

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	高槻商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 金田 忠行	
	所在地	〒569-0078 高槻市大手町3番46号	
	担当者	職・氏名	事務局長・中小企業相談所長 鳥山 茂
		連絡先	TEL（直通）： 072-675-0484
Fax： 072-675-3466			
E-mail： <a href="mailto:sodan@takatsukicci.or.jp">sodan@takatsukicci.or.jp</a>			
①設立年月日	昭和22年7月25日		
②職員数 （うち経営指導員数）	11名（経営指導員8名）（令和6年3月31日現在）		
③所管地域	高槻市		
④管内事業所数	9,224（令和3年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数	5,798（令和3年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）	1,927（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) 商工会議所として意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申または建議</p> <p>(2) 行政庁等の諮問に応じた答申</p> <p>(3) 商工業に関する調査研究</p> <p>(4) 商工業に関する情報及び資料の収集または刊行</p> <p>(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説明、勘定及び検査</p> <p>(6) 輸出品の原産地証明</p> <p>(7) 商工業に関する施設の設置と維持及び運用</p> <p>(8) 商工業に関する講演会及び講習会の開催</p> <p>(9) 商工業に関する技術及び技能の普及及び検定試験</p> <p>(10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催の斡旋</p> <p>(11) 商事取引に関する仲介及び斡旋</p> <p>(12) 商事取引の紛争に関する斡旋、調停及び仲裁</p> <p>(13) 商工業に関して、相談と指導</p> <p>(14) 商工業に関して、商工業者の信用調査</p> <p>(15) 商工業に関して、観光事業等の改善発展を図る</p> <p>(16) 社会一般の福祉の増進に資する事業</p> <p>(17) 行政庁から委託を受けた事務</p> <p>(18) 全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</p>			

## (1) 事業の目標

今年度も、地域の小規模事業者等が抱える経営上の問題点の把握と課題解決のため、巡回及び窓口相談をベースとして潜在的ニーズを積極的に収集することにより、当該事業所に応じた適切かつ効果的な経営アドバイスと具体的な支援をフレキシブルに実施する。経営相談事業では、相談者が抱える課題をじっくりとヒアリングすることで抽出し、そのニーズに合致した支援を積極的に行うため、課題解決に向けたサービスの提案と支援を行う。また、経営上の専門的な分野に関する相談に対応するため、専門家と連携して具体的効果的なアドバイスを提供して対応する。

一方、地域活性化事業においては、創業・起業、中小企業における若手人材の採用・定着等の特にニーズが高いと思われるテーマのセミナーを開催するとともに、優良なものづくり企業の発掘支援、雇用支援等に関する事業を中心に幅広く採り上げ、自治体はじめ公的機関・団体、地元金融機関等と連携を図りながら、着実に実施する。また、近隣会議所等との広域での地域活性化事業も積極的に実施する。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

①経営相談支援事業：今年度の支援実績事業所数は255であり、当初計画目標である210をクリアできた。当事業については、新型コロナウイルス感染症等の影響や最低賃金引上げ、デジタル化、インボイス制度導入等の対応といった事業環境変化による影響を受ける小規模事業者等の経営課題解決のため窓口及び巡回相談にて迅速に対応した。また、支援メニューの実績については、販路開拓の取組を支援する小規模事業者持続化補助金等の申請の相談件数が多く、事業計画作成の支援等を中心に行った。さらに新規店舗の出店など創業にチャレンジする相談者を支援した。

②専門相談支援事業：「専門相談案内・申込みリーフレット」を四半期毎に作成し、当所HP掲載やメールマガジンでの配信、また巡回等で配付することで、専門相談会のPRと相談申込みに努めた。

③地域活性化事業：創業・起業、労働関係等、幅広いテーマの小規模事業者等のニーズの高いセミナーを開催する一方、ものづくり企業支援、中小企業の人材確保支援事業等を中心に地域活性化に資する実効性ある事業を展開した。

## (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

①経営相談支援事業：管内小規模事業者等が抱える経営課題に対し、相談内容に応じた適切な指導・アドバイスを実施することで、経営上の疑問点や課題解決に向けた支援を行うことが出来た。

②専門相談支援事業：金融、経営、税務、労務および専門家派遣相談の5分野で、専門家による相談会および現場での指導を定期的または機動的に実施した。これらの専門分野での課題を抱える事業所の支援後の満足度は概ね良好であり、実質的な経営力向上に貢献することができた。

③地域活性化事業：高槻市管内の小規模事業所の事業発展に寄与するテーマを厳選して、単独事業または広域事業で効果的かつ効率的にセミナー等を順次開催した。特に小規模事業所においては、自らの情報収集力・選定力等に限界があるため、この観点からも会議所による情報やノウハウの提供および具体的支援へのニーズは高いと推察される。

また、その他の地域活性化事業では、上記(2)に記載のとおり、ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業、地元中小企業の人材確保支援事業等、地域産業の活性化に資する種々の事業を幅広く推進して、地域経済団体としての役割を果たした。

## (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

①経営相談支援事業：相談支援事業所数は255であったが支援メニューに偏りがあることから、今後は相談者へ窓口を広げた相談体制を取ることで、様々な潜在的経営課題を掘り起こして対応する必要があると思われる。

②専門相談支援事業：今年度も5つの専門分野での相談会等を定期的実施したところ、年度を通じて、コンスタントに相談申込みがあった。今後もさらに当所HP、メールマガジン、会報折込等を通じて幅広くPRに注力していく。

③地域活性化事業：単独事業で4事業、また広域事業では10事業（うち、3事業は当所が幹事団体）の計14事業を精力的に実施した。次年度以降も小規模事業者のニーズに則した事業の企画およびPR方法等について努力する。

## (5) 次年度の取り組み

①経営相談支援事業：資金繰りの安定化などコロナや事業環境変化の影響で抱える喫緊の課題をはじめ事業承継など小規模事業者の経営課題を解決するための支援を窓口・巡回・オンラインによる相談で対応する。

②専門相談支援事業：経営上の専門的課題解決の手段として、引き続き積極的に専門家との連携を深めながら、その活用を図る。

③地域活性化事業：単独事業では、管内地域での創業・起業、事業所の変革を促すイノベーション、さらには中小企業の人材確保支援を中心に実施する。広域事業については、近隣他所との連携を密にしつつ、特に面的メリットを活用して効果的に実施することで、当該地域の産業活性化に資することを目標として取り組む。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 高槻商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

当年度の具体的な経営相談の推進方法は、相談者の来所による窓口相談のみならず、オンライン相談や経営指導員が当該事業所に出向いて、相談者とのヒアリングを通じて浮かび上がった経営課題を中心にサービス提案及び各種支援を行うことで、課題解決および経営力の向上に貢献することができた。

個別の経営相談にあたっては、コロナや事業環境変化による影響を受ける小規模事業者等の経営課題解決のため窓口及び巡回相談等により、255の事業所を支援した。

今年度は、資金繰りや事業継続の相談をきっかけに、コロナ対策関連の融資の斡旋をはじめ、小規模事業者持続化補助金など補助金申請を通じて持続的な経営に向けた経営計画の策定など種々事業計画書作成の支援を行った。さらに新規店舗の出店など創業にチャレンジする相談者を支援した。

代表事例としては、建築設計事務所兼カフェの開業を目指して「たかつき創業塾」に参加されたY氏への総合的な創業支援が挙げられる。創業業種での職務経験はあるが創業の基礎知識が脆弱であったため、本創業塾で経営のノウハウを学び、専門家から個別にアドバイスを受け、ビジネスプランの内容を具体化した。創業塾終了後も講師や経営指導員から継続的に支援を受けた結果、高槻市の補助金制度（店舗改装費）など支援施策を活用し、令和5年9月に店舗をオープンした。

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	240	255	106.3%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	26	26	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	4	4	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	21	21	100.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	-	-
資金繰り計画作成支援	事業所	6	6	100.0%	5
記帳支援	事業所	0	0	-	-
労務支援	支援数	6	6	100.0%	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	4	4	100.0%	5
販路開拓支援	支援数	38	38	100.0%	5
事業計画作成支援	支援数	80	96	120.0%	5
創業支援	事業所	48	52	108.3%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	-	-
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	10	10	100.0%	5
5S支援	事業所	0	0	-	-
IT化支援	事業所	0	0	-	-
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	-	-
事業承継支援	事業所	0	0	-	-
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	240	255	106.3%	5

#### II 専門相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

金融・税務・労務・経営の各専門相談会では、それぞれ日本政策金融公庫、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士の各分野の専門家を活用して、当所において予約制無料相談会を年間を通じて開催した。また、専門家派遣相談では、当該事業所の業種・業態に精通した中小企業診断士等と同行し、店舗等の現場に於いて実情に即した具体的指導を行った。開催回数の内訳は、専門相談会については、金融相談12回、経営相談22回、税務相談9回、労務相談8回、また専門家派遣相談は、37回実施して相談事業所の喫緊の課題解決、売上向上に繋がるアドバイスを的確に行うことができた。

