

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	池田商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 池田吉清
	所在地	〒563-0025 池田市城南1-1-1
	担当者	職・氏名 中小企業相談所長 岩尾 俊明
	連絡先	TEL（直通）： 072-751-3344 Fax： 072-751-3876 E-mail： soudansho@ikedacci.or.jp
①設立年月日		昭和30年3月31日
②職員数 （うち経営指導員数）		6名（経営指導員6名）（令和3年4月1日現在）
③所管地域		池田市
④管内事業所数		3,647（平成28年経済センサスによる）
⑤管内小規模事業者数		2,358（平成28年経済センサスによる）
⑥会員数（組織率）		1,206（令和3年4月1日現在 組織率33.1%）
※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) 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し及び建議すること。</p> <p>(2) 行政庁の諮問に応じて答申すること。</p> <p>(3) 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>(4) 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。</p> <p>(5) 商品の品質及数量商工業の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明鑑定及び検査を行うこと。</p> <p>(6) 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>(7) 商工業に関する施設を設置し維持し及び運用すること。</p> <p>(8) 商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。</p> <p>(9) 商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。</p> <p>(10) 博覧会見本市等を開催し及びこれらの開催のあつ旋を行うこと。</p> <p>(11) 商事取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。</p> <p>(12) 商事取引の紛争に関するあつ旋調停及び仲裁を行うこと。</p> <p>(13) 商工業に関して相談に応じ及び指導を行うこと。</p> <p>(14) 商工業に関して商工業者の信用調査を行うこと。</p> <p>(15) 商工業に関して観光事業の改善発達を図ること。</p> <p>(16) 旅行業法に基づく旅行業</p> <p>(17) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(18) 行政庁から委託を受けた事業を行うこと。</p> <p>(19) 前各号に掲げるものの外、商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。</p>		

(1) 事業の目標

1. 個性的で魅力あふれる事業者の育成

小規模事業者が本来持つ自らの強みを活かし、個性的で魅力あふれる「小さくともキラリと光る」経営に変えていく事業者の育成を目標とする。経営環境の変化をチャンスと捉える意識改革を促すとともに、新たな需要にきめ細かく対応できる対応力を強化し、それぞれの個性と魅力を磨き上げて、魅力ある店舗づくり、地域のニーズに対応した品揃え、商品開発、サービス提供のできる事業者の育成を図る。

2. 小規模事業者の経営基盤の強化。

域内の小規模事業者は、昔からの成り行き任せの経営姿勢で事業をしている事業者がまだまだ多く、構造変化が今後加速度的に進むことが予想されることから、小規模事業者が本来持つ強みを発揮できるよう土台となる経営基盤の強化を目指す。需要を見据えた計画的な経営への転換を働きかけ、経営者の意識改革を促すとともに、財務分析・資金繰り計画・金融支援等による財政基盤の強化、労務・人材育成、IT等の支援による組織体制の強化、マーケティング・販路開拓等の支援による販売体制の強化、BCP策定による災害対応力の強化を図る。

3. 創業・事業承継による新陳代謝の促進。

地域経済の新陳代謝を図るため、創業を人生の新たな働き方として選択する創業関心者を増やすとともに、創業希望者→創業準備者→創業者へと創業に向けてスムーズなステージアップを支援し、新たに市場に参入する創業者を増やす。また、今後は経営者の高齢化による廃業が増加することが予想されるため、持続可能な事業形態への転換（ダウンサイジング）推進、円滑な事業承継への移行支援を実施し、地域経済の安定性を維持させながら新陳代謝の促進を図る。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

1. 個性的で魅力あふれる事業者の育成

新型コロナは小規模事業者に深刻な影響を与えたと同時に多くの学びの機会を与えることができた。都市部の滞留人口が減少する一方、地域での滞留人口は増えており、消費の地元回帰が進んだ。ピンチをチャンスに変える事業マインドを保てるよう経営相談支援事業では小規模事業者に寄り添った事業計画・マーケティング・販路開拓支援を展開した。地域活性化事業では「経営革新支援事業」により経営革新計画の策定にチャンレジする事業者を発掘、計画の策定をきめ細かく支援した。「デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業」では顧客視点に立った商品・サービスの改善・開発に寄与する支援を行った。専門相談支援事業ではプロモーション強化、事業戦略構築につながる支援を実施した。

2. 小規模事業者の経営基盤の強化。

新型コロナによる影響を受け、事業の先行き不安が広がった。当所では新型コロナに係る経営相談窓口を設置し、無利子・無担保融資の実行を支援、円滑な事業の資金調達に寄与した。影響は長引くことが想定されることから小規模事業者の財務分析支援を実施し、財務上の課題について整理、コストの見直しについて気づきを与えた。地域活性化事業では「人材採用・定着と業務効率化のためのコミュニケーション力強化・IT活用事業」により労使間のコミュニケーションによる生産性向上、業務効率アプリによるバックオフィス業務の効率化に資する支援を行った。「BCP事業」では災害への対応、早期事業復旧を目的としたBCP策定の基礎的な進め方について支援した。専門相談支援事業では働き方改革への労務相談、円滑適正な申告を図るための税務相談を実施した。

3. 創業・事業承継による新陳代謝の促進

市や他の創業支援機関と連携した産業競争力強化法に基づく特定創業支援を実施、創業計画の作成・記帳・労務等経営者として必要な基礎的知識の習得につながる支援を実施した。地域活性化事業では「創業促進事業」により、創業準備にあたってのイロハや様々な悩みに応えるセミナーや創業にあたっての経営・財務・マーケティング、プロモーション、労務管理など横断的に幅広く経営ノウハウが得られる創業塾などを開催し、創業者の発掘・育成を行った。また、経営相談支援事業を通して、事業持続化のための事業の見直しやダウンサイジング、事業承継した第2創業者への各種経営支援を実施した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

1. 個性的で魅力あふれる事業者の育成

小規模事業者自らが新型コロナという難局を乗り越えるため、限られた経営資源を活用し、商品・サービスの見直し、新規事業への取組を積極果敢に行った（小規模事業者一般型採択件数13件、小規模事業者コロナ特別対応型採択件数63件、経営革新計画承認件数4件、池田市事始め特別大賞1件）。店舗知名度向上と新規顧客開拓及び既存顧客との接点強化を目的とした経営発達支援計画に基づく「池もんフェア2021（クラウドファイディング）」を実施、地域消費者への地元消費喚起につながった。

2. 小規模事業者の経営基盤強化

地域経済団体としてのセーフティネット機能を発揮し、迅速な当面の資金確保支援を行ったことで小規模事業者への新型コロナによる休廃業を回避できた。（日本政策金融公庫への無利子・無担保融資推薦・紹介件数152件、融資実行件数145件）新型コロナ前に戻らない状況が長く続くことを想定し、事業者へ売上規模に応じたコストのスリム化への意識を定着させた。新型コロナをきっかけとして生産性向上や業務効率化につながるIT化への意識が高まり、改善に向けた取組を進める事業者が増えた。

