

# 平成31年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申請者	団体名		池田商工会議所	
	代表者職・氏名		会頭 服部 盛隆	
	所在地		〒563-0025 池田市城南1-1-1	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 岩尾 俊明	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-751-3344
			Fax：	072-751-3876
E-mail：			<a href="mailto:soudansho@ikedacci.or.jp">soudansho@ikedacci.or.jp</a>	
①設立年月日		昭和30年3月31日		
②職員数 (うち経営指導員数)		10名(7名) (R2年3月末現在)		
③所管地域		池田市		
④管内事業所数		3,647(平成28年経済センサスによる)		
⑤管内小規模事業者数		2,358(平成28年経済センサスによる)		
⑥会員数(組織率)		1,106(30.3%) (R2年3月末現在)		
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと				
□主な事業概要(定款記載事項等)				
<p>(1) 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し及び建議すること。</p> <p>(2) 行政庁の諮問に依りて答申すること。</p> <p>(3) 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>(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。</p> <p>(5) 商品の品質及数量商工業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及び検査を行うこと。</p> <p>(6) 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>(7) 商工業に関する施設を設置し維持し及び運用すること。</p> <p>(8) 商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。</p> <p>(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。</p> <p>(10) 博覧会見本市等を開催し及びこれらの開催のあつ旋を行うこと。</p> <p>(11) 商事取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。</p> <p>(12) 商事取引の紛争に関するあつ旋調停及び仲裁を行うこと。</p> <p>(13) 商工業に関して相談に依り及び指導を行うこと。</p> <p>(14) 商工業に関して商工業者の信用調査を行うこと。</p> <p>(15) 商工業に関して観光事業の改善発達を図ること。</p> <p>(16) 旅行業法に基づく旅行業</p> <p>(17) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(18) 行政庁から委託を受けた事業を行うこと。</p> <p>(19) 前各号に掲げるものの外、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。</p>				

## 池田商工会議所

### (1) 事業の目標

#### 1. 個性的で魅力あふれる事業者の育成。

小規模事業者が本来持つ自らの強みを活かし、個性的で魅力あふれる「小さくともキラリと光る」経営に変えていく事業者の育成を目指す。経営環境の変化をチャンスと捉える意識改革を促すとともに、新たな需要にきめ細かく対応できる対応力を強化し、それぞれの個性と魅力を磨き上げて、魅力ある店舗づくり、地域のニーズに対応した品揃え、商品開発、サービス提供のできる事業者の育成を図る。

#### 2. 小規模事業者の経営基盤の強化。

域内の小規模事業者は、昔からの成り行き任せの経営姿勢で事業をしている事業者がまだまだ多く、構造変化が今後加速度的に進むことが予想されることから、小規模事業者が本来持つ強みを発揮できるよう土台となる経営基盤の強化を目標とする。需要を見据えた計画的な経営への転換を働きかけ、経営者の意識改革を促すとともに、財務分析・資金繰り計画・金融支援等による財政基盤の強化、労務・人材育成、IT等の支援による組織体制の強化、マーケティング・販路開拓等の支援による販売体制の強化を図る。

#### 3. 創業・事業承継による新陳代謝の促進。

地域経済の新陳代謝を図るため、創業を人生の新たな働き方として選択する創業関心者を増やすとともに、創業希望者→創業準備者→創業者へと創業に向けてスムーズなステージアップを支援し、新たに市場に参入する創業者を増やす。また、今後は経営者の高齢化による廃業が増加することが予想されるため、持続可能な事業形態への転換（ダウンサイジング）推進、円滑な事業承継への移行支援を新規に実施し、地域経済の安定性を維持させながら新陳代謝の促進を図る。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

#### 1. 個性的で魅力あふれる事業者の育成

経営相談支援事業では小規模事業者が経営環境の変化をチャンスと捉え、新たな需要に果敢に取り組んでいけるよう経営者の意識改革を促し、事業計画の作成を中心にした伴走型によるきめ細かい支援を実施した。地域活性化事業では革新的な事業を実現するための「経営革新支援事業」やビジネスモデルの確立、新商品開発が進め方について学べる「デザイン思考を活用した地域中小企業支援事業」を実施した。専門相談支援事業では販路開拓やマーケティング・事業計画作成に強い専門家との連携支援を行った。

#### 2. 小規模事業者の経営基盤の強化

経営相談支援事業では小規模事業者がもつ本来の強みを最大限に発揮できるように、多岐にわたる経営課題（財務的課題、労務的課題、IT導入課題等）の発掘と課題解決につながる支援を行った。地域活性化事業では改正労働法に対応するための「雇用環境整備支援事業」やキャッシュレス社会に対応するための「キャッシュレス化対策支援事業」、クラウド会計等による業務効率化を図るための「IT/IOT活用業務効率化支援事業」を実施した。専門相談支援事業では課題解決のため金融機関や税理士・社会保険労務士等の専門家との連携支援を行った。

#### 3. 創業・事業承継による新陳代謝の促進

経営相談支援事業では市や創業支援機関と連携し、創業者と出会う「場」を創出、創業希望者や創業者との接点を増やした。経営相談支援事業では創業計画の作成・記帳・資金繰り・労働法関係等創業にあたって必要な基礎的知識の習得につながる支援を実施した。地域活性化事業では創業意欲を高め、事業の実現可能性を高める「創業促進事業」や第2創業と事業承継を円滑に進めるための「事業承継支援事業」を実施した。専門相談支援事業では創業支援に強い専門家との連携支援を行った。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

#### 1. 個性的で魅力あふれる商業者の育成

本支援を行うことで経営者自らが自社の内部リソース等現状を分析し、顧客ニーズの収集と自社の「強み」を把握、新事業に積極果敢に取り組めた。(小規模事業者持続化補助金採択件数 件、経営革新承認件数1件、大阪地域産業資源活用サポート事業助成金採択1件)。店舗知名度の向上とターゲット顧客への商品・サービスのPR販売を目的とした経営発達支援計画に基づくQRコードを活用した「池もんフェア2019スタンプラリー」では各個店の「魅力づくり」を支援し、新規顧客開拓と顧客との関係性構築に寄与した。

#### 2. 小規模事業者の経営基盤の強化

経営者が認識できている経営課題の解決につながる支援だけでなく、経営者が認識できていない課題の発掘と課題解決につながる支援を多岐にわたり行ったことから、小規模事業者の経営基盤の強化が図られた。キャッシュレスや労働法改正など目まぐるしく変化する社会環境に対応するための支援や慢性的な人出不足の解決につながるクラウド会計による自計化等業務効率化を促進させる支援を実施することで改善に向けた取組が促進された。

#### 3. 創業・事業承継による新陳代謝の促進

市や創業支援機関と連携して創業者と出会う「場」を数多く創出することで、当所の創業支援への取組や国・府の創業支援策について広く知ってもらうことができ、創業者・創業希望者の発掘につながった。「創業相談するなら商工会議所へ」という認識が高まり、創業の相談が増えている傾向にある。経営指導

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

経営相談支援事業では重点的にきめ細かな支援を実施していることにより、1事業者当たりの相談に要する時間が増加傾向にあるため、支援のレベルを維持したまま、効率化するための仕組みを構築していくことが課題となっている。また、ITを活用した業務効率化支援について、支援する経営指導員のスキルにも「ばらつき」があることから指導員の能力を高めるための取組を行っていくことが課題である。地域活性化事業については、セミナーや勉強会内容の満足度はある程度得られているものの、小規模事業者になるほど来所して受講するという形が難しくなっている傾向にあり、多くの小規模事業者が参加しやすい仕組みを構築していくことが課題である。専門相談支援事業については多岐にわたり、広がり続ける経営課題に対応するための専門家が不足していることから、専門家ネットワークの拡充を行っていくことが課題である。

