

令和5年度（2023年度）  
事業実績報告書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	摂津市商工会
	代表者職・氏名	会長 中川 廣司
	所在地	〒566-0021 大阪府摂津市南千里丘4-35-3階
	担当者	職・氏名 事務局長 島内 嘉紀
	連絡先	TEL（直通）： 06-6318-2800 Fax： 06-6318-2555 E-mail： <a href="mailto:info@settsu-sci.jp">info@settsu-sci.jp</a>
①設立年月日	昭和37年6月19日	
②職員数 （うち経営指導員数）	9名（経営指導員9名）（令和6年3月31日現在）	
③所管地域	摂津市	
④管内事業所数	3935（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数	2699（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）	1888（令和6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）		
<p>① 商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。 ② 商工業に関する情報又は資料を収集し、及び提供すること。 ③ 商工業に関する調査研究を行うこと。 ④ 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。 ⑤ 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 ⑥ 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 ⑦ 大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業の業務を行うこと。 ⑧ 商工会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。 ⑨ 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 ⑩ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 ⑪ 商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行うべき事務（その従業員のための事務を含む）を処理すること。 ⑫ 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 ⑮ 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 ⑯ 輸出品の原産地証明を行うこと。 ⑰ 前各号に掲げるもののほか、本商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと</p>		

<p><b>(1) 事業の目標</b></p> <p>小規模事業者の経営体質の改善や財務基盤の強化とコロナや円安による物価高などの経済環境の変化に対応できる新たな事業展開などのビジネスモデル再構築を支援して、経営力の向上を目指す。また新たな需要を開拓に寄与する事業としてビジネスチャンスの創出に向けたビジネスマッチングフェアの開催や展示会への出展を促進することで、事業所間交流連携を促進する。事業計画策定支援において創業者や事業承継者の取組支援を強化することで、廃業を減少させ、創業を増加させることで商工業の活性化を目指す。摂津で生産された商品や技術を認定する摂津ブランドを展開することにより販路開拓を支援し、摂津市内の優れた技術を持つ事業者と健都イノベーションパークとの連携や医療ヘルスケア分野への進出を支援する。また、2025年大阪・関西万博に向けて地域ブランドを育成し、万博及び万博関連事業へ事業者の出展支援など地域経済の持続的な発展を目指していく。さらに、摂津市と連携して事業継続力強化支援計画を作成するとともに、小規模事業者に対して事業者BCP策定を支援する。</p>
<p><b>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</b></p> <p>経営相談支援事業では、物価高の影響を受けた事業者を中心に融資や資金繰り相談、求人や働き方改革による労務環境の改善、新商品・新サービスの開発や販路開拓、新分野展開など事業計画作成、昨年10月に導入されたインボイス制度などへの対応について支援した。また、専門相談支援事業では、企業が抱える専門的な課題の解決に向けて専門家を活用できるように、専門相談のPRと原則として毎月1回の相談日を設けた。また、法律相談など急を要する相談内容がある場合は電話相談などで対応をした。地域活性化事業は、事業者が参加できるように、各種セミナーを会場とオンラインで。交流会は会場でリアルに実施したことで参加者の満足度高めることができた。2025年大阪・関西万博を見据えた地域資源を活用したブランディング事業や新規事業の発掘につながる創業、承継経営者発掘育成交流会、摂津市の地域特性の水害に対応した事業継続計画（BCP）策定セミナー、後継者や人材に悩む事業承継、人材育成や地域就労を支援する事業、小規模店舗参加型スクラッチカード事業や摂津まちゼミなど個店の魅力を情報発信することで、魅力的な店舗を増やしていくとともに、創業者の新規参入を促進する事業を実施した。</p>
<p><b>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</b></p> <p>経営相談事業では支援機関等へのつながりが80件と最も多く、販路開拓や求人、働き方改革などの相談に関係機関や専門家と連携して積極的に支援を行った。次に販路開拓が63件と多く、摂津ビジネスサポートセンターと連携してクラウドファンディング活用して実施したオンライン催事などでより多くの事業者の販路開拓につながった。事業計画や記帳支援で小規模事業者持続化補助金の活用や個人事業主を中心にインボイスに対応することができた。事業継続計画（BCP）策定支援により地域特性に応じた計画策定につながった。</p> <p>専門相談支援事業では、経営や労務のトラブルを中心に専門家の活用により専門的で高度な問題の解決に取り組み、企業の健全な経営に寄与できた。</p> <p>地域活性化事業ではスクラッチカードやまちゼミなどの販売促進事業を実施することで、事業者の売上拡大と地域商業の活性化に貢献した。障がい者・求人求職マッチングや摂津市おしごとフェアの実施により事業者の人材採用につながった。摂津ブランド事業は2社認定し事業所と共に販路開拓に取り組みとともにクラウドファンディングやDX推進など事業者の事業継続・変革に必要な情報を提供することで、新たな事業展開に取り組むきっかけを提供した。ビジネスマッチングフェアなど交流会をリアルに開催することにより取引拡大につながった。</p>
<p><b>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</b></p> <p>経営相談支援事業では、円安による物価高による売上・利益減少、ゼロゼロ融資返済開始による資金繰り悪化など持続的な経営を行っていく上で大きな課題となっている。インボイスによる利益率悪化や人材・後継者不足など人材確保や事業承継やBCP策定も重要な課題である。専門相談事業は取引や労働者とのトラブル、廃業増加などで法律と労務相談が多く、景気悪化による資金繰りや資金調達の課題である。</p> <p>地域活性化事業のセミナーは、実施後のフォローが課題である。IT補助金などを活用してDXなど具体的に導入していく際、導入時の課題もある。イベントも同様で、交流会で多くの新規の連携先や顧客を獲得のきっかけを提供した後の持続的なフォローが課題である。南海トラフ巨大地震など災害リスクの周知とそれに対応できるBCP策定支援数を増加していくことも課題である。</p>
<p><b>(5) 次年度の取り組み</b></p> <p>経営相談支援事業では、小規模事業者の経営体質の改善や財務基盤の強化と円安による物価高などの経済環境の変化に対応できる新たな販路開拓、新製品開発など様々な支援して、経営力の向上を目指す。また小規模事業者に対する事業者BCP策定を支援していくとともに求人難や事業承継などの課題に積極的に取り組んでいきたい。専門相談支援事業では、法務・労務などをはじめ、経営で問題を抱えている事業者に対して周知の徹底と活用促進に努め、事業者のニーズに合ったきめ細やかな支援を行うことに努めるとともに、経営相談事業への拡充を図る。地域活性化事業では、市行政等と連携し、事業所ニーズの高い情報をタイムリーに提供するとともにビジネスチャンスの提供等を行い、企業経営の安定と発展、地域活性化を目指すとともに、課題解決への具体的な取り組みができるよう支援する。</p>

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 摂津市商工会

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>物価高の影響を受けた業種を中心に、融資や資金繰り、人材不足に悩む製造業やサービス業などで人材採用や労務環境の労務支援、新商品や新サービスの開発や販路開拓や新分野展開など事業計画作成のニーズも高かった。昨年10月に導入されたインボイス制度の相談もかなり多かった。各種支援機関・専門家との連携を図り、生産性向上や付加価値の高い商品・サービスをどう提供するか販路開拓も含めて経営革新や事業承継、創業、新事業展開など、高度で専門的な経営課題への対応を迅速に支援することにより、商工会の信頼を高めることができた。</p> <p>【代表事例】【H企業（飲食業）】 「ひとりでも多くのお客様に、食の感動体験を！」                      当該事業所は令和5年9月に開業。摂津市内で飲食業（おにぎり、出汁、おつまみ（宗田節）他）を夫婦二人三脚で行っている。創業当初はコンセプトづくりから始まり、事業計画の作成、競合他社分析や店舗物件探し、SNSでの発信方法などを一緒に伴走し、短期間で経営方針が固まった。方針決定後は事業拡大に積極的に取り組まれ、テストマーケティングやファンづくりをするために地元のイベント出店やクラウドファンディングなどを活用して様々な販路開拓を行った。クラウドファンディングでは目標金額の約5倍の成果を上げ、そこで集まった顧客の情報や要望を整理活用して、今後の新商品開発などの経営戦略に役立っている。最近も積極的に繁盛している同業他社の情報収集や異業種連携など今後も事業拡大をしていく方針であるため綿密に連携を取りながら、要望を確認して引き続き創業・販路開拓支援をメインとした伴走支援を行っていく予定である。</p>						
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	280	285	101.8%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	85	79	92.9%	5	
金融支援（紹介型）	支援数	20	9	45.0%	3	
金融支援（経営指導型）	支援数	24	23	95.8%	5	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	1	-	4	
資金繰り計画作成支援	事業所	0	1	-	4	
記帳支援	事業所	35	35	100.0%	5	
労務支援	支援数	30	38	126.7%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	-		
マーケティング力向上支援	事業所	2	0	-		
販路開拓支援	支援数	50	63	126.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	30	43	143.3%	5	
創業支援	事業所	5	11	220.0%	5	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	20	20	100.0%	5	
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	-		
財務分析支援	事業所	0	13	-	5	
5S支援	事業所	0	0	-		
IT化支援	事業所	2	5	250.0%	5	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	-		
事業承継支援	事業所	10	5	50.0%	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	70	70	100.0%	5	
結果報告	事業所	280	285	101.8%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>事業所が抱えるさまざまな法的・税務的・労務的・経営的な問題の中でも、高度かつ専門的な課題に対応するために、専門家を活用し、定期的な相談だけでなく経営者の要望に随時対応できるような体制作りをし、専門家の具体的なアドバイスにより、事業所がかかえる問題を解決し、経営の改善と経営基盤の強化に役立てることができる。特に労務相談支援は、働き方改革や時間外労働の割増賃金率引き上げによる職場環境整備の相談増加に対応する。全体として、専門的分野の支援から事業所の抱える高度な課題の解決ができ、小規模事業者の経営基盤の強化に資することにより、経営の安定が図れる。</p>						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	継続	回数	9	11	122.2%	5
労務相談	継続	回数	6	6	100.0%	5
経営相談	継続	回数	5	4	80.0%	4
その他相談	継続	回数	2	6	300.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>主幹単独事業については、製造業が多い地域特性を活かして摂津市ビジネスマッチングフェア、摂津ブランド事業、製造業経営者支援事業など企業の優れた技術を発信するとともに事業者間交流を積極的に行うことで販路開拓につながった。また、商業の事業者には小規模店舗参加型スクラッチカード事業や摂津まちゼミ、地域資源である鳥飼なすを使った料理を提供してもらう地域資源活用ブランディング事業で個店の魅力を発信することで集客増加に取り組んだ。さらに人材不足・事業承継・BCP・インボイスなど事業者の課題に対して、セミナーを実施することで、取り組みの重要性を認識してもらい、具体的な個別支援につながった。</p> <p>主幹広域事業については、創業・事業承継・販路開拓・人材不足・DXなどの課題に対して、北摂地域全体で取り組みの重要性を認識してもらい、また交流を通じて具体的な課題解決につなげることができた。</p> <p>地域活性化事業全般については、会場とオンラインで両方で開催することで、中小零細事業所等の従業員や事業主が本セミナー等をタイムリーに受講できたことで、営業力の強化や経営方針を見直したり販売力を高めて売上の増加を目指したりするとともに、各種事業・セミナーを通じ、具体例や情報を理解することにより、課題の抽出や問題の解決、経営力の強化等に役立てた。</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	
	摂津市ビジネスマッチング交流会	60	45	75.0%	93.3%	自社紹介発表又は商談できた事業所割合	25%	40%	160.0%	4
○	BCP策定セミナー	22	16	72.7%	100.0%	事業継続計画等の策定企業数	22	16	72.7%	4
○	摂津市地域就労支援事業	30	30	100.0%	96.7%	雇用に関する知識を得ることが出来た	70%	100%	142.9%	5
	摂津ブランド事業	18	20	111.1%	95.0%	自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所	2	2	100.0%	5
	小規模店舗参加型スクラッチカード事業	180	194	107.8%	83.0%	期間中、来客が増えた事業所の割合	50%	50%	100.0%	5
	摂津まちゼミ(摂津市商業活性化事業)	48	74.5	155.2%	94.7%	販売促進に対する意識向上ができた事業所	70%	90%	128.6%	5
	製造業経営者支援事業	13	13	100.0%	100.0%	本事業が製造業に役立っているとの満足度	70%	100%	142.9%	5
○	障がい者・求人求職マッチング	11	9	81.8%	100.0%	参加企業の内、採用に至った企業数	2	4	200.0%	5
○	摂津市おしごとフェア	11	10	90.9%	80.0%	参加企業の内、採用に至った企業数	2	4	200.0%	5
○	事業計画策定・実施支援事業	20	28.5	142.5%	100.0%	新事業展開テイクオフへの関心が高まった事業所割合	70%	60%	85.7%	5
○	事業承継セミナー	45	55	122.2%	87.1%	事業承継の基礎知識の理解が深まった割合	70%	87.1%	124.4%	5
○	地域資源活用ブランディング事業	20	20	100.0%	95.0%	地域資源を活用した取り組みに前向きになった事業者	70%	100%	142.9%	5
○	インボイス直前対応セミナー	25	38	152.0%	94.6%	インボイスの対応について理解できた割合	70%	83%	119.0%	5
(2) 広域事業(幹事事業のみ)										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	創業・承継経営者発掘育成交流会	40	41	102.5%	95.5%	新規事業取組又は事業改善に対する意識改革度	70%	95.5%	136.4%	5
	クラウドファンディング活用セミナー	30	21	70.0%	100%	参加企業のうちクラウドファンディング活用検討に至った企業数	10	21	210.0%	4
○	人材力強化(人材定着支援)事業	20	14	70.0%	92.9%	雇用環境の改善に関する意識改革度	70%	92.9%	132.7%	4
○	労働法改正セミナー(労働担当者向け)～最新法令～	55	91	165.5%	91.0%	必要な労務知識について理解できた事業者の割合	70%	85%	121.4%	5
○	非対面ビジネスを通じたDX推進セミナー	30	37	123.3%	97.3%	参加企業のうちDX導入の検討に至った事業所	10	36	360.0%	5

