

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	吹田商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 柴田 仁	
	所在地	大阪府吹田市泉町2丁目17番4号	
	担当者	職・氏名	中小企業振興部 主査 福田 沙希子
		連絡先	T E L（直通）： 06-6330-8001
F a x： 06-6330-3350			
E - m a i l： fukuda@suitacci.or.jp			
①設立年月日	昭和23年10月14日		
②職員数 (うち経営指導員数)	11名（経営指導員7名）（令和6年3月31日現在）		
③所管地域	吹田市（一部事業において三島地域）		
④管内事業所数	11,703（令和3年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数	6,892（令和3年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）	2,307（組織率19.71%）（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) 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、及び建議すること。</p> <p>(2) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。</p> <p>(3) 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>(4) 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。</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証明、鑑定及び検査を行うこと。</p> <p>(6) 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>(7) 商工業に関する施設を設置し、維持し、及び運用すること。</p> <p>(8) 商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。</p> <p>(9) 商工業に関する技術及び技能の普及及び検定を行うこと。</p> <p>(10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催のあっせんを行うこと。</p> <p>(11) 商事取引に関する仲介及びあっせんを行うこと。</p> <p>(12) 商事取引の紛争に関するあっせん、調停及び仲裁を行うこと。</p> <p>(13) 商工業に関して、相談に応じ及び指導を行うこと。</p> <p>(14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。</p> <p>(15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。</p> <p>(16) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(17) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>(18) 外国人材の受入れおよびその支援に関する事業を行うこと。</p> <p>(19) 前各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。</p> <p>(定款第7条より)</p>			

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 吹田商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

今年度はコロナ関連融資制度の据え置き期間が終わり、元金返済が始まる事業所が徐々に増えてきた。それに対応するための資金繰り相談や、afterコロナを見据えた事業展開のための資金需要もあり、経営指導型及び紹介型で81件の金融支援を行った。金融支援では、財務諸表を確認しながら事業所の課題について分析し、密なコミュニケーションを取ることから信頼関係構築が大きく前進する。金融支援を起点に、事業所にとって有効な他支援メニューを提案することで伴走支援に結び付けることを目指している。

また、民間の専門家をはじめとした支援機関等へのつなぎ支援については49件実施し、地域の専門家や支援機関と連携し専門的な事業課題解決に取り組んだ。インボイス制度や電子帳簿保存法への対応については、クラウド会計ソフトの提案や導入・記帳支援を通して業務効率化という視点も重視し支援を行った。

昨年に引き続き、小規模事業者持続化補助金や事業再構築補助金に係る事業計画作成支援についても事業所からの要望が多く、事業計画作成支援件数は210件となった。この支援件数には創業時の事業計画作成も含まれる。事業の創業期や転換期に際する入念な計画作成によって事業の成功率・生存率を少しでも高められるよう、次年度においても引き続き強化していきたい支援メニューである。

代表的な支援事例として、産業機器卸売業の支援事例を記載する。

相談事業者は産業機器卸売業を営んでいる。卸売販売だけでなく自社オリジナル製品の設計製造・販売を始めたいとの相談を受け、研究開発費用について小規模事業者持続化補助金を活用するため事業計画作成支援を行った。また、新たに海外製品の日本専属代理店契約を結び、今後の目玉商品となる機械を取り扱うため、デモ機購入のための資金としてマル経融資制度を活用いただいた。さらに、新製品の開発・仕入のためにもものづくり補助金の利用を目指した。結果は不採択であったが、今後の事業展開について棚卸ができたことで方針が定まった。デモ機導入においては先端設備導入計画を活用して固定資産税の軽減を図る等、各種支援制度を幅広く活用していただき、それに対して伴走支援することによって事業化を実現する一助となった。

	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	380	381	100.3%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	45	49	108.9%	5
金融支援（紹介型）	支援数	32	33	103.1%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	50	48	96.0%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	1		5
資金繰り計画作成支援	事業所	14	15	107.1%	5
記帳支援	事業所	34	40	117.6%	5
労務支援	支援数	20	23	115.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	26	26	100.0%	5
販路開拓支援	支援数	14	14	100.0%	5
事業計画作成支援	支援数	210	210	100.0%	5
創業支援	事業所	13	11	84.6%	4
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	1	1	100.0%	5
財務分析支援	事業所	3	3	100.0%	5
5S支援	事業所	0	0		-
IT化支援	事業所	7	7	100.0%	5
債権保全計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	3
事業承継支援	事業所	1	1	100.0%	5
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	380	381	100.3%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

専門相談については吹田市と連携して実施した。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談						
税務相談						
金融相談						
労務相談						
その他相談						

(1) 事業の目標

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

- ・各種支援金・補助金に関する相談対応と支援
- ・創業人材育成事業として創業塾及び女性創業塾の開催とハンズオン支援
- ・事業承継支援事業として事業承継準備のための事業の見える化と磨き上げをテーマとしたセミナーの開催
- ・BCP策定支援事業としてBCP策定・サイバーセキュリティセミナー開催とハンズオン支援
- ・新事業展開のための事業化・経営力向上セミナーと交流会の開催
- ・業務効率化と販路開拓に資するDX推進セミナーの開催
- ・海外販路開拓のための越境ECセミナーの開催
- ・2025大阪・関西万博の経済効果を高めるための万博関連事業受注者登録システムへの登録促進セミナーの開催
- ・若手人材確保のための採用セミナーの開催
- ・障がい者向け企業面接会の開催
- ・北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業として講演会の開催

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

【経営相談支援事業】

市内中小企業に対し、その経営課題を整理・分析するとともに、課題解決に向け、支援施策や支援機関の活用提案、金融支援、販路開拓支援及び事業計画作成支援等を重点的に実施した。

本年度は新型コロナウイルス感染症が第5類に移行したことで事業環境が変化し、事業の立て直しや再構築に向けた支援を重点的に行った。とりわけ、金融・事業計画策定支援については、国や自治体が各種支援施策を講じていたことから、その普及や活用促進に努め、当該企業の事業継続や雇用促進を図った。

地域活性化事業との相乗効果を図るとともに、各企業に応じた伴走型支援を通じて、支援企業の事業の維持・発展、再構築を目指し事業を実施した。

【地域活性化事業】

市内産業の特性や中小企業を取り巻く経営環境等を踏まえ、地域産業の活性化に向け、大阪府施策や近隣商工会・商工会議所との連携等も意識しながら実施した。本年度はafterコロナを意識した新たなテーマの事業実施にも取り組み一定の成果を得ることができた。セミナー実施等から個社支援へ繋がる流れを意識し、コロナ禍からの回復・事業再構築を後押しすることに努め、地域産業の活性化を図った。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

管内事業所においては、長期化したコロナ禍による売上減少や事業環境の変化といった影響からの回復を図るため、自社の事業構造の見直しや事業再構築に取り組む事業所からの相談が増加した。国や府の補助金・助成金を活用しつつ、afterコロナに適した事業へ再編するため、支援制度情報の周知や活用促進といった支援に努めた。これにより、補助金・助成金といった支援制度を活用し事業回復・売上向上・雇用創出を目指し地域経済の活性化を目指した。

また、コロナ関連融資制度の据え置き期間が終了して元金返済が始まり、資金繰りに苦慮する事業者も散見された。金融支援についてはマル経融資を中心に、地域金融機関とも連携し、コロナ融資の借換や返済条件の緩和等に係る支援を行い、資金繰り支援や金融支援に繋げた。

補助金制度の中でもとりわけ、小規模事業者持続化補助金及び事業再構築補助金に関連した事業計画策定については本年度も重点的に支援を実施し、210件の支援となった。今後は採択事業所を中心に事業計画に基づく取り組みに対する支援が必要になるため、伴走型支援に繋げることで事業所の事業活性化につなげる。

すいた経営革新センターにおいては、創業塾・女性創業塾の開催、創業個別相談を行った。本年度においても多数の創業が実現された。創業者についてはステージに合わせた伴走型支援を行うことで事業のスケール化や雇用創出に向けた支援を継続する。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

コロナ禍以前は管内事業所への訪問活動を通して事業周知や関係性構築を図り、経営相談支援事業や地域活性化事業に繋げていたが、コロナ禍においては十分な訪問活動ができなかったことから管内事業所との関係性が以前と比べて希薄になったと感じている。地域経済団体として管内地域事業所との関係性の再構築を図るため、従来実施していた訪問活動の再開や、訪問活動以外の方法での関係性構築についても模索することが次年度以降の課題である。

(5) 次年度の取り組み

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

- ・ 各種支援金・補助金に関する相談対応と支援
- ・ 創業人材育成事業として創業塾及び女性創業塾の開催とハンズオン支援
- ・ DX化支援事業として生成AIセミナー、クラウド会計セミナー、SNS活用セミナーの開催
- ・ 人材確保支援として副業・兼業人材の活用セミナー、外国人材の活用セミナーの開催
- ・ 販路開拓支援として大阪代表商品選抜・販促事業説明会、越境ECセミナーの開催
- ・ ものづくり企業支援としてものづくり体験会の開催
- ・ 広報力強化による販促支援として各種クリエイターとのマッチング交流会の開催
- ・ 北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業として講演会・見学会の開催

