

令和3年度(2021年度) 事業実績報告書

I. 申請者の概要

申請者	団体名	羽曳野市商工会	
	代表者職・氏名	会長 原 誠	
	所在地	〒583-0854 大阪府羽曳野市軽里1丁目1番1号 羽曳野市立生活文化情報センター1階	
	担当者	職・氏名	事務局長 藤田博仁
		連絡先	TEL(直通): 072-958-2331
			Fax: 072-956-1950
		E-mail: h8233105@silver.ocn.ne.jp	
①設立年月日 ②職員数 (うち経営指導員数) ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数(組織率)		①昭和 39 年5月1日 ② 9 名 (9名 令和4年3月31日現在) ③羽曳野市 ④ 3,638 (平成28年事業所統計調査による) ⑤ 2,573 (平成28年事業所統計調査による) ⑥ 1,600(43.98%) 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	
<input type="checkbox"/> 主な事業概要(定款記載事項等)			
(1) 商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。 (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。 (3) 商工業に関する調査研究を行うこと。 (4) 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。 (5) 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 (6) 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運営すること。 (7) 大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済の業務を行うこと。 (8) 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 (9) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (10) 商工会としての意見を公表し、これを国会、行政庁に具申し、又は建議すること。 (11) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。 (12) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (13) 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。 (14) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 (15) 国際親善の増進を図ること。 (16) 無料職業紹介事業を行うこと。 (17) 会員の為の外国人技能実習制度に基づく技能実習生の受入事業。 (18) 前各号に掲げるもののほか、本商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。			

<p>(1) 事業の目標</p> <p>小規模事業者が抱える経営問題解決のため、相談・指導業務の強化と充実を図り、特に長引くコロナウイルス感染症の影響による相談については積極的に取り組み、指導員間での相談内容の共有化を図り、迅速・丁寧・親切的な対応を行うことを目標に心がけ取り組みます。指導については、事業所が抱えている労務・金融・税務をはじめとするの諸問題の把握と素早い解決に向けた適切な相談と指導を行い、中堅経営指導員の飛躍と成長を期待して、先輩指導員からのアドバイスを参考に自ら経験を積み、小規模事業者のニーズに答えられるよう今年度も経営相談指導事業の件数増加に努力します。一方地域活性化事業では、コロナウイルス感染症予防のため事業の実施は制限されるものの、キャッシュレス推進事業・労働啓発セミナーには積極的に取り組みます。また、百舌鳥・古市古墳群の世界文化遺産登録決定後の地域活性化施策を鑑み、羽曳野市との連携による地場産業製造商品のブランド化を目的とした事業、さらに市内商店街の活性化と小売業・サービス業の販路開拓事業を実施して小規模事業者に対して活力向上事業の充実を図るとともに、地域の活性化に導いていく事業を行っていきます。</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>経営指導員による巡回・窓口等の指導については、それぞれ指導員に経営相談支援事業の年間目標数値（件数・金額）を設定して自ら計画を立て、あらゆる業種の抱える課題と問題点、またニーズを把握するよう心がけ、迅速・丁寧・親切的な指導に取り組みました。小規模事業者が抱える問題を解決するため、税務支援・労務支援・金融支援・経営支援・法務支援を行い、高度で複雑な問題については税理士・社会保険労務士・中小企業診断士・弁護士と連携をし諸問題の解決へと導きました。コロナウイルス感染症予防のため開催する事業には制限はあったものの、羽曳野ブランド認定事業・小売店舗の販路拡大事業では、小規模店舗を紹介するクーポン付きマップを作成・配付し販路開拓を目的として積極的に事業を推し進めました。また、ウイズコロナ時代に浮き彫りになった働き方の課題を解決するため労働啓発セミナーは、動画で視聴でき分かりやすい講演で、改めて認識を深め今後の事業展開に大いに参考になるよう心掛けました。</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>経営指導員による巡回・窓口相談を迅速・丁寧・親切的に行うことで、相談内容の解決につとめ、より一層当会に対する信頼度が増したと考えられます。長引く新型コロナウイルス感染症の影響による資金調達相談に答えるため、経営指導型と紹介型の金融支援に力を注ぎ、経営指導型金融支援については迅速な対応を心がけた相談指導を行い申込者全員に満額決定の結果を導きました。また、地域活性化事業として取り組んだ羽曳野ブランド認定事業と小売店舗の販路開拓事業では、小規模店舗を紹介するクーポン付きマップを作成・配付し販路開拓を支援しました。広域で実施した「労務環境の改善セミナー」や単独事業の「労働法改正に伴う雇用管理のポイント啓発セミナー」ではコロナウイルス感染対策として動画視聴で開催しました。実践的な講演内容に、参加者からはこれに取り組むことで、働きやすい職場環境を整えることの重要性を理解してもらうことができました。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p> <p>巡回・窓口相談においては、中堅経営指導員の知識だけでは解決できない相談もあり、先輩指導員の助言がまだまだ必要であると感じました。経営指導員という職業は、地域密着型で永年の経験と信頼、実績で培われた柔軟な対応技術と応用力が重要であると改めて認識させられました。一方地域活性化事業では、長引くコロナ禍の中での事業として開催時期・開催内容等にやや苦慮した点があり、達成率は目標数値を下回る数字を示した事業がありました。今後もこのようなコロナ禍の中での開催については、集客率の向上を考えると同時に、再度事業のPR方法について考え直す必要性が重要であると感じ取れました。また、広域で実施した地域活性化事業でもコロナ禍の中、初めて動画視聴での開催という方法を取りましたが、参加者を募集するに際しての積極的なアプローチ等については団体間の中ではかなりの温度差があり、今までのように参加者を集めることに戸惑いを感じました。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p> <p>新たな国の中小企業施策が発表され補助金・給付金の問い合わせが増加しつつある中で、経営指導員が一体となって情報の共有と知識を熟知していくよう努めるとともに、大阪府をはじめとする官公庁・関係支援機関と連携を密に図り小規模事業者の成長戦略の支援をしていきます。次年度についても、新型コロナウイルス感染症対策における、小規模事業者の売上減少・休業要請に伴う金融相談、また従業員の休職・解雇に伴う労務相談には積極的に取り組みます。また、販路拡大を目的とした商店街活性化事業とブランド化認定事業・キャッシュレス決済普及事業や、労働啓発セミナー・事業継続計画の普及にも継続的に取り組み、さらに、創業支援事業では広域連携として各市町村と日本政策金融公庫との連携強化を例年以上に図り、創業予定者や潜在的創業者に対して、創業時の心構えや経営知識・資金調達方法等を習得する育成支援を行い、小規模事業者の育成・発展により一層支援していく方針です。</p>

