

# 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	豊中商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 水上 英雄
	所在地	〒561-0884 大阪府豊中市岡町北1丁目1番2号
	担当者	職・氏名 事務局長・中小企業相談所長 吉田 哲平
	連絡先	TEL（直通）： 06-6845-8002 Fax： 06-6857-0474 E-mail： <a href="mailto:shien@ooaana.or.jp">shien@ooaana.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）		昭和24年12月  12名（経営指導員7名）（令和3年3月31日現在）  豊中市 13,044（平成28年 経済センサス基礎調査結果） 8,688（平成28年 経済センサス 市町村別小規模事業者数） 2,447（18.7%/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）		
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、又は建議すること。 2、行政庁等の諮問に応じて、答申する。 3、商工業に関する調査研究を行う。 4、商工業に関する情報及び資料の収集及び刊行を行うこと。 5、商品の品質及び数量、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、鑑定及び検査を行うこと。 6、輸出品の原産地証明を行うこと。 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。 8、商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。 9、商工業に関する技術及び技能の普及及び検定を行うこと。 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。 11、商事取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。 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。 13、商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。 14、商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 15、商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 16、社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 17、行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 18、前各号に掲げるものの外、本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。		

## (1) 事業の目標

「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出に広域で取り組む一方、自ら意欲的に経営課題の解決にチャレンジする企業に重点を置いて支援することを目標とし、以下のとおり取り組んだ。

(1)自らを大胆に“変革”して新分野・新市場へ果敢に“挑戦”しようとする意欲的な企業に対して成長戦略の立案を支援するとともに、計画・実施・検証・改善活動の実践に伴走しながら、自律的にPDCAを運用できる経営力のコア構築、強化を図る。

(2)専門家や専門支援機関の活用および広域企業間連携を積極的にコーディネートすることで、経営戦略の精度向上と的確なPDCAサイクルによる成果の顕在化を図る。

(3)セミナー、交流会、展示会等の開催、成功事例集の作成配布等を通じて「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出を図り、意欲と潜在力を有する企業の発掘を広域で実施する。

(4)目的意識を共有できる企業群による研究会を広域で立上げ、PDCA実践における具体的な情報共有の促進および、ハンズオン支援による課題解決と成果創出の加速度向上を図ると共に、さらなる自律的PDCA運用および広域企業間連携を促進する。

具体的には、生産性向上に向けたデジタル技術の実装化、第三者承継を含む事業承継、事業継続力強化計画やBCPの策定、新規事業等の計画認定や補助金採択、多様な人材の活用や働き方改革対応、インバウンドマーケットや越境EC参入、持続可能な開発目標(SDGs)経営など、中小企業や小規模事業者によるチャレンジングな経営モデルにフォーカスを当てていく。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

新型コロナウイルス感染症による影響を受けた中小企業・小規模事業者からの経営相談や各種申請等の対応に注力しつつ、以下のポイントで事業を実施した。

小規模事業者が個々に抱える課題に対し、経営指導員が持つ各々の得意分野(WEB/IoT活用・労務/人事・販路開拓・税務・金融・事業計画作成支援等々)に合わせて対応するとともに、地域活性化事業として取り組んだ各事業において、それぞれの担当経営指導員が専門相談支援事業の各専門家・外部の支援機関等とも連携し、相談者の課題解決や売上アップに向けた経営改善等の支援にあたった。なかでも、事業承継等、様々な専門性が求められる相談案件に対しては、大阪府事業承継ネットワーク豊能地域拠点窓口の活用や、北摂地域中小企業支援プラットフォームによる専門家派遣の積極的な活用をコーディネートし、中小企業診断士や社会保険労務士、税理士、弁護士、ITコーディネーター等の資格を有する専門家、経験豊富な特殊な技術や知識を持つサポーター・アドバイザーによる支援体制を充実させ、相談者に対する高品質できめ細かい支援メニューの提供に努めた。また、認定経営革新等支援機関・経営発達支援計画認定商工会議所である強みも活かして、新規事業へのチャレンジを応援する各種助成制度の活用をサポートするとともに、経営戦略の再構築から事業計画作成・実践までを伴走支援するように努めた。

さらに支援の成功事例の共有という観点から、支援先企業を担当した経営指導員が自ら取材を行い、機関誌への記事寄稿や支援事例集を編纂し、冊子・Web/SNSを活用して積極的に事業者の活用事例を発信するとともに、各種セミナーや勉強会等を実施して相談ニーズの掘り起こしに努めた。

## (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業では、主として新型コロナウイルスに関する各種相談に対応することに注力し、「小規模事業者持続化補助金」を始めとした各種補助金の事業計画作成支援、「雇用調整助成金」の活用を始めとした雇用まつわる労務支援に対応するとともに、国の「持続化給付金」「家賃支援給付金」、大阪府の「休業要請支援金」「休業要請外支援金」「営業時間短縮協力金」、豊中市の「売上アップ応援金」等の災害対応支援にも努めることができた。

専門相談支援事業では、創業・経営革新等支援窓口の体制を強化し、「小規模事業者持続化補助金」のほか、「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」「中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画」「経営力向上計画」「先端設備等導入計画」「事業継続力強化計画」等における事業計画支援、創業支援、資金繰り支援に努めるとともに、税務のほか、IT活用、プロモーション支援にも注力することで、コロナ禍での新たな販路開拓・売上アップの構築を支援することができた。

また、主として以下のテーマで地域活性化に取り組むとともに、事業所の経営課題の多様化、複雑化に対応して、一律ではない個別支援を各種実施することができた。

●デジタル化への対応：各種IT化に伴って蓄積される顧客データの活用、各顧客に「刺さる」Web戦略の構築、ソーシャルメディア等Webツールの選択・活用による販路開拓方法の変革・発展をサポートした。

●プロモーション力の強化：地域としての発信力が弱く、そこからもたらされる経済的な波及効果に乏しいことから、自社の強み・魅力を再発見・把握し、その事業を必要としている顧客に正確に届ける発信力の向上をサポートした。

●生産性向上とイノベーションの創出：働き方改革を実現するために、AI・IT・ドローン（ロボット）を活用し、業務効率・生産性の向上を後押しした。

●資金調達の多様化と新規事業の創出：社会課題解決・地方創生型ビジネスの創出を後押しすべく、事業者の資金調達力を高めることで、中長期的にこれらのビジネスを地域に根付かせ、地域活性化に繋げていけるようにした。

●人手不足対策と働き方改革対応：生産年齢人口が減少していくなか、人材採用・定着・育成ノウハウを提供するとともに、女性、シニア、外国人など多種多様な人材を活用していける労働環境づくりを醸成した。

●事業承継対策：経営者の高齢化と後継者不足による廃業が加速していくなか、事業承継の円滑な促進を図るべく、承継前企業への各種対策を実施した。

●コロナ後を見据えたインバウンド対策：アフターコロナの訪日観光客向けビジネスに備えて、企業のサービス力・収益力の向上を図り、2025年の大阪・関西万博に向けて新たなインバウンド対策を支援した。

●事業継続力の強化：企業の自然災害等への事前の備え、事後のいち早い復旧を支援するため、BCPの策定ならびにBCMへの取組を促進していくとともに、災害などの事業中断を引き起こす脅威への対応力向上を図った。

#### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

経営相談支援事業においては、新型コロナウイルス感染症による影響を受けた中小企業・小規模事業者からの経営相談や各種申請等に数多く対応することができたが、カルテ化の点で支援内容に偏りを生じることになった。これは、経営指導員だけでは急増したコロナ禍の相談に対応できず、専門相談支援事業や金融相談専門員事業、中小企業庁による経営相談事業などを活用して専門家の相談体制を強化したことで、経営指導員による経営相談支援を補助金や助成金・資金繰りに伴う事業計画作成に集中させたことが要因となる。災害時などにおいても経営相談支援事業で幅広い支援メニューをカルテ化できるようにバランスを取り、専門相談支援事業との連携体制を含めてより戦略的に構築していくことを課題としたい。

地域活性化事業においては、コロナ禍の中で当初想定していなかったオンライン併用型（ハイブリッド型）セミナーの実施において、以下の課題が見えてきた。

1. オンライン参加者のアンケートの回収に苦慮したこと。当実績報告書上の支援企業数(実績)では、アンケートが回収できた事業者のみ実績としてカウントした(実参加者数は、更に多くあった)。
2. オンライン参加の場合の課題として、参加事業者は、他の用事をしながら聞いているなど、来場参加時と異なり、講義に集中していないこともあるため、習熟度に大きな差が出る可能性があること。

(上記の対策として、Google Formの活用をした上でアンケート配信のタイミングを調整するとともに、交流型事業では、新型コロナの感染状況に応じて、なるべく会場参加型で実施できるように検討する。)

支援テーマ別の課題としては、IT/IoT導入・利活用において、新型コロナウイルス感染拡大によりテレワーク等のシステム化に対する意識の変化は感じられたが、中小企業、特に小規模事業者においては費用面・人材面を理由として、システム構築まではまだまだハードルが高いと感じられた。また、人材採用・育成、インバウンド、BCP（事業継続計画）の各テーマにおいては、コロナ禍においてダメージを受けた中小企業の関心が目先の売上、キャッシュインに繋がるもの（プロモーション、補助金、融資等）に向かったこともあり、当初の想定から外れて支援ニーズの低下に見舞われ、事業環境の変化に影響を受けることとなった。企業の支援ニーズに合わせた臨機応変な事業内容の構築も今後の課題としたい。

## (5) 次年度の取り組み

(4)の課題に対応して各事業をブラッシュアップしていくほか、新型コロナウイルス感染症により、大きな影響を受けた管内の中小企業が、事業継続と雇用維持、ポストコロナを見据えたビジネス変革を成し遂げられるようにし、当所管内から成長企業の創出、イノベーションの促進、企業の経営強化、幅広い人材の活用などに取り組み、活性化が図られるようにする。

具体的には、デジタル実装による生産性向上の後押し（デジタル技術の活用による中小企業の生産性向上）、業態転換・事業再編・事業承継の取組み促進、事業継続力強化計画やBCPの策定、新規事業等の計画認定や補助金採択、多様な人材の活用や働き方改革対応、大阪・関西万博も視野に入れた投資の促進、持続可能な開発目標(SDGs)経営など、ポストコロナを見据えた中小企業や小規模事業者によるチャレンジングな経営モデルの推進にフォーカスを当てていく。

また、豊中商工会議所の中期の基本方針でもある以下の3つの項目には重点的に取り組んでいく。

1. チャレンジングな“人材づくり”：「地域経済を牽引する次世代リーダーの発掘」を目指し、若手企業家によるチャレンジングな事業実践と切磋琢磨を促すネットワークの構築に取り組み、地域経済の新陳代謝に繋げる。

2. チャレンジングな“企業づくり”：「チャレンジング経営モデル事例の輩出」を目指し、中小企業や小規模事業者の伴走型支援に取り組み、変化する地域経済への着実な対応に繋げる。

