

# 平成31年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申 請 者	団体名	八尾商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 山口 孝満		
	所在地	〒581-0006 大阪府八尾市清水町1-1-6		
	担 当 者	職・氏名	中小企業相談所 支援グループ 若狭 大毅	
		連 絡 先	電話番号（直通）：	072-922-1181
Fax:			072-922-8828	
	E-mail:	<a href="mailto:wakasa@yaocci.or.jp">wakasa@yaocci.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24年5月16日 ②16名（12名）（2020年4月14日現在） ③八尾市 ④11,940（平成28年経済センサス活動による） ⑤ 8,657（平成28年経済センサス活動による） ⑥ 3,014（2020年4月14日現在）		
□主な事業概要（定款記載事項等）				
①商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 ③商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査 ④輸出品の原産地証明 ⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 ⑥博覧会、見本市等の開催・あっせん ⑦商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 ⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑩行政庁から委託を受けた事務 ⑪上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業				

## 八尾商工会議所

### (1) 事業の目標

小規模事業者が抱える課題の把握と解決に向けた継続支援を行いながら、高い技術力を有するものづくり企業のビジネスマッチング促進や地域商業の活性化に向けた事業者支援を進めることで、八尾市産業の認知度およびブランド力の向上へと繋げていく。

このほか、各商業団体や個店に対しての支援をはじめ、地域資源を活用して開発された商品群の販売促進や情報発信支援などを通じ、地域の知名度向上、魅力向上を図るとともに、地域での購買促進、地域商業の活性化に繋げていく。

また、昨今、企業においては人材確保、人材育成・定着率が重要な課題となっていることから、求人・求職者との就職マッチングとして地域労働ネットワークや各支援機関などと連携を図りながら、企業活動の成長に向けて活躍が期待できる人材確保の支援を推し進める。更に、階層別の人材育成研修も推し進めることで、人材の定着・成長を通じて永続的な企業競争力の維持・強化にも寄与していく。

各地域活性化事業の推進にあたっては、経営指導員間の連携、情報共有をはじめ、広域連携、専門家、その他各支援機関との連携を図り、日頃の巡回・窓口相談とのリンクを強化することで、相談の効果、また地域活性化事業の効果を高める。

### (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】

経営指導員による経営相談支援事業では、巡回、窓口による相談事業を推進し、中小事業者が抱える課題の切り分け、適切なサービス提案、経営支援が行えるよう努め、小規模事業者持続化補助金などの周知及び事業計画策定支援に努めた。

また(株)日本政策金融公庫や地域の民間金融機関とも引き続き連携し、経営改善に向けた資金調達支援に努めた。

#### 【専門相談】

経営指導員だけでは単独支援が困難な高度専門的な課題については、専門家と連携し事業者の抱える課題解決に努めた。

平成31年度は、支援事業所の生産性向上に向け、IT・IoTの活用に向けての相談も行い、専門家と事業所へ訪問しながらアドバイスを行うなど、従来よりも支援内容を強化した。また、事業承継支援についても専門家と同行するなど、事業者支援を行う当所経営指導員の資質向上にもつながった。

#### 【地域活性化事業】

事業者が抱える課題の解決に向けた支援事業を推し進めた。

自社製品や技術、サービス等の情報発信支援や新たな販路開拓先支援を目的に、近隣商工会議所等との広域連携による合同展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア2019」、昨年まで首都圏で開催される展示会へ参加していたが、平成31年度は中京圏の販路拡大を目指し、名古屋で開催される専門展示会への共同出展「ブランド化推進事業」を通じて、優れた企業群のアピールを進め、販路支援と共に八尾地域産業の認知度向上に努めた。

商業支援としては、各商業団体自身がPDCAサイクルに基づき自主的に地域商業の賑わい創出に向けて行動できるよう支援を進めると共に、個者支援として、地域資源を活用した八尾ブランド商品の即売および情報発信、紙媒体やwebの情報発信ツールを活用し、販路支援に努めた。

また、海外ビジネス、知財、事業承継、ものづくり技術、階層別人材育成など、多くの事業者が抱える課題の解決に資するセミナーを開催するとともに、大阪府の支援施策の周知や活用促進も積極的に推進。

人材確保支援として、卒業予定の学生や障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者への合同就職面接会を実施し、求職者へ側面支援として就職支援アドバイザーが助言を行い、求職者の採用率向上に努めた。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

所管地域としては、原材料の上昇や人手不足等により依然として厳しい経営環境が続いていると思われる。

また、経営者の高齢化や後継者の不在を要因に、今後は廃業等も発生することが懸念されるので、円滑な事業承継に向けた支援が非常に重要になっている。

その一方で、国の各種補助金活用を通じて設備導入する事業者もあることから、経営力向上に向けてサポートしていくことが大切であると考えます。

合同展示商談会の開催や大型専門展示会への共同出展支援を通じ、自社製品や自社技術の情報発信支援をはじめ、新たな取引先の獲得など販路開拓の成果に寄与することができた。

市内商業者への支援として商業団体と個店への支援を進め、商業団体支援は商業団体の「強み・弱み・機会・脅威」を通じて課題整理を行い、各団体の賑わい創出に向けた支援計画策定の伴走支援を進めたことで、主体的に事業に取り組んでいただけるようになった。

次に個店向け支援では、Webと紙媒体の広告ツールを活用提案を進め、各個店の持つ逸品や優れたサービス等の認知度向上に向けた情報発信支援を行ったことで、販売促進など一定の成果に繋がっている。

経営相談支援事業においては、事業者の持続的成長に向けた課題整理に努め、金融支援をはじめ、経営力強化に繋げる事業計画の策定支援、労務支援などを中心に支援を進めた。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

所管地域としては、原材料上昇や人手不足等により依然として厳しい経営環境が続いているなか、経営者の高齢化や後継者不在を要因に、今後は廃業等も発生することが懸念されるので、円滑な事業承継に向けた支援が非常に重要であると思われる。

販路開拓においては、合同展示商談会の開催や中京圏での大型展示商談会への共同出展支援を通じ、新たなビジネスマッチング機会の創出に寄与しているが、名刺交換先との商談成立に繋がりにくいことから、出展者の営業能力の向上支援をはじめ、生産性向上を通じた競争力強化も喫緊の課題として考えられるので、事業計画策定支援を通じてサポートしていくことが大切であると考えます。

次に地域資源の商業の活性化に向けて地域資源の商業団体および個人への支援を進めた。八尾市内において八尾枝豆や若ごぼうなどの特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる商品は少ない。集客イベントへ参加し、消費者に広くPRを進めたことで少しずつではあるが商品や店舗の認知度向上に繋がったものの、今後は大阪府内の中心市街地へ訪れる訪日外国人を呼び込むために、接客技術はもとよりインターネットによる訪日外国人向けの情報発信も長期的には重要な課題として考えられることから、商業団体や地域が独自性ある魅力を生み出し、広く発信することで八尾地域外から消費を取り込むことが肝要である。

今後ますますの発展が予想される情報化支援についても、当所経営指導員のITスキル向上ならびに専門家の登用を行い強化していく必要があると考えられる。

### (5) 来年度への取り組み

経営環境の変化とともに国の様々な施策が遂行されるなか、多様化する問題・課題に対して、丁寧に支援を進めていくためにも、専門家との連携は重要と考える。

次に、地域活性化事業の推進についても、点から線、線から面に繋がるよう、経営指導員間の連携や情報共有により実施成果を高めていきたい。

販路支援については、引き続き展示商談会や紙媒体やweb販促ツールを織り交ぜながら推し進め、地域資源を活用した八尾ブランド商品については、認知度向上に向けた情報発信を継続していきたい。

また、事業承継支援については、課題を抱える潜在的な小規模事業者を掘り起し、課題解決へ導けるよう近隣商工会議所と引き続き連携して支援を進める。

人材確保や人材育成は事業者が抱える重要な課題の一つであるので、求人確保のミスマッチ低減や早期離職防止に繋げるための組織力強化、階層別の人材育成研修なども引き続き実施し、人材の定着・成長を通じて持続的な企業競争力の維持・強化へ繋いでいきたい。

上記支援を引き続き行っていくとともに、令和2年度は、BCP策定支援、IT・IoT化支援、事業承継支援、支援事業者への継続的なフォローアップ支援に取り組んでいきたいと考えている。

八尾商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

小規模事業者の相談ニーズが高い金融支援については、マル経融資を中心に、日本政策金融公庫との連携を図りながら支援を進め、受注増に伴う前向きな資金調達相談が増加傾向であり、前年を上回る139件の支援となった。

次に事業計画支援については、生産性向上に向けた実効性のある経営計画の策定、遂行に向けたアドバイスを進めた。創業支援については、相談者の創業イメージを計画書へ具体的に落とし込むことで実効性のある計画策定へ促し、損益管理と資金管理の重要性や販売計画の実行性についても、周辺地域のマーケティング調査や仮説・検証を通じて、事前に十分に検討していけるようアドバイスを心がけた。

労務支援として就業規則の作成や見直しなどを中心に支援を行うとともに、事業承継の課題を抱える事業者へは事業承継アドバイザーの派遣を通じて課題解決に向けて支援を行った。

【代表事例】

創業予定者に対しての商圏分析支援及び創業計画策定支援。訪問介護、デイサービスで長年勤められていた経験をお持ちの創業予定者からの相談があり、訪問介護を主とした地域密着型の障害福祉サービス事業の創業を計画。

