

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	北大阪商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 久門 哲男
	所在地	〒573-1159 大阪府枚方市車塚1-1-1輝きプラザ6階 枚方市立地域活性化支援センター内
	担当者	職・氏名 中小企業相談所指導課課長・大町 聡英
	連絡先	TEL（直通）： 072-843-5154 Fax： 072-841-0173 E-mail： s.omachi@kocci.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23年4月17日 59名（経営指導員29名）（令和5年3月31日現在） 枚方市・寝屋川市・交野市 19,104事業所（平成28年度経済センサス） 12,766事業所（平成28年度経済センサス） 3,987事業所（20.9%）（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の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 ③商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査 ④輸出品の原産地証明 ⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 ⑥博覧会、見本市等の開催・あっせん ⑦商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 ⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 ⑨行政庁から委託を受けた事務 ⑩社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑪上記のほか、商工業者の委託を受けて当該商工業者が行うべき事務（その従業員のための事務を含む。）を処理し、その他商工会議所の目的を達成するために必要な事業		

(1) 事業の目標

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

- ・地域活性化事業においては、販路拡大・人材育成・IT活用・DX推進、新規事業・創業のネットワーク構築等のテーマを明確化し、参加者にもわかりやすい地域活性化事業を行っていく。また他の商工会議所・商工会と広域連携し、当所単独では困難な事業を実施することで、管内事業者のニーズに応える。事業に参加頂いた事業所アンケートを活用し、経営相談や専門相談に繋げ、伴走型支援に繋げる取り組みを行う。
- ・経営相談事業においては、枚方本所各支所・情報センターに経営指導員を配置し、地域の小規模事業者に寄り添い、地域性や得意分野を活かした支援を行う。特に今年度は経営指導員を新たに配置し、経営相談での幅広いニーズに応えていく。管内事業所の資金需要を掘り起こし資金供給、各種補助金への申請をきっかけとした事業計画書作成及び経過確認のためのフォローアップ・各専門家・大阪産業局をはじめとした専門機関と連携しての様々な支援を行い、事業経営相談の拠点としての役割を強化していく。またコロナ対策に対応できる相談体制を引き続き構築し、安心・安全かつスムーズな支援を提供する。
- ・専門相談事業においては小規模事業者のあらゆる要望に応じていくため、幅広い分野の専門家を配置し、経営指導員と連携していくことで、スピーディーに経営課題を解決させる。専門知識の提供は事業者にとっても大きな価値となるので専門相談の活用の幅を広げていきたい。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

- ・地域活性化事業においては、新型コロナウイルス感染拡大の影響で日程を延期したセミナーはあったものの、予定していた事業を全て実施。管内事業者のニーズに応える目的で開催した販路拡大、人材育成、IT化推進、DX推進、新産業創出、事業者ネットワークの構築に関する事業において、目標としていた参加事業所数を概ね達成、また高い満足度を得ることができた。工夫した点は、集客力の高い当所公式LINEや新たに開始した公式アプリを活用して集客につなげた点である。
- ・経営相談事業においては、新型コロナウイルス感染症対策を講じたうえで、積極的に経営相談を受け付け、枚方本所と各支所において窓口および巡回にて対応。販路開拓、資金調達、事業再構築、設備投資などの相談について、現状分析を実施したうえで必要となる事業計画書作成や進捗管理などを支援し、課題解決につながるよう伴走型で経営指導を実施した。また、訴訟、インボイス制度、知的財産権、事業再生などの専門知識が必要な相談については、引き続き定例および随時で専門家につなぎ、経営指導員と専門相談員との連携による支援を実施した。工夫した点は、新人指導員が積極的に相談を受けることが出来るように、OJTとOFFJTを織り交ぜ指導員のスキルアップに努めた点である。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

- ・地域活性化事業においては、以下の点において実施効果が高かったと考える。①新産業創出事業において事業者が連携して展示会に参加し販路が拡大、②各種交流会を経て事業者同士の取引開始や事業連携につながった、③DX交流会やBCPセミナー等への参加が事業者の本格取り組みの契機になった、④人材育成セミナーや職業技術専門校活用事業を通じて事業者の知識・スキルアップにつながったなど。上記実績に加え、アンケート調査による高い利用者満足率が示す通り、事業の実施効果があり、地域経済の活性化につながったと考察する。
- ・経営相談事業においては、新型コロナウイルス感染症の影響が続くなか、当所では経営指導員を増員したこと及び人材育成に取り組んだことで、事業計画書作成支援や金融指導（マルケイ）・紹介支援において大きな成果を上げることができた。また令和5年10月開始のインボイス制度への相談にも積極的に対応し地域事業者の不安解消に繋げることが出来た。支援件数は345件で前年度を19件上回った。事業計画書作成支援が多かったことは事業者の主体的経営の強化に繋がり、根本的な経営課題解決の一助になったと考える。地域の経済は、低迷していたサービス・小売業を中心に回復傾向にあり、回復から成長につなげることが出来るように経営相談体制を整備していく。専門相談においては、訴訟問題、制度改正に係る税務手続き、知財に関する申請、開業のためのマーケティング戦略など事業者が容易に解決出来ない経営課題が多数あったが、経営指導員全員が迅速に専門家につなぐための体制を整備したことにより、遅滞なく事業者の課題解決に繋げることが出来た。支援件数は別の補助制度を活用したことで前年度を47件下回ったが、事業者の相談ニーズには応えることが出来たと考える。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

- ・地域活性化事業においては、①一部事業において集客が不足したこと、②交流会事業において事業後のネットワーク構築が不十分であったことが課題として残った。①においては企画内容、スケジュール組み、およびプロモーション方法での改善点を明確に出来たこと、②においては専門家からのアドバイス活用や各ステークホルダーと連携することにより課題を解決し、令和5年度は事業者にとってより有用な事業となるよう取り組んでいく。
- ・経営相談事業においては、事業計画書作成支援が多く、事業者の主体的経営に寄与出来た一方で、制度改正が目前に迫るインボイス制度やゼロゼロ融資を中心とした新型コロナ関連融資の返済本格化など、事業者単独では解決が難しい経営課題に対し、経営指導員からの解決提案が不足したことは大きな課題と捉えている。令和5年度は経営指導員が相談時に積極的に解決提案を図るとともに、引き続き迅速に専門家へつなぎ連携していくことで、事業者の経営課題解決のスピードアップを図る。

(5) 次年度の取り組み

- ・地域活性化事業においては、令和4年度と同様に販路拡大・人材育成・IT活用・創業ネットワーク構築等をテーマに、事業者の抱える経営課題解決に繋がるように、事業開始前後において当所職員による議論を活発化させて各事業の運営品質を高め、事業者目線の運営を最優先に取り組んでいく。
- ・経営相談事業においては、引き続き事業計画書作成支援、マルケイ融資推薦や金融機関紹介等の各種金融支援、インボイス制度を中心とした記帳支援などで経営指導員から積極的な課題解決提案を実践すること、また経営指導員と専門家との連携を継続しながら相談の量と質の両面でレベルアップを図り、地域経営課題の解決と経済活性化に取り組む。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 北大阪商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

令和4年度は、引き続き新型コロナウイルス感染症対策に関する施策、資金繰り、インボイス制度対応等についての相談が多く、**345**件の相談対応を実施。目標+**10**件、前年+**19**件の実績となった。

- ・事業計画書作成支援、金融支援（紹介型・経営指導型）は令和3年度と同水準であり、コロナ前後での経営環境の変化に対応していくための事業計画書作成支援とゼロゼロ融資返済開始に伴う資金繰りの相談が多くを占めた。令和4年度の特徴的な支援メニューは、インボイス制度への対応相談が増加し記帳支援**21**件（前年+**20**件）、アフターコロナにおけるプロモーション戦略相談が増加しマーケティング力向上支援**31**件（前年+**21**件）、近年の創業気運の高まりにより創業支援**38**件（前年+**17**件）となった。
- ・支援のポイントは、事業者からの様々な相談ニーズに対して経営指導員が丁寧かつ的確に支援を進めた点、専門的な相談に対しては迅速に専門家につないだ点、また事業者にとって有益な情報（補助金・各種支援策など）をタイムリーに発信した点である。事業者の経営課題解決につながったケースも多く、事業者から高評価を頂いた。

令和5年度は引き続き事業者の幅広い相談ニーズに対応するとともに、当所の基本方針である「地域事業者自らの変革、飛躍への挑戦を支える」を実践するため、情報発信強化・経営指導員の指導スキル向上・提案型相談の推進を進めていく。