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>吹田市は開業率が高いという地域特性がある。そのため創業支援は力を入れている分野であり、今年度は創業人材育成事業として創業塾と女性創業塾を実施した。創業塾は35名、女性創業塾は34名の参加があり、例年と変わりなく創業に対する関心の高さを窺い知ることができた。各事業の終了後は個別相談支援事業に繋げ、密度の濃い支援を実施することができた。</p> <p>創業以外の地域活性化事業テーマとしては、事業継続のために恒常的に取り組むべきテーマとして「事業承継準備支援事業」や「BCP策定支援事業」についてセミナー及びハンズオン支援を行った。「事業承継準備支援事業」では中小企業経営者の高齢化による廃業が社会問題化しつつある昨今において、販路やノウハウを繋げていくための事業の棚卸しについてセミナーを開催した。また、自然災害や感染症といった緊急事態においても事業継続、早期の事業復旧を目指すため「BCP策定支援事業」を実施し、実際にBCP計画を策定した。</p> <p>移り変わる事業環境に対応するため、昨今のトレンドと言える分野についても種々の事業を開催した。「新事業展開テイクオフ支援」では、afterコロナを見据えた新規事業展開についてのセミナーを実施した。「DX化支援事業」では「SNS活用」「バックオフィス業務のDX化」「YouTube活用」といった注目度の高いテーマにフォーカスを当てたセミナーを実施し、多数の支援実績に結び付いた。「越境ECセミナー」では国内から海外へ向けたインターネット通販についてセミナー及びワークショップを開催し、参加事業所の多くは越境ECの出店に至った。「万博関連事業受注者登録システムへの登録促進事業」では大阪・関西万博の経済効果を高めるため、中小企業の関わり方についてのセミナーを実施し、システムの登録を促した。また、深刻化する人材不足への対応として「人材確保支援セミナー」や「障がい者向け企業説明会」を実施し、中小企業の採用活動について支援した。</p> <p>さらに、医療関係事業所が多いという吹田市の地域特性に合わせた事業として「北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業」を実施し、ライフサイエンス分野への参入について喚起した。</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	
○	創業人材育成事業(創業塾)	33	35	106.1%	91.4	事後アンケートで創業塾に「満足」、「おおむね満足」と回答した割合	80	91.4	114.3%	5
○	事業承継準備支援事業	17	12	70.6%	83.3	アンケートで、将来を見据えた事業計画の策定に取り組んだと回答した割合	80	91.6	114.5%	4
○	BCP策定支援事業	17	9.5	55.9%	100.0	BCP策定を行った事業者数	15	7	46.7%	3
○	新事業展開テイクオフ支援事業	50	44.5	89.0%	84.1	新事業展開についての取り組みを始める・進めていると答えた割合	70	83.3	119.0%	5
○	DX化支援事業	70	105.5	150.7%	85.4	SNSを活用した販促手段を活用すると答えた事業者の割合	70	85.7	122.4%	5
○	越境ECセミナー	35	17	48.6%	100.0	実際に越境ECを用い、販売を開始した事業所数	7	7	100.0%	3
○	万博関連事業受注者登録システムへの登録促進事業	20	12.5	62.5%	91.6	万博関連事業受注者登録システムへの登録を前向きに検討する割合	70	83.3	119.0%	4
○	女性創業人材育成事業(女性創業塾)	25	34	136.0%	96.2	事後アンケートで女性創業塾に「満足」、「おおむね満足」と回答した割合	80	96.2	120.3%	5
○	人材確保支援セミナー	20	19.0	95.0%	100.0	本セミナーが採用と定着への取り組みの役に立った。	14	19	135.7%	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	
○	障がい者向け企業面接会	10	7	70.0%	57.1	参加事業所の中で採用に至った事業所数	5	3	60.0%	4
○	北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業	40	22.5	56.3%	95.2	アンケートにより、ライフサイエンス分野に参入を検討したいと答えた割合。	70	87.5	125.0%	4

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

吹田商工会議所

事業名	創業人材育成事業(創業塾)
想定する実施期間	平成22 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の概要	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>事業者の廃業率が開業率を上回るという逆転現象が起こるなど未だ産業の活力低下が懸念され、地域経済の安定的発展が課題となっており、創業支援が極めて重要となっている。平成26年1月に施行された「産業競争力強化法」では地域の創業を促進させるため、市区町村が民間の創業支援事業者と連携して、「創業支援事業計画」について国が認定することになっている。吹田市は吹田商工会議所、日本政策金融公庫吹田支店と連携し、「創業支援事業計画」の認定を受け、「すいた創業支援ネットワーク」を構築している。平成28年の経済センサスによると、当市の開業率は大阪府内で第3位、全国の1万以上事業所がある112の市及び特別区の中で第13位であり、こういった市の特性を市内産業の振興に活かしていくために、起業・創業者に対する支援を継続的に取り組む必要がある。その一貫として創業塾を開催する。</p> <p>このような経済環境の中にあって積極的に自ら起業しようとする創業予定者等に対し、ソフト面における支援事業を実施し、その新規開業を支援し、フォローを行うことによって、地域経済の活性化に寄与することを目的とする。</p>
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>吹田市内を中心とした周辺地域において、創業を検討している一般の方並びに創業して間もない方を幅広く対象としている。</p>
	<p>【創業塾】【人材交流型】</p> <p><日時・場所> (※本年は全日程をリアルで開催した)</p> <p>日時：令和5年9月2日(土)、9日(土)、16日(土)、23日(土)、30日(土) 各日とも、9:30～16:30まで</p> <p>場所：当所大会議室</p> <p><内容・方法></p> <p>1日6時間・5日間・計30時間、創業時に押さえておきたいと思われる内容について、それぞれに精通した経験豊富な講師を迎えて実施した。具体的な内容は下記の通り。(講師については、毎年、受講者のアンケートによる評価を元に見直している。)</p> <p>◇1日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●9:30～11:00 オリエンテーション すいた経営革新支援センター専門相談員 ●11:00～12:30 創業を成功させる心構え 講師：中小企業診断士 ●13:30～15:00 マーケティングと営業手法 講師：中小企業診断士 <p>◇2日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●9:30～12:30 販売促進手法 講師：販売促進専門家 ●13:30～16:30 ネットを使った集客法 講師：SNS専門家 <p>◇3日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●9:30～14:30 税務・会計の基礎 講師：税理士 ●14:00～16:30 日本政策金融公庫の創業支援 講師：同公庫 吹田支店長 <p>◇4日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●9:30～12:30 事業計画策定① 講師：中小企業診断士 ●13:30～16:30 事業計画策定② 創業体験(事業者)から学ぶ ファシリテーター：中小企業診断士 発表事業者：ファイナンシャルプランナー事業者 発表事業者：ソフトウェア開発事業者 <p>◇5日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●9:30～15:00 事業計画策定③ 講師：中小企業診断士 ●15:00～16:30 総括 すいた経営革新支援センター <p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</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	大阪府商工労働部商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し、大阪府支援施策の紹介を行った。また、大阪起業家グローイングアップ事業と連携し、ビジネスプランコンテストの告知を行った。							
		②広域連携								
		③市町村連携	吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成26年7月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等の紹介を行った。							
		④相談相乗	創業塾実施中および実施後に渡り、個別相談を実施してカルテ化を行った。							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	33.0	総支援企業数(実績)	38.0	支援実績率	115.2%	満足率	91.4%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	各日の受講後のアンケートにおいて、下記の満足度の回答となり、いずれも目標を大きく上回ることができた。 ◇1日目 ●創業を成功させる心構え：96% ●マーケティングと営業手法：94% ◇2日目 ●販売促進手法：94% ●ネットを使った集客法：86% ◇3日目 ●税務・会計の基礎：94% ●日本政策金融公庫の創業支援：96% ◇4日目 ●事業計画策定①：96% ●事業計画策定② 創業体験（事業者）から学ぶ：94% ◇5日目 ●事業計画策定③：98%								
		代表指標	事後アンケートで創業塾に「満足」、「おおむね満足」と回答した割合							
		数値目標	80%	実績数値	91.4%	目標達成度	114.3%			
		成果の代表事例	今年度の参加者のうち、受講後の個別支援希望者として13件がカルテ化につながる相談となり、今年度もしくは近い将来の創業実現への道筋をつけることができた。							
		その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローする	参加者の満足度が高い内容であるものの、カリキュラムのボリュームとして必要十分であるとは言いきれないと思われる。しかしながら参加者全員がすべての日程を出席できていないため、質と量のバランスは今後も模索しつづける必要があると考える。								

【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)	35.0	支援実績率	116.7%	満足率	91.4%	
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	創業に興味のある人、創業を志している人、創業間もない人に対して、スムーズなスタートが切れるように、さまざまな観点から起業の道筋を明らかにし、必要な情報を提供することで、起業への準備をより確かなものとすることができた。								
		指標	事後アンケートで創業塾に「満足」、「おおむね満足」と回答した割合							
		数値目標	70	実績数値	91.4	目標達成度	130.6%			
	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②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	3.0	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%	
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	創業に興味のある人、創業を志している人、創業間もない人に対して、スムーズなスタートが切れるように、さまざまな観点から起業の道筋を明らかにし、必要な情報を提供することで、起業への準備をより確かなものとすることができた。								
		指標	創業予定者の1年以内開業見込件数							
		数値目標	3	実績数値	3	目標達成度	100.0%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

