

# 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		高槻商工会議所	
	代表者職・氏名		会頭 金田 忠行	
	所在地		〒569-0078 高槻市大手町3番46号	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 鳥山 茂	
		連絡先	TEL（直通）：	072-675-0484
			Fax：	072-675-3466
E-mail：			<a href="mailto:sodan@takatsukicci.or.jp">sodan@takatsukicci.or.jp</a>	
①設立年月日		昭和22年7月25日		
②職員数 （うち経営指導員数）		12名（経営指導員7名）（令和3年3月31日現在）		
③所管地域		高槻市		
④管内事業所数		9,320（平成28年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数		5,969（平成28年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）		1,928（20.69%）（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）				
<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 商工会議所として意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申または建議</li> <li>(2) 行政庁等の諮問に応じた答申</li> <li>(3) 商工業に関する調査研究</li> <li>(4) 商工業に関する情報及び資料の収集または刊行</li> <li>(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説明、勘定及び検査</li> <li>(6) 輸出品の原産地証明</li> <li>(7) 商工業に関する施設の設置と維持及び運用</li> <li>(8) 商工業に関する講演会及び講習会の開催</li> <li>(9) 商工業に関する技術及び技能の普及及び検定試験</li> <li>(10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催の斡旋</li> <li>(11) 商事取引に関する仲介及び斡旋</li> <li>(12) 商事取引の紛争に関する斡旋、調停及び仲裁</li> <li>(13) 商工業に関して、相談と指導</li> <li>(14) 商工業に関して、商工業者の信用調査</li> <li>(15) 商工業に関して、観光事業等の改善発展を図る</li> <li>(16) 社会一般の福祉の増進に資する事業</li> <li>(17) 行政庁から委託を受けた事務</li> <li>(18) 全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</li> </ul>				

## 2. 事業概要

高槻商工会議所

### (1) 事業の目標

今年度も、地域の小規模事業者等が抱える経営上の問題点の把握と課題解決のため、巡回及び窓口相談をベースとして潜在的ニーズを積極的に収集することにより、当該事業所に応じた適切かつ効果的な経営アドバイスと具体的な支援をフレキシブルに実施する。経営相談事業では、相談者が抱える課題をじっくりとヒアリングすることで抽出し、そのニーズに合致した支援を積極的に行うため、課題解決に向けたサービスの提案と支援を行う。また、経営上の専門的な分野に関する相談に対応するため、専門家と連携して具体的な効果的なアドバイスを提供して対応する。

一方、地域活性化事業においては、創業・起業、中小企業における若手人材の採用・定着等の特にニーズが高いと思われるテーマのセミナーを開催するとともに、優良なものづくり企業の発掘支援、雇用支援等に関する事業を中心に幅広く採り上げ、自治体はじめ公的機関・団体、地元金融機関等と連携を図りながら、着実に実施する。また、近隣会議所等との広域での地域活性化事業も積極的に実施する。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

①経営相談支援事業：今年度の支援実績事業所数は329であり、当初計画目標である250を大きく上回った。これは新型コロナウイルス感染症拡大による影響で事業活動継続に不安を感じる小規模事業者等からの相談件数が増えたことによるものであり、経営課題解決のため窓口及び巡回相談にて迅速に対応した。また、支援メニューの実績については、コロナ禍で資金繰り相談、補助金や助成金の申請相談、事業継続・事業再構築の相談件数が多く、金融支援や事業計画作成の支援等を中心に行った。

②専門相談支援事業：「専門相談案内・申込みリーフレット」を四半期毎に作成し、当所HP掲載やメールマガジンでの配信、また巡回等で配付することで、専門相談会のPRと相談申込みに努めた。

③地域活性化事業：創業・起業、労働関係、IoT・RPA活用等、幅広いテーマの小規模事業者等のニーズの高いセミナーを開催する一方、ものづくり企業支援、中小企業の人材確保支援事業等を中心に地域活性化に資する実効性ある事業を展開した。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

①経営相談支援事業：管内小規模事業者等が抱える経営課題に対し、相談内容に応じた適切な指導・アドバイスを実施することで、経営上の疑問点や課題解決に向けた支援を概ね行うことが出来た。

②専門相談支援事業：金融、経営、税務、確定申告、労務および専門家派遣相談の6分野で、専門家による相談会および現場での指導を定期的または機動的に実施した。これらの専門分野での課題を抱える事業所の支援後の満足度は概ね良好であり、実質的な経営力向上に貢献することができた。

③地域活性化事業：高槻市管内の小規模事業所の事業発展に寄与するテーマを厳選して、単独事業または広域事業で効果的かつ効率的にセミナー等を順次開催した。特に小規模事業所においては、自らの情報収集力・選定力等に限界があるため、この観点からも会議所による情報やノウハウの提供および具体的支援へのニーズは高いと推察される。

また、その他の地域活性化事業では、上記(2)に記載のとおり、ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業、地元中小企業の人材確保支援事業等、地域産業の活性化に資する種々の事業を幅広く推進して、地域経済団体としての役割を果たした。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

①経営相談支援事業：相談支援事業所数は329であったが、支援メニューとしては、金融支援65件、事業計画作成支援197件が比較的件数が多い結果となった。これらについては、新型コロナウイルス感染症拡大による影響で事業活動継続に不安を感じる小規模事業者等からの相談に対して資金繰り支援や国・府・市の補助金・助成金等申請のための事業計画策定支援等を中心として、担当指導員が相談者に密着しつつ親身になって支援した結果である。しかし、一方では、これまで扱ったことがない支援や支援実績の乏しいものもあることから、今後は相談者へ関口を広げた相談体制を採ることで、様々な潜在的経営課題を掘り起こして対応する必要があると思われる。

②専門相談支援事業：今年度も6つの専門分野での相談会等を定期的実施したところ、年度を通じて、コンスタントに相談申込みがあった。ただし、無料定例相談会の存在は、地元の経営者や市民に浸透しているとは言えず、今後は、さらに当所HP、メールマガジン、会報折込等を通じて幅広くPRに注力していく。

③地域活性化事業：単独事業で3事業、また広域事業では15事業（うち、5事業は当所が幹事団体）の計18事業を精力的に実施した。その結果、各支援事業所に対して、直接又は間接的に経営力の向上とともに、その成長・発展に寄与することが出来た。

支援企業の実績率については、14%~118.2%となり、また利用者満足度は、58.7点~90.6点と一部低いものもあったが概ね良好であった。次年度以降もこれら実績向上のために小規模事業者のニーズに則した事業の企画およびPR方法等について努力する。

### (5) 次年度の取り組み

①経営相談支援事業：従来の窓口・巡回相談をはじめ、オンラインによる相談体制を構築し、小規模事業者等が抱える経営上の潜在的課題についてのニーズを経営指導員が、積極的かつ能動的なヒアリングで掘り起こし、当該事業所に対して、より多面的でフレキシブルな支援を講じることで、その強みを伸ばすことにより、経営力の向上や強化に繋がるようアシストする。特に資金繰りの安定化などコロナ禍で抱える喫緊の課題をはじめ事業承継など小規模事業者が解決に悩んでいる問題に纏わる経営課題実現のための支援を積極的に行う。

②専門相談支援事業：経営上の専門的課題解決の手段として、引き続き積極的に専門家との連携を深めながら、その活用を図る。また、来年度においても、現場を踏まえた専門家相談事業を実施することにより、新製品・サービスの創出や店舗の魅力向上、販売促進力向上等により経営力の強化を支援する。

③地域活性化事業：単独事業では、管内地域での創業・起業、事業所の変革を促すイノベーション、さらには中小企業の人材確保支援を中心に実施する。広域事業については、近隣他所との連携を密にしつつ、特に面的メリットを活用して効果的に実施することで、当該地域の産業活性化に資することを目標として取り組む。また、可能な限り、支援企業間の交流促進も図りながら、連携による新たな付加価値やシナジー効果を生み出せるように努力する。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 高槻商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

当年度の具体的な経営相談の推進方法は、昨年度と同様に相談者の来所による窓口相談のみならず、経営指導員が当該事業所に出向いて、経営者もしくはそれに準ずる相談者とのヒアリングを通じて浮かび上がった経営課題を中心にサービス提案及び各種支援を行うことで、課題解決および経営力の向上に貢献することができた。