3. チャレンジングな“地域づくり”：「地域経済の強靱化」を目指し、頻発する自然災害等により事業活動の継続に支障をきたさないよう、事業継続力の強化支援事業に取り組み、持続可能な地域経済の発展に繋げる。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 豊中商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

コロナ禍を克服するために積極的に経営改善を図ろうとする企業292社に対して、経営課題を整理するとともに、課題解決に向けて適切な支援施策や制度、支援機関等の活用を提案し、必要な経営支援を行った。支援対象企業については、自治体をはじめ地域金融機関や各種支援機関とも連携し、積極的に支援メニューを提供した。特に、セミナーや実践講座、研究会・交流会等へ積極的に参加するなど、経営革新・販路拡大・生産性の向上に前向きな企業を支援するとともに、課題の多様化、複雑化に対応した一律ではない個別支援を各種実施した。

なかでも、新型コロナウイルス感染症関連の支援対応に注力し、災害時対応支援はもとより、事業計画作成支援、支援機関へのつなぎ、労務支援、金融支援に重点的に取り組んだ。

小規模事業者持続化補助金をはじめ各種補助金の種類・申請回数が増加し、コロナ禍で販路開拓・事業の再構築を図ろうとする事業者からの申請相談が増大したことから、事業計画作成支援へのニーズが各段に高まり、支援体制を強化した。

また、各種補助金・助成金・融資・支援金・創業での相談が多かったことから、当所の専門相談支援事業・外部の支援機関へのつなぎ支援も増加した。

支援成果の一端として、「小規模事業者持続化補助金」のほか、「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」「中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画」「経営力向上計画」「先端設備等導入計画」「事業継続力強化計画」等の採択・認定、日本政策金融公庫への融資推薦・斡旋、特定創業支援事業の修了などに繋げることができた。

##### <経営支援の代表事例>

●事業継続力強化計画&経営革新計画認定で戦略的に「ものづくり補助金」採択を支援  
化学薬品関連の製造企業より、自社の業務効率化とサービス品質向上に向けたシステムを導入するため「ものづくり補助金」の活用で相談を受けた。事業計画のブラッシュアップに当所の専門相談窓口を活用し、「ものづくり補助金」の審査で加点となる「経営革新計画」と「事業継続力強化計画」の取り組みを提案。両計画の認定支援を経て、目指していた「ものづくり補助金」も採択させることができた。

●クラウドシステムの連携で複数店舗経営の業務効率化に成功  
創業後の会計相談を受けた肉バルの飲食店において、クラウド会計の導入と各システムの連動サポートを実施した。会計知識はこれからという段階であったが、iPadを利用したPOSレジや勤怠管理システムの導入、スマホ操作の速さなどから、DX（デジタルトランスフォーメーション）の効果が見込めると感じ、伴走支援によりシステムの連動・自動会計化を実現。複数店舗の管理にもクラウドシステムを活用できるようになった。

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	276	292	105.8%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	100	52	52.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	22	19	86.4%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	15	7	46.7%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	0	0.0%	-
資金繰り計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	-
記帳支援	事業所	31	10	32.3%	4
労務支援	支援数	41	48	117.1%	5
人材育成計画作成支援	事業所	5	0	0.0%	-
マーケティング力向上支援	事業所	2	0	0.0%	-
販路開拓支援	支援数	60	13	21.7%	4
事業計画作成支援	支援数	81	174	214.8%	5
創業支援	事業所	15	2	13.3%	4
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	1	20.0%	4
コスト削減計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	-
財務分析支援	事業所	8	1	12.5%	3

5S支援	事業所	2	0	0.0%	-
IT化支援	事業所	36	9	25.0%	4
債権保全計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	-
事業承継支援	事業所	5	2	40.0%	4
災害時対応支援	事業所	530	618	116.6%	5
フォローアップ支援	事業所	40	0	0.0%	-
結果報告	事業所	276	290	105.1%	5

## II 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

新型コロナウイルス感染症関連の支援対応に注力すべく、影響を受けた中小企業・小規模事業者からの各種経営相談や申請等の対応を行うために専門相談員を増強して、窓口支援と派遣支援の両面で実施した。

なかでも、創業・経営革新等支援においては、コロナ禍を乗り切れるための各種補助金の申請と資金繰り支援を強化した。また、新分野・新市場等に果敢に挑戦するビジネス・モデルの客観的な評価および専門的な視点による的確なブラッシュアップや事業承継計画の策定及び、事業計画における実践精度の向上を図るとともに、創業・起業においては立ち上げ段階における安定経営に繋げる支援を行った。

税務支援においては、経営指導員では対応しきれない専門的な税務課題解決ニーズに確実に対応するだけでなく、経営改善や事業承継問題の解決、制度改正に伴う各種対策支援を行った。また、決算・確定申告にともなう相談および申告書作成についての的確な指導を行なうことにより、専門的課題の迅速な解決と事業者の満足度向上に繋げた。

販路開拓支援においては、SNS等の積極的な活用支援や、ECによる直販の支援などWEBやIT技術を活用した販路開拓に精通した各専門家による指導の下、ネットにおける顧客開拓・売上アップの具体的な成果の創出を支援した。また、販路開拓に不可欠となる新たなサービスの開発や商品(商材)の発掘等の支援も行った。

IT活用支援においては、当所の独自支援メニュー「ITコンシェルジュ」とも連携し、商品管理・取引先管理・商品分析に加え、攻めのIT活用支援や、生産性向上・コストダウンなど、コストや人材などの活用環境に適した対応策を指南。情報共有・セキュリティ対策・会計システム・外出先での業務改善といったテーマで、中小企業のDX（デジタルトランスフォーメーション）を後押しした。

プロモーション支援においては、広報・コピーライティング・写真動画活用など、経営指導員では対応が困難な戦略的な販売促進策を提供。専門的な個別課題の解決ニーズに的確に対応するとともに、資金力のない中小企業でも取り組めるノウハウを伝授することで、売上・集客の向上を図った。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援	継続	相談件数	150	87	58.0%	4
創業・経営革新等支援	継続	相談件数	250	434	173.6%	5
販路開拓支援	継続	相談件数	25	15	60.0%	4
IT活用支援	継続	相談件数	80	84	105.0%	5
プロモーション支援	継続	相談件数	60	109	181.7%	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	
	WEB活用販路開拓支援事業	120	125	104.2%	89.4	現状サイトの改善点を見出し、Web経営戦略を理解した上で目標の設定を行った事業者の割合	75%	100%	133.3%	5
	自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力向上支援事業	62	55.5	89.5%	94.9	参加企業の取組やここで学んだことを参考に、自社販促ツールの改善や戦略再構築に取り組んだ企業	70%	100%	142.9%	5
○	働き方改革の実現に向けたIT/IoT導入・利活用促進事業	59	30	50.8%	91.6	年度内に、業務自動化・効率化の為にIT/IoTシステムやドローン等の導入・活用に至った企業数	2	2	100.0%	4
○	多様化する中小企業の資金調達支援事業	18	13	72.2%	85.4	資金調達方法が多様化していることを理解し、自社での活用の可能性を感じた企業数	9	9	100.0%	4
○	「働き方改革」に対応し人材の採用・育成・定着化に取り組む中小企業を支援する事業	58	30	51.7%	78.3	「働き方改革」に対応し採用・定着しやすい企業になるために社内体制整備を始めた企業	2	2	100.0%	3
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業	116	87	75.0%	88.4	事業承継に向けた事業計画を策定する企業数	2	1	50.0%	4
○	大阪・関西万博に向けたインバウンド支援事業	47	29.5	62.8%	83.8	インバウンド実践をしていくにあたり、おもてなし規格認証（紅認証）を取得した企業数	5	5	100.0%	3
○	中小企業強靱化支援事業	22	15	68.2%	86.7	大阪府の「超簡易版BCP『これだけは！』シート」等を活用して、BCP策定に取り組む企業数	22	14	63.6%	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。

豊中商工会議所

事業名	Web活用販路開拓支援事業
想定する実施期間	2013 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	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>5G元年といわれる本年度は更にモバイルデバイスの高度化・多様化が進み、SNSの隆盛に代表されるようにWebによる情報発信や販路開拓の在り方も大きく変化してきている。各種IT化に伴って蓄積される顧客データの活用を念頭に、各顧客に「刺さる」Web戦略の構築と、それを届けるソーシャルメディア等Webツールの選択・活用による販路開拓方法の変革・発展をサポートすることにより、第4次産業革命と言われる変革期においても事業を持続的に発展させられるよう、域内小規模事業者の「個の稼ぐ力・発信力」を強化したい。</p>
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>本市においては、サービス業と卸小売業を合わせると約50%となることから、これらの支援の必要性は非常に高い。本市を含む北摂地域に拠点を構え、かつBtoCサービス業（小売を含む）、特にWebを活用した顧客の販路開拓に取り組んでいるものの成果が得られていない事業者、ECサイトで売上が伸び悩む事業者等が主な対象となる。また、これまで当事業で支援した事業者のうち、さらに精力的に学び実践しようとする事業者（EC研究会等所属者計約200名）のWeb戦略やビジョン再構築や実践をサポートする。</p>
	<p>【人材育成型】</p> <p>① YouTube活用スタートアップセミナー【30社】 実施日：2020年11月26日(木)14:00～17:00 ※来場参加型とオンライン参加型のハイブリッド型にて実施 YouTubeに動画をアップし管理するためには、新しくなったYouTubeの管理機能など、詳細な設定内容を理解しておく必要がある。YouTubeを始められる予定の初心者を対象にYouTubeの運営に必要な基本的な事項や活用方法などの知識を身につけていただく内容として実施。</p> <p>【人材交流型】</p> <p>②GoogleAnalyticsを活用したサイト分析入門講座【15社×2日間】 実施日：2020年11月11日・18日(水)14:00～17:00 ※実際にPCやタブレットを操作して体験型として実施のため来場参加型のみの実施 WebサイトやECサイトは、サイトを公開したことで完了ではなく、公開後にサイト来訪者の動線を確認し、結果(売上や申し込み等)が得られるまで修正(PDCA)を繰り返すことで効果の得られるサイトへと成長させる必要がある。勤に頼り闇雲に修正を加えるのではなく、サイト来訪者の動向をデータで分析し、適切な修正ができるようにサイト分析・解析の基本を学んでいただく内容として実施。</p> <p>③SNS×MEO×ブランディングセミナー【15社×3日間】 実施日：2021年1月26日・2月2日・2月3日(火)14:00～17:00 ※来場参加型とオンライン参加型のハイブリッド型にて実施 コロナ禍で新規顧客開拓の手法としてWEB(SNSを含む)を有効活用したいと考える事業者が増加。WEB活用に不慣れな事業者も少なくなく、成果を得るために大切となるブランディングの基本的な考え方を取り入れて、効果が得られるSNSの活用テクニックを習得していただき成果へと導く内容として実施。</p> <p>④Webプロモーション勉強会【15社×3日間】 実施日：2020年10月27日(火)・12月17日(木)・2021年3月3日(水)14:00～17:00 ※オンライン参加型のみで実施。 過年度を含む過去に当所で実施したセミナー/講座参加者から学ぼうとする意欲の高い事業者を主な対象として、ブラッシュアップの目的で実施。実施内容は、これまでは写真(静止画)によるSNS活用が一般的であったが、SNS活用の流行は動画へとシフトしており、InstagramのIGTVやショートムービー用のリール機能の他、店舗やサービス・商品PRにYouTubeの活用など、顧客に響く動画活用の理解を深める内容として実施した。また、実店舗をお持ちの事業者向けにはMEOの効果的な活用方法の理解を深める内容とし実施。</p> <p>⑤Webディスカッション勉強会【15社×2日間】 実施日：2020年12月21日(月)、2021年3月9日(火)14:00～17:00 ※来場参加型として実施 過年度を含む過去に当所で実施したEC関連講座の参加事業者のブラッシュアップを主な対象として、Webサイト活用における最新動向等の情報提供と共有を実施。グループディスカッションでは他者目線による意見を収集することで自社サイトの改善点に気づきを見出していただくことを目的として実施。</p>

