

平成30年度 事業実績報告書

申請者の概要

申 請 者	団体名	忠岡町商工会		
	代表者職・氏名	会長 萬野 俊史		
	所在地	〒595-0812 大阪府泉北郡忠岡町忠岡中1-1-23		
	担 当 者	職・氏名	事務局長 森 孝博	
		連 絡 先	電話番号（直通）：	0725-33-3208
Fax：			0725-32-4880	
	E-mail：	info@tadaoka.or.jp		
①設立年月日		昭和35年11月28日		
②職員数 (うち経営指導員数)		6名(3名)		
③所管地域		泉北郡忠岡町		
④管内事業所数		608(平成26年度経済センサス)		
⑤管内小規模事業者数		415(平成26年度経済センサス)		
⑥会員数(組織率)		751		
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと				
□主な事業概要(定款記載事項等)				
<p>①商工業に関し相談に応じ又は指導を行うこと。 ②商工業に関する情報又は資料を収集し及び提供すること。 ③商工業に関する調査研究を行うこと。 ④商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。 ⑤展示会、共進会等を開催し又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 ⑥商工業に関する施設を設置し、維持し又は運用すること。 ⑦商工会としての意見を公表しこれを国会、行政庁等に具申し又は建議すること。 ⑧行政庁等の諮問に応じて答申すること。 ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 ⑩大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業を行うこと。 ⑪商工業者の委託を受けて当該商工業者が行うべき事務(その従業員のための事務を含む)を処理すること。 ⑫行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 ⑬外国人研修生の受入に関する事業を行うこと。 ⑭前各号に掲げるもののほかその他商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。</p>				

忠岡町商工会**(1) 事業の目標**

事業者が抱える問題点と課題を的確に把握しその解決を図るため、諸施策のPR・情報発信提供を継続的に実施しながら、課題解決を目指す企業に対して経営指導員による企業カルテ・サービス提案を行い、種々の支援メニューの利用を促進し総合的に支援することにより事業の持続的な発展に寄与する。また、地域活性化事業では、大阪府施策に則った事業や単独で実施するよりも広域で実施したほうが効果の上がる事業については近隣商工会・商工会議所とともに連携して広域で実施する。特に、国の小規模企業振興基本法の施行を受け、ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金や持続化補助金に代表される諸施策について商工会が伴走しながら適切な支援を効果的に実施し、事業計画策定や販路開拓、資金調達、創業に軸足を置いてビジネスチャンスの創出や地域経済全体の浮揚に繋げ活性化に寄与する。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

相談事業では経営指導員が相談当初において従来の単発的な支援では終わらないよう事業者ニーズや相談者も気づいていない課題把握に注力し、サービス提案時に適切な支援策を提案して行くことに努めた。専門相談支援事業では経営相談に実績のある中小企業診断士と連携し地域の工業を中心に経営指導員が同行、工場等の現状把握・検証・経営改善支援を行った。専門家のノウハウを経営指導員が学びながら事業者の経営課題の解決に向けての取組みを実施した。金融支援では日本政策金融公庫国民生活事業との連携により一日金融相談会を2回実施した。また、地域金融機関（池田泉州銀行・大阪信用金庫・成協信用組合）との連携で事業者のあっせん依頼に対応した。地域活性化事業においては、パナソニックやMOB I Oと連携してカイゼン活動に取り組み企業管理者向けセミナー・交流会での意識づけや作業改善や品質管理のワークショップを通じて他社の取組み事例を学び製造現場での実践を促すなど工夫を凝らした。商工展示即売会事業では集客増を図るため、大阪府技能士会連合会や近隣商工会と連携し、魅力ある出店者の呼び込みや抽選会の実施で地場産業製品の売上アップと製品等のPRを図る仕掛け作りに注力した。さらに、昨年のカイゼン活動推進事業から派生したものづくり企業のイノベーション精神を刺激する事業では(株)堀場製作所びわ湖工場の見学を通じて生産プロセスや協力工場と一体となったものづくりの現場と人材育成について学んだ。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