3. 創業・事業承継による新陳代謝の促進

特定創業支援や創業促進事業を継続的に実施してきたことにより、地域の創業支援機関といえは当所というブランドが構築されてきている。新型コロナ禍ではあるが女性を中心に創業相談件数は例年になく伸びている。劇的な環境変化は女性の社会進出を促していると推測される。地域における創業者の輩出は地域経済の活性化につながることから創業の魅力を発信、創業意欲が高まる取組を継続実施していく。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

新型コロナが長引くことによる事業体力の低下は休廃業・倒産のリスクを高める。人との接触を減らすことが感染収束に不可欠であり、商品やサービスの売り方はこれまでの対面販売からの非対面販売への切替が必要である。しかし、現状では小規模事業者の非対面販売（EC取引等）への取組はIT人材、ITスキル不足から進んでない。小規模事業者を支える経営指導員もまたIT支援のスキルが不足していることから、複数年度にわたり、IT支援体制の構築を行っていく必要がある。また、事業持続のためには既存事業で失われた収益を事業の見直しや他の事業で補っていく必要があり、限られた経営資源をフルに活用し、事業展開を行っていくことが重要である。現状ではその意識や事業意欲の低下が懸念される。経営支援を通して小規模事業者を励まし、融資・給付金等の事業資金がある間にこれまで以上に市場ニーズを捉える視野をもち、果敢に挑戦していく意識改革を行いたい。

(5) 次年度の取り組み

新型コロナによる厳しい経営環境は今後も続くことが想定されることから、資金繰りを支えるセーフティネットを強化し、合わせて事業維持・強化につながる経営相談支援を実施する。小規模事業者が経営に行き詰ったときに「頼れる存在」となるためには日々の相談業務を通じた信頼関係の構築、経営指導員の支援スキルの向上、経営に役立つ情報発信を続けることが重要である。小規模事業者が抱える経営課題に真摯に向き合い、経営課題解決につながるきめ細かい支援を展開する。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 池田商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

新型コロナに係わる経営相談窓口を設置し、無利子・無担保融資を中心とした金融支援を積極的に展開、小規模事業者の迅速かつ円滑な資金調達に寄与した。新型コロナが長引くことでの事業意欲の低下、休廃業・倒産という負のスパイラルからの脱却を意識し、事業者に寄り添い、励ましながら事業計画策定支援や販路開拓支援を通して事業改革を促してきた。また、財務分析支援を実施し、感覚的な収益状況の把握から数値による収益状況の把握への転換を促進、コストスリム化への意識を高めた。ポイントを抑えながらの経営相談支援事業を展開することで、現状では休廃業増加リスク回避は行えているが、厳しい経済環境が長引けば休廃業・倒産による地域経済衰退につながる。セーフティネットと事業改革の両輪で経営相談支援事業を継続実施していきたい。

代表事例：オープンソースハードウェアに関する研究開発・開発支援・製造及び販売業 A社

平成30年度に創業スクールを受講し、オープンソースと呼ばれる一般公開されたプログラムや設計図を元に産業機械などのハードウェアを開発、製造、WEB販売を行っている。部品は世界各地から取り寄せ、製品販売はパーツのまま発送、組み立ては購入者に任せることで大幅なコストカットを実現させた。ものづくり系企業、大学等研究機関などの技術者と取引を行う他、WEB上で取引先同士が交流できるコミュニティページを立ち上げ、知見の共有や技術革新のアイデア創出の場として提供している。当所は同社の資金繰り支援などを中心とした経営相談支援を行い、事業運営を支えている。池田市を拠点としながら、オープンソースハードウェアの全国的なプラットフォームとして技術開発を進めていくビジネスの在り方が評価され、池田名誉市民である日清食品株式会社創業者の故・安藤百福氏からの寄付金を原資に始まった事始め奨励大賞において、初年度以来、18年ぶりに大賞を受賞された。

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	312	311	99.7%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	3	3	100.0%	2
金融支援（紹介型）	支援数	90	99	110.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	62	61	98.4%	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	10	8	80.0%	3
記帳支援	事業所	44	43	97.7%	5
労務支援	支援数	42	40	95.2%	3
人材育成計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	3
マーケティング力向上支援	事業所	32	29	90.6%	3
販路開拓支援	支援数	70	71	101.4%	5
事業計画作成支援	支援数	73	75	102.7%	5
創業支援	事業所	31	29	93.5%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	4	80.0%	2
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	71	66	93.0%	5
5S支援	事業所	0	0	—	—
IT化支援	事業所	8	8	100.0%	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	5	4	80.0%	2
災害時対応支援	事業所	194	193	99.5%	5
フォローアップ支援	事業所	0	0	—	—
結果報告	事業所	312	311	99.7%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

本事業では小規模事業者が抱えている個別の経営課題のうち、経営指導員の知見だけでは対応できない高度な経営課題について、ワンストップで迅速に対応できるよう課題に適した専門家を設置、経営課題の解決に取り組んだ。事業者間や労使間の諸課題については法律知識を有する弁護士や社会保険労務士による相談支援を実施した。複雑な消費税軽減税率や所得税改正への対応相談については税理士会と連携し、諸課題の解決にあたった。金融相談では日本政策金融公庫担当職員と連携し、事業者の資金需要に応えた。専門家相談ではSNSやプレスリリースによる販路開拓を中心とした経営支援、事業戦略構築のための支援を展開し、課題解決を行った。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律相談	継続	相談日数	10	9	90.0%	5
労務相談	継続	相談日数	10	3	30.0%	3
税務相談	継続	相談日数	5	6	120.0%	5
金融相談	継続	相談日数	5	8	160.0%	4
専門家相談	継続	相談日数	24	28	116.7%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>地域活性化事業は経済産業省に認定を受けた経営発達支援事業に基づき、面的に小規模事業者の持続的発展を支援することで地域経済の活性化を図ることに主眼を置いている。新型コロナの影響によりセミナーやグループワークはオンラインを活用する等開催方法を柔軟に変更しながら行った。運営上の観点から、人数制限を設ける等限られた参加者での実施事業もあったが、全ての事業を中止することなく、実施できたことは事業者の経営基盤の強化、事業の活性化につながった。</p> <p>「創業促進事業」では創業セミナーと創業スクールを実施、創業の基礎的な知識が習得できたほか、当所が目的としていた同じ事業を志す者同士の「つながり」が生まれた。「つながり」をもつことで各創業者が持つ課題の共有や励まし合いながら切磋琢磨できる環境が生まれ、創業後、厳しい経営環境下においても事業意欲・モチベーションの維持につながっていくと思われる。</p> <p>「デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業」ではグループインタビューによりユーザーの声事業者の商品・サービス改善へのヒントが得られた。アイデア発想ワークショップによりペルソナ（ターゲット顧客像）を意識した商品・サービス開発のノウハウが蓄積され、積極的に取り組むきっかけを与えた。ハンズオン支援ではデザイン思考によるブランディング・プロモーションが実行され、一定の成果を得ることができた事業者もあった。</p> <p>「BCP普及啓発事業」では中小事業者の災害への危機意識を高め、事業の早期復旧のために必要なBCPへの取組を普及啓発、作成のポイントを伝え、指導を行った。災害は地震だけではなく、身近に存在するという認識を新たにもたせることができた。</p> <p>「経営革新支援事業」では経営革新セミナーと経営革新塾、個社支援を通して、事業を成長させる上で経営革新計画を作成することが重要であることを認識いただけた。今回の外的要因である新型コロナの影響は多くの業種にまたがり、事業を見直し、新たな事業改革を行う上で良い機会となり、受講者の意欲的な姿勢が見られた。</p> <p>「人材採用・定着と業務効率化のためのコミュニケーション力強化・IT活用促進事業」では相互のコミュニケーション力を高めて、求職者に魅力が伝えられる職場環境の構築、従業員の定着、生産性・業務効率化につなげることを目的とした勉強会や業務効率化を図るために効果的なクラウドの内容やポイントを伝えるセミナーを実施し、中小事業者の業務改善への意識を高めた。</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	
○	創業促進事業	51	46	90%	96	創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合	80%	100%	125%	5
○	デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業	18	17	94%	99	マーケティングの手法を用いて、継続的に商品の開発や改善、ブランド強化を行っていきたいと考える事業者	70%	100%	143%	5
○	BCP普及啓発事業	22	18	82%	98	事業継続力強化計画等策定事業者数	22社	16社	73%	3
(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	
○	経営革新支援事業	46	36	77%	93	経営革新計画申請を希望する事業者数	3社	4社	133%	5
○	人材採用・定着と業務効率化のためのコミュニケーション力強化・IT活用促進事業	28	21	75%	95	業務効率を高めるためのITクラウドの導入を行いたい事業者の割合	70%	86%	123%	4