しかし創業に関するノウハウ等はお持ちでなかったため、まずは商圏分析を通じてターゲットとなる高齢者層や人口割合、地域性を把握する必要があると提案。

八尾市内の商圏分析結果に基づき、営業・事業PRを強化する効果が高い地域等についてアドバイスを実施。

また創業準備資金の一部を融資で確保したいということもあり、創業融資を受けていただくため、上記商圏分析も踏まえた創業計画書の作成を支援。

ヒアリングを通じて定性分析等を行ない、計画・内容が明確に表現できるよう練り直し、創業計画書の作成を完了させ、日本政策金融公庫へ紹介支援を実施。

支援の結果、融資が決定し予定通り創業することができた。創業して間もない事業者であるため、引き続き全般的な経営支援にあたっていく。

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	272	279	102.6%	—
支援機関等へのつなぎ	支援数	28	28	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	10	27	270.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	135	139	103.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	3	3	100.0%	5
記帳支援	事業所	10	7	70.0%	4
労務支援	支援数	20	17	85.0%	4
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	8	11	137.5%	5
販路開拓支援	支援数	6	3	50.0%	3
事業計画作成支援	支援数	16	33	206.3%	5
創業支援	事業所	3	5	166.7%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	6	6	100.0%	5
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	7	3	42.9%	3
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	—	—
事業承継支援	事業所	8	6	75.0%	3
災害時対応支援	事業所	10	10	100.0%	5
結果報告	事業所	268	299	111.6%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

経営指導員による巡回及び窓口相談支援の中で、高度な専門的知識を必要とする課題・問題については、経営指導員が前捌きとして問題・課題の切り分けを行い、専門家と連携することで、より効果の高い相談・支援を行なった。個別に相談するには敷居が高いイメージのある各分野の専門家を活用することで、事業者との今後の信頼関係構築の一助になっている。

法律問題は、企業運営に大きな影響を与える高度な専門的知識を必要とする分野である。また税務手続き等についても小規模事業者にとって重要なウェイトを占め、上期源泉所得税納付や年末調整、所得税・消費税の確定申告など関連する諸手続きを支援。数値から見える経営状況の把握や適切な諸手続きを通じて、納税意識や適正な申告の啓発にも役立った。

また小規模事業者の各種補助金申請に向けた事業計画策定支援として、より実効性のある具体的な内容へ専門家と連携しながらアドバイスを行うなど、事業計画策定に対する課題解決の一助となったと考える。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律	継続	相談件数	9	10	111.1%	5
税務	継続	相談件数	350	485	138.6%	5
労務	継続	相談件数	8	20	250.0%	5
特許	継続	相談件数	5	8	160.0%	5
登記	継続	相談件数	3	2	66.7%	4
経営	継続	相談件数	65	126	193.8%	5
IT	継続	相談件数	22	14	63.6%	3

八尾商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

多くの事業者の課題として挙げられる人材確保・人材育成、販路開拓などの経営課題の解決に向け支援事業を進めた。八尾地域企業のPRと販路開拓支援、地域密着型小売店舗の支援を中心に進め、合同展示商談会の開催および中京圏での大型専門展示会への共同出展支援を通じて、大阪府内の出展企業のビジネスマッチング支援に資することができたと共に、新製品製品や技術のPR、出展者同士の繋がりや他社製品等の情報収集等にも寄与することができた。所管地域としては、製造品出荷額が府内第4位である八尾市の工業力や、地場産業の一つである歯ブラシ産業など、当市ものづくり産業の認知度を向上させることができた。八尾市内事業者への支援として商業団体と個店への支援を進め、商業団体支援は商業団体の「強み・弱み・機会・脅威」を分析・整理したことで、取り組むべき施策を各商業団体の組織内で意識を統一させ、前向きに事業に取り組むことができた。個店へはweb等の広告媒体を通じて情報発信支援を行い、認知度向上や集客向上など一定の成果に繋げることができており、それぞれ継続支援の成果に繋がっている。また、面的支援として海外ビジネス、知的財産、事業承継、ものづくり技術、階層別人材育成など、多くの中小事業者が抱える課題解決に資するセミナーを開催し、大阪府の関連支援施策の周知や活用促進も同時に進めた。人材確保支援として、卒業予定の学生や障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者に対応した合同就職面接会を実施し、求職者への側面支援として就職支援アドバイザーが助言を行い、求職者の採用率向上に努めるとともに、グローバル人材確保・定着支援事業を新たに実施し、市内事業者が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持っていただき、受入態勢を整備し、外国人労働者が定着できるよう周知を行った。

(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
	ブランド化推進PR事業(出展支援企業数)	12	12	100.0%	70	今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合	80	77	96.3%	4
	ブランド化推進PR事業(名刺交換等の件数。)	900	1,205	133.9%						
○	ものづくり技術向上支援事業(参加企業数)	66	76	115.2%	77.3	今後、府立産業技術研究所を利用しようとする企業数	20	37	185.0%	4
	商業団体活性化推進事業(支援団体数)	8	8	100.0%	90	自主的な団体力意識の向上割合	80	85.2	106.5%	4
	地域商業情報発信事業(フリー・バー・掲載店舗数)	150	150	100.0%	72	集客、売上の向上を実感した事業所の割合	70	90	128.6%	5
	地域商業情報発信事業(店舗PR付新規登録件数)	60	60	100.0%	73.6	自店HPとして活用できた事業所数	60	60	100.0%	
	地域資源発掘ブランド化推進事業(八尾のブランド商品等販売会への出展者数)	10	15	150.0%	86.6	地域資源を活用した商品の売上向上店舗	10	13	130.0%	5
	地域資源発掘ブランド化推進事業(八尾コレクション申請数)	8	8	100.0%						
	地域資源発掘ブランド化推進事業(合計来店者数(PR数))	5,000	6,481	129.6%						
○	労務管理・育成支援事業(参加企業数)	20	27	135.0%	90	非正規雇用者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上割合	80	87.9	109.9%	5
○	若手従業員育成支援事業(参加企業数)	16	17	106.3%	91.8	セミナー内容を踏まえた参加者の意識の変化	70	89.5	133.9%	5
○	早期離職防止・定着支援事業(管理職:参加企業数)	17	18	105.9%	94.5	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合	70	93.7	125.3%	5
○	早期離職防止・定着支援事業(中堅:参加企業数)	17	24	141.2%	86.8		70	87.7	125.4%	
○	グローバル人材確保・定着支援事業	20	44	220.0%	89.6	外国人労働者受け入れ体制の構築の意欲向上度	80	87.8	109.8%	5

(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
	事業継続計画(BCP)策定支援事業	20	27	135.0%	91.4	BCPについての策定意欲が高まった企業の割合	80	95	118.8%	5
	ビジネスチャンス発掘フェア2019(出展企業数)	153	154	100.7%	79.2	名刺交換をはじめ、商談、紹介などの引合件数	10,710	8,999	84.0%	5
	ビジネスチャンス発掘フェア2019(ビジネスセミナー参加企業)	370	320	86.5%						
	ビジネスチャンス発掘フェア2019(出展者交流会参加企業)	50	35	70.0%						
○	海外ビジネス支援事業(参加企業数)	21	18	85.7%	83.1	海外ビジネスに対する意欲・考え方が高まった割合	80	84.2	105.3%	5
○	知的財産権活用支援事業(参加企業数)	19	16	84.2%	91.1	知的財産権の保護、活用についての意欲が高まった割合	80	86.6	108.3%	5
○	知的財産権活用支援事業(参加企業数)	2	2	100.0%						
○	求人確保支援事業(就職フェア 参加事業所数)	20	21	105.0%	70.5	求人事業所と求職者とのマッチング数	5	4	80.0%	5
	求人確保支援事業(就職フェアの来場者数)	100	66	66.0%						
	求人確保支援事業(八尾市無料職業紹介所の求人登録)	15	13	86.7%						
	求人確保支援事業(就職フェア 参加事業所数)	25	38	152.0%						
	求人確保支援事業(会社面接会・説明会の参加事業)	55	63	114.5%						
	求人確保支援事業(会社説明会・面接会の来場者)	115	124	107.8%						

