

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	北大阪商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 久門 哲男
	所在地	〒573-1159 大阪府枚方市車塚1-1-1輝きプラザ6階 枚方市立地域活性化支援センター内
	担当者	職・氏名 中小企業相談所指導課課長 兼 交野支所長
	連絡先	TEL（直通）： 072-843-5154 Fax： 072-841-0173 E-mail： t.horie@kocci.or.jp
①設立年月日		昭和23年4月17日
②職員数 (うち経営指導員数)		55名(経営指導員23名) (令和4年3月31日現在)
③所管地域		枚方市・寝屋川市・交野市
④管内事業所数		20,073事業所(平成26年度経済センサス)
⑤管内小規模事業者数		13,304事業所(平成26年度経済センサス)
⑥会員数(組織率)		3,603事業所(組織率27.1%) (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)		
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行政庁から委託を受けた事務 ⑩社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑪上記のほか、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。)を処理し、その他商工会議所の目的を達成するために必要な事業		

2. 事業概要

北大阪商工会議所

(1) 事業の目標

人口や事業所数などの環境が異なる枚方市・寝屋川市・交野市において、その特徴に応じた効果的な支援を行う。

販路拡大・人材育成・IT活用・新規事業・創業のネットワーク構築等のテーマを明確し、参加者にもわかりやすい地域活性化事業を行っていく。また他の商工会議所・商工会と広域連携し、当所単独では困難な事業を実施することで、管内事業者のニーズに応える。事業に参加頂いた事業所アンケートを活用し、相談事業や専門相談事業に繋げ、伴走型支援に繋げる取り組みを行う。

経営相談事業においては、枚方本所各支所・情報センターに経営指導員を配置し、地域の小規模事業者に寄り添い、地域性や得意分野を活かした支援を行う。特に今年度は支所に経営指導員を新たに配置し、経営相談での幅広いニーズに応えていく。管内事業所の資金需要を掘り起こし資金供給、各種補助金への申請をきっかけとした事業計画書作成及び経過確認のためのフォローアップ・各専門家・専門機関と連携しての様々な支援を行い、事業経営相談の拠点としての役割を強化していく。またコロナ対策に対応できる相談体制を構築することで、安心・安全かつスムーズな支援を提供していく。専門相談事業においては小規模事業者のあらゆる要望に応じていくため、幅広い分野の専門家を配置し、経営指導員と連携していくことで、スピーディーに経営課題を解決させる。専門知識の提供は事業者にとっても大きな価値となるので専門相談の活用を幅を広げていきたい。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

相談事業に関しては、コロナウィルス感染症対策の一環として、電話対応の強化と面会相談に関しては予約制を導入する等、接触機会を減少する取組を行った。資金供給に繋がる融資関係の相談とコロナ対策施策に必要な事業計画書の作成に関して、管内の枚方市・寝屋川市・交野市の事業者に対し、中小企業相談所及び各支所において、経営指導員による経営指導を実施した。コロナに関する様々な支援策を提供するために課内で情報を共有する等の対策を講じ、施策普及と相談に務めた。高度な知識を有する専門家への相談に展開するケースも多く、指導員と専門相談員との連携による支援で効果を上げる事ができた。地域活性化事業に関しては、中止した事業も発生したが、目的としていた販路拡大・人材育成・IT化推進に関する事業に関してはコロナ対策を行った上で、例年どおりの効果を上げる事ができた。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

新型コロナウイルス感染症という大きなリスクの中で、前年度は現状維持への支援として相談業務を行ったが、今年度は事業計画書の作成において大きな成果を上げることができた。コロナ禍においても新しい取り組みや設備投資を行う事業所も増えてきており、上手く補助金を活用する事業者が出てきている。支援件数は前年度を上回る事はなかったが必要性の高い支援ができたと考えている。専門相談では、他の補助金活用での支援と重なり相談件数は減少したが、専門家との相談を求める事業者は増加している。以前までのトラブル相談・資金確保・販路拡大・生産性向上だけでなく、中長期的な事業計画の作成への本格的な取り組みなど、これからの自社の方向性を見つめ直すという事業計画作成へのニーズが引き続き高まったことが伺える。地域活性化事業においては、販路拡大を目指した、大型展示会事業等において想定を超える成果を出すことができた。人材育成を目的とした事業では、日程変更が発生する等のトラブルもあったが、地域内事業所の労働生産性を向上に寄与することができた。交流会開催という地活事業を行った事もあり、コロナ禍において集まることができなかつた地域内交流の面においてリアル開催を行えたことは活性化の一助となったと考えられる。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

相談事業では、多くの事業計画書作成を行う中で、補助金申請に注力しすぎ、採択後の事業計画実行に関しておろそかになってしまう事業者が見られた。事業計画はしっかりとした行動計画に基づく経営を目的にするものであるが、様々な補助金への申請のために作成される等、本来の事業の方向性を熟慮するための計画として意識できていないケースもまだまだ多く、本来の事業計画書作成の意味を知って頂けるよう強く啓発していくことが必要である。地域活性化事業では、これからもコロナウィルス感染症拡大防止対策を徹底した開催等、事業開催中止リスクも十分に想定した上で計画していかなければならない。コロナリスクにより参加者の警戒により今までのように参加者が集まりにくくなっていることが顕著に現れた。

(5) 次年度の取り組み

相談事業では、引き続きコロナ対策関連での施策が出され、事業計画書作成、一巡した融資の追加が予想され、マルケイ融資等の各種融資制度の相談が増えると予想される。コロナ禍における、今までの事業からの変換が求められる状況において、特に事業計画書作成における事業改善や新しい取り組みの提案を的確かつ重点的に支援を行っていききたい。その中で、専門的な事案、高度な経営相談に関して、今まで以上に専門家との連携を密接に行い、専門アドバイザーの活用の充実化をさらに図っていく。地域活性化事業では、商工会議所としての目標をしっかりと持ち、大阪府施策との連携を重視した上で、販路拡大・人材育成・IT活用・創業支援・事業承継をテーマに、相談事業との相乗効果やオンライン化（IT活用）への取り組みを図りながら成果を出せるように取り組んでいきたい。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 北大阪商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

令和3年度は前年度に引き続きコロナウィルス感染症対策に関する様々な施策が出たことにより多くの相談対応（326件）を行った。前年度まで多くの件数のあったコロナに関する融資に関しては、マルケイ融資（40件）やコロナ特別貸付での公庫や金融機関への紹介等（30件）減少傾向にあり、資金供給の面においては落ち着きが見えてきている。しかしながら今後は据置期間の終了等による返済が本格的に始まることもあり、引き続き、融資に関してスピーディーな対応を行い、事業者の不安払拭の一助になる事を目指していく。アフターコロナでの事業継続に重要となる事業計画書作成支援（174件）において多くの支援を行うことができた。事業計画書作成により申請できる大型の補助金も多く公募されたこともあり、事業の方向性を見据えるという本来の目的だけでなく、補助金を上手く活用し、設備投資を行う事業所を多く支援することができた。年間の支援を通じて、事業計画の重要性を理解して頂き、政府からの補助金等の発表を自ら情報入手されるような事業者も徐々にではあるが現れるようになった。IT化支援に関しては当所情報センターの特長を活かした支援を行う事ができた。

代表事例 製造・卸業 U社（法人）
管内において、レジャー用品の製造・卸販売業をされている。創業当所より支援をさせて頂いている。コロナ禍においても売上を伸ばされており、慎重ながらもさらなる投資（製造部門の増加）を行うための事業計画書作成と必要な資金供給のためのマルケイ融資を支援させて頂いた。

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	350	326	93.1%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	31	16	51.6%	3
金融支援（紹介型）	支援数	15	30	200.0%	3
金融支援（経営指導型）	支援数	65	40	61.5%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	3	0	0.0%	1
資金繰り計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	3
記帳支援	事業所	10	1	10.0%	3
労務支援	支援数	15	12	80.0%	4
人材育成計画作成支援	事業所	10	0	0.0%	1
マーケティング力向上支援	事業所	15	10	66.7%	3
販路開拓支援	支援数	10	12	120.0%	3
事業計画作成支援	支援数	85	174	204.7%	5
創業支援	事業所	20	21	105.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	0	0.0%	1
コスト削減計画作成支援	事業所	3	0	0.0%	1
財務分析支援	事業所	5	0	0.0%	1
5S支援	事業所	5	0	0.0%	1
IT化支援	事業所	20	42	210.0%	5
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	30	4	13.3%	3
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	0	0.0%	-
結果報告	事業所	350	326	93.1%	4

