

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	八尾商工会議所
代表者職・氏名	会頭 山口 孝満
所在地	〒581-0006
	大阪府八尾市清水町1-1-6
設立年月日	昭和24年05月16日
職員数	14
うち経営指導員数	11
所管地域	八尾市
管内事業所数	10,930（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	7,630（令和3年経済センサス活動調査による）
会員数	3,515（令和8年3月31日現在）
組織率	32.5%
担当者職・氏名	中小企業相談所支援グループ係長兼経営指導員 大西 真稔
連絡先電話番号	072-922-1181
連絡先メールアドレス	m-ohnishi@yaocci.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) 社会一般の福祉の増進に資する事業
(10) 行政庁から委託を受けた事務
(11) 上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

「概要」

・八尾市内の産業の現状としては、令和3年度経済センサスより、管内の事業所数は、10,930事業所、そのうち小規模事業者は7,630事業所と全体の約69.8%を占め、中小・小規模事業者が集積する産業構造となっている。内製造業が2,371事業所であるが、これは府内でも大阪市、東大阪市に次いで3番目に多い。全事業所の内、製造業が占める割合は約31.0%で、大阪府全体の約13.4%と比べてもかなり高い。

・製造業以外の小規模事業所数は、卸売業、小売業1,959社（25.6%）、サービス業1,589社（20.8%）、その他1,711社（22.4%）となっている。（令和3年経済センサス）

「現状」

・工業の中心は機械器具製造業や金属製品製造業であり、地場産業である歯ブラシ産業は、自社ブランドのほか大手メーカーのOEMを含め、多数の製造事業者がこの八尾に集まっており、八尾の産業の大きな特徴といえる。市内製造事業所は、小規模ながら高い技術力を有する事業所も多いが、下請け事業所が多いことや、八尾市の全国的な知名度の低さから、PRや新たな販路の開拓がうまくできていないのが現状である。

・商業は、古くは寺内町として発展してきた名残もあり、寺社を中心として市内各地に商店街や個店が立地しているが、近年は、流通構造の変化やインターネット通販市場の拡大などを背景とした消費者の購買スタイルの変化、また商店経営者、顧客の高齢化が進んでいることなどから、地域の小規模商業店舗の経営は年々厳しさを増している。

「課題」

・2024年10月に実施した第2回の会員調査で、コロナ禍前に売上が戻っている事業所が62.7%（前回差+7.9%）で戻っていない事業所が37.3%（前回差▲7.9%）とやや改善傾向にはあるものの、未だ約40%の事業所が厳しい状態が続いているため、事業継続、経営改善が地域経済の活力向上に重要であり、経営力の強化を行うための技術力の向上、従業員の人材育成、人材確保、カーボンニュートラル、創業、事業承継、BCPは、地域経済を支える重点課題であり、確実に推し進める必要がある。

・工業については、高度な技術を有する事業所が多数あるが、知名度という点ではまだ不十分である。大阪府内において、堺市、大阪市、東大阪市に次ぐ第4位の生産力（製造品出荷額）を誇るものの、他3都市に比べ、市としての全国的な知名度は低いと言わざるを得ず、八尾市のものづくり産業全体をPRする必要がある。また、当所が実施している景気動向調査（2023年7月調査）においても、経営課題として「人材確保・人材育成」を挙げる声が30.3%と最も高く、生産力を維持していくにあたって大きな課題であり、人材確保の機会提供やものづくり技術者の技能伝承の支援などにも取り組んでいく必要がある。ほかにも環境改善に対応するためのカーボンニュートラルへの取組みも重要な項目である。そのような中、八尾市においても将来の人口減少は避けることができない見通しであるため、人材確保、人材育成の支援を行いながら、デジタル導入を通じた業務の効率化、生産性向上の支援も必要である。

・商業については、大型商業施設が立地する近鉄八尾周辺が中心地であり、にぎわいを見せているが、その他の地域においては、郊外型の大型店などが増加する一方、商店経営者の高齢化、空き店舗の増加、人通りの減少など活気の低下と人口減少による購買力低下が懸念されるなかで、市外からの買い物客取り込みも重要な課題であるが、インバウンドを含む観光産業が育っておらず、市内産業の観光産業の育成、地域資源情報の発信に取り組んでいかなければならない。

（２）所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

以下を支援の柱として設定し、取り組みを融合させながら地域産業の活力向上へ波及させていく。

「将来の企業活力の維持・向上に向けた支援」

- ・強い組織構築に向けた従業員個々の能力向上や人材定着支援に取り組む。
- ・雇用環境の適正化に伴い、従業員のモチベーションを向上し、良質な人材を確保することで中小企業の経営の安定を図り、労務トラブルの抑制に繋げる支援を行う。
- ・市内事業所が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち、受け入れ態勢を整備し、外国人労働者が職場に定着し、本来の力を発揮できる環境を整える支援を行う。
- ・女性活躍をテーマに社内環境の整備を含む働く女性のキャリアアップ支援を行う。
- ・高年齢の従業員の定着や雇用促進を行うにあたって、高年齢者を雇用するメリットや雇用する場合の課題（評価制度や労働環境など）の解消に繋げていただくための支援を行う。
- ・後継者不在や後継者育成など様々な課題を抱える企業に対し、支援機関と連携し課題解決に取り組む。
- ・八尾市や近隣支援機関等と連携し求人求職マッチング事業を実施し、雇用創出の機会提供を通じて人材不足解消に向けた支援に引き続き取り組む。
- ・BCP策定を推進し、大規模災害等発生時の事業継続が図られるよう支援に取り組む。

「販路拡大、地域資源の知名度や魅力向上」

- ・ビジネスマッチングの機会創出として、周辺地域の商工会議所・商工会等と連携し合同展示商談会を開催する。
- ・地域資源を活かした商材について、消費者が多数来場する商業施設や八尾市内イベントにおいて周知活動に取り組み、認知度向上と共に、今後の販売促進へ繋げる。

「カーボンニュートラル、脱炭素社会の実現に向けた支援」

- ・中小企業において、脱炭素経営を促進することで取引機会の確保ができる要因にもなるため、中小企業の脱炭素へ向けた取り組みの支援を行う。

（３）事業を実施した効果

資源エネルギーや原材料の高騰による物価高、慢性的な人手不足などの影響で、経営状況が厳しい小規模事業者に対し、経営指導員と専門家が連携し、「経営改善」と「稼ぐ力」をテーマに事業を推し進め、小規模事業者が抱える経営課題の解決を行った。

また、事業継続、経営改善が地域経済の活力向上に重要であり、経営力の強化を行うための技術力の向上、従業員の人材育成、人材確保、カーボンニュートラル、創業、事業承継、BCPは、地域経済を支える重点課題と捉え、巡回窓口を通じた個社支援の強化を行った。特に、原価高騰の影響を収益改善に繋げる価格転嫁の取組みや人手不足の緩和を進めるため、労働生産性向上を目的に、デジタル化による業務効率化の取組みを促す支援を専門家と連携し推し進めた。また、創業者に対する伴走支援を進めることで、地域産業の活力向上に繋げることができた。

他に既存取引先の維持だけでなく、新たな販路開拓を行うため、積極的に自社商品、自社技術や製品PRを行う事業を展開し、新規取引先の開拓に寄与することができ、階層別の人材育成研修や多様な人材雇用に関するセミナーを通じ、人材育成や人材確保に関する支援を進めた。

（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

2025年度と同様「経営改善」と「稼ぐ力」をテーマとした事業、支援の強化が必要である。特にものづくり企業の優れた技術力が販路拡大や直接取引に結びついていない状況が続いている。他に高い技術力を持ちながらも、PR不足により新規開拓が停滞しているため、新たな販路開拓に寄与する事業を展開する必要がある。また、地域資源を活かした商材について、地域内外で周知活動に取り組み、認知度向上と今後の販売促進を後押しする必要がある。

人手不足が経営課題として挙げられる中、人材確保や人材育成に関する支援を未だ必要であり、階層別人材のモチベーション向上や多様な人材雇用の促進とマッチング支援、ものづくり企業の技術力向上に関する支援を進める必要がある。また、カーボンニュートラルやBCP（事業継続計画）、事業承継など、小規模事業者が抱える経営課題の解決に向けた支援を継続し、「経営改善」と「稼ぐ力」の構築に向けた伴走型の支援を展開する必要がある。

