、支援機関への紹介を行うなど、ワンストップ的な機能を果たすことによって、企業の経営の安定・発展を目指すとともに、経営革新や事業承継、創業、新事業展開など、高度で専門的な経営課題への対応を迅速に支援することにより、商工会の信用と信頼と親しみを高めることができた。

成果の代表事例としては、紹介型の金融支援が74件にも達していることで、金融機関とのネットワークを通じ、申し込みから融資決定までの期間を短縮できたことや、それぞれの事業所にマッチした内容が選択できることで事業者の好評を得て大きな件数が増えている。事業者にとっては、スピード感と選択制のある融資が好まれることがうかがえる。

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	410	411	100.2%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	170	186	109.4%	5
金融支援（紹介型）	支援数	70	74	105.7%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	32	31	96.9%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	#DIV/O!	—
資金繰り計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	5
記帳支援	支援数	30	29	96.7%	5
労務支援	支援数	43	42	97.7%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/O!	—
マーケティング力向上支援	事業所	4	1	25.0%	3
販路開拓支援	事業所	60	63	105.0%	5
事業計画作成支援	事業所	2	1	50.0%	5
創業支援	事業所	7	7	100.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	#DIV/O!	—
コスト削減計画作成支援	事業所	6	6	100.0%	5
財務分析支援	事業所	4	5	125.0%	5
5S支援	事業所	0	0	#DIV/O!	—
IT化支援	事業所	1	1	100.0%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/O!	—
結果報告	事業所	410	414	101.0%	5

## Ⅱ 専門相談支援事業

## 支援のポイント・成果

事業所が抱えるさまざまな法律・税務・労務・経営の問題の中でも、高度かつ専門的な課題に対応するために専門家を活用し、定期的な相談だけでなく経営者の要望に随時対応できるような体制作りをし、専門家の具体的なアドバイスにより事業所がかかえる高度な課題を迅速に解決し、企業の経営の改善と経営基盤の強化に役立てることができた。

また、専門的分野の支援から事業所の抱える問題が軽減でき、実施回数は減少したが内容としては満足のいく成果が得られている。例年の傾向として、法務相談がトップを占めている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務支援	継続	回数	11	11	100.0%	5
税務支援	継続	回数	0	0	#DIV/O!	—
労務支援	継続	回数	2	3	150.0%	5
その他支援	継続	回数	5	5	100.0%	5
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	
					#DIV/O!	

摂津市商工会

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

◆吹田商工会議所、高槻商工会議所、茨木商工会議所、島本町商工会との5か所の広域で実施した「承継・創業経営者交流事業」では、「基礎知識の習得と突破口探し」「取組法の設定と計画づくり」「改善の取り組みの検証」「実際の取り組みの検証」をテーマに4回実施し、前回見えなかった突破口、また、新しく発見した突破口を再度検証し、改善の取り組みを図り、変身できる自社の姿を明確にビジュアル化し、その取組ステップを検証した。研修内容も好評を得て、参加目標事業所数40社に対し35社の参加があった。

◆障がい者求人・求職マッチングフェアは、社会状況に答え、摂津市単独での障がい者就職フェアを実施し、参加企業7社、面接参加者100名、採用決定者7名の実績で、障がい者の求人・求職に貢献できた。

◆事業者の支援においては、直接または団体を通じての情報提供等の支援を行うとともに、6商店街1グループで100円商店街を実施し好評を得た。また、行政と実施するプレミアム商品券について、できるだけ小規模小売店等の売上につながるよう、実施に向けて市行政と商店連合会と地域商店会との調整を進めた結果、約47%が大型店以外で使用され、地域の小売商店等にも経済効果をもたらし、来年も実施してほしいという声も多数出ている。登録店は373店となった。

◆大阪勧業展では、5社の出展があり、ビジネスチャンスの提供ができた。出展企業からは、来年も出たいという声が出ている。

■地域活性化事業全般については、経営力の乏しい中小零細事業所等の従業員や事業主が本セミナー等を受講することにより、営業力を強化したり経営のあり方を見直したり販売力を高めて売上の増加を目指したりするとともに、各種事業・セミナーを通じ、具体例や情報を理解することにより、課題の抽出や問題の解決、経営力の強化等に役立てた。

(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
	プレミアム商品券支援事業	320	308	96.3%	93	商品券の使用された事業所	70%	70.8%	101.1%	5
	摂津市100円商店街	6	6	100.0%	95	新規客の増えた事業所	60%	66.7%	111.2%	5
	//	-	-	-	-	新規客増を目的に、もう一度実施したい商店街	5	6	120.0%	5
	//	-	-	-	-	通行量の増えた商店街	3	4	133.3%	5
	おかみさんセミナー	20	25	125.0%	94	具体的な取り組みに参加するという事業所	70%	80.0%	114.3%	5
	売上増加を目指すプラスワンセミナー	20	20	100.0%	95	POP等を使って商品や個店のアピールに取り組むという事業所	70%	75.0%	107.1%	5
	先進環境事業研修	30	16	53.3%	94	先進環境関連事業に取り組みたいという事業所	5	15	300.0%	4
	ソーシャルメディアを使った販売促進セミナー	10	13	130.0%	89	販売促進に活用するという事業所	5	9	180.0%	5
	製造業経営者支援事業	12	12	100.0%	85	共同事業・連携など、具体的な取り組みをするという事業所	70%	83.0%	118.6%	5
	リスク管理セミナー	20	11	55.0%	81	債権管理に対する意識改革度	50%	100.0%	200.0%	4
	雇用のミスマッチ解消セミナー	20	14	70.0%	88	従業員の採用時に活用するという事業所	70%	82.0%	117.1%	5
○	障がい者 求人・求職マッチング	10	6	60.0%	87	採用者	7	5	71.4%	5
	//	-	-	-	-	障がい者就職フェアで企業との面接を行った人	100	99	99.0%	5
○	知的資産の発掘・発見セミナー	20	11	55.0%	90	知的資産の発見に気付いた事業所	50%	63.0%	126.0%	5
○	事業資金セミナー	20	17	85.0%	88	事業資金調達に対する意識改革度	50%	93.7%	187.4%	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
	承継・創業経営者交流研修	40	34	85.0%	90	事業改善又は新規事業取組に対する意識改革度	50%	99.0%	198.0%	5
○	改正労働法等周知セミナー	50	21	42.0%	87.5	改正労働法等の内容の理解度	70%	94.0%	134.3%	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、個別調査の記載と合わせてください。

