

平成31年度  
事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名		豊中商工会議所
	代表者職・氏名		会頭 水上 英雄
	所在地		〒561-0884 大阪府豊中市岡町北1丁目1番2号
	担当者	職・氏名	事務局長・中小企業相談所長 吉田 哲平
		連絡先	電話番号（直通）： 06-6845-8002
			F a x： 06-6857-0474
		E - m a i l： <a href="mailto:shien@ooaana.or.jp">shien@ooaana.or.jp</a>	
①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率）  ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと			昭和24年12月  12名 (7名)  豊中市  13,044（平成28年 経済センサス基礎調査結果） 8,688（平成28年 経済センサス 市町村別小規模事業者数） 2,252（17.2%/令和2年3月末日現在）
□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。 3、商工業に関する調査研究を行う。 4、商工業に関する情報及び資料の収集及び刊行を行うこと。 5、商品の品質及び数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定及び検査を行うこと。 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、及び運用すること。 8、商工業に関する講演会及び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及び検定を行うこと。 10、博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催のあっ旋を行うこと。 11、商事取引に関する仲介及びあっ旋を行うこと。 12、商事取引の紛争に関するあっ旋、調停及び仲裁を行うこと。 13、商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。 14、商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 15、商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 16、社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 17、行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 18、前各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。			

**豊中商工会議所****(1) 事業の目標**

「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出に広域で取り組む一方、自ら意欲的に経営課題解決にチャレンジする企業に重点を置いて支援し、一定の成果も見えてきたことから、本年度も引き続き以下のとおり取り組む。(1)自らを大胆に“変革”して新分野・新市場へ果敢に“挑戦”しようとする意欲的な企業に対して成長戦略の立案を支援するとともに、計画・実施・検証・改善活動の実践に伴走しながら、自律的にPDCAを運用できる経営力のコア構築、強化を目指す。(2)専門家や専門支援機関の活用および広域企業間連携を積極的にコーディネートすることで、経営戦略の精度向上と的確なPDCAサイクルによる成果の顕在化を目指す。(3)セミナー、交流会、展示会等の開催、成功事例集の作成配布等を通じて「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出を図り、意欲と潜在力を有する企業の発掘を広域で目指す。(4)目的意識を共有できる企業群による研究会を広域で立上げ、PDCA実践における具体的な情報共有の促進および、ハンズオン支援による課題解決と成果創出の加速度向上を図ると共に、さらなる自律的PDCA運用および広域企業間連携の促進を目指す。

**(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点**

小規模事業者が個々に抱える課題に対し、経営指導員が持つ各々の得意分野(WEB/IoT活用・労務/人事・販路開拓・金融・事業計画作成支援等々)に合わせて対応するとともに、地域活性化事業として取り組んだ各事業毎に、それぞれの担当経営指導員が専門家等とも連携し、相談者の課題解決や売上アップに向けた経営改善等の支援にあたった。事業承継等、様々な専門性が求められる相談案件に対しては、大阪府事業承継ネットワーク豊能地域拠点窓口の活用や、北摂地域中小企業支援プラットフォームによる専門家派遣の積極的な活用をコーディネートし、中小企業診断士や社会保険労務士、税理士、弁護士、ITコーディネーター等々の資格や知識を有する専門家や経験豊富な特殊な技術を持つ者等と綿密に連携して、相談者が気付いていない課題の抽出から課題解決に向けた具体的な支援を行うように努めた。また、認定経営革新等支援機関・経営発達支援計画認定商工会議所である強みも活かして、新規事業へのチャレンジを応援する各種助成制度の活用をサポートするとともに、経営戦略の再構築から事業計画作成・実践までを伴走支援するように努めた。

さらに支援の成功事例の共有という観点から、支援先企業を担当した経営指導員が自ら取材を行い、機関誌への記事寄稿や支援事例集を編纂し、冊子・Web/SNSを活用して積極的に事業者の活用事例を発信するとともに、各種セミナーや勉強会等を実施して相談ニーズの掘り起こしに努めた。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業と合わせて、専門相談支援事業の活用や北摂地域中小企業支援プラットフォームによる専門家派遣事業との効率的な連携によるハズオン支援により、課題解決のツールとして以下の各種施策を活用し、事業所の経営力の向上を図ることができた。

- ・中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画承認企業：5件
- ・経営力向上計画認定：7件
- ・平成31年度補正 ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金：1件
- ・小規模事業者持続化補助金：44件
- ・おおさか地域産業資源活用サポート事業助成金：1件
- ・先端設備等導入計画：5件
- ・事業継続力強化計画：1件
- ・おもてなし規格認証：2件

その他、公的認定事業・補助事業の採択者を輩出した他、国・府・市・民の各種支援施策をコーディネートし、その活用によって事業所の経営改善に繋げることができた。

また、主として以下のテーマで地域活性化に注力するとともに、事業所の経営課題の多様化、複雑化に対応して、一律ではない個別支援を各種実施することができた。

●Webの活用：変化かつ高度化しているWeb活用戦略を指南することで、主としてBtoCサービス業（小売を含む）におけるIT化と販路開拓を支援した。

●プロモーション力の強化：自社の強み・魅力を再発見・把握し、その事業を必要としている顧客に正確に届ける発信力の向上を支援した。

●IT/IoTの利用促進：先端かつ比較的身近なIT/IoTとも言えるドローン等に親しんでいただくことで、IT/IoT導入による生産性向上や新事業開発を後押しした。

●FinTechの活用：クラウドファンディングを含む「投資」による資金調達へのチャレンジを図り、社会課題解決型ビジネスや創業期の事業者の資金調達力を高める支援を行った。

●人材と働き方改革対応：人材採用・定着・育成面で恒常的に課題を抱える事業所に対してノウハウを提供するとともに、「働き方改革」に対応した働きやすい環境づくりを支援した。

●地域資源の活用：シビエ活用や古民家再生、インバウンド観光資源の開発など、地域活性化につながる新たな地域資源の芽を更にコンテンツ化・事業化する支援を行った。

●事業承継対策：経営者の高齢化と後継者不足による廃業が加速していくなか、事業承継の円滑な促進を図るべく、承継前企業への各種対策を支援した。

●危機対応・事業継続の支援：企業の自然災害等への事前の備え、事後のいち早い復旧を支援するためのBCP策定ならびにBCMへの取組を促進するとともに、年度末に発生した新型コロナウイルス感染症関連の支援に注力し、金融支援・支援機関へのつなぎ支援など災害時対応支援で企業の事業継続のサポートに対応した。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

#### ●事業運営における課題

経営相談支援事業、地域活性化事業ともに、相談者・参加者の数と幅をもう少し広げる必要があるかと思われる。自ら意欲的に経営課題解決にチャレンジする事業者を掘り起こしているが、リピート支援による成功事例の創出のほか、新たな事業者へもアプローチしていき、活性化を点から面に広げていけるようにしていきたい。経営相談支援事業、専門相談支援事業ともに支援件数は目標以上の実績となったが、地域活性化事業においては目標を下回る事業もあった。支援対象事業者のニーズを掴み、広報準備・アプローチ方法の検討・改善により、地域活性化事業をより効果的に実施していきたい。また、年度末に遭遇した新型コロナウイルスへの感染拡大予防の事態に際して、経営相談や地域活性化事業の実施のやり方を今後検討していく必要があるかと思われる。相談窓口への来所、セミナー会場への来場が出来ない状況を想定して、運営対策を施していきたい。

#### ●事業実施から見えた顧客支援への課題

・WebやIT/IoTにおいては、紹介するツールだけに頼らず、自社の強みやウリ・対象とする顧客の見極め、それに応じた事業計画の立案という「戦略」の大切さを啓発していく必要があること。

・プロモーション支援では、一定の効果を得られた企業もあったが、1回のセミナーで伝えられる内容に限界があること。

・インバウンド支援では、環境の急速な冷え込みと回復を見据えた支援注力のタイミングを今後考慮していく必要があること。

・FinTechにおいては、バックオフィス業務に関するシステム化は依然として後回しにされがちであること。

・人材支援については、「定着」への関心は高いが、「求人」への関心は低調で、マインドを喚起する必要があること。

・地域資源活用においては、数を増やす支援より、質を深める支援が必要であること。

・事業承継支援では承継や相続等をストレートに全面に出した事業では、相談や事業参加が集まりにくいこと。

#### (5) 来年度への取り組み

(4)の課題に対応して各事業をブラッシュアップしていくほか、「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出に広域で取り組み、自ら意欲的に経営課題の解決にチャレンジする企業に重点を置いて支援するために、引き続き以下のとおり取り組む。

(1)自らを大胆に“変革”して新分野・新市場へ果敢に“挑戦”しようとする意欲的な企業に対して成長戦略の立案を支援するとともに、計画・実施・検証・改善活動の実践に伴走しながら、自律的にPDCAを運用できる経営力のコア構築、強化を目指す。

(2)専門家や専門支援機関の活用および広域企業間連携を積極的にコーディネートすることで、経営戦略の精度向上と的確なPDCAサイクルによる成果の顕在化を目指す。

(3)セミナー、交流会、展示会等の開催、成功事例集の作成配布等を通じて「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出を図り、意欲と潜在力を有する企業の発掘を広域で目指す。

(4)目的意識を共有できる企業群による研究会を広域で立上げ、PDCA実践における具体的な情報共有の促進および、ハンズオン支援による課題解決と成果創出の加速度向上を図ると共に、さらなる自律的PDCA運用および広域企業間連携の促進を目指す。

具体的には、生産性向上に向けたデジタル技術の実装化、第三者承継を含む事業承継、事業継続力強化計画やBCPの策定、新規事業等の計画認定や補助金採択、多様な人材の活用や働き方改革対応、インバウンドマーケットや越境EC参入、持続可能な開発目標(SDGs)経営など、中小企業や小規模事業者によるチャレンジングな経営モデルにフォーカスを当てていく。

豊中商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

経営改善・革新に能動的に取り組む企業など約227社に対して、その経営課題を整理するとともに、課題解決に向けて適切な支援施策や制度、支援機関等の活用などを提案し、必要な経営支援を行った。支援対象企業の発掘については、自治体をはじめ地域の金融機関や各種支援機関および事業者団体との連携、大阪府事業承継ネットワーク等および、政府による中小企業施策等により設置される専門家との連携により積極的に掘り起こしを行った。特に、セミナーや実践講座、研究会・交流会等へ積極的に参加するなど、自らを大胆に“変革”して新分野・新市場へ果敢に“挑戦”しようとする意欲的な企業を支援するとともに、課題の多様化、複雑化に対応した一律ではない個別支援を各種実施した。

なかでも、税務支援においては、消費税転嫁対策・軽減税率対策に力を入れつつ、IT(クラウド会計)活用を促し、軽減税率対策が必要となる小売業を中心に軽減税率対策に対応したクラウドPOSシステム、キャッシュレス決済システム導入等を支援した。事業承継に関連する税務・労務・法務、その他総合的な事業承継計画の立案を行い、スムーズな事業承継の促進を図るとともに、創業・経営革新等支援においては、特に小規模事業者の事業計画作成やブラッシュアップ、資金繰りに基づく制度融資の選定など、創業支援～経営革新、経営力向上計画策定等の支援に必要な様々な相談ニーズに対応して課題解決に導いた。また、販路開拓、IT活用、プロモーションに係る専門性の高い相談案件については、地域活性化事業の講座・セミナーによる課題抽出過程および抽出後において、各事業者個別の事情に合わせて理解度を深め、最適化することを目的に専門家派遣を実施し、当該事業において明確になった課題をリアルタイムかつピンポイントで解決できるように支援を行った。

年度末は新型コロナウイルス感染症関連の支援対応に注力し、金融支援・支援機関へのつなぎ支援など災害時対応支援で企業の事業継続のサポートに全力対応を行った。

<経営支援の代表事例>

●補助金事業へのチャレンジで豊中産レモンを活用した新商品開発を支援

アロマトリートメント&ホットストーン専門サロン、日本産精油の商品展開を事業としている企業において、豊中市で栽培されているレモンを活用した新商品開発の相談を受け、「おおさか産業資源活用サポート事業」の活用への取り組みを支援。豊能地域の採択事業として選定され、2～3か月毎の地域活性化コーディネーターとの面談など、事業の着実な実施に向けた支援を継続している。