さらに当事業は、相談者毎に必要な時間を確保しており、かなり深掘りした個別の課題についての質問についても的確なアドバイスを受けることで、経営上の専門的な課題解決に役立たせることができた。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
金融相談	継続	相談件数	18	28	155.6%	5
税務相談	継続	相談件数	14	17	121.4%	5
労務相談	継続	相談件数	12	13	108.3%	5
その他相談	継続	相談件数	56	68	121.4%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>地域活性化事業においては、広域連携事業を含めて14事業を実施した。その内大阪府施策連携事業で単独事業及び広域連携事業で幹事を務めたものについては、大阪府の担当セクションや他商工会議所・商工会と講師選定や内容等について、企画段階から協議・調整を行った。また、広報面においても、それぞれにメールマガジンやホームページへの掲載等によるPRを行うなど連携を図ることにより参加者の申込みを促進した。</p> <p>主な事業としては、「若手人材の採用・定着支援事業」や「高槻求人求職マッチングフェア」等の中小企業の人材確保支援事業、「BCP・BCMの普及促進」等、多岐分野に亘った幅広い事業を意欲的に推進し、支援事業所の成長・経営改善等に貢献することができた。また、「起業家育成事業」においては、創業塾の受講者23名のうち未創業の9名が受講者アンケートで「創業に向けて本格的に準備を始める」と回答するなど創業に向けてアクションを起こす契機を提供することができた。さらに新事業「クリエイターと連携した新ビジネス・価値創出支援事業」では、クリエイティブ課題を抱える中小企業と、そういった中小企業との接点を持ちたいクリエイターとの出会いの場となるマッチングの機会提供に貢献できた。さらに「ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業」では、「匠企業商談会2023」を開催し、参加した高槻市、茨木市、摂津市、守口市、門真市、八尾市、大東市の匠企業等ものづくり優良企業43社に対し、商談会を通して新たなビジネスチャンスをつかみ、新しい一歩を踏み出すきっかけ作りに寄与した。</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	
○	起業家育成事業	90	100	111.1%	93.5	創業に向けて本格的に準備を始めると回答した人の割合	70	47.4	67.7%	5
○	若手人材の採用・定着支援事業	95	92.0	96.8%	97.4	若手人材定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合	90	90	100.0%	5
○	高槻求人求職マッチングフェア	16	13	81.3%	61.5	参加企業の内、採用に至った企業数	5	4	80.0%	5
○	クリエイターと連携した新ビジネス・価値創出支援事業	36	33.5	93.1%	97	クリエイティブ課題を持つ事業者の実例等から課題解決の糸口を見出すノウハウを習得し、実践的に活用する、もしくは活用を検討する事業所の割合	70	100	142.9%	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	
○	BCP・BCMの普及促進	28	10	35.7%	100	事業継続計画等の作成件数	28	10	35.7%	3
○	ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業	90	66.5	73.9%	96.9	商談件数	213	86	40.4%	4
○	三市一町合同就職面接会	25	24	96.0%	66.7	参加企業の内、採用に至った企業数	5	5	100.0%	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、個別調書の記載と合わせてください。

高槻商工会議所

事業名		起業家育成事業
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)	新型コロナウイルス感染症等の影響や最低賃金引上げ、インボイス制度導入等の対応といった事業環境変化による影響を受け、小規模事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況にある。さらに、経営者の高齢化による廃業もあり、新たな事業創出や既存事業の活性化が課題となっている。そこで、当所では、新規創業の促進や創業後間もない廃業防止による地域雇用機会の創出・確保を図り、地域経済の活性化と安定的発展に寄与することを目的として起業家育成事業を実施し、当該地域の対象者に対して、創業に向けて具体的にアクションを起こす契機を提供する。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、高槻市内を中心とした近隣の市町村（茨木市・島本町等）在住の創業に関心のある方、創業に向けて準備中の方、創業間もない方。※会場へ受講の為の来所が可能であれば、大阪府下に在住の方も対象とする。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>□創業スタートアップセミナー（人材育成型）</p> <p>■日時：令和5年7月2日（日）14:00～16:00</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■実施内容：【講義】①創業することとは ②創業に向けての心構え ③自己の棚卸し ④創業者の適性診断 ⑤創業に成功する人、失敗する人 ⑥創業までのスケジュール ⑦ビジネスチャンスの発掘【支援施策の紹介】</p> <p>■受講者数：46名</p> <p>□たかつき創業塾2023（人材交流型）</p> <p>■日時：（創業塾）令和5年7月22日～8月26日の間の土曜日、計5回開催 7月22日・29日・8月19日・26日は10:00～16:30 8月5日は10:00～17:00 （フォローアップ研修）令和6年1月28日（日）13:30～16:30</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■実施内容：①創業の心構えと成功のポイント ②これだけは知っておきたい創業の基礎知識Ⅰ・Ⅱ・Ⅲ ③創業体験談を聞く ④マーケティングの基礎知識 ⑤ビジネスプランの作成Ⅰ～Ⅳ ⑥創業に役立つ公的支援 ⑦ビジネスプランの発表</p> <p>■受講者数：23名</p> <p>□新米経営者のための基本スキル習得講座実践編！（人材育成型）</p> <p>■日時：第1回 令和6年1月26日（金）、第2回 2月7日（水）、第3回 2月14日（水）、第4回 2月28日（水）の計4回開催 第1回 13:30～16:00、第2・3回13:30～15:30、第4回14:30～16:30</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■実施内容：第1回 税務会計実務編「個人事業者を対象とした会計・経理の実務」、第2回 広告宣伝・販売促進編「商売繁盛のコツを教えます」、第3回 IT活用編「EC販売の基本を学ぶ」、第4回 資金繰り対策編「事業に必要なお金の話し」</p> <p>■受講者数：15名（内訳：第1回12名、第2回6名、第3回7名、第4回6名 以上延べ31名）</p> <p>□飲食店開業セミナー（人材育成型）</p> <p>■日時：第1回 令和6年3月9日（土）、第2回 3月16日（土）の計2回開催 10:00～12:00</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■実施内容：①飲食店経営の心構え ②店舗運営の基礎知識 ③店舗コンセプト ④開業計画 ⑤開店準備 ⑥開店後の必要事項 ⑦販促と集客方法 ⑧多店舗化・多業態化 ⑨これからの飲食店のとるべき対策</p> <p>■受講者数：16名（内訳：第1回13名、第2回11名 以上延べ24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	経営支援課経営革新グループ配信のOsaka起業家応援メールマガジンにて受講者募集の記事掲載を行う。また、セミナーや創業塾で府の創業支援施策について説明した。
	②広域連携	
③市町村連携	高槻市との共催にて本事業を実施。市の広報紙「たかつきDAYS」令和5年6月号と7月号に受講者募集の記事掲載を行う。	
④相談相乗	経営（創業）相談利用者を本事業へ誘導した他、希望者に対して経営指導員や専門家による個別支援を実施し、カルテ化を行う。	

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)	90.0	総支援企業数(実績)	100.0	支援実績率	111.1%	満足率	93.5%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>本事業全体としては、総支援企業数90名の計画に対し実績は100名であり、目標を達成した。まず創業スタートアップセミナーにおいては、創業に関心のある方、創業を検討している方などを対象に、後日開催する創業塾のプレセミナーとして開催した。結果、46名の方が受講し、その内12名の方が創業塾を受講した。次に、たかつき創業塾では、受講者23名を対象に、創業に関する基礎知識の習得のための講義やビジネスプランの作成支援を行った。結果、受講者のうち、既に創業済み又は創業間近の方は経営知識の習得のほか創業後の不安の払拭や人的ネットワークの形成に役立ち、未創業の方は創業に向けて準備を開始、または前向きに検討するなど創業に向けてアクションを起こす契機を提供することができた。次に新米経営者のための基本スキル講座では、創業後間もない方や創業に向けて準備中の方が悩みを抱えがちな経営課題をテーマに取り上げ、4回シリーズでセミナーを開催した。結果、15名の方が受講し、アンケートでは、受講者の96.8%が「満足した」「今後の経営（創業）に役立つ」と回答した。次に飲食店開業セミナーでは、飲食店開業を検討している方、飲食店開業後間もない方などを対象に、飲食店経営の心構え、開店前及び開店後の基礎知識等のカリキュラムを、2回シリーズでセミナーを開催した。結果16名の方が受講し、アンケートでは、受講者の100%が「満足した」「開業を検討する」と回答した。</p>							
	代表指標	創業に向けて本格的に準備を始めると回答した人の割合							
	数値目標	70%	実績数値	47.4%	目標達成度	67.7%			
成果の代表事例	勤務経験を活かし、カフェでの開業を目指して創業塾に参加されたN氏。本創業塾で経営のノウハウを学び、さらにビジネスプランの内容を具体化した。創業塾終了後も講師や経営指導員の支援を継続的に受ける。その後、特定創業支援事業など支援施策を活用し、令和6年1月に店舗をオープンした。								
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)	たかつき創業塾については、受講者数は25名の計画に対し実績は23名であり、目標達成には至らなかった。次年度は、本創業塾のより効果的な周知方法を検討し、受講者数アップを目指したい。また、アンケート結果を分析すると、事業全体では満足度が高く好意的な意見が見受けられる一方で、カリキュラムについて改善を求める声があったので、次年度も内容をより受講者のニーズに則したものとなるよう再検討して本事業を継続する予定である。さらに飲食業が本市産業の重要な位置にあることから、来年度も飲食店の新規出店を促進するセミナーを実施する。							

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	46.0	支援実績率	230.0%	満足率	84.8%
	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)	<p>スタートアップセミナーにおいては、創業に関心のある方、創業を検討している方などを対象に、後日開催する創業塾のプレセミナーとして開催した。結果、46名の方が受講し、その内12名の方が創業塾を受講した。この結果が示すように創業に対して関心レベルから行動を起こすレベルまで引き上げることができたと思われる。</p>							
	指標	創業に向けて行動を始めたいと回答した人の割合							
	数値目標	40%	実績数値	28.3%	目標達成度	70.8%			
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)	25.0	支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	92.0%	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>創業塾全体としての満足度について、受講者アンケートに回答した23名中、17名が「満足」、6名が「やや満足」と回答した。また、受講後の創業への想いを問う設問に対し、未創業の受講者19名中、9名が「創業に向けて本格的に準備を始めると回答した。受講者からは、「創業された方の話は為になりました」、「手厚いサポートをして頂け、今後も何でも相談して良いとの言葉掛けが心強かった」などという感想があった。この結果が示すとおり、受講者の満足度は高く、創業に向けてアクションを起こす契機を提供することができたと思われる。</p>							