摂津市商工会

事業名		プレミアム商品券支援事業						
想定する実施期間		21年度～25年度まで ※複数年段階の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)	摂津市は、阪急・JR・モノレール・地下鉄等を使うと大阪市内まで15分程度で行けるうえに、近隣には大型スーパーが乱立していることから購買力の流出も大きい。また市内での小売店等での消費も冷え込んでいるため、一時的ではあるが消費を喚起するため、摂津市内の小売店・飲食店等で使用できるプレミアム商品券を発行し、市内小売店・飲食店等の売上げの向上への支援に努めるとともに、事業者への呼びかけ、取扱申込受付・リストの作成、商店街での連携イベント支援などを行い、事業者・商店街の活性化を支援する。このプレミアム商品券で、消費者と小売店のつながりができて今後の売り上げ増加とリピーターの増加につながることを目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象外業種となる風俗営業法に該当する業種などを除く全事業者を対象とするが、中心となる業種は小売業、飲食業、サービス業とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①実施時期 24年10月21日～24年12月31日(商品券の換金期間は25年1月31日まで) ②販売数 10,000冊(110,000枚) ③販売総額 5,000万円 ④プレミア額 500万(10%) (具体的な事業手法) ◆実施内容の事前調整や参加事業者の登録・説明会などを行うとともに、関連イベントとして実施した商店街ごとの割引券等抽選会などを支援する ◆9月初旬～10月初旬にかけて取扱店登録の募集・受付 ◆10月21日(日)、10月25日(木)、10月30日(火)に商工会職員と行政、協力のもらえる市内金融機関等で販売 ◆10月27日(土)に商店街での売り上げアップを目的に、プレミアム商品券のプレミアム抽選会を実施 ◆10月13日(土)の100円商店街事業でセッピー商品券のPR ◆個店の商品券の換金は銀行に依頼【1月31日まで】 <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	◆開始までに商工会と商店会、行政との打ち合わせを数回にわたり行う。(行政と商工会、商工会と商店会との打合せは頻繁に実施) ◆商品券販売も商工会と行政の協力で実施 ◆登録店の一覧を行政のホームページにアップ ◆行政と協力し、商品券利用の取扱優遇店の一覧表を作成 ◆途中で登録店申し込みがあっても、行政に連絡しホームページにアップ							
④相談相乗	売り上げアップのためのマーケティングなど、相談支援事業にもつなげる。カルテ化35件							
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	320	支援企業数(実績)	308	支援実績率	96.3%	満足度	93
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)	登録店全体で373店舗で、うち支援対象とした企業数も307件とほぼ目標を達成できた。商品券の使用を促すための方策(商品券に対する値引き・割引・抽選)など、売上アップと顧客確保のための自主的な努力が見られた。 【自ら希望して登録店になった 78.8%、利用促進のための取り組みをした 10.9%】 このようなことから、売上アップや顧客確保に向けて、自ら努力しなければならないという意識が表れだしてきていると思われる。						
		指標	商品券の使用された事業所					
		数値目標	70%	実績数値	70.8%	目標達成度	101.1%	
成果の代表事例	一部の事業所で発売直後の売上がと来客が増加した。また、新規の来客があった。来年も商品券事業に登録したいという事業所が半数以上を占めており、商品券事業に対する小売店等の期待感がうかがえる。 アンケート回収率 99.7%、満足度 93.0点、売上が増えた 10.6%、来客が増えた 8.6%、何らかの効果を感じた(新規の来客やお客さんとの話題ができた等) 47.8%							
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)	どうしても大・中規模店に吸収されてしまうので、商店街、小規模小売店で商品券が使用されるように仕向けるための更なる相乗効果の方策が必要と思われる。これらの方策については、摂津市行政、商店連合会、商店会等と協議を行って検討する。あとは、行政も商工会も商店連合会も商店会も個店の販売支援に取り組んでいることを認識してもらい、次年度も各々が前向きに積極的に取り組んでもらえるようにすることが必要と考えられる。						

