

令和4年度（2022年度） 事業実績報告書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	豊中商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 吉村 直樹
	所在地	〒561-0884 大阪府豊中市岡町北1丁目1番2号
	担当者	職・氏名 事務局長・中小企業相談所長 吉田 哲平
	連絡先	TEL（直通）： 06-6845-8001
	連絡先	Fax： 06-6857-0474 E-mail： shien@ooaana.or.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）		昭和 24 年 12 月 13 名（経営指導員 7 名）（令和5年3月31日現在） 豊中市 13,044 （平成 28 年度経済センサス） 8,688 （平成 28 年度経済センサス） 2,483 （ 19.0% ／令和5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）		
<ol style="list-style-type: none"> 1、商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。 2、行政庁等の諮問に応じて、答申する。 3、商工業に関する調査研究を行う。 4、商工業に関する情報及び資料の収集及び刊行を行うこと。 5、商品の品質及び数量、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、鑑定及び検査を行うこと。 6、輸出品の原産地証明を行うこと。 7、商工業に関する施設を設置し、維持し、及び運用すること。 8、商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。 9、商工業に関する技術及び技能の普及及び検定を行うこと。 10、博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催のあっ旋を行うこと。 11、商事取引に関する仲介及びあっ旋を行うこと。 12、商事取引の紛争に関するあっ旋、調停及び仲裁を行うこと。 13、商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。 14、商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 15、商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 16、社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 17、行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 18、前各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。 		

(1) 事業の目標

新型コロナウイルス感染症により、大きな影響を受けた管内の中小企業が、事業継続と雇用維持、ポストコロナを見据えたビジネス変革を成し遂げられるようにすること。また、当所管内から成長企業の創出、イノベーションの促進、企業の経営強化、幅広い人材の活用などに取り組み、活性化が図られることを目標とする。

そのために、「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出に広域で取り組む一方、自ら意欲的に経営課題の解決にチャレンジする企業に重点を置いて支援し、本年度も引き続き以下のとおり取り組む。

(1) 自らを大胆に“変革”して新分野・新市場へ果敢に“挑戦”しようとする意欲的な企業に対して成長戦略の立案を支援するとともに、計画・実施・検証・改善活動の実践に伴走しながら、自律的にPDCAを運用できる経営力のコア構築、強化を目指す。

(2) 専門家や専門支援機関の活用および広域企業間連携を積極的にコーディネートすることで、経営戦略の精度向上と的確なPDCAサイクルによる成果の顕在化を目指す。

(3) セミナー、交流会、展示会等の開催、成功事例集の作成配布等を通じて「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会を創出し、意欲と潜在力を有する企業の発掘を目指す。

(4) 目的意識を共有できる企業群による研究会を立上げ、PDCA実践による具体的な情報共有の促進および、ハンズオン支援による課題解決と成果創出を加速させていくと共に、広域での企業間連携の促進を目指す。

具体的には、**Web**を活用した販路開拓の強化、自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力の向上、アフターコロナにおけるV字回復へのチャレンジ促進、働き方改革の実現に向けた**IT/IoT**の導入と利活用の後押し、労働力人口減少における人材活用力の向上、事業承継できる会社を目指した経営力の強化、大阪・関西万博に向けたキャッシュレス化の推進に重点を置くとともに、デジタル実装による生産性向上の後押し（デジタル技術の活用による中小企業の生産性向上）、業態転換・事業再編の取り組み促進、事業継続力強化計画やBCPの策定、新規事業等の計画認定や補助金採択、持続可能な開発目標(SDGs)経営、独立系フリーランスなど働き方改革とコロナ禍により顕在した多様な起業の在り方促進など、ポストコロナを見据えた中小企業や小規模事業者によるチャレンジングな経営モデルの推進にフォーカスしていく。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

新型コロナウイルス感染症や円安・物価高騰等による影響を受けた中小企業・小規模事業者からの経営相談や各種申請等の対応に注力しつつ、以下のポイントで事業を実施した。

小規模事業者が個々に抱える課題に対し、経営指導員が持つ各々の得意分野(**WEB/IoT**活用・労務/人事・販路開拓・税務・金融・事業計画作成支援等々)に合わせて対応するとともに、地域活性化事業として取り組んだ各事業において、それぞれの担当経営指導員が専門相談支援事業の各専門家・外部の支援機関等とも連携し、相談者の課題解決や売上アップに向けた経営改善等の支援にあたった。なかでも、事業承継等、様々な専門性が求められる相談案件に対しては、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターの活用や、北摂地域中小企業支援プラットフォームによる専門家派遣の積極的な活用をコーディネートし、中小企業診断士や社会保険労務士、税理士、弁護士、**IT**コーディネーター等の資格を有する専門家、経験豊富な知識や技術を持つサポーター・アドバイザーによる支援体制を充実させ、相談者に対する高品質できめ細かい支援メニューの提供に努めた。また、認定経営革新等支援機関・経営発達支援計画認定商工会議所である強みも活かして、新規事業へのチャレンジを応援する各種助成制度の活用をサポートするとともに、経営戦略の再構築から事業計画作成・実践までを伴走支援するように努めた。

さらに支援の成功事例の共有という観点から、支援先企業を担当した経営指導員が自ら取材を行い、機関誌への記事寄稿や支援事例集を編纂し、冊子・**Web/SNS**を活用して積極的に事業者の活用事例を発信するとともに、各種セミナーや勉強会等を実施して相談ニーズの掘り起こしに努めた。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業では、主にウィズコロナ・アフターコロナ時代において積極的に経営改善、回復・成長を図ろうとする企業に対して、経営課題を整理するとともに、課題解決に向けて適切な支援施策や制度、支援機関等の活用を提案し、必要な経営支援を行うことができた。事業の効果として、国・大阪府・豊中市等の各種支援施策をコーディネートし、コロナ禍で変容した消費動向への対応や原材料・燃料価格高騰の影響を乗り越え、成長するためのサポートによるデジタル化や各種補助金採択、認定制度承認、ビジネスプランコンテストでの表彰等を通じて、アフターコロナへの新たな取組をスタートする企業を一定数輩出することができた。

専門相談支援事業では、中小企業・小規模事業者の経営に関する様々な相談や悩みに対して、経営指導員がコーディネートした上で各分野の専門家へ繋ぎ、課題解決を図ることができた。定例相談として、創業/経営・税務・記帳・IT活用・知財(商標・意匠等)・ビジネス法務・労務の各窓口を開設するとともに、プロモーション・デザイン・ブランディング等のその他分野や相談内容に応じたスポット対応も実施することで、企業を取り巻く課題が高度化・複雑化するなか、経営指導員だけでは対応が困難で専門的な個別課題に対しても、各企業の状況に応じた最善の「答え」をワンストップでスピーディーに提供することができた。

また、主として以下のテーマで地域活性化に取り組むとともに、事業所の経営課題の多様化、複雑化に対応して、一律ではない個別支援を各種実施することができた。

●WEB活用とEC化の促進：コロナ禍における変革期において、事業を持続的に発展させられるように、WEBを活用したより感染リスクの低いビジネスモデルの導入と、「個の稼ぐ力・情報発信力」の強化を後押しした。

●プロモーション力の強化：自社の強み・魅力を再発見・把握し、その事業を必要としている顧客に正確に届ける発信力の向上をサポートした。

●コロナ後のV字回復への支援：事業再構築や新事業展開によりアフターコロナに向けて意欲的に回復・成長を図ろうとする事業者に対し、事業計画策定や伴走支援、事業者ネットワークの構築を手掛けた。

●生産性向上とイノベーションの創出：働き方改革を実現するために、AI・IT・ドローン（ロボット）を活用し、業務効率・生産性の向上を後押しした。

●人手不足対策と人材活用の向上：労働関係法令の改正をはじめとする環境変化への対応を支援し、求人活動の見直し改善や、フリーランス等外部人材の活用も含めた多様な人材の活用力を総合的に向上させた。

●事業承継対策：経営者の高齢化と後継者不足による廃業が加速していくなか、事業承継の円滑な促進を図るべく、承継前企業への各種対策を実施した。

●大阪・関西万博に向けた対策：生産性の向上と将来的な大阪・関西万博を契機としたインバウンド需要の取り込みにも繋げていけるようにキャッシュレス化の環境整備を行った。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

経営相談支援事業においては、新型コロナウイルス感染症による影響を受け、経済社会の変化に対応しようとする中小企業・小規模事業者からの経営相談や各種申請等に数多く対応し、目標を上回る実績数値を計上することができた一方、カルテ化の支援内容においては、未対応や達成率の低い支援メニューもあった。支援内容の極端な偏りを生じることなく、経営相談支援事業で幅広い支援メニューをカルテ化できるようにバランスを取り、専門相談支援事業との連携体制を含めてより戦略的に支援していくことを課題としたい。

専門相談支援事業においては、各種補助金事業の特別枠（政策枠）条件や加点要件を満たすためと思われる各種相談が相次いだ。なかでも小規模事業者持続化補助金においては、創業枠要件となっていることもあり、創業相談（特定創業支援事業）が増加したことで、経営指導員による対応だけでは全く追いつかず、創業・経営革新等支援の窓口が逼迫する状況が発生した。国・府・市等の支援施策が充実すると、それに付随した専門相談の需要も比例して増加する傾向があり、支援ニーズへの対応の観点からも、マンパワー不足の観点からも、専門相談窓口の安定的な提供は事業者支援にとって欠かせない課題と認識しているところである。

地域活性化事業においては、支援テーマのなかで以下の課題感が見られた。

- WEB活用とEC化の促進：継続した取り組みが求められ、何れも即効性はないため、成果として現れるまでには時間を要する要素があること。またPDCAに取り組みられている事業者は着実に成果に現れ始めているものの、単年度で成果を計測するのは難しさがあること。
- コロナ後のV字回復への支援：各種エントリーに向けた支援や情報提供も大切であるが、「新事業に取り組んでいる」という共通点を持つ事業者のコミュニティを作り、抱えている悩みや課題を吐露して、互いにアドバイスをし合える機会を定期的に持つ必要性があること。
- 人手不足対策と人材活用の向上：人材採用・定着という面からの労働環境の改善、あるいは外部人材の活用など、対応すべきテーマは山積しており、よりタイムリーに機動的にこれらの課題解決につながる支援を実施していく必要があること。

(5) 次年度の取り組み

(4)の課題に対応して各事業をブラッシュアップしていくほか、新型コロナウイルス感染症による影響を受け、経済社会の変化に対応しようとする中小企業・小規模事業者が、ウィズコロナ・アフターコロナ時代のビジネス変革を成し遂げられるようにする。また、当所管内から成長企業の創出、イノベーションの促進、企業の経営強化、幅広い人材の活用などに取り組み、活性化が図られるようにする。

