

令和2年度（2020年度）  
事業実績報告書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	富田林商工会	
	代表者職・氏名	会長 金谷一彦	
	所在地	〒584-0012 富田林市粟ヶ池町2969-5	
	担当者	職・氏名	事務局長 松井 勝
		連絡先	TEL（直通）： 0721-25-1101
Fax： 0721-25-9009			
E-mail： <a href="mailto:info@tonshow.or.jp">info@tonshow.or.jp</a>			
①設立年月日	昭和37年7月22日		
②職員数 （うち経営指導員数）	10名（経営指導員10名）（令和3年3月31日現在）		
③所管地域			
④管内事業所数	4,395（平成28年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数	3,074（平成28年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）	2,056（令和3年3月31日現在）		
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること			
□主な事業概要（定款記載事項等）			
<p>(1) 商工業に関し相談に応じ、又は指導を行うこと。 (2) 商工業に関する情報又は資料を収集し、及び提供すること。 (3) 商工業に関する調査研究を行うこと。 (4) 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。 (5) 展示会・商談会等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 (6) 商工業に関する施設を設置し維持し、又は運用すること。 (7) 商工会としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。 (8) 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 (9) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p>			

## (1) 事業の目標

管内小規模事業者は、経営者の高齢化、労働力不足、働き方改革等に様々な問題を抱えている。それに加えて新型コロナウイルス感染症拡大の影響等で、各業種共に急激な売り上げの減少、インバウンド需要の喪失や休業要請・イベント開催自粛等に伴う消費低迷などにより、大きな打撃を受けているのが現状である。令和2年度はこのような非常事態の中、多種多様な問題、課題に対して、より迅速に経営者の生の声を聴き、そのメニューごとに対応策を講じ、リアルタイムに各種支援を行うことを目標にした。そして、現状を把握したうえで、当会経営指導員と専門家と連携を図りながら各種事業を実施。また、緊急的な国・府の支援金、助成金の指導も行った。その上で、専門的且つ高度化な支援が必要な事業所については、関係支援機関、各種専門家と連携を強化し、コロナ禍の小規模事業者のニーズに適した各種事業を実施した。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

令和2年度、経営相談支援事業については、従来より増して窓口指導を強化。新型コロナウイルス感染症拡大の影響で資金繰りが悪化した事業所が多く、まず金融支援を優先的に行い、その他支援策としては、SNS等を活用し小規模事業者が抱える課題を即座に見つけ出し、解決に向けた支援策を講じ、事業承継、IT、IOT等知識が乏しく、より専門的支援が必要な課題については、ミラサポやよろず支援拠点等関係支援機関等に繋ぎ、解決に向けた支援を積極的に実施した。また地域活性化事業については、新規事業として少子高齢化等で若手人材が不足しているとの相談が多く、若手人材の採用と若手従業員の定着に向けたセミナーを実施。その他事業については、昨年引き続き小規模事業者の販路拡大策、労務管理対策、ものづくり企業の技術力向上のためのセミナー等実施。そして、地域振興にも繋がる、とんぼ事業、地域ブランド商品・特産品等（地域観光資源）の情報発信事業も実施した。総括すると、上記の事業を実施したことにより、資金繰りの改善、企業の販路開拓等、業務の効率化を図ることができ経営相談事業との相乗効果を上げることができた。

## (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

小規模事業者が抱える様々な課題を窓口、巡回指導を通じて実態を把握し、課題解決に向けた支援を行う。特に金融支援、労務支援は迅速に行う事で持続的発展に繋がった。高度な課題に対しては、ミラサポやよろず支援拠点のコーディネーター、また税理士会等の関係機関と連携して支援を実施。結果、事業者が販路開拓・拡大を図ることができ経営革新や企業の体質改善を図ることができた。地域活性化事業について全体としては、セミナー等に参加した経営者及び従業員共に意識改革やスキルアップができたのではないかと。特に昨年度から実施しているキャッシュレス化推進事業は、業務効率化、労働力不足解消や生産性向上に繋がるとの事で大変好評であった。また地域特産品のブランド情報発信事業も年々認定商品も増え、知名度も増してきた。まちゼミについては、新型コロナウイルス感染症拡大防止により中止になったが、とんぼはコロナ禍の中ではありましたが、各店舗が感染防止対策を徹底して行い実施。新規顧客の獲得、販路拡大等に繋がり引いては市内観光事業の活性化や地域振興に貢献できた。広域での地域活性化事業は近隣の商工会、会議所また関係機関と連携して実施したことにより事業効果と地域の活性化をより以上に図ることができた。

## (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・相談支援事業共に参加された事業所、相談者からアンケート等の結果、今年度実施した事業については効果・成果があったと回答を得ている。今回事業を実施し感じたことは、小規模事業者の抱える課題は、ますます多様化、複雑化している。また昨年から続いている新型コロナウイルス感染症拡大の終息がいつになるか、またその影響がどこまで続くか予測がつかないとの声が多く、このような状況下で多種多様な課題解決に向けて支援するには、様々な角度から手段を講じる必要がある。そしてニーズに応えるためには分野ごとの専門家や関係機関との連携を強化して取り組む必要がある。卸・小売業においては相次ぐ大型店の出店、取引先の廃業などで、事業継続が困難になり、今後更に厳しい状況が続いていく。また製造業に至っては引き続き労働力不足、特に若年者の雇用獲得が急務となっている。このような課題ニーズに応えるために様々な手段を講じて、強固な経営体質を作り上げていくための支援が益々重要となってきている。