### (5) 来年度への取組み

小規模事業者にとって、経営で行き詰ったときやヒントを得たいときに「頼れる存在」の商工会議所を目指す。そのためには小規模事業者との接点を増やし、信頼関係を構築するための取組を継続して行っていく。小規模事業者の抱える経営課題について、直面している経営課題だけではなく、認識されていない経営課題や長期スパンで解決しなければならない経営課題について発掘を行い、課題解決につながる相談支援を小規模事業者に寄り添い、励ましながら伴走型で行っていく。小規模事業者が抱える経営課題を経営指導員間で情報共有し、課題解決に向けて相談所全体で取り組む。

池田商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

厳しい経営環境の中、消費者行動の多様化や目まぐるしい経営環境の変化により、経営に悩む事業者が増えている。経営意欲の減退は事業の廃業につながることから、経営相談支援事業では経営者のメンタル面をケアしながら、経営指導員が積極的に課題解決につながる提案を行い、事業の維持・持続成長に向けた相談支援を展開している。管内では昔ながらの成り行きに任せた経営を行っている小規模事業者が多いことから本年度は顧客ニーズを捉えた事業展開を行うためのマーケティング力向上支援と販路開拓支援に重点して取り組んだ。支援を受けた小規模事業者からは新規顧客開拓や顧客との関係構築につながったケースもあり、厳しい経営環境の中にあっても果敢に取り組んでいく事業意欲が生まれた。

代表事例：オーダーメイド靴店・K社

創業昭和25年の地域密着型の靴店の2代目夫婦は足を中心とした下半身を測定・診断を行い、一人ひとりに合った靴を提供することで地域からの支持を得ている。足の専門家である義肢装具士が受注し、先天性障害をもつ患者向けの靴、足に優しいコンフォート靴など幅広く靴の製作を行っているが、少子高齢化により永年固定客の来店が減少傾向にあった。高齢者層に対する当サービスのニーズは高いことから事業を維持・持続成長させるため、豊能地域内での足に悩みを抱え、歩くことを苦痛に感じる高齢者を対象にした出張フットケアサービスの事業を計画された。各宅を訪問し、足の専門家である当社の技術者が足に係わる相談を受け、悩みの解決につながるサービスを実施、足のケアと各人の足に合った最適なオーダーメイド靴を提案、製作するという革新的事業内容であり、平成31年度大阪地域産業資源活用サポート事業助成金の採択事業者となった。現在は新事業のプロモーションを行い、サービスに取組まれている。

支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
事業所カルテ・サービス提案	事業所	330	330	100.0%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	6	12	200.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	12	23	191.7%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	33	39	118.2%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	100.0%	4
資金繰り計画作成支援	事業所	22	16	72.7%	3
記帳支援	事業所	122	67	54.9%	3
労務支援	支援数	55	63	114.5%	4
人材育成計画作成支援	事業所	2	2	100.0%	4
マーケティング力向上支援	事業所	70	91	130.0%	5
販路開拓支援	支援数	105	112	106.7%	4
事業計画作成支援	支援数	33	34	103.0%	4
創業支援	事業所	46	32	69.6%	3
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0		2
コスト削減計画作成支援	事業所	15	11	73.3%	3
財務分析支援	事業所	38	89	234.2%	5
5S支援	事業所	0	5		5
IT化支援	事業所	15	16	106.7%	4
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		3
事業承継支援	事業所	2	3	150.0%	4
災害時対応支援	事業所	0	0		3
結果報告	事業所	330	330	100.0%	4

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

本事業では小規模事業者が抱える個別の経営課題のうち、経営指導員が対応できない相談において、各専門家を活用し連携支援を行った。事業者は高度かつ緊急を要する課題について、経営指導員がヒアリングによる課題の抽出を行い、課題に適した専門家につなげることで経営支援と合わせながらスピーディーな課題解決に取り組んだ。法律知識を要する相談では弁護士や社会保険労務士による相談を実施し、課題解決につながる的確な指導を行った。税務相談は税理士会と連携し申告への課題対応を行い、小規模事業者は円滑な申告が行えた。金融相談では日本政策金融公庫担当職員と連携して対応し、小規模事業者の資金需要に応えた。専門家相談では中小企業診断士等専門家と連携し、事業計画作成や販路開拓に向けた支援を実施し、課題解決につながった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律相談	継続	相談件数	8	10	125.0%	5
労務相談	継続	相談件数	2	2	100.0%	4
税務相談	継続	相談件数	5	5	100.0%	4
金融相談	継続	相談件数	12	10	83.3%	3
専門家相談	継続	相談件数	14	14	100.0%	3

池田商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

当所管内の地域活性化事業は経済産業省に認定を受けた経営発達支援事業に基づき、小規模事業者の持続的発展を支援することで地域の活性化を図ることに主眼を置いている。個性的で魅力あふれる事業者の育成、小規模事業者の経営基盤の強化、創業・事業承継による新陳代謝の促進を目標に各種地域活性化事業に取り組むことで個々の事業者の事業が活性化できるように支援を行った。

「創業促進事業」では身近な先輩創業者から体験談を聞くセミナーを開催、創業する際の躓きやすい疑問点の解消、創業意欲の向上につながった。また、創業塾では事業アイデアを形にしていけるための事業計画作成や事業を始めるにあたって必要な基礎的知識の習得につながる支援を行い、創業希望者から創業準備者へのステージアップ、創業準備者を創業に近づけることができた。

「キャッシュレス化対策支援事業」ではキャッシュレス決済入門セミナーにより、キャッシュレス決済に関心はあるものの今までキャッシュレス決済の導入を敬遠していた事業者にキャッシュレスのメリット・デメリットをわかりやすく伝え、キャッシュレス導入への不安を解消した。また、キャッシュレス事業者交流会では端末デモ体験の実施により、導入への心理的ハードルを下げた。結果、導入に動き出した事業者が5社あった。

「IT/IoTを活用した業務効率化支援事業」ではセミナーや勉強会を通して、クラウド会計の自計化による業務効率向上やIoT、AI、RPAなど生産性向上への活用が期待される新技術について分かりやすく説明、活用することでの業務の広がりについて知る「きっかけ」を与えた。

「事業承継支援事業」では経営資源である「ヒト」「モノ」「カネ」の承継について抑えておきたいポイントが学べるセミナーを開催し、自社が抱える承継への課題の認識、準備の進め方についてヒントを与えた。

「デザイン思考を活用した地域中小企業支援事業」ではビジネスモデルキャンバスを使った自社事業の可視化方法やユーザー視点に立ったデザイン思考の考え方・フレームワークに沿った商品・サービス開発手法の習得につながる勉強会やハンズオン支援を実施し、新商品・サービス開発の意欲向上と促進につながった。また、消費者の生の声が聴けるグループインタビューでは顧客目線による意見を事業者がダイレクトに聴くことができ、改善点や新たなニーズへの「気づき」につながった。

「雇用促進事業」では労働法改正への対応と具体策について学べるセミナーを開催し、働きやすい職場環境の実現に向けて意欲的に取り組む事業者の創出が行えた。

「経営革新支援事業」では経営計画作成の経験値がない事業者を対象とした入門セミナーにより、経営計画の重要性と経営計画作成の基礎を教え、自力で計画作成できるよう指導を行った。また、経営革新承認を目指す事業者向けに本格的に学べる経営革新塾とハンズオン支援を実施し、現状分析、戦略立案、目標設定等を指導、革新的事業の実現可能性を高めた。結果、経営革新承認件数1件、令和2年度申請予定件数1件の成果を得た。

