

# 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	東大阪商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 濱谷 和也	
	所在地	〒577-0809 東大阪市永和2-1-1	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 所長 小谷 哲司
		連絡先	TEL（直通）： 06-6722-1151
Fax： 06-6725-3611			
E-mail： <a href="mailto:kotani@hocci.or.jp">kotani@hocci.or.jp</a>			
①設立年月日	昭和12年12月28日		
②職員数 （うち経営指導員数）	36名（経営指導員25名）（令和6年3月31日現在）		
③所管地域			
④管内事業所数	24,408（令和3年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数	16,876（令和3年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）	6,234（令和6年3月31日現在）25.5%		
	※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること		
<input type="checkbox"/> 主な事業概要（定款記載事項等）			
①商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・適用 ③地域新産業創出事業の推進 ④ビジネスチャンスの拡大と販路開拓事業の推進 ⑤創業支援と産学官交流事業の促進 ⑥人材確保と雇用対策事業の推進強化 ⑦街づくり推進への支援 ⑧商工業者との情報交換の促進事業 ⑨商工業者の円滑な事業承継への支援			

<p>(1) 事業の目標</p>
<p>地域産業の活性化に向けた取り組みとして、大阪東部地域のモノづくり拠点として稼働している「MOBIO（クリエイション・コア東大阪北館）連携推進事業」において経営指導員が常駐することで、モノづくり拠点地域としての強みを活かし、全国から寄せられるモノづくり相談に対応し、企業間ネットワークの強化を図る。また、製造業では引き続き大阪市内で開催する展示商談会「テクノメッセ東大阪事業」や商圏拡大に向けた「広域連携ビジネスマッチング事業」など販路拡大に向けた事業を実施する。次に就業体験を通じて中小企業の魅力を伝える「インターンシップ支援事業」、多様な人材の活用により人手不足を解消する事業などを実施する。小売業、飲食業、サービス業の支援に当たっては、顧客との決済を円滑にすすめる「キャッシュレス化の推進事業」を実施し、管内商業者のキャッシュレス決済システム導入を促す。また、昨今の経済情勢で疲弊する商店街の活性化を図る「商い賑わい祭り事業」を実施し消費喚起を行っていく。さらにテレワーク導入やBCP策定支援、事業再構築による事業計画書作成支援で事業が円滑に行われるように支援していく。最後に原材料高騰等や人材不足の影響を受けている小規模事業者に対して、経営指導員が資金繰りや販路拡大・人材確保等の経営課題に対し、企業それぞれに合った伴走支援を行い、経営の改善、安定化に繋げ、以って所管地域の活性化を図っていく。</p>
<p>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</p>
<p>上記事業の目標を見据えてMOBIOでは、全国から寄せられるモノづくりに関する相談1,076件に対して、東大阪市内を中心に大阪府内の技術力のある事業所を紹介・斡旋することで府内製造業の販路拡大に努めた。また「テクノメッセ東大阪事業」では、同時開催の『きたしんビジネスマッチングフェア』と連携した広報で、販路開拓に努めた。また、「広域連携ビジネスマッチング事業」では、東京・福井の事業所と商談会を開催し、発注企業が少なかったため、参加企業は少なかったが、全ての事業所が商談の機会を持つことができた。また、商業者向けに実施した「商い賑わい祭り事業」では、地域住民など消費者へ市内商店街の魅力や新たな取り組みをPRするため、チラシを作成し新聞折込で支援対象個店や商店街の集客に努め、且つ売上増加を支援した。最後に経営指導員の巡回・窓口による経営相談支援事業では、コロナ融資の本格返済開始や物価高騰の影響による資金繰り面へのサポートをする為の金融支援や、事業再構築のための事業計画書作成支援など直面する経営課題に対し、有効な支援を行った。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p>
<p>「テクノメッセ東大阪事業」では、過去最多の99社・団体が参加し、引合い件数は6,011件となり満足度は93.2%と好評であった。「商い賑わい祭り事業」では、コロナ収束で年末イベントが復活し、参加企業数が増えたと共に、イベントチラシの配布により商店街への来街者が増え、売上増加につながった。人材確保を支援する事業として行った「女性の活用・戦力化支援事業」、「インターンシップ支援事業」、「ダイバーシティ推進支援事業」では、参加企業が目標に達せず、また、「求人・求職マッチング事業」では、求職者も少なく、苦戦を強いられた。「BCP・BCMの普及促進事業」では、大規模地震等の自然災害を想定した簡易版BCPを作成し、管内企業のBCP策定を促進した。また、今年度初めて取り入れた「ブランド戦略構築支援事業」は好評で、予定人数を大幅に越えた。地域活性化事業全体を通して、コロナ前ほど支援実績率は回復していないが、満足度は高かった。「経営相談支援事業」ではコロナ融資の本格返済が始まったことで、資金繰りが悪化している事を受けた金融支援や新たな事業展開を図る為の事業計画書作成支援、売上の確保をする為の販路開拓支援が多く、それらのサポートにより、小規模事業者の課題解決に努め、満足度は高かった。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p>
<p>地域活性化事業においては、人材確保を支援する事業で、参加者が少なかったため満足率が低い事業もあったが、全体的に満足率は高かった。ただし、数年実施している事業で参加企業数の低い事業については、内容の見直し、集客方法の見直しが必要である。経営相談支援事業については、画一的な指導ではなく、各事業所に沿った支援内容や手法を効果的に講じ、当面の課題解決だけでなく先々の成長、安定に向けた支援を行うなど支援対象企業に寄り添って伴走支援する事が求められる。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p>
<p>経済環境の変化に対応しながら、小規模事業者・中小企業が抱える課題解決に向けた事業を展開していく。原材料の高騰や人手不足の影響で管内の中小企業・小規模事業者は打撃を受けており、様々な課題に直面している事を踏まえ、これまでも本所においては個社支援である経営相談支援事業を積極的に展開してきたが、引き続き各事業者が抱える課題に対応する事が必要と考える。更に、専門性の高い事業については弁護士や税理士などの専門家派遣制度を活用して対応する。地域活性化事業については、関西万博が次年度に開催されることを踏まえ、「大阪代表商品販売促進支援事業」「ものづくり中小企業の強みPR支援事業」「万博関連事業受注者登録システム登録促進事業」「大阪・関西万博へ向けた機運醸成事業」を取り入れる。また、新たに脱炭素事業を加える他、ブランディング事業を拡充し、地域製造業の製品力を高めると共に、広域連携による商談会や大規模展示会の開催を通して売上増進を図っていく。</p>

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 東大阪商工会議所

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>経営指導員が管内中小事業者へ、個々が持つ経営課題に対して支援を行った。カルテ全体では982件ののぼり、今回、資金繰り面をサポートする為の金融支援が経営指導型・紹介型を合わせて290件あった。また、販路開拓支援（255件）や新たな事業計画の作成支援は201件あり、事業継続に向けた支援を行った。</p> <p>【金融支援】 P社は金属熱処理加工を行っている。日本政策金融公庫との帯同訪問の際に、工場取得時の借入ローンやコロナの影響時の借入の返済が始まることから早期に資金繰りを改善する必要があるとの相談を受け、コロナマルケイ融資と日本政策金融公庫のコロナ普通貸付での資金調達を提案し、進めることとなった。その結果、運転資金併せて1,600万円の融資が実行され、これから始まる返済元金の軽減措置が可能となり、資金繰りの安定化に貢献した。</p> <p>【事業計画作成支援】 T社はOEMや自社ブランドの調味料など食品製造業を営んでいる。これまで手作業で調味料を容器に入れ、ラベルを張っていたが、作業効率が悪く、大量生産できなかった。そこで、生産性を上げ、新たな販路開拓をする事業計画を作成したいがどのように作成したらよいかとの相談があり、事業計画書作成支援を行った。結果、自動充填機とラベラーを導入して生産性向上を図り、自社ブランド調味料の比率を上げ、販路開拓する事で売上アップを図る事業計画を作成支援することができた。</p>						
	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	970	982	101.2%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	24	22	91.7%	5	
金融支援（紹介型）	支援数	45	42	93.3%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	230	248	107.8%	5	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	20	24	120.0%	5	
資金繰り計画作成支援	事業所	2	2	100.0%	5	
記帳支援	事業所	30	38	126.7%	5	
労務支援	支援数	152	157	103.3%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	25	22	88.0%	4	
マーケティング力向上支援	事業所	12	0	0.0%	-	
販路開拓支援	支援数	235	255	108.5%	5	
事業計画作成支援	支援数	186	201	108.1%	5	
創業支援	事業所	5	4	80.0%	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	3	8	266.7%	5	
財務分析支援	事業所	5	0	0.0%	-	
5S支援	事業所	4	14	350.0%	5	
IT化支援	事業所	1	0	0.0%	1	
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	970	982	101.2%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>法務相談が最も多く、内容も、受発注トラブルやインボイスに伴う家賃の消費税分上乗せ請求、ネットでの無料広告申込から有料移行への切り替えトラブルなど多岐に渡っていた。税務相談では法人成や法人の決算、電帳法についての相談があった。労務相談では、雇用調整助成金等助成金に関する相談と就業規則の作成や改訂に関する相談があった。また、その他相談では、会社設立や吸収合併などの相談が多かった。専門家による高度な相談支援については、相談に対する明確な対処方法や指導を実施し、相談者がその対応を図る事で、課題解決が図られている。</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	指導件数	12	36	300.0%	5
税務相談	継続	指導件数	3	6	200.0%	5
金融相談	継続	指導件数	0	0	-	-
労務相談	継続	指導件数	12	19	158.3%	5
その他相談	継続	指導件数	13	13	100.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>人材確保事業については、企業の採用意欲は戻ってきており、SNSを利用した広報等も取り入れたものの、求職者不足のため、利用者満足率はなかなか上がらなかった。特に求人・求職マッチング支援事業は、支援企業が予定より多かったものの、求職者が予定の10%にも届かず、支援実績も満足度も上がらない状況であった。</p> <p>製造事業社支援については、テクノメッセ東大阪で過去最多の99社・団体が参加し、同時開催の『きたしんビジネスマッチングフェア』と連携した広報に効果が現れ、来場者数が昨年度より増え、新たな販路拡大の機会を提供することができた。</p> <p>商業者支援については、高い賑わい祭り事業で、商店街のイベントや魅力を掲載したチラシを作成し、新聞折込により市域住民に広くPRしたことで、市域商店街の活性化につながった。</p> <p>この他、大阪東部地区5商工会議所が連携して実施した“売りメッセ取引商談会in東大阪”では、参加企業数の目標値は下回ったものの、バイヤーからの情報で消費者動向が分かったなど満足率は比較的高かった。また、“BCP・BCMの普及促進事業”では、大規模地震等の自然災害を想定した簡易版BCP策定を実施した他、事業承継支援ネットワーク事業では、松原商工会議所と連携し事業承継に関するセミナーを各市域で実施することで事業承継に関する取り組みを促進した。</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	
	広域連携ビジネスマッチング事業	30	18	60.0%	83.3	商談成約数	4	0	0.0%	3
	テクノメッセ東大阪事業	100	88	88.0%	93.2	引き合い件数	5500	6011	109.3%	5
	高い賑わい祭り事業	32	33	103.1%	93.9	売上が向上したと回答した商店街・市場の割合	70	84.8	121.1%	5
	インターンシップ支援事業	110	107	97.3%	39.3	受入実施企業数	10	21	210.0%	3
	熟練技能者育成支援事業	80	86	106.9%	72.2	講義を受けて理解したと回答した企業の割合	70	91.3	130.4%	5
○	中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業	50	34	68.0%	94.1	新規採用する企業数	3	4	133.3%	4
○	求人・求職マッチング事業	150	187	124.7%	61.5	合同企業説明会面談数	200	17	8.5%	3
○	BCP・BCMの普及促進事業	22	8	36.4%	100	簡易版BCP「これだけは！」シート等のBCP作成企業数	20	6	30.0%	2
○	ものづくり支援拠点(MOBIO)連携推進事業	270	1,076	398.5%	98.5	引合い幹旋件数	500	1076	215.2%	5
○	経営革新の支援事業	30	26	86.7%	100	経営革新計画承認に向けた取組割合	10	30.7	307.0%	4
○	人材ニーズ対応支援事業	25	18	72.0%	92.9	(公財)大阪産業局との連携により人材の確保をはじめとした人材戦略に取り組み受講したセミナーやワークショップで得た基礎知識が製造現場で活用できると感じた事業所数	5	4	80.0%	4
○	技術専門校を活用した中小企業従業員等の技術向上事業	30	19	63.3%	100	キャッシュレス化の推進事業	10	15	150.0%	4
○	テレワークの導入・定着支援事業	28	7	25.0%	100	テレワーク導入を検討する企業数	80	100	125.0%	2
○	テレワークの導入・定着支援事業	20	12	60.0%	100	事業再構築するための事業計画を作成するために必要な知識を理解できたと感じた事業所数	10	4	40.0%	2
○	新事業展開テイクオフ支援事業	50	36	71.0%	97	講義を受けてブランディングに取り組むと回答した割合	40	32	80.0%	4
○	ブランド戦略構築支援事業	80	136	169.4%	97.5	新規採用する企業数	70	42.5	60.7%	5
○	中小企業のための、ダイバーシティ推進支援事業	80	44	55.0%	97.8	新規採用する企業数	2	0	0.0%	2
(2) 広域事業(幹事業のみ)										
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	
○	技能検定の活用促進事業	25	19	74.0%	100	技能検定の活用への取組みを検討する企業割合	100	85	85.0%	4
○	事業承継支援ネットワーク事業	40	28	70.0%	100	事業承継に向けた意欲向上について	50%	100%	200.0%	5
	売りメッセ取引商談会in東大阪	137	114	83.2%	95.6	商談件数	380	325	85.5%	4