## (5) 次年度の取り組み

次年度は、昨年度より窓口による指導をより強化する。新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、景気が更に悪化し、各種の相談も増えると予想される。特に飲食業は営業時間短縮要請等で、更に売上は減少し、今後事業の維持・継続が困難な状況に追い込まれる。そのような事にならない為にも事業者の状況に寄り添った支援が必要である。今年度も相談が多くなるだろう金融支援、労務支援、事業継続支援は、関係支援機関、専門家団体とより連携を図りながら支援していく。また経営指導員のスキルアップを図るために、引き続き指導員研修にも積極的に参加し、幅広い事業者の相談ニーズに対応できる知識を習得する。そして一昨年の「経営発達支援計画」に続き「事業継続力強化支援計画」も認定され、従来より増して府及び管内市町村、関係機関団体と連携を取りながら事業を実施し、地域の独自性や主体性を生かしながら地域の活性化を図ることとする。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 富田林商工会

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>当個別支援は、周辺事業主が経営相談を行う場合、税理士や司法書士など専門分野での知識はあるものの、全体的な事業計画の考慮や販路など個別に相談できる拠点が少なく、個々の経営向上に重要な役割をになっているが、令和2年度は、年度当初からコロナウィルスの影響による市場減退が著しい業種も多く、4月から5月にかけて、経営維持を目的とした資金調達に関する支援が急増、大阪府の支援報告件数以外を含め、経営改善貸付において近年初の200件超えの斡旋件数に至り、経営継続の要因となった。</p> <p>また、関連支援として、事業継続計画作成支援によるリスク把握やコスト削減による維持基盤の確率を支援するとともに、非接触型に業態変更を迫られる収益改善において、YouTube収益化を含めた動画やフェイスブックグループを利用したオンライン収益化、オンライン展示会の活用など販路拡大支援を行い収益維持を目指す支援を行い、ピックアップ分析として決算指導事業所513件の内、271件の52.8%が維持又は売上が増加しており支援成果と言える。</p> <p>(成功事例)</p> <p>業種：美容品小売業から販売ノウハウを活かし、EQ（心の知能指数）に関するセミナー業へ転身。</p> <p>指標：売上は前年度比の136.6%増となっている。</p> <p>状況：当事業所は化粧品販売業であるが、外出が減少し市場低下の上、化粧勉強会による顧客接点を実施できず経営悪化から相談を受け、遠隔接点となるユーチューブ導入支援により動画作成についての知識を提供、その後、展示会へ対応する支援を実施し、経営ノウハウをセミナー化し売上増加に繋がった。</p>						
事業所カルテ・サービス提案	事業所	341	364	106.7%		5
支援機関等へのつなぎ	支援数	2	2	100.0%		5
金融支援（紹介型）	支援数	2	2	100.0%		5
金融支援（経営指導型）	支援数	149	145	97.3%		5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0			
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0			
記帳支援	事業所	27	27	100.0%		5
労務支援	支援数	51	59	115.7%		5
人材育成計画作成支援	事業所	8	9	112.5%		5
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	42	43	102.4%		5
事業計画作成支援	支援数	18	19	105.6%		5
創業支援	事業所	0	0			
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	28	29	103.6%		5
コスト削減計画作成支援	事業所	60	68	113.3%		5
財務分析支援	事業所	1	1	100.0%		5
5S支援	事業所	6	7	116.7%		5
IT化支援	事業所	18	18	100.0%		5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0			
事業承継支援	事業所	1	3	300.0%		5
災害時対応支援	事業所	0	0			
フォローアップ支援	事業所	0	0			
結果報告	事業所	341	364	106.7%		5
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>経営指導員だけの知識では無く、平素実践を行う専門家からの事業促進に向けた知識の提供を目的として実施を例年実施を行っているが、本年度の支援ポイントとして、限られた派遣回数の中で、本年度はコロナ禍における全体的な市場減退の中、他の派遣制度も追加され対応している事から、従来の派遣制度においては、同環境でも成長企業を重点的に安定させる事業計画の考慮として司法書士を中心とした相談を行った。</p>						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
経営相談	継続	相談件数	40	40	100.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>管内地域の独自性、主体性を活かしながら、地域産業全体の活性化を図る目的で、企業の体質改善や持続的発展性のある事業を実施した。今回、新規事業として数年前から少子高齢化等で若手人材が不足しているとの相談が多い、若手人材の採用と若手従業員の定着に向けたセミナーを実施。その他事業については、継続事業として、小規模事業者の販路拡大に繋がる支援事業や、労務管理対策、ものづくり企業の技術力向上のためのセミナー等実施。そして、地域振興にも繋がる、とんバル事業、地域ブランド商品・特産品等（地域観光資源）の情報発信事業も実施した。上記の事業を実施したことにより、資金繰りの改善、企業の販路開拓等、業務の効率化を図ることができ経営相談事業との相乗効果を上げることができた。全体としては、セミナー等に参加した経営者及び従業員共に意識改革やスキルアップができたのではないかと。特に昨年度から実施しているキャッシュレス化推進事業は、業務効率化、労働力不足解消や生産性向上に繋がることので大変好評であった。また地域特産品のブランド情報発信事業も年々認定商品も増え、知名度も増してきた。まちゼミについては、新型コロナウイルス感染症拡大防止により中止になったが、とんバルはコロナ禍の中ではありましたが、各店舗が感染防止対策を徹底して行い実施。新規顧客の獲得、販路拡大等に繋がり引いては市内観光事業の活性化や地域振興に貢献できた。広域での地域活性化事業は近隣の商工会、会議所また関係機関と連携して実施したことにより事業効果と地域の活性化をより以上に図ることができた。</p> <p>今年度は、地域活性化事業（単独事業及び各地域と連携した広域事業）を実施したことにより、小規模事業者の知識の向上や、新たな顧客の獲得など指標の目標を達成することにつながり、地域小規模事業者（支援事業所）の成長改善等に貢献することができた。</p>										