※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。

池田商工会議所

事業名		創業促進事業
想定する実施期間		H21 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)	昨今の廃業率や経営者平均年齢の上昇および高齢化に伴う中小企業の衰退は全国的に大きな問題となっており、将来的に地域経済の担い手となりうる創業者向け支援は必須の取り組みであるといえる。また近年、起業のあり方は多様化しているが、小規模企業白書（2019）によると、副業事業者が本業に移行した割合は全体の約7割、フリーランス事業者が雇用を拡大するに至ったのは全体の約2割と、創業後に事業を拡大する成長志向の創業者も一定数あるため、既存の創業スタイルのみならず副業やフリーランスなどの選択肢も含んだ創業関心者層を育てていくことが、未来の地域経済発展につながると考える。 本事業では、創業機運醸成事業として創業に関心のある女性をターゲットに創業セミナーを実施し、事業スタートや事業拡大に足踏みをしている女性が一歩踏み出せるよう後押しをする。更に性別・世代を問わず創業準備者・創業間もない方向けの創業スクールを実施し、創業に必要な具体的知識の提供および創業者のネットワーク形成を図る。そして創業目前の起業準備者については専門家による集中個別支援を実施し、円滑な創業に向けフォローアップを行う。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<人材育成型>池田市内の起業関心者、起業希望者で創業について迷ったり不安を覚えたりしている女性 <人材交流型>池田市内の起業準備者、起業して間もない者で、創業のノウハウや知識を体系的に学びたいと考えている者 <ハンズオン型>池田市内の開業を目前に控えている起業準備者で、円滑な起業に向けて支援が必要な者
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. 創業セミナー <人材育成型> 新型コロナウイルス感染症拡大防止のためオンラインによるセミナーを開催。創業関心者、起業希望者の女性を主な対象に、創業に必要な基本情報の習得を目指すZoomセミナーを実施した。創業を検討する際に躓きやすい疑問点を解消することで、二の足を踏んでいた層に創業の魅力を感じてもらい、自身の選択肢の一つとして意識するきっかけとすることができた。(2H×1回) (同一内容を計4日開催) ■実施日 9/19(土)、20(日)、1/28(木)、30(日) 「女性限定・創業しちゃっていいのか？オンラインセミナー」 2. 創業スクール <人材交流型> 起業準備者、創業後間もない方までを主な対象に創業スクールを開催。新型コロナウイルス感染症が拡大してきたことから、期間の途中より集合形式に加えZoomによる配信も並行して行った。スクールでは専門家の指導のもと、経営・財務・人材育成・販路開拓等、創業に必要な幅広い知識の習得を支援した。受講者同士の交流を促すことで、創業のモチベーションを相互に支え合うコミュニティ形成を図った。スクール最終日にはビジネスプラン発表会を行い、各自の創業計画の共有を行った。(2.5H×8回) ■実施日 第1回 10/31(土)「経営者の自分が目覚める！アイデア探しディスカッション」 第2回 11/7(土)「環境変化にも対応できる事業コンセプトを考えよう」 第3回 11/14(土)「お客様を増やすためのノウハウ！チラシ・ショップカードの作り方」 第4回 11/21(土)「ウィズコロナ時代の集客の味方！WEB・SNSのリアル活用術」 第5回 11/28(土)「求人から人材育成・定着まで目からウロコの労務基礎知識」 第6回 12/5(土)「苦手意識とサヨナラ！創業を目指す方のための会計業務基礎」 第7回 12/12(土)「すっきり解明 資金計画の作り方 金融機関の資金調達のポイント」 第8回 12/19(土)「ビジネスプラン発表会／総まとめ」 3. 集中個別支援 <ハンズオン型> 創業スクールの受講者のうち、起業予定日が間近な起業準備者を対象に、専門家による個別集中支援を実施した。個別の課題解決を専門家が支援することで、具体的な準備や対策実行を促進させた。(3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	大阪府商工労働部商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し、大阪府の創業者向け支援施策の紹介や、大阪起業家グローイングアップ事業の推薦機関として事業への参加を呼び掛けた。							
		②広域連携								
		③市町村連携	池田市と連携し、市報での開催案内等参加者募集案内をした。またスクール受講者で池田市内での開業を希望する者に対して、池田市が主幹であり当所が参画している産業競争力強化法 特定創業支援の申請書発行を行った。							
		④相談相乗	本事業への参加事業者についての個別具体的な課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的な支援を行えた。カルテ化事業所数 13件							
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)	51	総支援企業数(実績)	46	支援実績率	90%	満足度	96	
	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)	女性限定で創業関心者、創業希望者層をターゲットにしたセミナーを実施したことで、扶養から外れた場合の税金等の仕組みやハンドメイド作家業など女性比率の高い業種の事例紹介など、受講者の関心度が高い内容をテーマに絞り解説したことにより「知りたかったが全く知識のなかったことを学べて、具体的に準備すべきポイントが分かった」等、受講者の創業に対する不安感を払しょくさせて創業ステージを上げる後押しができた。また、オンライン上ではあるが自己紹介タイムを設けたことにより、コロナ禍の創業で孤独を感じていた受講者に同じ創業ステージの仲間がいることを実感してもらうことができた。								
		代表指標	創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合							
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125%			
	成果の代表事例	創業スクール受講者1名が、他のスクール受講者から事業である動画制作の依頼を受け、令和2年中に2社の動画を制作、完成するに至り、その受講者らの創業時の販路開拓を下支えする形となった。これまでは現役学生の傍ら事業を実施していて、令和3年より事業を本格稼働させていくにあたり自社の取り扱う案件数の拡大、販路開拓が大きな課題であったが、創業スクールの受講をきっかけに地元の創業者や企業に動画制作のニーズを見出し、現在も地道な販路開拓を実施している。								
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)	創業セミナーは集客が想定よりも少なく、当初9月のみの実施の予定であったところを1月も実施し参加機会を増やして対応した。要因は複数あると考えられるが、ひとつは本事業のターゲット層である創業関心者層がコロナ禍で創業に向けての取組みを不急と判断し、行動を先送りしたことが一因であると考えられる。次年度は創業関心者から創業予定者、創業後の方まで幅広く対応できる事業を実施していく。 創業スクールは申込こそ順調であったものの、夜間開催にしたこともあってか例年に比し既創業者の割合が高くなったこと、スクールの回数が全8回と多かったことが影響し、事業とスクールの両立が難しく途中で通えなくなってしまう受講生も少なくなかった。また、2カ月の期間のうちにコロナの拡大状況が変遷し開催方法を途中で切り替えざるを得ず、受講者にとっても負担が大きかった。次年度は総時間数や質は確保しつつも回数や期間を調整し、集中して受講できる環境を整えていきたい。								

