

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	八尾商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 山口 孝満	
	所在地	〒581-0006 大阪府八尾市清水町1-1-6	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 支援グループ 若狭 大毅
		連絡先	TEL（直通）： 072-922-1181
Fax： 072-922-8828			
E-mail： <a href="mailto:wakasa@yaocci.or.jp">wakasa@yaocci.or.jp</a>			
①設立年月日	昭和24年5月16日		
②職員数 （うち経営指導員数）	16名（経営指導員12名）（令和3年3月31日現在）		
③所管地域	八尾市		
④管内事業所数	11,940（平成28年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数	8,657（平成28年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）	3,198（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の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 ③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 ④輸出品の原産地証明 ⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 ⑥博覧会、見本市等の開催・あっせん ⑦商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 ⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑩行政庁から委託を受けた事務 ⑪上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業			

**(1) 事業の目標**

小規模事業者が抱える課題の把握と解決に向けた継続支援を行いながら、高い技術力を有するものづくり企業のビジネスマッチング促進や地域商業の活性化に向けた事業者支援を進めることで、八尾市産業の認知度およびブランド力の向上へと繋げていく。

このほか、各商業団体や個店に対しての支援をはじめ、地域資源を活用して開発された商品群の販売促進や情報発信支援などを通じ、地域の知名度向上、魅力向上を図るとともに、地域での購買促進、地域商業の活性化に繋げていく。

また、昨今、企業においては人材確保、人材育成・定着率が重要な課題となっていることから、求人・求職者との就職マッチングとして地域労働ネットワークや各支援機関などと連携を図りながら、企業活動の成長に向けて活躍が期待できる人材確保の支援を推し進める。更に、階層別の人材育成研修も推し進めることで、人材の定着・成長を通じて永続的な企業競争力の維持・強化にも寄与していく。

事業承継や創業支援、BCP、デジタル化についても重要支援とし、経営指導員による相談対応では、積極的に事業者の声をヒアリングするとともに提案を行っていく。

各地域活性化事業の推進にあたっては、経営指導員間の連携、情報共有をはじめ、広域連携、専門家、その他各支援機関との連携を図り、日頃の巡回・窓口相談とのリンクを強化することで、相談の効果、また地域活性化事業の効果を高める。

**(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点****【相談事業】**

経営指導員による経営相談支援事業では、巡回、窓口による相談事業を推進し、中小事業者が抱える課題の切り分け、適切なサービス提案、経営支援が行えるよう努め、令和2年度は特に、新型コロナウイルス感染症対策にかかる各種施策への事業者の対応について取組み、全ての相談件数では、6,500件を超え、前年比154%の伸びを示した。

また、(株)日本政策金融公庫や地域の民間金融機関とも引き続き連携し、経営改善に向けた資金調達支援に努めた。

**【専門相談】**

経営指導員だけでは単独支援が困難な高度専門的な課題については、専門家と連携し事業者の抱える課題解決に努めた。

令和2年度は、支援事業所の生産性向上に向け、IT・IoTの活用に向けての相談も行い、専門家と事業所へ訪問しながらアドバイスを行うなど、従来よりも支援内容を強化した。また、事業承継支援についても専門家と同行するなど、事業者支援を行う当所経営指導員の資質向上にもつながった。

**【地域活性化事業】**

事業者が抱える課題の解決に向けた支援事業を推し進めた。

新型コロナウイルスの影響によりリアル開催を断念し、初の試みとして、自社製品や技術、サービス等の情報発信支援や新たな販路開拓先支援を目的に、近隣商工会議所等との広域連携による合同展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア2020オンライン」を通じて、優れた企業群のアピールを進め、販路支援と共に地域産業の認知度向上に努めた。

商業支援としては、各商業団体自身がPDCAサイクルに基づき自主的に地域商業の賑わい創出に向けて行動できるよう支援を進めると共に、個者支援として、地域資源を活用した八尾ブランド商品の即売および情報発信、紙媒体やwebの情報発信ツールを活用し、販路支援に努めた。

また、事業承継、BCP、ものづくり技術、階層別人材育成など、多くの事業者が抱える課題の解決に資するセミナーを開催するとともに、大阪府の支援施策の周知や活用促進も積極的に推進。

人材確保支援として、卒業予定の学生や障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者への合同就職面接会を実施し、求職者へ側面支援として就職支援アドバイザーが助言を行い、求職者の採用率向上に努めた。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

所管地域としては、新型コロナウイルスの影響も依然続いており、厳しい経営環境が続いていると思われる。

また、経営者の高齢化や後継者の不在を要因に、今後は廃業等も発生することが懸念されるので、円滑な事業承継に向けた支援が非常に重要になっている。

その一方で、国の各種補助金活用を通じて設備導入する事業者もあることから、経営力向上に向けてサポートしていくことが大切であると考ええる。

合同展示商談会の開催や大型専門展示会への共同出展支援を通じ、自社製品や自社技術の情報発信支援をはじめ、新たな取引先の獲得など販路開拓の成果に寄与することができた。

市内商業者への支援として商業団体と個店への支援を進め、商業団体支援は商業団体の「強み・弱み・機会・脅威」を通じて課題整理を行い、各団体の販わい創出に向けた事業計画策定の伴走支援を進めたことで、主体的に事業に取り組んでいただけるようになった。

次に個店向け支援では、Webと紙媒体の広告ツールを活用提案を進め、各個店の持つ逸品や優れたサービス等の認知度向上に向けた情報発信支援を行ったことで、販売促進など一定の成果に繋がっている。

経営相談支援事業においては、事業者の持続的成長に向けた課題整理に努め、金融支援をはじめ、経営力強化に繋げる事業計画の策定支援、労務支援などを中心に支援を進めた。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

所管地域としては、新型コロナウイルスの影響も依然続いており、厳しい経営環境が続いているなか、経営者の高齢化や後継者不在を要因に、今後は廃業等も発生することが懸念されるので、円滑な事業承継に向けた支援が非常に重要であると思われる。

販路開拓においては、合同展示商談会の開催を通じ、新たなビジネスマッチング機会の創出に寄与しているが、名刺交換先との商談成立に繋がりにくいことから、出展者の営業能力の向上支援をはじめ、生産性向上を通じた競争力強化も喫緊の課題として考えられるので、事業計画策定支援を通じてサポートしていくことが大切であると考ええる。

次に地域資源の商業の活性化に向けて地域資源の商業団体および個者への支援を進めた。八尾市内において八尾枝豆や若ごぼうなどの特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる商品は少ない。集客イベントへ参加し、消費者に広くPRを進めたことで少しずつではあるが商品や店舗の認知度向上に繋がったものの、今後は大阪府内の中心市街地へ訪れる訪日外国人を呼び込むために、接客技術はもとよりインターネットによる訪日外国人向けの情報発信も長期的には重要な課題として考えられることから、商業団体や地域が独自性あふれる魅力を創出し、広く発信することで八尾地域外から消費を取り込むことが肝要である。

今後ますますの発展が予想される情報化支援についても、当所経営指導員のITスキル向上ならびに専門家の登用を行い強化していく必要があると考えられる。

新型コロナウイルス感染症により、非対面のビジネスモデルが推奨されるなか、今後の事業実施手法についても、リアル開催、オンライン開催、ハイブリッド型の開催等、事業者のニーズに合わせ変更していくことも必要だと考えられる。

#### (5) 次年度の取り組み

新型コロナウイルスにより、先行き不明な状況にあるが、中小、特に経営基盤が脆弱であり、影響を受けた小規模事業者に対し、当所経営指導員が事業者に寄り添い、販路拡大や経営改善を行う伴走型の支援をはじめ、様々な施策の普及活動を強力に推し進め、デジタル化などの生産性の改善や、更なる地域の活力向上に向けた、創業・事業承継などに取り組む事業者が1社でも増加するよう支援を行っていきたい。そのためにも、専門家や、八尾市をはじめ関係諸機関との連携は重要と考える。

地域活性化事業の推進については、「個社支援」「面的支援」の相互連携を強化させることで、地域中小・小規模事業者の持続的な維持・成長に繋げていく。

販路支援については、引き続きリアルでの展示商談会とオンラインでの展示商談会を実施し、紙媒体やweb販促ツールを織り交ぜながら推し進め、地域資源を活用した八尾ブランド商品については、認知度向上に向けた情報発信を継続していきたい。

また、事業承継支援については、課題を抱える潜在的な小規模事業者を掘り起し、課題解決へ導けるよう近隣商工会議所と引き続き連携して支援を進める。

人材確保や人材育成は事業者が抱える重要な課題の一つであるので、求人確保のミスマッチ低減や早期離職防止に繋げるための組織力強化、階層別の人材育成研修なども引き続き実施し、人材の定着・成長を通じて永続的な企業競争力の維持・強化へ繋いでいきたい。

