

令和7年度（2025年度）
実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	大東商工会議所
代表者職・氏名	会頭 川村 慶
所在地	〒574-0076
	大東市曙町3番26号
設立年月日	平成11年04月01日
職員数	11
うち経営指導員数	9
所管地域	大東市
管内事業所数	4,208（令和3年経済センサス活動調査による）
うち小規模事業者数	2,893（令和3年経済センサス活動調査による）
会員数	1,713（令和8年3月31日現在）
組織率	40.7%
担当者職・氏名	中小企業相談所長 山中 義秀
連絡先電話番号	072-871-6511
連絡先メールアドレス	ymnk@daito-cci.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。
- (2)行政庁等の諮問に応じて答申すること。
- (3)商工業に関する調査研究を行うこと。
- (4)商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。
- (5)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、鑑定又は検査を行うこと。
- (6)輸出品の原産地証明を行うこと。
- (7)商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。
- (8)商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。
- (9)商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。
- (10)博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。
- (11)商事取引に関する仲介又は斡旋を行うこと。
- (12)商事取引の紛争に関する斡旋、調停又は仲裁を行うこと。
- (13)商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。
- (14)商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。
- (15)社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。
- (16)行政庁から委託を受けた事務を行うこと。
- (17)国際親善の増進を図ること。
- (18)前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

西は大阪市に隣接しており、アクセスの良さという地域特性を活かした産業が成立しており、大東市の事業所数は4,208事業者である。そのうち小規模事業者数が2,893事業者であり、全体の68%強にのぼる。(令和3年経済センサス活動調査による)

当市は、大阪東部のものづくり集積地の一翼を担い、はん用機械器具・プラスチック製品・生産用機械器具・金属製品・非鉄金属など多様な業種で構成されている製造業が基幹産業である一方、過去25年の統計値から見ると全体の企業数は31.5%の減少であり、その中で製造業における企業数は40.2%減、従業員数は38.8%減と非常に大きな減少数値を示している。

商業においては、JR学研都市線住道駅前にある住道本通り商店街、ポップタウンの京阪百貨店を核とした住道駅前大通商店街、JR学研都市線野崎駅前にある野崎参道商店街が当市の主な商店街であり、それぞれが地域に密着した形で営業している。しかしながら、経営者の高齢化、インターネットの普及による購買スタイルの変化などにより、商店街において空き店舗が増え続け、小規模事業者である商業を取り巻く経営環境は年々厳しさが増す状況に陥っている。

その他、当所で実施している地域経済景況調査では、製品・商品単価が上昇したが原材料価格の高騰がそれ以上に顕著で、採算状況は全業種を通じ悪化の傾向がみられた。また、人手不足の問題が改善されず、多くの業種で経営基盤弱体化が進行しており、環境変化を踏まえた課題に対処・挑戦する「自己変革力」を身に付けていくことが課題となっている。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

大東市の現状と課題を踏まえ、地域経済の活性化は、市内事業者数の68%強を占める小規模事業者の活力強化及び持続的発展なくしては考えられない。また、近年特に経営環境変化の度合いとスピードが高まっており、柔軟に対応していくことが求められている。そういった中で、経営課題の設定・課題解決策の検討・実行・検証を促す経営力再構築伴走支援や人材不足軽減・育成事業の重要性が増していくと考えている。そこで、経営の強化としての「ビジネス講演交流会」「Web/SNS活用販路開拓支援事業」「事業計画書作成セミナー」「脱炭素経営セミナー」「BCP普及啓発事業」「若手経営者勉強会」、人材確保・人材育成、多様な就労形態や外国人材の活用を図る「人材活用力向上事業」「中小企業における高校生採用事業」「製造業のための安全道場」「中小企業の社長と若年求職者の交流事業」「ものづくり教育道場」「技能検定の活用促進事業」「大阪府北大阪高等職業技術専門学校活用事業」、起業促進を図る「起業家育成事業」、新規顧客開拓や販路開拓のサポート支援として「大東まちゼミ」「課題解決交流会」「大東の魅力発信物産展」「売りメッセ取引商談会in東大阪」「大阪勧業展」「ビジネスチャンス発掘フェア2025」「業種別取引先拡大交流事業」に参画することで、今年度も地域活性化事業をより多角的に展開していく。

当所は、地域の総合経済団体として、引き続き大阪府、大東市、各関係機関や専門家等との連携を深め、生産性向上や起業家の育成の推進といった取組みに注力し、小規模事業者に寄り添った伴走型の支援を積極に行い、地域産業が持続的に発展できるよう地域全体で産業の振興を図っていく。

(3) 事業を実施した効果

経営相談支援事業については、小規模事業者等が抱える経営課題に対し、「課題の抽出・把握・提案・支援」という流れで伴走支援を行ったことにより課題解決に向けた支援を行うことができた。

専門相談支援事業については、個人事業者から法人成りする際の手続きや引き継ぐ資産の会計処理、販路開拓のための知的財産の見える化、労働環境改善のための36協定作成に係る労務対策など専門的かつ高度な相談に対し、多くの課題解決へとつながることができた。

地域活性化事業については、SNSを活用した経営戦略や人材確保に向けた取り組み支援の他、大阪府が提供する簡易版BCP様式によるBCP作成を促進した。また、起業家育成事業では、先輩起業家による事例紹介や各種経済支援施策を周知することで、その後の多様な伴走型支援につながることができた。

(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〉

経営環境のスピードが高まっており、中小企業・小規模事業者に対して課題設定・認識・把握・解決策の検討・実行・検証など経営課題設定の重要性を示すとともに伴走支援が求められる。また、個別の専門的な課題解決による経営の安定を図るため各種専門家と連携するとともに、小規模事業者のニーズが高い経営課題をテーマとした各種セミナーを実施することにより経営の持続的発展や地域活性化に貢献することが求められる。

〈次年度の取り組み〉

小規模事業者等が抱える経営上の潜在的課題解決のため各種経済支援施策の普及に努めつつ、経営相談支援事業については、マル経融資推薦業務や事業計画作成支援を中心に、小規模事業者が抱える課題把握を行い最適な解決策を提示できるよう注力する。

専門相談支援事業については、各種専門家と連携し専門的かつ高度な相談に対し、迅速な課題解決を図っていく。

地域活性化事業については、人材確保・販路開拓・リスキリング普及啓発・起業家育成など小規模事業者等の持続的発展に向けた事業を実施することで地域の活性化に寄与したい。

また、上記を推進する為、経営指導員の資質向上を図り、支援ノウハウの共有化・高度化へ向けた取り組みを展開していく。

前年度支援企業数		256 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	235	235	249	106.0%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	5	5	4	80.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	13	13	19	146.2%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	55	55	61	110.9%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	4	400.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	3	3	6	200.0%
7	記帳支援	事業所	50	50	43	86.0%
8	労務支援	支援数	30	30	47	156.7%
9	人材育成計画作成支援	事業所	5	5	0	0.0%
10	マーケティング力向上支援	事業所	1	1	8	800.0%
11	販路開拓支援	支援数	18	18	6	33.3%
12	事業計画計画作成支援	支援数	45	45	36	80.0%
13	創業支援	事業所	5	5	1	20.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	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	8	28	350.0%
17	5S支援	事業所	0	0	0	-
18	IT化支援	事業所	3	3	1	33.3%
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	0	0	1	-
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	235	235	249	106.0%