吹田商工会議所

事業名		事業承継準備支援事業							
想定する実施期間		平成30年度～令和5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>中小企業は我が国企業数の約99%（小規模事業者は約85%）、従業員数の約70%（小規模事業者は約24%）を占めており、地域経済・社会を支える存在として、また雇用の受け皿として極めて重要な役割を担っている。一方で、中小企業の数については、1999年の483万社から2016年は357万社となり、17年間に約126万社減少した。その内中規模企業は約7万社減少、小規模企業は約118万社減少となり、特に小規模企業の減少が進んでいる。これと同時に、経営者の高齢化も進んでおり、全国の社長の年齢分布の推移をみると「70代以上」の占める割合が年々増加しており、2018年には全体の28.1%が70代以上であった。また、社長年齢別に後継者の有無について確認すると、60代では約半数、70代は約4割、80代は約3割で後継者不在となっており、経営者年齢の高い企業においても、後継者が不在の企業が多い（2021年中小企業白書）。次に休廃業・解散企業の損益状況を見ると6割強の企業が黒字で休廃業・解散に至っていることが分かる。このことから休廃業・解散には代表者の高齢化と後継者不在が存在していることがうかがえる。</p> <p>また、帝国データバンクによる事業承継に関する企業の見解についての調査によると、事業承継への考え方について、「経営上の問題のひとつと認識している」企業が57.5%と半数を超え、「最優先の経営上の問題と認識している」（13.6%）と合わせると、約7割の企業が事業承継を経営上の問題として認識しているものの、事業承継の計画の有無について、「計画はない」が29.1%で最も高く、実行に移せていないのが実態である。そのため、更なる意識の啓発と実施のサポートの重要性が認識される現状である。</p> <p>今回は、セミナー及びワークを行うことで、事業の見える化を行うと共に事業承継課題を顕在化することで、早期の対応を促すことを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11,703事業者）を中心とした事業承継に課題を抱えている中小企業・小規模事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「自社事業の「見える化」・「磨き上げ」セミナー」</p> <p>日時：令和5年12月4日（月）・13日（水）14:00～16:00</p> <p>会場：吹田商工会議所 大会議室</p> <p>講師：大阪府よろず支援拠点コーディネータ 2名</p> <p>受講人数：1日目：11社、2日目：8社</p> <p>内容：自社の新たなフェーズへの展開に向けて、「これまで」の“見える化”と「これから」の姿への“磨き上げ”の重要性を認識し、多様化する顧客のニーズやウォンツにこたえる「価値」を提供していくことが、将来的な事業承継までも見据えて、自社（事業）を持続的に発展させていくことにつながると考えられる。今回の当事業で、経営（ビジネス）をデザイン（構想）するためのツール（フレームワーク）である「経営デザインシート（KDS）」を活用して、自社（自身）の「これまで」と、目指す「これから」のあるべき姿を比較しながら、そのギャップを埋めるために「何をすべきか」を考え、整理し、見える化する手法を学ぶことを目的として、ワークショップ形式で事業を実施した。</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布</p>							
		<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組のPR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>相談事業相乗効果：事後フォローアップを行い、具体的な取り組みにあたって個別相談を実施する。</td> </tr> </table>	①府施策連携	大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組のPR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	大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組のPRを行った。								
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	相談事業相乗効果：事後フォローアップを行い、具体的な取り組みにあたって個別相談を実施する。								

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	17.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	70.6%	満足率	83.3%
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)	2日間で延べ19名の方にご参加いただいた。 10名の方が将来を見据えた事業計画の策定に取り組めたとご回答いただき、将来の事業承継も含めた、今後の自社の「見える化」と「磨き上げ」についての認識を深めることができ、一定の成果を形づくることができた。							
	代表指標	アンケートで、将来を見据えた事業計画の策定に取り組んだと回答した割合							
	数値目標	80%	実績数値	91.6%	目標達成度	114.5%			
	成果の代表事例	今年度の参加者のうち、2件がカルテ化につながる相談となり、自社の経営計画策定及び計画実施・修正へのPDC Aサイクル実施の道筋をつけることができた。							
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローする	事業者の本テーマの必要性の認識度合いもあるが、支援形態としてセミナーを実施すること自体の効果が測りがたい。今後は、集団実施方式ではなく、相談個別形式での事業者の実態に合わせたハンズオン支援に注力することが、より効果のある支援への改善となると考えられる。							

吹田商工会議所

事業名		BCP策定支援事業
想定する実施期間		令和元年度～令和5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>自然災害や感染症の蔓延等、緊急事態は突然発生する。その際有効な手を打つことができなければ、事業の縮小、従業員の解雇や、最悪の場合廃業に追い込まれることも発生し得る。</p> <p>不測の事態が発生しても重要な業務を中断させることなく、また中断が生じても可能な限り短期間で復旧させるために、方針や体制及び手順を示した「事業継続計画」(BCP)を作成することが推奨される。しかしながら中小企業における直近3年間のBCP策定状況では、「策定している」「現在策定中」としたものが22%と、未だ策定が進んでいない状況にある。策定をしない理由の約4割が「策定に必要なスキル・ノウハウがない」であった(2022年度版「小規模企業白書」)。</p> <p>BCP策定を促進・普及していくため、簡易版BCP「これだけはシート」の策定や中小企業庁の「事業継続力強化計画」認定制度への申請をフォローすることで、企業としての災害対策への行動の第一歩を促すことを目的とする。</p> <p>また、社会全体でIT・DX化が進む中、中小企業・小規模事業者が意識しなければならない課題として、サイバーセキュリティへの取組みがある。対策が万全でなく、個人情報への漏えいなどの被害に遭うと、業務停止に追い込まれる恐れがある。BCPの観点からセミナー内でサイバーセキュリティ対策への解説を行い、情報漏えいに対する意識向上を図る。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内(11,703事業者)を中心としたBCP未策定の中小企業・小規模事業者。及びサイバーセキュリティに関心のある事業者。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：中小企業のためのIT-BCPサイバーセキュリティセミナー 日 時：令和6年1月23日(火)14:00～16:00 会 場：吹田商工会議所 3階 大会議室 講 師：大阪商工会議所 経営情報センター 損害保険会社</p> <p>受講人数：7社8名 内 容：[第一部] 中小企業におけるサイバー攻撃・被害の概要・事例と事業継続のための対策 ・最近のサイバー攻撃の概要 ・様々なサイバー攻撃の手口と基礎的対策 ・実在する中小企業でのサイバー攻撃被害 ・中小企業が持つべき視点と実践すべきこと [第二部] 簡易版BCP計画(自然災害対策)の策定</p> <p>告 知：会報誌にチラシを折り込み2,400部配布</p>
		<p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p> <p>①府施策連携 大阪府経営支援課と連携し、大阪府の書式「超簡易版BCP『これだけは!』シート(自然災害対策版)」を使用しBCPを策定した。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携 事業継続力強化支援計画(実施期間R3.4～R8.3)に基づき、セミナーへの周知・運営を協力して行った。</p> <p>④相談相乗 当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へ繋げた。</p>

	計画に対する実績 (数値)	総支援企業数(計画)	17.0	総支援企業数(実績)	9.5	支援実績率	55.9%	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>企業におけるIT・DX化が進む中、サイバーリスクに対する備えもBCPの一環として捉える企業が増加しつつある。中小企業に起こり得るサイバーリスクや、それに対する備えとして中小企業が現実的に取り組めることにフォーカスを当てて解説した当セミナーは参加者からの満足度が高かった。</p> <p>また、大阪府が公開している書式「超簡易版BCP『これだけは!』シート(自然災害版)」を活用し、各記載項目を解説しながら実際にBCP計画の作成を進めることで、自然災害に対してどのような備えを行うべきか整理することができた。セミナー参加者は全員セミナー内で簡易版BCPの策定を行った。当セミナーにて作成した計画書をたたき案として社内でさらに検討を深めるよう促し、参加企業に対してBCPに対する意識を高めることができた。</p>							
	代表指標	BCP策定を行った事業者数							
	数値目標	15社	実績数値	7社	目標達成度	46.7%			
	成果の代表事例	<p>社内におけるサイバーセキュリティ対策を目的に参加した事業所について、セミナー参加前はBCP自体を知らなかったが、本セミナーを通してBCPを知り、重要性を実感された。今後も引き続きBCP計画の重要性を伝え、災害時の早期復旧・事業継続に向けた支援を行う。</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>本事業は4年目であり、集客は例年の課題である。BCP策定は売上や経営課題の解決に直結するテーマではなく、未来のリスクに備える予防的側面が強いことから、差し迫った経営課題としての認知が高くないことが要因であると捉えている。</p> <p>このため本年は、IT活用が進む世情を鑑みサイバーセキュリティを題材としたものの、小規模事業者にとってセキュリティインシデントへの備えについても注目度は高くなく、目標値を達成することができなかった。</p> <p>次年度以降は、指導員が事業者に対して個別支援を行う中でBCP策定の必要性について喚起すると同時に、希望者に対してハンズオン支援を行うことにより、災害対策をはじめとしたBCP計画策定の重要性を伝えていく。</p>							