上記支援を引き続き行っていくとともに、令和3年度は、BCP策定支援、デジタル化支援、事業承継支援、支援事業者への継続的なフォローアップ支援に取り組んでいき、地域の活力を高める支援に取り組んでいく。



### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 八尾商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

小規模事業者の相談ニーズが高い金融支援については、新型コロナウイルスの影響もあり、日本政策金融公庫の新型コロナウイルス感染症特別貸付を中心に、日本政策金融公庫との連携を図りながら支援を進め、前年を大きく上回る191件の支援となった。

次に事業計画支援については、金融支援同様、新型コロナウイルス感染症の影響への対策として多くの国施策が登場し、サプライチェーンの毀損への対応や、非対面ビジネスモデルの構築、生産性向上に向けた実効性のある経営計画の策定、遂行に向けたアドバイスを進めた。創業支援については、相談者の創業イメージを計画書へ具体的に落とし込むことで実効性のある計画策定へ促し、損益管理と資金管理の重要性や販売計画の実行性についても、周辺地域のマーケティング調査や仮説・検証を通じて、事前に十分に検討していかれるようアドバイスを心がけた。

労務支援として就業規則の作成や見直しなどを中心に支援を行うとともに、事業承継の課題を抱える事業者へは事業承継アドバイザーの派遣を通じて課題解決に向けて支援を行った。

また、BCP策定支援として簡易版BCP「これだけはシート」の普及と策定に向けたアドバイスと本格的なBCPの策定の必要性を支援した。

##### 【代表事例】

新型コロナウイルス感染症によるサプライチェーンの毀損を受けておられた、金網製造業者に対し、事業計画策定支援を行い、国の小規模事業者持続化補助金（コロナ特別対応型）を申請。事業計画策定に当たっては、同社の強みや企業ニーズの整理、機械導入後の売上計画の作成について、当所経営指導員及び専門家の意見を取り入れながら計画作成に当たった。無事採択をされ、事業実施に至り、機械装置導入により、内製化に向けた取り組みが可能となった。

また、生産性向上に向け、当所独自事業として複数回開催したIT関連セミナーや視察事業に参加いただき、生産管理システムの導入及び、機械のIoT化に向けて現在取り組んでいる。

支援の結果、今後の事業計画を同社にて作成するノウハウが身に付けていただいた他、これからのデジタル化社会に対応するための社内のIT・IoT化に向けて動き出すことができた。今後も引き続き、IT化支援や事業承継、サプライチェーンを巻き込んだ本格的なBCPの策定に向け、経営支援にあたっていく。

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	463	464	100.2%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	5	5	100.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	140	153	109.3%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	57	61	107.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	100.0%	4
資金繰り計画作成支援	事業所	4	5	125.0%	5
記帳支援	事業所	5	7	140.0%	5
労務支援	支援数	26	28	107.7%	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	0	1	-	4
販路開拓支援	支援数	3	4	133.3%	4
事業計画作成支援	支援数	74	85	114.9%	5
創業支援	事業所	7	7	100.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	25	25	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	0	0	-	-
5S支援	事業所	0	0	-	-
IT化支援	事業所	7	7	100.0%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	-	-
事業承継支援	事業所	10	10	100.0%	5
災害時対応支援	事業所	0	0	-	-
フォローアップ支援	事業所	80	82	102.5%	4
結果報告	事業所	158	211	133.5%	4

## II 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

経営指導員による巡回及び窓口相談支援の中で、高度な専門的知識を必要とする課題・問題については、経営指導員が前捌きとして問題・課題の切り分けを行い、専門家と連携することで、より効果の高い相談・支援を行なった。個別に相談するには敷居が高いイメージのある各分野の専門家を活用することで、事業者との今後の信頼関係構築の一助になっている。

法律問題は、企業運営に大きな影響を与える高度な専門的知識を必要とする分野である。また税務手続き等についても小規模事業者にとって重要なウェイトを占め、上期源泉所得税納付や年末調整、所得税・消費税の確定申告など関連する諸手続きを支援。数値から見える経営状況の把握や適切な諸手続きを通じて、納税意識や適正な申告の啓発にも役立った。ITについても、セミナー等を複数回開催し、HPのSEO・SEO対策やIT・IoT化に向けた一助となったと考える。

また小規模事業者の各種補助金申請に向けた事業計画策定支援として、より実効性のある具体的な内容へ専門家と連携しながらアドバイスを行うなど、事業計画策定に対する課題解決の一助となった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律	継続	相談件数	9	14	155.6%	5
税務	継続	相談件数	350	471	134.6%	5
労務	継続	相談件数	10	16	160.0%	5
特許	継続	相談件数	3	3	100.0%	4
登記	継続	相談件数	1	2	200.0%	4
経営	継続	相談件数	92	204	221.7%	5
IT	継続	相談件数	20	20	100.0%	4

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>多くの事業者の課題として挙げられる人材確保・人材育成、販路開拓などの経営課題の解決に向け支援事業を進めた。</p> <p>八尾地域企業のPRと販路開拓支援、地域密着型小売店舗の支援を中心に進め、オンライン型展示商談会の開催を通じて、大阪府内の出展企業のビジネスマッチング支援に資することができたと共に、新製品製品や技術のPR、出展者同士の繋がりや他社製品等の情報収集等にも寄与することができたと考える。</p> <p>所管地域としては、製造品出荷額が府内第4位である八尾市の工業力や、地場産業の一つである歯ブラシ産業など、本市ものづくり産業の認知度を向上させることができた。</p> <p>八尾市内事業者への支援として商業団体と個店への支援を進め、商業団体支援は商業団体の「強み・弱み・機会・脅威」を分析・整理したことで、取り組むべき施策を各商業団体の組織内で意識を統一させ、前向きに事業に取り組むことができた。</p> <p>個店へはweb等の広告媒体を通じて情報発信支援を行い、認知度向上や集客向上など一定の成果に繋げることができており、それぞれ継続支援の成果に繋がっている。</p> <p>また、面的支援として、事業承継、ものづくり技術、BCP、階層別人材育成など、多くの中小事業者が抱える課題解決に資するセミナーを開催し、大阪府の関連支援施策の周知や活用促進も同時に進めた。</p> <p>人材確保支援として、卒業予定の学生や障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者に対応した合同就職面接会を実施し、求職者への側面支援として就職支援アドバイザーが助言を行い、求職者の採用率向上に努めるとともに、グローバル人材確保・定着支援事業を実施し、市内事業者が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持っていただき、受入態勢を整備し、外国人労働者が定着できるよう周知を行った。</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	
	商業団体活性化推進事業	7	7	100.0%	88.6	実施事業による目標達成率	80	71.4	89.3%	3
	地域商業情報発信事業	210	210	100.0%	69.7	集客、売上の向上を実感した事業所の割合	70	79.9	114.1%	3
	地域資源発掘プラットフォーム推進事業	15	15	100.0%	90.7	販売会に出たことにより売上が上がった事業所数	12	14	116.7%	5
○	ものづくり技術向上支援事業	66	62	93.9%	76.3	(地独) 大阪産業技術研究所を利用したいという事業所	25	21	84.0%	4
○	早期離職防止・定着支援事業	40	42	105.0%	90.5	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合	70	90	128.6%	4
○	労務管理・育成支援事業	20	40	197.5%	89.3	雇用管理のポイントに対する取り組み意欲の向上割合	70	87.8	125.4%	5
○	若手従業員育成支援事業	20	23	115.0%	89.8	セミナー内容を踏まえた参加者の意識の変化(行動意欲が向上した人の割合)	70	91.8	131.1%	4
○	グローバル人材確保・定着支援事業	20	22	110.0%	92.8	外国人労働者受け入れ体制の構築の意欲向上度	80	89.6	112.0%	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	
	ビジネスチャンス発掘フェア2020オンライン	135	131	97.0%	55.6	名刺換をはじめ、商談、紹介などの引合件数	10665	36970	346.6%	3
○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	20	22	110.0%	86.7	BCPセミナー当日、簡易版BCPを策定した企業数	20	20	100.0%	4
○	求人確保支援事業	99	91	91.9%	72.8	求人事業所と求職者とのマッチング数	5	8	160.0%	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。



八尾商工会議所

事業名 商業団体活性化推進事業

想定する実施期間 2016 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)

①消費者ニーズの多様化やインターネットの普及による購買スタイルの変化に伴い、ネット通販の販売額が拡大を続けている。また、経営者の高齢化による廃業や空き店舗など、商店街や小売市場が商業活性化に取り組むには多くの問題がある。  
②八尾市内の商業団体（商店会、小売市場）は消費者からの認知度向上や商業団体加盟店舗の集客や売上の増加、また地域商業の活性化を目的に各団体ごとに事業実施に取り組んでいるが、「事業実施しても成果が出ない」や「消費者のニーズがわからない」、「事業計画の策定方法がわからない」等、商業団体の役員は事業の取り組み方に悩みがある。  
③八尾市商店会連合会、八尾小売市場連合会並びに各連合会に加盟している団体が事業に取り組む上での問題・課題を八尾商工会議所経営指導員と抽出し、商業団体活性化に向けた事業計画の策定について支援する。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