原材料・物価高騰等により資金繰りに不安を抱える事業者に対しての金融支援の相談が多く寄せられると想定している。また、持続的発展を実現させるため市場動向・競合他社の分析・自社の優位性など経営力強化のための事業計画書作成支援・記帳支援など各種支援をこれまで以上に濃密な伴走型支援を行う。これらの諸支援を着実に実行し、多様な経営相談に対応する。

支援のポイント・成果

2025年度も事業者の課題解決に向けた相談案件にも真摯に対応した結果、目標を6%上回る249件の事業所カルテ実績につながった。地域を支える数多くの事業者へのヒアリングを行い、浮かび上がった経営諸課題に対して課題解決および経営力向上に向けてのサービス提案に取り組み各種経済支援施策の普及に尽力した。特に、物価高騰や価格転嫁に苦慮している小規模事業者への金融支援、労働者の雇用維持を支援する労務支援、新規顧客開拓のための事業計画作成支援等を精力的に実施した。

【代表事例】

Y社は平成8年に個人事業者として地域密着型の美容店を開業し、男女を問わず近隣在住の30代から50代の顧客が継続的に利用されている。しかし、売上高を向上させるためにも①既存顧客の価格拡大②新規顧客獲得が必要であり、新規事業として薄毛や細毛など様々な髪に関する悩みの解決に向けた事業計画の立案支援を行った。

具体的には、Y社が営む美容業界の市場動向から自社の強みやターゲット層・課題等について確認作業を行い、高齢化が進み薄毛に悩んでいる方が年々増加傾向にあることをチャンスと捉え、新しく考案された薄毛に関する技術と知識を広く周知することで新規顧客獲得につながると考え事業計画の明確化に寄与した。

結果、専用機器(ニードル)の導入・チラシの製作を行い、新サービスを新たに提供することで、未開拓の顧客層への訴求・顧客満足度向上が図られた。今後も必要に応じ金融や各種支援施策活用面で伴走型支援を行っていく。

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	2	2	2	100.0%
25	税務相談	日数	20	20	20	100.0%
26	金融相談	日数	12	12	19	158.3%
27	労務相談	日数	5	5	2	40.0%
28	その他相談	日数	5	5	1	20.0%

支援のポイント・成果

小規模事業者に対して今後の経営改善を図るため、課題設定・把握・課題解決に向けた各種経営支援施策の普及に努めた。

税務支援においては、近畿税理士会の支援の下、当所会館内にて所得税及び消費税の相談会場を設け、個人事業者が自書申告できるように税務支援を行った。金融支援においては、民間金融機関との取引が希薄な小規模事業者に対して、資金繰り改善につながる金融支援を行った。また、事業所が抱える経営諸課題の中でも、高度かつ専門的な課題に迅速に対応するため、専門家との連携を図り、迅速かつ有益な課題解決へ導くことを意識した専門家連携支援を展開した。

今後も専門家との連携を一層強化することで、ワンストップ機能を発揮し、迅速かつ有効な課題解決へ向けた支援を行っていく。

事業名		ビジネス講演交流会		事業番号	I	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2016 年度～	年度まで	10	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〉 地域商工事業者は、デフレや円安からの脱却により景気回復の期待の高まりがあるものの、依然厳しい経営環境にさらされながら業績改善のため付加価値の向上や販路開拓に取り組まれているのが現状である。 そこで、経営戦略や強い組織づくりなどをテーマとした講演会を開催することにより、経営力の向上・組織強化による地域経済の活性化に資することを目的にビジネス講演会及び交流会を開催する。 〈企業ニーズ〉 日々の経営相談支援の中、経営課題の解決に向けたテーマの講演会を開催してほしいとの要望を多数受けておりニーズが高いと考えている。又、異業種の事業者と情報交換を行うことにより今後の事業展開のヒントを得られる交流会の開催を要望されている。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内中小・小規模事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	景気回復が期待されている中、地域経済への活力を高め、存在感を高める大東市を目指すために個社の強みを活かしつつ、地域全体で取り組む事業展開が必要であり、地域経済の活性化に資する講演会及び交流会を開催。 【開催日】 2025年10月17日(金) 【場所】 大東市立市民会館 キラリエホール 【講師】 同志社大学教授 【テーマ】 「トランプ政権と日本の課題」							
		<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	「事業計画作成支援」「労務支援」「金融支援」等 カルテ化企業数 9社								
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)	55.5	支援実績率	92.5%	満足率	98.0%
	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	アンケートにおいて今後の経営改善のための取組につながったと回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	76.5%	目標達成度	109.3%		
	成果の代表事例	●人口減少社会における地域の在り方について考えていく ●企業人として物価高騰や高コスト化が進む中、事業発展のための道筋を考えていく ●経済政策の動向にアンテナを張り、経営戦略に取り組んでいく 等、多数の感想が寄せられた。F氏は、人口がシュリンクしていく中、どのようなプレゼンスを示していくかを考えていくとの事。							
	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)	参加者の満足度や今後の事業展開への知識習得については、一定の成果が上げられたと感じている。しかし、小規模事業者の参加が低調であった。(金融機関の参加者が多かった) 一方で、現在取引のない金融機関の方と情報交換ができたことに対しては、参加者より好評を得ている。 引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、課題解決に向けた支援が必要と考えている。 (講演会参加企業数 58社〈他、金融機関6行〉 109名 交流会 66名)							

事業名		起業家育成事業			事業番号	2	新規/継続	継続																																	
想定する実施期間		2022年度～	年度まで		4年目	※複数年度階段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)	〈事業の目的〉 現在、円安・物価高・最低賃金引上げなど事業環境変化による影響を受け、小規模事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況にある。一方で政府は開業率の10%を目標に掲げ、開業率の底上げに向けた支援を強化することとしている。当市でも市並びに地域金融機関と連携を図りながら創業支援に取り組んでいる。 そこで、創業を目指す方や創業間もない方を対象として、創業者に必要な知識や創業に向けて具体的なアクションを起こす契機を提供するとともに、地域支援機関と連携してフォローアップし、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する。 〈企業ニーズ〉 日々の経営相談支援において開業資金を調達するにあたり、創業に必要な知識や手続きについて十分に把握されておらず、「実現可能なビジネスプラン」として計画されていないケースが多い。創業希望者が創業に関する必要な知識を得て、専門家による客観的な批評と適切なアドバイスを受ける機会を提供することが責務と考えている。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大東市や近隣の市町村に在住する創業予定者、創業後間もない方、副業起業予定者																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日時】2025年5月17日(土)・5月31日(土)・6月14日(土)・6月28日(土) 創業前の方や創業後間もない方を対象に、創業前・創業後それぞれに必要な知識の習得、創業計画書の作成方法、資金調達の方法、さらに創業後に成功するためのアドバイスなど実践的なセミナーを実施。また、先輩起業家からの事例や創業に関する支援制度、受講者間でのディスカッションを実施。 〈テーマ〉 ①創業の心構えと創業に必要な知識、先輩起業家による事例紹介 ②経営・販路開拓の基礎知識 ③財務・労務の基礎知識 ④ビジネスプラン策定 ハンズオン支援として、創業計画書を作成するにあたり市場動向を確認するとともに許認可手続きの必要性や創業に伴う届出を説明し、企業理念・ビジョンやミッション・顧客獲得に向けた戦略などを一緒に作りこんだ。 <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> <table><tr><td>①府施策連携</td><td colspan="7">大阪府担当部署担当者とかリキュラム内容について協議を行った。</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">大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td colspan="7">「金融支援」「事業計画書作成支援」カルテ化企業数 2社</td></tr></table>								①府施策連携	大阪府担当部署担当者とかリキュラム内容について協議を行った。							②広域連携								③市町村連携	大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。							④相談相乗	「金融支援」「事業計画書作成支援」カルテ化企業数 2社						
	①府施策連携	大阪府担当部署担当者とかリキュラム内容について協議を行った。																																							
	②広域連携																																								
	③市町村連携	大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。																																							
④相談相乗	「金融支援」「事業計画書作成支援」カルテ化企業数 2社																																								
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)	12.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	100.0%	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	アンケートにおいて創業に向けた準備を始めると回答した割合																																						
		数値目標	70%	実績数値	80%	目標達成度	114.3%																																		
	成果の代表事例	●自分一人ではあいまいであった物事がかなり具体的に考えるようになりました ●いろいろな考えやつながりが必要であると認識しました ●創業に向けて冷静に考えつつ、自身のスキルアップを図りたい 等、多数の感想が寄せられた。 K氏は、今回のセミナーで学んだことを踏まえ、事業アイデア・自身の強みを活かした事業領域を検討しアクションプランを立案することとなった。																																							
	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)	参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、創業に向けたビジネスモデルの検討や検証、企業情報の魅せ方、資金計画や収支計画の立て方など夢を叶え実現に向けた支援が必要と考えている。																																							

