

平成31年度 事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	北大阪商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 久門 哲男		
	所在地	〒573-1159 大阪府枚方市車塚1-1-1輝きプラザ6階 枚方市立地域活性化支援センター内		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 指導課 課長補佐 堀家 歳史	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-843-5154
Fax：			072-841-0173	
	E-mail：	t.horiie@kocci.or.jp		
①設立年月日		昭和23年4月17日		
②職員数 (うち経営指導員数)		51名(うち経営指導員18名)		
③所管地域		枚方市・寝屋川市・交野市		
④管内事業所数		20,073事業所 平成26年経済センサス基礎調査		
⑤管内小規模事業者数		13,304事業所 平成26年経済センサス基礎調査		
⑥会員数(組織率)		3,466事業所(17.3%) 令和2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)				
①商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 ③商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査 ④輸出品の原産地証明 ⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 ⑥博覧会、見本市等の開催・あっせん ⑦商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 ⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 ⑨行政庁から委託を受けた事務 ⑩社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑪上記のほか、商工業者の委託を受けて当該商工業者が行うべき事務(その従業員のための事務を含む。)を処理し、その他商工会議所の目的を達成するために必要な事業				

北大阪商工会議所**(1) 事業の目標**

人口や事業所数などの環境が異なる枚方市・寝屋川市・交野市において、その特徴に応じた効果的な支援を行う。また他の商工会議所・商工会と広域連携し、当所単独では困難な事業を実施することで、管内事業者のニーズに応える。継続事業においては、これまでの実施状況や事業者の声を活かすことで改善を図り、目標とする支援企業数の達成や事業満足度を高める。販路開拓事業を強化し、地域内外の需要を取り込むことや、管内事業者の人材育成・IT導入を進めていくことで生産性を向上させていく。経営相談事業においては、枚方本所、各支所、情報センターに経営指導員を配置し、地域の小規模事業者に寄り添い、地域性や得意分野を活かした支援を行う。前年度よりブッシュ型事業承継支援高度化事業大阪府北河内ブロックの拠点としての役割を担っており、本事業による支援との相乗効果を図る。消費税率引き上げに対して、管内事業者の円滑な対応を促すことで、事業基盤を維持しつつ、地域産業の落ち込みを抑制する。専門相談事業においては小規模事業者のあらゆる要望に応じていくため、幅広い分野の専門家を配置し、経営指導員と連携していくことで、スピーディーに経営課題を解決させる。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

相談事業に関しては、管内の枚方市・寝屋川市・交野市の事業者に対し、中小企業相談所及び各支所において、経営指導員による経営指導を実施した。前年に引き続きマルケイ融資推薦業務による金融支援及び事業の方向性を定める事業計画書作成支援を重点的に行った。経営相談から高度な知識を有する専門家への相談に展開するケースも多く、指導員と専門相談員との連携による支援で効果を上げる事ができた。経営方針及び財務面・事業者固有の情報を把握できることにより、小規模事業者持続化補助金・ものづくり補助金等の申請支援にも繋げる事ができた。当所情報センターではIT活用を推進する支援を行い、その特性を活かした支援を引き続き行った。地域活性化事業に関しては、18事業を実施し、その内の9事業は他地域の商工会議所・商工会と連携し、当所が幹事団体として企画・運営の中心的な役割を担う事業も多く、単独開催が困難な団体にも支援を受ける機会を提供した。大阪府が進める施策に則った事業も多く行い、行政機関との連携も図ることができた。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

相談事業においては前年に引き続き、事業計画書作成で成果を上げる事ができた。支援件数は前年度とほぼ同数であり高い水準を保つ事ができた。マルケイ融資に関しても、件数は前年度を下回ったが、高い水準を保っている。事業計画書を作成することにより補助金への申請や融資への相談へスムーズに進むことができ、相談事業者への総合的な支援に繋がっている。さらに専門相談も多く活用できたことにより、相談事業者は資金確保・販路拡大・生産性向上への的確なアドバイスの下、様々な施策に対し迅速に対応できるようになったと考えられる。地域活性化事業では、地域外への販路拡大を目指し、初めての試みである中部圏販路拡大支援事業では、広域取引のきっかけを作るなど、一定の成果を上げる事ができた。継続事業である地域ブランド創出事業も引き続き、メディアに取り上げられる等、資源を活用した商品開発にて地域活性化の成果を上げている。新規創業者へのサポートを目的とした創業塾を含めた事業所の運営強化・人材育成に関する事業では、専門的な知識や技術を提供することにより管内事業所の労働生産性を向上させている。地域内での販路拡大やIT活用を目指した事業では個店や商店街の魅力をPRし、情報発信による活性化に寄与できた。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

相談事業では、今年度もマルケイ融資において多くの相談を受けた。前年度からの課題であった、融資に頼らない経営指導へ導くという問題に関して、徹底することが及ばず、返済金の遅延等のマイナスの影響が増加傾向にある。事業計画書作成と連携していくなどの対策を行い、現状や今後の展開を明確に把握し、融資に頼らない事業改善の提案を引き続き行っていく必要がある。しかしながら金融公庫との連携は引き続き良好であり、必要な資金の供給に成功している。地域活性化事業では、事業承継支援事業において目標とする支援企業数に達しなかった。国を挙げての施策ということでさらなる掘り起しが必要であり、広報不足も重なった。その他、継続事業に関しても、事業自体へのマンネリ化が見受けられる。事業自体の見直しや、新規事業への移行など、事業再編も考えていかなければならない。満足度の低い事業に関しての見直しを行い、より需要のある事業への刷新を目指す。

(5) 来年度への取り組み

相談事業では、前年と同じく、マルケイ融資推薦業務と事業計画書作成支援に積極的に取り組んでいきたい。経済状況を把握した上で、融資希望金額の調整や、事業計画書に基づく事業改善の提案を行っていくことにより的確かつ継続的な支援を行っていく。前年の目的として掲げた専門相談の活用に関しては、一定の成果を上げる事ができた。次年度は、専門的な事案、高度な経営相談に関して、今まで以上に専門家との連携を密接に行い、専門アドバイザーの活用の充実化をさらに図っていく。地域活性化事業では、商工会議所としての目標をしっかりと持ち、大阪府施策との連携を重視した上で、地域ブランドの確立、販路拡大・人材育成・IT化に取り組み、相談事業との相乗効果を図りながら成果を出せるよう取り組んでいきたい。

北大阪商工会議所

Ⅰ 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

今年度も、マルケイ融資（金融支援指導型）と事業計画書作成に重点をおいて支援することができた。事業者が求める資金供給の相談を行う事により、事業所が抱える様々な問題点や改善点を具体的に知ることができ、伴走型支援を行う中で、様々な支援策を打ち出せるといった効果がある。日本政策金融公庫守口支店との連携はより強固なものとなっており、公庫からの紹介による融資や事業計画作成等の一方通行ではない連携を達成できており、融資関連の支援は今年度78件の結果を出すことができた。事業計画書作成についても、現状把握から今後の事業展開の情報を共有することができ、持続化補助金・ものづくり補助金といった施策への申請までに至るケースも増えている。そのような事業所からのリピート相談が増えており、総合的に事業のサポートや情報提供を行える関係を築ける事業所が増加傾向にある。また当所情報センターの特長を活かしたIT化支援は時代の流れを捉えたタイムリーな情報や技術を提供することにより、相談事業所の生産性向上・販路拡大の一助となることができた。

代表事例 製造・卸販売 U社（法人）

管内において、レジャー用品の製造卸販売の事業を行っている。創業当初より、当会議所に相談にこられ、伴走型支援を続けている。事業は軌道に乗っており、年間で約3倍づつ売上が増加しており、今回、事業発展の一つの山場という意識で相談にこられた。WEBを使つての広告強化・ブランディングの強化を目的とした事業計画を作成後、その後、計画に沿つての資金をマルケイ融資によって供給することができた。様々なヒアリングの中で、事業の現状や課題点を把握させて頂いているので、スピーディーな支援を行うことができた。伴走型支援の成功事例であり、問題や今後の展開について必ず相談を頂ける関係を築くことができています。なお、事業計画作成からの持続化補助金の採択も成功することができた。

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	320	298	93.1%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	29	29	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	11	11	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	55	65	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%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0		
記帳支援	事業所	1	6	600.0%	5
労務支援	支援数	18	22	122.2%	5
人材育成計画作成支援	事業所	6	10	166.7%	5
マーケティング力向上支援	事業所	19	28	147.4%	5
販路開拓支援	支援数	9	12	133.3%	5
事業計画作成支援	支援数	86	88	102.3%	5
創業支援	事業所	28	32	114.3%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0		
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0		
財務分析支援	事業所	0	0		
5S支援	事業所	0	0		
IT化支援	事業所	10	22	220.0%	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	50	27	54.0%	3
災害時対応支援	事業所	0	0	#DIV/0!	
結果報告	事業所	320	298	93.1%	5

Ⅱ 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

今年度も、弁護士・中小企業診断士・社労士・弁理士・企業OB等、様々な専門家を登録し、幅広い分野の支援を行った。法務・税務に関しては定例相談を設け、事業トラブルに関し、定期的な相談窓口を設けることで安心感を提供できた。労務・経営・知財・マーケティングに関しては、事業者の要望に応じてどの分野のアドバイザーに繋ぐか選定し、速やかな解決を図るべく対応ができた。継続して専門家との相談を受けたいとの声も多く、専門相談への需要は高い。「その他」の支援ではものづくり補助金への申請や人材育成に関する助成金申請等、踏み込んだ支援を行っている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務支援	継続	相談件数	36	38	105.6%	5
税務支援	継続	相談件数	205	194	94.6%	5
労務支援	継続	相談件数	24	29	120.8%	5
経営支援	継続	相談件数	12	53	441.7%	5
知的財産支援	継続	相談件数	12	7	58.3%	5
マーケティング支援	継続	相談件数	40	22	55.0%	5
その他	継続	相談件数	110	156	141.8%	5