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

今年度も、弁護士・税理士・社労士・中小企業診断士・弁理士・企業OB等、様々な専門家を登録し、幅広い分野の支援を行った。法務・労務・税務に関しては定例相談を設け、事業トラブルに関し、定期的な相談窓口を設けることで安心感を提供できた。経営・知財・マーケティングに関しては、事業者の要望に応じてどの分野のアドバイザーに繋ぐか選定し、速やかな解決を図るべく対応ができた。知財相談の増加が今年度の特長として発生した。コロナウィルス感染症対策に関する施策を活用し、中小企業診断士との相談を別の補助を活用して行った事も数値は減少しているが、中小企業診断士に継続して相談を受けたいとの声が多く、専門相談への需要は大いに高まっている。「その他」の支援では補助金申請だけでなく人材育成に関する助成金申請等、踏み込んだ支援を行えている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務支援	継続	相談件数	40	33	82.5%	5
税務支援	継続	相談件数	200	184	92.0%	5
労務支援	継続	相談件数	30	21	70.0%	5
経営一般支援	継続	相談件数	150	100	66.7%	5
知的財産支援	継続	相談件数	10	18	180.0%	5
マーケティング支援	継続	相談件数	10	3	30.0%	5
その他	継続	相談件数	130	156	120.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

令和3年度に関しては、コロナウィルス感染症により実施できなかった事業もあったが、ほとんどの事業を実行する事ができた。以下の事業においては感染症対策をしっかりと行った上での開催に踏み切ることができた。新産業創出プログラム事業では、新たな試みとして、クリエイター・女性起業家をターゲットに交流会を開催し、参加者同士の交流によるネットワーク構築の一助となることができた。交流による新産業創出やコラボ事例が発生している。地元の魅力再発見！枚方宿名物イベント再活性化事業では、コロナ対策に努め安全な開催への支援と共に新規出展者への販路開拓支援を行い一定の成果を上げる事ができた。専門相談へと繋げ、商品価格や展示方法について詳しくお伝えした事業者から高い評価を頂いた。民間事業者と連携した駅前大学事業では、読書会というスタイルで経営者・従業員の自己啓発的なビジネススキル向上を目的として開催した。雇用・労働セミナーでは、タイムリーな話題をテーマに開催した。参加人数の目標は達成できなかったが、啓発には大いに役立ったと考えられる。商店街魅力発掘事業では、管内商店街のイベント情報を集約し、地域住民に情報提供することでコロナに苦しむ商店街への集客増加やにぎわい創造に貢献することができた。BCP策定セミナーでは、会議所内部団体とのコラボ企画としてセミナーを開催し、事業継続の重要性をお伝えすると共に、BCP「これだけは！」シートの作成も去年の時間不足という課題対策を行い、数多く作成することに成功した。商品見本市出展による販路開拓事業では、多くの出展者を集める事ができ、販路拡大の一助となることができた。引き合い件数も目標を大きく上回り、参加企業からの評価も非常に高いものであった。課題別人材育成事業では、支援企業数においては目標を達成することはできなかったが、課題対策への解決として一定の評価は頂けた。次年度は回数の見直し等改善を行っていく。大阪府立北大阪高等職業技術専門校活用事業では、コロナ対策にて、講座が数回の延期等になったが、多くの受講生を集める事ができた。令和3年度も非常に高い満足度を提供できており、当地域の労働者の生産性向上等に大いに役立っている。技専校からも講座の提案等があったり良好な関係を構築できている。小規模事業者向け販促WEBサイト構築支援事業では、当所情報センターの特色を活用したセミナーや実践形式を交えた交流を行う事により、これからの社会には避けて通れないIT活用についても啓発できたと考えられる。支援企業数・満足度も高い評価を頂けた。東部地区リサイクル技術委員会では、環境問題に対する相談事業・視察見学会をコロナ禍ではあるが開催することができた。

(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	
○	新産業創出プログラム事業	50	60	119.0%	96.6%	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者	80%	96.60%	120.8%	5
	地元の魅力を再発見！枚方宿名物イベント再活性化事業	80	65	81.3%	89.2%	新規出展支援および新型コロナウイルス感染症対策により、販路が拡大したと回答した事業者数	40	55	137.5%	4
	民間事業者と連携した駅前大学事業	60	46	76.7%	97.8%	他の参加者との有意義な交流ができたとする事業者の割合	80%	73.40%	91.8%	3
○	雇用・労働啓発セミナー	25	16	62.0%	100%	労働者の安全の確保と企業が取るべき対応を行うまたは行っていく予定であると答える企業数	18	13	72.2%	3
	商店街魅力発掘事業	15	19	126.7%	73.7%	集客に繋がったと答えた商店街数の割合	60%	89.00%	148.3%	4
○	BCP策定セミナー	20	39	195.0%	82.1%	「これだけは！」シートをおおむね作成した事業所の数	20	19	95.0%	5
○	商品見本市出展による販路開拓事業	8	10	125.0%	100%	引き合い件数	680	1175	172.8%	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	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	課題別人材育成事業	96	84	87.5%	84.6%	事業課題解決に役立ったとする事業所の割合	90%	83.20%	92.4%	3
○	大阪府立北大阪高等職業技術専門校 活用事業	156	133	85.3%	94.4%	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	90%	95.00%	105.6%	5
	小規模事業者向け販促Webサイト構築支援事業	119	122	102.5%	95.9%	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合	50%	82%	164.0%	5
	大阪府東部地区商工会議所リサイクル技術委員会	42	22	52.4%	100%	相談企業数	6	6	100.0%	3