I 経営相談支援事業

前年度支援企業数		364 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	350	313	350	100.0%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	30	21	37	123.3%
3	金融支援（紹介型）	支援数	23	36	49	213.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	70	57	54	77.1%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	2	2	-
6	資金繰り計画作成支援	事業所	0	0	0	-
7	記帳支援	事業所	23	25	14	60.9%
8	労務支援	支援数	25	44	44	176.0%
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	25	37	16	64.0%
11	販路開拓支援	支援数	0	4	5	-
12	事業計画作成支援	支援数	20	80	82	410.0%
13	創業支援	事業所	15	19	19	126.7%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	20	13	11	55.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	20	12	12	60.0%
16	財務分析支援	事業所	0	0	0	-
17	5S支援	事業所	0	0	0	-
18	IT化支援	事業所	25	21	18	72.0%
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	20	11	12	60.0%
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	45	37	29	64.4%
23	結果報告	事業所	350	291	258	73.7%

件数設定の根拠（今年度の特徴等）

支援メニュー件数は、金融支援（70件）支援機関へのつなぎ（30件）労務支援（25件）デジタル化の具体的な取組みを支援するIT支援（25件）カーボンニュートラルへの取組みによるコスト削減支援（20件）などを中心に前年度と同様の350社に設定。（2023年度実績：378社、2022年度実績：348社、2021年度：358社）

2024年10月に当所で実施した第2回会員調査では、コロナ禍前に売上が戻っている事業所は62.7%（前回差+7.9%）戻っていない事業所は37.3%（前回差▲7.9%）とやや改善傾向にあるものの約40%の事業所が厳しい状況が続いている。そのため、小規模事業者の経営改善を行うため、窓口相談時や巡回訪問等によるヒアリング時に経営課題を抽出し、経営体質の改善や強化をはじめ、地域経済の活力向上に繋げる多面的な支援を強化する必要がある。特に新たな製品・サービスの創出機会の拡大や価格転嫁、人材確保、デジタル化、カーボンニュートラル、地域経済の活力に寄与する創業、事業承継、BCPの取組みは地域経済の重要課題と位置づけ、引き続き支援機関をはじめ行政や官公署との連携も図りながら課題解決に向けた支援を進める。また高度専門的な課題解決については、専門家と連携を図ることで、事業者の経営改善を促していく必要がある。

支援のポイント・成果

小規模事業者の相談ニーズが高い金融支援については、円安、物価高騰による仕入資金や諸経費支払いのための手元資金確保など、経営課題の解決に向け、資金調達を後押しするマル経融資をはじめ、民間金融機関や政府系金融機関の紹介支援を行った。労務支援では、保健所との連携による健康経営優良法人の申請支援、労使トラブルの予防・解決、職場の秩序維持に必要な就業規則の作成、整備に関する支援を進めた。また、事業計画作成支援では、補助金等の申請に係る事業計画書のブラッシュアップをはじめ、創業計画や事業承継計画、設備導入に関する事業計画等の事業計画策定支援を行った。IT支援については、事業者のデジタル化による販売促進や生産性向上のため施策普及を通じた実装化に向けての支援、アドバイスをを行い、コスト削減を目的にカーボンニュートラルの取組みを後押しするため、CO2排出量の算定や削減方法についての支援を進めた。

【代表事例】

八尾市内で歯科技工所を主業としており、業歴が約30年である。代表者の高齢化に伴い、ご息女を後継者として事業承継を考えられていたが、債務超過や代表者保証等の問題を抱えていた。大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、親族内承継を進めるため、抱えている問題を解決し、承継後に業況を回復をめざすための設備導入などを含め、事業承継・引継ぎ支援補助金の申請を進めることを提案。代表者と後継者と相談を行いながら、事業計画書を作成し、新規事業の基盤づくりを行った。支援の結果、補助金採択を受け、段階的な事業承継を進めているところである。

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	8	8	5	62.5%
25	税務相談	日数	81	81	87	107.4%
26	金融相談	日数	0	0	0	-
27	労務相談	日数	10	10	8	80.0%
28	その他相談	日数	76	76	82	107.9%

支援のポイント・成果

経営指導員による巡回及び窓口相談支援の中で、高度な専門的知識を必要とする課題・問題については、経営指導員が前捌きとして問題・課題の切り分けを行い、専門家と連携することで、より効果の高い相談・支援を行なった。個別に相談するには数居が高いイメージのある各分野の専門家を活用することで、事業者との今後の信頼関係構築の一助になっている。また税務手続き等についても小規模事業者にとって重要なウェイトを占め、上期源泉所得税納付や年末調整、所得税・消費税の確定申告など関連する諸手続きを支援。数値から見える経営状況の把握や適切な諸手続きを通じて、納税意識や適正な申告の啓発にも役立った。ITについても、セミナー等を複数回開催し、デジタル化による生産性向上や販路開拓を行うための取組みを支援した。

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

八尾商工会議所

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業			事業番号	I	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2011年度～		年度まで		14	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)	事業の目的 ①八尾枝豆や若ごぼう等の特産品はあるものの、八尾市内外での知名度を確立できているとはいえず、全国へ発信できる商品がまだ数少ない。 ②特産品や地名等の地域資源を活用した新たな商品・サービスを開発・発掘することで、地域を資源活用した商品群を形成し、商品群のブランド化を進めることで、商品及び店舗のブランド力を高める。 ③ブランド力を高めるため、販売会等を通じた域内での周知活動や八尾市・大阪府といった行政との連携を行う。 企業ニーズ ①小規模な飲食物を取り扱っている店舗の独自ブランディングは難しく、まとまった商品群としてのブランド商品への認定により、店舗自体のブランド力を高める。 ②八尾コレクション受賞店舗を中心とした市内店舗等の売上拡大に向けたPR支援を実施することで販路開拓を行うことができる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内の飲食料品小売事業者のうち小規模531社、食品関連製造業のうち小規模88社、飲食店のうち小規模590社等、食料品関連の小規模事業者のうち小規模事業者1,209社を対象とする。 ※R3.6.1公表の八尾市経済センサスより対象事業所数を算出								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【販路開拓型】 八尾市内を中心とした販売会等で積極的な広報（PR）を実施。 ※大阪代表商品選抜・販促事業との連携 ●大型商業施設等販売会（八尾市内商業施設） 2025年9月20日、21日 出店舗数6店舗 PR数 1,947名 ●ビジネスチャンス発掘フェア（マイドームおおさか） 2025年11月27日、28日 出店舗数5店舗 PR数 1,059名 ●八尾市外の商業施設・販売スペースでの販売会（天神橋筋六丁目商店街） ※大阪代表商品選抜・販促事業との連携 出店舗数9店舗 PR数 1,680名 ①出店店舗数のべ20店舗 ②PR数のべ4,686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	大阪代表商品選抜・販促事業との連携、PR媒体に大阪代表商品・地域代表商品のロゴを掲載し、当日配布を行った。また、大阪代表商品選抜・販促事業の広報媒体を販売会にて配布。								
	②広域連携									
③市町村連携	八尾市 魅力創造部 観光・文化財課と店舗PRで連携。八尾市主催イベントにて店舗PR実施。また、八尾市観光協会との連携にて、ふるさと納税返礼品の登録を実施。									
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)	15.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	133.3%	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）	代表指標	販売会に出店したことにより売上が増加した事業所数							
		数値目標	12	社	実績数値	17.0	社	目標達成度	141.7%	
	成果の代表事例	支援企業20社中17社が売上向上と回答。 販売会での販売を中心に、八尾コレクション受賞商品の販売が増加。 販売会での店舗PR後、工場見学に来場する顧客がいるなど、企業PRにも繋がっている。 また、2022年度のグランプリ商品については、販売数量の増加から、専用の製造工場を建てるなど、同社の売上向上に寄与している。								
	その他目標値の実績	目標値（計画）	5,000	名	目標値（実績）	4686	名	目標達成度	93.7%	
	①大型商業施設等販売会 PR数1,947名 ②ビジネスチャンス発掘フェア PR数1,059名 ③八尾市外の商業施設・販売スペースでの販売会 PR数1,680名 計4,686名									
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)	「八尾コレクション」の知名度調査を販売会場周辺で行っており、全数的な知名度の把握ができていない。そのため、新たに商圏範囲の違う会場での販売会を行うことで、知名度調査及び周知活動範囲を広げることができる。知名度向上のため、商品を手に取ってもらう、購入してもらうことが重要であると考え。八尾市の中心地である近鉄八尾駅周辺の大型商業施設での販売会を中心に行ってきたが、八尾市内でも別地域での販売会や大阪市内等、商圏範囲の違う場所での販売機会を設けていきたい。天神橋筋商店街での販売会をテストケースとして、2026年度は八尾市内外での販売場所を決定していく。								

