

# 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	吹田商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 柴田 仁	
	所在地	〒564-0041 大阪府吹田市泉町2-17-4	
	担当者	職・氏名	中小企業振興部 部長 谷 将行
		連絡先	TEL（直通）： 06-6330-8001
			Fax： 06-6330-3350
E-mail： <a href="mailto:tani@suitacc.or.jp">tani@suitacc.or.jp</a>			
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 <b>23</b> 年 <b>10</b> 月 <b>14</b> 日  <b>13</b> 名（経営指導員 <b>9</b> 名）（令和5年3月31日現在）  吹田市（一部事業において三島地域） <b>11,526</b> （平成 <b>28</b> 年度経済センサス） <b>6,874</b> （平成 <b>28</b> 年度経済センサス） <b>2,336</b> （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	
<input type="checkbox"/> 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を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、及び建議すること。 (2) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。 (3) 商工業に関する調査研究を行うこと。 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。 (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せんを行うこと。 (11) 商事取引に関する仲介及びあっせんを行うこと。 (12) 商事取引の紛争に関するあっせん、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) 外国人材の受入れおよびその支援に関する事業を行うこと。 (19) 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。（定款第7条より）			

**(1) 事業の目標**

地域活性化事業と連携し、個別支援へつなげる流れを確立するため、下記事業を実施した。

- ・ 各種支援金・補助金に関する相談対応と支援
- ・ 創業人材育成事業として創業塾の開催とハンズオン支援
- ・ 事業承継支援事業として小規模M&Aセミナー開催とハンズオン支援
- ・ BCP策定支援事業としてBCP策定セミナー開催とハンズオン支援
- ・ ネットショップ立ち上げ促進セミナーの開催
- ・ 創業予定者・小規模事業者の経理DX推進セミナーの開催
- ・ 新事業展開チャレンジ支援事業としてセミナーの開催
- ・ **DX**実体験セミナーの開催
- ・ 飲食・サービス業の新規顧客獲得支援事業としてセミナーの開催
- ・ 資金繰りセミナーの開催
- ・ 障がい者向け企業面接会の開催
- ・ 北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業として講演会の開催

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

市内中小企業に対し、その経営課題を整理・分析するとともに、課題解決に向け、支援施策や支援機関の活用の提案、金融支援、販路開拓支援及び事業計画作成支援等を重点的に実施した。なお、本年度についても、コロナ禍により、多くの中小企業の景況が悪化していたことから、一層のスピード感をもって対応にあたった。とりわけ、金融・事業計画策定支援においては、引き続き、国、自治体が各種支援施策を講じていたことから、その普及や活用促進に最大限努め、当該企業の事業継続や雇用の維持を図った。また、当所の他の事業（専門相談支援事業・地域活性化事業）の活用を促すことで、相乗効果を図るとともに、各企業に応じた伴走型支援を通じて、支援企業の事業の維持・発展、再構築に向けた意識づけも行った。

**【専門相談支援事業】**

専門的かつ高度な相談（税務、法務等）については、早期解決に向けて、専門家による相談等を実施した。

**【地域活性化事業】**

市内産業の特性や中小企業を取り巻く経営環境等を踏まえ、地域産業の活性化に向け、大阪府施策や近隣商工会・商工会議所との連携等も意識しながら実施した。コロナ禍の影響で、対人接触・交流の機会を要する事業については、中止、規模縮小を余儀なくされたが、セミナー実施等から個社支援へ繋がる流れを意識し、コロナ禍の影響を最小限に抑えることに努め、地域産業の活性化を図った。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

①長期化するコロナ禍で積極的な事業者訪問が出来ない中、電話やメールまた、**SNS**を活用し、補助金や支援金などの分かりやすい情報提供を行い、事業者に対する新型コロナウイルス感染症拡大の影響を可能な限り緩和し、事業継続を支援した。また、事業者からの要望があれば、事務所や店舗へ出向くことが徐々に再開出来つつあり、国や府からの新型コロナ関連に係る補助金・助成金等の支援情報を伝えると共に記帳支援及び資金繰り計画支援、金融支援へと支援を繋げていった。

②経営相談事業では、コロナ禍にかかわる相談が増加し、それがカルテ化につながり、相談件数の増加につながった。特に事業計画策定支援については、小規模事業者持続化補助金及び事業再構築補助金の申請を行うため、事業計画策定支援の増加につながり、184件の支援となった。今後、採択先については、継続して支援していくことになるので、伴走型の支援につなげていくことができる。

③すいた経営革新センターにおいては、創業塾の開催、創業個別相談を行った。事業者からの相談も含め、相談件数241先918件を数え、14件の創業が実現された。国の新型コロナウイルス対応のための事業環境変化対応型支援事業における窓口では延べ306件の相談があり、必要な支援を中小企業・小規模事業者へ届け、雇用の維持と事業の継続が可能となるよう支援を行った。また、事業承継支援についてはセミナーに参加された事業所2社が**M&A**マッチングプラットフォームへ登録を行った。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

①コロナ禍以前は、訪問活動による面談を行い、ヒアリングから関係性の構築し、相談業務につなげていたが、コロナ禍により積極的な訪問活動が実施出来なかった。訪問活動以外の**HP**や電話、メール等での情報発信に軸足を置いたが、関係性が遠のいたと感じた事業所もあると認識している。また、そういった意味で、経営指導員は受け身型の相談が中心となり、これまで訪問してきた事業所への支援と満足度向上に向けた取り組み強化が次年度以降の課題である。

②アフターコロナに向けた事業者への支援、市内の中小企業・小規模事業者への事業の再構築、再々構築を円滑に進めるための計画策定・実行支援が求められている。例えばコロナ禍において事業を非対面型に転換したが、事業が軌道に乗らず、当初計画した売上を上げられていない事業者への支援。また、物価高騰や円安の影響による仕入れ費用の増加に苦しむ資金繰り対策に関する支援。人員確保のため、自社のブランド力を向上させるための支援。そして、**IT・DX**を活用した販促支援やクラウド会計導入支援。創業・副業に関する幅広いニーズに対応するために創業に関する学びの場及びハンズオン支援といったニーズがある。

③医工連携の取り組みをより強化していくため、国立循環器病研究センターとの間で連携協定を締結している。今後、具体的に小規模事業者が製品開発などに取り組むためには、地域での医工連携をフォローする体制が必要である。医療・健康分野に詳しいコーディネーターが伴走型で支援すること及びその支援を継続的に行っていくための枠組みづくり（組織づくり）が必要であり、課題となっている。

④事業承継支援事業については、事業承継の課題が顕在化している事業者に対する「実行支援」と未だ事業承継の課題が潜在化している事業者への経営者意識の「啓発を行う支援」が両立しにくいことが挙げられる。セミナー参加者数を集めるためにより多くの事業者に当てはまる事業課題の広い内容をテーマにするとその後のハンズオン支援まで繋がりにくい。事業承継税制や親族外承継などテーマを絞りすぎるとセミナー参加者数が目標未達になる可能性が高くなる。双方のマイナス点を補いつつ、実行支援へと繋がる取組を行うことが課題である。

#### (5) 次年度の取り組み

地域活性化事業と連携し、個別支援へつなげる流れを確立するため、下記事業を実施していく。

- ・ 各種支援金・補助金に関する相談対応と支援
- ・ 創業人材育成事業として創業塾の開催とハンズオン支援
- ・ 事業承継準備支援事業として「事業の見える化と磨き上げ」をテーマとしたセミナーの開催
- ・ BCP策定支援事業として**BCP**策定支援セミナー開催とハンズオン支援
- ・ 新事業展開テイクオフ支援事業としてセミナーと交流会の開催
- ・ **DX**化支援事業として経理**DX**セミナー、**SNS**活用セミナー、動画販促活用セミナーの開催
- ・ 越境**EC**セミナーの開催
- ・ 万博関連事業受注者登録システムへの登録推進事業としてセミナーの開催
- ・ 女性創業人材育成事業として女性創業塾の開催
- ・ 人材確保支援セミナーの開催
- ・ 障がい者向け企業面接会の開催
- ・ 北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業として講演会・見学会の開催

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 吹田商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

コロナ禍による運転資金確保のための資金需要が増す中、国からの支援策もあり、経営指導型及び紹介型で91件の金融支援を行った。金融支援では、事業者との距離が圧倒的に縮まり、信頼関係構築が大きく前進する。カルテ化する際も課題が明確となるため、事業者にとっても有効な多くの支援メニューを紹介しやすくなる。また、民間の専門家などの支援機関等へのつなぎを62件行い、専門的な事業課題の解決に取り組んだ。そして、インボイス制度導入に関する支援を行った。

なお、小規模事業者持続化補助金及び事業再構築補助金申請に係る事業計画作成支援の件数が184件となり、次年度もこの傾向は続くものと思われる。事業計画作成支援も金融支援同様に経営指導員と密な関係性を築くことができ、今後の支援へ繋がりやすい傾向にある。経営指導員の経営支援スキル向上も見込め、今後も強化していきたい支援メニューである。

今後は、上記2つ（金融支援と事業計画作成支援）を土台とし、IT化支援やマーケティング力向上支援等の強化を図っていききたい。

代表的な支援事例として、事業計画作成支援、金融支援を記載する。

相談事業者は車用品販売・自動車整備業として2002年創業。現在は2代目として息子が事業を運営している。顧客満足度が高く、売上も右肩上がりであったが、新型コロナウイルスの影響で、外出自粛による車利用の減少やテレワークの定着で営業車の利用が減り、車用品販売量が減少。売上の見通しが立ちづらい状況となった。事業再構築を図るため、新事業を計画。進めていくための再構築事業計画書の策定、また、今後の見通しを図るため財務分析を行った。出来上がった事業計画を基に補助金を申請し、無事採択となる。諸般の事情により、補助金事業は中断したが、事業計画を立てたことで、今後の事業プランが明確となった。売上も再び上昇傾向にあり、新たな雇用も検討中である。