【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)	10.0	支援実績率	100.0%	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	アンケートにおいて創業に向けた準備を始めると回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	80%	目標達成度	114.3%		
	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)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	100.0%	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	創業者数						
		数値目標	2社	実績数値	2社	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			

5-3. 地域活性化事業 事業調書（実績）

大東商工会議所

事業名		人材活用力向上事業			事業番号		3		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〉 少子高齢化による労働力不足が深刻の中、中小企業による人材採用はますます厳しくなっており、求める人材の明確化が求められている。一方で、就労意識と就労形態の多様化は進み、企業も生産性を向上させる一つの打ち手としてスポットワーク活用を推進されており、2025年には500万人を超えると予想されています。また労働人口が減少していく中、外国人材を採用した人材不足解消も進められている。 そこで、人材採用戦略や多様な就労形態や外国人材の活用について事例紹介や採用手法を理解することで労働力不足の解消につなげ経営の安定を図ることを目的としたセミナーを開催する。 〈企業ニーズ〉 日々の経営相談支援や地域景況調査などの中、経営者から労働力不足についての相談が多く寄せられニーズが高いと思われる。										
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域商工業の経営者、人事・労務担当者などを対象										
	実施時期・具体的な 内容及び事業手法	【開催日】2025年 7月16日(水) 労働力不足の深刻化が進んでいる中、「現在の労働市場の変化(企業視点)(働き手視点)」「スポットワーク市場の現状」「ワーカー・企業それぞれのメリット」「業務切り分けワークショップ」など人手不足や人件費高騰など課題解決のための手法を学んでいただくための実践的なセミナーを実施 【開催日】2026年 1月21日(水) 日本の人口減少・超高齢社会による労働力不足が進んでいる中、「外国人就労者数の実態」「外国人材を受け入れるメリット・デメリット」「外国人材の受け入れに係る制度・在留資格・技能制度」など外国人材を受け入れる際の課題解決のための手法を学んでいただくための実践的なセミナーを実施 ----- <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 大阪府商工労働総務課並びに大阪産業局HR戦略部に対して広報・周知依頼を行い、当日施策の説明を実施。 ②広域連携 ③市町村連携 大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。 ④相談相乗 「労務支援」 カルテ化企業数 1社										
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)	15.0	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)	代表指標	アンケートにおいて人材活用力に係るスキルを今後活用すると回答した割合									
		数値目標	70%	実績数値	46.6%	目標達成度	66.6%					
	成果の代表事例	●ワーカーの受け入れ体制の早期構築を進めていく ●今後 繁忙期の人材獲得手法として検討していく ●外国人材の在留資格や制度について理解できた A社において、業務の負荷軽減を図るため求める人材像の整理を行うこととなった。 S社は実際にアルバイトとして外国人材を採用された。										
	その他目標値の実績	目標値 (計画)				目標値 (実績)				目標達成度		
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)	参加者の満足率や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。しかし、集客に結びつかなかった原因として、スポットワーカーに任せられる仕事やメリットがわからず、自社に合わないといった先入観や新しい働き方・新しい雇用方法に対して抵抗感を持たれている事業者がまだまだ多いと見受けられることが一因と考えており、引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、多様な就労形態や外国人材の活用などを周知していき、労働力不足の解消につながる支援が必要と考えている。										

5-3. 地域活性化事業 事業調書（実績）

大東商工会議所

【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)	15.0	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	20.0%	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	アンケートにおいて人材確保に係るノウハウを活用してチャレンジしたいと回答した割合						
		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)	15.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	80.0%	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	アンケートにおいて外国人材の採用に向けて活用したいと回答した割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	33.3%	目標達成度	47.6%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