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

東大阪商工会議所

事業名		広域連携ビジネスマッチング事業	
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)	市域製造業と他都市の製造業が主要な地域と商談・交流をすることにより、受発注の販路開拓・共同開発や情報交換に繋げ市域内企業の活性化を図る。また、府外の他商工会議所等との連携により、事業規模の拡大に繋げ相乗効果を図り、取引マッチングの獲得を目指す。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内域製造業者 5,954社 *平成28年経済センサス活動調査結果より	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	2023年10月6日(金) 「ザ・商談!し・ご・と発掘市」 会場:東京都立産業貿易センター浜松町館 参加企業数全体 発注企業54社、受注企業156社(東大阪 8社) 商談件数16件	
		2023年10月19日(木)20日(金) 「ふくいビジネス商談会」 会場:福井県中小企業大学校 体育館 参加企業数全体 193社(東大阪 2社) 商談件数 3件	
		2023年12月6日(水)7日(木) 「東京ビジネスチャンスEXPO」 会場:東京ビッグサイト 出展者数289社・団体(東大阪 5社) 商談件数122件	
2023年12月6日(水)7日(木) 「ザ・商談!し・ご・と発掘市」 会場:東京ビッグサイト 東1ホール 参加企業数全体 発注企業37社、受注企業139社(東大阪 1社) 商談件数 1件			
2024年3月8日(金) 「ザ・商談!し・ご・と発掘市」 会場:東京都立大田区産業プラザP i o 参加企業数全体 発注企業39社、受注企業110社(東大阪 2社) 商談件数3件			
<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>			
①府施策連携			
②広域連携			
③市町村連携			
④相談相乗	DMチラシによるPRのほか、各経営指導員が相談で得た情報を共有し、新規取引先企業を探したい事業所にイベントの詳細を提供している。		

	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)	18.0	支援実績率	60.0%	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)	<p>今年度は、東京商工会議所が中心となり全国40商工会議所が共催する「ザ・商談!し・ご・と発掘市」は例年10月と3月に開催、また12月に行われた「東京ビジネスチャンスEXPO」に全国10商工会議所が参加し、市内企業5社が参加した。また、併設でしごと発掘市も開催され1社が参加した。11月には福井商工会議所が中心となり、北陸・関東・中部・関西の商工会議所が参加する「ふくいビジネス商談会」は2社の参加となった。</p> <p>個別商談や名刺交換を行い、今後もその先に対して営業を続けるという事業所が多くある。出会ったきっかけを、一度の出会いだけでは終わらせないという参加者の声が聞けた。しかし、商談成約に繋がったとの回答は無かった。</p>							
	代表指標	商談成約数							
	数値目標	4社	実績数値	0社	目標達成度	0.0%			
	成果の代表事例	<p>A社 東京の展示会で、商談成立とならなかったが今後取引につながる可能性があるという回答があった。引き続き、自社のサービスを提供することで取引に繋がる可能性がある。</p> <p>B社 当日の商談を終え調達内容とは不一致であったが、今後の取引としては互いに興味深い事業内容である為マッチしていることで引き続き営業と情報交換を行い、取引に繋げたい。</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>商談会の取組は、管内事業所にPRを行い、1商談会当たり10社の参加を目標にしていたが、1回あたりの発注企業数が昨年と比べて18社も減少したことにより、参加事業所も減少した可能性がある。本所としても、東京の商談会で大和シャッターなどの大企業にも発注企業として参加して頂き、商談会が活性化するよう支援も行なった。しかし、本所からの参加者は伸びなかった。たくさんの商談を希望するも発注側のマッチングにより商談件数を減らしている事業所もあり、引き続き大手または中堅企業などの発注企業の参加が必要であり、商談機会の確保が必要である。</p>							

東大阪商工会議所

事業名		テクノメッセ東大阪事業								
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)	アフターコロナの販路拡大を本展示会にて支援すると共に、市域中小企業が誇る新技術や最新情報の入手、技術連携先の発掘を目的に開催する。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府内製造業者 42,680社 *平成28年経済センサス基礎調査結果より								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時 : 2023年11月8日(水) 9:30~17:00・9日(木) 9:30~16:00 会 場 : マイドームおおさか 1階展示場 出展者数 : 99社・団体 106小間 来場者数 : 延べ9,254人(8日4,328人、9日4,926人) 引合い件数: 6,011件								
		<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	東大阪市が補助金を交付。また、東大阪市の記者クラブを介して、プレスリリースした他、市政だより等で事業を告知する等、PR活動において連携している。									
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)	100	総支援企業数(実績)	88	支援実績率	88.0%	満足率	93.2%	
	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)	2023年11月8日・9日の両日、マイドームおおさかに於いて「出会いから生まれる“新たなモノづくり”」をテーマに、各出展者ブースで東大阪地域企業が誇る製品・技術をPRし、特別企画展として東大阪企業が取り組む先端技術・製品を展示した結果、延べ9,254人の来場者があった。来場者数も増え、出展企業も過去最多の99社・団体が参加。同時開催イベント『きたしんビジネスマッチングフェア』と連携した広報に効果が現れた。 引き合い件数については目標(5,500件)に対し、6,011件の引き合い数となった。出展者アンケートでは、「2日間とも来場者が多く活気があった」、「今後の商談内容に期待が持てる」との声があり、来場者アンケートについても展示会の印象は「良かった」との回答が62.3%と次年度以降、多くのリピーターが来場者として見込める。 本産業展を通して、支援企業に新たな販路拡大の機会を提供することができた。								
		代表指標	引き合い件数							
		数値目標	5,500	実績数値	6,011	目標達成度	109.3%			
	成果の代表事例	出展企業全体で18社44件471万円の商談が成立、販路拡大に繋がった。「金額よりも、有力な得意先が増えることがありがたい」「出展企業間の交流を通じ、取引が成立した」との事例もあり出展者販路拡大に大きく貢献した。								
	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)	コロナ禍も明け、初めての開催となったが、来場者数も昨年度より増え、出展企業数も過去最多、盛況のうちに終えることができた。過去来場者への周知と並行し、新規来場者の創出もできるよう次年度以降も広報媒体等考え、来場者数の維持・増加に努めていきたい。引き合い件数が目標である5,500件を上回る結果(6,011件)となり、こちらも維持・増加に努めたい。								

東大阪商工会議所

事業名		商い賑わい祭り事業							
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)	新型コロナウイルスに対するワクチンの普及により社会経済活動が再開している。それに伴い人出はコロナ前に戻りつつあるものの、依然として飲食・サービス業を中心に市域商業者にとっては厳しい環境にある。商業者が集積する商店街等にとっては来街者増加に向けた取組みを行う必要がある。そこで、本所では商店街等が来街者増加に向けた取組みを進めるよう促し、且つ取組みに対して支援することで商店街をはじめとした市域商業者の活性化に繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	東大阪市の56商店街							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【商い賑わい祭りちらし作成・配布】</p> <p>作成部数：96,000部</p> <p>配布方法：4大新聞（読売、朝日、産経、毎日）市域94,000世帯分を新聞折込</p> <p>折込日：2023年11月25日（土）</p> <p>掲載商店街数：35商店街等</p> <p>掲載内容：35商店街等年末のイベントもしくは商店街の魅力について掲載</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								
	④相談相乗	既カルテ化事業者の地域活性化への参加促進							
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)	32.0	総支援企業数(実績)	33.0	支援実績率	103.1%	満足率	93.9%
	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)	ワクチンの普及により社会経済活動が再開した背景から、年末のイベントを控えていた商店街もイベントを行う件数が増加した。その結果、本事業を契機にイベントや商店街のPRにより力を入れたと考える商店街が増加した。また、今年度にイベントを行わなかった商店街について、コロナ禍からイベントを縮小していたが、本事業を通してPR面の支援を受けながらイベントの実施を前向きに検討したいとのこと。							
		代表指標	売上が向上したと回答した商店街・市場の割合						
		数値目標	70%	実績数値	84.8%	目標達成度	121.1%		
	成果の代表事例	広報媒体がコストのかからないデジタルツールに移行しつつあるが、発信する側も受信する側もまだまだ不慣れな部分が残るのが実情にある。特に高齢者に対しては、デジタルツールの広報媒体は紙媒体のものほど宣伝効果は見込めておらず、本事業のような紙媒体によるPRは商店街にとっては大変有益で、売上向上に貢献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のか)	掲載商店街数は昨年を上回る結果となった。これは新型コロナウイルスに対するワクチンの普及により、社会経済活動が再開している背景から、各商店街でもイベントを実施する動きが強まったことが要因として考えられる。次年度においては、より多くの商店街がチラシに掲載できるよう紙面のレイアウトの見直しや早めのイベント企画の策定を促す等工夫したい。本ちらしへの掲載については、無料で実施していることから商店街にとっては非常に有益な支援策と考える。							