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

摂津市商工会

事業名		摂津市ビジネスマッチング交流会						
想定する実施期間		2016 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)	摂津市は、市域の面積の半分以上が工業や準工業地域で、現在、4,000社を上回る事業所が市内で活動する産業都市であるが、従業員が9人未満の事業所が全体の73%を占めており、事業所間の連携を自発的にとっていくのは難しい。そこで、地域総合経済団体である商工会が行政・金融機関等と連携して、ビジネスマッチング交流会を開催することにより、新たな販路開拓及び事業所間の連携、相互の経営力の向上等を図ることを目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市内の事業所(全業種)						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■開催日時：令和6年2月9日(金) 15:00～18:00</p> <p>■会場：摂津市立コミュニティプラザ</p> <p>■講演・交流会</p> <p>・参加者数：45社45名</p> <p>市内企業の連携・販路開拓につながる機会として、摂津市ビジネスマッチングフェアを摂津市・摂津市商工会・北おおさか信用金庫・(株)きたしん総合研究所で開催した。</p> <p>第I部では、①『人生100年時代の健康・医療事業の取り組みについて～失敗から学ぶ現実と未来～』と②『柔軟な発想で日常を楽しむ革新的なものづくりへの挑戦とブランディングについて～四代目の挑戦 フライパン物語～』をテーマに2者にご講演いただいた。</p> <p>第II部では、交流会・商談会、企業紹介プレゼンを開催。企業商談会は事前に配布している一覧を基に商談希望先を挙げていただき商談を実施。企業紹介プレゼンは、プレゼン希望の4社にプロジェクターを使用してプレゼンをしていただいた。</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								
③市町村連携	摂津市、北おおさか信用金庫、(株)きたしん総合研究所、摂津市商工会の4者で、企画、参加企業募集、会場設営、当日開催と共同で実施した。							
④相談相乗	交流も目的としているので、近隣の事業所と交流することによって、新たな連携や販路開拓も目指す。また、専門家による相談事業にもつなげる。							
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	60.0	総支援企業数(実績)	45.0	支援実績率	75.0%	満足率	93.3%
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>摂津市ビジネスマッチングフェアは10回目の開催となった。今年度も会場で開催することができた。お申込みは107名いただいていたが、当日参加(アンケート回収数)は45名となった。アンケート内容は、45名中26名が「満足」、16名が「ほぼ満足」で満足度93.3%で良好であった。また参加の目的は「人脈の拡大」が21名で一番多く、次いで「ビジネスパートナーを探す」が17名、「業界の情報収集」が13名、「販路の開拓」が12名、「講演に興味があった」が11名、「知人、友人から勧められて」と「新商品のPR」がそれぞれ4名ずつ、「店舗や商品の知名度向上」と「その他」がそれぞれ2名であった。交流会では活発に名刺交換が行われており、企業プレゼンも4社に発表していただいた。事業内容をPRできたことで満足いただけた。商談につながりそうな事業者が見つかった企業も18社あり連携のきっかけを提供できたのが成果である。講演企業についての満足度も高く、講演企業①の満足度は90.9%、講演企業②の満足度は97.7%であった。</p>						
	代表指標	自社紹介発表又は商談できた事業所割合						
	数値目標	25%	実績数値	40%	目標達成度	160.0%		
	成果の代表事例	日常ではなかなか繋がることのない業種の方々が出会うことで、新たな提案ができ、今後商談へと繋がる可能性ができた。今後もマッチングできる場を提供していきたい。						
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)	<p>次回、このようなビジネスマッチングフェアを開催しましたら、参加されますか?という問いに対して、「是非参加したい」が17社、「都合が合えば参加したい」が27社、「参加したくない」が1社であった。(参加企業アンケートより集計)引き続き摂津市内企業同士のマッチングに対するニーズが高いことが伺える。会場で顔を合わせての交流会を行うことで18社が商談につながるような事業所が見つかることができたため、今後も地域密着のマッチングが行えるよう計画していきたい。</p>						

摂津市商工会

事業名		BCP策定セミナー							
想定する実施期間		2020 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)	4年目の今回は、それ以前の東日本大震災や大阪北部地震、西日本豪雨、関西を直撃した台風21号など経営リスクに対する防災・減災意識の高まりや新型、地球温暖化による豪雨災害の多発や近年発生が予想される南海トラフ地震などのリスク及びその影響を軽減するための取組や対策として、中小企業においてもBCP策定することが急務であるが、大企業の意識は30.8%、中小・零細企業の意識は13.6%が現状である。本市内には、淀川、安威川に挟まれ河川水位より低い地域があり水害の危険性が非常に高く、本市においては防災センター建設の計画が進められている。そこで、ハードウェアと共に摂津市内の事業者を対象にセミナーの開催を通じてBCP策定の重要性等の周知・普及促進を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市内商工業者 2,836者 (うち中小企業者2,832者、小規模事業者2,412者)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日・令和5年7月11日(火)12:00~17:00 会場・体験型防災施設 堺市総合防災センター 講師・やまもと行政書士事務所代表 特定行政書士 テーマ・災害に立ち向かうためのBCP策定セミナー 実施内容・1-1 事業継続計画が求められる背景 1-2 事業継続計画を知る 1-3 超簡易版BCP「これだけは!」シート(自然災害版)作成 2-1 映像による災害学習 2-2 地震体験 2-3 煙-暗闇避難体験 2-4 消火体験 2-5 応急救護体験 2-6防災情報 参加者数・15社15名 アンケート提出15社15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	大阪府が推奨する超簡易版BCP「これだけは!」シートを参加者全員が作成した。						
		②広域連携							
	③市町村連携	摂津市のHP掲載や公共施設へのチラシの配架など、本事業のPR面等で協力を得た							
	④相談相乗	個別の事業継続計画の策定支援を希望する事業者を大阪府商工会連合会が行う支援制度につないだ。							
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)	16.0	支援実績率	72.7%	満足率	1.0
	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)	受講者アンケートでは、今回のセミナーを受講しての満足度について15名中6名が満足、9名がやや満足と回答しBCP策定の必要性を感じ意識が高まったの意見が多く寄せられた。全参加者が大阪府超簡易版BCPこれだけはシートを作成できたことと体験型防災施設での学習と体験は貴重な機会である。 新たな気づきや取り組みを考える良い機会になったことがうかがえる。本格的な事業継続計画策定の検討についても3社が具体的に検討する、8社が検討したいと回答している。次回のセミナーを期待し参加を希望するコメントも寄せられた。							
	成果の代表事例	事業継続計画等の策定企業数							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	22	目標値(実績)	16	目標達成度	72.7%		
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)	支援数は、いまだコロナ感染症罹患者があり当日キャンセルが出てセミナー目標20社のところ15社15名が受講する結果となったが参加者の満足度が100%と高評価になっている。 超簡易版事業継続計画作成と体験型防災施設での体験によりBCP策定の意義と重要性の理解につながったと考えられる。 今後とも講師と相談を重ねカリキュラムを充実させて普及啓発に努めたい。策定支援を希望する事業所も毎年あることから今後も力を入れたい。 また、摂津市は鳥飼地域に河川防災ステーション建設計画進行中で、ハード面に合わせソフト面でBCP策定のさらなる普及啓発に努めたい。							