北大阪商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

事業承継支援事業では、事業の引継ぎという構造的な問題に対するセミナーを開催した。参加募集に苦戦したが、専門家への引継ぎまで進展するケースもあり、満足度には一定の評価を頂いた。異業種交流経済塾では、経営知識や経験の共有等を行うことができた。雇用・労働啓発セミナーでは、働き方改革の基礎をお伝えし、高い出席率と満足度を提供できた。枚方市駅前回遊性向上事業では前年に続き、独自のスタンプラリーを作成し、北大阪商工会議所が開催している枚方オクトーバーフェストとの相乗効果を狙い賑わいと集客に貢献した。キャッシュレス化推進事業では、未来投資戦略で目標とされている、キャッシュレス決済の仕組み導入方法等体験会を交えての事業を行い、導入への啓発に大いに貢献できた。民間事業者と連携した駅前大学事業では、枚方市駅前のランドマークであるT-SITEと連携することに成功し、クリエイターとの交流によるビジネススキルの向上に寄与できた。商店街魅力発掘事業では管内商店街のイベント情報を集約し、地域住民に情報提供することで商店街への集客増加やにぎわいに貢献することができた。地域資源「天野川」活用による地域ブランド創出事業では、枚方・交野を流れる天の川に生息するセイタカヨシから作成したパウダーを活用した商品を管内事業者が開発して頂いた。19商品が開発され、地域ブランドの創出としての成果を上げることができ、今年度も、その過程がメディアに取りあげられる等、地域活性の一助となった。中部圏販路開拓支援事業では、管内から地域外への販路拡大を目指した新たな試みであった。名刺交換・商談も多く行われ、中部圏での取引先獲得のきっかけを作ることができた。大阪府立北大阪高等職業技術専門学校活用事業では管内のものづくり人材の技能向上、課題別人材育成事業では経営課題の解決に向けたカリキュラムによるセミナーを行い人材育成に貢献できた。創業塾では、創業は高いハードルという概念を緩和するためのプレセミナーを開催するなど、気軽に参加できるような取り組みを行い、実践セミナーでは事業計画書の完成まで支援できた。小規模事業者向け販促WEBサイト構築支援事業では当所情報センターの特色を活かした事業を行い、継続してIT化支援等の個別の相談支援にも繋げる事ができた。

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
○	事業承継支援事業	51	20	39.2%	82	専門家・他連携機関に引き継いだ件数	6	1	16.7%	3
	異業種交流経済塾	15	21	140.0%	85	自社の経営力向上に役立ったとする事業所の割合	90%	67.6%	75.1%	4
○	雇用・労働啓発セミナー	25	43	172.0%	91	労務管理体制の見直しを感した事業所の割合	90%	77.8%	86.4%	5
○	枚方市駅前回遊性向上事業	40	36	90.0%	48	宣伝効果があったと答えた個店	20	10	50.0%	4
○	キャッシュレス化推進事業	50	59	118.0%	75	アンケートにてキャッシュレス化を導入する、または近い将来導入したいと回答した企業数の割合	70%	81%	115.7%	5
	民間事業者と連携した駅前大学事業	60	55	91.7%	87	他の参加者との有意義な交流ができたとする事業者の割合	80%	85%	106.3%	4
	商店街魅力発掘事業	15	16	106.7%	88	商店街の集客向上に対する事業貢献度	80%	88%	110.0%	4
○	地域産業資源(天野川他)を活用した新事業展開支援事業	62	50	80.6%	91	商品化に成功した事業者数	15	19	126.7%	4
	中部圏販路開拓支援事業	12	12	100.0%	69	引き合い件数	1920	1860	96.9%	4

(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
○	大阪府立北大阪高等職業技術専門学校活用事業	156	159	101.9%	85	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	90%	96.5%	107.2%	5
	課題別人材育成事業	60	47	78.3%	91	事業課題解決に役立ったとする事業所の割合	90%	75.4%	83.8%	4
	大阪府東部地区商工会議所リサイクル技術委員会	42	35	83.3%	83	相談企業数	6	6	100.0%	4
				#DIV/0!			36	29	80.6%	
○	創業塾	65	51	78.5%	89	創業・創業予定者数	10	9	90.0%	4
	小規模事業者向け販促webサイト構築支援事業	83	103	124.1%	90	専門家や他の事業者から問い合わせに応じて、課題解決を要する、その地域に知り合いに事業者の割合	50%	81%	162.0%	5
						専門家や他の事業者から問い合わせに応じて、課題解決を要する、その地域に知り合いに事業者の割合	40%	50%	125.0%	5
						講座内容を理解し、課題解決策を見出した事業者の割合	70%	80%	114.3%	5

※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。

北大阪商工会議所

事業名		事業承継支援事業																																											
想定する実施期間		H 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																																											
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)	小規模事業者の経営者の高齢化が進む中で、多くの経営者が引退と会社を次世代へ承継する場面に直面している。親族や役員・従業員に事業を承継する経営者もいれば、第三者に事業を譲渡・M&Aすることで次世代に引き継ぐ経営者もいる。しかしながら円滑に事業承継を進めていくためには、経営者が早期に準備の必要性を認識し、自社の経営状況や経営課題等を把握していくことが必要となる。 継続的な支援体制を整え、本事業を実施することにより、事業承継が必要な小規模事業者への気付きや後継者の育成を促し、事業承継の促進・円滑化を図る。																																											
	支援する対象 (業種・事業所数等)	経営者が高齢である管内の小規模事業者を対象とする																																											
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>事業承継セミナー</p> <ul style="list-style-type: none"> ○令和元年7月26日 「事業承継の進め方入門セミナー」 講師 税理士 滝 亮史 氏 社会保険労務士 多田羅 秀之 氏 於：北大阪商工会議所 参加事業所数 4社 ○令和元年10月28日 「5年後・10年後のあるべき組織図」 講師 公益財団法人 大阪産業局 事業承継コーディネーター 橋本 豊嗣 氏 於：北大阪商工会議所 参加事業所数 8.5社 ○令和2年2月27日 「なぜ、子や幹部社員にうまく会社を引き継げないのか？」 講師 大阪府よろず支援拠点コーディネーター 末松 大幸 氏 於：枚方ピオルネ レンタルスペース 参加事業所数 3.5社 <p>ワンストップ相談会</p> <ul style="list-style-type: none"> ○令和元年8月7日 於：北大阪商工会議所 参加事業所数 1社 ○令和2年3月17日 於：枚方ピオルネ レンタルスペース 参加事業所数 3社 <p>弁護士・税理士・中小企業診断士・社会保険労務士等の専門家を招き、支援事業者の事業承継に関する現状把握の上、それぞれの分野の視点からアドバイスを行っている。</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 colspan="8">大阪産業局よりセミナー講師及び相談会の専門家を紹介・差遣。また経営支援課に対し、各事業の企画について、事前に打ち合わせしている。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="8"></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">4件を事業所カルテ化している。</td> </tr> </table>								①府施策連携	大阪産業局よりセミナー講師及び相談会の専門家を紹介・差遣。また経営支援課に対し、各事業の企画について、事前に打ち合わせしている。								②広域連携									③市町村連携									④相談相乗	4件を事業所カルテ化している。							
	①府施策連携	大阪産業局よりセミナー講師及び相談会の専門家を紹介・差遣。また経営支援課に対し、各事業の企画について、事前に打ち合わせしている。																																											
	②広域連携																																												
③市町村連携																																													
④相談相乗	4件を事業所カルテ化している。																																												
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	51	支援企業数(実績)	20	支援実績率	39.2%	満足度	82																																					
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)	<ul style="list-style-type: none"> ○贈与税・相続税の納税猶予制度に関する周知・理解を深めた。 ○贈与・相続にあたり、親族間でのトラブルを抑制するため、コミュニケーションの機会の確保、遺言書の必要性に対する理解を深めた。 ○事業承継計画作成の必要性の理解。 ○事業承継の方針考える機会を提供出来た。 ○支援事業者の事業承継の現状を把握し、今後、取り組まなければならないことについて認識させた。 <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="8">専門家・他連携機関に引き継いだ件数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>6</td> <td>実績数値</td> <td>1</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="4">16.7%</td> </tr> </table>								指標	専門家・他連携機関に引き継いだ件数								数値目標	6	実績数値	1	目標達成度	16.7%																					
	指標	専門家・他連携機関に引き継いだ件数																																											
	数値目標	6	実績数値	1	目標達成度	16.7%																																							
成果の代表事例	建設業 N社 セミナー及びワンストップ相談会に参加。 セミナーにおいては、講師が体験した親族間トラブルについてお聞きいただき、今後の自社株式の分配や承継方針を、考えていただくきっかけとなった。ワンストップ相談会においては、専門家より事業承継税制の説明や相続財産の洗い出し、代表取締役・専務取締役・後継予定者の親族間で、会社および事業承継の方針について、話し合いの場を持ち、合意を得ていくことの必要性などのアドバイスを得ている。																																												
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)	課題は本事業での支援事業所数を増加させることや大阪府事業承継ネットワークのコーディネーター事業、支援機関へのつなぐ件数を増加させることである。そのために事業承継に対する支援を行っていることの周知を強めていく必要がある。 次年度は大阪産業局連携地域活性化事業として、事業承継セミナーを2事業実施する予定である。																																											

北大阪商工会議所

事業名		異業種交流経済塾								
想定する実施期間		H 27 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)	経営者が経営知識を習得する場として、当所のような産業支援機関からのアドバイス、研修活用が挙げられる。その一方で、同じ立場である経営者の成功・失敗体験は強い気付きとなり、自社の問題意識・課題とすることが可能である。 年間を通じて、定期的に経営者の交流する場を設け、互いの過去の成功・失敗体験や問題意識・課題を共有させることで、小規模事業者の経営力を向上させ、事業終了後も地域内で長期的な関係を築くことを目的とする。 また様々な業種の経営者等との交流は、自身の業界以外の知識や動向を把握する機会となり、幅広い見識を得ることが可能となる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業年数の浅い経営者および事業承継予定者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	○令和元年6月17日 於：北大阪商工会議所 「フィンテック時代の到来、我々経営者はこの金融イノベーションをいかに活用すべきか」 講師 IRグループ代表 鳥居 伸利 氏 参加事業所数 13社 ○令和元年9月3日 於：北大阪商工会議所 「人生100年時代、退職後、年金以外に2000万円で本当に足りるのか」 講師 大和証券(株) 七野 周介 氏 参加事業所数 10社 ○令和元年11月21日 於：枚方ピオルネ イベントルーム 「秋の税務調査は厳しい!! 税務調査の攻め口と、そのディフェンス方法」 講師 税理士 山崎 豊文 氏 於：枚方ピオルネ イベントルーム 参加事業所数 14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								
		②広域連携								
	③市町村連携									
	④相談相乗	2件をカルテ化している。								
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)	15	支援企業数(実績)	21	支援実績率	140.0%	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)	○経営者同士が交流する場を設けたことにより、互いの失敗談・成功例が共有され、支援事業者の問題発見・課題設定を行う機会となった。 ○専門家より経営者にとって関心のあるテーマを講義いただき、専門家からのアドバイスの他、参加同士での双方向的な意見交換・アドバイスを行っていることで、支援事業者の経営知識が向上している。 ○様々な業種の経営者が交流したことで、他業界の動向を認識することが出来た。								
		指標	自社の経営力向上に役立ったとする事業所の割合							
		数値目標	90%	実績数値	67.6%	目標達成度	75.1%			
	成果の代表事例	N不動産(個人事業者) 実施した3回の交流勉強会を通じ、講師からの説明を熱心に聞き、自身が疑問に感じられたことに関し、積極的に質問をされていた。また自身の経験や失敗されたことを参加者にお話しされた一方で、同時に他の参加者に対しても質問されており、本事業の目的である経営知識向上が図られている。								
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)	参加事業者の経営知識を高め、本事業への満足度を高めることが課題である。また事業目標の達成度である「自社の経営力向上に役立ったとする事業所の割合」を高めることが課題である。第1回目の交流会では、その分野の知識が浅い参加者にとって、難易度が高かったことが伺える。そのため次年度以降は各回のテーマ設定や内容、難易度について留意し、企画していくことが必要である。								