## (1) 単独事業

府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	地域ブランド開拓情報発信事業	56	60	107.1%	90.3	自社製品の販路拡大ができた割合	70	88	125.7%	5
○	とんだばやしバル事業	50	49	98.0%	79.5	事業を実施したことにより販路の拡大、新規顧客の獲得につながった割合	70	80	114.3%	5
○	キャッシュレス化推進事業	25	19	76.0%	85.5	キャッシュレス化に取り組むまたは、興味を持った事業者の割合	80	84.2	105.3%	5
○	若手人材の採用・定着支援セミナー	20	16	80.0%	78.8	求人募集について知識の向上が図れた事業所割合	70	100	142.9%	5
○	雇用管理労務対策セミナー	60	44	73.3%	88.4	雇用管理について理解を深めることができた企業割合	70	100	142.9%	5

## (2) 広域事業（幹事事業のみ）

府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	ITツール活用支援事業	103	100	97.1%	90.7	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合	70	77	110.0%	5
○	製品・商品・サービス魅力強化発信事業	25	19	76.0%	96.3	プレスリリースについて実践していきたいと考えた企業割合	80	84.2	105.3%	5
○	創業促進事業	68	83	122.1%	90.8	創業意識が向上した割合(アンケート)	70	81	115.7%	5

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

令和2年度（2020年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

富田林商工会

事業名		地域ブランド開拓、情報発信事業						
想定する実施期間		H22 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)	商工会管内小規模事業所において、商品力はあるが販売ルートが確立されていなかったり、事業展開が思うように進んでいない商品(製品)が多々ある。そのような商品(製品)をブランド商品として認定、PRすることにより販路の拡大や新規顧客の開拓等新たな事業展開を支援する。また、特産品をブランド化し情報発信することにより、地域の観光事業の活性化が図れ、地域振興や商工業発展に貢献することができる。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	商工会管内の小売、サービス、製造、農林業等含めた全事業者						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>○市広報やHP等でブランド認定事業者を募集し、年1回富田林ブランド認定審査会を実施、認定商品を選定する。認定商品に選ばれたブランド商品については事業者へ認定証、ブランド認定ロゴシールを発行する。また、大阪府内外でのイベント等PR可能な場所へはブランド認定委員会として出店しブランド商品の積極的な告知活動を実施する。また、認定委員会HPで消費者が直接購入できるような仕組みを作り上げたことによる新たな販路の開拓。市町村と広域連携しながら南河内ブランド商品のPRの実施。現在の認定商品 ①楽豆シリーズ、②寺内町せんべい、③富茶粥、④富ぼうし、⑤寺内町あてまげの辻、⑥超楽ベルト、⑦あずま養蜂場の100%純粋はちみつ、⑧みつばち農園のローヤルゼリー、⑨さしみ卵、⑩赤ねこ餅、⑪ぼん大福、⑫牛肉の大和煮缶詰、⑬創業20年たこ焼き屋の新たこ焼きお菓子、⑭クリスタルストーンサンド、⑮自然農法米 嬉さん、⑯いちごのコンフェチュール、⑰えびかりんとうMIX、⑱古布をイメージした和柄のまろケース、⑲竹のインテリア製品、⑳なすケーキ、㉑いっちゃんバーム、㉒イイサーSSエコスピカー、㉓オリジナルテキスタイルデザイン「カードケース」、㉔オリジナルデザイン「缶バッチハンドミラー」㉕CD露木誕生祭 露子に愛をこめて、㉖三洋こだわり綿棒シリーズ、㉗海老パン</p> <p>㉘焼きラーメン㉙じないまちサブレすずろ㉚富田林じないまち詩音(26社30商品)</p> <p>○太子町、河南町、千早赤阪村の特産品を南河内ブランド商品としてPR活動を行う。</p> <p>○商工会が中心となり、富田林市ブランド認定員会と連携して地場の特産品を活用した地域性の高いおみやげもの(特産品等)を試作、開発する。</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						
②広域連携								
③市町村連携	富田林市ブランド認定委員会へのオブザーバーとしての参画、認定事業への補助金交付。また、富田林ブランド認定事業者募集記事の市広報への掲載。市町村と連携することで事業効果を高めることができた。							
④相談相乗								
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	56.0	総支援企業数(実績)	60.0	支援実績率	107.1%	満足度	90.3
事業全体の実績/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新たに2社(3商品)を認定した。認定商品も26社30商品になり認知度向上につながることができた。</p> <p>②新型コロナウイルスの感染拡大によりイベント等が自粛となり積極的にアピールすることができなかったが、HP等を活用したPR活動は継続して実施し、新規顧客の獲得につながっている。</p> <p>③同様に新型コロナウイルスの感染拡大により地域でのイベント等が自粛となったが、アンテナショップ等では継続して商品を販売したことで売上の増加、新規顧客の獲得につながった。</p>						
	代表指標	自社製品の販路拡大ができたと回答した割合						
	数値目標	70%	実績数値	88.0%	目標達成度	125.7%		
成果の代表事例	新型コロナウイルスの感染拡大の影響によりイベント等が自粛や中止になり例年のような販売活動を行うことができなかった中で、継続してHPやアンテナショップ等でPRしたことにより新規顧客の獲得につながった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今年度は新型コロナウイルス感染拡大に伴い、イベント等が自粛や中止となり思うような販売促進活動ができなかったが、ホームページやアンテナショップ等ではPR活動を実施したことで、新規の顧客獲得につながることができたと考えられる。また、認定商品も2社増えたことでブランドの知名度も上がってきていると感じた。次年度は、新型コロナウイルスの影響を見ながらではあるが開催されるイベント等には積極的に参加しPRするとともに、ネット販売や動画でのPRなどを強化し、非対面型ビジネスモデルを構築していく必要がある。						

