

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	高槻商工会議所
代表者職・氏名	会頭 桑内 義和
所在地	〒569-0078
	高槻市大手町3番46号
設立年月日	昭和22年07月25日
職員数	11
うち経営指導員数	7
所管地域	高槻市
管内事業所数	9,224（令和3年経済センサスデータによる）
うち小規模事業者数	5,798（令和3年経済センサスデータによる）
会員数	1,910（令和8年3月31日現在）
組織率	20.7%
担当者職・氏名	中小企業相談所長 長澤 英次
連絡先電話番号	072-675-0484
連絡先メールアドレス	sodan@takatsukicci.or.jp

□主な事業概要（定款記載事項等）

- (1)商工会議所として意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申または建議
- (2)行政庁等の諮問に応じた答申
- (3)商工業に関する調査研究
- (4)商工業に関する情報及び資料の収集または刊行
- (5)商品の品質及び数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する説明、勘定及び検査
- (6)輸出品の原産地証明
- (7)商工業に関する施設の設置と維持及び運用
- (8)商工業に関する講演会及び講習会の開催
- (9)商工業に関する技術及び技能の普及及び検定試験
- (10)博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催の斡旋
- (11)商事取引に関する仲介及び斡旋
- (12)商事取引の紛争に関する斡旋、調停及び仲裁
- (13)商工業に関して、相談と指導
- (14)商工業に関して、商工業者の信用調査
- (15)商工業に関して、観光事業等の改善発展を図る
- (16)社会一般の福祉の増進に資する事業
- (17)行政庁から委託を受けた事務
- (18)全各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

高槻市は、大阪や京都のベッドタウンとして発展した住宅都市である。一方で国道171号線沿道を中心に大規模製造業の集積と、中心市街地は複数の商店街や二つの百貨店を始め大型商業施設が立地する等、大阪府内でも有数の多様な商業機能が集積する産業都市でもある。

地域経済分析システム「RESAS」の直近データでは、本市の全産業の内、企業数で「卸売業、小売業」が最も多く、次に「宿泊業、飲食サービス業」が続く。中分類で事業所数を見ると、飲食業が全産業中1位を占め、本市産業の重要な位置にある。また、売上高等では全産業の内、製造業が最も高く、従業者数も3番目に多いことから、経済面、雇用面から主要な産業の一つと言える。さらに本市の産業分類別生産額（付加価値額）は第3次産業が全体の約7割を占め、商業・サービス業が多いことが分かる。

また、大阪府の2024年11月の有効求人倍率は1.23と依然として高い。さらに、完全失業率は3.2%（同年7月～9月）と全国値2.5%に比べると高く雇用のミスマッチが続いている。（大阪労働局調べ）

本市の産業構造における商業・サービス産業の割合は高いが、地域経済循環率の数値から市内の買い物客が市外へ流出していることが分かる。その対策として、市内外からの来街者を増加させることが不可欠であるが、新規創業の促進や既存店舗の集客力向上など個店支援と併せて、観光振興の推進など地域経済の活性化を図る必要がある。また、製造業の更なる振興と雇用を促進する支援事業の実施が必要であると思われる。さらに、地域の防災・減災対策の意識が高まる中、中小企業の事業継続力強化の取り組みが喫緊の課題となっている。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

高槻市では、2021年度に「第6次高槻市総合計画」を策定しており、「商工業の振興と雇用・就労の促進」の基本計画では、「魅力的な商業・サービス業が活発に展開され、多くの来街者が訪れるとともに、新たな価値を創造する企業などが立地し、地域経済がより一層活性化したまちを目指します。」を目標に掲げている。

当所では、地域経済分析システム「RESAS」等の分析結果と、これら高槻市が計画する産業活性化の方向性を踏まえつつ、市との協力・連携を緊密に図りながら、地域活性化に資する事業を推進する予定である。

経営相談支援では、窓口・巡回等による相談で対応し、特に、原油・原材料高騰、物価上昇等の対応といった事業環境変化の影響を受ける管内小規模事業者の抱える各種経営課題の把握とその課題解決への適切な経営指導等の支援を行う。また、専門相談支援では、経営、税務、労務、金融等の専門分野の相談に対し、それぞれの分野に精通した専門家による個別相談会と経営指導員が専門家と同行して会社や店舗を訪問する専門家派遣相談（出前経営相談）を実施する。

地域活性化事業では、創業・起業支援、採用・雇用・労働関係支援、新ビジネス価値創出支援、BCP、BCMの普及と定着、販路拡大支援、脱炭素経営推進等、特に小規模事業者に必要な経営支援をテーマとした各種セミナーやイベント等を実施する。当所単独および近隣他団体との広域連携による手法を交えながら、相乗効果を図りつつ着実に事業を推進することで、支援企業の経営改善への自助努力をサポートしていく。

(3) 事業を実施した効果

①経営相談支援事業：小規模事業者等の経営課題に対し、適切な指導・アドバイスを実施することで、特に事業計画作成や創業支援について当初計画より支援数を伸ばし、経営上の疑問点や課題解決に向けた支援を行った。

②専門相談支援事業：金融、経営、税務、労務および専門家派遣相談の5分野で、専門家等による相談会および店舗等での指導を行った。一部相談では当初実施計画より下回ったものの利用した事業者等の満足度は高く、創業に向けた総合的な支援や販路開拓、生産性向上等に貢献できた。

③地域活性化事業：起業家育成事業では、創業塾を始め、ほぼ全ての事業で当初計画数値を上回り、満足度も高かった。次に若手人材の採用・定着支援事業や高槻求人求職マッチングフェアでは各事業所等が抱える人材不足等に対するセミナーやイベントを実施して課題解決への一助となった。また、販路開拓等支援事業として二つの事業を行い、参加事業等に対して面談等の場を提供して一定の成果をあげた。