具体的には、令和4年度の内容を補強し磨きをかけつつ、WebとECを活用した販路開拓の強化、自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力の向上、アフターコロナにおける新事業展開へのチャレンジ促進、脱炭素経営やカーボンニュートラルに貢献する商品・サービス開発の後押し、労働力人口減少における人材活用力の向上、事業承継できる会社を目指した経営力の強化、大阪・関西万博に向けた新商品開発とビジネスプランの構築、インバウンド需要取り込みによるビジネスチャンスの創出、業態転換・事業再編の取組み促進、事業継続力強化計画やBCPの策定、持続可能な開発目標(SDGs)経営、独立系フリーランスなど働き方改革とコロナ禍により顕在した多様な起業の在り方促進など、ウィズコロナ・アフターコロナ時代における中小企業や小規模事業者によるチャレンジングな経営モデルの推進にフォーカスしていく。

また、豊中商工会議所の中期の基本方針でもある以下の3つの項目には重点的に取り組んでいく。

1. チャレンジングな“人財づくり”：「次世代を牽引する起業家の輩出」を目指して、多様な経営人財のチャレンジングな事業実践と、切磋琢磨を促すネットワークの拡充に取り組み、地域経済の新陳代謝に繋げる。
2. チャレンジングな“企業づくり”：「チャレンジングな経営モデルの創出」を目指して、グローバル市場開拓やグリーントランスフォーメーション(GX)などの推進に取り組み、独立系フリーランスを含めた小規模事業者や中小企業の伴走型支援を通じて、新しい地域経済の発展に繋げる。
3. チャレンジングな“地域づくり”：「持続可能な地域経済の発展」を目指して、頻発する自然災害や感染症、サイバー攻撃などにより、企業による事業活動の継続に支障をきたさないよう、省エネや低炭素経営を踏まえた事業継続力の強化支援に取り組み、地域経済の強靱化に繋げる。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 豊中商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

主にウィズコロナ・アフターコロナ時代において、経済社会の変化に対応、積極的に経営改善、回復・成長を図ろうとする312社に対して、経営課題を整理するとともに、課題解決に向けて適切な支援施策や制度、支援機関等の活用を提案し、必要な経営支援を行った。支援対象企業については、自治体をはじめ地域金融機関や各種支援機関とも連携して、積極的に支援メニューを提供し、経営の立て直し・経営改善を図る企業、新規事業に取り組む企業や創業者を支援するとともに、経営革新・販路拡大・生産性の向上に前向きな企業を掘り起こし、課題の多様化、複雑化に対応した個別支援を実施した。

なかでも、新型コロナウイルス感染症関連の支援対応には引き続き注力するとともに、コロナ後の新事業展開に向けた支援も組み入れながら、販路開拓支援、事業計画作成支援、金融支援、支援機関へのつなぎ、記帳支援、財務分析支援、創業支援に重点的に取り組んだ。

国（経済産業省・中小企業庁）、豊中市からの各種補助金が継続的に募集され、ウィズ・アフターコロナでの販路開拓・新事業展開を図ろうとする事業者や新たにビジネスを立ち上げる創業者からの申請相談が増加したことから、当該分野の支援体制を強化した。

また、各種補助金・助成金・融資・支援金・創業での相談が多かったことから、当所の専門相談支援事業・外部の支援機関へのつなぎ支援にも注力した。

支援成果の一端として、国・大阪府・豊中市等の各種支援施策をコーディネートし、コロナ禍で変容した消費動向への対応や原材料・燃料価格高騰の影響を乗り越え、成長するためのサポートによるデジタル化や各種補助金採択、認定制度承認、ビジネスプランコンテストでの表彰等を通じて、アフターコロナへの新たな取組をスタートする企業を一定数輩出することができた。代表事例は下記のとおりである。

<経営支援の代表事例>

●【開業後の伴走支援で「はじめてのデジタル化」に挑戦】

事業承継して開業した弁当屋を経営する企業において、開業後はご自身で記帳したいとの希望から、クラウド会計システムの導入を提案。初期設定支援や入力方法の説明をさせて頂くとともに、経営や会計に関することは初めてのため、損益計算書の見方や損益分岐点について説明、無料で活用できる広報ツールの案内等も支援した。その後はクラウド給与も導入されたりと、システム活用の幅を広げられ、半年に一度程度お越し頂き、クラウドでの確定申告の入力内容や経営状況を確認し、今後の店舗運営についてご相談いただいている。確定申告の時期には税理士と相談できる「確定申告相談会」に参加されたりと、システム導入だけでなく、経営、財務面での支援も活用されている。

●【公的支援施策を効率的・計画的に活用して新事業の推進に繋げる】

陸上養殖魚のプラットフォームを目指している企業においては、ICTを用いた水産物のスマート養殖への挑戦を続けている中で、様々なビジネスプランコンテストでの表彰など、各種公的施策を計画的にご活用いただいた。「事業再構築補助金」を活用しての新分野展開や「小規模事業者持続化補助金」を活用した販路開拓に向けた支援のほか、豊中市の施策である「豊中市チャレンジ事業補助金」や「商品高付加価値化応援金」の活用を提案。また、新事業実施に向けた中期計画策定支援の一環として、中小企業診断士を派遣して経営革新計画の策定に向けた伴走支援を実施し、**2022年12月**に大阪府により同計画が承認された。

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	282	312	110.6%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	100	87	87.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	20	19	95.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	10	6	60.0%	3
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	0	0.0%	-
資金繰り計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	-
記帳支援	事業所	30	48	160.0%	5
労務支援	支援数	30	26	86.7%	4
人材育成計画作成支援	事業所	2	1	50.0%	3
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	16	38	237.5%	5
事業計画作成支援	支援数	89	84	94.4%	5
創業支援	事業所	15	21	140.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	13	1	7.7%	3
コスト削減計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	-
財務分析支援	事業所	4	17	425.0%	5
5S支援	事業所	2	0	0.0%	-
IT化支援	事業所	30	8	26.7%	3
債権保全計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	-
事業承継支援	事業所	5	1	20.0%	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	40	0	0.0%	-
結果報告	事業所	282	312	110.6%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

新型コロナウイルス感染症関連をはじめ、経済社会の変化に対応しようとする中小企業・小規模事業者からの専門的で高度化した各種経営課題を解決できるように専門相談員を増強して、窓口支援と派遣支援の両面で実施した。

なかでも、創業・経営革新等支援においては、ウィズコロナ・アフターコロナ時代を乗り切るための各種施策活用に向けた事業計画策定と資金繰り支援を強化した。また、新分野・新市場等に果敢に挑戦するビジネス・モデルの客観的な評価および専門的な視点による的確なブラッシュアップや事業承継計画の策定及び、事業計画における実践精度の向上を図るとともに、創業・起業においては立ち上げ段階における安定経営に繋げる支援を行った。

税務支援においては、記帳・決算・確定申告にともなう相談および申告書作成についてなど財務会計的な支援を行なうとともに、業務改善や課題解決、経営の意思決定に関わる管理会計的な支援も行った。特に、**2023年10月**から導入されるインボイス制度への対応支援、改正された電子帳簿保存法、消費税率引き上げ・軽減税率制度導入後のフォローアップを行ったほか、事業承継に関連する税務相談にも対応した。

販路開拓支援においては、販路開拓に精通した各種専門家による指導の下、主に**SNS**等の活用支援や**EC**による直販の支援など、**WEB**を活用することでネットにおける顧客開拓・売上アップの具体的な成果の創出を支援した。また、販路開拓に不可欠となる新たなサービスの開発や商品(商材)の発掘等の支援も行った。

IT活用支援においては、当所の独自支援メニュー「**IT**コンシェルジュ」とも連携し、商品管理・取引先管理・商品分析に加え、攻めの**IT**活用支援や、生産性向上・コストダウンなど、コストや人材などの活用環境に適した対応策を指南。情報共有・セキュリティ対策・会計システム・外出先での業務改善といったテーマで、中小企業の**DX**(デジタルトランスフォーメーション)を後押しした。

プロモーション支援においては、広報・コピーライティング・写真動画活用など、経営指導員では対応が困難な戦略的な販売促進策を提供。専門的な個別課題の解決ニーズに的確に対応するとともに、資金力のない中小企業でも取り組めるノウハウを伝授することで、売上・集客の向上を図った。

以上の専門相談体制により、企業を取り巻く課題が高度化・複雑化するなかで、経営指導員だけでは対応が困難で専門的な個別課題に対しても、各企業の状況に応じた最善の「答え」をワンストップでスピーディーに提供することができた。

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	相談件数	150	211	140.7%	5
創業・経営革新等支援	継続	相談件数	250	242	96.8%	5
販路開拓支援	継続	相談件数	25	17	68.0%	4
IT 活用支援	継続	相談件数	50	109	218.0%	5
プロモーション支援	継続	相談件数	60	107	178.3%	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	
	Web活用販路開拓支援事業	150	109.0	72.7%	97.2%	Web/EC/SNSの活用により新規顧客を獲得した事業者数	40	33	82.5%	4
	自社の魅力を引き出すセルフプロデュースカ向上支援事業	79	60	75.9%	100%	プレスリリースを作成し実際にリリースした企業数	20%	21.4%	107.0%	4
○	アフターコロナV字回復チャレンジ事業	23	22.5	97.8%	100%	アンケートにより他社の事業転換・再構築・新事業展開事例からヒントを得、自社の事業転換等の取組に繋がる機会となったと回答した事業者の割合	90	87.5	97.2%	5
○	働き方改革の実現に向けたIT/IoT導入・利活用促進事業	68	54	79.4%	85.2%	年度内に、業務自動化・効率化の為にIT/IoTシステムやドローン等の導入・活用に至った企業数	3	3	100.0%	4
○	人材活用力向上事業	75	74	98.7%	87.8%	ハラスメント対策への取り組みを始める企業数	5	4	80.0%	4
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業	63	45	71.4%	88.9%	事業計画の作成に取り組んだ企業数	5	3	60.0%	3
○	大阪・関西万博に向けたキャッシュレス化推進事業	25	22	88.0%	100%	キャッシュレス決済を活用して大阪・関西万博に向けたインバウンド対策を行う企業数	5	5	100.0%	4