【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)	20.0	支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	75.0%	満足率	1.0	
	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)	BCP策定の意義と重要性について理解が深まった。								
		指標	大阪府超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定企業数							
		数値目標	20	実績数値	15	目標達成度	75.0%			
	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)	1.0	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)	ブラッシュアップ支援により事業継続計画の更なる充実につながった。								
		指標	本格的な事業継続計画の策定							
		数値目標	2	実績数値	1	目標達成度	50.0%			
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

摂津市商工会

事業名		摂津市地域就労支援事業							
想定する実施期間		2016 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>コロナ感染症の拡大の影響もあり全国完全失業率はR4年10月は2.6%であるが、同月の大阪府の完全失業率は2.8%であり依然厳しい状況である。R4年10月の近畿有効求人倍率は1.22倍であるが、大阪府は1.30倍であり人手不足は続いている。</p> <p>地域内の事業所は人材の確保を求めている状況にある。働く意欲があり、就業を希望しているが、様々な事情で働くことに不安を持つ者に対して、従来の採用形態では、身近な地域の中小企業で働く場を確保することがなかなか難しい状況となっている。そのような中小企業における人材不足の解消を図るためには、企業側の就労希望者に対するニーズと就労希望者側の企業に対するニーズのギャップを解消し、双方歩み寄った人材を職業人として育成し、職場環境を整備し、自社の人材確保策につなげる仕組みが必要である。企業の生産性向上を図るとともに、様々な人材を受け入れて戦力化していくことで、企業の競争力アップと活性化につなげることを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域の人材確保に関心がある全事業所の事業主および担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①人材育成</p> <p>■開催日時：R5年10月26日 14:30～16:00</p> <p>■会場：摂津市商工会会議室+WEB</p> <p>■テーマ：令和時代の採用のやり方と事例公開セミナー</p> <p>■事業内容：企業が自社に必要とする人材をどのように採用するのか最新の採用方法と、その人材が組織に定着するまでの効果的な手法やプロセスについてセミナーを行った。実際に採用に成功している企業がやっていることを事例を交えて学べる内容とした。</p> <p>■参加者数：30名</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	事業実施にあたり、内容等の打ち合わせを行った。セミナー内でOSAKAしごとフィールドの案内を行っていただいた。						
		②広域連携							
	③市町村連携	地域就労支援センターと連携、地域において就職を希望する者への事業の周知、参加の働きかけなど周知案内を行った。							
	④相談相乗	地域の雇用促進を積極的に考えている事業者のフォローを行い、カルテ化へつなげた。							
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)	30.0	総支援企業数(実績)	30.0	支援実績率	100.0%	満足率	96.7%
	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>①人材育成型</p> <p>セミナー受講いただくことで、自社に必要とする人材をどのように採用するのか最新の採用方法と、その人材が組織に定着するまでの効果的な手法やプロセスに関する知識を得てもらえることを目標に実施し、現地+WEB受講者で参加者が30名でありアンケート結果での満足度は(満足16名、ほぼ満足13名、少し不満1名)で96.7%であった。セミナーの理解度は(理解できた20件、ほぼ理解できた10件)100%であった。</p>							
		代表指標	雇用に関する知識を得ることが出来た						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	求職者の立場に立った求人の出し方や対応のアドバイスを受け、自社の採用で出来ていそうで出来ていない所など発見できた。すぐに改善できるところは改善する。採用→定着→活躍という図式を社員皆で共有していきたい。と前向きな意見を多数いただけ今後役に立てられる。							
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)	採用に関しては苦勞されている事業所が多い。求人を出しても応募がこない…。採用したのにすぐに辞めてしまう…。という問題解決において、時期以降もすぐに取り組んでいただけるような内容で実施したい。雇う側の知識を習得していただき、求職者目線に立った対応でミスマッチを無くしていけるようセミナーを行っていきたい。多数集客ができるよう周知方法を工夫していきたい。							

摂津市商工会

事業名		摂津ブランド事業							
想定する実施期間		2017 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>摂津市には約4082の事業所がある。そのうち製造業者は708社となっており（H28経済センサス調べ）、人口1人当たりの製造業事業者数は北摂一を誇るものづくりのまちである。</p> <p>ただ、大手企業の下請けの事業者が多く、生産のグローバル化により海外移転が進むなか、今後の事業を発展・継続するうえで、下請け100%からの脱却や自社の看板製品開発が必要と感じておられる事業所も多い。</p> <p>そのために摂津市発の製品についての発掘および効果的なPRが必要であるため、市と共同で摂津ブランドを立ち上げ、摂津市内で作られている製品をブランド化し、効果的なPRにより販路の拡大や新規顧客の獲得等を目指すとともに、市民の郷土愛を育み、地域振興、商工業発展を目指す。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市内製造業者等708社。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>摂津市商工会と摂津市、有識者により立ち上げた「中小企業応援プロジェクト！摂津ブランド認定委員会」により、「摂津優品（せっつすぐれもん）」昨年度より実施の「摂津優技（せっつすぐれわざ）」として、摂津ブランドの募集を行った。</p> <p>摂津ブランド事業の内容説明等のほか、申請書の記載方法のアドバイス等についても実施。</p> <p>募集期間：令和5年7月11日～8月10日 認定審査会：令和5年9月5日 認定式：令和5年10月10日</p> <p>摂津ブランド認定企業の活動として</p> <p>①展示会等：大阪勧業展 場所：マイドームおおさか 日時：10月18日・19日 きたしんビジネスマッチングフェア 場所：マイドームおおさか 日時：11月8日・9日</p> <p>②認定証およびブランド認定ロゴの付与を行った。</p> <p>③市ホームページ等から認定製品のPRを行ったほか、パンフレットも作成し、QRコードなどから商品購入が可能となるようにした。</p> <p>④市による展示会出展料をはじめとした広報PR費用の補助や個別による経営指導を行った。</p> <p>⑤摂津ブランド動画を作成し、展示会や市役所においてPR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							
		②広域連携							
	③市町村連携	市産業振興課と共同実施事業							
	④相談相乗	他事業においてカルテ化（カルテ件数6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)	18.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	111.1%	満足率	95.0%
	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)	事業計画書作成に伴う自社および自社製品の強みを理解したうえでの自社製品の知名度アップと新規顧客開拓、事業者間連携などへの意識向上が可能となった。							
		代表指標	自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所						
		数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	M社について、市広報誌の掲載により、市内在住の従業員は、被くなどに誇らしく、モチベーションが上がった。また、仕入先からも声がかかったため、市内での知名度アップにつながった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	本年度については、大阪勧業展やビジネスマッチングフェアなどへの出展を行い、マッチングを図った。 自主制作の摂津ブランドの動画を、摂津市商工会YouTubeチャンネルや市役所で常時放映した。 また、J:COMに認定式等を放送していただき、PRすることが可能となった。 摂津市でふるさと納税が2年目となったが、摂津ブランド商品への寄付が多いとは言えない。 次年度については、大学との連携をより強化するとともに、事業者間連携を強化したい。
------	--	--

【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)	3.0	支援企業数(実績)	2.0	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）	自社の事業や取組を摂津市内で広くPRできたため、求人も含め自社をPRすることの重要性を実感いただけた。							
		指標	自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所						
		数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%		
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)	18.0	支援実績率	120.0%	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）	本事業をとおして、自社製品を看板商品とする重要さや、広報活動に事業主および従業員に対して、意識改革が可能となった。							
		指標	認定製品・技術をPRできた事業所						
		数値目標	10	実績数値	13	目標達成度	130.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

摂津市商工会

事業名		小規模店舗参加型スクラッチカード事業							
想定する実施期間		2017 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)	摂津市内は4082社程度の事業者があり、小売・飲食で851、サービス関連で704と合計1555社が本事業の対象である。(H28経済センサス調べ) 市内には商店連合会加盟の商店街が4カ所、任意の商店街組織が2カ所あるものの、商店街単位でのイベントでは、商店街会員しか参加できない。 小売業・飲食業・サービス業等の小規模事業者をメインターゲットとして本事業を行い、参加店舗については、チラシやガイドブック等によるお店のPR等、スクラッチ実施時の会話等から消費者とのつながりを強化し、今後の売上増加とリピーターの確保、お店のPRなど、販促に対する意識向上に繋げることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市内小規模小売業、飲食業、サービス業等1555社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	セッピースクラッチ事業(場所:摂津市内各店舗) ・配布期間:令和5年11月1日～12月10日、利用期間(11/1～12/17) ・参加店舗数:195店舗、総支援企業数(実績):194店舗 スクラッチカードを総数8.1万枚発行。195参加店舗に300枚ずつ発行 ※追加購入希望者には、100枚を1000円で販売、53事業者231セット購入された。 顧客の購入価格500円ごとにスクラッチカードを1枚進呈。(最大5枚まで) スクラッチカードのあたりは、300円の買い物券(約1.5万枚)1000円の買い物券(約1.5千枚)を発行。 はずれ券の再利用のための特典(参加者負担)についても、127店舗が参加。							
		<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	市との協力で、参加者の募集、商店街との調整、広報活動、換金作業等を分担し実施。							
	④相談相乗	カルテ化23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)	180.0	総支援企業数(実績)	194.0	支援実績率	107.8%	満足率	83.0%
	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)	本事業については、もともと店舗により賛否が分かれる事業であるが、コロナ禍においては、商業活性化及び消費喚起の名目で、例年より当選率を40～30%と段階的に調整していたため、参加店や顧客には、おおむね好評であったがものの、コロナ後の本年においては通常の20%の当選率としたため、お客様や参加店舗に不評となってしまった。 ただ、本事業は摂津市内でも浸透してきており、当初の目的である販促ツールとしてだけでなく、コミュニケーションツールとして利用される事業者もあり、店舗の方と顧客、顧客同士のコミュニケーションができています。 ※売上増えた86件/172件中(アンケート回答)							
		代表指標	期間中、来客が増えた事業所の割合						
		数値目標	50%	実績数値	50.0%	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	正雀本町商店街にあるK店の声として、商店街に活気がもどる、お客様が毎年楽しみにしている、新しいお客様がきてくれた、ついて買いが増えたなど、かなりの効果を感じていただいている。 他にも、商店街内の小規模店舗であっても、換金数の多い、はずれ券の利用の多い店舗があり、店舗の努力次第では、かなりの事業効果があったと感じられる。							
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)	アンケート未回答23件 実施内容の変更を行うと、消費者が戸惑うだけでなく、説明するスタッフの手間が大幅にかかってしまうため、大幅な内容変更は行わない予定である。 次年度についても、現時点では同時期での開催を予定している。
------	--	--