		<p>⑥SNS×SEO×Googleセミナー【15社×3日間】        実施日：2020年9月2日・9日・16日(水) 14:00～17:00        ※来場参加型として実施        コロナ禍における自社の商品やサービス等の新規顧客をSNSとWEBサイトを活用して開拓したいとお考えの事業者様を対象とし、近年のネットによる検索のトレンドである、「タグる」と「ググる」の2パターンの検索対策の基本を習得いただき、ネットによる露出度を高め、Webを活用した新規顧客開拓を目指す内容として実施。</p> <p>⑦ネットショップ塾 開設編(入門編)        コロナ禍でネットショップ利用者が増加する中、ネットショップを未開設でネットで販売したい商材をお持ちの事業者を対象として、PC環境を用意しサブスク型のECサービスであるBASE(ベイス)を利用して、実際にネットショップ開設していただくために必要な基礎的な内容を習得する内容で実施。</p> <p>⑧ネットショップ塾 実践編        既存のECサイトを運営中の事業者を対象として、ECにおける事業計画(営業計画)の立案、EC運営に必要な専門知識を基礎から応用まで事例を交えて分かりやすく解説。LP、SEO、各種ネット広告などの活用方法等に加えて計画実行におけるPDCAの重要性等の理解を深めた。また、個社支援だけでなく、事業者同士によるグループディスカッションを実施し各社が立案した計画発表の場を設けた。他社目線による忌憚のない意見交換を経て、自社商材の強み・現サイトの改善点の洗い出しなどを行い、各社の計画等のブラッシュアップを行えるような内容とし実施。</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" data-bbox="478 960 1673 1329"> <tr> <td data-bbox="478 960 572 1039">①府施策連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="478 1039 572 1197">②広域連携</td> <td colspan="7">豊中商工会議所が主管となりゼミの企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="478 1197 572 1263">③市町村連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="478 1263 572 1329">④相談相乗</td> <td colspan="7">カルテ化率35.2%</td> </tr> </table>								①府施策連携								②広域連携	豊中商工会議所が主管となりゼミの企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。							③市町村連携								④相談相乗	カルテ化率35.2%						
①府施策連携																																									
②広域連携	豊中商工会議所が主管となりゼミの企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。																																								
③市町村連携																																									
④相談相乗	カルテ化率35.2%																																								
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)	120	総支援企業数(実績)	125	支援実績率	104.2%	満足度	89.4																																
	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>WEB活用においてだけのことではないが、以下のようなPDCAの実行が目標達成に欠かせないことへの理解を深めていただくことができた。</p> <p>具体的には、①ペルソナ設定とそのペルソナがベネフィットを感じられるような情報と商品写真が掲載されているか。②また、顧客の情報収集方法がWEB検索だけでなく、SNSからの検索へと移行していることを理解し、SNSへの露出頻度を高める戦略の検討を実施。③各商品別の月次売上目標の設定や各有料広告活用のための広告費予算設定など、徹底した目標設定とその計画に沿った戦術実践。④その目標に対する進捗管理、目標不達の場合の理由の分析と課題抽出および対策立案。⑤①～④を踏まえた新たな行動実践。</p>																																							
	成果の代表事例	代表指標	現状サイトの改善点を見だしWeb活用における経営戦略を理解し目標設定をおこなった事業者割合																																						
	その他目標値の実績	数値目標	75%	実績数値	100.0%	目標達成度	133.3%																																		

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>この実施計画を作成した2019年末では、予測も付かないコロナ禍となり当初想定していなかったオンライン型によるセミナーの実施においては、2つの課題が見えてきた。</p> <p>1つ目は、オンライン参加者のアンケートの回収に苦慮。当実績報告書上の支援企業数(実績)では、アンケートが回収できた事業者のみ実績としてカウント(実参加者数は、更に多くあった)。</p> <p>2つ目は、オンライン参加の場合の課題としては、参加事業者は、他の用事をしながら聞いているなど、来場参加時と異なり、講義に集中していないこともあるため、習熟度に大きな差が出る可能性がある。</p> <p>1つ目の解決策としては、期の途中からネット回答型のGoogle Formを活用した事で回収率が上がったことから来期もGoogle Formの活用をした上で、アンケート配信のタイミングを調整したいと考える。</p> <p>2つ目の課題の解決策としては、特に交流型は、新型コロナの感染状況に応じて、なるべく会場参加型で実施し本来あるべき交流型として実施したい。</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)	29	支援実績率	96.7%	満足度	84.8
	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)	<p>コロナ禍の2020年の動向として、外出自粛等の影響から、消費者は商品やサービス等を動画で確認するのが主流となり、特にYouTubeの利用が目立つようになった。事業者の立場ではInstagramやTwitter等のSNSにも動画配信機能が強化、または新たに追加され、それらを上手く活用すれば情報の拡散性が更に高まり、自社商材や提供サービス、店舗の情報等を動画で分かりやすく伝えることで顧客の関心を高められることへの理解を深めることが出来た。</p>							
	指標	動画活用の汎用性について理解を深めた事業者の割合							
	数値目標	90%	実績数値	97%	目標達成度	107.4%			
実績/達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	11	支援実績率	73.3%	満足度	85.5
	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)	<p>Web/ECサイトを開設しているが、問い合わせや売上が伸びない等の理由でサイトのリニューアルを実施することが多々ある。現状のWeb/ECサイトのどの部分に問題がありどこを改善した方が良いのかを確認せずに感覚だけで行う事業者が少なくない。そのため、見た目ばかりのデザインで魅了させるサイトになりがちである。実際に必要なのは現状サイトへの来訪者の動向を分析することで、どの部分に課題があるのかを見極め適切なリニューアルを行うこと。サイトの更新も、PDCAを繰り返して実施し、効果の得られるサイトへ育て上げることが大切なのであることへの理解を深めることが出来た。</p>							
	指標	サイト解析ツールを利用して得られる情報の重要性と分析・活用方法を理解した事業者割合							
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			
実績/達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	24	支援実績率	160.0%	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)	<p>コロナの影響を受け業績が芳しくない事業者が少なくない中で、SNSを活用して新たな顧客開拓に挑もうとする事業者が急増した。カタログ的な機能的価値ばかりを情報発信をしたところでお客様の心に響くものはあまりない。情緒的価値を提供しなければ顧客の心に響くものはなく顧客の視点で伝えるべき内容を伝えなければならない。このセミナーでは、ブランディングの基礎を取り入れたSNS活用方法の理解を深め、顧客の心に響く効果ある情報配信の理解を深めることができた。</p>							
	指標	サイト解析ツールを利用して得られる情報をもとに自社サイトの改善点を見いだせた事業者の割合							
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			
実績/達成度④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	20	支援実績率	133.3%	満足度	85.0
	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>Web/SNSにおけるトレンドは常に変化しており半年~1年という短期間に、業界の変動・世界情勢の影響等を受け、これまで流行っていたSNSが廃れてしまうということも往々にしてありえる時代である。特に2020年はコロナ禍の影響による、ネットやSNSの利用が急激に伸びた年となった。今年のトレンドであるコロナ対策に関連する最新情報に対応した新しいMEO(Map Engine Optimization)及び、Instagram(Reels, Story, IGTV等)動画機能の活用を中心テーマとして勉強会を実施した。今年のトレンド(情報を見る側)に最適化させた情報を届ける必要性への理解を深めることができた。</p>							
	指標	Webにおける情報発信方法の動向に理解を深めた事業者の割合							
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			

実績／達成度⑤	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	7	支援実績率	46.7%	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)	各参加者の現状のECサイトでなかなか成果が出ない場合、売り手目線での情報に偏った掲載内容となっている場合が多いが、ページビューが少ないため消費者(第3者)からのフィードバックを受けられることもほとんどないことが多い。当勉強会では、担当講師や担当経営指導員からの理論や手法の提供ではなく、ディスカッション形式にて参加者同士が各々のサイトを第3者的に見、忌憚なく情報交換ができる場とした。それぞれが消費者目線でのフィードバックを受けられることから、各社が多く気づきを得、各社サイトの改善につなげることができた。							
	指標	ディスカッションにより他者の視点からの意見を収集し、次の改善点を見出せた事業者の割合							
	数値目標	75%	実績数値	100%	目標達成度	133.3%			
実績／達成度⑥	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	21	支援実績率	140.0%	満足度	94.3
	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)	事業者がWeb/SNSを活用する主な目的は、新規顧客を開拓する集客であったり、既存顧客にリピートしていただくために情報を伝えることである。そのためには、Webにおける市場やSNSの最新のトレンドを理解しておく必要がある。ネット上で調べたい情報を検索する場合、これまでのググる(Google検索)に加えて、タグる(ソーシャルネットワーク検索)という検索方法が新たに加わっている。現在のSNSにおける動向を考慮したソーシャルネットワーク検索対策及び、最低限対策を行っておきたい最新SEOの基礎と、コロナ対策に関する掲載情報が追加されたGoogleマイビジネス対策(MEO)の活用について理解を深め、これらを実践した事業者は、新規顧客開拓等の効果が現れ始めている。							
	指標	ターゲットに合った集客ツールの選定を行った事業者の割合							
	数値目標	75%	実績数値	90%	目標達成度	120.0%			
実績／達成度⑦	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	100.0%	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)	ECサイトは未開設で且つ、ECで販売するための商材をお持ちの事業者に絞り込み、実際にBASE(ベース)を活用してECを開設していただく体験型講座として実施。ECは、サイトに掲載する商品写真が受注に大きく影響することから、フォトスタジオにてプロによる商品撮影を実践にて体験し、商品写真の重要性の認識いただいた。競争の激しいネットの世界で、いかにして自社商品を選んでもらうのか、それぞれの商材のUSPを確認したうえで、まだスタートラインに立ったばかりではあるが、ECサイトの開設・運営に踏み出すことができた。							
	指標	ツール選定に必要な「商材の強み」を明確にした事業者の割合							
	数値目標	80%	実績数値	80%	目標達成度	100.0%			
実績／達成度⑧	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	8	支援実績率	80.0%	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)	ECにおいては、実店舗とは異なり、売上や来店者数はもちろん、非常に多くの数値データが得られるため、KPI設定が行いやすい。様々な項目に対しKPI設定を行い、PDCAサイクルをまわしていくことで売上拡大につながっていくことについて理解を深めていただいた。今年度の参加者の売上に効果が表れるのには、まだ時間がかかると思われるが、過年度に実施した受講生のうち、継続的にPDCA実践をしている事業者において、ECにおける月間売上が3万円程度だったものが、2020年12月において200万円弱まで延びている事例が出てきている。							
	指標	現状サイトの改善点を見だしWeb活用における経営戦略を理解し目標設定をおこなった事業者割合							
	数値目標	75%	実績数値	100%	目標達成度	133.3%			