●軽減税率、キャッシュレス決済、消費者還元事業対応をオールサポート

ハイクオリティな似顔絵ケーキを提供する洋菓子店において、消費増税と軽減税率制度開始に備えた相談対応を行い、「軽減税率対策補助金」を活用したPOSレジ導入をサポートするとともに、クレジットカード決済やQRコード決済の導入も支援。導入後は「モバイルPOSレジ データ分析・活用講座」に参加いただき、自店舗の売上データを分析したメニュー開発や単価設定をされるなど、消費増税を始め軽減税率や急速なキャッシュレス化に上手く対応いただいた。

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	219	227	103.7%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	85	94	110.6%	5
金融支援（紹介型）	支援数	17	19	111.8%	3
金融支援（経営指導型）	支援数	11	11	100.0%	3
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	#DIV/0!	-
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/0!	-
記帳支援	事業所	25	27	108.0%	4
労務支援	支援数	23	24	104.3%	4
人材育成計画作成支援	事業所	3	3	100.0%	4
マーケティング力向上支援	事業所	1	1	100.0%	3
販路開拓支援	支援数	52	51	98.1%	5
事業計画作成支援	支援数	9	11	122.2%	4
創業支援	事業所	8	8	100.0%	3
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	#DIV/0!	-
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/0!	-
財務分析支援	事業所	1	1	100.0%	3
5S支援	事業所	0	0	#DIV/0!	-
IT化支援	事業所	29	30	103.4%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/0!	-
事業承継支援	事業所	1	1	100.0%	3
災害時対応支援	事業所	20	49	245.0%	5
結果報告	事業所	219	227	103.7%	4

## II 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

税務支援においては、経営指導員による相談では対応しきれない専門的な税務課題解決ニーズの課題解決に確実に対応するだけでなく、経営改善や事業承継問題の解決、消費税率改定による対応や軽減税率対策等の必要な支援を行った。また、決算・確定申告にともなう相談および申告書作成についての的確な指導を行なうことにより、専門的課題の迅速な解決と事業者の満足度向上に繋がった。

創業・経営革新等支援においては、新分野・新市場等に果敢に挑戦するビジネス・モデルの客観的な評価および専門的な視点による的確なブラッシュアップや事業承継計画の策定及び、事業計画における実践精度の向上を図り、創業・起業においては立ち上げ段階における安定経営に繋げる支援を行った。

販路開拓支援においては、手法としてのSNS等の積極的な活用支援や、ECによる直販の支援などWEBやIT技術を活用した販路開拓に精通した各専門家による指導の下、ネットにおける顧客開拓・売上アップの具体的な成果の創出を支援。また、販路開拓に不可欠となる新たなサービスの開発や商品(商材)の発掘等の支援も行った。

IT活用支援においては、卸・小売店等における商品管理・取引先管理・商品分析に加え、攻めのIT活用支援や、製造業・サービス産業等における生産性向上やコストダウンなど、コストや人材などの活用環境に適した活用戦術を指南。日進月歩のIT最新情報を踏まえて専門的な診断による的確な活用提案を行うことで、高いコストパフォーマンスによるスピーディーかつ明確な成果の創出に繋がった。

プロモーション支援においては、経営指導員だけでは対応が困難な専門的な個別課題の解決ニーズに的確に対応することにより、販路開拓の具体的な成果の創出を支援した。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援	継続	相談件数	280	300	107.1%	4
経営革新等支援	継続	相談件数	250	343	137.2%	4
販路開拓支援	継続	相談件数	25	27	108.0%	4
IT活用支援	継続	相談件数	50	92	184.0%	4
プロモーション支援	継続	相談件数	30	83	276.7%	5

## 豊中商工会議所

## Ⅲ 地域活性化事業

## 支援のポイント・成果

・WEB販路開拓支援事業では、飲食店等実店舗を構える事業者には効果が高いGoogleマイビジネスの活用による効果的な来客導線の仕組み作りの習得や、SNSに代表される最も普及力が高いLINE公式アカウントを活用した顧客囲い込みによるリピート戦略に効果的な情報配信の仕方の習得、また、WEBを活用した販売戦略に必要な、商材やサービスのUSPやブランディング等を意識した販売戦略とPDCAを意識した実践計画の立て方などの理解を深め、実践した事業者には成果が表れている。これまで、事務局主導で運営されていたWEBプロモーション勉強会は、自主的な事業者同士の集まりに変わりつつあり「WEB塾」として自立した勉強会の運営が開始され、事業者間で情報共有による自社のWEB活用が活発に行われはじめている。

・自社の魅力引き出すセルフプロデュース力向上支援事業においては、自社の強み・ウリ（USP）の把握を人材育成型を中心に行い、自社の強みが響くターゲット層への伝え方、戦略的な広報のノウハウを人材交流型を中心に支援企業へ伝えた。また独自提案型ではその一連の流れをPDCAサイクルとして構築し、自社で改善していけるように支援した。個別具体的な支援についてはハンズオン型でフォローし、自社の強み・ウリを活かした販売戦略の支援に繋がっている。結果として、参加企業においては自社の強みについて新たな一面を発見でき、新規事業の創出に繋がる等、販路開拓として効果が上がっている。

・サービス事業者のインバウンド参入支援事業においては、今後の大阪におけるインバウンド市場の可能性を知っていただくセミナーを開催し、大阪府による2025万博やIR計画の概要について説明したほか、インバウンド実践事例などを紹介し、サービス事業者のインバウンド参入を促進させた。また外国人留学生を訪日観光客に見立てたモニター調査を実施し、留学生が外国人目線で参加事業者のインバウンド対応の良い点・悪い点をアンケート報告することで課題の抽出を行うことができた。モニタリングを通じてハンズオン支援に繋がるとともに、事業者がインバウンド向け商品・サービスの強化を図る事例も作る事ができた。

・FinTech活用事業においては、2019年の消費増税、軽減税率制度の導入に備えて、キャッシュレス決済、モバイルPOSレジの導入・利活用のサポートを行った。複数のシステムを実際に体験して頂くことにより、多数の事業者がキャッシュレス決済やモバイルPOSレジを導入された。導入後の事業者に対しては「モバイルPOSレジデータ分析・活用講座」やハンズオン支援により、「ABC分析」等の分析手法とともに、分析後のマーケティング支援を行った。またクラウド会計等とのクラウドシステムとの連動により、バックオフィス業務の効率化へと繋がった。

・小規模事業者のチャレンジを後押しする資金調達普及事業においては、主に「投資型クラウドファンディング」、「おおさか社会課題解決ファンド」、「資本金ローン」を活用した資金調達方法について情報提供を行った。クラウドファンディングによる資金調達にチャレンジする事業者に対してはハンズオンでサポートし、2社がファンド成立へ至った。内1社は目標金額の1500%に達し、百貨店での販売にも繋がった。

・ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業においては、「ドローンビジネス活用セミナー」&「フライト体験講座in能勢町」を実施。近年のドローン情勢、事業化の事例を学んで頂いたのち、実際にドローンを操縦することで、ドローンの事業活用のきっかけとされた。また既にドローン事業を開始されている事業者に対しては、ものづくり補助金を活用した事業拡大に関する支援を実施した。

・「働き方改革」に対応し人材の採用・育成・定着化に取り組む中小企業を支援する事業においては、「働き方改革関連法」のうち今年から施行された年次有給休暇付与義務と来年から適用される時間外労働の上限設定への対応を急務と考え、同法の内容を確認するカリキュラムを入れつつ、昨今の人手不足への対応策として、助成金活用も視野に入れた従業員定着のためのノウハウや、求人戦略の立案やテクニックなどについて解説を行うセミナーを実施した。また、パワハラ防止法は中小企業では2022年からの施行だが、社内コミュニケーションの円滑化と定着の観点からTA心理学の活用に向けたセミナーも実施し、各セミナーの受講者の中から個別の課題に対応し、カルテ化等の支援に繋がっていった。

・地域資源を活用した新事業展開支援事業においては、過去に実施された「おおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業」や昨年実施された「おおさか地域産業資源活用サポート事業」において得られた知見をベースに、セミナーでは事例紹介や事例発表も交え、中小・零細企業でも地域資源を活用した新事業展開に取り組むことができることを理解いただいた。また、中小・零細企業では事業者間の連携も既存事業や新事業への取組に向けてシナジーや補完効果が期待できることから、不定期開催の勉強会・交流会の運営をサポート、各事業者間の連携を支援した。その他、地域資源を活用した新事業展開に関心を深め、「おおさか地域産業資源活用サポート事業」に挑戦し、採択されて事業実施に取り組む事業者も輩出した。

・事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業においては、事業を勧めていくには事業承継のこともどこかで考えておく必要があることを理解いただくために、プレスリリースや労務リスクなど、さまざまな切り口で集客しつつ、事業承継についても一部考えていただくきっかけとなるようなセミナーを企画・運営した。セミナー参加者のうち事業承継が近い事業者5社については、大阪府事業承継ネットワーク事務局が定めた「MIRAIシート」をもとに、今後5年を目途とした事業承継の取り組みについて計画を作成した。