(2)		指標	創業に向けて本格的に準備を始めると回答した人の割合				
		数値目標	70%	実績数値	47.4%	目標達成度	67.7%
	その他目標値の 実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	

実績／達成度③	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	96.8%
	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）	新米経営者のための基本スキル講座全体としての満足度について、受講者アンケートに回答した延べ31名中、24名が「満足」、6名が「やや満足」、1名が「やや不満」と回答した。また、今後の経営（創業）に役立ったかを問う設問に対し、16名が「おおいに役立つ」、14名が役立つ、1名が「わからない」と回答した。受講者からは、「インボイス制度の事等とても役立ちました」「早速、思いついたキャッチコピーができました。今後役立てます」、「インスタ等によりよくヒットされるキーワードが大事だと感じた」、「資金繰り表を是非作成して、事業に生かしていきたい」、などという感想があった。この結果が示すとおり、受講者の満足度は高く、新規創業者の順調なテイク・オフや早期廃業抑止及び事業継続の安定化等につながったと思われる。							
		指標	今後の経営に役立つと回答した人の割合						
	数値目標	90%	実績数値	96.8%	目標達成度	107.6%			
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)	16.0	支援実績率	106.7%	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）	飲食店開業セミナー全体としての満足度について、受講者アンケートに回答した延べ24名中、19名が「満足」、5名が「やや満足」と回答した。また、受講後の開業への思いを問う設問に対し、24名中、12名が「開業に向けて本格的に準備を始める」と回答した。受講者からは、「開業にあたってのビジョンが明確になった」「集客看板メニューと収益看板メニューをはっきりさせることがわかった」、「集客について何となくのイメージしかできなかったが、具体的にイメージできて良かった」、「お客様起点に立ったサービスを考え、実行していきたい」、などという感想があった。この結果が示すように創業に対して関心レベルから行動を起こすレベルまで引き上げることができたと思われる。							
		指標	創業に向けて行動を始めたいと回答した人の割合						
	数値目標	40%	実績数値	50.0%	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				

高槻商工会議所

事業名

若手人材の採用・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

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

中小企業は学生を含む若年者の獲得が、大きな課題となっている。さらに、採用しても3年以内に離職する社員の割合は約3割程度、特に入社1年目の新入社員離職率は1割以上と共に大きく、今後は、いかに若手人材を定着させ、事業成長を図っていくかが重要である。そこで、若手人材の定着率を向上させるノウハウの習得や人材育成等のセミナーを開催する。セミナーでは、グループワークを取り入れ、受講者間での問題意識の共有や解決を目指す事業を開催する。また、若手社員が定着するための階層別（経営者・若手社員・中堅社員）コミュニケーション力向上セミナーや入社1年目の新入社員が定着するためのセミナーを開催する。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

中小企業経営者、管理職、総務・人事担当者、個人事業主、若手人材、中堅社員

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

〈若手人材採用セミナー〉  
 経営者・人事担当者のための若手人材採用と助成金セミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和5年10月6日（金） 13:30～16:00  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①人材不足はいつから？求人メディアはどう変わった？②欲しい人材に選ばれる求人票、基本的な3つの視点③データで読み解く、求職者の「仕事選び」の決め手④うっかり使うと逆効果？気をつけたい求人フレーズ⑤欲しい人材に響く！求人票の書き方と事例⑥求人採用で使える「自社の魅力PR」ワークショップ⑦欲しい人材を見逃さない！採用面接の進め方⑧令和5年度 人材採用/定着に活用できる助成金  
 セミナーでは、講師による講義だけでなく、グループワークや受講生と講師の対話により問題解決に取り組む双方向型の研修を行った。 ※講義後に個別相談会を開催  
 ■参加者数：10事業所11名（支援対象企業は10、5社11名）

〈若手人材定着セミナー〉  
 ■日時：令和5年10月19日（木） 13:30～16:30  
 ■会場 高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①採用活動によって果たす目的と現在の状態②なぜ定着しないのか？なぜ離職してしまうのか？③わが社における若手人材定着の課題④育てる側（上司・先輩社員）の果たすべき役割⑤人材育成を考える上で押さえておくべきポイント  
 セミナーでは、講師による講義だけでなく、グループワークや受講生と講師の対話により問題解決に取り組む双方向型の研修を行った。 ※講義後に個別相談会を開催  
 ■参加者数：11事業所11名（支援対象企業は10社10名）

〈経営者向けコミュニケーション力向上セミナー〉全2回連続講座  
 経営者・管理職・人事担当者のためのコミュニケーション力・若手社員定着率向上セミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和5年11月7日（火）・14日（火） 13:30～16:30  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①コミュニケーションの基本と聴き方・伝え方～若手社員の特徴と年代ギャップを埋める傾聴力～②働き方改革と生産性向上を両立させる仕組み作り③パワハラと言われない若手を育てる叱り方～アンガーマネジメントとハラスメント対策～④「持ち味カード」を活用した若手を伸ばす関わり方～採用活動で若手に選ばれる企業になるためには～⑤モチベーション向上に繋がる承認力～「褒めて伸ばす」は万能なのか～⑥自らの成長を促す人事制度・評価制度の作り方  
 セミナーでは、講師による講義だけでなく、グループワークや受講生と講師の対話により問題解決に取り組む双方向型の研修を行った。  
 ■参加者数：6事業所8名（内訳：11月7日（火）6事業所8名、11月14日（火）6事業所8名）（支援対象企業は7社8名）

〈若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー〉全2回連続講座  
 若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和5年11月28日（火）・12月5日（火） 13:30～16:00  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①コミュニケーションの基本と職場での課題②顧客・他部署から信頼を得られる報連相とは～形式的な報告に留まらない報連相～③協調性と組織で成果を上げるために必要な力④伝えると伝わるの違い～伝わるために必要なこと～⑤自己の思いを伝えるアサーティブコミュニケーション⑥怒り・不満を適切に伝えるアンガーマネジメント⑦社外（お客様）とのコミュニケーション  
 セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の同世代の若手社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイング、グループワークや受講生と講師の対話により社内外のコミュニケーションについて、意識向上に取り組む双方向型の研修を行った。  
 ■参加者数：16事業所27名（内訳：11月28日（火）14事業所23名、12月5日（火）16事業所26名）（支援対象企業は20.5社27名）

〈中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナー〉  
 中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和6年1月16日（火） 13:30～16:30  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①中堅社員の役割②後輩社員のモチベーションを高める③中堅社員としての仕事をアップする④後輩・部下を指導・育成するための褒め方と叱り方⑤職場環境を良くする“改善のコツ”を身につける  
 セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の中堅社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイングや受講者と講師の対話により社内コミュニケーションについて、意識向上に取り組む双方向型の研修を行った。  
 ■参加者数：17事業所25名（支援対象企業は21社25名）