【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)	40	支援企業数(実績)	31	支援実績率	78%	満足度	95	
	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)	女性限定で創業関心者、創業希望者層をターゲットにしたセミナーを実施したことで、扶養から外れた場合の税金等の仕組みやハンドメイド作家業など女性比率の高い業種の事例紹介など、受講者の関心度が高い内容をテーマに絞り解説したことにより「知りたかったが全く知識のなかったことを学べて、具体的に準備すべきポイントが分かった」等、受講者の創業に対する不安感を払しょくさせて創業ステージを上げる後押しができた。また、オンライン上ではあるが自己紹介タイムを設けたことにより、コロナ禍の創業で孤独を感じていた受講者に同じ創業ステージの仲間がいることを実感してもらうことができた。								
		指標	創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合							
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125%			
実績／達成度②	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)	12	支援実績率	150%	満足度	96	
	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)	創業スクールを開催し事業アイデアの明確化のための考え方や経営・財務・労務・マーケティング等、起業に必要な幅広い知識の提供したことにより、受講者が事業の基盤となる基本知識を身に付け、事業コンセプトの検討等を行い、具体的な創業ステージを上げることができた。回数を重ねる毎に受講者同士の仲間意識が芽生え、最終回にはビジネスプラン発表会を行ったことにより、相互の触発で事業化の実現へ向け励まし合う良い関係が築けた。								
		指標	創業に向けて取組を始めた創業予定者数							
		数値目標	5	実績数値	8	目標達成度	160%			
実績／達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	3	支援企業数(実績)	3	支援実績率	100%	満足度	100	
	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)	創業スクール受講生のうち、1年以内に開業、本格始動を見込んでいる者3名に対して、円滑な開業までの準備と創業後の生存率向上、持続的経営のために、創業準備段階における集中支援を実施した。個別に抱えている問題・悩みのヒアリングから課題を抽出し、創業スクール担当の中小企業診断士による支援、アドバイスで課題解決の糸口を提示し、具体的な創業準備に向けて一歩前進を促した。引き続き事業計画の作成支援を行い、創業準備を進めていく予定である。								
		指標	創業予定者数							
		数値目標	3	実績数値	3	目標達成度	100%			

池田商工会議所

事業名		デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業												
想定する実施期間		H31 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>近年、日本国内の人口は減少のフェーズに入り今後国内の市場規模が小さくなる一方であることに加え、情報化社会の進展により特徴のないありふれた商品やサービスについては価格競争力の高い大手の一人勝ちとなりつつある。</p> <p>地域の小規模事業者がこの先も事業を継続し存続し続けるためには今のままの経営を行っているだけでは成り立たず、自社の強みとターゲットとなる顧客をしっかりと見極め“モノ”消費から“コト”消費へと遷移しつつある消費者ニーズへの対応と、狙った消費者にピンポイントに必要とされる商品特性を知っていただくための情報提供策を講じる必要がある。</p> <p>そこで本事業では、自社の強みや他社との差別化にフォーカスするマーケティングの手法と、顧客の問題に着目したデザイン思考の考え方を取り入れたワークショップや個社支援を通して、“このお店のコレが欲しい！”と指名買いされる商品やサービスの開発や既存商品の改良、顧客に届けるための発信力を身につけていくことを目的とする。</p>												
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>①商品ブラッシュアップのためのグループインタビュー 自社の既存商品もしくは新商品について、実際に顧客目線での客観的な評価を行い、市場の受容性を確認すると共にターゲット・品質・価格・販売促進法などの見直しにつなげたい事業者。 業種は、自社のオリジナル商品を製造・販売しており、おおむね中年齢の女性を主要なターゲットとしている事業者5社。 [例]食品製造業（洋菓子店、和菓子店等）、製造小売業（雑貨製造小売、家具製造小売等）など</p> <p>②アイデア発想ワークショップ 自社の強みを活かしながらも新たなアイデアを取り入れた顧客から支持される商品やサービスを開発したいと考える事業者。 業種は、自社のオリジナル商品やサービスを製造・販売している企業。もしくは仕入れた商品を独自の方法（サービスで付加価値をつけて）で消費者に提供したいと考える事業者8社。 [例]食品製造業（洋菓子店、和菓子店等）、製造業（家具製造業、印刷業、プラスチック製品製造業等）、情報サービス業、卸売業、宿泊業、飲食店、教育・学習支援業、専門・技術サービス業、生活関連サービス業（浴場業、旅行業等）など</p> <p>③新商品・サービス開発・ブランド力強化ハンズオン マーケティングの手法を使い専門家の支援を受けながら新しい商品やサービスの開発やブランド力を強化したい事業者5社。業種は②と同等を想定。</p>												
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①商品ブラッシュアップのためのグループインタビュー 【ターゲット客の『本音』を聞き出そう！5社合同グループインタビュー】 実施日：11月26日 ターゲット層に近いインタビューを集め、自社の商品やサービスや価値観についてインタビュー、地域市場における需要を確認し、商品やサービスの品質や価格、販売方法の在り方を見直す取組を行った。</p> <p>②アイデア発想ワークショップ 【レゴブロックを使った新商品開発体験ワークショップ】 実施日：11月17日 レゴブロックを使ったペルソナ（架空顧客像）の生活行動組み立てワーク、行動パターンから浮かび上がったお困りごと、お悩み事を解決するためのアイデア組み立てワークを実施した。アイデアを形にしてくれたためのプロセス、マーケティング手法のための一助となった。</p> <p>③新商品・サービス開発・ブランド力強化ハンズオン 実施時期：8月～3月 ユーザー視点に立ったデザイン思考による商品・サービスの改善、開発を体系的に習得していくための複数の専門家による個社支援を実施、ブランディングやプロモーションの強化が図られた。</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>大阪府産業デザインセンターと連携し、広報・府施策情報の提供を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>経営相談支援事業との相乗的な経営支援を実施し、事業強化を図った。カルテ化目標70%/実績76%</td> </tr> </table>						①府施策連携	大阪府産業デザインセンターと連携し、広報・府施策情報の提供を行った。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	大阪府産業デザインセンターと連携し、広報・府施策情報の提供を行った。													
②広域連携														
③市町村連携														
④相談相乗	経営相談支援事業との相乗的な経営支援を実施し、事業強化を図った。カルテ化目標70%/実績76%													
事業全体の宝	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	18	総支援企業数(実績)	17	支援実績率	94%	満足度	99					
	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>新型コロナにより都市部の流入人口が減り、購買が低下する一方で地元への消費回帰が見られた。その変化を捉え、地域でのブランド強化を図りたいという思いがあるが、実行ノウハウが不足していた。支援を通じ、デザイン思考によるターゲット顧客を想定し、顧客ニーズを捉えた商品・サービスの改善・開発、顧客の購買喚起を促すプロモーションを実行する手法を個別具体的に習得することにより、ノウハウが蓄積され、事業意欲の向上につながった。</p>												
	代表指標	マーケティングの手法を用いて、継続的に商品の開発や改善、ブランド強化を図っていきたいと考える事業者												
数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	143%									