(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
	Web活用販路開拓支援事業（育成型）	45	36	80.0%	90	戦略に合致したサイト作成方法を選ぶ重要性の理解を深めた事業者割合	80%	94%	117.5%	4
	Web活用販路開拓支援事業（育成型）	45	43	95.6%	86	SNSやWeb広告などの最新動向について知識を深めた事業者の割合	80%	95%	118.8%	4
	Web活用販路開拓支援事業（交流型）	15	14	93.3%	92	サイト解析ツールが得た情報の重要性と、活用方法を理解した事業者割合	80%	100%	125.0%	5
	Web活用販路開拓支援事業（交流型）	13	11	84.6%	95	サイト解析ツールを利用し今後のサイト運営方針を見出した事業者割合	70%	98%	140.0%	5
	Web活用販路開拓支援事業（交流型）	15	16	106.7%	93	Webにおける情報発信方法の動向に理解を深めた事業者の割合	80%	100%	125.0%	5
	Web活用販路開拓支援事業（交流型）	15	14	93.3%	94	他者視点の意見を収集し、次の改善点を見出した事業者割合	80%	93%	116.3%	4
	Web活用販路開拓支援事業（ハンズオン型）	5	4	80.0%	100	最新動向を元にターゲットに合ったツールを見出した事業者の割合	70%	100%	142.9%	4
	Web活用販路開拓支援事業（ハンズオン型）	10	9	90.0%	90	サイトで打ち出す「商材の強み」を明確にした事業者の割合	80%	84%	105.0%	4
	Web活用販路開拓支援事業（ハンズオン型）	10	8	80.0%	98	改善点を見出しWeb戦略を理解し目標の設定を行った事業者割合	70%	100%	142.9%	5
	自社の魅力引き出すセルフプロデュース力向上支援事業（人材育成型）	40	29	72.5%	88	自社（自分）の強み・ウリが把握できたと回答した企業数	70%	89.6%	128.0%	4
	自社の魅力引き出すセルフプロデュース力向上支援事業（独自提案型）	6	3	50.0%	100	ショッピングカード作成のための基礎資料を完成させ年度内に配布を行った企業	80%	100%	125.0%	4
	自社の魅力引き出すセルフプロデュース力向上支援事業（人材交流型）	12	36	300.0%	92	学んだことを参考に自社販促ツールの改善や戦略再構築に取り組んだ企業	70%	91%	130.0%	5
	自社の魅力引き出すセルフプロデュース力向上支援事業（ハンズオン型）	5	8	160.0%	94	社内で実践もしくは販促ツール作成に生かして改善・改良を行った企業	80%	100%	125.0%	5
○	サービス事業者のインバウンド参入支援事業（人材育成型）	25	20	80.0%	84	インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合	80%	85%	106.3%	4
○	サービス事業者のインバウンド参入支援事業（販路開拓型）	12	13	108.3%	83	インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合	80%	85%	106.3%	4
○	サービス事業者のインバウンド参入支援事業（人材交流型）	15	15	100.0%	83	サービス事例を習得しインバウンド実践に向けた意識が向上した企業割合	80%	87%	108.8%	4
○	サービス事業者のインバウンド参入支援事業（ハンズオン型）	5	6	120.0%	83	訪日観光客向けの事業を積極的に推進しようとした企業数	2社	2社	100.0%	4
○	FinTech活用事業（人材育成型）	30	11	36.7%	82	クラウド会計・POSレジ等のクラウドを新規導入もしくは導入検討企業数	20社	9社	45.0%	2
○	FinTech活用事業（独自提案型）	20	17	85.0%	77	年度内にキャッシュレス決済システムを新規導入する企業数	10社	10社	100.0%	4
○	FinTech活用事業（独自提案型）	10	7	70.0%	67	バックオフィス業務にかかると一貫したクラウド化に取り組んだ企業数	2社	0社	0.0%	3
○	FinTech活用事業（人材交流型）	10	4	40.0%	95	自社のPOSレジデータを分析し、マーケティングに活用できた企業数	5社	2社	40.0%	3
○	FinTech活用事業（ハンズオン型）	8	8	100.0%	99	POSデータ分析によりマーケティング活用が出来るようになった企業数	6社	6社	100.0%	5
○	ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業（人材交流型）	15	16	106.7%	84	実機の操縦訓練等、具体的な活用に向けて踏み出した企業数	7社	3社	42.9%	3
○	ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業（ハンズオン型）	3	3	100.0%	67	年度内に、ドローン他IT/IoTの導入・活用に至った企業数	1社	0社	0.0%	3
○	小規模事業者のチャレンジを後押しする資金調達普及事業（人材育成型）	30	33	110.0%	81	融資以外の資金調達のメリット理解、自社で活用可能性を感じた企業数	18社	29社	161.1%	5
○	小規模事業者のチャレンジを後押しする資金調達普及事業（ハンズオン型）	3	3	100.0%	97	クラウドファンディングや投資に申請した企業数	1社	2社	200.0%	5
○	「働き方改革」対応、人材採用・育成・定着化に取り組む中小企業支援事業（人材育成型）	15	11	73.3%	88	「働き方改革」に対応し採用・定着しやすい企業になるために社内体制整備を始めた企業	2社	2社	100.0%	4
○	「働き方改革」対応、人材採用・育成・定着化に取り組む中小企業支援事業（人材交流型）	20	26	130.0%	93					
○	「働き方改革」対応、人材採用・育成・定着化に取り組む中小企業支援事業（人材交流型）	20	15	75.0%	84					
○	地域資源を活用した新事業展開支援事業（人材育成型）	30	27	90.0%	89	地域資源を活用した事業計画作成に取り組んだ企業	5社	7社	140.0%	4
○	地域資源を活用した新事業展開支援事業（人材交流型）	30	23	76.7%	89					
○	地域資源を活用した新事業展開支援事業（ハンズオン型）	10	10	100.0%	86					
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業（人材育成型）	20	8	40.0%	88	事業承継に向けた事業計画を策定する企業数	2社	4社	200.0%	4
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業（人材育成型）	20	20	100.0%	78					
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業（人材育成型）	20	19	95.0%	92					
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業（人材育成型）	15	20	133.3%	98					
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業（人材交流型）	20	5	25.0%	88					
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業（人材育成型）	20	8	40.0%	88					
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業（人材育成型）	20	18	90.0%	98					
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業（人材育成型）	20	14	70.0%	87					
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業（ハンズオン型）	7	7	100.0%	91					

※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。

豊中商工会議所

事業名	Web活用販路開拓支援事業
想定する実施期間	25 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>生産年齢人口の減少に比例する形で、ここ数年、中小企業・小規模事業者の人手不足が過去に類を見ない程に深刻化しているなか、その解消、生産性向上に資するIT活用の重要性がますます高まっている。これらの社会課題や本年10月に迫る消費税率引上げおよび軽減税率適用等を背景に、本年はバックオフィス部門（モバイルPOSレジ、クラウド会計導入等）におけるIT化や決済のキャッシュレス化が急速に進んでいくものと思われる。また、2025大阪・関西万博招致決定により関西圏における顧客の更なるグローバル化も加速していくものと思われる。</p> <p>一方、ホームページを持ち、Eメールを使うなど、中小企業・小規模事業者が情報発信や販路開拓等にWebを活用するようになってから約20年が経とうとしている。この間、ネットワークインフラの充実や高速化、デバイスの高度化・多様化が劇的に進み、SNSの隆盛に代表されるようにWebによる情報発信や販路開拓の在り方も大きく変化してきている。さらに先述のとおりバックオフィス部門や決済手段のIT化が急速に進むのに伴い、それにより蓄積された顧客データを生かした「1 to 1」に近い顧客アプローチもしやすくなるなど、事業者におけるWeb活用戦略はさらに変化かつ高度化させていかなければならない。特にBtoCサービス業（小売を含む）においては先述のようなIT化やキャッシュレス化の影響を享受しやすく、そのメリットを販路開拓に生かせるように、大きく変革していく必要がある。</p> <p>本市においては、冒頭の「2. 事業概要」に記載のとおり、産業構成に偏りが無いものの、サービス業と卸小売業を合わせると約50%となることから、これらの支援の必要性は非常に高い。各種IT化に伴って蓄積される顧客データの活用を念頭に、各顧客に「刺さる」Web戦略の構築と、それを届けるソーシャルメディア等Webツールの選択・活用による販路開拓方法の変革・発展をサポートすることにより、第4次産業革命と言われる変革期においても事業を持続的に発展させられるよう、域内小規模事業者の「個の稼ぐ力・発信力」を強化したい。</p>
支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>本市を含む北摂地域に拠点を構え、かつ前項記載のBtoCサービス業（小売を含む）のように、これから数年の国策的IT化や消費税率引上げ・軽減税率適用の影響を受けやすい小規模事業者を主な対象とする。特にWebを活用した顧客の販路開拓に取り組んでいるものの成果が得られていない事業者、ECサイトで売上が伸び悩む事業者等が主な対象となる。また、これまで当事業で支援した事業者のうち、さらに精力的に学び実践しようとする事業者（計約200名）がネットショップ研究会およびWebプロモーション勉強会にそれぞれ所属しており、これらの事業者のWeb戦略やビジョン再構築や実践をサポートする。また、別事業であるFinTech活用事業とも連携し、キャッシュレス決済システム等導入済み企業の販路開拓に向けたWeb戦略構築も支援したい。</p>
事業の概要 実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>①店舗様お勤め、～GoogleMAPで集客セミナー～【45社×1日間】 6/26 実施 店舗検索の際に利用されることの多いGoogleMAPに店舗情報を映せ、来客導線を作るための仕組み、MAPで上位に表示させる方法などの最新情報を解説。また、同じくGoogleマイビジネスから作成できる無料ウェブサイトについて紹介。戦略に合ったサイト作成方法を選ぶことの重要性について解説した。</p> <p>②LINE公式アカウント活用セミナー【45社×1日間】 8/7 実施 多様化している情報ツールの中でも普及力の高いLINEを活用した情報配信によるリピーター・常連客の獲得のための工夫、囲い込みについて等最新情報を解説した。</p> <p>③ GoogleAnalytics活用講座 編【15社×2日間】 12/4,11の2日間で実施 1人1台のパソコン環境を用意し、Webサイト運営に欠かせない自社サイトのアクセス状況の見方から活用方法についてを解説。活用事例を交えて、Google Analyticsの活用方法を分かりやすく解説した。</p> <p>④ プロが教えるWEB塾【13社×3日間】 5/29, 6/5, 6/12の3日間で実施 1人1台のパソコン環境を用意し、実際にGoogleAnalyticsを活用して解析方法を学び、解析結果から得た情報をもとにした次の戦略や対策を考え、Webサイトへの来訪者が分かりやすく扱いやすさに重点をおいたWebのデザインやSNSとの連携連動、Web広告の活用方法、昔とは異なる最新のSEOの考え方について、より発展した活用に向けたノウハウを学ぶ内容として実施した。</p> <p>⑤ Webプロモーション勉強会【15社×3日間】 4/15, 8/21, 10/30の3日間で実施 最新情報を基に、プロモーションに特化した、自社サイトや実店舗等への誘導方法やSNSとWeb連動等、集客をテーマとした内容で意見交換する場として実施した。</p> <p>⑥ Web活用ディスカッション勉強会【15社×3日間】 グループごとに各社のサイトを見ながらディスカッションを行い、商材の良さが伝わるか、ユーザー目線での自社サイトの使い勝手についてなどの意見収集、情報交換を目的として講師に実例を挙げて頂き、改善点を見出す勉強会・意見交換する場として実施した。最終日は、越境ECをテーマとした内容で意見交換を行った。</p> <p>【ハンズオン型】</p> <p>⑦ Webマーケティング個別対応 Webマーケティングについて個別にフォローアップ。事業者のそれぞれの課題や目標にあったWeb活用法を模索し、サイトの改善へ繋がった。</p>

⑧ ネットショップ塾入門編 ～商品の魅せ方について～  
7/3,10 の2日間で実施  
商材の強み、提案についてディスカッションを通して洗い出し、ECサイトの構成・情報の優先順位についての考え方の伝授。サイト制作に関する基本的な「企画」の部分を中心とした内容として実施。

⑨ ネットショップ塾実践編 ～戦略なくして成功なし！令和時代を生き抜くネット戦略～  
9/11 当塾に参加を希望する事業者に参集していただき、現状のヒアリングを行った。  
10/2,9,16,23, 11/27 の5日間で、Webページを活用した経営戦略の打ち出し方、基礎から応用までを事例から学んでいただいた。LP、SEO、各種広告などの活用方法を解説。ディスカッション方式で、現状のサイトの改善点の洗い出しを行い、各自ブラッシュアップを行えるように促した。

<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>

①府施策連携	
②広域連携	豊中商工会議所が主管となりゼミの企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集・広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。
③市町村連携	
④相談相乗	当事業参加事業者のカルテ化率は、22.38%(目標20%)

①計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	45	支援企業数(実績)	36	支援実績率	80.0%	満足度	90
②計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	45	支援企業数(実績)	43	支援実績率	95.6%	満足度	86
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)	14	支援実績率	93.3%	満足度	92
④計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13	支援企業数(実績)	11	支援実績率	84.6%	満足度	95
⑤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)	16	支援実績率	106.7%	満足度	93
⑥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)	14	支援実績率	93.3%	満足度	94
⑦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)	4	支援実績率	80.0%	満足度	100
⑧計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	9	支援実績率	90.0%	満足度	90
⑨計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	8	支援実績率	80.0%	満足度	98

Webサイトの新設・リニューアルを検討されている事業者の多くは、提供する商品やサービスの特徴や強みを認識していないことが少なくなく、交流型の講座や勉強会では、過去の卒業生との交流の機会を設け、先輩卒業生からアドバイスが受けられるように参加者同士の意見を出し合う場とした。 自社が提供する商品・サービスの強みを認識した上で、見た目だけが重視されかねないWebデザインから、Webサイトへの来訪者に商品やサービスの強みが伝わり、来訪者が求めている情報が見つけやすいデザインが大事であることを認識していただいた。 Webサイトの運営においては、“感”による更新を行うのではなく、Webサイトに蓄積された行動情報を解析・分析した上で、最適化を繰り返すPDCAが必要であることの理解を深めた。また、Google対策として効果が高まっているGoogleマイビジネスの活用や、各種SNSとの連携・連動によるサイト導線の構築、実店舗への誘導に取り組めるよう実践的な講座を実施した。当事業に参加された事業者は、最適化を継続するPDCAを繰り返すことにより新規顧客の開拓・既存顧客の満足度向上により売上アップが期待できる。

事業の実績／目標達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	①指標	今後の戦略に合ったサイト作成方法を選ぶことの重要性について理解を深めた事業者の割合						
	数値目標	80%	実績数値	94%	目標達成度	117.5%		
	②指標	SNSやWeb広告などの最新動向について知識を深めた事業者の割合						
	数値目標	80%	実績数値	95%	目標達成度	118.8%		
	③指標	サイト解析ツールを利用して得られる情報の重要性和、分析・活用方法を理解した事業者の割合						
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%		
	④指標	サイト解析ツールを利用して今後のサイト運営の方針を見出せた事業者の割合						