北大阪商工会議所

事業名		雇用・労働啓発セミナー						
想定する実施期間		26 年度～ 年度まで ※複数年度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)	安倍内閣が「働き方改革」を本格的に推進し始めた。「労働者の健康」を守り多様で柔軟な働き方、一億総活躍社会の実現に向けての改革である。「働き方改革」の内容を基礎に、安全衛生・同一労働同一賃金・有給休暇・労働時間・過労死等の違反を起し、送検や是正勧告を受けた事例を主に、会社の対処方法や未然防止のための労務管理体制の構築とともに働き方改革の本質を見る。						
	支援する対象(業種・事業所数等)	経営者・管理職・人事労務担当者						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	○開催日時 令和1年8月8日(木) 午後1時30分～午後4時15分 ○開催場所 北大阪商工会議所 会議室 ○実施方法 座学形式 2時間45分 ○講師 北大阪労働基準監督署 上谷浩一氏/京阪奈社会保険労務士事務所 武居利記氏 ○セミナーの内容 ①北大阪労基署 ハンドブックを基に有給休暇や36協定、助成金等の説明を受けた ②武居社労士 労働基準監督官の権限や調査(監督・是正勧告・改善指導・送検等)について、送検等の事例、臨検の実態や事例等について説明いただいた。また、働き方改革の有休付与の注意点について解説があった。 ③総合労働事務所の方から事務所の概要や行っている業務、セミナーの案内をいただいた <事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>						
		①府施策連携	5月に総合労働事務所で打合せを行い、以降、メール等で日程調整やチラシの内容確認等を行った。チラシを総合労働事務所に設置し、また、総合労働事務所のメルマガ配信していただいた。セミナー当日、北河内地域担当の3名に来ていただいた。					
		④相談相乗	カルテ 1社					
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	43	支援実績率	172.0%	満足度	91
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)	セミナーのアンケートから ①労働時間管理の重要性の確認 ②36協定を結ぶ時の注意点 ③死傷病報告を提出すること ④いろいろ改善しなければならないことの再確認 ⑤監督指導の内容について ⑥臨検対応について ⑦有給休暇を把握する ⑧時間外労働時間を縮小する ⑨労災の認識不足がわかった ⑩長時間労働のリスクが ⑪安全対策に取り組む ⑫労働者の不満調査を強化する ⑬法違反の判断がわかった ⑭企業リスクを考える ⑮法施行までに社内整備をすすめる ⑯助成金の活用検討等 回答があり、業務の問題点やこれからの対応がわかっていただけたと思う。 また、殆どの企業で今回のセミナーは業務に活用できると回答があった。						
	指標	労務管理体制の見直しの必要性を感じた事業所の割合(労働法等の法改正を含む法律に沿った労務管理体制を構築していくまたは構築していく予定である)						
	数値目標	90.0%	実績数値	77.8%	目標達成度	86.4%		
成果の代表事例	セミナー後の聞き取りから。A社。販売および修理を行っている。5月から週休2日や計画年休等を導入した。セミナーに参加し、自社が導入した制度改革の方向性が正しいことが確認できた。今後は雇用契約書の見直しや労働時間管理、有給休暇管理の見える化等を行い、労務管理を行っていくとの回答をいただいた。							
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)	アンケートから具体的な事例や内容がありわかりやすかったという意見と具体的な事例等が欲しかったという意見があった。具体例等レジュメ記載以外に口頭で説明していたが、やはり紙ベースのもので必要かと思った。できるだけ資料として残せるものを作るようにしたい。今後希望するセミナーを聞いてみたところ、 ①助成金 ②同一労働同一賃金 ③パワハラ ④雇用保険・社会保険のしくみ ⑤法改正についての講習 ⑥年金制度改革 ⑦人材確保 についての要望があった。特に同一労働同一賃金については複数要望があった。指標目標について アンケート結果から 回収45名の内 「必要としない」・「わからない」という答えが10名おり、目標数値には達しなかった。「必要としない」(6名)という回答は比較的規模の大きな企業であるのでそれが一因かと考えられる。						

北大阪商工会議所

事業名		枚方市駅前回遊性向上事業								
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								
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>平成28年～30年の3年間枚方市駅前商業施設や商店街の活性化を目的として、「枚方市駅前大収穫祭連絡会議」＜構成団体：北大阪商工会議所・同青年部・枚方市・京阪ホールディングス(株)・枚方信用金庫・枚方市商業連盟・(株)みずほ銀行・リコージャパン(株)・>を組織し、枚方市駅前、岡東中央公園で行っているドイツビールの祭典「枚方オクトーバーフェスト」を中心に周辺商店街（川原町商店会、ひらかたサンプラザ3号館振興会）や商業施設で様々なイベントを実施しており、その調整役を当所が担っている。企画段階から商店街組織や商業施設と連携し、30～40代のファミリー層を中心に、市内外から約2万2,000人の来街者を集めている。しかしながら、個店事業所からなる商店街においては、イベント告知力が低く、さらに営業形態も様々であるため、当イベントを活用した積極的な集客活動につながっているとは言い難い状況にある。今回、当イベントの来街者に向けて駅前のイベントや各個店を紹介するため、スマートフォンアプリでのAR機能を活用したスタンプラリー事業を実施することで、店舗の発見、顧客の定着化を図る。実施にあたり、管内の大学である関西外国語大学、大阪工業大学およびリコージャパン(株)と協力する。関西外国語大学には、スタンプラリーマップの作成にあたっての学生・若者ならではの視点からPR方法・インバウンド対応について企画段階より連携。また、開催期間中もアプリの利用促進について連携を図る。大阪工業大学には、事業実施後のアンケートを分析し、その結果を各個店へ提示するための報告書の作成を要請。大阪工業大学が強みとするITを用いた分析により、単なるアンケートの集計でない、ビッグデータを用いた売り上げ向上分析が可能となる。</p>								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	枚方市駅周辺半径300m圏内にある商店街（川原町商店会、ひらかたサンプラザ3号館振興会）を中心とした飲食店約300店舗をターゲットとする。 *両商店街ともほぼ飲食店で占められている								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>開催期間：2019年9月13日（金）～23日（月） 参加店舗：36店舗が参加 ○スタンプラリー実施方法 リコージャパン(株)と連携。アプリを作成し、店内に設置したポスター撮影することで、スタンプがたまるAR機能を利用した。スタンプの押印数は251個となった。スタンプを集めた方のうち、アンケートに回答された方に対して景品交換を行った。アンケート回答者の内61名には、周辺商業施設よりいただいた協賛品を賞品として枚方T-SITE1階エントランスにて交換を行った。</p> <p>○スタンプラリー告知方法 ガイドマップは、ニッペパーク岡東中央及び枚方T-SITEで10,000部配布した。枚方市が発刊する観光フリーペーパー「ひらいろ」に10,000部折込を行った。</p> <p>○アンケート分析方法 大阪工業大学の協力の下、AIを用いた解析ソフトによる分析を行い、来場者の参加目的や動機・嗜好性、また各イベントにおける課題について調査報告書を成果物としてまとめた。</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>府施策連携商8番「地域住民や商店街以外の団体と連携した新たな商店街活性化の促進」商業・サービス産業課 商業振興グループと連携し、事業を実施した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>広報ひらかたに本事業の案内を掲載する等、告知面で枚方市と連携を行った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>		①府施策連携	府施策連携商8番「地域住民や商店街以外の団体と連携した新たな商店街活性化の促進」商業・サービス産業課 商業振興グループと連携し、事業を実施した。	②広域連携		③市町村連携	広報ひらかたに本事業の案内を掲載する等、告知面で枚方市と連携を行った。	④相談相乗
①府施策連携	府施策連携商8番「地域住民や商店街以外の団体と連携した新たな商店街活性化の促進」商業・サービス産業課 商業振興グループと連携し、事業を実施した。									
②広域連携										
③市町村連携	広報ひらかたに本事業の案内を掲載する等、告知面で枚方市と連携を行った。									
④相談相乗										

	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)	36	支援実績率	90.0%	満足度	48
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)	<p>枚方市駅周辺半径300m圏内にある商店街（川原町商店会、ひらかたサンプラザ3号館振興会）を中心とした飲食店約300店舗を訪問し、参加を呼びかけた結果、計画40社に対して実績36社、実績率90%を達成できた。</p> <p>会期後のアンケートで「宣伝効果があったと答える個店」は、目標20社に対して実績10社、目標達成度50%に留まった。スタンプラリーの参加者や来店者は、一部の店舗には効果が見られたが、全体を見ると少なく、満足度が48点と低い結果になっている。原因としては、中心イベントである「枚方オクトーバーフェスト」との連携が弱かったことが考えられるため、今後連携を強化していく。</p>							
	指標	宣伝効果があったと答えた個店							
	数値目標	20	実績数値	10	目標達成度	50.0%			
成果の代表事例	<p>フレンチレストランF店 2018年に創業しており、知名度向上のために参加された。初めて来店される方も多く、良いPRの機会となった。11日間の結果は千円メニューの注文数46件となっており、その他のメニューもたくさんの方に堪能してもらい売上向上にも繋がった。</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>会期後に各参加店に対して行ったアンケート結果によると、多数の来街者が訪れることによって賑わいは創出されているものの、周辺の商店街・商業施設・周辺店舗までの波及効果は限定的なものとなっている。次年度は、枚方市駅周辺で開催している「枚方オクトーバーフェスト」と「枚方宿くらわんか五六市」を連携させ、出店店舗の販路開拓支援を行う。相乗効果で両イベントの来場者数を増加させた上で、枚方市駅周辺の商店街・商業施設のPRを行うことで、テナント店舗の売上向上を支援する。</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>○パンフレットを作成し、ニッパーク岡東中央で配布 各イベントへ出店する店舗の情報等を掲載したパンフレットを作成し、ニッパーク岡東中央で2万部配布を行うことで、各店舗の売上向上に取り組む。</p> <p>また、川原町商店会、ひらかたサンプラザ3号館振興会、枚方T-SITE、京阪百貨店枚方店、ピオルネのテナント店舗の割引クーポンを掲載しPRすることで、両イベントの参加者を店舗に誘導する。</p> <p>○枚方宿くらわんか五六市スタンプラリーの実施 (一社)枚方宿くらわんか五六市の協力の下、枚方市駅～枚方公園の間でスタンプラリーを実施する。ゴール地点をニッパーク岡東中央にすることで参加者の往来を促進し、両イベントの参加者を増加させる。</p>							

