

平成31年度 事業実績報告書

申請者の概要

申 請 者	団体名	忠岡町商工会	
	代表者職・氏名	会長 萬野 俊史	
	所在地	〒595-0812 大阪府泉北郡忠岡町忠岡中1-1-23	
	担 当 者	職・氏名	事務局長 森 孝博
		連 絡 先	電話番号（直通）： 0725-33-3208
F a x： 0725-32-4880			
	E - m a i l： info@tadaoka.or.jp		
①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率） ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと		昭和35年11月28日 5名（3名） （令和2年3月31日現在） 泉北郡忠岡町 580（平成28年度経済センサス） 401（平成28年度経済センサス） 739（令和2年3月31日現在）	
□主な事業概要（定款記載事項等）			
①商工業に関し相談に応じ又は指導を行うこと。 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。 ③商工業に関する調査研究を行うこと。 ④商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。 ⑤展示会、共進会等を開催し又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 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。 ⑦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。 ⑧行政庁等の諮問に応じて答申すること。 ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 ⑩大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業を行うこと。 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。 ⑫行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 ⑬外国人研修生の受入に関する事業を行うこと。 ⑭前各号に掲げるもののほかその他商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。			

忠岡町商工会

(1) 事業の目標

事業者が抱える問題点と課題を的確に把握しその解決を図るため、まず施策情報の発信を継続的に実施する。あわせて課題解決を目指す企業に対して、経営指導員による支援メニュー・サービスの提案を行い、1課題で終わることなく、総合的に支援することにより、持続的な発展に寄与する。

また、地域活性化事業では、大阪府施策に則った事業や広域で実施したほうが効果の上がる交流事業等については近隣商工会・商工会議所とともに連携して実施する。

特に、国の小規模企業振興基本法の施行を受け、小規模事業者持続化補助金に代表される諸施策について商工会が伴走しながら適切な支援を実施し、事業計画策定や販路開拓、資金調達、創業に軸足を置いてビジネスチャンスの創出や地域経済全体の浮揚に繋げ活性化に寄与する。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

相談事業では、経営指導員が相談当初において単発的な支援では終わらないよう相談者も気づいていない課題の把握に注力し、サービス提案時に適切な支援策を提案して行くことに努めた。

専門相談支援事業では、中小企業診断士と経営指導員が同行し、現場の工場や店舗等で事業計画や販売促進計画の支援を行った。あわせて、専門家のノウハウを経営指導員が吸収することができた。

金融支援では、日本政策金融公庫（一日金融相談会を2回実施）や地域金融機関（池田泉州銀行・大阪信用金庫・成協信用組合）との連携で事業者のあっせん依頼に対応した。

地域活性化事業では、支援機関との連携、一方的な話とならないよう参加型、トークセッション、わかりやすい動画や事例を多くするなど工夫した。

「ただおかあきんど応援事業」では、主に小売業を対象にキャッシュレス決済事業者によるプレゼンと情報提供、全業種の現経営者を対象に事業承継をテーマにトークセッション等を実施。

「ものづくり企業のイノベーション精神を刺激する事業」では（株）タカトリの工場見学を通じて生産プロセスや人材育成について意見交換した。

「カイゼン活動推進事業」では、ものづくり企業の人材育成をテーマにワークショップ・交流会を実施し、他社の取組み事例を共有し、ゲンバでの実践を促すなど工夫を凝らした。

「商工展示即売会事業」では、集客増を図るため、大阪府技能士会連合会や近隣商工会と連携し、魅力ある出店者の呼び込みや抽選会の実施で地場産業製品の売上アップと製品等のPRを図る仕掛け作りに注力した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

相談事業の実施により、地域事業者において商工会経営指導員の的確で親切な対応に対する信頼度が高まり、高度な相談も増えている。事業者が自社の当面の課題解決につながっただけでなく、事業の現状を見直す契機となっている。

地域活性化事業の実施により、参加した企業及び従業員の意識改革やスキルアップができた。

商工展示即売会事業では好天に恵まれ、8000人の来客があり自社の商品をPRできたという企業数が目標を大きく超えた。

その他の事業についても(2)で記載した工夫により、事業終了後や交流会では、連携した支援機関や講師だけでなく、参加者同士の名刺交換や意見交換も活発に行われた。

このように実施事業により事業者及び地域に対して大きな波及効果があった。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