相談事業の実施により、地域事業者において商工会経営指導員の的確で親切な対応に対する信頼度が高まり、相談の数もさることながら高度な相談が多く寄せられ、それに個別に対応することにより事業者が自社の事業を見直す契機となったばかりか、課題解決にもつながった。また、地域活性化事業の実施により、参加した企業及び従業員の意識改革やスキルアップができた。商工展示即売会事業では好天に恵まれ、8000人の来客があり自社の商品をPRできたという企業数が目標を大きく超えた。カイゼン活動推進事業では経営者、現場社員の両方に向けてカイゼン活動に対して目線を合わせるカリキュラムとすることができたことと、2回実施のワークショップで初日に交流会を実施し課題提起することにより後半のワークショップが非常に活性化した。このように実施事業により地域に対して大きな活性化効果があったことが会員数の増加からも伺える。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

相談事業の利用企業や地域活性化事業の参加企業はその効果と実績を残しているように思われるが、地域にはこの事業を利用していないところや参加していない事業所があり、地域全体にこの事業の効果が行き渡っていないことが考えられる。また、企業において法律改正や社会の仕組みの変遷に対応できていない事業者が多く見受けられる。さらに事業主の高齢化や後継者問題などとともに若手創業者の減少も地域の活性化を阻む大きな原因及び課題として浮かびあがってきた。

(5) 来年度への取組み

上記課題を解決するため、今後も相談事業や地域活性化事業の利用事業者が増えるよう広報・PRを行う。実際に「商工会でここまでのサービスを行ってくれることを知らなかった。」ということをよく聞くことから、まだまだ施策のPRが必要であるためホームページの更新回数を増やすなどの工夫をしていく。さらに相談事業の支援ツールとして会報等を利用して、「商工会でできるサービス」を具体的に提案し相談内容の掘り起こしにより、その解決を図ることによって更なる地域活性化を図るよう努力する。産業競争力強化法での認定に基づく忠岡町創業支援ネットワーク（5年目）での創業セミナーや個別重点相談と小規模事業の連携により創業者の掘り起こしと支援を行っていくとともに、消費税率の引き上げやキャッシュレス対応・事業承継に向けてタイムリーな支援を充実させていく。

忠岡町商工会

Ⅰ 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

①相談事業を積極的に進めるため、年6回奇数月忠岡町内に新聞折込する商工会ニュースにより、最近の相談例を具体的に記載し相談に対する敷居を低くすることにより新規の相談利用者の発掘を図るとともに過去の相談利用者にアプローチをかけ、企業の抱える潜在的な相談需要を引き出し、従来に増して高度な支援につなげることにポイントをおいた。成果として、直接、伴走支援した企業から「ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」採択1件、「持続化補助金」採択6件などがあった。

②専門家である中小企業診断士と連携し地域の工業を中心に経営指導員が同行し、販路拡大、事業計画策定に関して事業所の現状把握・検証・経営改善支援を行った。専門家の経営支援に関するノウハウを経営指導員が吸収しながら事業者の経営課題解決に注力した結果、事業者と指導員との距離が縮まり新たな相談につながった。

③中小零細企業の資金繰りを支援するため、過去の支援リストをもとにアプローチをかけ、マルケイ融資をはじめ大阪府制度融資や日本政策金融公庫国民生活事業のプロパー資金融資の紹介やあっせんにつなげることにポイントをおいた取り組みを実施した。成果として、金融支援（経営指導型）20社、金融支援（紹介型）31社で積極的な設備投資案件が目立った。

④創業案件について、開業資金を必要とする事業者に日本政策金融公庫の新創業融資（無担保・無保証人・低利）をあっせんし、事業計画・資金計画の策定支援によりスムーズな創業の実現に寄与した。

⑤代表事例としては資金調達で来所された事業者にカルテ提案を行い、事業計画策定支援→専門相談→経営力向上計画の認定→先端設備等導入計画の認定→ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金の採択につなげることににより、事業の見直しと革新的サービスの確立、設備導入における伴走支援を行うことができた。