摂津市商工会

事業名		100円商店街事業							
想定する実施期間		24年度～ 年度まで ※複数年度段階の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)	この事業は100円商品売ることが目的ではない。消費者に普段なじみのない店舗に店内に誘引するきっかけとすることで、消費者に店の雰囲気や商品を知ってもらいリピーターを作るための道具としての100円商品である。これまでの集客は商店街団体役員イベント任せで個店が、それぞれのお店で創意工夫することが無かったことから、脱却し意識を変え、個店がそれぞれ魅力を発揮し、来店客を増やし、結果として商店街全体で集客増となることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内商業6団体(ことぶき商店会、香干商店会、正雀駅前商店会、正雀本町商店会、とりかい商店会、フォルテ摂津商人会)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成24年10月13日(土)に市内商業地7地域で実施。正雀駅前商店会、正雀本町商店会、ことぶき商店会、フォルテ摂津商人会、香干商店会、鳥飼商店会、鳥飼ぶらぶら商店街(未組織任意グループ)。100円商店街事業の基本は以下のとおり。 1. 個店で考えた100円の商品を商店街ごとの売り出し商品としてチラシ配布する。当日はのぼりや店頭チラシでさらにPRするとともに、店頭で陳列し、来街者の目を引き消費者が買いやすい工夫をする。 2. 100円商品には必ず売り子を付け接客して販売すること。 3. 100円商品は必ず店内で精算すること。 6月 合意形成 8月 各商店会、参加調整、全体会議 9月全体会議 10月 実施							
		<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	摂津市のマスコット「セッピー」の着ぐるみで摂津市産業振興課職員が、正雀本町商店街を開始の10時から11時過ぎまで、練り歩き商店街にぎわいを演出。		
	④相談相乗	個店のカルテ化 27件							
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)	6	支援企業数(実績)	6	支援実績率	100.0%	満足度	95
	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)	当初目標はことぶき商店会、香干商店会、正雀駅前商店会、正雀本町商店会、とりかい商店会、フォルテ摂津商人会であったが、1任意グループが参加し87店舗が参加。各商店会から事業委員を選んでもらい、情報交換、会議、作業等は各委員を通して実施することとし、10月13日(土)に摂津市内一斉実施した。 本会では任意に3商店街で、実施日と1週間前の土曜日の9時30分～10時30分の1時間通行量を調査し、比較した。その結果は以下のとおり。 1. 正雀本町商店街で458人から572人へ19.9%の増加。 2. 千里丘ことぶき商店街では304人から333人へ8.7%の増加。 3. とりかい商店街では170人から174人へ微増であった。 各団体への事後アンケートでは大変増えた(2)、やや増えた(2)、変わらなかった(2)との回答を得た。さらに、個店アンケートで新規客が増えたと回答した者が52.1%(回答数37/71店)。 なお、消費者(32名)へのサンプル聞き取り調査ではのうちとても良い16人(47.1%)、良い10人(29.4%)で76.5%が評価している。							
		指標	新規客の増えた事業所						
		数値目標	60%	実績数値	66.7%	目標達成度	111.2%		
	成果の代表事例	1つの商店街が単独で「100円商店街事業」を実施した。商店街からの報告では、今後とも試行錯誤するが、商店街の個店の自主性を引き出すことを狙いとして、商工会の事業とも連携しながら適度な期間を空けて実施したいとの回答を得た。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	5	目標値(実績)	6	目標達成度	120.0%			
	新規客増を目的に、もう一度実施したい商店街								
その他目標値の実績	目標値(計画)	3	目標値(実績)	4	目標達成度	133.3%			
	通行量の増えた商店街								
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)	1. 趣旨・目的を説明し、ただの安売りではない事を個店に理解していただくのが大変難しい。 2. 回を重ねるたび、前向きに考えて取組みます。 3. 今までどおりで良いと思うが、イベントを全体で盛り上げるような工夫をしてほしい。							

摂津市商工会

事業名		おかみさんセミナー							
想定する実施期間		24 年度～ 24 年度まで ※複数年段階の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)	商店街の会議や商工会が開催するセミナーにも出席する機会の少ない商店街の女性経営者・女性従事者を中心に、消費者である女性が集まる機会を作り、交流・情報交換をすることにより、女性ならではの視点から商店街活性化に向けた取り組みを見つける事を目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	商店街を中心に小売・飲食・サービス業等の女性経営者、女性従事者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	過去2年間、バスを利用して現地の商店街を視察した後、地域で活躍するおかみさんのセミナーを開催したが、現役の商業等に従事する女性の参加が少なかったため、本年度は、2月8日(金)、東大阪市、布施商店街御かみさんの会長 恵比須 恵子さんをお迎えし、「おかみさんのイチオシ!これええやんけ!」をテーマとし、商店閉店後の女性が参加しやすい19時開催とした。							
	<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 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)	20	支援企業数(実績)	25	支援実績率	125.0%	満足度	94
	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)	正雀本町商店会で結成されている「さくらんぼ女性会」は、毎月第2金曜日19時からの会議開催が定期的になり、事業について話し合う場所を女性部費用から提供している。1月11日の会議で布施のおかみさん会活動をご紹介し、地域活性化事業の「おかみさんセミナー」を開催するにあたり、2月の会議を「おかみさんセミナー」に変更することの賛同を得られたように、他の女性たちの活動に対して話を聞きたいという意識を持ち、また、自分たちで出来そうだったことはすぐ実行しようとする行動力が出てきた。							
	成果の代表事例	昨年実施した「節分まつり」のイベントを今年は取りやめるとの事で、ひなまつりイベント開催を提案し、2月14日から3月2日までの間、商店街で5店舗のスタンプラリーをした人先着100名に、商店街の空き店舗を利用し、布施おかみさん会で実施している「お茶と和菓子のおもてなし」をすることに決定した。							
	その他目標値の実績	指標	具体的な取り組みに参加するという事業所						
	数値目標	70%	実績数値	80%	目標達成度	114.3%			
	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)	現役の女性の体験談は、どんな著名な講師より、同じように現役の女性の心を打つ。今後も各地の商店街の取組みを紹介することで、自分たちに出来ることを見つけ出す為の支援をしていく。							