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	27.0	支援企業数(実績)	26.0	支援実績率	96.3%	満足度	93.1
	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)	指標	自社製品の販路拡大ができたと回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	88.4%	目標達成度	126.3%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	14.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	100.0%	満足度	84.6
	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)	指標	自社製品の販路拡大ができたと回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	85.7%	目標達成度	122.4%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績／達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	133.3%	満足度	90.5
	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)	指標	自社製品の販路拡大ができたと回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	90.0%	目標達成度	128.6%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

令和2年度（2020年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

富田林商工会

事業名 とんだばやしバル事業

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)	富田林市内の多くは、過疎などの人口減少問題や経済活動の縮小など地域の課題と呼ばれるものが多く存在し、地域社会、地域のコミュニティの維持すら困難な状況である。また、地域の商店会も同様に市場の縮小、後継者不足など様々な課題を抱えており、商店会として機能的に活動しているとはいいがたい。そこで、地域社会を維持発展させるためには地域での効果的な経済活動が必要である。地域の課題はニーズであり、そのニーズに対応するべく地域の課題を見直すことや視点を変えることがこれからは特に重要である。そこで、地域外から資金が流入する仕組みを作り、その資金を地域内で循環、それを動かす人材を育成することで地域に新しいビジネスや事業、事業者を創造、創出することを目的に、地域外からの消費者を呼び込むことで新規顧客の開拓、販路の拡大を目指す。また、事業者間でのネットワークづくりにもつなげることができ、地域力強化を目指す。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	富田林市内の小規模事業者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日：令和2年11月1日（日）から8日（日）の8日間開催。 開催場所：富田林市内全域 開催内容：「とんバル」チケットを販売し、参加者は参加店舗が掲載されているバルマップを見ながらまち歩き、買い物、食べ歩き、飲み歩きなど富田林市内を散策してもらう。今年度は新型コロナウイルス対策事業として、富田林市より地域のお店全力応援プレミアムチケット（バルチケット購入者に3000円分の無料チケット配布）を実施。 参加店舗：市内の飲食、小売、サービス業等 ※実行委員会形式を取り、その中で富田林商工会は事業の企画立案、事業者の募集、マップ等の印刷物の製作、販促活動の支援等を実施する役目を担う。 参加企業数：50社(うち支援対象企業数49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	大阪府と連携し、地域連携に重点をおいた事業を実施することで取組意欲の向上につながった。						
	②広域連携								
	③市町村連携	富田林市において、事業に関しての広報等を依頼。広くPRすることで、事業効果を高めることができた。							
	④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	50.0	総支援企業数(実績)	49.0	支援実績率	98.0%	満足度	79.5
	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)	新型コロナウイルス感染拡大による影響を考慮しながら事業を実施したが、前年度と同数の事業者が参加してもらえたこと、満足度も77.9%と高く一定の成果はあったと考える。また、今年度は富田林市も事業協力してもらえたことで、事業効果が高まり、例年の4倍のチケット販売数になるなど事業に対する知名度が上がったことにより売上の増加、新規顧客の獲得につながることができた。							
		代表指標	事業を実施したことにより販路の拡大、新規顧客の獲得につながったと回答した割合						
		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	今年度までバル事業に参加しなかった事業者が初めて事業に参加し、SNSなどを活用し販売促進活動に力を入れたことで、大幅な売上げの増加、新規顧客の獲得、リピート率の向上など事業効果が確認できた。							
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)	今年度は新型コロナウイルスによる影響があり、事業実施方法など多くの課題が残った。次年度実施に向け安全、安心、感染防止の観点から事業を開催できるよう富田林市や事業者と連携しながら実施する必要がある、また、非対面型への取り組みなどを推進していけるように他の地域活性化事業と連動した支援を実施していきたい。							

富田林商工会

事業名

キャッシュレス化推進事業

想定する実施期間

H31 年度～ R2 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）  
 管内事業者において小規模事業者が大半を占めている。また、小売、卸、飲食事業者等は3割である。事業主の高齢化も進んでおり、休業、廃業も増加傾向にある。それらの現状を踏まえ、店舗での労働力不足を解消するため今後は業務の効率化を図る必要がある。それらを解消する一つのツールとしてキャッシュレス化を促進することで、労働力不足の解消や生産性の向上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）