その他のBCP・BCMの普及促進に関して、必要性は認識していても、直面する課題に対処するために後回しにされており、当日参加も低調に終わった。ただ、セミナー自体の満足度は高く、新たな気づきや取組のきっかけを与えることができた。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題・次年度への取り組み

【課題】

- ①経営相談支援事業：相談支援事業所数は235であった。支援メニューに偏りがあることや相談に乗ったものの支援に結びつかなかった案件や複数の支援に繋がれなかった。
- ②専門相談支援事業：今年度も5つの専門分野での相談会等を定期的実施したところ、年度を通じて、コンスタントに相談申込みがあった。しかし、一部相談は目標値を下回った。
- ③地域活性化事業：単独事業で4事業、また広域事業では10事業（うち、2事業は当所が幹事団体）の計14事業を精力的に実施した。しかし、その中の一事業は支援対象企業数が未達であったため、事業内容の精査やPRを強化して集客を図る。

【次年度への取り組み】

- ①経営相談支援事業：上記課題から今後も相談者へのヒアリングを強化し、丁寧な対応を心がけることで様々な潜在的な経営課題を掘り起こし、窓口・巡回・オンラインによる相談に繋げる。
- ②専門相談支援事業：引き続き積極的に専門家との連携を深めながら、広報や巡回・窓口等での案内を強化する。
- ③地域活性化事業：継続事業では多くの事業で支援対象企業数や満足度はクリアしているので、更に内容を充実させていきたい。目標値をクリアできていない事業については事業内容を精査し、PRを強化して集客を図っていく。

I 経営相談支援事業

前年度支援企業数		240 社				
支援メニュー		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
1	事業所カルテ・サービス提案	事業所	220	236	235	106.8%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	25	21	22	88.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	10	4	5	50.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	30	25	25	83.3%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	0	-
6	資金繰り計画作成支援	事業所	10	6	7	70.0%
7	記帳支援	事業所	5	0	0	0.0%
8	労務支援	支援数	10	1	1	10.0%
9	人材育成計画作成支援	事業所	0	0	0	-
10	マーケティング力向上支援	事業所	5	0	2	40.0%
11	販路開拓支援	支援数	40	25	24	60.0%
12	事業計画作成支援	支援数	50	70	70	140.0%
13	創業支援	事業所	40	58	56	140.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	0	0	0.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	0	-
16	財務分析支援	事業所	8	5	5	62.5%
17	5S支援	事業所	0	0	0	-
18	IT化支援	事業所	0	0	0	-
19	債権保全計画作成支援	事業所	0	0	0	-
20	事業承継支援	事業所	5	0	0	0.0%
21	災害時対応支援	事業所	0	0	0	-
22	フォローアップ支援	事業所	15	0	0	0.0%
23	結果報告	事業所	220	236	235	106.8%

件数設定の根拠（今年度の特徴等）

依然として続く原材料、物価高騰の影響を受けた事業所を始め、各種施策等の活用に必要な事業計画作成支援や資金調達等支援を実施する。また、新たに創業・起業に意欲のある方々が多いことから創業・起業支援や事業継続に向けた事業承継支援など小規模事業者が課題解決に向けた支援を積極的に行い、支援企業数は220事業所を想定する。

支援のポイント・成果

相談者との窓口相談や経営指導員が管内事業所に出向き行ったヒアリングなどで表面化した経営課題を中心にサービス提案及び各種支援を実施することで、課題解決や経営力向上を図れた。今年度は新事業展開や事業の見直しのため事業作成支援を多く実施し一定の成果があった。また、物価高や人手不足を背景に資金繰りに窮した相談や創業に関する相談が多く見受けられた。代表事例（車内清掃業サービス業）

従来は大阪府、京都エリアで出張型のサービスを展開しているが、利益率が低く経費も嵩むことから新たに来店型のカーポット設置や近隣への告知など事業計画を作成し、当所が支援することで小規模事業者持続化補助金に申請して採択された。また、11月には高槻市との共催で実施した「たかつき産業フェスタ」に出展し、同社のサービスを体験してもらったり、同社を知ってもらうきっかけ作りができた。更にはマル経融資を活用して、事業計画を実行し完了するまでのつなぎ資金として資金調達を行った。

Ⅱ 専門相談支援事業

事業名		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
24	法務相談	日数	0	0	0	-
25	税務相談	日数	9	9	9	100.0%
26	金融相談	日数	12	12	12	100.0%
27	労務相談	日数	8	7	7	87.5%
28	その他相談	日数	62	59	59	95.2%

支援のポイント・成果

金融・税務・労務・経営の各専門相談会では、日本政策金融公庫、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士の各分野の専門家（担当者）を活用して、当所にて予約制無料相談会を年間を通じて開催した。また、専門家派遣相談では、当該事業所の業種・業態に精通した中小企業診断士等と同行し、店舗等の現場に於いて実情に即した指導を行った。開催回数の内訳は、税務相談9回、金融相談12回、労務相談7回、経営相談22回、専門家派遣相談37回を実施、当初計画からは日数が下回ったものの管内事業所の喫緊の課題解決、売上増加に繋がるアドバイスを的確に行うことができた。