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

北大阪商工会議所

事業名	新産業創出プログラム事業
想定する実施期間	R3 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	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>人やモノ、文化やサービスなど、さまざまな分野でIT化が進んでおり、次々と新しい技術やサービスが生み出されている。加えて新型コロナウイルスの影響により、ライフスタイルや産業の構造も大きく変化した。さらに新事業の創出を行うにあたって、事業者の抱えている課題は多様化している中、支援機関が事業者に対して様々な支援策を打ち出している。新事業を検討されている事業者や創業者が適切な支援策を選択できるような枚方市駅前の集客力の高い商業施設にて、新事業創出プログラムを実施することで、支援機関や事業者、創業者同士の交流を促すことのできる新しい拠点を設置する。幅広い課題に対応できるように多様な支援機関との連携、橋渡しを行う。具体的には、当所相談においてニーズが高いと見受けられる「デザイン」「DX推進」「女性起業家」の3つを今年度の主要テーマとして支援機関と連携を図り、新産業創出事業者の掘り起こしを行い、6～8人程度での交流会によるネットワークづくりを行う。 新事業を行う上での3事業をテーマとした理由については、下記の通り。</p> <p>「デザイン」 中小企業において、競争力を強化していくために、デザインの活用やブランド化というのが有効な戦略であるが、クリエイターとの活用方法やどこで連携したらいいのかが分からないといった声が事業者から寄せられている。さらに、当所管内在住のクリエイターが多数いる中で、クリエイターとしても地域企業とつながる場がないといった課題が挙げられる。MEBICと連携しそのような垣根を取り払うことで、管内事業者とクリエイターとが良好な関係を築くための場が必要であると考えているためである。</p> <p>「女性起業家」 現状、女性起業家に特化した支援プログラムを打ち出している支援機関は少ない。女性起業家応援プロジェクトを行っている「LED関西」も大阪市内にしか拠点を持っていない状況である。女性起業家の中からも近くに相談や支援をしてほしいとの希望もお聞きしている。「LED関西」と連携し女性起業家の支援窓口を開設することで地元女性起業家の掘り起こしを行い、支援を行うことで、取りこぼすことなく事業の実現につなげる。</p> <p>「DX推進」 ビジネスの環境が激しく変化する中で事業者や創業者が成長していくためには、少ないコストで業務の効率化を図るすなわち「DX」の導入が不可欠となっている。新事業を行うにあたって、高度な設備投資を行うことは、非常にリスクをはらんでいる。「DX」の導入にあたって、どういった業者と連携を行うべきか、コストや手法について事業者に理解いただき、馴染んでいただくために、大阪府DX推進パートナーズと連携することで、導入のハードルを少しでも下げられると考えている。</p>
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>新事業事業者の中で、「デザイン」「女性起業家」「DX推進」に関する支援を希望される事業者、創業者</p>
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p> <p>「デザイン」クリエイターとの交流会を6回開催 ①令和3年7月28日開催 8社(参加者8名)(クリエイターからみた事業者のブランド力の強め方) ②令和3年9月29日開催 6.5社(参加者7名)(販売促進におけるWEBマーケティング×ブランディング) ③令和3年10月13日開催 3社(参加者3名)(変化を楽しみ次のステージへ) ④令和3年10月22日開催 6社(参加者6名)(継続が導いてくれたもの) ⑤令和3年10月27日開催 4社(参加者4名)(クリエイターと協業して商品力アップ!) ⑥令和3年12月22日開催 7社(参加者7名)(イラストを活用した販促の仕方)</p> <p>「女性起業家」少人数制の女性起業家交流会を3回開催 ①令和3年7月27日開催 8社(参加者8名) (LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストの方を講師とし、実施) ②令和3年9月30日開催 7社(参加者7名) (LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストの方を講師とし、実施) ③令和3年12月16日開催 10社(参加者10名) (LED関西ビジネスプランコンテスト申込者かつ地元交野市で開業されている方を講師として実施) ※計画では4回開催だったが、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、3回開催に変更。 令和3年度小規模事業経営支援事業費補助金に係る補助事業の変更承認申請書提出済</p> <p>「DX推進」中止(計画では4回開催だったが、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、中止に変更) ※令和3年度小規模事業経営支援事業費補助金に係る補助事業の変更承認申請書提出済</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	●「デザイン」局－1クリエイターと連携した新たなビジネスや価値の創出支援との連携 ●「女性起業家」局－2女性起業家支援ネットワークの推進との連携							
		②広域連携								
		③市町村連携								
		④相談相乗	参加企業に対する2割のカルテ化を支援する。 支援事業所59.5件中2件（3.3%）のカルテ化							
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)	50.0	総支援企業数(実績)	59.5	支援実績率	119.0%	満足率	96.6%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>「デザイン」 クリエイターとの交流会を6回開催した。目標の支援企業数25社に対し、大幅に上回る34.5社が参加した。各交流会の前に、ブランディングやSNS活用、プロダクトデザインなどをテーマとしたセミナーを開催し、様々な分野においてクリエイターとの協業が有益なことを理解いただいた。交流会においては、クリエイター交流会参加者の97%が有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答いただいております。管内事業所とクリエイターの良い関係を築く場を提供することが出来た。その結果、少数ではあるが管内事業所とクリエイターのコラボ事例が生まれつつある。次年度は開催回数を増やし、新産業創出の支援数及びコラボ事例の増加を目指す。</p> <p>「女性起業家」 女性起業家交流会を3回開催した。目標の支援人数25人に対し、目標通りの25人を支援することが出来た。各交流会では、LED関西ビジネスプランコンテストファイナリスト及びコンテスト申込者を講師としてお招きし、LED関西ビジネスプランコンテストの経験談を語っていただいた。参加者は事業計画書の重要性や同じ考えや課題を持つ起業家とネットワークを構築する大切さを理解することが出来た。交流会では、参加者の96%が有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答しており、参加者のほとんどがネットワークを構築することが出来た。その結果、4名がLED関西ビジネスプランコンテストに応募した。</p>								
		代表指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者							
		数値目標	80%	実績数値	96.6%	目標達成度	120.8%			
		成果の代表事例	サービス業T社 クリエイターとの交流会を通じて、SNSを活用した情報発信の重要性を理解することが出来た。その結果、新規事業を実施するにあたって、講師クリエイターと協業し、SNS発信に注力することが決まった。また、新事業の事業計画書作成支援を行うことで、小規模事業者持続化補助金の採択にも繋がった。							
		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>「デザイン」 集客が少ない回があった為、募集時期を早めることやキャッチーなセミナータイトルにすることで、集客増加を目指す。1度に多くの方と交流したいという声があった為、現在よりも動員数が多い会場でも交流会を実施する。</p> <p>「女性起業家交流会」 講師の方と参加者との交流はしっかり行えたが、参加者同士の交流を行う時間が少ない回があった。時間配分をきっちり決め、参加者同士の交流の時間もしっかり取れるよう検討する。</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)	25.0	支援企業数(実績)	34.5	支援実績率	138.0%	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）	【デザイン】クリエイターと交流することにより、新事業事業の創出への有益な情報やアイデアを得ることができた。								
		指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者							
	その他目標値の実績	数値目標	80%	実績数値	97%	目標達成度	121.3%			
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)	25.0	支援企業数(実績)	25.0	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）	【女性起業家】同じ考えや課題を持つ事業者とネットワークを構築することができ、新事業創出へのマインドを高めることができた。								
		指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者							
	その他目標値の実績	数値目標	80%	実績数値	96%	目標達成度	120.0%			
目標値（計画）			目標値（実績）		目標達成度					

北大阪商工会議所

事業名		地元の魅力を再発見！枚方宿名物イベント再活性化事業							
想定する実施期間		R3 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>京阪電車枚方市駅から枚方公園駅の枚方宿歴史街道において、地元の商工業者を中心に枚方市、金融機関等にて実行委員会を組織し、「枚方宿五六市」というこだわりの商品を集めた手作り市を平成19年3月より毎月第2日曜日に開催している。新型コロナウイルス感染症流行以前は、約200店舗が出店し、最大で2万人の来場者がある市内外からの知名度の高いイベントであった。出店者の選出方法については抽選としている。</p> <p>知名度が高まるにつれ、手作り市の出店に慣れた府外からの出店者も増加傾向にある。その中で新規出店となる事業者は出店慣れた事業者と比較し、商品のPR方法や適切な価格設定などの情報が乏しく、利益の確保に苦戦を強いられている。</p> <p>そこで当所として同イベント内で管内事業者の出店枠を設け、管内の新規出店事業者に対してPR方法や価格設定について支援し、出店者の魅力を促進させ来場者に対して自社商品の魅力を適切に発信でき、売り上げの向上、利益の確保につなげる。</p> <p>また新型コロナウイルス感染症の影響により、令和2年3月より開催を見合わせていた。10月より感染症対策を行った上で開催しているが、対策上半数の約100店舗での出店を余儀なくされている。出店希望者が多く、出店数を従来の200店舗に回復させたいと考えているが、出店者および来場者への感染症防止対策の徹底が求められており、そういったノウハウのない新規事業者に対する大きなハードルとなっている。</p> <p>大阪府で制定された「感染拡大防止に向けた取組み」に基づき、出店者への感染症対策のノウハウを提供することで、新規出店者の参加促進につなげ地元事業者の活性化を図りたい。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	同イベントへの新規出店を希望している大阪府内の事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>令和3年 7月11日(日) 枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者20社(20名) 支援 令和3年 10月10日(日) 枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者14社(14名) 支援 令和3年 11月14日(日) 枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者19社(19名) 支援 令和3年 12月12日(日) 枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者12社(12名) 支援</p> <p>・新規出店者に対し、効果的なブースのレイアウトや価格設定の案内周知を行った。 ・当所HP内で新規出店者の案内記事を掲載しPRした。 ・コロナ対策として来場者への検温を実施し検温確認シールの配布を行った。</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	枚方市観光にぎわい部と新型コロナウイルス感染症対策方法等を協議し、五六市開催に向けて協力した。結果、コロナ禍においても複数回開催に繋がった。							
	④相談相乗	支援した新規事業者の内、1割のカルテ化を目指す。結果 0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)	80.0	総支援企業数(実績)	65.0	支援実績率	81.3%	満足率	89.2%
	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>○コロナ対策を実施することにより安心して出店させることができた。</p> <p>○五六市実行委員会と連携して、出店者支援を行うことにより、一定の売上の達成につながった。</p> <p>○ブースレイアウトや価格設定について考えることで、今後出店する上での参考にすることができるようになった。</p> <p>○五六市初出店で成功を収めることで、新たな販路開拓の一步となることができた。</p>							
		代表指標	新規出店支援および新型コロナウイルス感染症対策により、販路が拡大したと回答した事業者数						
		数値目標	40	実績数値	55	目標達成度	137.5%		
	成果の代表事例	コロナ対策も満足のものもあり、不安なく出店することができた。また、新規出店にもかかわらず、たくさんのお客様にブースへ来ていただくことができ、満足いく成果を上げることができたとお声もいただいた。							
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)	新型コロナウイルス感染症の影響を受け、枚方宿くらわんか五六市自体の開催の中止もあり、支援社数が目標に達しなかった。今後は五六市実行委員会の方と連携を密にし、新型コロナウイルス感染症対策を講じることで、開催できるように協力体制を強化していく。							