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 羽曳野市商工会

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

小規模事業者が抱える経営問題解決のため、特に長引く新型コロナウイルスの影響による経営相談(金融支援・労務支援・補助金、給付金等申込み)については、指導員間において支援内容・相談内容の共有化を図りました。また、常時情報交換を行的確なアドバイスを忘れず、迅速・丁寧・親切な指導を心がけ、事業所が抱える諸問題の把握とその解決に向けてきめ細やかな支援を行いました。さらに小規模事業者が求める結果を導くよう努力し、目標数値を達成した支援内容については利用者が事業を継続していく上で何を求めているのか、何を必要としているのかを感じ取るようにしています。一方目標数値を達成していない支援内容については、指導員間で随時協議を行い、自己研鑽を惜しまず今後、利用者に対してより一層の支援メニューが浸透し実施するよう努力致します。

(事例)
事例としては、新型コロナウイルス感染症の影響を改善する為、ものづくり補助金を利用して、製造機械の導入を行う事となり購入資金と運転資金が必要となり、以前から借入のある日本政策金融公庫での借入希望相談を受けました。相談の内容を受けて公庫の担当者と協議を重ねた結果、補助金交付額については、補助金交付後一括返済し、その他運転資金・事業所負担額も含めて長期での借入で進める方針となりました。コロナ特別貸付マル経融資を活用し、通常マル経融資設備特例を併用することで申し込み満額の決定となりました。今回の資金調達により仕事の効率化や経費の節減により収益の増加が見込まれます。ものづくり補助金の報告が完了するまでは継続的な支援を行っていくとの結果に至りました。

支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
事業所カルテ・サービス提案	事業所	330	367	111.2%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	10	7	70.0%	3
金融支援(紹介型)	支援数	18	19	105.6%	5
金融支援(経営指導型)	支援数	80	71	88.8%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	5	5	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	10	17	170.0%	5
記帳支援	事業所	30	62	206.7%	5
労務支援	支援数	115	110	95.7%	5
人材育成計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	1
マーケティング力向上支援	事業所	5	0	0.0%	1
販路開拓支援	支援数	10	0	0.0%	1
事業計画作成支援	支援数	12	4	33.3%	3
創業支援	事業所	8	9	112.5%	5
事業継続計画(BCP)作成支援	事業所	10	0	0.0%	1
コスト削減計画作成支援	事業所	20	27	135.0%	5
財務分析支援	事業所	30	29	96.7%	5
5S支援	事業所	10	8	80.0%	4
IT化支援	事業所	5	4	80.0%	4
債権保全計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	1
事業承継支援	事業所	5	2	40.0%	3
災害時対応支援	事業所	0	0	0.0%	-
フォローアップ支援	事業所	80	16	20.0%	2
結果報告	事業所	326	367	112.6%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

税務支援・労務支援・金融支援・経営支援・法務支援を継続し、専門家による充実した支援を行いました。税務支援については、税理士により日々の記帳の重要性の認識から決算・申告へと導き電子申告を推進しました。労務支援については、社会保険労務士による労働保険・社会保険のより深い指導の充実と企業が抱える助成金等の諸問題を解決して円滑な労務管理ができるよう支援を行い、金融支援では小規模事業者の資金調達について解決へ導きました。又、経営支援では中小企業診断士による日々経営上の問題点を解決する的確なアドバイスをし、法務支援では弁護士による事業継続・取引・相続等でのトラブルの事案解決の支援を行いました。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援	継続	延べ相談件数	660	819	124.1%	5
労務支援	継続	延べ相談件数	12	18	150.0%	5
金融支援	継続	延べ相談件数	12	26	216.7%	5
経営支援	継続	延べ相談件数	12	19	158.3%	5
法務支援	継続	延べ相談件数	12	16	133.3%	5

