

令和3年度（2021年度） 事業実績報告書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	摂津市商工会	
	代表者職・氏名	会長 中川 廣司	
	所在地	〒566-0021 大阪府摂津市南千里丘 4番35号3階	
	担当者	職・氏名	事務局長 島内 嘉紀
	連絡先	TEL（直通）： 06-6318-2800 Fax： 06-6318-2555 E-mail： info@settsu-sci.jp	
①設立年月日		昭和 37 年 6 月 19 日	
②職員数 (うち経営指導員数)		9 名（経営指導員 9 名）（令和3年 3 月 31 日現在）	
③所管地域			
④管内事業所数		4, 082 （H28年経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数		2, 806 （H28年経済センサス）	
⑥会員数（組織率）		1, 898 （令和4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）			
<p>① 商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。</p> <p>② 商工業に関する情報又は資料を収集し、及び提供すること。</p> <p>③ 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>④ 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。</p> <p>⑤ 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。</p> <p>⑥ 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>⑦ 大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業の業務を行うこと。</p> <p>⑧ 商工会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>⑨ 行政庁等の諮問に応じて答申すること。</p> <p>⑩ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>⑪ 商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行うべき事務（その従業員のための事務を含む）を処理すること。</p> <p>⑫ 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p>			

<p>(1) 事業の目標</p>
<p>◆経営相談支援事業については、小規模事業者の事業意欲の向上と意識改革を促し、消費者ニーズや地域に根差した商品・サービス提供による持続的発展を目標に事業計画策定など事業者と一緒に支援していくワンストップサービスによる経営力向上のための支援を行う。</p> <p>◆専門相談支援事業については、専門的で高度な問題の解決における専門家による予約制の個別相談を実施し、企業経営の安定化を図るとともに、更なる活用に向けてのPR活動と利用促進に努める。</p> <p>◆地域活性化事業においては、企業の経営の改善と安定に努めることを目的に、事業者間の交流・連携の促進、人材育成などニーズが高いと思われるものやタイムリーな情報提供とニーズの高い支援を行うことにより、経営の安定と発展に向けてのチャンスを提供するとともに、課題解決への具体的な取り組みができるよう支援する。また、事業を通じてビジネスチャンスを提供し企業の成長を促す。</p>
<p>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</p>
<p>◆経営相談支援事業では、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者を対象にした給付金・無利子融資など緊急的な支援はじめ、新商品や新サービスの開発による新分野展開や業態の転換、非対面ビジネスの促進などへの取り組みを支援した。また、高度な支援が必要となる相談については、専門家と連携して支援した。</p> <p>◆専門相談支援事業では、コロナの影響や企業が抱える専門的な課題の解決に向けて専門家を活用できるよう、専門相談のPRに努めるとともに、原則として毎月1回の相談日を設けた。また、法律相談など急を要する相談内容がある場合は電話相談などで対応をした。</p> <p>◆地域活性化事業については、感染対策と事業所支援を両立させるために、各種セミナー・交流会を会場とオンラインで参加できるようにした。新型コロナウイルス感染症や自然災害による経営リスクを軽減するための事業継続計画（BCP）策定セミナーをはじめ、小規模事業者でも低リスクでテストマーケティングできるクラウドファンディングセミナーをオンラインで開催して促進するとともに、後継者や人材に悩む事業者の事業承継、人材育成や地域就労を支援する事業を実施した。小売・飲食業については、小規模店舗参加型スクラッチカード事業や摂津まちゼミなど個店の魅力を情報発信することで、魅力的な店舗を増やしていくとともに、創業者の新規参入を促進する事業を実施した。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p>
<p>◆販路開拓支援は51件、事業計画作成支援は40件とコロナ禍で大変厳しい経済状況の中、ウイズコロナ・ポストコロナの変化に対応していくために販路開拓や事業計画まで多岐にわたる支援をすることで、事業者の課題解決に貢献できた。</p> <p>◆専門相談支援事業では、専門家の活用により専門的で高度な問題の解決に取り組み、企業の健全な経営に寄与できた。</p> <p>◆地域活性化事業ではクラウドファンディングやDX推進など事業者の事業継続・変革に必要な情報を提供することで、新たな事業展開に取り組みきっかけを提供するとともに、SDGs視点による新たな価値の発見やビジネスチャンスの創造や就労支援交流やマッチング事業により求人難に貢献することができた。摂津ブランド事業は5社認定し事業所と共に販路開拓に取り組んだ。またスクラッチカードやまちゼミなどの販売促進事業を実施することで、事業者の売上拡大と地域商業の活性化に貢献した。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p>
<p>◆経営相談支援事業では、長引く新型コロナウイルス感染症の影響による売上減少、資金繰り悪化など持続的な経営を行っていく上で大きな課題となっている相談が多くなってきている。コロナ禍での新商品や新サービスの開発など新たな取り組みをきっかけに事業のスムーズな承継を支援する必要がある、事業承継やBCP策定支援などに長期的な視点で増加させていきたい。</p> <p>◆専門相談事業においては、コロナの濃厚接触者への対応・働き方改革の影響で法律と労務相談が多く、契約トラブルや相続・雇用相談などの長引くコロナの影響で複雑な内容が多い。</p> <p>◆地域活性化事業のセミナー関係においては、提供した情報が今後どのような形で活用されるか今後のフォローが課題である。イベント関係については、オンラインによる交流会ではより多くの新規の連携先や顧客を獲得のきっかけを提供することが難しく、持続的なフォローが課題である。近年続いている地震や台風、新型コロナウイルス感染症など災害リスクの周知とそれに対応できる事業者BCP策定支援数を増加していくことも課題である。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p>
<p>◆経営相談支援事業では、コロナや世界情勢の変化で地域社会の仕組みや価値観が大きく変化中、事業者の課題解決に向けて取り組むとともに、潜在的な課題の掘り起こしと支援の拡充に努めることで、自ら成長するために事業意欲を持って、市場や顧客ニーズなど新たな需要にきめ細かく対応し、地域に根差した商品・サービスや付加価値の高い技術力の提供、人材や技術力を承継できる小規模事業者の増加を目指す。また小規模事業者に対する事業者BCP策定を支援していくとともに求人難や事業承継などの課題に積極的に取り組んでいきたい。</p> <p>◆専門相談支援事業では、法務・労務などをはじめ、全ての経営項目で問題を抱えている事業者がもっとあると考えられるので、周知の徹底と活用促進に努め、事業者のニーズに合ったきめ細やかな支援を行うことに努めるとともに、経営相談事業への拡充を図る。</p> <p>◆地域活性化事業では、市行政等と連携し、事業所ニーズの高い情報をタイムリーに提供するとともにビジネスチャンスの提供等を行い、企業経営の安定と発展、地域活性化を目指すとともに、課題解決への具体的な取り組みができるよう支援する。</p>

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 摂津市商工会

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

昨年に引き続き新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた業種を中心に、融資や給付金申請などの資金繰りに関する相談が多かった。また家族内感染による濃厚接触者への対応などの労務支援、新商品や新サービスの開発などBtoBからBtoCへの事業転換や新分野展開など事業計画作成に対する支援ニーズも非常に高かった。市内小規模事業者の抱える課題の解決に向けての提案に取り組むとともに、各種支援機関との連携を図り、事業所が抱える経営課題の中でも、高度・複雑な課題に対応するために専門家を活用し、定期的な相談だけでなく経営者の要望に随時対応できるような体制作りにより小規模事業者の抱える課題を抽出し、専門家のアドバイスによる問題の迅速な解決と経営の改善に役立てた。ワンストップ的な機能を果たすことによって、企業の経営の安定・発展を目指すとともに、経営革新や事業承継、創業、新事業展開など、高度で専門的な経営課題への対応を迅速に支援することにより、商工会の信頼を高めることができた。

【代表事例】【A企業（製造業）】 「事業承継を見据えたB＋oCへの挑戦」
 当該事業所は、機械部品の精密加工（B＋oB）を行っているが、コロナ感染拡大の影響で受注が減り収益が大幅に減少したため、マル経融資を行った。その相談の際に、代表取締役のご子息がB＋oC向けの商品開発(時計・表札等)を行っているが、販路開拓ができずにいる話を聞いたため、専門家を交えて新たな商品開発と販路開拓に取り組んだ。これまでは自身の想いだけで商品開発を行っていたが、相談を重ねていく中で、お客さんが何を求めているかを考えて商品開発を行っていくように変化していった。商品を完成させることができクラウドファンディングに挑戦、目標金額を達成することができた。現在もクラウドファンディング第2弾として新たな商品の開発に取り組んでいる。
 今後もB＋oBである機械部品の精密加工を行いながら、第2の柱となるようなB＋oCの自社製品の開発を行い、父から子への事業承継に繋げていけるよう支援を続けて行く。

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	290	302	104.1%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	142	151	106.3%	5
金融支援（紹介型）	支援数	20	15	75.0%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	30	29	96.7%	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	0	0		
記帳支援	事業所	25	17	68.0%	4
労務支援	支援数	45	26	57.8%	4
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	2	0	0.0%	
販路開拓支援	支援数	45	51	113.3%	5
事業計画作成支援	支援数	30	40	133.3%	5
創業支援	事業所	5	4	80.0%	4
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	20	20	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	0	2		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	11	7	63.6%	4
災害時対応支援	事業所	0	0		
フォローアップ支援	事業所	70	70	100.0%	5
結果報告	事業所	290	302	104.1%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