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

豊中商工会議所

事業名		Web活用販路開拓支援事業
想定する実施期間		2013 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
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>経済産業省の調査結果では、日本の物販系のEC化率(全産業)は、2018年は6.22%、コロナ禍の2020年はかつてない程の伸長率になったものの8.08%となっている。世界のBtoC-EC化率は18%と推計されるなか、現状において日本でのEC普及は遅れていると言える。日本国内のEC市場において最も伸び率が高かった分野(物販系)は、「生活家電・AV機器・PC・周辺機器」でコロナ禍前と比較すると28.79%、「書籍、映像、音楽ソフト」で24.77%、「生活雑貨・家電・インテリア」で22.35%と、何れも大幅に伸びている(経済産業省 令和2年度 電子商取引に関する市場調査報告書より)。コロナ禍の影響を受け、2022年度もEC需要は高水準で推移するものと予想される。しかしこれまでECに取り組んでいなかった事業者が、新たにECへの取組みを始めても直ぐに売上に反映されるものではなく、SNSをはじめとした各種Webサービス等の機能を駆使した地道な情報発信活動を続け、認知を高めていく必要がある。当事業では、コロナ禍における変革期において、事業を持続的に発展させられるよう、域内小規模事業者に対してWebを活用したより感染リスクの低いビジネスモデル導入を促進し、コロナ禍を乗り越え、かつ「個の稼ぐ力・情報発信力」の強化を後押ししたい。</p>	
支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>本市においては、サービス業と卸小売業を合わせると約50%となることから、これらの支援の必要性は非常に高い。本市を含む北摂地域に拠点を構え、かつBtoCサービス業(小売を含む)、特にWebを活用した顧客の販路開拓に取り組んでいるものの成果が得られていない事業者、コロナ禍で新たな販路としてECサイトを開設したが売上が伸び悩む事業者が主な対象となる。また、これまで当事業で支援した事業者のうち、さらに精力的に学び実践しようとする事業者(EC研究会等所属者計約200名)のWeb戦略やビジョン再構築や実践をサポートする。</p>	
	<p>【人材育成型】</p> <p>①Googleマイビジネスセミナー【定員30】 実施日：2022年5月24日(火)14:00～17:00に実施。 ※来場参加型で開催</p> <p>ECサイトやWebサイトの運営において無視できない検索エンジン対策。Googleは、検索エンジンにおいて「Google ビジネスプロフィール(旧Googleマイビジネス)」に正しい情報を登録している事業者の検索結果を優先的に上位表示すると発表。特に実店舗をお持ちの事業者にとってSEO対策は重要となっている。ネットを活用した顧客を呼び込むための第一歩として、「Google ビジネスプロフィール」の活用ポイントを解説し実践につなげる内容として実施。</p> <p>【人材交流型】</p> <p>②ビジネスYouTube活用講座(動画活用編)【定員20×3回連続講座】 実施日：2022年7月26日,8月2日,9日の3日間で14:00～17:00に実施。 ※来場参加型で開催</p> <p>販路開拓、新規販路開拓ツールとしてのYouTubeチャンネルを開設して本格的に活用を始めようとする事業者を対象とし、YouTubeを本格的なビジネス活用を目的として、実践に取り組むために必要な基礎知識と基本ノウハウを身に付けていただく3日間とした。YouTubeの市場、動画の役割、スマホ・タブレットで動画編集に至るまでの知識とテクニックの習得から、自社のWebサイトや各種SNSとの連携について理解を深めていただいた。グループディスカッションでは作成されたコンテンツを発表実施し意見交換の場を設け参加事業者同士の意見交換を行った。</p> <p>③3つのコツでお客さんを倍増させるSNS集客実践セミナー【定員15×3回連続講座】 実施日：2022年12月7日,14日,21日の3日間で14:00～17:00に実施。 ※来場参加型で開催</p> <p>最終着地点となるWebサイトは受け皿であり、各種SNSからの同Webサイトへ誘導するには消費者の心を動かす必要がある。そこで初日にブランディングの基礎について学んでいただき、ブランディングを意識したSNSによる情報発信でWebサイトへの導線強化を図る内容として実施。初日と3日目は5～6名ずつのグループに分かれて、お互いの親近感が増すようにニックネームを記載した名札を付けていただき、グループディスカッションを実施。各社の取り組み案をグループ内で発表するなど、情報交換・意見交換の場を設け参加事業者同士で意見交換を行った。</p> <p>④LINE公式アカウント開設・運用講座【定員15×3回連続講座】 ※来場参加型で開催 実施日：2022年6月9日,16日,23日の3日間で14:00～17:00に実施。</p> <p>顧客のリピーター戦略に欠かせないSNSであるLINE公式アカウントの開設から運用の基礎を習得していただき、顧客の囲い込み戦略を学んでいただいた。LINEでグループを作成し、講師と受講生同士のグループLINEでコミュニケーションを図りながら情報共有を行った。参加事業者同士で各社が運用するLINE公式アカウントをお互いにフォローし、各社の取り組みの方法などの情報共有を行い研鑽に励んでいただいた。</p>	

⑤はじめてのEC ネットショップ開設塾【定員15×3回連続講座】

※来場参加型で開催

実施日：2022年11月17日,12月1日,8日の3日間で14:00～17:00に実施。

パソコンをお持ちの事業者で、ネットとパソコンのリテラシーが少し高めの方に向けて、BASE(ベイス)でECの開設～運用方法を習得。BASEとInstagramを連携させて集客のための情報発信の基礎から、EC運用の基本学んでいただく内容として実施。2日目は数名ずつのグループに分かれて写真スタジオにて、それぞれが持ち込んだ商材写真の撮影方法を学び、意見交換の場を設け参加事業者同士の交流を深めた。

⑥ネットショップ塾 実践編(ECサイト運営者向け)【定員10×6回連続講座】

※来場参加型で開催

実施日：2022年9月8日,15日,22日,10月6日,13日,20日,11月11日の7日間で14:00～17:00に実施

9月8日は、参加予定の事業者が集まっていたいただき、ECサイトの現状について事前ヒアリング会を実施。

講座本編は、9月15日以降の計6日間で実施。

既に開設済のECサイトを運営している事業者で売上が伸びない、利益が得られていない事業者を対象とし、行動経済学の基本と、ブランディングの基礎を学び、売れる・利益を上げるための取り組み(PDCA)によるECサイト運営ノウハウを徹底的に習得いただく内容として実施。講座の2日目以降は毎回4～5名ずつの2つのグループに分かれてグループディスカッションを実施し、自社のECの現状と課題を発表する場として、グループメンバーから忌憚のない意見を発言していただき、気付きがあったことをチェックシートに記入し自社ECサイトの改善点を見出していただいた。グループディスカッションは、毎回グループメンバーを変えて実施した。

⑦Webサイト運営塾【定員15×3回連続講座】

※来場参加型とオンライン参加のハイブリッド形式で実施

実施日：2022年6月14日,21日,28日の3日間で14:00～17:00に実施。

WebサイトやECサイトを既に開設済の事業者を対象とした。実業務が多忙なためWebサイトやECサイト運営のための時間が割けないといった事業者の声を反映させて、業務効率化のためのクラウドツールを活用して日常の業務の効率化し、WebサイトやECサイトを効率よく運営するためのツール活用方法を学んでいただいた。WebサイトやECサイトを効率良く運営するポイントを学ぶ講座として実施。初日からグループ席とし2日目以降はオンライン参加も可として、参加事業者同士の交流を深めた。

⑧Googleアナリティクス解析実践講座【定員15×3回連続講座】

※来場参加型で開催

実施日：2023年2月7日,14日,21日の3日間で14:30～17:00に実施。

WebサイトやECサイトを開設済みで、SEOやWeb広告を活用してもCVRが低い(成果が得られない)といった方を対象に、新しくなったGoogleアナリティクス(GA4)を活用して、サイト来訪者の動きを分析・解析し課題を抽出。勘にたよらず、蓄積されたデータに基づいた正しいページ修正を繰り返しPDCAを実践できるようになるべく、その手法・ポイント等について学び、実践していただく講座とした。課題があると認識されている事業者より、現状のWebサイトの課題について発表していただき、受講者から改善アイデアを発言していただき、最後に講師が取り組み案を纏める内容として実施。

【ハンズオン型】

⑨Webプロモーション勉強会【定員8】※毎回、参加メンバーの変動あり。

※来場参加型で実施

実施日：2023年1月26日,3月7日,5日のそれぞれ16:00～18:00に実施。

過年度を含む過去に当所で実施したWebプロモーション(SNS活用を含む)関連のセミナー/講座の参加者の中から学ぼうとする意欲の高い事業者を主な対象として、ブラッシュアップの目的で実施。実施内容は、SNS活用における顧客・ターゲット(ペルソナ)の明確化に関する内容や、訴求力を高めるためのSNS動画における動画構成に関する内容、新しくなったGA4による最新の分析・解析方法などについてブラッシュアップを目的として実施。また、勉強会だけでなく個々の事業者が抱える課題解決に向けて、オンラインによる個別相談の場を設け、それぞれの課題に対するアドバイスを実施。