個別の経営相談にあたっては、新型コロナウイルス感染症拡大による影響で事業活動継続に不安を感じる小規模事業者等からの相談件数が増えたことにより、支援事業所数の実績は329であり、当初計画目標である250を大きく上回った。

今年度は、コロナ禍で資金繰り相談、補助金や助成金の申請相談、事業継続・事業再構築の相談件数が多く、金融支援や事業計画作成の支援等を中心に行った。金融支援では、マル経融資を始め、新型コロナウイルス感染症対策の融資制度の推薦・斡旋を行った。また、事業計画作成支援では、小規模事業者が商工会議所と一体となって取り組む販路開拓支援「小規模事業者持続化補助金」を始め、「ものづくり補助金」、「IT導入補助金」「先端設備等導入計画」など補助金申請や持続的な経営に向けた経営計画の策定など種々事業計画書作成の支援を行った。

代表事例としては、エステティックサロン、化粧品販売業のR社への総合的な経営支援が挙げられる。まず、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による資金繰り相談には、新型コロナウイルス対策マル経融資の申込を提案し、日本政策金融公庫へ推薦を行った。同時に今後の経営に役立たせるため、経営状況を客観的に把握できる財務分析支援を実施した。さらに専門家派遣相談を活用して、売上増大に向けたマーケティング力向上支援を行う過程で顕在化した事業承継問題について、事業承継を円滑に進めるための課題の整理と後継者の選択や育成方法などを指導した。結果、後継者候補が決まり、少しずつ後継者に権限委譲しながら、事業承継を進めることになった。

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	332	329	99.1%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	12	13	108.3%	5
金融支援（紹介型）	支援数	6	6	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	58	59	101.7%	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	19	21	110.5%	5
記帳支援	事業所	0	0	-	-
労務支援	支援数	12	12	100.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	-	-
マーケティング力向上支援	事業所	5	5	100.0%	5
販路開拓支援	支援数	7	10	142.9%	5
事業計画作成支援	支援数	197	197	100.0%	5
創業支援	事業所	21	22	104.8%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	5	100.0%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	-	-
財務分析支援	事業所	22	23	104.5%	5
5S支援	事業所	0	0	-	-
IT化支援	事業所	0	0	-	-
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	-	-
事業承継支援	事業所	2	2	100.0%	4
災害時対応支援	事業所	56	56	100.0%	4
フォローアップ支援	事業所	1	1	100.0%	4
結果報告	事業所	332	329	99.1%	5

## II 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

特に小規模事業者・中小企業における専門分野の各種課題解決に向けた個別の相談案件に的確に対応するため、専門相談会等を6分野に亘って実施した。具体的には、金融・経営・税務・確定申告・労務の各専門相談会では、それぞれ日本政策金融公庫、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士の各分野の専門家を活用して、当所において予約制無料相談会を年間を通じて定期的・継続的に開催した。また、専門家派遣相談では、当該事業所の業種・業態に精通した中小企業診断士等と同行し、店舗等の現場に於いて実情に即した具体的指導を行った。開催回数の内訳は、専門相談会については、金融相談13回、経営相談24回、税務相談6回、確定申告相談2回、労務相談8回、また専門家派遣相談は、30回実施して相談事業所の喫緊の課題解決、売上向上に繋がるアドバイスを的確に行うことができた。

なお、各専門相談における指導件数の実績は、下記のとおりであった。また、当事業は、相談者毎に必要な時間を確保することで、専門家から余裕を持って具体的な指導を受けられる環境を提供した。そのため、かなり深掘りした個別の課題についての質問についても、的確なアドバイスを受けることで、経営上の専門的な課題解決に役立たせることが出来た。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
金融相談	継続	指導件数	20	21	105.0%	5
経営相談	継続	指導件数	40	56	140.0%	5
専門家派遣相談	継続	指導件数	10	10	100.0%	5
税務相談	継続	指導件数	10	14	140.0%	5
確定申告相談	継続	指導件数	5	2	40.0%	3
労務相談	継続	指導件数	10	15	150.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>地域活性化事業においては、広域連携事業を含めて18事業を実施した。その内大阪府施策連携事業で単独事業及び広域連携事業で幹事を務めたものについては、大阪府の担当セクションや他商工会議所・商工会と講師選定や内容等について、企画段階から協議・調整を行った。また、広報面においても、それぞれにメールマガジンやホームページへの掲載等によるPRを行うなど連携を図ることにより参加者の申込みを促進した。</p> <p>主な事業としては、合同就職面接会や求人求職マッチングフェア等の中小企業の人材確保支援事業、BCP・BCMの普及促進等、多岐分野に亘った幅広い事業を意欲的に推進し、支援事業所の成長・経営改善等に貢献することができた。また、「起業家育成事業」においては、創業塾の受講生25名のうち18名は創業に向けて準備を開始または前向きに検討するなど創業に向けてアクションを起こす契機を提供することができた。さらに、「ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業」では、今回から新たに守口市、門真市も加わり「匠企業」企画展 in MOBIO 2020を開催した。高槻市、茨木市、摂津市、守口市、門真市の大阪ものづくり優良企業賞認証企業の22社が商談会および名刺交換会に参加し、販路開拓に向けた自社製品・技術力や匠の認証制度についておおいにPRを行った。展示・商談会を通して匠企業が新たなビジネスチャンスを獲得し、新しい一歩を踏み出すきっかけ作りに寄与した。</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	
○	起業家育成事業	60	60	100.0%	89.4	創業・創業予定者数	15	14	93.3%	5
○	若手人材の採用・定着支援事業	55	65	118.2%	90.6	人材採用・定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合(%)	90	95.2	105.8%	5
○	高槻求人求職マッチングフェア	15	15	100.0%	58.7	参加企業のうち、内定を出した企業数	5	4	80.0%	4
(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	
○	ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業	110	66.5	60.5%	78.8	商談件数	115	85	73.9%	4
○	BCP・BCMの普及促進	31	18	58.1%	89.4	事業継続計画等の作成件数	31	18	58.1%	4
○	中小企業のための生産性向上セミナー	25	19.5	78.0%	79.5	IoT・RPA活用の必要性を学び、導入に向けた意識が向上した事業所の割合(%)	80	90	112.5%	5
○	三市一町合同就職面接会	16	15	93.8%	82.7	参加企業のうち採用に至った企業数	5	4	80.0%	4
○	中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業	25	3.5	14.0%	90.0	女性採用や女性登用の数値目標などを掲げると回答した企業数	5	3	60.0%	3

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

高槻商工会議所

事業名		起業家育成事業
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	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	管内経済は緩やかに回復しているものの、多くの中小企業・小規模事業者が実感するまでに至っておらず、取り巻く環境は依然として厳しい状況にある。さらに、経営者の高齢化による廃業もあり、新たな事業創出や既存事業の活性化が課題となっている。そこで、当所では、新規創業の促進や創業後間もない廃業防止による地域雇用機会の創出・確保を図り、地域経済の活性化と安定的発展に寄与することを目的として創業塾を開催し、当該地域の対象者に対して、創業に向けて具体的にアクションを起こす契機を提供する。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、高槻市内を中心とした近隣の市町村（茨木市・島本町等）在住の創業に関心のある方、創業に向けて準備中の方、創業間もない方。※会場へ受講の為の来所が可能であれば、大阪府下に在住の方も対象とする。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>□創業スタートアップセミナー（人材交流型）</p> <p>■日時：令和2年6月21日（日）14：00～16：00</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■実施内容：【講義】①創業することとは ②創業における心構え ③自己の棚卸し ④创业者の適性診断 ⑤創業に成功する人、失敗する人 ⑥創業までのスケジュール ⑦ビジネスチャンスの発掘【支援施策の紹介】</p> <p>■受講者数：15名</p> <p>□たかつき創業塾2020（人材交流型）</p> <p>■日時：（創業塾）令和2年8月1日～9月12日の間の土曜日、計5回開催 8月1日・8日は10：00～16：30 8月22日・29日は10：00～17：00 9月12日は10：00～15：30 （フォローアップ研修）令和3年1月31日（日）13：30～15：30</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■実施内容：①創業の心構えと成功のポイント ②これだけは知っておきたい創業の基礎知識 I・II ③創業体験談を聞く ④マーケティングの基礎知識 ④ビジネスプランの作成 I～IV ⑤創業に役立つ公的支援 ⑥ビジネスプランの発表</p> <p>■受講者数：25名</p> <p>□新米経営者のための基本スキル習得講座実践編！（人材育成型）</p> <p>■日時：第1回 令和3年1月27日（水）、第2回 2月3日（水）、第3回 3月3日（水）、第4回 3月10日（水）の計4回開催 第1回 13：30～16：00、第2回 14：30～16：30、第3・4回 13：30～15：30</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■実施内容：第1回 税務会計実務編「個人事業者を対象とした会計・経理の実務」、第2回 資金繰り対策編「事業に必要なお金の話し」、第3回 IT活用編「ネットを活用した広告と情報発信」、第4回 広告宣伝・販売促進編「商売繁盛のコツを教えます」</p> <p>■受講者数：35名（内訳：第1回22名、第2回19名、第3回21名、第4回18名 以上延べ80名）</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>
	①府施策連携	商業・サービス産業課新事業創造グループ配信のOsaka起業家応援メールマガジンにて受講者募集の記事掲載を行う。また、セミナーや創業塾で大阪起業家グローイングアップ事業をはじめ府の創業支援施策について説明した。
②広域連携		
③市町村連携	高槻市との共催にて本事業を実施。市の広報紙「たかつきDAYS」令和2年6月号と7月号に受講者募集の記事掲載を行う。	
④相談相乗	経営（創業）相談利用者を本事業へ誘導した他、希望者に対して経営指導員や専門家による個別支援を実施し、カルテ化を行う。	