	数値目標	70%	実績数値	98%	目標達成度	140.0%
	⑤指標	Webにおける情報発信方法の動向に理解を深めた事業者の割合				
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%
	⑥指標	ディスカッションにより他者の視点からの意見を収集し、次の改善点を見出した事業者の割合				
	数値目標	80%	実績数値	93%	目標達成度	116.3%
	⑦指標	Webマーケティングにおける最新動向を元にターゲットに合ったツールを見出した事業者の割合				
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%
	⑧指標	サイトで打ち出す「商材の強み」を明確にした事業者の割合				
	数値目標	80%	実績数値	84%	目標達成度	105.0%
	⑨指標	現状サイトの改善点を見出し、Web経営戦略を理解した上で目標の設定を行った事業者の割合				
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%
成果の代表事例	<p>若手作家の陶器を扱う専門店の事例。</p> <p>2019年3月にGoogle検索エンジンのアルゴリズムの変更の影響を受け、検索順位が大幅に下落。その影響で売り上げが半減する事態となっていた。Google Analyticsで自社サイトの解析を行ったところ、SNS(Instagram)からの流入が多いことが分かったが、それでもSNSからの流入件数が半減していることが判明。また、Googleに何らかのペナルティを受けたのか、サイトの情報が記載されているインデックスの読み込みがされておらず商品詳細ページの情報へGoogle検索エンジンが読みに来ていないことも判明。原因が分かったところで、新たな対策を支援した。お客様に伝えるべき情報が不足していると認識され、テクニックによる検索対策ではなく、“お客様が求めている情報”を丁寧に追記・掲載情報を更新したところ、Googleの検索結果の改善が見られた。また、SNS(Instagram)の新しい機能(ECとの連動)を活用することで、落ち込んだ売上は以前の状況にまで復活した。</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>WebやSNSの活用は、とすれば「やりさえすれば集客できる、売上が上がる」という期待感があるが、決してそうではなく、単なる一つのツールに過ぎない。本年度に引き続き、しっかりと自社の強みやウリを見極め、対象とするお客様を見極め、それに応じた事業計画を立てるという「戦略」が根底にあることを啓発・実践していくことを基本とした。そのうえで、トレンドの移り変わりが非常に速いWebやSNSにおける「今取り組むべき戦術」をいち早く取り込み、活用し、結果を出していくためのサポートに引き続き注力したい。</p> <p>来年度は、5G時代にふさわしく動画活用が益々隆盛になると予測されておりSNS(Instagram・YouTube等)の他、スマホファーストの時代に合わせたMEO戦略を組み入れる。また、同時にサイバーセキュリティ対策を意識した支援を実施を継続したい。</p>					



「スマホだけでできる簡単YouTube体験会」  
 【日時】1月24日（金）15時～17時  
 【会場】豊中商工会議所 第1・2会議室合室  
 【スピーカー】florencia non non 代表 清水 紀子氏  
 【ファシリテーター】ブレイクスルーアカデミー有限公司 代表取締役 大西 敦氏

【ハンズオン型2】

④ ①③の受講企業等のうち、社内での浸透及び利活用のため個別に支援を必要とする企業、または個別でツール作成等を支援する必要のある企業を個別およびグループとして支援。

<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>

①府施策連携	
②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・池田・能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。結果的に全連携先管轄地域から事業参加者を発掘できた。
③市町村連携	
④相談相乗	独自提案型および人材交流型参加者のうち55%をカルテ化。（目標数値は50%）

①計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	29	支援実績率	72.5%	満足度	88
②計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	6	支援企業数(実績)	3	支援実績率	50.0%	満足度	100
③計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12	支援企業数(実績)	36	支援実績率	300.0%	満足度	92
④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)	8	支援実績率	160.0%	満足度	94

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）

「自社の強み・ウリをしっかりと把握いただき、お客様に伝えるべきことが何かを認識する」に主眼を置きつつ、①人材育成型のセミナーでは、見失っている自社の強み・ウリの掘り起こし・再認識や、それぞれの人のタイプを理解し活かしながら、顧客ニーズを正確に捉え、また正確に伝えるような仕組みを伝授した。②独自提案型の講座では、自社の強み・ウリとは何かを時間をかけて突き詰め、受講生同士で意見を出し合い最大限伝わるようなカードを作成した。③人材交流型の勉強会では、以前より要望の高かったYouTubeについて、実践者の話を参考にツールとしての可能性を講師や参加者同士で意見交換を行い、YouTube含み他SNS等でも取り組みそうな考えや改善点を取り入れ、問題解決を図った。また、実際のYouTubeのやり方についても伝授した。①②③では問題解決に至らなかったもの、新たに出てきた課題に対しては④のハンズオン型支援にて個別に対応を行い、事業者とともに問題解決へ取り組むことを図ったものである。

①指標	当セミナーへの参加により自社（自分）の強み・ウリが把握できたと回答した企業				
数値目標	70%	実績数値	89.6%	目標達成度	128.0%

②指標	当講座への参加により、ショップカード作成のための基礎資料を完成させ、年度内に実際に配布を行った企業				
数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%

③指標	他の参加企業の取組やここで学んだことを参考に、自社販促ツールの改善や戦略再構築に取り組んだ企業				
数値目標	70%	実績数値	91.0%	目標達成度	130.0%

④指標	学んだことを会社の取組として社内で実践もしくは、販促ツール作成に生かして改善・改良を行った企業				
数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%

成果の代表事例  
 成果の一例として、②の講座にて作成したショップカードの効果が挙げられる。参加者の一人が実際に配布しながら販売した結果、フルーツティーの良さに気づき興味を持つ方が増え、フレーバーティーよりもフルーツティーの方が注文が増えてきているとのこと。また③をきっかけに④ハンズオン支援しYouTubeデビューを果たした参加者の一人は、YouTubeを実際に見た感想、要望、問い合わせ等が既存のお客様以外からも寄せられており、一定の販促の効果があったとみている。

事業の実績／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>強み・ウリの発掘をメインとしたセミナーは個別相談が殺到し、継続して支援することによって各社いろいろな方向へ販促活動を進められていき、一定の効果を得られた企業もあったが、1回のセミナーで伝えられる限界を感じた。また、販促ツールとしてショップカード作成の講座にチャレンジしてみたが、潜在的な希望者を思ったより掘り起こしきれなかった。参加した3名からは高評価を得ていることから、講座自体はしっかりとお役に立てる内容であったと思われる。勉強会は内容がYouTubeということで関心が高く参加者も多かったが、実際にYouTubeにアップするということではハードルが高く、今後も個別相談を設けて対応を図りたい。</p>					

豊中商工会議所

事業名	サービス事業者のインバウンド参入支援事業
想定する実施期間	29 年度～ 31 年度まで ※複数年段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>大阪府内産業を見てみると、小売、飲食、宿泊、娯楽なども含む広義のサービス産業は、事業所数、雇用及び府内総生産でそれぞれ約8割を占め、大阪経済において重要な役割を果たしている。しかし、同産業の付加価値額に目を向けるとその割合はかなり低くなり、豊中市の企業においては、大阪府平均と比較して、サービス産業（広義）の付加価値額の向上が求められている現状にある。（※経済センサス、大阪府民経済計算より）</p> <p>一方で、日本ならびに大阪府の成長戦略においては、観光施策・訪日外国人集客は大きな柱の一つに掲げられ、地方創生の切り札にも位置付けられている。訪日外国人の目標数は、2020年までに国が4,000万人、大阪府が1,300万人へ従来より倍増されているなか、2018年12月には初めて3,000万人を到達するなどインバウンド市場は大きく成長している。2020年「東京五輪」に続き、大阪では「2025年万博」や統合型リゾート施設（IR）などのビッグプロジェクトとも相まって、今後も当市場の拡大が大いに期待できる。ただし大阪府下における訪日外国人の訪問地は大阪市内を中心とした主要観光スポット・エリアに集中しており、その他の地域ではインバウンド需要をまだまだ取り込めていない状況がある。SNS・口コミによる個人の情報拡散力が大きくなってきている今日、これまであまり知られていなかった地域・店舗・施設が一躍脚光を浴びる例も国内に出てきている。</p> <p>以上の状況を踏まえ、当事業では豊中を含む豊能地域のサービス事業者が大きなマーケットとして期待されるインバウンド需要を取り込み、新規顧客層への展開・付加価値の向上を図れるようにしていきたい。</p>
支援する対象 (業種・事業所数等)	主として豊能地域の飲食、小売、宿泊、サービス業を中心に、医療、介護や温泉、交通、観光関連企業なども含めて、約500社程度を対象とする。
事業の概要  実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【①人材育成型】</p> <p>■「大阪のインバウンド市場『これからどうなる?!』セミナー」 2025年の大阪万博開催が決定し、今後の大阪におけるインバウンド市場の可能性を知っていただくセミナーを開催。大阪府による2025万博やIR計画の概要について説明するほか、インバウンド実践事例などを紹介し、サービス事業者のインバウンド参入を促進していくようにした。</p> <p>【プログラム・講師】</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1 大阪がめざすIRについて 大阪府・大阪市IR推進局（講師：担当職員）</li> <li>2 大阪におけるインバウンドの現状と大阪観光局の取組み 公益財団法人大阪観光局（講師：マーケティング事業部 観光コンテンツ開発 兼 経営企画室 担当部長 中村哲也氏）</li> <li>3 関西インバウンドの現状・事例紹介と関西観光本部の施策 一般財団法人関西観光本部（講師：地域戦略室長 森 拓 氏）</li> </ol> <p>【日時】3月26日(木)14時～16時 【会場】豊中商工会議所 大会議室 【支援企業】20社</p> <p>【②販路開拓型】</p> <p>■「外国人モニターによるインバウンドツアー」 訪日外国人需要を豊能地域でも取り込んでいけるようにすることを目的に、外国人を模擬顧客に見立てたモニタリングツアーを実施。モニタリングを通じて事業所がインバウンド向け商品・サービスの強化を図るきっかけ作りも行い、ハンズオン支援に繋げた。</p> <p>【講師・外国人留学生手配】株式会社NICO CEO 井手 隆一郎 氏 【外国人モニター】中国・韓国・イラン・ベルギーの4か国4名 【日時】&lt;豊中・箕面コース&gt;8月24日(土)9時00分～19時00分、&lt;能勢・豊能コース&gt;8月31日(土)9時00分～19時00分 【支援企業】13社</p> <p>【③人材交流型】</p> <p>■「インバウンドツアー報告会」 増加の一途をたどる訪日外国人需要を取り込むことを目的に、上記開催の「外国人モニターによるインバウンドツアー」を題材として、インバウンド実践の方法・集客ポイントについて事例紹介をする報告会を開催した。</p> <p>【プログラム】</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 新たな視点で知っておきたい！在留・滞在外国人へのアプローチ 報告者：（公財）箕面市国際交流協会「箕面市立多文化交流センター」館長 岩城 あすか 氏</li> <li>2. 「インバウンドモニターツアー報告」で学ぶ！訪日外国人を呼び込むコツ （参加外国人モニターによる本音トーク） コーディネーター：株式会社NICO・Japan CEO 井手 隆一郎 氏 パネラー：中国・韓国・イラン・ベルギーの外国人4名</li> </ol> <p>【日時】1月14日（火）15時～17時 【会場】豊中商工会議所 大会議室 【支援企業】15社</p> <p>【④ハンズオン型】</p> <p>人材交流型「外国モニターによるインバウンドツアー」「インバウンドツアー報告会」の参加企業より5社をハンズオン支援した。インバウンド対策に向けた取り組みをスタートできるように、課題の把握と外国人モニターを活用した具体的な対策案の提示を行った。</p> <p>【講師】株式会社NICO Japan CEO 井手 隆一郎 氏 【支援企業】6社 【会場】各支援企業</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	サービス事業者の生産性向上支援。大阪府商業・サービス産業課 新事業創造グループと連携し、サービス事業者の付加価値向上（新規顧客層への展開）を後押しした。						
	②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を図った。						
	③市町村連携							
	④相談相乗	全事業の参加企業数54社のうち8社の個別相談支援を実施し、カルテ化企業数の割合は14%となった。						
計画に対する実績（数値）①	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	20	支援実績率	80.0%	満足度	84
計画に対する実績（数値）②	支援企業数(計画)	12	支援企業数(実績)	13	支援実績率	108.3%	満足度	83
計画に対する実績（数値）③	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	15	支援実績率	100.0%	満足度	83
計画に対する実績（数値）④	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	6	支援実績率	120.0%	満足度	83
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>【①人材育成型】の「大阪のインバウンド市場『これからどうなる?!』セミナー」において、受講企業からは、「現状を知れて、少し事業の組み立てをするのに参考にしながら進められそうだと思います。」「海外・他地域の事例、大阪府市の取組・方向性などよくわかった。豊中市のポテンシャル、活かし方へのヒント、プロモーション・デジタルメディア活用のヒントが得られた。」「IRのスケジュールや仮にMICE拠点ができるにあたり、自社が貢献できること、今後の方向性について考察できた。」などセミナーを通じて、インバウンド実践に向けた意識の向上を20社中17社より得ることができた。</p> <p>【②販路開拓型】の「インバウンド・モニタリングツアー」において、受講企業からは、「飲食店なので、メニューを写真付きの物にしたり、メニューの解説などでもっと分かりやすくしなければならないこと、宗教の食材説明の必要性を理解することができた。」「喋りながら理解していただくのではなく、動画等を作成し、視覚からもアプローチできた方が良かったかなと強く感じた。」「モニター体験をして喜んで食べていただけることが発見でき嬉しく感じた。」など外国人モニターとの交流を通じて、インバウンド実践に向けた意識の向上を13社中11社より得ることができた。</p> <p>【③人材交流型】の「インバウンドツアー報告会」において、受講企業からは、「外国人モニターの方が『日本文化』に関する体験が好みであり、印象的との意見が参考になった。」「モニタリングツアーに参加された方のお話と観点が参考になりました。」「説明するのに言葉の壁があるので、翻訳機等を使えば良いと思いました。」など事例や外国人モニター発表を通じて、インバウンド実践に向けた意識の向上を15社中13社より得ることができた。</p> <p>【④ハンズオン型】の支援企業の中で、「ツーリストの立場になって、狭い店内・限られた時間・場所でなく、より特別に設けられたセッティングでおもてなし対応していく必要性を感じた。」「気付いたことは、国によって使ってはいけない食材があることを知った。」「数年前から有料でツアー客の見学を受け付けているが、よりブラッシュアップしてコンテンツの強化に取り組んでいく。」などの効果があり、インバウンド対策に向けた取り組みをスタートさせ、訪日観光客向けの事業を積極的に推進しようとした事例を6社中2社で作ることができた。</p>							
	指標①	今後の大阪でのインバウンド市場の可能性を学ぶことで、インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合						
	数値目標	80%	実績数値	85%	目標達成度	106.3%		
	指標②	外国人モニターによるインバウンドツアーを通じ、訪日観光客向けのサービス実践力を習得し、インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合						
	数値目標	80%	実績数値	85%	目標達成度	106.3%		
	指標③	インバウンドツアーモニタリング報告より、訪日観光客向けのサービス事例を習得し、インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合						
	数値目標	80%	実績数値	87%	目標達成度	108.8%		
	指標④	インバウンド対策に向けた取り組みをスタートさせ、訪日観光客向けの事業を積極的に推進しようとした企業数						
	数値目標	2社	実績数値	2社	目標達成度	100%		
成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>インバウンドツアーにおいて、親子3世代で経営する老舗豆腐店が参加。一番若い孫が外国人集客への想いを持っており、今回の支援により、外国人へのおもてなしの仕方を考案準備され、事業承継を見据えた販路開拓策の一例となった。</li> <li>同じくインバウンドツアーにおいて、剣道道場が参加。外国人モニターからも高評価で、コンテンツのブラッシュアップ強化に取り組まれることになり、武道ツーリズム事例として期待される。</li> </ul>							
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>総じて、支援実績率、目標達成度ともに計画数値をクリアできたが、3月に開催した人材育成型事業の「大阪のインバウンド市場『これからどうなる?!』セミナー」においては、新型コロナウイルス感染症の影響を受け、申込み数が伸び悩み、支援実績率が80%に留まった。次年度においてもコロナの影響を受ける可能性があり、時期や開催方法など対策を講じていきたい。</p> <p>満足度においては83~84と総じて評価は得られているが、各事業において、参加者からは評価が低い意見も若干頂いているため、PDCAにより改善・ブラッシュアップを図っていきたい。</p> <p>次年度はポストコロナを見据えて、2025年大阪・関西万博に向けたインバウンド対応支援を引き続き行い、新たな施策の情報提供とターゲット層の掘り起こしに努め、当地域企業のインバウンド参入を増やして地域活性化に繋げていきたい。</p>
------	--	--

