

# 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		大東商工会議所
	代表者職・氏名		会頭 浅野 弘資
	所在地		〒574-0076 大東市曙町3番26号
	担当者	職・氏名	事務局長 中濱 修
		連絡先	T E L（直通）：
F a x：			072-871-0330
E - m a i l：	daitocci@daito-cci.or.jp		
①設立年月日		平成11年4月1日	
②職員数 （うち経営指導員数）		12名（経営指導員11名）（令和3年3月31日現在）	
③所管地域		大東市	
④管内事業所数		4,606事業所（平成28年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数		3,261事業所（平成28年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）		1,679事業所（令和3年1月31日現在）	
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること			
□主な事業概要（定款記載事項等）			
<p>①商工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。</p> <p>②行政庁等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商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査を行うこと。</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、又は運用すること。</p> <p>⑧商工業に関する講演会又は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、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。</p> <p>⑪商事取引に関する仲介又は斡旋を行うこと。</p> <p>⑫商事取引の紛争に関する斡旋、調停又は仲裁を行うこと。</p> <p>⑬商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。</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社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>⑯行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>⑰国際親善の増進を図ること。</p> <p>⑱前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。</p>			

<p><b>(1) 事業の目標</b></p> <p>地域の小規模事業者等が抱える経営上の問題点を把握・解決するため、巡回及び窓口相談を通して潜在的なニーズの収集、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行うことにより、活力にあふれた地域経済を構築することを目標とする。</p> <p>経営相談支援事業においては、簡易な相談から専門的な相談まで「課題の抽出・把握・提案・支援」と従来の濃密な経営支援を行い、問題解決のみならず中長期的な企業育成を目標とする。</p> <p>専門相談支援事業においては、個別の専門的な課題解決による経営の安定を図るため各種専門家と連携し、あらゆる課題に対して迅速に対応解決することを目標とする。</p> <p>地域活性化事業においては、小規模事業者のニーズが高い経営課題をテーマとした各種セミナーを実施すると共に府連携及び広域連携、独自提案事業を行うことにより、販路開拓・マッチング・生産性向上・事業承継など小規模事業者の経営の持続的発展に向けた事業展開を目標とする。</p>
<p><b>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</b></p> <p>令和2年度は、感染症の影響により、経営相談支援事業として例年のように活発な巡回ができなかった反面、「新型コロナウイルス感染症に関する経営相談窓口」を設置し、国・府・市が感染症対策で打ち出した経済支援施策の普及に尽力した他、金融相談をはじめとする多角的な経営相談に対し事業者と伴走する形で積極的な支援を行った。</p> <p>専門相談支援事業については、事業計画策定の他、コロナ禍における労務対策、経営戦略やマーケティング力向上等専門的且つ高度な問題解決に対し、専門家を活用した支援を数多く実施した。</p> <p>地域活性化事業については、「三密」を避けるために多くのセミナーを中止としたが、コロナ禍においてもBCP策定支援セミナーの他、クラウドファンディング、事業承継、求人求職マッチング事業（「WEB」合同企業説明会）等を開催した。また、販路拡大を求めている事業所には、広域的なオンライン総合展示商談会への参加を推奨することでビジネスチャンス構築に寄与した。</p>
<p><b>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</b></p> <p>経営相談支援事業については、コロナ禍の影響を受けた事業者へのヒアリングを行ない、マル経融資をはじめ、小規模事業者等が抱える経営課題の発掘と相談内容に応じた適切なアドバイスを実施することで課題解決へ導くことができた。特に令和2年度については、新型コロナウイルス感染症対策で打ち出された各種経済支援施策活用へのニーズが高く、多数の窓口相談に励んだ一年となった。</p> <p>専門相談支援事業については、恒例の税務や金融の定期相談件数は減少したが、コロナ禍での事業計画策定や労務対策など専門的且つ高度な相談に対し、多くの課題解決へとつなげることができた。</p> <p>地域活性化事業については、BCP策定支援セミナーにて「新型コロナウイルス感染症への対応」をテーマに入れるなど、直近の課題解決につながる情報及び施策の普及を図った。また、求人求職マッチング事業をWEB上で開催するなど「三密」を避ける手段を種々検討し、開催がどうしても必要と考えるセミナーや事業を実施した結果、主にコロナ禍での対策として時流に沿った情報提供ができたと考えている。</p>
<p><b>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</b></p> <p>人口減少や経営者の高齢化、後継者や人材不足、消費購買スタイルの変化といった従来から引き続く経営環境の悪化に加え、令和2年度は新型コロナウイルス感染症という未曾有な経済活動抑止要因に遭遇した。また、巡回相談や多くの人が集まる地域活性化事業を従来と同じ方法では開催できなかった為、今後はオンライン等の利活用を増やし、幅広い個社支援や地域活性化に貢献することが求められる。</p> <p>また、限られた経営指導員で、新型コロナウイルス感染症対策の各種経済支援施策を普及する活動でマンパワーがフル稼働となり、専門相談支援事業も従来以上に活用したものの、特に地域活性化事業への取り組みの比重は低くなった。</p> <p>コロナ禍の影響が長引くにつれ、今後も新型コロナウイルス感染症対策の各種経済支援施策が施行されると思われるが、より効率良い施策普及の面からも、引き続き感染症対策に工夫をこらしながら、相談事業や地域活性化事業を積極的に実施していくことが肝要となる。</p>
<p><b>(5) 次年度の取り組み</b></p> <p>コロナ禍の影響を見据えながら各種経済支援施策の普及に努めつつ、経営相談支援事業については、マル経融資推薦業務や事業計画作成支援を中心に、小規模事業者が抱える課題把握を行い最適な解決策を提示できるよう注力する。</p> <p>専門相談支援事業については、各種専門家と連携することで、コロナ禍における専門的且つ高度な相談に対し、課題解決を図っていく。</p> <p>地域活性化事業については、感染症対策に工夫を凝らし、従来のBCP策定や事業承継セミナーに加えDXセミナーやSDGs マッチング事業等を実施することで地域の活性化に寄与したい。</p> <p>また、上記取り組みを推進する為、経営指導員の資質向上や支援ノウハウの共有化を拡大していく。</p>