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)	60.0	支援 実績率	100.0%	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)	本事業全体としては、総支援企業数60名の計画に対し実績は60名であり、目標を達成した。まず創業スタートアップセミナーにおいては、創業に関心のある方、創業を検討している方などを対象に、後日開催する創業塾のプレセミナーとして開催した。結果、15名の方が受講し、その内6名の方が創業塾を受講した。次に、たかつき創業塾では、受講生25名を対象に、創業に関する基礎知識の習得のための講義やビジネスプランの作成支援を行った。結果、受講生のうち、既に創業済み又は創業間近の13名は経営知識の習得のほか創業後の不安の払拭や人的ネットワークの形成に役立ち、12名は創業に向けて準備を開始、または前向きに検討するなど創業に向けてアクションを起こす契機を提供することができた。次に新米経営者のための基本スキル講座では、創業間もない方や創業に向けて準備中の方が悩みを抱えがちな経営課題をテーマに取り上げ、4回シリーズでセミナーを開催した。結果、35名の方が受講し、アンケートでは、受講者の84.8%が満足、97.5%が今後の経営（創業）に役立つと回答した。							
	代表指標	指標	創業・創業予定者数						
	数値目標	15	実績数値	14	目標達成度	93.3%			
成果の代表事例	アパレル販売の開業を目指して創業塾に参加されたK氏。以前より創業の準備を進めていたが、本創業塾でビジネスプランの内容を具体化した。創業塾終了後も講師である福田氏と経営指導員の支援を継続的に受ける。その後、特定創業支援等事業による支援を受けたことの証明書を活用して日本政策金融公庫より創業融資を受け、令和2年10月に高槻市内で店舗をオープンした。								
その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度				
実施 結果	課題及び次期 以降への取組み (実績が目標値に 達していない場合 は、その理由や今 後どのようにフォ ローするのか)	たかつき創業塾については、受講者数は30名の計画に対し実績は25名であり、目標達成には至らなかった。次年度は、本創業塾のより効果的な周知方法を検討し、受講者数アップを目指したい。また、アンケート結果を分析すると、事業全体では満足度が高く好意的な意見が見受けられる一方で、コロナ禍での開催であったため、受講者同士の交流の場が少なく、特にその点についてカリキュラムの改善を求める声があったので、次年度も内容をより受講者のニーズに則したものとなるよう再検討して本事業を継続する予定である。							

【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)	30.0	支援企業 数(実績)	25.0	支援 実績率	83.3%	満足度	94.4
	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)	創業塾全体としての満足度について、受講者アンケートに回答した25名中、18名が「満足」、7名が「やや満足」と回答した。また、受講後の創業への想いを問う設問に対し、未創業の受講者の20名中、14名が「創業に向けて本格的に準備を始める」と回答した。受講者からは、「創業に必要な基礎知識から個別相談まで、とてもためになった」、「参加する前と後では気持ちが大きく変わり、創業に対して自信と意欲が高まった」などという感想があった。この結果が示すとおり、受講者の満足度は高く、創業に向けてアクションを起こす契機を提供することができたと思われる。							
	指標	創業・創業予定者数							
	数値目標	15	実績数値	14	目標達成度	93.3%			
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)	35.0	支援 実績率	116.7%	満足度	87.8
	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)	新米経営者のための基本スキル講座全体としての満足度について、受講者アンケートに回答した延べ79名中、46名が「満足」、21名が「やや満足」、9名が「普通」、3名が「やや不満」と回答した。また、今後の経営（創業）に役立ったかを問う設問に対し、38名が「おおいに役立つ」、39名が役立つ、2名が「わからない」と回答した。受講者からは、「会計の基本がわかった」、「資金ショートを回避するために資金繰り表を作成することの重要性を理解した」、「ITとマーケティングに関して無知だったので、今まで間違っていたり、疑問に思っていたりすることが納得できるものになった」、「販路開拓で悩んでいたのが、販売促進の考え方を学べてよかった」などという感想があった。この結果が示すとおり、受講者の満足度は高く、新規創業者の順調なテイク・オフや早期廃業抑止及び事業継続の安定化等につながったと思われる。							
	指標	アンケートで今後の経営に役立つと回答した人の割合							
	数値目標	90.0%	実績数値	97.5%	目標達成度	108.3%			

高槻商工会議所

事業名

若手人材の採用・定着支援事業

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

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

中小企業は、学生を含む若年者の獲得が、大きな課題となっている。さらに、採用しても3年以内に離職する社員の割合は約3割程度と大きく、今後は、いかに若手社員を定着させ、事業成長を図っていくかが重要である。そこで、若手社員の定着率を向上させるノウハウの習得や人材育成、雇用に関する助成金活用に関するセミナーを開催する。セミナーでは、グループワークを取り入れ、受講者間での問題意識の共有や解決を目指す事業を開催する。また、若手社員が定着するためには、経営者、管理職、人事担当者等のみの問題だけでなく、若手社員自身や若手社員に直接指導にあたる中堅社員のビジネススキル向上が必要であるため、若手社員が定着するための階層別（経営者・若手社員・中堅社員）コミュニケーション力向上セミナーを開催する。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

中小企業経営者、管理職、総務・人事担当者、個人事業主、若手社員、中堅社員

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

□経営者・人事担当者のための人材採用と助成金セミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和2年10月7日（水） 13：30～15：30  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①魅力的な求人とは②自社に合った人材を見極める③スマホ時代に有効な求人方法とは④活用できる今年の有効な助成金ピックアップ  
 □若手社員がここで働きたい！と思う上司の承認力向上セミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和2年10月23日（金） 13：30～16：30  
 ■会場 高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①承認力を身に付けることにより、若手社員のやる気を引き出し、離職率低下、信頼関係構築による業務生産性の向上を目指す内容  
 上記2セミナーでは、講師による講義だけではなく、グループワークや受講生と講師の対話により問題解決に取り組む双方向型の研修を行った。 ※講義後に個別相談会を開催  
 ■参加者数：21事業所26名（内訳：10月7日（水）11事業所11名、10月23日（金）11事業所16名）（支援対象企業は23.5社26名）  
 □経営者・管理職・人事担当者のための社内コミュニケーション向上と仕組み化セミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和2年11月11日（水）・18日（水） 13：30～16：30  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①コミュニケーション基本と聴き方、伝え方②働き方改革の本質とコミュニケーション～タスクシートと生産性向上～③パワハラとならない叱り方～アンガーマネジメントとハラスメント対策～④持ち味カードを活用した組織活性化⑤コミュニケーションゲームから学ぶ承認のポイント⑥自ら決めた評価制度が人を育てる～自社で作成できる評価制度と運用方法～  
 セミナーでは、講師による講義だけではなく、グループワークや受講生と講師の対話により問題解決に取り組む双方向型の研修を行った。  
 □若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和2年11月25日（水）・12月2日（水） 13：30～16：00  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①コミュニケーションの基本と聴き方、伝え方②質問力と傾聴スキル③協調と同調の違い（組織に貢献する協調性とは）④コミュニケーションゲームから学ぶ⑤アサーティブコミュニケーションのコツ⑥イラっとしたときのアンガーマネジメント⑦社外（お客様）とのコミュニケーションのポイント  
 セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の同世代の若手社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイング、グループワークや受講生と講師の対話により社内外のコミュニケーションについて、意識向上に取り組む双方向型の研修を行った。  
 □中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和2年12月9日（水） 13：30～16：30  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①中堅社員の役割②後輩社員のモチベーションを高める③相談等”聞く力”、指示等を的確に”伝える力”を習得④後輩・部下を指導・育成するための褒め方と叱り方⑤職場環境を良くする改善のコツ  
 セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の中堅社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイング、グループワークや受講生と講師の対話により社内コミュニケーションについて、意識向上に取り組む双方向型の研修を行った。  
 ■参加者数：34事業所55名（内訳：11月11日（水）20事業所24名、18日（水）15事業所17名、25日（水）12事業所18名、12月2日（水）8事業所14名、9日（水）5事業所7名（支援対象企業は41.5社55名）

