

令和7年度（2025年度）

実績報告書

1. 申請者の概要

団体名	北大阪商工会議所
代表者職・氏名	会頭 佐々木 啓益
所在地	〒573-1159
	大阪府枚方市車塚1丁目1番1号輝きプラザ6階枚方市立地域活性化支援センター内
設立年月日	昭和23年04月17日
職員数	60
うち経営指導員数	27
所管地域	枚方市・寝屋川市・交野市
管内事業所数	18,511（令和3年経済センサスより）
うち小規模事業者数	11,653（令和3年経済センサスより）
会員数	4,292（令和8年3月31日現在）
組織率	23.2%
担当者職・氏名	中小企業相談所 支援課 課長補佐 大塚 正矩
連絡先電話番号	072-843-5154
連絡先メールアドレス	m_otsuka@kocci.or.jp
□主な事業概要（定款記載事項等）	
(1)商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 (2)商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 (3)商品の品質又は数量、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証明、鑑定又は検査 (4)輸出品の原産地証明 (5)商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 (6)博覧会、見本市等の開催・あっせん (7)商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 (8)商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 (9)行政庁から委託を受けた事務 (10)社会一般の福祉の増進に資する事業 (11)上記のほか、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。)を処理し、その他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

所管地域では、大手の建設機械メーカーや農業機械メーカーの工場が点在するものの、それ以外の多くは中小企業であり、小規模事業者に限ると11,653事業所、全事業者数の63.0%を占める。業種別の小規模事業者の割合は、建設業や不動産業で95%、生活関連サービス業で80%、製造業74%、小売業59%となっている。令和5年から引き続き円安やエネルギー価格の高騰、深刻な人手不足の状況下、域内小規模事業者は価格転嫁も思うように進まず、深刻な影響を受けている。また、労働生産性（企業単位、全業種）は枚方市4,196千円・寝屋川市4,303千円・交野市3,753千円であり、全国5,449千円・大阪府6,021千円と比べても低い水準である。令和7年度は、域内事業者にとって厳しい経営環境が続くと予想されるが、大阪・関西万博の開幕を控えており、大きなビジネスチャンスも到来しようとしている。経営相談や地域活性化事業を通じ、資金繰りの改善や人材確保・育成や生産性向上といった喫緊の課題解決に加え、大きなビジネスチャンスの獲得に向けたブランディングやGXといった企業の付加価値向上など事業者のニーズに応じたきめ細やかな対応が求められている。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

引き続き交流を主体とした販路拡大と連携強化・デザイン活用・人材採用と育成・IT活用などに注力していくことである。また、新しい事業者のニーズの掘り起しを行うため、新規創業者向けのセミナーとGX支援を新たに実施する。

●所管地域だけでなく、広域でのマッチングや連携を目指し、地元の高い技術や特徴ある製品・サービスを有する事業者の販路拡大と連携強化を支援する。具体的には、展示会への出展を勧める、価値創出に長けたクリエイターと事業者の交流会や女性起業家同士の交流会開催などを通じ、販路拡大につながる場の提供や新たな付加価値の創出を行う。

●時流に沿った事業者ニーズの掘り起しを目指して、創業プレセミナー・GX支援を行い、継続的な支援へとつなげていく。

●人材採用と育成支援では、人材採用セミナーや新入社員セミナー・営業力強化セミナーを行い、雇用問題や雇用後ミスマッチの解消による人材確保などを支援する。

●IT活用では、当所の情報センターの機能を活用することで事業者のIT投資・活用を支援し、生産性の向上を図る。また、ウェブサイト構築や集客プロモーションを支援し、事業者の発信力を高め、効率的な販路拡大につなげる。

(3) 事業を実施した効果

相談事業では、原材料・エネルギー価格の高騰等など急激な物価高の中、厳しい経営環境へ対応するため経営改善や付加価値向上に向けた支援ニーズが高かった。資金供給による資金繰りの改善や販路開拓を目指す事業者に対する事業計画作成支援を積極的に実施したため事業計画書策定支援220件、金融支援（経営指導型）65件と当初の目標を大幅に上回ることができた。

専門相談事業においては、SNSの利用普及や生成AIの急速な進化と普及に対応するため、専門家の拡充を図った。セミナーを登録専門家に実施いただくなど地域活性化事業とも連動させ、一般的な知識のみならず実践的な導入に向けた支援を実施することができた。

地域活性化事業においては、昨今の事業者が抱える課題解決をテーマに事業を実施。販路拡大と連携強化に向けてデザイン活用・人材採用と育成・IT活用さらにはGX支援や創業というテーマで交流事業を実施した。特に生成AIやIT活用のテーマでは、支援企業数を超える実績となり、事業者のニーズを捉えた事業を実施することができた。

(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

地域事業者においては、物価高騰や人手不足、競争環境の変化や金利上昇等を背景に、従来型の営業活動のみでは販路拡大や収益力向上が難しくなっている。今後さらに資金繰りが悪化する懸念もある。経営相談事業においては、経営相談事業においては、こうした課題に対し、資金繰り支援や補助金・融資活用、販路開拓、事業計画策定等を通じて、個社の経営課題解決を図ることが求められている。個社の実情に応じた伴走支援に加え、経営環境や施策動向、事業者ニーズに関する情報収集を強化し、適時適切な支援につなげていくことがより重要となっている。

地域活性化事業においては、事業者の付加価値向上を図るため、ブランディング、人材育成、IT活用、創業者の掘り起こし・育成支援等を実施し、地元の高い技術や特徴ある製品・サービスを有する事業者の販路拡大や生産性向上を支援する。具体的には、展示会出展促進や交流会、商店街イベント等を通じて販路拡大の機会を提供するとともに、人材育成セミナーやIT活用支援、情報発信力強化支援等を行い、事業者の経営力向上と地域経済の活性化につなげていく。

北大阪商工会議所

I 経営相談支援事業						
前年度支援企業数		381 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	355	420	430	121.1%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	18	45	47	261.1%
3	金融支援（紹介型）	支援数	40	40	52	130.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	35	65	76	217.1%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	0	1	50.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	2	1	1	50.0%
7	記帳支援	事業所	15	3	13	86.7%
8	労務支援	支援数	9	5	2	22.2%
9	人材育成計画作成支援	事業所	2	0	0	0.0%
10	マーケティング力向上支援	事業所	25	15	21	84.0%
11	販路開拓支援	支援数	10	5	3	30.0%
12	事業計画作成支援	支援数	140	220	214	152.9%
13	創業支援	事業所	50	30	31	62.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	10	1	10.0%
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	0	0	0	-
17	5S支援	事業所	2	0	0	0.0%
18	IT化支援	事業所	35	20	34	97.1%
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	10	5	3	30.0%
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	0	0	0	-
23	結果報告	事業所	355	420	430	121.1%