5-4. 地域活性化事業 事業調書（実績）

大東商工会議所

事業名		Web/SNS活用販路開拓支援事業		事業番号	4	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2016年度～	年度まで	10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〉 日本のソーシャルメディア(SNS)利用者数は、2018年の8,290万人から2023年には1億1,360万人と大幅に増加し、今後の需要も高まると予想されており(令和6年度 総務省 情報通信白書)、徐々に多くの中小・小規模事業者もSNSを導入するなどSNSでの販売促進競争は激化しているのが現状である。また、生成AIの活用も注目されており、画像生成・文章生成・音声生成など様々な用途で応用され、自治体においても活用例が増えている。そこで、経営改善や販路拡大において効果的なAIツールやSNSの活用を後押しすることを目的としたセミナーを開催する。 〈企業ニーズ〉 巡回時に中小・小規模事業者よりSNSを導入しているが実際に効果が出ているのかわからない。生成AIを活用した経営改善・業務効率化を行ないたいなどの相談が寄せられており、ニーズが高いと思われる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	Webマーケティングを活用して経営改善・販路拡大を目指す中小・小規模事業者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①生成AI入門セミナー 【開催日時】 2025年10月9日(木) 14時～16時 ChatGPTをはじめとする生成AIの機能や特徴のほか、業務で使える便利な活用法について学んでいたためのセミナーを開催 【具体的な内容】 受講者にスマートフォンやタブレット等で実際に操作してもらい、「生成AIの基礎知識&便利な活用法」を中心に「知っておくべきIT-BCPの基本」についても学んでいた ②SNS活用セミナー 【開催日時】 2026年1月26日(月) 13時～16時30分 Canvaを使って販路拡大をするために、CanvaでチラシやSNS投稿の基本的な作成方法を学んでいたためのセミナーを開催 【具体的な内容】 受講者には自分のパソコンやスマホで実際にCanvaをインストールするところからはじめ、チラシやSNS投稿を一緒に作成していただいた。 ③ハンズオン支援 セミナー参加事業所の内、希望された3社を訪問し、Canvaを使って宣伝用の文字などを挿入した看板商品等の写真を一緒に作成し、実際にInstagramに投稿して宣伝を図った。 ＜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 大阪府とカリキュラム内容や講師の選定を協議した。 ②広域連携 ③市町村連携 大東市には、チラシの配架やSNSを活用した広報をしていただいた。 ④相談相乗 「IT化支援」等 カルテ化企業数 4社(カルテ化目標 5社)							
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)	38.0	総支援企業数(実績)	52.0	支援実績率	136.8%	満足率	95.9%
	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)	代表指標	アンケートにおいて経営改善・販路拡大に係るスキルが向上したとの回答割合						
		数値目標	70%	実績数値	61.5%	目標達成度	87.9%		
	成果の代表事例	アンケートを実施したところ、満足率は95.9%となり、主として以下の感想を頂戴した。 ①・生成AIの具体的な活用法を学べて良かった。 ・基本指示(テンプレート)の入力方法がよくわかりました。 ②・ChatGPTやQRコードの作成との連動についても伺えたので、現行業務に活かそうです。 ・本日教えていただいた事を糧にして今後の集客に繋げていきます。 ・実際にCanvaを操作しながら大変参考になりました。 その他、S社から、「生成AIのアカウントにログインして実際の業務に使いたい」や「AIの資格取得も目指したい」といった前向きなコメントをいただいた。H社では「Canvaを使って、実際にチラシを作成した」C社では「Canvaを使って加工した写真をInstagramにアップした」などといった感想を頂き、今後の経営改善や販路拡大にかかるスキル向上につながる事業になったと感じている。							
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)	参加者の満足率や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。また、講師の実演を踏まえ、参加者も実際に操作を行ったことにより、AIやCanvaを活用してみようという意欲の高まりも見られ、実際に業務に活用をした、という意見があり手ごたえを感じた。引き続き、事業者の現在の状況や問題点を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、効果的な課題解決に向けた支援が必要と考えている。							

【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)	15.0	支援企業数(実績)	18.0	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）	指標	アンケートにおいて生成AIを活用して経営改善を図りたいとの回答割合						
		数値目標	70%	実績数値	58.8%	目標達成度	84.0%		
	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)	20.0	支援企業数(実績)	31.0	支援実績率	155.0%	満足率	92.9%
	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	アンケートにおいて販路拡大に実践してみるとの回答割合						
		数値目標	70%	実績数値	67.9%	目標達成度	97.0%		
	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)	3.0	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	100.0%	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	実際にSNSを活用し販路拡大に効果が出た事業所数						
		数値目標	3社	実績数値	3社	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		事業計画書作成セミナー		事業番号	5	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2022 年度～	年度まで	4	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〉 環境変化のスピードが速く先行き不透明な現在では、経営ビジョンや経営目標を明確化し事業計画書に落とし込み、その事業計画に沿って事業を遂行していく上で、クライアント・従業員・金融機関などステークホルダーと共有し事業展開を行っていくことが必須となっている。そこで、事業計画書作成のノウハウを習得してもらい、資金調達を容易にし、従業員の意識を大きく変革し、経営力強化につなげることを目的とする。 〈企業ニーズ〉 窓口相談や電話の問い合わせにおいて、事業計画書策定の経験がなく策定の方法がわからないといった声が多く寄せられている。そういった事業者に対して自律的に事業計画書を作成できるよう支援を行っていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は問わず、経営力強化に取り組む管内事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【開催日】2025年 4月17日(木) 販売促進を進める際の「売上アップの基本法則」「マーケティングの視点」「客単価・購買頻度アップの手法」「オンライン集客」などの考え方を再認識し、各種補助金に係る事業計画書の作成ポイント、審査ポイントや加点ポイントなど記載すべき項目を学んでいただくための実践的なセミナーを実施 〈テーマ〉 ①販路開拓及び販促の効果的な進め方 ②販路開拓に役立つ補助金の概要 ③採択される事業計画書の書き方 ＜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		大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。							
	④相談相乗	「事業計画書作成支援」 カルテ化企業数 4社							
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)	20.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	75.0%	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)	代表指標	アンケートにおいて事業計画書策定に取り組む意識が高まったと回答した割合						
		数値目標	80%	実績数値	66.7%	目標達成度	83.4%		
	成果の代表事例	●現在置かれている状況を常に見定め、実現に向けて行動していく ●SNSを活用してオンライン集客を進めていく 等、多数の感想が寄せられた。 K社において、新規取引先開拓・作業効率化を図るために最先端機器の導入を行うこととなった。							
	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)	参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。しかし、集客に結びつかなかった原因の要因として、企業の業績を伸ばす上で、マーケティングや事業計画に落とし込む必要性を理解していない事業所がまだまだ多いと見受けられ、引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、中・長期的な経営計画の作成、新しい販売方式の導入、差別化できる商品開発などに向けた周知・支援が必要と考えている。							

5-6. 地域活性化事業 事業調書（実績）

大東商工会議所

事業名		大東まちゼミ			事業番号	6	新規/継続	継続									
想定する実施期間		2018	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)	〈事業の目的〉 商業統計調査によると、大東市の小売業の事業所数は２００２年の１，００２件から２０２１年には５０１件へと半減しており、市内の小売業者は厳しい状況に置かれている。このような状況の中、各個店の店主が商品知識やノウハウ等を提供することで新規顧客との出会いの場をつくり、各商店とお客様との交流を通じて、各商店主へのファンづくりを展開する本事業「大東まちゼミ」の更なる推進により新規顧客獲得の可能性拡大につなげていくことを目的とする。 〈企業ニーズ〉 これまでの参加(支援)事業所より、「新規のお客さんを獲得することができる」「他の事業所の取組みが参考になる」など今後とも継続して事業を実施して欲しいとの声が多数。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主に大東市内の小売業・サービス業を中心に、自らの商品知識やノウハウの情報発信が可能な事業者															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	地域のお店の方が講師となって、プロならではのコツや専門知識から趣味の話までノウハウ等を無料で受講者(顧客)に伝えるコミュニケーション事業「大東まちゼミ」を開催。 大東市報に案内パンフレットを同封するとともに、受講者に対してまちゼミ限定クーポンを配布することにより受講促進・販促創出等相乗効果を図った。 【開催期間】 2025年5月10日(土)～6月15日(日) 【講座数】 55講座 内訳：1講座1事業所不参加で都合54講座(事業所数は44【重複開催分を1事業所としてカウント】) 【総受講者数】 述べ455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＞ <table><tr><td>①府施策連携</td><td></td></tr><tr><td>②広域連携</td><td></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>案内パンフレットを大東市報に同封し、約5万8千世帯に周知</td></tr><tr><td>④相談事業相乗</td><td>「販路支援」カルテ化企業数 3社(カルテ化目標 参加事業所の25%以上)</td></tr></table>								①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	案内パンフレットを大東市報に同封し、約5万8千世帯に周知	④相談事業相乗	「販路支援」カルテ化企業数 3社(カルテ化目標 参加事業所の25%以上)
	①府施策連携																
	②広域連携																
③市町村連携	案内パンフレットを大東市報に同封し、約5万8千世帯に周知																
④相談事業相乗	「販路支援」カルテ化企業数 3社(カルテ化目標 参加事業所の25%以上)																
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)	45.0	支援実績率	150.0%	満足率	91.1%									
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	アンケート調査において来客数が増加したと回答した事業所の割合														
		数値目標	80%	実績数値	68.9%	目標達成度	86.1%										
	成果の代表事例	●新規の顧客が獲得できた ●参加者は少なかったが、2人が商品購入に繋がった。 ●他の参加企業とつながることができて良かった 等 多数意見が寄せられた。 A社において、参加いただいた受講者とInstagramやLINEでつながることができ、後日開催する自店の独自イベントの情報発信を行った結果、イベントにも参加いただけるなど自店の新規顧客獲得につながった。															
		その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度										
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)	参加者の満足率や新規顧客の獲得数については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、販路開拓の支援を行っていくとともに、顧客満足度向上の手法やマーケティング戦略等の支援が必要と考えている。															