北大阪商工会議所

事業名		キャッシュレス化推進事業							
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	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29年6月に閣議決定された「未来投資戦略2018」にて2027年までにキャッシュレス決済比率を4割程度とする目標が示された。小売店における人手不足やスマートフォンを活用した支払いサービスの拡充などキャッシュレス化の推進に向けた気運が高まっている。2025年に大阪万博が決定したことから、当所管内においてもキャッシュレス化を推進し、インバウンド需要の取り込み、消費者の支払い利便性向上、また事業者の生産性向上を図る必要があると考える。しかし、小売事業者の中でキャッシュレス化についてコスト面や仕組みについて不安があり、導入への障壁となっている。導入に向けてキャッシュレス事業者からのセミナーを実施し、導入する上でのメリットの説明と合わせて大阪府や国が行っている施策についても説明を行うことで、コスト面改善や仕組みへの理解を深め、導入促進を図りたい。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	当所管内（枚方市、寝屋川市、交野市内）の小売店を中心とした未キャッシュレス化事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①キャッシュレス体感セミナー 開催日時：令和元年6月26日(水) 14:00～16:30 開催場所：北大阪商工会議所 4階大ホール 支援事業者数：35社 参加者：54名（うち19名は、会社重複および公的機関のため個票には含まず） 実施内容：当日はQRコード決済各社の特徴や導入によるメリットを説明いただきキャッシュレスの導入をトータルで支援することが可能となるキャッシュレス決済プラットフォームについてセミナーを実施するのとあわせて個別相談会を実施。 ○オープニングセミナー 講師 日本商工会議所 中小企業振興部 部長 加藤 正敏 氏 テーマ「キャッシュレス決済の動向について」 ・キャッシュレス決済の概要 ・キャッシュレス決済導入のメリットについて ○キャッシュレス決済の特徴について各社より説明 LINE PAY、楽天PAY、PayPay、Origami PAY</p> <p>②キャッシュレス導入相談会 開催日時：令和元年8月9日（金）13:30～15:30 開催場所：北大阪商工会議所 4階中ホール 支援事業者数：24社 参加者数：27名 キャッシュレス事業者をお招きし、低コストで導入できるスマホ決済を含め、費用や決済手数料、各サービスの比較、そして導入方法やポイント還元事業など各社に合わせた相談会を実施。 参加QR事業者 AirPay、Origami Pay、Square（三井住友銀行）</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>府施策連携商20番「キャッシュレス化の推進」 商工労働総務課 企画グループと連携。セミナーの集客について連携を図った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>参加者の内、8事業者をカルテ化している。</td> </tr> </table>	①府施策連携	府施策連携商20番「キャッシュレス化の推進」 商工労働総務課 企画グループと連携。セミナーの集客について連携を図った。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	府施策連携商20番「キャッシュレス化の推進」 商工労働総務課 企画グループと連携。セミナーの集客について連携を図った。								
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	参加者の内、8事業者をカルテ化している。								

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	50	支援企業数(実績)	59	支援実績率	118.0%	満足度	75
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)	<p>9月頃の実施を想定していたが、事業者からの反響が大きかったため、6月・8月に実施した。 導入をこれから検討される事業者、すでに導入しているが他の選択肢を検討している事業者など多様な課題を抱えている方が目標50社のところ59社の参加となった。 セミナー終了後に実施したキャッシュレス事業者との個別相談会で実際に導入の相談を進めるなど、事業者からの関心も高かった。開催後のアンケートでは、導入を進めているという事業者が目標70%としていたところ81%となっており、当セミナー開催と施策との相乗効果により地域内でのキャッシュレス化が浸透していると感じられる。個社のキャッシュレス化は浸透したが、各自で個別の課題を抱えており、改めて個社の状況を踏まえたキャッシュレス決済への提案・対応が必要となる。</p>							
	指標	アンケートにてキャッシュレス化を導入する、または近い将来導入したいと回答した企業の割合							
	数値目標	70%	実績数値	81%	目標達成度	115.7%			
成果の代表事例	飲食業T様	<p>キャッシュレス決済の導入を進めていたが、実際どの種類を選択すれば良いかあまり理解されていなかった。同セミナーに参加されたことで、自身の顧客動向および業務効率化の観点から、キャッシュレス決済システムの選択ができた。ポイント還元事業も重なってキャッシュレス決済の利用者も増加しているとのことであった。</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	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>当セミナーにおいても目標値は達成しており、地域でキャッシュレス決済は普及したといえる。 今後、キャッシュレスによる利用客増進やどのように業務効率化を行うかなど、個別での課題解決が必要になると想定される。 次年度は、キャッシュレス利用客の増進に向けた方法についてのセミナーを開催。あわせて国が実施している統一QRコードの利用促進に向けての説明会も併催。 事業者に向けて、消費者のキャッシュレス決済利用増進に向けて</p> <ol style="list-style-type: none"> ①導入負担の少ない統一QRコードの利用増進 ②ユーザー目線に立ったキャッシュレス利用のメリットと方策 <p>を内容として盛り込んだ説明会を実施することで、参加された店舗でのキャッシュレス決済利用の促進を図る。</p>							

北大阪商工会議所

事業名		民間事業者と連携した駅前大学事業
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	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28年枚方市駅前に、書籍を中心とした生活提案型商業施設「T-SITE」がオープンしている。集客力のある商業施設として、地域資源としての役割も有しているが、このたび同施設内に、定員20名程度のワークショップスペースが設置されている。また「T-SITE」運営する「カルチュア・コンビニエンス・クラブ」は出版業界とのつながりも強く、ビジネス書籍の執筆者をセミナー事業の講師として招聘することが可能である。このような設備面や企画・運営力に強みを持ち、ネームバリューを有する民間事業者と連携し、これまで当所単独では企画・実施出来なかった美観の優れる枚方市駅前の商業施設内において、知名度のある講師を招聘し、地域の経営者・従業員に「学びの場」を提供する。それにより管内事業者の経営者及び従業員の資質向上意欲を高めるとともに、ビジネス上で同じ課題を持つ他の事業者が交流する機会を提供し、ビジネススキル・課題解決能力を高めることを目的とする。また枚方市駅周辺に強い影響力を今後も発揮していく民間事業者と地域経済団体である当所が共通した目的で事業を実施し、連携を深めていくことで、枚方市駅周辺のにぎわいを創出していく。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	○ビジネススキル・課題解決能力の向上を目指すモチベーションの高い経営者・従業員 ○ビジネス書籍への関心が高い経営者・従業員 ○これまで当所で実施してきたような一般的なセミナーとは異なる環境で、スキルアップを望む経営者・従業員
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	枚方T-SITE内のワークショップスペースにて、ビジネス書籍の著者および広告代理店のクリエイター等を講師として招聘し、セミナーを3回実施。 企画力やプレゼンテーション力といったビジネススキルをテーマとする。講師およびテーマについては毎回変更し、参加者の入れ替えを図ることで、交流の促進を図った。講演会終了後に講師を交えてのワークショップを実施し、コミュニケーション能力の向上につなげるとともに講演の内容について理解度を高める。 開催場所については、全て枚方蔦屋書店3階イベントスペースにて開催。 ○「CM人間論」～商品の向こう側にいる人間のこと～ 開催日 5月8日(水) 19:00～21:00 講師 萩原良治氏 支援事業者数 18社 ○難しいことを簡単に！簡単なことを面白く！ ワンフレーズに、大きな仕事をさせよう。 開催日 6月12日(水) 19:00～21:00 講師 山内登氏 支援事業者数 21社 ○プロデュースの視点一人間、時間、空間の「間」 開催日 7月19日(金) 19:00～21:00 講師 杉浦幸氏 支援事業者数 16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	
	②広域連携	
	③市町村連携	
	④相談相乗	支援事業の内、カルテ化1件

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	60	支援企業数(実績)	55	支援実績率	91.7%	満足度	87
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)	<p>「CM人間論」～商品の向こう側にいる人間のこと～においては、CMクリエイターを講師として招聘、自身がCM企画を行ってきた過程から企画力について講演。その後、企画の考え方についてワークショップを実施した。 難しいことを簡単に！簡単なことを面白く！ ワンフレーズに、大きな仕事をさせよう。においては、コピーライターを講師として招聘。会社の商品をPRする際のキャッチコピーの作り方について講演。ワークショップを実施に、簡単な作り方を体験いただいた。プロデュースの視点一人間、時間、空間の「間」においては、商業施設開発のプロデューサーを講師として、自身の著書を基にした、企画からデザインまでトータルの考え方について講演いただいた。ワークショップでは、企画からデザインまでの思考のプロセスについて体験いただいた。 上記のセミナー・ワークショップを通じて、参加企業との情報交換、各社の取り組みについて交流を深めていただいた。企画力、キャッチコピーの作り方、企画からデザインまで深く理解いただいた。満足度も87%と高く、有意義な交流ができたとする事業者の割合も85%と高かった。</p>							
		指標	他の参加者との有意義な交流ができたとする事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	85%	目標達成度	106.3%		
成果の代表事例		<p>飲食店S 新しい事業展開について検討されており、事業内容を見直されていた。 今回のセミナーに参加され、自身の予算等様々な制約がある中で、新しい企画をまとめるための思考のプロセスについて、理解いただいた。また、検討中の企画をワークショップを通じて、他者と対話することでブラッシュアップできた。</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	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>今回は、クリエイターの視点から企画力を中心としたテーマでワークショップを実施した。 企画のまとめ方、考え方については深く理解いただくことはできたが、自身の課題等を明確化できていなかったことから、実施後の相談は1件とうまくつながらなかった。 次年度は、ビジネス書籍をテーマにファシリテーターを用意し、より対話を促進させることで自身の立ち位置を理解いただき、課題の明確化、事業計画や販路開拓等の相談件数の増加へとつなげたい。</p>							