〈新入社員定着セミナー〉  
 新入社員フォローアップセミナー（人材交流型）  
 ■日時：令和5年9月22日（金） 13:30～16:30  
 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール  
 ■実施内容：①入社してから今までの振り返り②ビジネスマナーの再確認③効果的な仕事の進め方を習得④ワンランクアップの仕事力を身に付ける  
 セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の新入社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイングや受講者と講師の対話により仕事について、行動意欲向上に取り組む双方向型の研修を行った。  
 ■参加者数：19事業所27名（支援対象企業は23社27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	就業促進課企業支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメールマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。						
		②広域連携							
		③市町村連携							
		④相談相乗	経営者・人事担当者のための若手人材採用と助成金セミナー終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ！事業所が利用し、カルテ化した。次に、離職の申し出はもううんざり！「辞めない」若手人材育成終了後、講師による若手社員の人材採用・定着に関する個別相談会を開催したところ！事業所が利用し、カルテ化した。						
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	95.0	総支援企業数(実績)	92.0	支援実績率	96.8%	満足率	97.4%
事業全体の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>経営者・人事担当者のための若手人材採用と助成金セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、10月6日（金）で11名中6名が満足、5名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は100%であった。セミナー受講後の自社（自店）の変化について問う設問に対し、6名が若手人材の採用・定着について情報やアドバイスを得ることができ、自社で取り入れたいと回答した。次に、離職の申し出はもううんざり！「辞めない」若手人材育成の受講者アンケートでは、満足度について、10月19日（木）で10名中6名が満足、4名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は100%であった。セミナー受講後の自社（自店）の変化について問う設問に対し、10名が若手人材の採用・定着について情報やアドバイスを得ることができ、自社で取り入れたいと回答した。次に、経営者・管理職・人事担当者のためのコミュニケーション力・若手社員定着率向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、11月7日（火）で8名中6名が満足、2名がやや満足、14日（火）で8名中7名が満足、1名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は100%であった。セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、11月7日（火）で7名が、14日（火）で7名が、社内コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。次に、若手社員向けコミュニケーション力向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、11月28日（火）で23名中14名が満足、9名がやや満足、12月5日（火）で26名中16名が満足、9名がやや満足、1名がやや不満と回答し、参加者全体の満足度は98%であった。セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、11月28日（火）で21名が、12月5日（火）で22名が、社内外コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。次に、中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、1月16日（火）で25名中19名が満足、5名がやや満足、1名がやや不満と回答し、参加者全体の満足度は96%であった。セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、22名が社内コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。次に、新入社員フォローアップ研修の受講者アンケートでは、満足度について、9月22日（金）で27名中22名が満足、5名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は100%であった。セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、27名が仕事に対する行動意欲の向上や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取組みのきっかけを与えることができたと思われる。</p>							
		代表指標	若手人材定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合						
		数値目標	90%	実績数値	90.0%	目標達成度	100.0%		
		成果の代表事例	<p>アンケート項目の『セミナー受講後の自社（自店）の変化について、具体的にお答えください』を要約すると、「ハローワークへの求人票の書き方を取り入れたい」4社、「持ち味カードを活用したい」3社、「個人面談を実施してみたい」2社、「価値観の共有ワークを活用したい」2社等となり、新たな気づきや取組みのきっかけを与えることができた。現在のところ、人材採用・定着に関する具体的な事例は掌握できていないが、今後成果に繋がるとと思われる。</p>						
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	<p>支援企業数は、経営者・人事担当者のための若手人材採用と助成金セミナーでは目標10社に対し結果は10.5社となり、離職の申し出はもううんざり！「辞めない」若手人材育成では目標10社に対し結果は10社となり、経営者・管理職・人事担当者のためのコミュニケーション力・若手社員定着率向上セミナーでは目標15社に対し結果は7社となり、若手社員向けコミュニケーション力向上セミナーでは目標20社に対し結果は20.5社となり、中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーでは目標20社に対し結果は21社となり、新入社員フォローアップ研修では目標20社に対し結果は23社となった。非常に関心のあるテーマだったので、参加者全体の満足度はそれぞれ97.4%と好調であった。その要因の一つは、昨年度の受講者アンケートの中で価値観の共有ワーク、ハローワークへの求人票の出し方、アングーマネジメント等をもっと学びたいという回答があり、そのことを踏まえてカリキュラムを変更したことと思われる。次年度は、経営者・人事担当者等に更なる参加をして頂くため、早い段階から積極的なPRを実施し増加を図りたい。また、アンケート集計の結果より、承認力を向上させる方法等に重きを置いたカリキュラムも検討したい。</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)	10.0	支援企業数(実績)	10.5	支援実績率	105.0%	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）	経営者・人事担当者のための若手人材採用と助成金セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、10月6日（金）で11名中6名が満足、5名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は100%であった。セミナー受講後の自社（自店）の変化について問う設問に対し、6名が若手人材の採用・定着について情報やアドバイスを得ることができ、自社で取り入れたいと回答した。							
		指標	若手人材採用に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合						
	数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	10.0	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）	離職の申し出はもううんざり！「辞めない」若手人材育成の受講者アンケートでは、満足度について、10月19日（木）で10名中6名が満足、4名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は100%であった。セミナー受講後の自社（自店）の変化について問う設問に対し、10名が若手人材の採用・定着について情報やアドバイスを得ることができ、自社で取り入れたいと回答した。							
		指標	若手人材定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合						
	数値目標	90%	実績数値	90%	目標達成度	100.0%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	46.7%	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）	経営者・管理職・人事担当者のためのコミュニケーション力・若手社員定着率向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、11月7日（火）で8名中6名が満足、2名がやや満足、14日（火）で8名中7名が満足、1名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は100%であった。セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、11月7日（火）で7名が、14日（火）で7名が、社内コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。							
		指標	コミュニケーション能力が向上し、自社で活かせると回答した人の割合						
	数値目標	80%	実績数値	87.5%	目標達成度	109.4%			
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④	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)	20.5	支援実績率	102.5%	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）	若手社員向けコミュニケーション力向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、11月28日（火）で23名中14名が満足、9名がやや満足、12月5日（火）で26名中16名が満足、9名がやや満足、1名がやや不満と回答し、参加者全体の満足度は98%であった。セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、11月28日（火）で21名が、12月5日（火）で22名が、社内外コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。							
		指標	コミュニケーション能力が向上し、自社で活かせると回答した人の割合						
	数値目標	80%	実績数値	87.8%	目標達成度	109.8%			
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⑤	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)	21.0	支援実績率	105.0%	満足率	94.1%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、1月16日（火）で25名中19名が満足、5名がやや満足、1名がやや不満と回答し、参加者全体の満足度は96%であった。セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、22名が社内コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。							
		指標	コミュニケーション能力が向上し、自社で活かせると回答した人の割合						
	数値目標	80%	実績数値	88%	目標達成度	110.0%			
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)	20.0	支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	115.0%	満足率	100.0%	
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	新入社員フォローアップ研修の受講者アンケートでは、満足度について、9月22日（金）で27名中22名が満足、5名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は100%であった。セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、27名が仕事に対しての行動意欲の向上や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。								
		指標	仕事に対して行動意欲が向上し、自社で活かせると回答した人の割合							
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

高槻商工会議所

事業名		高槻求人求職マッチングフェア							
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)	大阪府の2022年10月の有効求人倍率は1.30と先月(1.31)と比べると若干下がったものの高い数字である。しかし、完全失業率は3.3%(同年7月～9月)と全国値2.6%に比べると高く雇用のミスマッチが発生している。特に、地元の中小零細企業では、単独で求人を募集しても有能な人材の確保は難しく、また実際に募集しても人が集まらないと言う声が多い。当イベントは、少しでも有能な人材を求める企業側とより良い職場を求める求職者の両者を結び付ける機会を提供し、中小企業・小規模事業者の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず人材採用を検討している中小企業・小規模事業者の経営者や採用担当者と一般求職者(全年齢を対象)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■開催日：2023年11月21日(火) ■時間：13:00～16:00 ■会場：高槻市立生涯学習センター1階、3階 ■参加企業：16社(支援対象企業数は13社) ■総来場者：57名(面接会参加者：42名) ■内容：合同企業面接会、オープニングセミナー(第一印象アップセミナー)13名、第一印象個別レッスン4名、就職お役立ちセミナー13名、就活相談ブース3名、若者就職サポートブース1名 前はコロナ禍のため、求職者の参加は完全予約制であったが、今回は予約優先としたことから7名程度参加があるなど柔軟に対応したことで参加者増に繋がった。							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	大阪府労働環境課労働環境推進グループと連携し、求人企業募集や面接会のPR面で連携を図った。また、イベント告知として、11月には商工労働部、OSAKAしごとフィールド、大阪労働協会の各メルマガ配信を実施した。当日は大阪府の広報物の配架を行った。						
		③市町村連携	当所とともに合同企業面接会を運営し、求人企業募集、求職者への告知等を行った。						
④相談相乗	支援対象企業の1社は販路開拓支援でカルテ化した。								
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)	16.0	総支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	81.3%	満足率	61.5%
	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)	参加企業は16社(支援対象企業は13社)。当日の来場者総数は57名、オープニングセミナーは13名、個別レッスン4名、就職お役立ちセミナー13名、相談ブース利用者計4名であった。(重複含む)企業ごとの内訳として、5名の面接等訪問者があった企業は4社、1～4名が5社であったものの、訪問者ゼロの企業も4社あった。その中で、面接等を後日実施した結果、最終6社で9名(うち2社2名は対象外)の採用が決まった。アンケート結果より満足度は、「満足」5社、「やや満足」3社となった。求職者の訪問・面接がゼロあるいは少ないところは総じて満足度が低く、また魅力的な人材が見つからなかったケースが多かった。							
		代表指標	参加企業の内、採用に至った企業数						
	数値目標	5社	実績数値	4社	目標達成度	80.0%			
	成果の代表事例	当日、面接や説明を行った企業数は9社であった。その後、面接等を実施した結果、4社で7名の採用が決まった。このうち2社は8名以上の求職者の訪問があり、両社とも複数名の採用があった。特にTJ社は9名の応募の中、3名採用があり大いにこの面接会を活用して人材確保を実施いただいた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	60	目標値(実績)	42	目標達成度	70.0%			
		来場者数の目標60名のところ、総来場者は57名、面接参加者数は42名の訪問があった。参加企業は前回より少なかったものの、魅力的な職種や多様な雇用形態の求人が多くあり来場者は前回より多かった。							

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)	参加企業は前回より少なかったものの魅力的な職種や多様な雇用形態の求人が多くて求職者数は前回よりも伸びた。今回も主として面接会を実施した。今回も同様にオープニングセミナーや就職お役立ちセミナーを実施し、参加者増加に一定の効果はあった。 コロナから通常に戻りつつある昨今、大企業が人手不足を背景に採用活動を活発に行っている。中小企業にとっては、人材確保が今まで以上に厳しいものとなる。今後も継続して同事業を実施することで中小企業の採用をサポートし、面接者増のため魅力的な求人内容の企業参加を募る必要がある。次年度も同様の参加企業数で、面接者が訪問したくなる企業や求人内容の企業を集めることに注力し、来場者増加を図っていききたい。
------	--	---