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	360	374	103.9%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	60	62	103.3%	5
金融支援（紹介型）	支援数	42	42	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	48	49	102.1%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	20	20	100.0%	5
記帳支援	事業所	53	51	96.2%	4
労務支援	支援数	10	9	90.0%	4
人材育成計画作成支援	事業所	2	2	100.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	33	41	124.2%	5
販路開拓支援	支援数	13	13	100.0%	5
事業計画作成支援	支援数	163	184	112.9%	5
創業支援	事業所	10	14	140.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	4	80.0%	4
コスト削減計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	5
財務分析支援	事業所	11	11	100.0%	5
5S支援	事業所	0	0	—	—
IT化支援	事業所	14	13	92.9%	4
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	—	—
事業承継支援	事業所	14	13	92.9%	4
災害時対応支援	事業所	0	0	—	—
フォローアップ支援	事業所	0	0	—	—
結果報告	事業所	360	374	103.9%	5

## II 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

中小企業・小規模事業者の専門的な経営課題の解決に向けた個別の相談案件に的確に対応するため専門相談支援を実施した。

税務相談は、税理士会と連携し、申告・記帳相談を実施、消費税・所得税を中心とした税制改正への対応、申告業務の適正推進を行った。また、インボイス導入及び電子帳簿保存法に関する相談対応を行った。

専門家派遣（同行）は、経営指導員による相談対応の中で、より専門的な課題について専門家を活用し、伴走支援を行い解決を図った。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務相談	新規	相談件数	25	25	100.0%	5
専門家派遣（同行）	新規	相談件数	8	8	100.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業
支援のポイント・成果
<p>創業人材育成事業（創業塾）は、32名の受講者があり、ハンズオン支援は4名であった。コロナ禍で全体に沈滞ムードが漂う中でも、例年と変わらない受講者数となった。昨年はオンライン開催であったが、感染対策を行った上で会場開催で実施した。</p>
<p>事業承継支援事業では、今後10年で事業承継課題が顕在化する事業者に対し、国及び大阪府が連携協定を締結した民間M&amp;Aプラットフォーム3社にご登壇いただき、M&amp;A検討セミナーを実施した。支援策などの周知を行うと共に、第三者承継（小規模M&amp;A）の現状や進め方を含め、各種情報提供を行った。</p>
<p>BCP策定支援事業では、セミナー参加者全員がセミナー内で簡易版BCPの策定を行うことが出来た。</p>
<p>ネットショップ立ち上げ促進セミナーでは、ネットショップを開始するための手段を学ぶとともに、数多くあるネットショップ業者を比較し、自社事業に合うネットショップを選択し、検討するための機会を提供した。</p>
<p>創業予定者・小規模事業者の経理DX推進セミナーでは、クラウド会計を導入することで企業のDX化のきっかけづくりを行い、生産性向上に寄与することを目的とし、開催した。併せて、インボイス制度や電子帳簿保存に対する準備啓発やe-tax導入のセミナーも合わせて行うことにより、次のステップのDX化の必要性を認識していただいた。</p>
<p>新事業展開チャレンジ支援事業では、大阪府が実施する「新事業展開チャレンジ支援事業」の内容を周知するとともに、事業者に対し事業計画策定から計画実施までの支援を行うことを目的として開催した。「事業再構築への取組の重要性が深まった：13社」・「事業再構築への取組の重要性が少し深まった：4社」の回答を得て、当セミナーにおける事業の目標としていた数値を大きく上回る認識を深めることができた。</p>
<p>DX実体験セミナーでは、身近なクラウドサービスであるジョブカンを紹介し、DXを実体験していただいた。事後アンケートにおいて、DX化を進めていきたいと回答した割合は100%となった。</p>
<p>飲食・サービス業の新規顧客獲得支援事業では、Googleビジネスプロフィール活用セミナーを行った。YouTube動画配信にすることで必要な方に何度でも見ていただけた。登録の仕方まで説明することで、マニュアルのように使用いただくことができた。</p>
<p>資金繰り対策セミナーでは、セミナー前より資金繰り改善支援を行っていた方もお誘いし、セミナー参加による理解度向上に役立てた。直近で抱える資金繰り課題について、よろず支援拠点へ繋ぐなど個別支援にあたった。</p>
<p>障がい者向け企業面接会では、コロナ禍で面接希望者が減少したため、1名の面接に20分の面接機会を設けることができた。じっくりと面接することができたことで面接者の特性をある程度把握できたとお声をいただいた。</p>
<p>北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業では、講演会参加者70名に医療・健康関連事業への取り組み意向を聞くと、16名は「既に取り組んでいる」と回答し、1事業所より「参入を検討している」、45事業所から「関心・興味を持っている」との回答を得られた。</p>

(1) 単独事業										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	創業人材育成事業(創業塾)	34.0	36.0	105.9%	91.7	創業塾に「満足」、「おおむね満足」と回答した割合	70.0	90.6	106.7%	5
○	事業承継支援事業	22.0	14.0	63.6%	85.7	事業承継についての重要性の認識が高まったと回答した割合	70.0	75.0	107.1%	4
○	BCP策定支援事業	22.0	9.0	40.9%	88.9	セミナー参加者の中で、簡易版BCPの策定を行った事業者の数	20.0	7.0	35.0%	3
○	ネットショップ立ち上げ促進セミナー	75.0	64.5	86.0%	91.9	ネットショップの立ち上げを進めていくと答えた割合	70.0	100.0	142.9%	5
○	創業予定者・小規模事業者の経理DX推進セミナー	50.0	27.0	54.0%	76.0	インボイス制度・電子帳簿保存について理解したと答えた事業者の割合	70.0	93.0	132.9%	4
○	新事業展開チャレンジ支援事業	40.0	18.5	46.3%	94.4	事業再構築への取組の重要性の認識を深めた割合	70.0	94.7	135.3%	5
○	DX実体験セミナー	20.0	15.0	75.0%	86.7	DX化を進めていきたいと回答した割合	80.0	100.0	125.0%	5
○	飲食・サービス業の新規顧客獲得支援事業	20.0	15.0	75.0%	53.3	Googleビジネスプロフィールを設定したもしくは設定したいと回答した割合	80.0	86.6	108.3%	4
	資金繰り対策セミナー	30.0	14.0	46.7%	78.6	「資金繰りの理解が深まった」と回答した割合。	70.0	92.9	132.7%	4
(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	
○	障がい者向け企業面接会	10.0	9.0	90.0%	100	参加事業所の中で採用に合った事業所数	5	4	80.0%	5
○	北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業	40.0	70.0	175.0%	88.6	ライフサイエンス分野に参入を検討したいと答えた割合	70	82.8	118.3%	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。

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

事業名		創業人材育成事業(創業塾)
想定する実施期間		平成22 年度～ 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>2021年版（令和3年）小規模企業白書によると我が国の開業率は4.2%、廃業率は3.4%となっており、平成22年以降、開業が廃業を上回る傾向が続いている。政府は開業率10%を目標として掲げ、開業率の底上げに向けて支援を強化している。また、平成26年に施行された「産業競争力強化法」では地域の創業を促進させるため、市区町村が民間の創業支援事業者と連携して、ワンストップ相談窓口の設置、創業セミナーの開催、コワーキング事業等の創業支援を実施する「創業支援事業計画」について国が認定することになっており、吹田市は創業支援事業者を吹田商工会議所とし認定を受け、日本政策金融公庫吹田支店とも連携し、「すいた創業支援ネットワーク」を構築している。平成28年の経済センサスによると、当市の開業率は大阪府内で第3位、全国の1万以上事業所がある112の市及び特別区の中で第13位であり、こういった市の特性を市内産業の振興に活かしていくために、起業・創業者に対する支援を継続的に取り組む必要がある。その一貫として創業塾を開催する。</p> <p>本事業の目的は、積極的に自ら起業しようとする創業予定者等に対し、ソフト面における支援事業を実施し、その新規開業を支援し、フォローを行うことによって、地域経済の活性化に寄与することとする。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内を中心とした周辺地域において、創業を検討している一般の方並びに創業して間もない方を幅広く対象としている。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【創業塾】【人材交流型】</p> <p>&lt;日時・場所&gt; (※本年は全日程をリアルで開催した)</p> <p>日時：令和4年9月3日(土)、10日(土)、17日(土)、24日(土)、10月1日(土)</p> <p>各日とも、9:30～16:30まで</p> <p>場所：当所大会議室</p> <p>&lt;内容・方法&gt;</p> <p>1日6時間・5日間・計30時間、創業時に押さえておきたいと思われる内容について、それぞれに精通した経験豊富な講師を迎えて実施した。具体的な内容は下記の通り。(講師については、毎年、受講者のアンケートによる評価を元に見直している。)</p> <p>◇1日目</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●9:30～11:00 オリエンテーション すいた経営革新支援センター長</li> <li>●11:00～12:30 創業を成功させる心構え 講師：中小企業診断士</li> <li>●13:30～15:00 マーケティングと営業手法 講師：中小企業診断士</li> </ul> <p>◇2日目</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●9:30～12:30 販売促進手法 講師：販売促進専門家</li> <li>●13:30～15:00 ネットを使った集客法 講師：SNS専門家</li> <li>●15:00～16:30 動画活用法 講師：SNS専門家</li> </ul> <p>◇3日目</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●9:30～15:00 税務・会計の基礎 講師：税理士</li> <li>●15:00～16:30 日本政策金融公庫の創業支援 講師：同公庫 吹田支店長</li> </ul> <p>◇4日目</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●9:30～12:30 事業計画策定① 講師：中小企業診断士</li> <li>●13:30～16:30 事業計画策定② 創業体験（事業者）から学ぶ</li> </ul> <p>ファシリテーター：中小企業診断士</p> <p>発表事業者：中小企業を支援する講師派遣業・2018年受講者</p> <p>発表事業者：妊婦のためのピラティス教室・2021年受講者</p> <p>◇5日目</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●9:30～15:00 事業計画策定③ 講師：中小企業診断士</li> <li>●15:00～16:30 総括 すいた経営革新支援センター長</li> </ul>