	<p>⑩EC勉強会(ネットショップ研究会)【定員7】※毎回、参加メンバーの変動あり。 ※来場参加型で実施 実施日：2022年12月15日,1月19日,3月16日のそれぞれ15:00～17:00に実施。 過年度を含む過去に当所で実施したネットショップ塾の参加者の内、学ぼうとする意欲の高い事業者を主な対象としてブラッシュアップの目的で実施。実施内容は、講義で学んだ内容に関して、その時は理解していたと思っても実践をしていく中で思うように実施できなかったり、確認をしたいことが出てくる事に対してのフォローアップとして実施。また、各参加事業者がお互いの現況を報告し合い、情報を共有することで励みになったり、自身のことに置き換えて参考にしてもらうための内容として実施。また、勉強会とは別日にて、当所担当指導員と講師、事業者の3者による個別面談の場を設けて、各社が抱えるEC運用だけでなく経営に関する課題等についてアドバイスを する機会を設けた。</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>豊中商工会議所が主幹となり各事業の企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>カルテ化率14.6%</td> </tr> </table>	①府施策連携		②広域連携	豊中商工会議所が主幹となり各事業の企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。	③市町村連携		④相談相乗	カルテ化率 14.6%										
①府施策連携																			
②広域連携	豊中商工会議所が主幹となり各事業の企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。																		
③市町村連携																			
④相談相乗	カルテ化率 14.6%																		
事業全体の実績／目標達成度	<table border="1"> <tr> <td>計画に対する実績(数値)</td> <td>総支援企業数(計画)</td> <td>150.0</td> <td>総支援企業数(実績)</td> <td>109.0</td> <td>支援実績率</td> <td>72.7%</td> <td>満足率</td> <td>97.2%</td> </tr> </table>	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	150.0	総支援企業数(実績)	109.0	支援実績率	72.7%	満足率	97.2%									
	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	150.0	総支援企業数(実績)	109.0	支援実績率	72.7%	満足率	97.2%										
	<p>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> <p>Web活用においてだけのことではなく、以下のようなPDCAの実行が目標達成に欠かせないことへの理解を深めていただくことができた。具体的には、①ブランディングを意識したペルソナ設定とそのペルソナがベネフィットを感じられるような情報と商品写真やリール等のショート動画がアップされているか。②また、顧客の情報収集方法がWeb検索だけでなくGoogleビジネスプロフィール等、スマホアプリからや、SNS上からのタグ検索へと移行していることを理解し、スマホアプリ上や、SNSへの露出頻度を高める戦略の検討を実施。③各商品別の月次売上目標の設定や各有料広告活用のための広告費予算設定など、徹底した目標設定とその計画に沿った戦術実践。④その目標に対する進捗管理、目標不達の場合の理由の分析と課題抽出および対策立案。⑤①～④を踏まえた新たな行動実践(PDCA)に移し始めた。※但し、取り組み直後すぐに成果に現れるものではなく、取り組み開始後、更に継続をすることで徐々に成果に現れてくるものと期待している。</p>																		
	<table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="8">Web/EC/SNSの活用により新規顧客を獲得した事業者数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>40</td> <td>実績数値</td> <td>33</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="4">82.5%</td> </tr> </table>	代表指標	Web/EC/SNSの活用により新規顧客を獲得した事業者数								数値目標	40	実績数値	33	目標達成度	82.5%			
	代表指標	Web/EC/SNSの活用により新規顧客を獲得した事業者数																	
数値目標	40	実績数値	33	目標達成度	82.5%														
<p>成果の代表事例</p> <p>コロナ禍で、インドアでの密を避ける傾向からアウトドアブームとなり、キャンプ飯に特化した商品を開発。元イタリアン・フレンチのシェフが作る、半製品(調理が殆ど済んでいて、あとは焼くだけ)のキャンプ飯のレトルトパックを商品化。ECを開設し、PRにSNS(Instagram, YouTube等)の活用で新規顧客を開拓。徐々にファンが増えつつある。</p>																			
<table border="1"> <tr> <td>その他目標値の実績</td> <td>目標値(計画)</td> <td></td> <td>目標値(実績)</td> <td></td> <td>目標達成度</td> <td></td> </tr> </table>	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度													
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度														
<p>実施結果</p> <p>課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)</p>	<p>当事業で提供した内容は、継続した取り組みが求められるものであり、何れも即効性はないため、成果として現れるまでには時間を要するものである。当事業で重要視しているのはPDCAへの取り組みであり、PDCAに取り組まれている事業者は着実に成果に現れて始めているものの、単年度で成果を計測するのは難しいと感じている。今期はブランディングやマーケティング、行動経済学の要素も取り入れるなど、当事業の目標を高く設定して実施した。来期は来る大阪・関西万博に向けた更に新しいテーマとして、越境ECや、越境ECも意識したライブコマース等の新しいトレンドを取り入れてチャレンジしたいと考えている。</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)	17.0	支援実績率	56.7%	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)	コロナ禍において、 Google ビジネスプロフィールは飲食店向けの機能が強化されデリバリー発注も可能となった。来店型の実店舗を運営されている事業者は、店舗情報を漏れなく正確に登録することで、 Google ビジネスプロフィール上で顧客とのコミュニケーションも可能となり来店客数のアップに繋がった。							
		指標	来店客数昨対 120% 以上の事業者数						
		数値目標	5	実績数値	10	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②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	75.0%	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)	YouTube の具体的な活用方法の習得により、動画による自社の商品・サービスの PR が可能となり、継続して実践している事業者にとっては新規顧客の開拓に効果が少しづつ現れている。							
		指標	YouTube チャンネルの開設または、本格運用開始事業者						
		数値目標	5	実績数値	5	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)	15.0	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	113.3%	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)	Instagram, Facebook, Twitter 等の SNS で情報発信を継続的に行っている事業者は、潜在顧客へのアプローチにより新規顧客の開拓に徐々に効果が現れ始めている。							
		指標	新たに SNS 活用を開始した事業者数						
		数値目標	7	実績数値	11	目標達成度	157.1%		
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)	15.0	支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	53.3%	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)	来店等で一度でも接触があった顧客へ再来店を促すアプローチが可能となり、お店からの案内により、再来店への効果は少なからず感じている事業者が 5社 ある。パン屋等では、雨の日は来店客が激減するが、雨の日に来店することで得られる特典の案内などで効果を発揮している。							
		指標	既存顧客からのリピート注文があった事業者数						
		数値目標	7	実績数値	5	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⑤	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)	7.5	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)	導入が簡単で決済機能や解析ツールを備えた、誰でも簡単に EC が開設できる BASE による EC 開設を体験していただいた。うち 5社 は開設後の EC 運用開始につながった。							
		指標	簡易な EC サイトを開設した事業者						
		数値目標	5	実績数値	5	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⑥	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)	8.5	支援実績率	85.0%	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）	EC運営だけでなく、実店舗の運営においてもPDCAの重要性を理解され、実践により徐々に成果に表れている事業者もある。中には、難しく考え過ぎるため、プランの立案から実践に移せていない事業者もおられたが、PDCAの重要性は概ね理解いただいた。							
		指標	既存ECサイトの改善PDCAの取組みを開始した事業者数						
		数値目標	5	実績数値	6	目標達成度	120.0%		
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⑦	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)	5.0	支援実績率	33.3%	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）	少人数での実施であったため、参加事業者全員のモチベーションがあがり、PDCAの実践に取り組んでいただいている。Webによる新規顧客の開拓の効果を感じていただいた。							
		指標	Webサイトから新規顧客の開拓の成果を得た事業者数						
		数値目標	5	実績数値	5	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⑧	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)	18.0	支援実績率	120.0%	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）	初心者の方でも、自社サイトの解析が行えるような内容として実施。3日目には、解析や分析に関する内容だけでなく、改善案のヒントとなるようアクセスアップのポイントやWeb/ECサイトへの外部からの導線に関する内容や、サイトを育てるために実践に必要なPDCAによる改善への取り組みについて理解を深めていただいた。							
		指標	解析ツールを活用し自社サイトの分析を行った事業者数						
		数値目標	10	実績数値	12	目標達成度	120.0%		
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⑨	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	8.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	87.5%	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）	Web/SNSを活用した単なる情報発信を目的とするのではなく、ブランディングの要素に加えて、マーケティング理論(4P、4C)の他、SWOT分析や、サービスチャネルに関する内容を盛り込んだ。実践に移され継続している事業者は、成果が現れ始めている。							
		指標	取組成果として、新規顧客の開拓に繋がった事業者数						
		数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%		
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⑩	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	7.0	支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	85.7%	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）	PDCAへの取り組みに対するモチベーションの向上・維持だけでなく、新たなアクションを起こすためのアイデアや取り組み案を生み出す場として実施。実行力のある事業者は、成果に現れ始めている。							
		指標	PDCAに継続して取り組まれ成果が現れている事業者						
		数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

豊中商工会議所

事業名 自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力向上支援事業

想定する実施期間 2019 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)
豊中を中心とした豊能地域は里山・観光地・工業エリア・新旧商業エリア・良質な住宅地域等、非常に多種多様な性格を持つ地域である。その地域特性から多種多様な事業が存在するが、東大阪市や堺市などのように地域を代表するような産業集積がない。それ故に地域としての発信力は弱く、そこからもたらされる経済的な波及効果に乏しい。2019年10月に消費税が増税され、軽減税率の導入など事業者側の工数が増えた一方で、一般消費者の消費活動は落ち込み、多くの中小企業で売上減少が続いている。これに加え新型コロナウイルス感染症拡大による消費活動の更なる落ち込みで、壊滅的な経営状況陥る事業者も少なくない。このような状況において、コロナ後の消費活動を見据えて変革すると共に、自社の事業を本当に必要としている顧客層に強みや魅力を伝えることができなければ、今後の売上維持又は増加は見込めず、事業の発展・成長は見込めない。よって、豊能地域ではこれに備えるべく、自社の強み・魅力を再発見・把握し、その事業を必要としている顧客に正確に届ける発信力を身に付け、事業の多様性をもって地域の発信力向上を図る事業としたい。

支援する対象
(業種・事業所数等)
コロナ禍および消費税増税等の影響を特に受けているであろうBtoC事業を行う小売業・飲食業・サービス業などの中小企業のうち、経営理念や事業計画が明確化されていない等、企業としての基盤が整っていない小規模事業者、および発信力に課題を持つ小規模事業者を対象とする。特にこれらの課題が顕著な、創業から5年以内の事業者または事業承継後5年以内の小規模事業者を想定する。過去6年間に亘って実施したプロモーション支援事業の受講者又は過去3年間実施した自社のええとこ発信・発見支援事業の受講者のうち、上記の課題を持つ事業者や、小規模事業者持続化補助金採択事業者のうち事業成果が乏しい事業者、クラウドファンディングを活用して新事業展開を始めた事業者、その他過去の経営相談事業における販促支援カテゴリー企業等、約300社程度を想定。

事業の概要
実施時期・具体的な内容及び事業手法
【人材育成型】
①社長や上司のためのペップトーク体験セミナー
コロナ禍で社内のコミュニケーションが難しくなっている中、行動心理学と脳科学からなる「ペップトーク」を知り意識して使っていくことで、組織の潜在能力を伸ばす方法を学んでいた。
○日時：1月16日（月）14時～17時
○会場：豊中商工会議所 大会議室
②営業力UP 8つのポイント相手の懐に潜り込むコツ教えます！
常に苦手なスキルの上にランキングされているコミュニケーション能力を強化する為、ビジネス雑談・自己紹介のコツから、自身のウリ・自分と他人のコミュニケーションタイプなどを学んでいた。
○日時：1月25日（水）14時～17時
○会場：豊中商工会議所 大会議室
③集客力倍増！店内POP&黒板POP講習会（全3回）
POPの中でも店前等で集客に圧倒的な力を発揮する黒板POP。基本から応用まで、初めてでもすぐに実践できる作成のコツを学んでいた。
○日時：12月12日（月）・19日（月）・26日（月）各14時～17時
○会場：豊中商工会議所 大会議室
【独自提案型】
④お客様インタビュー徹底活用講座（全5回）
自社のファンであるお客様の「生の声」を活かすべく、インタビューのテクニックから文章編集・レイアウトのコツ、写真撮影・編集のノウハウを学んでいた。お互いを顧客に見立てたりハルサーや原稿の推敲等を経て、最終日にサイトへアップしたのについて意見交換会をし、更なるブラッシュアップを行った。
○日時：10月4日（火）・18日（火）・11月1日（火）・15日（火）・29日（火）各14時～17時
○会場：豊中商工会議所 第1・第2会議室
【人材交流型】
⑤自社の魅力発信勉強会 初心者向けTikTok勉強会
プロモーション支援事業・自社のええとこ発見・発信支援事業・自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力向上支援事業の過去参加企業を対象に、SNSの中で今一番勢いのあるTikTokについて商業利用の可能性の講義と、実際にその場でアプリを使用しながら様々な疑問点の解決を図る交流型勉強会を行った。
○日時：1月20日（金）14時～17時
○会場：豊中商工会議所 第1・第2会議室
⑥プレスリリース実践塾
プレスリリースの概念、理論、目的について説明するとともに、リリースの核となるストーリーの紡ぎ方、プレスリリースの作成方法等をワークショップ形式で実施、参加者間でのプレインストロミング等も行い広い視座を共有する機会を提供した。
○日時：2022年11月2日・9日・16日 各日14時～17時
○会場：豊中商工会議所 大会議室
【ハンズオン型】
⑦ ①～⑥の受講企業のうち、社内への浸透及び利活用のため個別に支援を必要とする企業、または個別でツール作成等を支援する必要がある企業に対し個別で支援を行った。