八尾市内にて活動する商店街、市場等の各商業団体

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

2019年度までは、市内商業団体の活動状況や問題・課題などの把握に努め、商業団体各自でPDCAサイクルを習得し、事業計画が策定できるよう伴走型支援を実施してきた。  
2020年度は、これまでの支援を通じて得られた知識やノウハウを基に、より効果的な事業実施となるよう問題・課題を深掘りし、目標を設定することで効果測定を行う。事業の来場者数や参加店舗数などを指標とし、目標達成に向けた活動について経営指導員による支援を実施する。

■実施期間 2020年4月～2021年2月

- ①各商業団体役員と面談し、PDCAを通じてこれまでの問題点などを詳細に再チェック。
- ②地域特性の分析を踏まえ、問題解決に向けた課題整理を行う。
- ③まとめた課題に対して実施可能な事業を確立し、事業計画の策定を進める。
- ④事業をどのように周知し、集客向上や販わい創出、また商業団体加盟店舗の積極的な事業参加に繋げるのかなど、実施プロセスをまとめる。
- ⑤事業計画策定時に目標を設定する。
- ⑥事業実施時に活動状況を確認しながら、適宜アドバイスを行う。
- ⑦事業実施時に問題点などのチェックを行い、役員などにアドバイスを行う。
- ⑧事業実施後に反省点や改善点を確認する。
- ⑨目標の達成状況を確認し、次回事業実施の目標を検討する。

<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

②広域連携

③市町村連携

④相談相乗

当事業を活用する際の事前相談や、アンケートによる事後相談を通じて、他の手法を活用した経営改善についての相談につなげる。

計画に対する実績(数値)

総支援企業数(計画)	7.0	総支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	100.0%	満足度	88.6
------------	-----	------------	-----	-------	--------	-----	------

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)

■支援企業数は7団体に対して支援に取り組んだ。  
■前年度の課題点を当年度に取り組むことができるように整理し、事業計画の作成に取り組んだ。  
■各商業団体の活性化を目標に、イベント実施を主とした事業計画を作成。各商業団体が現在抱えている問題点、課題点を明確化し、課題を解決していく必要がある。今回の商業団体への支援により、商業団体の「強み・弱み・機会・脅威」を分析・整理したことで、取り組むべき施策を各商業団体の組織内で意識を統一させ、前向きに事業に取り組むことができた。今年度は新型コロナウイルス感染症の影響により、イベントが縮小され実施された。

代表指標

実施事業による目標達成率

数値目標	80%	実績数値	71.4%	目標達成度	89.3%
------	-----	------	-------	-------	-------

事業全体の実績/目



標達成度	成果の代表事例	<p>■イベント計画時に、経営指導員からイベント実施だけではなく、イベント実施後に商店街へ消費者を誘導できる仕組みの提案として、当商店街で使用できる お買い物券（割引券）を発行するよう提案。提案内容を実施し、お買い物券は約120枚発行、利用は約100枚、約20万円の売上増加に繋がった。（北本町中央通商店会）</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	<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>■2020年度は7団体に対して支援を行なった。当支援により、事業を実施するにあたって現状分析の重要性を理解することができ、各商業団体で現状の課題に沿った取組みを実施することができた。</p> <p>■年度当初から事業遂行に取り組めるよう、支援体制を早期に整える必要がある。</p> <p>■本事業開始から約4年が経過し、各商業団体においては事業計画に基づいた事業遂行の重要性を以前に比べ意識向上が図られてきている為、今後は本事業を通じて売上、集客の増加に直結するよう次の段階への移行が必要である。</p> <p>■イベントの慢性化で組合店舗のモチベーションに差が出てきているため、モチベーションを上げる必要がある。</p>					

八尾商工会議所

事業名		地域商業情報発信事業						
想定する実施期間		2004 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>新聞購読をしている購読者層は、主婦層やファミリー層が多い為、主婦層やファミリー層が多く、地域性のある店舗やサービスなどは特に、効率よく販促できる媒体です。インターネットが発達した現代では、新聞の購読者の減少や、若年層の新聞離れという事が言われていますが、やはり、新聞媒体の情報は信頼性もあり、新聞は、社会の動きを知るための情報源として欠かせない媒体です。</p> <p>このように新聞の信頼性、地域性、即効性などの特徴を考慮すると、新聞に折り込まれる折込チラシは、販促手段として、まだまだ効果のある広告手法と言え、店舗PR媒体になる。優待内容を掲載することで店舗の集客を向上させ、売上向上に繋げる。</p> <p>現在HP開設率は、小規模事業者で5割弱、中規模企業で約8割が自社ホームページを開設している。まだまだ小規模事業者のHP開設率は低いが、徐々に増加傾向にはある。また、小規模事業者におけるホームページの開設の有無と販売先数の変化を見ると、ホームページを開設していない事業者よりも、開設している事業者の方が、販売先数が増加した事業者が多く、ホームページの開設が、販売先数の増加につながっている。そのため、ウェブページ作成支援ツールの活用提案を進め、インターネットによる情報発信を支援する。(中小企業白書参照)</p>						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービス提供を行う小規模事業者約4,000事業所を対象						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【得得チケット】 7月・10月・12月の3回、市内店舗の販売促進を目的に各店舗の優待サービスを掲載したフリーペーパーを発行。新聞折込での市内全戸配布、八尾市役所やコミュニティセンター、金融機関、体育館、八尾市観光協会などへ30部ずつチラシの配架を実施。</p> <p>【発行時期】 2020年7月1日(水)、10月1日(木)、12月1日(火)</p> <p>【発行部数】 各101,500部</p> <p>【掲載事業所数】 7月 143社156枠 新規10社 利用有84社 10月 151社164枠 新規15社 利用有97社 12月 150社162枠 新規17社 利用有98社</p> <p>【商業店舗PRサイト】 インターネット上で事業所のPRを行うことのできる商業店舗PRサイトへの掲載を行った。</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>						
		①府施策連携						
	②広域連携							
	③市町村連携							
	④相談相乗	<p>当事業を活用する際の事前相談や、アンケートによる事後相談を通じて、他の手法を活用した経営改善についての相談につなげる。</p> <p>カルテ化 【得得チケット】40件 【商業店舗PRサイト】12件</p>						
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	210.0	総支援企業数(実績)	210.0	支援実績率	100.0%	満足度	69.7

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>【得得チケット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●サービスを提供するジャンルごとに分類し、掲載を行った。これにより同業他社とのサービス内容、価格を参考にすることができ、店舗独自の魅力を検討するきっかけとなった。</li> <li>●今年度からコロナ対応として「テイクアウト35社」「デリバリー9社」の表示を実施。</li> <li>●広告効果に関しては、70%の事業所が集客や売上等の効果があったと実感している。チケットの利用が無かった事業所でも、市内消費者に商品サービスや店舗の情報を写真付きでPRできる機会となっている。</li> </ul> <p>【商業店舗PRサイト】</p> <p>当所が運営している商業店舗PRサイトに事業所情報を掲載するための支援と掲載する内容について相談支援を行った。</p> <p>インターネット上で事業所のPRを行うようになることで、PRを行う広告媒体が増え、より多くの消費者に事業所の紹介をすることができた。既にホームページを持っている事業所にもリンクを設けることで、既存のホームページのSEO対策として利用することができた。また掲載内容にも検索されやすいキーワードを設けて、SEO対策を行った。</p> <p>また、自社情報の公開を行う際に事業所の強みや魅力を考えるきっかけになったことで、自店の強みを理解した上で今後の販売促進活動を行うことができるようになった。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●新規掲載事業所数：60社 (計画60社)</li> <li>●アクセス数 : 1,619件/月 (計画3,500件/月)</li> </ul>																		
	成果の代表事例	<p>アンケートより抜粋</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・特に主婦層に対してのPRが期待できます。(サービス業)</li> <li>・いつもたくさんの方の来店があり、助かってます。(飲食業)</li> </ul>																		
	その他目標値の実績	<table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="4">集客・売上・PR等について効果を実感した事業所</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>79.9%</td> <td>目標達成度</td> <td>114.1%</td> </tr> </table>	代表指標	集客・売上・PR等について効果を実感した事業所				数値目標	70%	実績数値	79.9%	目標達成度	114.1%	<table border="1"> <tr> <td>目標値 (計画)</td> <td>-</td> <td>目標値 (実績)</td> <td>-</td> <td>目標達成度</td> <td>-</td> </tr> </table>	目標値 (計画)	-	目標値 (実績)	-	目標達成度	-
	代表指標	集客・売上・PR等について効果を実感した事業所																		
数値目標	70%	実績数値	79.9%	目標達成度	114.1%															
目標値 (計画)	-	目標値 (実績)	-	目標達成度	-															
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>【得得チケット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・フリーペーパーを効果的に見て頂く条件として、消費者に発行月と発行日を把握してもらうために、発行月を統一する必要がある。</li> <li>・年々減少傾向にある新聞折込などの効果を検討しながら消費者に伝える方法を変えていく必要がある。</li> <li>・掲載をするのが、どちらでもいい事業所が約2割ほどある。積極的に掲載を希望する事業所の割合を増やすため来年度、新規掲載事業所を30事業所を取り入れる。</li> </ul> <p>【商業店舗PRサイト】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・今年度リニューアルを行ったが、新規店舗のみの更新となってしまっている。既に公開している店舗の強みや魅力の見せ方の支援があまり出来なかった。巡回等での支援を行えるよう、スケジュールを詳細に作成し、店舗PRを効果的に行うためにも、定期的に既掲載事業所にも巡回を行い、SYAONの機能や掲載内容の変更方法を説明し、把握していただき、事業所PRを支援していく。</li> </ul>																			