		<p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>就業促進課企業支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメールマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。</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>経営者・人事担当者のための人材採用と助成金セミナー、若手社員がここで働きたい！と思う上司の承認力向上セミナー終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ10月7日（水）、23日（金）の2日間で合計2事業所が利用し、カルテ化した。</td> </tr> </table>							①府施策連携	就業促進課企業支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメールマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	経営者・人事担当者のための人材採用と助成金セミナー、若手社員がここで働きたい！と思う上司の承認力向上セミナー終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ10月7日（水）、23日（金）の2日間で合計2事業所が利用し、カルテ化した。
①府施策連携	就業促進課企業支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメールマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。															
②広域連携																
③市町村連携																
④相談相乗	経営者・人事担当者のための人材採用と助成金セミナー、若手社員がここで働きたい！と思う上司の承認力向上セミナー終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ10月7日（水）、23日（金）の2日間で合計2事業所が利用し、カルテ化した。															
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)	55.0	総支援企業数(実績)	65.0	支援実績率	118.2%	満足度	90.6							
	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)	<p>経営者・人事担当者のための人材採用と助成金セミナー、若手社員がここで働きたい！と思う上司の承認力向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、10月7日（水）で11名中4名が満足、3名がやや満足、10月23日（金）で16名中11名が満足、2名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は84.5%であった。また、セミナー受講後の自社（自店）の変化について問う設問に対し、10月7日（水）で10名が、10月23日（金）で11名が若手社員の人材採用・定着について情報やアドバイスを求めることができ、自社で取り入れたいと回答した。この結果が示す通り、受講者に対して、新たな気づきや取組みのきっかけを与えることができたと思われる。一方、経営者・管理職・人事担当者のための社内コミュニケーション向上と仕組み化セミナー、若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー、中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、11月11日（水）で24名中13名が満足、7名がやや満足、18日（水）で17名中12名が満足、5名がやや満足、11月25日（水）で18名中15名が満足、3名がやや満足、12月2日（水）で14名中13名が満足、12月9日（水）で7名中4名が満足、3名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は92.8%であった。また、セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、11月11日（水）で19名が、18日（水）で16名が、11月25日（水）で17名が、12月2日（水）で13名が、12月9日（水）で6名が社内外コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。この結果が示す通り、受講者に対して、新たな気づきや取組みのきっかけを与えることができたと思われる。</p>														
	代表指標	人材採用・定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合														
	数値目標	90%	実績数値	95.2%	目標達成度	105.8%										
	成果の代表事例	<p>アンケートの集計により、「価値観順位決定を取り入れたい」6社、「持ち味カードを活用したい」4社、「承認の大切さがよくわかった」3社、「人材採用の現状と注意点を知ることができた」2社等、新たな気づきや取組みのきっかけを与えることができた。現在のところ、人材採用・定着に関する具体的な事例は把握できていないが、今後成果に繋がるとと思われる。</p>														
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度											
実施結果	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>支援企業数は、経営者・人事担当者のための人材採用と助成金セミナー、若手社員がここで働きたい！と思う上司の承認力向上セミナーでは目標25社に対し結果は23.5社となり、経営者・管理職・人事担当者のための社内コミュニケーション向上と仕組み化セミナー、若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー、中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーでは目標30社に対し結果は41.5社となった。非常に関心のあるテーマだったので、参加者全体の満足度はそれぞれ84.5%、92.8%と好調であった。その要因の一つは、昨年度受講者アンケートの中で持ち味カード、部下を引き出す質問力、人事評価制度等をもっと学びたいという回答があり、そのことを踏まえてカリキュラムを変更したことと思われる。次年度は、開催時期や講師の選定を含めたカリキュラムの変更により、中小企業の参加を積極的に図りたい。</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)	25.0	支援企業数(実績)	23.5	支援実績率	94.0%	満足度	84.5	
	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>経営者・人事担当者のための人材採用と助成金セミナー、若手社員がここで働きたい！と思う上司の承認力向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、10月7日（水）で11名中4名が満足、3名がやや満足、10月23日（金）で16名中11名が満足、2名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は84.5%であった。また、セミナー受講後の自社（自店）の変化について問う設問に対し、10月7日（水）で10名が、10月23日（金）で11名が若手社員の人材採用・定着について情報やアドバイスを得ることができ、自社で取り入れたいと回答した。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取組みのきっかけを与えることができたと思われる。</p>								
		指標	人材採用・定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合							
		数値目標	90%	実績数値	95.2%	目標達成度	105.8%			
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)	41.5	支援実績率	138.3%	満足度	92.8	
	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>経営者・管理職・人事担当者のための社内コミュニケーション向上と仕組み化セミナー、若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー、中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、11月11日（水）で24名中13名が満足、7名がやや満足、18日（水）で17名中12名が満足、5名がやや満足、11月25日（水）で18名中15名が満足、3名がやや満足、12月2日（水）で14名中13名が満足、12月9日（水）で7名中4名が満足、3名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は92.8%であった。また、セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、11月11日（水）で19名が、18日（水）で16名が、11月25日（水）で17名が、12月2日（水）で13名が、12月9日（水）で6名が社内外コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取組みのきっかけを与えることができたと思われる。</p>								
		指標	コミュニケーションに関して意識が向上したと回答した人の割合							
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%			
		指標	コミュニケーションに関して意識が向上したと回答した人の割合							
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%			
		指標	コミュニケーションに関して意識が向上したと回答した人の割合							
数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%					

高槻商工会議所

事業名

高槻求人求職マッチングフェア

想定する実施期間

2011 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること

事業の概要

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

大阪府の2019年10月の有効求人倍率は1.78と高値で推移している。また、完全失業率は2.9%（同年7月～9月平均）と前期比よりは低下しているものの、全国値2.3%に比べると高い値となっている（大阪労働局調べ）。このような超売り手市場では大企業に人材が集中するなか、地元の中小企業・小規模事業者にとっては単独で求人を募集しても有能な人材の確保は難しく、また実際に募集しても人が集まらないと言う声が多い。当イベントは、少しでも有能な人材を求める企業側とより良い職場を求める求職者の両者を結び付ける機会を提供し、中小企業・小規模事業者の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

業種を問わず人材採用を検討している中小企業・小規模事業者の経営者や採用担当者と一般求職者（全年齢を対象）

実施時期・具体的な内容及び事業手法

■開催日：2020年11月20日（金）  
 ■時間：13:00～16:00  
 ■会場：高槻市立生涯学習センター1階、3階  
 ■参加企業：15社  
 ■求職者：38名  
 ■内容：合同企業面接会、オープニングセミナー（就職お役立ちセミナー）12名、就活用証明写真サービス利用者2名、介護求人関連ブース2名、就労相談ブース2名  
 感染対策を取りながら、1階に9社、3階に6社とブース間の間隔を空けて配置して安全安心な事業運営を行った。  
 <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 大阪府労働環境課労働環境推進グループと連携し、求人企業募集や面接会のPR面で連携を図った。  
 ②広域連携  
 ③市町村連携 当所とともに企業面接会を運営し、求人企業募集、求職者への告知等を行った。  
 ④相談相乗 支援対象企業の1社は金融支援等でカルテ化した。

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	100.0%	満足度	58.7
------------	------	------------	------	-------	--------	-----	------

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)