※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。

八尾商工会議所

事業名		ブランド化推進PR事業																																							
想定する実施期間		24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)	八尾市は、府内第4位の事業所数を誇る「ものづくりのまち」であるが、近畿圏では一定の認知はされているものの、その他地域での認知度は低い。八尾市産業のさらなる発展のためには、八尾のものづくり企業の高度な技術・優れた製品をPRし、そのブランド力を高めていく必要があり、東京に絞り込みPRを実施する。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内の機械加工、部品等製造業1,800社																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>◇中京圏への新たな販路開拓を目的に、大型専門展示会の出展小間を買い上げ、八尾市、八尾商工会議所及び事業所ブースを設け、共同出展事業を実施し、出展者の販路開拓支援とともに、八尾市産業のPRを実施。</p> <p>■展示会名称   メッセナゴヤ2019                  ■場 所       ポートメッセなごや(愛知県名古屋市)                  ■来場者数      61,952名                  ■日時         2019年11月6日(水)～9日(土) 4日間                  ■出展小間数   12小間(8小間(12m×6m)を確保して分割。)                                    ※八尾市産業PRブースを併設                  ■事業所ブース 市内ものづくり企業12社各企業の商品・製品の展示・実演等を実施。                  ■地域産業PR  地場産業などのPRを実施。1,958名に対しPRパンフ等の配布を行った。</p>																																							
		<p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7"></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">市内ものづくり産業のPRを図るべく、八尾市産業政策課と協議しながら企画・運営を実施。当日は、八尾市担当者とともに、八尾市産業PRブースを運営。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7"></td> </tr> </table>								①府施策連携								②広域連携								③市町村連携	市内ものづくり産業のPRを図るべく、八尾市産業政策課と協議しながら企画・運営を実施。当日は、八尾市担当者とともに、八尾市産業PRブースを運営。							④相談相乗							
	①府施策連携																																								
②広域連携																																									
③市町村連携	市内ものづくり産業のPRを図るべく、八尾市産業政策課と協議しながら企画・運営を実施。当日は、八尾市担当者とともに、八尾市産業PRブースを運営。																																								
④相談相乗																																									
		<table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7"></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">市内ものづくり産業のPRを図るべく、八尾市産業政策課と協議しながら企画・運営を実施。当日は、八尾市担当者とともに、八尾市産業PRブースを運営。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7"></td> </tr> </table>								①府施策連携								②広域連携								③市町村連携	市内ものづくり産業のPRを図るべく、八尾市産業政策課と協議しながら企画・運営を実施。当日は、八尾市担当者とともに、八尾市産業PRブースを運営。							④相談相乗							
①府施策連携																																									
②広域連携																																									
③市町村連携	市内ものづくり産業のPRを図るべく、八尾市産業政策課と協議しながら企画・運営を実施。当日は、八尾市担当者とともに、八尾市産業PRブースを運営。																																								
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)	12	支援企業数(実績)	12	支援実績率	100.0%	満足度	70.0																																
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>・支援実績は支援計画と同数の12社。                  ・全体の来場者は昨年より多く、八尾ブースを訪れる来場者も多かった。                  ・八尾ブースで、来場者1,958名に対し、PR情報誌を配布し、地域産業のPRを行うことができた。                  ・次年度出展を希望する声も多く、販路拡大に対する意欲を高めることができた。</p>																																							
		指標	今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合																																						
		数値目標	80%	実績数値	77%	目標達成度	96.3%																																		
	成果の代表事例	会期中・終了後含め3社が今後の新規取引先の獲得に繋がっており、8件の商談が成立。																																							
その他目標値の実績	目標値(計画)	900	目標値(実績)	1,205	目標達成度	133.9%																																			
	名刺交換等を含む引合件数。																																								
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)	当日名刺交換先との具体的な見積書や商談が継続している出展者もあることから、確実に商談成立に繋がられるよう、商談スキルの向上支援を目的にミニセミナーも検討する必要があると考える。																																							

八尾商工会議所

事業名		商業団体活性化推進事業								
想定する実施期間		2016 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)	①八尾市内の商業団体(商店会、小売市場)の加入団体に対し、市民からの認知度向上や信頼向上を図る為の事業展開に対して支援を行なう。 ②八尾市内の商業団体(商店会、小売市場)への来街者・来店者の増加を図る為、地域住民の需要に応じた事業活動が必要であるが、商業団体自身が事業計画を検討していくノウハウが希薄である為、消費者から必要とされる商業団体を目指すよう支援を行なう。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内にて活動する商店街、市場等の各商業団体								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業を進めながら事業を改善し、収益や賑わいを高めていくために、PDCAを回していく必要がある。そこで、PDCAサイクルを習得し、事業計画支援を必要とされている市内商業団体への支援を実施する。各担当経営指導員が定期的に巡回し、商業団体各自でPDCAサイクルを習得できるよう伴走型支援を継続する。 2019年度は、これまでの支援を通じてPDCAサイクルを通じて得られた知識やノウハウをもとに事業計画を策定してもらい、商業団体の所属メンバー自身にも賑わい創出に向けた団体活動の意識向上へ働きかけることで、地域活性化にむけた事業の遂行に繋げられるよう支援を継続する。  <b>■実施期間</b> 2019年4月～2020年2月 担当経営指導員と共に今後の事業計画検討に向けた作業を行なう。 ①各商業団体役員と面談し、PDCAを通じてこれまでの問題点などを詳細に再チェック。 ②地域特性の分析を踏まえ、問題解決に向けた課題整理を行う。 ③纏めた課題に対して実施可能な事業を確立し、事業計画の作成を進める。 ④事業をどのように周知し、集客向上、賑わい創出に繋げるのかなど、実施プロセスを纏める。 ⑤事業実行時に事業活動状況を確認しながら、アドバイスをを行う。 ⑥事業実行時に問題点などのチェックを行い、役員などにアドバイスをを行う。 ⑦市内消費者に向けての事業成果の打ち出し方や周知方法についてアドバイスする。								
		<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								
②広域連携										
③市町村連携										
④相談相乗	当所事務局が八尾市商店会連合会と八尾小売市場連合会と連携しながら、事業周知等を行い当所経営指導員が各団体を支援しながら事業推進していく。									
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)	8	支援企業数(実績)	8	支援実績率	100.0%	満足度	90.0%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	■支援企業数は8団体に対して支援に取り組んだ。 ■前年度の課題点を当年度に取り組むことができるように整理し、事業計画の作成に取り組んだ。 ■各商業団体の活性化を目標に、イベント実施を主とした事業計画を作成。各商業団体が現在抱えている問題点、課題点を明確化し、課題を解決していく必要がある。今回の商業団体への支援により、商業団体の「強み・弱み・機会・脅威」を分析・整理したことで、取り組むべき施策を各商業団体の組織内で意識を統一させ、前向きに事業に取り組むことができた。								
		指標	自主的な団体力意識の向上の割合							
		数値目標	80%	実績数値	90%	目標達成度	112.5%			
	成果の代表事例	■イベント計画時に、経営指導員からイベント実施だけではなく、イベント実施後に商店街へ消費者を誘導できる仕組みの提案として、当商店街で使用できるお買い物券(割引券)を発行するよう提案。提案内容を実施し、お買い物券は約120枚発行、利用は約100枚、約20万円の売上増加に繋がった。(北本町中央通商店会) ■平日の平均来店者数が約1,200名に対し、イベント実施によって2,219名の来店に繋がった。(安中市場商業協同組合)								
実施結果	■2019年度は8団体に対して支援を行なった。当支援により、事業を実施するにあたって現状分析の重要性を理解することができ、各商業団体で現状の課題に沿った取り組みを実施することができた。 ■年度当初から事業遂行に取り組めるよう、支援体制を早期に整える必要がある。 ■本事業開始から約3年が経過し、各商業団体においては事業計画に基づいた事業遂行の重要性を以前に比べ意識向上が図られてきている為、今後は本事業を通じて売上、集客の増加に直結するよう次の段階への移行が必要である。									