豊中商工会議所

事業名

自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力向上支援事業

想定する実施期間

2019 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

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

豊中を中心とした豊能地域は里山・観光地・工業エリア・新旧商業エリア・良質な住宅地域等、非常に多種多様な性格を持つ地域である。その地域特性から多種多様な事業が存在するが、東大阪市や堺市などのように地域を代表するような産業集積がない。それ故に地域としての発信力は弱く、そこからもたらされる経済的な波及効果に乏しい。2019年10月に消費税が増税され、軽減税率の導入など事業者側の工数が増えた一方で、一般消費者の消費活動は落ち込み、多くの中小企業で売上減少が続いている。このような状況下において、自社の事業を本当に必要としている顧客層に強みや魅力を伝えることができなければ、今後の売上維持又は増加は見込めず、事業の発展・成長は見込めない。よって、豊能地域ではこれに備えるべく、自社の強み・魅力を再発見・把握し、その事業を必要としている顧客に正確に届ける発信力を身に付け、事業の多様性をもって地域の発信力向上を図る事業としたい。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

消費税増税の影響を特に受けているであろうBtoC事業を行う小売業・飲食業・サービス業などの中小企業のうち、経営理念や事業計画が明確化されていない等、企業としての基盤が整っていない小規模事業者、および発信力に課題を持つ小規模事業者を対象とする。特にこれらの課題が顕著な、創業から5年以内の事業者または事業承継後5年以内の小規模事業者を想定する。過去6年間に亘って実施したプロモーション支援事業の受講者又は過去3年間実施した自社のええとこ発信・発見支援事業の受講者のうち、上記の課題を持つ事業者や、小規模事業者持続化補助金採択事業者のうち事業成果が乏しい事業者、クラウドファンディングを活用して新事業展開を始めた事業者、その他過去の経営相談事業における販促支援カルテ化企業等、約300社程度を想定。

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

【人材育成型】  
①「お客様に”響く”キャッチコピー基本講座」  
コロナ禍の今だからこそ響くキャッチコピーについて、事例とワークで考え方を学ぶ講座をセミナー形式で行った。  
【日時】9月17日（木）14時～17時  
【会場】豊中商工会議所 大会議室  
②「売上アップのコツがわかる！イマドキの手書きPOP講習会」  
効果的なPOPについて実例を交えながら実習も行い、自社での手書きPOPの作成利用を促す講座をセミナー形式で行った。  
【日時】10月2日（金）14時～17時  
【会場】豊中商工会議所 大会議室  
【人材交流型】  
③「あなたの源泉アプリダス塾」  
応援される会社に必要なもの（既にあるものから足りないものまで）をグループワークにてあぶり出し、自社の販促ツールの改善や戦略再構築へとつなげる3回講座を行った。  
【日時】10月9日・11月5日・12月15日 14時～17時  
【会場】豊中商工会議所 大会議室  
【ハンズオン型】  
④①～③の受講企業のうち、社内への浸透及び利活用のため個別に支援が必要とする企業、または個別でツール作成等を支援する必要がある企業を個別およびグループとして支援。

<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	豊中商工会議所が中心となり、箕面・池田の各商工会議所、能勢町・豊能町の各商工会と連携して実施。各会議所・各商工会地域活性化事業・相談事業における販促課題の解決を図る場としても想定している。
③市町村連携	
④相談相乗	参加企業に対する各種カルテ化を支援する。

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)	62.0	総支援企業数(実績)	55.5	支援実績率	89.5%	満足度	94.9
	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)	2020年度は、人材育成型2事業および人材交流型・ハンズオン型でのサポートを実施。人材育成型では「自社独自のキャッチコピー作成」「キャッチコピーを活かす手書きPOP作成」を、人材交流型では「自社の強みとその原点とは何か振り返りプレゼン力を極める」に焦点を当て、少人数でのゼミナール形式と個別サポートを織り交ぜた支援を実施した。いずれも自社のUSPのため過去・現在・未来、個人として事業者として、実績と目標の棚卸を実行し、今後事業をどう進めていくべきか、自社の軸となるものを探り当てた。							
	代表指標	他の参加企業の取組やここで学んだことを参考に、自社販促ツールの改善や戦略再構築に取り組んだ企業							
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%			
成果の代表事例	女性向けポータルサイトを始めたばかりの事業者は、コロナ禍だからこそ役に立てるサービスと意思を固めたものの、参加企業とサイト閲覧者をつなぐアイデアを思いつけずにいた。当講座を受講して、企業側のお役立ちポイント、閲覧者のお役立ちポイントがそれぞれ違い、サイトの求められている役割が違うこと、双方とどういったやり取りをしてどう立ち回れば両方に喜んでもらえるか、一歩引いて考えることでいくつかアイデアを思いついた。また、自分がどういった想いでこの事業を始めたかをしっかりオープンにすることで共感を呼ぶことに成功し、現在、順調に登録者数を増やしている。								
	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)	本事業のセミナーに参加することにより、USP、またはUSPへの足がかりを見つけ出せた事業者が増え、おおむね好評であった。今後もブランディングに関するセミナーやフォローアップの必要性を強く感じている。それと同時に販促ツールを戦略的に使えるようにしていき、効果的な売上アップを狙っていけたら事業の発展も見えてくる。ブランディング・販促ツール作成ともに定期的な見直しが必要であり、今回コロナ禍で開催できなかった受講生同士の勉強会も次年度は行っていきたい。							

【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)	20.0	支援企業数(実績)	18.5	支援実績率	92.5%	満足度	93.5
	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)	①コロナ禍の前と今ではお客様の求めるもの、響く言葉が違ってきている。時代の転換真っ只中、今までと同じキャッチコピーで良い訳がない、というコンセプトで自社や商品の強みを見直し、新たな時代に合ったキャッチコピーの作成をそれぞれ目指した。講座中に思いつくところまで行かなかった受講生には個別相談でフォローを行い、完成させた。							
	指標	当講座への参加により自社や商品の強み・ウリの効果的な表現方法が把握できたと回答した企業数							
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	95.0%	満足度	94.0
	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)	②お客様へ視覚からアピールできるPOP。コロナ禍で横について回る接客が敬遠される今だからこそ、POPが重要な役割を果たす。コツをつかめば字や絵が苦手な人にもスイスイ書いて、売上アップが目指せる便利なツール。講座では文字の書き方、色遣いはもちろん、商品のどういった特長をピックアップして書くと効果的かなどについて、理論と実践で学んでいただいた。							
	指標	当講座への参加により自社や商品の強み・ウリの効果的な表現方法が把握できたと回答した企業数							
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%			
	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)	15.0	支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	73.3%	満足度	98.2	
	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）	③アフターコロナで生き残るためには、応援される会社になる必要がある。実際に応援されている会社の共通点を学び、自社（自己）の今までとこれからをじっくり見つめ直し、応援される会社へと成長させる第一歩とする。3回講座の間に宿題を出し、自社の強み・弱みに真摯に向き合ったうえで導き出したそれぞれのストーリーで実際に応援してもらえそうか、最終回ではプレゼン大会を行った。								
		指標	他の参加企業の取組やここで学んだことを参考に、自社販促ツールの改善や戦略再構築に取り組んだ企業							
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%			
実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	7.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	100.0%	満足度	94.3	
	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）	①②③に参加された事業者の個々の課題に対応した。								
		指標	学んだことを会社の取組として社内で実践もしくは、販促ツール作成に生かして改善・改良を行った企業							
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			

豊中商工会議所

事業名	働き方改革の実現に向けたIT/IoT導入・利活用促進事業					
想定する実施期間	2020 年度～ 2022 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	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>2018年6月に「働き方改革関連法案」が成立し、2019年4月1日から「働き方改革関連法」が順次施行するなど、政府の主導により「働き方改革」が進められている。大企業から中小企業へと段階的に施行されているが、中小企業においても、2020年4月1日より、「時間外労働の上限規制」が導入される等、早急な対応が求められている。</p> <p>働き方改革を実現するために、「長時間労働の見直し」が求められるが、少子高齢化、労働力人口が減少している中で実現するためには「業務効率・生産性の向上」を行う必要がある。今まで人によって行われてきた単純作業、顧客対応、長時間かかる作業、危険な作業等をAI、IT、ドローン（ロボット）に置き換えたり、長時間の行程がかかっていたコミュニケーションをIT化することにより速度を高めることで、「業務効率・生産性の向上」、「省力化・無人化」、「不足している労働力の補完」を行い、「働き方改革」を実現させることを目的とする。</p> <p>また日本企業は欧米企業に比べて意思決定のプロセスが複雑なことが多いとされており、効率の低下を招いているとの指摘がある。AI・ITシステムを導入検討するにあたり、無駄な作業やボトルネックとなっている部分を丁寧に洗い出す「業務プロセスの見直し」が実施されることも当事業の目的とする。</p> <p>当事業の計画は3年計画とし、毎年、IT/IoTに係る最新情報を提供していくとともに、3年かけて、導入による生産性向上やイノベーション創出を実現する小規模事業者を5社以上創出する。</p>					
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>豊能地域をはじめとした大阪府内の中小企業・小規模事業者の中で、人手不足による業務の効率化を求められる事業者、経営に対する意欲は高いながらも、IT/IoT導入による生産性向上や新事業開発等に取り組めていない事業者、IT/IoT導入を検討されているが、何から取り組めばよいか分からない事業者等。</p>					
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p> <p>【人材育成型】</p> <p>①「テレワーク&amp;業務改善を実現する！kintoneセミナー」 第1部ではkintoneの機能について、第2部ではkintoneの導入事例について解説した。 ・実施日時：2020年7月16日 15時～16時30分 ・開催場所：オンライン ・参加者数：15社、19名</p> <p>②「ドローンビジネス活用セミナー」 ドローンの基礎知識、ドローン規制、実際の活用事例等について解説した。 ・実施日時：2020年10月16日 14時～16時 ・開催場所：豊中商工会議所 4階大会議室 ・参加者数：15社、17名</p> <p>【人材交流型】</p> <p>③「ドローンフライト体験講座in能勢」 産業・農業用ドローンの「実機見学・説明」、「デモフライト」、「写真測量デモ（データ解析・モデリング）」の後、ドローンフライト体験を実施した。 ・実施日時：2020年10月28日 14時～16時 ・開催場所：ノマックドローンフィールド（能勢町内） ・参加者数：7社、9名</p> <p>【ハンズオン型】</p> <p>④①②③参加企業のうち、kintoneやドローンを導入する事業所、既に導入しているが活用できていない事業所に対し、指導員・専門家によるハンズオン支援を行った。4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> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="479 2118 580 2239">①府施策連携</td> <td data-bbox="580 2118 1704 2239">メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 2239 580 2360">②広域連携</td> <td data-bbox="580 2239 1704 2360">企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="479 2360 580 2432">③市町村連携</td> <td data-bbox="580 2360 1704 2432"></td> </tr> </table>	①府施策連携	メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。	②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。	③市町村連携
①府施策連携	メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。					
②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。					
③市町村連携						