件数設定の根拠（今年度の特徴等）

令和5年度実績及び令和6年度相談事業の進捗状況（令和6年12月31日時点で246件）を根拠とする。管内三市の支所、情報センターに経営指導員を配置し、地域や業務の特徴を生かした効果的な個社支援を行う。相談件数は15社減となるが、中小企業支援策の新制度創設、デザインやSNS・GXなど相談内容が多様化している中、個社のニーズにきめ細かに取り組むためである。当所公式HP・LINE・会報誌での相談事業の掘り起し、研修による指導員の課題解決力の向上、専門家や関係機関との連携強化に取り組む。

支援のポイント・成果

令和7年度は、令和6年度以上に物価高騰や人件費高騰に課題を抱える事業者が多く、補助金を活用した販路開拓など付加価値向上や資金繰りの改善に向けた融資制度の利用についての支援ニーズが高かった。引き続き、質の高いアドバイスを提供することを目的に、補助金に関する情報や支援事例を経営指導員間で共有している。

代表事例 M社

エステサロンを複数店経営。不採算店の整理等の経営改善から新規出店に向けた事業計画の策定支援および資金調達に対する支援を実施した。事業者の強みや目標を整理し、販路開拓方針を盛り込んだ事業計画書作成を支援。資金調達や社内共有、実行準備の円滑化につながった。

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	35	50	55	157.1%
25	税務相談	日数	80	90	87	108.8%
26	金融相談	日数	0	0	0	-
27	労務相談	日数	25	35	36	144.0%
28	その他相談	日数	235	200	203	86.4%

支援のポイント・成果

弁護士・税理士・社会保険労務士・中小企業診断士・弁理士の士業の他、MBA取得者・シニア企業OB・マーケティングを得意とする専門家を配置することで、事業者の様々なニーズに対応している。生成AIやSNSに対する事業者の支援ニーズが高かったため、SNSやAIにおいて最新事例に対応することのできる専門家を追加で登録し、支援体制の強化を行った。相談者としてはITツールの実践的な導入・活用のイメージをつかんでいただくことができた。

事業名		新産業創出プログラム事業		事業番号		I	新規/継続	継続								
想定する実施期間		R3	年度～	年度まで	5	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	人やモノ、文化やサービスなど、次々と新しい技術やサービスが生み出されて人々のライフスタイルや産業の構造も大きく変化している。新事業の創出を行うにあたって、事業者の抱えている課題は多様化している中、支援機関が事業者に対して様々な支援策を打ち出している。新事業を検討されている事業者や創業者が適切な支援策を選択できるよう枚方市駅周辺の集客力の高い商業施設や貸会議室にて、新事業創出プログラムを実施することで、事業者、創業者、支援機関による交流を促す。幅広い課題に対応できるように多様な支援機関との連携、橋渡しを行うなかで、当所管内地域でネットワークができてくつある「デザイン」と当所経営相談においてニーズが高い「女性起業家」の2つを今年度も主要テーマとして支援機関と連携を図り、新産業創出事業者の掘り起こしを交流会や発表会を通じて行う。														
	支援する対象 (業種・事業所数等)	新事業者の中で、「デザイン」「女性起業家」に関する支援を希望される事業者、創業者														
	実施時期・具体的な 内容及び事業手法	■デザイン交流会 デザイン活用方法や事例について学んでいただき、異業種での交流促すことを目的として開催。 ・「大人数制（15人程度）の交流会」（クリエイティブサロンと称す） 枚方ビオルネ 5階 ビーゴ イベントルームにて開催 ①令和7年9月4日 開催 Vol.17「実はこんな人達だったの！？クリエイター「よく知らない」を「もっと話したい」へ」 支援企業数 31.5社 参加者32名 ②令和8年2月25日開催 Vol.18「人材・組織づくりに活かすクリエイター活用座談会」 支援企業数 12.5社 参加者13名 「少人数制（6人程度）の交流会」 新たな取り組みとしてリエイター同士の交流会の開催も行い、さらなるネットワーク構築に取り組んだ。 枚方市立地域活性化支援センター「ひらっく」や地域のクリエイティブ拠点にて開催 ①令和7年8月26日開催 「実践！！枚方界限クリエイション」 支援企業数 26.5社 参加者28名 ②令和8年1月29日開催 「music meets communication」 支援企業数27社 参加者30名 ③令和8年3月4日開催 「地域クリエイターたちの現在地 Vol.2」 支援企業数7.5社 参加者9名 ④令和8年3月23日開催 「実体験からひも解く！？変態するクリエイターと支援機関との共創関係」 28.5社 参加者30名 ■起業女性のための交流会（少人数制の交流会） 女性の起業家を対象とした交流会を会場参加型で実施した。 ①令和7年6月3日開催 参加者11名（LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施） 枚方信用金庫くずは支店 3階多目的ルームにて開催 ②令和7年8月28日開催 参加者17名（LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施） 枚方ビオルネ 5階 ビーゴ イベントルームにて開催 ③令和7年11月12日開催 参加者10名（LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施） 枚方ビオルネ 5階 ビーゴ イベントルームにて開催 ④令和8年1月28日開催 参加者13名（LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施） 枚方信用金庫くずは支店 3階多目的ルームにて開催 ■起業女性のためのスタートアップガイド（少人数制のビジネスプラン作成支援）」 起業に興味がある女性や、何から始めたらよいか迷っている女性に向けた、全3回の実践プログラムを実施 ①令和7年10月7日、14日、21日開催 参加者6名 枚方信用金庫くずは支店 3階多目的ルームにて開催 <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> <table><tr><td>①府施策連携</td><td>■デザイン MEBICに交流会の広報の協力や事業所のデザイン相談のニーズに関しての助言などをいただいた。 ■女性起業家 大阪産業局大阪イノベーションハブより、LED関西ファイナリストの講師を紹介していただき、LED関西エントリー者の掘り起こしを行った。</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>参加企業に対する1割のカルテ化を目標として設定 実績：総支援企業数190.5件（実件185）中11件（5.9％）のカルテ化を行った。</td></tr></table>							①府施策連携	■デザイン MEBICに交流会の広報の協力や事業所のデザイン相談のニーズに関しての助言などをいただいた。 ■女性起業家 大阪産業局大阪イノベーションハブより、LED関西ファイナリストの講師を紹介していただき、LED関西エントリー者の掘り起こしを行った。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	参加企業に対する1割のカルテ化を目標として設定 実績：総支援企業数190.5件（実件185）中11件（5.9％）のカルテ化を行った。
	①府施策連携	■デザイン MEBICに交流会の広報の協力や事業所のデザイン相談のニーズに関しての助言などをいただいた。 ■女性起業家 大阪産業局大阪イノベーションハブより、LED関西ファイナリストの講師を紹介していただき、LED関西エントリー者の掘り起こしを行った。														
	②広域連携															
③市町村連携																
④相談相乗	参加企業に対する1割のカルテ化を目標として設定 実績：総支援企業数190.5件（実件185）中11件（5.9％）のカルテ化を行った。															