		<p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>						
①府施策連携		<p>大阪府商工労働部商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し、大阪府支援施策の紹介を行う。また、大阪起業家グローイングアップ事業と連携し、府のメルマガやHPを活用する。発表者のN氏は、前年度の受講者であり、本年度の大阪府グローイングアップ事業のファイナリストとされた。</p>						
②広域連携								
③市町村連携		<p>吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成26年7月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所の「すいた経営革新支援センター」に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等と連携して推進している。同ネットワークでは、同年より2か月に一度、連携会議を開催してきており、創業塾の講師依頼や塾後のフォローについても情報交換している。</p>						
④相談相乗		<p>相談事業相乗効果：受講者<b>32名</b>のうち、カルテ化<b>9名</b>、ハンズオン<b>4名</b>の計<b>13名</b>のフォローを行う。（カルテ化には至らなかったが、<b>1時間以上</b>の面談を行った方は別途<b>9名</b>あった。）</p>						
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	34.0	総支援企業数(実績)	36.0	支援実績率	105.9%	満足率	91.7%
目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>総支援企業数（計画）は、参加事業所は30社、ハンズオン支援は4社で合計34社であったが、実績は参加事業所32社、ハンズオンは4社であった。</p> <p>定員<b>32名</b>のところ、<b>34名</b>の申し込みがあったが、コロナ禍のために席数を限定したため、<b>2人</b>の方をお断りせざるを得なかった。近年で最も早い申し込み状況で、<b>8月15日</b>には、定員近くまで予約が埋まっていた。受講者のうち、小規模事業者持続化補助金の創業枠へのエントリーを目的として、受講された方は<b>5名</b>であった。コロナが少しづつ治まりかけていたことも増員に繋がったと思われる。</p> <p><b>1日6時間、5日間</b>で計<b>30時間</b>の講義に対して、総出席率は<b>86.2%</b>であった。熱心に受講され、受講者<b>32名</b>中<b>30名</b>の方が受講終了証（欠席された日数分のフォロー相談を受けることが条件）を取得された。欠席日の補完という目的だけではなく、<b>32名</b>中<b>21名</b>が同塾開始後、相談に来られ、フォロー相談を延<b>46回</b>（<b>1回約1～1.5時間</b>）受けられた。</p> <p>全講座平均の満足度は、<b>93%</b>であった。「今まで何度か起業塾に行きましたが、これだけマーケティングを教えていただいたことが無かったので、とても勉強になりました。」「無知なる自分を知ることができました。」「自分の中で創業へのイメージが変わりました。」「ビジネスプランを考える良い機会になった」「自信、確信、熱意をもって創業に向け行動指標が出来ました」「具体的な数字をあげてみて、創業に向けてより現実的な視点を持つことができた」「自分がやろうとしている事業についてさらにもっと深く掘り下げないと事業計画が書けないことに気づいた。」「創業の基本的な考え方が勉強になりました。甘かった部分、確信が持てた部分など再確認できました」「事業計画の重要性、数値の計画の立て方、重要性が理解できた。」「全く書けなかった事業計画を具体的に書く自信を持つことができました。」「他の人の話を聞くことでエネルギーをもらうことができました。」「自信、確信、熱意を持って、創業に向けて行動指標ができました。」「経験に基づいた想いのこもった言葉がよかったです。」「日に日に楽しく、ワクワクした<b>5日目</b>でした。たくさんのお見聞をいただき、ありがとうございます。」「講師の先生や参加されている方から、自分の知らない情報が得られ、前向きに動き出すという気持ちが湧いてきました。受講してみて本当によかったです。」「吹田市に引っ越してきて本当によかったです。心より、感謝いたします。」「本当に勉強になると思います。こういった事を学ばず開業したら、失敗する確率は上がると思います。」などの感想をいただきました。</p>							
事業								

来 全 体 の 実 績 ／ 目 標 達 成 度	代表指標	創業に興味のある人、創業を志している人、創業間もない人に対して、スムーズなスタートが切れるように、さまざまな観点から起業の道筋を明らかにし、必要な情報を提供することで、起業への準備をより確かなものとする事。 指標：事後アンケートで創業塾に「満足」、「おおむね満足」と回答した割合			
	数値目標	<b>70.0%</b>	実績数値	<b>90.6%</b>	目標達成度 <b>129.4%</b>
成果の代表事例	<p>①受講者が早期に定員（32名）に達したこと（内容は上記に記載）</p> <p>②受講終了証発行者が32名中30名と高い率（93.75%）であったこと（同上）</p> <p>③塾開始後の相談フォロー回数が延46回となり、多くの受講者（32名中21名）の相談に応じることができたこと</p> <p>④受講者の要望により、追加的に情報提供を行ったこと          創業塾のオプション研修として、動画セミナー（受講者の要望により有料で開催・12/17・5名参加）、振り返り研修（進捗のヒヤリングのために任意で開催・1/19・6名参加）を開催した。また、受講者同士で自主的にLINEグループを立ち上げて情報を共有するなど、創業塾での出会いを生かして支え会おうとする取り組みが行われた。</p> <p>⑤カルテ化9名、ハンズオン4名の相談対応を行ったこと          受講者の中で、以下の方（ハンズオン4名）は、創業塾の受講をきっかけに、次のステージに進まれた。</p> <p><b>B氏（男性・40代）</b>：鍼灸師として20年のキャリアを持つ方で、男性の不妊治療に特化した鍼灸院を開業したいとの意向で、令和4年7月から創業塾をはさんで18回相談に来られた。事業計画作成、マーケティング力強化、資金調達、マッチング等の支援を行い、令和5年3月、プライベート鍼灸院「四丁目の針灸院」を大阪市内で開業された。</p> <p><b>Y氏（女性・20代）</b>：エステサロンを始めたいとの意向で、令和4年8月から創業塾をはさんで8回相談に来られた。自身のエステ体験が豊富で、海外でのエステ事業の立ち上げも経験している。事業計画作成、資金調達支援を行い、12月に自宅で美容サロンを開業された。</p> <p><b>M氏（男性・30代）</b>：Webマーケティング会社に在籍中の方で、個人事業主として、新たにWebマーケティング支援の事業を始めたいとの意向で創業塾受講中に来られた。以後、Web活用のノウハウ支援を求めておられる5人の方とマッチングし、現在、それらの支援を継続中である。（M氏は、創業塾受講者のLINEグループを作られると共に、受講者間の関係構築に尽力いただいた。）</p> <p><b>S氏（男性・40代）</b>：某製薬会社を退社され、国立大学の教授（医師）とプロジェクトを組んで、これからの医療の方向性を探る事業開発を行っておられる方で、3回の相談支援を行った。業界全体の課題や方向性について議論すると共に、かつて創業塾を受講された看護師でシステム開発をされ成功しておられるO氏とマッチングすることで医療関係で創業する体験（苦労）談を聞いていただいた。</p> <p>⑥創業予定者の1年以内開業見込件数が目標の2倍の8事業者になったこと</p> <p>⑦事後アンケートで創業塾に「満足」、「おおむね満足」と回答した割合（総合評価）が93%に</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)	今年度は、受講者を確保できているが、今後、安定的に確保していくことが重要であると考えている。講師とカリキュラムについては、例年、受講者の評価(わかりやすさ・納得感等)や社会情勢(ニーズの変化)を参考して検討を行っているが、さらに課題を洗い出し、新たな視点で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)	30.0	支援企業数(実績)	32.0	支援実績率	106.7%	満足率	90.6%
	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)	計画数値:【人材交流型】創業塾の受講者数30社。 創業に興味のある人、創業を志している人、創業間もない人に対して、スムーズなスタートが切れるように、さまざまな観点から起業の道筋を明らかにし、必要な情報を提供することで、起業への準備をより確かなものとする。							
		指標	事後アンケートで創業塾に「満足」、「おおむね満足」と回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	90.6%	目標達成度	129.4%		
	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)	4.0	支援企業数(実績)	4.0	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)	計画数値:【ハンズオン型】創業塾参加者や創業を検討している方にハンズオン支援を行う。 創業に興味のある人、創業を志している人、創業間もない人に対して、スムーズなスタートが切れるように、さまざまな観点から起業の道筋を明らかにし、必要な情報を提供することで、起業への準備をより確かなものとする。							
		指標	創業予定者の1年以内開業見込件数						
		数値目標	4	実績数値	4	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			