八尾商工会議所

事業名		ものづくり技術向上支援事業			事業番号	2	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 人材育成による技術力の向上が求められる「製造業」において内部で教育する時間を確保することは非常に難しいのではないかと推測されるため、当所にて教育の場を設ける必要がある。本事業では、製造業の人材育成を目的に、経営力の強化に繋がる技術力の向上の一助となるセミナーを実施する。 ●企業ニーズ 当所が実施している景気動向調査（2023年7月調査）においても、経営課題として「人材確保・人材育成」を挙げる声が30.3%と最も高く、生産力を維持していくにあたって大きな課題であり、人材確保の機会提供やものづくり技術者の技術力向上の支援などにも取り組んでいく必要がある。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内製造業者2,731社の内従業員教育及び技術力向上を目指している事業所 特に従業員が2名～20名雇用する小規模事業者754社をメインターゲットとする。																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大阪産業技術研究所の研究員を講師として、ものづくり技術向上を目的としたセミナーを開催。 【テーマ】技術の力が競争に強い会社を創り出す！ ①第1回ものづくりセミナー 切削加工と精密測定の基礎講座 〔日 時〕10月15日(水) 18:00～20:00 〔場 所〕八尾商工会議所 3階 大ホール1 〔内 容〕切削加工と精密測定の基礎 〔参加者〕22社26名(支援企業数24社) 〔満足率〕83.3% ②第2回ものづくりセミナー さび止め包装と腐食の基礎講座 〔日 時〕10月29日(水) 18:00～20:00 〔場 所〕八尾商工会議所 3階 大ホール1 〔内 容〕さび止め包装と腐食の基礎 〔参加者〕19社28名(支援企業数22社) 〔満足率〕100% ③第3回ものづくりセミナー 樹脂成形加工と金型知識の基礎講座 〔日 時〕11月28日(金) 18:00～20:00 〔場 所〕八尾商工会議所 3階 大ホール1 〔内 容〕樹脂成型加工と金型知識の基礎 〔参加者〕20社32名(支援企業数24社) 〔満足率〕85.4% ----- <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">大阪府ものづくり支援課、(地独)大阪産業技術研究所と連携し、事業の企画・テーマ設定・運営等を行った。また、同研究所の利用促進に向けた周知や情報提供を行い、企業の橋渡しを進めた。</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"></td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td colspan="7"></td></tr></table>								①府施策連携	大阪府ものづくり支援課、(地独)大阪産業技術研究所と連携し、事業の企画・テーマ設定・運営等を行った。また、同研究所の利用促進に向けた周知や情報提供を行い、企業の橋渡しを進めた。							②広域連携								③市町村連携								④相談相乗							
	①府施策連携	大阪府ものづくり支援課、(地独)大阪産業技術研究所と連携し、事業の企画・テーマ設定・運営等を行った。また、同研究所の利用促進に向けた周知や情報提供を行い、企業の橋渡しを進めた。																																							
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)	67.0	総支援企業数(実績)	70.0	支援実績率	104.5%	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)	代表指標	(地独)大阪産業技術研究所の利用を希望する事業所																																						
		数値目標	20 社	実績数値	22 社	目標達成度	110.0%																																		
	成果の代表事例	・1社から複数名の従業員の参加を促している事業所もあり、人材育成を目的として、当セミナーを活用している事業所が増えている。 ・知識構築を行うことができた事業所から、今後のセミナーテーマの要望などの声をいただき、当セミナーの重要性について把握できた。 ・加工のプロセスや注意点などを理解できたとの声が多く、一定の人材育成につながった。																																							
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)	・事業者の声から、例年と同様専門的な内容が多く、全て理解するには難しい内容であった。 ・講師との打ち合わせの際、基本知識と製造現場目線で、内容を構成してほしいと伝えていたが、難易度が高く、特に第一回の満足度が大きく低下した。 ・例年、専門的な内容が多く、講師にも基本知識と現場目線の内容に変更してほしい旨を伝えているが、難易度の高い内容となるため、抜本的に講師の変更を検討が必要と考える。																																							

【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)	23.0	支援企業数(実績)	24.0	支援実績率	104.3%	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	(地独) 大阪産業技術研究所の利用を希望する事業所						
		数値目標	7	社	実績数値	7	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	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	22.0	支援企業数(実績)	22.0	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	(地独) 大阪産業技術研究所の利用を希望する事業所						
		数値目標	7	社	実績数値	8	社	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)	22.0	支援企業数(実績)	24.0	支援実績率	109.1%	満足率	85.4%
	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	(地独) 大阪産業技術研究所の利用を希望する事業所						
		数値目標	6	社	実績数値	7	社	目標達成度	116.7%
	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		早期離職防止・定着支援事業		事業番号	3	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 従業員の早期離職の防止を目的に管理職・中堅社員を対象とした階層別研修を実施。 若手社員が長期的に在籍することで、企業は安定した人材基盤を築き、成長を持続することができる。定着率が高いと採用や育成にかかるコスト削減にも繋がり、業務効率の向上を図ることができる。 そのためには、企業の経営改善支援を従業員の意識の変化と捉え、意識が変われば仕事の質も変わることを前提に、管理職・中堅社員の若手社員への関わり方や業務遂行方法に関して意識を変化させる手法を学び、人材定着手法やコミュニケーション能力の強化、業務遂行能力など、様々なスキルを修得する必要がある。 管理職の意識が変われば社内の意思統一が進み、コミュニケーションの円滑化により、企業方針が管理職・中堅社員・若手社員の中で共有され、従業員の満足度・若手社員の定着率の向上、そして生産性の向上が期待できる。 中堅社員の意識が変われば職場全体が活性化され、上司や若手社員とのコミュニケーションの円滑化、仕事の生産性向上、部下や若手社員への教育体制の強化などが期待できる。 ●企業ニーズ 現状では、3割以上の若手社員が就職後、3年以内に早期退職をしており、中小・小規模事業者は経営資源の中で最も重要な人材確保に課題を感じている。本セミナーでは、中小・小規模事業者のこのような課題に対して解決を図るため、早期離職防止の手法を学ぶ機会を提供する。													
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・市内小規模事業者7,172事業所（全業種）の、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ事業者。 ・当所で企業情報を把握している約3,500事業所の内、従業員の雇用をしている事業所3,020事業所を対象。 ※特に従業員規模が20～100名の管理職・中堅社員・若手社員が在籍する事業所406事業所。 ・当所で雇用する従業員の年齢を把握している事業所462事業所の内、40代を雇用する事業所279事業所、50歳以上を雇用する事業所356事業所を対象。													
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【中堅社員向けスキル向上セミナー】 【日 時】2025年10月30日（木）、11月6日（木）各14時30分～17時00分 【事 業】中堅社員向けスキル向上セミナー（全2日中2日間） ～組織の変化に主体的に関わる姿勢を育てる～ 【内 容】1日目：中堅社員が求められていること、上司や若手社員の期待について考える 仕事でよい人間関係を築くためのコミュニケーションスキルを学ぶ 身につけてほしい3つのコミュニケーションスキル 2日目：人材育成手法の基本を学ぶ 若手社員がストレスを抱える要因と中堅社員の立場で出来る対応方法 組織の生産性を向上させるためのポイントを知る 【講 師】（株）ヴェイン 【参 加 者】1日目 22社38名 2日目 22社42名 【支援企業数】27.5社 【管理職向け組織力強化セミナー】 【日 時】2025年10月8日（水）、10月14日（火）各18時00分～20時30分 【事 業】管理職向け組織力強化セミナー（全2日中2日間） ～上手く業務を遂行する管理職とは 管理職の悩みを解決～ ※若手社員の早期離職防止と定着が目的 【内 容】1日目：採用環境、若手社員の考え方から定着する人材を採用する 組織をマネジメントするうえで管理職に求められる4つの役割（前半） 2日目：組織をマネジメントするうえで管理職に求められる4つの役割（後半） 役割遂行に必要な3つのスキルを磨く 【講 師】（株）ヴェイン 【参 加 者】1日目：22社30名 2日目：22社31名 【支援企業数】26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>セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促した。 セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営に着手。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、メールマガジンにて広報を実施。また、セミナー実施後のアンケートについて、府が作成した質問項目を含めて実施。</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></td></tr></table>						①府施策連携	セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促した。 セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営に着手。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、メールマガジンにて広報を実施。また、セミナー実施後のアンケートについて、府が作成した質問項目を含めて実施。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	
	①府施策連携	セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促した。 セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営に着手。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、メールマガジンにて広報を実施。また、セミナー実施後のアンケートについて、府が作成した質問項目を含めて実施。													
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)	50.0	総支援企業 数(実績)	53.5	支援 実績率	107.0%	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）	代表指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が向上した事業所の割合（％）							
		数値目標	80	％	実績数値	82	％	目標達成度	102.5%	
	成果の代表事例	【中堅社員向けスキル向上セミナー】 ・仕事を進める上で意識出来ている点と意識するべきことが明確になった。 ・ディスカッションでは、他の参加者も上司とのコミュニケーションに課題を感じていることが分かり、本日学んだタイプに合わせた育成法を意識して実践していきたい。 【管理職向け組織力強化セミナー】 ・部下それぞれの性格や特徴、習熟度を把握し最適な指導方法を見つけていきたい。 ・ディスカッションでは、他の参加者も「指示待ち」の部下に対する指導に悩みを感じている方も多いことが分かり、本日学んだ「指示」ではなく、「支援」を意識して指導したい。								
	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）	2025年度のセミナー開催後に、参加者に対し「セミナー受講後に変化があったことや実践したこと があるか」の聞き取り調査を行った。 中堅社員は組織目標・課題解決への取組みや部下の人材育成等の仕事に対する意識の変化や実践も、 報連相や商事・部下への接し方の改善等のコミュニケーションに対する意識の変化や実践についても5 割近い回答を得られた。一方、管理職は上記にある仕事に対する意識の変化や実践が2割程度にとどま り、コミュニケーションや自分自身に対する意識の変化よりも低い水準となった。 そのため、2026年度はこの点を踏まえ、仕事に対する意識の変化や実践に関する内容に前年より力 を入れて解説を行う必要がある。								