相談者毎に十分な時間を確保しているが、足りない場合は複数回利用を促し、経営上の専門的な問題解決に役立たせることができた。

事業名		起業家育成事業		事業番号	I	新規/継続	継続
想定する実施期間		2013	年度～	年度まで	13	年 目	※複数段階の実施事業は 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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	【事業の目的】 最低賃金引上げ、円安、物価高、インボイス制度登録等への対応による影響を受け、小規模事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しい。さらに、経営者の高齢化による廃業もあり、新たな事業創出や既存事業の活性化が課題となっている。そこで、当所では、新規創業の促進や創業後間もない廃業の防止による地域雇用機会の創出・確保を図り、地域経済の活性化と安定的発展に寄与することを目的として起業家育成事業を実施し、当該地域の対象者に対して、創業に向けて具体的にアクションを起こす契機を提供する。 【企業ニーズ】 これまで実施してきた創業塾では、直近5年間の推移を見ると令和2年度は25名、令和3年度は23名、令和4年度は21名、令和5年度は23名、令和6年度は26名が受講した。また、年間を通じて創業関連の窓口相談や電話等の問合せや相談もあり、潜在的なニーズは非常に高いと思われる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、高槻市内を中心とした近隣の市町村（茨木市・島本町等）在住の創業に関心のある方、創業に向けて準備中の方、創業後間もない方。※会場へ受講の為の来所が可能であれば、大阪府下に在住の方も対象とする。					
	実施時期・具体的な 内容及び事業手法	①創業スタートアップセミナー（人材育成型） ■日時：令和7年6月29日（日）14：00～16：00 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①創業することとは②創業に向けての心構え③自己の棚卸し④创业者の適性診断⑤創業に成功する人、失敗する人⑥創業までのスケジュール⑦ビジネスチャンスの発掘⑧支援施策の紹介 ■受講者数：37名 ②たかつき創業塾2025（人材交流型） ■日時：（創業塾）令和7年7月19日～8月30日の間の土曜日、計5回開催 7月19日・26日・8月23日・30日は10：00～16：30 8月9日は10：00～17：00 （フォローアップ研修）令和8年1月24日（土）13：30～16：30 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①創業の心構えと成功のポイント②これだけは知っておきたい創業の基礎知識Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ③創業体験談を聞く④マーケティングの基礎知識⑤ビジネスプランの作成Ⅰ～Ⅳ⑥創業に役立つ公的支援⑦ビジネスプランの発表 ■受講者数：31名（支援対象数：11名） ③新米経営者のための基本スキル習得講座実践編！（人材育成型） ■日時：第1回 令和8年1月21日（水）、第2回 2月4日（水）、第3回 2月18日（水）、第4回 3月18日（水）の計4回開催 第1回 13：30～16：00、第2・3回 13：30～15：30、第4回 14：30～16：30 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：第1回 税務会計実務編「個人事業者を対象とした会計・経理の実務」、第2回 広告宣伝・販売促進編「商売繁盛のコツを教えます」、第3回 IT活用編「ネットでのマーケティングの基本を学ぶ」、第4回 資金繰り対策編「事業に必要なお金の話」 ■受講者数：29名（内訳：第1回15名、第2回14名、第3回12名、第4回12名 以上延べ53名）（支援対象数5名） ④飲食店開業セミナー（人材育成型） ■日時：第1回 令和8年3月7日（土）、第2回 3月14日（土）の計2回開催 10：00～12：30 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①飲食店経営の心構え②店舗運営の基礎知識③店舗コンセプト④開業計画⑤開店準備⑥開店後の必要事項⑦販促と集客方法⑧多店舗化・多業態化⑨これからの飲食店のとるべき対策 ■受講者数：39名（内訳：第1回29名、第2回27名 以上延べ56名） ⑤たかつきシニア創業セミナー（人材育成型） ■日時：令和7年12月7日（日）10：00～16：00 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①あなたの創業は得意・好き活用型？社会問題解決型？～さまざまな創業のカタチを知ろう～②あなたの想いが詰まった創業アイデアをカタチにしよう！～創業計画書を完成させよう～③支援制度の紹介 ■受講者数：18名					

		<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	経営支援課経営革新グループ配信のOsaka起業家応援メールマガジンにて受講者募集の記事掲載を行う。また、セミナーや創業塾で府の創業支援施策について説明した。							
		②広域連携								
		③市町村連携	高槻市との共催にて本事業を実施。市の広報紙「たかつきDAYS」令和7年6月号と7月号に受講者募集の記事掲載を行った。							
		④相談相乗	経営（創業）相談利用者を本事業へ誘導した他、希望者に対して経営指導員や専門家による個別支援を実施し、カルテ化を行った。							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	120.0	総支援企業数(実績)	110.0	支援実績率	91.7%	満足率	86.4%	
	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）	代表指標	創業に向けて本格的に準備を始めると回答した人の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	40	%	目標達成度	57.1%	
	成果の代表事例	ITサービス・DX支援での開業を目指して創業塾に参加されたO氏。本創業塾で経営のノウハウを学び、さらにビジネスプランの内容を具体化した。創業塾終了後も講師や経営指導員の支援を継続的に受ける。その後、特定創業支援等事業など支援施策を活用し、令和7年12月に開業した。								
	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）	たかつき創業塾については、受講者数は25名の計画に対し実績は31名（支援対象者数11名）となった。次年度は、本創業塾のより効果的な周知方法を検討し、受講者数アップを目指したい。また、アンケート結果を分析すると、事業全体では満足度が高く好意的な意見が見受けられる一方で、カリキュラムについて改善を求める声があったので、次年度も内容をより受講者のニーズに則したものとなるよう再検討して本事業を継続する予定である。								

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	35.0	支援企業数(実績)	37.0	支援実績率	105.7%	満足率	94.6%
	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）	指標	創業に向けて行動を始めたいと回答した人の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	91.9	%	目標達成度	131.3%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	25.0	支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	44.0%	満足率	90.9%
	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	創業に向けて本格的に準備を始めると回答した人の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	91.0	%	目標達成度	130.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	25.0	支援企業数(実績)	5.0	支援実績率	20.0%	満足率	80.0%
	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	今後の経営に役立つと回答した人の割合						
		数値目標	90	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	111.1%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	39.0	支援実績率	260.0%	満足率	71.8%
	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	創業に向けて行動を始めたいと回答した人の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	71.8	%	目標達成度	102.6%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度⑤	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	90.0%	満足率	100.0%
	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	創業に向けて行動を始めたいと回答した人の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	70.0	%	目標達成度	100.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