	④相談 相乗	人材育成型・人材交流型参加企業の16%をカルテ化。
--	-----------	---------------------------

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)	59.0	総支援企業数(実績)	31.0	支援実績率	52.5%	満足度	91.6
	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)	【①人材育成型】の「テレワーク&業務改善を実現する!kintoneセミナー」は支援目標を大きく下回ったが、このセミナーをきっかけにkintoneを導入した事業者がおられた。 【②人材育成型】の「ドローンビジネス活用セミナー」においては、目標を上回る数の事業者がドローンの事業活用を検討された。 【③人材交流型】の「ドローンフライト体験講座in能勢」においては、ドローンを実際に操縦体験して頂くことで、事業化のイメージが湧き、ドローンの事業化に取り組まれた事業者がおられた。 【④ハンズオン型】では①②③に参加された事業者の個々の課題に対応した。							
		代表指標	年度内に、業務自動化・効率化の為にIT/IoTシステムやドローン等の導入・活用に至った企業数						
		数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	「テレワーク&業務改善を実現する!kintoneセミナー」に参加された事業者が、受講後、セミナー講師や当所専門家の支援を受け、kintoneのシステム導入に至り、その後従業員を含め活用されている。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	新型コロナウイルス感染拡大により、テレワーク等のシステム化に対する意識の変化は感じられた。しかし、中小企業、特に小規模事業者においては費用面・人材面より、システム構築まではまだまだハードルが高いと感じられた。 コロナ禍による影響が長引いており、システム化・クラウド化による業務効率化は急務である。専門家によるシステム導入支援や安価なシステム提案を行う等により、来年度以降も支援を継続したい。							

【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。

① 実績/達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	3.5	支援実績率	17.5%	満足度	72.5
	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)	【①人材育成型】の「テレワーク&業務改善を実現する!kintoneセミナー」は支援目標を大きく下回ったが、このセミナーをきっかけにkintoneを導入した事業者がおられた。							
		指標	業務自動化・効率化の為にシステムを新規導入、もしくは導入を検討する企業数						
数値目標	10	実績数値	1	目標達成度	10.0%				
② 実績/達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	15.5	支援実績率	77.5%	満足度	91.3
	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)	【②人材育成型】の「ドローンビジネス活用セミナー」においては、目標を上回る数の事業者がドローンの事業活用を検討された。							
		指標	ドローンの事業活用、もしくは導入を検討する企業数						
数値目標	7	実績数値	9	目標達成度	128.6%				
③ 実績/達成度	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)	8.0	支援実績率	53.3%	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)	【③人材交流型】の「ドローンフライト体験講座in能勢」においては、ドローンを実際に操縦体験して頂くことで、事業化のイメージが湧き、ドローンの事業化を検討される事業者がおられた。							
		指標	本格的なドローン他IT/IoT導入・活用を検討し、実機の操縦訓練等、具体的な活用に向けて踏み出した企業数						
数値目標	5	実績数値	0	目標達成度	0.0%				
④ 実績/達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	4.0	支援企業数(実績)	4.0	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)	【④ハンズオン型】では①②③に参加された事業者の個々の課題に対応した。							
		指標	年度内に、業務自動化・効率化の為にIT/IoTシステムやドローン等の導入・活用に至った企業数						
数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%				

豊中商工会議所

事業名	多様化する中小企業の資金調達支援事業							
想定する実施期間	2020 年度～ 2022 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	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>当所においてはこれまで、大阪府が全国に先駆けて平成25年度に実施した「クラウド型ファンド活用促進事業」および平成26年度に実施した「クラウド・ファンディング活用サポート事業」と密に連携し、新しい資金調達手段として、またファン創り、テストマーケティングの手段として有効なクラウドファンディングの活用について、特に資金調達額の大きさと投資家のファン化を行いやすい「投資型」活用のサポートを積極的に行ってきた。過去7年間で大きな成果を上げる事業者も輩出してきたが、購入型クラウドファンディングに比べて活用に向けた一歩を踏み出す企業はまだ少ない。しかし、豊中市や箕面市においては、「住む街」としての課題となる介護・福祉・教育分野をはじめ社会課題解決に資する事業のニーズが高く、能勢町・豊能町においては過疎化や獣害対策、6次化等による農業活性化等、山間部特有の地方創生ビジネスの更なる創出が期待される。このような社会課題解決・地方創生型ビジネスの課題を解決しようという取組は、初期投資額が大きいものや事業化に時間を要するものも多く、融資による資金調達が困難な場合も見受けられる一方で共感を得やすいという特性から、投資型クラウドファンディングを含む「投資」による資金調達へのチャレンジが、社会課題解決・地方創生型ビジネスの資金調達力を向上させる可能性がある。投資を受けることにより融資の呼び水となることも期待され、これら社会課題解決・地方創生型ビジネスや創業期の事業者の資金調達力を高めることで、中長期的にこれらのビジネスを豊能地域に根付かせ、地域内外からの応援を呼び込み、地域活性化に資することを目的とする。</p>							
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>主に豊能地域において地域活性化、6次化、介護、福祉、教育等、社会課題・地方創生型事業を実施する小規模事業者、および創業間もないステージにある事業者もしくは創業予定者など、事業化までの時間が長い、初期投資額が大きい、現在研究・検証ステージにあるなど、融資による資金調達が比較的困難な事業者を支援対象とする。また、過去10年間のおおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業応募事業者、平成29年度実施の豊能地域応援ファンド応募事業者、平成30・31年度実施のおおさか地域産業資源活用サポート事業応募事業者等のうち、事業化に至っていない企業や、主にコミュニティビジネスのインキュベーションを行う、とよなか起業・チャレンジセンターの入居者および卒業生、その他これまでのクラウドファンディング支援事業参加企業、過去の経営相談事業における金融相談カルテ化企業等、約300社程度を想定する。</p>							
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p> <p>【人材育成型】 ①「はじめてのクラウドファンディング活用セミナー」 第1部ではクラウドファンディングの基本について、第2部ではクラウドファンディングで実施する事業を事前に考えられている方を対象に、起案に向けてのブラッシュアップ会を実施した。 ・実施日時：2020年12月2日 14時～16時 ・開催場所：豊中商工会議所、オンライン併用 ・参加者数：11社、13名 ・支援企業数（実績）10社</p> <p>【ハンズオン型】 ②クラウドファンディング等による資金調達にチャレンジしようとする事業者へのハンズオン支援を行った。3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>							
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="242 1999 473 2085">①府施策連携</td> <td data-bbox="473 1999 1681 2085">メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="242 2085 473 2197">②広域連携</td> <td data-bbox="473 2085 1681 2197">企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="242 2197 473 2283">③市町村連携</td> <td data-bbox="473 2197 1681 2283"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="242 2283 473 2348">④相談相乗</td> <td data-bbox="473 2283 1681 2348">人材育成型参加企業の13%をカルテ化。</td> </tr> </table>	①府施策連携	メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。	②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。	③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。							
②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。							
③市町村連携								
④相談相乗	人材育成型参加企業の13%をカルテ化。							

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)	18.0	総支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	72.2%	満足度	85.4	
	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)	【①人材育成型】の「はじめてのクラウドファンディング活用セミナー」では、このセミナーをきっかけにクラウドファンディングによる資金調達を検討されるようになった事業者が多数おられた。 【②ハンズオン型】ではクラウドファンディングの実施をする事業者の個々の課題に対応した。								
		代表指標	資金調達方法が多様化していることを理解し、自社での活用の可能性を感じた企業数							
		数値目標	9	実績数値	9	目標達成度	100.0%			
	成果の代表事例	支援企業がクラウドファンディングに挑戦され、目標額を超える金額の調達に成功された。またその取り組みが多くのメディアに取り上げられ、企業イメージの向上につながった。								
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)	平成25年度より、クラウドファンディングに関する事業・セミナーを実施してきた。近年セミナー参加者が減少傾向にあることや、他地域での開催も大幅に増えてきていることから、クラウドファンディング・資金調達に関する事業はいったん今年度限りとする。								

【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)	15.0	支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	66.7%	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	資金調達方法が多様化していることを理解し、自社での活用の可能性を感じた企業数							
		数値目標	9	実績数値	9	目標達成度	100.0%			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	3.0	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	100.0%	満足度	80.0	
	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)	【②ハンズオン型】ではクラウドファンディングの実施をする事業者の個々の課題に対応した。								
		指標	①の解説を受けてクラウドファンディング、投資、地方創生ファンド等に申請した企業数							
	数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%				