摂津市商工会

事業名		売上増加を目指すプラスワンセミナー								
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 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	売上の減少は景気のせいだけでなく、自店の努力不足もあり、改善点が見えない状況だが、診断士の講義内容から「気づいた」があり、また明日から実践出来ることが活性化に結び付く。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小売、飲食、卸売、サービス業を中心とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	2月28日 商業者が参加しやすい19:00を開始時間とした。 サブタイトルの「明日から実行できる！魅力ある店舗づくりへ」の内容で芳田京美中小企業診断士のセミナー開催。								
		<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									
	④相談相乗	カルテ化7件								
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)	20	支援実績率	100.0%	満足度	95	
	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)	明日からすぐできることに気付く。 若い人の顧客が少ない事への不安から、高齢者が店舗を支えてくれるファンであることに気づき。 顧客目線という新しい考え方に気付いた。								
		指標	POP等を使って商品や個店のアピールに取り組むという事業所							
		数値目標	70	実績数値	75	目標達成度	107.1%			
	成果の代表事例	商品の配置を変更した店舗や電話口にお客さんの情報をメモする店舗があった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#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)	若い人たちの来街者や来店に苦慮するよりも、高齢化がすすむなら高齢の固定客獲得に向けて、新しい発想で店舗展開するための情報を支援していく。								



摂津市商工会

事業名		先進環境事業研修会							
想定する実施期間		22 年度～ 年度まで ※複数年段階の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)	今まで大企業が主体となり環境事業の先端を走っていたが、政府の方針等からみて、工業・建設業・運輸業などの中小事業者についても、今後の生きる道や新たなビジネスチャンスの創出などを考え、環境に対応した事業を行うことが必要となってきたことから、環境に対する最先端の技術等をもった事業所や展示会などへの見学会を行い、直に環境対策等を学ぶことで、今後の事業を展開していく上での参考や新事業展開へのチャンスとすることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	工業・建設業・運輸業をはじめとする事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①会議：平成24年7月23日 視察先の検討について ②当日 日時：平成24年10月19日(金) 8:00~18:00 場所：大阪ガス姫路ガスエネルギー館 内容：エネルギーとしてのガスの環境に対する影響とガスをエネルギーとした製品の紹介など、大企業が考えるエコ活動などについて参考にしていただいた。 <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								
	④相談相乗		カルテ化事業所数2件						
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)	30	支援企業数(実績)	16	支援実績率	53.3%	満足度	94
	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)	原発停止による節電要請や電気料金の大幅値上げなど、企業活動についてエネルギーは環境だけでなく、企業活動の存続につながる大きな問題である。ガスをエネルギーとして様々な活用方法があることが意外と知られておらず、今回についてはエネルギー活用という面での知識を大いに習得いただいた。							
		指標	先進環境関連事業に取り組みたいという事業所						
		数値目標	5	実績数値	15	目標達成度	300.0%		
	成果の代表事例	取り組みたいという事業所はかなり多いものの具体的にエネルギー分野への参入という点での成果はあがっていない。事業所個々による日々の環境への取り組み程度に終わってしまっている。							
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/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)	環境事業に取り組みたいと思う事業所についての意識改革はできているが、具体例についてはなかなか成果が現れていない。というより簡単に現れるものではない。日本で大半を占める中小零細企業がささやかでも環境へ取り組む姿勢ができていけば、今後の地球環境に多大な影響を与えることができると感じた。つい最近になって日本にもさまざまなエネルギー資源が埋蔵されていることが話題になってきているため、企業活動を継続するために今後も学んでいただきたい。							

摂津市商工会

事業名		ソーシャルメディアセミナー							
想定する実施期間		24年度～ 年度まで ※複数年段階の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)	現在フェイスブック、ブログ、ツイッターなど、さまざまなソーシャルメディアがあり、それらを利用した販売促進方法が考えられるが、これから活用したいと考えておられる事業所、利用しているがうまく集客に活用できていない事業所を対象とし、ソーシャルメディアを有効利用するためのセミナー行なう。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内および周辺地域の全事業所の事業主と広報担当者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日時：平成25年2月21日(木) 場所：摂津市商工会3F研修室 講師：㈱シーワーク 関西康一郎 テーマ：昨今のSNS事情からその特徴と今後の予想を学んでいただく。							
		<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		④相談相乗	カルテ化事業所件数4件
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)	10	支援企業数(実績)	13	支援実績率	130.0%	満足度	89
	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)	数多くのソーシャルメディアと、その特徴と今後の予想及び企業の実施例を具体的に説明いただいた。ただ今回は現状からフェイスブックをメインとしたセミナーとなった。個人情報や具体的な成功例が未だ数多くないため、参加者によっては、セミナーに参加はしたものの、必要性を感じないという方も結構おられた。ただし、フェイスブックが人同士のつながりや口コミ、情報収集の場として利用できる利点等を理解いただけた事業所も結構おられた。							
		指標	販売促進に活用するという事業所						
		数値目標	5	実績数値	9	目標達成度	180.0%		
	成果の代表事例	実際にビジネスページとしてフェイスブックを使って利益が上がったなどの情報は入ってきていないが、ビジネスページを作られている事業所が数件あり、活用したいと思う事業所も9件あった。今回のセミナー内で参加者の同意を得て参加者個々の氏名等を全員に配布したので、参加者内でのネットワークができてきているため、今後企業間連携に繋がればと思っている。							
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/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)	参加者の中ではフェイスブックをはじめとしたソーシャルメディアに対し、賛否両論があったものの、参加者でもやる気のある人の中ではネットワークの構築ができてきており、今後については摂津市内において取引や情報交換に役立てていただければと感じている。							