高槻商工会議所

事業名		クリエイターと連携した新ビジネス・価値創出支援事業								
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)	中小零細事業者が淘汰されるこの厳しい景況を切り抜けるため、また、他社との差別化を図るために、デザインの活用やブランドを構築することによる、競争力強化や販売力、広報力の向上が求められている。しかし、「デザインやブランド構築には何をどのように進めたら良いかわからない」「デザイナーなどクリエイターに業務相談や発注してみたいけど、誰にどのように相談すれば良いかわからない」という声も多く見受けられる。そこで本事業では、府内中小企業に対して広義のデザイン等のクリエイティブ活用を促し、自社商品・サービスの開発に寄与することで経営・マーケティングの付加価値向上に繋げる。さらに、クリエイティブ課題の実践的な解決支援を行う中で、デザインサービスを売り込みたいクリエイター等デザイン関連事業者に対して、商談の機会を提供することでクリエイター等の育成支援につなげる。また、当該事業を通じて、高槻市内事業者へのクリエイティブニーズ発掘アンケート実施やクリエイター事業者のネットワークづくりを行いながら、中期的に、高槻市内にクリエイティブの交流・情報発信拠点づくりを目指す。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、デザインを活用し、あるいはブランドを構築し、広報力強化や付加価値向上を図りたい中小企業経営者、小規模事業者、従業員（商品企画・マーケティング・デザイン・開発担当者等）、創業予定者等、デザイン関連事業者（クリエイター、カメラマン、ライター等）								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>I. 高槻クリエイティブ共創プロジェクトミーティング「食と地産地消ブランドづくり」</p> <p>■開催日：令和5年11月20日（月）14:00～16:00</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■実施内容：</p> <p>①人材交流セミナー テーマ：知っておきたい「知的財産の基礎的知識」 参加者数：13事業所15名（支援対象企業数：11.5事業所12名）</p> <p>②クリエイティブ・プロジェクトのプレゼン 市内事業者2社による、自社事業のプレゼン &amp; 参加者との意見交換</p> <p>③名刺交換・交流会（参加者とクリエイティブ事業者の名刺交換会）</p> <p>II. 高槻クリエイティブ共創プロジェクトミーティング「売上拡大のためのWEB・ITお悩み解決ミーティング」</p> <p>■開催日：令和6年3月5日（火）14:00～16:00</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■実施内容：</p> <p>①人材交流セミナー テーマ：売れるブランド・WEB サイトはここから！WEB マーケティングのプロが教える販促&amp; 広告戦略 参加者数：17事業所17名（支援対象企業数：16事業所16名）</p> <p>②解決したい我が社・我が店のお悩みゴト発表／質疑・意見交換 市内事業者4社の「お悩みゴト・課題等」の説明（プレゼン）&amp; 参加専門家・クリエイター等からの質疑・意見交換</p> <p>③名刺交換・交流会（参加者とクリエイティブ事業者の名刺交換会）</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>クリエイティブネットワークセンター大阪 メビックの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、メビック等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。</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相談相乗</td> <td>本事業に参加したプレゼン企業に対し、参加者アンケートの回答結果に基づき、別途フォローアップを実施した。</td> </tr> </table>		①府施策連携	クリエイティブネットワークセンター大阪 メビックの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、メビック等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	クリエイティブネットワークセンター大阪 メビックの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、メビック等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。									
②広域連携										
③市町村連携										
④相談相乗	本事業に参加したプレゼン企業に対し、参加者アンケートの回答結果に基づき、別途フォローアップを実施した。									

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	36.0	総支援企業数(実績)	33.5	支援実績率	93.1%	満足率	97.0%
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>年に2回開催した「高槻クリエイティブ共創プロジェクト・ミーティング」内で、人材交流セミナーを開催し、1回目テーマは『知っておきたい「知的財産の基礎的知識」』、2回目テーマは「売れるブランド・WEBサイトはここから！WEBマーケティングのプロが教える販促&amp;広告戦略」とし、クリエイティブ課題を持つ事業者の実例等から課題解決の糸口を見出すノウハウを習得していただく内容であった。結果として2回の合計は支援対象企業数27.5事業所28名の参加であった。</p> <p>参加者アンケートによる満足度は96.3%と好評だった。本事業の参加動機は、「クリエイティブな課題を持つ事業者と新たに連携し、販路開拓を図りたい」と「情報収集のため」の回答が同率の36%と最多で、次点が「事業にデザインを取り入れて、クリエイターと連携して課題解決を図り、付加価値を高めたい」の回答が12%と続いた。</p> <p>「全体を通し、『共創する取組み』について、関心を持たれましたか？」との問いには、「大いに関心を持てた」と「やや関心を持てた」の回答をあわせて100%であった。「クリエイティブ課題解決において参考となるノウハウや活用できる情報はありましたか？」との問いには、「大いにあった（活用したい）」と「ややあった（活用を検討したい）」の回答をあわせて100%であった。従って、クリエイティブ課題解決の糸口を見出すノウハウを習得し、実践的に活用しようとする意識向上に大いに役立ったと言える。また、「高槻クリエイティブ共創プロジェクトミーティングに参加されて、どのような交流ができましたか？」の問いには、「他の参加者との交流により、刺激を受けることができた」の回答が79%、「他の参加者からクリエイティブ課題解決に役立つノウハウのアドバイスを得ることができた」の回答が21%と、クリエイティブ課題の解決にはクリエイター等と連携し人材交流することが不可欠であることが認識できた。</p> <p>クリエイターとのマッチング機会を提供する販路開拓支援に関しては、2回実施した「高槻クリエイティブ共創プロジェクト・ミーティング」の開催前に、事前に高槻市内のクリエイティブ課題を持つ中小企業（プレゼン企業）を募集し、計6社の参加があった。同ミーティング内のプレゼンテーション及び交流会において、自社商品・サービスのデザインやブランディング等の発注を希望する中小企業と、そういった中小企業とのコラボレーションや課題解決を図り、付加価値を高めたいデザイン等の事業者を引き合わせるマッチング（面談）の機会を設けた。</p> <p>参加者満足度は、100%と大変好評であった。プレゼン企業からは、「参加クリエイターと商談を実施し、その結果、自社商品のマーケティング戦略支援や写真・SNS等の講義を受ける年間契約を交わすことが出来た。」「ミーティングに参加したおかげで自身の店の現状や今後の課題にも目を向けることができた。」などの感想をいただき、クリエイターからは、「ブランドの立ち上げ運営など、事業主の方がどんな課題に直面しているか、生の声を聞いて良かった。」などの感想をいただくなど、一定の成果に繋がった。</p> <p>以上から、クリエイティブ課題を抱える中小企業と、そういった中小企業との接点を持ちたいクリエイターの両側面から見て、マッチングの機会提供に貢献できたと考えられる。</p>							
	代表指標	クリエイティブ課題を持つ事業者の実例等から課題解決の糸口を見出すノウハウを習得し、実践的に活用する、もしくは活用を検討する事業所の割合							
	数値目標	70%以上	実績数値	100.0	目標達成度	142.9%			
	成果の代表事例	<p>本事業の企画段階から相談に乗っていたK社に対し、本事業への参加をすすめた。交流会においてクリエイターと新たな繋がりができ、面談したクリエイターと年間契約を交わし、写真撮影やSNS等の講義を受けるマーケティング戦略のサポートを受け、自社商品の拡販方法のノウハウを学んでいる。今後も引き続きクリエイターの支援を受けながら、積極的に経営にクリエイティブ活用を取り入れ、付加価値向上を図っていく。</p>							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>支援企業の目標数にはやや届かなかったが、満足度が非常に高かったことから概ね本事業の開催意義はあったと言える。しかし、当初は「高槻クリエイティブ共創プロジェクト・ミーティング」の開催を上期と下期それぞれ1回ずつの開催予定であったが、他の地活事業の実施スケジュールとの兼ね合いで11月と3月の開催になったことで間隔がタイトになり、全体的にじっくり検証や分析する時間が取れなかった。次年度は、セミナー含め、よりニーズの高いテーマを選定すると共に、余裕を持ったスケジュールで実施するなど、企業のクリエイティブ課題を解決できるマッチング事業をより丁寧に進めたい。また、参加者アンケートに「今後もクリエイターとの交流できる機会があれば参加したい。」という回答があったため、今後の企画実施の検討材料としたい。</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)	30.0	支援企業数(実績)	27.5	支援実績率	91.7%	満足率	96.3%
	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）	<p>年に2回開催した「高槻クリエイティブ共創プロジェクト・ミーティング」内で、人材交流セミナーを開催し、1回目テーマは『知っておきたい「知的財産の基礎的知識」』、2回目テーマは「売れるブランド・WEBサイトはここから！WEBマーケティングのプロが教える販促&amp;広告戦略」とし、クリエイティブ課題を持つ事業者の実例等から課題解決の糸口を見出すノウハウを習得していただく内容であった。結果として2回の合計は支援対象企業数27.5事業所28名の参加であった。参加者アンケートによる満足度は96.3%と好評だった。本事業の参加動機は、「クリエイティブな課題を持つ事業者と新たに連携し、販路開拓を図りたい」と「情報収集のため」の回答が同率の36%と最多で、次点が「事業にデザインを取り入れて、クリエイターと連携して課題解決を図り、付加価値を高めたい」の回答が12%と続いた。</p> <p>「全体を通し、『共創する取組み』について、関心を持たれましたか？」との問いには、「大いに関心を持った」と「やや関心を持った」の回答が合わせて100%であった。「クリエイティブ課題解決において参考となるノウハウや活用できる情報はありましたか？」との問いには、「大いにあった（活用したい）」と「ややあった（活用を検討したい）」の回答が合わせて100%であった。従って、クリエイティブ課題解決の糸口を見出すノウハウを習得し、実践的に活用しようとする意識向上に大いに役立ったと言える。また、「高槻クリエイティブ共創プロジェクトミーティングに参加されて、どのような交流ができましたか？」の問いには、「他の参加者との交流により、刺激を受けることができた」の回答が79%、「他の参加者からクリエイティブ課題解決に役立つノウハウのアドバイスを得ることができた」の回答が21%と、クリエイティブ課題の解決にはクリエイター等と連携し人材交流することが不可欠であることが認識できた。</p>							
	指標	クリエイティブ課題を持つ事業者の実例等から課題解決の糸口を見出すノウハウを習得し、実践的に活用する、もしくは活用を検討する事業所の割合							
	数値目標	70%以上	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)	6.0	支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	<p>クリエイターとのマッチング機会を提供する販路開拓支援に関しては、2回実施した「高槻クリエイティブ共創プロジェクト・ミーティング」の開催前に、事前に高槻市内のクリエイティブ課題を持つ中小企業（プレゼン企業）を募集し、計6社の参加があった。同ミーティング内のプレゼンテーション及び交流会において、自社商品・サービスのデザインやブランディング等の発注を希望する中小企業と、そういった中小企業とのコラボレーションや課題解決を図り、付加価値を高めたいデザイン等の事業者を引き合わせるマッチング（面談）の機会を設けた。</p> <p>参加者満足度は、100%と大変好評であった。プレゼン企業からは、「参加クリエイターと商談を実施し、その結果、自社商品のマーケティング戦略支援や写真・SNS等の講義を受ける年間契約を交わすことが出来た。」「ミーティングに参加したおかげで自身の店の現状や今後の課題にも目を向けることができた。」などの感想をいただき、クリエイターからは、「ブランドの立ち上げ運営など、事業主の方がどんな課題に直面しているか、生の声を聞いて良かった。」などの感想をいただくなど、一定の成果に繋がった。</p> <p>以上から、クリエイティブ課題を抱える中小企業と、そういった中小企業との接点を持ちたいクリエイターの両側面から見て、マッチングの機会提供に貢献できたと考えられる。</p>							
	指標	商談（面談）件数							
	数値目標	42	実績数値	53	目標達成度	126.2%			
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