事業名		若手人材の採用・定着支援事業		事業番号	2	新規/継続	継続
想定する実施期間		2013年度～	年度まで	13年目	※複数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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	「事業の目的」 中小企業は学生を含む若年者の獲得が、大きな課題となっている。さらに、採用しても3年以内に離職する社員の割合は3割以上、特に入社1年目の新入社員離職率は1割以上と共に大きく、今後は、いかに優秀な若手人材を採用し、定着させ、事業成長を図っていくかが重要である。そこで、若手人材の採用方法、定着率を向上させるノウハウの習得や人材育成等のセミナーを開催する。セミナーでは、グループワークを取り入れ、受講者間での問題意識の共有や解決を目指す事業を開催する。また、若手人材が定着するための階層別（経営者・若手社員・中堅社員）コミュニケーション力向上セミナーや入社1年目の新入社員が定着するためのセミナーを開催する。 「企業ニーズ」 中小企業は、折角若手人材を採用できても早期に離職し、自社の戦力として人を育てられない問題がある。そのため、採用手法、採用後の若手人材定着に関するノウハウの習得や人材育成については、潜在的に十分にニーズがあると思われる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業経営者、管理職、総務・人事担当者、個人事業主、若手人材、中堅社員					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	〈若手人材採用セミナー〉 ①経営者・人事担当者のための若手人材採用と助成金セミナー ■日時：令和7年10月7日（火） 13：30～16：00 ■会場 高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①採用力強化に欠かせないマーケティングの基本②採用がうまくいかない企業に共通する事項と改善のポイント③最近の給料の決め方・賃金制度のトレンド④採用力強化につながる求人票の記載のポイント⑤自社の求人票をブラッシュアップしよう⑥組織のルールと基準づくりで人材育成・定着力を強化⑦令和7年度人材採用・定着に活用できる助成金 セミナーでは、講師による講義だけではなく、グループワークや受講生と講師の対話により問題解決に取り組む双方向型の研修を行った。 ※講義後に個別相談会を開催 ■参加者数：16事業所18名（補助対象者数17社） 〈若手人材定着セミナー〉 ②離職を止める絶対条件とは？若手が”辞めない”人材育成と環境整備 ■日時：令和7年10月15日（水） 13：30～16：30 ■会場 高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①人材採用によって果たす目的とわが社の現在地②定着しない組織・職場には必ず原因がある！③わが社における若手人材定着の課題④育てる側（上司・先輩社員）の果たすべき役割⑤人材育成を考える上で押さえておくべきポイント セミナーでは、講師による講義だけではなく、グループワークや受講生と講師の対話により問題解決に取り組む双方向型の研修を行った。 ※講義後に個別相談会を開催 ■参加者数：7事業所7名（補助対象者数7社） 〈経営者向けコミュニケーション力向上セミナー〉全2回連続講座 ③経営者・管理職・人事担当者のためのコミュニケーション力・若手社員定着率向上セミナー ■日時：令和7年11月12日（水）・19日（水） 13：30～16：30 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①コミュニケーションの基本と聴き方・伝え方～若手社員の特徴と年代ギャップを埋める傾聴力～②働き方改革と生産性向上を両立させる仕組み作り③パワハラと言われない若手を育てる叱り方～アンガーマネジメントとハラスメント対策～④「持ち味カード」を活用した若手を伸ばす関わり方～採用活動で若手に選ばれる企業になるためには～⑤モチベーション向上に繋がる承認力～「褒めて伸ばす」は万能薬なのか～⑥若手の自律を促す1on1ミーティング～誤解が多い1on1ミーティングの効果的なやり方～⑦自らの成長を促す人事制度・評価制度の作り方 セミナーでは、講師による講義だけではなく、グループワークや受講生と講師の対話により問題解決に取り組む双方向の研修を行った。 ■参加者数：11事業所15名（内訳：11月12日（水）8事業所10名、11月19日（水）8事業所11名）（補助対象者数5社） 〈若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー〉全2回連続講座 ④若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー ■日時：令和7年12月2日（火）・9日（火） 13：30～16：00 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①コミュニケーションの基本と職場での課題②顧客・他部署から信頼を得られる報連相とは～形式的な報告に留まらない報連相～③質問力と傾聴スキル④協調性と組織で成果を上げるために必要な力⑤伝えると伝わるの違い～伝わるために必要なこと～⑥自己の思いを伝えるアサーティブコミュニケーション⑦怒り・不満を適切に伝えるアンガーマネジメント⑧社外（お客様）とのコミュニケーション セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の同世代の若手社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイング、グループワークや受講生と講師の対話により社内外のコミュニケーションについて、意識向上に取り組む双方向型の研修を行った。 ■参加者数：19事業所29名（内訳：12月2日（火）19事業所24名、12月9日（火）16事業所23名）（補助対象者数22社）					