吹田商工会議所

事業名		事業承継支援事業								
想定する実施期間	平成30 年度～	年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>中小企業は我が国企業数の約<b>99%</b>（小規模事業者は約<b>85%</b>）、従業員数の約<b>70%</b>（小規模事業者は約<b>24%</b>）を占めており、地域経済・社会を支える存在として、また雇用の受け皿として極めて重要な役割を担っている。一方で、中小企業の数については、<b>1999年</b>の<b>483万社</b>から<b>2016年</b>は<b>357万社</b>となり、<b>17年</b>間に約<b>126万社</b>減少した。その内中規模企業は約<b>7万社</b>減少、小規模企業は約<b>118万社</b>減少となり、特に小規模企業の減少が進んでいる。これと同時に、経営者の高齢化も進んでおり、全国の社長の年齢分布の推移をみると「<b>70代以上</b>」の占める割合が年々増加しており、<b>2018年</b>には全体の<b>28.1%</b>が<b>70代以上</b>であった。また、社長年齢別に後継者の有無について確認すると、<b>60代</b>では約半数、<b>70代</b>は約<b>4割</b>、<b>80代</b>は約<b>3割</b>で後継者不在となっており、経営者年齢の高い企業においても、後継者が不在の企業が多い（<b>2021年</b>中小企業白書）。</p> <p>次に休廃業・解散企業の代表者年齢について見ると<b>2019年</b>には<b>60代以上</b>が全体の<b>83.5%</b>以上を占めており、休廃業・解散企業の損益状況を見ると6割強の企業が黒字で休廃業・解散に至っていることが分かる。このことから休廃業・解散には代表者の高齢化と後継者不在が存在していることがうかがえる。</p> <p>こうした状況を背景として円滑な事業承継が喫緊の課題であるが、事業承継の実態として「同族承継」の割合は近年減少しており（全体の<b>35%</b>）、「内部昇格（社内承継）（<b>33.4%</b>）」と同程度である。「外部招聘（<b>8.5%</b>）」や「親族外承継（<b>18.4%</b>）」は増加傾向にあり、今後事業承継の有力な選択肢となってきた（<b>2020年</b>中小企業白書）。</p> <p>国としては、経営承継円滑化法に基づく総合的な支援として（1）遺留分に関する民法の特例や（2）事業承継税制、事業承継を契機に経営革新等に挑戦する中小企業に対して事業承継補助金による制度もある。また、<b>2019年12月</b>に梶山経済産業大臣より発表された「第三者承継支援総合パッケージ」では、黒字廃業を回避するための10年間集中実施する支援策が発表されている。</p> <p>大阪府としては、第三者承継（小規模M&amp;A）市場を活性化させるため、経営資源移転円滑化支援事業を予定しており、事業者の引継ぎ環境の構築支援を進めている。</p> <p>今回は、今後10年で事業承継課題が顕在化する事業者に対し、上記の背景や、国や府の支援策などの周知を行うと共に、特に「第三者承継（小規模M&amp;A）」の現状や行い方を含め各種情報提供を行う。同時にハンズオンによる支援も行い、中小企業・小規模事業者の円滑な事業承継を図るため、経営者意識の啓発と支援を行うことを当事業の目的とする。</p>									
支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11, 526事業者）を中心とした事業承継に課題を抱えている中小企業・小規模事業者。									
事業の概要	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「初めての中小規模M&amp;A検討セミナー」</p> <p>日時：令和4年6月29日（水）14:00～16:00</p> <p>場所：吹田商工会議所 大会議室</p> <p>受講人数：12社（12名）</p> <p>内容：第一部 登壇者：（株）M&amp;Aサクシード</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ビズリーチ・サクシードについて</li> <li>・ビズリーチ・サクシードの特徴</li> <li>・プラットフォームを利用した成約事例の紹介</li> </ul> <p>第二部 （株）トランビ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・TRANBIの特徴、従来の仲介型M&amp;Aとの違い</li> <li>・TRANBIの使い方、付帯サービス、料金形態</li> <li>・TRANBIでの成功・成約事例</li> </ul> <p>第三部 （株）バトンズ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・起業に代わるスモールM&amp;Aとは？</li> <li>・気になる成約事例</li> <li>・お相手への魅せ方、PRのコツ</li> <li>・交渉時の3つのポイント</li> <li>・全国に広がる「バトンズM&amp;A相談所」</li> <li>・バトンズの特徴</li> </ul> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</p>									
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>府施策連携：商10番（事業承継の支援事業）。大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRするとともに、上記事業参加者を対象として「相談事業相乗効果」を図るため、「大阪府事業承継・引継ぎ支援センター」と連携して、個別フォローを行い、ハンズオン支援のみならず個別の支援へとつなげた。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談事業相乗</td> <td>相談事業相乗効果：当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へとつなげた。</td> </tr> </table>		①府施策連携	府施策連携：商10番（事業承継の支援事業）。大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRするとともに、上記事業参加者を対象として「相談事業相乗効果」を図るため、「大阪府事業承継・引継ぎ支援センター」と連携して、個別フォローを行い、ハンズオン支援のみならず個別の支援へとつなげた。	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：当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へとつなげた。
①府施策連携	府施策連携：商10番（事業承継の支援事業）。大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRするとともに、上記事業参加者を対象として「相談事業相乗効果」を図るため、「大阪府事業承継・引継ぎ支援センター」と連携して、個別フォローを行い、ハンズオン支援のみならず個別の支援へとつなげた。									
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：当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へとつなげた。									

事業 全体 の実績 ／ 目標 達成 度	計画に対する 実績（数値）	総支援企業 数(計画)	22.0	総支援企業 数(実績)	14.0	支援 実績率	63.6%	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）	コロナ禍ではあったが、実会場でセミナーを開催した。新型コロナウイルスの影響により、セミナー開催の告知を積極的に行えず、参加人数は伸び悩んだが、参加された事業者は事業承継課題への意識が高い方が多く、小規模M&Aへの積極的な意見を聞くことが出来た。								
		代表指標	アンケートで、事業承継についての重要性の認識が高まったと回答した割合							
		数値目標	70%	実績数値	75.0%	目標達成度	107.1%			
	成果の代表事例	セミナーに参加された事業所2社がマッチングプラットフォームへ登録を行った。現時点で成約には至っていないが、完了まで支援を継続していく。								
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）	令和4年度は、国及び大阪府が、連携協定を締結した民間M&Aプラットフォーム3社にご登壇いただき、M&A検討セミナーを実施した。参加者のうち2社が売却案件を登録するに至った。通常、売却を検討する事業者はセミナー等、公の場には出て来づらい為、普段の巡回等面談の重要性を再認識した。また、事業承継課題を認識するための取り組み、意識の啓発を行うことが重要である。								

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

実績 ／ 達成 度 ①	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	20.0	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）	コロナ禍ではあったが、実会場でセミナーを開催した。新型コロナウイルスの影響により、セミナー開催の告知を積極的に行えず、参加人数は伸び悩んだが、参加された事業者は、事業承継課題への意識が高い方が多く、事業承継への積極的な意見を聞くことが出来た。								
		指標	アンケートで、事業承継についての重要性の認識が高まったと回答した割合							
		数値目標	70.0%	実績数値	75.0%	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 ②	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	2.0	支援企業 数(実績)	2.0	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）	セミナー参加者より2社ハンズオン支援を行った。課題解決には時間を要する事業者が多いが、定期的に進捗のヒアリングを行うことで、事業者の問題意識を共有することができた。								
		指標	マッチングプラットフォームへの登録を進めていくと回答した数。							
		数値目標	2	実績数値	2	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					

吹田商工会議所

事業名		BCP策定支援事業							
想定する実施期間		令和元 年度～ 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>大阪府北部エリアでは、近年大阪府北部地震や台風21号など多くの自然災害に見舞われている。また、全国的にも感染症リスクが増大している。緊急事態は突然発生し、その際有効な手を打つことができなければ、特に中小企業は経営基盤が脆弱なため、廃業に追い込まれるおそれがある。同時に事業を縮小し従業員を解雇しなければならぬ状況も発生しうる。企業・組織がいかなる状況に見舞われても、優先順位に基づく重要業務を事業継続戦略を用いて目標復旧時間内に再開し、事業を継続することが必要である。これにより企業・組織の責任を全うし、不足の事態においても生き残りや発展（会社の存続）につなげることを可能とするのが事業継続であり、その計画がBCPである。BCPを作成している企業は、顧客の信用を維持し、市場関係者から高い評価を受けることとなり、企業価値の向上にもつながる。しかしながら大企業の43%がBCPを「策定している」「現在策定中」とした一方、中小企業における同回答は23%に留まっている。中小事業者がBCPを策定をしない理由の約4割が「策定に必要なスキル・ノウハウがない」であった（2021年度版「小規模企業白書」）。</p> <p>BCP策定を促進・普及していくため、実際に災害から立ち直った企業事例の紹介とともにBCPの必要性を伝える。それとともに簡易版BCP「これだけはシート」の策定や中小企業庁の「事業継続力強化計画」認定制度への申請をフォローすることで企業としての自然災害対策への行動の第一歩を促すことを目的とする。</p> <p>また、社会全体でIT・DX化が進む中、中小企業・小規模事業者が意識しなければならない課題として、サイバーセキュリティへの取組みがある。対策が万全でなく、個人情報の漏えいなどの被害にあうと、業務停止に追い込まれる恐れがある。BCPの観点からセミナー内でサイバーセキュリティ対策への解説を行い、情報漏えいに対する意識向上を図る。</p> <p>吹田商工会議所は吹田市と共同し、小規模事業者の事業継続力強化を支援する「事業継続力強化支援計画」を作成し、大阪府の認定を受けている。（実施期間：令和3年4月1日～令和8年3月31日）</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11、526事業者）を中心としたBCP未策定の中小企業・小規模事業者。及びサイバーセキュリティに関心のある事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「緊急事態に強い会社を作るためのBCP（事業継続計画）作成セミナー」                      日時：令和4年12月10日（木）14:00～16:00                      場所：吹田商工会議所 大会議室                      講師：東京海上日動火災保険（株）他                      受講人数：7社</p> <p>内容：・大阪北部地震で実際に発動したBCP、具体的にどう役立ち、どう会社を救ったのか                      ・BCPを策定するべき理由                      ・他企業のBCP策定事例紹介                      ・国が認定する事業継続力強化計画とは                      ・【ワークショップ】大阪府「超簡易版BCP 『これだけは！』シート」を策定してみよう！                      ・サイバーセキュリティの脅威について</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</p>							
	<p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>府施策連携：商12番（BCP・BCMの普及促進）。経営支援課と連携。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>セミナー案内の広報など連携して行った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へ繋げた。</td> </tr> </table>		①府施策連携	府施策連携：商12番（BCP・BCMの普及促進）。経営支援課と連携。	②広域連携		③市町村連携	セミナー案内の広報など連携して行った。	④相談相乗
①府施策連携	府施策連携：商12番（BCP・BCMの普及促進）。経営支援課と連携。								
②広域連携									
③市町村連携	セミナー案内の広報など連携して行った。								
④相談相乗	当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へ繋げた。								

事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	22.0	総支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	40.9%	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）	セミナー参加者7名は、全員セミナー内で簡易版BCPの策定を行うことが出来た。新型コロナウイルスの影響により、セミナー開催の告知を積極的に行えず、参加人数は伸び悩んだが、参加された事業者は災害対策への意識が高い方が多く、 <b>BCP</b> への積極的な意見を聞くことが出来た。								
		代表指標	セミナー参加者の中で、簡易版BCPの策定を行った事業者の数							
		数値目標	20	実績数値	7	目標達成度	35.0%			
	成果の代表事例	セミナー参加者7社のうち、事業継続力強化計画作成への検討状況について5社の方が「検討している」との前向きな回答を得た。2社は「まだわからない」と回答。								
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）	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
		セミナーを通して <b>BCP</b> を策定するという題材で3年実施してきたが、思わしい集客が見込めなかった。次年度は、サイバーセキュリティの観点から情報漏えいに対する意識向上を図る。セミナー内で企業が行うべきサイバーセキュリティ対策への解説を行い、災害やサーバーの故障、サイバー攻撃など事故が起こったときに行動するための <b>BCP</b> の必要性を伝えていく。								