高槻商工会議所

事業名		BCP・BCMの普及促進																													
想定する実施期間		2014 年度～ 年度まで ※複数年度段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること																													
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	東日本大震災や平成30年度に発生した大阪北部地震、関西を直撃した台風21号を契機として社会の防災・減災意識が高まりつつあり、また、近い将来南海トラフ地震が高い確率で発生すると予測されている。併せて、新型コロナウイルス感染拡大やサイバー攻撃増加の影響により、企業の対応力、事業継続力強化が求められている。このような観点から中小企業においてもBCP・BCMの普及促進がますます重要となってきている。しかし、残念ながら、現状は、中小・零細企業は2割に満たない程度の策定に留まっている。そこで、これらの企業を対象にBCP策定の必要性、手順等およびマネジメントについて解り易く解説してBCP・BCMの普及と定着の促進を図る。																													
	支援する対象 (業種・事業所数等)	特定業種に限定せず、高槻市、茨木市、摂津市、島本町、能勢町の各事業所で、BCP・BCMについて基本的知識を持っているものの策定には至っていない企業、BCPを策定する必要性は理解しているものの、どのように着手すればよいか戸惑っている企業等を対象とする。																													
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■開催日：令和6年1月12日（金）</p> <p>■時間：14:00～17:00</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■テーマ：基礎からわかる事業継続計画（BCP）策定と見直し</p> <p>■実施内容：①防災と事業継続の違い②事業継続計画（BCP）策定と見直しのポイント（地震、風水害、感染症、大阪・関西万博、サイバー攻撃などに対するBCP対策）③事業継続計画（BCP）の発動事例のご紹介④事業継続力強化計画認定制度について⑤大阪府超簡易版BCP『これだけは！』シートの策定等</p> <p>また、大阪府が推奨する事業継続計画（BCP）の策定支援施策等の紹介</p> <p>■参加者数：11社12名（支援対象企業は10社10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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="5">経営支援課経営支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメルマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="5">当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会、能勢町商工会の担当者間で連絡を密に取り合い、講師の選定やチラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、10月初旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="5">高槻市の後援を受け実施。各市や各町のメルマガ等に記事の記載や公共施設へのチラシの配架など、本事業のPR面で協力を得た。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="5">セミナー終了後、講師によるBCPに関する個別相談を実施したところ、2事業所が利用するものの、カルテ化はできなかった。</td> </tr> </table>						①府施策連携	経営支援課経営支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメルマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。					②広域連携	当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会、能勢町商工会の担当者間で連絡を密に取り合い、講師の選定やチラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、10月初旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。					③市町村連携	高槻市の後援を受け実施。各市や各町のメルマガ等に記事の記載や公共施設へのチラシの配架など、本事業のPR面で協力を得た。					④相談相乗	セミナー終了後、講師によるBCPに関する個別相談を実施したところ、2事業所が利用するものの、カルテ化はできなかった。				
	①府施策連携	経営支援課経営支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメルマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。																													
	②広域連携	当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会、能勢町商工会の担当者間で連絡を密に取り合い、講師の選定やチラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、10月初旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。																													
③市町村連携	高槻市の後援を受け実施。各市や各町のメルマガ等に記事の記載や公共施設へのチラシの配架など、本事業のPR面で協力を得た。																														
④相談相乗	セミナー終了後、講師によるBCPに関する個別相談を実施したところ、2事業所が利用するものの、カルテ化はできなかった。																														
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	28.0	総支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	35.7%	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)	支援企業数の内訳は、高槻5社、茨木2社、摂津0社、島本1社、能勢2社であった。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、10名中9名が満足、1名がやや満足と回答し、参加者全体の100%が満足と好評であった。また、「セミナー受講後の自社の変化について当てはまるものを選択せよ（複数回答可）」という設問に対し、「BCP策定の意識を高めることができた」が7名、「BCP策定の必要性を理解することができた」が4名、「BCP策定にあたり自社で取り組むべき課題が掴めた」が3名、「今まで取り組んでいたBCPの計画書は誤りであったこと。今後は災害と事業継続に分けて取り組みをすること。」が1名の回答があった。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取組のきっかけを与えることができたと思われる。ハンズオン支援については、新型コロナウイルス感染症等の影響により支援先が見つからなかった。																													
	代表指標	事業継続計画等の作成件数																													
	数値目標	28件	実績数値	10件	目標達成度	35.7%																									
成果の代表事例	アンケート項目の『今回のセミナーに関してどのような点が役に立ちましたか』を要約すると、「大阪・関西万博に対するリスクの認識を深めることができた」2社、「現在BCP策定中であり、不明な点が明確になり、概念的な理解が進みました。」1社、「以前からBCPの存在は理解していたが、さらに理解が深まり、より実践的な内容を知れました」1社等となり、新たな気づきや取組のきっかけを与えることができた。また、セミナーの中で大阪府超簡易版BCP『これだけは！』シートの策定を10件行った。現在のところ、BCP策定に関する具体的な事例は掌握できていないが、今後成果に繋がると思われる。																														
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)	支援企業数は、目標20社に対し結果は10社となった。新型コロナウイルス感染症・インフルエンザ拡大の影響により、セミナー申込者のキャンセルが発生したことが参加者低迷の主な要因である。内容は、事業継続や防災等、非常に関心の高いテーマだったので、参加者全体の満足度が100%と好調であった。その要因の一つは、BCMよりもBCPに重点を置き、普及促進に力を入れたことと思われる。次年度は中小企業に更なる参加をして頂くため、今まで以上に高槻市、茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会、能勢町商工会とも連携をし、カリキュラムを従来のセミナーに加えて、開催が近づく大阪・関西万博に向けたBCP対策に重きを置いた内容に変更し、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)	10.0	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）	支援企業数の内訳は、高槻5社、茨木2社、摂津0社、島本1社、能勢2社であった。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、10名中9名が満足、1名がやや満足と回答し、参加者全体の100%が満足と好評であった。また、「セミナー受講後の自社の変化について当てはまるものを選択せよ（複数回答可）」という設問に対し、「BCP策定の意識を高めることができた」が7名、「BCP策定の必要性を理解することができた」が4名、「BCP策定に当たり自社で取り組むべき課題が掴めた」が3名、「今まで取り組んでいたBCPの計画書は誤りであったこと。今後は災害と事業継続に分けて取り組みをすること。」が1名の回答があった。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取組のきっかけを与えることができたと思われる。							
		指標	「超簡易版BCP『これだけは!』シート」の策定企業数						
	数値目標	20件	実績数値	10件	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				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	8.0	支援企業数(実績)	0.0	支援実績率	0.0%	満足率	
	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）	新型コロナウイルス感染症等の影響により、支援先が見つからなかった。							
		指標	事業継続力強化計画等の策定に取り組む企業数						
	数値目標	8件	実績数値	0件	目標達成度	0.0%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