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)	99	総支援企業 数(実績)	190.5	支援 実績率	192.4%	満足率	96.8%	
	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）	代表指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合							
		数値目標	90%		実績数値	97.8%		目標達成度	108.7%	
	成果の代表事例	■デザイン コンサルティング業　〇氏 本事業のイベントで出会ったクリエイターとつながり、その後ワークショップイベントを開催された。 イベントを通じた出会いが、実際の連携や新たな取組みに発展した事例として、本事業の成果を示す代 表例といえる。 ■女性起業家 サービス業　Ｔ氏 「子育てをしながら起業している方など、いろいろな境遇の方の話を聞けて、自分も開業したいという 気持ちがより強くなった」との声があり、交流の場が創業への一歩を後押しする機会となった。								
	その他目標値の実績	目標値 （計画）			目標値 （実績）			目標達成度		
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）	■デザイン 交流を通じて情報交換やネットワーク形成が進み、具体的なマッチングの機会にもつながった。次期以 降は、参加事業者へのフォローを行いながら、継続的な関係づくりと新たな連携の促進に取り組んでい く。 ■女性起業家 参加者同士の交流や先輩起業家の話を通じて、創業への意欲向上にはつながった一方で、実際の開業に 向けては、事業内容や収支見通し、今後の進め方を具体的に整理する必要がある参加者も見受けられ た。次期以降は、交流機会の提供に加え、事業計画の必要性についても丁寧に周知し、個別相談等につ なげることで、創業準備の具体化を支援していく。								

【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)	54	支援企業数(実績)	133.5	支援実績率	247.2%	満足率	95.3%
	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）	指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合						
		数値目標	90%		実績数値	97.7%		目標達成度	108.6%
	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②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	45	支援企業数(実績)	57	支援実績率	126.7%	満足率	100%
	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	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合						
		数値目標	90%		実績数値	98.2%		目標達成度	109.1%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

事業名		商店街魅力発掘事業			事業番号		2	新規/継続	継続		
想定する実施期間		H29	年度～	年度まで	8	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)	本事業は、商店街・小売市場を取り巻く環境が益々厳しさを増すなか、商店街の魅力向上による地域商業の活性化を目的とする。 管内（枚方・寝屋川・交野市）市街地の賑わいの創出は、商業を活性化させるだけでなく、地域コミュニティや高齢者等の社会的弱者の「居場所」や「見守りの場」を作るうえでも重要である。 そこで、各商店街の実施する催しやサービスを管内の商店街が共有・連携して、地域にとって魅力的なイベントや催事を企画し、広域かつ集中的・効果的にPRすることで、普段、地域の催事等を気に留めていない潜在顧客の興味をひき、来街者を増やし、商店街・小売市場の活性化を図る。また来街者が増加することで自然と地域コミュニティも形成され、商店街が安心・安全であり、「人々が集う生活になくてはならない場所」として認知されることで、地域商業の継続的な賑わいも期待できる。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	枚方市（13）・寝屋川市（27）・交野市（5）の45商店街、市場、市内個店等が対象									
	実施時期・具体的な 内容及び事業手法	商店街・商業団体を対象に、地域活性化を目的とした行事や取り組みの情報を発信する情報掲載紙の発行、地域ポータルサイトにてWEB上での情報発信について、4月上旬より個別訪問にて説明を行い、参加商店街・商業団体に向けて事業概要の説明を行った。 商店街として魅力ある事業やサービスを掘り起し、掲載内容・割引特典の内容をコーディネートし、写真撮影・制作・印刷を行った。完成したチラシは、掲載した商店街だけではなく、枚方市・寝屋川市・交野市内の新聞購読者へ配布し、掲載した商店街・商業団体にも設置した。 【発行日】 令和7年11月30日発行 【仕様】 B4サイズ フルカラー両面2ページ 【発行部数】 113,000部 【掲載団体数】 20団体 【配布方法】 新聞折込・掲載商店街・商業団体・当会議所窓口等設置									
		<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	支援した商店街に属する店舗の内4店舗のカルテ化を行った。									
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)	19.0	総支援企業 数(実績)	19.0	支援 実績率	100.0%	満足率	94.7%		
	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)	代表指標	集客につながったと答えた商店街数の割合								
		数値目標	70%		実績数値	94.7%		目標達成度	135.3%		
	成果の代表事例	A商店会：本事業に参加したことで、商店街独自で費用を負担することなく、取り組み内容を広く発信することができた。また、加盟店同士の交流機会が生まれたことで、商店街内の連携強化にも寄与した。さらに、ウェブサイトやSNSを活用した情報発信により商店街の認知度が高まり、来店数の増加にもつながるなど、一定の成果が得られた。									
		B団体：本事業は、商店街や小売市場を取り巻く厳しい経営環境の中において、地域商業の活性化に資する有効な取り組みであると認識している。地域ポータルサイトやSNSを活用した情報発信により、これまで十分に届いていなかった情報が地域住民へ広く周知され、新たな顧客層へのアプローチにつながったものと考えられる。									
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)	商店街魅力発掘事業として、商店会および組合の取り組みやイベント、安全・安心に関する活動の情報発信を支援するにあたり、当所において各商店街・団体に対し、魅力あるイベントやサービスの掘り起こしに向けた助言および情報提供を行い、事業の実施促進につなげた。あわせて、掲載内容や写真の調整・構成を行い、効果的な情報発信となるよう支援を実施した。 また、本事業と連動して各個店への経営支援を行うとともに、商店街の取り組みやイベント情報を広く発信することで、個店への来店促進にも寄与した。特に、商店街や商業団体の魅力を効果的に伝えるため、WEBやSNSを活用した情報発信を行い、来街者の誘導および事業内容の周知に努めた。 さらに、イベント情報や安全・安心に関する取り組みを発信することで、消費者が商店街の活動を理解する機会を創出し、商店街に対する信頼感の醸成にもつながった。 情報発信の手法については、チラシ配布において近年イベント開催時期が秋へとシフトする傾向が見られることから、今後は参加商店街・商業団体と連携し、より効果的な発信時期の検討が必要である。 また、WEBによる情報発信については、商店街におけるイベントや地域活動が通年で実施される傾向にあることから、年間を通じたタイムリーな情報発信を強化し、継続的な集客および認知向上につなげていく必要がある。 加えて、消費者のライフスタイルや情報取得手段の変化を踏まえ、これらに対応した情報発信のあり方が求められる。今後は、従来ホームページやSNSの活用が十分でなかった事業者に対してもIT活用支援を行い、情報発信力の底上げを図ることで、商店街全体の活性化につなげていく方針である。
------	--	---