管内小規模事業者を対象とする。

実施時期・具体的な内容及び事業手法

開催日時：令和2年8月24日（月）PM1：30～PM4：00  
 開催場所：富田林市市民会館  
 開催内容：第1部「キャッシュレスの活用方法について」第2部「統一QRコード「JPQR」について」第3部「マイナポイント事業について」  
 参加企業数：19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 大阪府と連携し、キャッシュレス化を促進できる施策等を紹介、取組意欲の向上につなげた。  
 ②広域連携  
 ③市町村連携 各市町村において、事業に関する広報等を依頼。広くPRすることで、事業効果を高めることができた。  
 ④相談相乗

計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	76.0%	満足度	85.5
--------------	------------	------	------------	------	-------	-------	-----	------

**事業全体の実績／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）  
 具体的なキャッシュレスに関する取り組み方や取り扱い方法を実例を交えて説明していただいたことで、まだ取り扱われていない事業者も積極的に活用につなげる姿勢が見られた。同時にキャッシュレスを活用した補助金施策などの説明もあり、さらなる活用につながる説明会であったと考える。また、国の制度である「JPQRコード」や「マイナポイント」なども同時に説明を受けたことで、非対面でのビジネスモデルを推進することにつながった。

代表指標	キャッシュレス化に取り組むまたは、興味を持てた事業者の割合				
数値目標	80%	実績数値	84.2%	目標達成度	105.3%

成果の代表事例  
 今まで、キャッシュレスに全く取り組まれていない事業者が、セミナー受講後、キャッシュレス事業に取り組まれ、非対面型ビジネスモデルへの転換を図ることができたことで新たな顧客の獲得につなげることができた。

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）  
 ウイズコロナ、アフターコロナを見据えキャッシュレスの重要性は高まっており、令和元年度、2年度と2年間キャッシュレス関連のセミナー等を実施し、小規模事業者へのキャッシュレスへの理解力は高めることができたと考える。今後は、非対面型ビジネスモデルに直接的につなげることができるようキャッシュレス事業を推進することができるよう個社支援につなげていく。

富田林商工会

事業名		若手人材の採用・定着支援セミナー							
想定する実施期間		R2 年度～ R2 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)	少子高齢化等の影響もあり企業の今後を担う若手人材が不足している。特に中小企業の人手不足が深刻で大企業の求人倍率が1.83倍であるのに対して中小企業の求人倍率は8.62倍と高水準で推移している。また、新規大卒者の入社3年以内の離職率が大企業では25%に対して従業員数30～99人の企業で約40%、5～29人の企業で約50%と定着にも課題が存在している。これらは、大企業と比較して情報発信力や新人定着のノウハウが不足していることが一因である。そのため、求人募集における情報発信ノウハウの構築と強化、採用後の研修やフォローの手法をセミナーやワークショップを通じて改善し若手人材の採用、定着を目指すものである。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内の従業員を雇用する企業（全業種） 小規模事業者並びに中小企業の管理職、代表者、研修担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①開催日時：令和2年10月20日（火）PM3：00～PM5：00 開催場所：富田林商工会館 開催内容：若手人材の採用セミナー 参加企業数：9社10名 ②開催日時：令和2年11月17日（火）PM3：00～PM5：00 開催場所：富田林商工会館 開催内容：若手従業員の定着セミナー 参加企業数：7社7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	大阪府と連携し、若手人材の雇用、定着を促進できる施策等を紹介、取組意欲の向上につなげることができた。						
②広域連携									
③市町村連携	市町村と連携し効果的なPRを行うとともに各行政の施策等を促進することができた。								
④相談相乗									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	80.0%	満足度	78.8
	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)	企業における若年者の雇用については、重要なテーマであり、それらを促進するための内容に特化し講習会を開催したことで、若年者雇用に関して一定の知識の向上、理解を図ることができた。自社で取組めていくこと、取組めていないことが明確になったことで、今後の若年者雇用を積極的に推進することへのきっかけとなったと考える。							
		代表指標	若手従業員定着について知識の向上が図れた事業所割合						
		数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	数年若年者雇用をしていない企業であったが、セミナーを受講したことで、次年度は高校生、大学生など若年者雇用に重点をおいた求人募集を行うことが決まった。							
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)	企業における若年者雇用を含めた雇用についてはコロナ禍において非常に大きなテーマである。現段階からアフターコロナを見据えた取り組みを計画し、企業として継続的に取り組む必要がある。次年度は高齢者雇用に関する事業を実施し、若年者、高齢者雇用の両方を推進できる環境を整え雇用の促進につなげる。							

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	90.0%	満足度	76.7
	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)	指標 求人募集について知識の向上が図れた事業所割合							
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
		目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	70.0%	満足度	81.4
	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)	指標 若手従業員定着について知識の向上が図れた事業所割合							
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
		目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