実績／目標達成度	成果の代表事例	パン製造販売事業者は本事業に参加し、グループインタビューでのインタビューの複数意見を参考にサンドイッチのマスタードの辛さを調整、油っばいという指摘に対し、油種・使用量の見直しを行った。また、専門家によるハンズオン支援では店舗の視認度を高め、店内POPや商品配置レイアウト見直しを行った。インスタによる情報発信を始め、現在では目標数100人以上を超える250人のフォロワー数を獲得した。これらのお店作りの取組は代表者と従業員が一体となって取り組んでおり、従業員と今後のビジョンなどを共有することができたことも成果であった。					
	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)	新型コロナ禍にあり、本事業は対面を前提とした取組であったことから全てオンラインでの実施を行うことが難しく、実施のタイミングを計ることが難しかった。グループインタビューにおいては商品やサービスの改善に偏りがちで新型コロナにより生活の変化が起きている中で、デザイン思考の本質であるユーザーのやりたいこと、お悩みごと、お困りごとをより深く発掘していく方法が望ましいと感じた。当所におけるオンライン経験も備わってきたことから、次年度以降はタイミングを計りながら、オンラインでできる支援はオンラインに切り替え実行していきたい。グループインタビューについては質問項目を変更するなどの工夫をし、顧客ニーズをより深く拾えるようにしていきたい。					

【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)	5	支援企業数(実績)	4	支援実績率	80%	満足度	100
	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)	ターゲット層に近いインタビューより、商品やサービスについての意見を広く聞くことで、これまで気づかなかった改善点に気づき、商品やサービスへの自信を深めることができた。また、商品・サービスの価値の伝え方についても工夫が必要であることを学ばれた。顧客の立場になることで商品やサービス改善のヒントが得られた。							
	指標	商品やサービス改善のヒントを得られた事業者							
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125%			
実績／達成度②	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%	満足度	98
	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)	新型コロナにより地域の人々の生活や価値観は大きく変化した。事業者もその変化に気づいていたが、商品・サービスの改善、開発にどう結びつけばよいか、そのノウハウがなかった。顧客視点に立ち、ニーズを捉えた商品・サービスの改善、開発のプロセスを習得することで積極的に取組むきっかけを与えることができた。							
	指標	新たな商品開発の発想や、ユーザー中心の商品開発方法について気づきを得られた事業者							
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%			
実績／達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100%	満足度	100
	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)	新型コロナにより都市部の流入人口が減り、購買が低下する一方で地元への消費回帰が見られた。その変化を捉え、地域でのブランド強化を図りたいという思いがあるが、実行ノウハウが不足していた。支援を通じ、デザイン思考によるターゲット顧客を想定し、顧客ニーズを捉えた商品・サービスの改善・開発、顧客の購買喚起を促すプロモーションを実行する手法を個別具体的に習得することにより、ノウハウが蓄積され、事業意欲の向上につながった。							
	指標	マーケティングの手法を用いて、継続的に商品の開発や改善、ブランド強化を図っていきたいと考える事業者							
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	143%			

池田商工会議所

事業名		BCP普及啓発事業								
想定する実施期間		R2 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)	中小企業には事故や自然災害等によって事業の継続が危ぶまれる「リスク」が存在している。こうした危機が「もしも」発生したら、従業員の安全確保・安否確認や二次災害の防止といった初期対応のみならず、重要な中核事業を中断させない、万一中断してもできるだけ短時間で復旧させる手段（BCP）を策定しておくことが重要である。本支援により、中小企業者の事故や自然災害への意識を高め、事業を早期復旧、継続させるにはBCPが必要であることを理解させることを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	常態化する自然災害等に備えて対策を見直さなければならない中小企業の経営者または経営者に準じる経営判断のできる方。災害に対する備えを整えたいと考えているが、取り組む内容がわからない経営者または経営者に準じる経営判断のできる方。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材交流型> グループワークのシミュレーション形式の体験講座、BCP策定の必要性について説明、策定を支援するBCPワークショップセミナーを開催した。 勉強会の内容 「事例に学ぶ！セミナー 緊急時に強い会社・お店がやっていること」 ①実施日：2021年1月25日 ②内容 ・事例に学ぶ！これからの災害対策とは？ ・事業継続力強化計画について ・超簡易版BCPを作ってみよう ・損保等を活用したリスクファイナンスについて 事例より経営者の災害対応への意識改革を促す。災害は起きないではなく、起きるものだという意識を持ち、事業の早期復旧に向けたBCP策定について学ぶ。 ①有事対応シミュレーション体験、②演習とグループ討議、③BCPコア部分の策定</p> <p><ハンズオン支援> BCP策定に取り組みたい企業に対し、個別フォロー（2回程度）を行い、BCPを完成させる。 <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 勉強会の周知等、大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課と連携を図った ②広域連携 ③市町村連携 勉強会の周知等、池田市役所商工労働課と連携を図った ④相談事業相乗 経営相談支援事業による継続的な個社支援を行った。カルテ化目標50%/実績33%</p>								
		計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	22	総支援企業数(実績)	18	支援実績率	82%	満足度	98
		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)	企業を取り巻くリスクとして平時から対処しておくリスクとBCP（事業継続計画）の対象リスクの違いについて理解し、リスクコントロールできないもの(自然災害等)への対応方法としてBCPの役割やメリット（事業継続力強化計画認定）について認識いただけたものと思われる。ハンズオン支援ではBCPを策定するにあたってハザードマップを活用し起こりうるリスクを想定し、実際に超簡易版BCP「これだけは！」シートを活用し作成を行った。ワークショップセミナーでは感染症対策BCP例を参照に現在の自社状況について比較することができた。最後に①有事対応シミュレーション体験、②演習とグループ討議、③BCPコア部分の策定を行い、より理解を高めることができた。						
				代表指標	事業継続力強化計画等策定事業者数					
数値目標	22			実績数値	16	目標達成度	73%			
成果の代表事例	ハザードマップ資料依頼が3件あったほか、安否確認のためのツールとしてLINEWORKSアプリのインストールや作成計画書の作成を希望された									
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今までは南海トラフを想定したBCPを作成案内を行っていたが、今年度のように感染症対策が不十分であったと思われる。そのため、テレワークへの対応が遅れたことや商品が入荷できないことによる製造ストップ等、経済が止まってしまった部分がある。今後はより様々なリスクに対しての準備が必要であるほか自社だけでなく他社(他人)も守れるような組織構築が企業価値を高めていくものと思われるため、今後も引き続き多くの企業が「事業継続力強化計画認定」を取得できるように専門家と協力し支援していきたい。								