事業所が抱えるさまざまな法律・税務・労務・経営の問題の中でも、高度かつ専門的な課題に対応するために専門家を活用し、定期的な相談だけでなく経営者の要望に随時対応できるような体制作りをし、専門家の具体的なアドバイスにより事業所がかかえる高度な課題を迅速に解決し、企業の経営の改善と経営基盤の強化に役立てることができた。
 また、専門的分野の支援から事業所の抱える問題が軽減でき、内容としては満足のいく成果が得られている。昨年は新型コロナウイルス感染症の影響により経営環境が大きく変わる中で、取引トラブルや相続等の法務相談、コロナの濃厚接触者が出た場合の対応についての労務相談が多かった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談支援	継続	回数	9	12	133.3%	5
労務相談支援	継続	回数	6	11	183.3%	5
経営相談支援	継続	回数	5	5	100.0%	5
その他相談支援	継続	回数	2	2	100.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
◆吹田商工会議所、高槻商工会議所、茨木商工会議所、島本町商工会との5か所の広域で実施した「クラウドファンディング活用セミナー」では実際に市内でプロジェクトに取り組んでいる事業者事例発表してもらうことで、現在リアルタイムで進行しているプロジェクト参考に、アイデアを自社のビジネスにどのように活用するか検討してもらい、34名の参加で研修内容も好評を得た。										
◆事業者の支援においては、直接または団体を通じての情報提供等の支援を行うとともに、販売促進イベントとして小規模店舗参加型スクラッチカード事業を180店舗の参加で実施した。また、摂津まちゼミには30店の参加で、新型コロナウイルス感染状況が落ち着いてきた10～11月に開催、オンラインも活用して小規模事業者には非常に効果の高い販路開拓事業となっている。										
◆摂津ブランドでは摂津で製造された最終製品を「摂津優品（せっつすぐれもん）」として、新規に5商品を認定し合計17商品となり、ホームページで発信するとともに、12月に大阪勤業展ときたしんビジネスマッチングフェアに出展して、オンラインとリアルの両方を活用した販路開拓を実施した。										
◆BCP策定セミナーはコロナ禍という厳しい状況の中で、会場とオンラインの両方で集客した結果、21社の参加で摂津市の地域特性に応じた災害や感染症や南海トラフ巨大地震などの事業者が講じるべき防災・減災対策の重要性を認識してもらった。										
◆事業承継セミナーは会場とオンラインを併用して全3回開催して49社の参加で、自社の魅力をいかに高めるかなど事業承継をスムーズに実施していく為の取り組みの重要性について認識して前向きな考えに変えることができた。										
◆非対面ビジネスを通じたDX推進セミナーは、SNSツールなどを上手く活用することで大手企業に小規模事業者が対抗できるほどの販売促進が可能であることを、実際にYouTubeをビジネスに20年活用している方に実践方法を学びDX導入の重要性を認識した。										
■地域活性化事業全般については、会場とオンラインで両方で開催することで、中小零細事業所等の従業員や事業主が本セミナー等をタイムリーに受講できたことで、営業力の強化や経営方針を見直したり販売力を高めて売上の増加を目指したりするとともに、各種事業・セミナーを通じ、具体例や情報を理解することにより、課題の抽出や問題の解決、経営力の強化等に役立てた。										
(1) 単独事業										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	摂津市ビジネスマッチング交流会	75	22	29.3%	95.5	自社紹介発表又は商談できた事業所数	25.0%	54.5%	218.0%	3
○	BCP策定セミナー	22	19	86.4%	94.7	超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定企業数 簡易版、または本格的な事業継続計画の策定	22	19	86.4%	5
○	摂津市地域就労支援交流会	10	10	100.0%	80.0	採用に関する知識を得ることが出来た	70%	90.0%	128.6%	4
	摂津ブランド事業	15	15	100.0%	93.3	自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所	2	3	150.0%	4
	小規模店舗参加型スクラッチカード事業	180	175	97.2%	84.6	期間中來客が増えた事業所の割合	50.0%	48.0%	96.0%	4
	摂津まちゼミ（摂津市商業活性化事業）	48	41	85.4%	95.1	販売促進に対する意識向上ができた事業所	70.0%	86.2%	123.1%	4
	製造業経営者支援事業	15	15	100.0%	86.7	製造業に役立っているのか満足度	60	73	121.7%	5
○	障がい者 求人・求職マッチング	10	8	80.0%	87.5	採用者数/面接件数	5.0%	6.4%	128.0%	5
○	摂津市おしごとフェア	10	10	100.0%	50	採用に至った企業数	3	1	33.3%	4
○	事業承継セミナー	45	49	108.9%	91.8	事業承継の重要性の認識が高まった割合	70	84.3	120.4%	5
(2) 広域事業（幹事業のみ）										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	承継・創業経営者発掘育成交流会	40	42	105.0%	97.6	事業改善又は新規事業取組に対する意改革度	80%	100.0%	125.0%	5
○	クラウドファンディング活用セミナー	30	34	113.3%	100	参加企業のうちクラウドファンディング活用検討に至った企業数	10	34	340.0%	5
○	人財力強化（人材育成）事業	20	14	70.0%	92.9	セミナーの内容を自社で取り組もうと考えた事業所の	70%	92.9%	132.7%	4
○	労働法改正対応セミナー～労務担当者が知っておくべき最新法令～	55	66	120.0%	94.4	必要な労務知識について理解できた事業者の割合	70%	70%	100.0%	5
○	副業・兼業会社員の採用・活用・フリーランス活用	30	21	70.0%	100	副業会社員等の活用について理解できた事業者の割合	70%	89.3%	127.6%	4
○	非対面ビジネスを通じたDX推進セミナー	30	33	110.0%	100	参加企業のうちDX導入の検討に至った事業所	10	33	330.0%	5

*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、個別調査の記載と合わせてください。

摂津市商工会

事業名		摂津市ビジネスマッチング交流会							
想定する実施期間		2014 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)	摂津市は、市域の面積の半分以上が工業や準工業地域で、現在、 4,000社 を上回る事業所が市内で活動する産業都市であるが、従業員が9人未満の事業所が全体の 73% を占めており、事業所間の連携を自発的にとっていくのは難しい。そこで、地域総合経済団体である商工会が行政・金融機関等と連携して、ビジネスマッチング交流会を開催することにより、新たな販路開拓及び事業所間の連携、相互の経営力の向上等を図ることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市内の事業所(全業種)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■開催日時：令和4年2月14日(月)15:00～17:30 ■会場：摂津市商工会 会議室 WEB配信 ■講演企業：①(株)ニプロ株式会社 総務部人事本部 総務部兼新社屋準備室 部長代理 川口 敦 氏 ②一般社団法人ビジネス共創協会 代表理事 山之内 敦 氏 ■交流会 ・参加者数：22社22名 市内企業の連携・販路開拓につながる機会として、摂津市ビジネスマッチングフェアを摂津市・摂津市商工会・北おおさか信用金庫・(株)きたしん総合研究所で開催した。参加者募集時には会場開催として募集を行ったが新型コロナウイルス感染症の感染者数が急激に増加したため、急遽オンライン開催へ変更した。 第I部では、国立循環器病研究センターオープンイノベーションラボに入居し、医療ライフサイエンス分野に展開している(株)JSR様にお越しいただき講演の生配信を行った。 第II部では、企業商談会・企業紹介プレゼンを開催。企業商談会は事前に商談を希望した企業同士のオンライン商談会を実施。企業紹介プレゼンは、プレゼン希望の7社に会場にお越しいただきプレゼンをしていただいている映像を生配信した。 <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							
③市町村連携		摂津市、北おおさか信用金庫、(株)きたしん総合研究所、摂津市商工会の4者で、企画、参加企業募集、会場設営、当日開催と共同で実施した。							
④相談事業相乗	交流も目的としているので、近隣の事業所と交流することによって、新たな連携や販路開拓も目指す。また、専門家による相談事業にもつなげる。								
事業全体の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	75.0	総支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	29.3%	満足率	95.5%
	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)	摂津市ビジネスマッチングフェアは8回目の開催となり、今年度は会場開催を計画し参加者募集を行ったが新型コロナウイルス感染症の感染者数が急激に増加したため、急遽オンライン開催へ変更した。会場参加を希望されている方が多く、オンラインとなったため参加を見合わせる方が多く参加者数は27社であった。オンラインでの開催であったためアンケートの回収が難しく回収できたのは22社22名であった。アンケート内容は、22名中10名が「満足」、11名が「ほぼ満足」、1名が「やや不満」で満足度95.5%と概ね良好であった。また参加の目的は「人脈の拡大」が9名で一番多く、次いで「ビジネスパートナーを探す」「講演に興味があった」がそれぞれ7名であり、「業界の情報収集」が6名、「販路の開拓」が5名、「知人、友人に勧められた」が3名となっている。オンラインであったため自由に交流してもらうことはできなかったが、プレゼン・商談会を行った事業者は満足度も高くその後実際会って話を詰めたなどの話を聞いている。当日プレゼンや商談会には参加しなかったが事業所と繋いでほしいという問合せもあり連携のキッカケを提供できたのが成果である。 講演企業についての満足度も高く、第一部の満足度は90.9%、第二部の満足度は100%であった。第一部ではニプロ(株)様に現在建設を進められておられる新社屋についてや、建都イノベーションパークでの今後の取組についてご講演いただいた。第二部では(一社)ビジネス共創協会山之内様に「共感で変わる!新たな挑戦によるものづくりの新しいカタチ」をテーマにクラウドファンディングの取り組みについてご講演いただいた。							
	代表指標	自社紹介発表又は商談できた事業所数							
	数値目標	25.0%	実績数値	54.5%	目標達成度	218.0%			

	成果の代表事例	対面でなかったため自由に交流してもらう場面が少なかったため連携先を見つけた事業所は少なかったが、商談会にご参加いただいた方からは後日改めて日時を設定し会って商談につながったとお話をいただいた。コロナ禍でマッチングできる機会が減っているが工夫をし、マッチングできる場を提供していきたい。			
	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)	次回、このようなビジネスマッチングフェアを開催しましたら、参加されますか?という問いに対して、「参加したい」が15社、「会場であれば参加したい」が6社、「参加したくない」が1社であった。(参加企業アンケートより集計)引き続き摂津市内企業同士のマッチングに対するニーズが高いことが伺える。今回オンラインでの開催となり、会場であれば気軽に交流したり同業種の方との情報交換等ができるが、オンラインとなると自由に交流することができないため、コロナの状況によりますが次回はできる限り会場開催を検討したい。また参加者を増やし、より交流や取引が活発になるように改善に取り組んでいきたい。			