事業名		課題解決交流会		事業番号	7	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〉 市内中小企業の経営者においては、同じ地域で事業活動を行っているものの、互いの接点やネットワークのないケースが多い。そこで、市内中小企業の経営者同士が自社PRや各社の課題に関する情報の交換が可能となる交流会の場を提供することで、各社の課題解決、事業者間ネットワークの構築、取引機会の創出、地域経済の活性化促進を図る。 具体的には、市内中小企業経営者間の人脈・取引拡大に繋げる機会に加え、各社の課題を発表することから課題解決のヒントを得ることや各社で廃棄している材料を近隣で再利用できる企業を見つけることなど、今後幅広い経営課題の解決にも役立てることを目的とする。 〈企業ニーズ〉 日々の経営相談支援の中で、「廃棄物の有効利用」「遊休機械の利用」「コラボ商品の開発」など情報交換ができる交流会を開催してほしいとの要望を受けている。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内中小企業の経営者を対象とする。															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<実施時期> 2025年12月3日(水) 18:00～21:00 <会 場> QUINTBRIDGE (大阪市都島区東野田町4-15-82) <参加者数> 130名 (アンケート回収20名) <具体的な内容> 「困りごとを相談する場」から一歩進んで、お互いの得意分野を組み合わせる新しいビジネスを作る「共創(共に創る)」をテーマに実施した。当日はワークシートを使い、「自社の強み」と「相手の強み」を出し合うグループワークを行い、1社では解決が難しかった課題も、他社のリソース(技術や販路など)と結びつけることで、具体的な新事業のアイデアへと昇華させることができた。最後にはグループごとに連携プランを発表し、ビジネスの種が数多く誕生した。 <事業手法> グループワークにて強みや課題などをまとめ、一方的なアドバイスではなく、お互いの良さを引き出し合う対話形式を採用。また、交流した結果を「話し合って終わり」にせず、その後のビジネスモデルの作成などにしっかり繋がられるよう、完成したワークシートを参加者で共有し、事務局もサポートできるように工夫した。 <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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>カルテ化企業数: 3社。</td> </tr> </table>								①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。	④相談相乗	カルテ化企業数: 3社。
	①府施策連携																
	②広域連携																
③市町村連携	大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。																
④相談相乗	カルテ化企業数: 3社。																
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)	15.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	133.3%	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)	代表指標	自社の課題解決に有益だったと回答した事業者の割合														
		数値目標	80%	実績数値	70.0%	目標達成度	87.5%										
	成果の代表事例	当事業ではエステサロンの美容技術と厨房機器販売の設備力を融合させ、「お酒」のリソースも活かした「昼飲みで健康になるバー」や、建築技術と地域への情熱を掛け合わせ、空き家のリノベーションを通じて「子どもの頃から建築好きに～地域で育てる繋がり場～」などなど、斬新な事業案が生まれた。単なる交流を超え、具体的な新プロジェクトが動き出すなど、新たなビジネスが生まれそうな手応えを感じた。															
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)	今回の交流会で多くの「新しいビジネスの種」が生まれたが、これらを実際の形にするための具体的なアドバイスや、継続的なサポートが不可欠。参加者からは「もっと深く話し合いたかった」という声もあった。また、本事業の参加者の中にはフリーランス・スモールビジネスを考えている方・金融機関・学生などが多く参加いただいており、アンケートを回収出来なかった原因として、回答導線や回答依頼、回答時間が不足していたことが一因と考えており、今後は閉会前の回答時間確保、設問内容や設問数の簡略化、司会や各テーブルからの回答促進など、回収率向上に向けた対応を実施する。 今後は、生まれたアイデアを試作や共同事業へと進めるための個別相談を強化し、今回の成功事例をモデルとして発信し、さらに多くの地元の会社の手を取り合える当事業を広げていきたいと考えています。															

事業名		中小企業における高校生採用支援事業		事業番号	8	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〉 従業員300人未満の企業の求人倍率は、6.50倍と高止まりの状況で、中小企業にとって人材確保は依然として大きな課題となっている。こうした中、高校生の採用を強く求めている地域の中小企業に対し、これからの地域、ひいては大阪を担う高校生が中小企業等の魅力に触れる機会をより多く創出することが重要となってくる。 そこで、大阪府立東大阪みらい工科高等学校の学生に対し、製造業を営む地域の中小企業の魅力に触れる機会を創出するべく本事業を展開する。本事業を展開することにより、地域の中小企業と工科高等学校の学生間の橋渡しを行い、人材不足に深刻な課題を抱えている製造業を営む中小企業に人材面の支援を行うことを目的とする。 〈企業ニーズ〉 日頃の巡回活動や当所が実施した地域経済景況調査の結果、人材不足の課題は多くの製造業を営む中小企業にとって大きな継続課題として挙がっており、課題解決に向けた多様な支援が求められている。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	人材不足の課題を抱えている製造業の事業所全てを対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	◇実施体制：大阪産業大学、大東市、大東商工会議所の3者連携にて実施。具体的には、城東工科高等学校が学生を派遣、市は広報、当所は受入企業の募集や事業運営全般を担当することで互いに協力し合った。 ○実施時期：2025年9月2日（火）～9月4日（木） 13時から16時で、各社3日間実施 ○実施場所：参加企業（製造業） 17社（支援対象企業数 16社） ○実施内容 ・申込企業を対象に事前説明 ・城東工科高等学校の2年生が、4名前後のグループをつくり、17班に別れ各社を3日訪問し企業概要説明から就業体験を実施 ・参加企業と学校生徒との職業体験報告会を10月16日（木）・23日（木）高校現地にて開催 参加企業に対し、OSAKAしごとフィールドの施策普及も行った ＜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	大阪府 雇用推進室 就業促進課と打合せを行った。また、職業体験報告会時には、大阪府 雇用促進課 就業促進課の施策であるOSAKAしごとフィールドのパンフレットとセミナー情報を参加企業へ提供した。							
	②広域連携								
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)	15.0	総支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	106.7%	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)	代表指標	自社への理解促進や人材不足への支援に有意義だったとの回答割合						
		数値目標	80%		実績数値	81.3%		目標達成度	101.6%
	成果の代表事例	アンケートを実施したところ、満足率は93.8%であり、参加企業から主として以下の感想を得た。 ○実際に来社頂き、業務を体験頂くことで仕事の内容や会社内の雰囲気等を知って頂けた。 ○現役の工科高校の生徒さん達の考え方や技術・技能レベルを知ることができて大変参考になった。 ○城東工科高校との繋がりを強化することができた。 ○若者を雇う時の注意点、気持ち、対応などが参考になりました。 ○学生と接することで社員の知識、技術の向上につながった。 また、「今後は職場体験に来て頂いた生徒が応募したいと思える会社、就職先として魅力のある会社にしていきたい」（O社）、「社員が安全を考えるキッカケになった。新入社員教育の参考にもなった」（I社）、「長年新卒の採用をしてこなかったのが今回高校生と接する機会をもてて良かった」（M社）などの感想を頂戴した。その他、O社「社員のプレゼンテーション能力の向上や自社の強みと課題を見つめ直すことができた」、K社からは「自社の仕事を改めて見つめ直す機会となり、社員にとって良い学びとなった」との感想も頂き、参加企業の魅力増進や理解促進につながるだけでなく、人材不足に課題を抱えている製造業を営む中小企業にとって自社の課題解決へのきっかけづくりを支援する事業になった。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
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)	本事業で連携している城東工科高等学校が布施工科高等学校と統合合併された結果、次年度より東大阪みらい工科高等学校の生徒（2年生）を迎え入れる予定だが、本取組みをこれからも継続発展させていきたい。							