八尾商工会議所

事業名		地域商業情報発信事業																				
想定する実施期間		H 16 年度～ 年度まで ※複数年度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)	大型商業施設の台頭や消費者の都市部への流出などをはじめ、長引く消費低迷などを要因に、市内商業の活力が依然低下している。そこで、個々の店舗が持つ優れた魅力の継続的な情報発信は重要と考え、フリーペーパーの発行により新規顧客も来店しやすい状況を作り出し、新規顧客の獲得、顧客単価の拡大をはじめとした売上向上につなげる。また、リピーターの獲得に結び付けることが出来る。事業所にとってフリーペーパーのに掲載する内容により、効果が違うことを実感し、広告内容を試行錯誤を繰り返すことで、有効的な消費者PRの文言を理解する機会となる。HP作成支援ツールの活用提案を進め、集客力向上に向けた販売促進活動を積極的に進めることができるようになる。自店のホームページを作成していない事業所については自店のホームページを持つことができ、消費者PRに力を注ぐことができるようになる。																				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービスの提供を行う小規模事業者(飲食業、小売業、卸売業、サービス業など) 事業所数は約1,100社																				
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【得得チケット】</p> <p>2019年度に市内店舗の販売促進を目的に各店舗の優待サービスを掲載したフリーペーパーを合計3回発行した。広報手段として、新聞折込による八尾市内全戸配布、八尾市役所やコミュニティセンター、金融機関、体育館、八尾市観光協会などへの配架を実施。当事業により消費者に店舗を知っていただき、販売促進を行う。</p> <p>発行時期 2019年 7月1日(月)～7月31日(水) 2019年 9月1日(日)～9月30日(月) 2019年 12月1日(日)～12月31日(火)</p> <p>発行部数 312,000部(1回104,000部)</p> <p>掲載事業所数 7月 150社162枠 9月 153社163枠 12月 147社148枠</p> <p>【商業店舗PRサイト】</p> <p>インターネットを活用した情報発信支援として、簡易的なホームページ作成支援ツールの活用提案。小規模事業者では費用面で躊躇するが、本格的なホームページ作成までのステップアップとして無償で支援を進めた。</p>																				
		<p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>当事業を活用する際の事前相談や、アンケートによる事後相談を通じて、他の手法を活用した経営改善についての相談につなげた。 カルテ化 【得得チケット】26件 【商業店舗PRサイト】12件</td> </tr> </table>							①府施策連携		②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	当事業を活用する際の事前相談や、アンケートによる事後相談を通じて、他の手法を活用した経営改善についての相談につなげた。 カルテ化 【得得チケット】26件 【商業店舗PRサイト】12件						
	①府施策連携																					
②広域連携																						
③市町村連携																						
④相談相乗	当事業を活用する際の事前相談や、アンケートによる事後相談を通じて、他の手法を活用した経営改善についての相談につなげた。 カルテ化 【得得チケット】26件 【商業店舗PRサイト】12件																					
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	150	支援企業数(実績)	150	支援実績率	100.0%	満足度	72%														
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>【得得チケット】</p> <p>優待内容を掲載したフリーペーパーの発行、配布を行い、小規模事業者の持つ魅力の情報発信支援を行った。サービスを提供するジャンルごとに分類し掲載。これにより同業他社とのサービス内容、価格を参考にすることができ、店舗独自の魅力を再検討するきっかけとなった。広告効果に関しては、85%の事業所が集客や売上、PR等の成果に繋がったと実感された。チケットの利用が無かった事業所でも、市内消費者に商品サービスや店舗の情報を写真付きでPRできる機会となっている。 ※支援数=支援総数178件-PRサイト掲載との重複28件=150件</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="6">集客、売上の向上を実感した事業所の割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>85.2%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="2">121.7%</td> </tr> </table>							指標	集客、売上の向上を実感した事業所の割合						数値目標	70%	実績数値	85.2%	目標達成度	121.7%	
	指標	集客、売上の向上を実感した事業所の割合																				
	数値目標	70%	実績数値	85.2%	目標達成度	121.7%																
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	支援企業数(計画)	60	支援企業数(実績)	60	支援実績率	100.0%	満足度	73.6%													
	<p>【商業店舗PRサイト】</p> <p>当所が運営している商業店舗PRサイトに事業所情報を掲載するための支援と掲載する内容について相談支援を行った。インターネット上で事業所のPRを行うようになることで、PRを行う広告媒体が増え、より多くの消費者に事業所の紹介をすることができた。既にホームページを持っている事業所にもリンクを設けることで、既存のホームページのSEO対策として利用することができた。また掲載内容にも検索されやすいキーワードを設けて、SEO対策を行った。また、自社情報の公開を行う際に事業所の強みや魅力を考えるきっかけになったことで、自店の強みを理解した上で今後の販売促進活動を行うことができるようになった。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="6">自店HPとして活用できた事業所数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>60社</td> <td>実績数値</td> <td>60社</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="2">100.0%</td> </tr> </table>							指標	自店HPとして活用できた事業所数						数値目標	60社	実績数値	60社	目標達成度	100.0%		
指標	自店HPとして活用できた事業所数																					
数値目標	60社	実績数値	60社	目標達成度	100.0%																	
成果の代表事例	アンケートより抜粋 ・情報発信を通じて、特に主婦層から反響があり、集客につながっている。(サービス業) ・いつもたくさんの来店があり、助かっています。(飲食業)																					
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>【得得チケット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>フリーペーパーを効果的に見て頂く条件として、消費者に発行月と発行日を把握してもらうために、来年度以降も今年度と同月で発行する必要がある。</li> <li>年々減少傾向にある新聞折込などの効果を検討しながら消費者に伝える方法を変えていく必要がある。</li> <li>掲載をするのが、どちらでもいい事業所が約3割ほどある。積極的に掲載を希望する事業所の割合を増やすため来年度、新規掲載事業所を30事業所を取り入れる。</li> <li>業者と店舗との掲載内容の校正の際に、校正に時間が掛かる事業所リストを作成し、校正が開始した時点で該当する事業所にTELで校正のお願いをする。</li> </ul> <p>【商業店舗PRサイト】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>もう既に公開している店舗の強みや魅力の見せ方の支援があまり出来なかった。スケジュールを詳細に作成し、定期的に既掲載事業所にも巡回を行い、SYAONの機能や掲載内容の変更方法を説明し、把握していただき、事業所PRを支援していく。</li> </ul>																				

八尾商工会議所

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業											
想定する実施期間		2011 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)	八尾市内において八尾枝豆や若ごぼうなどの特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる商品は数少ない。そこで、八尾市内を代表するような地域資源を活かした新たな特産品として、お土産に使える商品を開発・発掘する。過去4回のコレクションを通じて商品が揃ってきた為、今後は商品を消費者等にPRしていく必要がある。											
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービスの提供を行う小規模事業者を対象とし、市内小売・サービス業を中心に約3,500事業所を対象。うち地域資源を活用した飲食店(約1,300)、食品関連製造小売業(約2200)											
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■2019年度(令和1年度)</p> <p>[販売会・PR活動]</p> <p>①「第42回八尾河内音頭まつり マルシェdeオンド」PR活動・アンケート調査                      【場 所】久宝寺緑地 陸上競技場(河内音頭まつりマルシェdeオンド会場内)                      【開催日時】2019年9月8日(日)11:00~18:00                      【PR者数】1,500名(①チラシ配布数:1,500部 うちアンケート実施数:243名)</p> <p>②「ビジネスチャンス発掘フェア」地域資源商品販売会(出品店舗数:5店舗)                      【場 所】マイドームおおさか                      【開催日時】2019年11月27日(水)10:00~17:00、11月28日(木)10:00~16:00                      【PR者数】1,000名(チラシ配布数:1,000部 内、購入客数:71名)</p> <p>③「LINOAS」地域資源商品販売会(出品店舗数:5店舗)                      【場 所】LINOAS2階                      【開催日時】2020年1月24日(金)・25日(土) 各日10:00~18:00                      【PR者数】2,202名(チラシ配布数:2,202部 内、購入客数:507名)</p> <p>④「LINOAS」地域資源商品販売会(出品店舗数:5店舗)※予定                      【場 所】LINOAS2階                      【開催日時】2020年2月28日(金)・29日(土) 各日10:00~18:00                      【PR者数】1,779名(チラシ配布数:1,779部 内、購入客数:180名)</p> <p>[八尾コレクション2019セレクション]                      ①【場 所】八尾商工会議所 3階 大ホール                      【開催日時】2020年1月18日(土) 試食選考14:00~15:00、表彰式15:30~16:00                      【受賞店舗】8店舗</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></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>八尾市、八尾市観光協会には、人的支援補助と広報面について補助をいただいた。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>						①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	八尾市、八尾市観光協会には、人的支援補助と広報面について補助をいただいた。
①府施策連携													
②広域連携													
③市町村連携	八尾市、八尾市観光協会には、人的支援補助と広報面について補助をいただいた。												
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)	10店舗	支援企業数(実績)	15店舗	支援実績率	150.0%	満足度	86.6%				
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	販売会等への延べ出店数:計15店舗 ①「第42回八尾河内音頭まつり」PR活動・アンケート調査を実施。 ②「ビジネスチャンス発掘フェア」地域資源商品販売会:5店舗 ③「八尾コレクションinLINOAS」地域資源商品販売会:5店舗 ④「八尾コレクションinLINOAS」地域資源商品販売会:5店舗											
	その他目標値の実績1	指標	地域資源を活用した商品の売上向上店舗										
		数値目標	10店舗	実績数値	13店舗	目標達成度	150.0%						
		目標値(計画)	8店舗	目標値(実績)	8店舗	目標達成度	100.0%						
	その他目標値の実績2	八尾コレクション申請および最終審査による支援 目標値(計画) 5,000名 目標値(実績) 6,481名 目標達成度 129.6% 販売会等における延べPR者数:計6,481名 ①「第42回八尾河内音頭まつり」PR活動実施(PRチラシ配布):1,500名 ②「ビジネスチャンス発掘フェア」地域資源商品販売会:1,000名 ③「八尾の“ええもん!うまいもん!”フェア」地域資源商品販売会:2,202名 ④「八尾コレクション2019新商品販売会」地域資源商品販売会:1,779名 ⑤「八尾コレクション2019セレクション」・・・受賞店舗として8店舗を支援。											
	その他目標値の実績3	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度							
	成果の代表事例	■複数回実施した販売会を通じて消費者への販売につながり、地域資源を活用した商品の知名度の向上につながった。 ■販売会出店後、実際に店舗へ購入に来られる消費者が増えてきている。 ■一般市民を対象とした八尾コレクションに関するアンケートを初めて実施し、243名からアンケート回収ができ、八尾コレクションの認知度や有効な広報媒体、興味のある商品の傾向等の把握に繋がった。											
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2020年度は地域資源を活用した新商品選定事業(セレクション)は実施されないため、これまで受賞してきた商品を中心に、情報発信および販売促進支援に努める。											

八尾商工会議所

事業名		ものづくり技術向上支援事業							
想定する実施期間		20 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)	八尾市は中小企業を中心に、高度な技術力をもつ企業が多い。それを維持し、さらに高度化していくこと及び、自社内での人材育成にかかる時間の確保が難しい中、若手従業員への教育の機会の提供の一助になることが、当所の役割であり、今後のものづくり産業発展にとって重要である。そのため、技術人材の育成にかかる基礎技術、最新技術にかかる情報提供を継続的に行うとともに、個別の技術課題について、専門支援機関などと連携しながら、支援を行っていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業約3000社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2019年度第1回ものづくりセミナー [日時] 7月25日(木) 18:30~20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階大ホール [内容] めっき技術の基礎と評価方法 [参加者] 19社29名(支援企業数23社)</li> <li>●2019年度第2回ものづくりセミナー [日時] 8月26日(月) 18:30~20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階大ホール [テーマ] プラスチック製品、材料のトラブル分析 [参加者] 19社31名(支援企業数23社)</li> <li>●2019年度第3回ものづくりセミナー [日時] 9月24日(火) 18:30~20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階大ホール [テーマ] 切削加工と精密測定 [参加者] 27社43名(支援企業数30社)</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	大阪府ものづくり支援課、大阪産業技術総合研究所と協議しながらテーマを企画し、運営にあたった。講師は3回とも、同研究所研究員。						
		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)	66	支援企業数(実績)	76.0	支援実績率	115.2%	満足度	77.3
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●支援企業実績は76社で平成31年度についても目標を達成することができた。</li> <li>●大阪産業技術研究所を利用したいという回答も目標を達成することができ、同研究所の周知が進んだとともに、今後の技術向上に対する意識を高めることができたと考えられる。</li> <li>●満足度については、課題があると考えられるため、的確な事業者のニーズをとらえるため調査を実施するなど工夫が必要。</li> </ul>							
		指標	今後、大阪産業技術研究所を利用しようとする企業数						
		数値目標	20社	実績数値	37社	目標達成度	185.0%		
	成果の代表事例	平成31年度は大阪産業技術研究所の講師の方に同研究所の紹介リーフレット等を用意いただき、セミナーテーマ以外にもお話しいただき同研究所の周知、利用促進が進んだ。							
その他目標値の実績	目標値		目標値		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>本事業の課題としては、参加者の満足度が挙げられる。満足度向上のためには、参加事業者のニーズ把握とともに、大阪産業技術研究所とのセミナー内容の検討が重要となるため、令和2年度については、これまでのアンケート結果を踏まえ同研究所とのセミナーテーマ調整についての時間を確保するとともに内容について精査していく。(内容が難しすぎるという声もあるため)</p> <p>また、同研究所の周知・利用促進については進んでいるものの、実際の活用までは進んでいない点もあるため、セミナー参加者で同研究所を利用したいとアンケートで回答いただいた事業所に対しフォローアップを行っていきたいと考えている。</p>							