【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)	20	支援企業数(実績)	16	支援実績率	80%	満足度	100
	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>企業を取り巻くリスクとして平時から対処しておくリスクとBCP(事業継続計画)の対象リスクの違いについて理解し、リスクコントロールできないもの(自然災害等)への対応方法としてBCPの役割やメリット(事業継続力強化計画認定)について認識いただけたものと思われる。ハンズオン支援ではBCPを策定するにあたってハザードマップを活用し起こりうるリスクを想定し、実際に超簡易版BCP「これだけは!」シートを活用し作成を行った。ワークショップセミナーでは感染症対策BCP例を参照に現在の自社状況について比較することができた。最後に①有事対応シミュレーション体験、②演習とグループ討議、③BCPコア部分の策定を行い、より理解を高めることができた。</p>							
	指標	事業継続力強化計画等策定事業者数							
	数値目標	22	実績数値	16	目標達成度	73%			
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	2	支援企業数(実績)	2	支援実績率	100%	満足度	80
	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>企業を取り巻くリスクとして平時から対処しておくリスクとBCP(事業継続計画)の対象リスクの違いについて理解し、リスクコントロールできないもの(自然災害等)への対応方法としてBCPの役割やメリット(事業継続力強化計画認定)について認識いただけたものと思われる。また、BCPを策定するにあたってハザードマップを活用し起こりうるリスクを想定し、実際に超簡易版BCP「これだけは!」シートを活用し作成を行った。また、感染症対策BCP例を参照に現在の自社状況について比較することができた。最後に①有事対応シミュレーション体験、②演習とグループ討議、③BCPコア部分の策定を行い、より理解を高めることができた。</p>							