		<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	豊中商工会議所が幹事として企画・運営全般を実施。箕面・池田の各商工会議所、能勢町・豊能町の各商工会は主に広報協力を実施。連携先からも数社の参加があり、個別支援も行い改善に至っているとの報告もあった。							
		③市町村連携								
		④相談相乗	人材育成型・人材交流型参加企業の 32% をカルテ化。							
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)	79.0	総支援企業 数(実績)	60.0	支援 実績率	75.9%	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)	大きく分けると「戦略構築型」の内容と「戦術習得型」の内容に分けて実施した。前者の内容となる上記④の事業においては、徹底的に自分(自社)と向き合い「自己(自社)理解」を深め、その上で自社に合った戦略(今回はお客様インタビュー形式にて)を見える化・構築する内容である。これらを通じて各社それぞれにプロモーションの軸を見出していただけただけで、今後はお客様インタビューに限らず、チラシやホームページ、SNSなどによる発信材料を整えることができたと考えている。それ以外の企画は「戦術習得型」となるが、プレスリリース実践塾(上記⑥)においては、リリースの核となるストーリーの紡ぎ方、プレスリリースの作成方法等をワークショップ形式で実施することで、参加者間でのブレインストーミング等も行い広い視座を共有する機会を提供するなど、リリースを書くためおよび取材を受けるためのノウハウ習得はもちろん、自社を客観的に見つめ直すきっかけを提供することができた。								
		代表指標	プレスリリースを作成し実際にリリースした企業数							
		数値目標	20%	実績数値	21.4%	目標達成度	107.0%			
	成果の代表事例	⑥に参加した豊中市で活動する一般社団法人が新たに取り組むカフェ事業について、講座の内容をもとに事業の概要や意図、社会的意義など、想いが伝わるプレスリリース文を作成、リリースを行ったところ、全国紙の地方欄に掲載されるに至り、認知度向上に寄与した。								
実施 結果	課題及び次期 以降への取組み (実績が目標値に 達していない場合 は、その理由や今 後どのようにフォ ローするのか)	本事業の講座に参加することにより、自身や自社の USP (ウリ・強み)のあぶり出し、またそれを活かしたコミュニケーション・販促ツール作成について実践した事業所が多く、好評であった。今後もブランディングとそれを活かした販促活動に関するセミナーやフォローアップの必要性を強く感じている。ブランディング・販促ツール作成ともに定期的な見直しが必要であり、受講生同士の勉強会も引き続き行っていきたい。								
	その他目標値の 実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度				

【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)	15.0	支援企業 数(実績)	12.0	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)	組織のモチベーションアップには社内コミュニケーションが重要だが、コロナ禍でますます難しくなっている。スポーツで既に取り入れられているペップトークの手法を、ビジネスの現場で意識的に使用することでどのような効果があるのか。実際に体感していただいた。							
		指標	当セミナーへの参加により自社や商品の強み・ウリを伝えるコミュニケーションのコツを理解したと回答した企業数						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
	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 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)	8.0	支援 実績率	53.3%	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)	コミュニケーション力を上げるにはまず自身を知ること。そして相手のタイプによって働き方を変えることで、伝えたいことがより伝わりやすくなる。自己紹介・相手の情報収集・雑談のコツとともに、今後も使えるコミュニケーションタイプ診断シートを持ち帰っていただいた。							
		指標	当セミナーへの参加により自社や商品の強み・ウリを伝えるコミュニケーションのコツを理解したと回答した企業数						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
	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)	6.0	支援実績率	40.0%	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)	店内での商品紹介POPと集客力を格段に上げる店外の黒板POPを中心に、基本から応用まで、文字の書き方・ペンの使い方・キャッチの考え方・写真やイラストを使った装飾方法等を伝授した。講座後の個別相談では、それぞれの店の個性に合わせたカラーの選び方・顧客の年齢層に合わせた掲示方法等のアドバイスを受け実践していただき、売上アップに貢献した。							
		指標	当講座への参加により自社や商品の強み・ウリを伝える効果的なPOP作成について理解できたと回答した企業数						
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%			
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④	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)	3.0	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)	お客様インタビューとよくあるお客様の声との違い、重要性、取り方・まとめ方のコツを座学で学び、質問シートに沿って参加者同士で実践した。撮影講座では実際にお互いを撮影・編集し、スマホの機能でも十分な撮影ができることを知ってもらった。最終日までには実際に行ったインタビューを編集しサイトにアップしてもらったものを見ながら改善点を話し合い、講座後も支援を重ねた結果、完成度の高いインタビューページが出来上がった。							
		指標	当講座への参加により、新たにお客様インタビューを実践し、自社のHP・SNS・チラシ等に掲載を行った企業数						
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			
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⑤	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	8.0	支援企業数(実績)	12.0	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)	SNSで今最も勢いのいるTikTokについて、今から始めたいという方々向けの初心者向け勉強会を行った。講師自身の失敗談や支援して成功させた事業者の事例を交えたビジネス利用の可能性についての講義のあと、全員で実際にアプリを使用してTikTokへの動画アップを試みていただいた。質問コーナーでは基本的なことから今後の展開まで、様々な質問が飛び交い盛り上がりを見せた。実際に始めるにあたって事前準備が大切とのこと、何社か個別相談の依頼があり支援した。							
		指標	他の参加企業の取組やここで学んだことを参考に、自社販促ツールの改善や戦略再構築に取り組んだ企業数						
	数値目標	70%	実績数値	75%	目標達成度	107.1%			
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⑥	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)	14.0	支援実績率	93.3%	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)	プレスリリースの概念、理論、目的について説明するとともに、リリースの核となるストーリーの紡ぎ方、プレスリリースの作成方法等をワークショップ形式で実施、参加者間でのプレインストロミング等も行い広い視座を共有する機会を提供した。							
		指標	プレスリリースを作成し実際にリリースした企業数						
	数値目標	20%	実績数値	21.4%	目標達成度	107.0%			
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⑦	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)	5.0	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)	事業者が現在直面している個々の課題に対して、販促物の強化やブランディングの見直し、SNSへのチャレンジなどを支援した。							
		指標	学んだことを会社の取組として社内で実践もしくは、販促ツール作成に生かして改善・改良を行った企業数						
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

豊中商工会議所

事業名		アフターコロナV字回復チャレンジ事業
想定する実施期間		2022 年度～ 2022 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)	飲食業等、コロナ禍で大きなダメージを受けた事業者のうち、事業再構築や新事業展開によりアフターコロナに向けて意欲的に回復・成長を図ろうとする事業者に対し、当該事業計画策定や伴走支援だけでなく、同じ境遇の事業者同士のネットワークを構築し、切磋琢磨しながら共に成長してける基盤を作る。また、早期に事例を創出し、その機運醸成を図る。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	飲食業、旅行関連業他サービス・小売業等、コロナ禍で大きなダメージを受けた業種を中心に、 20～30社 程度。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材交流型①】ポストコロナでグイっときそうな「新事業の創り方勉強会」 実施時期：2022年6月2日（木）15時～17時 内容：セミナー形式にて日米の新しいビジネスや考え方や事例を紹介し、自社の新事業構築に係るヒントにするとともに、「新事業展開Vチャレンジ」の説明と、エントリーシートの一部書き出しを行うワークショップを実施。</p> <p>【人材交流型②】再構築チャレンジ近況報告交流会 実施時期：2023年3月10日（金）15時～17時 内容：Vチャレンジおよびテイクオフ支援事業に応募した事業者を中心に、コロナ禍で新たな取組を実施した事業者がその取組について発表し、現時点での各課題について、参加者がそれぞれにヒントを提供する交流会形式で実施。</p> <p>【ハンズオン型】個別支援 Vチャレンジ事業応募、新事業展開テイクオフ支援事業応募への個別支援や、不採択になった企業を中心に新事業構築に向けた個別支援を実施。</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	上記①の勉強会にて、府施策「新事業展開チャレンジ支援」を促進すべく、経営支援課担当者による当事業の説明会を同時開催した。
②広域連携	池田商工会議所・能勢町商工会・豊能町商工会と連携して実施。各所にて広報協力およびVチャレンジ事業へのエントリー勧奨を実施した。	
③市町村連携		
④相談相乗	補助対象者となった 22事業者 のうち、 12事業者 をカルテ化（ 54.5% ）	

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	23.0	総支援企業数(実績)	22.5	支援実績率	97.8%	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>上記【人材交流型①／ポストコロナでグイっときそうな「新事業の創り方勉強会」】においては、参加された12社のうち、9社が新事業展開Vチャレンジに応募（採択は5社）するなど、新たな事業展開の必要性とヒントをつかんでいただき、チャレンジ意欲を醸成することができた。</p> <p>【人材交流型②／再構築チャレンジ近況報告交流会】においては、3年間のコロナ禍の中で、それぞれの参加者が取り組んできた新事業展開と、それを実行していく上での成果や課題を各3～5分で発表していただき、各自発表後に発表者以外の参加者が自身の経験や実践事例をもとに、座談形式にてアドバイスをし合う形をとった。このことで、非常に気軽に悩みや課題を打ち明けられる交流となり、そこで各社が抱えていた課題や悩みを解決するヒントを得、その後の実践に繋がっている。参加した9社のうち、全9社が実践できそうなヒントを得たとしており、新事業展開・事業再構築による成果創出に向けた足掛かりとなった。</p> <p>【ハンズオン型】においては、Vチャレンジエントリーに向けての個別支援から、採択後（伴走者は豊中商工会議所外の中小企業診断士）は、新事業実践に向けて実施中であった投資型クラウドファンディングによる資金調達のコネクション支援を主に実施した1社と、Vチャレンジエントリーに向けた支援をしたものの不採択となった事業者に対し、改めての事業計画策定の支援を経て小規模事業者持続化補助金の申請により（その後採択決定）、Vチャレンジで実施予定であった事業の進捗の後押し支援を行った1社、新事業展開テイクオフ支援事業補助金へのチャレンジを希望する事業者に対し、エントリー申請を個別支援した1社の計3社に対し実施。いずれも新たな事業展開に着手させることができた。</p>							
	代表指標	アンケートにより他社の事業転換・再構築・新事業展開事例からヒントを得、自社の事業転換等の取組に繋がる機会となったと回答した事業者の割合							
	数値目標	90%	実績数値	87.5%	目標達成度	97.2%			
	成果の代表事例	【人材交流型①／ポストコロナでグイっときそうな「新事業の創り方勉強会」】への参加をきっかけに「新事業展開Vチャレンジ」を知り、当所にて応募をサポートし採択。伴走者は当所ではない形となったが、側面的にサポートを続け、こちらも以前より活用サポートをしていた投資型クラウドファンディングで約400万円を集めて新事業を進めている。							
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）	「新事業展開Vチャレンジ」や「新事業展開テイクオフ支援事業」へのエントリーに向けた支援や情報提供ももちろん大切であるが、3月に開催した「再構築チャレンジ近況報告会」のような、「新事業に取り組んでいる」という共通点を持つ事業者のコミュニティを作り、それぞれが抱えている悩みや課題を吐露して、互いにアドバイスをし合える機会を定期的に持つ必要性を感じている。定期的な開催となると、なかなか小規模事業経営支援事業では難しいが、何らかの形で実現していきたい。							