● 管理職 ● 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)	17	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	105.9%	満足度	94.5
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 支援企業数は、目標に対し、105.9%</li> <li>● 94.5%の満足度をいただいた。</li> <li>● 行動意欲の向上割合においても、93.7%と数値目標を達成することができた。</li> </ul>							
		指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	93.7%	目標達成度	133.9%		
	成果の代表事例	「組織、部下の育成の在り方、自身の考え方に変化があった。」「中長期での取り組みの参考にしたい。」など、人材の定着に対して意識を変える機会を設けることができた。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
● 中堅社員 ● 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)	17	支援企業数(実績)	24.0	支援実績率	141.2%	満足度	86.8
	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"> <li>● 支援企業数は、目標に対し132.4%</li> <li>● 86.8%の満足度をいただいた。</li> <li>● 行動意欲の向上割合においても、87.7%と数値目標を達成することができた。</li> </ul>							
		指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	87.7%	目標達成度	125.3%		
	成果の代表事例	「部下に対して良い部分より悪い所を見ることが多かったり、褒めることも叱ることも少なかったように感じます。」「若手の考え方を少し理解できました。」など、部下や後輩社員との関わり方について、気づきの機会を設けることができた。							
	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)	● 管理職向け組織力強化セミナー、中堅社員向けスキル向上セミナーともに目標値を達成することはできたが、管理職研修の参加者が少なかった。参加者のアンケートから満足度は非常に高い評価を得ているため、参加していない企業への周知が課題。							

八尾商工会議所

事業名		労務管理・育成支援事業																																							
想定する実施期間		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)	非正規雇用者の活用が増加している中、誤った認識で労務管理を行っている事業所に対し、正しい労務管理を行い非正規雇用者を活用していただくことを目的に実施。 昨今の労働関係法は大きく変化しており、国としても人手不足を解消するために非正規雇用労働者を活用し、処遇を改善を行っており、非正規雇用者に係る法令(正社員化の義務)を理解し、制度(正社員化の際の補助金)などを活用することにより、非正規雇用者増加問題に対する対策を行う必要がある。 非正規雇用者の働きやすい環境を整備し、労働者不足に対応。また、雇用環境の適正化に伴い、従業員のモチベーション向上し、良質な人材を確保することで中小企業の経営の安定を図り、労務トラブルの抑制に繋ぐことができる。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止に関心を持つ府内事業者。																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>●労務対策セミナー 人件費負担が経営を圧迫している事業所や、繁忙期の波が忙しい事業所は、非正規雇用者を活用し、人材不足を防いでいる。 しかし、管理面においては各種保険制度・労使協定・有給休暇制度などの知識不足により、適切な管理を行えていない事業所もある。 非正規雇用者の管理に係る法令等体制を学び、労働環境の向上・労働者のモチベーションアップ・労使トラブルの抑制に繋げる。</p> <p>日時 2月25日(火) 14:00~16:30 場所 八尾商工会議所 3階 大ホール</p> <p>内容 ●時間外労働の上限規制の改正に対応するためにすべきこと ・2020年4月1日から施行される時間外労働の上限規制について ・改正内容について ・労働時間の管理 ・生産性向上事例紹介 ●同一労働同一賃金に対応するためにすべきこと ・2021年4月1日から施行される同一労働同一賃金について ・改正内容について ・同一労働同一賃金の注意点 ・雇用管理区分の明確化について ・トラブル事例紹介</p> <p>参加者 25社28名 支援企業数 27社 講師 社会保険労務士法人ダブルリード 代表 烏野 茂孝 氏</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">中河内地域労働ネットワーク推進会議と協議しセミナーの企画運営を実施した。</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	中河内地域労働ネットワーク推進会議と協議しセミナーの企画運営を実施した。							②広域連携								③市町村連携								④相談相乗							
	①府施策連携	中河内地域労働ネットワーク推進会議と協議しセミナーの企画運営を実施した。																																							
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)	20	支援企業数(実績)	27.0	支援実績率	135.0%	満足度	90.0																																
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>●支援企業数は、27社。 ●満足度においても、90.0%と高い水準を達成することができた。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">非正規雇用者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>80.0%</td> <td>実績数値</td> <td>87.9%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">109.8%</td> </tr> </table>								指標	非正規雇用者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上割合							数値目標	80.0%	実績数値	87.9%	目標達成度	109.8%																		
	指標	非正規雇用者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上割合																																							
	数値目標	80.0%	実績数値	87.9%	目標達成度	109.8%																																			
成果の代表事例	アンケートより「人事評価制度の取り組みについて、今後5年、10年、15年先を見据えての計画を開始します。」「具体的な事が聞けて良かった。」などの意見があり、今後施行される法令の内容や、具体的な対応するための事例を多く紹介し、今後の取組みの参考にすることができた。																																								
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)	●労務管理の面で法令の内容を把握されておらず、社内での体制が整備されていない事業所が多いため、セミナーを実施し、内容を把握していただく機会を今後も継続的に設ける必要がある。また、参加者募集方法において、次年度以降については、既存の案内方法(会報での案内同封、メールマガジン、ホームページ、経営指導員による個別案内、他セミナーの参加者に対するPR)に加え、既存参加事業所や他の人材育成セミナーへ参加実績のある事業所へFAXアプローチを行うなど、広報の幅を広げる。																																							

八尾商工会議所

事業名		若手従業員育成支援事業														
想定する実施期間		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)	若年者の早期離職が問題となっており、若年者は十分なキャリアを積まずに退職することで、正社員として再雇用されることが難しくなり、非正規雇用の増加に繋がる悪循環が生まれている。 事業所内で研修や教育を行うも、業務手法の内容が多くなってしまい、業務の考え方・進め方といった内容は少ない。 そのため、若年者に対し仕事の考え方や進め方といった研修を実施。主な方向性として、経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。 また、従業員数の少ない事業所においては同世代の従業員が少なく、若年者の同じ悩みを共有する者がいないため離職に繋がるケースもある。 本セミナーでは、グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材を交流を深めることにより、モチベーションを高めていく。														
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ府内事業者。														
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	●若手社員向け長期戦力化セミナー 参加者に、キャリアデザインを形成するために自己理解をし、キャリアを考えることで何をすべきかを考える機会を提供することで、業務に対するモチベーションを向上させ、早期離職を防止する。 また、セミナーは座学に加え、グループディスカッションを取り入れ、同世代の悩みや他の参加者の考え方を共有することにより、参加者の意識を高める。  日時 【第1回目】2月12日(水)9:30~12:00 【第2回目】2月17日(月)9:30~12:00 場所 2回とも八尾商工会議所 3階 中会議室 内容 【第1回目】・チームビルディング ・本当の意味での報連相 【第2回目】・上司とのコミュニケーション ・ソーシャルタイプを知る 参加者 【第1回目】13社22名 【第2回目】13社22名 支援企業数 17社 講師 (株)インスパイアーズ 取締役 寺尾 美香 氏														
		<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 大阪府就業促進課と協議しセミナーの企画運営を実施した。また、当日はOSAKAしごとフィールドの広報をセミナー内容と連携して実施し、幅広い周知及び利用者の誘導に繋げた。 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) <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>支援企業数(計画)</td> <td>16</td> <td>支援企業数(実績)</td> <td>17.0</td> <td>支援実績率</td> <td>106.3%</td> <td>満足度</td> <td>91.8</td> </tr> </table>								支援企業数(計画)	16	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	106.3%	満足度
支援企業数(計画)	16	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	106.3%	満足度	91.8									
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)	●支援企業数は、17社。 ●すべての参加者よりセミナー内容・グループディスカッションでの討論内容が参考になったと回答を得た。 ●行動意欲の向上割合においても、91.8%と高い水準を達成することができた。  指標 セミナー内容をふまえた参加者の意識の変化。(行動意欲の向上した人の割合) 数値目標 70.0% 実績数値 89.5% 目標達成度 127.9%														
	成果の代表事例	アンケートより「上司のタイプに合った提案の重要性が分かった。」「上司との関係や報連相について客観的に捉えることが大切であることが分かった。」「コミュニケーションの取り方について、改めて大事さを認識した。」などの上司とのコミュニケーションの取り方について参考になったとともに、グループディスカッションにおいて、考えや悩みの共有を行うことができた。														
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度										
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	●事業計画では、秋頃に開催を予定していたが、調整がつかず、2月の開催となった。今後は事業計画通りに開催を実行するため、事前の計画、日程を確認し進めていく。														