相談事業の利用事業者や地域活性化事業の参加事業者は、概ね効果があったと回答いただいている。しかし、地域には本事業を利用や参加していない事業者もあり、地域全体にこの事業の効果が行き渡っていないことが考えられる。

また、働き方改革や消費税（インボイスを含め）法律改正や社会の仕組み（キャッシュレス決済等）の変化に対応できていない事業者が多く見受けられる。事業主の高齢化や後継者問題、若手創業者の減少も地域の活性化を阻む大きな原因及び課題と考えられる。

そして、令和2年1月から続く新型コロナウイルスの感染拡大は、企業活動においても影響を及ぼしており年度末より資金、雇用の相談が増加傾向である。

(5) 来年度への取り組み

上記課題を解決するため、まずは広報・PRに力を入れる。

喫緊の課題としては、(4)の通り、新型コロナウイルス感染拡大の対策となる。広報ツールとしては、会報、ホームページ等を利用する。日々変化している支援施策、地域の動向、事例等を地域の事業者へ情報提供し、まず事業者の課題解決を図ることによって事業の継続を支援する。終息後は感染拡大前の状況への回復とさらなる発展を支援していく。地域活性化事業においても、新型コロナウイルスの影響を考え企画したいと考える。

忠岡町商工会

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

①相談事業者の発掘

相談事業を積極的に進めるため、年6回奇数月に商工ニュースを発行し、忠岡町内に新聞折込した。施策（働き方改革、消費税増税、軽減税率、キャッシュレス決済、新型コロナウイルス関連施策など）の情報、最近の相談例等を掲載し、新規の相談利用者には敷居を低く、過去の相談利用者には潜在的な課題を発見してもらえよう心掛け、伴走支援につなげることにポイントをおいた。

②専門家との連携

専門家である中小企業診断士と連携し、事業所の事業計画や販売促進計画の支援を行った。専門家の経営支援に関するノウハウを経営指導員が吸収しながら事業者の経営課題解決に注力した結果、事業者と指導員との距離が縮まり新たな相談につながった。

③資金繰りの支援

過去の支援リストをもとにアプローチをかけ、マルケイ融資をはじめ大阪府制度融資や日本政策金融公庫国民生活事業のプロパー資金融資の紹介やあっせんにつなげることにポイントをおいた取り組みを実施した。令和元年度末から新型コロナウイルスの影響により資金需要が増えている。

④創業支援

開業資金を必要とする事業者に日本政策金融公庫の新創業融資（無担保・無保証人・低利）をあっせんし、事業計画・資金計画の策定支援によりスムーズな創業の実現に寄与した。

⑤主な成果

「経営革新計画」承認1件。「小規模事業者持続化補助金」採択4件。「起業・創業補助金」採択5件。金融支援（経営指導型）21社、金融支援（紹介型）40社。うち新創業融資 5社。

⑥代表事例：小規模な運送業者に対して、2人の経営指導員が連携し金融と人材育成を支援。

営業力がある経営者であるが、設備が不足してお客様に受注できない状況にあった。大阪府制度融資等を斡旋しタンクローリーを購入。受注が増えることによる従業員のケアのため、事務所の休憩スペースを改装し福利厚生面の整備と、キャリアアップ助成金を効果的に活用しながら人材育成面も支援した。

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	230	233	101.3%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	10	7	70.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	30	40	133.3%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	25	21	84.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	2	200.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	20	13	65.0%	5
記帳支援	事業所	25	64	256.0%	5
労務支援	支援数	50	52	104.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	5	6	120.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	10	1	10.0%	3
販路開拓支援	支援数	35	42	120.0%	5
事業計画作成支援	支援数	23	11	47.8%	5
創業支援	事業所	15	13	86.7%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	1	0	0.0%	
コスト削減計画作成支援	事業所	20	7	35.0%	3
財務分析支援	事業所	5	10	200.0%	5
5S支援	事業所	0	0	0.0%	
IT化支援	事業所	10	7	70.0%	5
債権保全計画作成支援	事業所	1	2	200.0%	5
事業承継支援	事業所	5	6	120.0%	5
災害時対応支援	事業所	0	1	100.0%	5
結果報告	事業所	228	231	101.3%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