【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)	10.0	支援企業数(実績)	11.5	支援実績率	115.0%	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）	補助対象事業者11社（参加は12社）のうち、9社が「新事業展開Vチャレンジ」への応募に繋がりを（採択は5社）、新事業へのチャレンジ意欲を醸成できた。							
	指標	事業計画書作成に向けた書き出しシートを完成させた事業者数							
	数値目標	3	実績数値	7	目標達成度	233.3%			
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)	10.0	支援企業数(実績)	8.0	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）	非常に気軽に悩みや課題を打ち明けられる交流となり、各社がそれぞれに抱えていた課題や悩みを解決するヒントを互いに得、その後の新事業実践に繋がっている。参加した9社（補助対象は8社）のうち、8社が実践できそうなヒントを得たとしており、新事業展開・事業再構築による成果創出に向けた足掛かりとなった。							
	指標	アンケートにより他社の事業転換・再構築・新事業展開事例からヒントを得、自社の事業転換等の取組に繋がる機会となったと回答した事業者の割合							
	数値目標	90.0%	実績数値	87.5%	目標達成度	97.2%			
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)	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）	エントリーに向けての支援は計9社に対し行った（Vチャレンジ7社、テイクオフ2社／ここではうち3社を個票に記載）が、計7社が採択（Vチャレンジ5社、テイクオフ2社）となった。							
	指標	「新事業展開チャレンジ支援事業」への採択者数							
	数値目標	1	実績数値	2	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				

豊中商工会議所

事業名

働き方改革の実現に向けたIT/IoT導入・利活用促進事業

想定する実施期間

2020 年度～ 2022 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

事業の目的
(現状や課題をど
のような状態にし
たいか)

2018年6月に「働き方改革関連法案」が成立し、2019年4月1日から「働き方改革関連法」が順次施行するなど、政府の主導により「働き方改革」が進められている。大企業から中小企業へと段階的に施行されているが、中小企業においても、2020年4月1日に「時間外労働の上限規制」が導入され、対応が求められている。

働き方改革を実現するために、「長時間労働の見直し」が求められるが、少子高齢化、労働力人口が減少している中で実現するためには「業務効率・生産性の向上」を行う必要がある。今まで人によって行われてきた単純作業、顧客対応、長時間かかる作業、危険な作業等をAI、IT、ドローン（ロボット）に置き換えたり、長時間の行程がかかっていたコミュニケーションをIT化することにより速度を高めることで、「業務効率・生産性の向上」、「省力化・無人化」、「不足している労働力の補充」を行い、「働き方改革」を実現させることを目的とする。

また2020年は新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、テレワークを実施する事業者が急増し、それに伴いクラウドシステムの導入も増加した。従業員が自宅にいながら仕事ができるシステム、事業所内にいる従業員が少数であったとしても仕事が回せるようなシステムの導入を促進し、「業務効率・生産性の向上」に繋げる。

日本企業は欧米企業に比べて意思決定のプロセスが複雑なことが多いとされており、効率の低下を招いているとの指摘がある。AI・ITシステムを導入検討するにあたり、無駄な作業やボトルネックとなっている部分を丁寧に洗い出す「業務プロセスの見直し」が実施されることも当該事業の目的とする。

当該事業の計画は3年計画とし、毎年、IT/IoTに係る最新情報を提供していくとともに、3年かけて、導入による生産性向上やイノベーション創出を実現する小規模事業者を5社以上創出する。

支援する対象
(業種・事業所数
等)

豊能地域をはじめとした大阪府内の中小企業・小規模事業者の中で、人手不足による業務の効率化を求められる事業者、経営に対する意欲は高いながらも、IT/IoT導入による生産性向上や新事業開発等に取り組めていない事業者、IT/IoT導入を検討されているが、何から取り組めばよいか分からない事業者等。

事業の概要

実施時期・具体的
な内容及び事業手
法

【人材育成型】

①「インボイス対策&システム導入による電子帳簿保存法対応セミナー」

第1部ではインボイス対策について、第2部では電子帳簿保存法に対応したシステム導入について解説した。

- ・実施日時：2022年8月19日 15時～16時30分
- ・開催場所：豊中商工会議所4階大会議室及びオンライン
- ・参加者数：20社、23名
- ・支援企業数（実績）19社

②「ドローンビジネス活用セミナー」

ドローンの基礎知識、ドローン規制、実際の活用事例等について解説した。

- ・実施日時：2022年10月21日 14時～15時
- ・開催場所：豊中商工会議所4階大会議室及びオンライン
- ・参加者数：13社、15名
- ・支援企業数（実績）12社

③「“令和式効率化”クラウド活用ワンポイントセミナー」

- ・実施日時：2022年10月18日 14時～16時 ※2023年2月28日までオンデマンド配信
- ・開催場所：オンライン
- ・参加者数：18社、18名
- ・支援企業数（実績）10社

【人材交流型】

④「産業用ドローンフライト体験講座in能勢」

産業用ドローンの「実機見学・説明」、「デモフライト」、「写真測量デモ（データ解析・モデリング）」の後、ドローンフライト体験を実施した。

- ・実施日時：2022年10月28日 14時～16時
- ・開催場所：ノマックドローンフィールド
- ・参加者数：10社、12名
- ・支援企業数（実績）10社

【ハンズオン型】

⑤ 業務効率化に繋がるシステムやドローンを導入する事業者に対し、指導員によるハンズオン支援を行った。

- ・支援企業数（実績）3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	メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。						
		②広域連携	企画立案運営等の主幹業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。						
		③市町村連携							
		④相談相乗	人材育成型・人材交流型参加企業の 8% をカルテ化。						
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)	68.0	総支援企業数(実績)	54.0	支援実績率	79.4%	満足率	85.2%
	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>【①人材育成型】の「インボイス対策&システム導入による電子帳簿保存法対応セミナー」は支援実績率や満足度が高く、インボイス登録や会計システムの更新を検討する事業者も多数おられた。</p> <p>【②人材育成型】の「ドローンビジネス活用セミナー」においては、支援実績率は計画を下回ったにもかかわらず、目標を上回る数の事業者がドローンの事業活用を検討された。</p> <p>【③人材育成型】の「令和式効率化”クラウド活用ワンポイントセミナー」においては、特に勤怠管理についてクラウドサービスの活用を検討する事業者が多かった。</p> <p>【④人材交流型】の「ドローンフライト体験講座in能勢」においては、ドローンを実際に操縦体験して頂くことで、事業化のイメージが湧き、ドローンの事業化を検討される事業者が多数おられたが、実際にドローンを購入された事業者はいなかった。</p> <p>【⑤ハンズオン型】ではバックオフィス業務の効率化や高性能ドローンの導入を目指す事業者の個々の課題に対応した。</p>							
		代表指標	年度内に、業務自動化・効率化の為にIT/IoTシステムやドローン等の導入・活用に至った企業数						
		数値目標	3	実績数値	3	目標達成度	100.0%		
		成果の代表事例	事業再構築補助金に採択され、補助を受けて高性能のドローンを購入できることになり、新型コロナの影響を受けている事業からの転換を実施されている。						
	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)	2020年度より実施してきた「働き方改革の実現に向けたIT/IoT導入・利活用促進事業」は今年度で終了とする。インボイスや電子帳簿保存法への対応ニーズは今後も継続すると思われるが、個別対応や専門家相談を通して課題解決に向けた支援を実施する。							

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	95.0%	満足率	89.5%
	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）	【①人材育成型】の「インボイス対策&システム導入による電子帳簿保存法対応セミナー」は支援実績率や満足度が高く、インボイス登録や会計システムの更新を検討する事業者も多数おられた。							
		指標	業務自動化・効率化の為のシステムを新規導入、もしくは導入を検討する企業数						
		数値目標	7	実績数値	8	目標達成度	114.3%		
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)	15.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	80.0%	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）	【②人材育成型】の「ドローンビジネス活用セミナー」においては、支援実績率は計画を下回ったにもかかわらず、目標を上回る数の事業者がドローンの事業活用を検討された。							
		指標	ドローンの事業活用、もしくは導入を検討する企業数						
		数値目標	7	実績数値	8	目標達成度	114.3%		
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)	10.0	支援実績率	66.7%	満足率	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）	【③人材育成型】の「令和式効率化”クラウド活用ワンポイントセミナー」においては、特に動息管理についてクラウドサービスの活用を検討する事業者が多かった。							
		指標	クラウドサービスの新規導入、もしくは導入を検討する企業数						
		数値目標	5	実績数値	2	目標達成度	40.0%		
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④	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)	10.0	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）	【④人材交流型】の「ドローンフライト体験講座in能勢」においては、ドローンを実際に操縦体験して頂くことで、事業化のイメージが湧き、ドローンの事業化を検討される事業者が多数おられたが、実際にドローンを購入された事業者はいなかった。							
		指標	本格的なドローン他IT/IoT導入・活用を検討し、実機の購入・操縦訓練等、具体的な活用に向けて踏み出した企業数						
		数値目標	3	実績数値	0	目標達成度	0.0%		
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⑤	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）	【⑤ハンズオン型】ではバックオフィス業務の効率化や高性能ドローンの導入を目指す事業者の個々の課題に対応した。							
		指標	年度内に、業務自動化・効率化の為のIT/IoTシステムやドローン等の導入・活用に至った企業数						
		数値目標	3	実績数値	3	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				

