

# 平成31年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申 請 者	団体名	東大阪商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 嶋田 亘	
	所在地	〒577-0809 東大阪市永和1-11-10	
	担 当 者	職・氏名	中小企業相談所 所長 弓場 秀樹
		連 絡 先	電話番号（直通）： 06-6722-1151
F a x： 06-6725-3611			
		E - m a i l： <a href="mailto:yuba@hocci.or.jp">yuba@hocci.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		① 昭和12年12月28日 ② 34人（21人） （令和2年3月31日） ③ 東大阪市 ④ 22,089（平成28年経済センサス活動調査による） ⑤ 17,402（平成28年経済センサス活動調査による） ⑥ 6,045社（27.4%）令和2年3月31日時点	
<input type="checkbox"/> 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地域新産業創出事業の推進 ④ビジネスチャンスの拡大と販路開拓事業の推進 ⑤創業支援と産学官交流事業の促進 ⑥人材確保と雇用対策事業の推進強化 ⑦街づくり推進への支援 ⑧商工業者との情報交換の促進事業 ⑨商工業者の円滑な事業承継への支援			

## 東大阪商工会議所

## (1) 事業の目標

地域産業の活性化に向け、モノづくり拠点として認知されてきたMOBIO(クリエイション・コア東大阪北館)において経営指導員が常駐することで、モノづくり拠点地域としての強みを活かし、全国から寄せられるモノづくり相談に対応。全国からの高度な技術を要する下請けや共同開発などの相談を管内と府下の事業所へコーディネートする事により管内をはじめ府内事業所の販路開拓を支援する。また地域経済の活性化を目的に各種事業を実施する。製造業では、引き続き大阪市内で開催する展示商談会事業”テクノメッセ東大阪”や大手量販店などのバイヤーとの商談の場を提供する”売りメッセ取引商談会in東大阪”など販路拡大に向けた事業、女性の能力を活用するとともに活躍の場を広げるべく実施する”中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業”、就業体験を通じて中小企業の魅力を伝える”インターンシップ支援事業”、外国人労働者雇用を促す”グローバル人材確保支援事業”など新たな人材確保を支援する事業や先端技術を活用して生産性の効率を高める”中小企業 省人・省力化推進事業”など人手不足を解消する事業等を実施する。また、商業・サービス業の支援に当たっては、”おもてなし規格認証普及促進セミナー”を実施し他社・他店との差別化を図る取り組みを促す。また、管内商業の活性化事業として衰退する商店街の活性化を図る”商い賑わい祭り事業”を実施し消費喚起を行っていく。さらに新たな企業支援の一環として引き続き「創業塾運営事業」に取り組む。最後に、経営指導員が管内中小企業の資金繰りや販路拡大等の経営課題に対し、企業それぞれに合った伴走支援を行い、経営の改善、安定化を図る。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

上記事業の目標を見据えて、MOBIOにおいて、全国から寄せられるモノづくりに関する相談1,140件に対して、東大阪市内を中心に大阪府内の技術力のある事業所を紹介、斡旋することで府内製造業の販路拡大に努めた。また、製造業向けに実施した大規模展示商談会「テクノメッセ東大阪」では、特別展示コーナーとして市域大学が研究開発したVRを活用した防災訓練システムや潤滑油が使えない宇宙空間などで使用されるチタン製の歯車の実演、更に市域企業の先端技術による製品を展示するコーナーを設けるなど「次世代に繋がる新たな発想力」と題して市域企業が誇る製品・技術を展示し管内企業の技術力をPRし新たな販路の開拓に努めた。また、広域連携事業として実施した”売りメッセ取引商談会in東大阪”では大阪東部地区6商工会議所(東大阪・北大阪・大東・松原・守口門真・松原)が買い手側企業・売り手側企業の掘り起こしを連携を密にし行ったことで売り手側企業が昨年度より増加した。商業者向けに実施した「商い賑わい祭り事業」では、地域住民など消費者へ市内商店街の魅力強くアピールする為、広報媒体を通じて支援対象個店や商店街の集客に努め且つ売り上げの増加を支援した。最後に経営指導員の巡回、窓口による経営相談支援事業では、管内企業等の課題やニーズの掘り起こしを行い、直面する経営課題の把握に一層努め、有効な支援を行った。

## (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

製造業の販路拡大支援で実施した”テクノメッセ東大阪”では引合件数は6,000件を超え、46社67件の商談成立があった。商業者支援として実施した”商い賑わい祭り事業”では、「売上増加」に対する目標を超える結果となった。事業所の雇用対策に向けて”求人・求職マッチング事業”、”グローバル人材確保支援事業”、”中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業”を実施した。”求人・求職マッチング事業”、”グローバル人材確保支援事業”については当初の計画よりも多くの企業が参加したことから管内企業の雇用確保の一助となった。一方、”中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業”においては、参加企業は計画に及ばなかった。管内企業は製造業が多く、女性に現場作業は危険・困難との固定観念が強く残っていることが要因と考えるがセミナーに参加した企業の中には今後、女性の活用を推進すると回答した企業もあり、多様な人材活用への道筋をつけることが出来た。小売・サービス・飲食業を主な対象とした”おもてなし規格認証普及セミナー”では参加企業数は当初の計画に達しなかったものの、「おもてなし」という見えないサービスが規格されていることを一定周知することが出来た。昨年7月に施行された「中小企業強靱化法」や近年の自然災害から身近な問題となってきている事業継続については「BCP・BCMの普及促進事業」を実施し企業が抱えるあらゆるリスクに対応するための計画策定の支援をすることで管内企業の持続的活動が可能となった。地域活性化事業全体を通して、満足度は非常に高く、且つ目標の指標に対しては高い成果を上げることが出来た。経営相談支援事業では、金融支援や販路支援、「モノづくり補助金」などの補助金や助成金の申請に繋がる事業計画作成支援が多く、売上増進や資金繰り面でのサポートにより課題解決に努め、満足度も高かった。

## (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

地域活性化事業全体を通して浮かび上がった課題として、雇用対策に関わる事業を除くと支援企業数が低調であった。特に“(地独)大阪産業技術研究所(ORIST)連携事業”は、当初の目標としていた支援対象企業に対して参加企業が少なかった。しかしながら、参加者の満足度は高く、且つ指標目標の達成率は高いことから事業の実施時期などの見直しや広報手段を検証し強化することで参加企業数は確保できるものと思われる。経営相談支援事業については、画一的な指導ではなく、各事業所に沿った支援内容や手法を効果的に講じ、当面の課題解決だけでなく先々の成長、安定に向けた支援を行うなど支援対象企業に寄り添って伴走支援する事が求められる。

## (5) 来年度への取り組み

経済環境の動向に注視しながら、小規模事業者・中小企業が抱える課題解決に向けた事業を展開していく。特に今年初めから流行し始めた新型コロナウイルス感染拡大は世界経済に多大な影響を及ぼしており、これまでも本所においては個社支援である経営相談支援事業を積極的に展開してきたがこれまで以上に各事業者が抱える課題に対応することが必要と考える。更に専門性の高い事案については弁護士や税理士などの専門家派遣制度を活用して対応する。地域活性化事業については、先に述べた新型コロナウイルスの感染拡大の影響を見つつ、実施時期、場所、実施方法などを検討し実施していく。

東大阪商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

経営指導員22名が管内中小事業者へ、個々が持つ経営課題に対して支援を行った。カルテ全体では868件ののぼり、今回、増加する受注に対応する外注費の確保や生産性向上の為の設備投資などに対して資金繰り面をサポートする為金融支援を徹底し、経営指導型・紹介型を合わせてカルテ化した事業者は424件ののぼった。また、今後の売上の拡大や安定に向けた販路開拓支援が239件あり、事業所の技術力や企業概要など効果的なPR手法についての支援を行った。

【金融支援】

M社はコンビニエンスストアを3店舗展開している。業歴は20年以上と長く、これまで不採算店の閉店、新規出店を重ねている。今回、官公庁の施設内への出店準備を進める中、その資金調達に苦慮していた。そこで、経営指導員が出店計画の内容、現在の財務状況などを精査しマルケイ融資での資金調達を提案したところ進めることとなった。その結果、運転資金として1200万円の融資が決定した。その結果、新店舗を開店することが出来た。

【販路開拓支援】

M事業所はフォークリフト教習の教室を運営している。製造業が集積している本市をターゲットに他府県より進出してきた。しかしながら、地の利がなく、効果的な販売戦略がとれないとの相談を受ける。経営指導員より本所会報誌へのちらしの折込サービスと本所HP上でPRするネットdeマッチへの掲載を提案したところ、進めることとなった。そこで、PRの文書・掲載写真、また、授業のカリキュラムなどについて提案・支援した。その結果、ネットdeマッチへの掲載、本所会報誌同封サービスを活用し同社の販路開拓の一助となった。更に本所が実施する交流会へも積極的に参加するよう提案した。その結果として東大阪市域企業とのネットワークが構築することが出来た。

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	856	868	101.4%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	13	15	115.4%	5
金融支援（紹介型）	支援数	29	33	113.8%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	424	455	107.3%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	11	10	90.9%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	2	1	50.0%	4
記帳支援	事業所	2	4	200.0%	5
労務支援	支援数	55	54	98.2%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	0		
マーケティング力向上支援	事業所	0	0		
販路開拓支援	支援数	260	239	91.9%	4
事業計画作成支援	支援数	91	91	100.0%	5
創業支援	事業所	2	2	100.0%	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	3	3	100.0%	5
5S支援	事業所	13	19	146.2%	5
IT化支援	事業所	0	0		
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
事業承継支援	事業所	0	0		
災害時対応支援	事業所	16	124	775.0%	5
結果報告	事業所	856	868	101.4%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

本年度については、法務に関する相談が多く、無料求人広告の契約に関する相談が多かった。労務については社会保険・厚生年金の加入要件や雇用契約に関わる相談事案があった。倒産防止支援については、売上及び収益性が安定しない上、債務超過で資金繰りが悪化していた案件に対して、収益性向上の方策を検討し、併せて経費や経営計画について専門家による支援を行った。専門家による高度な相談支援については、相談に対する明確な対処方法や指導を実施し、相談者が、その対応を図る事で、課題解決が図れている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	継続	相談件数	15	20	133.3%	5
税務相談	継続	相談件数	1	2	200.0%	5
労務相談	継続	相談件数	12	11	91.7%	4
その他支援	継続	相談件数	6	7	116.7%	5
倒産防止支援	継続	相談件数	1	1	100.0%	5

東大阪商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

小規模事業者・中小企業にとって人材確保が困難な状況が長引く中、“求人・求職マッチング事業”、“外部人材の確保支援事業”、“グローバル人材確保支援事業”、“中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業”と雇用対策事業を重点事業の一つとして実施し、管内中小企業・小規模事業者の多様な人材確保を推進した。結果としてグローバル人材確保を進めるとする企業が当初の計画を大幅に超えるなど管内中小企業・小規模事業者の雇用確保の支援に繋がった。また、“中小企業 省人・省力化推進事業”では、中小企業・小規模事業者がより取り組みやすい内容に組み替えたセミナーを実施し企業のIT化を促進した。事業者支援については、市域商店街の歳末イベント情報を発信することで来街者の増加を図る“商い賑わい祭り事業”を実施し販路拡大の促進を図った。結果、売上向上に対する貢献度は目標値を上回った。製造業では、新規顧客開拓を図る為に、従前から実績のある大阪での展示会“テクノメッセ東大阪”、を継続実施したところ、具体的な商談が成立した企業も数多くあった。また、大阪東部地区6商工会議所が連携し実施した“売りメッセ取引商談会in東大阪”でも2件の成約があった。現在、全国的に問題視されている中小企業・小規模事業者の事業承継問題に対しては、昨年度から引き続き八尾商工会議所、松原商工会議所と連携し事業承継に関するセミナーを各市域毎に実施することで事業承継に関する取り組みを促進した。