Ⅲ 地域活性化事業
支援のポイント・成果
 長引く新型コロナウイルスの影響により計画していた単独での地域活性化事業の中で「中小企業事業主と高校生との交流支援事業」「先進地商業施設・工場等視察研修事業」の2事業については残念ながら中止との判断を余儀なくされました。その中で、小規模店舗を紹介するクーポン付きマップを作成・配付して店舗の販路開拓支援や、地元特産品を活用した商品を市認定のブランド商品とし、他市で販売促進活動を行い販路拡大及び新規顧客の開拓に繋げ、新たな事業展開の支援を行うことを目的として実施した羽曳野ブランド認定事業では、販売促進と店舗のPRになり新規顧客が増加したとの声を聞き、本事業に参加することにより商品構成の見直しと消費者の販売動向についても参考になったとの声も聞かれ目的達成となった反面、緊急事態宣言やまん延防止等の措置によるコロナ禍の中の事業であり実施時期の問題と、参加店舗の中には来店客が皆無でありPR不足ではとの声があり、来年度以降への問題点と改善点の洗い出しを行いたい。広域事業として開催した「広域セミナー(労働環境の改善について)」単独で開催した「労働法改正に伴う雇用管理のポイント啓発セミナー」については、本年度初めて、新型コロナウイルス感染症対策として、動画視聴(2週間)でのセミナーを開催しました。ウイズコロナ時代に浮き彫りになった働き方の課題や、同一企業内において、正社員と非正社員との間の不合理な待遇差を整備することにより、中小企業の経営の安定を図ると共に、多様な働き方を検討するきっかけとなりました。また、BCP(事業継続計画)策定については、令和4年度から「事業継続力強化支援計画」が認定となり、有事の際の事業継続だけではなく、顧客との信頼関係が構築できるようなセミナー及び個別相談に取り組みたい。本年度は以上の主要な地域活性化事業を通して、小規模事業者の人材育成・職場の活性化・販路開拓・新商品開発・店舗経営対策等コロナ禍の中で、出来る範囲での経営支援に寄与しました。今後は、広域・単独事業での労働セミナー、単独事業での羽曳野ブランド認定事業・小売業活性化施策には継続的に取り組み、長引くコロナ禍の為事業の中止となっていた、中小企業事業主と高校生との交流支援事業で、中小企業に人材を確保できる場を提供し、有能な人材と出会い労働力の確保を目的とする事業、小規模事業者の経営計画作成支援等で経営課題の解決に導く為積極的かつ重点的に取り組んでいきます。

(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	
	小規模店舗の販路開拓支援事業	40	30	75.0%	10.0	来店客が増加した割合	70	10	14.3%	3
	経営課題解決のための経営者交流事業	20	12	60.0%	83.3	本事業が経営改善につながった事業者の割合	70	91.6	130.9%	4
○	キャッシュレス決済普及推進事業	20	10	50.0%	90	キャッシュレス決済の導入を検討する割合	70	80	114.3%	4
	羽曳野ブランド認定事業	38	32	84.2%	94.1	販路拡大となったと回答した割合	70	90.6	129.4%	5
○	労働法改正に伴う雇用管理のポイント啓発セミナー	20	18	90.0%	94.4	アンケートで理解できたと回答した割合	80	94.4	118.0%	5
	小規模事業者のIT活用支援事業	15	9	60.0%	77.8	IT活用のきっかけとなった割合	70	100	142.9%	4

(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	
○	広域セミナー(労働環境の改善について)	90	72	80.0%	92.7	アンケートで理解できたと回答した割合	80	100	125.0%	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、個別調書の記載と合わせてください。

羽曳野市商工会

事業名		小規模店舗の販路開拓支援事業																						
想定する実施期間		令和2 年度～ 年度まで ※複数年段階的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)	当地域の小規模店舗は、人口減少、顧客の高齢化、消費の域外流出、コロナ禍等により、厳しい経営環境に置かれている。常連客が減少していく中、地域店を利用していない消費者や観光客等の地域への訪問者をターゲットとした新規顧客開拓の取組は小規模店舗にとって重要な課題である。また、当地域では令和元年7月に百舌鳥・古市古墳群が世界文化遺産に登録され、観光客増加を目指す取組が進められている。地域の事業者がこの機会を活用し、自らの商売拡大につなげていくことも課題である。 本事業において、今まで来店していなかった地域の消費者や今後増加が期待される観光客が地域の小規模店舗に来店するきっかけとなる取組をおこない、本事業が小規模店舗の販路開拓につながることを目指す。																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	羽曳野市内の高鷲地区及び恵我之荘地区の商店街地域の小規模店舗 約80店舗（飲食・小売・サービス業等）																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>はびきのクーポン&スタンプラリーキャンペーンを実施した。 小規模店舗への来店を促すきっかけとなるよう、駅周辺の店舗と古墳群や施設を紹介したクーポン付きマップを発行。通勤通学等で駅利用する地域住民と古墳散策の観光客をターゲットとし、クーポン付きマップを高鷲駅、恵我之荘駅、市内公共施設等に設置した。クーポン利用率を高めるため、スタンプラリー形式を導入し、期間中に4店舗以上でクーポンを利用した方に対し、羽曳野市内企業の商品を抽選でプレゼントするスタンプラリーキャンペーンを実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・クーポン付きマップ発行枚数：4,000枚 ・クーポン掲載店舗数：30店 ・キャンペーン期間：令和3年12月25日～令和4年2月15日 <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></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>本事業への参加店舗募集、クーポン付きマップの配布活動において、羽曳野市産業振興課と連携し、事業を実施した。</td> </tr> <tr> <td>④相談事業相乗</td> <td>事業実施前後に参加各事業者へのフォローを行い、個別の経営相談事業の実施につなげた。（カルテ化5件）</td> </tr> </table>							①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	本事業への参加店舗募集、クーポン付きマップの配布活動において、羽曳野市産業振興課と連携し、事業を実施した。	④相談事業相乗	事業実施前後に参加各事業者へのフォローを行い、個別の経営相談事業の実施につなげた。（カルテ化5件）								
	①府施策連携																							
	②広域連携																							
③市町村連携	本事業への参加店舗募集、クーポン付きマップの配布活動において、羽曳野市産業振興課と連携し、事業を実施した。																							
④相談事業相乗	事業実施前後に参加各事業者へのフォローを行い、個別の経営相談事業の実施につなげた。（カルテ化5件）																							
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)	30.0	支援実績率	75.0%	満足率	10.0%																
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>近鉄高鷲、恵我ノ荘駅周辺の30店の店舗情報と地図とクーポンを掲載した「はびきのクーポン&スタンプラリーシート」を4000枚発行した。クーポン掲載30店のうち、20店でクーポンの利用があり、3店が来店客の増加につながったとアンケートで回答。クーポン利用者数（延べ人数）は100人（概算）。 新規顧客開拓や売上増とならなかったケースも多くあったが、店舗情報を地図に掲載して配布することにより、店舗のPRにもつながり、宣伝効果はあったと考える事業者もいた。経営資源に限りがある小規模店舗にとって、無料で店舗情報をPRできた本事業は一定の効果があったと言える。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="7">来店客が増加した事業者の割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>10.0%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">14.3%</td> </tr> </table>							代表指標	来店客が増加した事業者の割合							数値目標	70%	実績数値	10.0%	目標達成度	14.3%		
代表指標	来店客が増加した事業者の割合																							
数値目標	70%	実績数値	10.0%	目標達成度	14.3%																			
事業全体の実績／目標達成度	成果の代表事例	新型コロナウイルス感染症拡大の影響が続くなか、本事業の実施により、来店客の増加があった居酒屋や、他地域からの新規来店客があったお好み焼き店等、来店客の増加を実感できた飲食店もあった。																						