<代表事例>建築業T（個人事業主）>
 従業員雇用での創業を急がれていたため、各種手続き・雇用におけるメリットとデメリット・インボイス制度の相談対応を迅速に進め、コストを最小限に抑えて無事創業出来た。

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	335	345	103.0%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	20	20	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	35	36	102.9%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	30	38	126.7%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	0.0%	-
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	-
記帳支援	事業所	13	21	161.5%	5
労務支援	支援数	5	9	180.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	-
マーケティング力向上支援	事業所	28	31	110.7%	5
販路開拓支援	支援数	8	3	37.5%	1
事業計画作成支援	支援数	170	179	105.3%	5
創業支援	事業所	45	38	84.4%	4
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	0.0%	-
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	-
財務分析支援	事業所	0	0	0.0%	-
5S支援	事業所	0	0	0.0%	-
IT化支援	事業所	35	43	122.9%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	-
事業承継支援	事業所	3	2	66.7%	3
災害時対応支援	事業所	0	0	0.0%	-
フォローアップ支援	事業所	0	0	0.0%	-
結果報告	事業所	335	345	103.0%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

専門相談においては、弁護士・税理士・社労士・中小企業診断士・弁理士・企業OB等、様々な専門家と連携し高度かつ幅広い分野の支援を実施。

- ・法務に関しては引き続き定例窓口および随時相談で対応し、各種事業トラブルに対応。
- ・税務に関しては相談ニーズの高かったインボイス制度導入や各種税金相談に定例窓口および随時相談で対応し、目標以上の相談実績となった。
- ・労務・知財・マーケティングは随時相談により相談者ニーズにきめ細かく対応し、一定の相談件数となった。
- ・経営一般に関しては、中小企業診断士による事業再構築・経営革新・創業等に関する相談を別の補助制度を活用して行ったため実績数値は目標に対して大きく下回ったが、ここ数年の事業低迷からの復活や数年先を見据えて事業拡大をめざす事業者からの相談ニーズは高かった。
- ・その他支援に関しては人材育成・生産性向上・補助金に関する相談が多く、企業OBによる訪問相談活動を行ったことで、事業者の経営課題解決の一助になったと考える。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律相談	継続	相談件数	40	35	87.5%	4
税務相談	継続	相談件数	200	211	105.5%	5
労務相談	継続	相談件数	30	19	63.3%	3
経営一般相談	継続	相談件数	150	33	22.0%	1
知的財産相談	継続	相談件数	10	17	170.0%	5
マーケティング相談	継続	相談件数	10	5	50.0%	2
その他	継続	相談件数	130	131	100.8%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>令和4年度地域活性化事業は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて延期となった事業もあったが、予定していた事業をすべて実施することができた。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・人材育成支援事業では、支援企業数が目標を下回った事業もあったが、いずれの事業も95%を超える高い利用者満足率となり、事業者のニーズに応えることが出来た。特に雇用・労働啓発セミナーでは前年のアンケート調査から事業者ニーズを把握したうえでセミナーを実施したことにより、支援企業数、利用者満足率ともに高い実績を残すことが出来た。 ・人材交流支援事業では、支援企業数目標を大きく上回り、販路開拓、ビジネス連携、展示会出展などで成果を残した。特に新産業創出プログラム事業ではクリエイター事業において、MEBICとの連携やクリエイターコミュニティの活用により支援企業数、利用者満足率ともに高い実績を残し、クリエイター×企業やクリエイター×クリエイターのコラボ事例（ECサイトや企業ロゴマークの作成、商品ブランディング支援等）を18件創出することが出来た。一方で事業後のつながりや交流のためのネットワーク構築においては課題が残ったため、令和5年度は課題解決に取り組む。 ・販路開拓支援事業では、地域商店街のプロモーション支援や地域イベントの出展者支援を通じて支援企業数、利用者満足率ともに高い実績を残した。特に商店街魅力発掘事業では、新型コロナウイルスの影響により集客面で苦しい状況にあった商店街などから高い評価を得た。 ・当所情報センターが取り組んだIT化支援では、広域事業として他商工会議所と連携し支援企業数、利用者満足率ともに高い実績を残すとともに、販路開拓のためのホームページ作成や集客プロモーションの知識習得や各種ツール活用につなげ、地域事業者のIT化促進面で成果を残すことができた。 										
(1) 単独事業										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	新産業創出プログラム事業	113	137	120.8%	100.0%	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者	80%	99.3%	124.1%	5
	地元の魅力を再発見！ 枚方宿名物イベント再活性化	80	97	121.3%	87.6%	販路開拓にあたり、五六市初出店で成果があったと答えた割合	70%	86.6%	123.7%	4
○	雇用・労働啓発セミナー	25	35	140.0%	96.7%	就業規則の変更や労務管理の仕組みを考える必要があると答えた企業数	18	17	94.4%	4
○	BCP策定セミナー	20	11	55.0%	100.0%	「これだけは！」シートを概ね作成した事業所数	20	10	50.0%	2
	商店街魅力発掘事業	18	19	105.6%	94.7%	集客につながったと答えた商店街数の割合	60%	84.2%	140.4%	4
○	総務・経理のお悩み解決！ DX推進交流会	25	9	36.0%	100.0%	参加者の内、今後のDX活用に向け役に立ったと回答する割合	80%	100.0%	125.0%	3
	ビジネスマッチング交流会開催による販路開拓ネットワーク構築	25	59	234.0%	98.2%	構築したネットワークを活用するためのFBに登録した事業所数	5	0	0.0%	3
	北大阪管内の魅力発信物産展事業	15	15	100.0%	73.3%	販路開拓につながったと回答した事業者	80%	80.0%	100.0%	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	
	課題別人材育成事業	56	57	100.9%	100.0%	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合	90%	98.6%	109.6%	5
○	大阪府北大阪高等職業技術専門学校活用事業	168	127	75.3%	99.1%	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	90%	97.1%	107.9%	3
	小規模事業者向け販促Webサイト構築支援事業	131	138	105.3%	94.2%	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合	50%	59.6%	119.2%	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、個別調査の記載と合わせてください。

北大阪商工会議所

事業名	新産業創出プログラム事業
想定する実施期間	R3 年度～ 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の概要	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>人やモノ、文化やサービスなど、さまざまな分野でIT化が進んでおり、次々と新しい技術やサービスが生まれ出されている。加えて新型コロナウイルスの影響により、ライフスタイルや産業の構造も大きく変化した。さらに新産業の創出を行うにあたって、事業者の抱えている課題は多様化している中、支援機関が事業者に対して様々な支援策を打ち出している。新事業を検討されている事業者や創業者が適切な支援策を選択できるよう枚方市駅前の集客力の高い商業施設や貸会議室にて、新産業創出プログラムを実施することで、支援機関や事業者、創業者同士の交流を促す。幅広い課題に対応できるように多様な支援機関との連携、橋渡しを行う。具体的には、当所相談においてニーズが高いと見受けられる「デザイン」「女性起業家」の2つを今年度の主要テーマとして支援機関と連携を図り、新産業創出事業者の掘り起こしを行い、7人程度での交流会によるネットワークづくりを行う。また「デザイン」がテーマでの交流会では1度に多くの方と交流がしたいという声があったため、18人程度での交流会によるネットワークづくりも行う。新事業を行う上での2事業をテーマとした理由については、下記の通り。</p> <p>「デザイン」 中小企業において、競争力を強化していくために、デザインの活用やブランド化というのが有効な戦略であるが、クリエイターの活用方法やどこで連携したらいいのかが分からないといった声事業者から寄せられている。さらに、当所管内在住のクリエイターが多数いる中で、クリエイターとしても地域企業とつながる場がないといった課題が挙げられる。 MEBICと連携し、そのような垣根を取り払うことで、管内事業者とクリエイターとが良好な関係を築くための場が必要であると考えているためである。</p> <p>「女性起業家」 現状、女性起業家に特化した支援プログラムを打ち出している支援機関は少ない。これから起業する方や事業経験の浅い女性起業家からは、身近に相談できる先輩女性起業家とつながりたいという希望や支援をしてほしいとの希望もお聞きしている。先輩女性起業家の体験談を聞く交流会を行い、女性起業家同士のつながりを構築するとともに、交流会の中でLED関西のビジネスプランコンテストを案内、希望者にはLED関西と連携した個社支援を行っていく等、女性起業家を大阪産業局と連携して支援していく。</p>
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>新事業者の中で、「デザイン」「女性起業家」に関する支援を希望される事業者、創業者</p>
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p> <p>「デザイン交流会」11回開催 ・「少人数制（7人程度）の交流会」（クリエイター同士の交流会をクリエイティブセッションと称す） ①令和4年 6月23日開催 参加者10名（クリエイティブセッションVol.1） ②令和4年 7月26日開催 参加者 6名（クリエイティブセッションVol.2） ③令和4年 8月31日開催 参加者 9名（クリエイティブセッションVol.3） ④令和4年11月25日開催 参加者 4名（クリエイティブセッションVol.4） ⑤令和4年12月14日開催 参加者 7名 （デザイン活用座談会Vol.1「展示会・商談会で活用出来るデザインを知る」） ⑥令和5年 1月24日開催 参加者 9名（クリエイティブセッションVol.5） ⑦令和5年 3月 6日開催 参加者 7名 （デザイン活用座談会Vol.2「採用担当者必見！人材採用はデザインで成功する！？」） ・「大人数制（18人程度）の交流会」（事業者とクリエイターとの交流会をクリエイティブサロンと称す） ①令和4年 4月21日開催 参加者21名（クリエイティブサロンVol.7「人を惹きつける発信の極意」） ②令和4年 5月26日開催 参加者21名 （クリエイティブサロンVol.8「事例で紹介！“自社らしさ”を打ち出すデザイン」） ③令和4年 7月20日開催 参加者10名 （クリエイティブサロンVol.9「モノを買うのは消費者だけではない！売場に刺さる販促計画」） ④令和4年 9月14日開催 参加者12名 （クリエイティブサロンVol.10「デザイナーがお菓子屋を手伝うと起こること」） 「女性起業家」少人数制の女性起業家交流会を4回開催 ①令和4年6月21日開催 6社（参加者6名） （LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストの方を講師とし、実施） ②令和4年8月4日開催 7社（参加者7名） （LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストの方を講師とし、実施） ③令和4年9月22日開催 6社（参加者6名） （LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストの方を講師とし、実施） ④令和4年11月29日開催 3社（参加者3名） （LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストの方を講師とし、実施）</p>