摂津市商工会

事業名		製造業経営者支援事業							
想定する実施期間		20 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)	製造業の経営者にとって、同様の立場の集まりでの交流などによる情報交換や協力事業を実施する機会が少ない。そこで、参加者主導による研修事業の検討や展示会への出展、ものづくりなどに向けた検討を会議をとおして、横のつながりや情報交換・意識改革などを行い、さまざまな形で今後の経営に役立てる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	製造業を中心とした経営者等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日時：年7回2木曜日19：30～21：30 ①4/12.②5/10.③6/14.④9/13.⑤10/11.⑥2/14.⑦3/14 計7回実施 場所：摂津市商工会3階研修室 内容：議長交代制による会議等 他に懇親会やイベントを5回開催した。単発やイベントのみの参加者を含め、17事業所の参加があった。							
		①府施策連携							
		②広域連携							
③市町村連携									
	④相談相乗	カルテ化総件数3件							
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)	12	支援企業数(実績)	17	支援実績率	141.7%	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)	上記のとおり、数多くの事業を自主運営をメインとして実施することができた。事業を通じ、さまざまなイベントやセミナーの紹介を行い実際参加いただき意識改革面での成果が現れた。会の中での取引についても数多く実現している。 ・大阪勧業展への出展(2社) ・摂津まつりへの出展 ・先進環境事業研修会 ・摂津市商工会各種セミナーへの参加等							
		指標	共同事業・連携など、具体的な取組みをするという事業所						
		数値目標	70%	実績数値	83%	目標達成度	118.6%		
	成果の代表事例	会議と交流の大きな成果としては、自社で出来ない仕事量や仕事内容についてのやり取りが成果としてあがっている。会議等をとおし仕事内容の熟知や人間関係の成果だと思われる。また本会からの案内により大阪勧業展に2社出展いただき、販促活動を行っていただくと共に、他団体との交流などを行い、情報交換や連携による取引などにも繋がっている。							
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/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)	平成20年の事業開始より5年が経過し、少しマンネリ化傾向であったものの、会員の中からの声で、2月に中小企業家同友会との交流会を開催し、さまざまな情報交換と取引につながる事ができた。今後についても他団体との交流会やセミナーの開催などを通じ支援していきたい。							

摂津市商工会

事業名		リスク管理セミナー							
想定する実施期間		24 年度～ 年度まで ※複数年段階の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)	景気の悪化に伴い、新規取引先を開拓していかなければならず、非常に悪質な詐欺やトラブルに巻き込まれるケースが増加しています。営業活動をしていく中で、全てを防ぐことは不可能ですが、債権回収の観点から意識すべきことや契約条項などの知識、信用不安が生じた場合の対処法、債権回収での法的手段などについて具体的な知識を得て迅速な債権回収つなげてもらうことや取引前の調査などリスク管理に関する意識向上を目的にしています。							
	支援する対象	市内および周辺地域の全事業所の事業主および担当者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成24年10月26日(金) 15:00～16:30 セミナー「リスクマネジメントセミナー」 講師:ルート法律事務所 弁護士・社会保険労務士 高山 智行 氏  取引開始編、取引基本契約編、回収編で設問をグループワークで話しあい。 講師が解説をするという形式ですすめた。  16:30～18:30 個別相談会 4件実施  <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								
	④相談相乗	個別相談会 相談実績件数4件							
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)	11	支援実績率	55.0%	満足度	81
	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)	取引開始編、取引基本契約編、回収編という形式でモデルの企業に対して、どのような行動をとったらよいかという問題でグループワークしていただいた。参加企業はまったくの異業種であったが、業界ごとに違った考えや対応など意見交換することができて、各自の課題にきづくことができて、今後の参考になったと思われる。内容がかなり多かったのので、一度にすべてを理解することはできなかったと思われるが、各事業所で必要な部分を学んでいただいた。今後新たな取引をする場合、契約書を交わす場合、債権を回収する場合などそれぞれの場面で活かせる環境が整った。							
		指標	債権管理に対する意識改革度						
		数値目標	50%	実績数値	100.0%	目標達成度	200.0%		
	成果の代表事例	ホームページを見て連絡があった場合など初めての取引する際に取引契約書を役立てたい。実際の契約作成時にも知識を役立てたい。また回収に対する意識も変わり、早く、うるさくなどスタンスを変えて、債権回収に望みたいなど意見があった。今まで取引していた事業所に対しても今一度見直してみる方もいて、かなり債権管理に対する意識は変わったと思われる。							
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)	法律相談は毎月開催しているのですが、数年前から債権回収に関する相談が多くなってきた。最近では悪質な未払いも多くなっており、一度引っかけると専門のいない中小零細企業の経営者はかなりの労力を割いて対応せざるを得なくなり、本業に影響が出てしまい、損失を被ることになり、元々経営体力のない企業は廃業まで追い込まれてしまうケースもあったが、案内文ではうまく伝わらず、参加者数が伸びなかった。需要はあるのだが、大きな需要ではなかった事が分かったので、次回同様の内容で開催する際は気をつけたい。							