【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)	20.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	35.0%	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）	セミナー参加者7名はは全員セミナー内で簡易版BCPの策定を行うことが出来た。新型コロナウイルスの影響により、セミナー開催の告知を積極的に行えず、参加人数は伸び悩んだが、参加された事業者は災害対策への意識が高い方が多く、 <b>BCP</b> への積極的な意見を聞くことが出来た。								
		指標	セミナー参加者の中で、簡易版BCPの策定を行った事業者の数							
		数値目標	20	実績数値	7	目標達成度	35.0%			
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)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	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）	セミナー参加者以外から2社のハンズオン支援を行った。2社とも課題意識が高く、 <b>BCP</b> 策定はスムーズに行うことができた。 <b>BCP</b> を策定することで取り組むべき課題を明確にでき、災害時における行動も事前にシュミレーションすることができた。								
		指標	事業継続力強化計画等の策定を行った事業者の数							
		数値目標	2	実績数値	2	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					

吹田商工会議所

事業名	ネットショップ立ち上げ促進セミナー									
想定する実施期間	令和4 年度～ 令和4 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>経済産業省によると、<b>2020年</b>の日本の<b>BtoC-EC</b>（消費者向け電子商取引）市場規模は<b>19.2兆円</b>となり、うち物販系分野は前年比<b>21.71%</b>増の<b>12兆2333億</b>円であった。今後も<b>EC</b>市場の活性化は継続すると見込まれている。事業者としてはこれまでの対面販売だけでなくオンライン化を取り入れた非対面型の販売・接客方法を積極的に取り入れることが求められている。</p> <p>近年、<b>Amazon</b>や<b>楽天</b>などのモール型<b>EC</b>サイト、<b>BASE</b>や<b>STORES</b>などの独自ショップなど自分（自社）でシステムの構築をしなくても気軽にネットショップを始めることが可能になった。また、オンラインで顧客とダイレクトに遡及できる環境が整うにつれて、メーカーやブランドが流通業者を介さず、自社<b>EC</b>サイトで販売する<b>DtoC</b>にも注目が集まっている。そのため、今後の<b>EC</b>市場はさらに競争が激化することが見込まれる。</p> <p>膨大な数の競合が存在するインターネットの世界で売上を確保するためには、自社の魅力をターゲットに訴えるブランド構築力とその魅力をアピールするマーケティング戦略が求められる。中小企業・小規模事業者には内部にそういったことに取り組める人材を抱えていないことも多いため、ネットショップ導入に踏み切れない事業者も多い。</p> <p>そこで今回の取り組みでは、新事業展開・ブランド構築を目指す事業者に対し、実際に自社のネットショップ立ち上げ促進支援を行うことから、ブランド構築、マーケティング力向上に寄与し、企業の売上拡大を目指す。</p> <p>また、大阪府には事業者向けにマーケティング、デザイン、コンテンツといった付加価値を提供するクリエイティブ産業の集積があるが中小企業・小規模事業者においてはまだまだ活用が十分に進んでいない状況にある。本事業はネットショップ導入時点から上記の集積や支援策等を紹介し、活用を促していく。</p>								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内の小売業 <b>3,139</b> 社及びサービス業 <b>4,206</b> 社、製造業 <b>44</b> 社、また、創業者・創業予定者を主な対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「ネットショップ立ち上げセミナー（基礎編）」                  日時：令和4年7月1日：14：00～16：00                  場所：吹田商工会議所 大会議室                  受講人数：17社（18名）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・売れるお店と売れていないお店の違い</li> <li>・ネットショップを始めるにあたって、まず大事なこと</li> <li>・ネットショップの種類と特徴</li> <li>・告知・集客の仕方</li> <li>・出店先選択のフローチャートほか</li> </ul> <p>【人材育成型】</p> <p>ネットショップ立ち上げセミナー（ショップ別攻略編）                  &lt;場所・日時&gt;                  日時：・令和4年7月8日 14時～16時 楽天、yahooショッピング編                  受講人数：17社（18名）                  ・令和4年7月15日 14時～16時 AMAZON、BASE、STORES編                  受講人数：16社（18名）                  ・令和4年7月29日 14時～16時 カラーミー、shopify編                  受講人数：12社（13名）</p> <p>内 容：実際に<b>Amazon</b>や<b>BASE</b>などの代表的なネットショップ立ち上げ方法をセミナー形式にて支援する。                  場 所：吹田商工会議所にて開催</p>								
		<p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="405 1800 491 1868">①府施策連携</td> <td data-bbox="491 1800 1476 1868">大阪府デザインセンターと連携し、大阪府支援施策の紹介を行う。また、府のメルマガやHPを活用した。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="405 1868 491 1921">②広域連携</td> <td data-bbox="491 1868 1476 1921"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="405 1921 491 1975">③市町村連携</td> <td data-bbox="491 1921 1476 1975"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="405 1975 491 2036">④相談相乗</td> <td data-bbox="491 1975 1476 2036">相談事業相乗効果：事後フォローアップを行い、具体的な取り組みにあたって個別相談を受ける。</td> </tr> </table>		①府施策連携	大阪府デザインセンターと連携し、大阪府支援施策の紹介を行う。また、府のメルマガやHPを活用した。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	大阪府デザインセンターと連携し、大阪府支援施策の紹介を行う。また、府のメルマガやHPを活用した。									
②広域連携										
③市町村連携										
④相談相乗	相談事業相乗効果：事後フォローアップを行い、具体的な取り組みにあたって個別相談を受ける。									

	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)	64.5	支援実績率	86.0%	満足率	91.9%
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)	ネットショップ立ち上げを基礎から学んでいただいた。ネットショップの選定から、運用、ブランド価値の向上、売上を継続して上げることなど、ネットショップ運営の全体像を理解していただくことができた。理解度は8割を超え、成果を得ることができたと考えられる。							
	代表指標	ネットショップの立ち上げを進めていくと答えた割合							
	数値目標	70.0%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%			
	成果の代表事例	大阪府デザインセンターと連携することができた。具体的には、セミナー開催後に個別相談として2社を大阪府デザインセンターへ引き継ぐことができた。それにより、きめ細やかな支援ができたと考えている。							
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)	当日までの申し込み状況は、定員数を全ての回で上回る申し込み人数であった。しかし、当日キャンセルや連絡なしの欠席など当日の参加者は少なかった。前日までに確認電話をする等の対応が必要であると感じた。また、参加者の中には、既にネットショップを開設されている方やまったくの初心者(普段パソコンを触らない)などレベル差が大きかった。課題も個別具体的なものが多いため、個別相談での対応強化を検討していく。							

【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)	30.0	支援企業数(実績)	17.5	支援実績率	58.3%	満足率	88.2%	
	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）	（基礎編）ネットショップを立ち上げるだけに留まらず、ネットショップを運用し、どのようにブランド価値を高め、売り上げを伸ばしていくか、ネットショップ運営やブランド構築の全体像を理解していただいた。								
		指標	ネットショップの立ち上げを進めていくと答えた割合							
	数値目標	70.0%	実績数値	88.2%	目標達成度	126.0%				
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)	17.5	支援実績率	116.7%	満足率	88.2%	
	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）	（楽天、yahooショッピング編）ネットショップを立ち上げるだけに留まらず、ネットショップを運用し、どのようにブランド価値を高め、売り上げを伸ばしていくか、ネットショップ運営やブランド構築の全体像を理解していただいた。								
		指標	ネットショップの立ち上げを進めていくと答えた割合							
	数値目標	70.0%	実績数値	88.2%	目標達成度	126.0%				
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	93.8%	
	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）	（AMAZON、BASE、STORES編）ネットショップを立ち上げるだけに留まらず、ネットショップを運用し、どのようにブランド価値を高め、売り上げを伸ばしていくか、ネットショップ運営やブランド構築の全体像を理解していただいた。								
		指標	ネットショップの立ち上げを進めていくと答えた割合							
	数値目標	70.0%	実績数値	100.0%	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)	15.0	支援企業数(実績)	12.5	支援実績率	83.3%	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）	（カラーミー、shopify編）ネットショップを立ち上げるだけに留まらず、ネットショップを運用し、どのようにブランド価値を高め、売り上げを伸ばしていくか、ネットショップ運営やブランド構築の全体像を理解していただいた。								
		指標	ネットショップの立ち上げを進めていくと答えた割合							
	数値目標	70.0%	実績数値	100.0%	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					