5－3．地域活性化事業 事業調書（実績）

事業名		課題別人材育成事業		事業番号		3	新規/継続	継続
想定する実施期間		H25	年度～	年度まで	12	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)	中小企業・小規模事業者の経営力強化にとって、人材の能力育成が課題である一方で、独自で職場外教育訓練を実施することは、費用などの諸問題により困難であることが見受けられる。そこで地域の経営支援機関である商工会議所が研修事業を実施することにより、中小・小規模事業者に対する人材育成の場を提供し、その経営力強化を図る。本事業では経営課題別の人材育成事業を実施する。 小規模事業者の多くは、社員教育の重要性を認識しているものの、費用負担などの理由により、自社単独での職場外教育訓練の実施は困難とされる。過去数年の事業実績および令和6年度新入社員セミナーへの参加者実績からも、小規模事業者の人材育成に対する関心と、地域経済団体である商工会議所が実施する研修事業へ高いニーズが伺える。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種を対象とする。 経営課題を認識し、課題解決を目指す中小・小規模事業者の経営者又は社員を対象。						
	実施時期・具体的な 内容及び事業手法	1回目「若手人材のコミュニケーション能力向上セミナー」 ○若手・新入社員のための円滑なコミュニケーション向上セミナー 自身が思い描くビジョンをアウトプットしていただき、その思い描くビジョンを達成するためにどのように自身の強みを活かせるか、社内外から信頼を勝ち取るために必要なマナーやコミュニケーション方法などを学ぶセミナーを開講した。実践可能な内容であった為、満足度も高く、若手・新入社員のスキルアップにつながった。 令和7年4月24日(木) 10:00～15:00 支援事業所数18.5社 参加者数24人 2回目「中小企業の為の人事評価制度・賃金制度の基礎を学ぶセミナー」 事業の生産性向上・離職率低下に向けて、「中小企業に向けたシンプルな仕組みの人事評価制度」の導入を目的とし、①人事評価制度の概要と導入メリット→②その作り方と導入方法→③実例を交えた運用方法と昇給や賞与への反映方法 が2時間で学べるセミナーを実施した。 令和7年5月14日(水) 13:30～15:30 支援事業所数23.5社 参加者数24人 3回目「Canva活用セミナー」 、高品質なデザインを制作できるツール「Canva」を活用し、企業広報に必要なデザインスキルを短時間で習得できる実践的な内容を実施。実践的な内容で、満足度は高く、スキルアップにつながった。 令和8年1月28日(水) 14:00～16:30 支援事業所数 68.5社 参加者数73人						
		<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	参加事業者の1割のカルテ化を目標。 結果：支援事業者数110.5社 カルテ化11件							

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)	60.0	総支援企業 数(実績)	110.5	支援 実績率	184.2%	満足率	89.1%	
	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）	代表指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合							
		数値目標	90%	実績数値	97.1%	目標達成度	107.9%			
	成果の代表事例	Canva活用セミナーに参加されたF社 自社のPRチラシ作成の効率化を課題として参加された。自店のチラシを作って販売につなげるための実 践的な知識を得ることができた。その後の経営相談にもつながっており、自社でもすぐに活用できたと のことである。								
	その他目標値の実績	目標値 （計画）		目標値 （実績）		目標達成度				
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）	若手人材コミュニケーションセミナーに関して満足率が高かったが、参加者数が目標に至らなかった。 また相談相乗効果も得られなかったため、開催方法の見直しを検討する。開催時期および開催テーマを 社員ではなく、事業者直接に響くようなテーマ設定とする。								

【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)	20.0	支援企業数(実績)	18.5	支援実績率	92.5%	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	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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)	23.5	支援実績率	117.5%	満足率	73.9%
	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	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	86.9%	目標達成度	96.6%		
	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③	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)	68.5	支援実績率	342.5%	満足率	93.8%
	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	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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			