羽曳野市商工会

	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）	事業に対する満足率及び目標達成度が目標値を大きく下回ったことが課題である。今年度からクーポン付きマップの配布と同時にスタンプラリーキャンペーンを実施したが、スタンプラリーキャンペーン応募者は17名で、地域の方に広く受け入れられるキャンペーンとはならなかった。事業者アンケートにも記載があったが、販促は継続が重要であるため、事業手法及び事業のPRを再検討し、今後も継続的に地域の小規模店舗の販路開拓を支援する事業を実施していく。					

羽曳野市商工会

事業名		経営課題解決のための経営者交流事業							
想定する実施期間		令和2 年度～ 年度まで ※複数年度段階的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)	中小企業・小規模企業の経営者は、新型コロナウイルス感染症の拡大、人口減少による市場の縮小、競争の激化、市場ニーズの多様化、IT化によるビジネス環境変化、雇用・労働環境の変化等、様々な対応すべき課題を抱えている。そこで、それら経営課題を解決するため、異業種の経営者が集い、経営課題について意見交換をおこない、経営課題を解決していける場として、経営者交流事業を実施する。 また、本事業では、毎年、経営課題をひとつ設定し、それについて意見交換をおこなう。今年度は、「コロナに打ち勝つ経営」をテーマとする。新型コロナウイルス感染症の拡大は事業者にとって大きな影響を与え、事業者は様々な変革を求められている。それに対応していくため、専門家によるアドバイスや経営者同士の意見交換により、コロナ禍における経営課題を解決していけることを目指す。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	羽曳野市内の中小・小規模事業者（全ての業種）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<羽曳野異業種ビジネス交流会の開催> 開催時期：令和3年11月9日 開催場所：LICはびきの 参加者数：12名（12事業者） コーディネーター：大阪府よろず支援拠点コーディネーター 中小企業診断士 異業種の事業者が集い、意見交換会を開催した。大阪府よろず支援拠点の経営の専門家をコーディネーターとして招き、前半は専門家によるテーマに関する話題の提供、後半はワークショップ形式の意見交換会を開催した。意見交換のテーマは「コロナに打ち勝つ経営」で、コロナ禍の状況にあっても成功している事例等を共有した。 <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	羽曳野市産業振興課と連携し、市の広報に開催情報を掲載し、参加者を募集した。							
	④相談相乗	事業実施前後に参加各事業者へのフォローを行い、個別の経営相談事業の実施につなげた。（カルテ化1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)	12.0	支援実績率	60.0%	満足率	83.3%
	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)	同じ地域でビジネスをおこなっている事業者同士の交流会は、情報交換、意見交換、人脈構築につながったと感じた事業者が多くいた。交流会前半では、コロナ禍において、苦戦した事業者のパターン、うまく対応できたケース等、具体的な事例や、複数の具体的な事例から学べるコロナ禍でもうまくいく経営戦略の手法について、学ぶことができた。交流会後半では、「ワールドカフェ」スタイルで、くつろいだ雰囲気の中、テーマについて事業者同士が話しあった。その対話を通じて、コロナ禍での事業展開において、アイデアのやりとり、発見・気づきがあった。また、今回の交流会は大阪府よろず支援拠点と連携して実施したため、事業者にとっては今後のより高度な経営相談の窓口として、よろず支援拠点の活用を検討する機会ともなった。 今回、具体的な事業者間の連携等には発展しなかったが、事業者交流会の参加を通じて、気づきを得たり、人脈構築の一步につながった事業者が多かった。							
		代表指標	本事業が経営改善につながった事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	91.6%	目標達成度	130.9%		
		成果の代表事例	創業1年目で、事業者向けのコンサルタントをおこなっている事業者の方は、今回の交流会で自身のビジネスを他の事業者の方に知っていただく良い機会となっただけでなく、交流会後に大阪府よろず支援拠点の専門家のアドバイスを受け、今後の事業運営を検討していく良い機会にもなった。						