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

吹田商工会議所

事業名		創業予定者・小規模事業者の経理DX推進セミナー	
想定する実施期間		令和4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>創業者や小規模事業者は、事務の専任スタッフを抱えることは難しく、経営者自らが避けては通ることのできない事業の経理や確定申告業務に従事しなければならない。そのことが事業の生産性向上の阻害要因ともなっている。さらに、インボイス制の導入や電子帳簿化も進展することから、システムに頼らず、経理業務をこなしていくことは困難になってきている。</p> <p>しかし、<b>e-tax</b>の導入により確定申告時の控除額が増えるなどのメリットもあるが、自身はパソコンを文書作成レベルにしか活用してなく、経理ソフトを導入しても使い方がわからないという方も多い。近年、クラウド会計のプラットフォームは充実してきており、経理知識がなくとも使える低廉なソフトウェアが増えてきている。創業者・小規模事業者にとって業種を問わず必要な経理業務をクラウド会計でこなしていくことができれば、生産性向上にも結びつくため、<b>DX</b>化のきっかけともなり得る。</p> <p>本事業はセミナーをきっかけにクラウド会計を導入することで企業の<b>DX</b>化のきっかけづくりを行い、生産性向上に寄与することを目的とする。併せて、インボイス制度や電子帳簿保存に対する準備啓発や<b>e-tax</b>導入のセミナーも合わせて行うことにより、次のステップの<b>DX</b>化の必要性を認識してもらう。</p>	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	パソコンを文書作成レベルにしか活用していない吹田市内の小規模事業者（6, 874事業者）や創業予定者。	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】                      セミナー名：「電子帳簿保存法とインボイス制度から進める！セミナー」                      日時：令和4年11月25日（木）14：00～16：00                      場所：吹田商工会議所 大会議室                      講師：リコージャパン（株）                      受講人数：14社（16名）                      &lt;内容&gt;                      ・電子帳簿保存法について                      ・インボイス制度の概要と<b>DX</b>化ツールの活用事例                      ・経理業務の<b>DX</b>化を進めるための会計ソフトの紹介</p> <p>【人材育成型】                      セミナー名：「<b>DX</b>とは？クラウド会計とはいったいなんなのか？」                      日時：令和4年11月30日（水）14：00～16：00                      場所：吹田商工会議所 大会議室                      講師：（株）マネーフォワード                      受講人数：11社（13名）                      &lt;内容&gt;                      ・なぜ今<b>DX</b>化が必要とされているのか                      ・クラウド会計を活用し、業務を<b>DX</b>化する                      ・<b>DX</b>化を進め、経費を削減する                      ・徹底的に活用する！                      ・マネーフォワードの活用事例紹介</p> <p>※府施策連携先担当者による「大阪府<b>DX</b>推進パートナーズ」の取組みの趣旨を説明した上で、参加者からの「お困りごとヒアリングシート」の提出を促す。</p>	
	①府施策連携	大阪府 <b>DX</b> 推進パートナーズと連携して講師選定及び集客、事後フォローアップに取り組んだ。	
②広域連携			
③市町村連携			
④相談相乗	相談事業相乗効果：事後フォローアップを行い、具体的な取り組みにあたって個別相談を受ける。		

事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	50.0	総支援企業数(実績)	27.0	支援実績率	54.0%	満足率	76.0%	
	目標の達成度 （支援企業をどう変化させることができたか）	これまであやふやだった電子帳簿保存法や、インボイス制度についてようやく理解できたとお声をいただいた。インボイス制度セミナーに参加された16名のうち15名が理解できたと回答いただいた。								
		代表指標	インボイス制度・電子帳簿保存について理解したと答えた事業者の割合							
		数値目標	70.0%	実績数値	93.0%	目標達成度	132.9%			
	成果の代表事例	クラウド会計導入を検討したいと答えた事業者が5社（5社はすでに導入済み、1社はどちらともいえないと回答）いたことで前向きな回答を得た。また、後日、参加した事業者から問い合わせがあり、クラウド会計の指導できる専門家を紹介して欲しいという依頼もあった。徐々に身近なものになりつつあるため、引き続き周知していきたい。								
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	初心者の方にもわかるようにクラウド会計そのものに対する解説に時間を割いた。そのため、具体的な画面の操作方法や実際の使用感、同業他社とのコスト比較や利点の違いなどの解説が不十分であった。そのため物足りないと感じた事業者もいたようであった。今後は、実務にも重点を置くように配慮してセミナーの内容構成を検討する。								

【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)	30.0	支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	50.0%	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）	これまであやふやだった電子帳簿保存法や、インボイス制度についてようやく理解できたとお声をいただいた。インボイス制度セミナーに参加された16名のうち15名が理解できたと回答いただいた。								
		指標	インボイス制度・電子帳簿保存について理解したと答えた事業者の割合							
		数値目標	70%	実績数値	96.7%	目標達成度	138.1%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	60.0%	満足率	63.6%	
	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）	クラウド会計の導入意向は高く（11社中5社が導入を検討、5社導入済み）、継続して導入支援を進めていく。								
		指標	クラウド会計導入を検討したいと答えた事業者の割合							
		数値目標	60%	実績数値	91.7%	目標達成度	152.8%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					

吹田商工会議所

事業名	新事業展開チャレンジ支援事業								
想定する実施期間	令和4 年度～ 令和4 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>新型コロナウイルス感染症により、我が国経済には未曾有の事態が生じ、中小企業・小規模事業者の経営に甚大な影響が及んでいる。感染予防意識の向上や外出自粛など消費者の意識・行動が変化し、中小企業・小規模事業者を取り巻く環境が急速に変化している。こうした厳しい経営環境の中で、中小企業・小規模事業者の販路開拓や新事業創出への取組みについての支援が一層求められる状況にある。</p> <p>こうした状況下において、自社の財務基盤・収益構造を正しく把握し、当面の資金繰りを確保し、その上で経営計画を見直して事業環境の変化に対応していくことが重要である。これらを中小企業が自社で成し遂げられるかは、企業・経営者の経験値や事業の規模、感染症による影響の大小によっても異なると考えられる。特に感染症流行前から財務基盤が弱い企業や、感染症の影響を大きく受けた企業では、周囲の支援も活用しながら早めに今後の経営戦略の策定に取り組んでいく必要があると考える。</p> <p>このような現状の中、中小企業庁では、企業の思い切った事業再構築を支援すべく、上記の課題解決の一つと位置づけられる「事業再構築補助金」を措置した。新製品・サービスの開発・提供に比べて、大きく事業を再構築することにはリスクも伴えば、ノウハウも必要となる。そのため各種支援策や支援機関も活用しながら、前に進めていくことがより必要であると言える。</p> <p>今回当事業において、大阪府が実施する「新事業展開チャレンジ支援事業」の内容を周知するとともに、事業者に対し事業計画策定から計画実施までの支援を行うことで、着実に新事業展開を実施し、倒産を防止するとともに成長の機会を確保する。</p> <p>新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が期待し難い中、ウィズコロナ・ポストコロナの時代の経済社会の変化に対応するために、新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援することで、府内地域経済の構造転換を促すことを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11, 526事業者）を中心とした事業再構築に向けて経営計画策定に取り組むべき中小企業・小規模事業者の全業種を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「補助金を活用した“新事業展開チャレンジ”セミナー」</p> <p>日時：令和5年2月22日（水）15：00～16：30</p> <p>場所：吹田商工会議所 大会議室</p> <p>講師：中小企業基盤整備機構 近畿本部 中小企業アドバイザー</p> <p>受講人数：18社（19名）</p> <p>内 容：新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が難しいなか、ポストコロナ時代への変化に対応するため、国は中小企業等の事業再構築を促している。そこで今後の事業展開における、効果的な補助金活用のための情報整理と実際に申請のチャレンジされる方向けに、“採択される”ための事業計画書策定のポイントを解説を行い、セミナー終盤において、新事業展開に関する事業についての今年度支援事例・SNSの紹介等の説明を実施した。</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</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" data-bbox="405 1534 1468 1852"> <tr> <td data-bbox="405 1534 491 1691">①府施策連携</td> <td data-bbox="491 1534 1468 1691">(a)府施策連携：当府施策連携事業担当部署と連携して、新事業展開チャレンジ支援事業についての告知・普及を行い、応募へつなげていく。また事業再構築の認識を深め、手法・計画策定へのアクションへ踏み出すきっかけとするため、新事業展開に関する事業についての今年度支援事例・SNSの紹介等の説明を実施した。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="405 1691 491 1744">②広域連携</td> <td data-bbox="491 1691 1468 1744"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="405 1744 491 1798">③市町村連携</td> <td data-bbox="491 1744 1468 1798"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="405 1798 491 1852">④相談相乗</td> <td data-bbox="491 1798 1468 1852">相談事業相乗効果：事後フォローアップを行い、具体的な取組みにあたって個別相談を受ける。</td> </tr> </table>	①府施策連携	(a)府施策連携：当府施策連携事業担当部署と連携して、新事業展開チャレンジ支援事業についての告知・普及を行い、応募へつなげていく。また事業再構築の認識を深め、手法・計画策定へのアクションへ踏み出すきっかけとするため、新事業展開に関する事業についての今年度支援事例・SNSの紹介等の説明を実施した。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	(a)府施策連携：当府施策連携事業担当部署と連携して、新事業展開チャレンジ支援事業についての告知・普及を行い、応募へつなげていく。また事業再構築の認識を深め、手法・計画策定へのアクションへ踏み出すきっかけとするため、新事業展開に関する事業についての今年度支援事例・SNSの紹介等の説明を実施した。								
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	相談事業相乗効果：事後フォローアップを行い、具体的な取組みにあたって個別相談を受ける。								

事業 全体 の実績 ／ 目標 達成 度	計画に対する 実績（数値）	総支援企業 数(計画)	<b>40.0</b>	総支援企業 数(実績)	<b>18.5</b>	支援 実績率	<b>46.3%</b>	満足率	<b>94.4%</b>
	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)	セミナー受講後のアンケートの結果、「事業再構築への取組の重要性が深まった：13社」・ 「事業再構築への取組の重要性が少し深まった：4社」の回答を得て、当セミナーにおける事業 の目標としていた数値を大きく上回る認識を深めることができた。							
		代表指標	事業再構築への取組の重要性の認識を深めた割合						
		数値目標	<b>70.0%</b>	実績数値	<b>94.7%</b>	目標達成度	<b>135.3%</b>		
	成果の代表事例	当セミナーを受講し、各種補助金の特徴と利用方法、申請についての正しい認識を深めることが でき、現在検討している新規事業への活用に活かしていけるとの参加後のコメントをいただき、 今後、個別の支援も希望したい旨のご相談が3社あった。							
実施 結果	その他目標値の実 績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			
	課題及び次期 以降への取組み (実績が目標値に 達していない場合 は、その理由や今 後どのようにフォ ローするのか)	府施策連携事業の場合、いかに事業者のニーズにあったテーマと内容設定を行うことが重要であ る。また、実施の時期及び時期にあったセミナー内容を精査をさらに強化することが課題であ る。 次期以降について、昨今のセミナーへの参加人数を状況から、適切な参加人数設定を行うことも 重要であり、告知手法の拡大やアプローチの方法について検討する取組を行う必要があると考 える。							