摂津市商工会

事業名		雇用のミスマッチ解消セミナー								
想定する実施期間		24 年度～ 24 年度まで ※複数年段階の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)	「従業員を採用したが直ぐに辞めた」「募集を出したが希望の人が応募してくれない」等中小企業の採用は困難な状態が続いている。そういった現状の中で重要なのはその人の能力とポテンシャル、自社にあった人材なのかを判断する面接です。能力が高くて自社にあった人材でなければ離職率が高くなります。募集方法の種類、面接時に聞いてはいけないこと等の面接内容から賃金の決め方、労働契約書作成方法、採用系助成金までを学び雇用のミスマッチを解消する面接力を養成します。事業所の長期的発展を支援することを本講座の目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	従業員のいる市内事業所								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	実施時期：平成24年9月25日（火）19：00～20：30 講師：烏野 茂孝 氏（特定社会保険労務士） 内容：採用までの基本的な流れ、採用計画方法、求人募集方法、書類選考方法、筆記試験、面接方法等の企業が人材を選考する際に必要な知識及びスキルを学んだ。 <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									
	④相談相乗	研修会后、質問があった。カルテ化4件								
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)	14	支援実績率	70.0%	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)	企業にとって人材の採用は重要事項であり、永続的発展の基礎となる。しかし、時間的制約から安易に選考してしまう、採用方法を確立できていない企業も多い。そのために本研修を実施し、結果参加企業からは高評価を得た。本研修後に採用方法を見直し実施している企業もあり選考方法改善に大きく寄与できたと思われる。								
		指標	従業員の採用時に活用するという事業所							
		数値目標	70%	実績数値	82%	目標達成度	117.1%			
	成果の代表事例	履歴書提出と面接を同時に行っていた企業が履歴書を先に郵送させ、選考方法を分けた、面接時にする質問内容を改めた等の成果がある。								
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/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)	参加者アンケートや研修会後のフォローから参加企業の満足度は高いことがわかる。次期以降の課題としては時間がボリュームの割には少なく深い説明ができなかった箇所もあるので改めたいと思う。								

摂津市商工会

事業名		障がい者 求人・求職マッチング																								
想定する実施期間		16 年度～ 年度まで ※複数年段階の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)	障がい者は採用募集企業とのマッチングの機会が少なく、また限られる状況のため、その機会を提供し市内中小企業への雇用確保と障がいを持った求職者の雇用促進を図るとともに、就職にハンデのある障がい者の人たちの就職チャンスおよび企業のCSRの自覚を促す。																								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者と障害を持った求職者																								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成24年9月6日(木)13時～16時 ポリテクセンター関西にて開催。 参加者数 81名 面接応募者数 99名 参加企業数 7社 求人企業との就職面接会 雇用・就労・職業訓練・福祉・保健に関する相談会																								
	<p>&lt;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&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="8">大阪府総合労働事務所に広報ならびに当日の各種相談会を担当してもらう。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="8">企業出展募集を摂津市・摂津市商工会で担当。当日参加受付を摂津市、ハローワーク茨木が面接受付、大阪府総合労働事務所が各種相談、各団体で面接会の企業連絡係り、場所はポリテクセンター関西に提供してもらい開催。</td> </tr> </table>									①府施策連携	大阪府総合労働事務所に広報ならびに当日の各種相談会を担当してもらう。								③市町村連携	企業出展募集を摂津市・摂津市商工会で担当。当日参加受付を摂津市、ハローワーク茨木が面接受付、大阪府総合労働事務所が各種相談、各団体で面接会の企業連絡係り、場所はポリテクセンター関西に提供してもらい開催。						
①府施策連携	大阪府総合労働事務所に広報ならびに当日の各種相談会を担当してもらう。																									
③市町村連携	企業出展募集を摂津市・摂津市商工会で担当。当日参加受付を摂津市、ハローワーク茨木が面接受付、大阪府総合労働事務所が各種相談、各団体で面接会の企業連絡係り、場所はポリテクセンター関西に提供してもらい開催。																									
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)	10	支援企業数(実績)	6	支援実績率	60.0%	満足度	87																	
	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)	障害者の就労に企業の社会的責任を果たす為に参加されている企業なので、意識のレベルはかなり高いが、障害者によって、身体、知的、精神など程度がかなりの差があり、面接、即採用ということは難しい。今回は5名採用ということで、合同面接会の後数ヶ月に渡って何回も面接しており、採用に至るまでかなりのハードルがあり、非常に厳しい結果となった。																								
		指標	採用者																							
		数値目標	7名	実績数値	5名	目標達成度	71.4%																			
	成果の代表事例	〇〇〇(株)が一般事務のパートを1名募集だったが、応募者が14名いて、その内2名採用がぎまった。採用の内容も身体障がい者が1名、精神障がい者が1名だった。精神障がい者の方の採用はかなり難しい状況だが、今回採用が決定したことが一番の成果だと思われる。																								
	その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	99	目標達成度	99.0%																			
実施結果	障がい者就職フェアで企業との面接を行った人																									
	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)	今回は7社出展と少なかったため、次年度は平成25年4月1日より法定雇用率が改正され引上げされるので、出展企業募集時に制度について積極的にPRして、普及に努めるとともに出展企業数を上げていきたい。また面接者の数が多く時間配分が難しかったという意見もあったので、企業連絡係が残り時間に対して、応募者何名という情報を逐一知らせるようにしていきたい。																								