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 大東商工会議所

**I 経営相談支援事業**

支援のポイント・成果

新型コロナウイルス感染症の影響を受け続けた令和2年度においては、「新型コロナウイルス感染症に関する経営相談窓口」を設置し、カルテ化につながらない軽微な相談案件にも真摯に対応した結果、目標を25%上回る332件の事業所カルテ実績につながった。コロナ禍の影響を受けた数多くの事業者へのヒアリングを行い、浮かび上がった経営諸課題に対して課題解決および経営力向上に向けてのサービス提案に取り組むとともに、国・府・市が感染症対策で打ち出した各種経済支援施策の普及に尽力した。

中でも、マル経融資をはじめとする金融支援や小規模事業者の持続化などを支援する事業計画作成支援、労働者の雇用維持を支援する労務支援、中小企業内部でSDGsを具体的に推進していくための人材育成計画作成支援などを精力的に実施した。

【代表事例】

精密プレス用金型の設計製作を行うD社は、創業から同業務に携わる職人の熟練の技術や経験などのノウハウを蓄積し、50年以上の業歴を有する。今回、80歳代の社長から、長年働いている甥を後継者にと考え事業承継について話をしたが断られてしまった。急ぎ取引先に相談するとM&Aの話が浮上したが、判断に迷われ当所に相談された。ヒアリングの結果、想定以上にM&Aの条件が厳しかったため、顧問税理士だけでなく弁護士にも参画頂くことを提案。当所ビジネスサポーター制度を活用し弁護士に複数回介介いただいたことで、令和3年2月末に緩和された条件でのM&Aが合意に至った。

また、人材不足の課題もある同社に対し、60歳を迎えた従業員を無理なく継続して雇用できるようにする目的で高年齢雇用継続給付の活用を提案。具体的な受給手続き完了まで伴走型の支援を行った。結果として、従業員が60歳以降も安心して働ける労働環境を整備することにつながられた。

今後も新経営者との関係を保持し、必要に応じ労務・金融などの支援を適時行っていく。

支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
事業所カルテ・サービス提案	事業所	265	332	125.3%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	25	26	104.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	5	24	480.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	93	93	100.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	1		2
資金繰り計画作成支援	事業所	20	29	145.0%	5
記帳支援	事業所	25	14	56.0%	4
労務支援	支援数	35	44	125.7%	5
人材育成計画作成支援	事業所	3	19	633.3%	5
マーケティング力向上支援	事業所	7	0		-
販路開拓支援	支援数	30	11	36.7%	3
事業計画作成支援	支援数	60	68	113.3%	5
創業支援	事業所	5	1	20.0%	2
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	1	0		-
コスト削減計画作成支援	事業所	1	0		-
財務分析支援	事業所	35	35	100.0%	5
5S支援	事業所	1	0		-
IT化支援	事業所	43	4	9.3%	2
債権保全計画作成支援	事業所	1	0		-
事業承継支援	事業所	3	3	100.0%	5
災害時対応支援	事業所	263	222	84.4%	5
フォローアップ支援	事業所	80	0		-
結果報告	事業所	264	332	125.8%	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の影響を受けた小規模事業者を幅広く支援するため、金融相談専門員を配置し、国・府・市が感染症対策で打ち出した各種経済支援施策の普及に努めた。

税務支援においては、近畿税理士会の支援の下、当所会館内に所得税及び消費税の相談会場を設け、個人事業者が自主申告できるように税務支援を行った。

また、事業所が抱える経営諸課題の中でも、高度かつ専門的な課題に迅速に対応するため、専門家との連携を図り、迅速かつ有益な課題解決へ導くことを意識した専門家連携支援を展開した。

今後も専門家との連携を一層強化することで、ワンストップ機能を発揮し、迅速かつ有効な課題解決に向けた支援を行っていく。

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	支援企業数	20	18	90.0%	4
専門家連携	継続	支援企業数	25	24	96.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>地域活性化事業については、これまでのセミナー開催時や経営相談時に小規模事業所から要望があった事業を企画し、参加事業所にメリットを感じてもらえる視点を重視した。対象についても、業種や規模も意識しながら各事業ごとに一定のターゲットを設け、事業PRや参加勧奨を図った。</p> <p>令和2年度は新型コロナウイルス感染症の影響により多くの地域活性化事業を中止せざるを得なかったが、管内中小・小規模事業者の多くで経営課題となっている「人材確保支援」「人材育成支援」「販路開拓支援」といったテーマを中心に事業を実施した。特に、大東市・大阪産業大学・当所の三者で連携協定を締結した経緯もあり、「産大求人求職マッチング事業」「学生目線の企業評価事業」といった人材確保・人材育成支援事業を三者の協力体制により推進した。</p> <p>例として「産大求人求職マッチング事業」では、対面でのマッチングが困難なことから初めてオンラインでの実施に切り替えたところ、互いに不慣れな点も一部見受けられたが、実際のマッチング（採用実績）につながった。「学生目線の企業評価事業」では、管内中小・小規模事業者と学生の橋渡しを行った結果、「学生目線で自社を確認できて良かった」「新卒採用にあたり自社のビジョンや体制づくりを見直すきっかけになった」「学生から情報提供を受けたSDGs活動に社員全員、本気で取り組みたい」などの感想をいただいた。また、こうした声を経営相談支援事業につなげることにより、課題に対応した支援を提案できたといった相乗効果も得られた。</p> <p>今後コロナ禍においても開催方法などで一層の工夫を凝らし、引き続き地域活性化事業も積極的に推進していく。</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	
	大東まちゼミ	110	32	29.1%	93	来店者数が増加した参加事業者の割合	80%	87%	108.8%	4
	産大求人求職マッチング事業	16	14	87.5%	58.6	「自己PRにつながった」と回答された事業所	70%	57%	81.4%	5
	広報カススキルアップ事業	20	6	27.5%	92.9	キャッチコピーの作り方が理解できたと回答した割合	80%	86%	107.5%	4
○	BCP策定支援事業	15	11	73.3%	95	簡易版BCPシートを作成できた企業数	15	11	73.3%	5
○	事業承継セミナー	15	5	33.3%	96	事業承継の準備の必要性について意識が高まったと回答した割合	80%	60%	75.0%	4
○	IoTに関するセミナー	20	15	75.0%	76.5	ITを利用しての生産性向上に関する意欲が高まった企業数	70%	73%	104.3%	5
○	学生目線の企業評価事業	4	4	100.0%	90	自社の魅力増進や理解促進に有意義だったとの回答割合	70%	90%	128.6%	5
○	中小企業における高校生採用支援事業	10	8	80.0%	85	自社への理解促進や人材不足への支援に有意義だったとの回答割合	80%	75%	93.8%	5
○	クラウドファンディング活用セミナー	15	8	53.3%	99	クラウドファンディングによる効果的な経営手法を学び、導入を検討している企業数	70%	30%	42.9%	4
○	SDGs啓発セミナー	30	20	66.7%	83	SDGsへの取り組みを開始したいと回答した割合	70%	41%	58.6%	4
○	海外ビジネス展開支援事業	20	8	40.0%	85	海外展開を具体的に検討する企業数	5	2	40.0%	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	