		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
	①府施策連携	「デザイン」クリエイターと連携し新たなビジネスや価値を創出する支援機関との連携を行った。「女性起業家」女性起業家支援ネットワークを推進する支援機関と連携を行った。							
	②広域連携								
	③市町村連携								
	④相談相乗	参加企業に対する 2割 のカルテ化を目標として設定 実績：支援事業所 137 件中 23 件（ 16.8% ）のカルテ化を行った。							
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)	113.0	総支援企業数(実績)	136.5	支援実績率	120.8%	満足率	100.0%
	目標の達成度 （支援企業をどう変化させることができたか）	<p>「デザイン」 クリエイターとの交流会を11回開催した。目標の支援企業数85社に対し、大幅に上回る116社が参加した。各交流会の前に、展示会・商談会で活用出来るデザインやブランディングの考え方、効果的な発信方法などをテーマとしたセミナーを開催し、様々な分野においてクリエイターとの協業が有益なことを理解いただいた。交流会においては、交流会参加者の99%が有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答いただいております。管内事業所とクリエイターの良好な関係を築く場を提供することが出来た。その結果、クリエイター×企業やクリエイター×クリエイターのコラボ事例（ECサイトや企業ロゴマークの作成、商品ブランディング支援等）を18件創出することが出来た。次年度は今年度の実績を管内企業にPRし、デザイン活用の機運を高めるとともに、新産業創出の支援を実施していく。</p> <p>「女性起業家」 女性起業家交流会を4回開催した。目標の支援人数28人に対し、22人の支援人数という結果となった。各交流会では、LED関西ビジネスプランコンテストファイナリスト及びコンテスト申込者を講師としてお招きし、LED関西ビジネスプランコンテストの経験談を語っていただいた。参加者には事業計画書の重要性や同じ考えや課題を持つ起業家とネットワークを構築する大切さを理解していただくことが出来た。参加者の有益な情報交換やネットワークを構築に寄与することができた。</p>							
		代表指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者						
		数値目標	80%	実績数値	99.3%	目標達成度	124.1%		
	成果の代表事例	<p>「デザイン」 サービス業P社 交流会を通じて、写真を活用して、効果的に発信を行う方法を学ぶことが出来た。また交流会で出会ったクリエイターに宣材写真の撮影を依頼したことにより、セミナーの講演を実施することが決まった。</p> <p>「女性起業家交流会」 後日、参加者同士がコラボレーションしたイベントが開催されるなど、参加者の有益な情報交換やネットワークを構築に寄与することができた。</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>「デザイン」 参加者を増やしていくにあたって、クリエイターとマッチングするメリットや協業することで生まれる成果等を事業所に普及する必要があると感じている。これまでに当事業に参加した方々のコラボ事例等を効果的に情報発信し、新産業創出やブランディング強化への機運を高めていきたい。</p> <p>「女性起業家交流会」 支援企業数が目標に達することができなかった。今後は募集定員を増やす等の対策を取っていく。また、回毎にテーマを設定するなどして興味をもっていただけるような交流会にしていく。</p>							

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	85.0	支援企業数(実績)	114.5	支援実績率	134.7%	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）	【デザイン】クリエイターと交流することにより、新事業事業の創出への有益な情報やアイデアを得ることができた。							
		指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者						
		数値目標	80%	実績数値	99.1%	目標達成度	123.9%		
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)	28.0	支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	78.6%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	【女性起業家交流会】事業計画書の重要性を理解いただき、参加者同士有益な情報交換やネットワークを構築に寄与することができた。							
		指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者						
		数値目標	80%	実績数値	100.0%	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				

北大阪商工会議所

事業名		地元の魅力を再発見！枚方宿名物イベント再活性化事業								
想定する実施期間		R3 年度～ R4 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>京阪電車枚方市駅から枚方公園駅の枚方宿歴史街道において、地元の商工業者を中心に枚方市、金融機関等にて実行委員会を組織し、「枚方宿くらわんか五六市」というこだわりの商品を集めた手作り市を平成19年3月より毎月第2日曜日に開催している。新型コロナウイルス感染症流行以前は、約200店舗が出店し、最大で2万人の来場者がある市内外からの知名度の高いイベントであった。出店者の選出方法については抽選としている。</p> <p>知名度が高まるにつれ、手作り市の出店に慣れた府外からの出店者も増加傾向にある。その中で新規出店となる事業者は出店慣れた事業者と比較し、商品のPR方法や適切な価格設定などの情報が乏しく、利益の確保に苦戦を強いられている。</p> <p>そこで当所として同イベント内で管内事業者の出店枠を設け、必要に応じて管内の新規出店事業者に対してPR方法や価格設定について支援し、出店者の魅力を促進させ来場者に対して自社商品の魅力を適切に発信でき、売り上げの向上、利益の確保につなげる。</p> <p>また「枚方宿くらわんか五六市」は新型コロナウイルス感染症の影響により、令和2年3月より一旦開催を見合わせていたが、令和2年10月より感染症対策を行った上で開催（緊急事態宣言中等は実行委員会判断により中止）。更なる出店者および来場者への感染症防止対策の徹底が求められており、支援が必要である。</p> <p>大阪府で制定された「感染拡大防止に向けた取組み」に基づき、出店者への感染症対策のノウハウを提供することや、検温の実施を行う等により、新規出店者の参加促進につなげ地元事業者の活性化を図りたい。</p>								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	同イベントへの新規出店を希望している大阪府内の事業者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>令和4年5月8日（日）枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者11社支援 令和4年7月10日（日）枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者11社支援 令和4年9月11日（日）枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者15社支援 令和4年10月9日（日）枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者8社支援 令和4年11月13日（日）枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者18社支援 令和4年12月11日（日）枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者12社支援 令和5年1月8日（日）枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者13社支援 令和5年2月12日（日）枚方宿くらわんか五六市開催 新規出店者9社支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新規出店者に対し、効果的なブースのレイアウトや価格設定の案内周知を行った。 ・当所HP内で新規出店者の案内記事を掲載しPRした。 ・コロナ対策として来場者への検温を実施し検温確認シールの配布を行った。 <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>								
		①府施策連携								
	②広域連携									
	③市町村連携	枚方宿くらわんか五六市には枚方市も参画しており、検温の実施等コロナ対策を協力して行った。出店におけるコロナ対策に効果があったように思われる。								
	④相談相乗	カルテ化0件。カルテ化には至らなかったものの、簡単なアドバイスや支援等を随時行った。								
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)	80.0	総支援企業数(実績)	97.0	支援実績率	121.3%	満足率	87.6%	
	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)	○コロナ対策を実施することにより安心して出店させることができた。 ○五六市実行委員会と連携して、出店者支援を行うことにより、一定の売上の達成につなげた。 ○ブースレイアウトや価格設定について考えることで、今後出店する上での参考にすることができるようになった。 ○五六市初出店で成功を収めることで、新たな販路開拓の一歩となることができた。								
		代表指標	販路開拓にあたり、五六市初出店で成果があったと答えた割合							
		数値目標	70%	実績数値	86.6%	目標達成度	123.7%			
	成果の代表事例	アクセサリー販売を行っているC様より、「たくさんの方にご覧いただき、自信につながった」リメイク素材等を販売しているF様からは「多くの出店者さん、お客さんと交流でき満足」とのお声もいただいております、一定の成果があった。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	コロナ収束に向けての動きがあり、五六市においても令和5年度は検温の実施等感染症対策を簡素化する方向で動いている。本事業において新規出店者に対し感染症対策等で支援を行い、新規出店者の参加促進につなげるという一定の役割は果たせたものと考え、令和4年度にて事業を終了させる。
------	--	--