事業名		人材ニーズ対応支援事業			事業番号	4	新規/継続	継続		
想定する実施期間		R6	年度～	年度まで		2	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)	昨今、表面化している人手不足であるが、少子高齢化による生産年齢人口・労働力人口の更なる減少が見込まれる中、様々な分野において人材不足は深刻化しており、人材確保は大きな経営課題となっている。このことから、本事業における様々なセミナーを通じ、昨今の社会情勢に合わせた柔軟性のある採用戦略から様々な人材の活用事例までを体系的に学び、人材不足解消や人材採用の円滑化に繋げて頂く。東京商工リサーチの調査によると、2024年1-11月期における人手不足を理由とした倒産件数は266件となり、過去最多であった2023年の年間159件より大幅に増加している。2024年4月1日以降、時間外労働の規制強化が行われ、物流業界や建設業界を中心に人手不足が深刻となっている。また、2025年には「大阪・関西万博」が開催予定であることから、大阪府内における物流業界や建設業界の人材確保は急務であり、本事業の企業ニーズは極めて高い。把握方法については、前年開催分のアンケート等により、事業者ごとの個別ニーズや課題を読み取り、次年度開催分に反映させる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種を対象とする。 人手不足解消や人材採用円滑化を目指す中小・小規模事業者の経営者・採用担当者を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1回目 2025年7月17日(木)13:30-15:30 枚方市総合文化芸術センター 対面式セミナー「実践!欲しい人材に選ばれる求人票の書き方講座」を開催 参加事業者数14社 2回目 2025年8月27日(水)13:30-15:30 枚方市総合文化芸術センター 対面式セミナー「採用力強化セミナー」を開催 参加事業者数15.5社 3回目 2025年9月10日(水)13:30-15:00 コワーキングスペースビーゴ 対面式セミナー「スポットワーカー活用促進セミナー」を開催 参加事業者数7.5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>								
		①府施策連携	大阪産業局が実施している「中小企業のための人材採用コンシェルジュ事業」と連携し、セミナー開催及び、その後の個別相談を実施し、事業者を包括的かつ伴走的に支援した。							
②広域連携										
③市町村連携										
	④相談相乗	参加事業者の1割のカルテ化を目標とする。 結果 1件をカルテ化								
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)	30.0	総支援企業数(実績)	37.0	支援実績率	123.3%	満足率	97.1%	
	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)	代表指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合							
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%			
	成果の代表事例	ごみ収集を行う法人において、人材募集に課題を抱えており、特に若手人材の確保が進まず、慢性的な人手不足に悩んでいた。そこで、求人内容や訴求方法の見直しを提案し、セミナー参加および個別相談を実施した。その結果、自社の求人票を改善し、福利厚生の実施や女性が活躍している職場環境である点を積極的にPRする方針へと転換した。これにより、求職者への訴求力が向上し、若手人材の採用に繋がった。また、自社の魅力を整理・発信するプロセスを通じて、今後の採用力および組織力の強化にも寄与する結果となった。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
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)	3回目のセミナーについて集客に苦戦した。主な要因としては、長引く求人難の中で企業側も既に様々な施策に取り組んでおり、セミナー内容に新規性が乏しく、参加意欲の喚起に至らなかった点が挙げられる。今後は、SNS採用やリファラル採用、ダイレトリクルーティング等の採用トレンドに特化したテーマへ見直すとともに、発信媒体の多様化やターゲットの明確化による集客手法の改善を進める。さらに、日本人採用分野に特化し、求人力・面接力の強化等を含めた包括的な支援を実施する予定である。								

【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)	10.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	140.0%	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	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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②	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)	15.5	支援実績率	155.0%	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	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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)	7.5	支援実績率	75.0%	満足率	85.7%
	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	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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			

事業名		創業セミナー			事業番号	5	新規/継続	新規		
想定する実施期間		R 7	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)	事業所・企業統計ベースでは、1991年以降、開業率が廃業率を下回っており、企業数は減少し続けている。この状況下で、政府は成長戦略として開業率を欧米並みの10%程度に高める目標を掲げ、開業率の底上げに向けて支援を強化するとしている。 経営相談事業において、相談者が創業に必要な諸手続きに関する知識や具体的な事業計画を有していないことが多く見られる。また何をしたいのか、どんな価値を提供したいのかが明確になっていない、資金調達方法が分からない、事業計画に関する知識不足、競合他社との差別化が難しい等、開業準備段階における多岐にわたる課題が、開業の障壁となり、開業率の低さに繋がっていると考えられる。 本事業において、創業に対する心構え、必要とされる手続きや知識を身につけていただき、具体的な事業計画書の作成を支援することで、創業に対する意欲を高め、実現可能性が高い事業の創出を促進する。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	枚方市・寝屋川市・交野市内で創業を検討している方・創業に向けて準備中の方・創業間もない方・副業や趣味からの事業化を目指している方								
	実施時期・具体的な 内容及び事業手法	○開催日 令和7年6月21日 「創業のヒント・成功の鍵を学ぼう」 会場 枚方ビオルネ ビーゴイベントルーム 講師 大阪府よろず支援拠点コーディネーター 参加者数 30名 ○開催日 令和7年7月26日 「創業について基礎を学ぼう」 会場 枚方市総合文化芸術センター 講師 大阪府よろず支援拠点コーディネーター 参加者数 18名 ○開催日 令和7年10月25日 「失敗しない準備と成功のヒント」 会場 枚方ビオルネセミナールーム 講師 大阪府よろず支援拠点コーディネーター 参加者数 18名 ○開催日 令和7年11月29日 「創業前にしておくべきこと・やるべきこと」 会場 枚方ビオルネセミナールーム 講師 大阪府よろず支援拠点コーディネーター 参加者数 13名 創業時の心構え・ビジネスモデル・創業時の課題・資金調達・事業計画書作成、創業に必要な手続きなどについて学んでいた。								
		<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	○大阪府よろず支援拠点と企画段階からカリキュラム等について、協議を行い、講師を派遣いただいた。 ○事業実施日にも大阪産業局職員にご参加いただき、受講者に対し、大阪府よろず支援拠点の創業支援についてアナウンス・チラシを配布した。							
		②広域連携								
③市町村連携		管内三市の商工部門を通じて、市の広報誌に参加者募集案内を掲載いただき、参加者を確保に努めた。								
	④相談相乗	受講者の内、5件をカルテ化済み。								
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)	60.0	総支援企業 数(実績)	79.0	支援 実績率	131.7%	満足率	91.1%	
	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)	代表指標	創業意欲が高まったとアンケートにて回答した割合							
		数値目標	80%	実績数値	84.8%	目標達成度	106.0%			
	成果の代表事例	サービス業 F氏 令和7年度当初にITコンサル業として開業届を提出。創業相談で当所へ来所、市の特定創業支援事業の認定を受けるようにアドバイスするとともに、本事業への参加を提案。今後のマーケティング活動をはじめとした事業計画、資金調達方法を学んでいた。年度末現在で、当所においても販路開拓を目的として、国補助金への申請を支援中である。								
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度				
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)	支援企業数および代表指標においても、計画・目標数値を達成しているが、アフターフォローとして相談事業のカルテ化により多くの参加者をつなげなかった。 次期以降においては、創業への関心を喚起するセミナーと、本格的に創業を志向する方々を対象としたセミナーなど、各回において、創業段階に応じたカリキュラムを設定する。受講者それぞれの創業ステージに即した、より効果的な支援を行っていく。								