【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)	150.0	支援企業数(実績)	150.0	支援実績率	100.0%	満足度	68.5
	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>【得得チケット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●サービスを提供するジャンルごとに分類し、掲載を行った。これにより同業他社とのサービス内容、価格を参考にすることができ、店舗独自の魅力を検討するきっかけとなった。</li> <li>●今年度からコロナ対応として「テイクアウト35社」「デリバリー9社」の表示を実施。</li> <li>●広告効果に関しては、70%の事業所が集客や売上等の効果があつたと実感している。チケットの利用が無かつた事業所でも、市内消費者に商品サービスや店舗の情報を写真付きでPRできる機会となっている。</li> </ul>							
		指標	集客・売上・PR等について効果を実感した事業所						
	数値目標	70	実績数値	80	目標達成度	114.1%			
その他目標値の実績	目標値（計画）	-	目標値（実績）	-	目標達成度	-			
	-								
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	60.0	支援企業数(実績)	60.0	支援実績率	100.0%	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）	<p>【商業店舗PRサイト】</p> <p>当所が運営している商業店舗PRサイトに事業所情報を掲載するための支援と掲載する内容について相談支援を行った。</p> <p>インターネット上で事業所のPRを行うようになることで、PRを行う広告媒体が増え、より多くの消費者に事業所の紹介をすることができた。既にホームページを持っている事業所にもリンクを設けることで、既存のホームページのSEO対策として利用することができた。また掲載内容にも検索されやすいキーワードを設けて、SEO対策を行った。</p> <p>また、自社情報の公開を行う際に事業所の強みや魅力を考えるきっかけになったことで、自店の強みを理解した上で今後の販売促進活動を行うことができるようになった。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●新規掲載事業所数：60社（計画60社）</li> <li>●アクセス数：1,619件／月（計画3,500件／月）</li> </ul>							
		指標	自店HPとして活用できた事業所数						
	数値目標	60	実績数値	60	目標達成度	100.0%			
その他目標値の実績	目標値（計画）	-	目標値（実績）	-	目標達成度	-			
	-								



八尾商工会議所

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業							
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)	八尾市内において八尾枝豆や若ごぼうなどの特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる産品は数少ない。そこで、八尾市内を代表するような地域資源を活かした新たな特産品として、お土産に使える商品を開発・発掘する。過去4回のコレクションを通じて商品が揃ってきた為、今後は商品を消費者等にPRしていく必要がある。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービスの提供を行う小規模事業者を対象とし、市内小売・サービス業を中心に約3,500事業所を対象。うち地域資源を活用した飲食店(約1,300)、食品関連製造小売業(約2200)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア ～八尾コレクション in LINOAS～ (八尾コレクション受賞商品等販売会) 【場 所】LINOAS 2階 【出品店舗数】5店舗 【開催日時】2020年11月14日(土)・15日(日) 各日10:00～18:00 【PR者数】2,042名(チラシ配布数) ※購入客数357名 ②八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア ～八尾コレクション in LINOAS～ (八尾コレクション受賞商品等販売会) 【場 所】LINOAS 2階 【出品店舗数】5店舗 【開催日時】2021年1月30日(土)・31日(日) 各日10:00～18:00 【PR者数】2,006名(チラシ配布数) ※購入客数295名 ③八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア ～八尾コレクション in LINOAS～ (八尾コレクション受賞商品等販売会) 【場 所】LINOAS 2階 【出品店舗数】5店舗 【開催日時】2021年2月27日(土)・28日(日)各日10:00～18:00 【PR者数】2,025名(チラシ配布数) ※購入客数297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							
	②広域連携								
	③市町村連携	八尾市、八尾市観光協会には、人的支援補助と広報面について補助をいただいた。							
	④相談相乗								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	15.0	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)	販売会に出店することで、自店舗以外の場所での販路開拓の重要性に気づくことができたとの意見もあり、参加店舗が積極的な販路開拓の意義を学ぶことができた。 販売会延べ出店店舗数：15社 ①「八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア」地域資源商品販売会：5社 ②「八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア」地域資源商品販売会：5社 ③「八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア」地域資源商品販売会：5社 「販売会後のヒアリングより抜粋」 ・イベントでの販売と店舗での販売の違いを感じることができた。 ・販売会に出店することで、自店舗以外の場所での販路開拓の重要性に気づくことができた。 ・店舗POPやのぼり等の有無で売上に違いがあると認識ができたので、今後の店舗にも活かしていきたい。							
		代表指標	販売会に出たことにより売上が上がった事業所数						
		数値目標	12社	実績数値	14社	目標達成度	116.7%		
	成果の代表事例	■一般市民に対し、販売会やPR活動を通じ、八尾コレクションの周知を図ることができた。また、販売会に出店した事業所のうち14社については、自社の商品の売上向上や認知度向上につながるなど、PRへと貢献することができた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	5,000名	目標値(実績)	6,073名	目標達成度	121.5%			
	販売会等における延べPR者数：計6,073名 ①「八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア」地域資源商品販売会：2,042名 ②「八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア」地域資源商品販売会：2,006名 ③「八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア」地域資源商品販売会：2,025名								
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)	●販売会参加店舗の確保が難しくなりつつある。(季節商品のため常時生産していない、人手がないため対応できない、費用対効果の面で難しいなど) ●2020年度は、これまで常に参加していた店舗も、代表者の体調不良や、店舗運営の繁忙による人手の問題、コロナによる様子見など、様々な理由で出店を見送るケースが見られる。							

八尾商工会議所

事業名		ものづくり技術向上支援事業							
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)	①市内製造業の技術力向上・技術高度化を目指し、八尾市内製造業の持続的発展につなげていく。 ②市内製造業が抱える技術的課題の解決支援を行うため、支援機関活用のきっかけづくりを行う。 ③人出不足、職人の高齢化が進み、技能承継が急務。若手従業員が知識を得る機会を提供する必要性 ④2019年度中小企業白書から需要不足失業率について製造業は建設業に次いでマイナス幅が大きく、従業員確保が難しいところ、今後パート従業員等も積極的に活用しなければいけない状態のなか、内部で教育する時間を確保することは非常に難しい背景がある。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 八尾市内製造業者2,785社 ②主なターゲット 府内中小小規模事業者の内従業員教育及び技術力向上を目指している事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【2020年度】 ◆2020年度第1回ものづくりセミナー [日時] 11月11日(水) 18:30～20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール [内容] 緩衝設計と包装試験 [参加者] 18社31名(支援企業数23社) 満足度72.9%  ◆2020年度第2回ものづくりセミナー [日時] 11月27日(金) 18:30～20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール [内容] プラスチックの力学物性評価 [参加者] 20社23名(支援企業数20社) 満足度80%  ◆2020年度第3回ものづくりセミナー [日時] 12月8日(火) 18:30～20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール [内容] 鋳物・ダイカストの製造とトラブル事例 [参加者] 17社27名(支援企業数19社) 満足度78.8%							
		<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 大阪府ものづくり支援課、(地独)大阪産業技術研究所と協議しながらテーマを企画し、運営にあたった。講師は3回とも、同研究所研究員。 ②広域連携 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)	66.0	総支援企業数(実績)	62.0	支援実績率	93.9%	満足度	76.3
	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)	●2020年度は(地独)大阪産業技術研究所の講師の方に同研究所の紹介リーフレット等を用意いただき、セミナーテーマ以外にもお話しいただき同研究所の周知、利用促進を図ることができた。 ●新型コロナウイルス感染症により、参加者の減少もあったが、このような状況下でも引き続きものづくりの学びの場の提供を続けてほしいという声もあり、今後もものづくりを行う上での基礎知識+同所の持つ技術に触れ、産業の発展に寄与していきたい。							
		代表指標	(地独)大阪産業技術研究所を利用したいという事業所						
		数値目標	25社	実績数値	21社	目標達成度	84.0%		
	成果の代表事例	●参加者の声 <緩衝設計と包装試験> ・落下試験の基準設定が非常に参考になりました。 ・緩衝材のコストについて考えていた為、いろいろな考え方があった。 ・各設計の考え方が分かった。 <プラスチックの力学物性評価> ・様々な試験の仕方を知ることができて良かった。 <鋳物・ダイカストの製造とトラブル事例> ・鍛造方法によるトラブル事例を知ることができてよかった。							
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)	・テーマ設定については、アンケートの回答をもとに検討しているが、開催テーマにより、参加事業所に偏りが生じるため、ニーズをとらえにくい。2021年度の課題としては、当所景気動向調査の付帯調査等をうまく活用し、管内の事業所に一度アンケートを取るなどニーズ把握に努める必要がある。 また、若手従業員に参加いただけるよう、テーマのみではなく、セミナー内容についても精査し広報の打ち出し方も改善する必要がある。							