北大阪商工会議所

事業名		民間事業者と連携した駅前大学事業							
想定する実施期間		H31 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)	平成28年枚方市駅前に、書籍を中心とした生活提案型商業施設「T-SITE」がオープンしている。集客力のある商業施設として、ランドマークとしての役割も有しているが、このたび同施設内に、定員20名程度のワークショップスペースが設置されている。 また「T-SITE」運営する「カルチュア・コンビニエンス・クラブ」は出版業界とのつながりも強く、ビジネス書籍の執筆者をセミナー事業の講師として招聘することが可能である。 このような設備面や企画・運営力に強みを持ち、ネームバリューを有する民間事業者と連携し、これまで当所単独では企画・実施出来なかった美観の優れる枚方市駅前の商業施設内において、知名度のある講師を招聘し、地域の経営者・従業員に「学びの場」を提供する。 それにより管内事業者の経営者及び従業員の資質向上意欲を高めるとともに、ビジネス上で同じ課題を持つ他の事業者が交流する機会を提供し、ビジネススキル・課題解決能力を高めることを目的とする。 また枚方市駅周辺に強い影響力を今後も発揮していく民間事業者と地域経済団体である当所が共通した目的で事業を実施し、連携を深めていくことで、枚方市駅周辺のにぎわいを創出していく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	○ビジネススキル・課題解決能力の向上を目指すモチベーションの高い経営者・従業員 ○ビジネス書籍への関心が高い経営者・従業員 ○これまで当所で実施してきたような一般的なセミナーとは異なる環境で、スキルアップを望む経営者・従業員							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1回目 ひらかレヅ☆クリエイティブセミナー 「新・自分が売れるキャッチフレーズの作り方」 令和3年10月15日(金) 18:00～20:00 支援事業所数13社 参加者数13人 2回目 ひらかレヅ☆クリエイティブセミナー 「自分ビジョンの見つけ方」 令和3年10月29日(金) 18:00～20:00 支援事業所数13社 参加者数13人 3回目 ひらかレヅ☆クリエイティブセミナー 「ひきつける、うなずかせる、夢中にさせる話し方」 令和3年11月12日(金) 18:00～20:00 支援事業所数15社 参加者数18人 4回目 ひらかレヅ交流会 「アート×ビジネスの価値創造の実践」 令和4年1月28日(金) 18:00～19:30 支援事業所数5社 参加者数5人 <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	参加企業の内、2割のカルテ化を目標とする。 結果：カルテ化0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)	60.0	総支援企業数(実績)	46.0	支援実績率	76.7%	満足率	97.8%
	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)	ビジネス書籍をもとにした講演を通して、自己のビジネススキル・課題解決能力を高める事を目的に実施。商品価値・企業価値を上げるノウハウを持った専門家から講演を行い、発表・ワークショップを取り入れ、参加者同士交流して頂いた。交流を通して、課題解決に繋がる新たな発想・考え方を学んで頂く事ができた。書籍を題材にした講演を聞くだけでなく、書籍を活用した発表・ワークショップを行い実践的な学びを提供する事ができた。変化の激しい現代社会に適応していくために必要な考え方を他の参加者との交流を通して学んで頂いた。							
		代表指標	他の参加者との有意義な交流ができたとする事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	73.4%	目標達成度	91.8%		
	成果の代表事例	出版・印刷業S社 プレゼンが型に入ったやり方になっていたので、話し方に対してモチベーションをあげることができた。今回のセミナーで学んだことを活かし、今後の話し方を変えていき、顧客増強に繋げていく。							
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)	感染防止対策を徹底し開催を行ったため、交流時間に制限を設け、一定の距離を保った交流を行った。そのため、参加者通しの交流が制限されていたため、有意義な交流ができたという回答した参加者の実績数値が73.4%となり数値目標に達する事ができなかった。制限を設けた中でも、より効果的に交流をして頂けるよう工夫を行い開催するべきであった。							

北大阪商工会議所

事業名		雇用・労働啓発セミナー							
想定する実施期間		26 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	「少子高齢化に伴う生産人口の減少」や「働き方の多様化」が叫ばれて久しい。持続的な経済成長を実現するためには人手不足の克服や総活躍社会の実現、多様性から生まれるイノベーションの創出が必要となる。労働者の安全・安心確保のための法律規制を知り、労務管理や就業規則、対応策等を取り企業が存続していくための仕組み作りを考えることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	経営者・管理職・人事労務担当者							
		○開催日時 令和3年11月15日(月)午後1時30分～午後4時10分 ○開催場所 民間企業の貸会議室 ○実施方法 座学形式 ①セミナー(講師 社会保険労務士)120分 ②大阪府からの案内 15分 ③大阪府の個別労働相談 25分 ○講師 社会保険労務士法人京阪奈経営 武居利記氏 ○セミナーの内容 ①のセミナーから 副業・兼業の現状・状況 国の方針 メリット・デメリット ルール作り(就業規則・企業秘密保持・競業禁止義務・リスク・健康管理・安全配慮義務等) 労働時間の算定方法、労災、社会保険等について説明 ②大阪府商工労働部労働環境課による労働改善事業の案内 ③大阪府商工労働部労働環境課による 個別労働相談 1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	7月に大阪府商工労働部労働環境課で打合せを行い、以降メール等で日程調整やチラシの内容確認等を行った。メルマガ配信をしていただき、チラシを事務所に設置していただいた。セミナー当日は北河内地域担当の2名に来ていただき、労働改善事業等について説明をしていただいた。また、当日セミナーの参加企業の中から個別労働相談をしていただいた。						
		②広域連携							
		③市町村連携							
	④相談相乗	事業カルテ1割 結果：カルテ化 0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)	25.0	総支援企業数(実績)	15.5	支援実績率	62.0%	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)	セミナーのアンケートから、①副業している労働者への対応 ②就業規則の見直し ③情報収集のため ④ルール作りのため ⑤安全配慮義務のルール作り ⑥働き方について検討するため ⑦有給休暇の時間単位取得の情報 ⑧テレワークの課題等 ⑨ルールを作ることが労使ともにメリットがある ⑩兼業に対する考え方や従業員の意識改革に役立てたい ⑪副業の許容範囲 ⑫副業・兼業への対応 等セミナーを参考とするとする記載があった。資料にある就業規則の具体例や参考事例が役に立ったようである。原則、副業・兼業は認めるべきだとする判例に驚かれた企業もあった。事業主の意識改革にもなったと思う。							
		代表指標	労働者の安全の確保と企業が取るべき対応を行うまたは行っていく予定であると答える企業数						
		数値目標	18社	実績数値	13社	目標達成度	72.2%		
	成果の代表事例	セミナー後の聞き取りから。S社小売り業。副業・兼業について就業規則を改定するためにセミナーに参加された。セミナーの資料にある就業規則の例を参考にして就業規則の改正を行ったと回答をいただいた。							
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)	コロナ下で対面セミナーを行った。申し込みは19社21名からいただいたが業務都合だけでなく体調不良でのキャンセルがあった。遠方(大阪市内等)企業の参加率は低かった。例年足を運んでいただける企業からの申し込みも少なかった。管内企業(枚方市・寝屋川市・交野市)に電話での案内をしたところコロナでの自粛より15日なのでという断わりが多かった。次回開催はコロナの状況如何ではオンライン開催を考慮するとともに五・十日での開催は避けることにする。							

北大阪商工会議所

事業名		商店街魅力発掘事業							
想定する実施期間		2021 年度～ 2021 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>本事業は、商店街・小売市場を取り巻く環境が益々厳しさを増すなか、商店街の魅力向上による地域商業の活性化を目的とする。</p> <p>管内（枚方・寝屋川・交野市）市街地の賑わいの創出は、商業を活性化させるだけでなく、地域コミュニティや高齢者等の社会的弱者の「居場所」や「見守りの場」を作るうえでも重要である。</p> <p>そこで、各商店街の実施する催しやサービスを管内の商店街が共有・連携して、地域にとって魅力的なイベントや催事を企画し、広域かつ集中的・効果的にPRすることで、普段、地域の催事等を気に留めていない潜在顧客の興味をひき、来街者を増やし、商店街・小売市場の活性化を図る。また来街者が増加することで自然と地域コミュニティも形成され、商店街が安心・安全であり、「人々が集う生活になくはない場所」として認知されることで、地域商業の継続的な賑わいも期待できる。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	枚方市（13）・寝屋川市（27）・交野市（5）の45商店街、市場、市内個店等が対象 (平成28年度経済センサス調査結果 3209社)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>今回の地域活性化事業の趣旨を説明するため、商店街・商業団体に個別に訪問し説明を行った。その時に商店街として魅力ある事業やサービスを掘り起し、掲載内容・割引特典の内容をコーディネートし、写真撮影・制作・印刷を行った。完成したチラシは、掲載した商店街だけではなく、枚方市・寝屋川市・交野市の協力のもと市役所や公共施設、管内JRの駅等にも設置した。</p> <p>【参加説明会】 令和3年10月1日 会場：北大阪商工会議所 ※コロナ緊急事態宣言・まん延防止等重点措置解除後に実施</p> <p>【発行日】 令和3年12月5日発行</p> <p>【仕様】 B4サイズ フルカラー両面2ページ</p> <p>【発行部数】 118,000部</p> <p>【掲載団体数】 19団体</p> <p>【配布方法】 街頭配布・掲載店設置・スポット設置・公共施設の窓口・管内JR駅・当会議所窓口等設置</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>							
		<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></td> </tr> <tr> <td>④相談事業相乗</td> <td>支援した商店街に属する店舗の内5店舗をカルテ化目標とする 結果：支援した商店街に属する店舗の内5店舗のカルテ化を行った。</td> </tr> </table>	①府施策連携		②広域連携		③市町村連携		④相談事業相乗
①府施策連携									
②広域連携									
③市町村連携									
④相談事業相乗	支援した商店街に属する店舗の内5店舗をカルテ化目標とする 結果：支援した商店街に属する店舗の内5店舗のカルテ化を行った。								