東大阪商工会議所

事業名		インターンシップ支援事業							
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)	インターン生がモノづくり企業で職場体験を行い、将来の産業界を支える学生たちの人材育成に寄与するとともに、地域企業への学生の関心を創出し、雇用につなげることで大学と地域企業の連携を深めることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 5,954社 ※2016年経済センサス活動調査より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	インターンシップ受入企業を発掘。受入条件やカリキュラム等をガイドブックとして取りまとめ、インターン生派遣を希望する大学・高専・工科高校・専門学校等のキャリアセンターなどに情報提供し、学生の就業体験の機会を創出する。 2023年 4月・・・受入企業募集 2023年 5月・・・受入企業ガイドブック作成 2023年 6月・・・受入企業ガイドブックを参加教育機関・受入企業へ発送 2023年 7月・・・事業実施(教育機関・企業間でインターンシップの実施交渉) 2023年 7月～9月・・・受入企業でインターンシップを実施 2023年10月～12月・・・インターンシップ実習報告・アンケート回収、集計							
		<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	本所は事業の企画・運営を担い、市は事業への補助金交付による支援を行う。								
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)	110.0	総支援企業数(実績)	107.0	支援実績率	97.3%	満足率	39.3%
	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)	インターンシップを受け入れた企業数は、目標110社に対し、107社が参加。満足度を確認したところ、39.3%と前年度(38.6%)とほぼ同じ割合となった。この結果はインターン生の受入を実施できなかった企業の満足度の低さが表れていると考えられる。 またインターン生の受入を実施した企業は、目標10社に対し、21社が実施。アフターコロナでインターンシップ希望者が戻ってきたことが結果として表われた。 今後は受入企業の満足率を上げるべく、インターン生を多くの企業に派遣できるよう、学校との連携強化を図っていく。							
		代表指標	受入実施企業数						
		数値目標	10社	実績数値	21社	目標達成度	210.0%		
	成果の代表事例	参加学生については、本事業を体験することにより、実際の現場の空気を感じるとともに、モノづくりを身近なものと感じる良い機会となった。また受入企業についても、インターンシップを担当した従業員のスキルアップや学生や学校に自社の取り組みをPRする機会を創出することにも繋がった。 以下は受入企業のコメント 【F社】 今回工業高校生2人を受け入れましたが、2人とも当社の製造現場に興味を持っていただき、熱心に実習に取り組んでもらいました。また、指導にあたった社員も、普段外部の人間との接触もなく、作業を教えることもないので、良い刺激となり、モチベーションアップに繋がりました。受け入れの準備は大変だったものの、有意義なインターンシップとなりました。							
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)	インターン生の数も増加傾向にあり、ようやくコロナ前に戻ってきた感があるものの、大学生の大手企業志向が進んでいるのか、今年度は高校生のみ参加にとどまった。引き続き高校生の参加を促進するとともに、大学との連携を密にし、中小企業の良さを学生にPRすることで、大学生に参加を促していきたい。							

商工会・商工会議所（選択してください）

事業名		熟練技能者育成支援事業							
想定する実施期間		2014 年度～ 2023 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)	熟練技能者の育成のためには、加工技術の基本的な考え方や原理の習得と技能の円滑なる承継、生産現場の課題を解決し合理化を図る管理者の育成が欠かせないため、技術面、生産現場の管理能力面の両面からモノづくりを支える人材を育成する事で、地域製造業の空洞化を防ぐ。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内製造事業者 5,954社 *平成28年経済センサス活動調査により							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー」（2023年5月16日開催） 参加企業25社38名 生産現場リーダー能力開発研修「現場リーダーのあるべき姿と仕事の教え方」（2023年7月6日開催） 参加企業47社66名  生産現場における管理監督者の資質向上により技能者育成の円滑化を図る講座「生産現場リーダー能力開発研修」と、切削加工技術の基礎となる部品加工図面の読み方、見方、描き方を学び作業の平準化により技能継承を図る講座「切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー」をNPO「地域基盤技術継承プラザ」と連携し開催した。							
		＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞							
		①府施策連携							
		②広域連携							
③市町村連携	市町村連携…本所は事業の企画・運営を担い、市は事業への補助金交付による支援を行う。								
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)	80.0	総支援企業数(実績)	85.5	支援実績率	106.9%	満足率	72.2%
	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)	各講習会の評価（満足率）は次の通りである。 切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー 85.2% 生産現場リーダー能力開発研修 70.2%							
		講義を受けて理解したと回答した割合は次の通りである。 切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー 84.2% 生産現場リーダー能力開発研修 95.4%							
		代表指標	講義を受けて理解したと回答した企業の割合						
	数値目標	70.0%	実績数値	91.3%	目標達成度	130.4%			
	成果の代表事例	いずれのセミナーも参加者の8割以上が「満足」、「おおむね満足」と回答。部品加工図面の読み方・書き方セミナーでは26名が「図面を読む手法を学ぶ事ができた」、20名が「図面を描く手法を学ぶ事ができた」、13名が「スケッチを描く方法を学ぶ事ができた」と回答。							
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	申込み人数を見ると、両セミナーともニーズは高いと考えられるが、部品加工図面の読み方・描き方セミナーについては、アンケートや受講者に行ったヒヤリングでは難易度が高いという意見が多かった。							

【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)	40.0	支援企業数(実績)	30.5	支援実績率	76.3%	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)	受講の効果としては「図面を読む手法を学ぶことができた」が最も多く、次に「図面を描く手法を学ぶことができた」と回答した者が多かった							
		指標	講義を受けて理解したと回答した割合						
	数値目標	70.0%	実績数値	84.2%	目標達成度	120.3%			
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	40.0	支援企業数(実績)	55.0	支援実績率	137.5%	満足率	68.1%
	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)	受講の効果としては「リーダーとしての心構えができた」と回答した者が最も多く、次に「現場管理の手法を学ぶことができた」と回答した者が多かった。							
		指標	講義を受けて理解したと回答した割合						
	数値目標	70.0%	実績数値	95.4%	目標達成度	136.3%			
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		

東大阪商工会議所

事業名		中堅・中小企業における女性の活用・戦略化支援事業							
想定する実施期間		2019 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)	労働力人口減少に局面にあつて、中小企業・小規模事業者にとっては新たな人材確保に苦慮する中、女性が活躍できる環境を整えることで中小企業等にとっては事業継続・発展には必要となっている。そこで、中小企業等が女性人材の積極的な活用を検討できるようダイバーシティ推進に向けた事業を展開する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下全業種の事業所を対象 事業所数422,568社 ※平成28年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【女性向け合同企業説明会】</p> <p>日時：2023年12月4日(月)10時～13時 場所：東大阪商工会議所 4階大会議室 出展企業：19社 参加者：53名 面談数：109件</p> <p>【シニア&amp;マザー雇用促進活性化事業セミナー】</p> <p>日時：2024年3月21日(木)14時～16時 場所：東大阪商工会議所 4階大会議室 テーマ：多様な人材を企業成長の柱に！ 内容：[基調講演] テーマ：ダイバーシティ時代における組織作り 講師：(株)ICB [事例発表] ①テーマ：シニア人材が活躍できる環境づくり 講師：フセハツ工業(株) ②テーマ：女性躍進の秘訣 講師：まねきや硝子(株) [施策紹介] ①(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構 大阪支部 ②OSAKAしごとフィールド 中小企業人材支援センター 参加者：19社20名</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	大阪府商工労働部就業促進課女性就業推進グループと連携して実施した。						
		③市町村連携	市より事業実施に係る補助金の交付あり。						
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)	50.0	総支援企業数(実績)	34.0	支援実績率	68.0%	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)	(目標設定) 女性向け合同企業説明会 20社 シニア&マザー雇用促進活性化事業セミナー 30社							
		(実績) 女性向け合同企業説明会 15社 シニア&マザー雇用促進活性化事業セミナー 19社							
	代表指標	新規採用する企業数							
	数値目標	3社	実績数値	4社	目標達成度	133.3%			
成果の代表事例	女性向け合同企業説明会においてW社では採用に繋がりそうな人材3名に出会えたとの喜びの声があった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	53	目標達成度	53.0%			
	女性向け合説における参加者数								

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）	<p>【女性向け合同企業説明会】 女性向け合同企業説明会においては、参加求職者の人数が少なかった。次年度については、参加求職者の人数を増やすため広報による周知強化を図る。</p> <p>【シニア&amp;マザー雇用促進活性化事業セミナー】 参加企業は目標の6割程度であったが、参加企業からの満足率は100%と高評価であった。次年度については参加者数を増やすために広報による周知強化を図る。</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)	19.0	支援実績率	63.3%	満足率	94.7%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	支援企業数は目標には達さなかったが、満足率については90%以上であったため、次年度については広報の強化を行う。							
		指標	雇用環境を整えようとする企業割合						
	数値目標	70.0%	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)	15.0	支援実績率	75.0%	満足率	93.3%
	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）	支援企業からの満足率は90%を超え、高い評価であったが支援企業数が目標の75%であった。出展企業に大規模企業が多かったため、今後は小規模企業の支援を強化する。							
		指標	新たに採用する企業数						
	数値目標	3	実績数値	4	目標達成度	133.3%			
その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	53	目標達成度	53.0%			
	女性向け合同企業説明会参加者数								

東大阪商工会議所

事業名		求人・求職マッチング事業						
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)	少子高齢化に伴う労働力人口の減少等、中小企業を取り巻く雇用環境は厳しい状況にある。そこで新規学卒者等を対象とした合同企業説明会や求人サイトの運営による雇用機会の創出、大学との情報交換会や中高卒の新規学卒者を雇用するための説明会による情報収集の場を提供することで人手不足の解消を図る。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業所 22,089社 ※平成28年経済センサス基礎調査結果より						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業：東大阪合同企業説明会2024 日時：2023年10月19日(木)10時～15時 場所：東大阪商工会議所 4F大会議室 内容：市域企業の新卒者採用を円滑に進める事を目的に令和6年3月卒業予定の大学・短期大学・専門学校生及び既卒の方を対象に合同企業説明会を開催した。 企業数：28社 来場数：8名 面談数：17件						
		事業：大学キャリアセンターと企業採用担当者との情報交換会 日時：2024年2月27日(火)14時～17時30分 場所：東大阪商工会議所 4F大会議室 内容：第一部 ①「採用市場から見る必要な採用フロー」 (株)ディスコ関西支社 ②参加大学の紹介 第二部 グループ別名刺交換及び情報交換 参加大学：14校16名 参加企業：53社55名						
	事業：就職プラザ 開催期間：2023年4月～2024年2月(3月は更新期間) 内容：インターネットを通じた新規学卒者用求職マッチングサイト。市内企業の大学卒の求人情報をホームページ上で情報発信。 参加企業：106社(アクセス数：5,148件 ※2月末現在)							
	<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	大阪府の地域労働ネットワーク事業の一環として、大阪府商工労働部雇用推進室労働環境課と連携し、若者や中高年齢者などの求職者にPR等を行う。また参加企業に対し府広報物の配布や府施策事業の利用を推進する。						
	②広域連携							
	③市町村連携	市より事業への補助金を交付						
	④相談相乗							
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	150.0	総支援企業数(実績)	187	支援実績率	124.7%	満足率	61.5%
事業全体の実績/目	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)	(目標設定) 合同企業説明会 40社 大学キャリアセンターと企業採用担当者との情報交換会 40社 就職プラザ 70社 (実績) 合同企業説明会 28社 大学キャリアセンターと企業採用担当者との情報交換会 53社 就職プラザ 106社						
	代表指標	合同企業説明会面談数						
	数値目標	200	実績数値	17	目標達成度	8.5%		