事業名		製造業のための安全道場		事業番号	9	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2015 年度～	年度まで	11	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〉 地域の主幹産業である製造業において、労働者の安全を確保する取組みを実施している事業所は少ない現状にある。経営のリスク要因を減らす意味でも、今後安全対策を実施したいと考える工業関連事業所に対し、工場の安全対策に関する情報と十分に学習できる環境を提供し、将来の労災事故を減らす啓発活動を実施する。 〈企業ニーズ〉 巡回活動や工業部会での聴き取り等により、工場内の安全対策を実施したいが、目に見える形での利益につながらない側面を持つ安全教育は自前ではできずにいるといった声が多い。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	自社工場内での安全対策に積極的に取組む姿勢を有する工業関連の事業所を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【実施日時】 2025年9月10日（水）、9月16日（火） 時間は両日とも13時10分～16時40分 【場所／講師】 (株)エクセディ 寝屋川本社／(株)エクセディ 安全衛生環境部 安全衛生チーム主査ほか 【具体的な内容】 ○ 災害事例紹介及び質疑応答 ○ 安全道場研修（※2グループに分かれての体感研修） ①重量物運搬訓練、②挟まれ体感機、③安全装置の役割、④安全装置の役割 ⑤高所作業教育、⑥安全帯使用吊り下げ体感、⑦感電、過電流、トラッキング体感 ＜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	大東市との連携で、本事業をSNSやFAX情報などにて広報いただいた。						
④相談相乗	本事業を通じて、参加者の安全対策への意識向上や労災事故を減らす啓発に繋がり、労務支援との相乗効果について1社認められた。								
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)	12.0	総支援企業数(実績)	8.5	支援実績率	70.8%	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	安全対策の意識向上及び自社の労災事故減少に有益との回答割合						
		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	アンケートを実施したところ、満足率は100%となり、主として以下の感想を頂戴した。 ○保護具や設備の使用方法的な理解が必要だと感じました。 ○事故が起きてからでなくて事前に防止することが大事だと、より一層考えさせられました。 ○安全に対する意識と知識が向上しました。体験型でわかりやすく定着しやすいです。今後も学習を続けていきたいです。 また、N社から「ミスがある上で、どうやって安全を確保するかを考える事や電気コード等の見直しを行いたいと思います」、I社からは「危険が予測される場面の把握と機械の動力源を知り、万が一巻き込まれた場合にも、すぐに停止できるようにすることを学ぶことができました」など、本事業が参加者の安全対策に有益な情報を提供できただけでなく、参加企業の将来の労災事故を減らす啓発活動になったと考える。							
	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)	参加された事業所にとって非常に有意義だと感じていただいている本事業を、次年度は支援企業数を増やすことを目標に掲げ、より効果的に実施したい。							

事業名		中小企業の社長と若年求職者の交流事業			事業番号	10	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) グローバル化や少子高齢化、そして脱炭素化など社会の急激な変化は、産業構造の変化や労働市場、就業状況の流動化など、社会や企業に対して大きな変容をもたらしている。そのような中、企業は将来に活路を見出す原動力として有為な人材を切望している一方、就職や将来の進路に不安や悩みを持つ学生が増加している。については大学と中小企業の橋渡しを行うことを目的に本事業を実施する。 (企業ニーズ) 日々の経営支援相談の中、若年者をはじめとした有為な人材確保を希望する企業の存在を把握している。また中小企業の魅力を発信する機会を得たいとお考えの社長各位の存在を把握している。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地元学生の育成や雇用を検討している地域中小企業者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【実施時期】 令和7年4月23日・30日、5月7日・14日・21日・28日、6月4日・11日・25日、7月2日・9日・16日に実施(全12コマ) ※内、金融機関 1コマ 【具体的な内容】 ①社長講話 テーマは「働くということ」「業界のこと」「仕事の意義」等。自社紹介を行い魅力を伝えた。 ②学生との交流意見交換 社長講話を受け、今度は学生側から質疑応答形式で、講話の内容などに関する意見を述べることで双方の理解促進、相互交流を図った。 ・ O S A K A しごとフィールド、および技専校の紹介 <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 OSAKAしごとフィールド、および技専校の紹介を行った。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗 本事業を通じて、自社の魅力発信意欲や採用意欲を向上させた。カルテ化は1社								
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)	12.0	総支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	91.7%	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)	代表指標	アンケートにおいて自社の魅力発信意欲、採用意欲が増加したと回答した割合							
		数値目標	80%	実績数値	54.5%	目標達成度	68.1%			
	成果の代表事例	将来、大東市の企業で働いてもらいたいと考えのもと、自社PRのために参加された社長がおられるが、参加したことにより採用意欲が増した、とのことであった。また当講話に対する学生のコメントとして、(興味を持ったので製造業が集う)だいとうオープンファクトリーに行ってみたい、との感想をいただきプラスにつながったと感じている。								
	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かの)	次期も引き続き社長各位と学生との交流(質疑応答)がより活発なものとなるよう大産大の先生と協議し進めていく。具体的には、講義が一方通行的なものにならないよう、講演の間に講師から、「〇〇について周りの人と考えてみましょう」などと投げかけていただき、ミニワーク的な、学生が主体的に考える時間をつくっていく。 そしてその結果として、学生の参加意識が高まり、交流がより活発なものとなることが期待できる。								