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
○	創業促進事業	20	23	115.0%	92	創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合	80%	96%	120.0%	5
○	創業促進事業	15	17	113.3%	92	創業に向けて取組を始めた創業予定者数	5	5	100.0%	5
○	創業促進事業	2	2	100.0%	98	創業予定者数	2	2	100.0%	5
○	キャッシュレス化対策支援事業	15	15	100.0%	97	キャッシュレス化の概要を学び、活用に向けて意識が向上した企業の割合	70%	94%	134.3%	5
○	キャッシュレス化対策支援事業	15	15	100.0%	88	自社にあった活用を検討する事業者	70%	47%	67.1%	4
○	IT/IoTを活用した業務効率化支援事業	10	8	80.0%	85	クラウド会計の活用による生産性向上の重要性を認識した事業者数	80%	88%	110.0%	4
○	IT/IoTを活用した業務効率化支援事業	10	7	70.0%	61	AI、IoT、RPA等の新技術を活用した生産性向上の可能性について概要を理解した事業者数	70%	14%	20.0%	2
○	事業承継支援事業	10	6	60.0%	88	施策を理解し、事業承継に向けた準備をはじめた事業者の割合	70%	100%	142.9%	3

(2) 広域事業(幹事事業のみ)

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
○	デザイン思考を活用した地域中小支援事業	16	14	87.5%	80	自社の事業分析に取り組んでみたいと考える事業者	80%	79%	98.8%	3

○	デザイン思考を活用した地域中小支援事業	15	13	86.7%	84	デザイン思考の商品開発を自社の商品開発に取り入れてみたいと考える事業者	80%	85%	106.3%	3
○	デザイン思考を活用した地域中小支援事業	5	5	100.0%	100	商品の市場受容性や改善点について気づきを得た事業者	80%	100%	125.0%	5
○	デザイン思考を活用した地域中小支援事業	3	3	100.0%	82	新たな商品開発のヒントを得られた事業者	70%	90%	128.6%	4
○	経営革新支援事業	10	16	160.0%	91	計画的経営の重要性を認識した事業者数	80%	93%	116.3%	5
○	経営革新支援事業	10	11	110.0%	95	経営革新計画申請を希望する事業者数	2	4	200.0%	5
○	経営革新支援事業	1	1	100.0%	100	経営革新計画を申請する事業者数	1	1	100.0%	4
○	雇用環境整備支援事業	20	16	80.0%	94	労働法改正内容を理解し、業務内容の見直しを始めた事業者の割合	70%	82%	117.1%	4

※府施策連携事業は、「府施策連携」欄に○をつけてください。各欄の記載は、個別調書の記載と合わせてください。

池田商工会議所

事業名	創業促進事業	
想定する実施期間	H21 年度～ H31 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p>	<p>近年、人々の働き方は多種多様化しており、創業においても女性のブチ起業、定年退職後のセカンドライフとしての起業、兼業・副業での起業など様々なスタイルの創業が生まれている。創業の目的や目指すゴールも様々な起業希望者や起業準備者が、円滑に起業準備をし、創業に至るためには、それぞれの起業ステージに合わせた支援が必要である。第一段階として起業関心者、起業希望者向けに、起業準備の初期に躓きやすい基礎知識について学ぶと同時に、身近な先輩創業者の体験談を聞き、創業という選択肢について具体的なイメージを与え、関心を高める創業セミナーを実施する。第二段階では創業準備者及び創業間もない方向けに、創業基礎知識と開業のプロセスについて学習し、ビジネスアイデアを固める創業塾を開催する。第三段階で専門家による集中支援を実施することで、創業前の具体的な個別課題を解決し開業準備を加速させ、起業へ至るようフォローアップする。</p>
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p>	<p>&lt;人材育成型&gt; 池田市内の起業関心者、起業希望者で創業に向けて1歩を踏み出したいと考えている者 &lt;人材交流型&gt; 池田市内の起業準備者、起業して間もない者で、創業のノウハウや知識を体系的に学びたいと考えている者 &lt;ハンズオン型&gt; 池田市内の起業準備者で開業目前で円滑な起業に向けて支援が必要な者</p>
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p>	<p>&lt;人材育成型&gt; 創業関心者、起業希望者を主な対象とし、創業に必要な基本情報の習得と、先輩創業者の体験談を聞くセミナー「春・新しい自分スタート！創業プレセミナー」を開催した。近隣で成功を収めつつある先輩創業者の体験に接し、質疑応答など双方向のコミュニケーションの場を提供することで、創業を具体的にイメージし、自身の選択肢の一つとして意識するきっかけを作ることができた。(1日) (実施日・テーマ) ●5/25(土)「起業のリアルと魅力を先輩創業者から直に聞く／創業時の「ハテナ」をすっきり解決するセミナー」</p> <p>&lt;人材交流型&gt; 起業希望者、起業準備者、そして創業後間もない方までを対象に、財務、労務、マーケティングなど創業に必要な幅広い知識の習得を支援し、起業イメージを高めるとともに起業準備を促進させるための定期的勉強会「池田商工会議所 創業スクール」を開催した。受講者が日々の生活を送りながら創業へのモチベーションを維持し続けていけるよう、全6回・約3カ月間の長期開催とし、それぞれの分野の専門家による講義内容を踏まえてグループディスカッション、グループワーク等を効果的に実施し、受講者同士の触発の中で事業アイデアの創出を図った。スクール最終日にはビジネスプラン発表会を行い、各自の創業プランを共有した。(全6回) (実施日・テーマ・講師) ●第1回 6/15(土)「『経営者』の自分が目覚める！アイデア出しディスカッション」 講師：中小企業診断士 福住 昌子 氏 (ひとのわ 代表) ●第2回 6/29(土)「時代変化に流されない 事業コンセプトを考えよう」 講師：中小企業診断士 福住昌子 氏 (ひとのわ 代表) ●第3回 7/27(土)「そうだったんだ！すっきり解明 本当は簡単なお金の計画」 講師：中小企業診断士 福住昌子 氏 (ひとのわ 代表) ●第4回 8/17(土)「求人から人材育成・定着まで 目からウロコの労務基礎知識」 講師：特定社会保険労務士 高田崇一 氏 (Faith 経営労務事務所 代表) ●第5回 8/31(土)「お客様を増やすにはコツがある！販路開拓実践術」 講師：中小企業診断士 稲垣賢一 氏 ●第6回 9/21(土)「ビジネスプラン発表／総まとめ」 講師：中小企業診断士 福住昌子 氏 (ひとのわ 代表)</p> <p>&lt;ハンズオン型&gt; 当事業に申込のあった受講者および池田市の特定創業支援の受講者のうち、起業予定日が間近な起業準備者を対象に、専門家による個別集中支援を実施した。起業に向けた個別の課題解決を専門家が支援することで、起業に向けて具体的な準備を促進させた。また、当所経営指導員によるフォローアップを行い、創業の準備促進を支援した。(2名)</p> <p>&lt;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&gt;</p> <p>①府施策連携 大阪府商工労働部商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し、大阪府の創業者向け支援施策の紹介や大阪スタートアップ事業への参加を呼び掛けた。</p>