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	126.7%	満足率	73.7%
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>昨年度からコロナ禍により疲弊した商店街・商業団体に対して、地域活性化のため行事・取組み等の情報を発信する情報掲載紙発行に関する説明を6月上旬に予定していたが、個別に訪問して行った。10月初旬に参加商店街・商業団体に対して事業説明を行った。(新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言ならびにまん延防止等重点措置解除後)</p> <p>商店街・商業団体の行事・取組み等を地域に発信することができたと考えられる。</p> <p>また、コロナ感染が収束していない状況下において、コロナ感染対策に取り組んでいる商店街・商業団体を発信し、賑わいの創出と地域活性化につなげることができた。</p> <p>また事業者が、新規顧客獲得のためにチラシを積極的に配布を行ったり、商店街の行事に合わせて新商品のプロモーションに活用するなど、商店街参加による自社PRの新たな手法として利用いただくことができた。</p> <p>安心・安全な取組み(コロナ感染対策・防犯カメラ設置等)のアナウンス効果により、消費者に商店街の取組みを知ってもらいイメージアップを図ることができたと考えられる。</p> <p>そして、満足度に関してはアンケートにより事業の満足度を評価し、5段階評価で配点を定め満足度を集計した結果、目標を達成する事が出来た。指標に関しては、効果や変化を感じる事が出来たかの問いに対して、期待以上の結果により目標を達成出来たと考える。</p>							
	代表指標	集客に繋がったと答えた商店街数の割合							
	数値目標	60%	実績数値	89.0%	目標達成度	148.3%			
成果の代表事例	<p>A商店会：コロナ禍で商店会の加盟店が閉店・休業していることもあり運営が厳しい状況である。この事業に参加することで商店会の予算をかけずに広く商店街会の取組みを告知することができた。また、他の商店街との会合を持つことができ、コロナ禍での商店街の取組みを共有することができ良い機会となった。</p> <p>B団体：今回、初めて参加させていただき、安心・安全な商店街づくり、新型コロナ対策の取組みを消費者に知ってもらうことができた。このようなことは当団体ですることができないので、今後も継続して行っていただきたい。アフターコロナに向け、各商店街が連携しお互い知恵を出し合いながら取り組んでいくことが必要であると感じた。</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>商店街魅力発掘事業と関連して各個店への経営支援を行った。また、取組みや行事等の情報公開と発行を合わせることで個店への消費者誘引のため支援を行った。</p> <p>商店街・商業団体の魅力を伝えることで、商店街への来客誘導、取組み・事業等を併せて掲載し、WEBでの公開を行い、告知に重点化した。</p> <p>安心・安全な取組み(コロナ対策・防犯カメラ設置等)を紹介したことで、消費者に商店街の取組みを知ってもらうことができた。今後も継続して行っていきたいと考えている。</p> <p>商店街の行事等は年末に集中することから、発行時期を12月初旬とし、行事との近接性を持たせ、事業への誘引効果を優先した。</p> <p>しかし、今年度も引き続きコロナ感染が収束していないことから、外出自粛傾向になっているため集客を見込むことが難しくなった部分もあった。</p> <p>今後、コロナの取組みも変化していくことが想定され、アフターコロナを見据えた取組みも含めた情報発信を行い、消費者誘引効果を向上させたいと考えている。</p> <p>アフターコロナにおいて集客できるような告知を行う必要があると考える。そのため、集客プロモーションに関する手段、手法についてホームページやSNS等の情報配信を行った事のない事業者においても、積極的な情報発信が出来るように情報を活用したIT化支援等のフォローを行っていく。</p>							

北大阪商工会議所

事業名

BCP策定セミナー

想定する実施期間

R2 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること

事業の概要

事業の目的
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

風水害リスクや南海トラフ地震、新型コロナウイルス感染症など、事業を停止させる多種多様な要因が存在する昨今、その被害をいかに最小限に食い止めるかが中小企業・小規模事業者には生きるか死ぬかの分岐点となり得るが、そこまで人的資源等の余裕がないのが現状である。そこで事業者の負担を極力抑えつつ非常時に有用なBCPの策定を目指して頂く。

支援する対象
(業種・事業所数等)

経営者・管理職・防災担当者

実施時期・具体的な内容及び事業手法

*BCP策定セミナー
2021年
7月15日(木) 19:10～20:45
参加数 ●会場 64社64名 ●オンライン 36社36名
アンケート回収数(支援企業数) ●アンケート回収事業者39社
1.BCPに関する講演(日本マネジメント総合研究所合同会社 理事長 戸村智恵氏)
2.大阪府「超簡易版BCP『これだけは!』シート(主に自然災害対策版)」の策定

<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	セミナー開催をきっかけ作りとし、さらなるブラッシュアップを目指し、専門家派遣等で大阪府とも連携し、実施する。
②広域連携	
③市町村連携	
④相談事業相乗	相談事業相乗効果：参加事業者の2割のカルテ化を目標とする。 カルテ化2件

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)	39.0	支援実績率	195.0%	満足率	82.1%
------------	------	------------	------	-------	--------	-----	-------

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)

講師によるBCPの概略説明・事例説明を行ったのち、実際に参加者に大阪府簡易版BCP「これだけは!」シートを作成することで、BCPに対する知識啓発と実際の災害時への備えを考えて頂く事ができた。アンケートにおいて、BCPの事を初めて知ることができ、勉強になった。「これだけは!」シートを作成できてよかった等のお声を頂いた事は、BCP啓発とBCP策定の目標は達成できたと認識している。実際、アンケート回収事業者のうち、BCP作成まで至った事業者は19社となった。BCPが事業に役立ちそうと答えた事業者は36社(作成に至らなかった事業者も含む)となった。今後、BCPに関して取り組まないと答えた事業者は0社となっており、すべての参加者がなんらかの取り組みを行うと答えており、今回のセミナーを通じて、BCPの重要性を強くお伝えできた。

代表指標	「これだけは!」シートをおおむね作成した事業所の数					
数値目標	20社	実績数値	19社	目標達成度	95%	

成果の代表事例

BCPについて初めて取り組む機会となった。地震災害等が頻繁に発生するなかで、このようなセミナーで実際にBCPの作成まで至れたことは有意義であった。従業員とも共有し、対応を行っていきたい。

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)

コロナウイルス感染症対策として、講師がオンライン出演となったため、音声通信等の都合で聞き取りにくい事案が発生し、アンケートにも言葉が聞き取りにくかったという意見が多くあった。BCP講師ということで、活動自粛期間中のリアル開催は絶対にできないという条件であった。次回は可能な限りリアル開催を目指し、やむを得ない場合は日程の延期・オンライン開催を行う。