豊中商工会議所

事業名	FinTech活用事業
想定する実施期間	29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
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>豊中市は小規模事業者の割合が約70%と高く、また創業比率も6.7%と高く(全国平均6.33% RESASより)、小規模事業者や創業者が多い地域であるといえる。中小企業、特に小規模事業者や創業者に共通するのが、事業主や特定の社員が営業・販売・総務・経理・人事等の多数の業務を1人で行っているということである。その為、業務効率が悪くなり、豊中市の労働生産性は3,766千円/人と低い水準に留まっている(全国平均4,574千円/人、大阪府平均4,858千円/人 RESASより)。経理業務を例に挙げると、手書き記帳やインストール型の会計ソフトを導入している事業所の中には、本業である販売・営業業務に注力するあまり、日々の仕訳が入力できない。その結果、①タイムリーに自社の経営状況が把握できない ②蓄積されたデータの活用ができない ③ただの面倒な作業でしかなく、日々の記帳や確定申告書作成に向けた作業手法について、商工会議所等で毎年繰り返し指導せざるを得ないという現状がある。</p> <p>こういった「作業に手を取られる時間が膨大」かつ「ここで得られる貴重なデータを経営に生かせていない」という現状が中小企業の生産性向上が実現しない大きな原因の一つであり、その改善に向けた段階的なサポートが必要と考えている。</p> <p>大阪府においては大阪府IoT推進Lab事業が発足され、その中で「IoTリーンスター(「最小限の事業から始める」ことを意味するシリコンバレー発の起業手法)」が開始され、中小企業における費用を最小限におさえたIoT導入が推進されている。</p> <p>当事業における支援のステップとしては、経済産業省の「攻めのIT活用指針」における、「①IT導入による『置き換えステージ』への引き上げ」(置き換えステージとは、紙や口頭等で行われていたものをITに置き換えるという意味)、「②IT活用による効率化ステージ」、「③ITの高度活用による競争力強化ステージ」を踏む必要があると考えている。本丸は②と③であり、単なる置き換えに留まるのではなく、業務の効率化はもちろん、そのデータをいかに販路拡大や更なる改善など、経営にいかしていくかというところを主眼に実施していく。</p> <p>また平成30年4月に、経済産業省が平成37年までにキャッシュレス決済比率を40%まで高め、将来的には80%のキャッシュレス化を目指す「キャッシュレス・ビジョン」を策定したこともあり、キャッシュレス化の推進・導入が急加速している。Fintechサービスの中でも金融・決済部門での支援ニーズはますます増加すると思われる。</p> <p>当事業では、導入・利活用することで生産性向上が期待されるFintech(ICTを駆使した革新的【innovative】、あるいは破壊的【disruptive】な金融商品・サービスの潮流)サービスのうち、最も身近でかつすべての小規模事業者に通ずる事項である「決済・会計・POSデータ活用」をサポートすることで、業務の効率化を実現し、顧客・販売管理機能により顧客ニーズを迅速にとらえて効果的なマーケティング、プロモーション等の活動を促し、売上を向上させ、生産性向上につながる企業が増加することと、間接的に記帳指導が必要な事業者を減らし、より本質的な経営力を向上させる支援にシフトしていくことを目的とする。</p>
支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>北摂地域における中小企業・創業予定者を対象とするが、特に小売業、飲食・サービス業等、会計・POSデータの利活用、キャッシュレス決済の導入により生産性向上が見込まれる小規模事業者を対象とする。具体的には、毎年確定申告書作成指導および記帳指導を行う約130事業所や創業予定者をはじめ、概ね従業員5人以下の法人・個人事業主を支援対象とする。また、「Web活用販路開拓支援事業」とも連携し、分析データを活用した効果的なWebプロモーション事例の創出も目指す。</p>
事業の概要	<p>【人材育成型】</p> <p>①「クラウド会計&amp;POSレジ導入セミナー」                  第1部ではクラウド会計について、第2部ではモバイルPOSレジについて解説した。                  ・実施日時：2019年7月17日 14時～16時00分                  ・開催場所：豊中商工会議所 4階大会議室                  ・講師：(株)ナレッジラボ 執行役員・税理士 高木 健太郎 氏、(株)USEN 担当者、(株)三井住友銀行 担当者                  ・参加者数：11社、11名</p> <p>【独自提案型】</p> <p>②「キャッシュレス決済・モバイルPOSレジ体験会」                  キャッシュレス決済・モバイルPOSレジの各機能について説明した後、各システムのブースにて体験・相談をしていただいた。</p>

実施時期・具体的な内容及び事業手法

- ・実施日時：2019年7月24日 14時～16時分
- ・開催場所：豊中商工会議所 4階大会議室
- ・講師：PayPay(株)、(株)Origami、(株)メルペイ、(株)三井住友銀行、(株)USENの各担当者
- ・参加者数：17社、19名

③「原価計算・生産管理・在庫管理講座」

原価計算・生産管理・在庫管理の手法について解説。またシステム導入事例の紹介を行い、その後参加者の課題をヒアリングし、適切なシステム提案を行った。

- ・実施日時：2019年11月15日 14時～17時分
- ・開催場所：豊中商工会議所 3階第1・2会議室
- ・講師：(株)ヨドック 取締役 榊原 武氏
- ・参加者数：7社、7名

【人材交流型】

④「モバイルPOSレジ データ分析・活用講座」

1日目はモバイルPOSレジの基本機能、商品分析の手法である「ABC分析」、「トレンド分析」について説明した。2日目は商品分析の手法である「トレンド分析」と顧客分析の手法である「RFM分析」、またキャッシュレス決済とクラウド会計システムについて説明した。両日とも実店舗のPOSデータを用いたデータ分析・活用ワークショップを実施した。

- ・実施日時：2019年11月13日、11月20日  
全2日 各日とも14時～16時
- ・開催場所：豊中商工会議所 3階第1・2会議室
- ・講師：(株)ナレッジラボ 執行役員・税理士 高木 健太郎 氏
- ・参加者数：4社、4名

【ハンズオン型】

⑤ ①②③④参加企業のうち、クラウド/Fin Techサービスを導入する事業所、既に導入しているが活用できていない事業所に対し、指導員・専門家によるハンズオン支援を行った。8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	メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。
②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指し
③市町村連携	
④相談相乗	人材育成型・独自提案型・人材交流型参加企業の18%をカルテ化。

計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	11	支援実績率	36.7%	満足度	82
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)	17	支援実績率	85.0%	満足度	77
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	67
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	4	支援実績率	40.0%	満足度	95
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	8	支援企業数(実績)	8	支援実績率	100.0%	満足度	99

事業の実績

目標の達成度

【①人材育成型】の「クラウド会計&POSレジ導入セミナー」は参加者が計画よりも少数であったが、複数の企業が各システムの導入を検討された。  
 【②独自提案型】の「キャッシュレス決済・モバイルPOSレジ体験会」においては、各キャッシュレス決済の機能の違いについて説明し、多数の事業者が何らかのキャッシュレス決済を導入された。  
 【③独自提案型】の「原価計算・生産管理・在庫管理講座」においては、各管理手法について説明し、システム導入・入替の参考にされた。  
 【④人材交流型】の「モバイルPOSレジ データ分析・活用講座」においては、モバイルPOSレジを導入していない事業者、既に導入されているがPOSデータを活用できていない事業者に対し、商品分析・顧客分析の説明し、導入・活用の参考にされた。  
 【⑤ハンズオン型】では①②③④に参加された事業者の個々の課題に対応した。IT導入補助金や軽減税率対策補助金の活用による、モバイルPOSレジやクラウドシステムの導入提案を行い、複数の事業所がモバイルPOSレジやクラウド会計等のシステムの導入、さらにはそれらのシステムの連動をなされた。