摂津市商工会

事業名		知的資産の発掘・発見セミナー																			
想定する実施期間		24 年度～ 年度まで ※複数年度段階の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)	自社の企業活動の競争力の源泉である人材や技術力、知的財産、組織力、取引先とのネットワーク等は財務諸表には現れることのない重要な資産であるが、経営革新承認を得る事業所の多くは自社の知的資産に気付いていない場合が多く見られる。知的財産の発掘・発見が自ら出来るようにグループワークを中心にセミナーを開催し、自社の経営革新に取り組むことが出来る事業所となることを目的とする。																			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内の製造業の経営者・後継予定者・若手経営者。23年度まで実施した事業承継セミナー参加者																			
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>平成23年7月19日(木) 19時～21時。</p> <p>①講師から知的資産経営及び経営革新とは何かについての基本的な考え方について講義                  ②参加者を4グループに分け自社紹介等の後、自社の強みを引き出し発掘するディスカッションを行う                  ③身近な成功事例として市内企業で経営革新承認後に新事業に取り組んでいる事例紹介                  ④本日の気づきをまとめる                  ⑤大阪府経営革新Gから送付を受けた経営革新制度パンフレット・経営革新計画申請書類について、「今すぐやる経営革新」の3種類を講師が説明し経営革新への取組みをすすめた。</p> <p>&lt;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&gt;</p> <p>①府施策連携 大阪府の経営革新制度パンフレット・経営革新計画申請書類について、「今すぐやる経営革新」パンフレットを参加者に配布し、講師が経営革新へ取り組むようすすめた。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携 摂津市生活環境部産業振興課の相談窓口案内チラシを設置し相談者に勧めてもらった。</p> <p>④相談相乗 各種相談からカルテ化した社 8社</p>																			
	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)	11	支援実績率	55.0%	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)	<p>申込企業数は12社であったが、当日取引が発生し参加出来ず11社、14名であった。研修内容の満足度は満足・ほぼ満足を合わせると89%。今後の事業拡大に活用・検討していきたい者も13名、89%と高評価であった。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="6">知的資産の発見に気付いた事業所</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>50%</td> <td>実績数値</td> <td>63%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="2">126.0%</td> </tr> </table>							指標	知的資産の発見に気付いた事業所						数値目標	50%	実績数値	63%	目標達成度	126.0%
指標	知的資産の発見に気付いた事業所																				
数値目標	50%	実績数値	63%	目標達成度	126.0%																
成果の代表事例	成果は表れていないが、グループワークで知り合ったA社とB社の交流が始まり、新製品づくりに自社の知的資産を活かせないかと協働作業に取り組みだしたことが、後日報告された。																				
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	<p>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> <p>「知的資産」というテーマの認知度が低かった為、参加動機とならなかったとおもわれますが、参加者からは評価が高く、企業間の交流も始まるなど、新たな動きにつながっています。このため、25年度は大阪府商工会連合会と連携し「知的資産経営」に特化したセミナーを開催、広域に呼びかけ参加企業を増やします。</p>																				

摂津市商工会

事業名		事業資金セミナー							
想定する実施期間		24 年度～ 年度まで ※複数年段階の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)	現在の経済状況において、中小企業の事業資金の確保については依然として厳しい状況にあるが、中小企業における事業資金の必要性は非常に高い。金融機関との上手な付き合い方や、円滑な資金調達方法などについてのセミナーを行うとともに、平成23年度から新たな制度体系のもと実施されている大阪府制度融資、金融機関提案型融資制度について周知し、地域金融機関と面識を持ってもらい、今後資金調達について幅広い選択肢を持ってもらう。また、当商工会としても、このネットワークに参加することにより、中小企業者からの融資相談があった場合に、信用金庫等に円滑につなぐなど、金融機関をはじめとした支援機関と連携した相談支援を行っていく。							
	支援する対象	市内および周辺地域の全事業所の事業主および担当者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成25年1月24日(木) 14:30~16:00 セミナー「難局突破の鍵となる経営改革」 講師:パワーザイム(株) 代表取締役 公認会計士・税理士 石 光仁 氏  16:00~17:00 金融機関融資制度説明会・個別相談会 摂津水都信用金庫 千里丘支店・正雀支店・鳥飼支店 (株)京都銀行 摂津支店、(株)池田泉州銀行 摂津支店・千里丘支店 十三信用金庫 正雀支店、日本政策金融公庫吹田支店、摂津市生活環境部産業振興課  <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	大阪府金融課より2名出席、大阪府融資制度について紹介するとともに、地域支援ネットワーク各行融資制度についてセミナー後各金融機関から紹介してもらう。						
		④相談相乗	個別相談会 相談実績件数1件						
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)	17	支援実績率	85.0%	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)	金融円滑化法終了前にすべき事は何なのかというテーマであったが、一番大事なのは信頼であり、信頼を得るには自社の事業をきっちり数字で把握しており説明することができた。今後の方向性についても説明できることが必要。そのための具体的な手法と考え方を得た事で、違った面から財務諸表を見ることができるようになるとともに、事業戦略を明確にし、数字でマネジメントできる経営を目指すことができる環境が整った。また各金融機関の融資制度説明では地域支援ネットワーク融資制度についても説明し、摂津水都信用金庫の地域いきいきローンは参加者の印象に残った融資制度であがっている。個別相談会では具体的な融資相談案件は1件のみだったが、付き合いのない金融機関の担当者とは名刺交換することで、後日相談につながった。							
		指標	事業資金調達に対する意識改革度						
		数値目標	50%	実績数値	93.70%	目標達成度	187.4%		
	成果の代表事例	自社の決算書から債務償還年数と固定費生産性の計算をしてみたいという具体的な行動が3社あった。また消費税が上がる前までには行動したいという意見や融資の申込みに役立てたいという意見。事業拡大・移転を検討しているという意見もあった。個別相談会では1件融資案件相談があり、後日融資実行までつながった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#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)	セミナーは大変好評だったが、金融機関の融資制度については、摂津市内の金融機関のみに参加してもらったので、すでに付き合いのある金融機関や過去に取引のあった金融機関が多く。新たな取引につながった事業所は少なかった。取引につながった事業所からは喜びの声を頂いているが、次回開催するにあたって、摂津市外の金融機関も参加してもらるように事前に調整をしたい。							