摂津市商工会

事業名 BCP策定セミナー

想定する実施期間 2020 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

事業の目的
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

コロナウイルス感染症の影響を大きく受けた**2020年**、それ以前の東日本大震災や平成30年に発生した大阪北部地震、西日本豪雨、関西を直撃した台風21号による経営リスクに対する防災・減災意識の高まりや新型、地球温暖化による豪雨災害の多発や近年発生が予想される南海トラフ地震などのリスク及びその影響を軽減するための取組や対策として、中小企業においてもBCP策定することが急務であるが、大企業の意識は**30.8%**、中小・零細企業の意識は**13.6%**が現状である。本市内には、淀川、安威川に挟まれ河川水位より低い地域があり水害の危険性が非常に高く、本市においては防災センター建設の計画が進められている。そこで、ハードウェアと共に摂津市内の事業者を対象にセミナーの開催を通じてBCP策定の重要性等の周知・普及促進を図る。

支援する対象
(業種・事業所数等)

摂津市内商工業者 2,836者
(うち中小企業者2,832者、小規模事業者2,412者)

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

開催日・令和3年7月13日(火) 14:00~16:00
会場・摂津市商工会 会議室 オンライン配信
講師・東京海上日動パートナーズかんさい本社業務部支援グループリーダー川崎 敏司 氏
テーマ・災害に負けない会社を創る(事業継続計画と中小企業強靱化法)
実施内容・1,BCPって何? 2,ゼロから始める防災対策 3,ハザードマップはどう活用したらよいか 4,地震・台風の損害はどれぐらいかかる? 5,保険のカバーできる範囲は? 6,BCP策定のメリットと活用事例 7,中小企業強靱化法と事業継続力強化計画 8,大阪府「超簡易版BCP『これだけは!』シート」を策定してみよう! 9,摂津市に起こりうる災害を知る 10,大阪府からのお知らせ

<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 大阪府が推奨するBCP策定に関するガイドライン等、経営支援課経営革新グループよりご紹介いただいた。会場参加者には災害時に役立つ 水素・燃料電池車FCVの給電デモが実施された。
- ②広域連携
- ③市町村連携 摂津市のHP掲載や公共施設へのチラシの配架など、本事業のPR面等で協力を得た
- ④相談相乗 個別の事業継続計画の策定支援を希望する事業者を東京海上日動火災保険で行う支援制度につないだ。

計画に対する実績(数値)

総支援企業数(計画)	22.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	86.4%	満足度	94.7
------------	------	------------	------	-------	-------	-----	------

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)

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10名**が満足、**8名**がやや満足、**1名**が普通と回答しBCP策定の必要性を感じ意識が高まったの意見が多く寄せられた。全参加者が大阪府超簡易版BCPこれだけはシートを作成できたことは貴重な体験である。感染症対策についてもさらに知りたいとの声があり、新たな気づきや取り組みを考える良い機会になったことがうかがえる。緊急時の対応をおろそかにしていた事を反省し今後の展開に期待できる事業所も見受けられた。

代表指標	事業継続計画等の策定企業数				
数値目標	22	実績数値	19	目標達成度	86.4%

成果の代表事例

具体的な事例は掌握するに至っていないが、BCP策定の必要性を理解した、意識が高まった、本格的なBCP策定の検討をすると言う感想をいただいているので今後成果につながると思われる。

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)

支援数は、コロナ禍にありセミナー目標**20**のところ**21**(アンケートが**2名**未提出であるため報告数は**19社**でカウントしている)、参加者の満足度が**86.4%**と高評価になっている。今後とも感染症対策をとりいれるなど講師と相談を重ねカリキュラムを充実させて普及啓発に努めたい。策定支援を希望する事業所も毎年あることから今後も力を入れたい。また、将来摂津市は鳥飼地域に河川防災ステーション建設の計画をすすめており、ハード面に合わせソフト面でBCP策定のさらなる普及啓発に努めたい。

令和3年度(2021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

摂津市商工会

事業名		摂津市地域就労支援交流会							
想定する実施期間		2016 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>コロナ感染症の拡大の影響もあり全国完全失業率はR2年10月は3.1%(前年同月2.4%)であり、全国有効求人倍率はR2年10月1.04倍(前年同月1.58倍)と厳しい状況である。しかし有効求人倍率を地域別に見るとR2年10月大阪府は1.10倍ハローワーク茨木管轄では0.81倍である中、摂津市は1.46倍であり全国平均よりも高くなっている。市内事業所は人材の確保を求めている状況にある。若者、女性、中高年齢者など働く意欲があり、就業を希望しているが、様々な事情で働くことに不安を持つ者に対して、従来の採用形態では、身近な地域の中小企業で働く場を確保することがなかなか難しい状況となっている。そのような中小企業における人材不足の解消を図るためには、企業側の就労希望者に対するニーズと就労希望者側の企業に対するニーズのギャップを解消し、双方歩み寄った人材を職業人として育成し、職場環境を整備し、自社の人材確保策につなげる仕組みが必要である。企業の生産性向上を図るとともに、様々な人材を受け入れて戦力化していくことで、企業の競争力アップと活性化につなげることを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域の人材確保に関心がある摂津市内全事業所の事業主および担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■開催日時：令和3年11月11日(木) 19:00～20:30 ■会場：摂津市商工会 会議室 ■テーマ：女性(ひとり親)雇用促進 ■事業内容：地域におけるシングルマザーを中心とした若者・女性・中高年齢者等の求職者の人材確保を積極的に進めてもらうため、職場環境・労働環境・助成金についての知識を身に付けていただく内容。また事業所、講師(社会保険労務士)と意見交換を行った。 ■参加者数：10名</p> <p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p>							
		①府施策連携	労-10 事業実施にあたり、内容等の打ち合わせを行った。						
		④相談相乗	地域の雇用促進を積極的に考えている事業者のフォローを行い、カルテ化へつなげた。						
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)	10.0	総支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	100.0%	満足率	80.0%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>セミナー受講いただくことで『地域人材活用に関する知識を得てもらい、地域での人材確保を検討する。またそのための自社の雇用条件や就業環境の見直しに努めることができる』ことを目標として実施したが、受講者アンケートによるとセミナー受講したことにより、女性雇用に関する知識を身に付けることができ、女性やひとり親の方も対象とした求人を考えたいというご意見や地域人材の雇用を考えていきたいというご意見をいただいた。地域人材の活用、就職困難者の方の採用を前向きに考えていただいた。</p>							
		代表指標	採用に関する知識を得ることが出来た						
		数値目標	70.0%	実績数値	90.0%	目標達成度	128.6%		
	成果の代表事例	採用に関しては苦労されている事業所は多い。今回セミナーを受講いただいたことで、女性(ひとり親)の方も採用できるように環境を整えていきたいと前向きに考えていただいた。また働きやすい環境を整えるため、事業所内に保育園の設置ができないか考えてみるというご意見もいただいた。							
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)	<p>今回のセミナーでは『女性(ひとり親)雇用促進セミナー』ということで主に女性に焦点をあてて実施した。製造業(現場作業)も女性の活躍は進んできているが、そのためには環境整備も必要であるため、雇う側の知識を習得してもらい、ミスマッチを無くしていきけるようなセミナーを今後も実施していきたい。</p> <p>次年度も地域における若者・女性・中高年齢者等の求職者の人材確保を積極的に進めてもらうための企業向けセミナーの実施や、「摂津市の企業の魅力を伝える事業」とし、求職者に求人票だけではわからない企業の魅力を伝えるためのオンライン企業見学会を実施を進めていきたい。企業の魅力を存分に伝え、ミスマッチを解消した就労へつなげる事業とする。採用企業の裾野を広げていくとともに、企業で必要な人材のニーズを収集して、ニーズにあった就労支援事業を展開していきたい。</p>							

摂津市商工会

事業名		摂津ブランド事業							
想定する実施期間		2017 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>摂津市には約4082の事業所がある。そのうち製造業者は708社となっており（H28経済センサス調べ）、人口1人当たりの製造業事業者数は北摂一を誇るものづくりのまちである。</p> <p>ただ、大手企業の下請けの事業者が多く、生産のグローバル化により海外移転が進んでいる実情の中、今後の事業を発展・継続するうえで、下請け100%からの脱却や自社の看板製品開発が必要と感じておられる事業所も多い。</p> <p>そのために摂津市発の製品についての発掘および効果的なPRが必要であるため、市と共同で摂津ブランドを立ち上げ、摂津市内で作られている製品をブランド化し、効果的なPRにより販路の拡大や新規顧客の獲得等を目指すとともに、市民の郷土愛を育み、地域振興、商工業発展を目指す。</p> <p>従来、摂津ブランド認定商品としては、BtoC商品に限定したものの、2020年度からはBtoB商品にも認定範囲を拡げ、実施した。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市内製造業者等 708 社。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>摂津市及び摂津市商工会、ほか有識者により立ち上げた中小企業応援プロジェクト！摂津ブランド認定委員会により、「摂津優品（せっつすぐれもん）」の名称で摂津ブランド製品の募集を行った。</p> <p>摂津ブランド事業の内容説明等のほか、申請書の記載方法のアドバイス等についても実施。</p> <p>募集期間：令和3年7月1日～30日 認定審査会：令和3年8月23日 認定式：令和3年8月31日</p> <p>摂津ブランド認定企業の特典として</p> <p>①展示会等：大阪勤業展 場所：ATCホール 日時：12月8日・9日 きたしんビジネスマッチングフェア 場所：マイドームおおさか 日時：12月8日・9日</p> <p>②認定証およびブランド認定ロゴの付与を行った。</p> <p>③市ホームページ等から認定製品のPRを行ったほか、パンフレットも作成し、QRコードなどから商品購入が可能となるようにした。</p> <p>④市による展示会出展料をはじめとした広報PR費用の補助や個別による経営指導を行った。</p> <p>⑤摂津ブランド動画を作成し、展示会や市役所においてPRした。</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>							
	①府施策連携								
	②広域連携								
③市町村連携	市産業振興課と共同実施事業								
④相談相乗	他事業においてカルテ化（カルテ件数 10 件）								
事業全体の実績／目標値	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%	満足率	93.3%
	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)	支援企業については、コロナ禍により充分で無かったかもしれないが、ブランド認定からのPRや販路開拓、知名度アップ、従業員の販促に関する意識改革などが可能となった。							
	代表指標	自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所							
	数値目標	2	実績数値	3	目標達成度	150.0%			
成果の代表事例	<p>(株)A社については、従業員の提案による初の自社製品ともいえるものを作製し、認定を受けたことを喜んでもらえ、従業員たちの意識改革につながった。また、ランディングページの作成支援等を行うとともに、イベント等についても紹介し、商品をPRできた。また、地域の大学との連携も図れそうである。</p>								