		②広域連携							
		③市町村連携	池田市と連携し、市報での開催案内等参加者募集案内をした。またスクール受講者で池田市内での開業を希望する者に対して、池田市が所管であり当所が参画している産業競争力強化法 特定創業支援の申請書発行を行った。						
		④相談相乗	本事業への参加事業者についての個別具体的な課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的な支援を行えた。カルテ化事業所数17件						
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	23	支援実績率	115.0%	満足度	92
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>当所管内や近隣地域で活躍している起業家の体験談のセミナーを開催したことにより、対象者層の潜在的な関心を引き起こすことができた。また先輩創業者1名に創業から軌道に乗るまでの経緯を語ってもらい、経営指導員が創業時の疑問点に関する講義を行ったことで「創業者の生の話を聞いて、具体的なイメージが湧き、創業を身近に感じられた」「創業について分かりやすくレクチャーしてもらえ、今後のライフプランとして考えるきっかけとなった」等、参加者の創業に関する意識を押し上げることができた。</p>							
		指標	創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合						
		数値目標	80%	実績数値	96%	目標達成度	120.0%		
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	17	支援実績率	113.3%	満足度	92
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>創業スクールを開催し、事業アイデアの明確化のための考え方や経営・財務・労務・マーケティング等、起業に必要な幅広い知識を提供したことにより、受講者が事業の基盤となる基本知識を身に付け、事業コンセプトの検討等を行い、具体的な創業ステージを上げることができた。毎回、グループワークやグループディスカッション、最終回にはビジネスプラン発表会を行ったことにより、受講者同士の仲間意識が芽生え、相互の触発で事業化の実現へ向け励まし合う良い関係が築けた。</p>							
		指標	創業に向けて取組を始めた創業予定者数						
		数値目標	5	実績数値	5	目標達成度	100.0%		
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	2	支援企業数(実績)	2	支援実績率	100.0%	満足度	98
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>創業スクール受講生のうち、2年以内の開業を見込んでいる者2名に対して、円滑な開業までの準備と創業後の生存率向上、持続的経営のために、創業準備段階における集中支援を実施した。個別に抱えている問題・悩みのヒアリングから課題を抽出し、創業スクール担当の中小企業診断士による支援、アドバイスで課題解決の糸口を提示し、具体的な創業準備に向けて一歩前進を促した。引き続き事業計画の作成支援を行い、創業準備を進めていく予定である。</p>							
	指標	創業予定者数							
	数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%			
成果の代表事例	<p>創業スクール受講者1名が、他の受講生と励まし合いながらビジネスアイデアの早期事業化を本格的に考えるようになった。創業セミナー・ハンズオン支援にも参加した。当初はプチ起業として小さくハンドメイド商品の製作・販売をできたらよいと考えていたが、ハンズオン支援の中で実現可能性のあるビジネスプランの抽出を行い、売上計画や資金繰り計画を策定し今後の行動計画を練ることができた。イベント出店や取引先開拓にも積極的に取り組み、事業展開を考えている。</p>								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>創業スクールの受講者より、「日中開催では仕事を休んでこなければならないので辛い」と、日時設定に対する不満の声が上がった。当所では長年、土曜の日中に創業スクールを実施してきたが、R2年度はスクール実施時間を土曜の晩とし、これまで時間的な都合で参加できなかった層にアプローチすることで受講者確保に努める予定である。</p>							

池田商工会議所

事業名	キャッシュレス化対策支援事業					
想定する実施期間	31 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること					
事業の概要	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>少子高齢化や人口減少に伴う労働人口減少の時代を迎え、生産性向上は喫緊の課題である。日本のキャッシュレス決済比率は18.4%で、2025年の大阪万博の開催も決定し、今後インバウンドを含めた大阪の観光地としての注目度は高まるものと予想される。キャッシュレス決済比率の高い国からのインバウンド増加や、革新的なサービスを提供する新たな事業者の参入等、キャッシュレス推進の機運が高まりつつある。しかしながらキャッシュレス決済においては従来のクレジットカードによる後払い方式だけでなく、交通系ICを中心としたチャージ式のプリペイド方式やモバイルアプリを中心としたQRコード方式等、多種多様なキャッシュレス決済が存在する中、キャッシュレス決済は急速に進みつつあり、従来のキャッシュレスの仕組みを凌駕する動きが世界的に急速に普及しつつある。キャッシュレス化推進は、実店舗等のレジ締、現金取扱時間短縮等の無人化省力化による人手不足対策、従業員による現金トラブル減少、インバウンド需要を取り込むには不可欠である。本年10月には消費税増税及び軽減税率制度の導入のタイミングを迎え、レジ等の導入・変更が必要となるBtoC事業者も多い。これと同時にキャッシュレス化対応に取り組むことによりさらなる業務の効率化と、顧客の利便性向上による来店者数の増加・確保を実現したい。</p>					
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>飲食業、小売業を中心としたBtoCの事業者。大阪万博（2025年）に向けて、キャッシュレス決済比率40%を目指す。支払手段としてのキャッシュレス化導入だけでなく、支払いデータの利活用により消費者への訴求力を高め、消費者と店舗等の双方向のコミュニケーションや新たな付加価値を生み出したい事業者も対象とする。</p>					
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p> <p>■実施時期：平成31年7月～9月                  ■会場：池田商工会議所                  ■事業内容</p> <p>1. キャッシュレス決済入門セミナー &lt;人材育成型&gt;                  池田市内を中心とした大阪府内のBtoC事業者で、キャッシュレス決済に関心はあるものの今までキャッシュレス決済の導入を敬遠していた事業者や、クレジットカード等のカード系キャッシュレス決済を導入しているものの支払いサービスの充実により売上増加を図りたい事業者を対象に、キャッシュレス決済についての説明、最新のキャッシュレス対応の動向やキャッシュレス対応サービス、導入メリットを紹介し、導入の必要性や今後の事業可能性について認識を促し、事業者が漠然と持っている導入に対する不安を解消する。本セミナーの開催でキャッシュレス決済の最新動向や導入のメリット、省力化を紹介することにより、これまでキャッシュレス決済を敬遠していた小規模事業者の意識改革を促す。(2H×1回)</p> <p>2. キャッシュレス事業者交流会 &lt;人材交流型&gt;                  消費者向けサービスとして、現金に代わる様々なキャッシュレス支払い手段が登場しており、複数のキャッシュレス事業者のシステムについて実際に見て体験操作していただき、キャッシュレス決済を身近に感じてもらい、導入に向けた心理的ハードルを下げる。「大阪府内キャッシュレス化促進事業者」を中心に、各システムの特徴、サービス、決済手数料、事業者・消費者メリット等についての説明と端末デモ体験を実施。端末デモに触って体験するだけでなく、キャッシュレス化促進事業者との交流を行うことで自社の状況に応じたキャッシュレス決済の導入にあたっての疑問点や課題・問題点を認識し、自社にあったキャッシュレスサービスが比較選択できる機会を提供する。本交流会の開催でキャッシュレス決済を試す機会を提供し、キャッシュレス決済導入に向けた心理的・物理的ハードルを下げ、導入の糸口をつける。(2H×1回)</p> <p>&lt;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&gt;</p> <table border="1" data-bbox="462 1953 1681 2192"> <tr> <td data-bbox="462 1953 554 2031">①府施策連携</td> <td data-bbox="554 1953 1681 2031">(a) 府施策連携商25番【キャッシュレスの推進】企画・実施にあたって、商工労働部総務課と事業内容の相談連携を図った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="462 2031 554 2109">②広域連携</td> <td data-bbox="554 2031 1681 2109"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="462 2109 554 2192">③市町村連携</td> <td data-bbox="554 2109 1681 2192"></td> </tr> </table>	①府施策連携	(a) 府施策連携商25番【キャッシュレスの推進】企画・実施にあたって、商工労働部総務課と事業内容の相談連携を図った。	②広域連携		③市町村連携
①府施策連携	(a) 府施策連携商25番【キャッシュレスの推進】企画・実施にあたって、商工労働部総務課と事業内容の相談連携を図った。					
②広域連携						
③市町村連携						