【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)	25.0	支援企業 数(実績)	27.5	支援 実績率	110.0%	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	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が向上した事業所の割合（％）						
		数値目標	80	%	実績数値		%	目標達成度	
	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)	26.0	支援 実績率	104.0%	満足率	84.6%
	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	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が向上した事業所の割合（％）						
		数値目標	80	%	実績数値		%	目標達成度	
	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		労務管理・育成支援事業			事業番号	4	新規/継続	継続	
想定する実施期間		2015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 商工会議所の支援の一つとして中小・小規模事業者への情報発信は重要な業務の一つであり、最低賃金の引き上げや社会保険・扶養の要件となる年収の壁の金額変更など、社会情勢がめまぐるしく変化 中、労働法改正の内容や助成金情報、実際の雇用管理のポイントなど、労務知識を収集できる場として、本セミナーで雇用・労働に関する情報提供と意識啓発を行う。 ●企業ニーズ 昨今の労働法改正に伴い、労務管理の知識の保有が前提となる助成金も増えており、労務の知識や情報は常に収集しておく必要がある。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・市内小規模事業者7,172事業所(全業種)の、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ事業者。 ・特に労働法改正の情報収集先が分からない従業員20名以下の事業者。 ・当所で企業情報を把握している事業所約3,500事業所の内、従業員の雇用をしている事業所3,020事業所を対象。 ・当所で企業情報を把握している事業所約550事業所の内、従業員20名以下の事業者で職場環境の整備に着手できていない事業所470事業所。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【労務対策セミナー】 【日 時】2026年3月9日(水) 各14時00分～16時30分 【事業】労働法改正のポイント解説セミナー ～法改正のポイントをおさえて適正な労務管理に決～ 【内 容】◆最新の労働法改正・トピックス ・労働安全衛生：職場のメンタルヘルス対策の推進、高齢労働者の労働災害防止の推進 ・育児・介護休業法：柔軟な働き方を実現するための措置など 仕事と育児の両立に関する個別の意向聴取・配慮 労働法改正までに準備しておきたい対応ポイント ◆社会保険の年金制度改正で知っておくべきポイント ・社会保険の加入対象の拡大、在職老齢年金の見直し ・社会保険に焦点を当てた該当従業員の労務管理のポイント ◆入退社時や退職に繋がりやすい労使トラブルについて 【講師】社会保険労務士法人ダブルリード 【参加者数】21社24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 大阪府労働環境課と連携し、中河内地域労働ネットワーク事業として実施。また、参加企業に対して同ネットワーク構成団体が実施する各種支援事業をPRし、誘導することで人材の定着・育成を支援。 また、参加企業に対し、府広報物の配布や府施策事業の説明を行い、利用を促進。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗							
	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)	22.5	支援実績率	112.5%	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)	代表指標	雇用管理のポイントに対する取り組み意欲の向上割合(%)						
	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	【参加企業の声】 ・就業規則が古いままで、法改正に沿った内容に見直していく必要がある。 ・法改正の内容を知る場として今後も参加していきたい。 ・労使トラブルの事例が特に参考になった。								
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)	年々変化する労働法等の改正内容を学ぶ場としてニーズがあると考えるが、法改正に伴う就業規則の見直しや職場環境の整備など、社内での対応についても必要になる。 アンケートでは、個別相談の希望はなかったが、セミナー後の個別相談への対応など、支援へ誘導できる体制を築いていく必要がある。							

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

八尾商工会議所

事業名		若手従業員育成支援事業			事業番号	5	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 採用した企業側からすると、採用・育成コストの損失や業務の停滞、職場の士気低下など、コスト以外にも事業活動する上で大きな損失を被るため、早期離職防止は重要な取り組みである。 早期離職防止のためには、本人の仕事に対する意識を変化させ、モチベーション高く、業務を円滑に行えるように仕事への向き合い方をはじめ、若手社員のスキルや仕事の進め方を学ぶことが重要である。 本セミナーでは、企業の経営改善の支援を従業員の意識の変化と捉え、若手社員の考え方、モチベーションの維持の方法などの意識変化のテーマも盛り込み、意欲的に働ける職場環境を作る一助になるセミナーを開催し、若手社員の早期離職防止を支援する。 また、グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材との交流を深めることにより、モチベーションを高めていく。 ●企業ニーズ 若手社員の早期離職は昨今多くの企業が直面する重要な経営課題である。 就職後3年以内に退職する若手社員は以前として3割以上と高い推移を維持している（※厚生労働省、新卒就学者の離職状況参照）。若手社員の早期離職の要因は、職場環境や人間関係、仕事へのミスマッチ、労働条件や待遇への不満などが主な要因となり、早期離職防止の手法を学ぶことができる。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・市内小規模事業者7,172事業所（全業種）の、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持ち、入社5年未満の従業員を雇用する事業者。※特に従業員規模が20～100名の管理職・中堅社員・若手社員が在籍する事業所406事業所。 ・当所で企業情報を把握している約3,500事業所の内、従業員の雇用をしている事業所3,020事業所を対象。															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日 時】2025年11月10日（月）18日（火）各日14時30分～ 【事 業】若手社員早期戦力化セミナー 【テ ー マ】意識が高まれば、仕事の質も変わる！ 【内 容】1日目：若手社員として求められていること 若手社員の意識を変える手法 2日目：仕事を円滑に進めるための手法 若手社員の仕事の質の高め方 【講 師】（株）インスパイアーズ 【参加者数】1日目：22社37名 2日目：22社37名 【支援企業数】27.5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>セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促した。 セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営に着手。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、メールマガジンにて広報を実施。また、セミナー実施後のアンケートについて、府が作成した質問項目を含めて実施。</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></td></tr></table>								①府施策連携	セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促した。 セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営に着手。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、メールマガジンにて広報を実施。また、セミナー実施後のアンケートについて、府が作成した質問項目を含めて実施。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	
	①府施策連携	セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促した。 セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営に着手。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、メールマガジンにて広報を実施。また、セミナー実施後のアンケートについて、府が作成した質問項目を含めて実施。															
	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)	26.0	総支援企業数(実績)	27.5	支援実績率	105.8%	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	若手社員としての役割や業務遂行を理解し意識が変化した割合（％）														
		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	【参加者の声】 ・仕事の進め方を定期的に振り返ることで、自身の課題が明確になることを学び、その解決方法も把握できた。 ・他の参加者とのディスカッションでは、仕事で抱える悩みや課題で共感する部分が多く、今回のセミナーで学んだ報連相の重要性を認識し、実践していきたい。															
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）											
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）	2025年度のセミナー開催後に、参加者に対し「セミナー受講後に変化があったことや実践したことがあるか」の聞き取り調査を行った。タイムマネジメントやタスク管理等の仕事に対する意識の変化や実践については「変化した」の回答が5割近かったが、コミュニケーションに対する意識の変化や実践は3割程度にとどまった。 そのため、2026年度はこの点を踏まえ、コミュニケーションに対する意識の変化を促すための内容を主軸にカリキュラムの変更を検討していく。															