富田林商工会

事業名		雇用管理労務対策セミナー								
想定する実施期間		H29 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)	近年、長時間労働など様々な労働に関する諸問題が取り沙汰されており、雇用主、被雇用者及び求職者などから労働環境についての関心が高まっている。それに伴い、管内の事業者では大規模事業者と比べ労働環境の整備が不十分であることから、求職者からの関心が離れる傾向にあり人手不足に陥っている。そのため、労働環境を整備し従業員の定着と人材不足を解消するため、専門家による雇用管理セミナーを開催し企業の課題解決につなげることを目的とする。また、新型コロナウイルス感染症への対策として、雇用維持のための調整助成金等の活用や多様で柔軟な働き方の導入も目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内の従業員を雇用する企業（全業種） 小規模事業者並びに中小企業の人事・労務担当者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	労働者を雇用する上で各種の保険制度や、労使協定、時間外労働、有給休暇等の制度を管理できていない事業者も多く、したくても知識がない、情報不足など適切な労務管理を怠っている企業が多い。そのため今回のセミナーにより労働者を雇用しやすい、安定した雇用ができる体制を学習してもらい、労働環境の向上や労使トラブルの抑制につなげることを目的とする。								
		第1回8月19日開催 参加者22社24名 労務管理の基本編 各種制度の説明など人事、労務管理の基礎知識を習得できるものを解説。 第2回12月14日開催 参加者21社21名 労務管理の応用編 事例紹介、労使間の協定、同一労働同一賃金制をはじめとする法改正など人事管理に必要な知識が習得できる応用編として開催。また、事前に参加企業より質問・解説依頼事項を募集し解説。								
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>								
①府施策連携		大阪府商工労働部雇用推進室労働環境課労働環境推進グループと主にセミナー内容と広報手段について連携を図りセミナーを開催 連携したことで広報範囲が広がり参加者が増加した。 府施策連携労 12番								
②広域連携										
③市町村連携										
④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	60.0	総支援企業数(実績)	44.0	支援実績率	73.3%	満足度	88.4	
	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)	一回目のセミナーでは労働諸法を広く学んだことにより、労務管理の知識と意識を向上させ事業所の職場環境の向上に繋がった。 二回目のセミナーでは労働基準監督署に寄せられた相談事例や同一労働同一賃金制をはじめとする法改正について学んだことで、働き方改革に伴う働き方の変化への対応力と職場環境の向上に繋がった。 また、事業所の職場環境が向上したことで、従業員の定着と求職者からの関心を集め人材不足の解消に繋げる。								
		代表指標	雇用管理について理解を深めることができた企業割合							
		数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%			
	成果の代表事例	同一労働同一賃金制等の法改正について学んだことで、社内の就業規則の改訂に役立てたい。様々な労務管理事例を学ぶことでイレギュラーな事例への対応に役立てたい。								
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>参加者から特化した内容を聞きたいとの要望があったため、セミナー内容について連携機関と協議し、要望に対応していきたい。また、新型コロナウイルス感染症の影響により、例年と比べセミナー参加者数が減少したため、ZOOM等を使用したオンライン開催を検討する。</p>
------	---	---

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	30.0	支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	76.7%	満足度	89.1
	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）	新たに労務管理者となられた参加者が多かったため、特に事業所の労務管理への意識の向上に繋がった。							
		指標	雇用管理について理解を深めることができた企業割合						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	30.0	支援企業数(実績)	21.0	支援実績率	70.0%	満足度	87.6
	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）	同一労働同一賃金制をはじめとする法改正について学んだことにより、事業所での労務管理の柔軟性の向上に繋がった。							
		指標	雇用管理について理解を深めることができた企業割合						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

富田林商工会

事業名		ITツール活用支援事業							
想定する実施期間		H23 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)	○事業を多角的に展開する上でITツールの活用は必要不可欠である。そこで、今話題性のあるソーシャルネットワークサービス等の講習会を実施することにより、企業内でのIT化の促進、ITスキルの向上や販路拡大、ITを導入することによる業務の効率化等が図れるように支援することを目的とする							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	○南河内地域の中小企業、小規模事業者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	Aコース 開催日時：8月20日、8月26日、9月1日 午後2時～午後4時 開催場所：富田林商工会 開催内容：コロナ禍に必須！ZOOMの活用方法について 参加企業数：22社 Bコース 開催日時：9月3日、9月8日、9月15日 午後2時～午後4時 開催場所：河内長野市商工会 開催内容：5Gの時代到来！Youtubeで集客するには 参加企業数：21社 Cコース 開催日時：9月25日、9月30日、10月5日 午後2時～午後4時 開催場所：大阪狭山市商工会 開催内容：非対面型ビジネスモデルへの転換！ネットショップの活用について 参加企業数：20社 コロナ禍のIT・WEB活用セミナー 開催日時：11月6日、20日、27日 午後2時～午後4時 開催場所：富田林市市民会館会議室 開催内容：コロナ時代を生き抜くWEBマーケティング 参加企業数：37社							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携							
②広域連携		各商工会で事業PR、参加事業所募集を実施した結果、非常に多くの参加につながった。また、地域外の事業所とのつながりができ、新たな販路の開拓につなげることができた。							
③市町村連携									
④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	103.0	総支援企業数(実績)	100.0	支援実績率	97.1%	満足度	90.7
	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)	①「コロナ禍に必須！ZOOMの活用方法について」コロナ禍において、オンラインで業務を行うことは珍しいことではなく、なってきたり、テレワークやWEB会議等でZoom等を活用する機会が増えつつある。今回のセミナーでZoomを含めたオンラインツールを活用するまたは、活用していきたいという事業者が多く、非対面でのビジネスモデルへの転換につながった。 ②「5Gの時代到来！Youtubeで集客するには」通信機器のインフラ整備が加速してきている中、動画での集客が必要不可欠になってきており、動画を有効活用するための無料で効果の高いツールであるということを理解していただくことができ、販促につなげることができた。 ③「非対面型ビジネスモデルへの転換！ネットショップの活用について」事業者が非対面型ビジネスモデルへの転換がスムーズに行えるようなツールを紹介することで、コロナ禍における新たなビジネスモデル開拓できるきっかけにつながる。 ④「コロナ禍のIT・WEB活用セミナー」①②③のセミナーを踏まえた上で、コロナ禍におけるSNSの重要性、SNSでの発信力強化に繋がるセミナーを実施し、事業者の関心の高さがうかがえた。また、受講したことで、SNSについての知識の向上、販売力の強化に繋げることができた。							
		代表指標	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合						
		数値目標	70%	実績数値	77.0%	目標達成度	110.0%		
	成果の代表事例	ITセミナーをトータル的に受講したことにより、知識の向上、独自での情報発信力の強化につながり、非対面型ビジネスモデルへの転換を図ることで補助政策等の申請等を含めた新たな事業のきっかけとなり、新規顧客の獲得につなげることができた。							
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）	コロナ禍において、ITツール活用の重要性は非常に高まっている。今後はITに関する事業者ニーズも大幅に変化していくと考えられる。次年度は、コロナ禍における新たな事業者のニーズを掘り起こし、それらを十分把握したうえで事業内容を検討していきたいと考えている。また、今年度は実施していないが、次年度ではオンラインでのセミナー等の開催も検討していきたい。
------	--	--