事業名		脱炭素経営セミナー		事業番号	11	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2023 年度～	年度まで	3	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) 後回しにされる傾向があるが、差し迫って大切なことである脱炭素経営。については中小企業が脱炭素に取り組む意欲を高めるため、省エネやコスト削減にとどまらない脱炭素経営の「意義」について情報の提供を行いたい。そして中小企業が脱炭素に取り組むハードルと感じている「ノウハウ不足」や「CO2の算定方法がわからない」といった「知ること」「測ること」について学び、その上で脱炭素経営の事例を見ていくなかで脱炭素経営への行動を誘発する。 (企業ニーズ) 日本では「2050年までにカーボンニュートラルを目指す」ことが宣言された。については、これは大企業のみならず、すべての企業が様々な関係者から、カーボンニュートラルに向けた取り組みが強く求められているということであり、中小企業においても環境経営に対する関心の高さを、巡回や窓口活動にて把握している。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域の中小事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	○取組状況 令和7年7月15日に「脱炭素経営セミナー」を実施。 (実施内容) ・脱炭素経営が求められる背景（世界の動向、国の政策） ・脱炭素経営に取り組む理由（サプライチェーン排出量、脱炭素経営に取り組むメリット） ・中小企業の脱炭素化の進め方（脱炭素化への取り組みステップ、CO2排出量のつかみ方、削減方針の検討、脱炭素経営事例） (実績数値) 目標10社のところ、2社の参加〈参加人数2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	セミナーチラシの確認をいただいた。						
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗	本事業を通じて、脱炭素経営に向けての取り組みの啓発を行ったが、カルテ化はできなかった。								
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)	10.0	総支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	20.0%	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	アンケートにおいて脱炭素経営に取り組んでいく意識が高まったと回答した割合						
		数値目標	80%	実績数値	50.0%	目標達成度	62.5%		
	成果の代表事例	脱炭素、省エネをより深く知ることによって経営につなげられたらという思いで参加された方が、特に「CO2排出量の算定方法」と「CO2削減対策の実行」が参考になったと感想を持たれ、これを今後の会社経営に活かしていく、との思いを述べられた。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
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)	中小企業の持続可能な未来を築くために脱炭素経営を積極的に取り入れていただくことを狙ったセミナーであるが、脱炭素経営自体が難しいものと捉えられてしまい、参加企業数が伸びなかったのではないかと感じている。「脱炭素」へのアプローチは喫緊の課題であるが、中小、零細においては後回しにされがちな傾向にある。については一旦、セミナーについては開催を休止し、別のかたちで脱炭素やエコが浸透していくよう努力していく。							

事業名		大東の魅力発信物産展		事業番号	12	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2023 年度～	年度まで	3	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〉 大東商工会議所青年部が主催する「大東YEGフェスティバル」において、2024年10月14日に開催した際は約2,500名の来場者があった。2025年度も開催予定で、多くの市民の方が来場されるこの絶好の機会を活用し、大東市内の事業所を中心として商品や製品・サービスの魅力を発信する場を設け、ビジネスチャンスの創出や販路拡大など、新たな取引先の拡大を目的として実施する。 〈企業ニーズ〉 同フェスティバルには多くの市民が来場される。このような場で自社の商品や製品、サービスをPRしたいと考える管内事業者は多い。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主に大東市内及び近隣地域に所在する事業者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日時】2025年10月13日(祝)10時00分～18時00分 【会場】アクティブ・スクウェア・大東 【内容】大東YEGフェスティバル2025の一部として実施。会場となったアクティブ・スクウェア・大東は建物内が飲食禁止のため、グラウンドと屋外テラスを活用してマルシェ14店舗、グルメ10店舗が出店。他にもキッズワーク(お仕事体験コーナー)や、歌やダンス等を披露するのパフォーマンスが行われた。晴天にも恵まれ約3,500名の来場者があった。							
		＜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							
②広域連携									
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)	20.0	総支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	85.0%	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	販路開拓につながったと回答した事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	82.4%	目標達成度	103.0%		
	成果の代表事例	来て頂いたお客様から「お店があるのは知ってたけど行ったことはなかった。食べてみたら美味しかったのでまたお店に行きます」との嬉しいお声も頂き、後日本当に来店され、新規顧客の獲得につながった。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	2,500	目標値(実績)	3,500	目標達成度	140.0%		
前年度の来客数を元に目標値を決定したが、天候にも恵まれ想定よりも多くのお客様にご来場いただいた。									
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)	開催日当日に大東市内にて子ども向けのイベントが開催されたり、大阪・関西万博の閉幕日と重なってしまったので、使用施設の予約状況にもよるが可能であれば他の大きなイベントと重ならない日程で実施したい。 また出店者を前年参加者や知り合いに声を掛けたため、大東市外の事業者が多くなってしまった。次回はできる限り大東市内の事業者に出店してもらえるように働きかけていく。							

事業名		ものづくり教育道場		事業番号	13	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2018 年度～	年度まで	8	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〉 大東市は、大阪東部のものづくり集積地の一翼を担い、はん用機械器具・金属製品・生産用機械器具・非鉄金属など多様な業種で構成されている製造業が基幹産業である。他方、全体として優れた技術力、小ロット、短納期などに対応しているものの、最終製品を製造している事業者が少なく、市場での認知度が低く、経営基盤は総じて脆弱である。また、後継者不足や雇用面での人材不足なども大きな課題となっている。 こうした中、管内基幹産業の生産性向上を図る目的で、産学官連携体制による製造業を対象とした人材育成事業「ものづくり教育道場」を展開し、結果として域外経済の流入を増加させ地域経済の活性化に貢献する。 〈企業ニーズ〉 巡回活動や工業部会での聴き取り等により、ものづくり関連の人材育成事業を市内の大学にて受講させたいという声が多い。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主に大東市内のものづくり企業を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	第1弾 材料力学セミナー 【日時】2025年8月27日(水) 13時00分～17時00分 【会場】大阪産業大学 東キャンパス 4号館 【内容】ものづくりの理論とプロセスを習得するために、材料力学の基礎を学ぶ。 第2弾 切削加工の切削条件の決め方 【日時】2026年2月20日(金) 13時30分～15時30分 【会場】大阪産業大学 東キャンパス 18号館 【内容】生産性(作業時間、工具寿命)加工精度に影響を及ぼす切削条件を適切に選定できるための知識を学ぶ。							
		<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		大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。							
④相談相乗	カルテ化企業数：1社。しかし目標としていた参加事業者の2割のカルテ化は達成できなかった。								
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)	20.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	60.0%	満足率	91.0%
	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	参加事業者のうち、業務へ実践できるとの回答割合						
		数値目標	80%	実績数値	91.0%	目標達成度	113.8%		
	成果の代表事例	若手技術者が材料力学および切削加工セミナーを受講し、加工条件や材料特性への理解が深まった。受講後は現場での加工条件の見直しや設計検討の精度向上につながり、生産性向上と人材育成に寄与することが出来た。							
	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)	参加者数が当初の想定を下回ったことが課題である。業務多忙や開催時期の影響により参加が難しい企業も見られたため、次期以降は開催時期の見直しや早期周知、工業部会や巡回訪問を通じた個別案内を強化し、参加者の確保に取り組む。なお製造業が基幹産業の本市において、製造業向けのセミナーを実施することは需要もあり来年以降も引き続き実施していきたい。講義内容については市や大学、ものづくり企業へのヒアリングなどを通じて検討していきたい。							