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	広域連携ビジネスマッチング事業	30	18	60.0%	61	商談成約件数	2	0	0.0%	3
	テクノメッセ東大阪事業	100	76	76.0%	67	引き合い件数	5500	6027	109.6%	5
	商い賑わい祭り事業	32	29	90.6%	91	売上に対する貢献度	60	89.7	149.5%	5
	インターシップ支援事業	110	118	107.3%	90	学生受入による本事業の企業への貢献度	70	73.7	105.3%	5
	熟練技能者育成支援事業	80	107	133.8%	79	セミナーの習熟度	70	75	107.1%	4
	中小企業省人・省力化推進事業	57	61	107.0%	88	省人省力化への取組みの姿勢割合	80	87.8	109.8%	5
○	創業塾運営事業	80	65	81.3%	85	創業準備に取り掛かる者	10	15	150.0%	4
○	中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業	105	42	40.0%	76	中堅・中小企業における女性の活用への取組みを進める企業	5	3	60.0%	3
○	グローバル人材確保・定着支援事業	80	97	121.3%	78	グローバル人材確保への取組みを進める企業	5	21	420.0%	5
○	求人・求職マッチング事業	185	220	118.9%	60	面談実施数	500	410	82.0%	4
○	求人・求職マッチング事業					合同企業説明会・女子ナビ参加求職者数	200	190	95.0%	
○	クラウド・ファンディング活用促進事業	22	16	72.7%	79	クラウドファンディングなど新たな資金調達の利用を検討する企業割合	70	80.0	114.3%	4
○	BCP・BCMの普及促進事業	20	21	105.0%	93	事業継続計画に取組もうとする企業の割合	50	100	200.0%	5
○	ものづくり支援拠点(MOBIO)連携推進事業	360	1,139	316.4%	91	引き合い斡旋件数	500	1140	228.0%	5
○	知財活動支援事業	32	88	275.0%	76	MOBIO知財サポートチーム及びINPITと連携し知財を支援する企業数	2	2	100.0%	5
○	経営革新の支援事業	30	22	73.3%	88	経営革新新計画承認に向けた取組	10	7	70.0%	4
○	中小企業の成長戦略実現のための外部人材の確保支援事業	25	18	72.0%	85	外部人材マッチング企業	2	2	100.0%	4
○	技術専門学校を活用した「中小企業従業員等の技術向上事業」	50	31	62.0%	91	習得した技術を現場で活用できると感じた事業所数	5	17	340.0%	3
○	技術専門学校を活用した「中小企業従業員等の技術向上事業」					品質管理を自社で活用できると感じた事業所数	5	13	260.0%	
○	中小企業に対する高齢者雇用サポート事業	25	22	88.0%	74	高齢者雇用推進しようとする企業割合	70	95	135.7%	4
○	(地独)大阪産業技術研究所(ORIST)連携事業	20	9	45.0%	87	今後、ORISTを活用しようとする企業	10	9	90.0%	3
○	おもてなし規格認証普及セミナー	30	15	50.0%	79	おもてなし規格認証に取り組む企業割合	70	60	85.7%	3

(2) 広域事業(幹事業のみ)

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
○	技能検定の活用促進事業	30	12	40.0%	92	技能検定の受講に向けた取り組み割合	50	92	184.0%	3
○	技能検定の活用促進事業					ものづくりマイスター制度の活用割合	50	83	166.0%	
○	事業承継支援ネットワーク事業	70	50	71.4%	82	近い将来事業承継を実施する企業数	20	11	55.0%	3
	売りメッセ取引商談会in東大阪事業	120	100	83.3%	87	商談件数	400	399	99.8%	4
	売りメッセ取引商談会in東大阪事業					プレゼン力向上セミナー参加企業数	30	31	103.3%	
	省エネ対策普及促進セミナー	30	23	76.7%	79	省エネ対策に取り組む企業	60	77.8	129.7%	3

※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。

東大阪商工会議所

事業名		広域連携ビジネスマッチング事業							
想定する実施期間		2008 年度～ 2019 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)	市内製造業と他都市の製造業が交流・商談をすることにより、情報交換・取引マッチング・販路開拓や共同開発に繋げ市域内企業の活性化を図る。また、府外その他商工会議所等との連携により、事業の規模拡大を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内域製造業者 5,954社 *平成28年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	7月、東京で開催する「ザ・商談!し・ご・と発掘市」また福井で開催する「ふくいビジネス商談会」東大阪商工会議所側の参加者募集を行う。							
		令和1年10月18日 東京ファッションタウンビル 受注希望企業数 管内企業4社(全体179社) 発注企業数56社 ※受注希望としてエントリーしていた管内企業数9社 当日の商談総件数 525件							
		令和1年10月24日25日 福井県中小企業産業大学校 参加企業数 管内企業9社(全体249社) 総商談件数 32件(全体475件)							
令和2年3月13日開催予定であった「ザ・商談!し・ご・と発掘市」商談会は新型コロナウイルス感染拡大に伴い、中止となった。尚、管内受注希望企業は14社あった。									
		＜事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載＞							
	①府施策連携								
	②広域連携								
	③市町村連携								
	④相談相乗	参加事業所の申込や概要で、その事業所の求める相手先がわかることから、事後の販路開拓支援や事業所紹介等で経営指導員が引き続き支援することが可能である。							
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)	30	支援企業数(実績)	13	支援実績率	43.3%	満足度	61%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	今年度は、東京商工会議所が中心となり35商工会議所で開催する「ザ・商談!し・ご・と発掘市」は10月が4社と福井商工会議所が中心となり北陸・中部・関西の商工会議所が参加する「ふくいビジネス商談会」は9社と合計13社となったが、令和2年3月に開催するはずであった商談会が新型コロナウイルス感染拡大による影響を受け、中止となった。なお、そのエントリー数は14社となっていた。							
		指標	商談成約件数						
		数値目標	2	実績数値	0	目標達成度	0.0%		
	成果の代表事例	上記の商談会で、現時点では成約に至った案件は無いが、関東圏の取引先を1社開拓できたとの喜びの声があった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	東京や福井での商談会は、ゼロからの参加企業募集であるので発注企業・受注企業ともにエントリーをしてもらえないとマッチング(商談希望企業)には参加できない。できる限り、多くの事業所に登録してもらい、他地域の企業も多く参加できる商談会にすることで、次回以降の商談会が活性するものである。参加企業数と商談件数の増加を図る。							

東大阪商工会議所

事業名		テクノメッセ東大阪事業								
想定する実施期間		1987 年度～ 2019 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)	ものづくりの街・東大阪に位置する中小製造業者の多種多様な工業製品を一堂に展示し、市域企業の技術力の高さを広くPRして新たな顧客開拓に結びつけると共に、新技術や最新情報への入手、技術提携先としてのパートナー開拓に繋げることを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府内製造業者 42,680社 *平成28年経済センサス基礎調査結果より								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時 令和1年11月6日・7日 会 場 マイドームおおさか 1階展示場 出展者数 92社・団体 104小間 来場者数 延べ8,958人 引合い件数 6,027件								
		<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	東大阪市が補助金を交付。また、東大阪市の記者クラブを介して、プレスリリースした他、市政だより等で事業を告知する等、PR活動において連携している。								
	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)	100	支援企業数(実績)	76	支援実績率	76.0%	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)	今回は「次世代に繋がる新たな発想力」をテーマに、各出展者ブースで東大阪市域企業が誇る製品・技術をPRし、特別企画展として東大阪企業が取り組む先端技術・製品を展示した結果、昨年を上回る来場者を確保。延べ8,958人の来場者があった。同時開催イベント『きたしんビジネスマッチングフェア』と連携した広報に効果が現れた。 目標として設定した引き合い件数(5,500)に対し、6,027件の引き合いがあり、目標を達成することができた。また、出展者アンケートでは、「販路開拓ができた」と回答した企業が37.0%に上り、来場者アンケートについても展示会の印象は「良かった」との回答が半数以上を占め、次年度開催においても多くのリピーターが来場者として見込める。 本産業展を通して、支援企業に新たな販路拡大の機会を提供することができた。								
		指標	引き合い件数							
		数値目標	5,500	実績数値	6,027	目標達成度	109.6%			
	成果の代表事例	出展企業であるボルト・ナット製造業者が会期中に来場者との商談を1件成立させ、65万円の売上を計上したなど、全体で46社67件の商談が成立し、販路拡大に繋がった。また、メディアで本展示会が取り上げられ、出展者の展示品が紹介されるなどPRにも大きく貢献した。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
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)	他展示会との同時開催を行うことで前回開催と比較して来場者増加には成功し、引き合い件数の増加にも成功。次年度開催での更なる成果の向上を図る。具体的な方策としては、同時開催の展示会との連携を図り、商談を促すような仕組みづくりを行いたい。									

東大阪商工会議所

事業名		商い賑わい祭り事業								
想定する実施期間		2015 年度～ 2019 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)	近年、市内商店街を形成するそれぞれの個店において高齢化が進み、後継者問題や空き店舗の増加が目立つ状況である。しかし、駅周辺に位置し利便性の高い商店街ならびに個店は地域生活の拠点として重要な役割を担っている。よって、商店街の魅力を発信して地域商業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)	東大阪市内の47商店街、2市場								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	チラシ発行部数：102,000部（うち新聞折込数100,000部 東大阪全域） 市内商店街や市場を対象に、来街・集客を目的に実施されるイベントなどを集約したチラシを作成。東大阪市内100,000世帯に新聞折込（朝日新聞、毎日新聞、産経新聞、読売新聞）にて配布しPRした。 新聞折込日：令和1年11月28日 参加数：29商店街・市場								
		<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	既カルテ化事業所の地域活性化事業への促進									
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)	32	支援企業数(実績)	29	支援実績率	90.6%	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)	各商店街・市場のイベント情報などを掲載したチラシを作成し、市内100,000世帯に新聞折込する事により、イベントをPRすると共に商店街や市場の魅力を伝え、集客や認知度を向上させることが出来た。 フォローアンケートによると、今回参加した効果について「商店街・市場のイベントへの集客・来街者増に繋がった」（75.9%）と回答した割合が最も高く、続いて「認知度向上により今後の集客につながる」となっている。								
		指標	売上に対する貢献度							
		数値目標	60%	実績数値	89.7%	目標達成度	149.5%			
	成果の代表事例	今回、初めてイベントへ参加したことで経費削減にもつながり、新たな集客についても若干増加し、個々の店舗の売上も増加した。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	歳末にイベントを開催する商店街・市場が組合員の減少や開催に係る費用の問題から減少傾向にあるが、今年度は、新たに2商店街が本事業に参加した。新型コロナウイルス感染症の影響で集客数が減少する商店街・市場に対して参加を促し、集客および商店街のPRを実施することで市内商店街全体の商業活性化を目指す。また、次年度は商店街・市場に対し、本商工会議所職員がイベント時にサンタクロースやキャラクターに扮し、賑やかさをサポートすることで家族連れが増加傾向にあるなどの成功事例を説明した上で、その商店街・市場のイベントを告知するなど東大阪市内にある47商店街、2市場に対して積極的に参加を呼びかけ、参加商店街・市場数の増加を図る。また、本所ホームページに掲載するなどWebを活用し東大阪市内だけでなく広域にPRすることで、商店街や市場への来訪者確保につなげ地域商業の活性化を図る。								

東大阪商工会議所

事業名		インターンシップ支援事業							
想定する実施期間		2014 年度～ 2019 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)	インターンシップ生がものづくり企業で職場体験を積むことで、将来の産業界を支える人材育成に寄与するとともに、大学等と地域企業の連携を深めることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者5,954社 ※平成28年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	インターンシップ受入企業を発掘。受入条件やカリキュラム等をガイドブックとして取りまとめインターンシップ生派遣を希望する大学・高専・工科高校のキャリアセンター等に情報提供し、学生の就業体験の機会を創出する。 2019年1月…受入企業募集 2019年2月…受入企業ガイド作成 2019年3月…受入企業ガイドを参加大学・受入企業へ発送 2019年4月…事業実施(大学・企業間でインターンシップ実施につき交渉) 2019年7月～9月…受入企業でインターンシップを実施 2019年10月…インターンシップ実習報告・アンケート回収、集計							
		<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	本所は事業の企画・運営を担い、市は事業への補助金交付による支援を行う。								
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)	110	支援企業数(実績)	118	支援実績率	107.3%	満足度	90%
	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)	インターンシップ受入企業の目標件数の110社に対して118社となり、満足度を確認したところ、89.5%となった。また、インターン生を受け入れた企業は19社で、その内14社(73.7%)から学生受入による貢献があったとの回答を得た。今後も職場体験の機会を促進するため、受入企業の増強を図る。							
		指標	学生受入による本事業の企業への貢献度						
		数値目標	70	実績数値	73.7	目標達成度	105.3%		
	成果の代表事例	参加学生については、市域モノづくり企業で就業体験をすることによって、実践的能力を身に付け、モノづくり企業への理解を深めることで地域製造業への就業の動機付けする機会となった。受入企業については、学生に教える立場として社会貢献に寄与することが出来、会社イメージの向上にも繋がった。 下記は受入企業からのコメント (株)N…研修中はこちらの説明に対し、真剣に聞いて分からない事は質問をしており、積極性もありました。これから色々な会社・業種を体験し、立派な社会人になってくれることを祈っております。							
その他目標値の実績			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)	近年、インターンシップ事業への関心が高まりつつあり、受入希望企業数も増加している。そこで、「職員からの一言」や「キャッチフレーズ」、「魅力」等を記載する等、受入企業ガイドの充実を図り、各企業の魅力を多くの学生に周知し、さらなるマッチング支援を行う。							