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	21.0	支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	104.8%	満足度	89.8	
	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）	指標	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合							
		数値目標	70%	実績数値	77%	目標達成度	110.3%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	21.0	支援企業数(実績)	21.0	支援実績率	100.0%	満足度	88.1	
	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）	指標	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合							
		数値目標	70%	実績数値	81%	目標達成度	115.6%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	21.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	95.2%	満足度	87.0	
	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）	指標	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合							
		数値目標	70%	実績数値	70%	目標達成度	100.0%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	40.0	支援企業数(実績)	37.0	支援実績率	92.5%	満足度	94.8	
	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）	指標	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合							
		数値目標	70%	実績数値	78%	目標達成度	111.9%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

富田林商工会

事業名

製品・商品・サービス魅力強化発信事業

想定する実施期間

H26 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)

商工会管内の事業所の製品、商品、サービスは個性的で、魅力的なものが多数存在しているが、製品、商品、サービスの本来持つ力、魅力等を伝えきれていないのが大部分である。見せ方ひとつで受取る側に与えるイメージやそのものの価値などが変わり、製品・商品・サービスに大きな付加価値を加えることができるとことを知り、効果的なデザインの活用について学んでもらい、新たな販路の拡大、自社販売力の向上を目指す。そのことにより今後の開発意欲を高め、社内の意識改革、改善につなげる。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

管内及び河内長野市、大阪狭山市の中小企業、小規模事業者を対象とする。

実施時期・具体的な内容及び事業手法

○セミナー  
開催日時：令和2年12月1日（火）PM1：30～PM4：30  
開催場所：富田林市市民会館  
開催内容：第1部セミナー「プレスリリースセミナー」第2部「個別ワーク」第3部「大阪府施策の説明」  
参加企業数19社  
セミナー終了後個別相談会の開催

<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	大阪デザインセンターに講師及び個別相談会を依頼し、連携を図った。
②広域連携	業を広域で実施したことにより、事業告知を含め効果の高い事業を実施することができた。
③市町村連携	
④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。

事業全体の実績／目標達成度

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	76.0%	満足度	96.3
------------	------	------------	------	-------	-------	-----	------

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)

コロナ禍において、情報発信力強化は必要不可欠である。プレスリリースセミナーを受講したことで、何をどう伝えればよいかなど文章にすることで改めて自社を見直すきっかけになったと考える。また、年間数回地域にTV局等の取材が訪れることがあり、それらをより効果的に活用するためにもメディアへの情報発信は非常に重要であり、今回情報の出し方や取り上げてもらえる文章などなが求められているかを発見、認識することでプレスリリースの重要性を再認識することができ、より理解が深まり興味を持ってもらうことができた。

代表指標	プレスリリースについて実践していきたいと考えた企業割合					
数値目標	80%	実績数値	84.2%	目標達成度	105.3%	

成果の代表事例

今までプレスリリースをまったく行ってこなかった事業所が、セミナー受講をきっかけに、自社PRができるプレスリリース用の文章等を作成し、作成した文章をHP等で公開することで、問合せが増え新規顧客の獲得につながった。

その他目標値の実績

目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	
---------	--	---------	--	-------	--

実施結果

課題及び次期以降への取組み  
(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)

今年度は新型コロナウイルスの影響により事業を開催することが難しく、参加者の減少につながった。次年度はリモート等でのセミナー開催も視野に入れ事業を実施していく必要がある。セミナー内容は参加者からの評価も高く、また、引き続きプレスリリースの内容で開催してほしい旨の要望があったため、次年度もプレスリリースを中心とした情報発信力の強化に関連したセミナーを実施する。