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

北大阪商工会議所

事業名		雇用・労働啓発セミナー							
想定する実施期間		H26 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					
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大企業先行で行ってきた、就業規則の変更を伴う法改正を中小企業も施行することとなってきた。法改正の内容等についての説明を行い、その対処法や就業規則変更・労務管理について説明する。従業員との個別紛争に発展しないよう窓口対応を行い、法違反にならないよう法律改正内容を理解していただき適切に対処していただくことを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	経営者・管理職・人事労務担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	○開催日時 令和4年11月18日(金) 午後1時30分～午後4時40分 ○開催場所 民間企業の貸会議室 ○実施方法 座学形式 ①社会保険労務士のセミナー 110分 ②大阪府の案内 20分 ③大阪府 個別相談 50分 ○講師 京阪奈社会保険労務士事務所 武居利記氏 ○セミナー等の内容 ①社会保険労務士のセミナーから ・労使トラブルの発生原因 ・現状問題点等について ・労働基準法上・民事上の問題点について ・労務管理について ・労使トラブルになりやすい事例をあげ、紛争にならないよう労働法・民法を踏まえ対処法を解説(就業規則・届出書類・労務管理の仕方等) ②大阪府商工労働部労働環境課の方に労働改善事業について案内していただいた。 ③大阪府商工労働部労働環境課 個別相談(1社)							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	6月に大阪府の担当者と電話で、7月に総合労働事務所で打合を行った。以降はメール等で日程調整やチラシの内容確認等を行った。チラシを総合労働事務所に設置し、また、総合労働事務所のメルマガ配信をしていただいた。セミナー当日、北河内地域担当の2名に来ていただき、セミナー参加企業の中から大阪府商工労働部労働環境課による個別相談を1社行った。						
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗	カルテ 1件								
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)	35.0	支援実績率	140.0%	満足率	96.7%	
事業全体の実績/目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	セミナーのアンケートから、①労務管理は手間がかかるが適正に行い、バランスと誠実さが大切とわかった ②具体的な事例でイメージがわき参考になった ③労使トラブルとなりやすい事例が参考になり弊社を想定しながら対策を検討しなければならなかった ④環境を整えることは目に見える部分だけでなく、目に見えない部分も多く、事前にトラブルを回避することが大切だと思った ④社員のなかには昔の考えを変えられないことが問題であるか何か解決策を講じ、良い会社にしていきたい ⑤ハラスメント等の対応について社内で行っているかのチェックができた ⑥従業員のモチベーションが少しでも上がるよう労務管理の見直しが必要だと思った ⑦労務管理の見直し 就業規則等規程集の見直しをしたい ⑧人的労務管理の必要性・働くメリットを考える ⑨人のことを考えた会社の仕組みづくりが大切だと痛感した。誠意ある対応をした ⑩本人の大丈夫は無理をしている場合があり、何かあった場合周囲が黙っていないことがわかった ⑪労働法を中心に見直しをしたい ⑫労働時間削減の必要性を感じた ⑬労働法だけでなく民法も考慮する ⑭トラブルが発生しないようにする ⑮具体的には表せないが少しでも進みたい ⑯使用者側の意識改革を図りたい ⑰労働契約の見直し・勤怠管理の強化 ⑱自社に置き換えて業務の見直しをする 等の回答があった。							
	代表指標	就業規則の変更や労務管理の仕組みを考える(変える)必要があると答えた企業数							
	数値目標	18	実績数値	17	目標達成度	94.4%			
成果の代表事例	セミナー後の聞き取りから。A社福祉業。セミナーを受け、トラブルに発展しないよう労務管理の必要性を強く思われ、また、就業規則等の確認・見直しを希望されたので専門の相談を受けていただくことになった。								
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）	次期以降の取組みとして、雇用・労働啓発セミナーを引続き行う。セミナーの来年度の予定は、退職に関すること（法律上のルールや民事上の問題点）について、デメリットを含めた事例を基に解説する予定である。
------	--	---

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

北大阪商工会議所

事業名		BCP策定セミナー								
想定する実施期間		R2 年度～ 年度まで ※複数年段階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)	風水害リスクや南海トラフ地震、新型コロナウイルス感染症など、事業を停止させる多種多様な要因が存在する昨今、その被害をいかに最小限に食い止めるかが中小企業・小規模事業者には生きるか死ぬかの分岐点となり得るが、そこまで人的資源等の余裕がないのが現状である。そこで事業者の負担を極力抑えつつ非常時に有用なBCPの策定を目指して頂く。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	経営者・管理職・防災担当者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	BCP策定セミナー～従業員の安全と事業の継続のために出来ることを今はじめよう！～ 2022年12月7日(水)14:00～17:00 枚方市総合文化芸術センター別館 6F大会議室にて開催 未曾有の自然災害や疫病などの危機に備え、学びと体験を通じて簡易版事業継続計画を策定し、自社の事業継続と発展のヒントを見つけていただけるように以下の3部構成で実施。 <ol style="list-style-type: none"> 「災害の影響とBCPの必要性」 東京海上日動火災保険(株) 山川 しずか 氏 ①「VR防災訓練シミュレーション」 大阪工業大学 情報科学部教授 佐野 睦夫氏 ②「枚方市の災害リスクとハザードマップの見方」 枚方市危機管理部 「超簡易版BCPこれだけはシート策定」 参加数：10社12名 アンケート回収数：10社12名								
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>								
		①府施策連携	大阪府超簡易版BCPこれだけはシートの作成および大阪府担当者からの施策紹介を通じ、参加者にBCP策定の必要性を実感いただけた。							
		②広域連携								
③市町村連携										
④相談相乗	目標の参加事業者の2割のカルテ化は達成できなかったが、BCP策定に取り組みたいという声を多くの参加者から聞くことが出来た。									
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)	11.0	支援実績率	55.0%	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)	・参加数が目標20社に対して10社12名となり、支援実績率は55.0%となった。要因は集客力の高い媒体を活用できなかったこと、また事業者のBCP策定段階に応じた内容ではなかったため、事業者のニーズに応えることが出来なかったことと考える。 ・満足度が100.0%となった要因は、「座学」、「VRシミュレーションと事例紹介を交えた勉強会」、「これだけはシート作成」の3部構成にしたことで、参加者が頭、身体、手を動かし、参加型のセミナーに出来たことと考える。 ・参加者からは、「BCPの大切さが理解できたので少しずつ取り組む」や「今回のセミナーを通じて策定済みのBCPをブラッシュアップしたい」などの前向きな意見を聞くことが出来た。								
		代表指標	「これだけは！」シートを概ね作成した事業所の数							
		数値目標	20	実績数値	10.0	目標達成度	50.0%			
	成果の代表事例	<施設運営会社Hからの声> 実際に防災シミュレーションを体験でき、今後のBCP策定の具体的なイメージが浮かんだ。簡易版BCP「これだけは！シート」を基に、今後の取組強化に役立てたい。								
	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)	課題は集客を工夫・強化して目標支援社数を達成することである。目標未達要因は、広報の準備不足と考える。当所広報誌への折込チラシ3,500部、当所公式LINE配信2回、議員総会での案内チラシ配布、関係機関での案内チラシ配架、大阪府HPへの掲載とメルマガ対応を実施したが、12社14名の申し込み、10社12名の参加となり、目標の20社に届かなかった。2023年度は上記広報に加え、当所関連団体へのFAXおよびメール告知、集客力の高い枚方市広報誌への掲載を行うことで支援目標を達成する。また、事業者のBCP策定段階に応じて知識習得型とワークショップ型の2種類のセミナーを別日で開催することにより管内事業者の関心を高め集客に繋げる。								