【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)	7.0	支援実績率	70.0%	満足率	83.3%
	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	参加事業者のうち、業務で実践できるとの回答割合						
		数値目標	80%	実績数値	83.3%	目標達成度	104.1%		
	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)	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	参加事業者のうち、業務で実践できるとの回答割合						
		数値目標	80.0%	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		BCP普及啓発事業			事業番号	14	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〉 甚大化する自然災害や新型コロナウイルス感染症など様々な脅威の顕在化により、企業経営上の危機管理能力の強化が望まれている。 昭和47年大東市住道を中心とした「大東水害」を通じて河川改修など地域的にも防災に注力を入れている地域ではあり、当所管内事業所においてはBCP策定の必要性は感じているものの、収益にすぐに直結するわけでもない事もあり、策定までに至っていない事業所が多い現状にある。 そこで、セミナー等を通じてBCP策定の重要性・必要性を理解するとともに、企業防災対策を含めたBCPの普及啓発を図っていく。 〈企業ニーズ〉 自然災害や新型コロナウイルス感染症など企業の対応力や事業継続力強化が求められている。そういった中で、BCPの普及促進を行っていくことが責務と考えている。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は問わず、BCP策定に関心を持つ管内事業所すべてを対象																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大東市役所にて防災に精通している専門家を講師として依頼し、令和8年2月4日(水)商工会議所3階にて開催。 ①BCP発動時における初期対応模擬演習 ②超簡易版BCPこれだけは！シートの概要説明と策定 ③質疑応答 ハンズオン支援として、セミナー受講事業所に訪問し経営者及び策定責任者とヒアリングの上、更なる事業継続計画策定に向けての支援を実施した。 ①策定理由の聴き取りを通じて策定目的の明確化 ②自社の現状と脅威の把握 ③事業継続計画の策定と今後の対応策 <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="7">大阪府担当部署にカリキュラム内容を相談の上実施。</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">広報及び地域の災害リスク等の情報提供に加え、講習会の進行も依頼した。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td colspan="7">今回のセミナー後、ハンズオン支援に加え、相談を受けた事業所2社に対して専門家派遣を実施した。</td></tr></table>								①府施策連携	大阪府担当部署にカリキュラム内容を相談の上実施。							②広域連携								③市町村連携	広報及び地域の災害リスク等の情報提供に加え、講習会の進行も依頼した。							④相談相乗	今回のセミナー後、ハンズオン支援に加え、相談を受けた事業所2社に対して専門家派遣を実施した。						
	①府施策連携	大阪府担当部署にカリキュラム内容を相談の上実施。																																							
②広域連携																																									
③市町村連携	広報及び地域の災害リスク等の情報提供に加え、講習会の進行も依頼した。																																								
④相談相乗	今回のセミナー後、ハンズオン支援に加え、相談を受けた事業所2社に対して専門家派遣を実施した。																																								
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)	12.0	総支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	116.7%	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)	代表指標	超簡易版BCP『これだけは！』シートを作成した企業の割合																																						
		数値目標	100%	実績数値	100.0%	目標達成度	100.0%																																		
	成果の代表事例	自社のBCP策定後、もう一度避難経路・避難場所の確認も兼ねて避難訓練を実施。また「備蓄も実施し消費期限の半年前を目途に備蓄品の確認も兼ねた避難訓練も実施できるようBCPもこれにとどまらず見直しを実施していく。」とのお声を頂戴した。																																							
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)	昨年度に引き続き今回も計画数を達した。「タイミング」と「地域にて防災に精通している方による講義」が要因であると考えている。 しかしながら、飽きないよう少しコンセプトを変えて実施する必要がある。「参加者数の確保」のリスクは多いにあるが、来年度についても新しい観点も取り入れながら実施する。																																							

【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)	10.0	支援企業数(実績)	12.0	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）	指標	超簡易版BCP『これだけは！』シートを作成した企業の割合						
		数値目標	100%	実績数値	100%	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)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	100.0%	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を策定した企業数						
		数値目標	2社	実績数値	2社	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		若手経営者勉強会			事業番号	15	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)	経営者にとって有効な情報を得ることは経営上で欠かせないが、中小企業の経営者にとっては目下の課題である原材料費や電力費、人件費高騰から教育費の削減や人件費への対応に追われ、特に若手経営者や次世代経営者は自ら現場作業に従事し、知識を吸収する余裕もない。なかでも長時間拘束されるセミナーなどには参加しにくい状況にある。夕刻18時から1.5時間の短時間での知識教育を提供することで日中での時間的余裕のない経営者の参加を促し、人材交流時のセミナーを含め計4回実施することで多くの経営の基礎知識を習得いただき、経営力向上に繋げる。企業経営において経営者が抱える問題は具体的事象は異なるものの基本的には共通するものが多く、人材交流時のセミナーでは相互交流により実践での解決策を共有する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大東市および四條畷市の若手経営者ならびに次世代経営者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	○実施概要：人材育成型 セミナー名 短時間で秘訣を学ぶビジネスエッセンシャルズPart1 ●講義内容・開催日・開催場所・参加企業数及び受講者数(各セミナー重複受講生・企業数を含む) 第1回 「企業人事制度の意識すべき根幹」 6/20 枚方信用金庫四条畷支店 15.5社17名 第2回 「営業戦略の考え方」 7/24 大東商工会議所 13.5社16名 第3回 「SDGs企業にとっての本質を知る」 8/21 枚方信用金庫四条畷支店 15.5社18名 ○実施概要：人材交流型 セミナー名 短時間で秘訣を学ぶビジネスエッセンシャルズPart2 ●講義内容・開催日・開催場所・参加企業数及び受講者数 「企業コンプライアンスからの企業倒産の事例を語る」 9/19 大東市民会館 17.5社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							
②広域連携		広域連携先四條畷市商工会と折衝し、「若手経営者＝青年部員」という想定のもと彼らの事業に合致しないよう日程内容を調整。各々の事業所への広報を実施後、さらに青年会議所・金融機関【枚方信用金庫四条畷支店・忍が丘支店】にも協力を要請し広範囲のPRを取り組んだ。							
③市町村連携									
④相談相乗	セミナーのテーマ毎について人事制度では「労務支援」「人材育成計画作成支援」、営業戦略では「マーケティング力向上支援」などセミナー実施内容から具体的な個別相談に繋げる。								
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)	40.0	総支援企業数(実績)	38.0	支援実績率	95.0%	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	今回の経営研修を今後の自社経営に活かしていけると回答した企業の割合						
		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	人事・営業・環境・コンプライアンス等近年経営に欠かせない内容を網羅して開催し、ある事業所では社長に加えその分野を担当している社員に受講させた。担当者のみならず社長も同じ内容の情報を共有・理解し次年度以降の経営理念・経営戦略を見直す契機となった。							
	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)	参加者の満足率や知識の習得と交流は達成したが、カルテ化へ結びつけるような経営支援が僅少であった点と参加を想定していた若手経営者の受講が少なく、カリキュラムとPR面で課題が残った。今後は、事業承継等若手経営者が直近で課題としている内容把握に努め、カリキュラム内容に落とし込むとともに青年部等団体に属していない若手経営者等へもさらに周知を強化したいと考えている。							

【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)	20.0	支援実績率	100.0%	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	アンケートにおいて企業経営に取り組んでいく意識が高まったと回答した割合						
		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)	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	アンケートにおいて地域や社会課題解決に取り組んでいく意識が高まったと回答した割合						
		数値目標	80%	実績数値	86.4%	目標達成度	108.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			