参加企業は15社。当日の来場者総数は38名、就職お役立ちセミナーは12名、就活用写真サービス利用者2名、相談ブース利用者4名であった。（重複含む）  
 企業ごとの内訳として、6～9名の面接等訪問者があった企業は3社、1～3名が8社であったものの、訪問者ゼロの企業も4社あった。その中で、面接等を後日実施した結果、最終4社5名の採用が決まった。  
 アンケート結果より満足度は、「満足」3社、「やや満足」4社、「普通」1社、「やや不満」3社、「不満」4社となった。求職者の訪問・面接が少ないところは総じて満足度が低く、また魅力ある人材が見つからなかったケースが多かった。

代表指標	参加企業のうち、内定を出した企業数		
数値目標	5	実績数値	4
目標達成度	80.0%		

成果の代表事例

当日、面接や説明を行った企業数は11社であった。その後、面接等を実施した結果、4社5名の採用が決まった。その中でD社は当日9名の面接者があり、最終的には2名の採用に繋がった。

その他目標値の実績

目標値(計画)	60	目標値(実績)	38	目標達成度	63.3%
---------	----	---------	----	-------	-------

総来場者数の目標60名のところ、実績は38名、企業ブースには延べ36名の訪問があった。事前予約制で求職者の参加を募った関係か、予約された方々はほぼ来場されたものの、当日来場者はほとんどおらず、コロナ禍の中、来場者が伸びなかった。

実施結果

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

新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から募集企業を当初25社から15社へと変更したものの企業の採用マインドも低下したのか、申込数も17社と低調で、うち半数近くは福祉関係の企業であった。  
 今回も主として面接会を実施した。また、就職お役立ちセミナーでは企業様2社を紹介したり、アナザーコンテンツで集客を図るも効果はなかった。  
 コロナ禍の折、大企業を中心に採用を控える傾向にある中で、中小企業にとっては、より良い人材を採用できるチャンスともいえる。継続して同事業を実施するとともに、来場者増のためにより求められる求人企業の参加を募るとともに大学等と連携してより多くの来場者を呼び込み、採用数を伸ばしていくように取り組んでいきたい。

高槻商工会議所

事業名

ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業

想定する実施期間

2017 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)

大阪府内ものづくり中小企業・小規模事業者は、優れた技術や製品を生産しているにもかかわらず、日常業務に追われ、それを有効活用するノウハウを持ち合わせていない企業が多い。そこで当所では、高槻市内およびその近隣地域を中心とした府内ものづくり中小企業が持つ経営課題に対し、大阪の産業の活性化と地域社会に貢献する「大阪ものづくり優良企業賞」に関する説明会の開催及び受賞に向けた個別支援を実施する。優れた技術力や品質管理を持ち、市場での高い評価が期待できる優秀な「ものづくり中小企業」を発掘し、販路開拓等に繋げる。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

主に中小企業・小規模事業者（但し、ものづくり優良企業賞の申請については、大阪府内に本社を有する中小企業者で、業種が製造業または組込ソフトウェア業として、工業製品の設計、製造技術に関連する事業を営む会社または個人（創業または事業開始から3年以上を経過した事業者）に限る）

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

I. 「匠企業」企画展 in MOBIO 2020 ～高槻・茨木・摂津・守口・門真「匠企業」展示・商談会～  
高槻・茨木・摂津・守口・門真の【大阪ものづくり優良企業賞】認証企業（匠企業）から出展を募り、共同で匠企業のPRを行い、販路開拓のための商談会や展示、匠企業によるプレゼン会、名刺交換会等を実施した。また、キックオフ会の参加企業(来場者数)を増やすべく、中小企業の経営力向上に資するセミナーを実施した。

■開催までのスケジュール  
7月～8月 出展者募集 9月 出展者決定、出展者説明会

■開催日：匠企業の商談会 令和2年11月6日（金）10:00～13:00、17:20～18:20  
キックオフ会 令和2年11月6日（金）13:00～18:00  
匠企業の展示 令和2年11月6日（金）13:00～11月26日（木）12:00

■会場：  
クリエイション・コア東大阪南館3F クリエイターズプラザ技術交流室（匠企業の商談会、キックオフ会）  
クリエイション・コア東大阪北館2F MOBIO企画展コーナー（匠企業の展示）

■実施内容：  
「匠企業」企画展 in MOBIO 2020キックオフ会 参加者数91名（関係者除く）  
①匠企業の商談会 21社の匠企業が参加（事前申込制、主に匠企業同士の商談会）  
②経営支援セミナー 31事業所47名（支援対象企業数：31.5事業所38名 但し、下記セミナーを2本とも受講した重複企業を除いた実質企業数である。）  
1. 経営支援セミナー第1部（キックオフ会にて13:00～14:00に開催）  
テーマ：「ウィズコロナを“生き・伸びる”！中小企業のリアル対策」  
参加者数：29事業所44名（支援対象企業数：29.5事業所36名）  
2. 経営支援セミナー第2部（キックオフ会にて14:00～15:00に開催）  
テーマ：「オープンイノベーションに採用される提案のツボ」  
参加者数：29事業所45名（支援対象企業数：29.5事業所36名）  
③匠企業によるプレゼン会および名刺交換会の実施  
④匠企業の展示22社（内訳：高槻9社、茨木2社、摂津2社、守口3社、門真6社）、支援機関ブース展示（摂津ブランドや守口門真ものづくり元気企業のブース展示）  
※キックオフ会後には、匠企業企画展の参加匠企業のうち希望のあった匠企業に対し、高槻・茨木・摂津・守口・門真管内の匠企業ではないものづくり企業との面談機会の提供や、高槻にある大阪医科大学との面談の場を提供するなどマッチング支援を行った。

II. 「大阪ものづくり優良企業賞2021」応募準備説明会  
■開催日：令和3年3月19日（金）14:00～16:00  
■会場：高槻商工会議所 3階第1・第2会議室  
■実施内容：①過去の受賞企業の取組事例  
②2021年度の募集説明、質疑  
■支援対象企業数：12事業所14名（支援対象企業数：13事業所14名）  
※説明会後に応募予定企業に対し、6月の応募締切に向けて申請書作成方法等に関する個別支援を行う予定である。

<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 | ものづくり支援課 販路開拓支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、MOBIO等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。  |
| ②広域連携  | 当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、守口門真商工会議所の担当者と企画段階から打合せを重ね、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。チラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。                      |
| ③市町村連携 | 高槻市・茨木市・摂津市・守口市・門真市の後援を受け、市のメルマガや広報等にてPR記事掲載を行った。  |
| ④相談相乗  | 2020年に開催した説明会終了後、大阪ものづくり優良企業賞に応募予定企業に対し個別支援を行う予定であったが、コロナウイルスの影響で応募中止となり個別支援がなかった。既存匠企業に対し、フォローアップを行った。2021年募集分に関しては応募締切が6月15日までとなっており、応募予定企業に対し引き続き支援を継続する。 |