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

北大阪商工会議所

事業名		商店街魅力発掘事業							
想定する実施期間		H29 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>本事業は、商店街・小売市場を取り巻く環境が益々厳しさを増すなか、商店街の魅力向上による地域商業の活性化を目的とする。</p> <p>管内（枚方・寝屋川・交野市）市街地の賑わいの創出は、商業を活性化させるだけでなく、地域コミュニティや高齢者等の社会的弱者の「居場所」や「見守りの場」を作るうえでも重要である。</p> <p>そこで、各商店街の実施する催しやサービスを管内の商店街が共有・連携して、地域にとって魅力的なイベントや催事を企画し、広域かつ集中的・効果的にPRすることで、普段、地域の催事等を気に留めていない潜在顧客の興味をひき、来街者を増やし、商店街・小売市場の活性化を図る。また来街者が増加することで自然と地域コミュニティも形成され、商店街が安心・安全であり、「人々が集う生活になくなくてはならない場所」として認知されることで、地域商業の継続的な賑わいも期待できる。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	枚方市（13）・寝屋川市（27）・交野市（5）の45商店街、市場、市内個店等が対象							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>今回の地域活性化事業の趣旨を説明するため、商店街・商業団体に個別に訪問し説明を行った。商店街として魅力ある事業や取り組みについての掲載内容をコーディネートし、写真撮影・制作・印刷を行った。</p> <p>完成したチラシは、枚方市・寝屋川市・交野市内の新聞購読者へ配布し、掲載した商店街にも設置した。</p> <p>【参加説明会】 令和4年10月3日 会場：北大阪商工会議所 【発行日】 令和4年12月5日発行 【仕様】 B4サイズ フルカラー両面2ページ 【発行部数】 158,000部 【掲載団体数】 19団体 【配布方法】 新聞折込配布・掲載店設置・当会議所窓口等設置</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>							
		①府施策連携							
		②広域連携							
		③市町村連携							
	④相談相乗	支援した商店街に属する店舗の内5店舗のカルテ化を行った。							
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)	18.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	105.6%	満足率	94.7%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>コロナ禍により疲弊した商店街・商業団体に対して、地域活性化のため行事・取組み等の情報を発信する情報掲載紙発行に関する説明を6月上旬に予定していたが、個別訪問して行った。</p> <p>10月初旬に参加商店街・商業団体に対して事業説明を行った。</p> <p>商店街・商業団体の行事・取組み等を地域に発信し、賑わいの創出と地域活性化につなげることができた。</p> <p>安心・安全な取組み（コロナ感染症対策・防犯カメラ設置等）のPR効果により、商店街の取組みを知ってもらいイメージアップを図ることができたと考えられる。</p> <p>そして、満足度についてはアンケートから事業の満足度を評価し、5段階評価で配点を定めて集計をした結果、目標を達成する事が出来た。</p> <p>指標については、効果や変化を感じる事が出来たかの問いに対して、期待以上の効果があり目標を達成出来たと考える。</p>							
		代表指標	集客につながったと答えた商店街数の割合						
		数値目標	60%	実績数値	84.2%	目標達成度	140.4%		
	成果の代表事例	<p>A商店会：円安や原油高が急速に進み、原材料高騰により、昨年に引き続き商店会の加盟店が閉店・休業状況にあり運営が厳しい状況である。</p> <p>商店街として予算をかけてPRすることができないので、この事業を参加することで商店街の取組みを消費者にアナウンスすることができた。</p> <p>今後も、引き続き商店街の取組みについて情報発信を行って欲しい。</p> <p>B団体：他の商店街との会合を持つことができ、ウィズコロナにおける商店街の取組みを共有することができた。各商店街・商業団体の置かれている状況も違うが各商店街が連携し、情報交換しながら取組んでいくことが必要であると感じた。</p>							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

<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>商店街魅力発掘事業と関連して各個店への経営支援を行った。 また、取組みや行事等の情報公開と発行を合わせることで個店への消費者誘引のため支援を行った。 商店街・商業団体の魅力を伝え、取組み・事業等を併せて掲載し、WEBでの公開も行い、PRに力を注いだ。 安心・安全な取組み（コロナ対策・防犯カメラ設置等）を紹介して、消費者に商店街の取組みを知ってもらうことができた。今後も継続して行っていきたいと考えている。 商店街の行事は年末に集中することから、発行時期を12月初旬とし、事業への誘引効果を優先した。 今後は、ウィズコロナ～アフターコロナを見据えて、SNSなどのWEBを活用して情報発信を継続して行い、消費者誘引効果を向上させることが必要だと感じた。 引き続き、商店街・商業団体の魅力を伝えるため、ホームページやSNS等に不慣れな事業者に対して、積極的な情報発信が出来るようIT化支援等のフォローを行っていく。</p>
-------------	---	---

北大阪商工会議所

事業名		総務・経理のお悩み解決！DX推進交流会							
想定する実施期間		R4 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)	人材不足の中小企業において、非生産部門である、総務・経理部門をDXにより効率化を図れば、人材を生産部門へ配置することができる。勤怠管理・労務管理・決算業務等で自社の強みとしている技術を活用したビジネス提案ができる、DXに強い企業と、総務・経理の効率化を図りたい中小企業を交流させることにより、事業者相互の課題解決を図りたい。また参加者同士も交流させることにより、課題の認識に役立てていただく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種対象。総務・経理部門をDXにより効率化を図りたい事業所。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	DX推進パートナーズと連携し、交流会形式のセミナーの開催と、実際にDX推進により効率化を図られている企業の見学会を同日に行った。 日時：令和4年11月18日（火）9：00～17：00 支援事業所数10社 参加者数13人 ●DX推進パートナーズの企業に訪問し、実際にDXを推進している所を見学していただいた。 ●DX推進パートナーズの企業にて、DXについての説明会を開催していただいた。 ●参加企業同士での名刺交換会等交流の場を設け、DXについて相互に話し合っていた。 ●大阪府職員が「大阪府DX推進パートナーズ」の取組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」の提出を促した。							
		＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞							
		①府施策連携	大阪府DX推進パートナーズとの連携によりDXの推進を図った。大阪府事業と連携して、パートナーズへのつなぎを行った。						
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	36.0%	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)	DX推進パートナーズの企業に訪問し、実際にDXを推進している所を見学していただくことで、DX推進のメリットについて学ぶ機会を提供でき、今後のDX推進における指針になったと思われる。また、同様の問題意識を抱えた方々との交流の場を提供し、今後のDX推進の為の人脈形成に寄与することができた。							
		代表指標	参加者の内、今後のDX活用に向け役に立ったと回答する割合						
		数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%		
	成果の代表事例	コンサルティング業のK社より「DXについて、現場での地に足のついた着実な推進取組を学ぶことができ、大変勉強になった。また、OA機器の上手な使い方等も学ぶことができ、今後のDX推進に役立てていくことができる。」といった意見をいただき、今後のDX推進の為の人脈形成に寄与することができた。							
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)	総支援企業目標25社に対し、実績は9社であり、大幅に目標を下回る結果となった。 1日がかりの取り組みという事で、多忙を極めている事業主等の参加を促すことができなかった。また、小規模事業者にとって「DX」というワードに対してハードルが高い印象を持っておられ、需要を十分に引き出す事ができなかったことも反省点である。 人材不足や市場の変化に合わせて、柔軟かつ迅速に対応することが求められる昨今において、DX化・IT化は必須であるため、日々の相談業務等で支援を行っていく。							