富田林商工会

事業名		創業促進事業
想定する実施期間		H29 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)	富田林商工会管内事業数は、販売力の低下、得意先の減少、景気の悪化、後継者不足など多種多様の事情により、前年比4.8%減（東京商工リサーチ）と減少傾向にあるのが現状である。このような状況の中で、地域内の事業所数を増加させ、地域雇用の増加を図るなど地域活性が急務である。ついては、これから創業を考えておられる方に必要な情報を提供する機会を設けるとともに、富田林市、太子町、河南町、千早赤阪村、羽曳野市、(株)日本政策金融公庫と創業支援に係る協定を結ぶことで、地域事業者間のネットワークを作り、情報を共有することで、創業しやすい環境を整え企業家育成を促進することを目的とする。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主に富田林市、太子町、河南町、千早赤阪村、羽曳野市を中心とした南河内エリアで、創業を希望、検討している方や創業後5年以内の方
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>今年度の事業は創業者がいつでも創業セミナーを受講できる体制を作ることを目的に事業を実施する。</p> <p>&lt;人材交流型&gt;</p> <p>①創業セミナーA 開催時期：5月から6月で4日 対象：業種を問わない全創業希望者 開催場所：羽曳野市商工会（募集については広域で実施する。） 内容：創業に関する具体的な知識習得セミナーとして開催する。「経営」「財務」「販路開拓」「人材育成」4テーマの基礎的な知識をワークショップ形式を中心としたセミナーを開催する。また、セミナー終了後には名刺交換会等交流の場を設ける。 講師：中小企業診断士、日本政策金融公庫他</p> <p>②創業セミナーB 開催時期：6月から7月で4日 対象：業種を問わない全創業希望者 開催場所：富田林商工会（募集については広域で実施する。） 内容：創業に関する具体的な知識習得セミナーとして開催する。「経営」「財務」「販路開拓」「人材育成」4テーマの基礎的な知識をワークショップ形式を中心としたセミナーを開催する。また、セミナー終了後には名刺交換会等交流の場を設ける。 講師：中小企業診断士、日本政策金融公庫他</p> <p>③創業セミナーC 開催時期：9月から10月で4日 対象：業種を問わない全創業希望者 内容：創業に関する具体的な知識習得セミナーとして開催する。「経営」「財務」「販路開拓」「人材育成」4テーマの基礎的な知識をワークショップ形式を中心としたセミナーを開催する。 開催場所：羽曳野市商工会 講師：中小企業診断士、日本政策金融公庫他</p> <p>④創業者セミナーD 開催時期：11月から12月で4日 対象：業種を問わない全創業希望者 開催場所：富田林商工会（募集については広域で実施する。） 内容：創業に関する具体的な知識習得セミナーとして開催する。「経営」「財務」「販路開拓」「人材育成」4テーマの基礎的な知識をワークショップ形式を中心としたセミナーを開催する。 講師：中小企業診断士、日本政策金融公庫他</p> <p>⑤創業者、創業予定者交流会 直近5年以内に創業、もしくは近々創業を予定されている方などを対象に創業に向けての相談会の実施。 &lt;ハンズオン型&gt;</p> <p>⑥創業希望者に対して伴走型の支援を行い、具体的な事業計画書の策定、融資のあっせんなど創業に関する知識を個別に支援する。</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>
	①府施策連携	大阪府と連携し、創業を促進できる施策等を紹介、創業意欲の向上につなげた。
	②広域連携	広域連携することで、参加者の増加、創業に向けて近隣地域でのネットワークが構築できた。
③市町村連携	広報掲載により参加申込みが増加、各行政独自の創業者向け補助金等とも連携したとにより参加者が増えるなど効果的な事業を実施することができた。	
④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。	

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	68.0	総支援企業数(実績)	83.0	支援実績率	122.1%	満足度	90.8
事業全体の実績／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)	新型コロナウイルス感染拡大の影響があった中での事業開催であったが、例年を上回る参加があり、創業に対する関心の高さが伺えた。また、大阪府よろず支援拠点など各種機関とも連携を高めることによって、創業希望者をより具体的な創業につなげることができた。全参加者83名のうち17名が創業し、26名が創業準備または創業に向けた計画の策定をするなどにつながり、セミナーを通して事業効果は高かったと感じる。また、継続的な伴走型の個社支援を実施したことにより、具体的な事業計画書の作成につながり、6ヵ月、1年先のビジョンや目標、目的を明確にすることで、円滑な創業、無理のない創業につなげることができた。							
	代表指標	創業意識が向上した割合（アンケート）							
	数値目標	70%	実績数値	81.0%	目標達成度	115.7%			
	成果の代表事例	伴走型支援を実施したことにより、具体的な事業計画を策定することができ、創業融資を受けることにつながった。また、行政の補助制度も活用することにもつながり、資金面で不安のない創業につなげることができた。							
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)	コロナ禍においても創業に対する意識は高く、例年より参加者も増加し、また、事業に対する満足度も高く事業実施の成果は出たと考えられる。次年度は、新型コロナウイルスの感染拡大を視野にリモートでの事業開催など非接触型でも事業実施、個社支援を模索していく必要がある。							

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績/達成度をご記入ください。

実績/達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	153.8%	満足度	89.9
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	指標	創業意識が向上した割合(アンケート)						
		数値目標	70%	実績数値	80%	目標達成度	114.3%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績/達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	153.8%	満足度	91.8
	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)	指標	創業意識が向上した割合(アンケート)						
		数値目標	70%	実績数値	85%	目標達成度	121.4%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績/達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	130.8%	満足度	90.5
	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)	指標	創業意識が向上した割合(アンケート)						
		数値目標	70%	実績数値	71%	目標達成度	100.9%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績/達成度④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	76.9%	満足度	88.1
	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)	指標	創業意識が向上した割合(アンケート)						
		数値目標	70%	実績数値	80%	目標達成度	114.3%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績/達成度⑤	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	100.0%	満足度	88.1
	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)	指標	具体的に創業に向けた取組ができた割合						
		数値目標	70%	実績数値	70%	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績/達成度⑥	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	6.0	支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	100.0%	満足度	100.0
	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)	指標	具体的に創業に向けた取組ができた割合						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			