摂津市商工会

事業名		承継・創業経営者交流研修								
想定する実施期間		23 年度～ 年度まで ※複数年段階の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)	事業承継者や創業者は、様々な問題を乗り越える為の知識や解決力が十分には備わっておらず、経営がうまくいっていないケースが多い。創業ないしは事業を承継して1～5年くらいの経営者に、新しい革新的な発想で経営の方向性を変えていく経営課題に共に取り組むことで、広域による企業同士で知的・人的ネットワークを広げ、継続した経営の安定化を目指すことを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪三島地域に属する全業種事業所市内事業所の経営者、創業期（創業1年から3年）安定期、安定下降期、下降期等の企業のライフサイクルに入っている企業経営者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	第1回 6月12日 参加者26名、第2回 7月10日 参加者19名 第3回 9月11日 参加者16名、第4回 10月9日 参加者13名 場所:摂津市立コミュニティプラザ 講師:ビジョナリーソリューションズ 代表 葉田 勉 中小企業診断士 テーマ:新しい視点で革新 簡単 元気 みんなで突破しよう!ブレイクスルーマネジメント交流研修 内容:第1弾 目を覚ます研修 第1回・第2回 視点を変え目を覚ます研修 第2弾 元気をつける研修 第3回方向性の発見、第4回改善計画の策定 <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>								
		②広域連携 摂津市商工会が幹事で、高槻商工会議所、茨木商工会議所、吹田商工会議所、島本町商工会にて受講者を募集。全4回開催運営は摂津市商工会が担当。茨木商工会議所も当日参加。グループは業種などによって毎回変更して、毎回交流が図れるようにした。 ④相談相乗 交流も目的としているので、近隣の事業所と交流することによって、新たな販路開拓も目指す。また、専門家による相談事業にもつなげる。カルテ化件数 12件。								
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)	40	支援企業数(実績)	34	支援実績率	85.0%	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)	一番の目的は異業種交流で、グループワークを通じて、他社の経営方針や営業手法、経営に対する課題や問題を話し合うことで、客観的に自社の課題や問題を見る事ができるようになり、新たな発想や課題解決に向けて取り組み易くなった。特に30～40歳代の若い世代の参加が多く、同年代でネットワークが構築できたことが、今後の経営に役立つと思われる。また、自社・自分にとっての壁は何なのか、その壁を突破する具体的なイメージをつけてもらったことで、今後の方向性や改善計画を立てて実行できる環境が整った。アンケート集計から全体的には「満足」「やや満足」で88.1%を占めるなど大いに活用していただいた。(満足度は参加企業アンケートより集計)								
		指標	事業改善又は新規事業取組に対する意識改革度							
		数値目標	50%	実績数値	99.00%	目標達成度	198.0%			
成果の代表事例	ピルの内装を工事した建設事業者がオーナーがレストランをオープンさせるに当たって野菜の卸売業者を探していて、参加者でこれから野菜の卸売業を始めようとしていた方とマッチングして、レストランへの定期的な納品が決まった。また、パソコン教室をしている参加者とホームページを作成している参加者が協力して、地域の飲食店向けにチラシ作成による販売促進のセミナーを開催するようになった。									
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#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)	月1回で全4回開催して、交流をメインとした為、毎回メンバーを変えたので、多数の方と知り合いになり、ビジネスマッチングにもつながったが、同じ課題に対してどのようなアプローチをしていけばよいかの具体的な事例まで踏み込むことができなかった。次期開催では対象を同じ業種にして共通の課題について取り組めるような内容にしたい。								

摂津市商工会

事業名		中小企業のための労働法改正等の周知セミナー							
想定する実施期間		24 年度～ 24 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)	小規模事業者の事業主等並びに人事・労務担当者等を対象として、労働法等の改正について周知しこの制度に対して理解を深めると共に、労働施策の普及と活用を目的とするセミナーを開催する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業者の事業主等並びに人事・労務担当者等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	実施時期：平成24年11月7日（水）15：00～17：00 開催場所：摂津市立コミュニティプラザ 講師：烏野 茂孝 氏（特定社会保険労務士） 内容：改正育児介護休業法、改正高年齢者雇用安定法、パワーハラスメントの定義、その他最新労働法の紹介等を行い、企業にとって労務管理に必要な知識及び手続き方法について学んだ。 <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と連携し労働事務所をとおして周知活動を強化した。						
		②広域連携	茨木商工会議所と連携し内容の検討、周知活動を強化した。						
	③市町村連携								
	④相談相乗	研修会后、質問や労使協定見直しの相談があった。カルテ化数3件							
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)	50	支援企業数(実績)	21	支援実績率	42.0%	満足度	87.5%
	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)	労務管理に必要な知識の習得及び法改正に対応するために本研修会を実施した。知識不足、時間的制約から対応できていない企業も多い。そのためにわかりやす内容を目指して本研修を実施し、結果参加企業からは高評価を得た。本研修後に自社の労務管理を見直している企業もあり大きく寄与できたとと思われる。							
		指標	改正労働法等の内容の理解度						
		数値目標	70%	実績数値	94%	目標達成度	134.3%		
	成果の代表事例	改正高年齢者雇用安定法について60歳以上の従業員に対しての継続雇用制度見直しのための労使協定作成について質問や協定締結の成果がある。							
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/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)	参加者アンケートや研修会後のフォローから参加企業の満足度は高いことがわかる。しかし、実績企業数が計画企業数に到達することはできなかった。労務管理の重要性や法令改正内容の必要性を十分に周知できなかったことが理由として考えられ、次期以降の課題である。							