高槻商工会議所

事業名	ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業								
想定する実施期間	年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪府内ものづくり中小企業・小規模事業者は、優れた技術を有していたり、優れた製品を生産しているにもかかわらず、日常業務に追われ、それを有効活用するノウハウを持ち合わせていない企業が多い。そこで当所では、高槻市内およびその近隣地域を中心とした府内ものづくり中小企業が持つ経営課題に対し、大阪の産業の活性化と地域社会に貢献する「大阪ものづくり優良企業賞」受賞に向けた個別支援を実施する。優れた技術力や品質管理等を持ち、市場での高い評価が期待できる優秀な「ものづくり中小企業」を発掘するとともに、とりわけ、「大阪ものづくり優良企業賞」を既に受賞している企業に対し、フォローアップの一環でマッチングの機会を設け、重点的に販路開拓支援を行う。								
支援する対象 (業種・事業所数等)	主に中小企業・小規模事業者（但し、ものづくり優良企業賞の申請については、大阪府内に本社を有する中小企業者で、業種が製造業または組込ソフトウェア業として、工業製品の設計、製造技術に関連する事業を営む会社または個人（創業または事業開始から3年以上を経過した事業者）に限る）								
事業の概要  実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>I. ものづくり企業のための経営力向上支援セミナー ～大阪ものづくり優良企業賞『匠』活用で販路開拓力・競争力強化！～                  ■開催日：令和5年4月21日（金）14:00～16:00                  ■会場：高槻商工会議所 3階第1・第2会議室                  ■実施内容：①過去の「大阪ものづくり優良企業賞（匠）」受賞企業の取組・活用事例                  ②2023年度の大阪ものづくり優良企業賞募集説明、質疑                  ■参加者数：3事業所4名（支援対象企業数：3.5事業所4名）                  ※セミナー後に応募予定企業に対し、6月の応募締切に向けて申請書作成方法等に関する個別支援を行った。</p> <p>II. 匠企業商談会2023 ～つながろう！高槻・茨木・摂津・守口・門真・八尾・大東のものづくり企業～                  ■開催日：令和5年11月1日（水）10:00～16:00                  ■会場：守口門真商工会館 特別会議室                  ■実施内容：                  事前申込制、匠企業等ものづくり優良企業の個別商談会                  参加企業数：43社（匠企業、守口門真ものづくり元気企業、摂津ブランド認定企業）                  ※参加申込企業は当初38社の予定だったが、商談希望がない企業が6社あり、案内チラシには掲載が間に合わず急遽参加された企業が9社あり、また、別日対応企業が2社あり、結果的に<b>43社</b>の参加となった。                  ※当日は大企業2社（産業用チェーンメーカー、電気製品メーカー）との商談機会の提供や、雇用支援機関（(公財)産業雇用安定センター、ポリテクセンター関西）との面談機会を提供した。</p> <p>III. 中小企業の経営力向上に役立つセミナー・交流会 ～商談後の成約率向上のコツ、ノウハウを伝授します！～                  ■開催日：令和5年11月1日（水）11:30～13:00 ※匠企業商談会と同時開催                  ■会場：守口門真商工会館 特別会議室                  ■実施内容：                  ①セミナーテーマ：「商談後の成約率向上ノウハウを学ぶ」                  ②情報提供テーマ：「中小企業の脱炭素の取組み情報提供 ～CO2排出量の見える化の重要性とツールのご紹介～」                  ③名刺交換・交流会                  参加者数：18事業所23名（支援対象企業数：20事業所23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> <table border="1" data-bbox="476 1968 1725 2368"> <tr> <td data-bbox="476 1968 577 2074">①府施策連携</td> <td data-bbox="577 1968 1725 2074">ものづくり支援課 販路開拓支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、MOBIO等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="476 2074 577 2179">②広域連携</td> <td data-bbox="577 2074 1725 2179">当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、守口門真商工会議所、八尾商工会議所、大東商工会議所の担当者と企画段階から打合せを重ね、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。チラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="476 2179 577 2284">③市町村連携</td> <td data-bbox="577 2179 1725 2284">高槻市・茨木市・摂津市・守口市・門真市・大東市の後援を受け、市のメルマガや広報等にてPR記事掲載を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="476 2284 577 2368">④相談相乗</td> <td data-bbox="577 2284 1725 2368">2023年4月に開催した匠応募申請に向けたセミナー終了後、大阪ものづくり優良企業賞に応募予定企業に対し個別支援を行い、当所が支援した2社、茨木が支援した2社、摂津が支援した1社が匠企業として受賞された。既存匠企業に対し、フォローアップを行った。</td> </tr> </table>	①府施策連携	ものづくり支援課 販路開拓支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、MOBIO等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。	②広域連携	当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、守口門真商工会議所、八尾商工会議所、大東商工会議所の担当者と企画段階から打合せを重ね、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。チラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。	③市町村連携	高槻市・茨木市・摂津市・守口市・門真市・大東市の後援を受け、市のメルマガや広報等にてPR記事掲載を行った。	④相談相乗	2023年4月に開催した匠応募申請に向けたセミナー終了後、大阪ものづくり優良企業賞に応募予定企業に対し個別支援を行い、当所が支援した2社、茨木が支援した2社、摂津が支援した1社が匠企業として受賞された。既存匠企業に対し、フォローアップを行った。
①府施策連携	ものづくり支援課 販路開拓支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、MOBIO等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。								
②広域連携	当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、守口門真商工会議所、八尾商工会議所、大東商工会議所の担当者と企画段階から打合せを重ね、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。チラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。								
③市町村連携	高槻市・茨木市・摂津市・守口市・門真市・大東市の後援を受け、市のメルマガや広報等にてPR記事掲載を行った。								
④相談相乗	2023年4月に開催した匠応募申請に向けたセミナー終了後、大阪ものづくり優良企業賞に応募予定企業に対し個別支援を行い、当所が支援した2社、茨木が支援した2社、摂津が支援した1社が匠企業として受賞された。既存匠企業に対し、フォローアップを行った。								

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	90.0	総支援企業数(実績)	66.5	支援実績率	73.9%	満足率	96.9%	
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)	<p>2023年4月に「ものづくり企業のための経営力向上支援セミナー」を開催し、支援企業数は、目標15社のところ実績が3.5社であった。参加者アンケートの満足度は100%と良好であった。本セミナーの参加動機（ものづくり優良企業賞に何を期待しているか。複数回答可）に関しては、「販路開拓、自社PRへの活用」との回答が4名、「自社の技術能力の分析、知的資産の洗い出し」が1名、「従業員のモチベーションアップ」が2名であった。「ものづくり優良企業賞の応募申請予定」の質問に対し、「応募する」との回答が2名、「検討する」が2名であった。</p> <p>以上から、参加事業者は、同賞を販路開拓等に活用することで自社の強みの発見や知的資産の洗い出し、従業員のモチベーションアップを図るなど、経営力を向上させたい意識が高いことがうかがえる。本セミナーへの参加により大阪ものづくり優良企業賞に関する基礎知識や応募申請書の作成手法、その活用ノウハウについて相当の理解が得られ、今後の経営への積極的な活用推進の素地ができ、大阪ものづくり優良企業賞の応募に対する意識向上に繋がられた。</p> <p>2023年11月開催の「匠企業商談会2023」において、匠企業等ものづくり優良企業の商談会を実施し、支援企業数は、参加実績43社であった。参加企業アンケートの集計結果によると、満足度は100%と好評であった。名刺交換件数は計115件、商談件数は86件、後日、行ったフォローアップアンケートによると、成約件数は130件、成約金額は計3,297,750円であった。アンケート結果を分析してみると、「現時点で受発注の実績はないが、新規のつながり（受発注先）ができた」との回答が21件、「見積りを取った／見積りの依頼を受けた⇒継続交渉中」との回答が7件あるなど成約件数や金額には表れない案件もあり、引き続き商談継続中との回答も多かった。</p> <p>参加企業の課題の上位3項目が、「販売先を開拓したい」が33%、「仕入れ先を開拓したい」が21%、「外注先を開拓したい」が21%と続いた。また、「匠」認証の営業活用について「積極的に活用したい」または「できるだけ活用したい」との回答が93%と、意識が非常に高かった。「今後、『匠企業による商談会』が開催されたら、参加を希望しますか?」との問いには「ぜひ参加したい」または「参加を検討したい」との回答が100%と次回への参加意欲も高かった。以上の回答から、参加企業の販路開拓に寄与でき、販路開拓に対する意識醸成にも貢献できたと考えられる。</p> <p>2023年11月に匠企業商談会と同時開催の「中小企業の経営力向上に役立つセミナー・交流会」に関して、支援企業数は、目標25社のところ実績が20社であった。参加者アンケートによる満足度は89%と良好であった。本セミナーの参加動機は、「商談の成約率向上ノウハウについて学び、経営力向上に役立てたい」と、「情報収集のため」との回答が31%と最多で並び、「他のものづくり優良企業と交流を図り、販路開拓につなげたい」が21%と続いた。</p> <p>商談に役立つ成約率向上ノウハウについて、今後、自社での業務や営業面での活用について、「出来るだけ活かしたい」の回答が35%、「活用を検討したい」が52%と、あわせて9割近い回答が得られ、本事業に参加して商談の成約率向上に役立つ営業ノウハウに対する意識が向上したと言える。また、「セミナーに参加されて、どのような交流ができましたか?」との問いに、「他の参加者から自社の課題解決に役立つノウハウのアドバイスを得ることができた」との回答が22%、「他の参加者との交流により、刺激を受けることができた」との回答が74%あり、参加企業同士で互いにノウハウや課題解決方法を共有する交流が大いにできたと考えられる。</p>								
		代表指標	商談件数							
		数値目標	213件	実績数値	86件	目標達成度	40.4%			
		成果の代表事例	<p>匠企業商談会において、金属加工業の匠企業と、金属部品加工の匠企業の商談が成立するなど、参加企業全体で130件330万円の商談成約に至ったため販路拡大に繋がった。今後も「匠」を有効活用しながら積極的に販路開拓に注力していく。成約に至っていない匠企業も、他の匠企業との新規取引に繋がるなど一定の手応えを感じている。</p>							
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