東大阪商工会議所

事業名		熟練技能者育成支援事業							
想定する実施期間		2014 年度～ 2019 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)	地域製造業の持続的発展を図るため、基盤技術や熟練技能の円滑なる承継、また生産現場を統括するリーダーの育成は必要不可欠であることから、技能、現場管理の両面から人材を育成する事を目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内製造事業者 5,954社 *平成28年経済センサス活動調査により							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	生産現場リーダー能力開発研修(2019年7月24日開催)参加企業51社74名 切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー(2020年1月28日開催)参加企業37社58名  生産現場における管理監督者の資質向上により技能者育成の円滑化を図る講座「生産現場リーダー能力開発研修」と、切削加工技術の基礎となる部品加工図面の読み方、見方、描き方を学び作業の平準化による技能継承を図る講座「切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー」をNPO「地域基盤技術継承プラザ」と連携し開催した。							
		<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		③市町村連携	④:市役所の役割は、事業に対して補助金を頂いている。連携については、市の広報(市政だより)で事業のPRのみの側面協力を頂いており、事業については全て会議所が主体となり、NPO「地域基盤技術継承プラザ」と連携し、非会員事業者への周知も行う。		
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)	80	支援企業数(実績)	107	支援実績率	133.8%	満足度	76%
	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)	各講習会の評価(満足度)は次の通りである。 生産現場リーダー能力開発研修 70.3% 切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー 81.2% セミナー終了後に個別質問会を開催し、きめ細かく対応した。また、継続的な指導についてはNPO地域基盤技術継承プラザに依頼した。							
		指標	セミナーの習熟度						
		数値目標	70%	実績数値	75.0%	目標達成度	107.1%		
	成果の代表事例	生産現場リーダー能力開発研修では「自身の課題、今後の方針が見つかった」「現場でのモチベーションの持たせ方が分かった」など、今回の研修で得た成果を自社に取り入れたいなどの意見があった。切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナーでは、参加企業の半数が今回初めて機械製図を学んだ企業で、満足度も高かった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	申込み人数を見るに、両セミナーともニーズは高いと考えられる。一方で、生産現場リーダー能力開発研修では「休憩時間の少なさ」「グループワーク時の業種が違い討議の内容が合わない」といったコメントがあり、満足度向上に繋がらなかった。 また、アンケート結果を鑑みて次回開催方法を検討する。 尚、両セミナーの需要は高いため、引き続き類似のテーマで実施するが、開催方法などを再検討するなど事業のブラッシュアップを図る。							

東大阪商工会議所

事業名		中小企業 省人・省力化推進事業							
想定する実施期間		2018 年度～ 2019 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)	人手不足が深刻化する中、とりわけ中小製造業においては生産現場における人材不足で生産性への影響が懸念されている。人材確保が困難を極める現状を鑑み、IoTや産業用ロボットの導入などにより生産性の維持、向上を図る必要がある。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内製造事業者5,954社 ※平成28年経済センサス活動調査により							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. 中小企業の「IoT」導入セミナー～改善活動の延長線上にある「身の丈IoT」～ 時期：令和元年11月21日 場所：東大阪商工会議所 本所旧会館5階 講師（大阪工業大学 工学部環境工学科 教授 皆川 健多郎 氏） 参加者：53社・67人 2. 個別相談会 開催日：令和元年11月21日 場所：東大阪商工会議所 本所旧会館5階 ※セミナー後、皆川先生より企業の課題につき個別相談に対応。 参加者：4社・4人 3. 中小企業の省人省力化に向けたIoT導入促進・視察会 開催日：令和元年3月11日 視察先：①U(株)を視察 ②東大阪商工会議所本所本館にてセミナー 講師：大阪工業大学 工学部環境工学科教授 皆川健多郎氏 申込企業：26社・30人 ※コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、3月9日の時点で開催を中止。							
		<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	本所は事業の企画・運営を担い、市は広報及び補助金交付による支援を行う。								
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)	57	支援企業数(実績)	61	支援実績率	107.0%	満足度	88%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	支援対象企業数は、目標の57社を上回る61社となった。また、省人省力化への取組みの姿勢割合をアンケートにより調査したところ目標の80%を上回り87.8%であった。個別相談では、IoT導入を検討する企業の具体的な課題を有する企業4社が、講師から直接指導を受ける事ができた。							
		指標	省人省力化への取組みの姿勢割合						
		数値目標	80	実績数値	87.8	目標達成度	109.8%		
	成果の代表事例	「IoT」導入セミナーに参加した企業のうち4社が、セミナー終了後の個別相談を希望し、下記の内容について、講師からアドバイスを受け、自社の取り組みにフィードバックする事となった。 ①データ整理とその活かし方 ②通常業務の数値化、IoT活用法 ③改善意識の向上、収集データの精度向上、職場環境の改善 ④取り扱う治具（多品種少量）のデータ整理方法							
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)	今年度は昨年度に把握した課題を基に「身の丈IoT」をテーマにセミナーを行った。また、具体的な導入事例を視察し学ぶと共に、視察終了後にコーディネータ（大阪工業大学 皆川教授）のもとで、振り返り・ディスカッションを実施する計画であったが、コロナウイルス感染症拡大の影響で中止。参加希望者が多かった事から、ニーズに答え、次年度も引き続き気付きのセミナーや視察会を行うことが必要であると考えられる。
------	--	---

東大阪商工会議所

事業名		創業塾運営事業							
想定する実施期間		2004 年度～ 2019 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)	事業所統計調査(経済センサス)からも分かる様に東大阪市内事業所数は、平成21年以降減少の一途を辿っている。このような中、府内での創業を活性化すべく、国の産業競争力強化法に基づき創業支援計画を策定、各支援機関で創業関連事業を実施してきた。本所で実施する創業塾を特定創業支援事業と位置付け特に強化し、実施してきた経緯があり、創業支援計画が延長される見通しを受け、平成31年度も引き続き同事業を実施し、潜在的創業者の掘り起こしから創業前支援・創業後の後押しを行うことで、府内及び市域産業の活性化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業塾：創業予定の方、創業間もない方等を対象(全業種)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	女性向け：令和元年8月25日(日)、31日(土)、9月7日(土)、14日(土) (参加者数：29人) 一般向け：令和2年2月8日(土)、15日(土)、22日(土)、29日(土) (参加者数：36人) 各日10:00～15:00 メイン講師によるビジネスプラン作成のための講義、グループワークを行う。数値計画や収支計画等の具体的な数字を入れながら、作成したビジネスプランの発表を最終日に行う。 また、税務・労務・金融・販促等の専門家をスポット講師に招き、より深い講義を行い、創業時に必要とされる知識の習得を図る。							
		<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	商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し創業セミナーの実施やセミナー参加者に対しスタートアップ事業への応募を呼び掛けると共に希望者の推薦等を行う。						
③市町村連携		創業支援事業計画の「特定創業支援等事業」として連携しており、市の広報(市政だより)などの事業PRに協力を頂いている。							
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)	80	支援企業数(実績)	65	支援実績率	81.3%	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)	1回目は、女性向け創業塾として開催し、女性82.7%、男性17.3%と女性の参加者数が大半を占めており、2回目の一般向け創業塾は女性47.2%、男性52.8%と男性参加者数が若干多いという結果であった。1回目、2回目を通して全体的に年齢層は45歳前後であり、また主婦の方やリタイア後の起業希望者が多いように感じた。特定創業支援等事業の特典効果により、4日間受講される方が2回合わせて32名と多く見受けられた。講義の難易度は極端に「簡単だった」「難しかった」という偏りもなく、バランスの良い講義内容であった。創業塾満足度アンケートに対しては、9割以上の受講者が創業意欲が満足であったと回答しており、効果的な事業であった。							
		指標	創業準備に取り掛かる者						
		数値目標	10名	実績数値	15名	目標達成度	150%		
	成果の代表事例	創業塾に参加された氏はこれまでの経験を活かし介護福祉関係の会社を経営したいと考え、自身で具体的な創業プランを立て、本セミナーに参加された。創業塾に4日間参加することで、自身の創業計画内容が甘いということを感じた。3日目のお金の回る仕組みや収支計画について学ぶことで具体的な数字や創業後のプランについて理解が深まった。また最終日にビジネスプランを発表後、講師からアドバイスをもらうことで、より堅実な創業計画を作成することができた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)				目標値(実績)				目標達成度
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	セミナー後に質疑応答時間を設けることで参加者の創業に対する疑問解消を目指す他、課題として上げるのは参加者の確保数である。今年度は新型コロナウイルス感染症予防の影響で2回目の最終日の参加者数が少し減少したものの全体での達成率は81.3%であった。また次期以降は開催曜日を土統一する。理由は1回目の参加者募集時に主婦の方から土曜日なら申し込みたいという意見が多数あったためである。更に広報については、平成31年度に実施したものに加え、創業相談で来所される方にも積極的に案内を強化することで参加者の集客数につなげる。							

東大阪商工会議所

事業名		中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業							
想定する実施期間		2019 年度～ 2019 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)	人手不足により、中小企業の雇用状況は未だ充足には程遠い。そこで、中小企業に女性（マザーズ）労働者の能力を活用するポイントや注意点などをセミナーを通して習得してもらい、人手不足の解消を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府内全業種事業所 422,568社 *平成28年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. セミナー「ダイバーシティ経営促進セミナー～女性・シニアを積極的に活用する企業に学ぶ～」 日時：2019年5月30日 14時～16時 内容：第1部「女性&シニア活用取組事例発表」 発表者 ㈱CHAMPION CORPOTATION 管理総務課長 福田 将士 氏 ㈱ミヤマエ 代表取締役 宮前 昭宏 氏 ㈱三晃鍍金工業所 代表取締役 岡田 久子 氏 第2部「上手な助成金の活用セミナー」 講師 大阪労働局 雇用環境均等部 企画課 雇用均等相談員 独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構 大阪支部 職員 実績：44社  2. 合同企業説明会「東大阪就職フェスタ」 日時：2019年9月6日 10時～15時 実績：出展企業17社、来場者82名							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	セミナーにてOSAKAしごとフィールドについて広報した。セミナー・合同企業説明会では大阪府総合労働事務所の広報協力を得た。						
		③市町村連携	東大阪市が補助金を交付。セミナー・合同企業説明会で市役所の広報協力を得た。						
④相談相乗									
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	105	支援企業数(実績)	42	支援実績率	40.0%	満足度	76%	
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)	(目標設定) セミナー 80社 合同企業説明会 25社  (実績) セミナー 30社 合同企業説明会 12社							
	指標	中堅・中小企業における女性の活用への取り組みを進める企業							
	数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%			
成果の代表事例	合同企業説明会への参加企業である警備会社が説明会において、後日、企業で8名の面接を行い、2名の採用に至った。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
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)	セミナーについては内容が市域中小企業が取り組む事例発表と助成金説明のみに留まり、これからダイバーシティ経営に取り組むための知識、全国で成功している手法や具体例について言及がないことが目標値を達成できなかった要因と考える。次年度以降は事例発表と合わせて具体的改善策や見通しを盛り込んだ内容を構築したい。 合同企業説明会については目標値の7割以上を達成しており、次年度以降は企業募集に力を入れ、支援企業数の増加を図りたい。								