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	7.5	支援実績率	50.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	<p>企業におけるIT・DX化が進む中、サイバーリスクに対する備えもBCPの一環として捉える企業が増加しつつある。中小企業に起こり得るサイバーリスクや、それに対する備えとして中小企業が現実的に取り組めることにフォーカスを当てて解説した当セミナーは参加者からの満足度が高かった。</p> <p>また、大阪府が公開している書式「超簡易版BCP『これだけは！』シート(自然災害版)」を活用し、各記載項目を解説しながら実際にBCP計画の作成を進めることで、自然災害に対してどのような備えを行うべきか整理することができた。セミナー参加者は全員セミナー内で簡易版BCPの策定を行った。当セミナーにて作成した計画書をたたき案として社内でさらに検討を深めるよう促し、参加企業に対してBCPに対する意識を高めることができた。</p>							
		指標	BCP策定を行った事業者数						
	数値目標	15	実績数値	7	目標達成度	46.7%			
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②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	<p>セミナー参加者から1社、参加者以外から1社のハンズオン支援を行った。2社とも課題意識が高く、BCP策定はスムーズに行うことができた。BCPを策定することで取り組むべき課題を明確にでき、災害時における行動も事前にシミュレーションすることができた。</p>							
		指標	事業継続力強化計画等の策定を行った事業者の数						
	数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

吹田商工会議所

事業名		新事業展開テイクオフ支援事業							
想定する実施期間		令和4年度～令和5年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>新型コロナウイルス感染症の長期化、原油・物価高騰、円安等の影響により、我が国経済には未曾有の事態が生じ、中小企業・小規模事業者の経営に甚大な影響が及んでいる。外部環境の変化とともに、消費者の意識・行動が変化し、中小企業・小規模事業者を取り巻く環境が急速に変化している。こうした厳しい経営環境の中で、中小企業・小規模事業者の販路開拓や新事業創出への取組みについての支援が一層求められる状況にある。</p> <p>こうした状況下において、自社の財務基盤・収益構造を正しく把握し、当面の資金繰りを確保し、その上で経営計画を見直して事業環境の変化に対応していくことが重要である。これらを中小企業が自社で成し遂げられるかは、企業・経営者の経験値や事業の規模、感染症による影響の大小によっても異なると考えられる。特に感染症流行前から財務基盤が弱い企業や、感染症の影響を大きく受けた企業では、周囲の支援も活用しながら早めに今後の経営戦略の策定に取り組んでいく必要があると考えられる。</p> <p>今回、当事業において、大阪府が実施する「新事業展開テイクオフ支援事業」の内容を周知するとともに、事業者に対し事業計画策定から計画実施までの支援を行うことで、着実に新事業展開を実施し、倒産を防止するとともに成長の機会を確保する。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11,703事業者）を中心とした事業再構築を検討する中小企業・小規模事業者の全業種を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：新事業展開テイクオフセミナー 日 時：令和5年5月8日（月）14:00～16:00 会 場：吹田商工会議所 大会議室 講 師：（株）NMR流通総研 受講人数：18社（19名）</p> <p>内 容： ・新事業展開テイクオフ支援事業の概要 ・新規事業を立ち上げる重要性とその際のポイント ・事業計画をつくるには、必ずマーケティングを！ ・新規事業の計画を立てる ・令和4年度新事業展開テイクオフ支援事業を活用 ・新事業展開テイクオフ支援事業 申請のポイント</p> <p>告 知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布</p> <p>【人材交流型】</p> <p>セミナー名：新たな一步を踏み出す事業者 応援会&交流会 日 時：令和5年11月29日（水）15:00～17:30 会 場：吹田商工会議所 大会議室 講 師：吹田商工会議所、（株）きたしん総合研究所、北浜グローバル経営（株） 受講人数：26社（26名）</p> <p>・新たな取り組みに活用できる補助金や制度の紹介 ・事業再構築補助金の制度紹介 ・人材活用について ・自社PR・名刺交換会 ・個別相談</p> <p>告 知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布</p>							
	<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>商13：新事業展開テイクオフ支援事業と連携</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>相談事業相乗効果：事後フォローアップを行い、具体的な取り組みにあたって個別相談を受ける。</td> </tr> </table>		①府施策連携	商13：新事業展開テイクオフ支援事業と連携	②広域連携	—	③市町村連携	—	④相談相乗
①府施策連携	商13：新事業展開テイクオフ支援事業と連携								
②広域連携	—								
③市町村連携	—								
④相談相乗	相談事業相乗効果：事後フォローアップを行い、具体的な取り組みにあたって個別相談を受ける。								

事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	50.0	総支援企業数(実績)	44.5	支援実績率	89.0%	満足率	84.1%	
	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)	19名の参加者のうち、16名が新事業展開についての取り組みを検討している・始めていると答え、当セミナーにおける事業の目標としていた数値を上回り、認識を深めることができた。								
		代表指標	新事業展開についての取り組みを始める・進めていると答えた割合							
		数値目標	70.0%	実績数値	84.2%	目標達成度	120.3%			
	成果の代表事例	当セミナーを受講し、新事業展開についての正しい認識を深めることができ、補助金など現在検討している新規事業への活用に活かしていただけるとのコメントをいただいた。また、個別の支援を希望したい旨のご相談が4社あった。								
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	府施策連携事業の場合、いかに事業者のニーズにあったテーマと内容設定を行うかが重要である。また、実施の時期及び時期にあったセミナー内容の精査をさらに強化することが課題である。次期以降について、昨今のセミナーへの参加人数の状況から、適切な参加人数設定を行うことも重要であり、告知手法の拡大やアプローチの方法について検討する必要があると考える。								

【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)	18.5	支援実績率	61.7%	満足率	83.3%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	19名の参加者のうち、16名が新事業展開についての取り組みを検討している・始めていると答え、当セミナーにおける事業の目標としていた数値を上回る認識を深めることができた。								
		指標	新事業展開についての取り組みを始める・進めていると答えた割合							
		数値目標	70.0%	実績数値	83.3%	目標達成度	119.0%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	26.0	支援実績率	130.0%	満足率	84.6%	
	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)	新事業展開についての認識を深め、事業再構築（新事業展開含む）への取り組みを検討している・始めているもしくは事業再構築補助金の申請を検討していると答えた方が、26名中16名となり、目標としていた数値に近づけることができた。								
		指標	事業再構築を行う重要性の認識を深めた割合							
		数値目標	70%	実績数値	61.5%	目標達成度	87.9%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

吹田商工会議所

事業名	DX化支援事業
想定する実施期間	令和5 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)	<p>長引くコロナ禍の影響やデジタル技術の進展により、ここ数年の間にDXに取り組む企業は徐々に増えてきているが課題も多い。</p> <p>(独) 中小企業基盤整備機構が実施した「中小企業のDX(デジタルトランスフォーメーション) 推進に関する調査(2022年5月)」によると、DXに対する理解度についての質問では「理解している(7.9%)」「ある程度理解している(29.2%)」と答えた企業は合わせて37.0%であった。DXの取り組み状況は、「既に取り組んでいる」が7.9%、「取り組みを検討している」が16.9%とDXを推進・検討している企業は24.8%である一方、「取り組む予定はない」が41.1%に上った。DXに取り組んだことによる具体的な成果については、「成果が出ている(32.9%)」「ある程度成果が出ている(49.4%)」を合わせて何らかの成果が出ているとする割合は82.3%となった。DXに取り組むに当たっての課題は、DX・IT関連の人材不足を挙げる企業が多く、次いで「具体的な効果や成果が見えない」「予算の確保が難しい」などが挙げられている。</p> <p>上記結果をまとめると、DXに取り組むと成果は出るが、理解が進んでおらず、取り組む人材がいないということになる。</p> <p>本事業の取り組みの目的は、中小企業のDX化を推進してつため、セミナー開催を通して、1. DXの理解度を上げていくこと、2. DXに取り組むきっかけづくりを行うこと、3. DX導入を支援し、売上拡大・生産性向上を図ることである。</p> <p>具体的には、3つのセミナーを開催する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・SNSで集客力アップ! 小さなお店・会社のためのInstagram活用セミナー ・総まとめ! 「インボイス制度」と「電子帳簿保存法改正」への対策セミナー ・ビジネス成功の扉を開く! ビジネス系トップYouTuberが明かす売上アップの極意とSNS活用の最新戦略
支援する対象 (業種・事業所 数等)	吹田市内(11, 703事業者)を中心としたDX化に課題を抱えている中小企業・小規模事業者。