八尾商工会議所

事業名		グローバル人材確保・定着支援事業							
想定する実施期間		H30 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>人手不足が深刻化している中、政府の外国人労働者受け入れ拡大の動きもあり、市内事業所においても外国人労働者雇用に関心が高まっている。</p> <p>しかし、外国人労働者を雇用するにあたり、在留資格、労働関係法の順守などあまり事業所に認識が浸透していない。</p> <p>外国人労働者を雇用するにあたり、「言葉・コミュニケーション」「文化の違い」「生活支援(住居の確保)」など、受け入れに関わる不安の声もある。</p> <p>2018年度に実施した外国人セミナーに関わるアンケートでは、既に外国人を雇用している事業所における課題は、「文化の違い」が一番多く、外国人を雇用していない事業所の今後雇用するにあたっての課題は、「言葉・コミュニケーション」が一番多く、続いて「生活支援(住居の確保)」であった。</p> <p>今後、市内事業所が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち、受け入れ態勢を整備し、外国人労働者が定着し、本来の力を発揮できる環境を整えることを目的に開催する。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	従業員を雇用・今後外国人労働者の雇用を検討している事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>●市内事業所が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち受け入れ態勢を整備し、外国人労働者が定着し、本来の力を発揮できる環境を整える。</p> <p>●外国人労働者に関わる複雑な在留資格制度等の理解を深める。</p> <p>●外国人労働者を受け入れたことが無い、また、現在受け入れを行っている事業所より、「言葉・コミュニケーション」「文化の違い」「生活支援(住居の確保)」などの声が、セミナーアンケート等であり、外国人労働者を受け入れるための事前準備に関わる知識習得を行う。</p> <p>【2019年度実績】当所と八尾市共催の外国人労働者関係セミナーの開催実績より                  事業名：グローバル人材活用セミナー                  開催日時：2019年8月23日(金) 14:00～17:00                  参加者数：48社54名(支援実績社数は44社 ※大阪府内事業者)                  実施内容：・外国人労働者の在留資格や就労開始までの流れ                  講師：大阪出入国在留乖離局 総務課                  ・外国人留学生雇用の効果や受入までの流れ                  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                  ・外国人受入実務と新たな在留資格「特定技能」について                  講師：大阪ビジネスサポートセンター 代表 南 一啓 氏</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(外国人留学生採用・定着支援事業)として位置付け、八尾市と共同開催。事業実施にあたっては、参加企業に対して各種大阪府施策の案内を行い、外国人雇用について支援する。						
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)	20	支援企業数(実績)	44.0	支援実績率	220.0%	満足度	89.6
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	●支援企業数は、大阪府内事業者44社で支援実績率220.0%。八尾市と合同で開催をしたことにより八尾市からの申込もあり、支援企業数の向上に繋がった。							
		指標	外国人労働者受け入れ体制の構築の意欲向上度						
		数値目標	80.0%	実績数値	87.8%	目標達成度	109.8%		
	成果の代表事例	「在留資格の制度や運用の実態など、公表されている情報からは得ることのできない体験に基づいた内容の話を伺えたのがよかった」などの声があった。							
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)	<p>●参加事業所実績は、大阪府内事業者44社であった。</p> <p>●2019年度に外国人労働者の受入について、外国人を受け入れたいが何をすればよいかわからない事業者が多いため、外国人の受け入れ方法や在留資格について等の全体的な内容をテーマとしたため、2020年度については、外国人留学生の採用・受入による雇用の効果をテーマに取り組む予定。</p>							

八尾商工会議所

事業名		ビジネスチャンス発掘フェア2019
想定する実施期間		### 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>高度な技術力、優れた製品を有しながら、小規模であるがゆえに知名度が低く、販売拡大になかなか繋がらない企業が多い。そうした企業に対して、販路拡大の機会を提供するとともに、全国でも有数の工業集積を誇る大阪東部地域の産業を広くPRするため展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア2019」を開催する。</p> <p>出展者や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、情報収集・自社の知名度向上・見込み客の獲得に繋げ、販路開拓に寄与していく。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>八尾市のほか、松原市、柏原市、守口市、門真市、大東市、四條畷市、寝屋川市、枚方市、交野市など大阪東部地域、和泉市など南大阪地域の企業を主な支援対象とする。出展企業154社に対して販路拡大の機会を提供するとともに、地域産業を広くPRすることで、小規模事業者を中心に、地域企業全体の取引促進につなげる。大阪府外の支援機関等との連携も視野に入れ、他地域からの出展受入も検討し相乗効果を高める。</p>
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>大阪東部、南河内、南大阪地域の各商工会議所・商工会等との広域連携を図り、自社製品および技術のPR、情報収集や新たなビジネスマッチング等の場として、合同展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア2019」をマイドームおおさかにおいて二日間にわたり開催。</p> <p>小間配置は、来場者目線を意識し各業種ごとに纏め、広域連携による合同展示商談会事業の一体感を演出。各主催団体地域の地域産業の魅力や特長を情報発信することを目的に、地域情報PRコーナーを設置し、広くPRすることができた。</p> <p>【日 時】2019年11月27日(水)、11月28日(木)                  【会 場】マイドームおおさか2階・3階                  【出展規模】192社・団体(大阪府内出展者154社)</p> <p>■新製品関連のプレゼンテーション及び特設展示                  【内 容】①出展者による新製品関連のプレゼンテーション 15社                  ②新製品関連の特設展示 18社</p> <p>■出展者説明会及びセミナー                  【日 時】2019年10月11日(金)他 計6日間                  【場 所】八尾商工会議所 他 計6会場                  【内 容】開催概要、搬入・搬出、展示に関する説明                  【セミナーテーマ】『来場者目線を意識した展示装飾について』</p> <p>■出展者交流会                  【日 時】11月27日(水)(※シティプラザ大阪にて)                  【内 容】出展企業・団体同士による交流促進を図り、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及させることができた。                  【参加者数】48社83名(全体)</p> <p>■ビジネスセミナー 著名人を招聘し、ビジネスセミナーを実施。                  【1日目】11月27日(水) 13時30分～15時00分                  【特別講師】牛窪 恵 氏 (有)インフィニティ代表取締役、世代・トレンド評論家、マーケティングライター                  【テーマ】「時代のトレンドを読み解く方法～新たなマーケットを切り拓くには～」                  【参加者】220名                  【2日目】11月28日(木) 13時00分～14時30分                  【特別講師】ケント・ギルバート 氏 カリフォルニア州弁護士、作家                  【テーマ】「国際化途上国ニッポン～日本の国際化と対米・中・韓の問題～」                  【参加者】274名</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>
	①府施策連携	
	②広域連携	来場者周知では、各主催団体のネットワークを活用しながら幅広く実施。効果的な広報活動の実施に繋がることができている。多種多様な出展者が各地域から集まることで、出展者同士での交流促進を通じた商談機会の創出にも繋げることができている。
	③市町村連携	当日運営をはじめ、来場者周知においても連携を図った。
	④相談相乗	販路開拓に課題を抱える事業者に対し、出展を通じた自社製品等のPRを提案。

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	153	支援企業数(実績)	154	支援実績率	100.7%	満足度	79.2%
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>大阪府内のものづくり企業が中心に集まり、ブース毎に各出展者が自社の技術・製品等を展示し、販路開拓や企業PR等が行われた。来場者周知を通じて会期中は7,568名に来場いただき、名刺交換を含む引合件数については、2日間で9,905件（全体）にのぼった。</p> <p>出展者アンケートでは出展企業・団体のうち、全体の92.6%が、当初の出展目的に対して一定の成果を得られたとの結果が出ている。これは、出展成果を高めることを目的に、出展者説明会においてディスプレイ方法の手法を中心にセミナーを実施したことが一つの要因であることも窺える。</p> <p>開催期間中は、出展者の新製品関連の情報発信支援の一環として、新製品等をテーマとしたプレゼンテーションイベントおよび特設展示を行い、プレゼンテーションは15社が参加され、自社の新製品等の効果的なPRにより、新たなビジネスの可能性向上に寄与できたと考える。</p> <p>また、出展者交流会では出展企業同士での活発な交流を通じたビジネスマッチングへの機会創出へ繋がった。出展者アンケート及び来場者アンケートの回答内容から、来場企業も含め出展者との商談や交流等、新たなビジネスの可能性の向上に繋ぐことに寄与できたと考える。</p>							
		名刺交換をはじめ、商談、紹介などの引合件数							
	数値目標	10,710	実績数値	8,999	目標達成度	84.0%			
	成果の代表事例	<p>出展者より、「新規事業領域をPRできた」「異業種交流が図られ、新しい製品開発に繋がった」「来客が業界関係の方が多いため、中身の濃い話ができ」「普段は接触することの少ない業界の展示を見ることができ参考になった」などの具体的な出展成果をアンケートにて確認することができた。</p>							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	370	目標値(実績)	320	目標達成度	86.5%		
		<p>【ビジネスセミナー】</p> <p>会期中の2日間において、上記著名人を招聘しビジネスセミナーを開催し、2日間の累計で494名が来場。経営判断の参考としての情報収集をはじめ、マイドームおおさかへの来場者の誘導にも繋げることができた。また、聴講者も展示商談会場へ足を運ばれたことで、名刺交換を含む引合件数の向上へも寄与できたと考える。</p>							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	50	目標値(実績)	35	目標達成度	70.0%		
		<p>【出展者交流会】</p> <p>出展者交流会を、初日終了後に開催。全体で48社・団体83名のご参加をいただき、様々な地域の出展企業・団体の参加により交流会を開催した。名刺交換や出展企業の表彰や自社のプレゼンを行っていただくことで、同業種・異業種間の幅広い人脈を形成していただくだけでなく、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及できたと考える。</p>							
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>次年度開催にあたり、出展者の持つ強みや魅力の効果的な情報発信に寄与できるよう、引き続き取り組んでいく。ビジネスマッチングの可能性向上のためには、来場者の動員と共に名刺交換等を通じた出展者同士の交流も重要である。</p> <p>出展成果を高めていただくためにも出展者セミナーを再検討し、展示装飾や当日の営業手法などのアドバイスを行うことで、個々が販路開拓に向けて積極的に取り組んでもらえるよう意識づけに繋がりたい。</p>							