事業名		中小企業のGX推進に向けた支援事業		事業番号	6	新規/継続	新規
想定する実施期間		R7	年度～	年度まで	Ⅰ	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	世界規模で様々な主体がカーボンニュートラル経済を推進しようとする中、大手企業では研究開発や設備投資を始め、様々な取り組みが進められているものの、中小企業を始めとした小規模の事業所はなかなかGXに取り組む体力やリソースがなく遅々として進めることが出来ないという状況がある。そこでGX支援に係る相談窓口を設置し、温室効果ガスの見える化、省エネ診断、ZEB化、GXビジネスマッチング、GX設備投資に係るセミナー、経営指導、融資、補助金活用等を支援を行うことで、中小企業におけるGXのハードルを下げながら伴走型支援を行う。 今般、本事業では当所のGX支援の取り組みの中でセミナー等による企業内GX人材育成に資する部分について実施する。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 管内事業所数Ⅰ8, 5ⅠⅠ事業所(全業種) ②主なターゲット 管内中小・小規模事業者					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①省エネセミナー 【事業手法】人材育成型 【実施時期】2025年6月23日 【講師】(一社)環境共創イニシアティブ、大阪府 脱炭素エネルギー政策課、(株)インテグリティエナジー 【開催場所】枚方市総合文化芸術センター 創作活動室 【実施方法】対面 【支援企業数】12社 【参加者】参加者数Ⅰ4名 【実施内容】 日本政府の施策でもある省エネ補助金について 一社 環境共創イニシアチブ、大阪府の中小企業が使える施策について大阪府脱炭素・エネルギー政策課に各々お越しいただき補助施策の内容と申請のコツなどについて直接ご説明いただいた。また事例発表として、令和7年4月に竣工したばかりのバイオマス発電プラントを手掛けられた(株)インテグリティエナジーにもお話しいただいた。 ②温室効果ガス見える化セミナー 【事業手法】人材育成型 【実施時期】2025年10月6日 【講師】OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション、(一社)環境共創イニシアティブ、(株)マコト電気 共英製鋼(株)枚方事業所環境リサイクル部、(株)ボレロ 【開催場所】枚方市総合文化芸術センター 創作活動室 【実施方法】対面 【支援企業数】6社 【参加者】14名 【実施内容】 今やプライム市場では必須要素になりつつあるCO2排出マネジメントの仕組みと今後じわじわと取引に影響が現れるであろう中小企業における対応策について、日本政府のGX関連施策「省エネ補助金」について、各々事例を交えながら解説いただいた。 ③GX視察見学会 【事業手法】人材育成型 【実施時期】2026年3月11日 【視察場所】積水ソーラーフィルム(株)大阪本社 【実施方法】対面 【支援企業数】18社 【参加者】31名 【実施内容】 昨今話題の新技术ペロブスカイト太陽電池の急先鋒積水化学工業(株)の子会社積水ソーラーフィルム(株)の視察研修会を開催した。昨今注目を集めている次世代太陽電池「ペロブスカイト太陽電池」の実用化に向けた取り組みを学ぶため、積水化学工業株式会社の子会社である積水ソーラーフィルム株式会社において視察研修会を開催した。視察では、ペロブスカイト太陽電池の特徴である「軽量・薄型・柔軟性」に関する説明を受けたほか、従来型シリコン太陽電池との違いや、市街地・建築物壁面・耐荷重に制約のある施設への導入可能性について学んだ。 また、製造工程や研究開発状況、量産化に向けた課題、耐久性向上への取り組み、今後の市場展開見通しについて説明を受け、再生可能エネルギー分野における新技术の可能性について理解を深めた。					
		<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	知識をわかりやすく解説及び習得いただき、自社のGXへの一助としていただいた。大阪府担当課とは、適宜、最新情報の共有を行いながら、各セミナーへの講師派遣および広報において連携した。				
②広域連携							
③市町村連携							
④相談相乗	セミナーや視察見学会後の事後フォローとして、CO2排出量診断ツールの紹介やカーボンニュートラルに関する支援施策の紹介、GX設備投資に係る事業計画書支援等の個社支援を行った。結果としてⅠ社の個社支援を実施。						

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)	30	総支援企業数(実績)	36.0	支援実績率	120.0%	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）	代表指標	脱炭素経営について、概ね理解を深めることが出来た事業所の割合							
		数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%			
	成果の代表事例	■セミナー 製造業 M氏 省エネ補助金での事例、資源循環のモデルが参考になった。顧客に最適な設備提案で「補助金」を手段に使いたい。リサイクル、リユースなどに興味がある企業に提案していきたい。 ■視察研修 製造業 N氏 ペロブスカイトフィルムの製造に於いて原材料が国内で調達できるメリットやライフサイクルでシリコン製品に代替できる可能性を大いに感じ脱炭素に役立つと感じた。補助金の活用もしながら導入を検討したい。								
	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）	■セミナー 事例を交えたセミナーによりGXに係る補助施策やカーボンフットプリント関連認証制度への知識が実感を交えて深まり、具体的に動き出す事業者も見受けられた。しかし行動に移した事業者は一握りであり、次期以降はさらにわかりやすく、取り組みやすくしていく工夫が必要であり、クリエイター等と協力した見せ方の工夫や内容をわかりやすくするために具体事例を交え、GXや施策の有用性を伝え、支援機関の紹介等を通して具体的な実施事業者を伴走支援していく。 ■視察研修 時勢にあった視察見学先を選定したことにより、募集早々に定員に達し、定員を増やすなどの処置を行うこととなった。アンケート結果を見てもGXに関しては座学より現場の見学を求めている傾向を痛感する結果となった。また最先端のGX技術や取り組みのリアルに触れることで自社に持ち帰り行動しようとする傾向も見られた。次期以降は引き続き最先端の視察先を選定し、参加者同士のコミュニケーションを促し、GXへ一歩踏み出せるような実行支援を目指す。								