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

北大阪商工会議所

事業名		ビジネスマッチング交流会開催による販路開拓ネットワークの構築								
想定する実施期間		R4 年度～ 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	コロナウイルス感染症による社会変化により、消費者の行動・事業環境が良くも悪くも大きく動いている状況において、地域の事業者にとって、新たなビジネスモデルの構築・サプライチェーンの見直し等に取り組むことが必須となっている。このような状況下において、事業者間での情報交換・意見交換ができる交流の場を提供することにより、新たな取引先・仕入先等の販路開拓を生み出すことが可能であると考えられる。指導員からの国・府・市の施策の情報提供・専門アドバイザー（中小企業診断士）からのピンポイントな経営指導と連携しながら経営力の強化及び販路開拓に関して伴走型支援を実施する。事業者同士のロコミによる販路拡大（広告効果）をメインに、長期的にはSNSを活用した販路拡大ネットワークを構築し、広くSNS上でのビジネスマッチングも促していく。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府内の中小企業・小規模事業者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「ビジネスマッチング交流会」8回開催、枚方市駅前T-Siteにて会場実施。 大阪府内の中小企業・小規模事業者でビジネス交流会に参加することにより販路や連携先の開拓に繋げたい方々が参加。ミニセミナーによる学び、自己紹介、名刺交換などを通じて参加者同士の交流を図った。 ①令和4年 5月19日開催 支援社数 7 ②令和4年 6月16日開催 支援社数 7 ③令和4年 7月21日開催 支援社数 9.5 ④令和4年 8月18日開催 支援社数 7 ⑤令和4年 9月14日開催 支援者数 6 ⑥令和4年10月20日開催 支援社数 8 ⑦令和4年11月17日開催 支援社数 7 ⑧令和4年12月15日開催 支援社数 7 合計58.5社が参加。 <事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>								
		①府施策連携								
		②広域連携								
	③市町村連携									
	④相談相乗	目標の参加事業所の1割のカルテ化は達成できなかったが、事業計画書作成支援で1件カルテ化につながった。								
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)	58.5	支援実績率	234.0%	満足率	98.2%	
	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)	・支援実績率234%と高い達成率となった。当初交流会は4回の開催予定であったが、府内事業者から継続実施のニーズが高く、計8回開催し58.5社の支援実績となった。 ・満足率については98.2%とほとんどの参加者から高い評価を受けた。要因として、販路開拓先を探す場を求める事業者が多い点、本交流会が気軽に参加出来る点があげられる。 ・参加者同士による商談から成立に至ったケースや交流会後に再会することで連携を深めた方々が多数いた。本交流会を通じてビジネスマッチングが有用であると感じられた参加者も多く、事業所外での販路開拓活動が大切であるという意識変化につながった。 ・交流会後のネットワーク構築に至らなかった点は今後の課題である。								
		代表指標	交流会を通じてロコミによる販路拡大の強さを認識し、交流会以外の日々の営業活動において構築したネットワークを活用するためのFB（フェイスブック）に登録した事業所数							
		数値目標	5	実績数値	0	目標達成度	0.0%			
	成果の代表事例	<人材紹介会社A社からの声> 自己紹介や他者との交流を通じて自社の強みを再認識できた。今後その強みをアピールしていきたい。								
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)	交流会の集客や満足率の高さにおいては十分な成果を残せた。一方で、交流会後の参加者の繋がりがりや販路開拓実績の把握が不十分であったことが反省点であり、今後の課題である。次期以降は、交流会後の参加者の動向、商談成立や連携の有無など後追いの仕組みを作ることで、成果の把握と交流会内容のブラッシュアップにつなげる。								

北大阪商工会議所

事業名 北大阪管内の魅力発信物産展事業

想定する実施期間 R4 年度～ R4 年度まで ※複数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)	今年11月に、北大阪商工会議所青年部が主催する「日本商工会議所青年部 第40回全国会長研修会「笑売繁盛 喜多大阪会議」」の開催により、商工会議所青年部の会長・次年度会長を主とする若手経営者・事業後継者が全国各地から一堂に会する。想定される参加者は 2,000 人程度。この絶好の機会を活用し、北大阪管内（枚方市・寝屋川市・交野市）の事業所を中心として商品や製品の魅力をPRする場を設け、ビジネスチャンスの創出や販路拡大など、北大阪管内事業者の新たな取引先の拡大を目的として実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北大阪管内（枚方市・寝屋川市・交野市）に所在する事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和4年11月10日（金）・11日（土）の2日間で開催した。 会場：ニッペパーク岡東中央 参加事業者数 15 社 開催日当日は、全国の商工会議所青年部メンバー約2000人はもとより、地域の住民の方々にも広く来場いただいた。 物産展に参加する北大阪管内事業者をホームページや関係団体の会合等で募集。また個別で出店ニーズのある事業者へも告知した。 会場とするニッペパーク岡東中央には、出展者テントや発電設備、飲食用のテーブル・イスなどを設置。 来場者の増加に向け、商工会議所のSNSやホームページなどで呼びかけを行う。 当日は新型コロナウイルス感染症対策として、指定エリア内にて、参加者へ手指消毒は徹底して行った。 <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		③市町村連携		④相談相乗	参加企業のカルテ化を目指す。 参加企業のうち 1 件のカルテ化を行った。
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)	15.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	100.0%	満足率	73.3%
	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)	令和4年11月10日（金）11時～17時 11日（土）11時～16時30分の2日間で開催した。 会場：ニッペパーク岡東中央 参加事業者数 15 社 HPなどでの告知や各市の商業連盟等にもご協力いただき、 15 社の出店者を集めることができた。また、新型コロナウイルスの影響も緩和されたことで、 500 人を目標としていたところ、大幅に上回る 2,197 人の来場があったことから、当地域の魅力ある商品としてのPRの場として活用いただけた。 直接的な売上としても、参加店舗合計で 170 万円を超える売上を上げている。 またアンケートにおいて「これから積極的に販売を行う予定の商品などのマーケティングにもつながった」や「売れやすい価格帯やメニューが大体把握でき、今後の価格設定の参考になった。」と回答した事業者もあり、マーケティングの場としても貢献できたといえる。							
		代表指標	販路開拓につながったと回答した事業者						
		数値目標	80%	実績数値	80.0%	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	飲食店N 完売を目標として、出店された。出店場所の都合上、料理が提供されているエリアとは少し離れた場所での販売であったが、2日間で 260 件の来店があり、 26 万円売り上げられ、見事に完売されたとのことで目標を達成し、販路開拓に大いにつながったといえる。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	500 人	目標値(実績)	2,197 人	目標達成度	439.4%			
	新型コロナウイルスの状況も落ち着き、2日間で想定を上回る多くの方の来場があった。同イベント参加者以外にも一般の方の参加者も多数あった。								
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)	参加企業数に対する満足度等も目標数値を達成し、一定の成果が得られた事業であった。カルテ化につながった事業者が、少なかったため、今後フォローアップを継続して行い、その他展示会や物産展等への参加も進め、販路開拓等へのカルテ化につなげていく。							

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

北大阪商工会議所

事業名		課題別人材育成事業							
想定する実施期間		H25 年度～ 年度まで ※複数年段階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)	中小企業・小規模事業者の経営力強化にとって、人材の能力育成が課題である一方で、独自で職場外教育訓練を実施することは、費用などの諸問題により困難であることが見受けられる。そこで地域の経営支援機関である商工会議所・商工会が研修事業を実施することにより、中小・小規模事業者に対する人材育成の場を提供し、その経営力強化を図る。本事業では経営課題別の人材育成事業を実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種を対象とする。 経営課題を認識し、課題解決を目指す中小・小規模事業者の経営者又は社員を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1回目「新入社員セミナー」 令和4年4月28日(木) 10:00～15:00 支援事業所数21.5社 参加者数34人 2回目「地域を元気にするオモロいプロジェクト」 令和5年2月11日(土) 13:00～16:00 支援事業所数35社 参加者数35人							
		＜事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載＞							
		①府施策連携							
②広域連携		北大阪商工会議所・四條畷市商工会がそれぞれの管内事業者に対して広報活動を行い、北大阪商工会議所が主幹となり事業を実施した。							
③市町村連携									
④相談相乗	参加事業者の1割のカルテ化を目標。 結果：カルテ化7件								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	56.0	総支援企業数(実績)	56.5	支援実績率	100.9%	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)	総支援企業数目標56社に対して、56.5社の支援を行うことができた。							
		○新入社員セミナー 組織定着化をテーマに、仕事の進め方で必須となってくるスキルやメンタル力を養う方法を取得いただくことができた。 また、ディスカッションやペアワークなどの交流型形式でも実施することにより、交流を通して異業種や自身とは違う部署の役割や悩みを把握することで、他者との相互理解を深めていただくことができた。 ○地域を元気にするオモロいプロジェクト 新たな発想・企画する方法を学んでいただくことにより、変化が激しい世の中で柔軟な対応を迫られる中小企業・小規模事業者の課題を少しでも解決することに寄与することができた。							
		代表指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	98.6%	目標達成度	109.6%		
	成果の代表事例	新入社員セミナー参加の観光業I社より 「上司への気遣い、言葉遣いなど、良い印象を与える方法を学ぶことができた。さっそく業務で活かしていきたい」といったお声をいただいた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	「地域を元気にするオモロいプロジェクト」に関して、当初は9月19日開催予定であったが、台風の影響より2月11日に延期となり、申込者に不便をおかけすることになってしまった。今後はこういった事態が起きる可能性を考慮し、開催時期について見直す必要がある。 また、企業の課題は日々変化していくため、より支援企業数を伸ばせるようなテーマの掘り起こしに努めていく必要がある。							