専門的・高度な相談に対応するため、弁護士等の士業と連携して、以下の専門相談を実施した。

法律相談（個別無料）は弁護士が年6回商工会事務所において、経営法務に関わる相談に対応する。弁護士が説明する法律の解釈をもとに適切な対応に移すことができるなどの効果があった。

税務相談では、今年度改正があった消費税、相続・特定贈与・譲渡・損害保険金受領と雑損控除の取扱など税理士でないと対応できない専門的な相談が目立った。

経営相談では中小企業診断士と地域事情に詳しい経営指導員と一緒に巡回することで、現地で、店舗にあった、今日からできる販売促進（レイアウト、POP、SNSなど）を支援することができた。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律相談	継続	延相談件数	18	10	55.6%	3
税務相談	継続	延相談件数	18	20	111.1%	5
経営相談	継続	延相談件数	12	13	108.3%	5

忠岡町商工会

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

地域活性化事業では、支援機関との連携、一方的な話とならないよう参加型、トークセッション、わかりやすい動画や事例を多くするなど工夫した。

「ただおかあきんど応援事業」

主に小売業を対象にポイント還元事務局によるキャッシュレス決済の概要と施策の情報提供、キャッシュレス決済事業者（6社）によるプレゼンを実施し、各決済事業者ブースを設け事業者にもキャッシュレス決済を実際に体験いただく。11社がキャッシュレス決済を導入した。
全業種の現経営者を対象に、事業承継をテーマに元学生起業家とアトツギによるトークセッション、事例紹介等を実施。大阪府事業承継ネットワークから施策を紹介いただく。
事業承継を意識いただいている企業も3社あり、今後継続して支援していく。

「ものづくり企業のイノベーション精神を刺激する事業」

東証2部上場企業、奈良県橿原市の（株）タカトリの工場見学を通じて、事業転換の手法、生産プロセス、人材育成について意見交換がなされた。また上場企業でありながら、従業員規模では中小企業でもあり、研究開発や設備投資等の費用の一部を国や県の補助金等を活用していることも紹介いただき、参加者が聞き入っていた。

「カイゼン活動推進事業」

MOBIOやパナソニックより講師を迎え、ものづくり企業の人材育成をテーマに動画を多用したワークショップ等を実施した。他社の取組み事例を共有し、ゲンバでの実践を促すなど工夫を凝らした。グループワークや交流会では活発な意見交換がなされた。自社の他の生産グループにも受講させたいとの感想を多数いただいている。

「商工展示即売会事業」

集客増を図るため、大阪府技能士会連合会や近隣商工会と連携し、魅力ある出店者の呼び込みや抽選会の実施で地場産業製品の売上アップと製品等のPRを図る仕掛け作りに注力した。商品等のPRにより実店舗への誘導につながった企業もあった他、新製品のテストマーケティングとして活用して消費者の声を聞くことができた。

(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
○	ただおかあきんど応援事業	15	17	113.3%	90.6	キャッシュレス化に取り組みたいと回答した企業	75%	76.5%	102.0%	5
○	ただおかあきんど応援事業	10	12	120.0%	86.7	事業承継に取組みたいと回答した企業	75%	80.0%	106.7%	5
	ものづくり企業のイノベーション精神を刺激する事業	20	20	100.0%	93.3	経営方針の参考にしたいと回答した企業	75%	76.2%	101.6%	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
○	カイゼン活動推進事業	20	15.5	77.5%	85.6	改善活動に気づきを得ることができた企業	75%	83.3%	111.1%	5
○	カイゼン活動推進事業	15	18	120.0%	81.6	改善活動を実施したいと回答した企業数	75%	73.7%	98.3%	5
○	カイゼン活動推進事業	15	21.5	143.3%	78.2	品質管理活動を実施したいと回答した企業数	75%	77.3%	103.1%	5
○	商工展示即売会事業	40	40	100.0%	87.0	自社及び自社製品をPRできた企業数	20	35	175.0%	5
						来場者数	4,000	8,000	200.0%	5