八尾商工会議所

事業名		早期離職防止・定着支援事業
想定する実施期間		2015 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>従業員の早期離職の防止をテーマに従業員の階層別研修を実施。                  ※管理職・中堅社員・若手社員に分類。                  各階層に必要なスキルを習得することにより、従業員の早期離職を防止し、強い組織を作ることができる。管理職に必要なスキルとして、若年者の特性の理解、監督としての役割の理解、時間の創出、チームの運用が考えられる。                  中堅社員については、部門間のコミュニケーション機能を果たす役割があり、会社の方針を現場で実行し、上司のフォロー・部下の育成を行う為のスキルを習得必要がある。また、若手社員の育成において社内で直接指導にあたる中堅社員を育成することにより、若手社員の育成にもつながる。                  若年者や他の従業員を雇用した後の教育体制や人事評価制度は事業所ごとで様々である。現代の若年者の性質に応じた教育体制、適切な人事評価制度、それらに係わるマネジメントは必要不可欠である。                  よって管理職については、セミナーを通じ必要なマネジメント力を身に付けていただく。また、グループディスカッションを通じ、他の参加者（事業所）の取り組み等を知ることにより、新たな気付きや自社で抱えている問題解決に繋げる。                  また、正しい人事評価制度の構築（見直し）を行うことにより、若者の早期離職、組織の基盤強化に繋がる。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所（全業種）を中心に、若年者の定着や人材育成の問題、課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、その事業所で従事している管理職及び中堅社員。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>●管理職向け組織力強化セミナー                  管理職は、経営者の指示に基づき業務をする遂行にあたりチームとして最大限のパフォーマンスを発揮させる必要がある。その為には、チーム内の部下との関わりが非常に重要になってくる。従業員を定着させるため、採用時・採用後に必要な知識、指導方法を学んでいただく。                  日時 【第1回目】11月 4日（水）18：30～20：30                  【第2回目】11月 6日（金）18：30～20：30                  【第3回目】11月12日（木）18：30～20：30                  場所 八尾商工会議所 3階 大ホール                  内容 【第1回目】若手社員の傾向                  成長サイクルをまわす                  【第2回目】成長サイクルをまわす                  期中面談のポイント                  【第3回目】タイムマネジメント                  オンラインでのコミュニケーション                  参加者 【第1回目】16社20名                  【第2回目】16社21名                  【第3回目】16社23名                  支援企業数 20社</p> <p>●中堅社員向けスキル向上セミナー                  中堅社員は上司より与えられた指示や情報を的確に把握し、部下や後輩社員に情報を伝達し円滑に業務を遂行する事が求められている。                  その為に、会社の方針を現場で実行し、上司のフォロー・部下の育成を行う為のスキルを学んでいただく。                  日時 【第1回目】11月19日（木）14：00～16：30                  【第2回目】11月30日（月）14：00～16：30                  場所 八尾商工会議所 3階 大ホール                  内容 【第1回目】■良い人間関係を作る自己主張（アサーション）について                  ・自分の自己主張のタイプを知る ・アサーションの心構え                  ・DESC法でのコミュニケーション ・部下のタイプを分析                  ・部下のタイプ分析からどうコミュニケーションをとるか                  ・部下に求めるMustとWantを考える                  【第2回目】■オンラインでのコミュニケーション                  ■中堅として目指す姿を描く                  ・部下が成長するために自身が継続することと変えること                  ・具体的な行動計画                  参加者 【第1回目】18社20名                  【第2回目】19社21名                  支援企業数 22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>	
①府施策連携	大阪府就業促進課と協議しセミナーの企画運営を実施した。また、当日はOSAKAしごとフィールドの広報をセミナー内容と連携して実施し、幅広い周知及び利用者の誘導に繋げた。	
②広域連携		
③市町村連携		
④相談事業相乗		



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)	40.0	総支援企業数(実績)	42.0	支援実績率	105.0%	満足度	90.5
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	《管理職》 ●支援企業数は、目標に対し、100% ●90.9%の満足度をいただいた。 ●行動意欲の向上割合においても、90%と数値目標を達成することができた。 《中堅社員》 ●支援企業数は、目標に対し110% ●89.8%の満足度をいただいた。 ●行動意欲の向上割合においても、129.7%と数値目標を達成することができた。							
		代表指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合						
		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	《管理職》 「今一度見直しや気づきがあったのでよかった」など、人材の定着に対して意識を変える機会を設けることができた。 《中堅社員》 「コミュニケーションの取り方や伝え方など、今まであまり意識してこなかった部分の話を聞いたので、まずは意識してみるところから取り組みたいと思いました。」など、部下や後輩社員との関わり方について、気づきの機会を設けることができた。								
	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)	●管理職向け組織力強化セミナー、中堅社員向けスキル向上セミナーともに目標値を達成することはできたが、管理職研修の参加者が少なかった。参加者のアンケートから満足度は非常に高い評価を得ているため、参加していない企業への周知が課題。 課題解決方法として、当所で行っている調査（八尾市景気動向調査）での付帯調査で経営課題について尋ねた際に、「人材育成」を課題とあげている事業所へアプローチを行う。							

【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)	20.0	支援実績率	100.0%	満足度	90.9
	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)	《管理職》 ●支援企業数は、目標に対し、100% ●90.9%の満足度をいただいた。 ●行動意欲の向上割合においても、128.6%と数値目標を達成することができた。							
		指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合						
		数値目標	70	実績数値	90	目標達成度	128.6%		
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-			
	-								
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)	22.0	支援実績率	110.0%	満足度	89.8
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	《中堅社員》 ●支援企業数は、目標に対し110% ●89.8%の満足度をいただいた。 ●行動意欲の向上割合においても、129.7%と数値目標を達成することができた。							
		指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合						
		数値目標	70	実績数値	91	目標達成度	129.7%		
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-			
	-								



八尾商工会議所

事業名		労務管理・育成支援事業							
想定する実施期間		2015 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)	働き方改革関連法の施行など、労働法の改正に伴い労働環境が大きく変化している。その変化に対応し、働きやすい職場環境を整備することにより、生産性を向上させ、人材不足に対応するとともに労働者のモチベーションを向上し、良質な人材を確保することで、中小企業の経営の安定を図る必要がある。 労働法改正を踏まえた雇用管理のポイントを抑え、賃金・労働条件・処遇改善等の事例を紹介し、実践することで生産性の向上を行い、職場環境を整備し、組織基盤の強化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所（全業種）を中心に、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止に関心を持つ府内事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>●労働環境の適正化に伴い、従業員のモチベーションを向上し、良質な人材を確保することで中小企業の経営の安定を図り、労務トラブルの抑制に繋ぐことができる。 労働法改正に伴う非正規雇用者の管理に係る法令体制を学び、労働環境の向上・労働者のモチベーションアップ・労使トラブルの抑制に繋げる。</p> <p>事業名 労務対策セミナー 日 時 2月25日（木）14:00～16:30 場 所 八尾商工会議所 3階 大ホール 内 容 働き方改革・新型コロナウイルスの影響に伴う従業員の雇用における管理方法について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>働き方改革関連法の内容・管理方法（年次有給休暇の取得、時間外労働の上限規制、同一労働同一賃金）</li> <li>テレワーク等の事業場外の勤務に係る労務管理について（時間管理の方法、指揮命令の方法等）</li> <li>従業員を休業させる際の対応、休業方法について</li> </ul> <p>参加者 38社41名 支援企業数 40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>							
		①府施策連携	中河内地域労働ネットワーク事業と協議しセミナーの企画運営を実施した。						
		②広域連携							
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)	39.5	支援実績率	197.5%	満足度	89.3
	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)	<p>●支援企業数は、39.5社。 ●満足度においても、89.3%と高い水準を達成することができた。 労働法改正を踏まえた雇用管理のポイントを抑え、賃金・労働条件・処遇改善等の事例の紹介、また新型コロナウイルスにより変化する職場環境への対応について具体的な対応方法（賃金策定・処遇改善等の雇用管理方法）を学ぶことができたため、支援企業数を大幅に達成することができた。</p>							
		代表指標	雇用管理のポイントに対する取り組み意欲の向上割合						
		数値目標	70%	実績数値	87.8%	目標達成度	125.4%		
	成果の代表事例	セミナー後のアンケートより、「就業規則の作成、人事評価制度の導入」「雇用管理に伴う労働時間・年間休日数等、処遇改善の対応方法」の内容の個別専門相談の申出が3社からあった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>・労働法の改正に伴い労働環境が大きく変化しているため、セミナーテーマは、実施月のタイミングで必要な情報を提供することが必要。 ・今年度の参加者として、労働保険を新規成立した事業所など、労働法について把握されていない事業所の参加が多く見受けられたため、次年度以降のアプローチ方法を把握できた。</p>							