事業の概要	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：SNSで集客力アップ！小さなお店・会社のためのInstagram活用セミナー</p> <p>日時：令和5年6月30日（金曜日） 14:00～16:00</p> <p>会場：吹田商工会議所 大会議室</p> <p>講師：SNS専門家</p> <p>受講人数：35社（39名）</p> <p>内容：</p> <p>①Instagram基礎知識</p> <p>②データ分析から見るInstagram集客のヒント</p> <p>③Instagramを活用した集客事例の紹介</p> <p>④リール・ストーリーズ活用など</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布</p>	
		<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：総まとめ！「インボイス制度」と「電子帳簿保存法改正」への対策セミナー これを機にクラウド会計を導入しよう！</p> <p>日時：令和5年9月28日（木曜日） 14:00～16:00</p> <p>会場：吹田商工会議所 大会議室</p> <p>講師：中小企業診断士</p> <p>受講人数：28社（28名）</p> <p>内容：</p> <p>①「インボイス制度」対応のポイント</p> <p>②「電子帳簿保存法改正」対応のポイント</p> <p>③ ITツールのご紹介 (マネーフォワード会計その他)</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布</p>	
		<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：ビジネス成功の扉を開く！ビジネス系トップYouTuberが明かす 売上アップの極意とSNS活用の最新戦略</p> <p>日時：令和6年1月31日（水曜日） 14:00～16:00</p> <p>会場：吹田商工会議所 大会議室</p> <p>講師：YouTube専門家（税理士）</p> <p>受講人数：40社（41名）</p> <p>内容：</p> <p>①YouTubeの概要・仕組み</p> <p>②最新の動向</p> <p>③ビジネスへの適用の考え方など</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布</p>	
		<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>	
		①府施策連携	「大阪府DX推進パートナーズの活用による府内中小企業のお困りごと解決への支援事業」「お困りごとヒアリングシート」で課題抽出を行った。
②広域連携			
③市町村連携			
④相談相乗	当事業への参加者へのフォローを実施した。		

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	70.0	総支援企業数(実績)	105.5	支援実績率	150.7%	満足率	85.4%
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)	DXの理解度向上： セミナーを通じて、DXの重要性やメリットについて明確に伝え、参加者のDXに対する理解度を高めることができた。これにより、中小企業経営者や関係者がDXへの関心を持ち、取り組みやすくなった。 DXに取り組むきっかけづくり： セミナーでは、DXに取り組む際の具体的な手法や成功事例を紹介し、参加者が自社でのDX導入への意欲を高めるきっかけを提供した。これにより、参加者が主体的にDXへの取り組みを開始しやすくなった。 DX導入の支援と効果の最大化： セミナーでは、DX導入の具体的な支援方法やツール、サービスについて紹介し、中小企業がDXを実現しやすい環境を整備した。今後は参加者が効果的にDXを活用して経営を強化できるようサポートしていく。							
		代表指標	SNSを活用した販促手段を活用すると答えた事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	85.7%	目標達成度	122.4%		
	成果の代表事例	本事業においてはInstagram・YouTubeを活用した販売促進活動、クラウド会計ソフトを用いたインボイス・電子帳簿保存法への対応についてのセミナーを行った。本事業を通して、SNSについては低コストで自社メディアを持つことによる販売促進手段であることを再認識し、有効な活用方法について具体的に解説したことにより、すぐにでも実践的に取り組みたいという企業が多数あった。クラウド会計については変化する事業環境に対してIT技術を活用して対応することで生産性向上を果たし、DX化に繋がられることを理解していただくことができた。							
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	本事業は直近の税制度改正への対応や、コロナ禍によって注目度の高まった動画やSNS活用といった、事業所にとって注目度の高い時流に沿ったテーマであったと考えられる。一方で満足度については伸び代を感じており、詳細なニーズの把握によるセミナー内容の精査や、事前告知時における正確なセミナー内容の告知による期待値調整といった工夫により、満足度をより向上させたいと考えている。							

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

実績／達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30.0	支援企業数(実績)	37.0	支援実績率	123.3%	満足率	74.3%
	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)	参加事業所のうち82.5%が事業活動におけるインスタグラムの活用についての理解が深まったと回答しており、ターゲット顧客に対するSNSを活用した効果的な販促活動を促すことができた。							
		指標	SNSを活用した販促手段を活用すると答えた事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	85.7%	目標達成度	122.4%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	28.0	支援実績率	140.0%	満足率	82.1%
	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)	電子帳簿保存法について理解していただくことができた。同時に、クラウド会計ソフトを活用したDXへの取り組みによる生産性向上の有効性を理解していただくことができた。							
		指標	電子帳簿保存法について理解したと答えた事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	85.7%	目標達成度	122.4%		
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)	20.0	支援企業数(実績)	40.5	支援実績率	202.5%	満足率	97.5%
	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)	動画を作成してアップロードするだけでなく、自社のブランド価値を高めるコンテンツ作りと継続的な発信による効果について理解していただき、さらに具体的手法について紹介することで実践的な取り組みを促すことができた。							
		指標	動画を活用した販促手段を活用すると答えた事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	72.5%	目標達成度	103.6%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

吹田商工会議所

事業名		越境ECセミナー
想定する実施期間		令和5 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>新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、日本国内における小売業の店舗販売のEC化が急速に進んでいる。経済産業省のデータによると2012年に9兆5,130億円だったBtoC市場は、2020年には19兆2,779億円と8年間で203%まで拡大している。特に、物販系分野では2019年10兆515億円（EC化率6.76%）が2020年には12兆2,333億円（EC化率8.08%）と21.71%も伸びている。また、ウィズコロナの影響を受け、ECサイトを利用する消費者も今後増加傾向にある。さらに、国内のみならず、世界も好調といえる。アメリカ市場調査会社eMarketerによると、中国のEC市場は全世界の52.1%を占め、2019年が1兆8,015億ドル（約234兆1,950億円）が2020年には2兆2,970億ドル（約298兆6,100億円）と27.5%も伸びている。そういった市場への参入は円安による海外輸出産業の活性化が進む今、海外出店は自社商品を広く世界に知ってもらう大きなチャンスととらえる。</p> <p>一方、一般的な海外取引の課題としては、外国語対応、地域の法律や規制、為替コスト、輸送コスト、紛失リスク、不正利用のトラブル対応などハードルは高い。この課題は海外顧客とのやり取りや決済、海外発送などを代行する越境ECモールを活用することで課題を容易に解決できるようになってきている。今回のセミナーを通じて、実際の事例や越境ECサイトの活用方法、ECサイトの紹介などを周知し、容易に取扱商品を全世界に向けて販売できることを知っていただく。併せて、対象事業者の導入支援も共に行う。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	近年、事業再構築など新たなビジネスチャンスを模索企業が増えていることも背景に吹田市内の全事業者（11,703）を対象に周知を行う。PC作業を伴うため、PC入力等に慣れている方にご参加いただく。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】 セミナー名：海外販路への第一歩！はじめての越境ECセミナー [基本編] 日 時：令和5年11月14日(火) 14:00～16:00 会 場：吹田商工会議所 3階 大会議室 講 師：ZenGroup株式会社 受講人数：9社10名 内 容：・海外向けネット通販の概要と現状 ・越境EC「ZenPlus」の優位性 ・大阪産業局デザイン活用支援のご案内 告 知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布</p> <p>【人材交流型】 セミナー名：海外販路への第一歩！はじめての越境ECセミナー [実践編] 日 時：第1回 令和5年12月6日(水) 14:00～15:30 第2回 令和6年1月17日(水) 14:00～15:30 第3回 令和6年2月14日(水) 14:00～15:30 会 場：吹田商工会議所 2階 第2会議室 講 師：ZenGroup株式会社 受講人数：7社8名 内 容：第1回 ・商品登録のテクニック・CSVの活用 ・商品写真の撮影テクニックと実演 第2回 ・PV数アップのコツとSEO対策 ・SNSでの情報発信とSNS活用方法 第3回 ・言語別 売れ筋商品の解説 ・商品造成のコツ ・インバウンドの現状 告 知：基本編参加者を中心に案内</p>
	<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>	
①府施策連携	大阪産業局のデザイン活用支援事業による無料ホームページ相談について案内を行った。	
②広域連携		
③市町村連携		
④相談相乗	参加企業の越境EC進出について個別相談により事後フォローアップを行った。	

事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	35.0	総支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	48.6%	満足率	100.0%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	参加企業の多くは海外販路開拓に興味を持っているが、具体的な手法を知らず越境ECに参入できていないという状況であった。本セミナーを通して海外販路としての越境EC市場の全体像を解説し、参入方法として自社サイト・越境ECモールの活用についてそれぞれのメリット・デメリットを紹介した。さらに具体的な手法として越境ECモール「ZenPlus」について説明した。個々の事業所のニーズや事業の方針に基づいた越境EC参入手法を知ることで、多くの参加企業に越境EC市場への参入について前向きに検討していただくことができた。 実践編では写真撮影や商品登録、SNSの活用による販売促進方法、インバウンド向けの旅行情報サイトへの掲載による実店舗への来店促進からの越境ECへの誘導等、多角的な視点で具体的な手法について解説した。これによって越境ECに取り組むイメージを掴むことができ、実際に越境ECを始めることに繋がった。								
		代表指標	実際に越境ECを用い、販売を開始した事業所数							
	数値目標	7社	実績数値	7社	目標達成度	100.0%				
成果の代表事例	商材が既に確立している事業所については早期から越境ECモールに登録し、実際に販売を始めていた。セミナーで得たインプットをすぐに実践でき、具体的な取り組みを促すことができた。受講者の中には現在商材を選定中の事業所もあったが、講座にて解説のあった国別売れ筋商品等の情報をもとに商材選定を進めており、商材が確定次第出店し、販売を開始する見込みである。									
その他目標値の実績			目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	事業実施に際して告知等を行ったところ、越境ECそのものに対する認知がまだ高くなく、認知していたとしても越境EC店舗運営に対して難しさを感じている事業者が多いように感じた。そのためセミナー参加に至らず、目標値を達成できなかった。次年度については大阪・関西万博によって増加が見込まれるインバウンド消費に紐づけて、旅行者が帰国後の販路として越境EC店舗を開店するという切り口でアプローチし、参加者数が増えるよう工夫したい。								