摂津市商工会

事業名		摂津まちゼミ（摂津市商業活性化事業）						
想定する実施期間		2015 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）	摂津市は、まちゼミの主な対象となる小売、飲食・サービス業などが1555件ある。（H28経済センサス調べ） 摂津市内の商業の現状としては、市商店連合会加盟の商店会4組織、任意の商店会組織が2組しか無く、商店街以外の事業者が市内に広範囲に点在しているのが特徴である。 市内の各小規模事業者が売上拡大および事業を継続していくためには、新規顧客の獲得とリピーターの確保が必須であり、「まちゼミ」事業は商店街イベントとは違い、点在する個々の店舗でも参加が可能であるため、本市の商業等の状況にあった事業である。 また、ネット通販や大型店には価格や品ぞろえで対抗が不可能な小規模事業者については、まちゼミのコミュニケーションの中から「この人から買いたい」「この人から買ったら安心」と消費者に思っていただけ「人でモノを売る」ことが可能となるとともに、本イベント通して、消費者のニーズを聞き取る機会を創出し、店舗力のアップを図るとともに、周辺地域の活性化に繋げることを目的とする。						
	支援する対象 （業種・事業所数等）	摂津市内の商店街および摂津市内に点在する1555事業所以上の小売・飲食・サービス業など。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	Kids & 親子まちゼミ（場所：摂津市内各店舗） 日程：令和5年7月24日～8月24日 参加事業者数：23講座 21社 総支援企業数（実績）：20社 ※アンケート未回答1社 参加顧客数：261人（組） まちゼミクーポン：14社 まちゼミ参加者に限定クーポンを発行まちゼミ実施期間+1か月の利用期間を設けて実施。  摂津まちゼミ（場所：摂津市内各店舗） 日程：令和6年2月1～29日 参加事業者数：42講座 42社 総支援企業数（実績）：40社 ※アンケート未回答2社 参加顧客数：381人（組） まちゼミクーポン：28社 まちゼミ参加者に限定クーポンを発行まちゼミ実施期間+1か月の利用期間を設けて実施。  交流会形式セミナー（場所：摂津市商工会&WEB） 日時：令和5年12月5日19:00～21:00 内容：まちゼミ交流会研修 参加事業者数：15人 総支援企業数：14.5社						
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載> ①府施策連携 ②広域連携 ③市町村連携 摂津市への後援申請手続きによる小中学校配布、広報手続き等を担当 ④相談相乗 他事業において、カルテ化（カルテ件数23件）						
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	48.0	総支援企業数(実績)	74.5	支援実績率	155.2%	満足率
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）	Kids & 親子まちゼミに関しては、夏休みに、まちゼミを2月に実施したため、あわせて年2回を開催することができた。 いずれも、新規顧客を獲得するための有効な手段であることを理解いただき、多くの事業者に対して販売促進に対する意識向上につながった。  まちゼミ交流会については、基本的に来場の上で実施し、どうしても参加できない方については、オンラインで実施した。グループワークを行ったことにより、企業間連携や連帯感を作ることができた。						
	代表指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所						
	数値目標	70%	実績数値	90.0%	目標達成度	128.6%		
成果の代表事例	P社において、前回と同じ内容であったが、初めての方に出会えた。皆さまが共通しておっしゃっていたのは、普段は気になっていてもなかなか入りづらい美容のお店ですが摂津市が取組むイベント(まちゼミ)だからこそ安心して参加できました。との声があった。							

	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	事業としては、他の販促イベントと比較して、非常に大きい効果が出やすい事業である、ただし、店舗のやる気と実施方法により、大きく効果に差が出る事業である。事務局としても手間暇時間と費用面がかかる事業であるが、現状の商業施策では、本事業が最も有効な状況であり、継続が必要と考える。					

【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)	60.0	支援実績率	200.0%	満足率	91.5%
	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)	実際にまちゼミに参加し、新規顧客獲得や売上改善に対する意識改革を狙う。							
		指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所						
		数値目標	70%	実績数値	1.0	目標達成度	135.9%		
実績/達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	18.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	77.8%	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)	「まちゼミ」交流会セミナーに参加し、企業同士の連携強化と新規顧客獲得や売上改善に対する意識改革を狙う。							
		指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所						
		数値目標	70%	実績数値	93.3%	目標達成度	133.3%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

摂津市商工会

事業名		製造業経営者支援事業							
想定する実施期間		2008 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)	摂津市内の製造業は約750社あり、夜間よりも昼間の人口が多くなる「産業のまち」です。しかし摂津市には、製造業者組合等の情報交換や協力関係を築く場所がありません。そこで、参加者主導による研修事業の検討や展示会への出展、他団体との交流などを通して、取引や横のつながり、情報交換・意識改革などを行うことにより、今後さまざまな形で経営に役立てることを目的とします。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業を中心とした750社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	4月～3月の間で、19時より摂津市商工会館をメインの場所として横のつながりや情報交換を行うための会を年4回開催する。 ・4/13 19:00～20:30 「一般社団法人中小企業ものづくり共創協会（摂津市）とは」 ・7/13 19:00～20:30 「銀行取引講座 貸し渋り時代到来！社長の調達力が試される」 ・11/9 19:00～20:30 「ハラスメントセミナー ～会社・現場は大丈夫！？～」 ・2/8 19:00～20:30 「M&Aセミナー 事業成長の新しい道～M&Aで叶える事業成長戦略～」							
		<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	8/5・8/6の摂津まつりに出展。								
④相談相乗	参加した事業所の中でカルテ化されている件数（5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)	13.0	総支援企業数(実績)	13.0	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)	<p>本年度も年間4回開催しました。                      零細企業にとって、経営力向上は必須の要素です。                      経営力を構成する具体的な要素としては、以下の4つが主に挙げられると思います。                      ①人材育成能力…経営者と同じように業務を遂行してくれる能力を持った良い人材を育てていくことが必要です。                      ②資金調達力…意思決定能力や事業の推進力があっても資金がなければ経営が成り立ちません。様々な資金調達方法を知ることが求められています。                      ③コンプライアンスの徹底…最近にクローズアップされるコンプライアンスの問題です。法令順守しながら会社を成長させる能力も重要です。                      ④先見性や適応力…経営力がある人は先見の明を持ち、変化に適応する能力があります。サービスの提供方法を変えたり、業態を思い切って変えたり、様々な先見性や適応力が必要です。</p> <p>この4つの経営力向上の必須要素を学ぶため、人材育成の部分では中小企業ものづくり共創協会の取組、資金調達力部分では銀行取引講座、コンプライアンスの徹底部分ではハラスメントセミナー、先見性や適応力部分はM&amp;Aセミナーの実施を行い、これらに関する様々な情報は参加企業にとって大きな気づきや刺激となりました。</p> <p>事業終了後に質問が多数飛び交う光景が多く見られるようになり、参加企業の経営力向上の意識が「受動的から能動的」に変化させることが出来た。</p>							
		代表指標	本事業が製造業に役立っているとの満足度（アンケート）						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	本事業がきっかけで人材育成に注力されるようになり、生産性向上に繋がった事例もある。							
その他目標値の実績	目標値(計画)						目標達成度	#DIV/0!	
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)	参加企業からは来年度も外部機関から講師を招き、経営力向上に繋がる事業を増やして欲しいと言われているので、そのような事業形態にしていきたい。							

摂津市商工会

事業名		障がい者・求人求職マッチング								
想定する実施期間		2014 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)	障がい者は採用募集企業とのマッチングの機会が少なく、また限られています。障がい者雇用に積極的な企業に採用の機会を提供するとともに、障がい者の多様なニーズに応えた雇用・就業の機会を提供することを目的に開催します。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、11社の中小企業及び求職者60名								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和5年9月14日(木) 13:00~16:00 摂津市立コミュニティプラザにて開催。 参加者数47名 面接応募者数63名 参加企業9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	大阪府労働環境課、就業促進課と連携する。大阪府お仕事相談ブースを設置。							
		②広域連携								
③市町村連携	摂津市、ハローワーク等と調整・協議をしながら求人企業の対応、会場設営、当日対応について対応を検討する。									
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)	11.0	総支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	81.8%	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)	昨年度と比べて参加者数(昨年度35名)、面接応募者数(昨年度49名)ともに増加しました。また、企業の採用活動も昨年度から引き続き積極的です。これは法定雇用率の達成ため、業務拡大のために企業需要が高く、供給を引っ張っていると考えられます。また、企業の満足度も高く事業所のニーズと合致しています。								
		代表指標	参加企業の内、採用に至った企業数							
		数値目標	2社	実績数値	4社	目標達成度	200.0%			
	成果の代表事例	(株)Aは業務拡大のため、製造スタッフで1名募集。9名が面接を受け、1名採用に至った。本フェアを有効に活用していただけた。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)	60人	目標値(実績)	47人	目標達成度	78.3%			
来場者数										
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)	広報を強化した結果、参加者数は増えました。来年度も引き続き重要課題とします。また、中小・零細まではとても普及していないので、今後も募集する際に周知して、少しでも採用に前向きな企業を増やしていきたい。								

摂津市商工会

事業名		摂津市おしごとフェア							
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							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	働く意欲がありながら、就労を実現できない方のために、摂津市・茨木職業安定所・大阪府労働環境課・ポリテクセンター関西・摂津市商工会で開催します。大企業よりも中小零細企業は雇用の確保が問題であり摂津市商工会でも、おおむね正社員求人を対象とした3市1町合同就職面接会を実施しています。しかし、交通の便の悪さなどの影響か、同じ求人内容でも茨木市、高槻市の事業所へ面接希望者が流れてしまいます。そこで本フェアは「地元の人を地元の企業に！」をスローガンに、地産地消を目指す就職フェアにします。規模が小さくても、マッチング率が上がるようなフェアを目指します。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、11社程の中小企業及び来場者数30名。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和6年3月5日（火）14：30～17：45 ポリテクセンター関西にて開催。 参加者数70名 面接応募者数21名 参加企業10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	大阪府労働環境課と連携し、大阪府の広報物を配架する。							
	②広域連携								
③市町村連携	摂津市、ハローワーク等と調整・協議をしながら求人企業の対応、会場設営、当日対応について対応を検討する。								
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)	11.0	総支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	90.9%	満足率	80.0%
	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)	参加者数の減少に歯止めをかけるために、「摂津市おしごとフェアinポリテク関西」として内容を全面リニューアルした2回目となりました。求職者のターゲットを従来のハローワークからの求職者のみでなく、ポリテク関西の訓練受講生まで広げ、場所もポリテク関西で実施し、内容も第一部の企業プレゼン（PR大会）、第二部の個別ブースでの面接会と、従来の合同職面接会と異なります。結果、参加者は令和3年度は10名、令和4年度は74名、今年度は70名となりました。またプレゼンを見たために、参加企業に興味を持ち第2部の面接&説明会への希望者が増加する相乗効果を生むことができました。							
	代表指標	参加企業の内、採用に至った企業数							
	数値目標	2社	実績数値	4社	目標達成度	200.0%			
	成果の代表事例	(株)Aは業務拡大のため、営業、CAD設計、機械組立等で6名募集。6名が面接を受け、4名採用(内1名は面接継続中(4/10現在))に至った。本フェアを有効に活用していただけた例と言える。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	30人	目標値(実績)	70人	目標達成度	233.3%			
	来場者数								