東大阪商工会議所

事業名		グローバル人材確保・定着支援事業						
想定する実施期間		2018年度～2019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)	人手不足による解決策として外国人雇用を検討している企業は増加傾向にあるも、法律改正により採用可能な外国人材の在留資格などが変更されて、理解しづらい状況である。そこで、新たな外国人受入制度についてのセミナーを開催し、外国人雇用についての知識を深めると共に、外国人留学生向けの合同企業説明会を開催し、雇用状況の改善につなげる。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下全業種の事業所を対象 事業所数392,940社 ※平成28年経済センサス活動調査結果より						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業：「新たな受入制度による外国人材雇用のススメ」 開催日：2019年5月22日(水) 14:00～17:00 会場：東大阪商工会議所 別館2階 企業数：76社(115名) 内容：セミナー 1) 改正出入国管理法の概要とポイント～特定技能と14種の在留資格とは～ 講師：大阪出入国在留管理局 総務課 渉外調整官 宮崎 勝彦 氏 2) 外国人材の雇用状況と在留期間 講師：厚生労働省 大阪外国人雇用 サービスセンター 室長 平井 誠 氏 3) 留学生と共に成長する日本の中小企業 講師：学校法人エール学園 キャリア支援室 室長 西村 康司 氏 4) 技能実習生と高度外国人材の受入について 講師：協同組合共栄 国際事業推進課 宮永 吾一 氏 (株)アリス 代表取締役 宮本 賢次 氏  事業：「外国人留学生のための合同企業説明会・業界研究会」 開催日：2019年10月4日(金) 10:00～16:00 会場：布施駅前市民プラザ【夢広場】 企業数：21社 来場者数：93名 内容：合同企業説明会 出展企業21社がブースを構え、留学生が順次訪問する形式の面談会						
		<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	就業促進課企業支援グループと連携し、広報の共有・府施策の紹介活用について連携した					
②広域連携								
③市町村連携	事業への補助金交付。市役所の広報協力を得た。							
④相談相乗								
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	80	支援企業数(実績)	97	支援実績率	121.3%	満足度	78%
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)	外国人留学生の採用について、「新たな外国人受入制度による外国人雇用のススメ」セミナー、続いて「外国人留学生のための合同企業説明会・業界研究会」を開催、目標を上回る実績数となった。また、参加企業のアンケートでも満足度はセミナーで70%を超え、合同企業説明会で80%超えと人材不足を解消しようとする企業の外国人留学生への関心が高いことが伺え、フォローアンケート・ヒアリングの結果7名の採用が決定した。本事業を通して、支援企業に新たな人材確保の機会を提供する事ができた。						
	指標	グローバル人材確保への取り組みを進める企業						
	数値目標	5	実績数値	21	目標達成度	420.0%		
成果の代表事例	合同企業説明会では3社6名の採用に繋がった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	93	目標達成度	93.0%		
	合同企業説明会への来場者数							

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)	人手不足の解消や海外展開を目的に、外国人雇用を検討している企業は増えているが、一方、法律改定によるビザの取得変更などもあり、スムーズに外国人材を雇用できるかは理解しづらい状況である。そこで、外国人留学生の採用についてのセミナーを開催し、外国人雇用についての知識を深めると共に、外国人留学生向けの合同企業説明会を開催し、雇用状況の改善につなげた。
------	--	--

東大阪商工会議所

事業名		求人・求職マッチング事業						
想定する実施期間		1997 年度～ 2019 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)	生産年齢人口の減少、大卒予定者や転職者の大企業志向等の状況下、中小企業を取り巻く雇用環境は、厳しさを増している。そこで本事業を通して中小企業と求職者のマッチングを図り、中小企業の人材確保を目指す。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業所 24,644社 ※平成28年経済センサス基礎調査結果より						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業：東大阪合同企業説明会2020 開催日：令和1年6月21日 午前10時～午後4時 会場：近畿大学11月ホール 企業数：44社 来場数：108名 面談数：275件 内容：市域企業の新卒者採用を円滑に進める事を目的に令和2年3月卒業予定の大学・短期大学・専門学校生及び卒業後3年以内の方を対象に合同企業説明会を開催した。						
		事業：合同企業説明会 女子ナビ2020 開催日：令和1年5月29日 午前10時～午後4時 会場：大阪樟蔭女子大学 翔空館10階 企業数：20社 来場数：82名 面談数：135件 内容：市域企業の新卒者採用を円滑に進める事を目的に令和2年3月卒業予定の大学・短期大学・専門学校生及び卒業後3年以内の方を対象に合同企業説明会を開催した。						
		事業：大学就職部と企業採用担当者との情報交換会 開催日：令和2年3月3日 午後2時～5時 会場：東大阪商工会議所 本所本館4階大会議室1・2 参加数：大学・短大8校 参加企業35社 内容：第一部 ①参加大学の紹介②大学・短期大学から昨今の学生の動向についての説明 第二部 グループ別名刺交換及び情報交換						
		事業：新規学卒者求人求職説明会 開催日：令和1年5月27日 午後2時～3時 会場：布施公共職業安定所2階会議室 参加数：32社 内容：新規中・高卒予定者の採用を予定する企業に対し、ハローワークを通じて中・高校への求人票の開示がされることなどの説明。また、公正な採用を行うための留意点について説明。						
		事業：就職プラザ 開催期間：平成31年4月～令和2年2月（3月は更新期間） 参加企業：100社（アクセス数：2,922件 ※2月末現在） 内容：インターネットを通じた新規学卒者用求職マッチングサイト。市内企業の新規大学卒の求人情報をホームページ上で情報発信。						
	<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	合同企業説明会では大阪府総合労働事務所の広報協力を得た。						
	②広域連携							
③市町村連携	東大阪市が補助金を交付。合同企業説明会では市役所の広報協力を得た。							
④相談相乗								
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	185	支援企業数(実績)	220	支援実績率	118.9%	満足度	60%
事業の実績／目標達成	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)	(目標設定) 合同企業説明会 55社 大学就職部と企業採用担当者との情報交換会 30社 就職プラザ 60社 新規学卒求人説明会 30社  (実績) 合同企業説明会 59社 大学就職部と企業採用担当者との情報交換会 32社 就職プラザ 100社 新規学卒求人説明会 29社						
	指標	面談実施数（合同企業説明会・女子ナビ）						
	数値目標	500	実績数値	410	目標達成度	82.0%		



成 度	成果の代表事例	合同企業説明会・女子ナビ参加企業3社が参加学生3名の採用（充足）にまで至った。				
	その他目標値の 実績	目標値 (計画)	200	目標値 (実績)	190	目標達成度
		求職者数（合同企業説明会・女子ナビ）				
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>○合同企業説明会 ここ数年で就職活動のスケジュールが大きく変化し、イベント開催の時期が重要となっている。大学キャリアセンターからの学生の動向を確認し、最適な時期に開催することで来場者を増加させる必要がある。</p> <p>○大学就職部と企業採用担当者との情報交換会 新型コロナウイルス感染症の影響もあり、定数を割る結果となったが、依然として大学キャリアセンターとのパイプを作るためのイベントとして中小企業からの需要がある。参加企業の要望を反映した内容に改善し、より満足度を高める。</p> <p>○就職プラザ 協力機関のメルマガ等を活用して本事業の周知を図り、アクセス数を伸ばす必要がある。</p> <p>○新規学卒求人説明会 中卒・高卒新規学卒者を迎えるにあたっての取り決めと次年度より求人システムの改変があることからそれらをテーマに取り上げて参加者増加を図る。</p>				

東大阪商工会議所

事業名		クラウド・ファンディング活用促進事業																																						
想定する実施期間		2014 年度～ 2019 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)	本市域の事業所数は減少の一途を辿っており、今後、起業家やベンチャー企業の創出・育成や企業存続への施策は僅々の課題となっている。そうした中、平成26・27年度と2年間同施策を実施したものの一旦終了した。しかしながら、平成30年度に起業家などの創出・育成や企業存続に向けた新事業や新製品開発に対する企業の取組への側面的な支援としてクラウド・ファンディングなどの新たな資金調達の手段についての情報提供を行い、これら課題解決を行い地域活性化を図る。																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下全業種の事業所39万2,940社並びに創業予定者 ※平成28年経済センサス活動調査結果より																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>1. 資金調達セミナーの実施 日時：2019年8月2日(金) 15時00分～17時30分 場所：東大阪商工会議所 本所本館 5階501号室 内容：【セミナー】(15:00～16:00) ・テーマ 資金調達セミナー～購入型クラウドファンディングとは～ ・講師 (株)パーシヴァル CMO 酒匂 雄二 氏 【事例発表】(16:00～16:30) ・講師 MP-Strategy 代表 目黒 充明 氏 【個別相談会】(16:30～17:00) 参加者数：14社(15名) 個別相談会：3社(3名)</p> <p>2. セミナー参加者及び問い合わせ事業者、2社の個者支援を行った。 ①A社 お坊さんが考案した正座用膝あて製品について企画・製造・販売を考えているがどれだけの需要があるか見込めないの、クラウドファンディングで資金調達を考えて、相談まで行ったが、対象が高齢者となるため、そぐわないとなり別の方法を模索中。 ②T社 小型携帯ガスボンベ特殊な炭を使用することで煙を出さずに魚や肉を調理できる「無煙コンロ」を国内をはじめ世界各国の被災地などに少額で提供することを計画しており、その資金調達の1つにクラウドファンディングを検討しており、FAAVOと打合せをしたが進まず。別の方法を模索中。</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し講師、講演内容を選定しセミナーを実施した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7"></td> </tr> </table>							①府施策連携	商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し講師、講演内容を選定しセミナーを実施した。							②広域連携								③市町村連携								④相談相乗							
	①府施策連携	商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し講師、講演内容を選定しセミナーを実施した。																																						
	②広域連携																																							
③市町村連携																																								
④相談相乗																																								
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	22	支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	72.7%	満足度	79%																																
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>今回、本事業を実施したところ、支援企業計画数には若干届かなかった。だが、クラウドファンディング自体の認知度が高まっており、管内中小企業・小規模事業者も近年、目まぐるしく変化する経済環境から、常に自社の技術、サービスの変化、展開を模索しており、そのための資金調達についても借入だけでなく購入型や投資型のクラウドファンディングでの調達も検討していることが伺える。今回FAAVO大阪から購入型クラウドファンディングの資金調達について資金を得るためのポイントなどを詳細に解説いただいたこと、また、実際同社にて資金調達したMP-Strategyより講話いただいたことでより積極的活用の道が拓け、参加企業の新たな資金調達のツールが増えたことで新たな事業展開の促進に繋がる。更に地域経済の活性化に繋がる。</p> <table border="1"> <tr> <td colspan="8">クラウドファンディングなど新たな資金調達の利用を検討する企業割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>80.0%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">114.3%</td> </tr> </table>							クラウドファンディングなど新たな資金調達の利用を検討する企業割合								数値目標	70%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%																		
	クラウドファンディングなど新たな資金調達の利用を検討する企業割合																																							
	数値目標	70%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%																																		
成果の代表事例	今回セミナー終了後に3社が残り個別相談会に参加したほか、その内の1社及び電話相談により紹介した1社に個別支援を行った。その中には坊さんの考案した正座用膝あて製品の企画・開発・販売模索しており、その資金調達について、融資、投資による確保など様々な資金調達を検討しており、本セミナーで得た情報を事業計画策定に役立てることが出来るとの声を頂いた。																																							
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)	今回、講師の選定に戸惑い、事業PRが後手にまわって開催時期が遅かったこともあり、参加者は目標数を下回ったものの、参加者満足度も高く、個別相談会への参加もそれなりにあったことから、次年度の事業PRについては本年度以上に多くの関係機関と連携し強化することで参加者の増加を図る。																																						