支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
事業所カルテ・サービス提案	事業所	245	237	96.7%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	6	4	66.7%	3
金融支援（紹介型）	支援数	30	31	103.3%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	22	20	90.9%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0		
資金繰り計画作成支援	事業所	20	23	115.0%	5
記帳支援	事業所	25	34	136.0%	5
労務支援	支援数	55	66	120.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	3	2	66.7%	3
マーケティング力向上支援	事業所	6	3	50.0%	3
販路開拓支援	支援数	42	40	95.2%	5
事業計画作成支援	支援数	18	17	94.4%	5
創業支援	事業所	20	23	115.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	1	1	100.0%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	20	21	105.0%	5
財務分析支援	事業所	7	12	171.4%	5
5S支援	事業所	0	0		
IT化支援	事業所	8	9	112.5%	5
債権保全計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	5
事業承継支援	事業所	10	11	110.0%	5
結果報告	事業所	244	237	97.1%	5

Ⅱ 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

経営指導員で対応できない非常に高度な相談について、弁護士・税理士・中小企業診断士と連携して、法律相談・税務相談・経営相談を実施。

法律相談は年6回奇数月に弁護士が商工会事務所において個別無料相談を実施し、小規模企業の事業上の法律に関わる相談を受ける。法律相談は1回の相談ではなかなか効果が上がらないものではあるが、代表的な成果としては、契約・債権回収・個人再生・台風被害・損害賠償などの案件について弁護士が法律の解釈を説明することにより相談者が適切な対応ができる効果があった。

税務相談では相続・特定贈与・譲渡所得・損害保険金受領と雑損控除の取扱など税理士でないと対応できない専門的な相談が目立った。また、経営相談では専門家である中小企業診断士と地域事情に詳しい経営指導員がタッグを組むことにより高度な経営課題の解決を図るとともに経営指導員の指導力の向上に寄与する効果があった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律相談	継続	延相談件数	18	19	105.6%	5
税務相談	継続	延相談件数	18	20	111.1%	5
経営相談	継続	延相談件数	10	12	120.0%	5

忠岡町商工会

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

地域活性化事業では、販路開拓支援に資する商工展示即売会事業や現場力向上と人材育成のカイゼン活動推進事業、成功企業の隠されたヒントを学ぶものづくり企業のイノベーション精神を刺激する事業といった支援事業を単独あるいは広域の幹事として行った。

「商工展示即売会事業」では泉州地域の優れた製品や商品の販売結果だけでなく、参加企業の製品・商品PR、認知度アップや消費者ニーズの収集にポイントをおいて実施し、支援企業数、来場者、満足度とも予想を上回った。また、商品等のPRにより実店舗への誘導につながった企業もあった他、新製品のテストマーケティングとして活用して消費者の声を聞くことができた。

本年の「カイゼン活動推進事業」は講師陣を研究者から民間大手企業の実践者に切り換えて実施。経営者や管理者層に対するキックオフセミナー・交流会では作業改善の着眼点や取組み方法について動画を活用して生産性向上に向けての道を説いた。作業改善と品質管理のワークショップでは2日間コースの初日に課題を与え交流会を実施することにより課題解決に向けての意見交換が積極的に行われ交流会が活性化した。成果としては、他社の課題解決の事例を学び取り製造現場に活かせると好評で参加者からは自社の他の生産グループにも受講させたいとの感想をいただいた。

「ものづくり企業のイノベーション精神を刺激する事業」では大手の成功企業から隠されたヒントを学び、新たな経営改善やイノベーションの契機とすることを目的に(株)堀場製作所びわ湖工場を見学。成果としては大手企業の中・長期的な計画立案や人材育成について意見交換する中で自社でも人材育成についての補助制度を検討する企業も現れた。

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	ものづくり企業のイノベーション精神を刺激する事業	20	20	100.0%	89	経営方針の参考にしたい企業	75%	85.7%	114.3%	5