八尾商工会議所

事業名		事業継続計画(BCP)策定支援事業						
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)	<p>様々な大規模災害が各地で発生している昨今、大規模災害の被害による大規模停電や交通インフラの被災をはじめ、サプライチェーンの寸断等により、社員の出社や自社の企業活動に多大な影響を受けてしまうことから、企業防災に対する意識が高まっている。</p> <p>府内中小企業のBCP策定率は1割程度で、十分とは言えない状況であり、大規模災害等の様々なリスクに備え、事前に事業継続計画(BCP)を作成し、事業を継続あるいは早期復旧できるよう、平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法を取り決めておくなどBCMへの取組が重要である。</p>						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、海外ビジネスの問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、海外ビジネスに関心を持つ府内事業者。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【日 時】 2019年8月20日(火) 18時30分～20時30分</p> <p>【テーマ】 BCP(事業継続計画)ワークショップ -大規模自然災害の“想定外”を無くす会社づくり-</p> <p>【参加者数】 25社28名(27社28名)</p> <p>【講師】 東京海上日動火災保険(株) 公務開発部 新谷松 真美 氏</p> <p>セミナー開催を通じて、事業継続計画の策定に向けた基礎知識習得、BCPガイドラインの紹介や事例解説をおこなうことで、策定に向けた意識啓発に繋がった。</p> <p>BCPを初めて知った企業が9社あったなか、ワークショップでは、BCP(入門編レベル)の重要部分を策定。参加者アンケートより、策定支援を希望する企業が11社あり、BCPに対する関心が高まってきていることが窺うことができる。</p> <p>個別相談案件に対しては、大阪府商工会連合会及び講師を務めた東京海上日動火災保険(株)と連携を図りながら、BCP完成に向けて支援中(8社)。</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	大阪府担当部署と連携を通じた進め方について事前協議をおこなう。支援施策の周知方法の一つとして、セミナー開催時に大阪府担当部署の方より紹介・説明をおこなっていただき、支援施策の普及・波及に繋がった。また、大阪府商工会連合会の「事業継続計画(BCP)策定支援事業」との連携により、個別支援にも繋がった。					
	②広域連携	広域連携先と協力し、機関紙同封や個別アプローチを通じて、会員企業等へ効果的に情報発信をおこない、事業継続計画の策定に関心のある潜在的な企業の参加へ繋いでいった。						
	③市町村連携							
	④相談相乗	セミナー参加企業に対し事業継続計画の個別策定支援中。						
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	20	支援企業数(実績)	27.0	支援実績率	135.0%	満足度	91.4%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>参加企業においては、既に着手されている企業や策定に向けて関心があるが未着手な様々な状況のなか、事業継続計画を初めて知った企業も散見された。</p> <p>開催したセミナーを通じて、参加された企業においては、BCP策定への関心が高まり、意識変化につながったものをはじめ、BCP策定の目的・流れを理解いただいた。</p> <p>また、ワークショップでは、BCP(入門編レベル)の重要部分を策定したことで、BCP策定への関心が高まるなどの意識の変化につなげることができた。</p> <p>セミナー当日は、大阪府商工労働部が実施する支援施策のPRIに協力。大阪府の担当者よりご説明いただくことで、普及PRや活用促進に向けた情報発信に寄与することができた。</p>						
		指標	BCPIについての策定意欲が高まった企業の割合					
		数値目標	80.0%	実績数値	95.0%	目標達成度	118.8%	
	成果の代表事例	BCPセミナーへの参加を通じて、大災害により事業活動が停止してしまうリスクを改めて感じられたとのことで、事前に対策を講じたいとの意識の変化に繋がることができた。個別支援として、大阪府商工会連合会がおこなう事業継続計画策定支援施策を通じて、11件の策定支援に繋げることができた。(継続支援予定)						
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!		
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>事業継続計画策定支援として、各関係機関のメールマガジンの配信協力も依頼しながら情報発信に努めた。</p> <p>大阪府内企業においては、南海トラフ巨大地震や局地的豪雨などの自然災害リスクが取り上げられる中、特に中小企業や小規模事業者においては、企業規模や立地条件など様々な要因により、関心度合いに差がある可能性があることを感じた。</p> <p>しかし、実際に策定に向けて取り組んでいる企業やこれから検討する中小企業があることも事実としてある。</p> <p>セミナー参加を通じて、BCP策定にすぐに取り掛かりたいと感じた参加者が11社あり、講師を務めた東京海上日動火災保険(株)と連携を図りながら、BCPの完成に繋げていく予定で、現在日程調整を行っている。</p> <p>また、大阪府商工会連合会との広域連携事業に関しても、支援施策の普及に向けた情報発信の継続を行う。</p>						

八尾商工会議所

事業名	求人確保支援事業
想定する実施期間	H 11 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
事業の目的 <small>(現状や課題をどのような状態にしたいか)</small>	人材不足を解消すべく、また時間的、費用的に効率よく求職者を確保できるように面接をさせていただける場を設ける。
	人材を早急に確保したい事業所に対応できるよう、年間を通して定期的に面接会を開催し、求人事業所のサポートする。
	求人事業所に対してミスマッチにならないような面接方法や求人者向けの面接の受け方などの講座や支援の実施する。
	有効求人倍率の増加から、求人の機会を望む事業所も多く、一方で事業所の人員整理による早期退職者の再就職の希望もあり、現状の就職環境としては、今後も継続するべき事業である。
支援する対象 <small>(業種・事業所数等)</small>	市内小規模事業者約12,550事業所(全業種)
事業の概要  実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■会社説明会・就職面接会(会場:八尾商工会議所)</p> <p>卒業予定の学生及び新卒者、障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者を対象に、八尾市内で積極的に求人を募集している事業所による合同会社説明会・面接会を開催。求人事業所ごとに個別ブースを設け、求職者は求人票の希望条件から面談したい事業所を選択してもらい、順番に個別面談を行なった。</p> <p>【開催日】2019年5月10日(金) 14:00~16:00                  【参加事業所数】24社                  【来場求職者数】27名(延べ38名が面談)                  【就職決定者数】3社3名</p> <p>【開催日】2019年7月5日(金) 14:00~16:00                  【参加事業所数】21社                  【来場求職者数】36名(延べ37名が面談)                  【就職決定者数】4社4名</p> <p>【開催日】2019年9月6日(金) 14:00~16:00                  【参加事業所数】24社                  【来場求職者数】32名(延べ43名が面談)                  【就職決定者数】3社3名</p> <p>【開催日】2019年11月8日(金) 13:00~16:00                  【参加事業所数】21社                  【来場求職者数】66名(延べ80名が面談)                  【就職決定者数】4社9名                  【セミナー参加者】13名                  【面接カウンセリングコーナー利用】8名                  【シルバー人材センターコーナー利用】2名</p> <p>【開催日】2020年1月21日(火) 14:00~16:00                  【参加事業所数】26社                  【来場求職者数】29名(延べ21名が面談)                  【就職決定者数】0社0名</p> <p>【開催日】2020年3月6日(金) 14:00~16:00</p> <p>※コロナウィルスの感染拡大防止のため中止                  【備考】                  参加予定事業所 23社(2020年5月に優先参加)                  2/26中止決定</p>
	<p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <p>①府施策連携 大阪府総合労働事務所と協力し、求職者に対するセミナーを実施した。</p> <p>②広域連携 柏原市商工会、柏原市等と連携し、求職者、求人事業所の募集で協力した。</p> <p>③市町村連携 八尾市には、人的支援補助と求職者、求人事業所の募集で協力した。</p> <p>④相談相乗</p>