東大阪商工会議所

事業名		BCP・BCMの普及促進事業								
想定する実施期間		2012 年度～ 2019 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)	市内企業におけるBCP・BCMの取組みは、本事業を継続実施してきた事によりその重要性が徐々に浸透し、実践する企業も出てきた。しかし未だ取組みが行われていない企業が多数存在する。日本全国で大きな被害想定がされている南海トラフ巨大地震や台風等による風水害、インターネット普及によるサイバー攻撃など事業所を取り巻く脅威は多種多様である。故に本事業を粘り強く継続実施する事で、1社でも多く事業継続の為のBCP策定の必要性を認識してもらう。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業所 24, 644社 ※平成28年経済センサス活動調査結果より								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時	2019年11月27日(水) 午後2時～午後4時							
		テ ー マ	「実践！中小企業向けBCP策定講座」							
		内 容	①緊急時の事業継続に備えた計画の作り方 ②施策説明 ③個別相談 ④災害時に役立つ燃料電池車での給電デモ							
①府施策連携		a)府施策連携商4番。大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課と事業の企画段階から広報、実施までを連携し、BCP普及に繋げた。								
	②広域連携									
	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)	20	支援企業数(実績)	21	支援実績率	105.0%	満足度	93%	
	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)	☆「BCP(事業継続計画)普及促進セミナー」 セミナー受講者のアンケート満足度93%と高い。この度は、中小企業にとって取り組みやすいBCPの具体的な作成方法を、専門家であるミネルヴァベリタス㈱ 代表取締役松井裕一郎氏より解説すると共に大阪府の施策を紹介。大阪府商工会連合会が実施する「BCP策定支援制度」などを周知し活用を促した。BCPの必要性を理解した参加者は70%超。BCPの策定方法を知ることができたという参加者は約60%に上った。この結果、すぐにでも取り組みたいという参加者は約55%、残りは検討したうえで取り組みたいとの回答で、BCPに対する意識を高めることが出来た。								
		指標	事業継続計画に取り組もうとする企業の割合							
		数値目標	50%	実績数値	100%	目標達成度	200.0%			
	成果の代表事例	個別相談では、セミナー講師に対し、自社のBCP対策のありかたに対して質問があり、BCP策定に当たっての優先順位のとらえ方や、BCPを売り上げにつなげる行動など、相談者は経営に役立つ具体的なアドバイスを受けることができた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	本セミナーを通じて、BCPの必要性に対する理解と、策定方法を学んだ結果、参加者すべてから、いずれかのタイミングで取り組みたいとの意向が確認できた。しかし、日常業務に追われ、着手できない企業も多いと聞くことから、次年度は大阪府が作成した簡易版BCPの普及など、第一歩を踏み出すきっかけづくりに取り組みたい。								

東大阪商工会議所

事業名		ものづくり支援拠点（MOBIO）連携推進事業							
想定する実施期間		2006 年度～ 2019 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)	多様な製造業が高度に集積する本市の強みを活かし、様々なモノづくりに関する支援資源を有するMOBIOと連携することで全国からのものづくり相談を管内と府下事業所へマッチングすることで府下事業所の販路拡大を図り、地域産業の活性化に繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数)	府内製造業者 42,680社 ※平成28年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	モノづくり拠点として認知されてきたMOBIO（クリエイション・コア東大阪北館）において経営指導員が常駐、全国から寄せられるものづくり相談に対応し、地域産業の活性化に繋げ、また、同拠点の魅力を更に発揮させる為、以下の取り組みにも積極的に関与し、府内外企業へのアピールを行う事で、ものづくり支援拠点の利用促進を図った。 ・業者紹介等ものづくり相談への個別対応における大阪府との連携 ・MOBIO常設展示場への出展促進 ・販路開拓を望む事業所への支援 ・企画展への支援（出展・セミナー・他地域との連携）等							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	大阪府ものづくり支援課を始め、MOBIOに入居の各支援機関と連携し、定期的な会議（毎月第3金曜日実施のJ-テーブル会議）での情報共有、常設展示場出展への誘導、管外からの見学受入、ものづくり相談での事業所紹介等でものづくり支援拠点の利用促進を図った。						
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗									
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	360	支援企業数(実績)	1,139	支援実績率	316.4%	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)	受・発注先の紹介支援については、管内、管外から寄せられた様々なモノづくりに関する相談に対応した。特にマーケティングに関する相談が多く、全体の約32%を占め、次いで融資に関する相談（約23%）が多かった。相談者から寄せられた問題について細かなヒアリングを行い、本所で実施している事業の利用や、他機関の媒体を利用した販路開拓など適切な方法を紹介し、課題解決に向けた支援を行った。							
	指標	引き合い斡旋件数							
	数値目標	500	実績数値	1140	目標達成度	228.0%			
成果の代表事例	門真の金属プレスをしている事業所が、多軸機を製造している業者を探しているということで、市内の事業所を紹介したり、これまで取引していた事業所が廃業してしまい、塩ビ（PVC）のブロー成型ができる事業所を紹介してほしいとの相談があり、市内で塩ビを扱っている業者を紹介するなど、あらゆる方法で問題解決に繋げている。								
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)	支援対象企業数が目標数値を大幅に超えたが、次年度以降も各関係機関と連携を図り、取引活性化につなげたい。また、販路開拓支援についても、企業のニーズに合った効果的な支援を行う。							

東大阪商工会議所

事業名		知財活動支援事業							
想定する実施期間		2016 年度～ 2019 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)	管内事業所は、下請けを脱するため、独自技術や優れた加工技術を使い新製品開発を進める事業所が増加している。そうした事業所が開発に費やした労力をムダにしないため、権利を奪われないようにするために知的財産の理解と活用を促進する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造業者を中心とした全業種の事業所 422, 568社を対象とする。 *平成28年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①知財活用セミナー 日 時：2019年9月18日(水) 午後6時～8時30分 場 所：クリエイション・コア東大阪北館 3階309号室 内 容：「デザイン保護」を見直そう！～「デザイン保護」って何ですか？～ 参加者：15社、16名 講 師：梅ヶ枝中央法律事務所 弁護士 甲斐 一真氏  日 時：2019年11月13日(水) 午後6時～8時30分 場 所：クリエイション・コア東大阪南館 3階研修室B・C 内 容：「企業取引における知的財産と契約実務」 参加者：49社、50名 講 師：弁護士法人興和法律事務所 弁護士 辻野 篤郎氏  日 時：2020年1月29日(水) 場 所：クリエイション・コア東大阪南館 3階研修室B・C 内 容：「あなたの会社を守るために」～「営業秘密」本当に大丈夫?!～ 参加者：46社、47名 講 師：INPIT-KANSAI 知財戦略エキスパート 濱野 廣明 氏 金子・中・橋本法律特許事務所 森本 純氏							
		②MOBIO知財サポートチームとの個別巡回支援 巡回訪問企業数：2社							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載> ①府施策連携 大阪府MOBIO知財サポートチームと連携し、当事業の企画から広報を共有し、事業実施に当たっては、府関連施策の紹介と以降の府施策の活用について連携した。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗							
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	32	支援企業数(実績)	88	支援実績率	275.0%	満足度	76%	
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)	☆「デザイン保護」を見直そう！～「デザイン保護」って何ですか？～ デザイン保護の権利について、事例も交えての説明があり理解しやすかった。アンケートでも高評価であった。各制度のメリット・デメリットの説明をしていただき、いずれの方法を使うにしても早期に対応することが大切であるとの説明があった。権利関係については忘れがちでつい後回しにしてしまい、気づいたときには他の事業所に権利を奪われてしまうこともあるので、早期に権利を取得することが自分の事業所を守ることにつながる。  ☆「企業取引における知的財産と契約実務」 企業取引における知的財産と契約実務について、事例も多数あり理解しやすかった。アンケートでも高評価であった。秘密保持契約の結び方のポイントは、双方で契約をする。秘密であることが明示されたものに限定する。秘密情報に該当しない情報を定める。目的外の使用を禁止する。秘密保持期間を定めるといった点に注意が必要という説明があった。  ☆「あなたの会社を守るために」～「営業秘密」本当に大丈夫?!～ ビジネスで起こりうる知財の課題について説明があり理解しやすかった。続いて営業秘密に関する予防法務について説明があり、どちらもアンケートで高評価であった。営業秘密の特徴は、コストはかからないものの、権利の証明が難しく、管理を誤れば無価値になってしまう。一方特許の特徴は、権利の証明が容易であるが、管理していくには特許登録料の支払いがかかるといったコスト面での負担が大きくなる。いずれにしてもどちらか一方の事業所のみで契約するのではなく、双方合意の下で契約することが必要という説明があった。  ☆MOBIO知財サポートチームとの個別巡回支援 MOBIO知財サポートチームとの個別巡回支援を行った事で、知財事業、知財の無料相談への利用促進にも繋がった。また、相談者は、無料検索サイトで特許情報を確認できることを知り、事業所内で共有し今後のロゴマーク製作に役立てたいとのことであった。							
	指標	MOBIO知財サポートチーム及びINPITと連携しハンズオン支援する企業数							
	数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%			
成果の代表事例	MOBIO知財サポートチームの利用促進について一定数の実績があがった。その中には、大阪府の担当者と大阪発明協会の窓口支援担当者との帯同訪問で対応した企業の中に自社のロゴマークの商標権の申請を模索されていた企業があり、大阪発明協会の窓口支援担当者と連携し適切な指導及び支援を行った事で商標権の申請に向けて準備をしている。事業所様からは新たに知財という戦略を見つけることができ満足した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)	セミナー参加企業の習熟度、満足度共に高い評価を得ており、より広く知財活動を理解してもらえたように思われる。次期への取組みとしては、大阪府知財サポートチーム、大阪発明協会と一緒に個別に企業を巡回訪問し、知財活動の普及、施策利用促進についても引き続き継続して施策の周知PR及び個社支援を実施して行きたい。
------	--	--

東大阪商工会議所

事業名		経営革新の支援事業							
想定する実施期間		2007 年度～ 2019 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)	経営革新に取り組んでいる、これから申請しようと考えているが何から始めたらよいのかわからない前向きな中小企業を掘り起こし、中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画の承認取得を支援する。また、承認企業の事業計画作成、計画実施をサポートすることにより、地域産業の牽引役となる成功企業を輩出する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 5,954社 *平成28年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日 時：2019年8月6日(火) 午後6時30分～8時30分 場 所：東大阪商工会議所 5階501号室 テーマ：「激動の時代に勝つ 戦略的な中期経営計画の進め方！」～幹部人材の育成法～ 講 師：㈱ユーマスプレーン代表取締役 丸山孝明氏 参加者：11社13人</p> <p>日 時：2020年2月18日(火) 午後6時30分～8時30分 場 所：東大阪商工会議所 本所2階特別会議室1 テーマ：「激動の時代に勝つ 戦略的な中期経営計画の進め方！」～幹部人材の育成法～ 講 師：㈱ユーマスプレーン代表取締役 丸山孝明氏 参加者：11社16人</p> <p>内 容： ●8月6日 ・歴史から見た経営の極意 ・激動期の戦略「ハイスピード・マネージメント」とは ・変化力をつける実践法 ・戦略的な中期経営計画の進め方 ・大阪府担当者から経営革新計画の承認制度の施策紹介</p> <p>●2月18日 ・歴史から見た経営の極意 ・激動期の戦略「ハイスピード・マネージメント」とは ・変化力をつける実践法 ・戦略的な中期経営計画の進め方 ・大阪府担当者から経営革新計画の承認制度等の施策紹介</p> <p>※いづれもセミナー終了後、大阪府商工労働部経営支援課 経営革新グループ担当者より経営革新計画申請の方法やメリットについて解説頂いた。</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	大阪府経営支援課経営革新グループと連携しセミナー内容及び経営革新計画の取得を支援する為の概要から取得に係る手順、取得後の支援施策等について協力を得ながら、承認企業発掘促進を図った。						
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗									
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	22	支援実績率	73.3%	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)	2回にわたり経営革新セミナーを開催し、経営者から役員のみならず従業員の方まで受講され、受講者のアンケート満足度は非常に高かった。経営者や幹部として今後の経営企画を進めるにあたり参考にする。企業方針、経営戦略を決定するときに役立てるといった前向きな回答が得られた。激しい経営環境の中で勝ち残るには自社の改革が必要で、それには経営者・幹部の考え方や戦略的・中期計画の策定が求められる。参加者からは経営革新に前向きな意見が多くあり、10社から推進したい意向を示され、経営革新計画承認に対する意識を高めることが出来た。							
	指標	経営革新計画承認に向けた取組割合							
	数値目標	10社	実績数値	7社	目標達成度	70%			
成果の代表事例	参加者アンケートから「PDCAサイクルの必要性を感じた」「今後の企業方針、経営戦略の決定に役立てる」「経営力を身につけるのに役立てる」「人材育成に役立てる」など経営革新に前向きな回答が寄せられた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	支援企業数は目標に少し足りなかったが、参加アンケート以外に感想で経営革新についてのコメントが上記のようにたくさんあり、経営者や幹部の意識改革ができたものと分析する。全体の満足度、習熟度ともに高い結果となった。次年度もこの意識啓発に努め企業が発展するきっかけとなるとともに、1社でも多くの経営革新計画承認企業が輩出されるよう、参加企業のフォローアップを図りたいと考える。							