※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。

忠岡町商工会

事業名		ただおかあきんど応援事業								
想定する実施期間		H 31 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)	<p>忠岡町の人口は17,117人(令和元年11月末)。人口比率は、府内平均と比べて、①老年人口(65歳～4,853人)が28.4%と高く、②生産年齢人口(15～64歳 10,204人 59.6%)と③年少人口(～14歳 2,060人 12.0%)は低い。忠岡町は人口減少のスピードは大阪府内の各自治体と比べると緩やかであるものの、今後は拍車がかかるものと考えられる。</p> <p>町内の小売業やサービス業にとっては、商圈が狭く、同じ町内(3.97㎢)で営業活動をされていることが多い。</p> <p>人口が減少するということは、自社の経営の良し悪しに関わらず、お客様が減るということであるため、経営は厳しくなるものと考えられる。</p> <p>また、経営者自体の年齢も上がっており、投資意欲の低下やリスクを回避する傾向が高くなってきている。利益向上のためには事業承継や後継者の育成等も重要となっている。</p> <p>一方、お客様側からの小規模な小売業やサービス業についての見方は、「店舗に入りにくい」「お店に入ったら手ぶらで出てくるのが難しい」「ポイント・サービス、スマホ、クレジットカード等が使えるお店が少ない」という特徴がある。この状況を放置しておく「あのお店は●●だから行かない」と逆差別化を招く可能性がある。</p> <p>そこで本会では、小規模な小売業やサービス業等の各事業者・個店が各種施策の活用を事業機会として、①弱みの克服に取り組むこと、②強みを活かした販売促進に取り組むこと、③事業承継等を支援し、ひいては生産性の向上を図ることを目的として、本事業を実施した。</p>								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	忠岡町内の小売業、サービス業等の事業者・個店、忠岡町小売商連合会会員等。								
実施時期・具体的な内容及び事業手法	1)「キャッシュレス・消費者還元事業」入門&体験セミナー 令和元年7月19日 忠岡町商工会 17社 17人 講師：ポイント還元事務局及びキャッシュレス決済事業者5社	<p>主に小売業を対象にポイント還元事務局によるキャッシュレス決済の概要と施策の情報提供、キャッシュレス決済事業者(6社)によるプレゼンを実施し、各決済事業者ブースを設け事業者にもキャッシュレス決済を実際に体験いただく。</p>								
	2)トークセッション 元学生起業家 × アトツギ(事業承継セミナー) 令和2年1月17日 忠岡町商工会 12社 12人 講師：中小企業診断士 岡本友海 氏、(株)日本木材 取締役 長谷部愛 氏 大阪府事業承継ネットワーク 承継コーディネーター 北野健 氏	<p>全業種の現経営者を対象に、事業承継をテーマに元学生起業家とアトツギによるトークセッション、事例紹介等を実施。大阪府事業承継ネットワークから施策を紹介いただく。</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>									
	①府施策連携	1)は大阪府商工労働部中小企業支援室と、2)は大阪府事業承継ネットワークと企画、広報、運営面で連携し実施した。								
	④相談相乗	キャッシュレス決済の導入支援、事業承継支援について、経営相談につなげることができた。								
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)1	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	17	支援実績率	113.3%	満足度	90.6	
	計画に対する実績(数値)2	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	12	支援実績率	120.0%	満足度	86.7	
	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)	指標	キャッシュレス化に取り組みたいと回答した企業							
		数値目標	75%	実績数値	76.5%	目標達成度	102.0%			
		指標	事業承継に取り組みたいと回答した企業							
		数値目標	75%	実績数値	80.0%	目標達成度	106.7%			
	成果の代表事例	現経営者の本音を聞くことができた。後継者候補は取締役である兄弟2人。現在の事業はサービス部門を兄がと販売部門を弟が担当している。社長の本音は1人に承継するというものではなく、分社化を検討しており、2つの事業を兄弟で分けたいということが分かった。今後はこの内容を踏まえ支援していきたい。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
	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>QRコード決済(キャッシュレス化)については決済事業者の統合が進んでいること、新しい施策(マイナポイント)等の活用等を提案し、リピーター顧客をつかめる販売促進を提案し、ワークを取り入れ実施したい。</p> <p>事業承継については、一般事業等において対応していき、経営相談事業、大阪府事業承継ネットワークへのつながりで対応したい。また小規模事業者持続化補助金などでは後継者が取り組む事業に加点があることから、その切り口から掘り起こし、支援していきたい。</p>							