北大阪商工会議所

事業名		商品見本市出展による販路開拓事業							
想定する実施期間		R2	年度～	R3	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)	これまで出展者や来場者との商談や情報交換を目的とした展示会への出展支援を府内外に関わらず実施してきた。しかしながら、独自ブランドの商品を展開している事業者は、総合展示会等での1社1社での売り込みではなく、小売卸売を中心とするバイヤーへのPRを図ることが効果的な場合もある。バイヤーとのマッチング機会を創出するために、(株)ビジネスガイド社が実施するインターナショナル・ギフト・ショーへの出展を支援する。インターナショナル・ギフト・ショーを通じて普段関わる機会の少ない大手企業のバイヤーなどとの商談機会を設けることで、効率の良いマッチング機会の創出を目的とする。関西圏でも知名度の高いインターナショナル・ギフト・ショーへの出展を支援することで、単純なマッチングの機会とするのみならず、商品知名度の向上にも寄与できる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	枚方市・寝屋川市・交野市の小売業や製造業等の独自ブランドの商品を展開している事業者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「第3回京都インターナショナル・ギフト・ショー2022」へ共同出展を実施。 会 期：2022年3月9日（水）～10日（木） 出展者数：10社 内 容：10社が出展した。 2021年12月17日と2022年1月19日に出展者説明会を開催。 説明会ではMEBIC（大阪産業局クリエイティブ産業推進部）と連携し、ヒアリング及び勉強会を行い、各社毎に何をPRすべきか、そのためにはどのような販促物が必要かをクリエイターと協業により考え学んでいただいた。 その成果をまとめたチラシを会期中に会場内で1,000枚配布した。</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	大阪産業局独自事業1番「クリエイターと連携した新たなビジネスや価値の創出支援」						
		④相談相乗	2割のカルテ化 結果：支援事業所10件中4件（40%）のカルテ化						
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)	8.0	総支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	125.0%	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)	昨年度に引き続き、バイヤーマッチング商談会に向けて支援を行った。目標とする8社を超える10社にて共同出展。MEBIC（大阪産業局クリエイティブ産業推進部）とも連携し、出展に向けて自社の強み分析、ターゲット選定、キャッチコピー作成などの支援を行った。その結果、各社が自社の強み、取引先となる企業を明確化できた。実績としては、2社が会期中に商談を成立することが出来た。引き合い件数は全体で1,175件（名刺交換件数517枚、商談件数658）となり、当日に成約を獲得出来ていない事業所も商談中の案件が多くあるため、更なる成果が期待出来る。							
		代表指標	引き合い件数						
		数値目標	680	実績数値	1175	目標達成度	172.8%		
	成果の代表事例	食品製造業T社 京都・大阪を中心とした関西圏のバイヤーとの案件成立を目標として出展された。また自社商材である食品ギフトやノベルティ商材などのPRも目的となっている。会期中に成約に至った案件はなかったが、見込み案件を多く獲得することが出来た。その中には大手百貨店や鉄道会社が運営するアンテナショップも含まれており、成約が決まると大きな成果になる。名刺交換を積極的にされており、効果的な自社PRを行うことが出来た。							
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)	ブースの統一感があまりなく、バイヤーに向けて、ブースコンセプトをあまり伝えることが出来なかった。 この課題を解決することができれば、更なる引き合い件数獲得にも繋がる。 次期以降の取組みに関しては、新型コロナウイルス感染症の影響を鑑み、今年度で当事業を一度終了する。当事業は出展者からの満足度が非常に高く、再開を希望する声も少なくないため、再開出来る様、内部で検討していく。							

北大阪商工会議所

事業名		課題別人材育成事業									
想定する実施期間		H25 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)	中小企業・小規模事業者の経営力強化にとって、人材の能力育成が課題である一方で、独自で職場外教育訓練を実施することは、費用などの諸問題により困難であることが見受けられる。そこで地域の経営支援機関である商工会議所・商工会が研修事業を実施することにより、中小・小規模事業者に対する人材育成の場を提供し、その経営力強化を図る。本事業では経営課題別の人材育成事業を実施する。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種を対象とする。経営課題を認識し、課題解決を目指す中小・小規模事業者の経営者又は社員を対象とする。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1回目「新入社員即戦力化セミナー」 令和3年4月27日(火) 14:00～17:00 令和3年4月28日(水) 14:00～17:00 支援事業所数23社 参加者数45人 2回目「外国人材活用セミナー」 令和3年5月21日(金) 13:00～14:30 支援事業所数9.5社 参加者数10人 3回目「業務効率化を行うためのIT実例セミナー」 令和3年10月8日(金) 13:00～15:00 支援事業所数18.5社 参加者数19人 4回目「元吉本興業、伝説の広報マン 竹中功さんが語る広報PRの極意」 ※ハイブリット(会場・オンライン両方)開催 令和3年11月20日(土) 13:00～15:30 支援事業所数33社 参加者数33人 <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	北大阪商工会議所が主幹となり、管内事業所に従事する就業者に対して、セミナー毎にチラシの会報への折り込み(約3,500通)や、LINE・メルマガでの配信、過去の受講者への案内等、セミナーの内容に応じて広報を行った。								
		③市町村連携									
		④相談相乗	参加事業者の1割のカルテ化を目指す。 結果:カルテ化1件								
		計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	96.0	総支援企業数(実績)	84.0	支援実績率	87.5%	満足率	84.6%	
		事業全体の実績/目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	総支援企業数目標96社に対し、84社の支援を行う事ができた。新型コロナウイルス感染症拡大により、感染防止対策を徹底し、時期によってはリモートツールを用いて、会場・zoom両方から参加可能なハイブリット形式でのセミナー開催を行い、より多くの事業者を支援できるように工夫しながらセミナーの開催を行った。しかし、新型コロナウイルスの感染拡大によりセミナーへの参加に抵抗のある事業者、リモートツールへの対応が困難であった事業者が一定数おり、当初掲げた計画数には達する事ができなかった。そのため、支援実績率が87.5%という結果になった。 また支援企業からはセミナーへの参加を通して、自身では気づく事ができなかった経営課題の認識につながり、業務の生産性・事業上の課題解決につながったという意見を頂いた。事業の目的に掲げた「中小企業・小規模事業者の経営力強化」に繋がる内容でセミナーを開催できた。							
				代表指標	事業課題解決に役立ったとする事業所の割合						
数値目標	90%			実績数値	83.2%	目標達成度	92.4%				
事業全体の実績/目標達成度	成果の代表事例	運輸業K社 過去の成功例を逆に見て新たなブランドのヒントにすることや、個性と魅力を大切にすることが大事であるということ、共感が大事であるということを学ぶことができた。今回のセミナーで学んだことを活かし、今後の活動につなげていく。									
	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)	新型コロナウイルスの感染拡大により、セミナーへの会場参加に抵抗のある事業者が多く、支援実績率が目標数字まで達する事ができなかったため、次年度はより感染防止対策を徹底、リモートツールの活用を行い、事業者の方が安心して参加できるようなセミナー開催を継続して行う。 また今年度開催したセミナーの中で、一定の事業者のみを対象とするセミナー開催を行っていたため、次年度は時代のニーズを適宜把握し社会情勢に沿った内容で、多くの事業者に有効な情報提供ができるセミナー開催を行う。									

【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)	24.0	支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	95.8%	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)	少子高齢化社会や労働力人口の減少により新入社員及び若手社員の育成を行い、より生産性のある人材へと成長させる事が必須となっている。今回のセミナーを通して、生産性のある人材へと成長するための基礎的なスキル習得につながった。							
		指標	事業課題解決に役立ったとする事業所の割合						
	数値目標	90	実績数値	78	目標達成度	86.3%			
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)	24.0	支援企業数(実績)	9.5	支援実績率	39.6%	満足率	55.6%
	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)	外国人材を就労するにあたっての基礎知識を身に付けて頂いた様子であった。人材の雇用に、より興味をもって頂き、外国人材の採用に積極的になっていた。							
		指標	事業課題解決に役立ったとする事業所の割合						
	数値目標	90	実績数値	90	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				
実績/達成度③	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)	18.5	支援実績率	77.1%	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)	実例を踏まえ、経営課題をITを使って解決していく方法を学んで頂いた。ITの導入・活用について明確的に理解できた様子であり、積極的に導入を検討をされている。							
		指標	事業課題解決に役立ったとする事業所の割合						
	数値目標	90	実績数値	79	目標達成度	87.7%			
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④	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)	33.0	支援実績率	137.5%	満足率	93.9%
	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)	商品広報・PRを効率よく実施する方法を学んで頂いた。参加事業者は、戦略的に広報活動を行い積極的な販路開拓を行いたいと意欲的になっていた。							
		指標	事業課題解決に役立ったとする事業所の割合						
	数値目標	90	実績数値	91	目標達成度	101.0%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