羽曳野市商工会

	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）	参加した事業者の満足度が高く、また、本事業が経営改善につながったと回答した事業者の割合も目標値を達成していたが、事業への参加者数が予定の6割で、事業への集客に課題が残った。事業者交流に対するニーズの把握や事業手法の見直し等、事業実施においての課題があるため、本事業は今年度で終了とする。					

羽曳野市商工会

事業名		キャッシュレス決済普及推進事業							
想定する実施期間		31 年度～ 年度まで ※複数年度段階的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>現在、キャッシュレス化が進んでいる国のキャッシュレス決済比率は40%から60%台であるのに対し、日本は約20%に留まっています。しかしながら近年はクレジットカードのほか、電子マネー、モバイルウォレット、QRコード決済サービスが次々と登場するなど、市場は拡大の一途を辿っています。2025年までの間に国際的なイベントが数多く予定され、2021年には東京オリンピック、そして2025年には、支払い方改革宣言にも言及された大阪・関西万博が開催され、国も2025年までにキャッシュレス比率40%、将来的には世界水準の80%を目指す今や“国策”となっており、クレジットカードや電子マネー等の多様化する決済サービスは、リアル店舗でもネットの世界でも重要な存在となりました。また、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、新しい生活様式を実践することも求められており、現金を使わないキャッシュレス決済は新型コロナウイルス感染症対策としても注目されています。当地域では「百舌鳥・古市古墳群」が世界文化遺産へ登録され、観光客の増々増加し、現金しか使えないお店は取り残されてしまうことが容易に想像できます。こうした状況の中、キャッシュレス決済は、機会損失を減らすことだけではなく国内外の消費者・観光客の利便性の向上と事業者の新型コロナウイルス対策や業務効率化・生産性向上・データ活用による新しいサービスの創出等の経済成長のカギとなることから、導入支援を行い効果的な経営の向上へ結びつけることができると予想されます。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>キャッシュレス決済導入の必要性を多くの企業に認識してもらう必要があることから、管内の小売・飲食・理美容・サービス業等、多くの事業所及び商業団体、商店会等を対象者として支援を行います。</p>							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>キャッシュレス決済の最新動向や、インボイス制度、DX（デジタルトランスフォーメーション）の考え方に関してのセミナーを開催し、キャッシュレス決済システムが、消費者にもたらす利便性や、事業者にもたらす業務効率化、効率化による生産性の向上、自動生成されるデータの活用により、新しいサービスの創出等に繋がります。</p> <p>また、地域全体で導入することにより、地域経済に大きなメリットがあることを説明します。導入するにあたり、メリットやデメリットに関する基礎知識についても講義が行われ、セミナー終了後には、希望者に対してキャッシュレス化実施に向けての準備・手法・決済サービスについての個別相談も実施いたします。</p> <p>■実施日 令和 3年 12月 9日 ■講師 大阪府よろず支援拠点 コーディネーター</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	<p>中小企業支援室 経営支援課・企画グループと連携し、大阪府よろず支援拠点 コーディネーターの水谷哲也氏によるセミナーと、個別相談の実施を通じ、地域におけるキャッシュレス決済比率を上げ、地域経済の活性化へ繋がります。</p>						
		②広域連携							
	③市町村連携								
	④相談相乗	<p>セミナーと個別相談を組み合わせ、導入企業の発掘を行うことにより、相談事業の相乗効果を図ります。</p>							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	50.0%	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)	<p>今回のセミナーは、キャッシュレス決済の最新動向、2023年から実施されるインボイス制度、DX（デジタルトランスフォーメーション）の考え方に関して講義して頂き、参加企業には、ある程度は内容は理解をして頂けたと思われまます。また、キャッシュレス決済システムを導入する事により、利便性の向上、顧客情報の増加、売上高増に繋がるという考えも理解して頂けた。また、インボイス制度の導入においても、今後の手続きが必要であることも理解して頂けた。</p>							
		代表指標	事業後のアンケートにおいてキャッシュレス決済の導入することを検討する割合						
		数値目標	70%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%		
	成果の代表事例	<p>キャッシュレス決済システムをまだ導入していないので、キャッシュレス決済システム導入事業者の紹介か、加入手続きの指導を依頼したいとの事でした。</p> <p>また、すでに加入している事業者からも1社だけでは少ないとの事で、他のシステム事業者の紹介を依頼されました。その事業所は、売上自体が大きく変化したという実感はあまりないが、キャッシュレス対応していることを認知して、キャッシュレス決済を行う顧客が増えたように感じているとの事でした。</p>							

羽曳野市商工会

	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>当初の想定より、キャッシュレス決済に関する事業者ニーズが低かったと思います。事業実施前に事業所ニーズを確認し、ニーズに合ったセミナーを開催出来るよう今後は努めます。また、開催時間を平日の14時にした事により、参加予定だった事業者が参加できなかったとの意見も頂いたので次回は調整を行います。</p> <p>新型コロナウイルス感染症の今後の動きは予想できないが、キャッシュレス化は接触の機会を減らすツールの一つとなりうるので、普及と使用可能店舗の開拓に取り組み、今後もキャッシュレス化の導入促進を行っていきます。</p>		