		〈中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナー〉 ⑤中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナー ■日時：令和8年1月23日（金） 13：30～16：30 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①中堅社員の役割②後輩社員の仕事へのやる気を高める③中堅社員としてのビジネススキルをアップする④後輩・部下を指導・育成するための褒め方と叱り方⑤職場における改善力を身につける セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の中堅社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイング、グループワークや受講者と講師の対話により社内コミュニケーションについて、意識向上に取り組む双方向型の研修を行った。 ■参加者数：18事業所25名（補助対象者数20社） 〈新入社員定着セミナー〉 ⑥新入社員フォローアップセミナー ■日時：令和7年9月5日（金） 13：30～16：30 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容：①入社してから今までの振り返る②ビジネスマナーの再確認③基本ビジネススキルを身につける④効率的な時間の使い方と仕事の進め方を習得 セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の新入社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイング、グループワークや受講者と講師の対話により仕事について、行動意欲向上に取り組む双方向型の研修を行った。 ■参加者数：9事業所15名（補助対象者数11.5社） ＜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＞ <table><tr><td>①府施策連携</td><td colspan="8">就業促進課企業支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配のメールマガジンにて、本セミナーのPR記事の掲載を行った。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td colspan="8"></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td colspan="8"></td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td colspan="8">経営者・人事担当者のための若手人材採用と助成金セミナー終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ1事業所が利用し、カルテ化した。次に、離職を止める絶対条件とは？若手が”辞めない”人材育成と環境整備終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ1事業所が利用し、カルテ化した。</td></tr></table>								①府施策連携	就業促進課企業支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配のメールマガジンにて、本セミナーのPR記事の掲載を行った。								②広域連携									③市町村連携									④相談相乗	経営者・人事担当者のための若手人材採用と助成金セミナー終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ1事業所が利用し、カルテ化した。次に、離職を止める絶対条件とは？若手が”辞めない”人材育成と環境整備終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ1事業所が利用し、カルテ化した。							
①府施策連携	就業促進課企業支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配のメールマガジンにて、本セミナーのPR記事の掲載を行った。																																												
②広域連携																																													
③市町村連携																																													
④相談相乗	経営者・人事担当者のための若手人材採用と助成金セミナー終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ1事業所が利用し、カルテ化した。次に、離職を止める絶対条件とは？若手が”辞めない”人材育成と環境整備終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ1事業所が利用し、カルテ化した。																																												
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	90.0	総支援企業数(実績)	82.5	支援実績率	91.7%	満足率	97.3%																																				
	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）	代表指標	若手人材定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合																																										
		数値目標	90	%	実績数値	85.7	%	目標達成度	95.2%																																				
	成果の代表事例	アンケート項目の『セミナー受講後の自社（自店）の変化について、具体的にお答えください』を要約すると、「求人票の作成方法を見直したい。」5社、「アングーマネジメントを取り入れたい」4社、「持ち味カードを活用したい」4社、「1on1ミーティングを実施したい」2社等となり、新たな気づきや取り組みのきっかけを与えることができた。現在のところ、人材採用・定着に関する具体的な事例は掌握できていないが、今後成果に繋がると思われる。																																											
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			目標達成度																																				
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）	支援企業数は目標90社に対して実績は82.5社と達成率は約92%であった。また、満足度も全体で約97%と概ね高い数値であった。その中で、経営者・管理職・人事担当者のためのコミュニケーション力・若手社員定着率向上セミナー（別紙③）では、目標10社に対して実績5社と達成率は50%であった。実際の参加者数は各回とも8社10名超であったものの両日参加では目標に足りなかった。次年度は上記セミナーを中心に内容等を精査し、各関係機関と連携しPR告知を強化して更なる集客を図っていきたい。																																											

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	170.0%	満足率	100.0%
	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	若手人材採用に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合						
		数値目標	90	%	実績数値	93.8	%	目標達成度	104.2%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	46.7%	満足率	100.0%
	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	若手人材定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合						
		数値目標	90	%	実績数値	85.7	%	目標達成度	95.2%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	5.0	支援実績率	50.0%	満足率	100.0%
	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	コミュニケーション能力が向上し、自社で活かせると回答した人の割合						
		数値目標	85	%	実績数値	80.0	%	目標達成度	94.1%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	110.0%	満足率	94.4%
	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	コミュニケーション能力が向上し、自社で活かせると回答した人の割合						
		数値目標	85	%	実績数値	88.9	%	目標達成度	104.6%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度⑤	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	100.0%	満足率	95.0%
	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	コミュニケーション能力が向上し、自社で活かせると回答した人の割合						
		数値目標	85	%	実績数値	88.2	%	目標達成度	103.8%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度⑥	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	11.5	支援実績率	76.7%	満足率	100.0%
	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	仕事に対して行動意欲が向上し、自社で活かせると回答した人の割合						
		数値目標	85	%	実績数値	88.9	%	目標達成度	104.6%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

高槻商工会議所

事業名		高槻求人求職マッチングフェア			事業番号	3	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2011 年度～		年度まで	15 年 目	※複数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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	【事業の目的】 大阪府の2024年11月の有効求人倍率は1.23と依然として高い数字である。また、完全失業率は3.2%（同年7月～9月）と全国値2.5%（同年10月）に比べると高く雇用のミスマッチが発生している（大阪労働局及び大阪府調べ）。特に、地元の中小零細企業では、単独で求人を募集しても有能な人材の確保は難しく、また人手不足も相まって実際に募集しても人が集まらないと言う声が多い。当イベントは、少しでも有能な人材を求める企業側とより良い職場を求める求職者の両者を結び付ける機会を提供し、中小企業・小規模事業者の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。 【企業ニーズ】 前回のイベントでは、人手不足が顕著な企業を中心に応募が26社あり、人材採用に苦慮している企業が多いことが窺われるため、当イベントを実施する意義は大いにあると考える。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず人材採用を検討している中小企業・小規模事業者の経営者や採用担当者と一般求職者（全年齢を対象）								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	（合同企業面接会inたかつき） ■開催日：2025年11月28日（金） ■時間：13：00～16：00（面接会は13：30～） ■会場：高槻市立生涯学習センター1階、3階 ■参加企業：18社（支援対象企業数は17社） ■総来場者：142名（面接会参加者：72名） ■内容：合同企業面接会、オープニングセミナー（第一印象アップセミナー）29名、個別カウンセリング4名、就職お役立ちセミナー25名、シルバー人材センター相談ブース8名、就活相談ブース6名、福祉相談ブース5名、職業定期性診断ブース15名、若者就職サポートブース0名（各相談ブースは重複を含む） 今回のイベントは予約制を廃して当日参加のみにて受付を行った。予約というハードルが一つなくなったからか面接だけでなく説明だけでも聞きたいという求職者が多く来場し目標値を上回った。また、求職者が5名以上訪問した企業が6社あり、特に1社はブースに25名が訪問して説明や面接を実施した。								
		<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	大阪府労働環境課労働環境推進グループと連携し、求人企業募集や面接会のPR面で連携を図った。また、11月初旬には商工労働部、OSAKAしごとフィールド、大阪労働協会の各メルマガ配信を実施しイベント告知を行った。さらに当日は大阪府の広報物の配架等を行った。							
		②広域連携								
③市町村連携		当所とともに合同企業面接会を運営し、求人企業募集、求職者への告知等を行った。								
④相談相乗	本事業に参加した企業に対し、その後の求人募集や採用者に関してフォローアップを実施した。									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	16.0	総支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	106.3%	満足率	82.4%	
	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)	代表指標	参加企業の内、採用に至った企業数							
		数値目標	5 社	実績数値	8 社	目標達成度	160.0%			
	成果の代表事例	当日、面接や説明を行った企業数は16社（補助対象企業1社除く）であった。その後、面接等を実施した結果、8社で8名の採用が決まった。この中で半数は5名以上求職者の訪問があり、各社1名ずつを採用し、当イベントを活用して人材確保を行った。								
	その他目標値の実績	目標値（計画）	60 名	目標値（実績）	72 名	目標達成度	120.0%			
来場者数（来場された方へのアンケート等で把握）										
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)	応募企業は25社と昨今の人手不足も相まって当イベントに対するニーズは高い。また、求職者に対しては、今回より一旦予約制を廃して当日自由参加にした影響もあってか、目標値を上回る方々が来場した。更に1ブース5名以上が訪問し、説明や面接を受けた企業が6社あったことから一定以上の成果はあったと思われる。 今回のことを十分に検証して、次回も企業や求職者の双方にとって有益なイベントとなるよう運営していきたい。								