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)	指標①	クラウド会計、POSレジ等のクラウドシステムを新規導入、もしくは導入を検討する企業数				
		数値目標	20	実績数値	9	目標達成度	45.0%
		指標②	年度内にキャッシュレス決済システムを新規導入する企業数				
		数値目標	10	実績数値	10	目標達成度	100.0%
		指標③	生産・製造工程からバックオフィス業務にかかる一貫したクラウド化に取り組んだ企業数				
		数値目標	2	実績数値	0	目標達成度	0.0%
		指標④	自社のPOSレジデータを分析し、マーケティングに活用できた企業数				
		数値目標	5	実績数値	2	目標達成度	40.0%
		指標⑤	複数のクラウドシステムを連動させての業務効率化、POSシステムのデータ分析によりマーケティング活用ができるようになった企業数				
	数値目標	6	実績数値	6	目標達成度	100.0%	
	成果の代表事例	モバイルPOSレジ、キャッシュレス決済を導入。キャッシュレス消費者還元事業の登録、LINE@での告知により、売上が増加した。モバイルPOSレジに商品原価を登録することで、クロスABC分析を実施、原価率を意識して、商品価格の改定をされている。					
	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)	バックオフィス業務に関するシステム化は依然として後回しにされがちであると感じた。しかし働き方改革に取り組むにあたり、システム化・クラウド化による業務効率化は急務であるため、来年度以降も支援を継続したい。					

豊中商工会議所

事業名		ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業
想定する実施期間		29年度～31年度まで ※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)	<p>国内の中小・小規模事業者のIT利活用は、先進国として最も遅れをとっている。モバイル環境に適した通信インフラが整備され始めている東南アジア諸国では、急速にスマホ・タブレットの利用者が増加しており、その環境に合わせたアプリやクラウド等を中心とした、交通サービス、飲食サービス等々のIT(モバイルインターネット)サービスの利活用が急速に進みつつある。日本では、そうした発展途上国と比較しても、日常生活の分野におけるIT利活用面では、既に遅れを取りつつある現状がある。業種業態を問わず、様々な分野で導入効果が期待できるIT/IoTであるが、多様な方法や技術があるため、却って導入方法の具体化・ビジネスプラン化が難しく、かつ導入効果も測りづらく、小規模事業者への導入は進んでいないと言える。国内でIT/IoT導入が進まないひとつの要因として、その導入およびその効果を自分事として考えられる小規模事業者は少ないという実情がある。</p> <p>大阪府においては大阪府IoT推進Lab事業が発足され、その中で「IoTリーニースタート(「最小限の事業から始める」ことを意味するシリコンバレー発の起業手法)」が開始され、中小企業における費用を最小限におさえたIoT導入が推進されている。</p> <p>まずは地域内に実践に向けた訓練までできる施設・設備があり、先端かつ比較的身近なIT/IoTとも言えるドローン等に親しんでいただくことにより、「自社ならどう使えるか」という思考を持つきっかけを提供するとともに、自社へのIT導入による生産性向上や新事業開発に向けての波及を促す。当事業の計画は3年計画とし、毎年、IT/IoTに係る最新情報を提供していくとともに、3年かけて、導入による生産性向上やイノベーション創出を実現する小規模事業者を5社以上創出する。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊能地域をはじめとした大阪府内の小規模事業者で、経営に対する意欲は高いながらも、IT/IoT導入による生産性向上や新事業開発等に取り組めていない事業者やIT/IoT導入を検討されてはいるが、何から取り組めばよいか分からない事業者。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材交流型】</p> <p>①「ドローンビジネス活用セミナー」&amp;「フライト体験講座in能勢町」 初日の座学を通じてドローンの基礎を学んでいただくと共に、2日目は能勢町内の「能勢町海洋B&amp;Gセンター」において、インストラクターの指導の下、飛行体験実習、データ解析実習等を行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・実施日時：2019年10月11日、18日 各日14時00分～16時00分</li> <li>・開催場所：10/11 豊中商工会議所 大会議室、10/18 能勢町海洋B&amp;Gセンター</li> <li>・講師：(株)ふるさと創生研究開発機構 代表取締役 柚木 健氏</li> <li>・参加者数：16社、19名</li> </ul> <p>【ハンズオン型】</p> <p>② 人材育成型、人材交流型参加企業のうち、更に個別具体的にサポートを希望する企業に向けて、ハンズオン支援を実施。全3社。</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	メルマガ等によるセミナー集客の協力を頂いた。
	②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。
	③市町村連携	
	④相談相乗	人材交流型参加企業の13%をカルテ化。

事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)①	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	16	支援実績率	106.7%	満足度	84	
	計画に対する実績(数値)②	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	67	
	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)	【①人材交流型】の「ドローンフライト体験講座in能勢町」においては、ドローンの事業活用を検討されている事業者に対し、実際にドローンを操縦して頂くことで、事業活用のきっかけとされた。 【②ハンズオン型】では①に参加された事業者の個々の課題に対応した。ドローンの事業活用を目指す企業に対し、参入事業の洗い出しや実務上必要な資格について説明を行った。								
	指標①	本格的なドローン他IT/IoT導入・活用を検討し、実機の操縦訓練等、具体的な活用に向けて踏み出した企業数								
	数値目標	7	実績数値	3	目標達成度	42.9%				
	指標②	年度内に、ドローン他IT/IoTの導入・活用に至った企業。								
	数値目標	1	実績数値	0	目標達成度	0.0%				
	成果の代表事例	ドローンを事業化されていた事業者の、新たなドローン機体導入に関する支援を実施した。協業会社や事業の幅が広がりつつある。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
	実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今年度は新規にドローンを事業化、機体の購入をされた事業者はおられなかった。先行してドローンを事業化された方が地盤を築きつつあるように感じる。今後は過去にドローンを購入された方への販路開拓・拡大支援を実施したい。							

豊中商工会議所

事業名	小規模事業者のチャレンジを後押しする資金調達普及事業
想定する実施期間	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
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	当所においてはこれまで、大阪府が全国に先駆けて平成25年度に実施した「クラウド型ファンド活用促進事業」および平成26年度に実施した「クラウド・ファンディング活用サポート事業」と密に連携し、新しい資金調達手段として、またファン創り、テストマーケティングの手段として有効なクラウドファンディングの活用について、特に資金調達額の大きさと投資家のファン化を行いやすい「投資型」活用のサポートを積極的に行ってきた。過去6年間で大きな成果を上げる事業者も輩出できたが、購入型クラウドファンディングに比べて活用に向けた一歩を踏み出す企業はまだ少ない。しかし、豊中市や箕面市においては、「住む街」としての課題となる介護・福祉・教育分野をはじめ社会課題解決に資する事業のニーズが高く、能勢町・豊能町においては過疎化や獣害対策、6次化等による農業活性等、山間部特有の課題解決型ビジネスの更なる創出が期待される。このような社会課題解決型ビジネスや地域課題を解決しようという取組は、初期投資額が大きいものや事業化に時間を要するものも多く、融資による資金調達が困難な場合も見受けられる一方で共感を得やすいという特性から、投資型クラウドファンディングを含む「投資」による資金調達へのチャレンジが、社会課題解決型ビジネスの資金調達力を向上させる可能性がある。投資を受けることにより融資の呼び水となることも期待され、これら社会課題解決型ビジネスや創業期の事業者の資金調達力を高めることで、中長期的にこれらのビジネスを豊能地域に根付かせ、地域内外からの応援を呼び込み、地域活性化に資することを目的とする。
支援する対象 (業種・事業所数等)	主に豊能地域において地域活性化、6次化、介護、福祉、教育等、社会課題・地域課題解決型事業を実施する小規模事業者、および創業間もないステージにある事業者もしくは創業予定者など、事業化までの時間が長い、初期投資額が大きい、現在研究・検証ステージにあるなど、融資による資金調達が比較的困難な事業者を支援対象とする。また、過去10年間のおおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業応募事業者、昨年度実施の豊能地域応援ファンド応募事業者等のうち、事業化に至っていない企業や、主にコミュニティビジネスのインキュベーションを行う、とよなか起業・チャレンジセンターの入居者および卒業生、その他これまでのクラウドファンディング支援事業参加企業、過去の経営相談事業における金融相談カルテ化企業等、約300社程度を想定する。
事業の概要  実施時期・具体的な内容及び事業手法	【人材育成型】 ①「小規模事業者のための「融資じゃない」資金調達を知るセミナー」 「投資」と「融資」の違い、「投資」のメリット・デメリット、「資本性ローン」、「おおさか社会課題解決ファンド」等についての説明を実施した。 ・実施日時：2020年1月15日 14時～16時00分 ・開催場所：豊中商工会議所 4階大会議室 ・講師：(株)Buyside Bank 取締役 CFO 足立 吉弘 氏、日本政策金融公庫 大阪支店 中小企業営業一事業 融資第二課 課長代理 吉川 昂佑 氏／国民生活事業 十三支店 融資第二課長 兼 創業支援担当課長 的場 亮 氏、大阪府 商工労働部 成長産業振興室 産業創造課 産業化戦略グループ 谷口 勉 氏、京都信用金 豊中支店 支店長 満島 孝文 氏 ・参加者数：16社、16名  ②「クラウドファンディングで「チャレンジできる資金」を調達するセミナー」 株式投資型クラウドファンディング「FUNDINNO (ファンディーノ)」、投資型クラウドファンディングプラットフォーム「セキュリテ」についての説明を実施した。 ・実施日時：2020年3月19日 14時～16時00分 ・開催場所：豊中商工会議所 4階大会議室 ・講師：(株)日本クラウドキャピタル Founder CSO 松田悠介氏、ミュージックセキュリティーズ(株) 取締役／西日本支社長 渡部 泰地 氏 ・参加者数：17社、18名  【ハンズオン型】 ③投資型クラウドファンディング、おおさか社会課題解決ファンド等にチャレンジしようとする事業者へのハンズオン支援を行った。全3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 メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。

	②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。								
	③市町村連携									
	④相談相乗	人材育成型参加企業の9%をカルテ化。								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）①	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	16	支援実績率	106.7%	満足度	74	
	計画に対する実績（数値）②	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	87	
	計画に対する実績（数値）③	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	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>【①人材育成型】の「小規模事業者のための「融資じゃない」資金調達を知るセミナー」においては、「投資」と「融資」の違い、「投資」のメリット・デメリットについて解説し、融資以外の資金調達方法について知って頂くきっかけとなった。</p> <p>【②人材育成型】の「クラウドファンディングで「チャレンジできる資金」を調達するセミナー」においては、投資型クラウドファンディング、「FUNDINNO」、「セキリティ」について解説し、クラウドファンディングを活用しての資金調達について知って頂くきっかけとなった。</p> <p>【③ハンズオン型】では資金調達を検討されている事業者に対し、個別支援を実施した。その結果、複数のクラウドファンディングの案件が成立した。</p>								
	指標①②	融資以外の資金調達のメリットを理解し、自社での活用の可能性を感じた企業数								
	数値目標	18	実績数値	29	目標達成度	161.1%				
	指標③	①②の解説を受けてクラウドファンディングや投資に申請した企業数								
	数値目標	1	実績数値	2	目標達成度	200.0%				
	成果の代表事例	クラウドファンディングの組成支援を実施。サイトの文面、写真、告知等に関する支援を実施し、目標金額の約1500%の資金を調達された。								
	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)	セミナーを開催し、資金調達・クラウドファンディングの需要がまだまだ高いことを実感した。新型コロナウイルスの影響により、資金不足に悩む事業者が増大すると思われる為、今後もクラウドファンディング等による資金調達支援を実施したい。								