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

八尾商工会議所

事業名		グローバル人材確保・定着支援事業			事業番号	6	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2019年度～		年度まで	7	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 本セミナーでは、企業の経営改善の支援を従業員の意識の変化と捉え、外国人労働者を雇用する人事・労務担当者の外国人労働者の雇用に伴う職場環境・業務効率化の取組む意識を高め、外国人材を雇用する上で欠かせないポイントや採用手法をはじめ、外国人材の働きやすい環境づくりの方法や外国人材の意識を高め企業に好影響をもたらした成功事例など、業務改善に繋がる取り組みを解説する。 ●企業ニーズ 外国人労働者は2023年10月時点で204万人と15年間で4倍に増加し、八尾市内でも約7,700人と5～6年間で約1,000人増加しており、外国人労働者の雇用を検討する事業所も増加傾向にある。 2024年6月には、「外国人の収容のあり方の見直し」に焦点をあてた入管法改正など、外国人労働者の働きやすい環境づくりを企業も求められている。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・市内小規模事業所7,172事業所(全業種)の、人材採用に課題を感じ、多様な人材活躍である外国人労働者の採用を検討している事業所。 ・当所で企業情報を把握している3,500事業所の内、従業員を雇用する事業所3,020事業所を対象。 ※特に従業員規模が20～100名の事業所。(全体457事業所の内、製造業257事業所) ・当所で従業員の雇用を把握している事業所462事業所の内、外国人労働者を雇用する事業所65事業所を対象。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日時】2025年10月22日(水)14時30分～ 【事業】外国人材活用セミナー ～外国人材を雇用するポイントと業務効率化を目的とした適正な配置方法～ 【内容】・入管法の改正内容について (2025年4月に改正された特定技能、2027年開始予定の新制度「育成就労」について) ・外国人労働者を雇用していく上で欠かせない入管制度の基本 ・外国人労働者の業務分担や適正な配置方法と職場内の意識付けの手法 ・外国人労働者を採用する際のポイントと注意したい就労ビザの事例 ・外国人労働者を雇用し業務効率化に繋がった成功事例 【講師】行政書士法人第一総合事務所・(公財)八尾市国際交流センター 【参加者数】21社22名 【支援企業数】21.5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 セミナー参加企業を大阪府「若者・大阪企業未来応援事業」に誘導し登録を促進。セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営を行い実施。大阪府「若者・大阪企業未来応援事業」の事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け資料を配布。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗								
		①府施策連携	セミナー参加企業を大阪府「若者・大阪企業未来応援事業」に誘導し登録を促進。セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営を行い実施。大阪府「若者・大阪企業未来応援事業」の事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け資料を配布。							
		②広域連携								
③市町村連携										
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)	21.5	支援実績率	107.5%	満足率	5.2%	
	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	外国人労働者受け入れに伴う自社の職場環境の整備を行う意欲が向上した事業所の割合(%)							
		数値目標	80	%	実績数値	57.1	%	目標達成度	71.3%	
	成果の代表事例	【参加者の声】 ・時間やコストをかけて育成した外国人材が帰国せずに、長期間に渡り戦力として活用できる育成就労制度の概要を事前にきけて良かった。しかし、外国人材の転職が可能になるため、人材定着にも力を入れていきたい。 ・パターン化できる業務を外国人材に任せるなど、仕事が円滑にまわるよう実践したい。								
	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)	2024年度のアンケート結果を踏まえ、外国人労働者とのコミュニケーションのポイントや、外国人労働者の教育体制を内容に盛り込んだが、2025年度のアンケート結果では、コミュニケーションの問題と「ビザ取得等の手続き」が同率1位であった。 2026年度は、この点を踏まえて上記2点の問題や、2027年開始予定の育成就労制度も内容に入れ、外国人労働者を雇用する事業所が把握しておくべきポイントを解説する。 ※育成就労制度…外国人が技能を磨きながら「特定技能」への移行と長期就労を目指す、新たな人材育成・確保の制度。従来の「技能実習制度」に代わり、転籍(転職)の制限緩和や労働者の権利保護に配慮している点が特徴。)								

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

八尾商工会議所

事業名		女性従業員活躍推進支援事業			事業番号	7	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 本セミナーでは、企業への経営改善の支援を従業員の意識の変化と捉え、女性従業員を雇用する人事・労働担当者の女性従業員の雇用に伴う職場環境・業務効率化の取組む意識を高め、女性従業員が定着しキャリアアップするため、業務分担や配置の変更による社内の意識の変化、女性従業員を活用した成功事例の共有を行い、イキイキと活躍し、働き続ける環境づくりの手法を学ぶセミナーを開催する。 ●企業ニーズ 「家庭と仕事をバランス良く働きたい」、「キャリアアップしたい」と願うも、条件や環境、タイミングが合わず、理想の働き方ができず、女性従業員に活躍して欲しいが、環境整備や制度設計に悩む事業所も少なくない。(内閣府「働く女性の活躍の現状と課題」参照)							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・市内小規模事業者7,172事業所(全業種)の、人材採用に課題を感じ、多様な人材活躍である女性従業員の採用を検討している事業所。 ・当所の会員事業所約3,500事業所の内、従業員の雇用をしている事業所3,020事業所を対象 ※特に従業員規模が20～100名の従業員を在籍する457事業所。 ・当所で従業員の雇用を把握している事業所462事業所の内、女性従業員を雇用する事業所270事業所を対象。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日 時】2025年7月29日(月)13時00分～14時30分 【事業】女性活躍推進セミナー 【内 容】～女性社員の意識を高めイキイキと働く職場環境の構築方法～ 【女性従業員の業務分担や配置の改善による業務効率化】 ・業務効率化が期待できる働きやすい職場環境の整備の手法とは？ ・キャリアアップするための組織の構築とは？ ・女性従業員を多く雇用し成功する中小・小規模事業者の取り組み成功事例 ・女性従業員の定着を支援する労働法や認定制度の紹介 【講師】(株)インスパイアーズ 【参加者数】20社21名 【支援企業数】20.5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	セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促進。セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営を実施。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中で事業説明時間を確保し資料を配布。						
		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)	20.0	総支援企業数(実績)	20.5	支援実績率	102.5%	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	女性従業員が活躍し、働きやすい環境整備を行う意欲向上割合(%)						
		数値目標	80	%	実績数値	90.0	%	目標達成度	112.5%
	成果の代表事例	【参加者の声】 ・始業、終業時刻の繰り上げ、繰り下げなど働きやすい職場環境の整備方法を知ることができた。 ・事例が豊富なので、それらを参考にすぐに取り組める内容から始めたい。							
	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)	2025年度の当所セミナーのアンケートでは、女性活躍推進の課題について、「ライフステージに合った柔軟な働き方への対応」が40.9%で最も多く、「ワークライフバランス」の充実化を今後の課題としていることが分かった。 2026年度は、職場環境整備の成功事例などを次年度は増やして実践できる取り組みを紹介する。							