八尾商工会議所

事業名		若手従業員育成支援事業							
想定する実施期間		2015 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>若年者の早期離職が問題となっており、若年者は十分なキャリアを積まずに退職することで、正社員として再雇用されることが難しくなり、非正規雇用の増加に繋がる悪循環が生まれている。</p> <p>事業所内で研修や教育を行うも、業務手法の内容が多くなってしまい、業務の考え方・進め方といった内容は少ない。</p> <p>そのため、若年者に対し仕事の考え方や進め方といった研修を実施。主な方向性として、経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することで生産性の向上を図るとともに、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。</p> <p>また、従業員数の少ない事業所においては同世代の従業員が少なく、若年者の同じ悩みを共有する者がいないため離職に繋がるケースもある。</p> <p>本セミナーでは、グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材を交流を深めることにより、モチベーションを高めていく。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所（全業種）を中心に、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ府内事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>●若手社員向け長期戦力化セミナー</p> <p>参加者に、キャリアデザインを形成するために自己理解をし、キャリアを考えることで今何をすべきかを考える機会を提供することで、業務に対するモチベーションを向上させ、早期離職を防止する。</p> <p>また、セミナーは座学に加え、グループディスカッションを取り入れ、同世代の悩みや他の参加者の考え方を共有することにより、参加者の意識を高める。</p> <p>【若手社員長期戦力化セミナー】として2回開催</p> <p>日 時 【第1回目】12月 3日（木）14：00～16：30 【第2回目】12月10日（木）14：00～16：30</p> <p>場 所 八尾商工会議所 3階 大ホール</p> <p>内 容 【第1回目】■ストレスに対応できるようになるために ・ストレスとは？ ・ストレス対処の3原則 ・ストレスコーピング（ストレスに対する反応）の種類 ・タイプ別ストレス対処法</p> <p>【第2回目】■目標設定と行動計画 ・現在の組織で求められていることや役割理解 ・目標設定方法 ・行動計画方法 ・具体的な目標を作る</p> <p>参加者 【第1回目】18社24名 【第2回目】17社23名</p> <p>企業支援数 23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>①府施策連携</td> <td>大阪府就業促進課と協議しセミナーの企画運営を実施した。また、当日はOSAKAしごとフィールドの広報をセミナー内容と連携して実施し、幅広い周知及び利用者の誘導に繋げた。</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相談事業相乗</td> <td></td> </tr> </table>	①府施策連携	大阪府就業促進課と協議しセミナーの企画運営を実施した。また、当日はOSAKAしごとフィールドの広報をセミナー内容と連携して実施し、幅広い周知及び利用者の誘導に繋げた。	②広域連携		③市町村連携		④相談事業相乗
①府施策連携	大阪府就業促進課と協議しセミナーの企画運営を実施した。また、当日はOSAKAしごとフィールドの広報をセミナー内容と連携して実施し、幅広い周知及び利用者の誘導に繋げた。								
②広域連携									
③市町村連携									
④相談事業相乗									

事業 全体 の 実績 ／ 目標 達成 度	計画に対する 実績（数値）	総支援企業 数(計画)	20.0	総支援企業 数(実績)	23.0	支援 実績率	115.0%	満足度	89.8
	目標の達成度  (支援企業を どう変化させる ことができたか)	<p>●支援企業数は、23社。 ●行動意欲の向上割合においても、91.8%と高い水準を達成することができた。 ⇒行動意欲については、セミナー実施後、1週間・1ヶ月後に上司に報告し、セミナー前との変化について確認してもらう内容となっている。 セミナーでは、1週間、1ヶ月、3ヶ月後の具体的な行動目標を「見える化」し、実行に向けての具体的なイメージを持つことができるようになった。</p>							
		代表指標	セミナー内容をふまえた参加者の意識の変化。（行動意欲の向上した人の割合）						
		数値目標	70%	実績数値	91.8%	目標達成度	131.1%		
	成果の代表事例	アンケートより「今回を通して改めて業務の意識、自分が今もっている課題を考え直すきっかけとなった。」「自分の仕事への姿勢を見つめ直す良い機会でした。私の抱えるストレスを俯瞰的にみることができました。」などの上司とのコミュニケーションの取り方について参考になった。							
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)	事業計画時点では、グループディスカッションを実施する予定であったが、新型コロナウイルスの影響により、グループディスカッションお行わず、スクール形式での実施となった。次年度は、スクール形式でも周りの参加者とコミュニケーションをとる方法を検討し、他の参加者の意見を聞ける取組みが必要。							



八尾商工会議所

事業名		グローバル人材確保・定着支援事業							
想定する実施期間		2018 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>人手不足が深刻化している中、政府の外国人留学生の受け入れ拡大の動きもあり、市内事業所においても外国人労働者雇用に関心が高まっている。</p> <p>その中で外国人雇用に関して在学中に留学で日本に來日する外国人留学生の活用について、企業でも來日してから就職先を決めることができ、多様な働き方が可能であるため関心が高まっている。</p> <p>しかし、外国人留学生を雇用してみたいと考えるものの、法制度、ビジネス慣習の違いなどを高いハードルと感じ、躊躇して外国人留学生の雇用まで至らないケースが多い。</p> <p>そのため、市内事業所の外国人留学生の積極的な活用を検討できるよう、外国人留学生の採用意欲向上を図り、また定着支援も併せて行うことで、採用前・採用後の外国人留学生を雇用するためのノウハウを修得する必要がある。</p> <p>今後、市内事業所が外国人留学生を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち、受け入れ態勢を整備し、外国人留学生が定着し、本来の力を発揮できる環境を整えることを目的に開催する。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	従業員を雇用・今後外国人労働者の雇用を検討している事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>●市内事業所が外国人留学生を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち受け入れ態勢を整備し、外国人留学生が定着し、本来の力を発揮できる環境を整える。</p> <p>●外国人留学生に関わる複雑な在留資格制度等の理解を深める。</p> <p>●外国人留学生を受け入れたことが無い、また、現在受け入れを行っている事業所より、「言葉・コミュニケーション」「文化の違い」「生活支援(住居の確保)」などの声が、セミナーアンケート等であり、外国人留学生を受け入れるための事前準備に関わる知識習得を行う。</p> <p>【2020年度実績】</p> <p>事業名：グローバル人材活用セミナー</p> <p>【日時】12月15日(火)10:00～12:00</p> <p>【場所】大ホール</p> <p>【参加者】21社25名</p> <p>【支援企業数】23社</p> <p>【内容】・コロナ禍における外国人労働者の出入国の現状と今後の方向性 ・外国人留学生を雇用するための制度、就労開始までの流れ ・技能実習生、特定技能の受け入れについて</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(外国人留学生採用・定着支援事業)と協議しセミナーの企画運営を実施。事業実施にあたっては、参加企業に対して各種大阪府施策の案内を行い、外国人雇用について支援する。						
		②広域連携							
	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)	20.0	総支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	110.0%	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>●支援企業数は、22社で支援実績率110.0%。</p> <p>セミナーでは、外国人留学生の多様な働き方、外国人留学生の風土の違いなどを理解した上で、受入のメリット(職場環境の整備や従業員の意識向上等)を学ぶことができ、支援企業数を達成することができた。</p> <p>セミナー終了後も、講師の方へ相談・質問も多く、外国人留学生の雇用に取組みを見せる企業が多いことが分かった。</p>							
		代表指標	外国人労働者受け入れ体制の構築の意欲向上度						
		数値目標	80%	実績数値	89.6%	目標達成度	112.0%		
	成果の代表事例	「インターンシップ+アルバイトなど留学生と企業双方にとって取組みやすい方法があることを知ることができた。」などの声があった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-			
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローす	<p>・2019年度に外国人労働者の受入について、全体的な内容をテーマとしたため、2020年度については、外国人留学生の採用・受入による雇用の効果をテーマに取り組んだ。</p> <p>・次年度は、外国人留学生を雇用するための制度や手続き等の情報を提供するとともに、外国人留学生の雇用効果を伝えるとともに、外国人留学生が職場に定着できるノウハウを提供し、採用意欲を高めるためのセミナー内容で検討を行う。</p>							