	④相談相乗	キャッシュレス決済による自社の新規顧客開拓を図りたい事業者に対し、経営指導員によるマーケティング力向上支援を行った。カルテ化件数20件						
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	15	支援実績率	100%	満足度	97
目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>キャッシュレス決済が騒がれている中で、参加者の多くは実際に自社に合う決済方法は何なのか分からない状態であった。なぜ、いまキャッシュレス化が必要なのか。来年に控えるオリンピックや2025年の大阪万博の時に、キャッシュレスが当たり前になっている海外からのインバウンド客が来店された際に、キャッシュレスに対応をしていないと販売できないケースが増えることや政府がキャッシュレス化を進めるために行っているキャッシュレス・消費者還元事業の取組みだけでなく、導入した結果、一時的には資金ショートを起こす場合や、決済手数料が苦しくなる場合があることを説明し、理解をいただいた。</p>							
	指標	キャッシュレス化の概要を学び、活用に向けて意識が向上した企業の割合						
	数値目標	70%	実績数値	94%	目標達成度	134.3%		
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	15	支援実績率	100%	満足度	88
目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>キャッシュレス決済業者が乱立する中で、どの決済業者が良いのか選択肢が多くて迷ってしまうケースがある。各キャッシュレス業者のサービス内容(決済手数料、入金サイクル、キャンペーン等)を確認した上で契約を結ばれることを目的として合同個別相談会を開催し、自社に合った決済会社を探しだす機会を設けることができた。</p>							
	指標	自社にあった活用を検討する事業者						
	数値目標	70%	実績数値	47%	目標達成度	67.1%		
成果の代表事例	<p>説明会の後の個別相談会において、その場でのキャッシュレス決済業者との契約、アポイントを取られるケースが5社ほどあった。</p>							
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	<p>課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)</p> <p>キャッシュレス決済は政府の施策により決済手数料が2/3となり、導入しやすくなっているが、2020年6月30日で還元がなくなってしまうため、事業所負担が大きくなる。特に小売店等は元から粗利益が低いため、3%の負担はとても大きい。その中でいかにして利益を確保するか準備が必要である。また、乱立したキャッシュレス決済業者は最終的には数社しか残れないとの状況であることから見極めが必要であるため、適時情報を提供し支援を行っていきたい。</p>							

池田商工会議所

事業名		IT/IoTを活用した業務効率化支援							
想定する実施期間		31年度～31年度まで ※複数年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)	<p>近年、中小企業において人手不足は深刻な問題として継続している。加え、平成31年度10月には消費税の増税が予定され、消費者心理の冷え込みが懸念される。この対策には業務の効率化にて人手不足を補うことや、売上や利益を継続的に確保するために尚一層の販路開拓や販売促進策を講じることが有効である。また、新たな商品やサービスを検討するための時間を確保するためにも、バックオフィス等の業務の効率化は必須の課題である。様々なクラウドサービスの普及により中小企業にも安価に手軽にITサービスを活用できる環境が整ってきているが、まだまだその手軽さや利便さを知らない事業者は少なくない。まずはどの事業者にも必須の業務となる会計処理の効率化について学び、自社にあったITの活用方法をイメージすることを目指す。</p> <p>他方、AIやIoT、RPAなどの新技術を活用した効率化も大企業を中心に活用の模索が始まっている。これらの新技術については事業者自ら自社に適した活用方法を個別に検討することが必要であり、取り組んですぐ利益に結びつくようなものではないが、長い目で見るとこれら新技術活用の有無によって作業効率や提供するサービスの質に大きな差がでてくるものと予想される。このことは中小企業においても例外ではなく、自社において新たな技術がどのように活用できるのかまずは検討をはじめていくことが新技術活用のはじめの一歩となる。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>①クラウド会計システムを活用してバックオフィスの効率化を実現したい、経営状況を可視化したいと考える事業者。</p> <p>②新しい技術に興味を持ち、今すぐとは言わずとも将来的にはAIやIoTを自社で活用し効率化や生産性の向上を実現したいと考えている事業者。</p>							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>&lt;人材育成型&gt; 小規模事業者が自社の生産性向上に係る経営課題を自身で把握し、その課題に見合った改善方法を最新のIT・クラウドサービスから発見し、効率化に向けた一歩を踏み出すきっかけとなるセミナーを開催した。 実施日：令和元年5月22日(水)「キャッシュレス化/消費税増税を迎え撃つクラウド会計セミナー」 講師：橋本 孝志氏(株)ナレッジラボ</p> <p>&lt;人材交流型&gt; IoT、AI、RPAなど生産性向上への活用が期待される新技術について、はじめての方にもわかりやすく解説するセミナーを実施する。加え、自社で新技術を利活用できる領域について考えるきっかけを作るワークショップを実施した。 実施日：令和元11月7日(木)「大企業だけじゃない！中小企業小売/サービス業のための新技術活用術」 講師：田代 博之氏(アクシアパートナー 代表) 山口 透氏(株)エムティブレイン 代表取締役</p> <p>&lt;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&gt;</p>							
		①府施策連携	セミナーの周知等、大阪府商工労働部と連を図った。						
		②広域連携							
	③市町村連携								
	④相談相乗	本事業への参加事業者についての個別具体的な課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的な支援を行えた。カルテ化件数X							
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)	8	支援実績率	80.0%	満足度	85	
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)	セミナーの参加を通して、多くの事業者が会計ソフトの利点やクラウドを活用するメリットを理解することができた。クラウド会計だけでなく、ITの利活用についての関心を高めることができた。								
	指標	クラウド会計の活用による生産性向上の重要性を認識した事業者数							
	数値目標	80%	実績数値	88%	目標達成度	110.0%			

事業の実績／目標達成度	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)	7	支援実績率	70.0%	満足度	61	
	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	AI、IoT、RPA等の新技術を活用した生産性向上の可能性について概要を理解した事業者数							
		数値目標	70%	実績数値	14%	目標達成度	20.0%			
	成果の代表事例	クラウド会計の利用登録はしたもののうまく活用できていない事業者が、セミナー受講と個社支援をきっかけにクラウド会計を利用して日々の記帳から確定申告を行うまでの知識と技量を身につけることができた。								
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)	クラウド会計については記帳と確定申告といった普段から行っている業務のIT化であるため、セミナー等を通じて利便性が伝わりやすいが、新技術の導入・活用については事業者のもつ知識や望む姿が既存の導入事例と一致しない場合も多く、より創造性と事業者自身の意欲が必要となる。次年度はご相談があった際に個別に状況をヒアリングしたのち専門家をご紹介するなど、個社の状況に沿った支援を行っていききたい。								