2019年度小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

北大阪商工会議所

事業名		商店街魅力発掘事業															
想定する実施期間		29		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)	<p>本事業は、商店街・小売市場を取り巻く環境が益々厳しさを増すなか、商店街の魅力向上による地域商業の活性化を目的とする。</p> <p>管内（枚方・寝屋川・交野市）市街地の賑わいの創出は、商業を活性化させるだけでなく、地域コミュニティや高齢者等の社会的弱者の「居場所」や「見守りの場」を作るうえでも重要である。</p> <p>そこで、各商店街の実施する催しやサービスを管内の商店街が共有・連携して、地域にとって魅力的なイベントや催事を企画し、広域かつ集中的・効果的にPRすることで、普段、地域の催事等を気に留めていない潜在顧客の興味をひき、来街者を増やし、商店街・小売市場の活性化を図る。また来街者が増加することで自然と地域コミュニティも形成され、商店街が安心・安全であり、「人々が集う生活になくなくてはならない場所」として認知されることで、地域商業の継続的な賑わいも期待できる。</p>															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	枚方市（13）・寝屋川市（27）・交野市（5）の45商店街、市場、市内個店等が対象（平成28年度経済センサス調査結果 3209社）															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>DMにて参加商店街を募集し、参加いただけなかった商店街は個別に訪問し説明を行った。その時に商店街として魅力あるイベントやサービスを掘り起し、掲載内容・割引特典の内容をコーディネートし、写真撮影・制作・印刷を行った。完成したチラシは、掲載した商店街だけではなく、枚方市・寝屋川市・交野市の協力のもと市役所や公共施設、管内JRの駅、観光スポットにも設置しました。</p> <p>【説明会】 令和1年6月10日 会場：北大阪商工会議所 5事業所 【発行日】 令和1年11月1日発行 【仕様】 B4サイズ フルカラー両面2ページ 【発行部数】 150,000部 【掲載団体数】 16団体 【配布方法】 街頭配布・掲載店設置・スポット設置・公共施設の窓口・管内JR駅 アミューズメント施設、当会議所窓口等設置</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</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>支援した商店街に属する店舗の内5店舗のカルテ化をおこなった。</td> </tr> </table>								①府施策		②広域連		③市町村		④相談相乗	支援した商店街に属する店舗の内5店舗のカルテ化をおこなった。
	①府施策																
②広域連																	
③市町村																	
④相談相乗	支援した商店街に属する店舗の内5店舗のカルテ化をおこなった。																
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	88%									
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)	<p>商店街のイベント情報を掲載してもらったあたり6月当初から事業説明を開始した。商店街の参加事業者の強みを再認識してもらい商品・サービスを地域に発信することができた。地域には名所旧跡・観光スポットが商店街周辺地域にあることから商店街の行事の情報とともに紹介することで、読者は商店街の魅力を見直し街歩きを楽しみ、賑わいの創出と地域活性化につなげることができた。</p> <p>事業者が、新規顧客獲得のためにチラシを積極的に配布を行ったり、商店街のイベントに合わせて新商品のプロモーションに活用するなど、商店街参加による自社PRの新たな手法として利用いただくことができた。また、商店街事業所への顧客誘引が生じたことで商店街周辺地域への集客力向上への効果があり、地域経済へ貢献できたと考えられる。</p> <p>そして、満足度に関してはアンケートにより事業の満足度を評価し、3段階評価で配点を定め満足度を集計した結果、目標を達成する事が出来た。指標に関しては、効果や変化を感じる事が出来たかの問いに対して、期待以上の結果により目標を達成出来たと考える。</p>															
		指標	商店街の集客向上に対する事業貢献度														
		数値目標	80%	実績数値	88%	目標達成度	110%										
その他目標値の実績	成果の代表事例	<p>A商店街：本事業に参加することで商店街予算をかけずに広く当商店街の取組みを告知することができた。また、本事業に参加する上で商店街参加加盟店との会合を持つことができ、個店と商店街の一体感醸成に役立ち、本事業の目的のひとつである「安心・安全」についても考える良い機会となった。このような取り組みは、商店街単位では困難であり、更に他の商店街が集客のために行っている取り組みを知ることができた。</p> <p>飲食店B：商店街の魅力を発信し商店街への顧客誘引とともに自店への誘導ができるため、商店街として参加することは意義がある。またこれまでのプロモーションは商店街内でのチラシ等や個別のチラシにとどまっていたが、広くプロモーションを行うことで、商店街近隣地区以外の消費者にもお店を知ってもらいたいとの申し出があり、商品・サービスのセールスポイントを明確にしたプロモーションを支援した。特に既存顧客の深耕に繋げることができた。また、地域外への広域プロモーションはWEBでの発信と実紙面での必要性を理解いただいた。</p>															
		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>商店街事業と関連して各個店への経営支援を行った。また、行事等の情報公開と発行を合わせることで個店や観光スポットへの顧客誘引の為に支援を行った。個店の魅力を伝えることで、その個店が参加している商店街への来客誘導、近隣観光スポットや行事等の見どころと商店街を併せて掲載し、WEBでの公開を行い、地域ミニコミ誌への広告等告知に重点化した。また駅前での配布などを行った。しかし、設置場所やその告知が不十分であったため設置場所については、事前の交渉・配布時の告知を十分に行う必要がある。</p> <p>事業所への誘客は業種によってややばらつきがあったが、イベント情報や観光スポットの紹介を管轄の市ごとに分けて対応しページ構成を行ったこと、魅力ある個店が加盟している商店街であることで商業集積による効果が相乗的効果を発揮し、消費者の周遊を高めることができた。</p> <p>商店街の行事等は年末に集中するが、発行時期を11月上旬とし、イベントとの近接性を持たせ、事業への誘引効果を優先した。</p> <p>商店街内事業所にとっては、新規顧客の獲得に繋がった後の上得意・リピーターへの展開にサポートが必要であるから、引き続き、プロモーション等のフォローを行っていく。また、ホームページやSNS等の情報配信を行った事のない事業者においても、積極的に情報発信が出来るように情報を活用したIT化支援等のフォローを行っていく。</p>
------	--	---

北大阪商工会議所

事業名		地域産業資源（天野川他）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>地域産業資源を活用した事業展開を支援する事業として当所では、2つの事業を実施している。</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域資源「天野川」活用による地域ブランド創出事業（H30年度実施） 地域産業資源である「天の川」を活用して、一級河川天野川に自生するセイタカヨシという植物の葉を特殊な製法でパウダー状に加工した食品「天野川セイタカヨシ」を使って様々な加工食品を小規模事業者にて制作・販売していただき、販路拡大及び地域ブランド創出を狙う事業 「おおさか地域創造ファンド（H29年度終了）」のスキームを活用して、地域産業資源を活用して新事業展開を取り組む事業者を支援する事業 地域産業資源を活用した新事業展開に関する専門家を配置し、管内で新事業展開を検討されている事業者に対して伴走型支援を実施し、事業化に向けた支援を行う これらの事業を推進することにより、地域資源を活用した新たな商品・サービスを開発することで、取引や雇用を拡大し、地域経済を活性化することを目的とする。 																					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>地域産業資源は、大阪府では458品目が登録（H28年12月15日時点）されており、枚方市では22品目、寝屋川市では6品目、交野市では8品目が挙げられる（複数市町村の登録も含む）。</p> <p>これらを活用した新事業展開を支援対象とする。</p>																					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【販路開拓型】 パウダーを23社に配布し、19社が商品化に成功。 とりまとめたパンフレットを3,000部発行して、枚方市・交野市・当所の窓口及び各イベントで配布を行った。各イベントでは、実際に複数事業者の商品を販売し、知名度向上に取り組んだ。 「平成31年度に出店したイベント」</p> <table border="0"> <tr> <td>・7/7（土）</td> <td>令和OSAKA天の川伝説2019</td> <td>於：天満橋八軒家浜</td> </tr> <tr> <td>・9/12（木）</td> <td>たまゆらフェスタ2019</td> <td>於：グランキューブ大阪</td> </tr> <tr> <td>・10/3～9</td> <td>京阪百貨店もより市</td> <td>於：京阪枚方市駅2階JYJ-ス</td> </tr> <tr> <td>・11/2（土）</td> <td>ひらばーイルミネーションRUN</td> <td>於：ひらかたパーク</td> </tr> <tr> <td>・11/16（土）</td> <td>マルシェ枚方</td> <td>於：ニッパーク岡東中央</td> </tr> <tr> <td>・1/8（水）</td> <td>北大阪商工会議所令和2年新年賀会</td> <td>於：ひらかた仙亭</td> </tr> <tr> <td>・2/5～7</td> <td>feel NIPPON 春 2020</td> <td>於：東京ビッグサイト</td> </tr> </table> <p>【人材育成型】 2019年5月22日に地域産業資源活用セミナーを開催。 13社15名の参加があった。</p> <p>【独自提案型】 セミナー参加者の中から7社に対して事業計画書の策定支援を行った。</p> <p>【ハンズオン型】 昨年度及び本年度事業計画を策定した事業者6社に対して月1回の進捗確認及び、適宜フォローアップを実施した。</p>	・7/7（土）	令和OSAKA天の川伝説2019	於：天満橋八軒家浜	・9/12（木）	たまゆらフェスタ2019	於：グランキューブ大阪	・10/3～9	京阪百貨店もより市	於：京阪枚方市駅2階JYJ-ス	・11/2（土）	ひらばーイルミネーションRUN	於：ひらかたパーク	・11/16（土）	マルシェ枚方	於：ニッパーク岡東中央	・1/8（水）	北大阪商工会議所令和2年新年賀会	於：ひらかた仙亭	・2/5～7	feel NIPPON 春 2020	於：東京ビッグサイト
	・7/7（土）	令和OSAKA天の川伝説2019	於：天満橋八軒家浜																				
・9/12（木）	たまゆらフェスタ2019	於：グランキューブ大阪																					
・10/3～9	京阪百貨店もより市	於：京阪枚方市駅2階JYJ-ス																					
・11/2（土）	ひらばーイルミネーションRUN	於：ひらかたパーク																					
・11/16（土）	マルシェ枚方	於：ニッパーク岡東中央																					
・1/8（水）	北大阪商工会議所令和2年新年賀会	於：ひらかた仙亭																					
・2/5～7	feel NIPPON 春 2020	於：東京ビッグサイト																					
	<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>府施策連携商6番「地域産業資源を活用した事業」 大阪府経営支援課経営支援グループと連携し、事業を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>枚方市・交野市とは、「枚方・交野 天の川ツーリズム推進協議会」の活動を通じて連携を図った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>		①府施策連携	府施策連携商6番「地域産業資源を活用した事業」 大阪府経営支援課経営支援グループと連携し、事業を行った。	②広域連携		③市町村連携	枚方市・交野市とは、「枚方・交野 天の川ツーリズム推進協議会」の活動を通じて連携を図った。	④相談相乗														
①府施策連携	府施策連携商6番「地域産業資源を活用した事業」 大阪府経営支援課経営支援グループと連携し、事業を行った。																						
②広域連携																							
③市町村連携	枚方市・交野市とは、「枚方・交野 天の川ツーリズム推進協議会」の活動を通じて連携を図った。																						
④相談相乗																							