八尾商工会議所

事業名		ビジネスチャンス発掘フェア2020オンライン						
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)	①高度な技術力、優れた製品を有しながら知名度が低く、販売拡大に繋がらない中小企業は多くある。 ②自社技術・製品・サービスを効果的に幅広く情報発信し、ビジネスマッチングに繋げる。 ③出展者や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、販路拡大の機会を創出。 ④全国でも有数の工業集積を誇る大阪地域の産業を広くPRする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市のほか、守口市、門真市、大東市、四條畷市、松原市、柏原市など大阪東部地域、和泉市など南大阪地域の企業を主な支援対象とする。出展企業135社に対して販路拡大の機会を提供するとともに、地域産業を広くPRすることで、小規模事業者を中心に、地域企業全体の取引促進につなげる。大阪府外の支援機関等との連携も視野に入れ、他地域からの出展受入も検討し相乗効果を高める。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「ビジネスチャンス発掘フェア2020」は、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、初のオンライン展示会商談として開催いたしました。  ■会期：2021年1月12日（火）～2月26日（金）（延べ46日間） ■会場：ビジネスチャンス発掘フェア2020 オンラインのホームページ上にて ■出展者数：131社  「事業内容」 ①「オンライン商談システム」を活用し、web上での非対面型の商談機会の場を提供。 ②出展者情報の掲載（製品・技術・サービス等） ③各出展者のプロモーション映像制作 ④プロモーション映像配信（※プロモーション映像はホームページ上およびYouTubeにて配信。）  ※ビジネスセミナーおよび出展者交流会は、オンライン開催への変更に伴い中止といたしました。 <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						
	②広域連携	出展者募集、出展者情報のチェック、来場者周知に向けた情報発信を実施。						
	③市町村連携	オンライン開催の運営をはじめ、来場者周知に向けた情報発信を実施。						
	④相談相乗							
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	135.0	総支援企業数(実績)	131.0	支援実績率	97.0%	満足度	55.6

事業 全体 の実績 ／ 目標 達成 度	<p>「ビジネスチャンス発掘フェア2020」は、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、初のオンライン展示会として開催いたしました。</p> <p>大阪府内のものづくり企業を中心に131社にご出展いただき、web上での非対面型の商談機会への新しいチャレンジの場を提供することができた。</p> <p>また、新たな取り組みとして、出展者の強み・魅力を訴求することを目的にプロモーション映像を制作。自社のプロモーション映像は出展者のうち110社が制作された。</p> <p>自社を訴求する情報発信ツールを確保できたことで、展示商談会の今後のリアル開催時のPRツールの他に、求人募集時の自社PR映像としても活用できることが期待できる。</p> <p>次に、会期中においては全国から延べ57,869件の来場アクセスがあり、うち出展者情報を発信する個社ページへのアクセス数は36,304件に繋がりました。</p> <p>「出展者アンケートより」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・出展者同士で商談した件数は24社69件あり、7社が成約に繋がった。</li> <li>・現時点で変化はないが、自社技術やサービス、製品等の魅力を高めていき、今後の販売向上に繋げていきたい：52.3%</li> <li>・オンライン商談販路拡大イベント（展示商談会など）への参加意欲が増した。：15.2%</li> <li>・他社技術やサービス等を参考にし、自社の新たな展開を考えるうえで参考になった：12.6%</li> </ul> <p>「会期中のアクセス数」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・延べアクセス数：57,869件</li> <li>・実アクセス数：51,197件</li> </ul> <p>(指標実績数値の内訳)</p> <p>指標実績（引合件数）：①+②=36,970件</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①：引合件数：666件</li> <li>②：出展者の個社ページアクセス数：36,304件</li> </ul> <p>※②のうち、出展者個社ページでのプロモーション映像視聴数：6,778件</p>											
	<table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="4">会期中におけるオンライン商談、自社製品等への問い合わせ対応等を通じた引合件数。</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>10665</td> <td>実績数値</td> <td>36970</td> <td>目標達成度</td> <td>346.6%</td> </tr> </table>	代表指標	会期中におけるオンライン商談、自社製品等への問い合わせ対応等を通じた引合件数。				数値目標	10665	実績数値	36970	目標達成度	346.6%
	代表指標	会期中におけるオンライン商談、自社製品等への問い合わせ対応等を通じた引合件数。										
数値目標	10665	実績数値	36970	目標達成度	346.6%							
<p>成果の代表事例</p> <p>・2020年1月開業の出展者において、展示商談会地震経験のない状況でオンライン展示商談会に出展。</p> <p>Jリーグ商材（選手向け、消費者向け）を扱う名古屋市内企業から引合があり、自社製品のPRおよび販売に繋がった。オンライン展示商談会を通じて遠隔地企業との商談に繋がり、今後の継続取引に向けて取引交渉中。</p>												
<p>その他目標値の実績</p> <table border="1"> <tr> <td>目標値 (計画)</td> <td>-</td> <td>目標値 (実績)</td> <td>-</td> <td>目標達成度</td> <td>-</td> </tr> </table>	目標値 (計画)	-	目標値 (実績)	-	目標達成度	-						
目標値 (計画)	-	目標値 (実績)	-	目標達成度	-							
実施 結果	<p>新型コロナウイルス感染拡大により初のオンライン展示商談会として開催したが、営業アプローチや自社の加工技術の訴求などがリアル開催時と同じよう行えないなど、オンライン開催の難しさを感じた。</p> <p>オンライン開催は時間・地域・場所等の制約がなくアクセスできるメリットがある一方、出展者側にとっては自社ブースへ情報収集に来られた来場者のアクセス件数に対し引合件数は伸び悩んだ。リアル開催時のようにアクセスされた瞬間に声をかけ営業アプローチを行うことが難しく、来場者からの問い合わせが来るまで「待つ」状態が続くなど、出展成果に結び付けることが難しかったことが出展者アンケートより見られた。</p> <p>しかし、このような中でもオンライン出展を通じて遠隔地企業との商談に繋がった事例もあるので、出展者自身の積極的なプロモーションの重要性が改めて分かった。</p> <p>今後の展示商談会開催方法として、出展者アンケートを通じて現時点の意向をヒアリングすると、「リアル開催」を求める割合（出展検討を含む）が約88%あり、オンライン開催を求める割合（出展検討を含む）の約72%と比較すると若干ではあるものの上回る結果となっており、個別意見からもリアル開催の良さを改めて感じた出展者もおられた。</p> <p>このことから、次年度は来場者や他の出展者へ直接営業アプローチできるリアル開催とし、少しでも多くのビジネスマッチング成果に繋がられるよう、出展者同士の交流促進の仕掛け・仕組みを更に改善し出展成果に繋げていく。</p>											