豊中商工会議所

事業名		人材活用力向上事業
想定する実施期間		2022 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)	中小企業は新卒採用においても中途採用においても大企業に比べて難しい状況にあり、また今後のDX化の進展により一層人材確保が困難となることから、求人活動の見直しによる改善を支援するほか、外部人材の活用も含めた多様な人材の活用を検討するきっかけを提供し、実際の活用に向けて支援を行う。 また、採用後の定着率向上に向けて社内環境の改善や法令順守等につながる支援を提案する。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊中市内約 13,000 の事業所のほか、本市を管轄する池田公共職業安定所の管轄地域である能勢町・豊能町・箕面市・池田市の事業所も対象として見込んでいる。また、過去に当所で実施した労務系のセミナーについては、大阪府地域労働ネットワークのメールマガジンにより大阪府東部や南部からの参加者も多く、オンラインまたはハイブリッドで実施することにより大阪府下全域の事業所が対象となり得る
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①「はじめての副業・兼業人材、フリーランス活用」【人材育成型】 第1部では副業・兼業人材の活用について解説していただき、第2部では実際にフリーランスを活用して業務改善した事業者による事例発表を行っていただいた。 ・実施日時：2022年9月26日 14時～16時 ・開催場所：豊中商工会議所4階大会議室及びオンライン ・参加者数：10社、10名 ・支援企業数（実績）7社</p> <p>②「フリーランス開業7つのポイント」【人材育成型】 個人事業主として自立したフリーランスになるためのポイントや注意点等について解説を行った。 ・実施日時：2022年9月14日 14時～15時30分 ・開催場所：オンライン ・参加者数：63社、63名 ・支援企業数（実績）31社</p> <p>③「会社を守る！よくある労務トラブル10事例」【人材育成型】 パワーハラスメントをはじめ、会社が対応すべき各種トラブルへの対応法に関する実践的な解説を行った。 ・実施日時：2023年1月26日 14時～17時 ・開催場所：豊中商工会議所4階大会議室及びオンライン ・参加者数：28社、29名 ・支援企業数（実績）18社</p> <p>④「パワハラしない・させない組織のつくり方」【人材交流型】 どのような行為がパワーハラスメントになるかを理解していただく内容解説と、教材を活用しパワーハラスメントを起こさない為のワークショップを実施した。 ・実施日時：2023年2月9日・16日 各日14時～15時30分 ・開催場所：豊中商工会議所 大会議室 ・参加者数：11社、12名 ・支援企業数（実績）8社</p> <p>⑤「求職者の応募を呼び込む！プレゼン求人票活用セミナー」【人材育成型】 現在の求人媒体のトレンドについて解説したのち、求職者に効果的にPRできる求人票作成ノウハウの解説を行った。 ・実施日時：2023年2月22日 14時～16時30分 ・開催場所：オンライン ・参加者数：16社、16名 ・支援企業数（実績）10社</p> <p>【ハンズオン型】 ⑥ 各企業のニーズに応じて、人材の採用に向けた基礎的な知識の整理、求人媒体の検討と求人票のブラッシュアップ、スタッフに適切に働いていただく為の適切な労務管理等についてハンズオン支援を行った。 3社。</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	それぞれのセミナーにおいて大阪府の人材関連支援施策について紹介を行うほか、①・②のセミナーにおいては「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」より講師派遣いただいた。						
		②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。						
		③市町村連携							
		④相談相乗	人材育成・人材交流事業のカルテ化率 11.2%						
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)	74.0	支援実績率	98.7%	満足率	87.8%
	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)	今年度もコロナ禍が続く中ではあったが、人材採用や人材育成に関するニーズは継続しており、特に②・③の事業については当初目標を上回る集客を確保できた。①においては外部人材の活用による雇用によらない人材確保についてご検討いただくことができた。②においては、フリーランスとしての働き方の提案を広く行うとともに、今後外部人材の活用を目指す企業にとっての側面的支援を行うことができたと考える。③についてはパワーハラスメントへの対応が義務となる中、ハラスメントを中心に企業が陥りやすい労務トラブルへの理解と初動対応について認識を深めていただいた。④についてはワーク形式でパワーハラスメントに関する知識・ノウハウの習得と職場における良好な人間関係構築のためのノウハウを習得していただいた。⑤については求職者が着目する現状を理解していただくとともに、どのようにアピールしていくか、実践的な内容をお伝えした。⑥については、「採用」を切り口に、社内の体制整備や人材採用体制の改善等、個別具体的な支援を実施することができた。							
		代表指標	ハラスメント対策への取り組みを始める企業数						
		数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%		
		成果の代表事例	豊中市内に店舗を持つ和菓子店が家族従業員以外の外部スタッフを雇用するにあたり、適切な労務管理に関する支援を実施し、労務管理のほか労働保険社会保険の手続きについても一通り理解できるようになった。						
	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)	2023年度からは法定労働時間超過が60時間超となった場合の割増率の中小企業への特例が解消等され、2024年には建設業・運輸業についても時間外労働の上限規制が適用されるなど、労働関係法令改正は今後も続くこと、また人材採用・定着という面からの労働環境の改善、あるいは外部人材の活用など、対応すべきテーマは山積しており、よりタイムリーに機動的にこれらの課題解決につながる支援を実施していく必要を感じている。							

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	46.7%	満足率	71.4%
	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)	セミナーと事例発表を通じてフリーランス人材活用のポイントについて理解を深めていただき、フリーランス人材の活用を検討することに繋がった。							
		指標	外部人材の活用もしくは導入を検討する企業数						
		数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%		
	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)	15.0	支援企業数(実績)	31.0	支援実績率	206.7%	満足率	83.9%
	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)	フリーランスで働くための注意点について確認することで、開業届を提出して本格的に副業・兼業、あるいは独立系フリーランスとして働くモチベーションを高めた。							
		指標	開業届を提出、あるいは法人を設立したフリーランス人材の数						
		数値目標	8	実績数値	7	目標達成度	87.5%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

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)	17.0	支援実績率	113.3%	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)	ハラスメントなどのトラブル事例について実例を踏まえた解説を受けることで、会社を存続させるために必要なリスクヘッジ策としてハラスメント対策への取り組みが必要なことを御理解いただいた。							
		指標	ハラスメント対策への取り組みを始める企業数						
	数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%			
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④	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)	7.0	支援実績率	58.3%	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)	ワークショップにより、パワーハラスメントがどのようなものかを正しく御理解いただくとともに、良好な職場環境を形成するための取り組みの必要性を御理解いただいた。							
		指標	ハラスメント予防に向けワークショップの内容を社内でも実施した企業数および研修の実施を検討する企業数						
	数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%			
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⑤	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)	9.0	支援実績率	60.0%	満足率	88.9%
	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)	現在の求職媒体活用のトレンドや求職者が重視する項目について理解を深めていただくとともに、求人票作成のポイントを学び、自社の求人スタイルの見直しに積極的になった。							
		指標	新たな求人媒体の活用や求人票の変更に取り組んだ企業数						
	数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%			
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⑥	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)	各企業のニーズに応じて、人材の採用に向けた基礎的な知識の整理、求人媒体の検討と求人票のブラッシュアップ、スタッフに適切に働いていただく為の適切な労務管について、それぞれ御理解いただいた。							
		指標	外部人材活用やハラスメント対策、人材採用などに取り組んだ企業数						
	数値目標	3	実績数値	2	目標達成度	66.7%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

令和4年度（2022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

豊中商工会議所

事業名

事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業

想定する実施期間

2018 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること

事業の目的
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

今後10年の間に、70歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者の経営者（約245万人）のうち約半数（国内企業全体の約3割）が後継者未定と言われる。この現状を放置すると、廃業の急増により、2025年頃までの累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があるなど、事業承継問題は国家レベルで深刻化している。事実、RESASに収録されている事業所数データで平成21年度と平成26年度を比較すると、この5年間で事業所数は全国では5,886,193か所から5,541,634か所へと減少（94%）、大阪府でも443,848か所から443,110か所へと減少（93%）している。当所の所在する豊中市では14,576か所から13,632か所へ減少（94%）、本事業の対象とする豊中市・箕面市・豊能町・能勢町の2市2町では19,753か所から18,769か所へと減少（95%）し、減少の傾向はほぼ全国と同じ内容となっており、既に待ったなしの状態と言える。

一方、中小企業庁が平成28年11月28日に発表した「事業承継に関する現状と課題について」において、中小企業の経営者年齢の分布は年を追うごとにピークが高年齢へと移行し、また経営者の平均引退年齢も高齢化していることから、全国的に経営者の高齢化と、2020年代における団塊経営者の引退が今後大きな課題となることが明らかになっている。また、法人では3割、個人では7割の経営者が自分の代での廃業を考えており、その理由として後継者不足が挙げられている。

当地域でも、今後、経営者の高齢化と後継者不足による廃業が加速することが予想されるが、事業承継について考えることの重要性を認識している企業は現状多くないため、本事業においては、事業を継続していくためには承継が必要なこと、また、承継を受ける方が前向きに事業に取り組んでいけるよう魅力ある企業にしていく必要があることについて認識いただき、実際に行動できるよう支援することを通じて、大廃業時代においても地域経済の活力が減衰することなく持続的な発展を支援することを目的とする。

支援する対象
(業種・事業所数等)

事業を継続し20年、30年と続けていく中で、代表者が交代し新たな経営者がその事業を引き継ぐことは、業態・規模問わず必ず出てくる問題である。また、現時点で廃業予定の会社であってもM&AやEBOによる事業承継の可能性はどの企業にも有りえることであるため、地域内の全事業者が対象となる。その中でも小規模事業経営支援事業として取り組むべきは、放っておくと事業承継までたどり着かない可能性のある、事業承継の課題が顕在化していない企業や業績不良の企業へのアプローチと考える。これらの事業者の業績を改善させ、事業承継に向けた課題を認識させることで、スムーズな承継を後押しできる。

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

①「補助金申請、融資審査、事業承継にも効く！「めっちゃ使える」事業計画のつくりかた」【人材育成型】

事例やワークショップを交えながら、事業計画の意義、作成の重要性、具体的な作成ノウハウ等についてわかりやすく解説するセミナーを実施した。

- ・実施日時：2022年10月27日 14時～16時
- ・開催場所：豊中商工会議所4階大会議室及びオンライン
- ・参加者数：11社、11名
- ・支援企業数（実績）11社

②「中小企業だからこそ知っておくべき、事業承継ABC」【人材育成型】

事業承継に関する基礎的な知識のほか、事業承継税制活用の手順や注意点、また、M&Aなど、事業承継全般に関しわかりやすく解説を行った。

- ・実施日時：2023年3月7日 14時～16時
- ・開催場所：豊中商工会議所4階大会議室及びオンライン
- ・参加者数：13社、13名
- ・支援企業数（実績）11社

③M&Aが解決する会社を引き継ぐポイント【人材育成型】

大阪府事業承継・引継ぎ支援センターから講師を派遣して頂き、事業承継に関する基本的な流れや注意点を解説。大阪府事業承継・引継ぎ支援センターが行った過去の事例についても発表して頂いた。

- ・実施日時：2023年2月8日 14時～16時
- ・開催場所：豊中商工会議所4階大会議室及びオンライン
- ・参加者数：10社、10名
- ・支援企業数（実績）8社

④自社の企業価値評価セミナー【人材育成型】

M&A市場において、自社を客観的に評価する方法を伝授。経営指標の一つとして、企業価値評価を取り入れてもらい、自社の今後を見直してもらう場とした。また、事業承継の観点として、買い手の視点を養うことで、事業譲渡等する場合にどこに着目すべきかを学ぶ内容とした。

- ・実施日時：2022年10月12日 14時～15時30分
- ・開催場所：豊中商工会議所4階大会議室及びオンライン
- ・参加者数：10社、13名
- ・支援企業数（実績）10社

【ハンズオン型】

⑤①②③④参加企業を中心に3社を対象として、事業承継計画策定に向けたハンズオン型の支援を行った。

<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 大阪産業局事業承継支援チームと広報・周知について連携して実施。

②広域連携 箕面商工会議所、能勢町商工会、豊能町商工会で広報・周知なども含めて共同実施。

③市町村連携 連携なし

④相談相乗 参加企業に対する各種カルテ化を支援した。（4社、カルテ化率8.8%）

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)	63.0	総支援企業 数(実績)	45.0	支援 実績率	71.4%	満足率	88.9%
	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>①「補助金申請、融資審査、事業承継にも効く!「めっちゃ使える」事業計画のつくりかた」【人材育成型】 事業計画書の策定を通じて、事業承継についても検討される事業者が多くいた。事業承継を考える機会となった。</p> <p>②「中小企業だからこそ知っておくべき、事業承継ABC」【人材育成型】 事業承継に関する基礎的な知識および期限が迫っている事業承継税制について解説。今まで事業承継について考えたことがない経営者に対して、事業承継税制をきっかけに事業承継について取り組んでもらった。</p> <p>③M&Aが解決する会社を引き継ぐポイント【人材育成型】 後継者のいない事業者に対して、第三者承継としてのスモールM&Aを提案した。今まで抱いていたM&Aのイメージを払拭するきっかけとなり、M&Aを前向きに検討したいという事業者が増えた。</p> <p>④自社の企業価値評価セミナー【人材育成型】 自社を客観的に評価する手法を伝授。市場における自社の価値が分かり、経営を見直す良い機会になったと答えた事業者が多かった。</p> <p>⑤【ハンズオン型】 企業価値評価や事業計画書の策定などをきっかけに、自社の将来について考えてもらい、事業承継計画に記載してもらった。事業承継に向けて具体的なイメージが湧き、今後の経営方針の策定に繋がった。</p>							
	成果の代表事例	代表指標	事業計画の作成に取り組んだ企業数						
		数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%		
		当事業での支援をきっかけに事業承継先が見つかり、従業員の雇用や自社の強み、サービス利用者の満足度を損なうことなく、第三者に承継することができた。							
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)	事業承継に取り組まれる件数は依然と少ないが、セミナーの実施や専門家相談支援を通じて周知を行い、課題の発掘を続けて行く。長期的な支援が必要となる場合もあるため、段階に応じて専門家派遣や販路開拓支援、融資の相談などを行い、多角的に支援できる体制を作っていく。							