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)	新しい就職フェアの型が、2年で固まってきました。最大の懸念点である参加者数は70名と昨年度に引き続き大幅増となりました。来年度はその参加者と参加企業のマッチングを上げるにはどうすれば良いのかを検討していきたい。
------	--	---

摂津市商工会

事業名		事業計画策定・実施支援事業（補助金申請攻略セミナー）
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>中小・小規模事業者が、ウィズコロナ時代の社会の変化に対応するために、回復の見込めない事業から新規ビジネスへの転換や、既存ビジネスの競争力向上を図るための、事業計画作成支援並びに立案した計画の実施支援をする。</p> <p>これから新事業にチャレンジしようと思っているが、一歩踏み出せない方はもちろん、作成した計画がこれでいいか不安な方、新事業に取り組んでみたものの計画どおりにいかず悩んでおられる方などがチャレンジしやすいような環境に転換する事を目的とする。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市内を中心に小規模事業者を含めた中小企業者等を対象として支援する。特に、新型コロナウイルス感染症の影響を受けている中小・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>ウィズコロナ・ポストコロナ時代の経済変化に対応！新たな挑戦を後押し！</p> <p>■セミナー名：補助金申請攻略セミナー ～採択されるために必要な補助金申請のノウハウとポイントを伝授！～</p> <p>■開催日時：令和5年5月23日（火）10：00～12：00 個別相談会12：00～13：00</p> <p>■会場：摂津市商工会会議室+Web配信+YouTube配信</p> <p>■内容：補助金、助成金についての基礎知識 採択されるための様々なノウハウとポイント 事業再構築補助金について 小規模事業者持続化補助金について ものづくり補助金について 加点措置への対応 数値計画の策定方法について 採択後の手続きについて 新事業展開テイクオフ事業紹介（大阪府）</p> <p>■講師：中小企業診断士 ■参加者数：28事業所29名 ■告知：令和5年4月、案内チラシ2000枚を摂津市内事業所に郵送</p>
	①府施策連携	府施策連携商13番 大阪産業局と連携し、新事業展開テイクオフ支援事業の取組のPRを行った。上記事業参加者の中から個別相談があれば、商工会でフォローしながら支援を行った。
②広域連携		
③市町村連携		
④相談相乗	参加者の新事業展開テイクオフ事業の申請に関するフォローを実施し、カルテ化へ繋げた。（件数16件）	

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	28.5	支援実績率	142.5%	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>支援企業数の内訳は、参加者の64%（18社）が法人、個人事業主が36%（10社）であった。今回の受講者アンケートでは、29名中19名が「満足」、10名が「ほぼ満足」と回答であったため満足度100%であった。また、セミナーの内容は理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が21名、「どちらかといえば理解できた」が7名、「どちらかといえば理解できなかった」が1名で、参加者のほぼ全員が理解できており、講師の説明も分かりやすかった。</p> <p>そして、今回参加して今後の事業活動に活用しようと思いますかという設問に対し、「活用していきたい」が24名、「活用を検討したい」が5名であり、参加者全員が「活用していきたい」や「活用を検討したい」と積極性を生み出している。</p> <p>本セミナーは、講師による概要説明と、具体的な事例紹介を交えた内容とし、フォロー体制など具体的な講義を行っていただいた。</p> <p>質疑応答時に積極的に質問されている事業所も多かったことから、自身や自社のビジネスにどのように活用するか具体的にイメージしてもらい、活用検討に至るきっかけとなったと思われる。</p> <p>新事業展開テイクオフ事業には年間で、「伴走支援・補助金採択」が3社、「補助金採択」が2社の合計5社となった。</p>							
	代表指標	新事業展開テイクオフ支援事業への関心が高まった事業所の割合							
	数値目標	70%	実績数値	60.0%	目標達成度	85.7%			
	成果の代表事例	<p>参加事業者：H氏</p> <p>日本ものづくり産業の職人の技術継承を効率化する為に、職人技術の動画教材を企画・制作し販売する。今回のセミナーをきっかけにして、新事業展開テイクオフ事業の申請をして採択。約8ヶ月の伴走支援を行った結果、目標金額600万円に対して、新事業（人材コンサルティングの契約）の年間売上1,104万円の実績に繋がった。</p>							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>開催日を決定した段階で、事業意欲の高い事業所に案内を行って、新規事業の事業計画書の策定（①ビジョンや背景などの事業概要②事業コンセプトの作成③顧客に提供する価値の明確化④商品・サービス提供の仕組み⑤収益を上げる方法の検討⑥利益計画）にある程度の時間をかけられるようにする。</p> <p>また成果事例なども積極的にPRすることや、個別相談にも対応し、1社でも多くの申請をしてもらえるようなフォロー体制を引き続き行う。</p>							

摂津市商工会

事業名		事業承継セミナー						
想定する実施期間		2020 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>事業承継税制（特例）の適用を受けるためには、2024（令和6）年3月31日までに特例承継計画（様式21）を大阪府に提出し、確認を受ける必要があり、特例承継計画には、後継者の氏名や事業承継の予定時期、承継時までの経営見通しや承継後5年間の事業計画等を記載し、その内容について、中小企業等経営強化法（平成11年法律第18号）第21条第2項に規定する認定経営革新等支援機関からの指導及び助言を受ける必要がある。提出期限が2024年3月31日と迫っており、広く周知する必要がある。</p> <p>新型コロナウイルスの感染拡大で事業の再編が活発化している。事業承継の現状は、経営者の高齢化は深刻化しているにも関わらず、後継者不足や事業承継への取組みを先送りしている等、取組みが進んでいない。事業継続のためには、早い段階での事業承継への着手が求められているが、日々の仕事に追われて、なかなか承継に手が付けられない事業者も多い。変化の速い時代で事業の将来性が見通せない不安が深刻化している点などが深く関係していると思われる。親族内承継、従業員承継、第三者承継、それぞれのメリット、デメリットを勉強し、事業承継と真摯に向き合えるよう、継いで良かった、譲られて良かったと思えるような事業承継を目指す。そして、事業承継の重要性を認識、現状把握し、魅力的な会社とするために事業承継計画を策定し、実行する。自社の魅力の後継者への見せ方や、事業承継の手順と事業承継の実行までを理解してもらう。</p>						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内全事業所、経営者						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>セミナー名：事業承継セミナー 場所：摂津市商工会 3F会議室+Web受講</p> <p>①日時：令和5年6月28日（水）14：00～16：00 19：00～20：30 題名：誰でも簡単 M&amp;Aを利用して成長できる 受講人数：26名（会場19名、Web受講7名）受講内容：インターネットM&amp;Aプラットフォームの活用方法を学んで頂く。 現在の家業の先行きに不安があり、会社を守るために新たな時代に合わせた新規事業の必要性を感じている後継者等を対象に、M&amp;Aを活用した経営改革についてセミナーを開催した。そして世の中のビジネスモデルを学び、新規事業について考えていく場とした。</p> <p>②日時：令和5年7月21日（金）14：00～16：00 題名：：事業計画書作成で自社の魅力発信UP 受講人数：14名（会場6名、Web受講8名） 受講内容：自社の真の姿（価値）を知ってもらい、その価値を後継者に伝えるための事業計画を作成する手法を学んでもらった。</p> <p>③日時：令和5年8月21日（月）14：00～16：00 題名：自社の魅力を活かした経営のバトンタッチ 受講人数：16名（会場10名、Web受講6名） 受講内容：事業承継の重要性を認識、現状把握、魅力的な会社へ。そして事業承継計画の策定を行い、実行する。自社の魅力の後継者への見せ方、事業承継の手順と事業承継の実行までを理解してもらう。事業承継税制の特例承継計画は、提出期限が2024年3月31日と迫っており、広く周知する必要があるため、こちらもポイントをしっかりと説明し理解して頂いた。 告知：令和5年5月末、6月末 案内チラシ各2000枚×2 4000枚を摂津市内事業所に郵送</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	府施策連携商10番：大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRする。上記事業参加者の中から個別相談があれば商工会でフォローしつつ、大阪府事業承継引継ぎ支援センターを紹介し専門家を派遣する等ダブルでの支援を行った。					
	②広域連携							
	③市町村連携	摂津市のホームページ掲載や公共施設などのチラシ配架などPR面等で協力を得た。						
	④相談相乗	参加者へのフォローを実施し、カルテ化へつなげた。						
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	45.0	総支援企業数(実績)	55.0	支援実績率	122.2%	満足率	87.1%