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>本年度については、大阪勧業展やビジネスマッチングフェアなどに出席した。 自主制作ながら、摂津ブランドの動画を市役所で常時、放映している。 J：COMTV放送などからのPRはでき、今後も取り上げてもらえるようにはなった。 アンケートの状況から、コロナの状況判断にもなるが、認定企業の交流や連携を目指した交流会の実施も今後の検討としたい。</p>					

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

実績/達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	3.0	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	<p>新規認定により、これまであまり自社でできなかった市内外での商品PRが可能となり、喜んでもらった。</p>							
		指標	自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所						
		数値目標	2	実績数値	3	目標達成度	150.0%		
実績/達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	100.0%	満足率	91.7%
	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>本事業をとおして意識改革ができ、コロナ禍で十分ではないかもしれないが、展示会等からPRができ、従業員の意識改革にもつながった。</p>							
		指標	認定製品をPRできた事業所						
		数値目標	8	実績数値	11	目標達成度	137.5%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

摂津市商工会

事業名 小規模店舗参加型スクラッチカード事業

想定する実施期間 2017 年度～ 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)

摂津市内は**4082**社程度の事業者があり、小売・飲食で**851**、サービス関連で**704**と合計**1555**社が本事業の対象である。(H**28**経済センサス調べ)
市内には商店連合会加盟の商店街が4カ所、任意の商店街組織が2カ所あるものの、商店街単位でのイベントでは、商店街会員しか参加できない。
そこで、摂津市では平成21年度から継続して商品券発行事業を実施。平成**27**年度には国の事業として開催するものの、商品券事業は費用や労力負担が大きく、また消費者の利用先の大半が大型店に流れてしまっていた。
本事業は、小売業・飲食業・サービス業等の小規模事業者をメインターゲットとし、スクラッチカード事業を行うことで、参加店舗については、消費者とのつながりを強化し、今後の売上増加とリピーターの確保、販促に対する意識向上に繋げることを目的とする。

支援する対象
(業種・事業所数等)

摂津市内小規模小売業、飲食業、サービス業等

実施時期・具体的な内容及び事業手法

セッピースクラッチ事業(場所:摂津市内各店舗)
日程:令和3年11月10日～12月10日
参加店舗数:**180**店舗(実績値:**175**件)
スクラッチカードを約**7.6**万枚発行。**181**参加店舗に**300**枚を均等配布。
※余分に必要な事業所には**1000**円/**100**枚で販売。**47**店舗**209**セットが購入された。
顧客の購入価格**500**円ごとにスクラッチカードを**1**枚進呈。(最大**5**枚まで)
スクラッチカードの当りは**300**円の買い物券(約**3.0**万枚)**1000**円の買い物券(約**1.5**千枚)を発行。
また、はずれ券を利用した特典(すべて参加店舗負担)についても**105**店舗が参加。
<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	市との協力で、参加店の募集、商店街との調整、広報活動、換金作業等を分担し実施。
④相談事業相乗	他事業においてカルテ化 22 件

事業全体の実績/目標達成度

計画に対する実績(数値)

総支援企業数(計画)	180.0	総支援企業数(実績)	175.0	支援実績率	97.2%	満足率	84.6%
------------	--------------	------------	--------------	-------	--------------	-----	--------------

目標の達成度
(支援企業をどう変化させることができたか)

本事業については、もともと店舗により賛否が分かれる事業であるが、本年はコロナ禍での実施ということもあり、当選率を例年の倍にしたため、参加店や顧客にはおおむね好評であった。摂津市内でも徐々に浸透してきており、顧客とのコミュニケーションツールとして利用し、店舗の人も楽しみながら使っている事業所が結果を出せているようである。自身の努力や負担により上手く活用されている店舗と、やってもらって当たり前前の態度で参加している店舗では本事業の成果において、差が生じている。

代表指標	期間中、来客が増えた事業所の割合					
数値目標	50.0%	実績数値	48.0%	目標達成度	96.0%	

成果の代表事例

正雀本町商店街で営業しているT商店においての声として、現状で個店や組織での販促活動があまりできなかったため、こういった機会にはありがたく、新規顧客にも繋がった。新規顧客獲得に繋がったほか、小規模な店舗としては非常に多くのお客様の利用があった。
また、追加カードも**7**セット購入されており、実施にあたって参加費制をとるべきであるほどの事業である旨、お声をいただいた。

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)

アンケートのとり方が悪かったせいか、売上や集客に繋がっているにもかかわらず回答いただけてない部分も多く感じた。(アンケート未回答も非常に多く**18**件あった)
前回より、新型コロナウイルスの影響下での消費喚起のため、当選率を**20%**から**40%**に上げたため、事業者、消費者ともに大変好評であった。また、コロナ禍で事業実施できたことも、大変評価された。
次年度についても、同様の時期での開催を予定しているため、感染防止対策を徹底しながらの開催としたい。

摂津市商工会

事業名		摂津まちゼミ（摂津市商業活性化事業）							
想定する実施期間		2015 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>摂津市は、まちゼミの主な対象となる小売、飲食・サービス業など1555件ある。（H28経済センサス調べ）摂津市内の商業の現状としては、市商店連合会加盟の商店会4組織、任意の商店会組織が2組しか無く、商店街以外の事業者が市内に広範囲に点在しているのが特徴である。市内の各小規模事業者が売上拡大および事業を継続していくためには新規顧客の獲得と、リピーターの確保が必須であり、「まちゼミ」事業は商店街イベントとは違い、点在する個々の店舗でも参加が可能であるため、本市の商業等の状況にあった事業である。</p> <p>また、ネット通販や大型店には価格や品ぞろえで対抗が不可な小規模事業者については、まちゼミのコミュニケーションの中から「この人から買いたい」「この人から買ったら安心」と消費者に思っていただけ「人でモノを売る」ことが可能となるとともに、消費者のニーズを聞き取る機会となるイベントであり、個店の活性化により店舗力のアップだけでなく、周辺地域の活性化に繋げることを目的とする。</p>							
	支援する対象 （業種・事業所数）	摂津市内の商店街および摂津市内に点在する 1555 事業所以上の小売・飲食・サービス業など。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>交流会形式セミナー（場所：摂津市商工会&WEB） 日時：令和3年8月5日（木）19:00～21:00 内容：まちゼミ交流会研修 講師：O社 代表 MY氏 参加者：12社 支援企業数12</p> <p>摂津まちゼミ（場所：摂津市内各店舗） ※全国一斉まちゼミに参加 日程：令和3年10月16日（土）～11月15日（月） 参加数：30社 支援企業数29社 31講座 参加顧客数：174人（組）※前回239人（組） まちゼミクーポン：22社 まちゼミ参加者に限定クーポンを発行まちゼミ実施期間+1か月の利用期間を設けて実施。 <事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>							
	①府施策連携								
	②広域連携								
③市町村連携	市の後援を得るとともに、小中学校配布を行った。								
④相談事業相乗	他事業においてカルテ化（カルテ件数 17 件）								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	48.0	総支援企業数(実績)	41.0	支援実績率	85.4%	満足率	95.1%
	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）	まちゼミ交流会については、オンラインでの実施が交流という面で少し残念な結果となった。まちゼミ講師によるセミナーを受けて「実施する」「実施しない」で効果が大きく変わってくるのだが、簡単に考えている事業所も多いことが感じられた。							
	代表指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所							
	数値目標	70.0%	実績数値	87.80%	目標達成度	125.4%			
	成果の代表事例	A社において、まちゼミに参加し、店舗スタッフとの距離が縮まり、雇用につながった。過去にも、こういった例があったが、コミュニケーション事業で、人や店を知ってもらうことで、顧客獲得だけでなく効果が生まれた。							
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	課題及び中期以降への取組み （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>事業としては今までの販促イベントと比較し、非常に大きい効果が出やすい事業であるものの、店舗のやる気や差が出てくる事業であり、事務局としても手間暇と費用が非常にかかる事業である。</p> <p>コロナ禍でオンライン実施を4件行ったものの、3名の参加となった。参加者0人の店舗も過去最多の6件となっており、コロナの影響が色濃く出た。ただ、現状の商業施策では、これしかないと言える状況であり、今後についても継続していきたい。</p> <p>今回、まちゼミクーポンを22社が参加し、リピート客が30名ほどあったが、0名の店舗が多かった。各店舗の企画についても考えていっていただく必要がある。</p> <p>やはりFACEtoFACEで行うことが有効な事業であることから、コロナウィルスやインフルエンザの流行期を避けての実施が必要である。</p>							

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

実績／達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30.0	支援企業数(実績)	29.0	支援実績率	96.7%	満足率	93.1%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	自社の宣伝のみに固執する！事業所を除いて、次回も参加したいという事業所が多く、お店の方も楽しみながら販促活動ができています。							
		指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所						
		数値目標	70.0%	実績数値	86.2%	目標達成度	123.1%		
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)	18.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	66.7%	満足率	100.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	店舗の宣伝でなく、人の宣伝であること、人でものを売ることが本事業の主旨であることをご理解いただいた。							
		指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所						
		数値目標	70.0%	実績数値	91.6%	目標達成度	130.9%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