羽曳野市商工会

事業名		羽曳野ブランド認定事業							
想定する実施期間		31 年度～ 年度まで ※複数年段階的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)	羽曳野市内の小規模事業所において、自社の強みを活かし開発した商品はあるが、市場ニーズの把握が不十分で販売ルートを確認できておらず、自社の情報発信力が不十分な為、事業展開が思うように進んでいない商品(製品)が多数あります。 そういった商品を羽曳野ブランド認定委員会を通し、ブランド商品に認定することにより商品(製品)を大々的にPRし、販路の拡大や新規顧客の開拓に繋げ、今後の新たな事業展開に繋げられるよう支援を行っていきます。 また、ブランド化した特産商品のHP作成し、認定商品(製品)と、事業所の情報を発信することにより、事業所の認知度上昇も図れ、事業の活性化だけでなく、地域振興の発展に貢献出来るよう目指します。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	羽曳野市内の全事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>会報やHP等で羽曳野ブランド認定商品登録希望者を募集を行いました。 (第1回 令和3年10月～12月中旬・第2回 令和3年12月下旬～令和4年3月中旬) 羽曳野ブランド認定審査会を実施、認定商品を選定しました。 (第1回 令和3年12月21日 LICはびきの二階 中会議室・第2回 令和4年3月29日 LICはびきの二階 中会議室) 認定商品に選ばれたブランド商品については事業者へ認定証、ブランド認定ロゴシールを発行しました。 また、羽曳野市内でPR可能な場所へ出店し、ブランド商品の積極的な告知活動を実施しました。 (令和3年9月中旬・11月中旬頃に即売会・令和3年4月～令和4年3月道の駅しらとりの郷商工物産館 タケル館にて常設)</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	羽曳野市役所職員、市内農業組合、市内大学の職員の方々が、認定委員会の委員になって頂いた事により、市町村と連携することができ、事業効果を高めることが出来ました。							
	④相談相乗	相談案件がありました。							
事業全体の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	38.0	総支援企業数(実績)	32.0	支援実績率	84.2%	満足率	94.1%
	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)	羽曳野ブランド認定事業は3年目を迎え、本年は4企業、4商品を新規登録する事ができました。昨年までに認定された14企業と連携し、イベント等でPR及び販売を行いました。また今年度は、まん延防止等重点措置や自粛により、売上は減少傾向ではあったが、通販サイトでの売上は微増しているとの報告が多数ありました。							
		代表指標	自社製品のブランド化により、販路拡大となったと回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	90.6%	目標達成度	129.5%		
	成果の代表事例	認定した飲食企業より、羽曳野ブランドに認定された商品の、注文数、購入数が増加しているとの報告を受けました。 コロナ禍によって、まん延防止等重点措置が発令され休業となる店舗が多い中、影響の受けなかった道の駅のテナント店での売上が、増加しているとの事でした。 登録された古墳パフェや珈琲セットは、店舗やネット販売でも一番売れている商品だそうです。今後も、登録商品を大々的にPRし、販路の拡大を目指していくとの事でした。							

羽曳野市商工会

	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	本年度は、4企業から申込まれ、4商品を羽曳野ブランドに認定する事が出来ました。しかし、今年度中に沈静化すると思われた新型コロナウイルス感染症により、まん延防止等重点措置の発令や、市内や他市で開催される即売会、イベントなどの開催自粛により、PRする機会が減少したので、活動が十分できたとは言えないのがとても残念です。今後も、羽曳野ブランド認定商品や企業の認知度の上昇を目指し、大々的にPR活動を行います。					

【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)	5.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	80.0%	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)	羽曳野ブランド認定事業は3年目を迎え、本年度は、4企業4商品を、新規登録することができました。今後作成されるブランド認定商品チラシと、HPへの掲載を行い、商品のPR活動を順次、実施していきます。イベント等の情報は入手しだい、認定企業に情報を提供していきます。							
	指標	自社製品のブランド化により販路拡大となったと回答した割合							
	数値目標	70	実績数値	50	目標達成度	71.4%			
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)	18.0	支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	83.3%	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)	羽曳野ブランドに認定された企業には、道の駅タケル館内の専用ブースでの販売を可能としました。まん延防止等重点措置が発令され、影響を受ける店舗が多い中、さほど影響を受けなかった道の駅での売上は、微増したとの報告がありました。							
	指標	認定商品をPRできたと回答した事業所の割合							
	数値目標	70	実績数値	93	目標達成度	132.9%			
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)				目標達成度	
	タケル館内の販売場所がレジ前という一番目立つ所故、売上は少々上昇したとの事でした。								
実績/達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	86.7%	満足率	92.3%
	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)	羽曳野ブランド及び、認定商品の認知度を上昇させる為、参加可能イベントでPR活動を行いました。(まん延防止等重点措置による自粛により、中止等も相次ぎました。)参加出来たイベントは、天神橋筋商店街(9月)にて6企業分、東京で開催されたニッポン全国物産展(11月)にて7企業分となります。賞味期限や、申請書等の都合上、ロールケーキ、ワインなどは販売できませんでしたが、ポップや資料にて店舗紹介、チラシの配布などのPR活動は行えました。来場者も、まん延防止等重点措置中のわりに多く、試食等は行えませんでした。売上は前回より上昇しました。また、認定企業に聞き取りを行ったところ、今年度はまん延防止等重点措置や自粛により、全体的に売上高は減少しているが、通販サイトでの売上が微増しているとの報告を頂きました。							
	指標	新規顧客へのPRや販路が拡大したと回答した割合							
	数値目標	70	実績数値	62	目標達成度	88.6%			
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)				目標達成度	
	今年度は販売イベントや展示会、商談会の自粛(中止)が相次ぎ、開催されるイベント自体が少なかったです。何とか開催出来た2会場での売上も以前に比べ減少していました。								