忠岡町商工会

事業名		ものづくり企業のイノベーション精神を刺激する事業																																							
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 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	忠岡町の繊維産業をはじめとするものづくり企業は下請け企業が多く、その業績は大手企業の経営方針により左右される。特に海外の安価な製品等の輸入や製造現場の海外移転等が原因となって「年間を通じた安定した受注ができていない」、「受注額が減少している」等が共通の課題となっている。この現状を打破するために、経営者や部門責任者等の「イノベーション」精神を刺激し、問題解決していく経営力を養うことを目的として、付加価値の高い製品開発や技術力・新しいアイデアをいかした事業展開等に取組む企業の現場で学び、参加企業間で情報交換の場を提供する。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	ものづくり企業（繊維関係業種およびその他）200社、並びにものづくり企業への業種転換に興味のある企業。																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「成功企業に隠されたヒント」を学び、新たな経営改善やイノベーションの契機とすることを目的として、工場見学会を企画の柱として、以下の通り実施した。</p> <p>R元年度 はじまりの地で伝統と革新を学ぶ「視察研修会」 令和元年11月26日、20社21名 (株)タカトリ 奈良県橿原市 他 資本金9.6億円、東証2部上場、売上高73億円、従業員数約230人 1956年設立後、創造と開拓の精神の元、バンティストッキングの自動縫製機製作事業、半導体事業、医療分野事業と次々と新規分野に進出。今回、様々な産業を支える現場の見学などを通じて、「世の中に無いモノを創る」という革新への想いをお伺いし、意見交換した。</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7">企画、参加者募集については、忠岡町にも協力いただいた。</td> </tr> <tr> <td>④相談事業相乗</td> <td colspan="7">ヒアリングやアンケート等により企業の課題把握を行いカルテ化につなげた。</td> </tr> </table>								①府施策連携								②広域連携								③市町村連携	企画、参加者募集については、忠岡町にも協力いただいた。							④相談事業相乗	ヒアリングやアンケート等により企業の課題把握を行いカルテ化につなげた。						
	①府施策連携																																								
	②広域連携																																								
③市町村連携	企画、参加者募集については、忠岡町にも協力いただいた。																																								
④相談事業相乗	ヒアリングやアンケート等により企業の課題把握を行いカルテ化につなげた。																																								
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	93.3																																	
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)	大手企業の中・長期的な計画（人材育成、研究開発等）を見聞き意見交換することで、自社の現状と対比し、今後取り組まなければならない課題を確認することができた。 特に人材不足を悩んでいる参加企業からは、人材採用、育成計画（地元重視の採用、離職率やこれを踏まえた中期的な人件費）の考え方などが腑に落ち、今後の配置等の参考したいとの声も聞いている。																																								
	指標	今後の経営方針の参考にしたいと回答した企業																																							
	数値目標	75%	実績数値	76.2%	目標達成度	101.6%																																			
成果の代表事例	参加者間で活発な意見交換が行われた。実際に取引のある業者同士の参加もあった。普段の窓口とは違う代表者等の参加があったことで、営業力のある小売店の方は代表者等にうまく顔を売っていた。																																								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度																																				
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)	創業から現在に至るまで、新規分野への進出、事業転換、経営革新を繰り返し成長してきた企業の視察。劇的な変革と成功に驚かされたが、人材不足からくる人材採用や育成など当初企画したねらいとは違う内容で共感を得ていただくこととなった。視察先企業の情報収集にアンテナを張って、事業者にとって成果及び満足度の高くなるよう企画したい。																																								