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)	25	支援企業数(実績)	23	支援実績率	92.0%	満足度	91
	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)	パウダー配布先全てに電話及び訪問にて商品化の状況をヒアリング。商品化に成功した事業所は19社となった。 2年間継続して取り組んでいる事業者は8社に留まっているため、継続して「天野川セイタカヨシ」を活用した商品を販売していただける事業者を増やすことが重要となってくる。							
		指標	商品化及び事業化に成功した事業所数						
		数値目標	15	実績数値	19	目標達成度	126.7%		
成果の代表事例	食品会社H社 国産にこだわった餃子を製造・販売されている。 スーパーの卸では、単価が低く経営状況が厳しいため、独自商品の開発を目的に本事業に取り組まれた。高級ブランド餃子の開発に成功し、東京ビッグサイトで開催された「feel NIPPON 春 2020」に出展したことで、多くの引き合いを得ており、今後の進展に期待している。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)	20	目標値(実績)	14	目標達成度	70.0%		
		目標20社に対して、13社15名の参加という結果になった。 守口門真・大東商工会議所、四條畷市商工会、当所で計1万部のチラシ配布を行ったが、目標達成度70%に留まった。							
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)	10	目標値(実績)	7	目標達成度	70.0%		
		セミナー参加者の中から7社に対して事業計画書作成支援を行った。セミナー参加者の内、約半数が実際に計画書作成に取り組んだため、目標達成度は70%となった。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	7	目標値(実績)	6	目標達成度	85.7%		
目標は7社であったが、実際には6社に対して月1回の進捗確認及び、適宜フォローアップを実施した。目標達成度は85.7%となった。									
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)	次年度は地域資源「天野川」の活用に向けた事業を展開する。各メディアで「天野川セイタカヨシ」が取り上げられることで、枚方市・交野市のPRにも繋がり、事業所のみならず地域の知名度向上にも役立っている。 本年度と同様に、令和2年7月に枚方市・交野市の広報及び当所所報で「天野川セイタカヨシ」の提供記事を掲載し、事業者を募集する。 各事業者には「天野川セイタカヨシ」を活用して商品を製作していただく。販売する商品が確定した段階で、順次ガイドブック掲載原稿をとりまとめ、年内にはガイドブックを発行する。 ガイドブックを枚方市・交野市・当所の窓口及び各イベント等で配布し、新商品の販路開拓を行うことで、地域及び天野川の知名度向上を図る。 本年度同様様々なイベントに出店し、実際に各商品の販売を行うことにより、事業者の方々にも地域を挙げての取り組みだということを理解いただき、継続して取り組む事業者を増やしていく。							

北大阪商工会議所

事業名		中部圏販路開拓支援事業							
想定する実施期間		31 年度～ 年度まで ※複数年度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)	現状、管内および府内を中心とした展示会は継続的に実施されており、域内の取引は活性化してきたといえる。今後、企業が事業拡大を図り、知名度を向上させるために、域外に向けた発信が重要である。今回、北大阪商工会議所の管内企業共同で中部地方で実施される「国際総合展示会」へ出展し、出展企業の技術力や製品、サービスのPRを行い販路開拓につなげるとともに、枚方市、寝屋川市、交野市の知名度を向上させる。管内の強みである機械器具や金属製品製造・加工業を中心とした付加価値の高い製品を、自動車産業、航空機産業が強みである中部圏で実施される「国際総合展示会」でPRすることにより、広域での事業者ネットワークが構築され、事業者双方の価値向上が期待できる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	枚方、寝屋川、交野管内のうち製造業・建設業・卸小売業・サービス業などの事業者を対象とする。管内事業所数19,104社(平成28年経済センサス調べ)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「メッセナゴヤ2019」へ共同出展を実施。 会 期：2019年11月6日(水)～9日(土) 出展者数：12社 内 容：枚方・寝屋川・交野・守口市から12社が出展した。 9/4に出展者説明会を開催。 事前準備として、よろず支援拠点と連携し2回のヒアリング及び勉強会を行い、自社の強み分析から、効果的な展示手法について学んでいただいた。その成果をまとめたパンフレットを会期中に会場内で1,500部配布した。会期終了後にフォローアップ研修を行い、成果について出展者同士で意見交換を行った。</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>							
		①府施策連携							
		②広域連携							
	③市町村連携								
	④相談相乗	支援事業所12件中3件(25%)のカルテ化							
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)	12	支援企業数(実績)	12	支援実績率	100.0%	満足度	69
	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)	今回、初めて中部圏への展示会に向けて支援を行った。目標とする12社にて共同出展。大阪府よろず支援拠点とも連携し、出展に向けて自社の強み分析、ターゲット選定、キャッチコピー作成の支援を行った。各社自社の強み、取引先となる企業を明確化できた。開催当日は実際の取引に至った事業者はいなかったが、全体で引き合い件数1,860件(名刺交換件数1,650枚、商談件数210件)となり、見積を提出する等の新たな取引先獲得に向けた動きには繋がった。							
		指標	引き合い件数						
		数値目標	1920	実績数値	1860	目標達成度	96.9%		
	成果の代表事例	<p>製造業N社 中部圏への新規販路開拓として、外国の方と接する機会の多い事業者や鉄道、警備関係などの事業者に対して自社の製品をPRするために出展された。 出展した際に即成約に至った案件は少なかったが、名刺交換を積極的に行われており、商談にはつながった。継続的に成約状況をヒアリングする。また次年度の参加も促し、より効果的なPRが行えるようブース設営等の支援を行うこととする。</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)	よろず支援拠点と連携し計3回のフォローアップを行ったが、実際の成約に至った事業所はいなかった。BtoB取引はすぐに成果がでるものではないが、実際の成約に結びつくよう支援を継続する。また、効果的なPRが行えるよう次年度は大阪産業局メビックより派遣されたクリエイターと連携し、ブース設営や販促物のデザインについても支援を行い、多様な事業者に向けて積極的にPRできるよう支援を行う。							

北大阪商工会議所

事業名		大阪府立北大阪高等職業技術専門学校 活用事業	
想定する実施期間		25 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)	大阪の成長戦略2016年12月版では、「成長を支える基盤となる人材の育成力強化」が示されており、地域の強みを活かしたものづくり人材の育成、高等職業技術専門学校の産業人材育成の拠点化が具体的取組として挙げられている。管内では平成25年4月に大阪府立北大阪高等職業技術専門学校が津田サイエンスヒルズに開校されており、ものづくり・建築関連事業者の人材育成事業が実施されている。2012年の企業単位における製造業のひとりあたりの労働生産性は大阪府が6,460千円であるのに対し、枚方市が4,885千円、寝屋川市が4,025千円、交野市が4,063千円、守口市が2,433千円、門真市が8,602千円、大東市が5,141千円、四条畷市が4,825千円であり、総じて低いため、製造業従業者の生産性を高めていく必要がある。商工会議所・商工会が管内事業者に対する人材育成事業を高等技術専門学校に委託して事業を実施し、大阪の成長を支える上で不可欠な基盤である人材を育成、労働生産性を高める。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北大阪・守口門真・大東商工会議所、四条畷市商工会管内のものづくり企業及び建設業	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>北大阪高等職業技術専門学校へのオーダーメイド講座として下記12講座を開催</p> <p>①安全衛生と機械製図講座 令和元年5月8日・10日 北大阪4.5社5名・守口門真2.5社3名・大東1社1名・四条畷0社0名 合計8社9名</p> <p>②中小企業の総務・経理の日常業務入門 令和元年5月18日・25日・6月1日 北大阪8.5社9名・守口門真5.5社6名・大東3.5社4名・四条畷0社0名 合計17.5社19名</p> <p>③機械工作入門講座 令和元年5月29日・30日・31日 北大阪4.5社6名・守口門真4.5社5名・大東1社1名・四条畷0社0名 合計10社12名</p> <p>④研削砥石特別教育講座 令和元年6月18日・19日・21日 北大阪4.5社5名・守口門真1社1名・大東0社0名・四条畷0社0名 合計5.5社6名</p> <p>⑤建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座 土曜コース令和元年7月13日・20日・27日 北大阪8.5社9名・守口門真5社6名・大東0社0名・四条畷0社0名 合計13.5社15名</p> <p>⑥機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座平日コース令和元年7月17日・24日・31日 北大阪3社3名・守口門真4.5社5名・大東2社2名・四条畷0社0名 合計9.5社10名</p> <p>⑦3次元CAD 入門講座 令和元年9月26日・10月3日・10日 北大阪5.5社6名・守口門真5.5社6名・大東1社1名・四条畷0社0名 合計12社13名</p> <p>⑧はじめから学ぶ簿記知識入門 令和元年9月28日・10月5日・10月19日 北大阪11.5社12名・守口門真4社4名・大東6社6名・四条畷0社0名 合計21.5社22名</p> <p>⑨建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座平日コース 令和元11月7日・14日・21日 北大阪10社13名・守口門真4.5社5名・大東0社0名・四条畷0社0名 合計14.5社18名</p> <p>⑩中小企業の総務・経理の日常業務入門平日コース 令和元年11月12日・19日・26日 北大阪21.5社23名・守口門真6.5社7名・大東2社2名・四条畷0社0名 合計30社32名</p> <p>⑪機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座土曜コース 令和元年11月30日・12月7日・14日 北大阪4.5社5名・守口門真2社2名・大東1社1名・四条畷0社0名 合計7.5社8名</p> <p>⑫3次元CAD 応用講座 令和元年12月10日・17日・24日 北大阪4社5名・守口門真4.5社5名・大東1社1名・四条畷0社0名 合計9.5社11名</p> <p>合計159社 175名を支援できた</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	講座内容・実施時期設定など企画段階より北大阪技専校と十分な打ち合わせを行っている。また北大阪技専校が単独で実施する建設系テクノ講座の開催について、北大阪管内の建設業者に周知・案内を行っている。	
	②広域連携	北大阪が主幹となり実施。単独事業としては実施困難である商工会議所・商工会が連携することで、その管内事業所に従事する就業者に対して、その能力向上に寄与した。	
	③市町村連携		
	④相談相乗		

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)	156	支援企業数(実績)	159	支援実績率	101.9%	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)	<p>○「安全衛生と機械製図講座」 若手社員の安全衛生意識を高め、図面の読み方を理解させた。</p> <p>○「中小企業の総務・経理の日常業務入門（土曜コース・平日コース）」 労務・経理に関する手続き面の実務や年間の業務フローを学習することで、全体像を理解させた。</p> <p>○「機械工作入門講座」 汎用工作機械の操作スキルを高めた。</p> <p>○「研削砥石特別教育講座」 厚生労働省令で定める危険又は有害な業務に労働者を就かせる際には、その業務に関する安全又は衛生のための特別の教育を行わなければならないとされており、当事業でその教育機会を提供した。</p> <p>○「建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座 土曜コース・平日コース」 「機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座平日コース・土曜コース」 「3次元CAD 入門講座」 建築及びものづくり事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。</p> <p>○はじめから学ぶ簿記知識入門 経理作業や日常業務で必ず必要とされる経理作業の効率を格段に引上げる簿記知識習得を提供した。</p> <p>上記の講座や周知活動により、北大阪技専校のものづくり人材を育成する産業基盤としての認識を高めた。</p>							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	96.5%	目標達成度	107.2%		
成果の代表事例	<p>設計事務所S あまりCADの知識がない状態で参加しました。講習は応用とあってとても高度でしたがわかりやすい解説とマンツーマンの対応のおかげでサーフェスやアニメーション等を活用していけそうです。次回はもっとCADを理解したうえでさらなる知識をつけたいです。</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>アンケートの結果より、受講生には一定の満足度を提供できていると考えられる。引き続き大阪の成長を支える上で不可欠な基盤である人材を育成・労働生産性を高める事を目的に事業を行っていく。アンケートで確認できた具体的な反省点として、申込参加者が一講座3回の講習に途中で参加できなくなるケースが数件発生した。理由としては、スケジュールの調整が難しかった・講習内容についていけなくなってしまうが主な理由である。対応として一講座3回という内容の徹底周知案内及びスケジュール管理の依頼、講習カリキュラムの内容や講師の見直しも再検討（講師の評価も高かったので、講習内容をメイン）に見直ししていく。</p>							