※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。

令和2年度（2020年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

大東商工会議所

事業名 大東まちゼミ

想定する実施期間 30 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること

事業の概要

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

商業統計調査によると、大東市の小売業の事業所数は2002年の1,002件から2016年には538件へと5割近く減少している。このような状況の中、各個店の店主が商品知識やノウハウ等を提供することで新規顧客との出会いの場をつくり、各商店とお客様との交流を通し、各商店主へのファンづくりを展開する本事業、「大東まちゼミ」の更なる推進により新規顧客獲得の可能性拡大につなげていく。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

大東市内の小売業、サービス業を中心に、自らの商品知識やノウハウの情報発信が可能な事業者を募集する。

実施時期・具体的な内容及び事業手法

○大東Webまちゼミ開催【時期】2020年10月5日～18日 【参加店舗】22（内アンケート回収16） 【講座数】30講座  
○大東まちゼミセミナー開催 【日時】2020年8月20日・9月1日・9日（2回）・14日・18日計6回実施  
【8月20日参加者】 10名 10事業所 【9月1日参加者】 6名 5事業所  
【9月9日①参加者】 6名 5事業所 【9月9日②参加者】 3名 3事業所  
【9月14日参加者】 1名 1事業所 【9月18日参加者】 7名 7事業所  
合計 24事業所（重複事業所7を除く）（内アンケート回収16） 参加者25名（重複者除く）

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

①府施策連携

②広域連携

③市町村連携

まちゼミ世話人会議を中心に大東市と極めて密接な連携のもと実施

④相談相乗

本事業を通じて、新規顧客の獲得を推進。カルテ化は4社

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	75.0	総支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	21.3%	満足度	93.0
------------	------	------------	------	-------	-------	-----	------

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)

目標75企業に対し、16企業と目標値を大幅に割り込む結果となった。このたびはコロナという逆境のなかでも、お客様に「感動」と「楽しさ」をご提供したいという想いから、ZOOMを活用しステイホームで安全に楽しめるオンラインゼミを実施した。また多くの出展者を得るべく、6回のセミナーを実施した。

【成果について】

- ・コロナ禍に沈んだ気分の個店を当まちゼミ事業で活性化させることができた。
- ・IT化が遅れている個店ではあるが、この機会にZOOMが使えるようになった。
- ・ZOOMで遠方の方にも知っていただける機会となった。

代表指標

来店客数が増加した参加事業者の割合

数値目標	80%	実績数値	87.0%	目標達成度	108.8%
------	-----	------	-------	-------	--------

成果の代表事例

当該企業は積極的に3講座を実施され、「仕事中参加して下さった方がいて、リアルでは考えられなかったことが良かった」「遠方の方の参加もあった」といった効果をあげられ、合計で27名の参加者を得ることができた。

その他目標値の実績

目標値(計画)	35	目標値(実績)	16	目標達成度	45.7%
---------	----	---------	----	-------	-------

まちゼミに対するセミナーや研修会に参加された事業所数 25名 16事業所

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)

本事業は、それぞれの個店において、個店の店主が講師となって、受講者（お客様）にお話し、お客様と交流を深めるコミュニケーションであるが、新型コロナウイルスの感染拡大防止のために対面ではなくオンラインでまちゼミを実施することに変更せざるえなかった。しかし次期においては、「対面」と「オンライン」の併用で行うことで、支援企業数「50」、セミナー参加企業数「25」の突破を図るべく努力していく。