八尾商工会議所

事業名		事業継続計画（BCP）策定支援事業							
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)	①様々な大規模災害が各地で発生している昨今、大規模災害の被害による大規模停電や交通インフラの被災をはじめ、サプライチェーンの寸断、また、新型コロナウイルスの発生により自社の企業活動に多大な影響を受けてしまう。 ②帝国データバンクが2019年5月に全国約1万の企業に実施した調査結果より、BCPを「策定している」と回答したのはわずか15%に留まっている。 ③セミナーを開催し、防災対策、BCPの策定の重要性・必要性を学び、その後の企業による本格的な取組みに繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等：市内小規模事業者約9,000事業所（全業種） ②主なターゲット：BCP策定に関心を持つ中小事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【時期】 2020年10月21日（水） 18時30分～20時30分 【テーマ】 事例に学ぶ！緊急事態に強い会社・お店が取り組む災害対策 【参加者数】 20社24名 セミナー開催を通じて、事業継続計画の策定に向けた基礎知識習得、BCPガイドラインの紹介や事例解説をおこなうとともに大阪府簡易版BCP「これだけはシート」を参加者へ配布、作成のポイントを説明し、策定に向けた意識啓発に繋げた。 参加者アンケートより、策定支援を希望する企業に対し、講師を務めた東京海上日動火災保険(株)と連携を図りながら、BCP完成に向けて支援を行っている。 個別相談案件に対しては、講師を務めた東京海上日動火災保険(株)と連携を図りながら、BCP完成に向けて支援を行う。 <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	大阪府担当部署と連携を取り、進め方について事前協議を行う。支援施策の周知方法の一つとして、セミナー開催時に大阪府担当部署の方より紹介・説明を行っていただき、支援施策の普及・波及に繋げた。						
		②広域連携	広域連携先と協力し、機関紙同封や個別アプローチを通じて、会員企業等へ効果的に情報発信を行い、事業継続計画の策定に関心のある潜在的な企業の参加へ繋いでいった。						
	③市町村連携								
	④相談相乗	セミナ参加企業のうち、11社を事業継続計画の個別策定支援に繋げる予定。							
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)	22.0	支援実績率	110.0%	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)	●参加者数 20社24名（支援企業数は計画を達成） ●セミナー開催を通じて、事業継続計画の策定に向けた基礎知識習得、BCPガイドラインの紹介や事例解説をおこなうことで、策定に向けた意識啓発に繋げた。 2020年度はBCP（入門編レベル：大阪府これだけはシート）の作成を支援。参加者アンケートより、策定支援を希望する企業に対し、講師を務めた東京海上日動火災保険(株)と連携を図りながら、BCP完成に向けて支援を行う予定であり、セミナーアンケートで「個別相談を希望する」と回答した事業所7社の橋渡しを行ったが、コロナ感染拡大の影響もあり、現時点では計画策定には進んでいない。							
		代表指標	BCPセミナー当日、簡易版BCPを策定した企業数						
		数値目標	20社	実績数値	20社	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	●当日参加者には、簡易版BCPこれだけはシートの作成を行っていただいた。 ●ものづくり補助金の加点要件として事業継続力強化計画の策定を希望する1社について、当所会員で、専門相談員への橋渡しを行った（専門相談ではなく、つなぎ） ※事業者の声：簡易版の作成がひとまずできたため、本格的なBCPを作れるようもう少し深く掘り下げてみます。							
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)	●会報同封だけでは参加申し込みが鈍い。公的支援機関が発行する無料メールマガジン掲載依頼、ビジネス総合保険加入事業者へのFAX等で周知をおこなっていく必要がある。 ●具体的な個社支援の支援先がセミナー参加者以外で確保できていないため、担当割等うまく活用し、まずは大阪府の簡易版BCP「これだけはシート」の策定を進めていく。 ●「これだけはシート」を策定した事業者については、事業継続力強化計画やより内容の濃いBCPを策定できるようフォローを行っていく必要がある。また、昨今の新型コロナウイルスのような感染症対策もBCPのひとつであり、次年度は同時に策定支援を行っていく。							



八尾商工会議所

事業名		求人確保支援事業
想定する実施期間		1999 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>人材不足を解消すべく、また時間的、費用的に効率よく求職者を確保できるように面接をしていただける場を設ける。                  人材を早急に確保したい事業所に対応できるよう、年間を通して定期的に面接会を開催し、求人事業所のサポートする。                  求人事業所に対してミスマッチにならないような面接方法や求人者向けの面接の受け方などの講座や支援の実施する。                  有効求人倍率の増加から、求人の機会を望む事業所も多く、一方で事業所の人員整理による早期退職者の再就職の希望もあり、現状の就職環境としては、今後も継続すべき事業である。</p>	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約12,550事業所（全業種）
事業の概要	<p>■会社説明会・就職面接会（会場：八尾商工会議所）                  卒業予定の学生及び新卒者、障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者を対象に、八尾市内で積極的に求人を募集している事業所による合同会社説明会・面接会を開催。求人事業所ごとに個別ブースを設け、求職者は求人票の希望条件から面談したい事業所を選択してもらい、順番に個別面談を行なった。                  【開催日】2020年5月10日（金）14:00～16:00                  ※コロナウィルスの感染拡大防止のため中止</p> <p>【開催日】2020年7月3日（金）14:00～16:00                  【参加事業所数】26社                  【来場求職者数】61名（延べ56名が面談）                  【就職決定者数】4社5名</p> <p>【開催日】2020年9月4日（金）14:00～16:00                  【参加事業所数】16社                  【来場求職者数】55名（延べ68名が面談）                  【就職決定者数】3社5名</p> <p>【開催日】2020年12月11日（金）14:00～16:00                  【参加事業所数】18社                  【来場求職者数】65名（延べ63名が面談）                  【就職決定者数】0社0名</p> <p>【開催日】2021年3月5日（金）14:00～16:00                  【参加事業所数】21社                  【来場求職者数】56名（延べ57面接）                  【就職決定者数】0社0名</p> <p>■就職フェアやお・かしわら（会場：プリズム八尾）                  柏原市、八尾市、ハローワーク藤井寺、ハローワーク布施、柏原市商工会と共同で開催。                  卒業予定の学生及び新卒者、障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者を対象に、八尾・柏原市内で積極的に求人を募集している事業所による合同会社説明会・面接会を開催。求人事業所ごとに個別ブースを設け、求職者は求人票の希望条件から面談したい事業所を選択してもらい、順番に個別面談を行なった。                  また、当日は大阪若年者地域連携事業事務局協力のもと、就職関連セミナーを実施。                  その他に面接カウンセリングコーナー、シルバー人材センターを設置し、求職者の支援も行った。</p> <p>2020年10月30日（金）                  参加事業所23社（八尾17社、柏原6社）                  来場者148名 面接者延べ130名 就職者数8社11名                  職業相談ブース 参加6名                  職業訓練相談ブース 参加4名                  大阪府労働相談コーナー 参加1名                  職業適性検査コーナー 参加6名</p>	
実施時期・具体的な内容及び事業手法		



		<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	大阪府総合労働事務所と協力し、事業を実施した。							
		②広域連携	柏原市商工会、柏原市等と連携し、求職者、求人事業所の募集で協力した。							
		③市町村連携	八尾市には、人的支援補助と求職者、求人事業所の募集で協力した。							
		④相談相乗								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	99.0	総支援企業数(実績)	91.0	支援実績率	91.9%	満足度	72.8	
	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)	就職フェアの参加企業数21社（八尾市内企業11社、柏原市内企業10社）。参加した企業のうち、8社が人材を雇用することができ、一定の成果があった。来場求職者についても、会場内で積極的に声掛けを行い、希望職種のヒアリングや求人事業所の案内を行い、複数の事業所との面談を勧める等、会場内でのマッチング促進を行った。新型コロナウイルス感染症の影響により、求職者の数は例年より増加傾向であり、今後の求人先事業所確保が必要となる。								
		代表指標	参加求人事業所と求職者とのマッチング数							
		数値目標	5	実績数値	8	目標達成度	160.0%			
	成果の代表事例	【アンケートより抜粋】 ●参加に対する、求人活動の費用負担がなく、参加できる ●短い時間の中で、多数の応募者と対話ができる ●他社の内容を確認できる								
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）	参今年度は会社説明会・面接会、就職フェアの来場者がコロナの影響で増加したが、来年度以降コロナ終息後、来場者が減少する可能性がある。2021年度は来場者数を維持するためにも、当所事業やSNSによる広報を行うことで、情報発信の強化を行う。 参加事業所について面談希望者がいない場合もあるので、求人内容の見直し等、八尾市担当者と分担してより環境にあった求人を行えるようフォローの必要がある。								

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

実績／達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	24.0	支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	95.8%	満足度	73.9	
	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)	就職フェアの参加企業数21社(八尾市内企業11社、柏原市内企業10社)。参加した企業のうち、8社が人材を雇用することができ、一定の成果があった。来場求職者についても、会場内で積極的に声掛けを行い、希望職種のヒアリングや求人事業所の案内を行い、複数の事業所との面談を勧める等、会場内でのマッチング促進を行っている。								
		指標	-							
	数値目標	-	実績数値	-	目標達成度	-				
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-				
	-									
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	100.0	支援企業数(実績)	148.0	支援実績率	148.0%	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)	来場者(広域連携) ・就職フェアについて、来場者100名を目標としていたが、実来場者数は148名と多数の求職者が来場された。								
		指標	-							
	数値目標	-	実績数値	-	目標達成度	-				
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-				
	-									
実績／達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	25.0	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	72.0%	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)	2020年度の八尾市無料職業紹介所の新規求人登録事業所数は18社。								
		指標	-							
	数値目標	-	実績数値	-	目標達成度	-				
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-				
	-									
実績／達成度④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	50.0	支援企業数(実績)	50.0	支援実績率	100.0%	満足度	72.3	
	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)	会社面接会・説明会の参加事業所数は、新型コロナウイルス感染症の影響により52社に留まる。								
		指標	-							
	数値目標	-	実績数値	-	目標達成度	-				
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-				
	-									
実績／達成度⑤	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	100.0	支援企業数(実績)	329.0	支援実績率	329.0%	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)	会社面接会・説明会の7月・9月・12月・3月の来場者の合計は329名となった。								
		指標	-							
	数値目標	-	実績数値	-	目標達成度	-				
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-				
	-									