【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)	25.0	支援企業数(実績)	9.5	支援実績率	38.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	参加企業の多くは海外販路開拓に興味を持っているが、具体的な手法を知らず越境ECに参入できていないという状況であった。本セミナーを通して海外販路としての越境EC市場の全体像を解説し、参入方法として自社サイト・越境ECモールの活用についてそれぞれのメリット・デメリットを紹介した。さらに具体的な手法として越境ECモール「ZenPlus」について説明した。個々の事業所のニーズや事業の方針に基づいた越境EC参入手法を知ることで、多くの参加企業に越境EC市場への参入について前向きに検討していただくことができた。							
		指標	海外ECへの参入を前向きに検討する事業者数						
	数値目標	20	実績数値	8	目標達成度	40.0%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度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)	7.5	支援実績率	75.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	写真撮影や商品登録、SNSの活用による販売促進方法、インバウンド向けの旅行情報サイトへの掲載による実店舗への来店促進からの越境ECへの誘導等、多角的な視点で具体的な手法について解説した。これによって越境ECに取り組むイメージを掴むことができ、実際に越境ECを始めることに繋がった。							
			実際に越境ECを用い、販売を開始した事業所数						
	数値目標	7	実績数値	7	目標達成度	100.0%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

吹田商工会議所

事業名		万博関連事業受注者登録システムへの登録促進事業							
想定する実施期間		令和5年度～令和5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>現状、新型コロナウイルス感染症の流行や原油・原材料価格の高騰、部材調達難、人材不足といった供給面の制約もある中で、中小企業は引き続き厳しい状況にある。</p> <p>こうした中でも中小企業は、取り巻く需給構造の変化や、デジタル・グリーン化の進展等を踏まえ、事業再構築などに取り組みながら、必死に生き残りを図っている。商工会議所では、ウィズコロナ・アフターコロナの各フェーズにおいて、次の成長に向けた取組を進める支援していくことが今後も必要である。</p> <p>そうしたなか、2025年に開催される大阪・関西万博は、150の国・地域と25の国際機関の参加を目指している。会期中は人々が世界中から訪れ、「いのち輝く未来社会のデザイン」のテーマのもと、「いのち」というキーワードを様々な観点から展示や演出することに加え、2025年にふさわしい先端技術の実装やその先の未来を感じる技術の実証などを体験し、来場者が「いのち輝く未来社会」を感じられる万博を目指している。</p> <p>この大阪・関西万博には、中小企業・小規模企業者も、協賛や出展、調達など様々なかたちで参加することが可能である。本万博に参加することで、自社の製品、技術やサービス等を世界中の人々にPRできる他、取引先や関係先との関係強化、新たな共創など多様な可能性につなげていくことで、地域経済全体の発展に資することを当事業の目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11,703事業者）を中心とした大阪・関西万博をビジネスチャンスにする機会を持ちうる中小企業・小規模事業者の全業種を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：2025年大阪・関西万博 ビジネスチャンス発掘セミナー</p> <p>日時：令和5年8月3日(木) 14:00～16:00</p> <p>会場：吹田商工会議所 3階 大会議室</p> <p>受講人数：12社14名</p> <p>内容：[第一部] 大阪・関西万博の概要と参加について (講師) 公益財団法人2025年日本国際博覧会協会</p> <p>[第二部] 万博関連の調達システム「万博商談もずやんモール」について (講師) 大阪府 商工労働部 中小企業支援室 経営支援課</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布</p> <p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p>							
		<table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>大阪府経営支援課と連携し、万博関連事業受注者登録システムについて告知・普及を行い、登録を促した。</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>大阪・関西万博を売上の向上の契機として活用するため、万博関連事業受注者登録システムへの登録に際した情報登録方法等について個別の相談を実施した。</td> </tr> </table>	①府施策連携	大阪府経営支援課と連携し、万博関連事業受注者登録システムについて告知・普及を行い、登録を促した。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	大阪府経営支援課と連携し、万博関連事業受注者登録システムについて告知・普及を行い、登録を促した。								
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	大阪・関西万博を売上の向上の契機として活用するため、万博関連事業受注者登録システムへの登録に際した情報登録方法等について個別の相談を実施した。								

	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)	12.5	支援実績率	62.5%	満足率	91.6%
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>参加企業の多くは大阪・関西万博に対して興味を持ちつつも、企業としてどのように関わることでビジネスチャンスが生まれるのか分からないということが当事業への参加動機であった。当事業を通して、大阪・関西万博の全体像や協賛・出展・営業参加等について解説することができた。また、万博関連事業受注者登録システム（もずやんモール）についても紹介し、実際の操作感を伝えることによって具体的に内容を周知することができた。</p> <p>本事業を通して、万博の魅力や可能性を感じたというアンケート結果もあり、それぞれの企業の方針に合わせた多様な関わり方で企業活動への相乗効果を模索する契機となった。</p>							
	代表指標	万博関連事業受注者登録システムへの登録を前向きに検討する割合							
	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	<p>セミナー実施時に、万博関連事業受注者登録システムの登録画面をスクリーンに投影し、参加者のPC・スマートフォンを使用して登録を促すことにより、セミナー実施時に受注者登録システムの周知・登録促進までを一気通貫で行うことができた。登録内容の精査等、ブラッシュアップについては個別に相談対応を実施し、事業者のビジネスチャンス創出のための支援を行うことができた。</p>							
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	<p>次年度は大阪・関西万博の開催まで1年を切り、より一層の盛り上がりが予想される。新型コロナウイルス感染症の第5類移行を受けてインバウンド消費もコロナ禍前の状況に戻っており、大阪・関西万博の経済効果を最大化すべく、引き続き受注者登録システムの周知や登録を促すと同時に、インバウンドをターゲットとする事業への支援にも力を入れたい。</p>							

吹田商工会議所

事業名	女性創業人材育成事業(女性創業塾)
想定する実施期間	令和5 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
	<p>女性の社会進出も進んでいるが、まだまだ非正規雇用で働く人や、結婚や妊娠・出産で職を離れざるをえない女性も多い。また、小さな子どもを抱えながらの再就職も難しく、女性の労働環境は依然として厳しい。そういった中で、就職や起業までは至らないが、手芸やヨガ、カフェ好きなど、趣味や特技を活かして身の周りから活動を始める人もいる。このような活動から仕事につながることも珍しくない。</p> <p>女性固有の起業課題として、「男性に比べてビジネス経験が乏しく、起業相談へのハードルが高い」「男性に比べ、キャリアや起業目的が多種多様である」ことが挙げられており、こうした課題に対応するために、先輩女性起業家や様々な支援機関等の連携強化、多様なロールモデルの提示、身近なロールモデルと繋がることのできる交流の場の整備などを行う女性起業家支援のネットワークの強化が求められている。</p> <p>吹田市においては、商工会議所、市、日本政策金融公庫で連携をして創業支援ネットワーク会議を年6回程度開催し、8年前より毎年1回、府の地域活性化事業である創業塾とは別に、吹田市男女共同参画センターが実施する女性のための創業塾である「Dear本気WOMAN、創業支援塾～趣味から飛び出せ！第一歩～」(2022年度は、7日間、1回2～3時間で計16時間)の開催に協力してきた。</p> <p>吹田市は近年、徐々に人口が増加して、令和4年12月末現在38万人を超えている。その潜在力と女性に対する創業支援の社会的必然性を鑑みると、必ずしもその取り組みは十分と言えないと思われる。あるべき姿は以下の状態を創ることと思われる。</p> <p>①女性創業塾における交流の場を拡充すると同時に、講義内容を一層わかりやすくお伝えするために、従来のカリキュラムを見直す。</p> <p>②女性受講者の起業相談へのハードルを下げるために、商工会議所の職員や専門家の講義を増やし、商工会議所に相談しやすい状況をつくる。</p> <p>③①の受講をされた方が起業相談しやすいように、オンライン相談会の日程を設定して、相談のきっかけを創出する。</p>
支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内を中心とした周辺地域において、女性で創業を検討している一般の方並びに創業して間もない方を幅広く対象としている。