目標達成度	成果の代表事例	K社より、2024年4月から1名正式採用したと連絡あり。「中小企業の人材採用は以前厳しい状況にあるが、このような機会があり非常に助かっている」との声があり、引き続き人材確保事業に注力していきたい。					
	その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	8	目標達成度	8.0%
		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)	<p>○合同企業説明会 参加企業のニーズはあるものの、来場者(求職者)が少ない結果となった。次年度については求職者に対し中小企業の魅力発信を目的とした「市域企業と学生との交流会(仮)」に内容を切り替え、人材確保支援を行う。</p> <p>○大学就職部と企業採用担当者との情報交換会 参加企業は定員を超える申込となりキャンセル待ちが出るほど盛況であった。参加企業の声として、年2回開催して欲しいとの要望もあるため、次年度については年2回開催を予定。</p> <p>○就職プラザ 求職者に採用企業の魅力をより知ってもらうことを目的に現在HPのリニューアルを行っている。本件については、ハローワーク布施・東大阪市と連携し、閲覧数増加に結び付ける。</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)	40.0	支援企業数(実績)	28.0	支援実績率	70.0%	満足率	7.1%
	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)	参加企業ニーズは高く、一定数企業確保は出来るものの、求職者の来場が激減。昨年度よりSNS広告等工夫を重ねているが結果が出ず、次年度については事業内容の変更を行う。							
		指標	合同企業説明会参加者数						
	数値目標	100	実績数値	8	目標達成度	8.0%			
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)	40.0	支援企業数(実績)	53.0	支援実績率	132.5%	満足率	98.1%
	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)	参加企業数は目標を超え、満足度も高かったことから目標は達成できたと考える。							
		指標	参加者満足度						
	数値目標	70%	実績数値	98.1%	目標達成度	140.1%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績/達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	70.0	支援企業数(実績)	106.0	支援実績率	151.4%	満足率	57.5%
	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)	登録企業数は目標を大きく超えたものの利用満足度は低い結果となった。現在、求職者に対する訴求力を高めるため、HPリニューアルを行っており、登録企業・求職者ともに満足度の向上を目指す。							
		指標	参加者満足度						
	数値目標	70%	実績数値	57.5%	目標達成度	82.1%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

東大阪商工会議所

事業名		BCP・BCMの普及促進事業						
想定する実施期間		2012 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の流行も長期化しており、中小企業においてもBCP策定が必要となっている。しかし、実際にBCPの策定やBCMに取り組む企業は、未だ多いとはいえないことから、その必要性を周知すると共に、施策普及などによりBCP策定を後押しする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業所 22,089社 ※平成28年経済センサス活動調査結果より						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	BCP（事業継続計画）策定セミナー の実施 日 時 2023年 11月28日（火） 13時30分～15時30分 場 所 東大阪商工会議所 本所本館4階 大会議室1 講 師 ミネルヴァベリタス株式会社 担当者 内 容 第1部 BCP（事業継続計画）とは？ 第2部 BCP（事業継続計画）の策定 （大阪府「超簡易版BCP『これだけは！』シート（主に自然災害対策版）」を用いて、シートに記入しながら学んでいただきます。） 第3部 BCP策定支援メニューの紹介 大阪府 商工労働部より 第4部 個別相談会（事前予約希望者のみ） 参加者 6社 6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	府施策連携商-14 大阪府中小企業支援室経営支援課経営支援グループと連携し、専門家によるセミナーを開催することでBCPの普及啓発を行った。						
	②広域連携							
③市町村連携	東大阪市との協定で、専門家によるセミナー個別相談等を行った。							
④相談相乗								
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)	8.0	支援実績率	36.4%	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)	上記セミナーを実施したところ、参加企業の満足度については、参加者全員が「満足」または「やや満足」と回答していただき好評であった。要因としては、発生が予想される南海トラフ巨大地震等の災害リスクを交えた説明と2025年の大阪万博開催時に予想される物流規制などの説明があり、BCP策定の必要性が具体的にイメージしやすかったことが挙げられる。また、今後のBCPの策定については「すぐにでも取り組みたい」が16.7%、「検討した上で取り組みたい」が66.7%となっており、多くの事業所にBCP策定について理解してもらえたように思われる。						
	代表指標	簡易版BCP「これだけは！」シート等のBCP作成企業数						
	数値目標	20	実績数値	6	目標達成度	30.0%		
成果の代表事例	参加者アンケートによるとBCPの概要や策定方法、支援策の情報を得たことでBCP策定を「すぐにでも取り組みたい」「検討した上で取り組みたい」と回答した企業が83.4%であった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	2	目標値(実績)	2	目標達成度	100.0%		
	セミナー参加者等でもっと詳しいBCPを策定希望される事業所のBCP策定支援							

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>参加企業数について、6社と当初計画していた20社に届かなかったが、参加者アンケートからも分かるようにセミナーの満足度も高く、今後のBCP策定についても多くの企業に理解をいただいた。次年度については参加人数を増やす為、今年度を実施したBCPアンケートにおいてBCPセミナーに関心があると回答した事業所を中心に募集を図る。また、開催時期と時間帯を変更し実施する。</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	支援企業	20.0	支援企業	6.0	支援	30.0%	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）	今回実施時期が年末に近く支援企業数が大幅に落ち込んだが、支援した企業の満足度は100%であった。次年度は時期を替えて募集をかける。							
		指標	簡易版BCP「これだけは！」シート等のBCP作成企業数						
		数値目標	20	実績数値	6	目標達成度	30.0%		
		目標値		目標値		目標達成度			
	その他目標値の実績								
実績／達成度②	計画に対する	支援企業	2.0	支援企業	2.0	支援	100.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	セミナー参加者等でもっと詳しいBCPを策定希望される事業所のBCP策定支援							
		指標	BCP作成企業数						
		数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%		
		目標値		目標値		目標達成度			
	その他目標値の実績	セミナーには参加していなかった事業所でBCP策定を希望されたため、東京海上日動のBCP策定担当者につなぎ、より詳しいBCPを作成した。							

東大阪商工会議所

事業名		ものづくり支援拠点（MOBIO）連携推進事業								
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)	様々なものづくりに関する支援資源を有するMOBIOを活用を通じて、管内と府下事業所の新製品・技術の開発や経営力の強化などを図っていく。また多様な製造業が集積する本市の強みを活かし、全国からのものづくり相談を管内と府下事業所へマッチングすることで府下事業所の販路拡大を図り、地域産業の活性化につなげる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府内製造業者42,680社 ※平成28年経済センサス基礎調査結果より								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	中小製造業の街・ものづくり拠点地域としての強みを活かし、全国からの取引相談をMOBIO内（クリエイション・コア東大阪北館）に集約。経営指導員が随時、対応することで、府下事業所へ取引マッチングと販路開拓支援、資金繰り支援を行った。結果1,076件の取引コーディネートや販路支援、資金繰り改善等を行った。								
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>								
		①府施策連携	府施策連携局3番：MOBIOと連携し、府内各地域のものづくり企業が府のMOBIOを活用することによって、新製品・技術の開発や経営力の強化などを図り、MOBIOの様々な機能や府関連施策などの支援資源を、本所を介して、地域のものづくり企業の利用に繋がった。							
②広域連携										
	③市町村連携									
	④相談相乗									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	270.0	総支援企業数(実績)	1,076.0	支援実績率	398.5%	満足率	98.5%	
	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)	受・発注の紹介支援については、管内、管外から寄せられた様々なモノづくりに関する相談に対応した。また、今年度は新型コロナウイルスが徐々に収まった影響から、融資の数よりも販路開拓を主に取り組む事業所が目立った。相談者から寄せられた問題について細かなヒアリングを行い、本所で実施している事業の利用や、他機関の媒体を利用した販路開拓など適切な方法を紹介し、課題解決に向けた支援を行った。								
		代表指標	引合い幹旋件数							
		数値目標	500	実績数値	1076	目標達成度	215.2%			
	成果の代表事例	金属製品製造を手掛けている事業所から、溶接を少ロットで依頼でき、半自動溶接、tig溶接など対応可能な事業を調べたいとの問合せを受け、該当する東大阪市内の事業所調査し、6社を紹介した。また、樹脂製品の製造加工を手掛けている事業者から、増加する受注に対応すべく工場を新設することとなったため、設備導入や改装などの資金調達について相談を受け、会議所の商品であるマルケイ融資について案内し利用することを提案した。								
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)	次年度以降も各関係機関と連携を図り、取引活性化につなげたい。また、販路開拓支援や融資相談なども柔軟に対応し、企業のニーズに合った効果的な支援を行う。令和6年度で税制改正が行われ、事業承継税制(特例措置)の特例承継計画が2年延長された。このことから次年度は事業承継への相談も多くなると思われるので対応していきたい。								