吹田商工会議所

事業名		DX実体験セミナー
想定する実施期間		令和4 年度～ 令和4 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	経営において、近年の時代の変化に柔軟な対応が求められる中で、 <b>DX</b> （デジタルトランスフォーメーション）は生産性向上・コストカットをはじめ、新しい価値の創造を期待されている。ただ、多くの中小企業に <b>DX</b> と聞くと「難しそう」という反応が大半である。また、デジタルを駆使した戦略を模索している企業があったとしても、 <b>DX</b> の必要性のみ認識されており、経営課題を把握していないケースや既存の <b>IT</b> システムが老朽化・複雑化・ブラックボックス化の中で、データを十分に活用しきれず新しいデジタル技術を導入しているだけになっているケースも多い。そういった中小企業に対して、一番身近なクラウドサービスを導入することで、業務効率を回すことも一種の <b>DX</b> であることを周知することで、まずは事業者 <b>にDX</b> を実体験していただくことが必要である。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<b>DX</b> 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、リモートワークなどを実施する事業者 <b>に</b> 勤怠管理システム、ワークフロー、経費精算、採用管理、労務 <b>HR</b> 、給与計算などを検討されている事業者。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「業務効率化を図るための<b>DX</b>実体験セミナー」</p> <p>日時：令和4年10月19日（水）14：00～16：00</p> <p>場所：吹田商工会議所 大会議室</p> <p>講師：中小企業基盤整備機構 近畿本部 中小企業アドバイザー (株)DONUTS ジョブカン事業部</p> <p>受講人数：15社</p> <p>内容：<b>DX</b>と業務効率化について  <b>DX</b>の必要性、取り組むメリットや導入事例、個別アプリ紹介、補助金・支援策の紹介  勤怠管理システム「ジョブカン」  導入メリットや事例・操作説明、システム上で「打刻」を実体験。</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</p> <p>※府施策連携先担当者による「大阪府<b>DX</b>推進パートナーズ」の取組みの趣旨を説明した上で、参加者からの「お困りごとヒアリングシート」提出』を促した</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>
	①府施策連携	開催にあたっては大阪府成長産業振興室と連携し、講師選定の実施や企業に対しての告知にあたる。また、講師には大阪府 <b>DX</b> 推進パートナーズを利用し、最終的には大阪府 <b>DX</b> パートナーズの周知を行った。
	②広域連携	
③市町村連携		
④相談相乗	参加企業の事後フォローアップを行い、個別サポートを実施した。	

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)	20.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	75.0%	満足率	86.7%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	DXを前提とした相談はまだ少ない現状にある。セミナーの事後アンケートにおいて、参加者全員がDX化を進めていきたいとの回答を得ることができた。セミナー実施を通して、DXの必要性を自社の課題として顕在化させることが出来たと考えている。								
		代表指標	事後アンケートにおいて、DX化を進めていきたいと回答した割合							
		数値目標	80.0%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%			
	成果の代表事例	何から手を付ければいいのか、どういったシステムを導入すればいいのかなどセミナー終了後に質問いただいたが、スケジュール管理からであればGoogleを利用することもセミナー内で提案するなど、ハードルを下げる事ができたと実感している。								
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)	DXについて、やはりまだまだ導入ハードルが高いのが現状である。市内事業者のDX化やIT化の実績づくりが必要だと考える。そうすることで、各社への紹介を行うことで導入促進が可能となる。相談に対する個社支援が必要だと考える。								

吹田商工会議所

事業名

飲食・サービス業の新規顧客獲得支援事業

想定する実施期間

令和4 年度～ 令和4 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

新型コロナウイルスの感染拡大の影響により、飲食・サービス業は大きくダメージを受けた。事業者は感染対策を行いながら、テイクアウト、デリバリー、通販等に活路を求めたが、売上を向上させた事例は多くない。消費者のマインドに関する調査（2021年11月調査）を見ると、現在の外食意向「様子を見て外食を控える」21.5%は同年7月より13.4%減少、外食意向は回復傾向にあると言える。そして、外食頻度がコロナ禍前と比べて変化した人にその理由を聞いたところ、最も多かった「感染しないか不安だから」が52.4%（前回調査73.3%）と同年7月調査よりスコアが下がっており、ここからも不安が和らいできている様子がうかがえる。また、今回「店の衛生対策の進み具合を見て、しっかりした店を選びたい」が18.8%と過去調査との比較では最も高い数値となっており、緊急事態宣言が解除されて一律の営業自粛要請がなくなったことで、主体的に店選びをしていこうという意向がみられた。（ホットペッパーグルメ外食総研）。  
今後も新型コロナウイルスの影響が長期化が予想される中で、飲食・サービス業事業者は新たな顧客獲得への取組が求められている。しかしながら、人的・資金に余裕のない事業者にとって有効な取組は多くない。同時に産業界全体でIT化や生産性向上が求められており、今後雇用の確保に懸念がある飲食・サービス業にとってこの取組は急務であり課題は多い。  
そのような中、Googleが提供しているGoogleビジネスプロフィール（旧 Googleマイビジネス）は、店舗の情報・PR・地図情報を無料で掲載でき、情報交換も可能なため注目を集めている。  
本セミナーでは特に飲食店に向けて、Googleビジネスプロフィールの活用方法と、新規客を獲得するための具体的手法を説明。少ない人員体制でも取り組めるため、人時売上高（生産性）アップにも繋げていく。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

実店舗があり、コロナ禍終息を見据え、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、さらに精力的に学ぼうとする事業者

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】  
セミナー名：「Googleビジネスプロフィール活用セミナー」  
開催期間：令和4年10月頃～令和5年3月末頃まで  
開催方法：YouTube配信（20分程度）  
受講者数：15社（別にアンケート未提出14名）  
内 容：  
①Googleビジネスプロフィールとは  
②Googleビジネスプロフィールを活用した情報発信の仕方  
③Googleビジネスプロフィールの事例と具体的な活用方法  
  
スマホからのGoogle検索で気づかないうちに利用しているGoogleビジネスプロフィール。同サービスに自店の店舗情報をしっかりと掲載することで、スマホ検索で表示されるようになり、店舗情報を見つけた見込み客に、アプローチを可能とする。  
コロナ禍においては、テイクアウトやデリバリー対応の有無確認に、コロナ後には実店舗への来店客を増やすための方策として、Googleビジネスプロフィールの設定も含めた情報提供を行った。

<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 府施策連携商 17番 「サービス事業者の生産性向上支援事業」開催にあたっては大阪府中小企業支援室と連携し、講師選定の実施や企業に対しての告知にあたった。

②広域連携

③市町村連携

④相談相乗 受講企業の事後フォローアップを行い、個別サポートを実施。

	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)	15.0	支援実績率	75.0%	満足率	53.3%
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><b>Google</b>ビジネスプロフィールの基本を知っていただくことを前提として、どういった方が利用するのかなどの知識について知っていただき、登録や設定の必要性についても理解いただく必要がある。また、登録の仕方まで説明することで、マニュアルのように使用いただくことができた。</p>							
	代表指標	事後アンケートにおいて、 <b>Google</b> ビジネスプロフィールを設定したもしくは設定したいと回答した割合							
	数値目標	80.0%	実績数値	86.6%	目標達成度	108.3%			
	成果の代表事例	<p><b>Google</b>サービスを理解していないというアンケート回答があった。基本的な部分が多かったが、設定する必要性について、周知することができた。</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><b>Google</b>プロフィールの設定について、基本的な部分について、説明する内容となったが、講師との打ち合わせで範囲を広げる必要があるということとなった。対象範囲を広げたことと想定よりも打ち合わせの中で動画の時間を短くする方が視聴者は見やすいということで短くしたが、内容説明が不十分であることやもっと<b>SNS</b>との違いを聞きたかったと回答もあり、課題が明確化した。動画のシナリオや組み立ての難しさがわかった。</p>							

吹田商工会議所

事業名		資金繰り対策セミナー							
想定する実施期間		R4 年度～ R4 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>2020年の新型コロナウイルス感染症流行以降、国や地方自治体等の支援策により、①給付金・支援金・補助金等の給付、②金融機関による実質無利子・無担保融資制度等を活用した積極的な融資が行われた結果、中小企業の資金繰りが支えられてきた。しかしながら、②の融資により資金調達した場合は①の給付金等を受給した場合とは異なり、いつかは返済が必要である。</p> <p>2022年においても、新型コロナウイルス感染症は、多くの事業者に影響を与えている。この時点である程度見えてきたことは、仮に感染症が終息しても、コロナ禍以前の経営状態に戻るとは考えにくい。このような状況下では、中小企業は「手元資金の確保」が重要で、そのための資金繰り対策が最重要課題である。ただ、返済据置中のコロナ融資等は、「返済負担を実感しない」ため、「まだまだ大丈夫」と考えがちな経営者も少なくない。今後、コロナ融資等の据置期間が終了すると返済できなくなる事業者も想定される。</p> <p>コロナ禍も3年目に入りまさに正念場である。業績や返済能力が回復しているか、今後のことを見極めなければならない。コロナ融資等の返済金が捻出できる状況にあるか、また、現在、返済据置中であれば、返済がスタートした時点の資金繰りが大丈夫なのか確認しておく必要がある。</p> <p>まだ多くの中小企業は、新型コロナウイルス感染症拡大前の業況まで回復しておらず、資金繰り対策を講じなければ資金ショートを起こす可能性がある。余り不安を煽るのは良くないが、新型コロナウイルス感染症発生当初は、企業の生存危機の克服が一義的な目的であったが、今後は返済できる資金繰りの確立が課題となる。</p> <p>そこで、このような状況を踏まえ、地域の金融機関と連携しコロナ禍における資金繰り対策セミナーを実施することにより、中小企業の資金繰り改善を支援することを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11, 526事業者）を中心とした資金繰りに課題を抱える中小企業・小規模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>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「コロナ禍における資金繰り対策セミナー」</p> <p>日時：令和4年8月24日（水）14:00～16:00</p> <p>場所：吹田商工会議所 大会議室</p> <p>講師：大阪府よろず支援拠点</p> <p>受講人数：14社</p> <p>内容：  <ul style="list-style-type: none"> <li>・わが社の利益の源泉を再確認しよう！ 利益と収支、キャッシュフローの考え方</li> <li>・アフターコロナの資金繰りのポイントは？元金据え置き明けの返済負担</li> <li>・金融機関との交渉術～今、金融機関はココを見ている！</li> <li>・コロナ貸付、中小企業の資金繰り状況</li> <li>・キャッシュフロー、資金収支の考え方</li> <li>・コロナを乗り越える借入の考え方</li> </ul> </p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</p>							
	<p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></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相談相乗</td> <td>当事業を通じて資金繰り対策が課題と認識し、すでに課題が顕在化している事業者、今後課題が顕在化する可能性のある事業者に対して、相談事業を通じて個別にサポートを実施した。</td> </tr> </table>		①府施策連携		②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携									
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	当事業を通じて資金繰り対策が課題と認識し、すでに課題が顕在化している事業者、今後課題が顕在化する可能性のある事業者に対して、相談事業を通じて個別にサポートを実施した。								