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	110社	総支援企業数(実績)	66.5社	支援実績率	60.5%	満足度	78.8
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)	<p>2020年11月開催の「匠企業」企画展 in MOBIO 2020キックオフ会において、匠企業との商談会および名刺交換会を実施し、支援企業数は、参加実績22社であった。開催後に実施した出展者向けアンケート調査によると、満足度は72.7%であった。名刺交換件数は計252件、商談件数は85件、成約件数は4件、成約金額は合計50万円、匠企業同士の交流から商談、成約に至った案件があった。アンケート内容を分析してみると、成約件数や金額には表れない案件が多く、引き続き商談継続中との回答も多かった。</p> <p>出展者の約47%が「他社の新製品・商品・技術・事業への取り組みを知ることができた」、約22%が「材料仕入先・製造委託先を探ることができた、もしくはきっかけができた」と回答するなど、情報収集や取引先の開拓に役立ったことがうかがえる。また、約26%が「異業種との交流意欲が増した」、約21%が「展示商談会の出展ノウハウを習得することができた」、約15%が「販路拡大イベントへの参加意欲が増した」との回答から、販路開拓に寄与でき、販路開拓に対する意識向上にも貢献したと考えられる。</p> <p>また、「匠企業」企画展のキックオフ会で開催した2本のセミナーに関して、支援企業数は、目標69社のところ実績が31.5社であった。受講者アンケートでは、セミナーの内容に関する満足度は、合計72名中28名が満足、22名がやや満足、17名が普通、3名がやや不満、2名が不満と回答し、参加者全体の79.3%が満足と概ね良好であった。</p> <p>2021年3月に大阪ものづくり優良企業賞応募準備説明会を開催し、支援企業数は、目標18社のところ実績が13社であった。参加者アンケートでは、説明会の内容に関する満足度は、14名中8名が満足、3名がやや満足、3名が普通と回答し、参加者全体の90%が満足と良好であった。（2名参加が2社あり）</p> <p>説明会の参加動機（ものづくり優良企業賞に何を期待しているか。複数回答可）に関しては、「販路開拓、自社PRへの活用」との回答が13名、「自社の技術能力の分析、知的資産の洗い出し」が2名、「他社に対する競争力強化」が3名、「従業員のモチベーションアップ」が3名であった。「ものづくり優良企業賞の応募申請予定」の質問に対し、「応募する」との回答が7名、「検討する」が7名であった。</p> <p>以上から、参加事業者は、同賞を販路開拓等に活用することで自社の強みの発見や知的資産の洗い出し、競合他社との優位性の保持、従業員のモチベーションアップを図るなど、経営力を向上させたい意向が強いことがうかがえる。本説明会への参加により大阪ものづくり優良企業賞に関する基礎知識や応募申請書の作成手法、その活用ノウハウについて相当の理解が得られ、今後の経営への積極的な活用推進の素地ができ、大阪ものづくり優良企業賞の応募に対する意識向上に繋がられた。</p>							
	代表指標	商談件数							
	数値目標	115件	実績数値	85件	目標達成度	73.9%			
	成果の代表事例	<p>「匠企業」企画展 in MOBIO 2020に出展された匠企業のS社は、MOBIOの常設展示にて連絡のあった数件と商談中であり、新商品の企画相談等をしており、近日中に商談がまとまる見込みである。また、キックオフ会における匠企業のつながりで、部品資材等の提案のあった企業と取引を開始した。匠企業の高い技術力と安心感が大きいと感じているとの声があった。今後も引き続き、「匠」を有効活用しながら積極的に販路開拓に注力したい意向である。</p>							
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>匠企業企画展（旧称：匠企業フェア）に関して、3回目の開催であり、今回はクリエイション・コア東大阪(MOBIO)へ場所を移して実施した。新型コロナウイルス感染症の影響で不特定多数の集客を募る一般的な展示会は困難であったため、MOBIO企画展コーナーにて常設展示を行った。また、感染症対策を取りながら、キックオフ会当日には事前申込制の匠企業の商談会を行い、北摂地域の匠企業と、新たに広域連携で加わった守り門真商工会議所管内の匠企業との交流が好評であった。</p> <p>出展者アンケートには「商談会に参加し、引き合いを複数いただけたので今後も開催して欲しい。」といった回答が複数見受けられた。セミナーアンケートには「提案書を作成するにあたり勉強になったので営業向けプレゼンのセミナーをやって欲しい。」との回答があったように、商談の成約率を上げるためのノウハウを提供する必要性を感じた。また、応募準備説明会の指標『「今後、ものづくり優良企業賞に応募する」または「ものづくり優良企業賞応募を検討する」』とアンケートで回答した企業の割合が、目標50%に対し実績100%で数値目標を大きく上回った。これは、説明会での事例発表企業の参考になる話を聞くことで応募意識向上に繋がったと考えられる。そして、昨年の大阪ものづくり優良企業賞の募集が中止になった分、コロナ禍にもかかわらず、2021年は応募申請を前向きに検討される企業が多かったため、個別支援によるフォローアップをしっかりと行い、匠企業の認証企業を増やしたい。</p> <p>なお、新型コロナウイルスの影響によりセミナー参加を控えた企業が多かったため、経営支援セミナーの支援企業数の実績が目標を大きく下回ったことが今年度の課題であった。次年度は、要望のあった“提案やプレゼン力を高めるノウハウ”を学ぶ機会を提供するべく、参加企業の商談成果等を上げる可能性を高められるようなセミナーを開催すると共に、好評であった匠企業の商談会が中心となる企画を検討したい。それには大阪府ものづくり支援課や広域連携の各商工会議所・商工会、地元金融機関等との連携をさらに深める必要があり、開催時期や会場についてもよく協議し、特に広報手段や開催方法（オンライン開催を含む）を改善・工夫することにより参加者数アップを図っていきたい。</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)	23社	支援企業数(実績)	22社	支援実績率	95.7%	満足度	72.7
	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）	2020年11月開催の「匠企業」企画展 in MOBIO 2020キックオフ会において、匠企業との商談会および名刺交換会を実施し、支援企業数は、参加実績22社であった。開催後に実施した出展者向けアンケート調査によると、満足度は72.7%であった。名刺交換件数は計252件、商談件数は85件、成約件数は4件、成約金額は合計50万円、匠企業同士の交流から商談、成約に至った案件があった。アンケート内容を分析してみると、成約件数や金額には表れない案件が多く、引き続き商談継続中との回答も多かった。 出展者の約47%が「他社の新製品・商品・技術・事業への取り組みを知ることができた」、約22%が「材料仕入先・製造委託先を探すことができた、もしくはきっかけができた」と回答するなど、情報収集や取引先の開拓に役立ったことがうかがえる。また、約26%が「異業種との交流意欲が増した」、約21%が「展示商談会の出展ノウハウを習得することができた」、約15%が「販路拡大イベントへの参加意欲が増した」との回答から、販路開拓に寄与でき、販路開拓に対する意識向上にも貢献したと考えられる。							
		指標	商談件数						
	数値目標	115件	実績数値	85件	目標達成度	73.9%			
その他目標値の実績	目標値(計画)	69社	目標値(実績)	31.5社	目標達成度	45.7%			
		経営支援セミナー（第1部および第2部）の参加企業数							
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	18社	支援企業数(実績)	13社	支援実績率	72.2%	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）	2021年3月に大阪ものづくり優良企業賞応募準備説明会を開催し、支援企業数は、目標18社のところ実績が13社であった。参加者アンケートでは、説明会の内容に関する満足度は、14名中8名が満足、3名がやや満足、3名が普通と回答し、参加者全体の90%が満足と良好であった。（2名参加が2社あり） 説明会の参加動機（ものづくり優良企業賞に何を期待しているか。複数回答可）に関しては、「販路開拓、自社PRへの活用」との回答が13名、「自社の技術能力の分析、知的資産の洗い出し」が2名、「他社に対する競争力強化」が3名、「従業員のモチベーションアップ」が3名であった。「ものづくり優良企業賞の応募申請予定」の質問に対し、「応募する」との回答が7名、「検討する」が7名であった。 以上から、参加事業者は、同賞を販路開拓等に活用することで自社の強みの発見や知的資産の洗い出し、競合他社との優位性の保持、従業員のモチベーションアップを図るなど、経営力を向上させたい意向が強いことがうかがえる。本説明会への参加により大阪ものづくり優良企業賞に関する基礎知識や応募申請書の作成手法、その活用ノウハウについて相当の理解が得られ、今後の経営への積極的な活用推進の素地ができ、大阪ものづくり優良企業の応募に対する意識向上に繋がられた。							
		指標	説明会後のアンケートで、「今後、ものづくり優良企業賞に応募する」または「ものづくり優良企業賞応募を検討する」と回答した企業の割合						
	数値目標	50%	実績数値	100%	目標達成度	200.0%			