東大阪商工会議所

事業名		経営革新の支援事業							
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)	経営革新に取り組んでいる、これから申請しようと考えているが何から始めたらよいかかわからない前向きな中小企業を掘り起こし、中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画の承認取得を支援する。また、承認企業の事業計画作成、計画実施をサポートすることにより、地域産業の牽引役となる成功企業を輩出する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 5,564社 令和3年度経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時：2023年8月24日（木）午後6時30分～8時30分 場 所：東大阪商工会議所 本所本館 4階 大会議室1 テーマ：「激動の時代に勝つ 営業力強化の経営戦略とは」～会社には大きな利益が眠っている～ 講 師：(株)ユーマスブレイン 担当者 参加者：11社14人 内 容：①業界最強の販売部隊をつくる ②「時間」と「商談ステップ」の強化 ③営業構造改善、新市場・新販路開拓 ④経営革新計画の承認制度等について(大阪府担当者)							
		日 時：2024年2月8日（木）午後6時30分～8時30分 場 所：東大阪商工会議所 本所本館 4階 大会議室1 テーマ：「激動の時代に勝つ 組織力強化の経営戦略とは」～会社には、大きな利益が眠っている～ 講 師：(株)ユーマスブレイン 担当者 参加者：13社14人 内 容：①組織活性化には原則がある ②組織収益力の強化策 ③中期的・計画的な推進手法 ④経営革新計画の承認制度等について(大阪府担当者)							
		<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	大阪府経営支援課経営革新グループと連携しセミナー内容及び経営革新計画の取得を支援する為の概要から取得に係る手順、取得後の支援施策等について協力を得ながら、承認企業発掘促進に務める。						
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	26.0	支援実績率	86.7%	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)	8月・2月と2回にわたり経営革新セミナーを開催し、経営者・役員のみならず従業員の方まで受講され、受講者のアンケート満足度は非常に高かった。「トップが本気で諦めず、徹底していく気持ちを持ち続けたい」「社員とのコミュニケーションを見直したい」といった前向きな回答が得られた。講演では、激動期に生き残る為には、経営者が将来の準備を着々と進める事や、社員の能力を120%引き出すことが必要であるとの説明があった。今後の経営革新を図る為にまずは目標設定を行いたい等の前向きな意見が多くあり、8社から推進したい意向を示され、経営革新計画承認に対する意識を高めることが出来た。							
		代表指標	経営革新計画承認に向けた取組割合						
		数値目標	10%	実績数値	30.7%	目標達成度	307.0%		
	成果の代表事例	参加者アンケートから「今後は理念や立案を文章にしていきたい」「中期経営計画の作成に役立ちます」「今後の方針策定を優先する」など経営革新に前向きな回答が寄せられた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	支援企業数は目標に少し足りなかったが、参加アンケートでは、満足・おおむね満足で合計100%となるなど、経営革新についての知識が深まり経営者や幹部の意識改革ができたものと分析する。全体の満足度、習熟度ともに高い結果となった。次年度もこの意識啓発に努め企業が発展するきっかけとなるとともに、1社でも多くの経営革新計画承認企業が輩出されるよう、参加企業のフォローアップを図りたいと考える。							

東大阪商工会議所

事業名		人材ニーズ対応支援事業							
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)	新型コロナウイルスの感染拡大の終息が見えない中、管内事業所においては売上の減少など大きな打撃を受けている。一方で生産年齢人口の減少に伴う人材不足が恒常化しつつある。また、働き方改革による業務の効率化、新型コロナウイルス感染拡大による業務形態の変更などを喫緊に進める必要性に迫られている。しかしながら、管内事業所においてはそのような活動を進める上での人材を確保しておらず進められないのが現状である。そこで（公財）大阪産業局と連携し、管内事業所が抱える課題の抽出しその解決策の提示、各種支援機関へマッチングするなどにより管内事業者等労働環境の改善を図り、各事業所の発展に更に寄与していく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造事業者42,680社を対象とする。 *平成28年経済センサス活動調査より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①中小企業の人材確保セミナーの実施 開催日時：2023年7月26日（水） 開催場所：東大阪商工会議所 内容：(1)～人手不足に活用できる～副業・兼業 プロ人材活用セミナー （公財）大阪産業局 中核人材雇用戦略デスク 担当者 (2)人材確保に繋がる「人材採用コンシェルジュ事業」の活用方法・事例紹介 （公財）大阪産業局 HR戦略部コーディネーター 参加者数 14社（14名）</p> <p>②人材確保に関するハンズオン支援 実施時期：2023年8月以降随時 実施方法：個別会社訪問による 内容(予定)：・人材不足等に関する個別相談の掘起し ・主に「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」を活用したマッチング など 個社支援の実施 4社 H社：事務の合理化を目的に「副業・兼業」の活用を希望、ヒアリング等により実質的な課題が明確となり解決のため当初はパート採用を優先するよう提案した。課題が解決した後、再度「副業・兼業」を活用支援することとなった P社：人材不足を補完するため「副業・兼業」活用を検討、アドバイザーの提案を前向きに実施することとなった N社：営業部門に課題があり外部人材を含む強化が支援の希望内容であったが、自社の事業計画が不明確なため改めて事業計画作成支援を行うこととなり、課題解決後に再度「副業・兼業」の活用支援を行う U社：マーケティングに長けた人材及び社長の壁打ちとなる人材確保を希望 上記4社の相談に対して、（公財）大阪産業局の採用戦略アドバイザーと本所経営指導員が帯同訪問し課題解決を図る。 &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1番 管内事業者の事業継続のための中核人材や今後中核を担う人材など各事業者が求める人材確保に向けた支援を通じ、（公財）大阪産業局と連携し、管内事業者等の人材確保支援を行う。また、セミナーの講師選定など事業企画の段階から（公財）大阪産業局と連携し実施した。						
		②広域連携							
	③市町村連携								
	④相談相乗								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	72.0%	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)	開催したセミナーにおいては、猛暑の影響により、申込19社あったが当日欠席5社発生により参加者は14社14名と低調となった。参加者アンケートによる満足度については満足度が9割を超えており、一定の成果はあったと思われる。また、個社支援について希望された4社に対して実施したところ、新たな人材確保として副業・兼業の活用やパート雇用による人材確保支援ができた。							
		代表指標	（公財）大阪産業局との連携により人材の確保をはじめとした人材戦略に取り組む企業数						
		数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%		
	成果の代表事例	個社支援企業4社の内、現在も（公財）大阪産業局の採用戦略アドバイザーと本所経営指導員が継続して支援しており、内1社が副業・兼業にて1名契約を交わし採用された。また、他社においては2024年度には採用が決まる可能性がある。							

	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)	今回、セミナーの参加申込み企業数が計画時の参加数を達成した。但し、猛暑の中での開催もあり開催日当日、参加申込いただいた企業の中から5社の欠席(業務都合や猛暑による体調不良等により)があった。次年度においても様々な状況下不測の事態も考慮し、リアル開催だけでなく、オンラインでの開催も視野に入れて、その時々状況に合わせた実施方法を検討する必要がある。					

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

実績/達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20.0	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)	今回、支援企業数は目標の9割超となった。参加者アンケートの満足度は9割を超え、潜在的なニーズは高い。更に参加者にとっては(公財)大阪産業局の支援メニューの情報を得たことで今後の人材確保に向けた活動をしやすくなった。							
		指標	(公財)大阪産業局との連携により人材を確保をはじめとした人材戦略に取り組む企業						
		数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
		今回、個社支援については当初の目標である5社には1社足りない結果であったが満足度の高い支援ができた。一方、年度内での新規雇用確保には至らなかったケースも多く、現在も継続して支援しており来年度には新規での雇用確保が期待できる。							

東大阪商工会議所

事業名		技術専門学校を活用した中小企業従業員等の技術向上事業（ものづくり人材育成事業）																																					
想定する実施期間		2009 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)	現代企業において人材育成は重要度を増す一方、従業員に対し技術教育が行き届かず、製造現場における生産性を阻害する一因となっている。本事業はテクノ校の設備を活用し、若手従業員を早期に育てる為の基礎知識及び、機械CADの図面の描きなどの個別技術を習得することにより技術力等の向上を目指す。																																					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者5,954社 ※2016年経済センサス活動調査 業種別事業所数より																																					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日 時: 2023年7月19日(水)・20日(木) 9時30分～16時30分 2日間コース</p> <p>場 所: 大阪府立東大阪高等職業技術専門学校</p> <p>テ ー マ: 製造現場ではたらく若手従業員の早期戦力化セミナー</p> <p>内 容: 製造現場の仕事 ⇒ モノ・お金の流れ、4M(人・材料・設備・方法)とQCD(品質・コスト・納期)</p> <p>職場の安全 ⇒ 安全対策・ヒューマンエラー防止・安全活動</p> <p>品質管理 ⇒ 製造業における品質管理・SQC、TQCの概要・QCの7つの道具</p> <p>生産管理 ⇒ 7つのムダ</p> <p>参加者: 9社 19名</p> <p>日 時: 2023年10月14日(土)・21日(土)・28日(土) 9時30分～16時30分 3日間コース</p> <p>場 所: 大阪府立東大阪高等職業技術専門学校</p> <p>テ ー マ: 機械CAD入門セミナー</p> <p>内 容: 【1日目】 CADの概要、作図基本機能及び補助機能(線、円、長方形、OSNAPなど)について 基本編集機能(移動、複写、オフセット、トリムなど)について、寸法・文字記入について</p> <p>【2日目】 画層機能について、投影図作成(課題:縮尺1:1)、作図機能及び補助機能について(基本操作確認、多角形、構築線、ポリラインなど)</p> <p>【3日目】 画層機能、寸法機能応用について、応用編集機能(基本操作確認、分解、回転、鏡像、配列複写など)について、機械図面作成～印刷(課題:縮尺あり)</p> <p>参加者: 8社 9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="7">大阪府立東大阪高等職業技術専門学校から講師の派遣、施設の利用を受け、中小企業在职者の技術向上を目指した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>④相談事業相乗</td> <td colspan="7"></td> </tr> </table>								①府施策連携	大阪府立東大阪高等職業技術専門学校から講師の派遣、施設の利用を受け、中小企業在职者の技術向上を目指した。							②広域連携								③市町村連携								④相談事業相乗					
①府施策連携	大阪府立東大阪高等職業技術専門学校から講師の派遣、施設の利用を受け、中小企業在职者の技術向上を目指した。																																						
②広域連携																																							
③市町村連携																																							
④相談事業相乗																																							
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)	19.0	支援実績率	63.3%	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>・「製造現場ではたらく若手従業員の早期戦力化セミナー」 セミナー受講者のアンケートは全員が満足・やや満足と回答し高い評価を得た。新人・または入社3年目までの従業員が製造現場で働く上での品質管理や製造現場における仕事の基礎知識を習得するとともに、作業工程の改善前と改善後のリードタイムの平均値を求め、分析する手法等を学ぶ為のワークショップが行われた。参加者からは本セミナーを受講して「学んだことを自社で運用していきたい」「知識を深める機械を得られて良かった」等の好評価が寄せられた。</p> <p>・「機械CAD入門セミナー」 セミナー受講者のアンケート満足度は全員が満足・やや満足との高い評価を得た。初心者を対象とした機械図面に関する基礎知識と、図面の描き方や作図法の基礎技能を習得するとともに、最終日は機械図面の作成実習まで行った。参加者からは習得した技術を活用することで「基本から学ことができ参考になった」「わかりやすい説明でした」等、成果を実感した意見がみられた。</p>					
		代表指標	受講したセミナーやワークショップで得た基礎知識が製造現場で活用できると感じた事業所数				
		数値目標	10社	実績数値	15.0%	目標達成度	150.0%
	成果の代表事例	<p>・製造現場ではたらく若手従業員の早期戦力化セミナー：「在庫の考え方は知らない情報でしたので非常に勉強になった」といった、直接業務につながる前向きな意見が受講者より示された。</p> <p>・機械CAD入門セミナー：「基本から学ぶことができ、参考にし実践する」などのアンケート回答があり、本セミナーが自社において業務効率化につながることを期待される。</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>今回、「製造現場ではたらく若手従業員の早期戦力化セミナー」について、参加者数は19名と集客できたが、社数が9社と目標には達しなかった。「機械CAD入門セミナー」についても8社9名と前年度と目標には達しなかった。次年度においては、集客するために、例年より広報次期を早めることで、より周知するよう徹底するとともに協力期間にもメルマガやHP掲載等で周知を依頼する。また、両セミナーともに満足度が高いことから本事業を促進するようセミナーの内容をより充実改善する。</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)	10.5	支援実績率	70.0%	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)	社数に関して目標を達成できなかったが、受講者からは、自社で学んだことを活用できるという声もあり満足頂いた結果となった。							
		指標	製造現場での基礎知識を活用できると感じた事業所数						
		数値目標	5	実績数値	9	目標達成度	180.0%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	8.5	支援実績率	56.7%	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)	社数は定員には達しなかったが、受講者からは、CADについて理解を深めることができた、自社で学んで事を活かしていきたいという声もあった。							
		指標	習得した技術を現場で活用できると感じた事業所数						
		数値目標	5	実績数値	6	目標達成度	120.0%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