豊中商工会議所

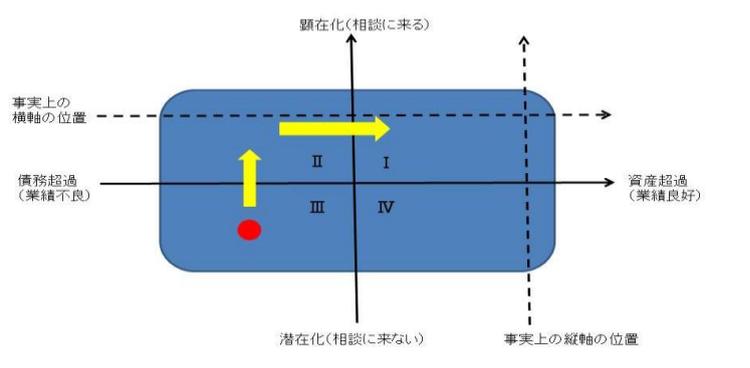
事業名	「働き方改革」に対応し人材の採用・育成・定着化に取り組む中小企業を支援する事業								
想定する実施期間	2019 年度～ 2021 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>平成28年度経済センサス基礎調査によれば、豊中市は事業所数で府下4位・従業者数で府下5位、製造業事業所数で府下5位と、数的には大阪府経済の一端を担っているが、従業員20人以下の事業所が約9割、さらに見ると従業員5人以下の事業所が約6割と、人材採用・定着・育成ノウハウに乏しく、恒常的に課題を抱える事業所が多い。特に、小規模事業者においてはおよそ3分の2の事業者が人手不足を感じており、経営者自身の労働時間を増やすことで対応している現状（小規模事業白書2018）で、事業の持続的な継続のためには人材の採用・定着・育成が欠かせない。現に、日常の相談においても人材の採用・定着・育成に関する相談は昨今増加傾向にある。</p> <p>また、平成30年版子供・若者白書によれば、特に若者においては仕事より家庭・プライベートを優先したい割合が増加しており、また勤務先での人間関係に不安を感じる割合が7割を超えている状況で、昨今の「働き方改革」に対応した「働きやすい環境づくり」や、人間関係での不安を軽減させるための職場内コミュニケーションの質の向上へのニーズが今後も増加していくことが想定される。</p> <p>一方、約43%の事業者が現在働き方改革に取り組んでいない、または取り組む予定がない（働き方改革に対する企業の意識調査 帝国データバンク 平成30年9月14日）状況であり、働き方改革関連法の施行に合わせ、漸進的に就業規則等のハード面、職場内コミュニケーション等のソフト面を改善していくことで、求職者や労働者にとっても魅力のある企業となることで採用・定着・育成に関する諸問題を解決していくことを目的とする。</p> <p>加えて、令和元年版高齢社会白書によれば、令和2年の生産年齢人口は7406万人と前年比約100万人の減となっており、今後もこの傾向は継続することが見込まれることから、女性、高齢者、外国人など多種多様な大阪の人財が幅広く活躍し、地域経済の持続的な成長につなげていくことも、目的として追加する。</p>								
支援する対象 (業種・事業所数等)	池田公共職業安定所に求人を出す約3,000社のほか、過去3年をめぐりに豊中商工会議所で労務系セミナー等に参加した企業約200社を対象とする。また、ジョブ・カード制度活用事業者にも、各種事業への誘導を行い人材の採用・定着・育成について支援する。								
事業の概要  実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①フリーランス活用スタートアップセミナー（12/16）【人材育成型】 ※ZOOMを使用したオンラインで開催 近年増加してきているフリーランスを中小企業が活用するために、フリーランスの働き方等の基本的な事項から実際の活用事例を踏まえて中小企業が活用するためのノウハウまで、これからフリーランスの活用を考えている企業に向けた内容で実施した。</p> <p>②よくわかる！中小企業のための外国人材活用のポイント（2/16）【人材育成型】 ※豊中商工会議所会議室での参加とZoomを使用したオンライン参加のハイブリッド型で実施 特定技能制度の創設等により外国人材活用へのニーズが高まってきている中で、外国人材活用に向けて、在留資格等の基礎的な事項から慣習の違いなどにも着目した定着化に向けたノウハウなどをまとめた内容で実施した。</p> <p>③「ニュー・ノーマル」時代の労務管理 3つのポイント（11/12）【人材交流型】 ※豊中商工会議所会議室での参加とZoomを使用したオンライン参加のハイブリッド型で実施 働き方改革関連法の施行により同一労働同一賃金等の観点からの対応とモチベーションアップに繋がる内容について、ワークも取り入れながら実施した。</p> <p>④ハンズオン（随時） 採用・育成・定着化に関する個別具体的な課題を持つ事業者に対し、課題をヒアリングして個別に解決にむけた相談対応を行う形で実施した。</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" data-bbox="409 2132 1586 2466"> <tr> <td data-bbox="409 2132 504 2227">①府施策連携</td> <td data-bbox="504 2132 1586 2227">それぞれのセミナーにおいて大阪府の人材関連支援施策について紹介を行うほか、①のセミナーにおいては「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」より講師派遣いただいた。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="409 2227 504 2308">②広域連携</td> <td data-bbox="504 2227 1586 2308">各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="409 2308 504 2390">③市町村連携</td> <td data-bbox="504 2308 1586 2390"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="409 2390 504 2466">④相談相乗</td> <td data-bbox="504 2390 1586 2466">カルテ化率3%</td> </tr> </table>	①府施策連携	それぞれのセミナーにおいて大阪府の人材関連支援施策について紹介を行うほか、①のセミナーにおいては「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」より講師派遣いただいた。	②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。	③市町村連携		④相談相乗	カルテ化率3%
①府施策連携	それぞれのセミナーにおいて大阪府の人材関連支援施策について紹介を行うほか、①のセミナーにおいては「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」より講師派遣いただいた。								
②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。								
③市町村連携									
④相談相乗	カルテ化率3%								

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)	58	総支援企業 数(実績)	30	支援 実績率	51.7%	満足度	78.3
	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）	社内体制の整備やコミュニケーションの向上については一年で完了するものではないため、まずこれらの必要性に気付いていただき、取り組みを始める企業を増やすことを目標とした。そのためには各種制度の正しい理解も必要となるため、フリーランスや外国人材、同一労働同一賃金等についての理解を深めていただくことで、取り組みの必要性についても実感していただいた。							
	代表指標	「働き方改革」に対応し採用・定着しやすい企業になるために社内体制整備を始めた企業							
	数値目標	2社	実績数値	2社	目標達成度	100.0%			
成果の代表事例	和菓子製造販売のT社では、従業員の定着化と来年度以降の採用に向けて、就業規則や労働条件通知書などの社内規則の明確化・整備のほか、労働時間と休日の考え方、有給休暇や育児介護休業、保険料の事業主負担などについても正確にご理解いただき、入社前に対象者に説明することで、定着化・戦力化に向けて取り組みを進められた。								
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）	本事業の計画作成時点では予測できなかったコロナ禍により、オンラインによるセミナーの実施も求められるようになったことで、アンケート回収や参加意欲において課題があると感じられた。前者についてはGoogle formの活用等によりカバーしていきたいと考えている。今年度は実績が目標未達の事業が多かったが、想定していた小規模事業者はコロナ禍で資金繰りや新たな販売方法の開拓等が急務となり労務関連にも注意を払う余裕がなかったことが考えられる。次年度は情報発信を一層強化し、労務関連の問題へも対応が必要であることを一層周知していく。							

【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社	支援企業 数(実績)	10社	支援 実績率	50.0%	満足度	71.0
	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）	フリーランスの働き方や指向性について知るとともに自社の業務について外部へ切り分けてできるものを整理するなど、フリーランス活用に向け理解を深めていただいた。							
	指標	フリーランスの活用に向けて活用についての理解が深まった企業の割合							
	数値目標	75%	実績数値	90%	目標達成度	120.0%			
実績 ／ 達成 度②	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	20社	支援企業 数(実績)	10社	支援 実績率	50.0%	満足度	79.0
	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）	外国人材の持つ在留資格による制限など法的な箇所についての理解を深め、事例を通じて自社での活用イメージを高めて実際の活用に取り組むきっかけとしていただいた。							
	指標	外国人材の活用について注意点やポイントを理解した企業の割合							
	数値目標	75%	実績数値	100%	目標達成度	133.3%			
実績 ／ 達成 度③	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	15社	支援企業 数(実績)	7社	支援 実績率	46.7%	満足度	78.6
	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）	待遇や評価その他、非正規社員への説明責任を通じたモチベーションアップにもつながったほか、テレワークや副業・兼業においても納得性のある制度構築ができるため、同一労働同一賃金についての理解を深めていただいた。							
	指標	同一労働・同一賃金に関するポイントが理解できた企業の割合							
	数値目標	75%	実績数値	86%	目標達成度	114.3%			
実績 ／ 達成 度④	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	3社	支援企業 数(実績)	3社	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）	ハンズオン支援により人材に関する課題を明確化し、解決への糸口を掴めるよう支援した。							
	指標	当初の課題の解決につながった企業の割合							
	数値目標	75%	実績数値	100%	目標達成度	133.3%			

豊中商工会議所

事業名	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業
想定する実施期間	2018 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
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にした いか)	<p>今後10年の間に、70歳(平均引退年齢)を超える中小企業・小規模事業者の経営者(約245万人)のうち約半数(国内企業全体の約3割)が後継者未定と言われる。この現状を放置すると、廃業の急増により、2025年頃までの累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があるなど、事業承継問題は国家レベルで深刻化している。事実、RESASIに収録されている事業所数データで平成21年度と平成26年度を比較すると、この5年間で事業所数は全国では5,886,193か所から5,541,634か所へと減少(94%)、大阪府でも443,848か所から443,110か所へと減少(93%)している。当所の所在する豊中市では14,576か所から13,632か所へ減少(94%)、本事業の対象とする豊中市・箕面市・豊能町・能勢町の2市2町では19,753か所から18,769か所へと減少(95%)し、減少の傾向はほぼ全国と同じ内容となっており、既に待ったなしの状態と言える。</p> <p>一方、中小企業庁が平成28年11月28日に発表した「事業承継に関する現状と課題について」において、中小企業の経営者年齢の分布は年を追うごとにピークが高年齢へと移行し、また経営者の平均引退年齢も高齢化していることから、全国的に経営者の高齢化と、2020年頃の団塊経営者の引退が今後大きな課題となることが明らかになっている。また、法人では3割、個人では7割の経営者が自分の代での廃業を考えており、その理由として後継者不足が挙げられている。</p> <p>当地域でも、今後、経営者の高齢化と後継者不足による廃業が加速することが予想されるが、事業承継について考えることの重要性を認識している企業は現状多くないため、本事業においては、事業を継続していくためには承継が必要なこと、また、承継を受ける方が前向きに事業に取り組んでいけるよう魅力ある企業にしていく必要があることについて認識いただき、実際に行動できるよう支援することを通じて、大廃業時代においても地域経済の活力が減衰することなく持続的な発展を支援することを目的とする。</p>
事業の概要  支援する対象 (業種・事業所数 等)	<p>事業を継続し20年、30年と続けていく中で、代表者が交代し新たな経営者がその事業を引き継ぐことは、業態・規模問わず必ず出てくる問題である。また、現時点で廃業予定の会社であってもM&amp;AやEBOによる事業承継の可能性はどの企業にも有りえることであるため、地域内の全事業者が対象となる。その中でも小規模事業経営支援事業として取組むべきは、放っておくと事業承継までたどり着かない可能性のある、下記4象限図における「Ⅲ」および「Ⅱ」へのアプローチと考える。これらの事業者を「Ⅰ」の象限へ遷移させることにより、スムーズな承継を後押しできる。</p>  <p>(注) 中小企業基盤整備機構 事業承継・引継ぎ支援センター資料を抜粋・加工</p>
	<p>①ニューノーマル時代を生き抜く事業承継 今こそ押さえるべきⅠⅠのポイント(10/12, 26, 11/16, 12/7, 14, 1/18)【人材交流型】 ※豊中商工会議所会議室での参加とZoomを使用したオンラインでの参加のハイブリッド型で実施。 事業承継・相続について、経営・税務・知財・IT・不動産等、様々な観点からトラブルになりやすい課題について知っていただく内容のセミナーを実施した。</p> <p>②プレスリリース実践塾(10/6, 13, 20)【人材交流型】 ※豊中商工会議所会議室での参加とZoomを使用したオンラインでの参加のハイブリッド型で実施。 事業承継に向けて企業価値の拡大を図るにあたり、そもそもプレスリリースとはなにか、また、具体的にどのように進めていくのか、3日間のセミナーでノウハウを伝えるとともに、会場受講者限定で、某テレビ局の大阪支社長にもお越しいただいてトークセッションを実施した。</p>