池田商工会議所

事業名		事業承継支援事業																																							
想定する実施期間		H 31 年度～ 31 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること																																							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>今後、経営者の高齢化・担い手不足による廃業が深刻化してきている昨今、次世代を担う後継者への事業承継は緊急性を増している。国は今後5年間で事業承継の強化期間と捉え支援施策を充実・拡充させている。これまでも個人事業者を対象とした小規模宅地の特例、中小企業の株式贈与・相続にかかる税金の納税猶予、経営者保証免除のガイドライン制定、事業承継補助金の創設など様々な支援施策を行ってきているが、管内の中小企業の施策活用は支援施策情報の普及が浸透できていないこともあり、進んでいない。相続・贈与による税負担増や融資の経営者保証が足枷となり、事業承継が進まないボトルネックとなっていることが考えられる。今後は個人事業者の固定資産贈与・相続にかかる税制優遇制度が始まるなどさらに支援施策が拡充されていくが、小規模零細事業者には支援情報を得るための人材や部署がないため、情報をキャッチできず事業承継を断念する事業者が増える可能性があることが想定される。本事業では国の支援施策についてわかりやすく情報を提供し、支援を受けるためのポイント、進め方について学べるセミナーを開催し小規模事業者へ事業承継に向けた「きっかけ」と「意欲」を与えることを目的とする。</p>																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業承継を考えている小規模事業者																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>&lt;人材育成型&gt; 事業承継の現状を踏まえ、様々な事例をもとに経営資源である「ヒト」「モノ」「カネ」の視点から抑えておきたいポイントをご紹介するセミナーを実施した。 実施日：平成31年7月23日(火)「失敗しない！事業承継の勘所セミナー」 講師：税理士・中小企業診断士 石橋研一氏(石橋経営会計事務所 所長)</p> <p>&lt;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&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">大阪府事業承継ネットワークと連携し、セミナー内容の相談、講師の依頼、メルマガ配信による参加事業者募集を行った。</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"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">将来の事業承継を心まえた具体的な計画を作成したいと考える事業者への支援を実施した。3件</td> </tr> </table>								①府施策連携	大阪府事業承継ネットワークと連携し、セミナー内容の相談、講師の依頼、メルマガ配信による参加事業者募集を行った。							②広域連携								③市町村連携								④相談相乗	将来の事業承継を心まえた具体的な計画を作成したいと考える事業者への支援を実施した。3件						
	①府施策連携	大阪府事業承継ネットワークと連携し、セミナー内容の相談、講師の依頼、メルマガ配信による参加事業者募集を行った。																																							
②広域連携																																									
③市町村連携																																									
④相談相乗	将来の事業承継を心まえた具体的な計画を作成したいと考える事業者への支援を実施した。3件																																								
事業の実績/目標達成度	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%	満足度	88																																
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>事業承継時に起こり得る様々な問題を事例として知ること、自社での課題を認識することや、計画をたて、ときに専門家に相談しながら進めていくことが大事だと認識いただくことができた。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">施策を理解し、事業承継に向けた準備をはじめた事業者の割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>100%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">142.9%</td> </tr> </table>								指標	施策を理解し、事業承継に向けた準備をはじめた事業者の割合							数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%																		
指標	施策を理解し、事業承継に向けた準備をはじめた事業者の割合																																								
数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%																																				
	成果の代表事例	直面している事業承継にかかわる税金について、具体的な相談を受けた。税理士への相談により解決を行うことができた。																																							
	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)	<p>事業承継について、まだまだ自分ごととして考えられる事業者が少なく、またセミナーという公に出ることのリスクを考えられる事業者もあり、集客が難しかった。事業承継ありき、の施策ではなく、事業承継をも含めた今後の自社の経営をひろく考えられる場として声掛けや意識付けを行うなど、工夫が必要だと感じた。次年度以降は事業承継を将来に見据えた課題の掘り起こしを個社支援を中心として行っていきたい。</p>																																							

池田商工会議所

事業名	デザイン思考を活用した地域中小企業支援事業
想定する実施期間	H 31 年度～ 31 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の概要	<p><b>事業の目的</b> (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>情報化社会を迎え、消費者のニーズは多様化してきている。また、インターネットやSNS等の普及により消費者の情報収集力は格段に高まり、売り手側と消費者との間の“情報の非対称性”は大きく縮小している。事業者の商品が消費者に”他の事業者と同じ価値のもの”と認識されてしまうことにより消費者はより安いものを求める行動へと走り、結果規模の経済が発揮できる大規模事業者のもとに消費が集まってしまふ事態が懸念される。</p> <p>このような価格競争に巻き込まれないためには、事業者自身が自社の事業および商品やサービスについて新たな価値を創造し市場競争力の高い自社商品を開発すること、またその商品の価値を顧客に伝達する手法を見出すことが必要である。</p> <p>この事業では、事業者が自身の現在のビジネスモデルや自社の強みと弱みを明らかにすると同時に、新しい事業展開や新商品の開発の基となるいまいる状況を認識する。</p> <p>さらに、デザイン思考のフレームワークを使い、会社視点での「モノ」づくりからユーザー目線の「コト（体験）」づくりに目線を転換するためのアプローチ法を学ぶ。中小企業診断士等の専門家の力を借りながら、まったく新しいアイデアを生み出しイノベーションを創出する方法を体験することで、今後自社内にてデザイン思考による商品開発を行うための基礎力を身につける。同時に、従業員と一緒に商品開発を行うことで、コミュニケーションの促進により一体感が増す効果や従業員のモチベーションが向上するといった効果も期待できる。</p>
	<p><b>支援する対象</b> (業種・事業所数等)</p> <p>①ビジネスモデル可視化ワークショップ 自社の強みや弱みを明らかにし、今後新事業や新商品開発で新たなビジネス展開を行うための可能性を探りたい事業者。 業種は、自社のオリジナル商品を製造・販売している企業、または今後行っていきたい企業。もしくは、オリジナル商品はなくとも品揃えの刷新や新たなサービスの創出を行いたいと考える企業を想定する。 [例] 食品製造業（洋菓子店、和菓子店等）、製造業（家具製造業、印刷業、プラスチック製品製造業等）、情報サービス業、卸売業、宿泊業、飲食店、教育・学習支援業、専門・技術サービス業、生活関連サービス業（浴場業、旅行業等）など</p> <p>②デザイン思考による商品開発体験ワークショップ 顧客にとって価値が高い自社商品やサービスを開発するアプローチ手法（デザイン思考）を学習したい事業者。 業種は①と同等を想定。</p>
	<p>③商品ブラッシュアップのためのグループインタビュー 自社の既存商品もしくは新商品について、実際に顧客目線での客観的な評価を行い、市場の受容性を確認すると共にターゲット・品質・価格・販売促進法などの見直しにつなげたい企業。 業種は、自社のオリジナル商品を製造・販売しており、おおむね中年齢の女性を主要なターゲットとしている会社を想定する。 [例] 食品製造業（洋菓子店、和菓子店等）、製造小売業（雑貨製造小売、家具製造小売等）など</p> <p>④デザイン思考を使った新商品開発支援 顧客にとって価値が高い自社商品やサービスの開発に取り組み、売上を伸ばしたい中小企業。代表者が従業員と一緒に商品開発に取り組みでいきたいと考える企業。 業種は①と同等を想定。</p>
<p><b>実施時期・具体的な内容及び事業手法</b></p> <p>&lt;人材交流型&gt; ①BMC(ビジネスモデルキャンパス)を使った自社事業の可視化方法および新事業の発想方法を学ぶワークショップをグループワーク形式で行った。 実施日：令和元年6月7日(金)「デザイン思考で新しい発見！ビジネスモデルキャンパスワークショップ」 ②モデル企業とモデル商品を想定し、ユーザー視点に立ち、他社の経営者や従業員と対話しながら商品開発を行うグループワークを行った。 実施日：令和元年7月19日(金)「新商品・サービス開発体験ワークショップ」 ③自社の商品を客観的に評価してもらいたい5社の商品を対象にインタビューを実施した。グループインタビューの手法に詳しい中小企業診断士がファシリテーターを務めた。 実施日：令和元年11月21日(木)「ターゲットのニーズを聞き出そう！5社合同グループインタビュー」 &lt;ハンズオン型&gt; ④3社に対し、デザイン思考に詳しい専門家(中小企業診断士等)がファシリテーターを務め、社内の従業員含め複数人(2～6名程度)にてデザイン思考のフレームワークに沿った新商品開発支援を実施した。 実施日(1社目)：令和元年8月9日(金)、19日(月)、27日(火) 実施日(2社目)：令和元年8月26日(月)、9月9日(月)、30日(月) 実施日(3社目)：令和元年10月3日(木)、28日(月)、11月14日(木)</p>	