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

八尾商工会議所

事業名		中小企業に対する高年齢者雇用サポート事業			事業番号	8	新規/継続	継続									
想定する実施期間		2024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)	●事業の目的 本セミナーでは、従業員の意識改革の手法の解説を中心として、シニア人材を雇用する人事・労務担当者のシニア人材の雇用に伴う職場環境・業務効率化の取組む意識を高め、「現在雇用している定年前後から65歳超の従業員」と「今後雇用を検討するシニア人材」の活用のパターンを踏まえ、シニア人材がモチベーション高く働くための意識づけ、長く働き続けられる職場づくりの秘訣など、シニア人材の活用に役立つ情報を提供し、生産性向上・業務効率化に繋げる。 ●企業ニーズ 豊富な知識・技術・経験があるシニア人材を活用することは企業の更なる飛躍に繋がる。 将来的には、65歳定年制や70歳までの継続雇用の義務化が想定される中、高齢者が意欲高く多様で柔軟な働き方を求められる。また、シニア人材の雇用の際、賃金・労働条件・評価の検討をはじめ、社内においても今後シニア人材になる従業員の処遇の検討など企業側がやるべき事項は多い。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・市内小規模事業者7,172事業所（全業種）の、人材採用に課題を感じ、多様な人材活躍であるシニア人材の採用を検討している事業所。 ・当所の会員事業所約3,500事業所の内、従業員の雇用をしている事業所3,020事業所を対象。 ※特に従業員規模が20～100名の従業員を在籍する457事業所。 ・当所で従業員の雇用を把握している事業所462事業所の内、シニア人材の雇用（50歳以上）を雇用する事業所356事業所を対象。															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日時】2025年7月29日（火）14時30分～16時00分 【事業】シニア人材活用促進セミナー 【内容】シニア人材が意欲高く働くための処遇改善方法と適正な業務配置による業務効率化の手法を学ぶ ・高年齢労働者を取り巻く環境への対応 ・シニア人材の処遇改善の手法（定年再雇用時） ・シニアがモチベーション高く働くために ・中小企業ができるパートから始める高年齢者活用策 ・シニア人材活用で活用できる助成金について ・シルバー人材センター、産業雇用安定センターのサービス紹介 【講師】人見亜希子社会保険労務士事務所 【参加者数】21社22名 【支援企業数】21.5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>セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促進。セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営を実施。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、資料を配布。</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></td></tr></table>								①府施策連携	セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促進。セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営を実施。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、資料を配布。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	
	①府施策連携	セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促進。セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営を実施。OSAKAしごとフィールドの事業紹介については、セミナーの中に事業説明時間を設け、資料を配布。															
	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)	20.0	総支援企業数(実績)	21.5	支援実績率	107.5%	満足率	95.2%								
	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	セミナー内容を踏まえた参加者の意識の変化（行動意欲が向上した人の割合）														
		数値目標	80	%	実績数値	95.2	%	目標達成度	119.0%								
	成果の代表事例	【参加者の声】 ・雇用している60歳目前の人材を、再雇用時にどのような仕事に就いてもらうか検討していたため、取組方を学ぶことができ参考になった。 ・シニア世代の意識付けなど、管理側に必要な情報を知れて良かった。															
	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）	2025年度のアンケート結果では、「モチベーションの維持」に課題を感じていると回答した事業所が62.5%となった（高い専門性はあるもののモチベーションが低い）。 2025年度に関しても事例を含めてモチベーション高く働くための取り組みを紹介したが、2026年度はカリキュラムの中の割合を増やして実施を検討する。															

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

八尾商工会議所

事業名		事業承継支援事業			事業番号	9	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 休廃業・解散件数の推移は2023年度49,788件（2013年度34,800件）と増加傾向にあり、休廃業・解散企業経営者平均年齢の推移は2020年度62.2歳（2009年度59.6歳）と高齢化が進んでいる。※中小企業白書・小規模企業白書（2024年版、2022年版） 中小企業・小規模事業者において経営者の高齢化が進んでいる中、事業承継問題を放置すると、廃業の急増により2025年頃までに約650万人の雇用と約22兆円の国内総生産（GDP）を失う可能性がある。 また当所が令和6年10月に実施した会員調査においても、「自分の代で廃業する予定」である小規模事業者の回答が22.0%となっており、事業承継に手を付けられず事業継続を現時点で断念している事業所がある。 上記のことから、経営者や後継者候補に対して事業承継への関心を向上させ、事業承継を意識した経営に取り組む必要があり、事業継続を行うことで、地域産業の活力の向上を図る。 ▼企業ニーズ（※令和6年10月実施の会員調査より） ・事業を継続したいと考えているが、後継者がおらずどこから手をつければよいかわからない。 ・承継後の取引先との関係をどのように維持すればよいかわからない。 ・借入金や債務保証をどのように引き継げばよいのか、具体的な方法を知らない。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	▼業種・事業所数等 全業種対象（八尾市内の小規模事業者7,630社） ※令和3年経済センサス活動調査より ▼主なターゲット 事業承継検討中の小規模事業者（経営者の年齢が50歳以上の約5,900社） ※当所が令和6年10月に実施した会員調査より推計							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大阪府事業承継引継ぎ支援センターと連携し、事業承継に関するセミナーを開催した。 ●事業承継セミナー 開催日：2025年7月17日(木) 14時00分～15時30分 開催場所：中会議室 講師：大阪府事業承継・引継ぎ支援センター 講義内容：『具体的な事例から学ぶ！事業承継・M&Aの進め方』 第一部 事業承継の3つの進め方 親族内承継・従業員承継・M&A 第二部 事業承継ケーススタディ紹介 参加者数：21社24名（総支援企業数22.5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 大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、事業承継セミナーを開催することで、問題や課題、取組状況を把握することができ、必要に応じた支援を実施した。【カルテ化：1件】 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗 セミナー後の事後フォローとして、事業承継の取組みに着手する事業所に対し、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと連携しながら、個社支援を行った。							
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)	20.0	総支援企業数(実績)	22.5	支援実績率	112.5%	満足率	95.2%
	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	今後、事業承継を意識した経営に取り組む割合						
		数値目標	80	%	実績数値	95.2	%	目標達成度	119.0%
	成果の代表事例	親族内承継や従業員承継、M&Aにおける基本的な知識や成功談、取り組みのポイントについての説明があり、参加者より「事業承継について何もわからない中で参加したが、事業計画書を策定することで計画の前進に向けて重要であるとの認識を持つことができた」「事業承継の3つのパターンについて詳しく知ることができてよかった」といった意見があった。また、成功事例だけでなく、うまく事業承継が出来なかった事例も含めて説明があり、要因を考えることで、早期着手する重要性を理解することができた。							
	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）	前年度と比較し、参加者数、満足度は増加した。要因は、代表者が50歳以上事業者へFAX動員と架電動員を行ったことで、参加者数が一定増加したと考える。また、満足度は、セミナーの第二部に具体的なケーススタディの紹介を行ったことで、事業承継の成功例と上手く進まなかった事例を織り交ぜることで、参加者の事業所の実態と置き換えて、事業承継の重要性を伝えることができたと考える。2026年度も引き続き、代表者が50歳以上の事業所へアプローチし、具体的なケーススタディの紹介を継続する。							