(2) 広域事業(幹事事業のみ)

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
○	商工展示即売会事業	40	42	105.0%	87	自社及び自社製品をPRできた企業数	20	34	170.0%	5
						来場者数	4000	8000	200.0%	5
○	カイゼン活動推進事業	15	22	146.7%	83	改善活動に気づきを得ることができた企業	75%	79.0%	105.3%	5
○	カイゼン活動推進事業	15	13	86.7%	84	改善活動を実施したいと回答した企業数	75%	85.7%	114.3%	5
○	カイゼン活動推進事業	15	21	140.0%	83	品質管理活動を実施したいと回答した企業数	75%	62.5%	83.3%	5

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

忠岡町商工会

事業名		ものづくり企業のイノベーション精神を刺激する事業							
想定する実施期間		H 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)	忠岡町の繊維産業をはじめとするものづくり企業は下請け企業が多く、その業績は大手企業の経営方針により左右される。特に海外の安価な製品等の輸入や製造現場の海外移転等が原因となって「年間を通じた安定した受注ができていない」、「受注額が減少している」等が共通の課題となっている。この現状を打破するために、経営者や部門責任者等の「イノベーション」精神を刺激し、問題解決していく経営力を養うことを目的として、付加価値の高い製品開発や技術力・新しいアイデアをいかした事業展開等に取組む企業の現場で学び、参加企業間で情報交換の場を提供する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	ものづくり企業（繊維関係業種およびその他）200社、並びにものづくり企業への業種転換に興味のある企業。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「成功企業に隠されたヒント」を学び、新たな経営改善やイノベーションの契機とすることを目的として、(株)堀場製作所の工場見学会を企画の柱として、平成30年11月29日、20社21名が参加のもと、以下の通り実施した。</p> <p>京都発祥のものづくり先端技術×伝統×デザインから学ぶ視察研修会</p> <p>①工場見学会 (株)堀場製作所 びわ湖工場 BIWAKO E-HABOR 京都生まれのグローバル企業で、分析計測器の総合メーカー。技術・生産の両面で将来の成長を支える「BIWAKO E-HABOR」で、生産協力工場と一体となった淀みない生産プロセスの模様や自動車試験設備「E-LAB」を見学。「おもしろおかしく」といったユニークな企業文化、「人財（ホリバリアン）」の育成等について話を伺った。</p> <p>②視察見学及び交流 京都市岡崎「白河院」など 武田五一氏設計の建築・内装、小川治兵衛氏設計の庭園など、「伝統×モダンな空間」で、デザインとおもてなしを学ぶ。その他、京都御所にて、平安以降の建築様式の移り変わりを感じる。</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>							
		①府施策連携							
		②広域連携							
		③市町村連携	企画、参加者募集については、忠岡町にも協力いただいた。						
	④相談相乗	ヒアリングやアンケート等により企業の課題把握を行いカルテ化につなげた。							
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	20	支援実績率	100.0%	満足度	89
	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)	大手企業の中・長期的な計画（人財育成、研究開発等）を見聞き意見交換することで、自社の現状と対比し、今後取り組まなければならない課題を確認することができた。							
		指標	今後の経営方針の参考にしたいと回答した企業						
		数値目標	75%	実績数値	85.7%	目標達成度	114.3%		
	成果の代表事例	人材の確保や能力向上にかねてから課題に思っておられた企業が、(株)堀場製作所の人財育成に感化され、講習会への補助を検討。本町の補助金等も活用し、次年度実施予定。							
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)	結果的に素晴らしい企業に受け入れただけだが、企業の選定に時間が掛かり開催時期が遅れた。視察先企業の情報収集を前倒し、事業者にとって成果及び満足度の高くなるよう企画したい。							