(参考) 2019年4月14日～5月19日に実施したまちゼミは、参加店舗が90、講座数は108講座、受講者数は1,121人であった。

大東商工会議所

事業名		産大求人求職マッチング事業																																							
想定する実施期間		29 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)	文部科学省と厚生労働省の大学就職内定状況調査（国公立24校、私立38校を対象）によると、令和元年度大学等卒業予定者の就職内定率は76%となっており、引き続き高い水準を維持しているが、地域の小規模・中小企業においては人材不足が極めて深刻化している状況にある。しかし一方、近年の学生の就職に関する希望として「地元志向」が増加していると聞いている。ついでには地元大学（大阪産業大学）の学生の市内企業への就職を促進するため、合同企業説明会を実施する。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	人材確保を検討している小規模・中小企業者と大阪産業大学の学生求職者																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>令和2年11月13日、16日、17日、18日に、当所と大東市主催にて、「大阪産業大学 Web合同企業説明会」を開催。 実績：出展企業数「14社」 学生（求職者）「65名」</p> <p>※学生（求職者）を「90名」と見込んでいたが、「65名」の結果に終わった。</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7">当事業の主催が当所と大東市であり、連携し両者で実施した。</td> </tr> <tr> <td>④相談事業相乗</td> <td colspan="7">本事業を通じて、大学生に対する求人アプローチを図った。カルテ化は10社</td> </tr> </table>								①府施策連携								②広域連携								③市町村連携	当事業の主催が当所と大東市であり、連携し両者で実施した。							④相談事業相乗	本事業を通じて、大学生に対する求人アプローチを図った。カルテ化は10社						
	①府施策連携																																								
	②広域連携																																								
③市町村連携	当事業の主催が当所と大東市であり、連携し両者で実施した。																																								
④相談事業相乗	本事業を通じて、大学生に対する求人アプローチを図った。カルテ化は10社																																								
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)	14.0	支援実績率	87.5%	満足度	58.6																																	
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>満足度アンケートを実施したところ、満足度は100に対し「58.6」であった。学生（求職者）を「90名」と見込んでいたが、「65名」の結果に終わったことが、この低い満足度となったのかと反省している。</p> <p>しかしながら一方、今後、このような機会があれば「出展に向け検討」と回答された企業が14社中13社を数えた。</p> <p>人材採用難が実感される昨今であるが、今回、各企業コロナで初めて「Web」合説に出展され、Webでの採用活動のノウハウを得られたことは、求人の間口を広げる上において大いに役立つ機会となったと感じている。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="7">アンケートで出展されて「自社PRに繋がった」と回答した割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>57.0%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">81.4%</td> </tr> </table>								代表指標	アンケートで出展されて「自社PRに繋がった」と回答した割合							数値目標	70%	実績数値	57.0%	目標達成度	81.4%																		
代表指標	アンケートで出展されて「自社PRに繋がった」と回答した割合																																								
数値目標	70%	実績数値	57.0%	目標達成度	81.4%																																				
成果の代表事例	当事業所ではパワーポイントでの会社説明資料を作成されずにWeb合説に臨まれた。この点については次年度、改善しなければならないが、今回は社長と部長が熱く学生に語りかけられた結果、1名の採用に成功された。																																								
その他目標値の実績	目標値(計画)	90	目標値(実績)	65	目標達成度	72.2%																																			
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>大阪産業大学の学生（求職者）の参加が65名と少なく、やはりもっと学生にPRしていく必要があると感じている。大阪産業大学のキャリアセンターとしっかりと連携をとり、学生（求職者）の参加を増やしていく。今後とも引き続き実施し、地元の大学から、地元の企業への就職をサポートしていく。</p> <p>次年度もオンラインで産大求人求職マッチング事業（Web合同企業説明会）を実施予定          &lt;開催日時&gt; 今夏ないし今秋に合計「4日間」実施予定 &lt;募集企業数&gt; 16社          &lt;会場&gt; (オンライン) 大阪産業大学 &lt;主催&gt; 大東商工会議所、大東市</p>																																							

大東商工会議所

事業名		広報力スキルアップ事業																																		
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)	商業統計調査によると、大東市の小売業の事業所数は2002年の1,002件から2016年には538件へと5割近く減少している。このような大変厳しい状況の中、各店の魅力や強みを積極的にPRして顧客を増やす必要がある。中でもキャッチコピーはその出来如何によっては商品自体の売れ行きが大きく左右する重要なポイントである。そこで「キャッチコピー作成講座」を開催し、個店の魅力や商品・サービスの魅力が一目でわかるようなキャッチコピーの作成方法を修得し、消費者への訴求力向上、ひいては個店の販路拡大・売上向上につなげることを目的とする。																																		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大東市内を中心とした、主に商業・サービス業を営む小規模事業者																																		
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【日時】令和3年2月3日（水）13時30分～16時</p> <p>【会場】大東市立市民会館 3階 中会議室</p> <p>【内容】・あなたの商品の解説書を作る・商品の強みと差別化ポイントを知る・あなたの商品のベネフィット（効果）を抑える・解説書を1行（キャッチコピー）にまとめる</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="6">「事業計画作成支援」「金融支援」等カルテ化企業数 3社（カルテ化目標5社）</td> </tr> </table>							①府施策連携							②広域連携							③市町村連携							④相談相乗	「事業計画作成支援」「金融支援」等カルテ化企業数 3社（カルテ化目標5社）					
	①府施策連携																																			
②広域連携																																				
③市町村連携																																				
④相談相乗	「事業計画作成支援」「金融支援」等カルテ化企業数 3社（カルテ化目標5社）																																			
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	5.5	支援実績率	27.5%	満足度	92.9																											
	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)	今回のセミナーを開催し、「キャッチコピーの作り方が理解できた」「自社の会社及び商品、自社の強みを考える機会をもてた」「自社が何を売っているのかを考えさせられた」等の意見があり、発信力の強化にもつながったと感じている。																																		
	代表指標	アンケートでキャッチコピーの作り方が理解できたと回答した割合																																		
	数値目標	80%	実績数値	86.0%	目標達成度	107.5%																														
	成果の代表事例	「活かされる時間でした。この期間考えたことを早速活かして使いたい」「ターゲット属性を考えなければならぬのが良く分かった。」等の意見が寄せられた。																																		
	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)	緊急事態宣言発令中での実施となり、参加者が集まらなかった。オンライン併用での開催も検討したが、講師との打ち合わせでグループワークがあるため難しいとのことでありリアルのみでの開催となってしまったのは残念である。今後は開催時期や手法について検討する必要がある。																																		