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

八尾商工会議所

事業名		事業継続計画（BCP）策定支援事業		事業番号	IO	新規/継続	継続									
想定する実施期間		2019年度～	年度まで	7	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】 ・南海トラフ巨大地震リスクの増加（30年以内の発生確率は80%に引き上げられている） ・2024年元日に令和6年能登半島地震が発生。政府による復旧支援が大幅に遅れ1年が経過しようとしているが復旧の見通しが全く見えない状況。 ・そこで、大規模自然災害発生や感染症拡大などで経済活動が停止するリスクに対して、万が一発災した際の正しい初動対応の取り方の習得、早期復旧に向けた行動計画策定、被害を最小限に留める企業防災対策などの知識習得、BCP策定の重要性・必要性を学び、企業防災対策を含めて事業継続力強化に繋げる必要がある。 【企業ニーズ】 ・大阪府が実施した2022年度大阪府内企業経営実態調査より、大阪府内事業者のBCP策定率は17.8%。企業規模別のBCP策定率は、大企業の52.0%に比べ、中小企業は15.7%、うち小規模事業者では2.7%と規模により開きがあり、事業継続力強化のひとつとしてBCP策定は重要と考える。 ・2024年に当所が実施した会員調査でBCP策定の取り組みについて回答した445社のうち、直ぐ策定着手したい、1年以内に策定着手予定と回答した合計64社は策定ニーズは高いと考えるので、BCP完成に向けて支援を行う必要がある。														
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・業種・事業所数等：市内小規模事業者7,630事業所（全業種） ・主なターゲット：BCP策定に関心を持つ中小事業者。 ※2024年に当所が実施した会員調査でBCP策定ニーズ回答先の中で、直ぐ着手したいと回答した13社、1年以内に着手したいと回答した51社の合計64社。														
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・危機に強い企業づくりに役立つBCP策定ノウハウの習得として、BCPの概要をはじめ、大規模自然災害発生時の初動対応、BCP策定時のポイント等について解説。 【日 時】2025年9月22日（月） 18時30分～20時30分 【場 所】八尾商工会議所 中会議室 【参加者数】20社22名（給支援企業数21社） 【満足率】100% 【内容】 ・ワークショップとして、八尾市のハザードマップを紹介し、災害リスクを確認。 ・小規模事業者にも取り組みやすい簡易版BCPを策定に参加者全員が取り組まれた。 ・スクリーンに大規模地震での被災画像を写し、参加者同士で初動対応を話し合うことで、災害への備えに対する意識や災害リスク、BCP策定の重要性について理解を深めた。 ・セミナー開催後、アンケートで2社が詳細版BCP策定に向けた専門相談を実施。 ＜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＞ <table><tr><td>①府施策連携</td><td>セミナー当日、大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートの周知及び策定支援を行った。</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>BCP策定支援施策の周知を行い、BCP策定に課題がある中小・小規模事業者を掘り起し、個別支援に繋げた。【カルテ化4社】</td></tr></table>							①府施策連携	セミナー当日、大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートの周知及び策定支援を行った。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	BCP策定支援施策の周知を行い、BCP策定に課題がある中小・小規模事業者を掘り起し、個別支援に繋げた。【カルテ化4社】
	①府施策連携	セミナー当日、大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートの周知及び策定支援を行った。														
	②広域連携															
	③市町村連携															
④相談相乗	BCP策定支援施策の周知を行い、BCP策定に課題がある中小・小規模事業者を掘り起し、個別支援に繋げた。【カルテ化4社】															
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)	21.0	支援実績率	105.0%	満足率	100.0%								
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	BCPセミナー当日、簡易版BCPを策定した企業数													
		数値目標	20社	実績数値	20社	目標達成度	100.0%									
	成果の代表事例	・セミナー参加を通じてBCPの重要度を理解され、うち1社が通常版BCPの策定支援を通じて完成された。 ・机上訓練として、スクリーンに大規模自然災害での被災状況を映し、参加者同士で初動対応の意見交換をした。 ・発災時、自分はどう動くのかを、他者の意見も聞くことで、パニック時の冷静な判断と行動を考えるキッカケに繋がれた。 ・参加者同士で意見交換した後、名刺交換を促したことで異業種交流等にも寄与できたと思う。 ・参加者アンケートより、「初めて知る内容で参考になりました」、「説明が分かりやすく、ワークなどでイメージが湧きやすかった」、「基礎から具体的な策定イメージまで、理解できた」、「社内浸透をする際のヒントになりました」などの個別の感想を受け、BCP策定への意識向上に繋がったと考える。														
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)	・事業継続計画策定支援事業においては、入門編レベルとして大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートの作成演習は引き続き盛り込む。 ・さらにBCPの施策PRを行うことでBCPへの関心を高めさせ、BCPの概要および策定の重要性を理解してもらうことで、BCP策定社数の増加に繋げたい。														

事業名		脱炭素経営へ向けた取組み支援事業		事業番号	Ⅱ	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 本セミナーではカーボンニュートラルの取組みが、地球温暖化対策として有効なCO2排出量削減の他に、利益に直結するコスト削減効果があることを前提に、カーボンニュートラルの計画策定方法、取組方法、実際の成功事例や身近な取組み方を解説する。 取組みの裾野を広げるため、カーボンニュートラルは経営改善が期待できることを理解してもらう【計画策定編（初級編）】、取組みを進めているが具体的な成果が出ておらず、コスト削減・業務効率化の手法を解説する【実践編（中級編）】に分けてセミナーを開催する。 ●企業ニーズ CO2排出量を削減する取組みであるカーボンニュートラルは、地球温暖化の対策や社会貢献の他に、その取組みは職場環境の整備、業務効率化、コスト削減に繋がるメリットがある。 (当所調査①「取り組んでいる割合」2022年12.9%、2023年23.8%、2024年26.0%) (当所調査②「取り組んでいない割合」2023年43.4%、2024年42.5%) カーボンニュートラルの取組みは進みつつあるが、取組みのスピードは鈍く、その理由は「必要性を感じない」、「ノウハウ・専門知識・情報不足」、「取組み方が分からない」等があげられる。カーボンニュートラルの取組みがコスト削減に繋がり利益に直結することを理解していない事業所が多いことが取組みが進まない要因であることが分かる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・市内小規模事業者7,172事業所 ※特にカーボンニュートラルの取組みに必要性や効果を感じていない事業所は小規模事業者が多いため、20名未満の従業員数の事業所を重点的に支援する。 ・当所で企業情報を把握している3,500社の中でカーボンニュートラルの取組み調査において、取組みを推進していない1,519（43.4%）事業所、取組みを検討している1,148（32.8%）事業所、取組みを進めている833（23.8%）事業所					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①カーボンニュートラルセミナー【初級編】 【日 時】2025年6月25日（水）13時00分～14時30分 【事業】カーボンニュートラル【初級編】 【テーマ】売上を上げることなく、利益を確保できる！ 【内 容】・カーボンニュートラルが利益のアップに繋がる理由 ・中小・小規模事業者が実践しているコスト削減の成果事例（運用改善がコスト削減に繋がる。 照明、空調、コンプレッサーなど、使い方で電力使用量削減に繋がる）。 【八尾市環境保全課からの補助金情報】 【講師】講師：独立行政法人中小企業基盤整備機構 近畿本部 アドバイザー 【参加者数】22社24名 【具体的にカーボンニュートラルに着手した事業所数】7社 ②カーボンニュートラルセミナー【中級編】 【日 時】2025年7月23日（水）14時00分～ 【事業】カーボンニュートラルセミナー【実践編】 ～経営にカーボンニュートラルを取り入れ、利益の確保につなげる中小・小規模事業者の脱炭素経営とは？～ 【内 容】・経営改善とカーボンニュートラルの関連性 ・中小機構が支援するCO2排出量削減の取組み方法 ・経営改善に繋がるコスト削減事例 ・自社で取り組む手法を学ぶ ・脱炭素計画の策定方法（3～5年の長期的な計画策定） ・グループディスカッション ●八尾市環境保全課から効果が期待できる補助金の紹介 【参加者数】17社18名 【講師】独立行政法人中小企業基盤整備機構 近畿本部 アドバイザー 【総支援企業数】39.5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	セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営を実施。 セミナー終了後、個別相談のアプローチを行い相談事業相乗効果を促進する。					
②広域連携							
③市町村連携							
④相談相乗	個別相談のアプローチを行い相談事業相乗効果を促進し、4社の支援を行いカルテ化。						

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)	39.5	支援 実績率	131.7%	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	脱炭素・カーボンニュートラルへの取り組みを着手した企業数							
		数値目標	10	社	実績数値	15	社	目標達成度	150.0%	
	成果の代表事例	【参加者の声】 ・CO2排出量削減が期待できるコストをかけない日常的な取り組み方を学ぶことができ、実践していき たい。 ・取り組み方について具体的な事例を学ぶことができたため、参考にしていきたい。 ・CO2排出量を把握し、削減目標を設定して取り組んでいきたい。								
	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）	当所で実施した調査結果に基づき、カーボンニュートラルに取り組んでいない事業所をターゲットに集 客をしたが、規模が小さく効果が得られないとの理由で取組みを推進しない事業所が多いことが分かつ た。 2026年度は取組みの裾野を広げるため、2025年度設定した事業所以外にも、コストをかけて設備投 資を実施できる10名以上の事業所もターゲットとして設定する。								

【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)	22.0	支援 実績率	110.0%	満足率	95.2%
	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	カーボンニュートラルの取り組みを推進する意欲が高まった事業者の割合（%）						
		数値目標	80	%	実績数値	94.5	%	目標達成度	118.1%
	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)	17.5	支援 実績率	175.0%	満足率	94.1%
	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	脱炭素・カーボンニュートラルへの取り組みを着手した企業数						
		数値目標	10	社	実績数値	15	社	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	