事業名		クリエイターと連携した新ビジネス・価値創出支援事業		事業番号	4	新規/継続	継続								
想定する実施期間		2020 年度～	年度まで	6	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	【事業の目的】 中小零細事業者が淘汰される厳しい景況下において、他社との差別化を図るために、自社の競争力強化や販売力、広報力の向上が求められている。しかし、「デザイナーなどクリエイターに業務相談や発注してみたいけど、誰にどのように相談すれば良いのかわからない」という声も多く見受けられる。そこで本事業では、府内中小企業に対してクリエイティブ活用を促し、自社商品・サービスの開発に寄与することで経営の付加価値向上に繋げる。さらに、クリエイティブ課題の実践的な解決支援を行う中で、デザインサービスを売り込みたいクリエイター等に対して、商談の機会を提供することでクリエイター等の育成支援につなげる。 【企業ニーズ】 厳しい競争社会で生き残るためにも、中小企業・小規模事業者にとって、デザイン活用およびブランド構築によって高付加価値化を支援する意義は大きく、一定のニーズがあると考えられる。日常的な相談やセミナーアンケート等において、デザイン活用に関する要望や、クリエイターとクリエイティブ課題を持つ事業者が交流できるイベント開催を希望する声が見受けられた。													
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、広報力強化や付加価値向上を図りたい中小企業・小規模事業者、従業員（商品企画・マーケティング・デザイン・開発担当者等）、創業予定者等、デザイン関連事業者（クリエイター、カメラマン、ライター等）													
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	I. クリエイティブ共創プロジェクトミーティング『「サステナブルな商品・サービスづくり」×クリエイター』 ■開催日：令和7年12月5日（金）14:00～16:30 ■会 場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容： ①人材交流セミナー テーマ：日本は遅い!?世界の最前線に学ぶ「共創する企業」のサステナブル・デザイン5選+α 参加者数：13事業所14名（支援対象企業数：13.5事業所14名） ②市内事業者3社による事業者プレゼン & 参加者との意見交換 ③参加者とクリエイティブ事業者の名刺交換会 II. クリエイティブ共創プロジェクトミーティング「集客・拡販お悩み解決ミーティング」 ■開催日：令和8年3月4日（水）14:00～16:30 ■会 場：高槻商工会議所 4階大ホール ■実施内容： ①人材交流セミナー テーマ：中小企業が、お客様から『選ばれる存在』になる方法～高槻ブランドを育てるPR 実践事例を中心に～ 参加者数：19事業所19名（支援対象企業数：19事業所19名） ②市内事業者2社による「お悩み・課題」の発表&参加専門会社、クリエイター等からの質疑と意見交換 ③参加者と専門会社・クリエイターとの交流、名刺交換会 ※2回のイベントを通じて具体的な商談に至ったのは3件あり、成約には至っていないが現在も連携・協同に向け商談継続中である。 <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> <table><tr><td>①府施策連携</td><td>クリエイティブネットワークセンター大阪 メビックおよび大阪府商工労働総務課の担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、メビック等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td></td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td>本事業に参加したプレゼン企業に対し、参加者アンケートの回答結果に基づき、別途フォローアップを実施した。</td></tr></table>						①府施策連携	クリエイティブネットワークセンター大阪 メビックおよび大阪府商工労働総務課の担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、メビック等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	本事業に参加したプレゼン企業に対し、参加者アンケートの回答結果に基づき、別途フォローアップを実施した。
	①府施策連携	クリエイティブネットワークセンター大阪 メビックおよび大阪府商工労働総務課の担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、メビック等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。													
②広域連携															
③市町村連携															
④相談相乗	本事業に参加したプレゼン企業に対し、参加者アンケートの回答結果に基づき、別途フォローアップを実施した。														