令和3年度（2021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

摂津市商工会

事業名		製造業経営者支援事業							
想定する実施期間		2011 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)	摂津市内の製造業は約 750 社あります。また、人口1人当たりの製造業事業所数が北摂一を誇るものづくりの街でもあります。しかし摂津市には、製造業者組合等の情報交換や協力関係を築く場所がありません。そこで、参加者主導による研修事業の検討や展示会への出展、他団体との交流などとおして、取引や横のつながり、情報交換・意識改革などを行うことにより、今後さまざまな形で経営に役立てることを目的とします。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業を中心とした 750 社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	4月～3月の間で、19時より摂津市商工会館をメインの場所として横のつながりや情報交換を行うための会を年 4 回開催し、議長担当者が議題を決定する。 ・ 7/8 摂津市商工会 議題「従業員の採用条件・試用期間について」 ・ 10/14 摂津市商工会 議題「従業員の誰もがができるマニュアル作りについて」 ・ 11/11 摂津市商工会 議題「新型コロナ支援を利用したV字回復方法について」 ・ 3/10 摂津市商工会 議題「クラウドファンディングとは？」							
		<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	参加した事業所の中でカルテ化されている件数(7件)								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	100.0%	満足度	86.7%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	昨年度に引き続き新型コロナウイルスの為、4回の開催となった。製造業でもコロナにより影響を受けている企業が多く平均 20～30% の売上ダウンであった。新型コロナの影響で転職市場の動きが鈍いためか議題も従業員関連が多く、「従業員を雇う際の初任給の適正額」や「試用期間の有無」など、対面だからこそ話せる自社の内情までの濃い内容であった。商工会としても、三市一町就職フェアや摂津市おしごとフェアの紹介を行い出展に繋がっています。また、「誰でもできる機械の動かし方マニュアルを作成したので参加企業のメンバーに試して欲しい」や「参加メンバーからの部品製作依頼をメンバー間同志で共同で作れるのかを検討」等の連携が見られました。							
		代表指標	本事業が製造業に役立っているとの満足度(取引・連携等ができたか)						
		数値目標	60%	実績数値	73.0%	目標達成度	121.7%		
	成果の代表事例	11 月に「クラウドファンディングとは」を題材に、説明会及び討論を行った。その結果、参加企業が自社の新製品の販売方法を探していたことと相まってクラウドファンディングに挑戦したいとの相談があった。							
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るのか)	クラウドファンディングのような、コロナ後を見据えた議題をもっと展開していきたい。そのためにも、他の地域活性化事業をはじめ、研修会や交流会を開きサポートを行いたい。							

令和3年度（2021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

摂津市商工会

事業名		障がい者 求人・求職マッチング								
想定する実施期間		2014 年度～ 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)	障がい者は採用募集企業とのマッチングの機会が少なく、また限られる状況のため、その機会を提供し市内中小企業への雇用確保と障がいを持った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)	市内事業者と障がいを持った求職者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和3年9月9日(木) 13:00～16:00 摂津市立コミュニティプラザにて開催。 参加者数51名 面接応募総数62名 参加企業8社								
		<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・就業促進課と連携して協議、広報、会場設営、当日の運営を共に取り組む。							
②広域連携										
③市町村連携										
④相談相乗	摂津市、ハローワーク等と調整・協議をしながら求人企業の対応、会場設営、当日対応について対応を検討する。									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	10.0	総支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	80.0%	満足度	87.5%	
	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)	昨年度に引き続きコロナ禍での開催であったため、大阪府労働相談が中止になる等多くの制限を受けましたが何とか開催出来ました。出展企業は8社と昨年度と同数であった。参加者数は前回67名より減少しましたが、面接を完全予約制にする等中止せずに開催できたことは良かったです。事業所からの満足度も87%と非常に高く法定雇用率達成のために採用活動を行っている事業所のニーズと合致しています。								
		代表指標	採用者数/面接件数							
		数値目標	5%	実績数値	6.4%	目標達成度	128.0%			
	成果の代表事例	フルタイムで事務職の求人を出されている企業が採用予定者数1名の所、9人応募があり予定者数を上回る2名が採用されました。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	90人	目標値(実績)	51人	目標達成度	56.0%				
	障がい者就職フェアの参加者(求職者)									
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)	参加者は減少のため、広報を検討したい。また、法定雇用率改正の影響、企業の社会的責任から出展企業は出てきているが、零細企業までは普及していないので今後も募集する際に周知して少しでも採用に前向きな企業を増やしていきたい。								

令和3年度（2021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

摂津市商工会

事業名	摂津市おしごとフェア								
想定する実施期間	2018 年度～ 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)	働く意欲がありながら、就労を実現できない方のために、摂津市、ハローワーク茨木、大阪府労働環境課、摂津市商工会で開催します。大企業よりも中小零細企業は雇用の確保が問題であり摂津市商工会でも、おおむね正社員求人を対象とした3市1町合同就職面接会を実施しています。しかし、交通の便の悪さなどが影響か、同じ求人内容でも茨木市、高槻市の事業所へ面接希望者が流れてしまいます。そこで本フェアは「地元の人を地元の企業に！」をスローガンに、地産地消を目指す就職フェアにします。規模が小さくても、マッチング率が上がるようなフェアを目指します。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、10社程の中小企業及び来場者数30名。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和4年2月25日(金) 13:00～16:00 摂津市立コミュニティプラザ 参加者数10名 面接応募者数12名 職場のお悩み相談2名 <事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載> ①府施策連携 大阪府労働環境課と連携して協議、広報、会場設営、当日開催等を共に取り組む。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗 摂津市、ハローワーク等と調整・協議をしながら求人企業の対応、会場設営、当日対応について対応を検討する。							
	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)	10.0	支援実績率	100.0%	満足度	50.0%
	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)	「地元の人を地元の会社」をスローガンに地産地消を目指した本フェアを開催しました。14社が応募を希望されましたが、出展ブース数の都合上10社に選考しており中小零細企業の人材不足の顕著になっております。しかし、参加者は10人と前年度(34人)より激減しており、転職市場のコロナによる動きの鈍さを実感する結果になりました。また、面接応募者数12人で採用者数1人と倍率がとても厳しい結果となりました。							
成果の代表事例	代表指標	参加企業のうち、採用に至った企業数							
	数値目標	3社	実績数値	1社	目標達成度	33.3%			
その他目標値の実績	目標値(計画)	30人	目標値(実績)	10人	目標達成度	33.3%			
	来場者(来場された方へのアンケートなどで把握)								
実施結果	今年度は参加者(求職者)への広報に主題を置き、以下の20のPR活動を行いました。 (商工会) ・シティーライフ掲載依頼・J-COM報道依頼・号外ネット掲載依頼・商工会ブログ掲載・市内掲示板に掲載・新聞折込(約7600部)・ポスティングチラシ(約5500部)・こくちーず掲載(ハローワーク) ・管内掲示・事務職をまとめた印刷物を作成して周知・求職者へ参加勧奨郵便(約70名)・求職者マイページを通じての参加勧奨(約500名)・ハローワークHP掲載(摂津市) ・摂津市HP掲載・摂津市公式LINE掲載・摂津市広報紙掲載・摂津市内公共施設配架 ・JR千里丘駅、阪急摂津市駅、正雀駅、モノレール摂津駅、南摂津駅にチラシ配架(千里丘駅は掲示板も貼付) ・摂津市生活支援課、生活困窮、子育て支援課より摂津市民へ案内(大阪府労働環境課) ・労働関係情報メール配信サービス掲載・エル大阪内チラシ配架 しかし、参加者は10人と低迷したため、来年度も広報について検討したい。								

摂津市商工会

事業名		事業承継セミナー							
想定する実施期間		2020 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)	事業承継の現状は経営者の高齢化、後継者不足や事業承継への取組みを先送りしている等、取組みが進んでいない。これまでは、経営者の長男をはじめ、子供が事業を引き継ぐケースが主流だったが、子供が継ぐ割合は年々減少している。なぜ子供が事業を継ぎたくないと考えるか、親の仕事に魅力を感じないのはなぜか考えた時、変化の速い時代で事業の将来性が見通せない不安が深刻化している点などが深く関係していると思われる。 また、令和の時代になって、働き方改革等、余暇を利用してゆとりのある生活に魅力を感じる人が多くなっている。現経営者(親)のようになりたいと思ってもらうためには、現経営者(親)自身が魅力ある働き方を見せなければならない。 そこで、事業承継の重要性を認識、現状把握、魅力的な会社へ。そして、事業承継計画を策定し、実行する。自社の魅力の後継者への見せ方や、事業承継の手順と事業承継の実行までを理解してもらう事を目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内全事業所、経営者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	セミナー名：強みを引き出す事業承継セミナー 場所：摂津市商工会 3F会議室+Web受講 講師：岩橋マネージメントサービス 中小企業診断士 岩橋 亮氏 ①日時：令和3年8月26日(木) 14:00～16:00 題名：自社の隠れた強みを把握 受講人数：20名(会場10名、Web受講10名) 受講内容：決算書にない強みを言葉にし、自社の真の姿(価値・強み)を把握する視点を身に付ける方法を学んでもらった。 ②日時：令和3年9月28日(火) 14:00～16:00 題名：補助金活用で自社の魅力をさらに引き出す 受講人数：15名(会場5名、Web受講10名) 受講内容：自社の真の姿(価値)をストックホルダー(特に経営者)に伝えるための事業計画を作成する手法を学んでもらった。 ③日時：令和3年10月21日(木) 14:00～16:00 題名：自社の魅力を活かした経営のバトンタッチ 受講人数：14名(会場7名、Web受講7名) 受講内容：自社の魅力を後継者と考え共有する方法、事業承継はじめての一步と進め方を学んでもらった。 告知：令和3年7・9月末、案内チラシ各2000枚を摂津市内事業所に郵送							
		<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	大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRする。上記事業参加者の中から個別相談があれば商工会でフォローしつつ、必要に応じて産業局と連携した。						
	②広域連携								
	③市町村連携	摂津市のホームページ掲載							
	④相談相乗	参加者へのフォローを実施し、カルテ化へつなげた。							
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)	45.0	総支援企業数(実績)	49.0	支援実績率	108.9%	満足率	91.8%
	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)	コロナ禍を考慮し、Web受講も行ったので、多くの方にご参加頂いた。自社を見直すいい機会になったとお言葉を頂き、アンケートの結果は多くの方に満足とお答え頂き良好であった。セミナー開催で参加者の意識を前向きな考えに変える事ができた。							
		代表指標	アンケートで事業承継についての重要性の認識が高まったと回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	84.3%	目標達成度	120.4%		
	成果の代表事例	初回の自社の隠れた強みを把握するセミナーでは自社の真の価値の気づきを与えるいいきっかけとなり、事業承継への積極的に取り組む事業者の意識を感じる事ができた。							
	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）	事業承継セミナーに参加される方は、後継者がいて、実際問題近い将来必要となる事業者と、高齢で後継者がおらず、 M&A が必要、または廃業を迫られる事業者とおかれている立場がそれぞれ違う。両立した支援は難しく、支援するのか啓発するのかその立場により沿った支援をセミナーだけで支援するのは難しいと思われる。日々、事業所と顔を合わせる中で、それぞれの立場の事業者に寄り添った支援、セミナーから個別支援へつなげるよう取り組んでいきたい。
------	--	--