	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%	満足度	70.5%	
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)	就職フェアの参加企業数21社（八尾市内企業11社、柏原市内企業10社）。参加した企業のうち、4社が人材を雇用することができ、一定の成果があった。来場求職者についても、会場内で積極的に声掛けを行い、希望職種のヒアリングや求人事業所の案内を行い、複数の事業所との面談を勧める等、会場内でのマッチング促進を行っている。								
		指標	参加求人事業所と求職者とのマッチング数							
		数値目標	5社	実績数値	4社	目標達成度	80%			
	成果の代表事例	【アンケートより抜粋】 ●参加に対する、求人活動の費用負担がなく、参加できる ●短い時間の中で、多数の応募者と対話ができる ●他社の内容を確認できる								
	その他目標値の実績②	目標値(計画)	100	目標値(実績)	66	目標達成度	66%			
		来場者（広域連携） ・就職フェアについて、来場者100名を目標としていたが、実来場者数は66名に留まった。								
	その他目標値の実績③	目標値(計画)	15	目標値(実績)	13	目標達成度	87%			
		就職フェア時にセミナーを開催し、13名の参加があった。（広域連携）								
	その他目標値の実績③	目標値(計画)	25	目標値(実績)	38	目標達成度	152%			
		2019年度の八尾市無料職業紹介所の新規求人登録事業所数は38社。								
その他目標値の実績③	目標値(計画)	55	目標値(実績)	63	目標達成度	115%				
	会社面接会・説明会の参加事業所数は63社。									
その他目標値の実績③	目標値(計画)	150	目標値(実績)	124	目標達成度	83%				
	会社面接会・説明会の5月・7月・9月・1月の来場者の合計は124名となった。									
実施結果	課題及び次期以降への取組 (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)	就職フェアを除く会社説明会・面接会は来場者が微増したが、就職フェアは昨年度と比較して31名来場者が減少。開催地が柏原市文化会館である場合の例年の来場者数と同等の結果となった。 2019年度より、当所SNS（Twitter・Facebook）を活用し、広報を行っているが、アカウントのフォロワー数が少なく、広報の効果が出ていないため、2020年度も引き続きSNSによる広報を行い、商工会議所からの情報発信手段として確立させることで、事業周知を行う。 また、参加事業所について面談希望者がいない場合もある。求人内容の見直し等、八尾市担当者とは分担任してより環境にあった求人を行えるようフォローの必要がある。								

八尾商工会議所

事業名		海外ビジネス支援事業						
想定する実施期間		23 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)	海外展開を模索する企業は、依然潜在的に存在することが考えられる。しかし、海外展開の事業化可能性の判断材料となる事前情報の収集や現地調査やマーケティングなどのノウハウに乏しいことから、企業単独での海外進出には限界がある。 現状を打開すべく海外ビジネスに関心があるものの、経験やノウハウが少なく問題や課題を抱える事業者は潜在的に多く存在する。 そこで、セミナーの開催や個別支援を通じて、海外ビジネスに関連した情報提供支援を進め、現況把握、知識・ノウハウ向上とともに、現状から少しでも前進できるよう海外ビジネスの後押しや課題解決へ繋げる。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、海外ビジネスの問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、海外ビジネスに関心を持つ府内事業者。						
	実績	◇海外ビジネス支援セミナー 【日時】 2019年8月21日(月) 18時30分～20時30分 【テーマ】 「米中貿易摩擦による経済の影響と、日本企業における海外戦略の在り方とは」 【講師】 日中ビジネスサービス(有)代表取締役 仙波 慶子 氏 【参加者数】 16社19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	セミナー開催時、大阪府の海外支援施策【大阪ビジネスサポートデスク】のPRの機会を設け、普及推進と利用者の掘り起しを行った。(府施策連携(商工関係):No.21)					
		②広域連携	海外ビジネス支援に向けて、当所をはじめ松原、柏原の3団体で連携し、管内企業への周知を通じて、課題を抱える企業の掘り起しに努めた。					
	③市町村連携							
	④相談相乗	セミナーアンケートにおいて【大阪ビジネスサポートデスク】に「関心があり詳しく聞きたい」と回答された2社に連絡を取り、活用提案をすすめた。						
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	21	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	85.7%	満足度	83.10%
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)	海外ビジネスに関心や課題を抱える企業を対象に開催。 昨今の日中貿易摩擦をテーマとして取り上げ、中国ビジネスを中心に焦点を当てて開催したところ、参加者の約35%より「海外ビジネスへの関心や知識が高まった。」と回答があり、また、個別意見として、「自社の考えのプラスになった」、「今回学んだことを具体的な行動に移していきたい」、「後進国(アジア)の進出にチャンスありと思った」などの個別意見を受けるなど、課題解決のヒントに寄与できた。 また、満足度は83.3%に達するなど、今後の海外ビジネスの情報収集や意識の変化に寄与することができたと考える。							
	指標	海外ビジネスに対する意欲・考え方が高まった割合						
	数値目標	80.0%	実績数値	84.2%	目標達成度	105.3%		
成果の代表事例	中国において日本式の介護ビジネスを普及していきたいと考えているが、金融機関に相談しても支援できないと断られていた。今回、中国ビジネスのコンサルティングを行う仙波氏と繋がることになった。また、ビジネスの実現可能性の判断材料となりうる情報収集もできた。							
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にか)	引き続き、参加企業からのご意見を参考に、企業ニーズを踏まえながらテーマの検討を進め、中小企業の課題解決に繋げていきたい。アンケートより、毎月中旬が比較的参加しやすい時期と回答いただいたことから、さらに多くの企業の課題解決に努めていく。 多種多様な課題を抱える企業は、潜在的に依然として存在する。そのためにも、広域連携先と引き続き協力しあい、管内企業に対して幅広く情報発信していきながら、情報発信支援をはじめ、大阪府の支援機関、JETROや中小機構とも連携を密にし、支援成果の向上に努めていくことが重要と考える。						

八尾商工会議所

事業名		知的財産権活用支援事業							
想定する実施期間		25 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>中小ものづくり企業においても、その機動性、独自性を発揮していくうえで、自らの有するノウハウや技術、製品を保護していく必要性が高まっている。</p> <p>しかしながら、特許などの知的財産権は、その考え方、手続等について相当な専門的知識を必要とする。セミナーの開催を通じて知的財産権に関する基礎知識を習得していただくとともに、知的財産権の保護、活用に関する意識を高めていただき、個別支援につなげていく。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、自社の知的財産権の保護や活用に関心や課題を抱える府内事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【日時】 2020年2月26日(水) 18時30分～20時30分</p> <p>【テーマ】 中小企業が大企業とわたりあう知財活用のコツ!! ～ノウハウ保護を中心に～</p> <p>【講師】 御堂筋法律事務所 弁護士 石井 洋輔 氏</p> <p>【参加者数】 14社18名</p> <p>テーマ設定については、大阪府ものづくり支援課と連携して設定。できるだけ費用をかけずに知的財産を守る手段としてノウハウ保護を行う方法について解説するとともに、中小企業における知財活動の重要性を、事例を交えながら解説した。</p> <p>また引き続き、大阪府ものづくり支援課との連携を通じて個別支援にもつなげ、【知財サポートチーム事業】の周知、橋渡しも進めた。</p> <p>■大阪府の支援施策【MOBIO知財サポートチーム】への橋渡し・・・2社</p> <p>■相談事業相乗効果として・・・2件</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	知財セミナーのテーマ設定にあたり、ものづくり支援課と協議し企画を進めた。セミナー参加者に対して【MOBIO知財サポートチーム】をはじめとした支援施策を紹介し、課題解決に向けた活用提案を実施。						
	②広域連携	広域連携のネットワークを活用し、連携先地域の中小企業へ幅広く情報発信を進め、知財関連に関心を持つ中小事業者の掘り起しをおこなった。							
	③市町村連携								
	④相談相乗	知財関連の課題を持つ企業へ、自社の権利活用、保護として【MOBIO知財サポートチーム】へ橋渡しを行い、課題解決に向けたアドバイスを実施。(府施策連携(商工関係): No.19)							
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)	19	支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	84.2%	満足度	91.1%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>ものづくり支援課の協力のもと、大阪府連携事業として知的財産権の周知、活用促進に向けた支援事業を実施。</p> <p>当日は、「自社の利益確保に繋げる取引基本契約とライセンス契約」と題し、御堂筋法律事務所 弁護士 石井洋輔氏を講師として迎え、取引基本契約やライセンス契約を締結する際の留意点の解説をはじめ、弁護士が契約書作成業務を行う際の注意すべきポイントを裁判等の実例を交えながら、分かりやすく解説いただいた。</p> <p>新型コロナウイルスの関係で、直前に参加キャンセルが相次ぎ、参加実績は14社社18名。セミナー終了後に参加者を対象に実施したアンケートを通じて、知的財産権への関心や知識の向上、自社の権利保護に向けた意識の変化、自社の知的財産権の権利保護の検討の良いきっかけとなったなど、参加企業の意識の変化に繋げることができ、参加者全体の約9割より満足したとの回答を得ることができた。</p> <p>知財関連の課題を持つ企業へ大阪府ものづくり支援課と帯同訪問を実施。</p> <p>自社の権利活用、保護として、【MOBIO知財サポートチーム】へ橋渡しを行い、2社に対して課題解決に向けたアドバイスを実施。</p>							
		知的財産権の保護、活用についての意欲が高まった割合							
		数値目標	80%	実績数値	86.67%	目標達成度	108.3%		

	成果の代表事例	セミナー参加を通じて、「ライセンス契約の内容が非常に参考になりました。」、「取引で契約が必要になった時への対策の足掛かりになりました。」、「取引基本契約書の見直し」などの個別意見があるなど、今後の知財関連の取引基本契約の見直しに向けた意欲向上に繋がっている。					
	その他目標値の実績	目標値（計画）	2	目標値（実績）	2	目標達成度	100.0%
	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>今回の知財セミナーを通じて、参加者の約9割より知財の権利保護、活用に向けて意識・意欲の他に、理解度、知識の向上にも繋がられたことから、成果は概ね出ていると考える。</p> <p>しかし、知的財産権に関連した問題や課題を抱えている中小事業者は、依然潜在的に数多く存在していることが考えられる。</p> <p>引き続き、大阪府ものづくり支援課と連携先と密にしていきながら、支援企業の掘り起しや具体的な支援活動を進めていく必要があると考える。</p>					