東大阪商工会議所

事業名		キャッシュレス化の推進事業								
想定する実施期間		2020 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	2025年大阪・関西万博に向けて、国ではキャッシュレス社会を目指すべく2019年6月に成長戦略フォローアップを閣議決定しキャッシュレス決済比率40%を目指している。また、会計時に接触機会を減らすことができるので新型コロナウイルス感染症予防としても注目されている。そのような中、本市域商業者においてもインバウンド需要を取り込むべくキャッシュレス決済システムを導入することが必要であるが未だ同決済システムを導入していない商業者、特に小規模事業者が多く見受けられる。そこで、同決済システムを導入することのメリットなどについて解説するセミナーを実施し本市域商業者のキャッシュレス決済システムの導入比率を高め、市域商業者の発展に繋げる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府内全産業392,940社								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	キャッシュレス決済導入セミナー 日時：2023年11月27日(月) 場所：東大阪商工会議所 本所本館 4階 大会議室1 内容 ①キャッシュレス決済の概要 ②キャッシュレス決済導入における事例紹介(機会損失解消・事務作業効率化等) ③『ここからアプリCoCoAPP』の紹介 ※中小機構が運営する業務用アプリを紹介するサイト 講師 NPO法人ヒューリット経営研究所 担当者 ④キャッシュレス決済事業者による概要説明 PayPay(株)担当者、auペイメント(株)担当者 参加者：3社 3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	募集方法については、本市域商店街へ巡回し協力を仰ぎ広報を行い集客を図った。							
		②広域連携								
		③市町村連携								
	④相談相乗									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	28.0	総支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	25.0%	満足率	100.0%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	今年で5回目となるキャッシュレス決済導入・普及に関するセミナーを実施した。セミナー参加企業数は3社であったが、セミナーの満足度は全ての方が満足したと回答した。また、キャッシュレス化を推進すると回答した企業の割合も100%となっており、消費者の決済手段におけるキャッシュレスの割合が増加傾向にあることに加え、インバウンド需要や関西万博開催に伴いキャッシュレス導入への需要は高いことが伺える。セミナー後には、2社が新規でキャッシュレス決済の導入を進め、決済事業者と支援を続けている。								
		代表指標	キャッシュレス決済システム導入の必要性を理解した企業割合							
		数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%			
	成果の代表事例	A事業所 2023年10月にバーを創業。消費者のキャッシュレス化が進んでいることは理解していたが、数あるキャッシュレス業者の違いや各種機能、導入方法が分からず足踏みしていた。今回、商工会議所で受講したセミナーで各キャッシュレス業者の違いや導入の必要性を改めて学ぶことができ、導入を前向きに検討することになった。最終的にPayPayの導入を行うことで顧客の決済手段が増え、利便性の向上、売上機会の増加につながった。 その他、個者支援は1事業所を行った。								
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)	参加企業数は目標値に届かなかったが、セミナー参加企業の満足度、理解度は高く理解されていた。 キャッシュレス決済については、既に導入が完了した事業所が増えていることに加え、本所域内は製造業の割合が高く、見込先が少ないことが挙げられる。次年度はセミナーのテーマを全業種が対象であるインボイスと電帳法に変更し、大阪府内の全産業に幅広く周知を行う事で集客を図る。								

【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)	25.0	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	12.0%	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）	本セミナーの参加企業に「キャッシュレス化の推進」について問うたところ、3社中3社が「推進する」との回答があった。								
		指標	キャッシュレス決済システム導入の必要性を理解した企業割合							
		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				
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)	4.0	支援実績率	133.3%	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）	2社が、PayPayの導入を行った。								
		指標	キャッシュレス決済システムを導入した事業者数							
		数値目標	3	実績数値	2	目標達成度	66.7%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

東大阪商工会議所

事業名		テレワークの導入・定着支援事業							
想定する実施期間		2021 年度～ 2023 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の拡大にともない、管内中小企業・小規模事業者においても、感染防止の観点から時間や場所を有効に活用できる柔軟な働き方が求められている。その働き方の有効な手段の一つとして電車通勤などを伴わずに自宅等で行えるテレワークがあるが、管内中小企業・小規模事業者においてテレワークの導入や定着は進んでいない現状である。このような状況から管内中小企業・小規模事業者においてもテレワークを導入する必要がある。 管内中小企業とりわけ小規模事業者においては如何にしてテレワークを導入したら良いのか、導入することのメリットなどについて知らない事業者も多い。そこで、テレワーク導入に関するセミナーを開催することで管内中小企業・小規模事業者のテレワーク導入を促進する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造事業者42,680社を対象とする。 *平成28年経済センサス活動調査より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>・テレワーク導入セミナーの開催                      開催日時 2023年10月5日(木)                      開催場所 東大阪商工会議所 本所                      開催内容 大阪働き方改革推進支援・賃金相談センター 専門家 中小企業診断士 担当者                      ・テレワークの現状(導入状況、取組事例の紹介)                      ・テレワーク導入時押さえておくべきポイントの紹介                      ・テレワーク導入時、注意すべき労務管理とは(就業規則、人事評価等)                      ・(セミナー終了後)個別相談会                      参加者 12社:12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	府施策連携労-12番 大阪府テレワークサポートデスク(大阪府雇用推進室労働環境課相談グループ)と、具体的な内容から講師の選定等まで企画段階から連携して行う。テレワークを行うにあたって押さえておくべきポイントや、就業規則等のルール作りなどに特化した内容で実施。それにより、管内小規模事業者等のテレワーク導入を効果的に促進する。						
		②広域連携							
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	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	60.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	セミナー申込12社12名と低調の結果であった。参加者アンケート結果による満足率については100%であり、一定の成果はあったと思われる。また、アンケート集計によるとテレワーク導入する及び検討すると回答した企業数は4社あった。一方、未定及び導入は難しいとの回答企業が6社あり製造業をメインに現場作業等の企業には、導入に大きな課題があると思われる。							
		代表指標	テレワーク導入を検討する企業数						
		数値目標	10社	実績数値	4社	目標達成度	40.0%		
	成果の代表事例	参加企業の約半数が製造であったが昨年の同事業で行ったアンケートでは導入する及び検討する企業が6社に対し今回、導入を検討すると前向きな回答は、前回より2社少なく4社であったが、徐々にテレワーク導入へのメリットが周知できたのは、本セミナーを開催した成果である。							
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)	今回、セミナー参加企業が定員に達しなかったが一定数の参加はあった。新型コロナウイルス感染症が本年5月より5類へ引き下げられテレワークに対する意識が希薄となっていることが伺える。また、参加企業の内、テレワーク導入について難しいとの回答が17%あった。このため、次年度については事業を廃止する。							

東大阪商工会議所

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		2022 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の影響が長期化に加え、原油・物価高騰、円安による調達コスト増による経済社会の変化に対応するために、小規模事業者は新事業展開を計画し事業の復帰を試みるが、資金力・人的資源に乏しく、意欲があっても独力で、新たな取り組みを通じた事業の再構築などを計画し実行する事は困難である。そこで、新事業展開を打ち出す事業計画書策定や資金調達、マーケティングなど必要となる知識や要素の理解を深めるセミナーや、新事業展開を果たした成功事例を紹介するセミナーをする事で、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。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下全業種の事業所を対象 事業所数392, 940社 ※平成28年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日 程：2023年5月18日(木) 14時～16時 場 所：東大阪商工会議所 本所本館 4階 大会議室1 テーマ：事業再構築を目指す企業のための事業計画書作成支援セミナー 内 容：1部 新事業を成功に導く事業計画作成のポイント ・講師 (株)ミチタス 担当者 2部 新事業展開テイクオフ支援事業の説明と支援事例の紹介 ・講師 公益財団法人 大阪産業局 産業振興部 地域連携推進チーム担当者 参加者：18社19名</p> <p>日 程：2023年11月17日(金) 14時～16時 場 所：東大阪商工会議所 本所本館 4階 大会議室1 テーマ：事業再構築を目指す企業のための事業計画書作成支援セミナー 内 容：1部 新事業を成功に導く事業計画作成のポイント ・講師 e&amp;i経営研究所 担当者 2部 事業再構築成功事例紹介 ・講師 (株)三晃鍍金工業所 担当者 3部 「新事業展開テイクオフ支援事業」の説明 ・講師 大阪府 商工労働部 中小企業支援室 経営支援課 経営革新グループ担当 参加者：15社19名</p>							
		①府施策連携	府施策連携：商工関係NO13 新事業展開テイクオフ支援 事業実施において経営支援課と連携し新事業展開を計画する小規模事業者の事業計画作成支援や成功事例のセミナーを開催し新事業展開の後押しをする						
		②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗							
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	50.0	総支援企業数(実績)	35.5	支援実績率	71.0%	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)	事業計画書作成支援セミナーを開催し、事業所が事業計画書の作成の仕方について理解度を高め、新事業を展開するための準備を進める。事業計画書の作成にあたり、昨年比に比べ苦手意識を持たれている方は少なくなったように感じられる。また「新事業展開テイクオフ事業」という大阪府の施策の存在を知り、事業計画書を作成する上で手を付けようとするハードルが下げられ、計画書作成してみようとする前向きな回答が得られた。コロナ禍が明け、これから新事業を展開することに興味を抱いている参加者が多かった。事業所の中には、「新事業展開テイクオフ支援事業」に参加したいと計22名の方が意向を示しており、事業計画書作成に対する意識を高めることが出来た。							
	代表指標	事業再構築するための事業計画を作成するために必要な知識を理解できたと感じた事業所数							
	数値目標	40	実績数値	32	目標達成度	80%			
成果の代表事例	参加者アンケートから事業再構築のための事業計画書作成について理解を深められましたかという質問に「理解できた」「少し理解できた」が9割を超えていた。後日、参加者の中で、ペットフードのEC販売をしていた事業所が、ドッグカフェとペットフードの製造販売を手掛ける事業計画書で補助金を申請し、採択されたケースもあった。								

	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)	1回目も2回目も昨年に比べ思うように伸びなかった。その理由としてコロナが第五類に変わり、人の行動が活発になり、企業も売上が以前とまではいかないが戻ってきたことにあると感じられる。新事業を展開するというリスクを背負うハードルが上がっているように思える。次期は、事例発表に力を入れ、参加者を募りたい。					