大東商工会議所

事業名		BCP策定支援事業																																						
想定する実施期間		26 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)	大規模災害になるといわれる「南海トラフ巨大地震」、地元においては上町・生駒の断層帯の地震、過去に実際発生した水害などの自然の脅威、また昨今では新型コロナウイルス感染症対策が存在する。それらの脅威が実際に起こったときに「被害を最小限に抑え、速やかに事業を継続する」ための準備がBCPであるが、府内中小企業のBCP策定率は1割程度にとどまっており、未だ策定が進んでいない企業は多い状況にある。そこで当事業を通じて、中小・小規模事業者にも、BCP策定の必要性を認識してもらい、策定支援につなげていく。																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大東市域を主とした府内の事業所																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日時： 令和2年11月12日(水) 午後3時～5時                  場所： 大東商工会議所                  内容： 大東市からの情報提供と専門家によるBCP策定についての概要説明                  ○「大東市の自然リスク」について                  発表者： 大東市危機管理室 各担当者                  ○講師によるBCPの説明等</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">大阪府及び商工会連合会の支援制度を紹介の上、策定支援を実施した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7">災害等の情報事例提供を通じて、地域の自然リスクを理解してもらった。</td> </tr> <tr> <td>④相談事業相乗</td> <td colspan="7">今年度は事業継続計画作成支援に直接繋がられなかったが、次年度以降支援企業に対し、事業継続計画作成支援に繋げていきたい。</td> </tr> </table>							①府施策連携	大阪府及び商工会連合会の支援制度を紹介の上、策定支援を実施した。							②広域連携								③市町村連携	災害等の情報事例提供を通じて、地域の自然リスクを理解してもらった。							④相談事業相乗	今年度は事業継続計画作成支援に直接繋がられなかったが、次年度以降支援企業に対し、事業継続計画作成支援に繋げていきたい。						
	①府施策連携	大阪府及び商工会連合会の支援制度を紹介の上、策定支援を実施した。																																						
	②広域連携																																							
③市町村連携	災害等の情報事例提供を通じて、地域の自然リスクを理解してもらった。																																							
④相談事業相乗	今年度は事業継続計画作成支援に直接繋がられなかったが、次年度以降支援企業に対し、事業継続計画作成支援に繋げていきたい。																																							
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)	11.0	支援実績率	73.3%	満足度	95.0%																																
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)	今回のセミナーは大阪府制作の超簡易版のBCP策定キットを用いての策定方法と大東市の自然リスクの情報提供を主眼において開催した。 参加者の声としては、「講師が大東市の地域リスクを把握したうえでわかりやすくリスクの可能性を聞いた」との声を数多く頂戴した。その上で感染症対策のリスク対応の情報提供についても好評を博した。																																							
成果の代表事例	本格策定予定の企業が1社あり、改めて地域の自然リスクを把握する・実際作成されている事例を参考にして作成したいとの声を頂戴した。																																							
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)	普及啓発に主眼を置きながら、感染症対策・地域リスク等の情報提供を加味し、策定を希望する事業所に対しては、大阪府商工会連合会の策定支援事業へのマッチングに対応する等をして、様々な対応が出来るような対策を実施していく。																																						

令和2年度（2020年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

大東商工会議所

事業名		事業承継セミナー							
想定する実施期間		29 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)	<p>中小・小規模事業者の経営者の内、65歳以上の経営者は全体の約4割を占め、今後数年で、多くの中小企業が事業承継のタイミングを迎えるとみられています。また、中小・小規模事業者が今後も事業を継続・発展させていくために、次世代へスムーズに「事業承継」を進めることが求められています。</p> <p>そこで、事業承継にかかる基本的な知識・考え方を学んでいただくことで、将来 事業承継を円滑に実施できる企業が1社でも多く生まれることを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は問わず、将来の事業承継を検討する管内事業所すべてを対象とする							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【日時】令和 2年 8月27日(木)</p> <p>事業承継に向けた準備を早期に始めていただくための重要性や事業承継をめぐる様々な課題への対策、事業承継対策の進め方、事業承継をサポートする体制の紹介など、円滑な事業承継を実現する上での必要な最新の情報を学んでいただくための実践的なセミナーを実施</p> <p>〈テーマ〉</p> <p>①事業承継対策の進め方、課題の整理 ②後継者の育成方法 ③具体的な承継方法</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	事業承継ネットワーク事務局とカリキュラム内容について協議を行った。						
		③市町村連携	大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。						
	④相談相乗	「金融支援」 カルテ化企業数 1社(カルテ化目標 5社)							
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)	15.0	総支援企業数(実績)	5.0	支援実績率	33.3%	満足度	96.0
	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>今回のセミナーを開催したことにより、「事業承継の流れや取り組むべき事項が理解できた」「経営状況や課題を見える化していきたい」等意見が寄せられ、事業承継の準備の必要性について意識向上につながったと感じている。</p>							
		代表指標	アンケートにおいて事業承継の準備の必要性について意識が高まったと回答した割合						
		数値目標	80%	実績数値	60.0%	目標達成度	75.0%		
	成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>●会社・経営者自身の資産等を洗い出していく</li> <li>●企業理念や経営方針を承継していく</li> <li>●後継者に外部機関が行うセミナー参加を積極的に推進していく</li> </ul> <p>等、多数の感想が寄せられた。</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>事業承継に対する周知が乏しかったこともあり、経営者自身の事業承継に向けた準備に必要な認識が不足していた点や今回の新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり参加者が少なかったことは反省点である。しかし、参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、事業承継に係る問題点の抽出や効果的な課題解決に向けた支援が必要と考えている。</p>							

大東商工会議所

事業名		IoTに関するセミナー							
想定する実施期間		28 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)	IoTは、情報の収集・蓄積、解析、反映・応用により、産業のあらゆる面において変化をもたらし、あわせてビッグデータやAIの活用により、各産業のビジネスや産業構造そのものを大きく変革すると言われている。 更に、現在のコロナ禍においては収束の時期が見えない中、オンライン会議やテレワークの必要性がますます増えてくることが予測される。 そこで、今後の経済とビジネスの変化について予測し、柔軟に自社に導入する事ができるように、毎年進化しつつあるIoTの現状を踏まえた上で「IoTを自社に取り入れてみる、活用をしてみる」事や「テレワークやオンライン会議の推進」が検討できるようなセミナーを実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、今後のIT業界の動向やIoTに関心のある企業を中心に15社を支援する。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和2年11月18日 15時～17時 電気通信事業者より講師ができる社員をお呼びして、「初心者大歓迎！初めてのZoomセミナー」を開催した。Zoomの紹介や使い方、会議の方法などを紹介していただき、DX先進事例やIT導入補助金の説明を併せて行い、受講者がすぐに活用できるようなセミナーを実施した。 (テーマ) ○Zoomの使い方 ○DX先進事例の紹介 ○IT導入補助金の説明  <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	講師の選定やカリキュラム内容については大阪府と協議する						
		②広域連携							
	③市町村連携	大東市からも企業募集案内の周知を行っていく							
	④相談相乗	「IT化支援」等のカルテ支援に繋がった。カルテ化企業数5社(カルテ化目標5社)							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	75.0%	満足度	76.5
	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)	IoTを使って業務効率化や働き方改革が図れる事、また人手不足の解消に繋がることがわかれば、もっとIoTを活用してみようという企業が出てくることが期待できる。実際の受講者の声から、「Zoomに関する基本的知識が理解できたので、早速使ってみます」、や「新規事業への取り組みに活用したいと思っています」という声をいただき、非常に有意義なセミナーとなった。 また、DX事例やIT導入補助金を併せて紹介したことで、社内に持ち帰って自社で実際に活用する事に意欲的となった。							
		代表指標	ITを利用しての生産性向上に関する意欲が高まった企業数						
		数値目標	70%	実績数値	73.0%	目標達成度	104.3%		
	成果の代表事例	アンケート結果で「ITを利用しての業務効率化に関する意欲が高まった」と答えた参加者が13人、「テレワークやオンライン会議の手法が理解できた」と答えた参加者が12人、「社内で生産性向上や業務効率化に向けた取り組みを検討していきたい」と答えた参加者が13人、と多くの参加者より前向きな感想があり一定の事業成果を上げられた。							
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)	テレワークに向けたZoomのセミナーは、タイムリーであったようで概ね好評であった。コロナの第二波、第三波が予想されていたものの、実際になってみるとオンライン会議等の便利さや有難さがよく理解できたと思われる。 今後は、コロナ収束後の社会変化に対応するためのIT関係のセミナー、DX関係等についてピックアップをしていきたい。							

