

平成30年度 事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名		池田商工会議所
	代表者職・氏名		会頭 服部 盛隆
	所在地		〒563-0025 池田市城南1-1-1
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 阿部小百合
		連絡先	電話番号（直通）：
Fax：			072-751-3876
		E-mail：	soudansho@ikedacci.or.jp
①設立年月日		昭和30年3月31日	
②職員数 (うち経営指導員数)		13名(7名) (H31年3月末現在)	
③所管地域		池田市	
④管内事業所数		3,798(平成26年経済センサスによる)	
⑤管内小規模事業者数		2,495(平成26年経済センサスによる)	
⑥会員数(組織率)		1,100(28.9%) (H31年3月末現在)	
※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)商品の品質及数量商工業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又は検定を行うこと。</p> <p>(10)博覧会見本市等を開催し及びこれらの開催のあつ旋を行うこと。</p> <p>(11)商事取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。</p> <p>(12)商事取引の紛争に関するあつ旋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)旅行業法に基づく旅行業</p> <p>(17)社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(18)行政庁から委託を受けた事業を行うこと。</p> <p>(19)前各号に掲げるものの外、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>			

池田商工会議所

(1) 事業の目標

1. 個性的で魅力あふれる事業者の育成。
小規模事業者が本来持つ自らの強みを活かし、個性的で魅力あふれる「小さくともキラリと光る」経営に変えていく事業者の育成を目指す。経営環境の変化をチャンスと捉える意識改革を促すとともに、新たな需要にきめ細かく対応できる対応力を強化し、それぞれの個性と魅力を磨き上げて、魅力ある店舗づくり、地域のニーズに対応した品揃え、商品開発、サービス提供のできる事業者の育成を図る。

2. 小規模事業者の経営基盤の強化。
域内の小規模事業者は、昔からの成り行き任せの経営姿勢で事業をしている事業者がまだまだ多く、構造変化が今後加速度的に進むことが予想されることから、小規模事業者が本来持つ強みを発揮できるよう土台となる経営基盤の強化を目標とする。需要を見据えた計画的な経営への転換を働きかけ、経営者の意識改革を促すとともに、財務分析・資金繰り計画・金融支援等による財政基盤の強化、労務・人材育成、IT等の支援による組織体制の強化、マーケティング・販路開拓等の支援による販売体制の強化を図る。

3. 創業・事業承継による新陳代謝の促進。
地域経済の新陳代謝を図るため、創業を人生の新たな働き方として選択する創業関心者を増やすとともに、創業希望者→創業準備者→創業者へと創業に向けてスムーズなステージアップを支援し、新たに市場に参入する創業者を増やす。また、今後は経営者の高齢化による廃業が増加することが予想されるため、持続可能な事業形態への転換（ダウンサイジング）推進、円滑な事業承継への移行支援を新規に実施し、地域経済の安定性を維持させながら新陳代謝の促進を図る。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

当所は平成27年度に経済産業省より経営発達支援計画の認定を受け、平成30年度に2度目の認定申請を受けた。当所は長年、地域に密着して小規模事業者の幅広い経営課題の解決につながるきめ細かな支援活動を展開しており、事業者とのさらなる信頼関係の構築に取り組むとともに、小規模事業者の課題発掘・解決に向けて取り組みを実施した。窓口相談、セミナー、個別相談会等、小規模事業者とのあらゆる接点を機会と捉えた。経営相談支援事業では、事業者が直面している課題だけでなく、事業者自身が認識されていない課題の掘り起こし、解決に向けた支援を行うことで、経営基盤強化に向けた支援を実施した。また1対1の支援であることから、経営者のメンタル面のサポートにも配慮するようにした。地域活性化事業では、小規模事業者ならではの個性と魅力を発掘するため、商品のギフト化に向けて、商品開発、デザイン・パッケージ、店頭・什器等展示方法、広報宣伝の見直し等を行い、展示会にて顧客の反応を得る等、一連の支援を通して、自らの力で企画開発してPDCAサイクルを回せる力の育成に注力した。また経営指導員と事業者だけでは解決できない課題については、専門家の連携体制を構築し、迅速に対応するとともに、経営相談や地域活性化事業との相乗効果を図ることで、経営力の向上を図った。当所では小規模事業者への支援実施を広報するため、事業計画作成支援、マルケイ融資、創業支援のポスターを作成し会議所前の通路に掲示し、支援機関としての広報を行っている。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