事業の概要	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材交流型】</p> <p>セミナー名：Dear本気WOMAN、創業支援塾 ～趣味から飛び出せ！第一歩～ 会場：吹田市男女共同参画センター（デュオ）2階 視聴覚室 受講人数：35名</p> <p>日時及び内容</p> <p>[第1回] 令和5年9月19日(火) 9:30～12:30 ・創業するにあたって～コロナ禍を経た今、できること～ ・交流～人つなぎで広げるビジネスの輪～ <講師> 中小企業診断士</p> <p>[第2回] 令和5年9月26日(火) 10:00～12:00 ・経営に必要なマーケティングとは <講師> 中小企業診断士</p> <p>[第3回] 令和5年10月3日(火) 10:00～12:00 ・生き残る企業になるために～先輩に学ぶビジネススキル～ <講師> ファシリテーター：すいた経営革新支援センター 発表事業者：ピラティストレーナー</p> <p>[第4回] 令和5年10月10日(火) 10:00～12:00 ・事業計画書の作り方① <講師> すいた経営革新支援センター ・LED関西の紹介</p> <p>[第5回] 令和5年10月17日(火) 10:00～12:00 ・夢を叶えるマネープラン <講師> 日本政策金融公庫 吹田支店 吹田商工会議所 経営指導員</p> <p>[第6回] 令和5年10月24日(火) 10:00～12:00 ・ビジネスにつなげる情報発信～知識編～ <講師> ICT専門家</p> <p>[第7回] 令和5年10月31日(火) 10:00～12:00 ・ビジネスにつなげる情報発信～実践編～ <講師> ICT専門家</p> <p>[第8回] 令和5年11月7日(火) 9:30～12:30 ・事業計画書の作り方② ・個別相談会・交流～人を活かす、人とつながる～ <講師> ファシリテーター：すいた経営革新支援センター 発表事業者：美容サロン 発表事業者：行政書士</p> <p>告 知：市報吹田に事業告知を掲載</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	大阪産業局イノベーションハブと連携し、LED関西女性起業家応援プロジェクト及び女性起業家支援ネットワーク、大阪起業家グローイングアップ事業を紹介した。
	②広域連携	
	③市町村連携	吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成26年7月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等と連携して推進した。
	④相談相乗	創業予定者について、個別に事後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)	25.0	総支援企業数(実績)	34.0	支援実績率	136.0%	満足率	96.2%
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>当事業は募集定員を30名として告知を行ったが、それを上回る35名の方より受講申込があった。(うち1名は家庭の事情により直前キャンセルとなった。)子育てをしながら創業を志す女性も多く、当事業では講座受講中の保育サービスも実施したところ、4名が保育サービスを利用して当講座を受講することができた。</p> <p>男性の創業希望者と比較すると、女性の創業希望者は商品・サービス内容が多岐に渡り、見方によっては方向性が定まりきっていないケースも多いため、ビジネスモデルの構築や事業計画策定については特に丁寧なカリキュラム構成となっている。また、創業希望者同士のネットワークづくりという観点で、要所要所にワークを設けることで受講生同士の交流の時間を作った。</p> <p>こういったカリキュラムの受講を通して、創業に関する情報を一気通貫で学ぶことができ、高い満足度を得ることができた。また、ネットワークづくりの機会を創出することができ、講座受講後においても受講生同士の活発な交流が続いている。</p> <p>創業について前向きなマインドを創出し、一部の受講生においては実際に創業に至るケースが見られた。</p>							
		代表指標	事後アンケートで女性創業塾に「満足」、「おおむね満足」と回答した割合						
		数値目標	80%	実績数値	96.2%	目標達成度	120.3%		
		成果の代表事例	<p>第3回目及び第4回目の講義にてLED関西を紹介したところ、1名の受講者がLED関西に応募した。応募締切日が間近な中であつたが、応募に必要な事業計画等を個別支援でフォローアップし、支援を行った。応募した受講生はファイナリストに選出された。</p> <p>その他にも当講座の受講を経て実際に創業に至った事例があり、女性の創業支援について成果を出すことができた。</p>						
その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>支援企業数、満足度ともに高く、さらに実際に創業に繋がっており、目標値は十分に達成している事業であると考えられる。講座カリキュラムについては創業希望者のニーズを反映し、常にブラッシュアップを図る必要がある。次期以降についても量と質のバランスを模索し、講座内容を精査したい。</p>							

吹田商工会議所

事業名		人材確保支援セミナー																																		
想定する実施期間		R5 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>少子高齢化による生産年齢人口（15歳～64歳）は1995年をピークに減少しており、2050年には5,275万人（2021年から29.2%減）に減少すると見込まれている。生産年齢人口の減少により、労働力の不足、国内需要の減少による経済規模の縮小などの様々な社会的・経済的課題の深刻化が懸念されている。中でも、人手不足は深刻化しており、特に中小企業における人材確保は、大企業以上に厳しい状況となっている。2023年3月卒業予定の大学生・大学院生対象の大学卒業求人倍率は1.581倍となっている。従業員規模別では、300人未満の企業の求人倍率は5.31倍となっており、依然として若手人材の確保に課題を有する中小企業は多い。そういった中、人材採用手法の多様化・複雑化により、人材採用の難易度も増し、事業戦略に沿った採用計画の実現に向けて求める人材像の明確化、求人媒体の選択、求職者への魅力発信が非常に大きな経営課題となっている。さらに、企業と求職者のミスマッチから定着せず、入社後3年未満で離職する新規大卒就職者の割合は3割以上となるなど定着も大きな経営課題となっている。こういった状況をもとに今後継続的に採用に取り組もうとする中小企業に対し、若手人材確保の支援を行うとともに、若手社員の定着支援に繋がる取り組みを行う。</p>																																		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内事業者を中心とした介護業界や建設業界、IT業界、サービス業など人手不足が経営課題となる事業者を対象。																																		
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】 セミナー名：採用課題を解決に導く 採用戦略構築のポイント 日 時：令和5年10月18日（水） 14：00～16：00 会 場：吹田商工会議所 大会議室 講 師：(株)クイック ※Indeed認定プラチナム 受講人数：18社（20名） 内 容： 1. 現在の求人マーケットとIndeedについて 2. 求人広告の設計とは？ 3. 「何」を伝えるのか、求職者が知りたいこと 4. 自社の求人を考えてみよう！ 告 知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="6">府施策連携：就業促進課企業支援グループと連携して、府施策の紹介を行う。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6"></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">相談事業相乗効果：参加企業の事後フォローアップを行う。</td> </tr> </table>							①府施策連携	府施策連携：就業促進課企業支援グループと連携して、府施策の紹介を行う。						②広域連携							③市町村連携							④相談相乗	相談事業相乗効果：参加企業の事後フォローアップを行う。					
	①府施策連携	府施策連携：就業促進課企業支援グループと連携して、府施策の紹介を行う。																																		
	②広域連携																																			
③市町村連携																																				
④相談相乗	相談事業相乗効果：参加企業の事後フォローアップを行う。																																			
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)	19.0	支援実績率	95.0%	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>採用と定着のミスマッチを解消するためには、近年の求職者の活動状況を捉え、尚且つ企業は自社の求める人材像を設定することが必要である。 当セミナーにおいて、求職者の活動状況や方法の変化について解説した。また、企業の求人活動については自社の求める人物像の設定が必要であり、人物像を明確にするための考え方や設定のポイントについて整理した。 求職者の現状の理解、自社の求める人物像の明確化を経て、参加企業において求人媒体に掲載する求人内容について他社と差別化でき、求職者に対して自社を訴求することができるようになった。</p>																																		
	代表指標	本セミナーが採用と定着への取り組みに役に立った。																																		
	数値目標	14	実績数値	19	目標達成度	135.7%																														
成果の代表事例	<p>製造業の参加事業所では、これまで正社員は高卒の採用が中心であったが、新たに大学生の新卒採用を行うため本セミナーに参加された。アンケートによると、近年の大学生や中途採用市場の求職活動の変化を理解することができたことで、具体的かつ前向きに新卒採用を進めていきたいという回答があった。採用手法については合同面接会の参加を予定しているが、それに向けて求める人物像を明確化し、より効果を高めるべく工夫したいとの回答もあった。</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)	大学生新卒や中途採用市場は競争率が高く、新卒採用は年を追うごとに難しくなっている。採用市場の競争が激しい昨今においては、新卒の採用ばかりを目指すのではなく、仕事を細分化したうえで副業人材や外国人材といった多様な人材採用の必要性を感じた。次年度についてはこういった視点も取り入れた事業を実施したい。					