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>日常の相談業務プラスセミナー参加で、事業承継への気づき、意識付けが倍になる。事業承継の重要性の認識、現状把握、魅力的な会社であるための自社の隠れていた強み、知的資産の発掘の方法を習得でき、後継者の理解を得、スムーズな事業承継に結びつける事ができた。自社(店)の隠れていた強みや資産(知的資産)に対する理解を深めることができた。さらに、隠れている自社(店)の強みや知的資産を掘り起こすための方法を学び、自社の真の姿(価値)を把握し、後継者に魅力ある会社を遺すことができた。事業計画書を利用し、ステークホルダー(事業承継先・顧客・金融機関・取引先・従業員等)に自社の優位性(魅力)を認識させることの重要性を理解、事業承継についての正しい知識を身につけて、自社における実際的な取組みを行う事で事業承継の早期実施を行った。M&amp;Aとはどういうものか、どのように活用すればいいか知識が増えた。事業承継税制については2024年3月31日までに特例承継計画を作成し大阪府に提出する流れを周知できた。</p>				
	代表指標	事業承継の基礎知識の理解が深まった割合				
	数値目標	70%	実績数値	87.1%	目標達成度	124.4%
事業 全体 の実績 ／ 目標 達成 度	成果の代表事例	<p>電気工事(空調自動制御計装工事)業経営の60代ご夫婦がセミナーに参加された。30代息子への事業承継、継承者(息子)から事業引継ぎ前に法人成りにしてほしいと言われ、法人成りを以前から検討されていた。セミナー参加で、事業承継税制等の知識を得て、法人成りを強く考え、個別に相談したいとの事で事業承継引継ぎ支援センターにつなぎ、面談。数年後の事業承継にむけて進めていく決断をされ、10月に法人成り。現在後継者への引継ぎを商工会として出来る支援をしている。まず、法人成りが出来た事は商工会と事業承継引継ぎ支援センターの支援があったお陰ですとお言葉を頂いた。事業承継に向けて積極的に取り組む事業者の意識を感じる事ができた。</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>今年度は事業承継の中でもM&amp;Aをメインにセミナーを3回開催した。第1回「誰でも簡単 M&amp;Aを利用して成長できる」について多角的経営を学んで頂き、そして第2回「事業計画書作成で自社の魅力発信UP」、第3回で「事業承継の税制について学んで頂く」という流れで、多くの事業者に参加して頂けた。第1回のM&amp;Aのセミナーではインターネットを利用して多角的経営の手法を学んでいただけたが、もう少しインターネットの実践に時間がとれれば良かった。事業承継においては後継者がいる、いないではまた違った選択肢になるため色々な方に参加して頂けるようそれぞれの立場に沿った支援へつながるよう取り組んでいきたい。</p>				

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

実績／達成度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)	26.0	支援実績率	173.3%	満足率	96.2%
	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)	現在の家業の先行きに不安があり、会社を守るためには新たな時代に合わせた新規事業の必要性を感じている後継者等を対象に、M&Aを活用した経営改革についてセミナーを開催することで、社内の若い世代が実績を上げることにより、社員からの信頼が構築できる事が理解でき、M&Aに対する不安が減少し、理解が深まった。							
		指標	M&Aに対する理解が深まった割合						
	数値目標	70	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)	13.5	支援実績率	90.0%	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)	事業計画書を利用し、ステークホルダー(事業承継先・顧客・金融機関・取引先・従業員等)に自社の優位性(魅力)を認識させることの重要性を理解して頂けた。							
		指標	事業計画について理解が深まった割合						
	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)	15.5	支援実績率	103.3%	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)	事業承継についての正しい知識を身につけて、自社における実際の実績の取組みを行う事で事業承継の早期実施を推奨した。セミナー参加でどのように活用すればいいか知識が増えた。							
		指標	事業承継の基礎知識の理解が深まった割合						
	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				

摂津市商工会

事業名		地域資源活用ブランディング事業							
想定する実施期間		2023 年度～		年度まで ※複数年段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること					
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	摂津市の特産物「鳥飼茄子」は現在では市内3軒の農家が7月から9月初旬の約2か月間のみの生産しており生産量もわずかな為、幻の伝統野菜として市内でも流通・消費がなかなか進んでおらず、食べた事がない市民がほとんどである。大阪府「なにわ伝統野菜」に認定されており、食材として有名料亭でも人気であることから、切り戻しという栽培方法で生産期間を延ばすことで、夏から秋まで生産・流通できる方法を生産者が確立したこともあり、市内飲食店に地域の特産品を結び付けて、地域資源・観光資源のブランド化を推進する。また、2025年大阪・関西万博に向けて地域ブランドを育成に力を入れることで、万博及び万博関連事業へ事業者の出展支援を実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市内及び近隣の飲食事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和5年7月20日(木)～7月31日(月)に「鳥飼なすONEグランプリ」の名で、市内20店舗において摂津市特産の鳥飼なすとJ A北大阪の「WE米」を活用して事業を実施した。開催中、参加店舗には鳥飼なすを食べに多くのお客様が来店され、230食もの提供をされた店舗もあるなど大きな反響があり、摂津市特産品の「鳥飼なす」と「WE米」の周知と地域活性化につながられた。また、お客様に店舗の投票及びスタンプラリーも行い、それぞれ73件の投票及び120件の押印があり、お客様からの評判も良好であった。また、事業を通じて市場に回せないB級品の鳥飼なす565個を供給することができ、食品ロスの低減にもつながるとともに、WE米の健康増進の周知啓発につながることができた。							
		<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	大阪府経営支援課と連携し鳥飼なすONEグランプリの周知啓発を行った。						
	②広域連携								
	③市町村連携	摂津市産業振興課及び広報課を通じて市民への周知啓発が行えた。							
	④相談相乗								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	100.0%	満足率	95.0%
	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)	摂津市内20店舗での開催となり、本事業に満足であると回答した事業所が9社、ほぼ満足であると回答した事業所が10社、不満が1社であった。不満と回答した事業所にヒアリングを行ったところ、事業については満足であり、ご自身の体調不良により事業途中で休業せざるを得なかったことが原因であった。今回の事業を通じて、14社が地域の特産物(鳥飼なす・WE米)のPR(知名度UP)につながったと回答し、10社がお店のPRにつながったと回答、新規顧客の獲得につながったと回答した事業所が6社あり、実施事業所の協力のもと全体的に鳥飼なすのブランディングについて市民の方への周知啓発が浸透した結果となった。							
		代表指標	地域資源を活用した取り組みに前向きになった事業者						
		数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	CAFE&SALON Earth社：もともと健康を意識したカフェであるが、今回の鳥飼なすONEグランプリでの鳥飼なすの活用とWE米の料理提供の結果、新規顧客の獲得につながり、さらに鳥飼なすを購入された市民の方もいるなど、ブランディングの浸透に貢献した。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今年度は、摂津市・飲食店とともに初めての事業であったことから鳥飼なすとWE米を活用し、健康にも配慮しつつ鳥飼なすのオリジナル料理の開発を行い、鳥飼なす及びWE米の周知啓発につながることにつながった。今年度は下地ができたため、次年度は万博機運の醸成につながられるように共創パートナーに登録された摂津市と協力し飲食店とともに鳥飼なすONEグランプリ2年目の開催につなげたい。							

摂津市商工会

事業名		インボイス直前対応セミナー							
想定する実施期間		R5 年度～ R5 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)	インボイスを発行するためには、インボイス発行事業者の登録申請が必要です。登録は課税事業者、免税事業者共に対象であり、自身の事業実態に合わせてインボイス発行の登録を受けるかを検討しなくてはなりません。登録は受けるかどうかは事業者の任意であり、導入する場合は準備が必要であり、しない場合は自社の取引にどのような影響があるかあらかじめ考えておく必要があります。 これらの内容を事業所が理解するためには基本的な税務知識や現在の取引先との関係性までを考慮することが求められます。そこで本セミナーを実施することにより基礎的な知識から、インボイスの有無の判断を下すアドバイスまでを紹介します。セミナーでは自社について考えてもらい、2023年10月の制度開始までに準備していただくことを目的とします。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業の事業主並びに人事・経理担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	セミナー名：インボイス直前対応セミナー 場所：摂津市商工会3階 会議室 WEB受講も対応。 日時： 令和5年7月28日（金）15：00～17：00 17：00～17：30個別相談 題名：今からでも間に合うインボイス&電子帳簿保存法直前対策セミナー 受講人数：42名（会場21名 web21名）  受講内容：インボイス制度の仕組み、登録有無の判断の仕方、適格請求書の記載方法、消費税の計算方法、業種毎の登録状況について理解して頂いた。 <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	大阪府と連携（経営支援課と内容の打ち合わせ・チラシの確認）						
		②広域連携							
	③市町村連携	摂津市のホームページ掲載や公共施設などのチラシ配架などのPR面等で協力を得た。							
	④相談相乗	カルテ化8件							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	38.0	支援実績率	152.0%	満足率	94.6%
	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)	インボイスを発行するためには、事前に必要な事（インボイス発行事業者の登録申請）について理解して頂き、登録は課税事業者、免税事業者共に対象であり、自身の事業実態に合わせてインボイス発行の登録を受けるかを検討しなくてはならない。あくまで登録は受けるかどうかは事業者の任意であり、導入する場合は準備が必要であり、しない場合は自社の取引にどのような影響があるかあらかじめ考えておく必要があることを理解して頂いた。 これらの内容を事業所が理解するためには基本的な税務知識や現在の取引先との関係性までを考慮することが求められるので、本セミナーを実施することにより基礎的な知識から、インボイスの有無の判断を下すアドバイスまでを紹介する事で、2023年10月の制度開始までに準備していただくことを学んで頂いた。 セミナー終了後、登録を望まれる方には登録の支援も行った。  インボイスの対応について理解できた割合							
		数値目標	70%	実績数値	83.3%	目標達成度	119.0%		
	成果の代表事例	電気工事業、課税事業者ではあったがインボイス未登録でセミナー終了後、登録申請について記入方法を支援。請求書の発行時の登録番号記載について説明し、当面はゴム印を作成し請求する事とした。会計ソフト利用をしており本則課税であるため、免税事業者の仕入れ控除について知識を習得して頂き、入力が出来るようになり実務上の注意点を理解して頂いた。							
	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)	参加企業のアンケートを見ると満足度は高い。個別相談も時間が不足するほど多くの質問があり、いかにニーズがあったかセミナーの反響が伺えた。毎年の税務の変更には納税者（事業者）はついていくのがやっとなっており、今後もセミナー等開催し変更点の周知が必要かと思われる。							