北大阪商工会議所

事業名		大阪府立北大阪高等職業技術専門学校 活用事業
想定する実施期間		25 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪の成長戦略2018年3月改定版において、人口減少、少子高齢化に対応した人材力強化・活躍の場づくり（成長を支える基盤となる人材の育成力強化・地域の強みを活かす労働市場の構築）の中で、高等職業技術専門学校の機能強化が具体的取組として挙げられている。管内では、平成25年4月に大阪府立北大阪高等職業技術専門学校が津田サイエンスヒルズに開校されており、ものづくり・建築関連事業者の人材育成事業が実施されている。2016年経済センサス（RESAS調べ）において、企業単位における製造業ひとりあたりの労働生産性は大阪府が8,422千円であるのに対し、枚方市7,242千円・寝屋川市6,705千円・交野市6,382円・守口市4,440千円・門真市9,494千円・大東市6,111千円・四條畷市4,493千円となっており、総じて低いため、製造業従業者の生産性を継続して高めていく必要がある。商工会議所・商工会が管内事業者に対する人材育成事業を高等技術専門校に委託し、大阪の成長を支える上で不可欠な基盤である人材を育成・労働生産性を高める事を目的とする。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北大阪商工会議所・守口門真商工会議所・大東商工会議所・四條畷市商工会管内の製造業・建設業をメインとした事業所を支援対象とする。また、事務系職員を対象とした講座にも好評があり、幅広い職種への支援も行う。技術習得講座が多いため、技専校対応可能数をベースに支援企業数を調整していく。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	北大阪高等職業技術専門学校へのオーダーメイド講座として下記12講座を開催 ①研削砥石特別教育講座 令和3年5月12日・13日 7.5社支援 ②中小企業の総務・経理の日常業務入門 令和3年5月14日・21日・28日 20社支援 ③建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座 令和3年6月4日・11日・18日 14.5社支援 ④安全衛生と機械製図講座 令和3年6月15日・16日 4.5社支援 ⑤機械工作入門講座 令和3年6月29日・6月30日・7月1日 6.5社支援 ⑥機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座 令和3年7月16日・30日・8月6日 5.5社支援 ⑦はじめから学ぶ簿記知識入門 令和3年10月1日・4日・11月26日 23社支援 ⑧建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座 令和3年10月14日・21日・28日 11社支援 ⑨3次元CAD 入門講座 令和3年10月20日・27日・11月10日 7.5社支援 ⑩中小企業の総務・経理の日常業務入門 令和3年10月25日・29日・11月1日 22.5社支援 ⑪機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座 令和3年12月9日・16日・23日 7社支援 ⑫3次元CAD 入門講座 令和4年1月20日・27日・2月3日 3.5社支援 <事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>
	①府施策連携	講座内容・実施時期設定など企画段階より大阪府立北大阪高等職業技術専門学校と十分な協議を行っている。また北大阪府立北大阪高等職業技術専門学校が単独で開催する建設系テクノ講座に関して、北大阪商工会議所管内の建設業者に周知・案内を行っている。
②広域連携	北大阪商工会議所が主幹となり実施。単独事業としては実施困難である商工会議所・商工会が連携することで、その管内事業所に従事する就業者に対して、その能力向上に寄与できた。	
③市町村連携		
④相談相乗		

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	156.0	総支援企業数(実績)	133.0	支援実績率	85.3%	満足率	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)	<p>○「研削砥石特別教育講座」 厚生労働省令で定める危険又は有害な業務に労働者を就かせる際には、その業務に関する安全又は衛生のための特別の教育を行わなければならないとされており、当事業でその教育機会を提供した。</p> <p>○「建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座」 「機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座」 「3次元CAD 入門講座」 建築及びものづくり事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。</p> <p>○「安全衛生と機械製図講座」 若手社員の安全衛生意識を高め、図面の読み方を理解させた。</p> <p>○「中小企業の総務・経理の日常業務入門」 労務・経理に関する手続き面の実務や年間の業務フローを学習することで、全体像を理解させた。</p> <p>○「機械工作入門講座」 汎用工作機械の操作スキルを高めた。</p> <p>○「はじめから学ぶ簿記知識入門」 経理作業や日常業務で必ず必要とされる経理作業の効率を格段に上げる簿記知識習得を提供した。</p> <p>上記の講座や周知活動により、北大阪技専校のものづくり人材を育成する産業基盤としての認識を高めた。</p>							
		代表指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	95.0%	目標達成度	105.6%		
	成果の代表事例	<p>機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座 「基本的な操作を学ぶことができ、今後の図面作成や修正に役立てられそう」とのご意見もいただいております、人材育成を行うことができた。</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>支援数が目標に達する事ができなかった。要因としては、新型コロナウイルス感染症の影響で講座が途中で延期になったことや、緊急事態宣言等の発令が原因で申込のキャンセルがあり、事業内容の問題というよりは、外部的な要因が原因と考えられる。講座自体については満足度及び普段の業務へ実践できると回答して頂いた数より、高い価値を提供できていると考えている。次期に関しては、これまでの成果を踏襲しつつ、技専校との連携をさらに進め、ソーシャルディスタンスの確保等、受講生にとっての安全性を確保しての事業遂行を目指して行く。</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)	13.0	支援企業数(実績)	7.5	支援実績率	57.7%	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)	○「研削砥石特別教育講座」 厚生労働省令で定める危険又は有害な業務に労働者を就かせる際には、その業務に関する安全又は衛生のための特別の教育を行わなければならないとされており、当事業でその教育機会を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	88%	目標達成度	97.8%			
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)	13.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	153.8%	満足率	85.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	「中小企業の総務・経理の日常業務入門」 労務・経理に関する手続き面の実務や年間の業務フローを学習することで、全体像を理解させた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	95%	目標達成度	105.6%			
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③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	14.5	支援実績率	111.5%	満足率	85.7%
	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)	「建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座」 建築事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%			
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④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	4.5	支援実績率	34.6%	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)	「安全衛生と機械製図講座」 若手社員の安全衛生意識を高め、図面の読み方を理解させた							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	80%	目標達成度	88.9%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度⑤	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	6.5	支援実績率	50.0%	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)	「機械工作入門講座」 汎用工作機械の操作スキルを高めた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	87%	目標達成度	96.7%			
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⑥	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	5.5	支援実績率	42.3%	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)	「機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座」 製造業者を中心に、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	85%	目標達成度	94.4%			
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⑦	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	176.9%	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)	「はじめから学ぶ簿記知識入門」 経理作業や日常業務で必ず必要とされる経理作業の効率を格段に引上げる簿記知識習得を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	その他目標値の実績	数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度⑧	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	84.6%	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)	「建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座」 建築事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	その他目標値の実績	数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度⑨	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	7.5	支援実績率	57.7%	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)	「3次元CAD 入門講座」 建築及びものづくり事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	その他目標値の実績	数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度⑩	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	22.5	支援実績率	173.1%	満足率	95.2%
	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)	「中小企業の総務・経理の日常業務入門」 労務・経理に関する手続き面の実務や年間の業務フローを学習することで、全体像を理解させた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	その他目標値の実績	数値目標	90%	実績数値	95%	目標達成度	105.6%		
	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度⑪	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	53.8%	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)	「機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座」 製造業者を中心に、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	その他目標値の実績	数値目標	90%	実績数値	85%	目標達成度	94.4%		
	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度⑫	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	3.5	支援実績率	26.9%	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)	「3次元CAD 入門講座」 建築及びものづくり事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	その他目標値の実績	数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