北大阪商工会議所

事業名		課題別人材育成事業																													
想定する実施期間		25 年度～ 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)	中小企業・小規模事業者の経営力強化にとって、人材の能力育成が課題である一方で、独自でOFF-JTを実施することは、費用などの諸問題により困難であることが見受けられる。そこで地域の経営支援機関である商工会議所・商工会が研修事業を実施することにより、中小・小規模事業者に対する人材育成の場を提供し、その経営力強化を図る。本事業では経営課題別の人材育成事業を実施する。																													
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種を対象とする。経営課題を認識し、課題解決を目指す中小・小規模事業者の経営者・社員を対象とする。																													
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「チームに必要とされるリーダーの条件とスキル」 日 時：令和元年7月25日(木)/8月2日(金)ともに18:30~20:30 会 場：北大阪商工会議所 枚方本所 4階 中会議室 講 師：株式会社マネジメントサポート 依田 真由美 氏 参加人数：支援事業所数27社 参加者数46名 (北大阪26社/四條畷1社) 内 容：コーチング(育成)手法やチーム内で必要とされるリーダー像を学ぶ。自らの行動スタイルやコミュニケーション傾向の確認を行い、自分だからこそ出来る効果的なアドバイス方法を身につける。</p> <p>「上司や部下と信頼関係を築く方法」 日 時：令和元年9月24日(火)/9月27日(金)ともに18:30~20:30 会 場：北大阪商工会議所 枚方本所 4階 中会議室 講 師：株式会社マネジメントサポート 依田 真由美 氏 参加人数：支援事業所数20社 参加者数34名 (北大阪19社/四條畷1社) 内 容：自己のコミュニケーション傾向を分析し、上司や後輩など自分とは違う立場の人との「接し方」や「関わり方」を向上させるアプローチ方法を学ぶ。</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 colspan="5"></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="5">北大阪商工会議所が主幹となり、管内事業所に従事する就業者に対して、セミナー毎にチラシを会報へ折り込み(約3,500通)、メルマガの配信や過去の受講者への案内も行った。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="5">支援企業数47社のうち、カルテ化を行ったのは3社という結果になった。他のメニュー支援を増加させるため、事後フォローを努めていく。</td> </tr> </table>						①府施策連携						②広域連携	北大阪商工会議所が主幹となり、管内事業所に従事する就業者に対して、セミナー毎にチラシを会報へ折り込み(約3,500通)、メルマガの配信や過去の受講者への案内も行った。					③市町村連携						④相談相乗	支援企業数47社のうち、カルテ化を行ったのは3社という結果になった。他のメニュー支援を増加させるため、事後フォローを努めていく。				
		①府施策連携																													
②広域連携	北大阪商工会議所が主幹となり、管内事業所に従事する就業者に対して、セミナー毎にチラシを会報へ折り込み(約3,500通)、メルマガの配信や過去の受講者への案内も行った。																														
③市町村連携																															
④相談相乗	支援企業数47社のうち、カルテ化を行ったのは3社という結果になった。他のメニュー支援を増加させるため、事後フォローを努めていく。																														
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	60	支援企業数(実績)	47	支援実績率	78.3%	満足度	91																							
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)	<p>目標の60社に対して、47社しか支援することができず、支援実績率が78.3%という結果となった。満足度が91点と高い点数になったが、事業課題解決については、役立ったとする事業所の割合が75.38%と目標の90%を達成することが出来なかった。</p> <p>「チームに必要とされるリーダーの条件とスキル」では、参加者にリーダーシップスタイルやアクションプランを通じて自身のスタイルや特徴を把握していただいた。把握した情報を基にコーチングスキルやリーダーシップ像を学び、自身だからこそ出来る指導方法を身に付けることができた。</p> <p>「上司や部下と信頼関係を築く方法」では、聞き上手になる積極的傾聴スキルや簡潔な表現を具体的に伝える文章表現方法を習得していただいた。グループワークを行うことによって、話の伝え方や聴き方の課題を見出すことができた。また、異業種交流を行うことによって、業務における悩みや課題を共有し、解決のきっかけを得ることができた。</p>																													
	指標	事業課題解決に役立ったとする事業所の割合																													
	数値目標	90%	実績数値	75.40%	目標達成度	83.8%																									
成果の代表事例	介護業L社 「チームに必要とされるリーダーの条件とスキル」に参加。ティーチング(指導)とコーチング(育成)の違いについて理解していただくことができた。他にも承認スキルや質問スキルなどの部下や後輩に対しての指導方法を身に付けていただいた。今後もコミュニケーション向上させるセミナーの受講を希望しており、情報提供を図っていく。																														
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度																										
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	支援企業数の目標を達成することが出来なかったことが課題。平成31年度においては、コーチングやリーダーシップなどの社内で活用できるコミュニケーションスキルに関心が高く、多くの企業の管理職が悩まされている実態が判明。応用編の「上司や部下と信頼関係を築く方法」セミナーでは、実施日が月末ということもあり直前にキャンセルされる方が多く、参加希望者が受講出来ないケースが目立った。本事業全体として、目標とする支援企業数を確保出来なかったことから、参加の呼びかけとセミナーの内容を吟味する必要がある。次期以降の取組として、ビジネスマナー、経済・国際情勢、CS向上支援、労働・社会保険他、受講者アンケートなどを基にセミナーのテーマを設定し、話題性の高いテーマを速やかに企画していくことで、目標とする支援企業数の達成を図る。																													

北大阪商工会議所

事業名		大阪東部地区商工会議所リサイクル技術委員会							
想定する実施期間		S57 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)	大阪東部地区商工会議所の合同により、廃棄物・排水等の減量化・再利用等をはじめ、企業のあらゆる環境問題に対する相談事業、及び、環境保全に先進的に取り組む企業への視察研修会を実施することにより、資源の有効利用・環境保全を支援し、企業の業務改善、コスト削減、環境分野への新規ビジネス参入につなげる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府東部地区商工会議所管内(枚方市、寝屋川市、交野市、守口市、門真市、大東市、東大阪市、八尾市、松原市)における、製造業・建築業・サービス業者等の中小企業。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	リサイクル技術委員複数名の事業所訪問による技術指導を各所年1回を予定し、環境保全に先進的に取り組む企業への視察研修会を開催。 2019年度実績 6月：有機化学工業製品製造業 北大阪、6月：塗装業 東大阪 8月：金型メンテナンス業 八尾、11月 電機部品挽物製造業 守口門真 1月：金属製品製造業 大東 2月：金属製品製造業							
		●環境保全優良企業視察 2019年度実績 住友電気工業株式会社大阪製作所 2019年12月11日(水) 参加企業・団体：29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									
②広域連携	大阪府東部地区商工会議所(北大阪、守口門真、大東、東大阪、八尾、松原)の合同により開催。近隣地域で連携することにより、地域・業種に共通する環境問題を共有し、ある事業所には廃棄物であっても別の事業所では資源として活用できるなど、各企業の排出廃棄物情報を集め、環境保全活動を促進する。								
③市町村連携									
④相談相乗									
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)	6	支援企業数(実績)	6	支援実績率	100.0%	満足度	89
	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)	環境・リサイクルに関する課題(生産行程の合理化、廃棄物・排水のリサイクル、廃製品のリサイクル、処理費用の削減等)を望む事業者に対して、下記の支援を行い、環境負荷低減の取り組みを支援した。 ○製造工程・排出廃棄物と処理処分方法・問題点を事前に調査し、課題を把握。 ○技術相談員と商工会議所職員による現地視察を実施、企業からの聞き取りにより、行程の改善、廃棄物のリサイクルによる有効活用が可能かどうか、経費削減策、環境法規等に関する指導を行った。 ○検討結果を報告書にまとめ、事業所に情報提供。廃棄物の減量化、再生利用の有効策について指導を行い、廃棄物のリサイクル受入先に関する情報を提供し、効果的な環境対策の実施を支援した。							
		指標	相談企業数						
		数値目標	6	実績数値	6	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	株式会社K NC旋盤の切削油が汚泥化しており、産業廃棄物として処理を行っている。再利用・減量化について検討する。現在処理委託している事業所の費用単価については適正であるが、契約については見直せる部分があるとのことである。多様な廃棄物を分別することで、処理費用の低減化及び売却に繋がると提案する。現状の費用などの処理が適正であることが確認できた。現状の契約内容等の見直しについて理解を深めることができ、今後のリサイクルの取り組みに対する意識向上に繋がった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	36	目標値(実績)	29	目標達成度	80.6%			
	今回は、住友電気工業株式会社大阪製作所を見学した。住友電気工業株式会社においては、先端企業における最新の環境取り組みについて解説いただいた。環境に対する高い意識を持たれており、取り組みの工夫などを視察したことで、これからの取り組みへの意識改善につながったとお声をいただいている。満足度84%と高い評価をいただいた。								
実施結果	課題及び次期以降への取り組み(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)	環境問題について企業の規模を問わず取り組まれている事業所は多いが、ある程度規模の多い事業所ですら担当者単位で改善策について日々検討しているという現状もある。事業所に対する豊富な現地指導経験を持つ専門家による実地指導は、事業所の環境負荷低減の意識向上のみならず、コスト削減にも効果的であり、引き続き、事業の推進に努めていきたい。より専門化しているリサイクルの課題に対して年各所1回の実施とし、重点的な支援を行う。							

北大阪商工会議所

事業名		創業塾
想定する実施期間		22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)	政府の日本産業再興プランにおいても「開業率が廃業率を上回る状態にし、開廃業率現状約5%から米国・英国レベルの10%台を目指す」と政策的にも重要課題としている。起業のきっかけづくり・掘り起こしをするためには起業のプラス面をいかに周知できるかが課題となる。創業に向けたイメージ改善のプレセミナーを行い、創業者の掘り起こしを行う。さらに、創業に対する意欲が高く、実現可能性が高い方々については、実践的な事業計画策定セミナーへの参加を促し、必要とされる手続きや知識を身につけていただき、具体的なビジネスプランの作成を支援し、事業化を実現させる。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	枚方市・寝屋川市・交野市・大東市内で創業を希望される方・創業に向けて準備中の方・創業間もない方
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①創業セミナー（人材育成型） 開催日時：9月22日 13:00～15:00 開催場所：枚方蔦屋書店 4Fイベントスペース 講師：ジョンムーア（元パタゴニア日本支社長） 参加人数：30名 開催内容： 枚方蔦屋書店と連携し、創業をテーマとして講師によるイベントを開催。創業塾の案内を行い、1名の参加につながった。</p> <p>②創業塾（人材交流型） 開催日時：令和元年10月19日（土）26日（土）の2日間 いずれも13時～17時で開催。 12日（土）開催予定であったが台風のため延期した。 開催場所：北大阪商工会議所 中会議室 講師：若松経営情報研究所 中小企業診断士 若松敏幸 氏 参加人数：21名 開催内容： 創業に関する知識修得のための講義、ワークシートを用いた演習を行った。演習後、自身のプランを発表しあい、参加者同士に交流を促した。事業終了後に受講者に対する個別フォローを実施。希望者に向け、アフターフォローを行った。北大阪商工会議所、大東商工会議所との共催し、広域で実施することにより、創業予定者に受講機会を提供出来ることや、広域の交流が図られた。</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>
	①府施策連携	事業開催時大阪府施策の事業説明を行っている。大阪府内創業支援機関ネットワークに参画している。
	②広域連携	北大阪が主幹として実施。広域で連携することで、管内にとどまらない幅広い受講者間のネットワークを構築することができる。