大東商工会議所

事業名		学生目線の企業評価事業							
想定する実施期間		31 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>従業員300人以下の企業の求人倍率は、8.62倍と依然高水準で推移しており、中小企業にとって人材確保はますます困難となっている。</p> <p>こうした中、大阪産業大学と連携し、経営学部の学生を管内中小企業に派遣し、若者からみた客観的な企業評価を知っていただくと共に自社評価における新たな気づきや若手社員の採用を検討される際の助言をもらう取り組みを進める。</p> <p>本事業を展開することにより、管内の中小企業と大阪産業大学生間の橋渡しを行うだけでなく、中小企業の魅力を増進させ互いの理解促進につなげ、将来若手社員の雇用に結びつく可能性を上げることを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	製造業を中心に、人材不足の課題を抱えている事業所全てを対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>◇実施体制：大阪産業大学、大東市、大東商工会議所の3者連携にて実施。具体的には、大学が学生を派遣、市は広報、当所は受入企業の募集や事業運営全般を担当することで互いに協力し合った。</p> <p>○実施時期：2020年10月15日（木）から順次実施</p> <p>○実施場所：参加企業 4社</p> <p>○実施内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大阪産業大学 経営学部の学生3～4名が企業を複数回訪問</li> <li>・学生による企業訪問リハーサルも実施（10/6）</li> <li>・「成果報告書」を企業へ送付</li> <li>・参加企業からもアンケートにて本事業に対する評価等をいただいた</li> </ul> <p>・11月24日の日刊工業新聞に、本事業が取り上げられた</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	大阪府 人材課 産業人材育成グループと打合せを行った。						
		②広域連携							
		③市町村連携	大東市との連携で、本取り組みを市報等で広報いただいた。						
④相談相乗	本事業を通じて、参加事業所の事業計画作成支援や販路支援といった面におけるプラスの相乗効果が認められた。カルテ化は2社、50%（目標50%）								
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)	4.0	総支援企業数(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)	満足度アンケートを実施したところ、満足度は90点であった。若手社員の人材育成などに苦慮されていた事業所にとって、本事業を通じ、自社の改善すべき点を学生目線で考える契機となっただけでなく、自社の若手社員が会社説明をする機会をつくれたことなど人材育成にも有益な事業となった。							
		代表指標	自社の魅力増進や理解促進に有意義だったとの回答割合						
		数値目標	70%	実績数値	90.0%	目標達成度	128.6%		
	成果の代表事例	<p>「新卒採用にあたり自社のビジョンや体制づくりを見直すきっかけになった」や「自分目線ではなく学生目線で自社を確認できて良かった」「元々取り組もうと考えていたSDGsについて話し合いができた」「SDGs活動に社員全員、本気で取り組みたい」といった回答を頂戴した。その他「3度のインタビューを通じて、プライベートの話も含めたコミュニケーションがとれ、互いにとって良い機会となった」「学生と話す機会をいただきありがとうございます」との感想も頂いた。</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)	事業実施から事業所へのフィードバック（成果報告書送付）まで時間がかかってしまった。オンラインの活用といった工夫により、次年度は迅速かつ効果的に実施したい。							

大東商工会議所

事業名		中小企業における高校生採用支援事業							
想定する実施期間		2 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>従業員300人以下の企業の求人倍率は、依然高水準で推移しており、中小企業にとって人材確保はますます困難となっている。</p> <p>こうした中、高校生の採用を強く求めている地域の中小企業に対し、これからの地域、ひいては大阪を担う高校生が中小企業等の魅力に触れる機会をより多く創出することが重要となってくる。</p> <p>そこで、城東工科高等学校の学生に対し、製造業を営む中小企業の魅力に触れる機会を創出するべく本事業を展開する。本事業を展開することにより、地域の中小企業と城東工科高等学校学生間の橋渡しを行い、人材不足に深刻な課題を抱えている製造業を営む中小企業に人材面の支援を行うことを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	人材不足の課題を抱えている製造業の事業所全てを対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>◇実施体制：大阪産業大学、大東市、大東商工会議所の3者連携にて実施。具体的には、城東工科高等学校が学生を派遣、市は広報、当所は受入企業の募集や事業運営全般を担当することで互いに協力し合った。</p> <p>○実施時期：2020年10月26日（月）から30日（金）</p> <p>○実施場所：参加企業 8社</p> <p>○実施内容</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・城東工科高等学校の学生が5人前後のグループとなり各社を訪問</li> <li>・経営者による企業概要説明等⇒社内見学⇒若手社員等とのヒアリングを実施</li> <li>・2021年2月8日（月）学生による成果報告会を開催</li> <li>・参加企業からもアンケートにて本事業に対する評価等をいただいた</li> <li>・11月24日の日刊工業新聞、2月25日の日本物流新聞に本事業が取り上げられた</li> </ul>							
		<p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>							
		①府施策連携	大阪府 雇用推進室 就業促進課と打合せを行った。						
③市町村連携		大東市との連携で、本取り組みを市報等で広報いただいた。							
④相談相乗	本事業を通じて、参加事業所の事業計画作成支援や販路支援といった面におけるプラスの相乗効果が認められた。カルテ化は5社、56%（目標50%）								
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)	10.0	総支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	80.0%	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)	満足度アンケートを実施したところ、満足度は85点であった。城東工科高等学校で学ぶ学生の企業訪問を受けることで、参加企業の魅力増進や理解促進につながるだけでなく、人材不足に深刻な課題を抱えている製造業を営む中小企業にとって人材支援のきっかけづくりを助成する事業となった。							
		代表指標	自社への理解促進や人材不足への支援に有意義だったとの回答割合						
		数値目標	80%	実績数値	75.0%	目標達成度	93.8%		
	成果の代表事例	<p>「SDGsと関連させながら、採用実績校との交流を図ることができ良かった」「学生さんからも活発なご意見を頂き、有意義な見学&amp;意見交換ができた」などの回答を頂戴した。</p> <p>その他「見学会後のグループディスカッションに若手社員を参加させてもらったことで、参加した若手社員にも良い刺激を頂くことが出来た」といった感想も頂いた。</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>コロナ禍もあり、学生と中小企業の接触が想定より少なくなってしまう部分もあった。今後はオンラインの活用などの工夫により、効率的に橋渡しの役割を果たしたい。</p>							