豊中商工会議所

事業名		「働き方改革」に対応し人材の採用・育成・定着化に取り組む中小企業を支援する事業							
想定する実施期間		31年度～3年度まで ※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 <small>(現状や課題をどのような状態にしたいか)</small>	<p>豊中市は、事業所数で府下4位・従業者数で府下5位、製造業事業所数で府下5位（平成26年経済センサス基礎調査より）と、数的には大阪府経済の一端を担っているが、約9割の事業所が従業者30名未満であり（平成29年豊中市統計書）、人材採用・定着・育成ノウハウに乏しく、恒常的に課題を抱える事業所が多い。特に、小規模事業者においてはおよそ3分の2の事業者が人手不足を感じており、経営者自身の労働時間を増やすことで対応している現状（小規模事業白書2018）で、事業の持続的な継続のためには人材の採用・定着・育成が欠かせない。現に、日常の相談においても人材の採用・定着・育成に関する相談は昨今増加傾向にある。</p> <p>また、平成30年版子供・若者白書によれば、特に若者においては仕事より家庭・プライベートを優先したい割合が増加しており、また勤務先での人間関係に不安を感じる割合が7割を超えている状況で、昨今の「働き方改革」に対応した「働きやすい環境づくり」や、人間関係での不安を軽減させるための職場内コミュニケーションの質の向上へのニーズが今後も増加していくことが想定される。</p> <p>一方、約43%の事業者が現在働き方改革に取り組んでいない、または取り組む予定がない（働き方改革に対する企業の意識調査 帝国データバンク 平成30年9月14日）状況であり、働き方改革関連法の施行に合わせ、漸進的に就業規則等のハード面、職場内コミュニケーション等のソフト面を改善していくことで、求職者や労働者にとっても魅力のある企業となることで採用・定着・育成に関する諸問題を解決していくことを目的とする。</p>							
	支援する対象 <small>(業種・事業所数等)</small>	池田公共職業安定所に求人を出す約3,000社のほか、過去3年をめぐり豊中商工会議所で労務系セミナー等に参加した企業約200社を対象とする。また、ジョブ・カード制度活用事業者にも、各種事業への誘導を行い人材の採用・定着・育成について支援する。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①人材交流型 ・「働き方改革」時代の求人戦略（11/26・12/5、豊中商工会議所で開催） 社会保険労務士の野間信行氏等を講師に、「働き方改革」への対応と人材確保に向けた求人戦略の立案と伝え方、わかもの応援ハローワークや大阪府高等職業技術専門学校などの各種施策の活用に向けた取り組み等について解説いただいた。15社の目標に対し11社に支援を行った。</p> <p>②人材育成型 ・人材定着に向けた魅力的な職場のつくりかた（2/10、豊中商工会議所で開催） 日本におけるTA心理学の第一人者の一人である安部朋子氏を講師に、TA心理学に基づきリーダーシップの在り方や個人のリソースの把握、魅力的な職場を作るための取組等について解説いただいた。20社の目標に対し26社に支援を行った。</p> <p>③人材育成型 ・従業員に「選ばれる」会社にするための3つのポイント＆働き方改革関連法総ざらい（9/13、豊中商工会議所で開催） 社会保険労務士の難波敏明氏を講師に、従業員の定着率アップに向けたポイントと「働き方改革」関係法令のポイント等について講演いただいた。20社の目標に対し15社に支援を行った。</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	②のセミナーにおいて、OSAKAしごとフィールドの資料を送付いただき、セミナー内にて制度の概要説明と活用勧奨を行った。						
	②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。							
	③市町村連携								
	④相談相乗	実参加者数50社中4件をカルテ化(カルテ化率8%)							
計画に対する実績(数値)①	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	11	支援実績率	73.3%	満足度	88	
計画に対する実績(数値)②	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	26	支援実績率	130.0%	満足度	93	

計画に対する実績（数値）③	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	15	支援実績率	75.0%	満足度	84
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)	①について、セミナーへの参加やハンズオン支援等を通じ、求人票の作成や人材育成制度の構築など自社の状況に応じて魅力を高める取組を実施したことで、採用、定着等、人材に関し課題と考えている事項の改善につなげた。							
	指標	「働き方改革」に対応し採用・定着しやすい企業になるために社内体制整備を始めた企業						
	数値目標	2社	実績数値	2社	目標達成度	100.0%		
成果の代表事例	豊中市に本社を置く建設業の事業者は、セミナー参加により働き方改革への対応の必要性、求人における求職者へのPRのポイント、従業員を定着させるための社内コミュニケーションの取り方等について理解され、まず就業規則の変更に取り組み、来年度以降評価制度についても検討を行う予定である。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	定着に関するセミナーは比較的好調な集客であった一方、昨年に続き今年も求人に関するセミナーについては苦戦が続き、勧奨の電話では諦めを感じる事業者もあった。人口減少社会の中、人材確保は事業継続に必須の要素でもあるため、来年度以降も個別具体的な相談に対して、専門家派遣やハンズオン支援など継続的なサポートを実施していきたい。						

豊中商工会議所

事業名		地域資源を活用した新事業展開支援事業															
想定する実施期間		30 年度～ 年度まで ※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)	平成19年から28年の10年間に於いて実施された「おおさか地域創造ファンド事業」において、豊能地域では53の事業を採択し、その中から10年を超えて売れ続ける新製品や海外に通用する技術も開発されたほか、桜川の名水や箕面の柚子、能勢の里山資源など、地域資源そのものについて豊能地域以外へも広く知っていただけることとなった。豊能地域においては採択事業者を中心とした勉強会が平成22年度から立ち上がり、今は採択事業者以外の参加者も増え、新たに地域資源を活用した事業の展開を目指す企業が増えている。これら、10年に亘るおおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業の功績とその良い流れを生かしつつ、能勢地域において動きのある、鹿や猪などのジビエ活用や古民家再生、インバウンド観光資源の開発など、地域活性化につながる新たな地域資源の芽を更にコンテンツ化し、事業化に活かすプレーヤーを支援していきたい。本事業では、これらを有効に活用して豊能地域の魅力を発信できる企業を発掘し支援することを目的とする。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	「中小企業による地域産業支援を活用した事業活動の促進に関する法律」に基づき大阪府内では458品目の地域産業資源が指定されている(平成28年12月15日付)。このうち、当地域でも活用できる観光資源として、農林水産品で43、鉱工業品で37、観光資源で22、合計102の観光資源が挙げられている。これらに該当する事業を行うもののほか、豊能地域活性化プラン(平成19年7月策定)においても産業集積資源・産業技術資源、農林資源、観光歴史文化資源、人材資源・その他産業振興資源として挙げられている。本事業では、この双方を「地域資源」と総称し、これを活用した新事業展開・創業を目指す事業者を広く支援することとする。また、昨年度より開始された「おおさか地域産業資源活用サポート事業助成金」などの支援施策を活用した事業展開についても支援を行う。															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①人材育成型</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>中小企業のための、地域資源を見つけ事業に活用する方法(5/28に豊中商工会議所、6/6に能勢町商工会で開催)</li> </ul> <p>中小企業診断士の梅原清宏氏を講師に、地域資源の考え方や事業への地域資源の活用法等について、豊能地域での事例も交えて講演いただいた。30社の目標に対し27社に支援を行った。</p> <p>②人材交流型</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>北摂アントレ勉強会(5/15、8/27、11/14、1/22)</li> </ul> <p>今年度は4回実施し、IT導入補助金やおもてなし認証制度などの施策紹介、大阪大学共創機構の担当者との情報交換、事業者間の交流と情報共有などさまざまなテーマで実施した。30社の目標に対し23社に支援を行った。</p> <p>③ハンズオン型</p> <p>上記各事業参加者を中心に、個別具体的な課題についてヒアリングを実施し、解決に向けた支援を実施した。10社の目標に対し10社に支援を行った。</p> <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＞</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>セミナー開催や個別相談に当たっては大阪府の「地域産業資源活用事業」についても言及し、これらを活用する展開が望ましい旨指導を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>参加者数52社中12件をカルテ化(カルテ化率23%)</td> </tr> </table>								①府施策連携	セミナー開催や個別相談に当たっては大阪府の「地域産業資源活用事業」についても言及し、これらを活用する展開が望ましい旨指導を行った。	②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。	③市町村連携		④相談相乗	参加者数52社中12件をカルテ化(カルテ化率23%)
	①府施策連携	セミナー開催や個別相談に当たっては大阪府の「地域産業資源活用事業」についても言及し、これらを活用する展開が望ましい旨指導を行った。															
②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。																
③市町村連携																	
④相談相乗	参加者数52社中12件をカルテ化(カルテ化率23%)																
計画に対する実績(数値)①	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	27	支援実績率	90.0%	満足度	89									
計画に対する実績(数値)②	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	23	支援実績率	76.7%	満足度	89									
計画に対する実績(数値)③	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	10	支援実績率	100.0%	満足度	86									

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)	「おおさか地域創造ファンド」豊能地域事例集などのオリジナルの資料を各種セミナー等の際に積極的に配布し広くPRを行うほか、「おおさか地域産業資源活用サポート事業助成金」の公募期間中に地域資源活用に関するセミナーを行うなど関心を高める取組を行った結果、地域資源活用に向けて積極的に事業計画作成に取り組む企業が出てきた。					
	指標	地域資源を活用した事業計画作成に取り組んだ企業				
	数値目標	5社	実績数値	7社	目標達成度	140.0%
成果の代表事例	豊中市で精油に関連する事業を行っている個人事業主に対し地域資源活用の事例等について説明、新規事業に関する事業計画の立案にあたり地域資源活用の観点からサポートするとともに、「おおさか産業資源活用サポート事業」についても採択を受けられることとなった。また、新商品についてはクラウドファンディングを活用したところ2日で目標クリアと、非常に高い関心を集めている。					
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)	参加実績や満足度についてはある程度の結果を残すことができた。今回は能勢でも地域資源に関するセミナーを実施するなど幅広く周知を行った結果、当所事業にはじめて参加する方も多く集めることができた。また、事業計画作成に取り組んだ企業は増えたが、結局実施に至らなかった企業も多く、数を増やす支援より質を深める支援の必要性を感じた。				

豊中商工会議所

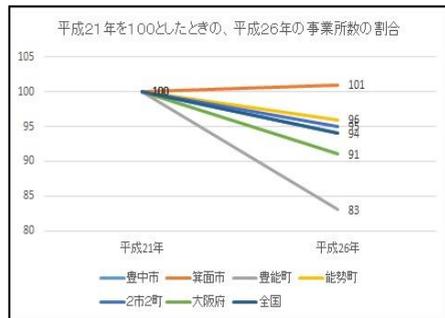
事業名

事業継続できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業

想定する実施期間

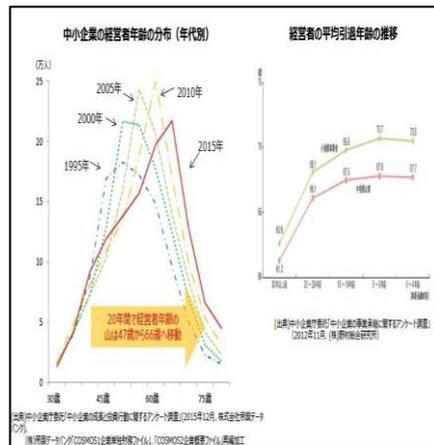
30年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること

今後10年の間に、70歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者の経営者（約245万人）のうち約半数（国内企業全体の約3割）が後継者未定と言われる。この現状を放置すると、廃業の急増により、2025年頃までの累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があるなど、事業承継問題は国家レベルで深刻化している。事実、RESASに収録されている事業所数データで平成21年度と平成26年度を比較すると、この5年間で事業所数は全国では5,886,193か所から5,541,634か所へと減少（94%）、大阪府でも443,848か所から443,110か所へと減少（93%）している。当所の所在する豊中市では14,576か所から13,632か所へ減少（94%）、本事業の対象とする豊中市・箕面市・豊能町・能勢町の2市2町では19,753か所から18,769か所へと減少（95%）し、減少の傾向はほぼ全国と同じ内容となっており（図表1）、既に待ったなしの状態と言える。