【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	支援企業数(実績)	12	支援実績率	120.0%	満足率	100%
	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	脱炭素経営について、概ね理解を深めることが出来た事業所の割合						
		数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%		
	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)	10	支援企業数(実績)	6	支援実績率	60.0%	満足率	100%
	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	脱炭素経営について、概ね理解を深めることが出来た事業所の割合						
		数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%		
	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)	10	支援企業数(実績)	18	支援実績率	180.0%	満足率	100%
	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	脱炭素経営について、概ね理解を深めることが出来た事業所の割合						
		数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%		
	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		大阪府北大阪高等職業技術専門学校 活用事業		事業番号		7	新規/継続	継続
想定する実施期間		H25 年度～	年度まで	12	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	管内では、平成25年4月に大阪府立北大阪高等職業技術専門学校が津田サイエンスヒルズに開校されており、ものづくり・建築関連事業者の人材育成事業が実施されている。公益財団法人 日本生産性本部令和3年経済センサス（RESAS調べ）において、企業単位における製造業ひとりあたりの労働生産性は大阪府が14,765千円であるのに対し、枚方市13,831千円・寝屋川市9,770千円・交野市12,992円・守口市12,956千円・門真市23,702千円・大東市15,417千円となっており、総じて低いため、製造業従業者の生産性を継続して高めていく必要がある。管内事業者に対する人材育成事業を実施し、大阪の成長を支える上で不可欠な基盤である人材を育成・労働生産性を高める事を目的とする。一般的な経営セミナーと違い、実際に工作機械等を使用したものづくり製造業・CADをメインとした建築系の実習を開催している。さらに受講生が学んだ技術の延長や他の技術を習得したいという声も多くある。また、人材開発支援助成金におけるOFF-JTとして活用されている事業者もある。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北大阪商工会議所・守口門真商工会議所・大東商工会議所管内の製造業・建設業をメインとした事業所を支援対象とする。また、事務系職員を対象とした簿記講座にも好評があり、幅広い職種への支援も行う。技術習得講座が多いため、技専校対応可能数をベースに支援企業数を調整した。						
	実施時期・具体的な 内容及び事業手法	①中小企業の総務・経理の日常業務入門（前期）令和7年5月14日・15日・16日 15.5社支援 ②建築図面作成のためのJw_cad基礎講座（金曜）令和7年5月23日・30日 9社支援 ③機械加工入門（フライス盤・旋盤）（6月）令和7年6月2日・3日 4.5社支援 ④はじめてから学ぶ簿記知識入門 令和7年6月11日・12日・18日 17社支援 ⑤安全衛生と機械製図(手描き) 令和7年6月16日・17日 4.5社支援 ⑥宅地建物取引士入門 令和7年7月9日・23日・8月6日 15社支援 ⑦工業簿記入門 令和7年9月10日・11日・18日 6社支援 ⑧機械加工入門（フライス盤・旋盤）（10月） 令和7年10月6日・7日 2.5社支援 ⑨マシニングセンタ（プログラミング編） 令和7年10月20日・27日 6社支援 ⑩中小企業の総務・経理の日常業務入門（後期） 令和7年11月5日・6日・18日 11.5社支援 ⑪建築図面作成のためのJw_cad基礎講座（土曜） 令和7年11月8日・15日 6.5社支援 ⑫機械図面の幾何公差 令和7年11月10日・11日 2社支援 ⑬機械加工応用（旋盤・内径切削） 令和7年12月1日・2日 2.5社支援 ⑭3次元cad入門(Solidworks2019) 令和7年12月5日・12日 4社支援						
		<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	講座内容・実施時期設定など企画段階より大阪府立北大阪高等職業技術専門学校と十分な協議を行った。また北大阪府立北大阪高等職業技術専門学校が単独で開催する建設系テクノ講座及び同校の活動について、北大阪商工会議所管内の建設業者に職業技術専門校の周知・案内を行った。					
②広域連携		北大阪商工会議所が主幹となり実施。単独事業としては実施困難である商工会議所・商工会が連携することで、その管内事業所に従事する就業者に対して、その能力向上に寄与できた。						
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)	168	総支援企業 数(実績)	106.5	支援 実績率	63.4%	満足率	97.0%
	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）	代表指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	93.8%	目標達成度	104.2%		
	成果の代表事例	機械図面の幾何公差 製造業 Y社 穴位置を寸法許容差で指示するのではなく、位置度で指示すべきだということを理解した。詳しく学べて役立った。							
	その他目標値の実績	目標値 （計画）		目標値 （実績）		目標達成度			
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）	本事業においては、講座の受講者数が目標値に達しなかった。その要因として、専門性の高い内容により 対象者が限定されることに加え、周知がターゲット層に十分届いていなかったことが考えられる。一方 で、受講者からは継続的な受講や他分野の技術習得を希望する声もあり、一定のニーズは確認されてい る。 次期においては、ターゲットを意識した周知の実施や、関係団体等を通じた情報発信により、受講者の確 保に努める。							

【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)	16	支援企業数(実績)	15.5	支援実績率	96.9%	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	中小企業の総務・経理の日常業務入門（前期） 請求、回収、支払い、小切手、手形、印紙の取り扱いなどを学習していただき、日頃の業務を再点検する機会を提供した。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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②	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)	9	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	建築図面作成のためのJw_cad基礎講座（金曜） 建築事業者に対し、C A Dを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	87.5%	目標達成度	97.2%		
	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	支援企業数(実績)	4.5	支援実績率	45.0%	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	機会加工入門（フライス盤・旋盤）（6月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をとおして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを習得いただいた。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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)	16	支援企業数(実績)	17	支援実績率	106.3%	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	はじめから学ぶ簿記知識入門 経理作業や日常業務で必ず必要とされる経理作業の効率を格段に上げる簿記知識を習得いただいた。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	100%		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⑤	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)	4.5	支援実績率	45.0%	満足率	100%
	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	安全衛生と機械製図（手書き） 若手社員の安全衛生意識を高め、図面の読み方を理解いただいた。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	100%		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⑥	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	16	支援企業数(実績)	15	支援実績率	93.8%	満足率	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	宅地建物取引士勉強会 不動産の関係法令や建築に係る知識について学んでいただいた。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	73%		目標達成度	81.4%
	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⑦	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%	満足率	100%
	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	工業簿記入門 製造業を営む中小企業の生産性向上を図るため、製造業会計の基本的な仕組みを理解し、活用できるような知識習得の機会を提供した。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	83.3%		目標達成度	92.6%
	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⑧	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)	2.5	支援実績率	25%	満足率	100%
	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	機械加工入門（フライス盤・旋盤）（10月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をとおして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを習得いただいた。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	50%		目標達成度	55.6%
	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⑨	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%	満足率	100%
	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	マシニングセンタ（プログラミング編） マシニングセンタのプログラムに必要な知識をもとに、プログラムを作成する知識を習得いただいた。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	100%		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⑩	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	16	支援企業数(実績)	11.5	支援実績率	71.9%	満足率	100%
	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	中小企業の総務・経理の日常業務入門（後期） 請求、回収、支払い、小切手、手形、印紙の取り扱いなどを学習していただき、日頃の業務を再点検する機会を提供した。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	100%		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⑪	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)	6.5	支援実績率	54.2%	満足率	100%
	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	建築図面作成のためのJw_cad基礎講座（土曜） 建築事業者に対し、C A Dを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	100%		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⑫	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)	2	支援実績率	20%	満足率	100%
	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	機械製図の幾何公差 機械部品製造における製図に関する業務の効率化をめざして、加工を考慮した図の描き方や寸法記入法について、実際の部品測定による寸法・幾何公差・表面性状を理解し、機械製図の部品図及び組立図に関する実践的な知識、技能を習得いただいた。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	100%		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⑬	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)	2.5	支援実績率	25%	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	機械加工応用（旋盤・内径切削） 加工課題をとおして、切削理論や外径加工などについて学んでいただいた。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	100%		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⑭	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)	4	支援実績率	40%	満足率	75.0%
	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	3次元C A D入門（SolidWorks2012） 建築及びものづくり事業者に対し設計後のデータが把握しやすくなるよう、ソリッドモデル作成及び解析の基礎を学んでいただいた。 【指標】参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%		実績数値	50%		目標達成度	55.6%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