		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載> ①府施策連携 大阪府産業デザインセンターと連携し、メルマガ配信による参加事業者募集の施策情報提供を行った。 ②広域連携 豊中商工会議所、箕面商工会議所、能勢町商工会、豊能町商工会と連携し、人材交流型勉強会への参加者募集、事後フォローを行った。 ③市町村連携 ④相談相乗 自社の商品開発を図りたい事業者に対し、経営指導員による販路開拓・マーケティング力向上支援を行った。カルテ化件数1件							
事業の実績／目標達成度	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)	14	支援実績率	84.4%	満足度	80
	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	自社の事業分析に取り組んでみたいと考える事業者						
		数値目標	80%	実績数値	79%	目標達成度	98.8%		
		計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	13	支援実績率	86.7%	満足度
	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)	指標	デザイン思考の考え方やフレームワークに沿った新商品開発の方法を、他社の経営者や従業員と対話しながら商品開発の手法を経験したことで、ユーザー視点で考える大切さを知り、今後の自社での商品開発にブレインストーミングやペルソナなどデザイン思考の商品開発を行っていききたいという事業者が多くみられた。						
		数値目標	80%	実績数値	85%	目標達成度	106.3%		
		計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100.0%	満足度
	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)	指標	自社の既存商品もしくは新商品について顧客目線で意見を聞くことで、これまで気づかなかった顧客目線での改善点や意外なニーズに気づくことができた。経営者があたりまえと思っていた商品のウリや特性をもっとユーザーの目に見える形でアピールすることが必要であること、など、自分の考えとユーザーの考えとの一致するところと、そうでないところに気づくことができた。						
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%		
		計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	3	支援企業数(実績)	3	支援実績率	100.0%	満足度
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)	指標	デザイン思考を使った商品開発のステップを踏むことにより、今までになかった発想での商品開発の手法を身に付け、また社内の複数の従業員と一緒に商品開発に取り組むことで、コミュニケーションや相互理解の促進にもつながった。							
	数値目標	70%	実績数値	90%	目標達成度	128.6%			
	成果の代表事例	これまで見た目の”デザイン”のよさや”機能性”だけに着目した商品開発を行っていた調理器具製造業者は、デザイン思考のワークショップとハンズオンを通じて、自社の複数人で顧客中心の商品設計を行う手法を獲得することができた。							
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)	事業全体を通して、自社のウリやアピールポイントに気づいたり、新たな商品開発の手法を体系的に生べたことによる満足度が高かった。一方で、ユーザーから直接意見を聞けるような施策は経営者にとってもわかりやすいが、反面自分自身で紙上で分析を行ったり、ユーザーを仮想してのアイデア出しについては、すぐにはペンが進まないようなところもみられ、デザイン思考の手法については可能性を感じるものの、事業者がより実施、理解しやすくなるような工夫が必要と感じた。 これを受けて、時期以降の計画ではより想像力発揮しやすくなるようなワークショップを組み込んだり、専門家派遣などの個社支援を組み込みながら、新たな商品やサービス開発に取り組みたい事業者の支援を継続していききたいと考えている。							

池田商工会議所

事業名	経営革新支援事業	
想定する実施期間	H27 年度～ H31 年度まで ※複数年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)	近年、AI、IoT等の急速な浸透、人口減少に伴う慢性的な人材不足など、事業者を取り巻く環境は大転換の時期にあるといえる。環境変化の余波は地域経済にまで確実に影響するものであり、中小企業もいち早い変化への対応が求められている。企業が時流に乗って確実な成功を掴むためには、場当たりに新事業をスタートさせるのではなく、計画性を持ったビジネスアイデアの実現が必要不可欠であり、経営革新制度を活用しての経営戦略の構築・実施が今の中小企業にとって効果的であるといえる。 新しい取組みに意欲的な事業者には、「既に経営計画作成意欲が高く、計画作成のノウハウ等を学びたい」層と「新事業には意欲的だが、計画作成の経験がない、あるいは1人では作れないと考えている」層がある。本事業では経営革新に取り組む前向きな中小企業掘り起こしのために、意欲の高い事業者への本格的な経営革新申請に向けたアプローチと、初めて計画作成に取り組む事業者等への経営計画に対する意識の底上げを図るアプローチを実施し、管内およびその周辺地域の経営革新計画を通じた企業成長を推進する。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<人材育成型> 池田市とその周辺地域で新事業には意欲的だが、計画作成の経験がない、あるいは1人では作れないと考えている小規模事業者 <人材交流型> 池田市とその周辺地域で経営計画作成意欲が高く、計画作成のノウハウ等を学びたいと考えている小規模事業者 <ハンズオン型> 池田市とその周辺地域で経営革新計画申請を希望する小規模事業者
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<人材育成型> 平成31年4月に全3回で「はじめてでも安心 経営計画作成セミナー」を開催した。主なターゲットとして、経営計画作成経験の浅い、あるいはまったく無い事業者で計画書作成を希望する方向けに、計画の重要性、戦略に基づいた経営の在り方から学習し、経営計画の成功事例も紹介することで受講者の経営計画に対する考えを深めさせ、計画作成の意欲促進を図った。具体的に内・外部環境分析の手法、売上計画、行動計画の策定等、経営計画の基礎を教え、自力で計画作成できるよう、講義形式で指導した。最終回では経営革新制度の導入説明を行い、計画に基づく戦略的経営が企業の成長・発展に繋がることを理解いただいた。 (実施日・テーマ・講師) ●第1回 4/9(火)「売上アップ×補助金ゲットで一石二鳥！採択される計画書のポイント」 ●第2回 4/16(火)「強みを活かしてチャンスをつかむ！ビジネスチャンスを見つけ方」 ●第3回 4/19(金)「お客さま視点で見るとわかる！確実に成功するための計画書づくり」 講師：中小企業診断士 黒野 秀樹 氏 (コア・サポート(株) 代表取締役)  <人材交流型> 令和元年9月～10月にかけて、経営革新計画の承認に向けた全5回の勉強会「経営革新塾2019」を開催し、自社の経営課題を洗い出し、経営戦略に基づいた経営の重要性を説いたうえで戦略の検討を行った。経営者自身が経営計画書作成に取り組めるよう、分析手法などノウハウを伝授した。昨年度の当事業で経営革新計画承認企業となった先輩事業者の声を聞き、経営革新計画を身近に感じる場を設けたほか、経営計画について個別ワークにおける講師のアドバイスを実施し、申請の意欲向上を促した。 (実施日・テーマ) ●第1回 9/4(水)「経営計画作成の意義／自分を知る・まわりを知る」 ●第2回 9/18(水)「限りある経営資源を活用し機会を掴む」 ●第3回 10/2(水)「お客さま視点でお役立ちストーリーを考える」 ●第4回 10/16(水)「経営革新計画を有効活用し成長を実現する」 ●第5回 10/30(水)「新たなマーケティングの視点を取り込む」 講師：中小企業診断士 黒野 秀樹 氏 (コア・サポート(株) 代表取締役)  <ハンズオン型> 経営革新塾終了後、経営革新計画申請に前向きに取り組む意欲のある企業1社に対し個別支援を実施した。新事業推進に向けた個別課題の洗い出しや計画への落とし込み方法、考え方等を経営革新塾の講師を担当した専門家が支援することで、経営革新計画申請に向けて具体的な準備を促進させた。  <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 大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課経営革新グループの担当職員と連携・協議を行い、経営革新塾第4回にて「経営革新計画」の制度の紹介を行っていただいた。