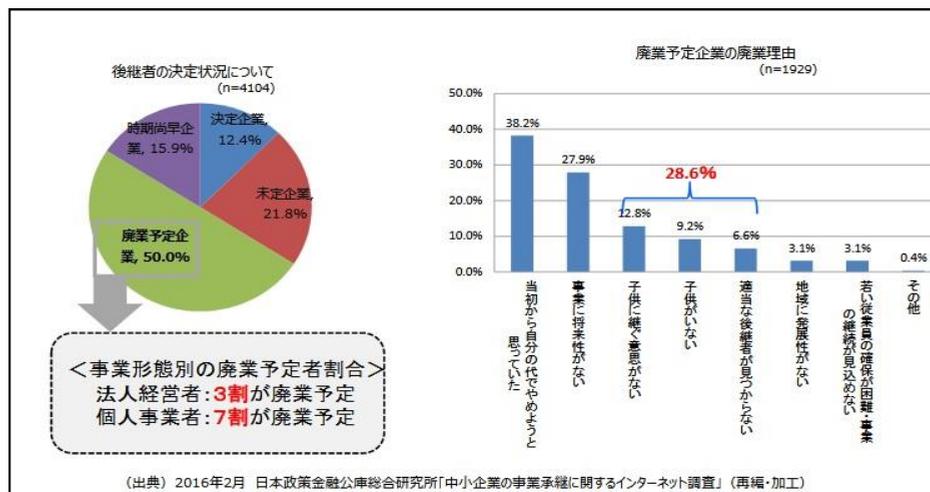


←図表1【出展】総務省統計局「平成21年経済センサス-基礎調査結果」「平成26年経済センサス-基礎調査結果」のデータをもとに加工

一方、中小企業庁が平成28年11月28日に発表した「事業承継に関する現状と課題について」において、中小企業の経営者年齢の分布は年を追うごとにピークが高年齢へと移行し、また経営者の平均引退年齢も高齢化していることから、全国的に経営者の高齢化と、2020年頃の団塊経営者の引退が今後大きな課題となることが明らかになっている（図表2）。また、法人では3割、個人では7割の経営者が自分の代での廃業を考えており、その理由として後継者不足が挙げられている（図表3）。



←図表2【出展】中小企業庁「事業所承継に関する現状と課題について」(H.28.11.28)



↑図表3【出展】中小企業庁「事業所承継に関する現状と課題について」

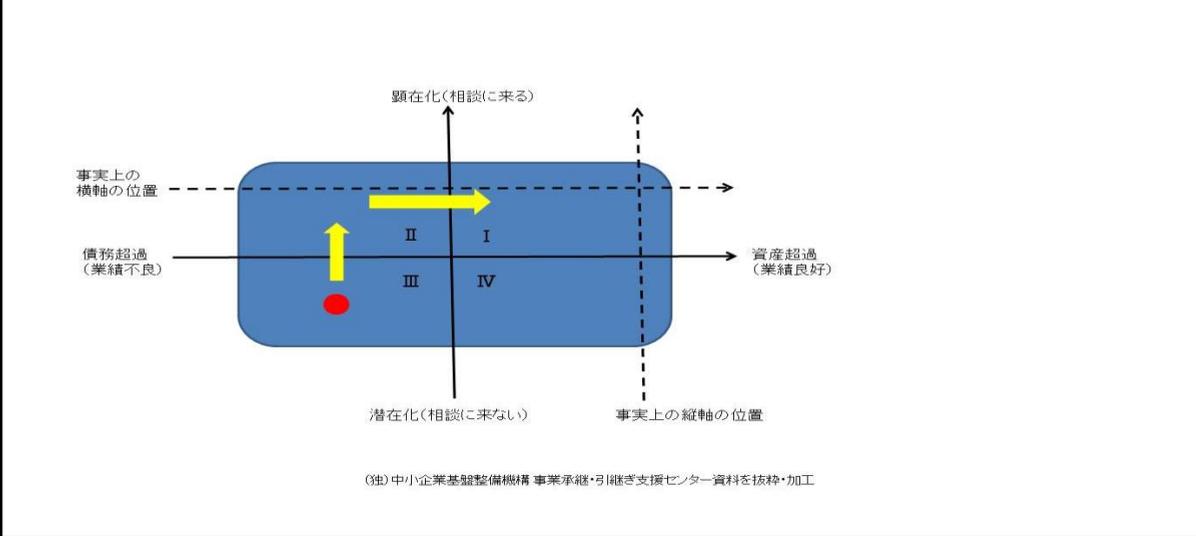
事業の概要

当地域でも、今後、経営者の高齢化と後継者不足による廃業が加速することが予想されるが、事業承継について考えることの重要性を認識している企業は現状多くないため、本事業においては、事業を継続していくためには承継が必要なこと、また、承継を受ける方が前向きに事業に取り組んでいけるよう魅力ある企業にしていく必要があることについて認識いただき、実際に行動できるよう支援することを通じて、大廃業時代においても地域経済の活力が減衰することなく持続的な発展を支援することを目的とする。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

事業を継続し20年、30年と続けていく中で、代表者が交代し新たな経営者がある事業を引き継ぐことは、業態・規模問わず必ず出てくる問題である。また、現時点で廃業予定の会社であってもM&AやEBOによる事業承継の可能性はどの企業にも有りえることであるため、地域内の全事業者が対象となる。その中でも小規模事業経営支援事業として取組むべきは、放っておくと事業承継までたどり着かない可能性のある、下記4象限図における「Ⅲ」および「Ⅱ」へのアプローチと考える。これらの事業者を「Ⅰ」の象限へ遷移させることにより、スムーズな承継を後押しできる。

支援する対象  
(業種・事業所数等)



- ①人材育成型
  - ・社長が元気な間に知っておくべきこと、やっておくべきこと（10/17 豊中商工会議所で開催）
 弁護士であり中小企業診断士でもある廣石佑志氏を講師に、相続や事業承継に関する基礎的な知識について、講師が実際に対応した事案をベースにした事例も交えながら、注意すべき点などについてもご説明いただいた。また、実際に障がい者雇用に取り組んでいる事業者による事例発表も実施。20社の目標に対し8社に支援を行った。
- ②人材交流型
  - ・今こそ取り組むべき「健康経営」とは？（11/7 マイドームおおさかで開催）
 第一種衛生管理者・産業カウンセラーである㈱H2コンサルタントの尼子尚造氏を講師に、健康経営や「健康経営有料法人」などの取り組みについて解説していただいた。20社の目標に対し20社に支援を行った。
- ③人材育成型
  - ・小さな会社にこそ必要な、経営計画のつくりかた（3/12 豊中商工会議所で開催）
 中小企業診断士の梅原清宏氏を講師に、事業承継に向けた事業の明確化やステークホルダーへの説明資料として、経営計画の作成の必要性について、ワークも取り入れた内容でご説明いただいた。20社の目標に対し19社に支援を行った。
- ④人材交流型
  - ・プレスリリース実践塾（10/10、24、11/14（三日間） 豊中商工会議所で開催）
 プレスリリースの専門家である福満ヒロユキ氏を講師に、事業承継していけるブランド力を磨く手段のひとつとしてのプレスリリースについて、3日間のワーク形式で学ぶ講座を開催した。15社の目標に対し20社に支援を行った。
- ⑤人材育成型
  - ・小さい会社こそ知っておくべき、ツギ方、ツガセ方、ノバシ方（3/4 豊中商工会議所で開催）
 大阪府事業承継ネットワークのコーディネーターである橋本豊嗣氏に、事業承継に向けた経営計画の作成や事業承継に向けた諸準備、支援施策等について御説明いただいた。また、実際に事業承継したばかりの会長・社長にもお越しいただき、事業承継前後、また継いでからの新規事業に関する事など、パネルディスカッション形式で情報共有いただいた。20社の目標に対し5社に支援を行った。

実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>⑥人材育成型          ・二代目社長・後継者のためのリーダーシップ研修（コーチング編）（12/12 豊中商工会議所で開催）          コーチングや組織活性化などを得意とし、税理士事務所所長でもある田淵宏明氏を講師に、事業承継に向けて「暗黙知」を引き継ぐ手段のひとつとしてのコーチングについて御説明いただいた。また、ワークの実施によりコーチングのテクニックについても体験していただいた。20社の目標に対し8社に支援を行った。</p> <p>⑦人材育成型          ・最近の労務トラブルの傾向と事例から学ぶ実務対応（10/4 豊中商工会議所で開催）          労働問題にも強い弁護士の野口大氏を講師に、事業承継やM&amp;Aの際にも問題になりやすい労務トラブルについて、最近の傾向を、事例や判例も交えながらご説明いただいた。20社の目標に対し18社に支援を行った。</p> <p>⑧人材育成型          ・知らなかったじゃ済まされない、本当に怖い「契約」の話（11/27 豊中商工会議所で開催）          弁護士であり中小企業診断士でもある廣石佑志氏を講師に、事業承継や事業経営など広い範囲で関係があるものの認識の不足からトラブルになることの多い「契約」について、主なものの概要や注意すべき点などについてご説明いただいた。また、実際に障がい者雇用に取り組んでいる事業者による事例発表も実施。20社の目標に対し14社に支援を行った。</p> <p>⑨ハンズオン型          上記各事業参加者を中心に、個別具体的な課題についてヒアリングを実施し、解決に向けた支援を実施した。7社の目標に対し7社に支援を行った。</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	各セミナーで大阪府事業承継ネットワークと連携した告知に取り組んだほか、⑤のセミナーにおいては講師及び事例発表の調整についても連携を行った。								
	②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。								
	③市町村連携									
	④相談相乗	参加者数93社中6件をカルテ化（カルテ化率6%）								
	計画に対する実績（数値）①	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	8	支援実績率	40.0%	満足度	88	
	計画に対する実績（数値）②	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	20	支援実績率	100.0%	満足度	78	
	計画に対する実績（数値）③	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	19	支援実績率	95.0%	満足度	92	
	計画に対する実績（数値）④	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	20	支援実績率	133.3%	満足度	98	
計画に対する実績（数値）⑤	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	5	支援実績率	25.0%	満足度	88		
計画に対する実績（数値）⑥	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	8	支援実績率	40.0%	満足度	88		
計画に対する実績（数値）⑦	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	18	支援実績率	90.0%	満足度	98		
計画に対する実績（数値）⑧	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	14	支援実績率	70.0%	満足度	87		
計画に対する実績（数値）⑨	支援企業数(計画)	7	支援企業数(実績)	7	支援実績率	100.0%	満足度	91		
事業	目標の達成度 (支援企業をどう変化させる)	大阪府事業承継ネットワーク事務局が、「中小企業庁が示す『事業承継計画』の養鶏を満たす最低限の様式」として定める「会社の未来につなげる～10年後の会社を考えよう～（MIRAIシート）」があったことで、今後5年間で事業自体、また承継をどのように進めていくか、計画策定いただくきっかけとなった。								

木の 実績 ／ 目標 達成 度	ことができたか)	指標	事業承継に向けた事業計画を策定する企業数				
		数値目標	2社	実績数値	4社	目標達成度	200.0%
	成果の代表事例	豊中市に本社を置く卸売業の事業者では、後継予定者である専務取締役が事業の実施権限の大部分を移譲しているが、代表取締役が当所にて開催したセミナーに参加し個別相談も受けた結果、株式等移転についても取り組みを加速して行う必要があることをご理解いただいた。事業承継税制についても顧問税理士と再度相談し、事業承継ネットワークにセカンドオピニオンとして意見を聞きに来る予定である。					
その他目標値の 実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度		
実施 結果	課題及び次期 以降への取組み (実績が目標値に達 していない場合は、 その理由や今後ど うにフォローする のか)	昨年度に引き続き、事業承継や相続等をストレートに全面に出した事業については集客苦戦する状態が続いた。参加した企業の満足度は高く、また3月にはコロナウイルス感染症への対策を十分に行ったうえでセミナーを開催したが、当初想定していたよりキャンセルは少なく、また参加者の満足度も高かったため、地道に少しずつでも普及促進していき事例を積み上げていくことの重要性を感じた。					