忠岡町商工会

事業名		商工展示即売会事業																							
想定する実施期間		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	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	空洞化する製造業とそれに伴い衰退する商業者を支援するため、忠岡町及び泉州地域の製造業や小売業を中心とした企業の優れた製品や商品をエンドユーザーへ販売すること及び大阪府技能士会連合会と連携したものづくり教室の開催により、企業の認知と製品PR及び消費者ニーズの収集や若者にもものづくり体験の場を提供する事を目的とする。																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	忠岡町を中心に泉州地域の中小・小規模事業者。主にモノづくり企業や卸売・小売業を想定。																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日時：平成30年11月11日(日) 会場：忠岡町民グラウンド 出展企業：42社 「良い製品(商品)をより安くをモットー」に企業と消費者のコミュニケーションを図るイベントを実施。大阪府技能士会連合会との連携によるものづくり教室を開催し若者にもものづくり体験の機会を提供する。さらに集客を図るため豪華景品の当たる抽選会を実施。当日会場での購入額200円に対して抽選補助券を配布し10枚で抽選ができる。売上把握は抽選補助券発行に対して行う事で可能。また、宝塚大学との連携では造形芸術学部の学生による似顔絵コーナーを設置。さらに大学生数名程度を当日運営スタッフに加える事により、若者にイベント運営を体験させる効果とその人脈による大学生の来場者の取り組みを図った。 スケジュール 出展企業募集：9月3日(月)～ 出店説明会：9月28日(金) ポスター掲示10月22日(月) チラシ折込：11月10日(土)に近隣市町村に20,000枚。開催後、アンケート実施により効果や改善点についての検証を実施した。</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 大阪府人材育成課、大阪府技能士会連合会との連携によるものづくり教室を開催。技能体験によりものづくりの楽しさを知ってもらえるようにPRを行った。</p> <p>②広域連携 泉南地域の商工会を共催団体とし、出展者及び来場者募集を実施した。</p> <p>③市町村連携 忠岡町広報などにより、出展者募集並びにイベント周知。きゃらフェスタとの連携により来場促進、職員動員などによる支援を実施した。</p> <p>④相談相乗 本事業を通じ販売活動の重要性について認識していただき、販路開拓支援に限らず継続的に商工会の経営支援を実施している。</p>																							
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	42	支援実績率	105.0%	満足度	87																
	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>メーカーにとっては普段声を聞くことのない最終消費者からの感想やアイデアなどを直接聞くことができたため、テストマーケティングとしての活用や今後の商品開発に活かすことができるとの声があった。また小売店にとっては商品等のPRにより実店舗への誘導を図る好機として利用していただけた。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">自社及び自社製品をPR出来た企業数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>20</td> <td>実績数値</td> <td>34</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">170.0%</td> </tr> </table>								指標	自社及び自社製品をPR出来た企業数							数値目標	20	実績数値	34	目標達成度	170.0%		
	指標	自社及び自社製品をPR出来た企業数																							
数値目標	20	実績数値	34	目標達成度	170.0%																				
成果の代表事例	結婚式場向けにテーブルクロスの販売・レンタルを行っている企業が関連商品としてプライダググッズ(コルクコースターや箸袋へ好きなデザインを印刷した商品)の新商品のテストマーケティングとして活用し、消費者からのリアルな声を聞くことができた。																								
その他目標値の実績	目標値(計画)	4,000	目標値(実績)	8000	目標達成度	200.0%																			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	一部店舗では開会直後に多くの客が殺到し、混乱が見られたためカラーコーンやコーンバーを使って順番に列を作ってもらえる様にする。																							