事業 全体 の実績 ／ 目標 達成 度	計画に対する 実績（数値）	総支援企業 数(計画)	36.0	総支援企業 数(実績)	37.5	支援 実績率	104.2%	満足率	97.3%
	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）	代表指標	クリエイティブ課題を持つ事業者を支援するクリエイター等の講義や実例等から課題解決の糸口を見出すノウハウを習得し、実践的に活用する、もしくは活用を検討する事業所の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%
	成果の代表事例	本事業の企画段階から相談に乗っていたM社に対し、本事業への参加をすすめた。交流会において他のクリエイティブ課題を持つ事業者や、クリエイター等と新たな繋がりができ、後日、本事業に参加されていたクリエイターが同社を訪問された。自社事業について意見交換でき、新たな繋がりもできたと喜んでおられた。今後も本事業で出会ったクリエイターと連携しながら積極的に経営にクリエイティブ活用を取り入れ、付加価値向上を図っていく。							
	その他目標値の実績	目標値 （計画）	60	件	目標値 （実績）	46	件	目標達成度	76.7%
プレゼン企業1社につき10件の目標設定⇒プレゼン企業3社×10件×2日間＝60件とする。									
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 うのようにフォローするのか）	支援企業の目標数をクリアし、満足度が非常に高かったことから概ね本事業の開催意義があったと言える。販路開拓支援の企業数であるプレゼン企業が目標6社のところ5社であったところから、日常的にクリエイティブ課題を持つ事業者の発掘の重要性を感じた。また、他の地活事業の実施スケジュールとの兼ね合いで第1回と第2回の開催が12月と3月の開催になったことで開催間隔が全体的にタイトになってしまい、あまり検証や分析する時間が取れなかった。次年度は、セミナー含め、よりニーズの高いテーマを選定すると共に、余裕を持ったスケジュールで実施するなど、企業のクリエイティブ課題を解決できるマッチング事業を着実に進めたい。また、参加者から「今後もクリエイターと交流できる機会があれば参加したい。」という声も聞かれたため、今後の企画実施の参考としたい。							

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績 ／ 達成 度 ①	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	30.0	支援企業 数(実績)	32.5	支援 実績率	108.3%	満足率	96.9%
	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	クリエイティブ課題を持つ事業者を支援するクリエイター等の講義や実例等から課題解決の糸口を見出すノウハウを習得し、実践的に活用する、もしくは活用を検討する事業所の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	142.9%
	その他目標値の実績	目標値 (計画)			目標値 (実績)			目標達成度	
実績 ／ 達成 度 ②	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	6.0	支援企業 数(実績)	5.0	支援 実績率	83.3%	満足率	100.0%
	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	商談（面談）件数						
		数値目標	60	件	実績数値	46.0	件	目標達成度	76.7%
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		件	目標値 (実績)		件	目標達成度	

事業名		BCP・BCMの普及促進		事業番号	5	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2014年度～	年度まで	12年目	※複数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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	〔事業の目的〕 東日本大震災や平成30年度に発生した大阪北部地震、関西を直撃した台風21号等を契機として社会の防災・減災意識が高まりつつあり、また、近い将来南海トラフ地震が高い確率で発生すると予測されている。併せて、不穏な海外情勢や情報セキュリティ事故増加等の影響により、企業の対応力、事業継続力強化が求められている。このような観点から、中小企業においてもBCP・BCMの普及促進がますます重要となってきている。しかし、残念ながら、現状は、中小・零細企業は2割に満たない程度の策定に留まっている。そこで、これらの企業を対象にBCP策定の必要性、手順等およびマネジメントについて解り易く解説して、BCP・BCMの普及と定着の促進を図る。 〔企業ニーズ〕 自然災害等が頻発し、社会の防災・減災意識が高まる中、BCP・BCMに取り組む必要性は高まっている。併せて、不穏な海外情勢や情報セキュリティ事故増加の影響により、企業の対応力、事業継続力強化が求められている。一方、BCPを策定しない理由として、「策定に必要なスキル・ノウハウがない」や「策定する人材を確保できていない」を挙げる中小企業も多く(2024年6月帝国データバンク調査)、BCP・BCMの普及啓発に対する潜在的ニーズは高い。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	特定業種に限定せず、高槻市、茨木市、摂津市、島本町、能勢町の各事業所で、BCP・BCMについて基本的知識を持っているものの策定には至っていない企業、BCPを策定する必要性は理解しているものの、どのように着手すればよいか戸惑っている企業等を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■開催日：令和7年10月17日(金) ■時間：14:00～17:00 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■テーマ：基礎からわかる事業継続計画(BCP)策定セミナー ■実施内容：①防災と事業継続の違い②事業継続計画(BCP)策定のポイント③大阪府「超簡易版BCP『これだけは!』シート」の活用④中小企業庁「事業継続力強化計画認定制度」の紹介 また、大阪府が推奨する事業継続計画(BCP)の策定支援施策等の紹介 ■参加者数：14社18名(補助対象者数15社) 上記セミナー等の受講を通じてBCP策定を希望された事業所に対してハンズオン支援を実施した。 ■開催時期：令和8年2月～3月 ■実施内容：「超簡易版BCP『これだけは!』シート」のブラッシュアップ、事業継続力強化計画等の策定に向けた取組や整備に関する支援を4社に行なった。 <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 経営支援課経営支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメールマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。 ②広域連携 当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会、能勢町商工会の担当者間で連絡を密に取り合い、講師の選定やチラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、7月初旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。 ③市町村連携 高槻市の後援を受け実施。各市や各町のメルマガ等に記事の記載や公共施設へのチラシの配架など、本事業のPR面で協力を得た。 ④相談相乗 セミナー終了後、講師によるBCPに関する個別相談を実施したところ、2事業所が利用するものの、カルテ化はできなかった。							
		計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	28.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	67.9%	満足率
事業全体の実績／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)	代表指標	事業継続計画等の策定企業の割合					
	数値目標		100%	実績数値	100%	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	アンケート項目の『今回のセミナーに関してどのような点が役に立ちましたか』を要約すると、「防災と事業継続の違いを明確に知ることができた」2社、「いざという時に必要な計画だと勉強させていだきました。会社に一度計画案を提出してみます」1社、「事業影響度分析が従業員と共有できていたのかの大切さを再認識した」1社、「BCP作成の仕方がわかりませんでした、まず何から作り始めて、どのような完成させるのか具体的にイメージすることができた」等となり、新たな気づきや取組みのきっかけを与えることができた。また、セミナーの中で大阪府超簡易版BCP『これだけは!』シートの策定を15件行なった。 (代表事例) I社はセミナーを受講し、本格的なBCP策定に取り組みたい意向があった。そこでハンズオン支援を行ない、初動対応への具体的な行動や迅速な復旧体制の整備等を図った。今後も継続して支援していきたい。							
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)	支援企業数は、目標20社に対し結果は15社となった。インフルエンザ拡大等の影響により、セミナー申込者のキャンセルが発生したことが参加者低迷の主な要因である。内容は、事業継続や防災等、非常に関心の高いテーマだったので、参加者全体の満足度が100%と好調であった。その要因の一つは、BCMよりもBCPに重点を置き、普及促進に力を入れたことと思われる。 次年度は更に多くの中小企業に参加をしていただくため、引き続き高槻市、茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会、能勢町商工会とも連携をし、早い時期から積極的なPRを実施したい。また、BCPの「策定意向あり」とする企業に向けて、リスクが高いと想定している自然災害対策やサイバー攻撃等を含む情報セキュリティ対策に重きを置いたカリキュラムも検討し、普及啓発に努めたい。
------	--	--