羽曳野市商工会

事業名		労働法改正に伴う雇用管理のポイント啓発セミナー							
想定する実施期間		3 年度～ 年度まで ※複数年度段階的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1日から正社員と非正規社員の間で不合理な待遇差が禁止されます。事業主は、基本給や賞与・手当等あらゆる待遇について、不合理な待遇差を設けてはなりません。このガイドラインは正規か非正規かという雇用形態にかかわらず均等・均衡待遇を確保し、同一労働同一賃金の実現に向けて策定し、将来を担っていく従業員をいかに確保し、より良い雇用関係を築けることを目的とします。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	従業員を雇用している又は今後雇用する予定のある小規模事業者及び労務管理担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	労働力人口が減りゆく中、従業員育成が会社の重要課題です。会社に失望して辞めていく労働者特に若年層社員は年々増加傾向にあります。2021年4月から施行されるパートタイム・有期雇用労働法のポイントを押さえ、適切な雇用関係を築く為、特定社会保険労務士 松井一恵氏を講師に招いて、令和3年10月4日～10月17日まで動画配信でセミナーを開催した。 <事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
	①府施策連携	大阪府商工労働部 雇用推進室労働環境課・ハローワーク藤井寺とで連携を取り合い、今年度は新型コロナウイルス感染症対策として、動画での期間限定(2週間)でセミナーを開催しました。							
	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)	18.0	支援実績率	90.0%	満足率	94.4%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	働き方改革の一環で、中小企業は2021年4月1日から「パートタイム・有期雇用労働法」(同一労働同一賃金)が施行されます。同一労働同一賃金ガイドラインが明確化され、すべての事業主はこれを徹底することが求められます。どのような待遇差が不合理に当たるのかや実際にどのような対応を行う必要があるのかを説明して頂きました。同一労働同一賃金への対応に向けて、事業主に求められること ○同じ職場で働く正社員と短時間労働者・有期雇用労働者との間で、あらゆる待遇について、不合理な差を設ける事の禁止 ○正社員との待遇の違いやその理由などについて説明を求められた場合についてのポイントを押さえることで、より良い雇用関係を築けることを目的としたセミナーでありました。今後労働力人口の減少時代を迎える中で、地域経済の活力を高め、事業所の競争力を維持・強化していくため、労働環境の改善に取り組む。新型コロナウイルス感染症対策として、今回のセミナーは動画配信(2週間)での開催となったが、セミナーのレジュメと共に、ハローワーク藤井寺より頂いた参考資料を参加者に配付しました。							
	代表指標	セミナー後実施したアンケートで「理解できた 参考になった」と回答した割合							
	数値目標	80%	実績数値	94.4%	目標達成度	118.0%			
	成果の代表事例	就業規則・賃金規定・退職金規定等を確認、見直し賃金や諸手当 賞与 昇給 退職金 福利厚生といった基準を明確にする。「なぜですか」と聞かれた時に「非正規だから」という以外の合理的な説明が出来るよう基準を作り、人手不足の解消等のため、取り組んでいく。							
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)	事業主には、待遇差の内容と理由について、「雇い入れ時」及び「説明をもとめられたとき」に説明する無義務があり、待遇差を明確に説明するために「就業規則等の見直し」を行い、待遇の基準を明確化しておく必要があります。頻繁に変更される労働法の改正に対応できるよう、個別相談会に繋げたい。							

羽曳野市商工会

事業名		小規模事業者のIT活用支援事業														
想定する実施期間		令和3 年度～ 年度まで ※複数年段階的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)	昨今の新型コロナウイルス感染症の拡大により、ビジネス現場での非対面化が目されるようになってきている。また、社会の各方面において、デジタル化が求められるようになってきている。地域の小規模事業者にとっても、ビジネスの非対面化・デジタル化への対応は急務となってきているが、地域の小規模な事業者においては、デジタル化への取組みはあまり進んでいない。そこで、小規模事業者のIT活用を支援するセミナーを開催し、小規模事業者が社会のデジタル化に対応できるきっかけづくりとなるよう、本事業を実施する。														
	支援する対象 (業種・事業所数等)	羽曳野市内の中小・小規模事業者（全ての業種）														
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>IT活用セミナー「無料で利用できる集客・情報発信ツール Googleマイビジネスの活用について」の開催 開催時期：令和3年11月18日 開催場所：LICはびきの 参加人数：11名（9事業者） 講師：大阪府よろず支援拠点コーディネーター 中小企業診断士 水谷哲也氏 小規模事業者のIT活用のきっかけとして、Googleマイビジネスの紹介及びその活用方法を提案するセミナーを開催した。 セミナー開催後に大阪府よろず支援拠点のコーディネーターによる、IT活用についての個別相談会を開催した。</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>羽曳野市産業振興課と連携し、市の広報に掲載情報を掲載し、参加者を募集した。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>事業実施前後に参加各事業者へのフォローを行い、個別の経営相談事業の実施につなげた。（カルテ化5件）</td> </tr> </table>							①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	羽曳野市産業振興課と連携し、市の広報に掲載情報を掲載し、参加者を募集した。	④相談相乗	事業実施前後に参加各事業者へのフォローを行い、個別の経営相談事業の実施につなげた。（カルテ化5件）
	①府施策連携															
	②広域連携															
③市町村連携	羽曳野市産業振興課と連携し、市の広報に掲載情報を掲載し、参加者を募集した。															
④相談相乗	事業実施前後に参加各事業者へのフォローを行い、個別の経営相談事業の実施につなげた。（カルテ化5件）															
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)	9.0	支援実績率	60.0%	満足率	77.8%								
事業全体の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	小規模事業者がIT活用に取組むきっかけとして、IT活用セミナー（Googleマイビジネスの活用について）を開催し、参加事業者は、Googleマイビジネスの活用方法を理解し、また、SNS等の活用方法、無料で利用できるITサービス等、IT活用の基本的な情報を全般的に学ぶことができた。Googleマイビジネスについては、登録だけしていた事業者もいたが、このセミナーきっかけとして、掲載内容の充実を図った事業者もおり、まさにIT活用のきっかけとなったと言える。また、Googleマイビジネスの利用開始をしていない事業者には、今後、必要に応じて、個別にその活用について支援をすすめていく。また、本事業は、大阪府よろず支援拠点と連携して実施し、個別相談会も開催し、参加事業者にとって、よろず支援拠点の専門家を活用して、IT活用をすすめていくきっかけともなった。														
	代表指標	本事業がIT活用のきっかけとなった事業者の割合														
	数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%										
	成果の代表事例	本セミナーを受講後、Googleマイビジネスに写真の追加、説明文の追加、営業時間情報の更新等に取り組む、検索者（Google検索利用者）への効果的な情報発信を行っている事業者もいた。また、口コミ情報に対するフォローの実施等、適切な対応を実施できた事業者もおり、各事業者において、ITの活用度合いが進展した。														
	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)	参加した事業者の満足度が高く、また、目標達成度の指標である、本事業がIT活用のきっかけとなったと回答した事業者の割合も目標値を達成していたが、事業への参加者数が予定の6割で、事業への集客に課題が残った。IT活用支援事業に対するニーズの把握や事業手法の見直し、広報手段の見直し等、事業実施においての課題があるため、本事業は今年度で終了とする。														