池田商工会議所

事業名		経営革新支援事業
想定する実施期間		H27 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)	近年の人口減少、デジタル化、グローバル化など社会全体の外部環境の変化、あるいは事業承継など会社の内部環境の変化に対応し、地域の中小企業が存続していくには、経営者や後継者が主体的に会社の進むべき方向性を模索し、イノベーションや新商品・新サービスのプランを含む経営戦略を立案・実行することが必要不可欠であるといえる。 本事業では、新しい取組みには意欲的ながらも、事業計画の重要性に気付いていない層に経営革新計画制度の存在を認知させ関心を与える、企業掘り起こしに重点をおいたアプローチと、意欲の高い事業者への本格的な経営革新申請に向けた計画作成支援を実施する。また経営革新承認企業が円滑な計画実行、あるいは更なる新規事業展開に着手するきっかけを与える場を提供し、それぞれステージの違う企業へ適切な支援を実施することで、管内およびその周辺地域の企業成長を推進する。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<人材育成型>池田市とその周辺地域で新事業展開には意欲的だが、経営革新の制度について知らず、必要性に気付いていない小規模事業者 <人材交流型①>池田市とその周辺地域で経営計画作成意欲が高く、計画作成のノウハウ等を学びたいと考えている小規模事業者 <人材交流型②>池田市とその周辺地域で過去に経営革新承認経験があり、更なる経営課題の解決や新事業展開を考えている小規模事業者 <ハンズオン型>池田市とその周辺地域で経営革新計画申請を希望する小規模事業者
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>1. 経営革新セミナー<人材育成型> 新事業展開に関心のある事業者に対して、経営革新計画承認企業である講師を迎え、経営革新制度の概要やメリットを知ってもらうためのオンラインセミナーをZoomで開催した。セミナーでは新事業を始めるにあたり経営計画を立てることの重要性や、経営革新制度の活用によって企業の信用度アップ等さまざまな効果が見込めること等を理解してもらうとともに、計画作成の意欲促進を図り、後述の経営革新塾参加者の掘り起こしを行った。(3H×2回) ■実施日 7/2(木),31(金)「経営革新の為のオンラインZoomセミナー」</p> <p>2. 経営革新塾 <人材交流型①> 新事業実施にあたり事業計画作成を望んでいる方、後継者・幹部候補生として経営力強化を図りたい方を対象に、経営革新計画の作成・承認に向けた経営革新塾を開催した。事業計画の重要性を学ぶところから、分析手法の学習、事業コンセプトや事業フレームの検討など段階を追って学習し、経営計画作成に必要な知識習得を促した。大阪府職員による経営革新制度の説明、実際に経営革新計画の承認を受けた事業者との交流の場の提供、承認企業の事例紹介等を通して、受講者に制度を身近に感じてもらい、計画承認が自社の成長に必要なステップであると認識してもらった。個別の経営計画についてはワークの時間を設け、講師のアドバイスや他の受講者との共有の時間の中でブラッシュアップを図った。。(2.5H×5回) ■実施日 9/11(金),9/25(金),10/9(金),10/23(金),11/6(金),「経営革新塾」</p> <p>3. 承認企業WEB交流会 <人材交流型②> 過去に本事業を受講して、あるいは独自で経営革新計画の承認を受けた企業を対象に、互いを知り触発を受けることで更なる新事業に取り組むマインドを醸成する承認企業交流会を開催した。ワークショップ等を実施し、経営者としてのスキルアップと受講者同士の意見交換を行うことで、新たな視点を見つけ、現在実行している経営革新計画の円滑な遂行や新たなビジネスプラン発見のヒントを与え、事業展開の視野や選択肢を広げた。(3H×1回) ■実施日 3/19(金),「経営革新承認企業の交流会 未来創造の交流会」</p> <p>4. 集中個別支援 <ハンズオン型> 経営革新塾終了後、経営革新計画申請に前向きに取り組む意欲のある企業に対し個別支援を実施した。具体的な個別での計画作成支援や申請の手続きのフォローを実施し、大阪府の申請前ヒアリングにも同席して承認に繋げた。 ■実施日 12/9,12/24,12/15,12/23,1/4～1/7,1/9,1/12,1/20,1/25,1/28</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	大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課と連携・協議のもと、経営革新計画の制度の紹介を行うなどして事業を進めた。								
	②広域連携	池田商工会議所が主幹となり、セミナーの企画・広報・運営を行った。広報・募集・フォロー等の業務は豊中商工会議所・豊能町商工会と分担して実施した。								
	③市町村連携									
	④相談相乗	継続的な支援を行い、相談事業との相乗効果を図る。カルテ化件数7件。								
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)	46	総支援企業数(実績)	35.5	支援実績率	77%	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)	参加企業が経営革新塾を受講することで経営革新計画の申請が自社の成長に必要なステップであると認識を深め、経営革新計画申請の基礎となる経営計画書作成を検討し、経営革新計画申請への意欲をもってもらうことができた。本事業実施により、4事業所が「すぐに経営革新計画の申請に向けて準備を始めたい」と返答。また参加者同士の交流により異業種のネットワーク構築のきっかけとなった。								
		代表指標	経営革新計画申請を希望する事業者数							
		数値目標	3社	実績数値	4社	目標達成度	133%			
	成果の代表事例	経営革新塾参加者より1名が年度内の経営革新計画の申請にチャレンジし、2月に承認を得た。経営者は本事業に参加するまで経営計画や事業立案計画や数値計画のシミュレーションを学んだことがなく、実際の経営でも作成はされていなかった。本経営革新塾で事業計画の基礎を学び、経営革新計画に申請する計画作成に着手したが、今まで経営計画を作成した経験がなかった為、市場環境や競合、販路、経営資源配分等を検討する必要があったがどのように考えたらいいかわからず、中小企業診断士の専門家に新規事業について相談し支援を受けるとともに、当所経営指導員が考え方を指導し、経営者と一緒に検討する伴走型支援を実施して作成にいたった。本支援を通して計画的な事業運営、事業計画の考え方やリスクを低減するためのシミュレーションの必要性等、事業計画についての理解が深まった。また、経営革新塾で交流された事業所から新規事業の取引先の紹介を受けるなど、参加事業所同士の情報交換や交流が深まりネットワークが形成された。新規事業は経営革新計画の申請・承認だけでなく、弁理士に相談して商標も申請しており、令和3年からは次の段階として販路開拓に向けてパンフレット作製やホームページ作成準備を進めている。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>経営革新セミナーは募集時期が最初の緊急事態宣言時と重なった為、急遽オンラインにて開催することとなったが、当所にとって初めてのオンライン開催でもあったことから、受講生のオンライン環境の確認や当日の安定接続、配信画像等の確認作業に追われ、出席確認やアンケート回収が後回しとなった。新型コロナの感染状況の収束見込みがつかない中、今後もオンラインでの実施は選択肢となるが、受講する事業所すべてがオンライン実施に対応できる状況とは限らず、接続環境、画像状況、講義の進捗や発言・交流等、オンライン実施には対面実施とは違った対応が必要とされるので対応を検討していきたい。</p> <p>経営革新塾、経営革新承認企業交流会ともに、実施は緊急事態宣言解除後であったが、新型コロナの感染状況を見ながらの開催となった。経営革新承認企業交流会は当初2月に開催を予定していたが、感染者急増により一度延期し3月開催となった。参加者は経営者であることから感染者数や感染を気にしながらの参加となり、参加を呼び掛けても「今は…見送りたい」との声もあった。オンラインでの開催も検討したが、実際に対面交流することとオンラインで交流することでは受講環境が違い、1日だけのセミナーと違って参加者同士の交流で刺激を受けて事業効果を高める経営革新塾や承認企業交流会ではオンラインでの実施は難しいと感じた。しかし、しばらくコロナ感染の収束見込みが立たない中、オンラインでの実施も当面選択肢となるので、感染状況や参加者の意向を踏まえて、満足度の高い事業実施となるよう工夫を重ねていきたい。</p> <p>経営革新塾では、4社が「すぐに経営革新計画作成にとりかかりたい」と返答し、経営革新への理解が深まったものと思われる。うち、1社は年度内に申請し承認済。1社はR3年4月申請で準備中である。残り2社についての事業計画は申請には時期尚早な為、事業計画完成に向けてフォローを行っていく。</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	支援企業数(実績)	21.5	支援実績率	72%	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)	コロナ禍で事業転換や手法の変更を求められる事業者に対し新たなキャッシュポイント構築方法についての講義や事例紹介、経営革新制度の概要や承認後の活用方法等について説明を行ったことで、新事業を始めるにあたり経営計画を立てることの重要性や、経営革新制度についての認識を深め、申請への意欲を持ってもらうことができた。本セミナーから後述の経営革新塾への申込が2件あった。								
		指標	計画的経営の重要性を認識した事業者の割合							
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125%			
実績／達成度②	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%	満足度	96	
	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)	参加企業が経営革新塾を受講することで経営革新計画の申請が自社の成長に必要なステップであると認識を深め、経営革新計画申請の基礎となる経営計画書作成を検討し、経営革新計画申請への意欲をもってもらうことができた。本事業実施により、4事業所が「すぐに経営革新計画の申請に向けて準備を始めたい」と返答。また参加者同士の交流により異業種のネットワーク構築のきっかけとなった。								
		指標	経営革新計画申請を希望する事業者数							
		数値目標	3社	実績数値	4社	目標達成度	133%			
実績／達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	7	支援企業数(実績)	6	支援実績率	86%	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)	経営革新承認企業という地域の前向きな企業のネットワークを形成できた。互いの触発の中で経営課題の解決や新事業展開のヒントを得ることが出来た。また、経営者としてのスキルアップ、新たな視点の発見、他の経営革新計画承認企業の経営者と交流することで刺激となった。								
		指標	経営課題の解決や新事業展開の意欲が湧いた事業者の割合							
		数値目標	80%	実績数値	89%	目標達成度	111%			
実績／達成度④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	1	支援企業数(実績)	1	支援実績率	100%	満足度	100	
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	自社の経営資源や業界分析、市場ニーズを踏まえて、新事業展開のための経営革新計画が作成できた。その結果、大阪府に経営革新計画の承認申請を行い、承認を得ることが出来た。								
		指標	経営革新計画を申請する事業者数							
		数値目標	1	実績数値	1	目標達成度	100%			