高槻商工会議所

事業名		BCP・BCMの普及促進						
想定する実施期間		2014 年度～ 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること						
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	東日本大震災や平成30年度に発生した大阪北部地震、関西を直撃した台風21号を契機として社会の防災・減災意識が高まりつつあり、また、近い将来南海トラフ地震が高い確率で発生すると予測されている。このような観点から中小企業においてもBCP、BCMの普及促進がますます重要となってきた。しかし、残念ながら現状は、中小・零細企業は2割に満たない程度の策定に留まっている。そこで、これらの企業を対象にBCP策定の必要性、手順等およびマネジメントについて解り易く解説してBCP、BCMの普及と定着の促進を図る。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	特定業種に限定せず、高槻市、茨木市、摂津市、島本町の各事業所で、BCP、BCMについて基本的知識を持っているものの策定には至っていない企業、BCPを策定する必要性は理解しているものの、どのように着手すればよいか戸惑っている企業等を対象とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■開催日：令和3年1月15日（金）</p> <p>■時間：15:00～17:30</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■テーマ：事業継続計画（BCP）策定セミナー</p> <p>■実施内容：①事業継続計画（BCP）策定のポイント②事業継続計画（BCP）の事例紹介③事業継続力強化計画について④大阪府超簡易版BCP「これだけは！」シートの作成等</p> <p>また、大阪府が推奨する事業継続計画（BCP）の策定支援施策等の紹介</p> <p>■参加者数：18事業所22名（支援対象企業は18社19名）</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <p>①府施策連携 経営支援課経営革新グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメルマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。</p> <p>②広域連携 当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会の担当者間で連絡を密に取り合い、講師の選定やチラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、10月初旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。</p> <p>③市町村連携 高槻市の後援を受け実施。各市や町のメルマガ等に記事の記載や公共施設へのチラシの配架など、本事業のPR面で協力を得た。</p> <p>④相談事業相乗 セミナー終了後、講師によるBCPに関する個別相談を実施したところ、2事業所が利用するものの、カルテ化はできなかった。</p>						
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	31.0	総支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	58.1%	満足度
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)	支援企業数の内訳は、高槻14社、茨木2社、摂津1社、島本1社であった。受講者アンケートでは、今回のセミナーを受講しての満足度について、19名中13名が満足、5名がやや満足と回答し、参加者全体の89.4%が満足と好評であった。また、「セミナー受講後の自社の変化について当てはまるものを選択せよ（複数回答可）」という設問に対し、「BCP策定の必要性を理解することができた」が16名、「BCP策定の意識を高めることができた」が12名、「BCP策定にあたり自社で取り組むべき課題が掴めた」が8名の回答があった。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取組のきっかけを与えることができたと思われる。ハンズオン支援については、新型コロナウイルス感染症の影響により支援先が見つからなかった。						
	代表指標	事業継続計画等の作成企業数						
	数値目標	31	実績数値	18	目標達成度	58.1%		
成果の代表事例	アンケートの集計により、「BCPの考え方についてわかりやすく説明していただき理解できた」3社、「これだけは！シート作成について作成法と留意点を教わった」1社、「BCP・BCM構築に良いポイントを学んだ」1社等、新たな気づきや取組のきっかけを与えることができた。また、セミナーの中で超簡易版BCP「これだけは！」シートの作成を18件行った。現在のところ、BCP作成に関する具体的な事例は把握できていないが、今後成果に繋がると思われる。							
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	支援企業数は、目標25社に対し結果は18社となった。令和3年1月13日（水）に再発令された緊急事態宣言の影響により、セミナー申込者のキャンセルが発生したことが参加者低迷の主な要因である。内容は、事業継続や防災等、非常に関心の高いテーマだったので、参加者全体の満足度が89.4%と好調であった。その要因の一つは、BCMよりもBCPに重点を置き、普及促進に力を入れたことと思われる。次年度は中小企業に更なる参加をして頂くため、今まで以上に高槻市、茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会とも連携をし、カリキュラムを従来のセミナーに加えて、新型コロナウイルス感染症対策等を取り入れた内容に変更し、普及啓発に努めたい。						

【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)	25.0	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	72.0%	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）	支援企業数の内訳は、高槻14社、茨木2社、摂津1社、島本1社であった。受講者アンケートでは、今回のセミナーを受講しての満足度について、19名中13名が満足、5名がやや満足と回答し、参加者全体の89.4%が満足と好評であった。また、「セミナー受講後の自社の変化について当てはまるものを選択せよ（複数回答可）」という設問に対し、「BCP策定の必要性を理解することができた」が16名、「BCP策定の意識を高めることができた」が12名、「BCP策定にあたり自社で取り組むべき課題が掴めた」が8名の回答があった。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取組のきっかけを与えることができたと思われる。							
		指標	事業継続計画等の作成企業数						
		数値目標	31	実績数値	18	目標達成度	58.1%		
実績／達成度②	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)	0.0	支援実績率	0.0%	満足度	-
	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症の影響により、支援先が見つからなかった。							
		指標							
		数値目標		実績数値		目標達成度			

高槻商工会議所

事業名		中小企業のための生産性向上セミナー						
想定する実施期間		2018 年度～ 2020 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること						
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	近年、急速な「第4次産業革命」の進展により、IoT（モノのインターネット）やRPA（Robotic Process Automation＝オフィス業務を自動化・効率化する仕組み）、ビッグデータ等への関心が高まっており、ビジネスでの活用が進んでいる。人手不足対策が喫緊の課題となっている現在、とりわけ中小・零細企業にとって、人手不足の解消や生産性向上、業務効率・省力化するには効果的なITの利活用が必須である。しかし、実際には「活用したいがどこから着手してよいか判断が難しい。導入しても成果が出せない。」という声が多く聞かれる。そこで、本セミナーでは「IoT」と「RPA」をメインテーマに、中小企業の現場やオフィス業務でも取り組める導入手法について分かりやすく解説する。IoT・RPA導入によって、生産性向上や売上拡大に成功した企業の取組事例やIoT・RPAの最新動向についても紹介する。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、IoT・RPAを導入・活用し、生産性向上（業務効率化）を図りたい中小企業経営者、小規模事業者、従業員、創業予定者等						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■講座名：中小企業のための生産性向上セミナー ～コロナ禍でわかった次世代の働き方 RPA活用で業務効率化を実現！～</p> <p>■開催日：令和2年11月17日（火）</p> <p>■時間：14:00～15:30</p> <p>■会場：摂津市商工会 会議室（リアルとオンラインのハイブリッドでの開催）</p> <p>■内容： 働き方改革において注目されている人手不足の解消に有効な「RPA」を取り上げ、中小企業の現場やオフィス業務でも取り組める導入手法について解説した。また、IoT・RPA等の導入による生産性向上や売上拡大に成功した企業の取組事例やコロナ禍でも活用できるRPAの最新動向について解説を行った。</p> <p>■参加者数：20事業所21名（うち、支援対象企業数19.5事業所20名）</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>						
	①府施策連携	ものづくり支援課 技術支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連絡・協議しながら講師を選定し、セミナーを開催した。また、IoT推進ラボ関係者へのメールマガジンにて、本セミナーのPRを行った。						
	②広域連携	当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会の担当者間で連絡を密に取り合っており講師を選定し、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、9月中旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。						
③市町村連携								
④相談相乗	セミナー終了後、RPA活用に関する個別相談会の機会を設けたが、簡単な質疑のみで個別相談の申込がなかった。							
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)	19.5	支援実績率	78.0%	満足度	79.5
事業全体の実績／目標達成	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	支援企業数の内訳は、高槻12.5社、茨木3社、摂津3社、島本1社（参加人数は20名）であった。今回のセミナーの受講者アンケートでは、20名中6名が「満足」、8名が「やや満足」、5名が「普通」、1名が「やや不満」と回答し、満足度79.5%と概ね良好であった。（2名参加が2社あり）また、セミナーの習得度（理解度）において、20名中4名が「よく習得できた」、13名が「だいたい習得できた」と回答し、受講者の理解度も概ね高かった。「セミナー受講後の自社の変化について当てはまるものを選択」という設問に対し、「RPA等を活用・導入し、経営（業務）に役立てていきたい」が3名、「今すぐではないが、RPA等の活用・導入について今後、検討したい」が15名、「RPAを活用・導入する予定はない」が2名の回答があった。上記の回答結果が示すように、当セミナーによるRPAの活用法に関する知識の習得により、生産性向上や業務効率化については経営力、売上向上につながるノウハウについて相当の理解が得られた。また、RPAを活用し経営に役立てようと導入に向けた意識が向上した企業の割合が全体の90%を占めていることから、今後の積極的な経営への活用推進の素地ができた。						
	代表指標	IoT・RPA活用の必要性を学び、導入に向けた意識が向上した事業所の割合						
	数値目標	80%以上	実績数値	90.0%	目標達成度	112.5%		