北大阪商工会議所

事業名	小規模事業者向け販促Webサイト構築支援事業
想定する実施期間	H27 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	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>コロナ禍において益々、販路開拓におけるデジタル化への取り組みは避けることができなくなった。B2CかB2Bかに関係なく、インターネットで調べることは当たり前であり、インターネットで情報発信を行わないことは大きな機会損失につながり、逆に上手く活用すれば企業規模の大小を問わず「ビジネスチャンス」をつかめる時代である。</p> <p>そのため、公式情報を発信するWebサイトの重要性はますます高まり、スマートフォン対応は言うまでもなく、セキュリティ強化に加え、実事業とリンクした顧客価値中心の情報発信が求められるようになった。情報拡散やファンづくりによって誘客するSNS活用も必須である。</p> <p>ただ、コロナ禍でWebの役割や用途等有用性が高まっており、小規模事業者においては、Web専任者不在や日常業務多忙のため知識スキル不足となり、取り組みの遅れが見受けられる。</p> <p>当事業は、Webサイトを核としたインターネットによる販路開拓への取り組みを開始できる、あるいは、改善して効果を得られる小規模事業者を増加させることを目的に実施する。</p>
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>北大阪（枚方・寝屋川・交野）・東大阪・豊中エリアのあらゆる業種の小規模事業者を対象とする。</p>
	<p>●人材交流型 【A】Webサイト構築</p> <p>A-① 戦略策定、サイト基礎構築 経営戦略を意識しWeb集客戦略を立てるとともに、Webの最新動向を解説、効果あるサイト構築に必要な正しい基礎知識を提供した。戦略にそってサイトのベースとなるトップページを中心とした基礎ページを作成した。</p> <p>《北大阪商工会議所（会場：枚方ビーゴ）》 ・2021年6月25日、7月2日、9日、16日 ・2021年10月8日、15日、22日、29日 《東大阪商工会議所（会場：東大阪商工会議所）》 ・2021年8月23日、27日、30日、9月3日 ・2021年11月1日、5日、8日、12日 ・2022年2月21日、24日、28日、3月2日</p> <p>A-② 販路に活用できるサイト構築 A-① 終了程度の知識前提、Web集客戦略の確認から開始、SEO対策や訪問者の動線を考慮した構成の検討、コンテンツへの落とし込みを行い、各社目標とする成果を目指しサイト構築計画を立て、計画にそって実際にサイト構築を行った。</p> <p>《北大阪商工会議所（会場：枚方ビーゴ）》 ・2022年1月19日、26日、2月2日、9日</p> <p>①②とも、ワークにより各種手法の定着を、参加者間のディスカッションにより顧客視点の気づきを狙った。最終日には専門家がレビューを行い講座後のブラッシュアップを促した。ページ作成やサイト構築は1人1台のパソコンでCMSを用いて行った。</p> <p>●人材育成型 【B】Webサイト集客プロモーション Webサイトへの訪問者流入を増やす手法について、小規模事業者が使いやすいGoogleの無料ツール（マイビジネス、アナリティクス、他）・SNSや広告・掲載する写真も交えて最新情報を提供した。実施前の段取り、実施後の効果把握から改善計画、再実施のPDCAの重要性の理解を促した。</p> <p>《北大阪商工会議所（会場：枚方ビーゴ）》 ・2021年8月3日 ・2021年10月6日 ・2021年11月5日 ・2022年3月7日</p> <p>※【A】【B】とも、開催にあたっては、新型コロナウイルスの状況を考慮し、会場は密にならない定員に抑え、その会場をオンラインで繋ぎ、【会場】と【オンライン】どちらでも参加可能とした。</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								
	②広域連携	北大阪（枚方・寝屋川・交野）・東大阪・豊中エリアで事業を展開した。北大阪商工会議所がセミナー内容監修役となり、流行が早いWeb最新動向を考慮したセミナー内容となるように調整した。							
	③市町村連携								
	④相談相乗	セミナー受講によって得られるWeb戦略策定における基本プロセスおよび実践を上手く自社に適用し販促に繋がられるよう、終了後も経営指導員による伴走型継続支援を行った。 カルテ化：目標20% 結果：参加122社中24社（約19.7%）							
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)	119.0	総支援企業数(実績)	122.0	支援実績率	102.5%	満足率	95.9%
	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>支援企業数内訳</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北大阪社89社、東大阪28社、豊中5社 <p>参加企業で起きた様々な変化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・異業種交流により新たな気づきを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く 							
		代表指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合						
		数値目標	50%	実績数値	82%	目標達成度	164.1%		
		成果の代表事例	<p>A-① 戦略策定、サイト基礎構築</p> <p>S社：開業に向けて事業コンセプトとリンクしたWEBサイト構築を進め、開業1ヶ月前にWEBサイトを公開した。開業時には店舗名と狙ったキーワードで検索結果上位にあがるようになった。</p> <p>A-② 販路に活用できるサイト構築</p> <p>R社：WEBサイトを営業に役立てるため、リニューアルを行い、さらにSNSとGoogleマイビジネスからサイトへの導線を作った。結果、サイトから少しずつ問い合わせが入るようになった。</p> <p>B Webサイト集客プロモーション</p> <p>S社：自社サイトの流入の手法としてGoogleマイビジネスおよびSNSの運用を開始し、販促活動のPDCAサイクルをまわすことができるようになった。</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>昨年度同様新型コロナウイルスの影響により、WEB活用の重要性が高止まり傾向にある。差し迫って使い始めるのだが、どこから手を付ければよいかわからない事業者やサイトリニューアルを行い販路開拓を希望する事業者が多数見受けられる。事業とリンクしWEBの有効活用に導く当事業は重要な支援となっている。</p> <p>また、すぐに活用を始められる事業者と難航する事業者の差に対しては【A】のスキルレベル分けが有効である。最新情報の提供には【B】が有効に働いている。</p> <p>今後も、セミナーと相談事業を連携させ、より多くの事業者の支援を継続し行っていく。</p> <p>東大阪エリアで定着したように、他のエリアでも支援メニューを利用できれば効果の上がる事業者が多いと考える。府内全域の小規模事業者に対するWEB販促の充実を図るべく、対象エリアを順次広げたい。</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 A ①	計画に対する実績 (数値)	支援企業数(計画)	56.0	支援企業数(実績)	58.0	支援実績率	103.6%	満足率	96.6%
	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)	支援企業数内訳 ・北大阪27社、東大阪27社、豊中4社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合						
		数値目標	50%	実績数値	82%	目標達成度	164.1%		
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 A ②	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)	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)	支援企業数内訳 ・北大阪14社、東大阪0社、豊中1社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合						
		数値目標	40%	実績数値	80%	目標達成度	200.0%		
その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度				
実績／達成度 B	計画に対する実績 (数値)	支援企業数(計画)	48.0	支援企業数(実績)	49.0	支援実績率	102.1%	満足率	95.9%
	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)	支援企業数内訳 ・北大阪48社、東大阪1社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	講座内容を理解し、上記変化のいずれかの様子が見られた事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	91%	目標達成度	129.8%		
その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度				

北大阪商工会議所

事業名		大阪府東部地区商工会議所リサイクル技術委員会							
想定する実施期間		H20 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)	中小企業・小規模事業者の中には物的・人的資源が十分でなく、インフラや5S等への設備投資・意識向上が進んでいない現状がある。また省エネやSDGs関連の環境保全活動に取り組もうとする事業者にも豊富な知識やノウハウが不足している場合がある。そこでそれらの現状や課題について基礎から発展的分野まで幅広く対応し、企業の課題解決に向けた方策を提供する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府東部地区商工会議所管内（枚方市、寝屋川市、交野市、守口市、門真市、大東市、東大阪市、八尾市、松原市）における、製造業・建築業・サービス業者等の中小企業							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	●リサイクル技術委員複数名の事業所訪問による技術指導を各所年1回を予定し、環境保全に先進的に取り組む企業への視察研修会を開催。 2021年度実績 7月：射出成型金型・樹脂成型品・ダイカスト製品等部品製造業 東大阪、 11月：洗濯業 松原、 11月：熱処理業 北大阪、 1月：ダンボール製版業 守口門真 3月：金属線製品製造業 八尾、 3月：雑貨等組立・検査業 大東 ●環境保全優良企業視察 循環型社会を推進するため、環境問題に先進的に取り組む企業への視察・セミナーを開催。 令和3年度実績 令和4年2月4日(金)実施 参加企業・団体：16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							
		②広域連携	大阪府東部地区商工会議所（北大阪、守口門真、大東、東大阪、八尾、松原）の合同により開催。近隣地域で連携することにより、地域・業種に共通する環境問題を共有し、ある事業所には廃棄物であっても別の事業所では資源として活用できるなど、各企業の排出廃棄物情報を集め、環境保全活動を促進する。						
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)	42.0	総支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	52.4%	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)	環境・リサイクルに関する課題（生産行程の合理化、廃棄物・排水のリサイクル、廃製品のリサイクル、処理費用の削減等）を望む事業者に対して、下記の支援を行い、環境負荷低減の取り組みを支援した。 ○製造工程・排出廃棄物と処理処分方法・問題点を事前に調査し、課題を把握。 ○技術相談員と商工会議所職員による現地視察を実施、企業からの聞き取りにより、行程の改善、廃棄物のリサイクルによる有効活用が可能かどうか、経費削減策、環境法規等に関する指導を行った。 ○検討結果を報告書にまとめ、事業所に情報提供。廃棄物の減量化、再生利用の有効策について指導を行い、廃棄物のリサイクル受入先に関する情報を提供し、効果的な環境対策の実施を支援した。							
		代表指標	相談企業数						
		数値目標	6	実績数値	6	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	熱処理業A社：耐熱レンガや他の産業廃棄物の成分についてとてもわかりやすい説明をいただいて勉強になった。産業廃棄物の処理の仕方から、処理業者の調べ方まで教えていただき、産業廃棄物処理の方向性を見出すことができた。							
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)	環境問題について企業の規模を問わず取り組まれている事業所は多いが、ある程度規模の大きい事業所でさえ担当者単位で改善策について日々検討しているという現状もある。事業所に対する豊富な現地指導経験を持つ専門家による実地指導は、事業所の環境負荷低減の意識向上のみならず、コスト削減にも効果的である。また今後は、SDGsについても前向きに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)	6.0	支援企業数(実績)	6.0	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）	廃棄物・排水処理等にかかるコストの削減や処理方法の確立が出来た他、SDGs等の環境問題への取組みに関する意識向上につなげることができた。							
		指標	相談企業数						
		数値目標	6	実績数値	6	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				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	36.0	支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	44.4%	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）	環境問題に先進的に取り組む企業への視察・セミナーを通じて、自社の取組に活用できる技術の情報収集ができた他、リサイクルの取組みや環境保全に対する意識向上、意識改革につなげることができた。							
		指標	視察見学会参加者へのアンケートで意識が向上したと回答した割合						
		数値目標	75%	実績数値	100%	目標達成度	133.3%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				