(1) 個性的で魅力あふれる事業者の育成は、本年度は小規模事業者が持つ商品の魅力をアップさせる「ギフト商品」化を支援した。小規模事業者の魅力発見と付加価値をどのようにつけていくか、ギフト化した商品をどのように売り込んでいくかをテーマに支援実施し、小規模事業者が本来持つ「規模は小さくともキラリと光る個性」の発掘が出来た。小規模事業者自身も商品開発だけでなく、デザイン、展示やPOP、ITを活用したPR、展示会における接客販売等、一連の事業を通して商品開発・売り込みを行い、変革の必要性の認識、変革プロセスの体感、さらなる課題の発見と挑戦の必要性を認識された。また地域内消費者においても地元事業者の存在がまだまだ知られておらず、事業の実施を通じて店舗認知度向上と販路開拓が出来た。(2) 経営基盤の強化は、厳しくなる経営環境の中、直面する経営課題だけの解決だけでなく、事業者自身が認識していない経営課題についても指摘・支援することで、経営の安定・継続が図られたとともに、経営環境の改善への取組みが促進された。(3) 創業支援を深化させた結果、創業関心者→創業希望者へ、創業希望者→創業準備者へのステージアップが図られた。当所では創業支援に力を入れて実施してきていて地道に活動してきているが、創業相談に来所された創業希望者より「創業相談するなら池田商工会議所」と聞いて来所される相談者が増えてきている。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

個性的で魅力あふれる事業者となるには、自社の商品開発を強化する必要があるが、地域ブランド強化支援事業にて実施したギフト商品開発において、商品開発のノウハウがなく、商品開発力が弱かった事業所があった。消費税増税も控える中、価格競争に巻き込まれず、事業者自身が自社の事業および商品やサービスについて新たな価値を創造し、市場競争力の高い自社商品を開発すること、その商品の価値を顧客に伝達する手法についても自社に応じた方法を見出す必要がある。どのように商品開発を考えればよいのか、消費者に支持される商品開発・アイデアを生み出すまでの思考プロセスの支援の必要性を感じた。創業は関心を持ってから具体的な着手まで準備時間を要する事業であり、創業事業参加者からは、「創業に至るまでの間、時間を要することから創業に対する不安や困難に、創業モチベーションを維持してることが難しい」との声が聞かれた。創業セミナーや創業塾の知識学習だけでなく、創業に至っていない創業予定者のメンタル面やモチベーションのフォローも創業者創出に大きく影響されると考えられる。

(5) 来年度への取り組み

当所では来年度、小規模事業者への訪問巡回を増やし、小規模事業者との信頼関係構築とともに、小規模事業者が直面している課題だけでなく、事業者自身が認識していない課題の発掘・解決を積極的に働きかけていく。小規模事業者の経営基盤の強化を中心に、小規模事業者ならではの個性と魅力を活かせる事業者の育成、地域の新しい事業者を創出する創業支援に取り組む。魅力向上として、地域ブランド強化支援事業にて展開した商品開発支援において、商品開発力のさらなる育成の必要性を感じたことから、デザインセンターの協力を得てデザイン思考を活用した商品開発支援を実施し、中小企業の商品開発力を高めていく。また、経営環境の変化に柔軟に対応できるようIT活用や雇用環境整備、キャッシュレス化の支援にも取り組んでいく。

池田商工会議所

Ⅰ 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

域内の多くの小規模事業者は、昔ながらの成り行き任せの経営で事業を続けている事業者も多く、消費者行動の多様化や経営環境の急激な変化に対応できずに事業意欲が低下し、経営の維持・安定を優先課題とする事業者も多い。経営相談では、事業者が抱える直面問題への支援だけでなく、変革する環境に対応できるよう意識改革と、経営者が認識していない経営課題への気づきと変革を目指しており、事業の維持・安定のみならず持続成長・安定成長に向けて、経営指導員より積極的に支援の提案を行って支援を実施した。加速度的に経営環境が変化中、経営者は常に不安と孤独を抱えながら事業運営に奮闘しており、経営者へのメンタル面での支援も事業の維持・存続・成長には必要不可欠と考え、課題解決だけでなく、経営者の事業意欲の向上～事業マインドのフォローアップも併せて行うようにしている。

代表事例：A社（雑貨製造卸小売業）

創業3年目、法人設立1年目の雑貨製造卸小売業。OEMで自社製品を開発され、卸売やネット販売展開のための相談を受ける。事業計画作成支援に始まり、商品展開やIT活用に向けての専門家の紹介、資金繰り計画作成支援、販路開拓支援、本格的な展開に向けて金融支援を実施した。次のステージアップを目指して伴走型の支援を実施した結果、第11回大阪府ビジネスプランコンテストに応募され、優秀賞を受賞。池田市の事始め奨励大賞に応募され審査委員特別賞を受賞。経済産業省が推進する女性起業家等支援ネットワーク構築事業 ビジネスプランコンテスト（LED関西）セミファイナリスト。