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)	30.0	総支援企業 数(実績)	14.0	支援 実績率	46.7%	満足率	78.6%
	目標の達成度  (支援企業を どう変化させる ことができたか)	コロナ禍の中、感染対策を十分にした上でセミナーを実施した。当日まで参加者が21名予定であったが、当日に御本人やご家族の体調不良などで7名のキャンセルがあった。お越しになった14名の満足度は高く、よろず支援拠点への個別相談に繋がった。							
	代表指標	参加企業の中で「資金繰りの理解が深まった」と回答した割合。							
	数値目標	70.0%	実績数値	92.9%	目標達成度	132.7%			
	成果の代表事例	セミナー前より資金繰り改善相談にあっていた方をお誘いし、セミナー参加による理解度向上に役立てた。また、直近で抱える資金繰り課題について、よろず支援拠点へ繋ぐなどの個別支援にあたった。							
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)	セミナー事業計画時には、セミナー開催時に金融機関等によるコロナ融資が終了し、資金繰りの課題が顕在化するのではないかと見込み、支援企業数30名を挙げた。しかし、コロナ融資は延長を重ね、セミナー開催時には実質無利息での借入・借換が未だ継続して出来る状態にあり、資金繰り課題が顕在化している事業者の割合は少なかったのではないかと推察する。次年度以降の開催を検討したい。							

吹田商工会議所

事業名		障がい者向け企業面接会
想定する実施期間		平成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)	<p>障害者雇用促進法の改正により、平成28年4月より障がい者に対する差別の禁止及び障がい者が職場で働くにあたっての支障を改善するための措置（合理的配慮の提供義務）などを定めるとともに、事業主への法的義務となった。さらに、平成30年度からは法定雇用率の算定基礎に精神障がい者が加えられる共に、法定雇用率が2.0%から段階的に引き上げられ、令和3年3月では2.3%となった。この法定雇用率の達成を支援すると共に障がい者雇用に取り組もうとする中小企業に対し、障がい者の雇用を促進していく。</p> <p>また、障がい者を雇用するには、作業施設や設備の改善、職場環境の整備、特別の雇用管理等が必要とされることが多く経済的負担が伴うことから、雇用している側と雇用していない側とに差が出ないように「障害者雇用納付金制度」が設けられている。参加企業募集に際し、こういった制度を周知することで、障がい者採用を前向き検討する中小事業者を増加させる取り組みも行う。</p> <p>中小企業にとって障がい者を雇う事への不安の声も多いが、公的機関が間に入ることによりそれを解消し、面談で求職者の障がい特性を理解してもらった上で、就業してもらうことは長期の雇用にも結びつく。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内、豊中市内を中心とした事業所を対象に募集する。業種については特定せずに全業種を対象とする。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材交流型】 【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「2022障がい者就職応援フェアinすいた」 日時：令和4年11月15日（火）12時30分～15時30分 場所：吹田市文化会館 メイシアター 3階レセプションホール 参加企業：9社 障がい者求職来場者数：43名</p> <p>内容： 求人側の企業が個々のブースを設け、求職者1人ひとりに対して面談を行い、雇用のマッチングを図る。雇用形態は、正社員に限らず、パートから契約社員まで幅広く対象とする。また、生活就労相談コーナーを設け、相談者に対して専門員が適切な就労に関するアドバイスを行う。</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>
	①府施策連携	労一七番 大阪府商工労働部就業促進課・障がい者雇用促進グループと連携して、府施策の紹介を行う。
	②広域連携	豊中商工会議所と連携し、参加事業者を増やし、障がい者雇用の受け入れ先を増やす。
③市町村連携	吹田市とハローワーク淀川との連携にて取り組む。当所は、主に事業所の募集を受け持つ。	
④相談相乗	参加企業の事後フォローアップを行う。ハローワーク淀川との連携を取り、採用までサポートする。また、希望者にはすいた障がい者就業・生活支援センター（就ポツ）とのマッチングを行うなどのフォローも実施する。	

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	10.0	総支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	90.0%	満足率	100.00%
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>障がい者でも身体障がい者、知的障がい者、精神障がい者など様々な障がいがあるのと同時に、人それぞれの性格もあるため、しっかりと向き合うことが必要であり、そこから採用につなげる。今回の参加企業は障がい者の雇用促進に積極的である参加企業者が多かった。また、障がい者雇用をするうえで面接機会が非常に少なく、そういう機会がありがたいという声も非常に多くいただけた。</p> <p>支援企業の変化として、コロナ禍での面接会となったため、1名の面接に20分の面接機会を設けることができた。じっくりと面接することができたことで面接者の特性をある程度把握ができ、その人にあった職務設計構築の機会ともなった。</p>							
	代表指標	参加事業所の中で採用に至った事業所数							
	数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%			
	成果の代表事例	障がい者向け企業面接会にお誘いした企業様で、複数採用に至った企業があった。採用が非常に難しく、悩んでいたが、今回の面接会でじっくり話を聞くことに注力したことでどういう人なのか判断できた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	60	目標値(実績)	43	目標達成度	71.7%			
	障がい者求職来場者								
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	昨年同様求職者の来場者数が伸びないでいる。ただ、予約制にしたことで来場者の把握や予約状況の確認を行うことができた。ただ、ネットでの申込でもあるため、予約キャンセルも多い。会場を検討することや開催時期、周知方法の検討などを行う必要がある。							

吹田商工会議所

事業名

北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業

想定する実施期間

平成26年度～ 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

北大阪健康医療都市（通称：健都）は、平成30年に駅前の複合施設（VIERRA 岸辺健都）の開業、吹田市立吹田市民病院の移転開院、令和元年には健都の中核となる国立循環器病研究センターの移転により本格的に稼働を始めた。今後は医療クラスター形成に向け、健康・医療関連企業の集積と地域企業にとってのビジネスチャンスの拡大を図るソフト面の取り組みの充実がより求められる。吹田商工会議所並びに摂津市商工会では、令和3年2月に国立循環器病研究センターと事業連携協定を締結し、引き続き長期的な視点に立って、健都におけるライフサイエンス分野の振興への取り組みを進めている。

健都の産学官連携拠点となる健都イノベーションパークにおいては、令和4年4月より、国立健康・栄養研究所の移転、JR西日本不動産開発（株）の開発により京都リサーチパーク（株）による賃貸ラボが運営される。また、令和5年にはエア・ウォーター（株）とニプロ（株）が進出予定である。近隣ではパナソニック（株）による「Suita サステイナブル・スマートタウン（Suita SST）」の開発が進んでおり、民間事業者とのオープンイノベーションを加速するための様々な整備が進んでいる。そして、相互に連携し、地域全体の価値向上につながる取り組みの推進を目指している。

健都に関連する事業者を招き、各事業の紹介を通じて地域の事業者に対し、ライフサイエンス分野への関心を高めていくことを目的とする。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

吹田市・摂津市内の製造(708社,441社)を中心に、専門・技術サービス(526社,65社)、情報通信(189社,11社)、医療・福祉関係(1263社,243社)の業種3,246社（カッコ内の前は吹田市、後は摂津市の民営事業所数、平成28年経済センサス調査）を主な対象として、健都への進出希望、アライアンス希望企業を掘り起こしていく。

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】  
 セミナー名：「【健都ヘルス講演会】（第37回吹田産業フェア同時開催イベント）」  
 日時：令和4年6月5日（日）13：00～15：10  
 場所：吹田市文化会館「メイシアター」2階 小ホール  
 受講人数：70名  
 内容：第一部：国循のかるしおでおいしく・てがるに減塩食を  
 第二部：健都ヘルスサポーターのご案内  
 第三部：血管の若さを保つ生活習慣  
 第四部：明治安田生命保険（相）による健康セミナー

告知：会報誌にチラシを折り込み吹田商工会議所2400部、摂津市商工会2000部を配布。HPでの告知。吹田産業フェア会場内でチラシを配布。

<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>

①府施策連携	府施策連携商6番、商7番、商8番、大阪府ライフサイエンス産業課、経営支援課と連携
②広域連携	摂津市商工会の会報で案内を配布、当日の運営も共同して取り組んだ。
③市町村連携	吹田市健康まちづくり室との連携により、集客、当日の運営に取り組んだ。
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)	40.0	総支援企業 数(実績)	70.0	支援 実績率	175.0%	満足率	88.6%
	目標の達成度  (支援企業を どう変化させる ことができたか)	講演会参加者70名に医療・健康関連事業への取り組み意向を聞くと、16名は既に取り組んでいるとの回答し、1事業所より、「参入を検討している」、45事業所から「関心・興味を持っている」との回答を得られた。							
	代表指標	アンケートより、ライフサイエンス分野に参入を検討したいと答えた割合							
	数値目標	70.0%	実績数値	82.8%	目標達成度	118.3%			
	成果の代表事例	講演会に参加された事業者より、想像していたよりも多くの事業者が健都の取組に参加し、様々な活動をされていることに驚かれていた。自社も参加を検討したいと喜びの声を頂いた。							
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)	セミナー等のアンケートではライフサイエンス分野を自社事業に取り入れていきたいと答える企業は多いが、実際に行動に移されるケースは少ないのが現状である。セミナー等で関心を高めた後の事業化へのフォロー体制の充実を図る必要がある。							