摂津市商工会

事業名		創業・承継経営者発掘育成交流会						
想定する実施期間		2011 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)	創業者や事業後継者は、様々な問題を乗り越える為の知識や解決力が十分には備わっておらず、経営がうまくいっていないケースが多い。新しい革新的な発想で経営の方向性を変えていくためには、経営課題に共に取り組み、自社の課題と問題点を発見し、広域による企業同士で知的・人的ネットワークを広げ、改めて自社のあるべき方向性を検討することを目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪三島地域に属する全業種事業所、市内事業所の経営者（後継者、後継予定者、創業期（創業1年から5年）安定期、安定下降期、下降期等の企業のライフサイクルに入っている企業経営者）						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■開催日時：第1回 令和6年1月17日（水）14:00～16:00 第2回 令和6年1月24日（水）14:00～16:00 ■会場：摂津市商工会 ■テーマ：ChatGPTを活用した革新的な新規事業創出セミナー ■事業内容：第1回 『ChatGPTがもたらす経営のインパクト』 第2回 『新規事業創出のためのChatGPT活用ワークショップ』 ■参加者数：45名 内訳：第1回 37事業所38名、第2回 6事業所7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	府施策連携：将来性などが認められる有望な創業者には大阪起業家グローイングアップのビジネスプランコンテストの推薦を行う。					
②広域連携		高槻・茨木・吹田・島本・摂津の4市1町で募集する。創業ないしは事業承継後間もない方・各市の創業塾等の受講者を効率的フォローアップする。						
③市町村連携	摂津市の創業支援事業計画（創業セミナー）と連携する。							
④相談相乗	交流も目的としているので、近隣の事業所と交流することによって、新たな販路開拓も目指す。また、専門家によるブラッシュアップ、相談事業にもつなげる。							
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)	41.0	支援実績率	102.5%	満足率	95.5%
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)	ChatGPTを活用して新しいビジネスアイデアを創出する方法に焦点を当て、AIとの対話を通じて創造的なアイデアを引出し、それを具体的なビジネス機会に結び付けるスキルを身に付けられることを目標に開催した。 今回のセミナーの受講者アンケートでは、全2回で、延べ45名中42名が「満足」「ほぼ満足」、3名が「やや不満」で「不満」はゼロ。満足度95.5%とかなり高い満足度となった。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が10名、「ほぼ理解できた」が21名、「少し理解できなかった」が13名、「理解できなかった」が1名であった。内容が中級以上であったため初めてChatGPTを導入するという方には難しい内容であり理解度は低くなってしまった。そして、今後の業務に役立ちますかという設問に対し、「役立ちそう」が34名、「わからない」が11名と今後の活用に意欲を見せている。参加企業のいただいたご意見の中には、「新規事業で製品開発時の市場調査やリサーチ、アイデアの立案に活用する」「市場調査などに時間がかかっていたものが、短時間でできるの活用したい」「非常にわかりやすいためになるセミナーで今まで受けてきたセミナーの中で1番価値のあるものだった」などと前向きな意見を多数いただいた。また交流会を行ったことで参加事業所同士がマッチングしたり意見交換を行うことができた。						
	代表指標	新規事業取組又は事業改善に対する意識改革度						
	数値目標	70%	実績数値	95.5%	目標達成度	136.4%		
成果の代表事例	セミナー時に実際にChatGPTを操作してもらったことで活用方法がわかり「新規事業で製品開発時の市場調査やリサーチ、アイデアの立案に使えると感じた」「市場調査などが短時間でできるようになった」「資料作成等の業務に活用したい」との感想があった。また業務効率化を行えることで新規事業の創出に取り組むことができるとの意見もいただいた。交流会で簡単な自己紹介を行っていただいたことでその後事業所のマッチングにつながり今後一緒に新規事業開発を行う予定である。							
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)	生成AIをセミナー時に実際に動かし、体験していただきながら行ったことで、学んで終わるのではなくその日から活用していただける内容で実施することができたので、終了後も「いいセミナーを受けれてよかった。すぐに活用する」とご意見もいただきました。市場が成熟し、現在の厳しい環境下では変化に対応する力が今後の事業で重要になっていくと思われるため、今後も新しい知識を身に付けていただけ他者との共有・共感も得ていただけるように交流会を今後も続けていき、新たな事業・連携のきっかけ作りをしていきたい。
------	--	--

摂津市商工会

事業名		クラウドファンディング活用セミナー						
想定する実施期間		2011 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>中小企業や個人事業者が新たな商品開発や新事業展開時、また社会的課題やニッチな市場に対する新サービス展開する際、市場に対するニーズの調査、販売経路の確保、ユーザーからのフィードバックを受けることが難しく、また金融機関から資金調達する場合も既存事業の決算内容による可能範囲額の融資しか受けることができないことから、資金・知識等の経営資力に余裕のある事業所でないとい取り組みが難しい現状にある。</p> <p>当初は資金調達手段としての性格が強かったクラウドファンディングであるが、クラウドファンディング市場が成熟し、現在では新商品やサービスを市場に投入する前のテストマーケティングやセールスプロモーションに軸足が移ってきている。さらにプラットフォームについても、Makuake・Campfire・READYFOR・KICKSTARTERなどあらゆるプラットフォームが存在し、競争が激化している。</p> <p>クラウドファンディングは、不特定多数の個人から出資を募ることができることにより資金面の問題を解消し、かつ、直接的にユーザーとつながることができることから、小規模事業者であっても新製品・サービスのニーズ把握や、既存の販売経路に束縛されない新たな販売チャネルの開拓及び新製品・サービスの課題に対するフィードバックを受けることができる。また、新型コロナウイルスの感染拡大により、ニュースに取り上げられるプロジェクトも出てきたことから、実行者・出資側になりえるユーザー両方に周知が進んできている。その一方で、クラウドファンディングで出資を募るためには、出資者である個人にSNSなどを通じていかに共感や興味を持ってもらい、持続的に支援してもらえようような新商品・サービスを展開するか、また自社のプロジェクトに最も適切なプラットフォームの選択が非常に重要になる。そこで、普及・啓発セミナーを開催し、手法を学んでもらうとともに、クラウドファンディングによって、社会の課題に対する必要度やニーズを事前にマーケティングすることができるツールとしても活用を促進する。</p>						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津、茨木、高槻、吹田、島本および周辺地域の全事業所の事業主および担当者。創業者及び創業予定者。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>中小企業も個人事業主も誰でもできる！クラウドファンディングにチャレンジ！クラウドファンディング活用セミナー</p> <p>■開催日時：令和6年2月6日（火）10：00～13：00</p> <p>■会場：摂津市商工会会議室＋ウェブ配信</p> <p>■内容：クラウドファンディングの基礎 プラットフォームの選び方 クラウドファンディングは資金調達ではない！？ クラウドファンディングのコツ（準備とスタートダッシュ） クラウドファンディング活用方法（企業コラボ） 事例紹介 ワークショップ</p> <p>■個別相談 2/6（水）2件</p> <p>■申込者数：27事業所27名</p> <p>■参加者数：21事業所21名</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						
	②広域連携	摂津市商工会が幹事で、高槻商工会議所、茨木商工会議所、吹田商工会議所、島本町商工会にて受講者を募集。開催当日において、各所担当者が協力して運営を行った。						
	③市町村連携	摂津市、摂津市男女共同参画センターに摂津市広報等で創業者、創業希望者に周知をしていただいた。						
	④相談相乗	事例紹介を通じて自身のイメージのブラッシュアップを行い、専門家による相談事業にもつなげる。カルテ化7件						
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)	21.0	支援実績率	70.0%	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>申込事業所数の内訳は、高槻が0社、茨木2社、吹田4社、島本1社、摂津6社、その他14社であり、支援企業数の内訳は、高槻0社、茨木1社、吹田3社、島本0社、摂津6社、その他11社で参加者の66%が企業若しくは個人事業主で33%が創業または創業希望者であった。今回の受講者アンケートでは、21名中20名が「満足」、1名が「ほぼ満足」と回答し満足度は100%であった。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が20名、「どちらかといえば理解できた」が1名であり、参加者のほぼ全員が理解できており、講師の説明も分かりやすかった。そして、今後の事業拡大に活用しようと思いたすがという設問に対し、「活用していきたい」が14名、「活用を検討したい」が7名であり、参加者の大半が意欲を見せている。</p> <p>本セミナーは、前半に講師による概要説明を行い、後半に実際にクラウドファンディングプロジェクトに挑戦された事業所の紹介を行うとともに、ワークショップによるクラウドファンディングに取り組むためのアイデア出しを行った。セミナー後、ワークショップを通じて事業所同士で交流や質問されている事業所が多かったことから、自身や自社のビジネスにどのように活用するか具体的にイメージしてもらい、活用検討に至るファーストステップとなったと思われる。</p>				
	代表指標	参加企業のうちクラウドファンディング活用検討に至った企業数				
	数値目標	10件	実績数値	21件	目標達成度	210.0%
	成果の代表事例	<p>参加事業者：A社 吹田市において社交ダンススクールを運営しており、京都市にて京都市の後援を得た全国規模の社交ダンス大会の主催している。クラウドファンディングでの資金調達ができないかという疑問を解消するためセミナーに参加し個別相談も受けられた。ファンづくりのため、ReadyForやCampfireが向いているのではないかという結果となり、プロジェクト実施に向けファンづくりを進めていくこととなった。</p>				
その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>参加事業所のアンケート結果から、内容としては問題なく満足度の非常に高いセミナーで質は高い結果となった。近年のクラウドファンディングはプロジェクト数が激増しており、年を経る毎にプロジェクト実施のための準備の重要性が高まっている。そのため、プロジェクト実施に際し、創業者や個人事業主・零細企業単体では参入しにくい状況となってきているため、継続的に行っている当事業の重要度は増している。次年度も当事業を通じ、クラウドファンディングによる創業者、個人事業主、零細企業でも販路拡大や注目を集めることにつなげられるよう、活用検討する事業所を一社でも多く出していきたい。</p>				