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	25.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	80.0%	満足率	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）	コロナ禍を考慮し、 Web 受講も行ったので、多くの方にご参加頂いた。自社を見直すいい機会になったとお言葉を頂き、アンケートの結果は多くの方に満足とお答え頂き良好であった。セミナー開催で参加者の意識を前向けな考えに変える事ができた。							
		指標	知的資産経営および、知的資産を掘り起こす方法に対する理解度						
		数値目標	70	実績数値	85	目標達成度	121.4%		
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)	10.0	支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	150.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	コロナ禍を考慮し、 Web 受講も行ったので、多くの方にご参加頂いた。自社を見直すいい機会になったとお言葉を頂き、アンケートの結果は多くの方に満足とお答え頂き良好であった。セミナー開催で参加者の意識を前向けな考えに変える事ができた。							
		指標	事業計画作成の理解度						
		数値目標	70	実績数値	88	目標達成度	125.7%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	140.0%	満足率	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）	コロナ禍を考慮し、 Web 受講も行ったので、多くの方にご参加頂いた。自社を見直すいい機会になったとお言葉を頂き、アンケートの結果は多くの方に満足とお答え頂き良好であった。セミナー開催で参加者の意識を前向けな考えに変える事ができた。							
		指標	事業承継の基礎知識の理解度が高まった割合						
		数値目標	70	実績数値	79	目標達成度	112.9%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

令和3年度(2021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

摂津市商工会

事業名		承継・創業経営者発掘育成交流会							
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)	事業承継者や創業者は、様々な問題乗り越える為の知識や解決力が十分には備わっておらず、経営がうまくいっていないケースが多い。創業ないしは事業を承継して1～5年くらいの経営者に、新しい革新的な発想で経営の方向性を変えていく経営課題に共に取り組むことで、自社の課題と問題点を発見し、広域による企業同士で知的・人的ネットワークを広げ、改めて自社のあるべき方向性を検討することを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪三島地域に属する全業種事業所市内事業所の経営者、創業期(創業1年から5年)安定期、安定下降期、下降期等の企業のライフサイクルに入っている企業経営者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■開催日時：第1回 令和3年10月27日(水) 13:00～14:30 第2回 令和3年11月11日(木) 14:00～17:00 第3回 令和3年11月17日(水) 14:00～17:00 第4回 令和3年12月2日(木) 14:00～16:00</p> <p>■会場：第1回 大阪人間科学大学 第2回～第4回 摂津市商工会</p> <p>■テーマ：SDGs視点によるビジネスチャンスと価値創造</p> <p>■事業内容：第1回 『SDGs基礎』 第2回 『SDGsと地域活性化』 第3回 『SDGsと課題解決ビジネス』 第4回 『SDGsと中小企業(小規模事業者)』</p> <p>■参加者数：42名 内訳：第1回 12事業所12名、第2回 9事業所9名、第3回 8事業所8名、第4回 13事業所13名</p>							
	<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>								
	①府施策連携		府施策連携商9番事業承継の支援事業						
②広域連携		当商工会が幹事で、高槻商工会議所、茨木商工会議所、吹田商工会議所、島本町商工会にて受講者を募集。全4回開催運営は摂津市商工会が担当。茨木商工会議所、島本町商工会も当日参加。							
③市町村連携		摂津市が創業支援事業計画の認定受けており、創業セミナーとも連携							
④相談相乗		交流も目的としているので、近隣の事業所と交流することによって、新たな連携や販路開拓も目指す。また、専門家による相談事業にもつなげる。							
事業全体の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	40.0	総支援企業数(実績)	42.0	支援実績率	105.0%	満足率	97.6%
	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)	コロナ禍で働き方や価値観が変わってきている今、新たな視点を持ち事業の発展と承継していけるサステナブルな企業を継続していけるように交流を通じて学んでいただくことを目標に開催した。 今回のセミナーの受講者アンケートでは、全4回で、延べ42名中26名が「満足」、15名が「やや満足」、1名が「やや不満」で「不満」はゼロ。満足度97.6%とかなり高い満足度となった。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が25名、「どちらかといえば理解できた」が17名で参加者全員が理解しており、講師の説明も分かりやすかった。そして、今後の事業拡大に活用しようと思いますがという設問に対し、「活用していきたい」が34名、「活用を検討したい」が8名と参加者全員が今後の活用に意欲を見せている。参加企業のいただいたご意見の中には、「現在の事業にSDGsを取り込み新たな価値創造を行っていきたい」「社員全員でSDGsを理解し、どう変革すれば50年先も必要とされる会社であるか考えていきたい」と前向きな意見を多数いただいた。コロナ禍で大きな変化が起こっているがどう対応していくかが今後のビジネスに大きく影響してくると思われる。他者との共有・共感を事業を考える上で重要であるため。工夫をして交流会は今後も続けていき、新たな事業・連携のきっかけ作りをしていきたい。							
	代表指標		事業改善又は新規事業取組に対する意識改革度						
	数値目標		80.0%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%		
	成果の代表事例	SDGsを理解して頂けたことで、社会に視点をおいて事業の今後を考えることができた会社や50年先も必要とされる会社であるために社員一丸となって考えていただけるきっかけを作ることができた。							
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)	開催は比較的コロナ感染拡大が落ち着いている時期にできたため、参加申込も多くいただいたが、感染防止のためキャンセルをされる方もいらっしまった。次期以降もコロナの状況はどうなるかわからないが、現地にて交流会を望んでいらっしゃる方も多い為、現地で接触を抑えた交流会形式のセミナーを開催していきたい。参加者は起業者・承継者・就職活動を控えた学生など立場や企業規模が違うなど多様な中で自社の分析も大切だが他者からの意見や提案を受けれることも好評であるので新たな事業の発掘や育成を行えるようなテーマを設定し、集客ができるものを実行していきたい。
------	--	--

摂津市商工会

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		2011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>中小企業や個人事業者が新たな商品開発や新事業展開時、また社会的課題やニッチな市場に対する新サービス展開時に金融機関から資金調達する場合、既存事業の決算内容による可能範囲額の融資しか受けることができず、また新商品・サービスの開発の際は、市場に対するニーズの調査、販売経路の確保、ユーザーからのフィードバックを受けることが難しいことから、経営余力のある事業所でない取り組みが難しい現状にある。</p> <p>クラウドファンディングは、不特定多数の個人から出資を募ることができることにより資金面の問題を解消し、かつ、直接的にユーザーとつながることができることから、小規模事業者であっても新製品・サービスのニーズ把握や、既存の販売経路に束縛されない新たな販売チャネルの開拓及び新製品・サービスの課題に対するフィードバックを受けることができる。その一方で、クラウドファンディングで出資を募るためには、出資者である個人にSNSなどを通じていかに共感や興味を持ってもらい、持続的に支援してもらえるような新商品・サービスを展開するかが非常に重要になる。そこで、普及・啓発セミナーを開催し、手法を学んでもらうとともに、クラウドファンディングによって、社会的課題に対する必要度やニーズを事前にマーケティングすることができるツールとしても活用を促進する。</p>								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津、茨木、高槻、吹田、島本および周辺地域の全事業所の事業主および担当者。創業者及び創業予定者。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>中小企業も個人事業主も誰でもできる！クラウドファンディングにチャレンジ！クラウドファンディング活用セミナー</p> <p>■開催日時：令和4年2月2日(水) 10:00～13:00</p> <p>■会場：摂津市商工会会議室＋ウェブ配信</p> <p>■内容：クラウドファンディングの基礎 プラットフォームの選び方 クラウドファンディングは資金調達ではない！？ クラウドファンディングのコツ(準備とスタートダッシュ) 実例紹介 地元企業(株)松本製作所・(株)誠光</p> <p>■個別相談 2/2(水)3件</p> <p>■参加者数：36事業所36名</p>								
		<p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p>								
		①府施策連携	大阪府商業・サービス産業課新事業創造グループとの連携、メルマガ等でPRしていただいた。							
	②広域連携	摂津市商工会が幹事で、高槻商工会議所、茨木商工会議所、吹田商工会議所、島本町商工会にて受講者を募集。開催当日において、各所担当者が協力して運営を行った。								
	③市町村連携	摂津市、摂津市男女共同参画センターに摂津市広報等で創業者、創業希望者に周知をしていただいた。								
	④相談	実例紹介を通じて自身のイメージのブラッシュアップを行い、専門家による相談事業にもつなげる。カルテ化件数13件。								
	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)	34.0	支援実績率	113.3%	満足率	100.0%	
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>支援企業数の内訳は、高槻4社、茨木2社、吹田2社、島本1社、摂津11社、その他15社で参加者の80%が企業若しくは個人事業主で20%が創業または創業希望者であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった34名中23名が「満足」、11名が「やや満足」と回答し、「やや不満」「不満」はなく満足度100%であった。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が31名、「どちらかといえば理解できた」が3名であり、「どちらかといえば理解できなかった」「理解できなかった」はなく、100%が大体理解できており、講師の説明も分かりやすかった。そして、今後の事業拡大に活用しようと思いますがという設問に対し、「活用していきたい」が18名、「活用を検討したい」が16名と回答し、「あまり活用したくない」「活用しない」がなく、100%が活用に意欲を見せている。本セミナーは実際に挑戦された事業所又は挑戦中の事業所に来ていただき、クラウドファンディングのプロジェクトの具体的な話を直に聞くことで、自身の持っているアイデアを具体例と照らし合わせてブラッシュアップし、自身や自社のビジネスにどのように活用するか具体的にイメージしてもらい、活用検討に至るファーストステップとなったと思われる。</p>								
		代表指標	参加企業のうちクラウドファンディング活用検討に至った企業数							
		数値目標	10	実績数値	34	目標達成度	340.0%			
	成果の代表事例	<p>R社 R社は消防用設備の工事、点検、消防署への報告を主としている。工具の製作ができる優れた職人であることを活かし、当セミナーを受講し工具の開発から行いーからクラウドファンディングに挑戦した。目標金額50万円で設定していたが、100万円を超える投資が集まり、プロジェクトとして成功した。</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)	クラウドファンディングは、国の補助金の加点要件になるなど、ブランド力のない小規模事業者でも自らができるマーケティングや販路開拓の手段としての役割の方が重要になってきている。また、新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、共感を呼ぶクラウドファンディングには注目が集まった。しかし、実際に小規模事業者がプロジェクトを成功させるのはきめ細やかなノウハウも必要となるので、今回のセミナー講師のようなクラウドファンディング支援事業者を利用することで、小規模事業者や創業者のプロジェクト達成をより高い精度にできるように、今後もセミナーで最新の情報や有益な活用方法を提供して進めていき、検討する企業を一社でも多く出していきたい				