忠岡町商工会

事業名		カイゼン活動推進事業								
想定する実施期間		H 28 年度～ 年度まで ※複数年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)	ものづくり企業の共通課題は、現場力を向上・維持するための技能人材の確保、育成等が挙げられる。時間、費用、人材育成のノウハウなどが乏しい事業所や、他社と情報交換を行う機会が少ない事業所は、これらの課題に対して場当たりに対応していることが多く、持続的成長を阻害する要因となっている。本事業により、カイゼン活動やQC活動についての体系的な知識・ノウハウを習得し、交流の機会を設けることで、モチベーション向上を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉北地域(広域連携する高石市、和泉市、泉大津市、忠岡町を中心とした)ものづくり企業1518事業所を、主たる支援事業所として実施する。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①経営者や管理者層に対してキックオフの交流会で気づきを与え、②、③のワークショップでゲンバ従業員に対して能力の維持向上と情報共有を図った。 ①生産性向上セミナー・交流会 10月10日 目標20社 →実績15.5社(18名) ②作業改善ワークショップ(ゲンバ従業員向け研修「作業改善編」) 11月11日・25日。2日間コース。 目標15社 →実績18社(19名) ③品質管理ワークショップ(ゲンバ従業員向け研修「品質管理編」) 12月6日・13日。2日間コース。 目標15社 →実績21.5社(22名) 講師等 ①パナソニック㈱、MOBIO、事例発表企業。②、③パナソニック㈱								
		<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	広報、講師選定、事業実施において、MOBIOに協力いただいたことで、カイゼン活動だけでなく、事業実施後の支援についても情報提供することができた。							
	②広域連携	ワークショップや交流会においては、単独実施では参加することのない地域の企業との交流を促進することができた。								
	③市町村連携									
	④相談相乗	本事業で紹介した事例・手法やワークショップ等で得たカイゼン活動等の知識を自社で活用いただけるようフォローすることができた。								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)1	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	15.5	支援実績率	77.5%	満足度	85.6	
	計画に対する実績(数値)2	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	18	支援実績率	120.0%	満足度	81.6	
	計画に対する実績(数値)3	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	21.5	支援実績率	143.3%	満足度	78.6	
	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)	1 <u>カイゼン活動推進交流会(生産性向上セミナー)</u> パナソニック㈱、MOBIOから講師としてセミナー及び交流会を実施し、支援と実践の両面からカイゼン活動を啓発した。作業改善等にかかる着眼点や取組み方法等の基本的かつ実践に使える知識を習得し、その必要性及び今後のワークショップの流れを経営者や管理者等に理解していただいた。								
		2 <u>作業改善ワークショップ(ゲンバ従業員向け研修「作業改善編」)</u> パナソニック㈱を講師として迎え、作業改善の取組み方法等の基本的かつ実践に使える知識を習得し、その必要性を理解していただいた。 グループワーク等では、実際の製造工程で働く方の動画を見て問題点の発見と改善の提案、レイアウト変更による良品率の向上などを体験いただき、積極的に意見交換することができた。								
		3 <u>品質管理ワークショップ(ゲンバ従業員向け研修「品質管理編」)</u> パナソニック㈱を講師として迎え、品質管理の取組み方法等の基本的かつ実践に使える知識を習得し、その必要性を理解していただいた。 グループワーク等では、QC7つ道具(魚の骨等)やなぜなぜ分析等を活用し、品質問題解決のプロセスを学んだ。専門職の方が多く、他社の事例を吸収したいという意欲が伝わってくる雰囲気を作ることができた。								
		指標 1	改善活動等について新たな気づきを得ることができた企業数							
		数値目標	75%	実績数値	83.3%	目標達成度	111.1%			
		指標 2	改善活動を実施したいと回答した企業数							
		数値目標	75%	実績数値	73.7%	目標達成度	98.3%			
	指標 3	品質管理活動を実施したいと回答した企業数								
	数値目標	75%	実績数値	77.3%	目標達成度	103.1%				
成果の代表事例	人事異動があった際の中堅や管理者向けの研修に活用いただいている企業が多くなってきている。参加する従業員は違うものの、企業としてのリピーターが増えてきた。OFF-JTとして人材育成にうまく活用いただいている。									
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
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)	②、③のワークショップだけでなく、①の交流会についても演習・グループワークを多く実施することで、理解度が高かった。課題としては、講義のレベルと参加者のレベルの差、講義の内容と受注・生産量・流し方などによる参加企業ごとの生産方法の違いによるミスマッチがどうしても発生する。 次年度は作業レベルから、設備や情報通信技術を活用した生産性の向上等をテーマに、ワークショップを充実させたい。								