③市町村連携 各市に対し、事業開催の広報協力を依頼。枚方市・広報ひらかた9月号、寝屋川市・広報ねやがわ9月号、交野市・広報かたの9月号へ掲載。また産業競争力強化法に基づく認定市町村の特定創業支援事業として各市より認定を受けている。

④相談相乗 事業終了後、事後フォローを希望する事業参加者に対して、個別支援を実施（3件）。

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	65	支援企業数(実績)	51	支援実績率	78.5%	満足度	89
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)	<p>創業セミナーでは、枚方蔦屋書店と連携し、講演を実施。創業に関する意欲を高める内容のセミナーであったため、創業に対するイメージが改善された、具体的に創業への活動を検討したいという参加者が30名中20名にのぼった。そこから創業塾へ1名つないだ。</p> <p>台風19号により10月12日に開催予定であったが延期した。 下記のカリキュラムで開催。 ①創業時における心構えについて ②ビジネスフレームワークの活用法 ③対象市場の明確化、ペルソナ設定、カスタマージャーニーマップ ④SWOT分析による強み、弱み等内部環境の明確化 ⑤競合分析やポジショニングマップによる外的環境の理解 ⑥上記に基づくマーケティング計画・販促計画の策定</p> <p>上記の内容に基づいて、同セミナーにて事業計画書を策定される過程で知識をインプット。セミナー開催中に講師が個別対応を行い作成中の事業計画をブラッシュアップした。参加者満足度も高く、創業を行った、または創業を実際にする予定まで至った事業者は、20名中9名となった。 目標には達していないが、今後のフォローにより創業者は増加すると見込む。 受講後フォロー希望者は、7名（うち3名を2019年度中に実施）。</p>							
		指標	創業・創業予定者数						
		数値目標	10	実績数値	9	目標達成度	90.0%		
		成果の代表事例	<p>創業予定者F氏 ベビー用品等を取り扱う子供向け支援事業の創業を目的として参加された。参加段階においては漠然とした事業内容であった。事業計画として形にするかが課題。講座においては、リサーチ方法や情報収集について学ばれた。また他の参加者との交流を通じて、事業計画をブラッシュアップすることができた。2020年の創業を目標とされており、セミナー終了後の講師との個別相談会を利用し準備を整えられている。</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>大阪産業局キャラバン隊事業により創業支援を実施する予定のため、次年度、創業塾は実施しない。これまで展開してきた創業セミナーは、ターゲットの絞り込みがうまく行えていなかったため、創業全般に関する内容に留まっていた。そこで本事業では、ターゲットを①女性②プレミアムエイジ③副業の3つに絞り込み、それぞれのターゲットにあったセミナーを展開する。また2019年度の創業塾受講者の中で、希望者に対しては継続して事業計画書に対するフォローアップを行う。</p>							

北大阪商工会議所

事業名		小規模事業者向け販促WEBサイト構築支援事業							
想定する実施期間		29 年度～ 年度まで ※複数年度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>Webサイトを核としたインターネットによる販路開拓について、戦略策定から実践まで支援を行う。</p> <p>インターネットによる販路開拓は、収益力向上を目的としたIT活用の1つとして位置づけられ、インターネットの利用があたり前となった今では経営戦略とは切り離せなくなっている。安価で簡易なサービスが現れ、企業規模の大小を問わず取り組み成果を得られる分野でもある。</p> <p>しかし、小規模事業者においては取り組みが遅れていたり成果を得られていない場合が少なくない。日々自社業務を最優先に従事しWeb専任者不在の小規模事業者ゆえ、昨今のインターネットの急激な変化に対する情報収集・準備不足、一定の知識を必要とするWebに関する理解・スキル不足が原因と考える。</p> <p>そこで当事業では、販路として活用できるWebサイト構築・改善を実践的に行う中で、インターネットの正しい情報やツールの知識を得、経営戦略とWeb販路開拓戦略の連携を認識しWeb活用の目的を明確にし、Webサイトとともに販路開拓で用いる手法について学ぶ。</p> <p>結果、インターネットを活用した販路開拓の仕組み理解し、自ら目標を持ち成果に向かって、Webサイト構築・改善やWebでの販路開拓への取り組みを開始できる小規模事業者を増加させる。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北大阪(枚方・寝屋川・交野)・東大阪・豊中エリアの業種にかかわらず、あらゆる小規模事業者を対象とする。(広域)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【A】Webサイト構築</p> <p>A-① 戦略策定、サイト基礎構築 Webの最新動向と効果あるサイト構築に必要な正しい基礎知識を提供した。経営戦略を押し付けた上で、Web集客戦略を立て、サイトのベースとなるトップページを中心とした基礎ページの作成を行った。 1コース4日間、計5コースを実施した。</p> <p>《北大阪商工会議所》 ・2019年10月3日、10日、17日、24日 ・2019年11月27日、12月4日、11日、18日</p> <p>《東大阪商工会議所》 ・2019年8月21日、23日、26日、28日 ・2019年11月18日、22日、25日、28日 ・2020年2月17日、26日、3月2日、4日</p> <p>A-② 販路に活用できるサイト構築 A-① 終了程度の知識を前提に募集した。Web集客戦略の確認、SEO対策や訪問者の動線を考慮した構成の検討、コンテンツへの落とし込みを行い、各社目標を立て実際にサイト構築(または既存サイトの改善)を行った。 1コース4日間、計1コースを実施した。</p> <p>《北大阪商工会議所》 ・2020年1月30日、2月6日、13日、20日</p> <p>①②とも、ワークによる実践的な手法の定着と、参加者間のディスカッションによる顧客視点の気づきを狙った。ページ作成やサイト構築は1人1台のパソコンでCMSを用いて行い、最終日には専門家のレビューにより講座後のさらなる取り組みを促した。</p> <p>【B】Webサイト集客プロモーション Webサイトへの訪問者流入を増やす手法について、小規模事業者が使いやすいGoogleの無料ツール(マイビジネス、アナリティクス)を中心に、補足としてSNSや広告も交え、最新情報を提供した。実施前の段取り、実施後の効果把握から改善計画、再実施というPDCAの重要性の理解を促した。 1コース1日間、計1コースを実施した。</p> <p>《北大阪商工会議所》 ・2020年2月18日</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></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>枚方・交野・寝屋川、東大阪、豊中エリアで事業を展開した。北大阪商工会議所がセミナー内容監修役となり、流行が早いWEBの最新動向が提供できるよう調整した。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>セミナーで得た知識をベースに、戦略やサイトを上手く自社に適用し販促に繋げられるよう、受講後の個別課題に対し経営指導員が伴走型支援を行った。 カルテ化：参加103社中19社(約18.4%)</td> </tr> </table>	①府施策連携		②広域連携	枚方・交野・寝屋川、東大阪、豊中エリアで事業を展開した。北大阪商工会議所がセミナー内容監修役となり、流行が早いWEBの最新動向が提供できるよう調整した。	③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携									
②広域連携	枚方・交野・寝屋川、東大阪、豊中エリアで事業を展開した。北大阪商工会議所がセミナー内容監修役となり、流行が早いWEBの最新動向が提供できるよう調整した。								
③市町村連携									
④相談相乗	セミナーで得た知識をベースに、戦略やサイトを上手く自社に適用し販促に繋げられるよう、受講後の個別課題に対し経営指導員が伴走型支援を行った。 カルテ化：参加103社中19社(約18.4%)								

事業の実績／目標達成度	A-① 計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	52	支援企業数(実績)	67	支援実績率	128.8%	満足度	92	
	A-② 計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	11	支援企業数(実績)	16	支援実績率	145.5%	満足度	92	
	B 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)	20	支援実績率	100.0%	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)	<p>A-①：67社（北大阪26社、東大阪39社、豊中2社） A-②：16社（北大阪14社、東大阪0社、豊中2社） B：20社（北大阪20社、東大阪0社）</p> <p>実践的なワークを多く含む【A】をスキルレベルに応じて①②の2つに分けたことにより、昨年度に比べスムーズに実施できた。参加者どうしのディスカッションでは第三者からの意見により顧客視点に気づき、集客課題の解決へと至る方が多かった。CMSによる実サイトの作成と最終日の専門家レビューは、終了後の継続を強く後押しし、これらが【A】の実績数値に結び付いたと考えられる。 また、様々な業種の参加者とディスカッションを行う中で、新たなアイデアを得たり、自己紹介からビジネスマッチングの機会に発展したりと、事業面での効果も見受けられた。</p> <p>【B】は座学であったが、成功事例を動画で見せるなど情報提供の方法を工夫したことにより、理解度が高く実績数値となった。</p>								
	A-①指標	専門家や他の参加者から得た気づきにより、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合								
	数値目標	50%	実績数値	81%	目標達成度	162.9%				
	A-②指標	専門家や他の参加者から得た気づきにより、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合								
	数値目標	40%	実績数値	50%	目標達成度	125.0%				
	B指標	講座内容を理解し、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合								
	数値目標	70%	実績数値	80%	目標達成度	114.3%				
成果の代表事例	<p>A-① 戦略策定、サイト基礎構築 T社：大手と契約を成立させる条件の1つとして近頃の課題であった「公式サイトの立ち上げ」を行うことができた。</p> <p>A-② 販路に活用できるサイト構築 A社：検索エンジンに上がりず問い合わせもなかったサイトが、検索1ページ目に表示され、問い合わせが寄せられるようになった。</p> <p>B Webサイト集客プロモーション K社：これまでよくわからずに使っていたツールの役割、特徴が理解でき、集客の作戦が立てられるようになった。</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	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>WEBはうまく活用できれば小規模事業者の強力な販路となるが、課題を抱える事業者は多く、相談も多様化している。セミナーと相談事業を連携させ、より多くの事業者の支援を継続し行っていく。 東大阪エリアで定着したように、他のエリアでも支援メニューを利用できれば効果の上がる事業者が多いと考える。府内全域の小規模事業者に対するWEB販促の充実を図るべく、対象エリアを順次広げたいと考える。</p>								