池田商工会議所

事業名	人材採用定着と業務効率化のためのコミュニケーション力強化・IT活用促進事業					
想定する実施期間	R2 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>人手不足の解消や働き方改革による労働時間の縮小に中小企業が対応していくには、従業員の定着率向上、採用力の強化、業務効率化、生産性の向上が必要である。</p> <p>給与などの待遇や福利厚生面で大企業とおなじ土俵に立つのが困難な中、定着率の向上と採用力を強化するためには、自社の強みを従業員のやりがいに結びつけること、心理的安全性が保たれるよう適切なコミュニケーションがとれる職場環境を構築することが重要である。</p> <p>また、業務の効率化、生産性の向上を進めるにあたって、近年のITの進化は早く、クラウド化していることから、中小企業の導入ハードルが低くなっている。しかし、中小企業は業種を問わず、情報不足や苦手意識から疎遠になりがちである。</p> <p>本支援ではコミュニケーション力向上とIT導入を通して、組織のチームビルディング、従業員のモチベーション向上、働きやすい職場環境の実現を目的とする。また、同時に業務の効率化の必要性とITが「身近」な存在であることの認識を高めることを目的とする。</p>				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>①経営者・管理職・採用担当者のためのコミュニケーション講座 人手不足解消のためにコミュニケーションスキルの向上を図り、「仕事のやりがい」を感じられる働きやすい職場環境の改善による従業員定着や、採用力の強化を実現したい経営者や管理職、採用担当者。</p> <p>②業務効率化への課題解消ITアプリ活用セミナー業務の効率化、生産性の向上を図りたい経営者、経営者に準じる経営判断のできる方</p>				
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材交流型></p> <p>①人材採用と人材定着に向けて、離職の原因である人間関係・自己成長に着目し、経営者・管理職・採用担当者の対応（コミュニケーション・振る舞い方）で、人間関係の良好、自己成長できる人材評価方法について学べる勉強会を開催した。</p> <p>勉強会の内容 「人材採用と人材定着はちょっとしたコミュニケーションで改善できるセミナー」勉強会</p> <p>①実施日：2020年12月10日</p> <p>②内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. コミュニケーションで定着を図る <ul style="list-style-type: none"> ・対象者への振る舞い方とその時の姿勢を理解する ・PDSサイクルの重要性 ・仕事の割振り（PLAN）、支援（DO）、振返り（SEE） ・部下を認め、応援する姿勢について ・長期視点でのキャリアイメージ ・マネージャーの役割 2. 人材採用とCSR <ul style="list-style-type: none"> ・イマドキの就活生の会社の選び方 ・就職サイトよりもCSRレポート ・CSR情報「企業軸」と「自分軸」 ・就活生・求職者が本当に知りたいこと <p><人材育成型></p> <p>②業務効率化へのITアプリの活用、導入を検討される事業者、経営者は多くいるがどのアプリが自社に合うものなのか調査する時間も人もないのが現状であることに着目し、中小企業基盤整備機構が運営する「ここからアプリ」を活用し、自社に合ったアプリを探すだけでなく、導入にあたっての支援事業「中小企業デジタル化応援隊」について勉強会を開催した。</p> <p>勉強会の内容 「人材採用と人材定着はアプリケーション導入で大変革！セミナー」</p> <p>①実施日：2020年12月22日</p> <p>②内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 働き方改革の概略について 2. IT導入の具体的な取組み事例 3. ここからアプリの使い方 4. IT導入にあたっての中小企業デジタル化応援隊の使い方 				
		<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="476 2312 574 2406">①府施策連携</td> <td data-bbox="574 2312 1683 2406">①勉強会の周知等、大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課と連携を図った。 ②勉強会の周知等、大阪府商工労働部中小企業支援室ものづくり支援課と連携を図った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="476 2406 574 2468">②広域連携</td> <td data-bbox="574 2406 1683 2468">①②勉強会の周知等、豊中商工会議所・箕面商工会議所と連携を図った。</td> </tr> </table>		①府施策連携	①勉強会の周知等、大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課と連携を図った。 ②勉強会の周知等、大阪府商工労働部中小企業支援室ものづくり支援課と連携を図った。	②広域連携
①府施策連携	①勉強会の周知等、大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課と連携を図った。 ②勉強会の周知等、大阪府商工労働部中小企業支援室ものづくり支援課と連携を図った。					
②広域連携	①②勉強会の周知等、豊中商工会議所・箕面商工会議所と連携を図った。					

		③市町村連携							
		④相談相乗	経営相談支援事業による継続的な個社支援を行った。カルテ化目標50%/実績67%						
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)	28	総支援企業数(実績)	21	支援実績率	75%	満足度	95
	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)	多くの中小零細企業はIT弱者であるため今回の様々なアプリケーションを知ることができる勉強会は大変有意義な内容であった。特にコロナ禍においてテレワークに必要なアプリケーションや非接触・短接触・非対面が求められる接客業においてはキャッシュレス決済だけでなく、注文受注アプリや販路開拓のためのネットショップに必要なツール（ホームページ、在庫管理等）についても広く伝えることができた。また、アプリ検索サイト「ここからアプリ」の紹介等により参加者に合ったアプリを今後自分で見つけるだけでなく、導入にあたって「中小企業デジタル化応援隊」の活用でIT弱者であっても簡単に速やかに導入が可能になるものと思われる。							
		代表指標	業務効率を高めるためのITクラウドの導入を行いたい事業者						
		数値目標	70%	実績数値	86%	目標達成度	123%		
	成果の代表事例	(飲食業者) コロナの影響で宴会等がなくなったため、アルバイトの人件費に見合う売上が上がらないため、省力化を図るためタブレットでの注文システム導入を検討し、ITベンダーとの打ち合わせを行っている。							
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)	働き方改革により時間外労働の上限規制や5日間の年次有給休暇の取得義務等による労働時間の短縮が求められており、ITの導入による省力化が必要とされている。しかし、中小零細個人企業にはIT専門部署がなく人材がいいることからIT弱者が多いのが現実である。そのため労働時間だけが短縮されるため対策もないまま生産性向上が求められている。その結果、離職者が増える一方、採用は少子化による労働人口減少により採用もままならないため、1人の仕事量が増え続けている。今回のセミナーにより様々なITツールを知ることによって業務の効率化を描けるだけでなく、IT支援を受けることでIT弱者でも導入できるようになり、働き方改革に順応している環境が作られる。今回の事業は導入の入口部分であり、導入・運用までの実行支援は限られていた。出口戦略までその効果によりブラック企業からホワイト企業に変わり人材採用、人材定着も実現可能になっていくものと思われるため、IT支援と労働環境の改善支援は今後も必要であり取り組んでいきたい。							

【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)	8	支援企業数(実績)	7	支援実績率	88%	満足度	100
	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)	勉強会を通じ、人材の採用及び定着させるためには、経営者・管理職・採用担当者が求職者に対して寄り添ったコミュニケーションが必要であり、自分達の経験や価値観を教え込むのではなく、PDSサイクルで少しずつ成長させ、仕事のやりがいを感じることで定着を図ることが大切であることがわかった。また、「転職に踏み切った理由・踏みとどまった理由」のアンケートについて意見交換を行い改めて人間関係と自己成長が大切であることが確認できた。採用にあたってはCSRへの取組みの着目している就活生、求職者も多く存在することから可能などところから取り組む必要があることを理解していただいたので今後、取り組んでいくものと思われる。							
		指標	良好な職場環境を構築するためのコミュニケーションスキルを習得することができた事業者						
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	143%			
実績／達成度①	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)	14	支援実績率	70%	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)	多くの中小零細企業はIT弱者であるため今回の様々なアプリケーションを知ることができる勉強会は大変有意義な内容であった。特にコロナ禍においてテレワークに必要なアプリケーションや非接触・短接触・非対面が求められる接客業においてはキャッシュレス決済だけでなく、注文受注アプリや販路開拓のためのネットショップに必要なツール（ホームページ、在庫管理等）についても広く伝えることができた。また、アプリ検索サイト「ここからアプリ」の紹介等により参加者に合ったアプリを今後自分で見つけるだけでなく、導入にあたって「中小企業デジタル化応援隊」の活用でIT弱者であっても簡単に速やかに導入が可能になるものと思われる。							
		代表指標	業務効率を高めるためのITクラウドの導入を行いたい事業者						
	数値目標	70%	実績数値	86%	目標達成度	123%			