東大阪商工会議所

事業名		中小企業の成長戦略実現のための外部人材の確保支援事業						
想定する実施期間		2017 年度～ 2019 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)	管内製造事業者の内、特に中堅中小企業では、新たな成長に向けた事業展開を模索し、それに向け経営革新を図りながら、企業の持続的発展を行っている。そうした企業活動を行う上で、専門的な知識を有する人材や経験豊富な人材の活用は、有効な手段として各企業間でも認識されている。そこで、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携し、外部人材確保に向けた支援を行い、管内製造事業者等の発展に寄与していく。						
	支援する対象 (業種・事業 所数等)	府下製造事業者42,680社を対象とする。 *平成28年経済センサス基礎調査結果より						
	実施時期・具 体的な内容及 び事業手法	○中小企業の人材確保セミナー 実施日 2019年12月6日(金) 13時15分～14時05分 場 所 梅田センタービル16階H会議室 内 容 ①プロ人材を採用した企業の成功事例を中心に ②再就職支援サービスの現状と活用について 講 師 ①大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点 戦略マネージャー 乾 俊人 氏 ②株式会社リクルートキャリアコンサルティング キャリアコンサルタント 林 直樹 氏 参加企業 18社 ○合同企業説明会 実施日 2019年12月6日(金) 14時05分～17時 場 所 梅田センタービル16階H会議室 内 容 求人企業とプロフェッショナル人材の個別面接会 参加企業 18社 プロ人材参加者 26名						
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>						
		①府施策連携	大阪府就業促進課企業支援グループ及び大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携し、事業周知を図るセミナーの実施及びプロ人材マッチングに向けた個別支援を行った。					
		②広域連携						
	③市町村連携							
	④相談相乗							
計画に対する 実績(数値)	支援企業 数(計画)	25	支援企業 数(実績)	18	支援 実績率	72.0%	満足度	85%
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)	○中小企業の人材確保セミナー ①プロ人材を採用した企業の成功事例を中心に 大阪府プロ拠点で今まで支援してきた企業の成功事例をプロ人材の特性と企業内での役割を解説しながら参加企業へ促していた。成功の秘訣とは、プロ人材が孤立しないよう経営者が従業員とのコミュニケーションに気を付けて早期に馴染むよう努力する事が肝要であると。 ②再就職支援サービスの現状と活用について 同社の人材派遣サービスとして大手企業より依頼を受けて、転身支援を行っている。また、斡旋費用については、出身企業より頂戴しており、就職先の企業の負担はない。とのサービス内容を参加企業へ説明。 ○合同企業説明会 求人企業とプロフェッショナル人材の個別面接会を実施した。流れとしては、プロ人材の前で求人企業が順次会社概要の説明を一通り行い、ブースに分かれて20区切りで個別面接を実施した。 結果、面談総数 79件、後日 面談 41件、内定辞退 3社、決定 2社						
		指標	外部人材マッチング企業					
		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	求人企業とプロフェッショナル人材との個別面談会において、プロフェッショナル人材26名が参加し、希望職種 of 企業へ79件面接を行い、後日面談も41件に及んだ。双方、一度に集約した事で効率上がり、結果、2社のマッチング(就職)が成立した。							
その他目標値 の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			



実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今回参加した企業の求人職種では、総務系事務職、技術系職種に分かれ、参加したプロフェッショナル人材がどちらかと言うと、総務系事務所を希望する人材が多く、技術系職種を求める企業の面談数が少なかった。マッチング率を高める為に、事前ヒアリングを行っていたが、今後は、より精度を高める必要がある。
------	--	---

東大阪商工会議所

事業名		技術専門校を活用した中小企業従業員等の技術向上事業（ものづくり人材育成事業）							
想定する実施期間		2009 年度～ 2019 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)	中小企業の製造現場では人手不足等の影響で若手・中堅従業員への技術教育が行き届かず、生産性向上の為に「現場力」が育っていないことが、事業所の持続的成長を阻害する一因となっている。本事業はテクノ校の設備を活用し、作業効率向上の基礎知識・ノウハウ及び、CAD等の個別技術を習得することにより従業員の技術等の向上を目指す。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 5,954社 ※平成28年経済センサス活動調査より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>令和1年7月20日(土)・27日(土)・8月3日(土) 9時30分～16時30分 テーマ「機械CAD入門講座」 内容 【1日目】 CADの概要、作図基本機能(線、円、長方形など)について 基本編集機能(移動、複写など)について、寸法文字記入について 【2日目】 画層機能について、投影図作成、作図機能及び補助機能について (基本操作確認、多角形、構築線、ポリラインなど) 【3日目】 寸法機能応用について、応用編集機能(分解、回転、鏡像など)について、機械図面作成～印刷 参加者 18社、25名</li> <li>令和1年11月1日(金)・8日(金)・15日(金) 13時～17時 テーマ「作業現場改善能力開発セミナー」 内容 【1日目】 ・業務改善の重要性 ・属人化改善の限界 ・データ取得と情報共有 ・見える化 ・マニュアル化 【2日目】 ・5S活動 整理整頓の実践と定着のための手法 ・業務改善のPDCA・トラブル対策 【3日目】 ・改善提案、自主提案活動の目的 ・会社の成績と決算書 ・管理会計と業務及び品質改善 ・固定費と変動費 ・損益分岐点 参加者 13社、13名</li> </ul>							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	大阪府立東大阪高等職業技術専門校から講師の派遣、施設の利用を受け、中小企業在职者の技術向上を目指した。						
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗									
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	50	支援企業数(実績)	31	支援実績率	62.0%	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)	☆「機械CAD入門講座」 セミナー受講者のアンケート満足度は87%と全体的に高い。中小企業、小規模事業者において、人材不足が課題となっており、今いる人材をいかに適材適所に育成するかがポイントとなっている。講師の吉川氏、森氏による講習と実習により、CAD操作の入門講座が行われた。参加者からは習得した技術を活用することで作図のスピードが上がった等、成果を実感した意見がみられた。							
		☆「作業現場改善能力開発セミナー」 セミナー受講者のアンケート満足度は90%と全体的に非常に高い。製造現場の情報共有・マニュアル化等により品質向上を行う手法を習得するとともに、会計を活用し数値を管理することで業務を具体的に改善する手法等を学ぶ為のワークショップが行われた。参加者からは本講座を受講して自社で活用できるの有効な知識を得ることができた等の好評価が寄せられた。							
	指標	習得した技術を現場で活用できると感じた事業所数							
	数値目標	5社	実績数値	17社	目標達成度	340.0%			
	指標	品質管理を自社で活用できると感じた事業所数							
数値目標	5社	実績数値	13社	目標達成度	260.0%				

	成果の代表事例	<p>☆機械CAD入門講座：「外注に出しているCAD図作成を内製化を進めたい。」と言った、具体的に業務改善につなげる意向が受講者より示された。</p> <p>☆作業現場改善能力セミナー：「品質向上で有効な知識を得ることができた」などのアンケート回答があり、本セミナーが自社において実際に作業改善につながることを期待される。</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	<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>支援企業数（計画）の数値が目標より少なかったため、今後更なる広域的なPRを図る必要性を感じた。次期には、PRの仕方や実施内容、開催日程等を工夫し、大阪府、技術専門校のアドバイスを頂きながら事業を企画したい。</p>					

東大阪商工会議所

事業名		中小企業に対する高齢者雇用サポート事業								
想定する実施期間		2014年度～2019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)	管内中小・零細企業にとっては、雇用環境の改善による若年者、技術・ノウハウを持った高齢者の継続雇用は企業の発展に不可欠なものである。今後は高齢者の継続雇用に必要な労務環境の整備が求められ、専門アドバイザーを活用し就労対策の推進を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下全業種の事業所を対象 事業者数 392,940社 *平成28年経済センサス活動調査結果より								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>高齢者雇用促進セミナーの実施</p> <p>日 時 令和1年10月31日(火) 14時00分～16時00分</p> <p>場 所 東大阪商工会議所 本所本館 5階501号室</p> <p>内 容 ①テーマ 高齢者雇用環境の構築 講 師 労働保険事務組合 企業労務センター 特定社会保険労務士 菅田 徹也 氏</p> <p>②テーマ 高齢者雇用に係る助成金制度や施策について 講 師 高齢・障害・求職者雇用支援機構 大阪支部 高齢・障害者窓口サービス課 坂田 智之 氏</p> <p>③企業による事例発表 株式会社仁張工作所 代表取締役 仁張 正之 氏</p> <p>参加者数 21社(23名)</p>								
	<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>									
	①府施策連携		大阪府就業促進課 就業支援グループと連携し、セミナーや個別相談の対応を行い人材確保の促進を行う。							
②広域連携										
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)	25	支援企業数(実績)	22	支援実績率	88.0%	満足度	74%	
	2部に分けて高齢者雇用促進セミナーを開催し、第1部では高齢者雇用環境(賃金体系、評価制度、就業時間など)構築の手法について特定社会保険労務士より解説、第2部では高齢者雇用に係る助成金についてという講義内容だった。経営者から従業員の方まで役職問わず受講され、受講者のアンケート満足度はやや満足を含め高かった。継続雇用促進のためには、会社全体が取り組まないと成り立たない、従業員同士の適切な心配りが必要と実感した等前向きな回答も得られた。若年者等の新規雇用確保が難しい中、企業発展には高齢者の継続雇用が必要で、それには労務環境の整備や専門アドバイザーを活用し就労対策の推進が求められる。参加者からは今後雇用を促進すると前向きな意見が多くあり、半数以上の15社と既に取り組んでいる7社が推進する意向を示され、高齢者雇用促進に対する意識を高めることが出来た。									
	指標		高齢者雇用推進しようとする企業の割合							
	数値目標		70%	実績数値	95%	目標達成度	136%			
	成果の代表事例		参加者アンケートから「高齢者を雇用すると職位場が変わると思う」「実際企業がやっている社長の話を聞いて参考になった」など前向きな回答が寄せられた。しかし、「助成金の支給要件等複雑でわかりにくい」との意見もあった。							
その他目標値の実績		目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	セミナー参加企業の習熟度、満足度共に高い評価を得ており、より広く高齢者雇用促進について理解してもらえたように思われる。しかし参加企業数については22社と当初計画していた30社には届かなかったが7割超となった。次期への取組みとしては、大阪府就業促進課 就業支援グループや高齢・障害・求職者雇用支援機構、社会保険労務士など専門家と連携し、セミナーや個別相談の対応を引き続き行い、施策利用促進についても大阪府や東大阪市など関係機関と連携を密にしたPRをすることで更に参加企業が集まるよう募りたい。								