【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)	18.5	支援実績率	74.0%	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)	受講者からは、経営計画を形成するのに必要な内容があると知れてよかったという声もあり満足頂いたと思う。							
		指標	事業再構築するための事業計画を作成するために必要な知識を理解できたと感じた事業所数						
	数値目標	20	実績数値	19	目標達成度	92.5%			
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)				目標達成度	
実績/達成度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)	17.0	支援実績率	68.0%	満足率	93.3%
	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)	5月のセミナーに比べ参加者が集まらなかった。しかし事業計画書作成の流れの後に事例発表をすることによりイメージしやすく、参加者の9割越えが理解度を高めた結果となった。							
		指標	事業再構築するための事業計画を作成するために必要な知識を理解できたと感じた事業所数						
	数値目標	20	実績数値	17	目標達成度	82.5%			
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)				目標達成度	

商工会・商工会議所（選択してください）

事業名		ブランド戦略構築支援事業	
想定する実施期間		2023 年度～ 2023 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)	中小企業においてブランディングや自社ブランド立ち上げの企業ニーズは高いが、何から取り組むべきなのか、どのように取り組めば効果が上がるのかが分からず、行動を起こせていない企業がほとんどである。そのような企業に対してブランディングの第一歩を踏み出すセミナー・ワークショップを開催。ブランディングを推進することによって、価格競争の回避、高付加価値化、リピート購入増加による新規開拓のコスト減、優秀な人材確保などの優位性を高めることで、経営力の向上を目的とする。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業所 22,089社 ※平成28年経済センサス基礎調査結果より	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>I. 中小企業のブランド戦略構築セミナー ～スタートアップ編～                      ブランディングの重要性やメリットに関する知識とともにブランディングに成功した経営者の事例発表を行い、ブランド構築に取り組む機運を醸成させると共に、普及啓発を行った。                      日時 6月26日(月) 14:00～16:00                      場所 東大阪商工会議所 本所4階大会議室                      参加者 73名                      講師 (株)doushi 代表取締役 / ブランドマネージャー                      事例発表 藤田金属(株) 代表取締役</p> <p>II. ブランディングワークショップ ～商品ブランドを立ち上げる体験型講座2日間コース～                      これから商品ブランドを立ち上げる、または立ち上げたい企業や既に商品ブランドを立ち上げているが成果が表れていない企業を対象に、ブランディングの基礎知識と具体的なブランディングを進めるための手法を学ぶワークショップを行った。                      日時 7月21日(金)・8月2日(水) 13:30～17:30                      場所 東大阪商工会議所 本所4階大会議室1                      参加者 35名                      講師 (株)doushi 代表取締役 / ブランドマネージャー                      (株)doushi プロデューサー</p> <p>III. 中小企業のブランド戦略構築セミナー ～効果的な情報発信編～                      これから商品ブランドを立ち上げる、または立ち上げたい企業や既に商品ブランドを立ち上げている企業を対象に、商品ブランドの効果的な情報発信戦略の立て方について解説した。                      日時 8月29日(火) 14:00～16:00                      場所 東大阪商工会議所 本所4階大会議室1                      参加者 47名                      講師 (株)doushi 代表取締役 / ブランドマネージャー</p> <p>IV. 中小企業のブランド戦略構築セミナー ～クラウドファンディング活用編～                      新商品開発・新事業展開を進めたい企業、商品ブランドを立ち上げた企業やクラウドファンディングに挑戦したい企業を対象に、クラウドファンディングの基本やメリットと成功事例について紹介した。                      日時 9月26日 14:00～15:30                      場所 東大阪商工会議所 本所4階大会議室1                      参加者 24名                      講師 (株)マクアケ                      事例発表 甲子化学工業(株) 企画開発部</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	府施策連携（商-19）：大阪産業局と連携し、専門家相談などのブランド戦略構築を支援するための支援施策等について協力を得ながら、ブランディングに取り組む企業の掘り起こしを図った。		
②広域連携			
③市町村連携			
④相談相乗			

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	80.0	総支援企業数(実績)	135.5	支援実績率	169.4%	満足率	97.5%	
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)	支援実績率が169.4%と目標値を大幅に超え、ニーズが高いトピックであった。また、満足率も97.5%と非常に高い結果となった。 本事業を通して、既に自社ブランドを立ち上げている企業においては自社ブランドの抱える課題を洗い出すことができ、今後自社ブランドを発展させるブランディングへの取り組み方法を学ぶことができた。また、未だ自社ブランドを持たない企業においては自社ブランドを持つ重要性とメリット、更にはブランディングへの取り組み方法について学ぶことができ、今後自社ブランドを立ち上げる動きが期待される。								
	代表指標	講義を受けてブランディングに取り組むと回答した割合								
	数値目標	70.0%	実績数値	42.5%	目標達成度	60.7%				
	成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>縫製業を営む企業がSDGsを背景に、塗装業がペンキ跳ね防止のための養生布を活用して自社ブランド「TOON BAG」を立ち上げた。</li> <li>ブライダルジュエリー専門ブランド「AFFLUX」を保有する企業が更なる付加価値向上のために消費者へブライダルジュエリーに関するマーケティングを実施した。</li> <li>プラスチック加工を行う企業が自社製品の原料をバイオマスプラスチックに変更して環境に配慮したブランディングを実施し、プレスリリースをメディアに流した。</li> </ul>								
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り組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	課題としては、既に自社ブランドを立ち上げている企業が多いものの、その多くがブランド名だけのブランディングに留まっていたり、社内にブランドが浸透していないことからブランディングに取り組むメリットを見出せていない。次期以降の取り組みとしては、立ち上げたブランドを見直しリブランディングの機会や社内でのブランディングを促すことで、メリットを見出せる取り組みを行いたい。								

【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)	47.0	支援実績率	235.0%	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）	ブランディングの必要性やメリットを理解し、ブランド戦略の基礎知識が修得できた。								
		指標	講義を受けて理解したと回答した企業の割合							
		数値目標	70.0%	実績数値	23.8%	目標達成度	34.0%			
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)	30.5	支援実績率	152.5%	満足率	100.0%	
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	具体的なブランディングをワークショップ形式にて行うことでブランディングへの取り組み方を理解できた。								
		指標	講義を受けて理解したと回答した企業の割合							
		数値目標	70.0%	実績数値	50.0%	目標達成度	71.4%			
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)	19.0	支援実績率	95.0%	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）	クラウドファンディングの具体的な利用方法やメリットを理解できた。								
		指標	講義を受けて理解したと回答した企業の割合							
		数値目標	70.0%	実績数値	75.0%	目標達成度	107.1%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					
実績／達成度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)	39.0	支援実績率	195.0%	満足率	91.2%	
	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）	自社ブランドの効果的な情報発信方法が理解できた。								
		指標	講義を受けて理解したと回答した企業の割合							
		数値目標	70.0%	実績数値	74.2%	目標達成度	106.0%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					

東大阪商工会議所

事業名		中小企業のための、ダイバーシティ推進支援事業							
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)	労働力人口減少局面にあつて、中小企業・小規模事業者にとっては新たな人材確保に苦慮する中、外国人留学生など多様な人材が活躍できる環境を整えることで中小企業等にとっては事業継続・発展には必要となっている。そこで、中小企業等が多様な人材の積極的な活用を検討できるようダイバーシティ推進に向けた事業を展開する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下全業種の事業所を対象 事業所数422,568社 ※平成28年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業：外国人材雇用活用セミナー 日時：2023年8月31日(木)14時～16時 場所：東大阪商工会議所 4F大会議室 テーマ：今、カンボジアが熱い！外国人材雇用の最新情報をつかむ！ 内容：第1部 テーマ：在留管理制度の概要～入管法と採用可能なビザについて～ 講師：法務省大阪出入国在留管理局 在留支援部門  第2部 テーマ：技能実習生の受け入れに不安を抱える企業必見！ ～現地カンボジアと会話できるハイブリッド型オンラインセミナー～ 講師：カンボジア送り出し機関CJIC 参加者：20社20名  事業：外国人留学生のための合同企業説明会・業界研究会 日時：2024年1月17日(水)10時～16時 場所：東大阪市文化創造館 1階多目的室 企業数：7社 来場数：16名 面談数：43件  事業：専修学校・大学等外国人留学生就職担当者と企業採用担当との情報交換会 日時：2024年3月25日(月)14時～17時 場所：東大阪商工会議所 4F大会議室 内容：第一部 ①「最近の外国人留学生の就職活動動向について」学校法人エール学園 ②専修学校・大学の紹介 第二部 グループ別名刺交換及び情報交換 参加大学：13校15名 参加企業：18社20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	大阪府商工労働部就業促進課企業支援グループと連携して実施する。						
		②広域連携							
	③市町村連携	市より事業実施に係る補助金の交付あり。							
	④相談相乗								
	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	80.0	総支援企業数(実績)	44.0	支援実績率	55.0%	満足率	97.7%
	事業全体の実績／目標達成度	目標の達成度	(目標設定) 外国人材雇用活用セミナー 40社 外国人留学生のための合同企業説明会・業界研究会 10社 専修学校・大学等外国人留学生就職担当者と企業採用担当との情報交換会 30社						
(支援企業をどう変化させることができたか)		(実績) 外国人材雇用活用セミナー 19社 外国人留学生のための合同企業説明会・業界研究会 7社 専修学校・大学等外国人留学生就職担当者と企業採用担当との情報交換会 18社							
代表指標		新規採用する企業数							
	数値目標	2社	実績数値	0社	目標達成度	0.0%			
成果の代表事例	外国人留学生向け合同企業説明会において、残念ながら今回は採用に繋がらなかったものの、参加企業全社から面接に繋がりのような人材と出会えたとの回答があった。								

実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)	50	目標値(実績)	16	目標達成度	32.0%
	外国人留学生向け合説における出席者数						
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>【外国人材雇用活用セミナー】 参加企業は目標の半分であったが、参加企業からの満足率は100%と高評価であった。次年度については参加者数を増やすために広報周知強化を図る。</p> <p>【外国人留学生のための合同企業説明会・業界研究会】 外国人留学生向け合同企業説明会においては、参加求職者の人数が少なかった。次年度については、参加求職者の人数を増やすため広報周知強化を図る。</p> <p>【専修学校・大学等外国人留学生就職担当者と企業採用担当者との情報交換会】 参加企業は目標の6割程度であったが、参加企業からの満足率は100%と高評価であった。次年度については参加者数を増やすために広報周知強化を図る。また、参加企業から企業同士の交流の時間を設けて欲しいとの意見があったので実施手法も工夫していきたい。</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)	40.0	支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	47.5%	満足率	100.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	支援企業数は目標には達さなかったが、満足率については100%であるため、次年度については広報の強化を行う。							
	指標	雇用環境を整えようとする企業割合							
	数値目標	70%	実績数値	75%	目標達成度	107.1%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績/達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	70.0%	満足率	85.7%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	支援企業数は目標には達さなかったが、満足率については80%を超え、高い評価であった。							
	指標	新たに採用する企業数							
	数値目標	2	実績数値	0	目標達成度	0.0%			
その他目標値の実績	目標値(計画)	50	目標値(実績)	17	目標達成度	34.0%			
	外国人留学生のための合同企業説明会参加者数								
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)	18.0	支援実績率	60.0%	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)	支援企業数は目標には達さなかったが、満足率については100%であるため、次年度については広報の強化を行う。							
	指標	外国人留学生の採用を検討する企業数							
	数値目標	5	実績数値	7	目標達成度	140.0%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