大東商工会議所

事業名		クラウドファンディング活用セミナー																																		
想定する実施期間		30 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)	クラウドファンディングは資金調達だけでなく、テストマーケティングやプロモーションの効果もあり、成長しているひとつの市場です。BtoBのものづくり企業も自社のリソースや技術を活用し、ブランド発信手法にクラウドファンディングを導入しています。 クラウドファンディングの制度内容や過去に大東市内の事業所でのプロジェクト成功例を中心に解説して「新たな資金調達・マーケティング・販路開拓方法」を知っていただき、現事業を活性化するのが目的です。																																		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大東市内を中心に業種を問わず、すべての事業者を対象とします。																																		
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日 時：令和2年10月8日（木）午後6時から8時 場 所：大東市立市民会館 3階 大会議室 テーマ：①クラウドファンディングとは？ ②産学連携とクラウドファンディング ③クラウドファンディングを活用したプロジェクト成功事例 ④グループワーク ⑤質疑応答</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="6">府施策連携商17番：クラウドファンディングの活用促進 商業・サービス産業課新事業創造グループの担当者と連携し、運営・成果報告を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="6">カルテ化企業数：5社（販路開拓等）（カルテ化予定企業数：8社）</td> </tr> </table>							①府施策連携	府施策連携商17番：クラウドファンディングの活用促進 商業・サービス産業課新事業創造グループの担当者と連携し、運営・成果報告を行った。						②広域連携							③市町村連携							④相談相乗	カルテ化企業数：5社（販路開拓等）（カルテ化予定企業数：8社）					
	①府施策連携	府施策連携商17番：クラウドファンディングの活用促進 商業・サービス産業課新事業創造グループの担当者と連携し、運営・成果報告を行った。																																		
	②広域連携																																			
③市町村連携																																				
④相談相乗	カルテ化企業数：5社（販路開拓等）（カルテ化予定企業数：8社）																																			
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)	8.0	支援実績率	53.3%	満足度	99.0%																												
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>アンケートを実施・回収したところ、満足度は99%に達した。 10社中9社が「クラウドファンディングの導入を検討してみたい」、「内容に対する理解が深まった」、「実体験の話が参考になった」との感想をいただき、有意義なセミナーになった。 上記のアンケート結果からも、実際にプロジェクトを実施されている講師の成功事例発表（苦労話）は、事業者にとって非常に理解しやすく受講者のクラウドファンディングの実施に関する前向きな考え方に拍車をかけるような素晴らしい内容であった。 特に海外で有名なキックstarterによる成功事例はクラウドファンディングでの販路開拓の可能性の大きさを伝える事ができた。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="6">クラウドファンディングによる効果的な経営手法を学び、導入を検討している企業数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>30.0%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="2">42.9%</td> </tr> </table>							代表指標	クラウドファンディングによる効果的な経営手法を学び、導入を検討している企業数						数値目標	70%	実績数値	30.0%	目標達成度	42.9%															
	代表指標	クラウドファンディングによる効果的な経営手法を学び、導入を検討している企業数																																		
	数値目標	70%	実績数値	30.0%	目標達成度	42.9%																														
	成果の代表事例	本セミナーをきっかけに、クラウドファンディングの導入を検討し始めた事業所が3社となった。																																		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度																															
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>今回、チラシの配布や当所ホームページ等への掲載の他、工業部会のメールマガジン等で広くPRを行ったが、参加者は10名にとどまった。 次回開催する際には、クラウドファンディングを実施する事で事業所にとってメリット（資金調達・テスト販売・プロモーション・販路開拓・市場調査・商品改良・量産意思の決定など）がある事をより明確・簡潔に周知して開催したい。 また、今回も複数回クラウドファンディングを実施したA社や初めて実施したB社に感想や可能性について細かくお話いただき、質疑応答も行った。</p>																																		