【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)	15.0	支援企業 数(実績)	11.0	支援 実績率	73.3%	満足率	90.9%
	目標の達成度 (支援企業を どう変化させる ことができたか)	<p>自社の強み・弱みや外部環境を理解し、会社の方向性を各種ステークホルダーと共有するツールとしての事業計画の必要性と、事業計画が事業承継にも有効であることをご理解いただいた。</p>							
	その他目標値の実績	指標	事業計画の作成に取り組んだ企業数						
	数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%			
	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)	15.0	支援企業 数(実績)	11.0	支援 実績率	73.3%	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)	<p>事業承継税制のメリット・デメリットについて理解を深めていただき、制度を活用した事業承継について前向きに考えるきっかけにつながった。</p>							
	その他目標値の実績	指標	事業承継税制の活用について相談を行った企業数						
	数値目標	2	実績数値	1	目標達成度	50.0%			
	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)	15.0	支援企業 数(実績)	8.0	支援 実績率	53.3%	満足率	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)	<p>M&Aについて、従来のイメージから脱却し、中小企業・個人事業主の間でも行われている一つの経営手段であるという認識に変え、M&Aに対する敷居を下げた。</p>							
	その他目標値の実績	指標	M&Aに対して前向きな回答をした企業の割合						
	数値目標	80%	実績数値	87.5%	目標達成度	109.4%			
	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)	15.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	80.0%	満足率	75.0%
	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)	企業価値評価を通じて自社を客観視することにより、決算書から経営の改善点や伸ばすべきポイントを把握できるようになった。会社の将来を考えるきっかけとなり、事業承継の課題発掘に繋がった。							
		指標	専門家の企業価値診断を受けると答えた企業数						
		数値目標	3	実績数値	3	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⑤	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)	事業計画書の策定や企業価値評価などをきっかけに会社の将来を考える機会となり、事業承継計画策定へ繋がった。							
		指標	事業承継計画の策定への取り組みを開始した企業数						
		数値目標	2	実績数値	3	目標達成度	150.0%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

豊中商工会議所

事業名		大阪・関西万博に向けたキャッシュレス化推進事業							
想定する実施期間		2021 年度～ 2025 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)	<p>国は、キャッシュレス推進のための課題と今後の方向性に関する議論を行い、2018年4月11日に「キャッシュレス・ビジョン」を公表した。「キャッシュレス・ビジョン」では、大阪・関西万博(2025年)に向けて、「支払い方改革宣言」として「未来投資戦略2017」で設定したキャッシュレス決済比率40%の目標を前倒しし、より高い決済比率の実現を宣言している。</p> <p>また、2020年7月に「成長戦略フォローアップ」を策定し、以下のキャッシュレス環境整備に取り組むこととしている。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加盟店手数料の引下げを促進 ・マイナンバーカードを所有する者に対してマイナポイントを付与し、消費活性化を図る ・統一QRコード（JPQR）の海外展開を図る。同時にJPQRの国内での利用を促進 ・災害時にも消費者や店舗がキャッシュレス決済を利用できる環境を整備 ・自治体への公共料金の支払いのキャッシュレス化を後押し ・マイナンバー等と銀行口座の連携等について検討 <p>管内事業者が以上のキャッシュレス化の動きに後れを取ることなくデジタル化による生産性の向上を図っていくとともに、大阪・関西万博に向けたインバウンド需要の取り込みにも繋げていけるようにすることを事業目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪・関西万博に向けたインバウンド需要の取込みを想定し、キャッシュレス決済の候補となりうる、主として豊能地域の飲食、小売、宿泊、サービス業を中心に、医療、介護や温泉、交通、観光関連企業なども含めて、約 300社 程度を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>①「キャッシュレス決済・DX活用」オンラインセミナー</p> <p>◆内容：クレジット・電子マネー・交通系IC・QRコード・スマホなどキャッシュレスのさまざまな決済手段について、現状と今後の動きを説明するとともに、AirPAYを事例にして、特徴・メリット・活用方法・DX化のポイントについて解説した。</p> <p>【プログラム】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・キャッシュレス決済の現状と今後の動き（小さなお店にもキャッシュレス時代到来） ・たくさんの決済に対応している Air ペイの機能と活用事例紹介&導入効果 ・気になるコスト&キャッシュレス導入0円キャンペーン ・大阪・関西万博に向けたDX化準備のポイント <p>◆実施時期：2022年12月6日（火）、2023年3月17日（金） 各日14時00分～15時30分</p> <p>◆場所：オンライン配信(Zoom)</p> <p>【ハンズオン型】</p> <p>②キャッシュレス化の普及推進と大阪・関西万博に備えた現地訪問支援「大阪・関西万博に向けたハンズオンツアー」</p> <p>◆内容：アメリカ人ツアーガイド事業者をサポーターに迎え、外国人目線でキャッシュレス決済の活用方法や、店頭対応・商品・サービス強化のほか、サービス（おもてなし）・集客（プロモーション）の展開などをトータル的にコンサルティングし、今後の大阪・関西万博に備えたインバウンド対策として支援した。</p> <p>◆実施時期：①2月4日(土)、②2月9日(木)</p> <p>◆場所：豊中市、能勢町、豊能町の参加11事業所</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>セミナーとハンズオン当日に「Air ペイ資料」「統一QR『JPQR』店舗向け導入説明資料」を配布し、キャッシュレス化の推進・普及啓発で連携した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>企画立案運営等の主管業務は豊中が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携を向上させた。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>支援企業22社のうち3社をカルテ化（13.6%）した。</td> </tr> </table>	①府施策連携	セミナーとハンズオン当日に「 Air ペイ資料」「統一QR『 JPQR 』店舗向け導入説明資料」を配布し、キャッシュレス化の推進・普及啓発で連携した。	②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携を向上させた。	③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	セミナーとハンズオン当日に「 Air ペイ資料」「統一QR『 JPQR 』店舗向け導入説明資料」を配布し、キャッシュレス化の推進・普及啓発で連携した。								
②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携を向上させた。								
③市町村連携									
④相談相乗	支援企業 22 社のうち 3 社をカルテ化（ 13.6% ）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)	25.0	総支援企業 数(実績)	22.0	支援 実績率	88.0%	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>【人材育成型】の「キャッシュレス決済・DX活用」オンラインセミナーにおいては、キャッシュレス対応を切り口にしてDX化による売上アップ策を学んでいただくことができた。キャッシュレス決済を導入することで、①人手不足の対策になること、②手間やトラブルを削減・会計処理の簡素化ができること、③衛生的であること、④紛失や盗難などの被害リスクが低いこと、⑤機会損失の低減や客単価の向上が見込めること、⑥現金の取り扱い減によるコスト削減が見込めること、以上の事業者メリットを導入事例で体感していただくことができた。受講企業からは「DXについてあまり理解ができていなかったが、小さな取り組みでもDXに繋がると知ることができた。」といった声が得られた。</p> <p>【ハンズオン型】の「大阪・関西万博に向けたハンズオンツアー」においては、アメリカ人ツアーガイド事業者をサポートとなっていたこと、大阪・関西万博に向けて実践的でリアルな外国人対応の場にすることができた。受講企業の多くでは訪日外国人はあまり集客できていない状況であったが、キャッシュレス対応のほか、インバウンド、プロモーションのテーマにおいて、万博を見据えた対策を意識していただく機会にすることが出来た。受講企業からは「材料費等の値上がりもあり、令和5年4月からキャッシュレスを導入する。万博には期待しているので、盛り上げていただくと有難い。」といった声が得られた。</p>							
	代表指標	キャッシュレス決済を活用して大阪・関西万博に向けたインバウンド対策を行う企業数							
	数値目標	5社	実績数値	5社	目標達成度	100.0%			
成果の代表事例	<p>・ハンズオンで支援した能勢町の植物店においては、PayPayで催事にキャッシュレス対応できるようにしていた。これまで店頭で対応することはなかったが、今回のモニターツアーで実践いただき、今後外国人のバイヤー以外に検疫がOKな国の個人客の来店にも対応できるようにしたいと活用意欲を持たれた。また「50年前の万博では趣味の会として団体が出展し、緑のブームが出来たので、2025年の万博でも業界のPRなどに繋がれば有り難い」とのお声があり、万博を見据えた成果に期待したい事例である。</p>								
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			
実施 結果	<p>人材育成事業においては、既存の小売業・サービス業でのキャッシュレス決済の認知が普及してきたこともあってか、昨年度に比べて受講を希望する企業は落ち着きが見られた。そのような状況より補助対象の受講社数は8社であったため、追加開催を行うことで新たに3社の受講を得て、計7割強の支援実績に繋げることができた。少数ではあったが、受講者には開業予定者が2名含まれ、実践意欲の高い参加者を掘り起こすこともできた。オンライン開催の場合は時期を複数回設定することで参加者の需要を開拓できると思われるため、今後のセミナー事業でも活かしていきたい。</p> <p>ハンズオン事業においては、キャッシュレスとインバウンドとプロモーションをパッケージにしたコンサルティング支援で概ね目標値をクリアできた。2025年の「大阪・関西万博」では会場内で「完全キャッシュレス」の取り組みが実施されることが決まり、当事業ではそれに先んじて「大阪・関西万博に向けたキャッシュレス推進」を掲げて支援できたことは有意義であったと思われる。</p>								
	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)								

【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)	15.0	支援企業 数(実績)	11.0	支援 実績率	73.3%	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)	Airベイの活用事例からキャッシュレス決済の仕組み・DX化のポイントについて理解を深めいただき、キャッシュレス決済の環境を整えようとする企業を創出させることができた。							
	指標	キャッシュレス決済を活用して生産性の向上を図る企業数							
	数値目標	5社	実績数値	6社	目標達成度	120.0%			
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)	10.0	支援企業 数(実績)	11.0	支援 実績率	110.0%	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)	外国人ツアーガイドのサポーターを通じて、キャッシュレス決済の導入を含めた外国人集客の各種対策を学んでいただき、大阪・関西万博に向けた準備を後押しすることができた。							
	指標	キャッシュレス決済を活用して大阪・関西万博に向けたインバウンド対策を行う企業数							
	数値目標	5社	実績数値	5社	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				