	②広域連携	豊中商工会議所・豊能町商工会と広域連携し、会報折込等参加者募集案内をした。								
	③市町村連携									
	④相談相乗	本事業への参加事業者についての個別具体的な課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的な支援を行えた。カルテ化事業所数 14社								
事業の実績／目標達成度	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)	16	支援実績率	160.0%	満足度	91	
	<人材育成型> 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)	創業間もない、あるいはこれまで経営計画を立てたことがない事業者に対して経営計画作成セミナーを開催したことにより、経営計画の考え方、作成の意義、計画に基づいた戦略的経営の実像について認識頂き、各企業が経営計画作成に取り組むきっかけを与えられた。経営計画に基づいて企業成長を続ける近隣企業の紹介等も実施したことにより、経営計画を身近に感じ、自社でも取り組める可能性を感じてもらい、計画作成意欲を掻き立てることができた。								
		指標	計画的経営の重要性を認識した事業者数							
		数値目標	80%		実績数値	93%		目標達成度	116.3%	
	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)	11	支援実績率	110.0%	満足度	95	
	<人材交流型> 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)	経営革新計画作成に関心のある中小企業者に対し経営革新塾を実施したことで、本格的な経営計画作成の一步を踏み出させることができた。また、講義の中で大阪府経営支援課の担当職員より都道府県が承認を行う経営革新計画制度の概要を説明してもらうことにより、制度の存在を認識し、申請の意欲を引き出すことができた。計画書の策定について、長期的なスパンでの視野に基づいた安定した計画的経営を始めるにあたり必要な知識の習得を推進でき、事業者の視野が広がり、今後の事業展開の幅を広げることができた。								
		指標	経営革新計画申請を希望する事業者数							
		数値目標	2		実績数値	4		目標達成度	200.0%	
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	1	支援企業数(実績)	1	支援実績率	100.0%	満足度	100	
	<ハンズオン型> 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)	経営革新塾受講者で経営革新計画申請を希望する事業者のうち、既に新規事業アイデアを持ち年内の申請を希望する1社に対して、具体的な個別での計画作成支援や申請の手続きのフォローについて専門家を投入し支援を実施したことにより、新事業展開に向けた綿密な計画作成を実施することができ、経営革新計画申請に向けて具体的な準備を促進させることができた。結果として1社が令和2年度に申請予定である。								
指標		経営革新計画を申請する事業者数								
数値目標		1		実績数値	1		目標達成度	100.0%		
成果の代表事例	経営革新塾受講者のうち1名は、自身の中にある今後のビジョンを明確にし事業成長につなげていきたいという思いで受講する中で、実際に大阪府へ申請して経営者として、また企業としてステップアップしたいという思いが強くなり、計画策定・申請を意思決定した。塾終了後は専門家支援で計画のブラッシュアップ、売上計画等数値の策定等を進め、大阪府のヒアリング、実地調査を経て申請し、大阪府の審査会で承認を受けることができた。現在、承認された計画内容の遂行にまい進している。									
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)	H30年度より本事業を広域連携としたことで目標の参加者数を確保できているが、年々申込数は減少傾向にある。現状を打開するためには、事業計画作成に関心が無い層でも経営革新制度に魅力を感じられるような事業を実施する必要がある。 また過去に承認された企業に対してはこれまでカルテ化による個別支援を実施してきたが、承認企業が更なるステージへステップアップするきっかけとなるような交流の場を設けていく予定である。 新型コロナウイルス感染症の影響で既存の事業展開に限界を感じている事業者を対象に、現状打開の方途を探る場として本事業を展開していく。
------	--	--

池田商工会議所

事業名		雇用環境整備支援事業																																											
想定する実施期間		H 28 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること																																											
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	求人難による人手不足、人材が少ないことでの長時間労働の恒常化、それに伴う離職率の増加という悪循環が中小企業にとって今後も深刻な課題となってくると想定される。一方で昨年6月に国は働き方改革関連法を成立させ、4月からは年次有給休暇の取得日数義務化、2020年4月に休日労働も含めた残業時間の上限が新たに設けられる。そのため、労働者の労働時間は今後働き方改革により縮小の方向にある。限られた労働時間と限られた人材の中で、中小企業がこれまで以上に収益を高め、事業を持続させていくには業務内容の見直しと効率化、労働者の能力向上が必要不可欠となってくる。本事業では目まぐるしく改正される労働法へのコンプライアンス遵守による適切な労務管理対応、業務内容の見直しと効率化に向けた手法が学べるセミナーを開催し、働きやすい職場環境の構築による中小企業の人手不足解消、業務効率化による労働生産性向上につなげることを目的とする。																																											
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業の経営者と人事担当者																																											
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>&lt;人材交流型&gt; 働き方関連法施行に対応していくための法内容の理解・実務対応、限られた人員、労働時間の中において生産性を向上させるための業務改善手法について学べる勉強会を開催した。</p> <p>勉強会内容 「労働法改正への対応と労働時間短縮の具体策」勉強会 ①実施日：2019年11月26日 ②内容 1. 働き方改革関連法とはどういう法律か 2. 労働時間の上限規制とは 3. その他の法改正と対応法 4. 知って得する助成金情報 5. 働き方改革をやり遂げるために</p> <p>&lt;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&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="8">勉強会の周知等、大阪府総合労働事務所と連携を図った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="8">勉強会の周知等、豊中商工会議所、箕面商工会議所、豊能町商工会と連携を図った。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="8">本事業への参加事業者が抱える経営課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的支援が行えた。カルテ化事業所件数7件。</td> </tr> </table>								①府施策連携	勉強会の周知等、大阪府総合労働事務所と連携を図った。								②広域連携	勉強会の周知等、豊中商工会議所、箕面商工会議所、豊能町商工会と連携を図った。								③市町村連携									④相談相乗	本事業への参加事業者が抱える経営課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的支援が行えた。カルテ化事業所件数7件。							
	①府施策連携	勉強会の周知等、大阪府総合労働事務所と連携を図った。																																											
	②広域連携	勉強会の周知等、豊中商工会議所、箕面商工会議所、豊能町商工会と連携を図った。																																											
③市町村連携																																													
④相談相乗	本事業への参加事業者が抱える経営課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的支援が行えた。カルテ化事業所件数7件。																																												
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	16	支援実績率	80.0%	満足度	94																																					
事業の実績/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)	勉強会を通して、働き方改革関連法の施行内容と労務管理実務について理解が進み、法令遵守の意識が高まった。労働時間短縮に向けた業務改善の具体的手法について学べたという参加者が多かったことから今後、業務内容の見直しが実行されていくものと思われる。参加者相互のディスカッションにより、各中小企業が行っている労務課題解決への取組みの情報交換が活発に行われ、人的ネットワークの構築にもつながった。																																											
		指標	労働法改正内容を理解し、業務内容の見直しを始めたい事業者の割合																																										
		数値目標	70%	実績数値	82%	目標達成度	117.1%																																						
	成果の代表事例	労働者の有給休暇付与日数の把握やパート労働者の有給休暇の給与計算方法についての理解が進んだことから、有給休暇の従業員周知が図られた。結果、有給休暇の取得が促進され、労働環境の改善につながった。																																											
	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か)	中小企業は深刻な人手不足となっており、現状労働者1人1人の業務負担は増えている傾向にある。一方、本事業により、経営者の働き方改革関連法への対応意識は高まっていることから、今後労働時間の短縮と生産性向上を図っていくための業務改善をどのように進めていくかが課題となっている。次年度はITを活用した業務改善、組織力を高めるチームビルディング等、業務改善の取組みが促進できる実践的な内容を取り入れた勉強会を実施していきたい。																																											