摂津市商工会

事業名		人財力強化(人材育成)事業							
想定する実施期間		2013年度～ 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)	<p>今後の中小零細企業の成長を支える上で、人財力の強化や活躍の場づくりが最も重要だと考える。</p> <p>とりわけ小規模事業者については、摂津市で約4249事業所のうち2978事業所と全体の70%を占め、茨木市も9132事業所のうち5889社と、全体の64%を占めている。(経済センサス調べ)</p> <p>コロナ禍の現状で、業種を問わず従業員の雇用及び解雇者数の増加による雇用維持が問題となっており、雇用調整助成金の終了後には更なる解雇者数の増加が懸念されている。</p> <p>小規模事業所については、コロナ禍の現状においても人材募集しても応募が無い「人材不足」、雇ったとしても続かない「育成力不足」が依然として課題となっており、本事業をとおり、事業主・管理職・従業員を中心とした支援を行うことにより、安定した若手人材雇用と若手人材の定着をとおりした業績向上をめざしてもらう。</p> <p>また、「OSAKAしごとフィールド」の企業向け支援事業の紹介を実施することで、中小零細企業の人材確保と育成を支援する。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市・茨木市の各事業所および周辺事業所の事業主および従業員							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日時：令和4年1月26日(水) 18:30～20:30</p> <p>場所：摂津市商工会→オンライン開催</p> <p>講師：OF (株)MC代表取締役</p> <p>内容：今いるスタッフで「最強のチーム」をつくり出す方法</p> <p>参加社数：14社(14名)</p> <p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p>							
		①府施策連携	おおさかしごとフィールドの紹介および利用促進を行った。						
		②広域連携	茨木商工会議所と連携(募集活動・当日の準備・片づけ作業)						
	③市町村連携	市産業振興課窓口において、セミナーチラシを配布							
	④相談相乗	他事業においてカルテ化(カルテ件数7件)							
事業全体の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	満足率	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)	<p>急激なコロナの増加により、オンライン開催となる旨注記したものの、リアル開催をベースとした申込としてしまったため、申し込みが少なく、支援実績率は低めになってしまった。</p> <p>今回のメインテーマであるスタッフのチーム化について理解いただいた事業所が多く感じられた。</p> <p>このセミナーを自社で役立てたようと思った方の割合が非常に高く、自社へのフィードバックがかなりの割合で期待できると感じた。</p> <p>また他社との情報交換についても役にたったと感じていただいた事業所が多く感じた。</p>							
		代表指標	セミナーの内容を自社で取り組もうと考えた事業所の割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	92.9%	目標達成度	132.7%		
	成果の代表事例	(株)K社の代表者においては、昨年に事業承継を行ったばかりで、人材育成に重点をおかれている部分があるため、今回の内容から自身を変えていく必要性や聞き方、話し方について役立てていきたいとの回答をいただいた。							
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)	<p>小規模零細企業については、新規雇用が難しい昨今、人材育成については、どの事業所も悩んでおられる状況はうかがえる。時代にあった人材育成方法を模索し、開催する必要がある。</p> <p>今回のセミナーを通じて、経営者や管理者向けだけでなく、現在の従業員を最強のチームにして、どう活かすかについて学んでいただけた。</p> <p>人材交流はブレイクアウトルームの活用により、実施できたが、すべてのルームに干渉することができなかったため、ルームによっては盛り上がりの欠ける場所もあったようである。</p> <p>今後は、人材育成も含め、会社の魅力をどう伝えて雇用していくか、という内容についても検討していきたい。</p>							

令和3年度（2021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

摂津市商工会

事業名	労働法改正対応セミナー～労務担当者が知っておくべき最新法令～																																		
想定する実施期間	2017 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)	2021年4月より「正社員と非正規社員との間の不合理な待遇差の禁止」が中小企業にも適用など働き方改革は、全企業が対応しなければなりません。また、働き方改革以外にも、「短時間労働者への社会保険適用拡大」が2022年10月以降に迫るなど環境は変化します。これらの内容を事業所が理解するためには基本的な労務管理や労働保険、社会保険、労働法等の基礎知識があってこそ対応ができます。そこで本セミナーでは基礎的な知識から、最新の情報まで紹介します。実践の現場の情報を多く取り入れることにより自社について考えてもらい、労働者に長く働いてもらう環境を自ら作ることができるようになることを目的とします。そうした取組みが経営を労務面から安定させることに繋がります。																																	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業の事業主並びに人事・労務担当者																																	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日時および内容：令和3年9月3日（金）「労働保険・社会保険（適用編）」 令和3年9月7日（火）「労働保険・社会保険（給付編）」 令和3年9月13日（月）「最新の法改正・労務トピックス」 労務管理の基礎的な手続きから、コロナの感染者・濃厚接触者が発生した場合の労務対策の提案まで行う。</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="6">大阪府労働環境課と連携してセミナーを実施する。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6">摂津市商工会と茨木商工会議所で連携する。内容の決定から講師選定まで調整して実行する。</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">セミナー終了後にコロナの感染者・濃厚接触者が起きた場合等の企業対応方法の相談を受ける。カルテ化3件。</td> </tr> </table>						①府施策連携	大阪府労働環境課と連携してセミナーを実施する。						②広域連携	摂津市商工会と茨木商工会議所で連携する。内容の決定から講師選定まで調整して実行する。						③市町村連携							④相談相乗	セミナー終了後にコロナの感染者・濃厚接触者が起きた場合等の企業対応方法の相談を受ける。カルテ化3件。					
	①府施策連携	大阪府労働環境課と連携してセミナーを実施する。																																	
②広域連携	摂津市商工会と茨木商工会議所で連携する。内容の決定から講師選定まで調整して実行する。																																		
③市町村連携																																			
④相談相乗	セミナー終了後にコロナの感染者・濃厚接触者が起きた場合等の企業対応方法の相談を受ける。カルテ化3件。																																		
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)	66.0	支援実績率	120.0%	満足度	94.4%																											
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)	労働保険・社会保険の手続き方法から入り、今年度のトピックスとして同一賃金・同一労働の中小企業への適用開始、70歳までの就業機会の確保、最低賃金の992円への改定、パワハラ防止法の中小企業への適用時期、月60時間超の割増賃金率引上げの中小企業への適用等を説明しました。内容は講師の実例を持っての対応方法を踏まえた紹介です。また、新型コロナウイルス感染症対策として、企業が休業手当を支払うケース、支払わないケースからその際に利用できる雇用調整助成金、休業支援金の紹介から、事業者ができるコロナ対策として食事・喫煙・時差出勤・オンライン会議・テレワークの紹介を行う。こちらも講師が現在取り組んでいる実例を踏まえた内容であったため参加者には好評を得ました。																																	
	代表指標	必要な労務知識について理解できた事業者の割合																																	
	数値目標	70%	実績数値	70.0%	目標達成度	100.0%																													
	成果の代表事例	参加企業の1つは、従業員の家族がコロナに感染し濃厚接触者となり出社できなくなった、子どもが学校で濃厚接触になったため出社できなくなった等とケースが違っていた。雇用調整助成金、傷病手当、小学校等対応助成金、休業支援金など支援メニューが多く選定基準が理解できなかった。本セミナーを受講していただき、企業内での対応について検討できるようになったとのこと																																	
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)	参加企業のアンケートを見ると満足度は高く、申込者も過去最高を更新しています。これは毎年更新される労務管理の変更点を講師がわかりやすく説明できたからだと思えます。今年度は大阪市内の企業にチラシ約15000部をポスティングする等新しい広報活動の実験を行っています。引き続き1社でも多くの申込みが増えるような取組みを次年度でも続けます。																																	