実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>③民法改正が変える！契約実務 ～知らずに損しないために～（2/18）【人材育成型】          ※豊中商工会議所会議室での参加とZoomを使用したオンラインでの参加のハイブリッド型で実施。          2020年4月から改正された民法について、債権法のうち中小企業にも影響の強い事項について、改正内容と注意点などを伝えるセミナーを実施した。</p> <p>④営業秘密と知財活用で業績UPセミナー（12/10）【人材育成型】          ※豊中商工会議所会議室での参加とZoomを使用したオンラインでの参加のハイブリッド型で実施。          当所の知財相談窓口で活躍されている専門家を講師としてお招きし、自社のノウハウをどのように保護し、知財として活用していくかを事例を交えて講義していただいた。</p> <p>⑤コロナショックで分かった生きるお金の使い方セミナー（8/6）【人材育成型】          ※豊中商工会議所会議室での参加とZoomを使用したオンラインでの参加のハイブリッド型で実施。          自社の財務状況を正しく把握することの重要性については税理士から説明していただき、戦略的なM&amp;Aについては小規模M&amp;Aを手掛けられている事業者から解説していただいた。</p> <p>⑥現役ビジネス系YouTuberから学ぶチャンネル開設のススメ！（10/8）【人材育成型】          ※豊中商工会議所会議室での参加とZoomを使用したオンラインでの参加のハイブリッド型で実施。          現在も税理士YouTuberとして活躍されている方を講師にお招きし、事業として動画を活用していく重要性と動画を活用していくために越えなければならないハードルを講義していただいた。また、参加者には、ワークを通じて自社商品・サービスをどのように発信するかを考えていただいた。</p> <p>⑦ハンズオン（随時）          上記参加事業者を中心に、個別具体的な課題解決について支援を実施した。</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>								
	①府施策連携	<p>セミナーの実施に当たっては、事業承継ネットワークにも広報協力を依頼したほか、セミナーにおいて事業承継ヒアリングシートの活用により承継に向けた動機付けを行った。</p>							
	②広域連携	<p>各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。</p>							
	④相談相乗	<p>カルテ化率16%</p>							
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)	116	総支援企業数(実績)	87	支援実績率	75.0%	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)	<p>事業承継について様々な側面からアプローチすることで、各種経営課題の解決が事業承継にもつながっていくことを認識していただくよう取り組んできた。また、セミナー等終了時に「事業承継ヒアリングシート」を活用することによって自社の状況を把握いただき、事業承継について意識していただくきっかけとすることができた。</p>							
		代表指標	事業承継に向けた事業計画を策定する企業数						
		数値目標	2社	実績数値	1社	目標達成度	50.0%		
	成果の代表事例	<p>照明・エアコン等の卸・小売業のY社は、セミナーに参加し事業承継に関して意識するようになった。現代表には後継者がいないため、M&amp;Aによる売却を目指し、自社の強みや弱みを洗い出して今後5年を目途に、借入金を無理なく積極的に返還していけるよう事業計画作成に取り組むようになった。</p>							
	実施結果 (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>本事業の計画作成時点では予測できなかったコロナ禍により、オンラインによるセミナーの実施も求められるようになったことで、アンケート回収や参加意欲において課題があると感じられた。前者についてはGoogle formの活用等によりカバーしていきたいと考えている。</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)	8社	支援企業数(実績)	6社	支援実績率	75.0%	満足度	80.0
	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)	事業承継には税務や相続以外にも注意すべきことが多くあることをご理解頂き、自社に不足しているものについて準備を進める企業が増加した。							
	指標	事業承継に向けた取り組みの必要性を理解した企業の割合							
	数値目標	75%	実績数値	86%	目標達成度	114.3%			
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15社	支援企業数(実績)	20社	支援実績率	133.3%	満足度	92.5
	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)	事業を多くの人に知っていただき事業承継につながる事業にするために、実際にプレスリリース作成に取り掛かっていただいた。							
	指標	セミナー受講後個別相談において実際にプレスリリースに取り組む企業の数							
	数値目標	10社	実績数値	11社	目標達成度	110.0%			
実績／達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20社	支援企業数(実績)	12社	支援実績率	60.0%	満足度	85.0
	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)	民法改正の内容について理解を深めていただき、必要に応じて契約書や取引関係その他についても見直しが必要であることをご理解いただいた。							
	指標	民法改正への対応が必要であることを理解した事業者の割合							
	数値目標	75%	実績数値	92%	目標達成度	122.2%			
実績／達成度④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20社	支援企業数(実績)	7社	支援実績率	35.0%	満足度	82.9
	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)	自社のノウハウを後継に繋いでいくために、知財について理解を深めていただき、知財活用への足掛かりにさせていただけた。							
	指標	知財保護について理解された又は知財活用するヒントを得られたと答えた事業者の割合							
	数値目標	75%	実績数値	100%	目標達成度	133.3%			
実績／達成度⑤	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20社	支援企業数(実績)	9社	支援実績率	45.0%	満足度	86.7
	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)	自社の財務状況正しく把握することの重要性を理解し、自社の資産価値に興味を持っていただいた。							
	指標	今後、経営・会計への理解を深めたいと答えた事業者の割合							
	数値目標	75%	実績数値	100%	目標達成度	133.3%			
実績／達成度⑥	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30社	支援企業数(実績)	30社	支援実績率	100.0%	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)	自社の商品・サービスを分かりやすく外部にPRするにあたって、自社の強み・魅力を動画のタネに繋げていただくことができた。							
	指標	自社の商品・サービス等を動画として発信することに前向きに検討している事業者の割合							
	数値目標	75%	実績数値	77%	目標達成度	102.2%			
実績／達成度⑦	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	3社	支援企業数(実績)	3社	支援実績率	100.0%	満足度	86.7
	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)	ハンズオン支援により、本事業への参加で明らかになった課題を解決することできた。							
	指標	当初の課題の解決につながった企業の割合							
	数値目標	75%	実績数値	100%	目標達成度	133.3%			

豊中商工会議所

事業名

大阪・関西万博に向けたインバウンド支援事業

想定する実施期間

2020 年度～ 2024 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

事業の目的  
(現状や課題をどの  
ような状態にし  
たいか)

大阪府において、小売、飲食、宿泊、娯楽なども含む広義のサービス産業は、事業所数、雇用及び府内総生産でそれぞれ約8割を占め、大阪経済において重要な役割を果たしている。しかし、サービス産業は東京で集積が進む一方、大阪では低下傾向にあるうえ、コストに見合った高い収益を得ることができておらず、事業効率が悪い現状にある。(出典:「大阪の成長戦略」策定時の課題より要約)

一方、日本ならびに大阪府の成長戦略においては、観光施策・訪日外国人集客は大きな柱の一つに掲げられ、地方創生の切り札にも位置付けられている。訪日外国人の目標数は、2030年までに国が6,000万人に設定するなか、現在3,000万人を超える水準で推移。2020年「東京五輪」に続き、大阪では「2025年万博」や統合型リゾート施設(IR)などのビッグプロジェクトも計画されるなど、今後もインバウンド市場の拡大が大いに期待されている。

以上の現状と今後の動きより、当事業では事業者の生産性向上策として、これからも成長が期待される訪日観光客向けビジネスに取り組むことで、サービス力・収益力の向上を図り、2025年の大阪・関西万博に向けて事業者が受け入れ態勢を準備していけるように支援していく。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

主として豊能地域の飲食、小売、宿泊、サービス業を中心に、医療、介護や温泉、交通、観光関連企業なども含めて、約500社程度を対象とする。

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

【①人材育成型】  
■統一QR「JPQR」説明会  
総務省のキャッシュレス事業「JPQR」を普及啓発するとともに、インバウンド支援事業の啓発施策である経済産業省の「おもてなし規格認証」制度を案内した。JPQRを導入する場合、複数のQRサービスを一度に導入にすることができ、UnionPay(銀聯)、WeChatPay(微信支付)などにも対応できることで、今後のインバウンド回復時のツールとしてセミナー内で紹介した。

【プログラム】  
1. 「JPQR」説明会 本編(JPQR普及事業 事務局より)  
2. おもてなし規格認証のお知らせ(豊中商工会議所より)  
【日時】11月17日(火)14時～15時30分  
【会場】豊中商工会議所 大会議室  
【支援企業】7社

【②人材交流型】  
■「インバウンド対策 海外向けWEBプロモーション塾」  
訪日外国人が最初にチェックするウェブサイトとして世界的にも有名な日本情報のポータルサイト「ジャパンガイド(japan-guide.com)」の運営会社より講師を迎え、コロナ後の予測も含めた今知っておきたい海外向けのWEBプロモーション対策について伝授する講座を開催した。

【プログラム】  
1. コロナ直前のインバウンドの変化傾向(国も興味も多様に)  
～japan-guide.comのデータから紐解くコロナ後の予測～  
2. 旅行者への情報の届け方(旅行者は何を参考しているのか?)  
～自分たちがどのタッチポイントで認知させるかを考える～  
3. 資金や時間に限りがある中で、どれだけWebに力を入れるべき?  
～自社WebよりもOTAが近道?旅行者自身に宣伝してもらうコツ～  
【日時】10月22日(木)14時～16時  
【会場】豊中商工会議所 大会議室  
【支援企業】10.5社(11社のうち、1社で2名参加が1社あり)

【③ハンズオン型】  
■「訪日外国人集客の芽を育てる!インバウンドハンズオンツアー」  
コロナ終息後のインバウンド回復を見据えて、訪日外国人需要を豊能地域でも取り込んでいけるようにすることを目的とし、外国人サポーターによるフォローアップ支援を実施した。モニタリングツアーの後継事業として、これまでのモニター事業所を中心に参加をしていただき、サービス力・プロモーション力の強化を図れるようにハンズオン支援を行った。

【事業内容】  
1. 豊中・箕面・池田・能勢・豊能を支援対象とし、3日間のハンズオンツアー訪問を実施。  
2. 支援内容:①外国人のニーズ・対応スキルの伝授、②Facebookページを活用したプロモーション支援、③「おもてなし規格認証」の取得支援。  
【実施日】①8月25日(火)、②8月27日(木)、③9月3日(木)  
【支援企業】12社  
【会場】各支援企業

<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	15番:サービス事業者の生産性向上支援 大阪府商業・サービス産業課 新事業創造グループと連携し、付加価値の向上(訪日観光客対象ビジネスを含む新規顧客層への展開)を後押しする。
②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・池田・能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上をめざした。
③市町村連携	
④相談相乗	全事業の参加企業数29社のうち4社の個別相談支援を実施し、カルテ化企業数の割合は13.7%となった。