忠岡町商工会

事業名		商工展示即売会事業																							
想定する実施期間		22 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)	空洞化する製造業とそれに伴い衰退する商業者を支援するため、忠岡町及び泉州地域の製造業や小売業を中心とした企業の優れた製品や商品をエンドユーザーへ販売すること及び大阪府技能士会連合会と連携したものづくり教室の開催により、企業の認知と製品PR及び消費者ニーズの収集や若者にもものづくり体験の場を提供する事を目的とする。																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	忠岡町を中心に泉州地域の中小・小規模事業者。主にモノづくり企業や小売・卸売業を想定。																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>商工展示即売会事業（忠岡町商工カーニバル） 日時：2019年11月10日（日）会場：忠岡町町民グラウンド 出展予定企業：40社 「良い製品（商品）をより安くをモットー」にコミュニケーションをはかるイベントを実施。大阪府技能士会連合会との連携によるものづくり教室は5ブース程度予定し若者にもものづくり体験の機会を提供する。 集客を図るため豪華景品の当たる抽選会を実施。 当日会場での購入額200円に対して抽選補助券を配布し10枚で抽選ができる。 売上把握は抽選補助券発行に対して行うことで可能。また、奈良芸術短期大学との連携では学生による似顔絵コーナーを設置。さらに大学生6名程度を当日運営スタッフに加えることにより、若者にイベント運営を経験させる効果とその人脈による大学生の来場者の取り込みを図った。</p> <p>スケジュール 出展企業募集：9月2日～ 出展者説明会：9月27日 ポスター掲示：10月下旬 チラシ折込11月9日（土）忠岡町及び近隣市に20,000枚 開催後、アンケート実施による効果や改善点についての検証を実施した。</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> <p>①府施策連携 大阪府人材育成課、大阪府技能士会連合会との連携によるものづくり教室を開催。技能体験によりものづくりの楽しさを知ってもらえるようにPRを行った。</p> <p>②広域連携 泉南地域の商工会を共催団体とし、出展者及び来場者募集を行った。</p> <p>③市町村連携 忠岡町広報などにより、出展者募集並びにイベント周知。忠岡町との連携により来場促進、職員動員などによる支援した。</p> <p>④相談 販売活動の重要性について認識していただけたため、継続的に商工会の経営支援を受けたいという要望があった。</p>																							
	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)	40	支援実績率	100.0%	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)	<p>普段消費者から直接声を聞くことのない出店業者にとって消費者から商品に関する感想や求められているデザインや機能性などについて意見を聞くことが出来る貴重な機会として活用していただけた。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">自社及び自社製品をPR出来た企業数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>20</td> <td>実績数値</td> <td>35</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">175.0%</td> </tr> </table>								指標	自社及び自社製品をPR出来た企業数							数値目標	20	実績数値	35	目標達成度	175.0%		
	指標	自社及び自社製品をPR出来た企業数																							
数値目標	20	実績数値	35	目標達成度	175.0%																				
成果の代表事例	購入者に対して地図の入った名刺や次回来店時に使える割引券を渡したところ、後日多くのお客様の来店があり、知名度の向上と実店舗への誘導に成功した。																								
その他目標値の実績	目標値(計画)	4,000	目標値(実績)	8000	目標達成度	200.0%																			
	天候にも恵まれたため終日にぎわいを見せ来場者は8,000名に達した。																								
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)	一部店舗では天候が悪かった時を考慮して少なめの量の商品を持参し、売り切れると12時頃に帰ってしまう出展業者が数社いるため、事前に天候等を伝えることにより終了時刻まで出店を続けてもらえるように周知します。																							