大東商工会議所

事業名		SDGs 啓発セミナー							
想定する実施期間		2 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)	現在の急激な時代の変化に対応し、経営の持続的な発展を図っていくためには、経営自体にイノベーションが求められており、ついては、社内に、そして社外に対しての「会社の顔」となる経営理念や経営方針、事業計画等を、その変化に適応させたものに、最適化、再構築していくことが必要である。そして、その最適化、再構築にあたって、「SDGsの17のゴール・169のターゲット」は、企業にとって、「これからの世界が、こうなりたい」という「蓋然性の高い未来」が書き込まれている、いってみれば、これからの取り組みのヒントとなる「宝の山」である。ついてはSDGsをその切り口として経営方針等を見つめ直していただくことで、各々の事業所の活性化を図っていく。SDGsの理念を自社の事業展開に取り込み、PDCAのループを回し、各々の「ありたい姿」の実現を志す。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小および零細事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和2年12月3日(木)、7日(月)に実施。3日は22名が参加。7日は14名が参加。内容は3日は「①SDGsの概要説明 ②ATCグリーンエコプラザの取組紹介 ③A社事例紹介」、7日は、バリューチェーンにおけるマッピングから、各社においてSDGsに取り組んでいく「目標」を明らかにした。 <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	講師を推薦して下さった。またセミナーに参加して下さい。						
	②広域連携								
	③市町村連携	市役所窓口で当セミナーをPR							
	④相談相乗	本事業を通じて、SDGs活動を企業内に取り入れていただくことを推進。カルテ化は12社							
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)	30.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	66.7%	満足度	83.0
	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)	セミナー1日目はSDGsの基本学習、セミナー2日目は、優先課題の決定、目標・計画の策定を行った。ワークを通じ、書き込んでいくという作業、そして他社との交流を行った。セミナー終了後、参加企業を訪問させて頂く中で、多くの事業所から「SDGs活動を始めていきたい」との声を頂いた。							
		代表指標	SDGsへの取り組みを開始したいと回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	41.0%	目標達成度	58.6%		
	成果の代表事例	「自社の事業内容からSDGsと関わりが大きくあると思った」という理由で当セミナーにご参加下さった企業があった。後日、訪問したところ、「紙をリサイクルしたいと思い、もう門真の会社は探してある」との声をいただいた。							
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)	課題としては、セミナーを受けられた後のフォローが大変重要と感じた。なぜなら、セミナーを受けられた、というだけでは実際の活動にはなかなか結びついておられないため。 【令和3年度のセミナーのイメージ】 セミナー【1日目】 社会課題の中から自社のできることを見出す。 2030年の社会環境の変化の予兆から、自社が解決できる社会課題は？市場の機会を？を探っていく。そしてその社会課題に対して、当社の強みを磨いて提供する製品やサービスを考える。 セミナー【2日目】 自社の出来ることについてプレゼンテーション 各社に自社の出来ることについてビジネスピッチの手法でプレゼンを行い、他の受講者との意見交換、そして講師からのコメントをいただく。また、非財務は社会貢献ではなくて、長期財務を強固にする重要なファクターであることをレクチャーいただく。							

大東商工会議所

事業名		海外ビジネス展開支援事業																																							
想定する実施期間		2 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>少子高齢化に伴う人口減少に比例し、国内での消費量も益々減少して今後は日本の経済規模も小さくなると予想。</p> <p>しかし、世界人口は増加傾向にあり、日本の市場縮小が進む一方、世界全体で見れば海外では更なる市場規模の拡大が見込まれる。海外市場をターゲットにすることにより、大きなビジネスチャンスを開拓する可能性も高まるため、その情報提供としてセミナー等を開催。</p> <p>大東市内の企業は「技術力が高い製品」を持つ企業が多く存在するが、海外ビジネスのノウハウに乏しい企業が多く、海外に発信・展開するノウハウを身につけてもらう事を目的とする。</p>																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	海外展開を検討しているものの、自社では有効・適確な情報やネットワーク、具体的な進出方法に向けたノウハウを有していない中小や小規模事業者																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日 時：令和3年3月24日（水）午後2時から4時</p> <p>場 所：大東商工会議所 3階 大研修室</p> <p>対 象：中国やアジアを中心とした海外ビジネスに関心がある方</p> <p>テーマ：①日本企業の海外での強み・弱み ②まさかの落とし穴、海外子会社経営のリスク ③アフターコロナにおける海外戦略 ④質疑応答</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">府施策連携商4番：「海外ビジネス展開希望企業の発掘・支援事業」 国際ビジネス・企業誘致課ビジネスグローバル化支援グループの担当者の方と連携し、運営・成果報告を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">カルテ化企業数：5社（販路開拓等）（カルテ化予定企業数：5社）</td> </tr> </table>								①府施策連携	府施策連携商4番：「海外ビジネス展開希望企業の発掘・支援事業」 国際ビジネス・企業誘致課ビジネスグローバル化支援グループの担当者の方と連携し、運営・成果報告を行った。							②広域連携								③市町村連携								④相談相乗	カルテ化企業数：5社（販路開拓等）（カルテ化予定企業数：5社）						
	①府施策連携	府施策連携商4番：「海外ビジネス展開希望企業の発掘・支援事業」 国際ビジネス・企業誘致課ビジネスグローバル化支援グループの担当者の方と連携し、運営・成果報告を行った。																																							
	②広域連携																																								
③市町村連携																																									
④相談相乗	カルテ化企業数：5社（販路開拓等）（カルテ化予定企業数：5社）																																								
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	40.0%	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)	<p>アンケートを実施・回収したところ、満足度は92%に達した。</p> <p>8社中の2社が「海外展開を具体的に検討してみたい」、3社が「海外ビジネス戦略の理解が深まった」、4社が「海外ビジネスの事例の話が参考になった」との感想をいただき、有意義なセミナーになった。</p> <p>上記のアンケート結果からも、海外のビジネスで経験豊富な講師の事例発表（苦労話）は、事業者にとって非常に理解しやすく受講者の海外ビジネスの展開に関する前向きな考え方に拍車をかけるような素晴らしい内容であった。</p> <p>アフターコロナにおける海外戦略の可能性の大きさを伝える事ができた。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="7">海外展開を具体的に検討する企業数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>5社</td> <td>実績数値</td> <td>2社</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">40.0%</td> </tr> </table>								代表指標	海外展開を具体的に検討する企業数							数値目標	5社	実績数値	2社	目標達成度	40.0%																			
代表指標	海外展開を具体的に検討する企業数																																								
数値目標	5社	実績数値	2社	目標達成度	40.0%																																				
成果の代表事例	本セミナーをきっかけに、海外展開の導入を検討し始めた事業所が2社となった。																																								
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	<p>今回、チラシの配布や当所ホームページ等への掲載の他、工業部会のメールマガジン等で広くPRを行ったが、参加者は8名にとどまった。</p> <p>次回開催する際には、海外ビジネスのチャレンジが事業所にどのようなメリットがあるかをより明確・簡潔に周知して開催したい。</p> <p>次回は個別相談希望者には事前に相談内容を聞き取って、当日の個別相談会でより有意義なアドバイスに繋がるようにしていきたい。</p>																																								