摂津市商工会

事業名		人財力強化（人材定着支援）事業							
想定する実施期間		2013 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)	摂津市で約4249事業所のうち小規模事業者の割合が2978事業所と全体の70%を占め、茨木市も9132事業所のうち5889社と、全体の64%を占めている。(経済センサス調べ) 2022年3月卒の中小企業の求人倍率5.28倍は300人以下の中小企業であるため、小規模事業所については、更に低いと感じられる。 それゆえに[人材の採用・育成・定着]支援を行うことで、少子高齢化や人材の売り手市場に伴い慢性的に人手不足に陥っている中小企業の問題を改善し、人材の定着を促進し長期的に人材育成を行う環境をつくることで、若手人材へのスムーズなノウハウや技術の継承、幹部候補の育成等、組織文化の醸成を行い、企業の業績向上に繋げていくこと。 また、「OSAKAしごとフィールド」の企業向け支援事業の紹介を実施することで、中小零細企業の人材確保と育成を支援する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市・茨木市の各事業所および周辺事業所の事業主および従業員							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	業種、職種を問わず慢性的な人手不足の状況にあり、人材確保と従業員の定着が喫緊の課題であるため、雇用環境の改善を図り定着率の向上を目的として、「人材定着支援セミナー」を実施し、尚且つ他社との交流などによる情報交換により、業績向上を目指す。 <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	「OSAKAしごとフィールド」の紹介PRをセミナー募集時において、チラシや本会ホームページ等に掲載し、セミナー終了後についてもPRの時間を設け、登録の誘導を行う。また、大阪府が作成するアンケート項目を、セミナーで配布するアンケートに盛り込む。						
		②広域連携	摂津市商工会と茨木商工会議所と広域連携することにより、幅広い地域での募集活動を行う。						
③市町村連携		摂津市報や市産業振興課へ来場する事業所に対し窓口などによる広報告知を予定。							
	④相談相乗	相談事業所について相談内容に応じてカルテ化する。							
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)	20.0	総支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	満足率	92.9%
	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)	①男女の年代別・初職の離職理由、人手不足が社員に与える影響、3年以内に離職する離職者に占める超早期離職者の割合など人事・労務を取り巻く環境変化について理解してもらうことができた。 ②Z世代の特徴・人のつながり方の構造・上司の心得を学んでいただくことでコミュニケーション能力を向上することができた。 ③採用前に準備しておくこと・入社後一カ月のフォローアップ面談の進め方など育成について学んでいただくことで日常の業務に役立てることができた。 講師の説明がわかりやすく、他社との交流も好評であった。 また雇用環境の改善に関する意識改革度も93.3%と目標値を上回ることができた。							
		代表指標	雇用環境の改善に関する意識改革度						
		数値目標	70%	実績数値	92.9%	目標達成度	132.7%		
	成果の代表事例	セミナー参加企業A社が、受け入れ側の意識改革を行い新入社員とのコミュニケーションの取り方を変化させたところ、社内の雰囲気が変わり一体感が生まれるようになった。 またコミュニケーションの重要性を理解していただくことができ、それぞれのキャリアアップを考えるきっかけになり、長期的に人材育成を行う環境づくりに貢献できた。							
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)	参加企業のアンケートを見ると満足度・意識改革度の両項目で評価が高く、申込者も目標を上回ることができた。 企業ニーズとして人材の採用、定着に対する取組み、人材育成について学びたいという声が多く、また他企業の成功事例や具体的取組を教えて欲しいという相談を受けることがある為、引き続き人材の採用・育成・定着について具体的事例を交えて支援を実施したい。							

摂津市商工会

事業名		労働法改正セミナー～労務担当者が知っておくべき最新法令～																																		
想定する実施期間		2017 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)	毎年「働き方改革」に沿って法改正が行われ、中小企業といえども対応していかなければならない。中小企業は月60時間超えの法定割増賃金率は適用猶予とされてきたが、2023年4月から中小企業も月60時間を超える時間外労働については、50%以上の割増賃金を支払う必要がある。これらの内容を事業所が理解するためには、基本的な労務管理や労働保険、社会保険、労働法等の基礎知識が必要である。そこで本セミナーを実施することにより、基礎的な知識から最新の情報まで紹介する。セミナーでは、日々事業所をアドバイスしている現役社会保険労務士による実践の現場の情報を多く取り入れ、自社について考えてもらい、様々な環境変化にも自ら対応できるようになれることを目的とする。																																		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業の事業主並びに人事・労務担当者																																		
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>第1回 10月5日(木)「労働保険・社会保険(適用編)」                  第2回 10月12日(木)「労働保険・社会保険(給付編)」                  第3回 10月20日(金)「最新の法改正・労務トピックス」</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 colspan="6">大阪府労働環境課より大阪府の制度説明</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6">茨木商工会議所と連携</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="6">カルテ化2件</td> </tr> </table>							①府施策連携	大阪府労働環境課より大阪府の制度説明						②広域連携	茨木商工会議所と連携						③市町村連携							④相談相乗	カルテ化2件					
	①府施策連携	大阪府労働環境課より大阪府の制度説明																																		
②広域連携	茨木商工会議所と連携																																			
③市町村連携																																				
④相談相乗	カルテ化2件																																			
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	55.0	総支援企業数(実績)	91.0	支援実績率	165.5%	満足率	91.0%																												
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)	労働保険・社会保険の手続方法から入り、今年度のトピックスとして労働条件通知書の追記項目及び就業規則の変更ポイントを説明しました。具体的には、有期労働契約者に対して、「有期労働契約の通算契約期間または更新回数の上限」「無期転換ルールに基づく無期転換申込権が発生する契約の更新時」について明記する義務が発生する。それらを押さえておかないと労務トラブルに発展する可能性があるため、講師が現在取り組んでいる事例を踏まえた説明は参加者に好評を得ました。結果、大阪府内中の大中小企業から問い合わせがあり申込社143社、申込157人と過去最高を記録しました。																																		
	代表指標	必要な労務知識について理解できた事業者の割合																																		
	数値目標	70%	実績数値	85.0%	目標達成度	121.4%																														
成果の代表事例	本セミナーを利用して、その後来年度対策として労働条件通知書/雇用契約書の内容変更に取り組んでいる企業が複数あります。																																			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度																															
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	参加企業のアンケートを見ると満足度は高く、申込者も過去最高を更新しています。これは毎年更新される労務管理の変更点を講師がわかりやすく説明できたからだと思えます。しかし、アンケート回収は追いついていない状態です。それについてもう一度考えたい。																																		

摂津市商工会

事業名		非対面ビジネスを通じたDX推進セミナー						
想定する実施期間		2021 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>令和2年以降全世界的に流行した新型コロナウイルス感染症は、日本のみならず全世界の経済に大きな悪影響を及ぼした。令和4年現在も新型コロナウイルス感染症の影響が長引き経済回復に時間がかかる中、大手企業を中心にテレワーク等の非対面（オンライン）ビジネスの導入が日常化する中で、対面でビジネスを展開する中小・零細事業者は売上の回復に苦戦する状況が続いている。</p> <p>令和2年度以降非対面ビジネスに転じて事業を継続しようと考え、特にホームページの作成やSNS等を営業の手段として活用するオンラインを用いた非対面ビジネスに転換しようとする中小企業・小規模事業者が多くなった。しかし、「非対面ビジネス」を行いたいものの、業種ごとにB to BであったりB to Cであるなど顧客が異なり、ビジネス課題も異なることから、どのツールをどう活用すれば有効に使えるのかを適切に判断し実行に移している事業所は少ない。</p> <p>また、政府としても令和4年度第2次補正予算においてインボイス導入なども踏まえIT 導入・DXによる生産性向上を支援するため、IT導入補助金をより多くの事業所に活用できるよう改善が予定されている。</p> <p>そこで、中小企業・小規模事業者に対し非対面ビジネスの推進を通じて事業所毎に適切なITツールの活用や社内のデジタル化を推進するなどDXを導入することにより各社の組織再構築を目指し、新型コロナウイルス感染症の影響を乗り越え、更には2025年に到来が予想される「2025年の崖」にも対応できるよう事業力を強化する。</p>						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市、四條畷市、島本町、豊能町、能勢町及びこれらに隣接する地域に在住する全事業所の事業主及び担当者。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「全3回で人手不足でも売上確保・自社効率化につなげる！ IT活用セミナー」                  申込事業所数：42社（3回のうちいずれか1回以上で申込の事業所数） 支援事業所数：37社                  2024年1月31日（水）14時～15時30分 第1回「自社効率化のためのITツール」～ーから始める初心者でも使えるITツール～                  2024年2月7日（水）14時～15時45分 第2回 ワークショップで学ぶ！ 人手不足にこそ「Googleサイト」を活用しよう！                  2024年2月14日（水）14時～15時45分 第3回「ワークショップで学ぶ instagram発信に役立つデザインアプリ「Canva」活用方法」</p> <p>第1回では社内をデジタル化するにもどんなツールがあるのかが分からない、お金がかかるのではないかと戸惑うことがある方に向けて、無料で使えるツールの説明から作業効率を上げるノウハウについてを分かりやすく説明を行った。                  第2回では、無料から使うことができるGoogleサイトを実際にワークショップ形式で作成することを通じ、人手不足の現場でも情報伝達ができる手段としてGoogleサイトの活用ができる説明を行った。                  第3回では、無料から登録できるCanvaの説明および使い方をワークショップ形式で学び、セミナーを通じてinstagramやSNSに活用できるレベルの解説を行った。</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	大阪府経営支援課と連携し、大阪府DX推進パートナーズのFacebookページ等での周知を行った。					
	②広域連携	摂津市商工会が幹事で、四條畷市商工会、島本町商工会、豊能町商工会、能勢町商工会にて受講者を募集。開催当日において、各所担当者が協力して運営を行った。						
	③市町村連携							
	④相談相乗	基本的な内容から説明を行いワークショップにより参加者の意識を高め、具体的導入については専門家による相談事業にもつなげる。カルテ化件数8件。						
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)	37.0	支援実績率	123.3%	満足率	97.3%

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>支援企業数の内訳は、四條畷市6社、島本町5社、豊能町5社、能勢町4社、摂津市9社、その他8社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった37社中27社が「満足」、9社が「ほぼ満足」と回答し、1社が「不満」であり97.3%の事業所が満足されていた。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が28名、「どちらかといえば理解できた」が8名であり、「どちらかといえば理解できなかった」が1社であり、大体理解できており、講師の説明も分かりやすかった。そして、今後の事業拡大に活用しようと思いたすがという設問に対し、「活用・導入していきたい」が25社、「活用・導入を検討したい」が11社、「活用・導入しない」が1社であり、大半が活用に意欲を見せている。本セミナーは第1回でDXについての基本的な部分からの解説を行い、第2回と第3回でワークショップ形式を導入し、一方的に聞くセミナーではなく、講師の説明を聞きつつ実践を通じてDXをできるだけ取り組みやすいような内容とした。このことで、事業者にとって取り組みやすいものであるとイメージしてもらうことができ、活用検討に至るファーストステップとなったと思われる。</p>				
	代表指標	参加企業のうちDX導入の検討に至った事業所				
	数値目標	10社	実績数値	36社	目標達成度	360.0%
成果の代表事例	<p>参加事業所：H社 溶接加工を専門とする製造業の事業所である。現在経営者が職人として事業をしており人手不足の状況にある。以前よりIT化の実施を検討されていたが、今回のセミナーを受講され、無料から使えるGoogleサイトの活用及び、Canvaの活用法を学び、実際にご自身が実践的に取り組まれて、自社の事業として効率化・販路開拓につなぐ活動ができるようになった。</p>					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度
実施結果	<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>昨年度の反省を踏まえ、今年はDXについての初歩から学べる内容と、ワークショップによる実践形式でDXについて学ぶ形式とした。録画配信でも対応できるように工夫を行ったが、会場とオンラインではワークショップ形式のフォローアップに差が生じてしまう点がどうしても解消できなかった。次年度はワークショップ形式を見直し、できるだけとっつきにくい専門的になりがちなセミナーを避け、ニーズの見込める作業の効率化やWEBマーケティングなどの内容を中心に、事業所に気軽に参加できる内容で企画をしていきたい。</p>				