東大阪商工会議所

事業名		(地独)大阪産業技術研究所 (ORIST)連携事業							
想定する実施期間		2016年度～2019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)	管内には数多くの製造事業者が存在し、高い技術を保有する事業者も多数存在するが、経済のグローバル化に伴い価格競争が激しく、中小・零細企業にとっては厳しい状況にある。そのような中、他社との差別化を図る為、新たな技術・製品開発に取り組む事業者もあり、技術課題に直面するケースも見受けられる。こうした事業者の技術課題に対してORISTと連携し、ORISTの支援メニューを活用する事で課題解決に繋げていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 5,954社 ※平成28年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大阪産業技術研究所 (ORIST) 本部和泉センターと、ORIST活用企業ダイバア株式会社を見学した。 テーマ：大阪産業技術研究所・ダイバア株式会社見学会 実施日：2019年9月11日(水) 午後12時30分～午後5時30分 見学先：大阪産業技術研究所 (ORIST) 本部和泉センター・ダイバア株式会社 内容：研究所・ダイバア(株)の概要説明 施設見学・質疑応答 参加者：11社(9社)・12人(9人)							
		<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	a) 府施策連携商19番。大阪府商工労働部中小企業支援室ものづくり支援課と、事業の企画段階から広報、事業実施までを連携し、ORIST本部・和泉センターや同研究所を活用している企業の視察会を実施した。						
	②広域連携								
	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)	20	支援企業数(実績)	9	支援実績率	45.0%	満足度	87%
	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)	大阪産業技術研究所 (ORIST) 本部和泉センターと、ORIST活用企業ダイバア株式会社を訪問。担当研究員が研究所の概要と支援メニューについて説明。その後、精密化学分析センターや精密測定実験室、粉末積層造形装置、X線CTなどを各担当研究員の説明を受けながら見学。また、軸受のトップメーカーであるダイバア株式会社では、製品開発に当たりORISTに品質評価や分析を委託した事例などを聴くと共に、同社の生産ラインを見学。省人省力化への取り組みなども学ぶことができた。 参加事業者に対して行ったアンケートでは、今後の当施設の活用について「活用したい」が2人、「課題があれば活用したい」が10人であった。(支援対象企業については9社)							
		指標	今後、ORISTを活用しようとする企業						
		数値目標	10社	実績数値	9社	目標達成度	90.0%		
	成果の代表事例	ORIST見学に際しては、担当研究員に、X線CTを活用した非破壊検査の受託料金などを質問する場面もあり、同研究所活用に対する意識を垣間見ることができた。尚、アンケートによると、見学を通じて「支援内容を知ることができた」が67%、「活用への理解が深まった」が42%と、同研究所への関心が高まったものと思われる。また、ダイバアの見学ではトップ企業の取り組みは手本になることが多々あるとの声も聞かれた。							
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)	次年度は、製造業のイノベーションにつながるORISTの研究成果を、製品開発意識の高い異業種グループのメンバーを中心に披露し、地域産業活性化の足掛かりとしたい(予定)。							

東大阪商工会議所

事業名		おもてなし規格認証普及促進セミナー							
想定する実施期間		2019 年度～ 2019 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)	「モノづくりのまち東大阪」として全国的に製造業が注目される本市であるが、卸売・小売・飲食・サービス業の事業所数は、東大阪市内全産業の57.9%と6割弱を占め、本市経済においても重要な役割を担っている。そこで本市経済の成長に向けて、卸売小売・飲食・サービス業の活性化は必要不可欠である。そこで、国の定めるサービス品質評価制度「おもてなし規格認証」の普及することで、他社・他店との差別化を図り、地域経済の活性化に取り組む。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主に東大阪市内の小売・飲食・サービス業11,639社 *平成28年経済センサス活動調査により							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	おもてなし規格認証とIT補助金活用セミナーの実施 日時：2020年1月17日(金) 15時～17時 場所：東大阪商工会議所 本所新館 4階中会議室 内容：【施策説明(15時～15時40分)】 テーマ ・おもてなし規格認証制度の概要について 講師 近畿経済産業局産業部 サービス産業室 吉田 優輝 氏 【事例発表(15時45分～16時15分)】 テーマ りょうき歯科での医療サービスの価値の伝え方 講師 医療法人誠仁会 りょうき歯科クリニック 理事長 領木 誠一 氏 【施策説明(16時20分～17時)】 テーマ ・IT導入に関する施策について 講師 近畿経済産業局産業部 サービス産業室 吉田 優輝 氏 参加者数：15社(15名)							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載> ①府施策連携 商業・サービス産業課新事業創造グループ及び近畿経済産業局と連携し講師、講演内容を選定しセミナーを実施した。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗							
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	15	支援実績率	50.0%	満足度	79.1%
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)	今回、飲食店やサービス業などを主な対象としたセミナーを実施したところ、参加企業数は支援企業計画数の半数にとどまった。これは飲食・サービス業は主に少人数で運営していることが多く、セミナーに参加する人員を割くことが出来ないことが大きな要因となった。しかしながら、セミナー参加者の満足度は86%を超えており、潜在的にはニーズは高いと思われる。以上のことから、今後実施する際には、時期・時間などもより参加しやすいタイミングで実施することで参加企業数は確保できると考える。							
		おもてなし規格認証に取り組む企業割合 数値目標 70% 実績数値 60.0% 目標達成度 85.7%							
	成果の代表事例	今回、参加した企業の内、現在は紙加工を手掛けている企業が今後、飲食業に進出を検討しており、その際におもてなし規格認証を取得することで他店との差別化できると取り組むことに積極的な意見があった。							
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
	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)	広報については本所会報誌・メールマガジンを活用、更に対象となる事業者へ電話・訪問などで案内し参加を募った。							

東大阪商工会議所

事業名		技能検定の活用促進事業								
想定する実施期間		2015 年度～ 2019 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)	多くの事業所が人材不足に悩んでいる中、限られた人材を適材適所にどう育て上げるかが喫緊の課題となっている。本事業において各製造事業者の技術の向上や継承に役立つ公的制度(技能検定及びものづくりマイスター制度)の有効活用の促進を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造業者 46,050社を対象とする。 *平成26年経済センサス活動調査結果より								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・令和2年3月13日(金) 午後3時～午後5時  内 容 第1部 事例発表 「若手社員に響く 技術・技能の伝え方」 第2部 人材育成支援の公的制度の活用について 第3部 交流会(コロナウィルス感染の影響の為、希望者のみ講師への質問、名刺交換を行った)  参加者 12社、12名 <事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>								
		①府施策連携	大阪府人材育成課、大阪府職業能力開発協会と連携し、当事業の企画から広報を共有し、事業実施に当たっては、開発協会等府関連施策の紹介と以降の府施策の活用について連携した。							
		②広域連携	八尾・大東商工会議所の会報誌などにより告知を行い、各地域の参加者を募った							
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)	30	支援企業数(実績)	12	支援実績率	40.0%	満足度	92%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	☆「若手社員に響く 技術・技能の伝え方」セミナー受講者のアンケート満足度は92%と全体的に高い。中小零細企業は、厳しい経営環境の中で、限られた人材を適材適所に配置し、いかに育てる上げるかが喫緊の課題である。第1部では株式会社山本金属製作所の代表取締役社長 山本憲吾氏より技術系の若手社員の教育カリキュラム導入で成果を挙げている事例発表があった。第2部では大阪府職業能力開発協会の担当者から技術系人材育成のための公的支援制度の概要とメリットについて説明があった。参加者からは人材育成の取組みを参考にしたいなど、前向きな意見が多くあり、施策に対する意識を高めることができた。								
		指標	技能検定の受講に向けた取組み割合							
		数値目標	50%	実績数値	92%	目標達成度	183.4%			
		指標	ものづくりマイスター制度の活用割合							
数値目標	50%	実績数値	83%	目標達成度	166.8%					
成果の代表事例	「技能検定の受験に向けて取組みを検討したい」、「ものづくりマイスター制度の活用を検討したい」とのアンケート回答が多くあった。本セミナーを参考に人材育成の体系化を進めていきたいとの具体的な取組みの意向を示す事業所も見られた。									
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	コロナウィルス感染の影響のため、社内方針等で申込時より半数ほどのキャンセルがあり、参加人数は大幅に減少したが、受講者の満足度が高いことから、次期は更に周知PRの仕方を工夫し、大阪府、大阪府職業能力研究所のアドバイスを頂きながら事業を実施したい。								

東大阪商工会議所

事業名	事業承継支援ネットワーク事業	
想定する実施期間	2018 年度～ 2019 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)	帝国データバンクによる調査(日本政策金融公庫委託)では、2014年大阪府下の中小企業経営者の平均年齢が58.95歳で60歳以上の構成比では49.4%となっている。今後、数年でこれら経営者は更に年齢を重ね、次世代に事業承継する事は必要不可欠となってくる。所轄地域においてもその傾向は変わらず、事業承継は喫緊の課題となっている。こうした背景を踏まえ、昨年度より各支援機関と連携を図り、情報交換、啓発セミナーを実施し、管内中小企業の事業承継を支援してきた。加えて有識者をコーディネーターとして稼働し、個社支援も行ってきた経緯がある。2年目を向かえる平成31年度においても継続して管内中小企業の事業承継を支援する事で、事業の持続化、以って管内経済の維持発展に繋げていく。	
支援する対象 (業種・事業 所数等)	府下製造業者42,680社を対象とする *平成28年経済センサス活動調査結果より	
事業の概要  実施時期・具 体的な内容及 び事業手法	<p><b>①事業承継セミナー</b> 東大阪商工会議所 【開催日時】2020年2月20日(木)14時～16時 【開催場所】東大阪商工会議所 本所本館4階中会議室2 【テーマ】◆トラブルになる事業承継とは 弁護士・中小企業診断士 中村 真二 氏 ◆施策説明 大阪府経営支援課経営支援グループ 【参加者数】15社15名</p>	
	<p>八尾商工会議所 【開催日時】2019年11月14日(木) 【開催場所】八尾商工会議所 3階 中会議室 【テーマ】事業承継対策セミナー [第1部] 事業承継に待たなし!円滑な事業承継に向けた支援策について [第2部] 4代目社長が伝える!事業承継の実体験 【講師】[第1部] 大阪府事業承継ネットワーク 事業承継コーディネーター 橋本 豊嗣 氏 [第2部] (株)イー・ティ・エム 代表取締役 青木 崇敏 氏 【参加者数】18社20名</p>	
	<p>松原商工会議所 【開催日時】2020年2月10日(月)19時～20時30分 【開催場所】松原商工会議所 5階 【テーマ】◆経営は終わりのない駅伝 千房ホールディングス株式会社 代表取締役社長 中井 貴二 氏 【参加者】15社17名</p>	
	<p><b>②事業承継連絡会議</b> ◆第1回連絡会議 【開催日時】2019年10月10日(木)13時～13時50分 【開催場所】東大阪商工会議所 本所本館5階501号室 【議 件】(1)各団体による事業承継事業について 【出席者】10名(日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店、大阪府経営支援グループ、八尾商工会議所、松原商工会議所、東大阪商工会議所、プッシュ型事業承継支援高度化事業大阪中河内ブロックCD、東大阪事業承継総合相談窓口CD)</p> <p>◆第2回連絡会議 【開催日時】2020年2月20日(木)13時～13時50分 【開催場所】東大阪商工会議所 本所本館4階中会議室 【議 件】(1)各団体による事業承継事業実施結果及び今後の予定等 (2)事業承継コーディネーターによる事例発表 【出席者】9名(日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店、大阪府経営支援グループ、八尾商工会議所、松原商工会議所、東大阪商工会議所、プッシュ型事業承継支援高度化事業大阪中河内ブロックCD、東大阪事業承継総合相談窓口CD)</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	大阪府経営支援グループと連携し、年2回の連絡会議での情報交換やセミナーでの講師を務めて頂いた。	
②広 域連 携	日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店や八尾商工会議所、松原商工会議所と連携し、年2回の連絡会議での情報交換や各団体において関連セミナーの実施を行った。	
③市 町村連 携		
④相 談相 乗		