東大阪商工会議所

事業名		技能検定の活用促進事業							
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)	労働人口が減少していく中、中小企業では今いる従業員を育成し強い組織を作り上げることが喫緊の課題となっている。本事業において製造事業者の技術系人材の育成や技能継承を円滑化すべく公的制度（技能検定及びものづくりマイスター制度）の活用促進を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造業者42, 680社を対象とする。 *平成28年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時: 2024年3月6日(水) 15時～16時15分 テーマ: 人材育成は未来づくり 内 容: 第1部 技術習得に役立つものづくりマイスター制度・技能検定制度の活用事例紹介 講師 大阪府職業能力開発協会 担当者 第2部 「技能系人材の育て方」～自社の強みを育てるために～ 講師 (株)アリック.ティ.シー 担当者 第3部 交流会(講師、参加者による名刺交換を行った) 参加者: 17社 20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	講師の選定から事業企画において大阪府と連携する。また、実施にあたっては広報協力、更には講師として大阪府の施策について解説して頂いた。						
		②広域連携	府施策連携第15番。技能検定の活用促進事業を通じ、府内製造事業者の技術者育成支援を行う。また、実施に際しては各支援機関との連携を図る。						
③市町村連携									
④相談相乗									
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	18.5	支援実績率	74.0%	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)	「人材育成は未来づくり」 セミナー受講者のアンケート満足度は参加者全員が満足、やや満足と非常に高い。中小企業は、人材不足が社会問題となる中、限られた人材を適材適所に配置し、いかに育て上げるかが喫緊の課題である。第1部では大阪府職業能力開発協会の担当者から技術習得に役立つものづくりマイスター精度・技能検定制度について説明があった。参加者からは「ものづくりマイスター(DX)に関して社内でも必要としているので、マイスターの利用を検討したい」など、前向きな意見が多くあり、施策に対する意識を高めることができた。第2部では(株)アリック.ティ.シー 担当者より自社の社内教育にもものづくりマイスター制度を活用し社員に技能検定を受験させ合格者を輩出し、社内のモチベーションアップに繋げ技能系人材育成に成果を挙げている事例発表があった。							
		代表指標	技能検定の活用への取組みを検討する企業割合						
		数値目標	100%	実績数値	85.0%	目標達成度	85.0%		
	成果の代表事例	「技能検定を受験させようと思った」「技能検定の受験に向けて取組みを検討したい」とのアンケート回答が大半であった。本セミナーで技術の継承、伝承の課題解決の参考になった。技能検定資格保持者の活用での困りごと、悩みごとの解決に繋がると感じたなど、前向きな意向を示す事業所も見られた。							
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)	参加企業については当初21社24名の応募があったが、前日、コロナ感染や体調不良でキャンセルされた企業もあったが、17社20名参加される結果となった。「技能検定を活用したい・活用を検討する」企業が多く、また、全体の満足度は全ての方から、満足、やや満足と回答いただき、非常に高い傾向にあった。次期は更に周知PRの仕方を工夫し、大阪府、大阪府職業能力開発協会のアドバイスを頂きながら事業を実施したい。							

東大阪商工会議所

事業名		事業承継支援ネットワーク事業							
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)	小規模事業経営者の高齢化や後継者不足等の理由により休廃業が増加する中、次世代への円滑な事業承継は中小企業経営における難題となっている。事業承継を円滑に進めるためにも、中小企業が適切なアドバイスを受けられるよう事業承継ネットワークの対応強化、更には技術やノウハウ、雇用等を維持するためのM&A支援を強化することにより、管内事業者の事業の持続化に繋げていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造業 42,680社 ※2016年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①事業承継セミナーの開催 (東大阪商工会議所) 開催日時：2023年7月18日(火) 14:30～16:30 開催場所：東大阪商工会議所 4階大会議室1 内 容：事業承継セミナー「中小企業のM&Aを上手く行うポイントと事業承継施策について」 参 加 者：14社14名 (松原商工会議所) 開催日時：2024年2月15日(木) 15:00～16:30 開催場所：松原商工会議所 2階会議室 内 容：事業承継体験発表 講師 パイン株式会社 担当者 参 加 者：14社14名  ②事業承継連絡会議の開催 開催日時：2023年7月18日(火) 13:30～14:20 開催場所：東大阪商工会議所 4階中会議室 内 容：(1)各団体による事業承継事業について (2)その他 出 席 者：13名 (株)日本政策金融公庫東大阪支店、(株)日本政策金融公庫阿倍野支店、大阪府経営支援グループ、大阪府引継ぎ・支援センター、松原商工会議所、東大阪商工会議所、事業承継コーディネーター  <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	大阪府経営支援グループと連携し、連絡会議での情報交換やセミナーでの事例発表や施策発表をして頂いた。						
		②広域連携	日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店や大阪府引継ぎ・支援センター、松原商工会議所と連携し、連絡会議での情報交換や各団体において関連セミナーの実施を行った。						
		③市町村連携							
		④相談相乗							
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	40.0	総支援企業数(実績)	28.0	支援実績率	70.0%	満足率	100.0%	
事業全体の実績	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)	【東大阪商工会議所】 参加企業のセミナーへの満足度100%と好評であった。また、全ての参加者が事業承継を意識した経営に取り組む意欲が強まったと回答し、その他事業承継への関心や知識が高まったとした。加えて、個別相談を希望する企業もあり、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターのコーディネーターに繋いだ。  【松原商工会議所】 参加企業の満足度は100%と非常に高く、実体験を踏まえた失敗談や成功談は事業承継を考えるきっかけとなった。また、講師が被承継者であり、先代からの事業承継の苦悩や、後継者に対する、具体的な承継方法等、参加された経営者の被承継者として意識向上にも繋がった。							
	代表指標	事業承継に向けた意欲向上について							
	数値目標	50%	実績数値	100%	目標達成度	200.0%			

績 ／ 目 標 達 成 度	成果の代表事例	<p>【東大阪商工会議所】 当社は自動販売機の運搬を行っている会社である。現在、後継者が現時点で決まっておらず、M&amp;Aも視野に入れながら後継者を探すことと事業拡大を考えている。今般、セミナー受講後に相談の希望があり、事業承継コーディネーターと共に実地訪問の上、ヒアリングを行った。M&amp;Aに関して価格・業種等具体的に決めると共に、事業承継を進める支援を行った。</p> <p>【松原商工会議所】 事業承継を検討している参加者からは、実際の体験談を聞くことで、事業承継を計画的に進めていく大切さを学んだとともに、一般的な親族承継にこだわらずM&amp;Aなど様々なパターンを検討し、会社や従業員にとって最適な戦略を考えていくべきとの声をいただいた。</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>昨年度と比べ、なかなか参加者数が伸びていない状況である。次期以降は、令和6年度の税制改正でも改正された特例措置の特例承継計画の提出期限の延長からM&amp;Aと共に特例措置の説明も行き、参加者数の増加を図りたい。</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)	20.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	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)	事業承継に向けた準備の啓発とノウハウの取得(東大阪商工会議所)							
		指標	事業承継に向けた意欲向上について						
		数値目標	20	実績数値	14	目標達成度	70.0%		
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)	14.0	支援実績率	70.0%	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)	事業承継に向けた準備の啓発とノウハウの取得(松原商工会議所)							
		指標	事業承継に向けた意欲向上について						
		数値目標	20	実績数値	14	目標達成度	70.0%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

東大阪商工会議所

事業名		売りメッセ取引商談会 in 東大阪								
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)	製品や商品を製造又は卸・小売している地域事業所に、通信販売や店舗販売、卸売企業等の担当者との商談の場を提供し、事業所の販路開拓支援を行うことを目的とする。また、新型コロナウイルス感染症拡大からの回復を目指し1社でも多く取引に結びつくよう、商談会を開催する。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造業者、小売業者、卸売業者 142,224社 ※平成28年経済センサス活動調査より								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時:2023年11月24日(金)15時～17時 商談会直前「プレゼンセミナー」 場 所:東大阪商工会議所 本所本館4階 大会議室 内 容 ①商談で成功する資料やツール作成のポイント ②プレゼンの秘訣 ③商談後のフォロー その他、商談会で効果的なプレゼンを行う方法・具体例の解説 講 師 ビジヨナリーソリューションズ 代表者 参加者 20社 24名								
		日 時:2023年12月8日(金) 10時～17時 場 所:クリエイションコア東大阪 南館3階クリエイターズプラザ バイヤー: 21社、売込企業 94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	(b):北大阪・守口門真・大東・松原商工会議所等と連携することによって、バイヤー事業所や売り込み事業所の参加拡大と相乗効果が見込まれる。							
		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)	137	総支援企業数(実績)	114	支援実績率	83.2%	満足率	95.6%	
	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)	支援企業数については計画には達成しなかったが、成約は94社中15社が商談成立。その他、現在も商談中の案件については、39件ある。 (売りメッセ東大阪取引商談会) ・買い手側企業・・・21社 ・売り手側企業・・・94社 ・商談件数・・・325件(※事後アンケート集計結果) 当日終了後の売り手企業アンケートでは参加して「満足56.4%(53社)」「やや満足38.3%(36社)」「やや不満4.3%(4社)」「不満1.1%(1社)」と概ね「満足・やや満足」の回答であり、「普段、商談できないバイヤー企業と商談できて良かった」との回答が多く、商談で不成立ながらも情報・アドバイスなどが得られた。今後の本事業でのマッチングによる販路開拓が期待される。								
		代表指標	商談件数							
		数値目標	380	実績数値	325	目標達成度	85.5%			
	成果の代表事例	商談が成立した商品は「収納システム」「幅広く調理可能な包丁」「中腰作業に役立つアシストスーツ」など生活用品と「ご当地ハンバーグ」「湯葉」「日本茶」などの食品が多かった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	30社	目標値(実績)	20社	目標達成度	66.7%				
		商談成約・成立を目指し、商談会前にプレゼン力向上セミナーを開催することで商談会への参加事業所の提案・交渉力向上を図る。								

実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	課題としては参加者数の増加である。新規バイヤーが参加することにより売込事業所の増加が見込めるため、次年度は新規バイヤーへのPRを強化し多くの商談に繋げたい。本年度参加者や過去参加者等へ新たなバイヤーとの商談が可能となる旨をPRし、継続参加については商談成立件数の増加を目指す。
------	--	--

【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)	107	支援企業数(実績)	94	支援実績率	87.9%	満足率	94.7%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	商談会では参加企業数94社、商談成立件数が15件となった。商談成立に至っていない事業所からは、商談は不成立ながらもバイヤー担当者から消費者の求める商品の傾向など情報・アドバイスが得られたことから今後の本事業でのマッチングによる販路開拓が期待される。							
		指標	商談件数						
		数値目標	380	実績数値	325	目標達成度	85.5%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	20	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）	プレゼン力向上セミナーでは「伝える営業商品と商品を理解してもらう営業の違いを学んだ」や「プレゼン方法を見直す良い機会であった」など今回のセミナーでは今までとは違う視点の新たな気づきを得られた内容であり、今後の商談に活用できるセミナーとなった。							
		指標	セミナー理解度						
		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				