実施結果	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>「中小企業の経営力向上に役立つセミナー・交流会」では、商談成約率向上ノウハウの事例から効果的に学ぶことができ、参加企業同士が課題を共有して交流もできたため大変好評であった。また、アフターコロナの影響を鑑み、2023年度も引き続き広域連携の守口門真商工会議所の会議室にて個別に商談できる事前申込制の「匠企業商談会」を継続して開催した。匠企業商談会の参加者アンケートには「このようなイベントを継続して欲しい」や「来て良かった。1社につき20分という商談時間により1件の話が濃くならざるを得ないのが良い。次回訪問できそう。」といった声があり事業継続を希望する企業が多かった。とりわけ今回は成約金額（件数）については過去最高の成果を出すことができ、それが本事業の全体的な満足度向上につながったと考えられる。次年度もビジネスマッチングの機会を提供できるイベントを企画したい。</p> <p>一方で、「匠企業商談会」の参加企業の減少に伴い、前年度より商談件数が低調だったことが今年度の課題であった。商談会形式の参加には各種資料が必要となることから参加を見送られた企業もあつたり、参加申込から商談希望企業を探し検討するスケジュールが全体的にタイトであったことが商談件数減少の原因と思われる。マンネリ化を防ぎつつ参加ハードルを下げるため、次年度は、より気軽に参加できる匠企業を中心としたビジネスマッチング交流を重点とした事業を企画し、参加企業や商談件数を増やしたい。</p> <p>「ものづくり企業のための経営力向上支援セミナー」の参加も低調であったため、担当課である大阪府ものづくり支援課や広域連携の各商工会議所・商工会、行政や各支援機関等との連携をさらに深めつつ、広報手段、開催手法を改善・工夫し、参加対象となる企業を洗い出すことで参加者数の底上げを図っていきたい。</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)	3.5	支援実績率	23.3%	満足率	100.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	<p>2023年4月に「ものづくり企業のための経営力向上支援セミナー」を開催し、支援企業数は、目標15社のところ実績が3.5社であった。参加者アンケートの満足度は100%と良好であった。本セミナーの参加動機(ものづくり優良企業賞に何を期待しているか。複数回答可)に関しては、「販路開拓、自社PRへの活用」との回答が4名、「自社の技術能力の分析、知的資産の洗い出し」が1名、「従業員のモチベーションアップ」が2名であった。「ものづくり優良企業賞の応募申請予定」の質問に対し、「応募する」との回答が2名、「検討する」が2名であった。</p> <p>以上から、参加事業者は、同賞を販路開拓等に活用することで自社の強みの発見や知的資産の洗い出し、従業員のモチベーションアップを図るなど、経営力を向上させたい意識が高いことがうかがえる。本セミナーへの参加により大阪ものづくり優良企業賞に関する基礎知識や応募申請書の作成手法、その活用ノウハウについて相当の理解が得られ、今後の経営への積極的な活用推進の素地ができ、大阪ものづくり優良企業賞の応募に対する意識向上に繋がられた。</p>							
		指標	セミナーアンケートで、「今後、ものづくり優良企業賞に応募する」または「ものづくり優良企業賞応募を検討する」と回答した企業の割合						
		数値目標	50%	実績数値	100%	目標達成度	200.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	50.0	支援企業数(実績)	43.0	支援実績率	86.0%	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>2023年11月開催の「匠企業商談会2023」において、匠企業等ものづくり優良企業の商談会を実施し、支援企業数は、参加実績43社であった。参加企業アンケートの集計結果によると、満足度は100%と好評であった。名刺交換件数は計115件、商談件数は86件、後日、行ったフォローアップアンケートによると、成約件数は130件、成約金額は計3,297,750円であった。アンケート結果を分析してみると、「現時点で受発注の実績はないが、新規のつながり(受発注先)ができた」との回答が21件、「見積りを取った/見積りの依頼を受けた⇒継続交渉中」との回答が7件あるなど成約件数や金額には表れない案件もあり、引き続き商談継続中との回答も多かった。参加企業の課題の上位3項目が、「販売先を開拓したい」が33%、「仕入れ先を開拓したい」が21%、「外注先を開拓したい」が21%と続いた。また、「匠」認証の営業活用について「積極的に活用したい」または「できるだけ活用したい」との回答が93%と、意識が非常に高かった。「今後、『匠企業による商談会』が開催されたら、参加を希望しますか?」との問いには「ぜひ参加したい」または「参加を検討したい」との回答が100%と次回への参加意欲も高かった。以上の回答から、参加企業の販路開拓に寄与でき、販路開拓に対する意識醸成にも貢献できたと考えられる。</p>							
		指標	商談件数						
		数値目標	213件	実績数値	86件	目標達成度	40.4%		
	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③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	25.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	80.0%	満足率	88.9%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	2023年11月に匠企業商談会と同時開催の「中小企業の経営力向上に役立つセミナー・交流会」に関して、支援企業数は、目標25社のところ実績が20社であった。参加者アンケートによる満足度は89%と良好であった。本セミナーの参加動機は、「商談の成約率向上ノウハウについて学び、経営力向上に役立てたい」と、「情報収集のため」との回答が31%と最多で並び、「他のものづくり優良企業と交流を図り、販路開拓につなげたい」が21%と続いた。商談に役立つ成約率向上ノウハウについて、今後、自社での業務や営業面での活用について、「出来るだけ活かしたい」の回答が35%、「活用を検討したい」が52%と、あわせて9割近い回答が得られ、本事業に参加して商談の成約率向上に役立つ営業ノウハウに対する意識が向上したと言える。また、「セミナーに参加されて、どのような交流ができましたか？」との問いに、「他の参加者から自社の課題解決に役立つノウハウのアドバイスを得ることができた」との回答が22%、「他の参加者との交流により、刺激を受けることができた」との回答が74%あり、参加企業同士で互いにノウハウや課題解決方法を共有する交流が大いにできたと考える。							
		指標	商談に役立つ成約率向上ノウハウについて、自社での業務や営業面で活かせると回答した企業の割合						
		数値目標	80%	実績数値	87%	目標達成度	108.8%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

高槻商工会議所

事業名		三市一町合同就職面接会							
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)	大阪府の2022年10月の有効求人倍率は1.30と近畿(1.22)の中では高い。しかし、完全失業率は3.3%(同年7月～9月)と全国値2.6%に比べると高く、雇用のミスマッチが発生している。そのような中、地元の中小零細企業にとっては、単独で求人を募集しても、有能な人材の確保は難しく、実際に商工会議所・商工会に相談も多い。そのような両者を結び付ける機会を三市一町の自治体および会議所・商工会が連携するによって提供し、当地域の中小零細企業の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、25社の中小企業及び求職者100名							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	高槻商工会議所・茨木商工会議所・摂津市商工会・島本町商工会による共催。4団体が主に求人企業の募集を担い連携を図ることによって、求人企業及び求職者の参加を促進した。 開催日時：2024年1月24日(水)13時～16時 会場：高槻城公園芸術文化劇場 北館 2階、3階 参加企業数：24社(1社、会社都合で出展辞退) 求職者数：56名 内容：3階で合同就職面接会を実施 2階では、各種相談ブースを設けて、9名参加 2階別室にて、「スーツの着こなしセミナー」を実施し、9名参加							
		<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	大阪府労働環境課労働環境推進グループと連携し、求人企業募集や面接会のPR面で連携を図った。また、イベント当日、「職場のお悩み相談」として府担当者に対応いただき、更に大阪府のチラシ配布を						
		②広域連携	4団体が主に求人企業の募集を行い、当事業の告知をすることにより、中小企業が通常カバーできない地域の人材発掘や採用活動を行うことが出来た。また、当日は4団体担当者が協力し運営した。						
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)	24.0	支援実績率	96.0%	満足率	66.7%
	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)	参加企業は24社(内訳：高槻7社、茨木8社、摂津8社、島本1社)。当日の来場者総数は56名、各種セミナーの参加者は9名であった。また、各種相談ブースの利用者は計9名であった(重複含む)。 企業ごとの内訳として、5名以上の面接等訪問者があった企業は3社、1～4名が15社であったものの、訪問者ゼロの企業も6社あった。その中で、面接等を後日実施した結果、最終5社6名の採用が決まった。 アンケート結果より満足度は、「満足」3社、「やや満足」13社であった。求職者の訪問・面接が少ない企業は総じて満足度が低かったものの求人の内容を見直すなど改善点を発見できたとの声もあった。							
		代表指標	参加企業の内、採用に至った企業数						
		数値目標	5社	実績数値	5社	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	当日、面接や説明を行った企業数は18社であった。その中で、面接等を実施した結果、5社6名の採用が決まった。特にその中の4社は実際に面接者が2～3名のうち1名を採用していることから効率的な採用が出来たと思われる。また、5名面談した企業はその中から2名採用できた好事例である。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	56	目標達成度	56.0%			
		総来場者数は56名と目標を大きく下回った。							
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)	参加企業数は、24社(1社、参加辞退)とほぼ目標通りであった。また申込自体は4団体で計39社あり、求人企業へのニーズは高く当面接会を実施する意義は大きいと思われる。しかし、求職者は、目標を大きく下回り約半数の56名であった。コロナ禍の規制も大きく緩和され、これまで採用等を控えていた大企業が採用を始めたこと、昨今の人材不足が顕在化して、お金をかけてでも採用したいニーズが高まっており、採用活動の多様化が参加人数の減少に繋がった一因もあると思われる。 次年度は、魅力的な求人企業の参加を募ることを始め、求職者への告知の強化や当日の内容を充実させ、参加者増を図っていきたい。							