【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)	23.0	支援企業数(実績)	21.5	支援実績率	93.5%	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）	新入社員セミナー 仕事の進め方で必須となってくるスキルやメンタル力を養う方法を取得し、交流を通して異業種や自身とは違う部署の役割や悩みを共有し、コミュニケーションの大切さを学んでいただくことができた。								
		指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合							
		数値目標	90%	実績数値	97.1%	目標達成度	107.8%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	33.0	支援企業数(実績)	35.0	支援実績率	106.1%	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）	地域を元気にするオモロいプロジェクト 新たな発想・企画する方法を学んでいただくことにより、変化が激しい世の中で柔軟な対応を迫られる中小企業・小規模事業者の課題を少しでも解決することに寄与することができた。								
		指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合							
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					

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

北大阪商工会議所

事業名

大阪府立北大阪高等職業技術専門校 活用事業

想定する実施期間

25 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)

管内では、平成25年4月に大阪府立北大阪高等職業技術専門校が津田サイエンスヒルズに開校されており、ものづくり・建築関連事業者の人材育成事業が実施されている。2016年経済センサス（RESAS調べ）において、企業単位における製造業ひとりあたりの労働生産性は大阪府が**8,422**千円であるのに対し、枚方市**7,242**千円・寝屋川市**6,705**千円・交野市**6,382**千円・守口市**4,440**千円・門真市**9,494**千円・大東市**6,111**千円・四條畷市**4,493**千円となっており、総じて低いいため、製造業従業者の生産性を継続して高めていく必要がある。管内事業者に対する人材育成事業を実施し、大阪の成長を支える上で不可欠な基盤である人材を育成・労働生産性を高める事を目的とする。

支援する対象
(業種・事業所数等)

北大阪商工会議所・守口門真商工会議所・大東商工会議所・四條畷市商工会管内の製造業・建設業をメインとした事業所を支援対象とする。また、事務系職員を対象とした講座にも定評があり、幅広い職種への支援も行う。技術習得講座が多いため、技専校対応可能数をベースに支援企業数を調整していく。

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

- ①中小企業の総務・経理の日常業務入門（前期） 令和4年5月12日・16日・18日
17.5社支援
- ②機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座 令和4年5月13日・20日・27日
9.5社支援
- ③自由研削砥石特別教育 令和4年5月23日・24日
5.5社支援
- ④建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座（前期） 令和4年6月3日・10日・17日
11.5社支援
- ⑤工業簿記入門 令和4年6月9日・16日・23日
9社支援
- ⑥安全衛生と機械製図（手描き） 令和4年6月13日・14日
5.5社支援
- ⑦宅地建物取引士勉強会 令和4年6月29日・7月13日・8月3日・24日・9月7日
6.5社支援
- ⑧3次元CAD応用編（Solidworks2012） 令和4年7月14日・21日・28日
7社支援
- ⑨はじめから学ぶ簿記知識入門 令和4年9月29日・30日・10月3日
19.5社支援
- ⑩機械工作（旋盤）入門 令和4年10月6日・7日
3.5社支援
- ⑪中小企業の総務・経理の日常業務入門（後期） 令和4年10月24日・27日・31日
20社支援
- ⑫建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座（土曜） 令和4年11月19日・26日・12月3日
5社支援
- ⑬機械工作（フライス盤）入門 令和4年12月5日・6日
3.5社支援
- ⑭3次元CAD入門編（Solidworks2012） 令和5年1月18日・2月1日・2月8日
3社支援

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

- ①府施策連携 講座内容・実施時期設定など企画段階より大阪府立北大阪高等職業技術専門校と十分な協議を行った。また北大阪府立北大阪高等職業技術専門校が単独で開催する建設系テクノ講座に関して、北大阪商工会議所管内の建設業者に周知・案内を行った。
- ②広域連携 北大阪商工会議所が主幹となり実施。単独事業としては実施困難である商工会議所・商工会が連携することで、その管内事業所に従事する就業者に対して、その能力向上に寄与できた。
- ③市町村連携
- ④相談相乗

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	168.0	総支援企業数(実績)	126.5	支援実績率	75.3%	満足率	99.1%
------------	-------	------------	-------	-------	-------	-----	-------

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>○「中小企業の総務・経理日常業務入門」 実務経験の浅い方々にも日頃の業務を再点検する機会を提供することで、中小企業の総務・経理担当者が日常処理している業務（特に請求、回収、支払い、小切手、手形、印紙の取り扱いなど）を学習させることができた。</p> <p>○「機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座」 「建築図面作成のためのJwCAD基礎講座」 「3次元CAD入門編」 「3次元CAD応用編」 建築及びものづくりの事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与させた。</p> <p>○「自由研削砥石特別教育」 ものづくり系企業の社員の方々に労働安全衛生法に基づく「自由研削砥石の取替作業」の特別教育を実施することで、自由研削用といしの取付け方法及び試運転の方法に関する知識を取得させた。</p> <p>○「工業簿記入門講座」 製造業を営む中小企業の生産性向上を図るため、製造業会計の基本的な仕組みを理解し、活用できるような知識を習得させた。</p> <p>○「安全衛生と機械製図（手描き）」 若手社員の安全衛生意識を高め、図面の読み方を理解させた。</p> <p>○「機械工作（フライス盤）入門」 「機械工作（旋盤）入門」 新入社員が早い段階から生産に関われるよう、加工課題をとおしてフライス盤の安全な取り扱いについて習得させた。</p> <p>○「はじめから学ぶ簿記知識入門」 経理作業や日常業務で必要とされる経理作業の効率を格段に引き上げる簿記知識習得を取得させた。</p> <p>○「宅地建物取引士勉強会」 宅地建物取引士の受験勉強として、関係法令や建築に係る知識を取得させた。</p> <p>上記の講座開催や周知活動により、北大阪技専校のものづくり人材を育成する産業基盤としての認識を高めた。</p>			
	代表指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合			
	数値目標	90%	実績数値	97.1%	目標達成度 107.9%
	成果の代表事例	自由研削砥石特別教育 「座学だけでなく実習もあったため、すぐ活用することができる。他の社員に教えられる程理解度が高まった」との意見をいただき、人材育成に寄与することができた。			
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)	支援数が目標に達する事ができなかった。 当初の申込数と講座修人数とに乖離があった事も大きなひとつの要因であると考えられる。 今後は、講座受講による知識取得・技術向上の成果をより感じていただけるよう、また、会員企業様により講座を活用いただけるよう広報にも力を入れていく。			

【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)	12.0	支援企業数(実績)	17.5	支援実績率	145.8%	満足率	100.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	「中小企業の総務・経理の日常業務入門(前期)」 請求、回収、支払い、小切手、手形、印紙の取り扱いなどを学習していただき、日頃の業務を再点検する機会を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
実績/達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	9.5	支援実績率	79.2%	満足率	100.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	機械図面作成のためのAutoCAD基礎講座 建築事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
実績/達成度③	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)	5.5	支援実績率	45.8%	満足率	100.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	自由研削砥石特別教育 ものづくり系企業の社員の方々を対象に労働安全衛生法に基づく「自由研削砥石の取替作業」の特別教育を実施した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
実績/達成度④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	11.5	支援実績率	95.8%	満足率	100.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	建築図面作成のためのJwCAD基礎講座(前期) 建築事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
実績/達成度⑤	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)	9.0	支援実績率	75.0%	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)	工業簿記入門 製造業を営む中小企業の生産性向上を図るため、製造業会計の基本的な仕組みを理解し、活用できるような知識習得の機会を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	90.0%	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)	12.0	支援企業数(実績)	5.5	支援実績率	45.8%	満足率	100.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	安全衛生と機械製図(手書き) 若手社員の安全衛生意識を高め、図面の読み方を理解させた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	85.7%	目標達成度	95.2%		
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⑦	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)	6.5	支援実績率	54.2%	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）	宅地建物取引士勉強会 不動産の関係法令や建築に係る知識について学ぶ機会を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		
実績／達成度⑧	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	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）	3次元CAD応用編（Solideorks2012） 建築及びものづくり事業者に対し設計後のデータが把握しやすくなるよう、ソリッドモデル作成及び解析の基礎を学ぶ機会を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		
実績／達成度⑨	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)	19.5	支援実績率	162.5%	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）	はじめから簿記知識入門 経理作業や日常業務で必ず必要とされる経理作業の効率を格段に引上げる簿記知識習得を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		
実績／達成度⑩	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)	3.5	支援実績率	29.2%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	機械工作（旋盤）入門 新入社員が早い段階から生産に関われるよう、汎用旋盤の安全な取り扱いについて習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	50.0%	目標達成度	55.6%		
その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		
実績／達成度⑪	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)	20.0	支援実績率	166.7%	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）	中小企業の総務・経理の日常業務入門（後期） 請求、回収、支払い、小切手、手形、印紙の取り扱いなどを学習していただき、日頃の業務を再点検する機会を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		
実績／達成度⑫	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)	5.0	支援実績率	41.7%	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）	建築図面作成のためのJw_CAD基礎講座（土曜） 建築事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		