八尾商工会議所

事業名		求人確保支援事業			事業番号	12	新規/継続	継続									
想定する実施期間		1999年度～	年度まで		27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)	2024年11月の有効求人倍率は、全国1.25倍、大阪府1.23倍、八尾市0.82倍となり、全国・大阪府と違い、八尾市では求職者に対して求人を出している企業の方が少ないに関わらず、八尾市内事業所の人手不足は、喫緊の課題である。買い手市場であるが人手不足の要因として、人材の都市部への流出があげられる。 人手不足の解決策として、八尾市内で居住する求職者を確保し、市内事業所と働く意欲のある求職者のマッチング機会を設けることで、ミスマッチを防止し、企業の人材獲得はもとより、地域の雇用促進を図る。また、地域の雇用創出を行う場合、地域外の求人を探す場合と比較し、時間やコストを抑えることが可能であり、幅広い世代の面接ができる場を設けることで、面接への間口を広げる。他に、人材を早急に確保したい事業所に対応できるよう、年間を通して定期的に数回面接会を開催し、人手不足に課題を感じている事業所に人材確保を推し進める支援を行う。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・市内小規模事業者7,172事業所（全業種）の、人手不足に課題を感じている事業所。 ・当所の会員事業所約3,500事業所の内、従業員の雇用をしている事業所3,020事業所を対象															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	無料職業紹介所の登録企業より参加いただき、八尾市内の求職者を中心に実施。 〔就職面接会・説明会〕 2025年 6月 6日（金）…事業所数19社 来場者56名 面接者延べ61名 採用4名 2025年 9月 5日（金）…事業所数17社 来場者62名 面接者延べ84名 採用12名 2025年12月 5日（金）…事業所数18社 来場者68名 面接者延べ80名 採用4名 2026年 3月 6日（金）…事業所数17社 来場者47名 面接者延べ44名 採用0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>布施公共職業安定所、八尾市との共同開催。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td></td></tr></table>								①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	布施公共職業安定所、八尾市との共同開催。	④相談相乗	
	①府施策連携																
	②広域連携																
③市町村連携	布施公共職業安定所、八尾市との共同開催。																
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)	50.0	総支援企業数(実績)	54.0	支援実績率	108.0%	満足率	96.3%								
	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	求人事業所と求職者とのマッチング数														
		数値目標	5社	実績数値	18社	目標達成度	360.0%										
	成果の代表事例	【参加企業の声】 ・会社説明会に参加することで八尾市内の求職者との接点を持つことができる点が良い。採用にも繋がっているため、満足しています。 ・会社説明会当日、運営側のサポートも厚く、安心して参加できている。															
	その他目標値の実績	目標値（計画）	160名	目標値（実績）	233名	目標達成度	145.6%										
		会社説明会の来場者数。4回の会社説明会実施、平均58名の求職者が参加。															
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)	来場者数が約60名と事業的には求職者の集客ができているが、60名以上の来場者を増やせていない。広報の幅を広げる必要がある（広報がハローワークと商工会議所のみ）。															

事業名		ビジネスチャンス発掘フェア2025		事業番号	13	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)	【事業の目的】 高度な技術力、優れた製品を有しながら知名度が低く、販路拡大に繋がらない中小・小規模事業者は多くあるため、これら中小・小規模事業者の技術・製品・サービスを効果的かつ幅広く情報発信し、ビジネスマッチングに繋げる。 出展者や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、販路拡大の機会を創出するとともに、全国でも有数の工業集積を誇る大阪地域の産業を広くPRする。 【企業ニーズ】 ・ 中小・小規模事業者の経営改善に向けた経営課題として、販路開拓は非常に重要であり、営業力の弱い中小・小規模事業者にとっては展示商談会は新規見込み客を獲得する現実的な手段となる。 ・ 高い技術力や優れた製品等があるにも関わらず、販路拡大につながらない中小・小規模事業者は多いので、展示商談会を通じて出展者同士や来場者との商談・交流機会を促進させるために、ビジネスマッチング支援は必要。 「2024年度中小企業白書・小規模企業白書より」中小企業が重要と考える経営課題 ・ 人材確保・育成：60.1%、販路拡大：37.0%、顧客ニーズの変化対応：19.8% 「2023年度出展者アンケートより ※回答154社・団体」 ・ 主な出展目的：「顧客・販路拡大(35.3%)」、「製品・技術・サービスのPR(20.8%)」。 ・ 約85%が「顧客・販路の拡大ができた」、「製品・技術、サービスの認知度向上が図れた」、「情報収集」、「企業間交流が図れた」等の出展成果を回答。													
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・ 業種・事業所数等 : 小規模事業者7630事業所（全業種） ・ 主なターゲット : 販路拡大に課題を持つ中小事業者のうち、主に製造業。													
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■会期：2025年11月26日（水）27日（木） ■会場：マイドームおおさか 2階3階展示場 ■併催事業：ビジネスセミナー、新製品関連の特設展示による製品PR ■出展者数：165社・団体、207.5小間 ■来場者数：5,642名 ■引合件数：11,268件 ■新製品関連の特設展示 : 21社 ■出展者説明会及びセミナー 開催日：10月6日（月）～10月16日（木）計4日間 場所：八尾商工会議所他 計5会場 内容：開催概要、搬入・搬出、展示に関する説明 出展者セミナー：『出展成果を最大にするために自社がやるべきこと』 ※講師：(株)フジヤ ■ビジネスセミナー ※著名人を招聘し、ビジネスセミナーを実施。 ①開催日：11月26日（水） 講師：ジャーナリスト テーマ：トランプ政権と今後の日本経済への影響 ②開催日：11月27日（木） 講師：弁護士 テーマ：「ウチは関係ない」では済まない！中小企業のためのコンプライアンス ①②延べ参加社数：177社258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>出展者募集および来場者周知について、各連携先の商工会議所等の機関紙同封等を通じて進めた。会期中の運営についても各連携先の商工会議所等から当日スタッフとして対応いただき、協力して運営を行った。</td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>当日運営における当日スタッフ対応をはじめ、来場者周知で連携を図った。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td></td></tr></table>						①府施策連携		②広域連携	出展者募集および来場者周知について、各連携先の商工会議所等の機関紙同封等を通じて進めた。会期中の運営についても各連携先の商工会議所等から当日スタッフとして対応いただき、協力して運営を行った。	③市町村連携	当日運営における当日スタッフ対応をはじめ、来場者周知で連携を図った。	④相談相乗	
	①府施策連携														
②広域連携	出展者募集および来場者周知について、各連携先の商工会議所等の機関紙同封等を通じて進めた。会期中の運営についても各連携先の商工会議所等から当日スタッフとして対応いただき、協力して運営を行った。														
③市町村連携	当日運営における当日スタッフ対応をはじめ、来場者周知で連携を図った。														
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)	155.0	総支援企業 数(実績)	165.0	支援 実績率	106.5%	満足率	74.5%	
	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	名刺交換等をはじめ、商談、紹介などの引合件数							
		数値目標	11,512 件	実績数値	11,268 件	目標達成度	97.9%			
	成果の代表事例	・展示会出展未経験の小規模事業者を中心に、過去事例や出展前の事前準備、ディスプレイ方法、会期中の営業手法、事後フォロー方法などアドバイス。 ・出展者アンケートより、全体で約1500万円の商談成立に繋がったと報告があった。								
	その他目標値の実績	目標値 (計画)	210 社	目標値 (実績)	177 社	目標達成度	84.3%			
【ビジネスセミナー参加企業数】 会期中の2日間において、上記著名人を招聘しビジネスセミナーを開催。 2日間で延べ178社が来場され、経営判断の参考としての情報提供が行えた。 また聴講者が展示場へ足を運ばれたことで、出展者との名刺交換の機会創出にも寄与した。										
その他目標値の実績	目標値 (計画)	40 件	目標値 (実績)	42 件	目標達成度	105.0%				
	【出展者同士の交流支援社数（名刺交換）】 「ビジネスマッチングシート」として情報提供し、出展者同士の名刺交換サポートを実施。出展者同士の積極的な交流の仕掛けとして、全出展者へ会期中に面談したい相手先出展者を予めヒアリングし、19社から出展者同士の面談希望の申し出を受けた。会期中に経営指導員がコーディネートを行い、延べ42社の名刺交換サポートを行い、ビジネスマッチング機会の創出に寄与した。									
実施 結 果	課題及び次期 以降への取組み （実績が目標値に達してい ない場合は、その理由や今後ど のようにフォローするのか）	来場者アンケートの結果より、来場目的に対する成果は前回比で横ばいだが、情報収集、受注先や発注先の開拓、技術等の提携先、自社技術サービスの提案等などの声を頂くなど、回答者の約90%が出展目的に対して一定の成果を得られていることが分かり、来場者が寄せる本フェアへの満足度は高いことが感じられる。 出展者アンケートの結果より、出展者同士や来場者との間で、中身の濃い話が行われたことが見受けられ、販路開拓や製品・技術、サービスの認知度向上が図れた等の成果に繋がっていることが分かる 会期中の名刺交換数が10件未満の出展者も見受けられたので、展示商談会に不慣れな出展者のサポートが重要。引き続き経営指導員の名刺交換サポートのコーディネート支援や、専門家と連携して営業力強化の支援を通じて、事前準備（展示物、キャッチコピー、展示装飾）、当日の営業対応方法、会期後の事後フォローを体系的に習得いただき、出展者の成果向上に繋げる。								