度	成果の代表事例	アンケートの集計により、3社が「RPA等を活用・導入し、経営（業務）に役立てていきたい」、15社が「今すぐではないが、RPA等の活用・導入について今後、検討したい」と回答するなど、RPAツールを活用する意義や取組みのきっかけを与えることができた。その後、実際に給与や請求など経理業務においてRPAツールを導入した介護福祉サービス事業者があり、業務効率改善に繋がった。
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	上記目標達成度を示した通り、指標「IoT・RPA活用の必要性を学び、導入に向けた意識が向上した事業所の割合」の達成率は112.5%となり、数値目標を上回った。これは、実践的なIoT・RPAの活用ノウハウを習得することで、自社の業務効率化や生産性向上を図ろうとする企業ニーズと本事業の趣旨が合致したことによるものと考えられる。従って、本セミナーを開催することにより中小企業支援事業の一環として、一定の役割を果たしたと思われる。しかしながら、参加企業数は目標25社に対し実績は19.5社と目標を下回った。これは、当初は支援対象企業数である25社近くの申込があったが、開催直前に参加確認の連絡を入れるなど対応したものの、結果的には開催直前や当日キャンセルがあり、支援企業数の目標値を下回る結果となった。受講者の関心のあるテーマの選定、参加しやすい日時・曜日等の設定や広報手段を改善、工夫することにより、更なる受講者数増加の方策を検討したい。また、参加者アンケートにも「生産性向上に関するセミナーを受講したい」という回答があったため、今後の事業実施に際しての検討材料としたい。

高槻商工会議所

事業名		三市一町合同就職面接会							
想定する実施期間		2011 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪府の2019年10月の有効求人倍率は1.78と全国(1.57)の中でもとりわけ高い。しかし、完全失業率は2.9%(同年7月～9月)と全国値2.3%に比べると高い値となっている(大阪労働局及び大阪府調べ)。そのような中、地元の中小零細企業にとっては単独で求人を募集しても有能な人材の確保は難しく実際に相談も多い。そのような両者を結び付ける機会を三市一町の自治体および会議所・商工会が連携するによって提供し、当地域の中小零細企業の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、16社の中小企業及び求職者100名							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	高槻商工会議所・茨木商工会議所・摂津市商工会・島本町商工会による共催。4団体が主に求人企業の募集を担い連携を図ることによって、求人企業及び求職者の参加を促進した。また、コロナ禍の折、三密を避けるため、事前予約制で求職者を募集し、会場ブースは距離を取って配置した。 開催時期：2021年1月27日(水) 時 間：13:00～16:00 会 場：高槻現代劇場文化ホール2階、3階 参加企業：15社 求職者数：90名 内 容：3階で合同就職面接会を実施。 2階では、各種相談ブースを設けて、9名が参加。 2階別室にて、「スーツの着こなしセミナー」10名、「近畿財務局出前講座」(公的年金の基礎知識セミナー)18名を開催した。							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	北大阪地域労働ネットワークの関係機関と連携をとり、合同就職面接会の広報・運営を行った。						
	②広域連携	4団体が主に求人企業の募集を行い、当事業の告知をすることにより、中小企業が通常カバーできない地域の人材発掘や採用活動を行うことが出来た。また、当日は4団体担当者が協力し運営した。							
	③市町村連携								
	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)	16.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	93.8%	満足度	82.7
	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)	参加企業は15社(内訳：高槻5社、茨木5社、摂津4社、島本1社)。当日の来場者総数は90名、各種セミナーの参加者は10名、18名であった。また、各種相談ブースの利用者は9名であった。(重複含む)企業ごとの内訳として、10名以上の面接等訪問者があった企業は3社、5～9名が3社であったものの、訪問者ゼロの企業も5社あった。その中で、面接等を後日実施した結果、最終4社9名の採用が決まった。 アンケート結果より満足度は、「満足」8社、「やや満足」2社、「普通」4社、「やや不満」1社であった。求職者の訪問・面接が少ない(0～2名)ところが8社あったものの希望の人材との出会いや費用が掛からない等の点で満足度は低くならず、全体としては昨年より高かった。							
		代表指標	参加企業のうち採用に至った企業数						
		数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%		
	成果の代表事例	当日、面接や説明を行った企業数は10社であった。その中で、面接等を実施した結果、4社9名の採用が決まった。その中でKF社は当日11名の面接者等があり、最終的には3名の採用に繋がった。当事業を活用した好例といえる。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	90	目標達成度	90.0%			
	総来場者数は90名と目標の100名は下回ったものの、昨年度の76名は上回った。緊急事態宣言下であったが、大きく下回ることなく来場者を確保できた。								
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)	新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から募集企業を当初32社から16社へと変更した。申込数は26社で、この中から16社を選考したが、1社は辞退が出たため最終15社で開催した。 今回も主として面接会を実施した。来場者アップのために2種類のセミナーを実施したが、10名、18名と集客を図る効果は一定程度あったものと思われる。 コロナ禍の折、大企業を中心に採用を控える傾向にある中で、中小企業にとっては、より良い人材を採用できるチャンスともいえる。継続して同事業を実施するとともに、来場者増のためにもより良い求人企業の参加を募り採用者の更なる増加に繋げていきたい。							

高槻商工会議所

事業名 中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業

想定する実施期間 2020 年度～ 2020 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)

少子高齢化時代を迎え、労働力人口は年々減少しているが、その一方で結婚や出産を機に女性が離職したり、管理職に占める女性割合が国際的にも低いなど、女性活躍が十分に進んでいない現状もある。女性活躍推進法が、令和元年5月に改正され、一般事業主行動計画の策定・届出義務及び自社の女性活躍に関する情報公表の義務の対象が、常時雇用される労働者の301人以上から101人以上の事業主に拡大された。行動計画の策定を通じて男女社員が活躍する職場づくりを積極的に進めること、また、その取り組みの事業を広く公表することは、企業イメージの向上、求人への応募増加等により人手不足問題の改善に寄与するメリットがある。よって、当事業では企業の事例紹介等や行動計画の策定に関する支援を実施する。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

女性従業員を雇用する、または雇用予定の中堅中小企業経営者、小規模事業者、人事労務管理者・担当者など25社

実施時期・具体的な内容及び事業手法

■開催日：2021年1月20日（水）  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■内容：女性活躍推進・行動計画策定セミナー 14：00～16：00  
 ◇「女性活躍推進に取り組むためのポイント」  
 ①女性活躍推進法とは ②行動計画を策定するメリットとポイント  
 ③先進企業の取組事例 ④自社の課題を知ろう（個人ワーク+発表）  
 ◇大阪府からのご案内…「OSAKAしごとフィールドの企業診断」の紹介等  
 個別相談（1社）16：15～16：45  
 ■参加者数：3社4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	就業促進課女性就業推進グループ等と連携し、事業内容の検討・決定、また広報は大阪府のメルマガにて参加者を募った。
②広域連携	同程度の規模・取り組みが可能な茨木商工会議所とともに、HPや広報誌への掲載（12月、1月）、メルマガ配信（12月、1月）等で参加者を募った。
③市町村連携	
④相談相乗	セミナー終了後、講師による個別相談会を開催したところ1事業所が利用し、カルテ化した。

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)	3.5	支援実績率	14.0%	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)

受講者アンケートでは、満足度について、2名が満足、2名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は90%であった。また、セミナー受講後の自社（自店）の取り組みたい内容についての設問（複数回答）に対し、1名が「採用した労働者に占める女性割合の増加」、4名が「管理職に占める女性労働者割合の目標数値化」と回答した。セミナーに対する満足度は高く、参考になったとの声が多かった。既に女性の活躍推進に取り組んでいる企業においても、セミナーの受講を機に新たな課題を再認識し、内容の見直しや変更に取り組むきっかけになったものと思われる。

各社で置かれている状況は違うものの、女性活躍推進が社内における活性化、ひいては会社の成長に欠かせない要素の一つであると理解いただいたと思われる。

代表指標	女性採用や女性登用の数値目標などを掲げると回答した企業数		
数値目標	5	実績数値	3
目標達成度	60.0%		

成果の代表事例

D社は、すでに一般事業主行動計画を策定し、計画を進めているものの実現には至っておらず、今回のセミナーを受講した。また、セミナー後には個別に講師と面談することで、具体的に自社が抱える問題を整理し、解決策の糸口をつかむことができた。

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り組み  
(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)

当初予定していた秋頃の開催は、他セミナーやイベントと重なることもあり、時期をずらして実施した。結果的には新型コロナウイルス感染症の患者数が増加する12月～翌1月に広報や開催が重なってしまい、申し込みは5社8名で、最終参加者は3社4名であった。コロナ禍の中、女性活躍に関する取り組みへのマインドが低下し、同時期に開催したコロナ対策を盛り込んだBCPセミナーなどへの需要が高まったと考えられる。また、オンラインへの対応の遅れから、リアルのみで開催したことも参加者が伸びなかった要因と思われる。一旦この事業は終了とするが、次回はオンライン対応、実施する時期などニーズをしっかりと捉えて実施していきたい。