実績／達成度 ⑬	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)	3.5	支援実績率	29.2%	満足率	100.0%	
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	機械工作（フライス盤）入門 新入社員が早い段階から生産に関われるよう、加工課題をとおしてフライス盤の安全な取り扱いについて習得させた。								
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合							
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度 ⑭	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)	3.0	支援実績率	25.0%	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）	3次元CAD入門編（SolidWorks2012） 建築及びものづくり事業者に対し、CADを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。								
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合							
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

北大阪商工会議所

事業名	小規模事業者向け販促Webサイト構築支援事業	
想定する実施期間	H27 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p>	<p>販路としてWebサイトを活用することが一般的になって久しいが、長引くコロナによる外出制限が続く中、手法の発展や多様化はめざましく、Webサイトを活用したプロモーションや集客の成功事例が数多く報告されている。しかし、小規模事業者においては、人材やスキル問題等により、最新情報の収集や手法の理解が進まず、必要性を感じながらもWebサイトを持っていない、あるいは効果的な活用が進んでいない状況が見受けられる。 Webサイト活用は要点を押さえれば事業者の規模によらず取り組むことができ、小規模事業者にとっても良質な販路となり、活用成否は事業への影響が大きい。 そこで当事業では、小規模事業者のWebサイト活用を成功に導くため、Webサイト構築支援と集客プロモーション支援を行う。</p>
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p>	<p>北大阪（枚方・寝屋川・交野）・東大阪・豊中に、守口・門真エリアのあらゆる業種の小規模事業者を対象とする。</p>
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p>	<p>●人材交流型 【A】Webサイト構築</p> <p>A-① 戦略策定、サイト基礎構築 経営戦略を意識しWeb集客戦略を立てるとともに、Webの最新動向と効果あるサイト構築に必要な正しい基礎知識を提供した。戦略にそってサイトのベースとなるトップページを中心とした基礎ページを作成した。</p> <p>《北大阪商工会議所（会場：枚方ビーゴ）》 ・2022年6月28日、7月5日、12日、19日 ・2022年10月7日、14日、21日、28日 《東大阪商工会議所（会場：東大阪商工会議所）》 ・2022年8月29日、9月1日、5日、7日 ・2022年10月31日、11月4日、7日、11日 ・2023年2月20日、24日、27日、3月3日</p> <p>A-② 販路に活用できるサイト構築 A-① 終了程度の知識前提、Web集客戦略の確認から開始、サイト活用の目標を明確にし、SEO対策や訪問者の動線を考慮した構成の検討、コンテンツへの落とし込みを行い、目標達成に向けてサイト構築または改善を行った。</p> <p>《北大阪商工会議所（会場：枚方ビーゴ）》 ・2023年1月20日、27日、2月3日、10日</p> <p>①②とも、ワークにより各種手法の定着を、参加者間のディスカッションにより顧客視点の気づきや新たな強み発見を狙った。最終日には専門家がレビューを行い講座後のブラッシュアップを促した。ページ作成やサイト構築は1人1台のパソコンでCMSを用いて行った。</p> <p>●人材育成型 【B】Webサイト集客プロモーション 集客やプロモーションにサイトを活用する手法について要点を解説しスムーズな実施へと導いた。具体的には、広告・検索エンジン対策・Googleビジネスプロフィール（マイビジネス）によるサイトへの訪問者増、SNSとサイトを連携させたファンづくり促進、それらの実施効果把握（GoogleアナリティクスやSNSインサイト）とPDCAの重要性について、適宜組み合わせたセミナーを行った。 講座中にフォローが必要な難易度が高い方を①、座学で理解可能な難易度が低い方を②とした。</p> <p>B-① 《北大阪商工会議所（会場：枚方ビーゴ）》 ・2022年11月7日 ・2022年11月18日</p> <p>B-② 《北大阪商工会議所（会場：枚方ビーゴ）》 ・2022年8月3日 ・2022年9月28日</p> <p>※【A】【B】とも、開催にあたっては、新型コロナウイルスの状況を考慮し、会場は密にならない定員に抑え、その会場をオンラインで繋ぎ、【会場】と【オンライン】どちらでも参加可能とした。</p>

	<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>									
	①府施策連携									
	②広域連携	北大阪（枚方・寝屋川・交野）・東大阪・豊中・守口門真エリアで事業を展開した。北大阪商工会議所がセミナー内容監修役となり、流行が早い Web 最新動向を考慮したセミナー内容となるように調整した。								
	③市町村連携									
	④相談相乗	セミナー受講によって得られる Web 戦略策定における基本プロセスおよび実践を上手く自社に適用し販促に繋げられるよう、終了後も経営指導員による伴走型継続支援を行った。 カルテ化：参加 138 社中 27 社（約 19.6% ）								
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)	131.0	総支援企業数(実績)	138.0	支援実績率	105.3%	満足率	94.2%	
	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)	支援企業数内訳 ・北大阪 88 社、東大阪 29 社、豊中 3 社、守口門真 18 社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・ Web 販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できる WEB サイトのベースが構築できる ・ Web サイトプロモーション手法を理解する ・ PDCA による継続運営の重要性に気付く								
	代表指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合								
	数値目標	50%	実績数値	59.6%	目標達成度	119.2%				
	成果の代表事例	<p>A-① 戦略策定、サイト基礎構築 P社：開業間もないがWEBサイトを開設したことで、社会的信用度が上がり順調に新規取引先を得ることができた。</p> <p>A-② 販路に活用できるサイト構築 U社：WEBサイトから集客できるように、マーケティングの観点からサイト構成・コンテンツを考え、リニューアル準備を整えることができた。また、Googleビジネスプロフィールを活用しサイトへの流入を増やし、集客を図った。</p> <p>B Webサイト集客プロモーション K社：自社サイトの流入を増やす手法として、SNSのビジネスアカウントを新たに作成し、運用を開始。インサイトを活用しPDCAサイクルをまわして、効果的な販促活動を行うことができたようになった。</p>								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	コロナに加え円安・物価上昇など企業を取り巻く環境の著しい変化に伴い、 Web を活用した販路拡大への必要性が益々高まっている。差し迫って使い始めるのだが、どこから手を付ければよいかわからない事業者やサイトリニューアルを行い販路開拓を希望する事業者が多数見受けられる。事業とリンクし WEB の有効活用に導く当事業は重要な支援となっている。 また、すぐに活用を始められる事業者と難航する事業者の差に対しては【 A 】のスキルレベル分けが有効である。最新情報の提供には【 B 】が有効に働いている。今年度より始めた【 B 】の難易度分けも効果的である。 今後も、セミナーと相談事業を連携させ、より多くの事業者の支援を継続し行っていく。 北大阪エリアおよび今年度新たに加わった守口門真エリアでは、参加事業者数が想定を上回った。他のエリアでも同様の需要があり、支援メニューを利用できれば効果の上がる事業者が多いと考える。府内全域の小規模事業者に対する WEB 販促の充実を図るべく、対象エリアを順次広げたい。								

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

実績／達成度 A ①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	64.0	支援企業数(実績)	67.0	支援実績率	104.7%	満足率	95.5%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	支援企業数内訳 ・北大阪27社、東大阪29社、豊中2社、守口門真9社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合						
		数値目標	50%	実績数値	59.6%	目標達成度	119.2%		
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 A ②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	17.0	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	105.9%	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）	支援企業数内訳 ・北大阪13社、東大阪0社、豊中1社、守口門真4社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合（A-① 終了程度の知識前提であるため難易度が上がる）						
		数値目標	40%	実績数値	39.0%	目標達成度	97.5%		
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 B 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)	23.0	支援実績率	115.0%	満足率	95.7%
	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）	支援企業数内訳 ・北大阪20社、東大阪0社、守口門真3社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	講座内容を理解し、上記変化のいずれかの様子が見られた事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	95.9%	目標達成度	136.9%		
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 B ②	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)	30.0	支援 実績率	100.0%	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）	支援企業数内訳 ・北大阪28社、東大阪0社、守口門真2社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気づきを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	講座内容を理解し、上記変化のいずれかの様子が見られた事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	93.4%	目標達成度	133.4%		
	その他目標値の 実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			