	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	70	支援企業数(実績)	50.0	支援実績率	71.4%	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)	<p>①事業承継セミナー</p> <p>東大阪商工会議所実施分については、参加企業全体の満足度としては75%あり、本セミナーを受けた半数以上が満足と回答した。また、本セミナーでの習熟度についても半数以上が事業承継の重要性を理解し、事業承継に向けての意識（準備）が高まったとした。加えて、個別相談を希望する企業もあり、プッシュ型事業承継支援高度化事業の事業承継コーディネーターに繋がうとしているが、本人から連絡が途絶え、適宜フォローアップを予定している。</p> <p>八尾商工会議所実施分については、満足度は91.0%。          その他回答（複数回答）として、「事業承継対策への関心や知識が高まった」14件、          「事業承継に向けた自社の現状を見直すキッカケとなった」11件、          「事業承継への留意すべきポイントが理解でき、ステップに繋がられる」6件と、          事業承継への準備の必要性について意識が高まったと考える。</p> <p>松原商工会議所実施分については、全体の9割以上が満足したとの回答が得られた。事業承継を終えた後継者の体験談は、具体的で分かり易く、参加事業所の事業承継のメリット・デメリット等の理解が深まることともに、事業承継の啓発に繋がった。</p> <p>②事業承継連絡会議</p> <p>大阪中河内地域の団体、金融機関、行政が参画した連絡会議を年2回開催し、事業承継に係る情報交換を行った。同連絡会議を開催した事で管内企業の事業承継を促進する施策活用にも繋がった。</p>							
		指標	近い将来事業承継を実施する企業数						
	数値目標	20社	実績数値	11社	目標達成度	55.0%			
	成果の代表事例	<p>東大阪商工会議所          セミナーを受講した企業の内、運送業を営む法人企業では、かねてより経営支援を行っており、代表権は承継していないが、既に次男に事業を引き継いでもらい、スムーズな事業承継が行われそうである。</p> <p>八尾商工会議所          [参加事業所の声]          ●実践的に進め、良い事業承継ができるように活かしていきます。          ●第2部の青木社長の講義が良かったです。ありがとうございました。          ●自身の法人顧客へのアドバイスに活用させていただきます。          ●会社をただ単に続けるのではなく、ビジョンを持って活動していきたい。          ●社長としての自覚が少しですが出てきたように思います。</p> <p>松原商工会議所          管内企業で、事業承継セミナーに参加された後継者の方からは、仕事の意欲、後継者としての意識の向上が見られるなど、大いに啓発に繋がった。</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	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>東大阪商工会議所が開催した事業承継セミナーでは、新型コロナウイルス感染拡大の影響で参加者が予定より少なく、参加者の満足度が高かっただけに残念であった。今回は予期せぬ要因でこうした結果に終わったが、次年度以降については、時世に応じたテーマ、内容で管内の事業承継を円滑に進めるべく取り組んでいく予定である。</p> <p>八尾商工会議所では現在の事業承継に関する取り組み状況について「後継者を決定した段階」が28.6%、「事業承継の方法を検討している段階」が19.0%と、後継者が決定して事業承継の方法を検討している事業所が約半数を占めており、事業承継支援に関する基礎講座は必要である。</p> <p>2019年度セミナーの第2部では、事業承継の成功事例について、実際に事業承継を受けた社長に解説いただいたが、2020年度セミナーでは、事業承継に苦労した社長からの実体験を解説いただくことで、早期に事業承継に取り組むことの必要性を参加者に理解していただく。</p>							

東大阪商工会議所

事業名		売りメッセ取引商談会in東大阪事業						
想定する実施期間		2003年度～2019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)	管内事業所で製造または卸売・小売業の商品を大手量販店やスーパー・百貨店等のバイヤーとの商談の場を提供し、新規取引先の拡大を目指す商談会を開催することにより、管内事業所の販路開拓の支援を行うことを目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造事業者、小売業者、卸売業者 142, 224社 ※平成28年経済センサス活動調査により						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	東大阪・北大阪・守口門真・大東・八尾商工会議所の地域の製造・卸売り事業所が売込側の参加主体となり、バイヤー担当者へ商品のPRを行う、予約制の個別商談会。  4～6月 バイヤー募集 7～9月 売り込み企業募集  開催日時：令和1年9月3日 午前10時～午後4時30分 開催場所：クリエイション・コア東大阪 南館3階 クリエイタースプラザ 内 容：(売りメッセ東大阪取引商談会) 買い手側企業である百貨店・スーパー・コンビニ・ホームセンター・通販会社に加え卸売企業などの仕入担当者がブース出展し、そこに販路開拓を目指す市内事業所が完全予約制で20分間の商談を行い、商談成立を目指す。						
		<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		大阪府内で、東大阪・北大阪・守口門真・大東・八尾商工会議所が連携してバイヤー事業所や売り込み事業所の募集を協力して行った。						
③市町村連携								
④相談相乗								
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	120	支援企業数(実績)	100	支援実績率	83.3%	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)	支援企業数については計画には達成しなかったが、参加者は昨年に比べ増加した、成約は100社中2社が商談成立となった。引き続き、成約数が増加するよう改善が必要である。 (売りメッセ取引商談会) ・買い手側企業・・・23社(内、中小企業7社) ・売り手側企業・・・100社 ・商談件数・・・399件(内商談成約件数2件 ※事後アンケート集計結果) アンケートには買い手企業の68%と売り手企業の85%が本事業に参加して「満足」「やや満足」との回答であり、買い手企業からは「興味深い商品があった・情報収集ができた」との回答がほとんどで、売り手企業からは「商談は成立しなかったが得るものはあった」との回答が圧倒的に多く、商談で不成立ながらも情報・アドバイスなどが得られた。今後の本事業でのマッチングによる販路開拓が期待される。						
		指標	商談件数					
		数値目標	400	実績数値	399	目標達成度	99.8%	
成果の代表事例	(売りメッセ東大阪取引商談会) 商談成立は、2件であった。バイヤー企業2社と商談成立したと報告があり、インテリア雑貨・家具など、積極的な面が見受けられた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	30	目標値(実績)	31	目標達成度	103.3%		
	取引商談会開催前に、各社参加担当者がプレゼン力向上セミナーを開催した。商談前の事前準備等を学び、商談会当日に臨んだ。							
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)	支援社数の計画に対して実績は100社と商談件数399件と一定の成果が得られたが、成約件数がやや落ちている。20分間という限られた時間の中で商談成立となるケースは少なく、後日商談に繋げることが必要である。売り手買い手双方の事前情報を充実させることで限られた商談時間で商談成立となる可能性も増加する。次期開催においては、松原商工会議所の参加で6商工会議所と新規買い手企業を増やすことで参加者数を増やすことと売り手買い手双方における情報を充実させて新規契約や販路拡大の成約率増加を目指したい。						

東大阪商工会議所

事業名	省エネ対策普及促進事業							
想定する実施期間	2019 年度～ 2019 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  実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>世界的に工業化が進むに連れて温室効果ガスの排出量は、増加している。また、人の生活環境を支える天然資源は有限である。このような中、電気自動車、ハイブリッド車の開発、建物の高断熱化や機器の省エネ・省CO2化も図られているものの、十分な状況にあるとは言えない。以上のことから多くの産業が集積する東大阪・八尾市域において省エネ対策を進めることでCO2削減など環境改善がなされ、且つ事業所の利益率の向上に繋がる。</p>							
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>大阪府内全産業392,940社 平成28年経済センサス活動調査より</p>							
	<p>1. 経営力を向上させる省エネ対策セミナーの実施 日時：2019年12月18日(水) 15時00分～17時30分 場所：東大阪商工会議所 本所本館 5階501号室 内容：【セミナー】(15:00～16:30)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・テーマ 省エネ診断と事例から学ぶ省エネのポイント</li> <li>・講師 (地独)大阪府立環境農林水産総合研究所 環境研究部 技術支援グループ 中谷 泰治 氏</li> <li>・テーマ 省エネに関する補助金の活用について</li> <li>・講師 大阪府環境農林水産部 エネルギー政策課 スマートエネルギーグループ</li> </ul> <p>参加者数：18社(18名)</p> <p>2. 5社の個者支援を行った。</p> <p>①T社 金属板金加工製品の製造販売 内容：現在、同社では若手社員を中心に様々な企業革新に取り組んでいる。その一環として自社の経費削減に向けたプロジェクトチームを組み、経費削減に取り組むこととなった。その一つとして、電力使用料を中心に省エネ対策に取り組むこととなった。今回、大阪府スマートエネルギーグループと本所が帯同し同社の現在の課題を抽出した。無料の省エネ診断については2020年度に取り組む予定である。</p> <p>②Y社 プラスチック成型加工 内容：同社では、近年の雇用確保難から新規での人材確保が出来ず、売上を増加させることは難しい状況にあったが、取引先との受注の条件について代表が交渉し単価のアップを達成した。続いて経費削減をすることで企業体力の増強し経営の安定を目指している。その一環として電力を中心にした省エネ対策を検討しており、本所と大阪府立環境農林水産総合研究所が帯同訪問し同社の課題の抽出を行った。同社の一番の課題は蛍光灯が未だLEDにされておらず、すぐにでも変更することで経費削減が可能となる。現時点では省エネ診断を受けるまでの体制が取れないので2020年以降、再度、診断を受けれる体制が整い次第、受診することとなる。</p> <p>③F社 作業工具製造 内容：同社は現代表になってから様々な経営革新を行い、企業規模の拡大に成功している。今回、受注は順調に推移しているものの経費が膨らんでいる。そこで、電力を中心にした省エネを検討しており、無料省エネ診断を希望する。本所と大阪府立環境農林水産総合研究所が帯同訪問したところ、5年前に無料省エネ診断を受診しており受診することが出来ないことが判明する。しかしながら、現在、同社の抱える課題などをヒヤリングし助言する。</p> <p>④T社 印刷業 内容：現在、同社が営む印刷業界は価格競争が厳しく少しでも無駄を省くことで利益を確保すべく代表者より相談を受ける。そこで、無料省エネ診断について説明したところ、詳しい内容について聞きたいとのことなので大阪府スマートエネルギーグループと本所が帯同訪問し制度の説明をする。その際、省エネ診断を受診するための準備をするには時間手に余裕がないとのことなので当日、簡易の診断を行った。</p> <p>⑤M社 機械器具製造業 内容：同社は、近年、ものづくり補助金などを活用し機械設備の入れ替えを積極的に進めている。しかしながら、電力料金が高額であること、夏季にはデマンドがピークとなり電力の使用制限をせざるを得ない状況にあり、相談を受ける。大阪府スマートエネルギーグループと本所が帯同訪問し制度の説明をする。時期的な問題もあるが早々に省エネ対策に取り組みたいことから、無料ではなくより精密に診断ができる有料の省エネ診断を2020年4月以降に受診することとなる。</p>							
	<p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="469 2217 569 2280">①府施策連携</td> <td data-bbox="569 2217 1671 2280"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="469 2280 569 2343">②広域連携</td> <td data-bbox="569 2280 1671 2343">八尾商工会議所と連携し広報活動を行い、参加者募集を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="469 2343 569 2406">③市町村連携</td> <td data-bbox="569 2343 1671 2406"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="469 2406 569 2469">④相談相乗</td> <td data-bbox="569 2406 1671 2469"></td> </tr> </table>	①府施策連携		②広域連携	八尾商工会議所と連携し広報活動を行い、参加者募集を行った。	③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携								
②広域連携	八尾商工会議所と連携し広報活動を行い、参加者募集を行った。							
③市町村連携								
④相談相乗								

	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）	23.0	支援実績率	76.7%	満足度	79%
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>今回、初めて省エネ対策に関するセミナーを実施したところ、支援企業計画数には若干届かなかったものの、セミナー参加者の満足度は87%を超えていた。これは、管内中小企業・小規模事業者も近年、価格競争が激化する中、如何にすればコスト削減ができるのかについて常に検討していることが伺える。しかしながら、人材確保難から当面の業務に対応することで精いっぱい事業所も多く、なかなか省エネなどに取り組むことが困難であることが浮き彫りとなったと思われる。</p>							
		省エネ対策に取り組む企業							
	数値目標	60%	実績数値	77.8%	目標達成度	129.7%			
	成果の代表事例	<p>今回、参加者の内、2社を個社支援した他、新たに3社の個社支援を行った。その中には省エネに関する取り組みを本格的に取り組むため、有料での省エネ診断に取り組む企業もできた。同社にとっては省エネ対策は喫緊の課題であり、今回の支援は非常に有効なものとなった。</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>今回、広報については本所や八尾商工会議所の会報誌やメールマガジン、大阪府のメールマガジンなども活用して広く募集したものの参加者数は当初計画していたものに届かなかった。これは、省エネへの取り組みに意識がないのではなく、通常業務負担が大きくまだまだ、新たな取り組みを進める余裕ない企業が多いことが要因と思われる。今後、実施する際にはそのあたりを見極めての実施を検討する。</p>							