羽曳野市商工会

事業名		広域セミナー(労働環境の改善について)							
想定する実施期間		23 年度～ 年度まで ※複数年度段階的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)	働き方改革関連法によって時間外労働の上限が定められ、労働時間を削減する取り組みが進められています。又新型コロナウイルス感染症対策としてテレワークの普及で通勤時間や取引先へ訪問するための移動時間がなくなったり、会議の時間が短縮されたりと、時間の使い方にも変化が生まれていますが、実際には小規模・零細事業者には浸透しているとは言い難い状況です。労働環境の改善の必要性は分かっていますが、どのように実行に移すかが困難です。労働環境を整備することの気付きとすることを目的とします。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	従業員を雇用している又は今後雇用する予定のある小規模事業者及び労務管理担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	新型コロナウイルス感染症対策で、外出自粛の動きを受けてテレワークが普及し、一部では在宅勤務の導入によって時間に余裕ができたという声も聞かれますが、実際に小規模・零細企業で働く人々の労働環境は改善途中です。特定社会保険労務士 松井一恵氏を講師に招いて、労働環境を改善していく上でのポイントに重点を置いたセミナーを、動画配信(2週間)で開催しました。 <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	大阪府商工労働部 雇用推進室労働環境課・羽曳野労働基準監督署とて連携を取り合い、今年度は新型コロナウイルス感染症対策として、動画での期間限定(2週間)でセミナーを開催しました。						
②広域連携		羽曳野市・柏原市・藤井寺市・富田林市・河内長野市・大阪狭山市の広域で連携する。							
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)	90.0	総支援企業数(実績)	72.0	支援実績率	80.0%	満足率	92.7%
	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)	中小・零細企業の多くは労働環境の面では労働者にとって働きやすい環境が十分に整っているとまでは言えません。ウイズ/アフターコロナで働き方が変わるという見方もありますが、国内企業の大半を占める中小・零細企業ではテレワーク導入率が著しく低いというのが現状です。このような状況下でも労働環境の向上を積極的に推進し良好な職場環境を維持することは、労働者のモチベーションの向上と人材の確保・事業所経営の安定の一環となることを目的に啓発しました。労働環境を改善していく上でのポイント ○長時間労働の改善 ○有給取得率の向上等の問題に重点を置いたセミナーでありました。新型コロナウイルス感染症の影響で、大阪府全域に不要不急の外出自粛要請もあり、今年度のセミナーは動画配信(2週間)での開催となりました。セミナーのレジュメと共に、羽曳野労働基準監督署より頂いた冊子「働き方改革関連法に関するハンドブック」も参加者に配付しました。							
		代表指標	セミナー後実施したアンケートで「理解できた 参考になった」と回答した割合						
		数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%		
	成果の代表事例	労働環境の改善は従業員の安全と健康を守り、効率の良い作業による生産性の向上にも繋がると考えられ、ウイズ/アフターコロナのような状況であっても働き方の抜本的な改善を行い、多様な働き方を考える糸口となる内容でした。							
	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)	将来への期待に胸を膨らませて入社したにもかかわらず、新入社員3人に1人は3年以内に離職しているのが現状です。特に女性は就職を機に結婚・出産・育児と人生に於いて、様々なライフイベントがあり、それを機に離職する女性が非常に多いということです。労働力人口の減少が見込まれるなか、これまで以上に女性の視点や価値観を事業等に反映することが大切となります。女性が継続して活躍できる職場環境を整えることの重要性を理解してもらえよう啓発する。又令和4年度も前年からの感染症対策としてセミナーをリモートでもできるように準備する。							