摂津市商工会

事業名		副業・兼業会社員の採用・活用・フリーランス活用セミナー(仮称)																																						
想定する実施期間		2021年度～2021年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること																																						
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>厚生労働省では、「働き方改革実行計画」(平成29年3月28日 働き方改革実現会議決定)を踏まえ、副業・兼業の普及促進を図っており、コロナの影響もあり、業績を落としている企業等が、雇用の維持のために自社の従業員に副業・兼業を認める動きが広がっている。そこで、中小零細企業は常に求人をかけても人手不足であるので、このセミナーの受講によって副業・兼業している人の採用・活用するうえでのメリット(注1)・デメリット等を理解してもらう。その結果、高度な人材(大企業に勤務している人等)に副業先として、中小零細企業を選んでもらえるようになれば組織内に多様な人材を確保できる。またそこから新しい視点を取り入れることができれば事業所の発展につながる。</p> <p>併せて、補完的にフリーランスの活用(注2)についても理解してもらう。フリーランスは事業の必要に応じて活用できるため、固定費の流動費化を通じた財務健全性の強化ひいては自社従業員の雇用維持(長期的な人材の活用)につながる。</p> <p>注1:厚生労働省の副業・兼業の促進に関するガイドライン「平成30年1月策定(令和2年9月改定)」によると企業側のメリットは、「①労働者が社内では得られない知識・スキルを獲得することができる。②労働者の自律性・自主性を促すことができる。③優秀な人材の獲得・流出の防止ができ、競争力が向上する。④労働者が社外から新たな知識・情報や人脈を入れることで、事業機会の拡大につながる。」である。</p> <p>注2:「フリーランス実態調査(令和2年5月内閣官房日本経済再生総合事務局)」によると事業者から業務委託を受けて仕事を行うフリーランスのうち、資本金1000万円以下の企業と取引をしたことがある者は4割であり、そのうち、資本金1000万円以下との取引から得られる売上が直近1年間の売上の過半を占めている者は4割。」</p>																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業、零細企業の事業主、人事担当者																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日時:令和3年11月24日(水)13:00～14:30個別相談会(14:30～15:00) +録画配信11月30日(火)～12月28日(火)17:00</p> <p>場所:ZOOM上</p> <p>講師:JOINS(株) 代表取締役 猪尾愛隆氏</p> <p>内容:副業専門人材の説明、相性のいい企業、業務内容、活用方法、事例について他</p> <p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">(a)府施策連携労12番</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7">(b)広域連携「四條畷市商工会」と「摂津市商工会」で連携をとる。講師については、摂津で選定する。案内等は、四條畷と摂津で協力してPRを行なう。</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 5件</td> </tr> </table>								①府施策連携	(a)府施策連携労12番							②広域連携	(b)広域連携「四條畷市商工会」と「摂津市商工会」で連携をとる。講師については、摂津で選定する。案内等は、四條畷と摂津で協力してPRを行なう。							③市町村連携								④相談相乗	カルテ化 5件					
①府施策連携	(a)府施策連携労12番																																							
②広域連携	(b)広域連携「四條畷市商工会」と「摂津市商工会」で連携をとる。講師については、摂津で選定する。案内等は、四條畷と摂津で協力してPRを行なう。																																							
③市町村連携																																								
④相談相乗	カルテ化 5件																																							
事業全体の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	21.0	支援実績率	70.0%	満足率	100.0%																															
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	このセミナーを受講することにより副業会社員等の活用について理解できるようになる。その結果、副業会社員等を活用でき、業績UPにつながります。																																						
		代表指標	副業会社員等の活用について理解できた事業者の割合																																					
		数値目標	70%	実績数値	89.3%	目標達成度	127.6%																																	
	成果の代表事例	セミナーを通じて、副業専門人材活用するために具体的な行動(個別に講師の先生に相談)するようになった。																																						
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)	申し込みの数が想像していたよりも少なかったため、申し込みの数が増えるように一般受けしそうな内容のセミナーを開催し周知に力を入れる。																																						

令和3年度(2021年度)小規模事業経営支援事業 商工会等支援事業実績報告書

摂津市商工会

事業名	非対面ビジネスを通じたDX推進セミナー							
想定する実施期間	2021 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							
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>令和2年にパンデミックを引き起こした新型コロナウイルス感染症は、日本のみならず全世界の経済に大きな悪影響を及ぼした。特に、ソーシャルディスタンスの確保や人と人との接触機会を減らすムーブメントにより、人と人が直接的に会う対面ビジネスモデルでは売上の減少や人件費の削減に追われるなど、対応に苦慮する中小企業・小規模事業者が爆発的に増えた。</p> <p>新型コロナウイルスの感染防止をせざるを得なくなった結果、令和2年度を通じて非対面ビジネスに転じて事業を継続しようと考え、オンラインを用いた非対面ビジネスに転換しようとする中小企業・小規模事業者が多くなった。しかし、「非対面ビジネス」を行いたいものの、業種ごとにB to BであったりB to Cであるなど顧客が異なり、ビジネス課題も異なることから、どのITツールをどう活用すれば有効に使えるのかを適切に判断し実行に移せている事業所は少ない。</p> <p>そこで、中小企業・小規模事業者に対し非対面ビジネスの推進を通じて事業所毎に適切なITツールの活用や社内のデジタル化を推進するなどDXを導入することにより各社の組織再構築を目指し、新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越え、更には2025年に到来が予想される「2025年の壁」にも対応できるよう事業力を強化する。</p>							
支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市、四條畷市、島本町、豊能町、能勢町及びこれらに隣接する地域に在住する全事業所の事業主及び担当者。							
事業の概要 実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「全3回で家族経営の小規模事業者でも大手に対抗できる!!! なぜネットでピアノが売れるのか」</p> <p>申込人数:40社(3回のうちいずれか1回以上で申込の事業所数) 支援事業所数:33社</p> <p>2021年11月30日(火)14時~16時 第1回【基礎編】中小企業のデジタル化とITツールについて</p> <p>2021年12月7日(火)14時~16時 第2回【実践編】LINE公式アカウントセミナー</p> <p>2021年12月15日(水)14時~16時 第3回 なぜネットでピアノが売れるのか</p> <p>講師:第1回・第2回 ソフトバンク株式会社 5G&IoTエンジニアリング本部 関西IoT技術部 第3回 ピアノ屋ドットコム株式会社 代表取締役 石山 雅雄 氏</p> <p>第1回では将来のDX化を前提として企業におけるデジタル化のトレンドを解説し、無料から導入可能なITツールの紹介を行った。</p> <p>第2回では、お店でよく見かけるLINE公式アカウントの特徴の解説と作成方法例の説明を現地でスマートフォンを活用しながらの体験型で行った。</p> <p>第3回では、小さな会社でも無料のSNS(YouTubeやFacebook、Instagram)をうまく使えば大手に対抗できるほどの販売促進が可能であることを、20年蓄積したノウハウのあるビジネス系YouTuber社長による講演を行った。個別相談2社</p>							
	<p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p>							
	①府施策連携	大阪府産業創造課との連携、大阪府DX推進パートナーズのFacebookページや関係団体のメルマガ等でPRしていただいた。						
	②広域連携	摂津市商工会が幹事で、四條畷市商工会、島本町商工会、豊能町商工会、能勢町商工会にて受講者を募集。開催当日において、各所担当者が協力して運営を行った。						
	③市町村連携							
④相談事業相乗	基本的な内容から説明を行い実際の活用事例の回も踏まえることにより参加者の意識を高め、具体的な導入については専門家による相談事業にもつなげる。カルテ化件数14件。							
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)	33.0	支援実績率	110.0%	満足率	100.0%

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>支援企業数の内訳は、四條畷市5社、島本町1社、豊能町3社、能勢町2社、摂津市16社、その他7社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった33名中28名が「満足」、5名が「やや満足」と回答し、「やや不満」「不満」はなく満足度100%であった。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が30名、「どちらかといえば理解できた」が3名であり、「どちらかといえば理解できなかった」「理解できなかった」はなく、100%が大体理解できており、講師の説明も分かりやすかった。そして、今後の事業拡大に活用しようと思えますがという設問に対し、「活用していきたい」が22名、「活用を検討したい」が11名と回答し、「あまり活用したくない」「活用しない」がなく、100%が活用に意欲を見せている。本セミナーはDXについての基本的な部分からの解説を行い、回毎に実践的なツールの体験、実際に活用されている事業者の実例の具体的な話を直に聞くことで、とっつきにくいイメージを持たれやすいDXをできるだけ取り組みやすいような内容とした。このことで、事業者にとって取り組みやすいものであるとイメージしてもらうことができ、活用検討に至るファーストステップとなったと思われる。</p>				
	代表指標	参加企業のうちDX導入の検討に至った事業所				
	数値目標	10	実績数値	33	目標達成度	330.0%
	成果の代表事例	<p>S社 S社は測量を主とする企業である。今までは、社長の足による対面営業であったが、新型コロナウイルスの影響と今後一般客にもすそ野を広げるため、ネットを活用した営業をしたいと考えていた。当セミナーを通じ、動画による営業のノウハウを学ぶことができ、実際にYouTubeを活用した営業を開始した。</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>初年度は事業所にヒアリングを行い、その意見を基にできるだけ取り組みやすい内容を精査し、講師選定を行った。新型コロナウイルスの影響により、ITを駆使した非対面によるデジタル上でのつながりが広がる中、非対面ビジネスが急成長しているため、苦手意識を持つ中小企業者にはまず無料で取り組めるツールを紹介し、それを実際に活用する体験型講座を交え、さらにITを駆使して成功している実例の内容を組み込んだ。内容は好評であったため、次年度もできるだけとっつきにくい専門的になりがちなセミナーを避け、基礎、応用、実践という3本建てのセミナーで事業所に気軽に参加できる内容で企画をしていきたい。</p>				