吹田商工会議所

事業名		障がい者向け企業面接会							
想定する実施期間		平成26年度～ 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)	<p>平成28年4月の障がい者雇用促進法の改正により、障がい者に対する差別の禁止及び障がい者が職場で働くにあたっての支障を改善するための措置（合理的配慮の提供義務）などが定められ、事業主への法的義務となった。さらに、平成30年度からは法定雇用率の算定基礎に精神障がい者が加えられるとともに、法定雇用率が2.0%から段階的に引き上げられ、令和3年3月では2.3%となった。その結果、厚生労働省が調査した令和4年における障がい者雇用状況の集計結果（令和4年障がい者雇用状況の集計結果）によると、民間では障がい者雇用数と実雇用率はともに過去最高を記録しており、障がい者雇用数は61万3,958人で前年と比較し2.7%、人数にすると1万6,172人増加、実雇用率は2.25%で前年と比較すると0.05ポイント上昇している。雇用されている障がい者のうち、身体障がい者は35万7,767.5人と前年と比較して0.4%の減少、知的障がい者は14万6,426人と前年比4.1%の増加、精神障がい者は10万9,764.5人と前年比11.9%増加しており、精神障がい者の伸び率が特に多いことも明らかになった。こういった状況をもとに、今後も継続的に障がい者雇用に取り組もうとする中小企業に対し、障がい者の雇用を促進すると共に、法定雇用率の達成に対して支援していく。</p> <p>また、法定雇用率は5年ごとの見直しとなっているため、令和5年以降の法改正による法定雇用率引き上げの可能性もあることから、参加企業募集時や開催当日など、最新情報を周知していく。</p> <p>中小企業にとって障がい者を雇う事への不安の声も多いが、公的機関が間に入ることによりそれを解消し、面談で求職者の障がい特性を理解してもらった上で、就業してもらうことは長期の雇用にも結びつく。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内、豊中市内を中心とした事業所を対象に募集する。業種については特定せずに全業種を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材交流型】</p> <p>名称：2023障がい者就職応援フェアinすいた 日時：令和5年11月27日（月） 12時30分～15時30分 会場：吹田市文化会館 メイシアター 3階レセプションホール 参加企業：7社 障がい者求職来場者数：17名</p> <p>内容： 求人側の企業が個々のブースを設け、求職者1人ひとりに対して面談を行い、雇用のマッチングを図る。雇用形態は、正社員に限らず、パートから契約社員まで幅広く対象とする。また、生活就労相談コーナーを設け、相談者に対して専門員が適切な就労に関するアドバイスを行う。面接は完全予約制。1人20分、1企業8人までとする。</p> <p><就労・生活相談コーナー> すいた障がい者就業・生活支援センターによる相談ブースを設置</p>							
		<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>大阪府商工労働部就業促進課・障がい者雇用促進グループと連携して、府施策の紹介を行う。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>豊中商工会議所と連携し、参加事業者を増やし、障がい者雇用の受け入れ先を増やす。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>吹田市とハローワーク淀川との連携にて取り組む。当所は、主に事業所の募集を受け持つ。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>参加企業の事後フォローアップを行う。ハローワーク淀川との連携を取り、採用までサポートする。また、希望者にはすいた障がい者就業・生活支援センター（就ポツ）とのマッチングを行うなどのフォローも実施する。</td> </tr> </table>	①府施策連携	大阪府商工労働部就業促進課・障がい者雇用促進グループと連携して、府施策の紹介を行う。	②広域連携	豊中商工会議所と連携し、参加事業者を増やし、障がい者雇用の受け入れ先を増やす。	③市町村連携	吹田市とハローワーク淀川との連携にて取り組む。当所は、主に事業所の募集を受け持つ。	④相談相乗
①府施策連携	大阪府商工労働部就業促進課・障がい者雇用促進グループと連携して、府施策の紹介を行う。								
②広域連携	豊中商工会議所と連携し、参加事業者を増やし、障がい者雇用の受け入れ先を増やす。								
③市町村連携	吹田市とハローワーク淀川との連携にて取り組む。当所は、主に事業所の募集を受け持つ。								
④相談相乗	参加企業の事後フォローアップを行う。ハローワーク淀川との連携を取り、採用までサポートする。また、希望者にはすいた障がい者就業・生活支援センター（就ポツ）とのマッチングを行うなどのフォローも実施する。								

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	10.0	総支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	70.0%	満足率	57.1%
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)	参加企業の中には障がい者雇用の実施経験が浅い企業があり、本事業に参加することによって障がい者雇用に対する理解を深め、実際に雇用に結びつけるための具体的な支援を行うことができた。障がいの中でも、身体障がい、知的障がい、精神障がいなど様々な障がいがあり、障がいの状態についても人それぞれである。本制度による面接等を通して求職者一人一人の特性に向き合い、職務設計を行うことで障がい者の雇用に繋げるための機会を創出することができた。							
	代表指標	参加事業所の中で採用に至った事業所数							
	数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%			
	成果の代表事例	製造業の参加企業の事例を見ると、業界全体で人手不足が深刻化しており、当該事業所においても慢性的な人手不足の状態に陥っている。今回の面接会で障がい者雇用に取り組み、製造工程に携わる業務内容からも採用難易度は高かったものの、面接会において面接者の特性を入念にヒアリングし職務設計を構築することによって2名の採用に至った。							
その他目標値の実績	目標値（計画）	60	目標値（実績）	17	目標達成度	28.3%			
	障がい者求職来場者								
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	障がい者就職合同面接会の開催について、求職者の来場者数が年々減っている。採用市場と同様に障がい者採用もニーズが高まる中、売り手市場という状況も変わらない。そういった状況下で、他のイベントを見ると大型の合同面接会は求職者の来場者数が安定している。今後開催する際は、地域連携することで求職者の数を増やすなど検討が必要である。							

吹田商工会議所

事業名		北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業								
想定する実施期間		平成30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>北大阪健康医療都市（通称：健都）は、平成30年に駅前の複合施設（VIERRA 岸辺健都）の開業、吹田市立吹田市民病院の移転開院、令和元年には健都の中核となる国立循環器病研究センターの移転により本格的に稼働を始めた。今後は医療クラスター形成に向け、健康・医療関連企業の集積と地域企業にとってのビジネスチャンスの拡大を図るソフト面の取り組みの充実がより求められる。吹田商工会議所並びに摂津市商工会では、令和3年2月に国立循環器病研究センターと事業連携協定を締結し、引き続き長期的な視点に立って、健都におけるライフサイエンス分野の振興への取り組みを進めていく。</p> <p>健都の産学官連携拠点となる健都イノベーションパークにおいては、令和4年4月より、国立健康・栄養研究所の移転、JR西日本不動産開発（株）の開発により京都リサーチパーク（株）による賃貸ラボが運営を開始。近隣ではパナソニック（株）による「Suita サスティナブル・スマートタウン（Suita SST）」が開業。民間事業者とのオープンイノベーションを加速するための様々な整備が進んでいる。また、令和5年にはエア・ウォーター（株）とニプロ（株）が進出し、地域全体の価値向上につながる取り組みの推進を目指している。</p> <p>今回は、上記の連携事業者を招き、各事業の紹介を通じて地域の事業者に対し、ライフサイエンス分野への関心を高めていくことを目的とする。</p>								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市・摂津市内の製造(708社,441社)を中心に、専門・技術サービス(526社,65社)、情報通信(189社,11社)、医療・福祉関係(1263社,243社)の業種3,246社（カッコ内の前は吹田市、後は摂津市の民営事業所数、平成28年経済センサス調査）を主な対象として、健都への進出希望、アライアンス希望企業を掘り起こしていく。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>名 称：エア・ウォーター、オープンイノベーション施設の事業紹介・見学会</p> <p>日 時：令和5年8月28日（月）14：00～15：00</p> <p>会 場：エア・ウォーター健都（エア・ウォーター（株）内）</p> <p>講 師：エア・ウォーター（株）</p> <p>受講人数：24社（27名）</p> <p>内 容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ◇完成報告 <ul style="list-style-type: none"> ・エア・ウォーターの事業紹介 ・健都進出にこめた想い ・施設コンセプト ◇施設見学 ◇終了後、名刺交換会を実施。 <p>告 知：会報誌にチラシを折り込み吹田商工会議所2400部、摂津市商工会2000部を配布。HPでの告知。吹田産業フェア会場内でチラシを配布。</p>								
		<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>商-6 バイオベンチャー等へのビジネスマッチングの支援 商-7 ものづくり中小企業の医療機器分野等への参入促進 商-8 ライフサイエンス拠点進出企業と府内中小企業、地域住民との連携・交流促進</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>摂津市商工会の会報で案内を配布、当日の運営も共同して取り組んだ。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>吹田市健康まちづくり室との連携により、集客に取り組んだ。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>—</td> </tr> </table>		①府施策連携	商-6 バイオベンチャー等へのビジネスマッチングの支援 商-7 ものづくり中小企業の医療機器分野等への参入促進 商-8 ライフサイエンス拠点進出企業と府内中小企業、地域住民との連携・交流促進	②広域連携	摂津市商工会の会報で案内を配布、当日の運営も共同して取り組んだ。	③市町村連携	吹田市健康まちづくり室との連携により、集客に取り組んだ。	④相談相乗
①府施策連携	商-6 バイオベンチャー等へのビジネスマッチングの支援 商-7 ものづくり中小企業の医療機器分野等への参入促進 商-8 ライフサイエンス拠点進出企業と府内中小企業、地域住民との連携・交流促進									
②広域連携	摂津市商工会の会報で案内を配布、当日の運営も共同して取り組んだ。									
③市町村連携	吹田市健康まちづくり室との連携により、集客に取り組んだ。									
④相談相乗	—									

事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	40.0	総支援企業数(実績)	22.5	支援実績率	56.3%	満足率	95.2%	
	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)	参加者24名に医療・健康関連事業への取り組み意向を聞くと、11名は既に取り組んでいるとの回答し、10事業所から「関心を持っている」との回答を得られた。								
		代表指標	アンケートにより、ライフサイエンス分野に参入を検討したいと答えた割合。							
		数値目標	70%	実績数値	87.5%	目標達成度	125.0%			
	成果の代表事例	参加された事業者より、健都の取組は事業者にとってどのように活用していけば良いかわからなかったが、今回の参加により、健都に進出してくる企業の様子が見えたとお声を頂いた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	健都のまちづくりに対する地域企業の関心は高い傾向にあるが、ライフサイエンス分野以外の企業にとっては事業との関わりでは縁遠いものとなっており、それを啓発する取り組みから進めていく必要がある。								