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)	47.0	総支援企業数(実績)	29.5	支援実績率	62.8%	満足度	83.8
	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)	<p>【①人材育成型】の「JPQR説明会」において、受講企業からは、「これからはキャッシュレスの導入が必要だと感じた。」「キャッシュレス導入のメリットを理解することができた。」「QRコードはこれから主要な決済手段になること、JPQRでは、WeChat、Alipayも活用できるので、非常に良いことが分かった。」など説明会を通じて、JPQRの活用を前向きに捉えるとともに、「おもてなし規格認証」の活用も、検討中を含めると85%が関心を示した。</p> <p>【②人材交流型】の「インバウンド対策 海外向けWEBプロモーション塾」において、受講企業からは、「あらためて情報の発信方法等の再検討、再構築が必要であることが分かった。」「欧米系を対象にしていたが、東南アジア・東アジアもターゲットに入れる必要性。英語のテロップ入れ、スマホ検索の対策・SNSでの情報発信の大切さが分かり役に立った。」「インバウンド客が何を求めて日本に来ているのかが分かった。」などコロナ後を見据えたインバウンド対策に可能性を感じるとともに、「おもてなし規格認証」の活用は、検討中を含めると57.1%が関心を示した。</p> <p>【③ハンズオン型】の「訪日外国人集客の芽を育てる！インバウンドハンズオンツアー」において、受講企業からは、「国や言語別にターゲット層に向けた正確な情報提供によって、集客増加が見込めることを理解することができた。」「Facebookでの発信の方法、写真の積極的な活用で、言葉がなくとも宣伝効果がある事を知ることができた。」「大阪関西万博に向けて、外国人にも来ていただけるお店作りをしていく必要性を感じる事ができた。」「おもてなし規格認証は知らなかったが、紅認証を取らせていただき対外的なアピールに活用できるので有益でした。」などの効果があり、コロナ終息後のインバウンド実践を積極的に推進しようとした事例を12社中5社で作ることができた。</p>							
	代表指標	インバウンド実践をしていくにあたり、おもてなし規格認証（紅認証）を取得した企業数							
	数値目標	5社	実績数値	5社	目標達成度	100%			
成果の代表事例	<p>・インバウンド・ハンズオンツアーにおいて、洋菓子販売店が参加。新しいビジネスチャンスとして、外国人をターゲットにした商品開発や、新たな販売スタイルを模索していたところ、当支援によって、ケーキ作り教室といった体験型商品の開発・具体化を検討されることになった。おもてなし規格認証（紅認証）を取得し、対外的なアピールに活用されるなど、サービス力・プロモーション力の強化を支援する事例となった。</p>								
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	<p>新型コロナウイルス感染症の影響により、集合研修型の事業は集客で苦戦をした。10月に開催した人材交流型事業の「インバウンド対策 海外向けWEBプロモーション塾」は支援実績率70%である程度カバーしたが、11月に開催した人材育成型事業の「JPQR説明会」においては、申込み数の伸び悩みと5社の当日欠席もあり、支援実績率が35%に留まった。次年度においてもコロナの影響を受ける可能性があり、時期や開催方法など対策を講じていきたい。</p> <p>満足度においては、73～91と総じて評価は得られたが、各事業において、参加者からは評価が低い意見も若干頂いているため、PDCAにより改善・ブラッシュアップを図っていきたい。</p> <p>次年度はポストコロナを見据えて、2025年大阪・関西万博に向けた支援を引き続き行い、新たな施策の情報提供とターゲット層の掘り起こしに努め、当地域企業のインバウンド参入も図れる地域活性化事業を実施していきたい。</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)	20.0	支援企業 数(実績)	7.0	支援 実績率	35.0%	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）	7社中6社がインバウンド施策（おもてなし規格認証）に関心を示した。								
		指標	インバウンド施策（おもてなし規格認証）に関心を示した企業の割合							
		数値目標	80%	実績数値	85%	目標達成度	106.3%			
実績 ／ 達成度 ②	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)	10.5	支援 実績率	70.0%	満足度	73.3	
	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）	10.5社中6社がおもてなし規格認証を活用してインバウンド集客・実践に取り組むことに関心を示した。								
		指標	おもてなし規格認証を活用してインバウンド集客・実践に取り組みたいと思った企業の割合							
		数値目標	80%	実績数値	57%	目標達成度	71.3%			
実績 ／ 達成度 ③	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	12.0	支援企業 数(実績)	12.0	支援 実績率	100.0%	満足度	85.0	
	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）	12社中5社がインバウンド実践をしていくにあたって、おもてなし規格認証（紅認証）を取得した。								
		指標	インバウンド実践をしていくにあたり、おもてなし規格認証（紅認証）を取得した企業数							
		数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%			

豊中商工会議所

事業名 中小企業強靱化支援事業

想定する実施期間 2020 年度～ 2024 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

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

平成30年度は大阪府北部地震、台風21号により大阪が大きな被害を受けたほか、全国的にも平成30年西日本豪雨、令和元年台風19号と毎年大きな災害が発生する状況が続いている。近年は、首都直下地震や南海トラフ地震といった大規模地震の発生も想定されている中、企業のサプライチェーンにも大きな影響を与えるおそれがある。大企業では、事前対策の取組が一定程度進んでいる一方で、中小・小規模事業者における災害への備えの取組は、一部にとどまっている状況にあり、大企業に比べて経営資源が脆弱な中小・小規模事業者は、ひとたび被災すると経営に大きな影響を受ける可能性が高いと考えられる。

このような現状を踏まえ、中小・小規模事業者の自然災害等への事前の備え、事後のいち早い復旧を支援するため、「中小企業強靱化法」が令和元年7月に施行されるとともに、当法律の中で小規模事業者の事業継続力強化の取組を商工会議所が市町村と共同で支援していく「小規模事業者支援法」が改正されている。

当所においては、当支援法に基づき、「事業継続力強化支援計画」を令和2年4月1日から5年間の実施期間で策定し、大阪府の認定を受けた上で、管内の事業者への災害対策の普及啓発や実施支援に努めていく。そして当支援計画に従い、管内事業者に対してBCPの策定ならびにBCMへの取組を促進していくとともに、災害などの事業中断を引き起こす脅威への対応力向上を図り、中小・小規模事業者のリスクマネジメントと「稼ぐ力」を強化していく。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

主要リスクである自然災害のほか、サプライチェーンの途絶、情報セキュリティ事故、伝染病・感染症、家畜伝染病、テロリズムなど、事業をとりまく様々な脅威に対して、BCP・BCM対策を講じていかなければならないと感じている管内の中小・小規模事業者を対象とする。

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

【①人材育成型】  
■やっておきたいリスク対策とBCP（事業継続計画）の作成セミナー  
中小企業に自然災害など非常事態への「予防・そなえ」「災害発生時の行動」「被災後の対処法」を簡易にマスターしていただくとともに、台風・大雨・地震・津波などの自然災害はもちろん、非常に注目を集めているウイルス感染症対策についてもポイントを伝授するセミナーを開催した。

【プログラム】  
・企業を取り巻く環境変化と事業継続計画（BCP）の必要性  
・超簡単！大阪府スタイルBCP「これだけは！」シートの作成解説  
・支援策も活用したい！経済産業省認定「事業継続力強化計画」のメリット  
・withコロナの環境下で企業に求められる新型コロナウイルス感染症対策のポイント  
・事業休業、売上減少の補償に備えるリスクファイナンスの活用事例紹介

【日時】10月15日(木)14時～16時  
【会場】豊中商工会議所 大会議室  
【支援企業】13社

【②ハンズオン型】  
人材育成型事業で参加した企業より2社のBCP策定に向けたハンズオン型の支援を行った。

<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>

①府施策連携	商9番：BCP・BCMの普及促進
②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中商工会議所が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面商工会議所と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上をめざした。
③市町村連携	事業継続力強化支援計画に則り、豊中商工会議所においては豊中市の、箕面商工会議所においては箕面市の、各商工部局・防災部局と連携する。
④相談相乗	全事業の参加企業数13社のうち2社の個別相談支援を実施し、カルテ化企業数の割合は15.3%となった。

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)	22.0	総支援企業 数(実績)	15.0	支援 実績率	68.2%	満足度	86.7
	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人材育成型】の「やっておきたいリスク対策とBCP(事業継続計画)の作成」において、受講企業からは、「BCPの認定を受けたが、どのように始めたらよいか分からなかったが、具体的な運用の仕方を理解することができた。」「当社社屋は豊中市のハザードマップを参考に浸水被害対策をしているが、事業計画面においてすべきことが分かった。」「大阪府の『超簡易版BCP』はこれから策定するにあたり役立ちます。」などセミナーを通じて、事業継続計画（BCP）の必要性を実感されるとともに、「簡易版BCP」への取り組みも、策定中を含めると12社が希望を示した。 【②ハンズオン型】の「やっておきたいリスク対策とBCP(事業継続計画)の作成フォローアップ」において、受講企業からは、「簡易版で作成した事業継続計画の出来が問題ないか不安であったが、出来上がりにOKをいただき、プロの検証をいただいた。」「避難経路の確認（安否確認）、従業員の家庭環境、ハザードマップによる現状確認、リスクファイナンス対策、LINEワークスの活用、など、シミュレーションとして平時の備えの大切さを確認できた。」などの効果があり、2社のBCP策定の実践企業を作ることができた。							
		代表指標	大阪府の「超簡易版BCP『これだけは！』シート」等を活用して、BCP策定に取り組む企業数						
		数値目標	22社	実績数値	14社	目標達成度	63.6%		
成果の代表事例	・外国人スタッフも抱える企業において、外国人向けにも効果のある事業継続計画を立てる必要性があったなかで、大阪府商工会連合会の「事業継続計画(BCP)策定支援制度」を活用し、Aコース簡易版での策定支援を行った。“地震”の発生に備え、従業員が被災時にまず実施しなければならない初動対応（安全確認、安否確認、応急処置、救護・救助など）の確立に重点を置いた簡易版BCPを策定することができた。								
	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)	新型コロナウイルス感染症の影響により、当初計画していた事業のうち、人材交流型事業を中止することになった。実施した人材育成型事業においては、目標20社に対し13社の受講となり、支援実績率は65%と、目標の7割には及ばなかった。コロナ禍においてダメージを受けた中小企業の関心は目先の売上、キャッシュインに繋がるもの（プロモーション、補助金、等）に向かい、BCP（事業継続計画）の策定は二の次になったようにも思われる。そういった点からは、まずまずの結果とも考えているが、次年度は自然災害とウイルス感染症対策に関心のある企業の掘り起こしに努めて、今年度以上の支援実績に繋げていきたい。						

【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)	20.0	支援企業 数(実績)	13.0	支援 実績率	65.0%	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)	セミナーを通じて、事業継続計画（BCP）の必要性を実感されるとともに、「簡易版BCP」への取り組みも、策定中を含めると12社が希望を示した。							
		指標	大阪府の「超簡易版BCP『これだけは！』シート」等を活用して、BCP策定に取り組む企業数						
実績 ／ 達成 度 ②	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	2.0	支援企業 数(実績)	2.0	支援 実績率	100.0%	満足度	100.0
		大阪府商工会連合会と東京海上日動火災の支援制度を活用して2社のBCP策定の実践企業を作ることができた。							
	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	大阪府の「超簡易版BCP『これだけは！』シート」等を活用して、BCP策定に取り組む企業数						
	数値目標	2社	実績数値	2社	目標達成度	100%			