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	75.0%	満足率	100.0%
	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	「超簡易版BCP『これだけは！』シート」の策定企業の割合						
		数値目標	100	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	100.0%
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	8.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	50.0%	満足率	100.0%
	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	事業継続力強化計画等の策定に取り組む企業の割合						
		数値目標	100	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	100.0%
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

高槻商工会議所

事業名		業種別取引先拡大交流事業		事業番号	6	新規/継続	新規		
想定する実施期間		2025年度～	年度まで	1	年目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	【事業の目的】 本事業では以前からの広域連携ネットワークで地域活性化事業の一環で重点的に支援していた製造業に加え、時間外労働の上限規制が適用されることで生じる「2024年問題」の影響を受けている建設業、運送業等に焦点を当てる。地域経済分析システム「RESAS」によると、2021年度の大阪府下の事業所数は384,332事業所であり、そのうち製造業は14,412事業所、建設業は27,254事業所、運輸業は10,121事業所になっている。これらは互いに関連した業種であり、企業の経営状況や今後の事業展開なども踏まえた上で、経営課題の解決に適したものを企業が選択できるよう支援を行っていく必要がある。本事業において、取引先拡大等に資する事業を行いたい。 【企業ニーズ】 日常的な窓口相談や巡回相談においても、他市の企業との交流を持ちたいといった声が多く見受けられる。これまで培ってきた広域連携ネットワークを駆使してビジネスマッチングの機会を提供する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内の製造業、建設業、運送業の中小企業・小規模事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	製造×建設×運輸 ビジネス交流会2025 ～知りあい・使いあい・創りあう～ ■開催日：令和7年10月21日（火）14:00～16:00 ■会場：守口門真商会館 大会議室 ■プログラム： 第1部【自社PR/ショートプレゼン】14:00～15:00（※販路開拓型） 事前申込企業による自社PR 参加企業数：20社（29名） 第2部【ビジネス交流会】15:00～16:00（※人材交流型） 会場内で会いたい企業の呼び出し・交流、自由な名刺交換、受発注PRコーナーの掲示（入退場自由） 参加者数：72事業所92名（支援対象企業数：80.5事業所92名） ※当日は同業種、異業種の名刺交換・交流を行った。当日2部において参加企業同士が確実に交流できる「呼び出しコーナー」を設け、マッチングをコーディネートした。また、受発注PRコーナーを掲示し、各社のPRを行った。 結果として、名刺交換件数は269件、商談件数は197件あった。受発注件数は44件、成約金額は3,450,000円の実績となった。 ※参加企業と支援機関（(公財)大阪産業局、(公財)産業雇用安定センター、ポリテクセンター関西）との雇用に関する面談機会も提供した。							
	<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								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	100.0	総支援企業数(実績)	100.5	支援実績率	100.5%	満足率	93.5%
	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)	代表指標	取引先拡大等に向けた基盤作りができたと回答した企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	72	%	目標達成度	102.9%
	成果の代表事例	ビジネス交流会において、参加企業全体で44件345万円の商談成約に至ったため販路拡大に貢献できた。成約に至っていない参加企業も、見積りを取ったり新規取引に繋がるなど一定の手応えを感じている。製造業、建設業、運輸業と、互いに関連する業種に絞ったことが功を奏した。今後も積極的に販路開拓支援に注力していきたい。							
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)	ビジネス交流会において、人材交流、販路開拓ともに支援実績率は100%を超えることができた。第1部でショートプレゼンを行うことで事前に企業概要を伝えることで自社PRに繋がったため好評であった。事業全体の満足度が93.5%であったことから、参加企業にとっても大変意義のあるものだったと考えられる。参加企業同士が確実に交流できる「呼び出しコーナー」を設け、マッチングをコーディネートしたり、受発注PRコーナーを掲示することで商談を行った企業もあったので商談しやすい環境を整えられたのは成功だったと考えられる。 一方で、ビジネス交流会時の名刺入れが小さくて見づらかったとの声がアンケートの回答から見受けられたので、次年度以降は、より商談しやすい工夫をしたい。参加企業の共通課題として支援を求める声が多かったのが人手不足の問題であったため、今後は具体的に人材難を解決しサポートできる企業・団体等の人材サービス業も加えたい。また、3業種の参加実績としては製造業が多く、建設業と運輸業の参加がやや少なかったため、参加業種のバランスを改善したい。今回は時間の都合で増やせなかったが、要望が多かったプレゼン参加企業数も増やしたい。
------	--	--

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	80.0	支援企業数(実績)	80.5	支援実績率	100.6%	満足率	93.1%
	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	取引先拡大等に向けた基盤作りができたと回答した企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	72.0	%	目標達成度	102.9%
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	100.0%	満足率	95.0%
	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	取引先拡大等につながった、又は、つながると期待できると回答した企業の割合						
		数値目標	60	%	実績数値	90.0	%	目標達成度	150.0%
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	