忠岡町商工会

事業名		カイゼン活動推進事業								
想定する実施期間		28 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)	ものづくり企業の共通課題は、現場力を向上・維持するための技能人材の確保、育成等が挙げられる。時間、費用、人材育成のノウハウなどが乏しい事業所や、他社と情報交換を行う機会が少ない事業所は、これらの課題に対して場当たりに対応していることが多く、持続的成長を阻害する要因となっている。本事業により、カイゼン活動やQC活動についての体系的な知識・ノウハウを習得し、交流の機会を設けることで、モチベーション向上を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉北地域(広域連携する高石市、和泉市、泉大津市、忠岡町を中心とした)ものづくり企業1518事業所を、主たる支援事業所として実施する。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	平成30年度の実施状況は、①経営者や管理者層に対してキックオフの交流会で気づきを与え、②、③のワークショップでゲンバ従業員に対して能力の維持向上と情報共有を図った。 ①カイゼン活動推進交流会(生産性向上セミナー)9月20日 目標15社 →実績21.5社(23名) ②作業改善ワークショップ(ゲンバ従業員向け研修「作業改善編」)10月11日・25日。2日間コース。 目標15社 →実績13社(15名) ③品質管理ワークショップ(ゲンバ従業員向け研修「品質管理編」)11月14日・28日。2日間コース。 目標15社 →実績21社(24名) 講師等 ①パナソニック㈱、MOBIO、事例発表企業。②、③パナソニック㈱								
		<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	広報、講師選定、事業実施において、MOBIOに協力いただいたことで、カイゼン活動だけでなく、事業実施後の支援についても情報提供することができた。							
②広域連携		ワークショップや交流会においては、単独実施では参加することのない地域の企業との交流を促進することができた。								
③市町村連携										
④相談相乗	本事業で紹介した事例・手法やワークショップ等で得たカイゼン活動等の知識を自社で活用いただけるようフォローすることができた。									
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)1	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	22	支援実績率	146.7%	満足度	83	
	計画に対する実績(数値)2	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	13	支援実績率	86.7%	満足度	84	
	計画に対する実績(数値)3	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	21	支援実績率	140.0%	満足度	83	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	1 カイゼン活動推進交流会(生産性向上セミナー) パナソニック㈱、MOBIO、事例発表企業を講師としてセミナー及び交流会を実施し、支援と実践の両面からカイゼン活動を啓発した。作業改善等にかかる着眼点や取組み方法等の基本的かつ実践に使える知識を習得し、その必要性及び今後のワークショップの流れを経営者や管理者等に理解していただいた。								
		2 作業改善ワークショップ(ゲンバ従業員向け研修「作業改善編」) 作業改善の取組み方法等の基本的かつ実践に使える知識を習得し、その必要性を理解していただいた。グループワーク等により自社の課題を映像で公開することにより、課題解決に向け積極的に意見交換することができた。								
		3 品質管理ワークショップ(ゲンバ従業員向け研修「品質管理編」) 品質管理の取組み方法等の基本的かつ実践に使える知識を習得し、その必要性を理解していただいた。グループワーク等により自社の課題分析を発表いただくことにより、課題解決に向け積極的に意見交換することができた。								
		指標 1	改善活動等について新たな気づきを得ることができた企業数							
		数値目標	75%	実績数値	79.0%	目標達成度	105.3%			
		指標 2	改善活動を実施したいと回答した企業数							
	数値目標	75%	実績数値	85.7%	目標達成度	114.3%				
指標 3	品質管理活動を実施したいと回答した企業数									
数値目標	75%	実績数値	62.5%	目標達成度	83.3%					
成果の代表事例	人材の確保等に課題があった企業の役員(工場長)自らがセミナーに参加することにより、本事業の必要性を理解いただき、個々の従業員のレベルアップ、人材育成に力を入れていくこととなった。以後、本事業だけでなく、別事業にも積極的に参加することとなった。									
その他目標値の実績	目標値(計画)				目標値(実績)				目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	②、③のワークショップだけでなく、①の交流会についても演習・グループワークを多く実施することで、理解度が高かった。課題としては、講義のレベルと参加者のレベルの差、講義の内容と受注・生産量・流し方などによる参加企業ごとの生産方法の違いによるミスマッチがどうしても発生する。キックオフである交流セミナー等で、カイゼン活動の必要性を理解していただき、継続的に自社のカイゼン活動等を実施いただくことに注力していく。次年度も引き続きテーマ毎のワークショップを充実させ、より実践的な内容を取り入れ対応する。								