事業名		小規模事業者向け販促Webサイト構築支援事業		事業番号		8	新規/継続	継続
想定する実施期間		H27	年度～	年度まで	10	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	インターネットの利用が進んだ新しい生活様式は新型コロナ収束後も続き、スマートフォンやSNSは完全に生活に根付き、さらにAIの実用レベルが格段に進化し、事業者が販路拡大に利用できるインターネット上のWebサービスや手法は増え続けている。これらは事業を成功に導く必須の手法であり、上手く活用した成功事例を目にすることも多い。 Webサービスや手法は、要点さえ押さえて取り組めば事業者の規模にかかわらず活用が可能であるが、中小企業とりわけ小規模事業者の場合、人材やスキル等の問題により最新情報の収集や理解が進まず、必要性を理解しながらも活用が進まない状況が見受けられる。 実際、巡回や窓口で事業者へ聞き取り調査を行うと、未だWebサイトを持っていなかったり、持っても販路としての活用方法に悩んでいたりと、様々なWebサービスや手法を耳にするものの利用には至っていない小規模事業者が多く、アドバイスが欲しいという声がやはり多い。 そこで当事業では、最新情報や基礎知識を提供するとともに、様々なWebサービスや手法を利用する際に軸となるWebサイトの構築・改善を通して事業者自身が販路拡大の基本戦略を立てられるよう、さらに応用して適したWebサービスや手法を選択し販路拡大に向けて踏み出していけるよう支援を行う。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	あらゆる業種の小規模事業者を対象とする。エリアは昨年度と同様に北大阪（枚方・寝屋川・交野）・東大阪・守口・門真とする。						
	実施時期・具体的な 内容及び事業手法	●人材交流型 【A】Webサイト構築 A-① 戦略策定、サイト基礎構築 経営戦略を意識しWeb集客戦略を立てるとともに、Webの最新動向と効果あるサイト構築に必要な正しい基礎知識を提供した。戦略にそってサイトのベースとなるトップページを中心とした基礎ページを作成していただいた。 《北大阪商工会議所》 ・2025年9月25日、10月2日、9日、16日 ・2026年2月13日、20日、27日、3月6日 《東大阪商工会議所》 ・2025年8月5日、6日、7日、8日 ・2025年10月27日、28日、30日、31日 ・2026年2月12日、13日、16日、17日 A-② 販路に活用できるサイト構築 A-① 終了程度の知識前提、Web集客戦略の確認から開始、サイト活用の目標を明確にし、SEO対策や訪問者の動線を考慮した構成の検討、コンテンツへの落とし込みを行い、目標達成に向けてサイト構築または改善を支援した。 《北大阪商工会議所》 ・2025年6月26日、7月3日、10日、17日 ①②とも、ワークにより各種手法の定着を、参加者間のディスカッションにより顧客視点の気づきや新たな強み発見を狙った。適宜、専門家がレビューを行いブラッシュアップを促した。ページ作成やサイト構築は1人1台のパソコンでCMSを用いて行った。 ●人材育成型 【B】Webサイト集客プロモーション 集客やプロモーションにサイトを活用する手法について要点を解説しスムーズな実施へと導いた。具体的には、検索エンジン対策・広告によるサイトへの訪問者増、SNSとサイトを連携させたファンづくり促進、それらの実施効果把握（GoogleアナリティクスやSNSインサイト）とPDCAの重要性について、適宜組み合わせたセミナーを実施した。 講座中にフォローが必要な難易度が高い方を①、座学で理解可能な難易度が低い方を②とした。 B-① 《北大阪商工会議所》 ・2025年10月20日 ・2026年2月25日 B-② 《北大阪商工会議所》 ・2025年10月29日 ・2026年2月18日 ※【A】【B】とも今年度はリアル会場開催とした。						

実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	19.0	支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	78.9%	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）	《A-②》 支援企業内訳 ・実績：北大阪12社、東大阪1社、守口門真4社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気づきを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	セミナーに参加することで気づきを得られて、解決策に取り組まれた事業者の割合						
		数値目標	70%		実績数値	100%		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③	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)	28.0	支援実績率	140.0%	満足率	89.3%
	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）	《B-①》 支援企業内訳 ・実績：北大阪18社、東大阪2社、守口門真8社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気づきを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	セミナーに参加することで気づきを得られて、解決策に取り組まれた事業者の割合						
		数値目標	70%		実績数値	79%		目標達成度	112.3%
	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④	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)	52.0	支援実績率	173.3%	満足率	82.7%
	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）	《B-②》 支援企業内訳 ・実績：北大阪41社、東大阪3社、守口門真8社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気づきを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	セミナーに参加することで気づきを得られて、解決策に取り組まれた事業者の割合						
		数値目標	70%		実績数値	77%		目標達成度	109.9%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	