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	330	328	99.4%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	24	24	100.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	14	17	121.4%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	30	31	103.3%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	3	150.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	30	26	86.7%	3
記帳支援	事業所	36	38	105.6%	4
労務支援	支援数	100	82	82.0%	4
人材育成計画作成支援	事業所	0	0		
マーケティング力向上支援	事業所	45	46	102.2%	4
販路開拓支援	支援数	50	52	104.0%	4
事業計画作成支援	支援数	55	56	101.8%	4
創業支援	事業所	50	46	92.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0		
コスト削減計画作成支援	事業所	38	44	115.8%	3
財務分析支援	事業所	126	145	115.1%	5
5S支援	事業所	1	1	100.0%	3
IT化支援	事業所	20	19	95.0%	4
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
事業承継支援	事業所	1	2	200.0%	2
結果報告	事業所	330	328	99.4%	4

Ⅱ 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

本事業では小規模事業者が抱える個別具体的な課題解決に向けて、経営指導員では対応しきれない相談において、各種の専門家を活用し連携を図って支援を実施した。事業者においては専門的かつ急を要する課題解決への道が開け、支援サービスの選択肢の拡大と多様な課題への支援をワンストップで提供することができた。金融にかかる専門相談については、日本政策金融公庫の担当職員と連携を図って対応し、経営支援と合わせながら、スピーディーな課題解決に導くことができた。税務にかかる専門相談については、従来より記帳支援として実施している事業所における自主申告体制の支援を近畿税理士会や関係機関と連携を図り、申告業務の適正化、推進を図り、小規模事業者の経営基盤の強化を図った。法律相談や労務問題については、近年複雑多様化しており、弁護士や社会保険労務士による相談窓口を設置により課題解消へと導いた。専門家相談では、経営相談支援事業では対応しきれない専門的な課題に対し、中小企業診断士等の専門家の力を借りながら、事業者と経営指導員と中小企業診断士の3者で課題解決に取り組むことが出来た。

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	相談件数	5	5	100.0%	4
労務相談	継続	相談件数	5	2	40.0%	4
税務相談	継続	相談件数	5	15	300.0%	4
金融相談	継続	相談件数	12	28	233.3%	5
専門家相談	継続	相談件数	20	19	95.0%	5

池田商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

当所管内の地域活性化は経済産業省に認定を受けた経営発達支援計画に基づき、小規模事業者の持続的発展を支援することで地域の活性化を図ることを主眼に置いている。個性的で魅力あふれる事業者の育成、小規模事業者の経営基盤の強化、創業・事業承継による新陳代謝の促進、を目標に各種地域活性化事業に取り組むことで個々の事業者の事業が活性化できるように支援を行った。「地域ブランドの強化支援事業」では、「ギフト商品」の開発をテーマに、自社の商品の魅力発見、ギフト商品化の検討、大阪デザインセンターの協力を得て、ギフト商品のパッケージデザインの見直しを行う等、小規模事業者の商品の付加価値向上を図った。また成果を展示会にPR販売したことで、新規顧客開拓の獲得が出来た。「経営革新事業」では、セミナーにより経営者に変革への必要性を促すとともに、革新塾にて経営革新計画作成へのチャレンジを促進し、集中的な伴走型支援を実施したことにより、平成30年度は2社が申請・承認を得るに至った。取組み初年度の平成27年に1件、平成28年に2件、平成29年に3件と、継続的な伴走型支援を実施することで、自社の経営を見直して意欲的に変革に取り組む事業者を創出することができた。当所では『事始めのまち』として創業支援に力を入れており、産業競争力強化法に基づく創業支援計画に参画して特定創業支援を実施している。「創業促進事業」では、創業関心者の裾野を増やすためのセミナー開催し、創業塾にて創業関心者から創業準備者へとステータップを促進させて創業準備者の層を増やすとともに、最終的に創業者創出までの集中的な支援を行い、平成30年度は2社が創業に至った。また創業準備期間中のモチベーション低下やつまづきによる挫折へのフォローアップを行う等、きめ細かな支援を実施した。「IT・クラウド活用促進事業」では、小規模事業者が自社の生産性向上に係る経営課題を自身で把握し、その課題に見合った改善方法を最新のIT・クラウドサービスから発見し、効率化に向けた一歩を踏み出すきっかけとなるセミナーを開催し、IT活用を敬遠していた小規模事業者の意識改革を促すことができた。「雇用環境整備支援事業」では、働き化改革に向けての同一労働同一賃金についてのセミナーを実施し、経営者の意識改革と労務体制の変革に向けた取り組みを促進させることができた。

(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
○	地域ブランドの強化支援事業	20	14	70.0%	91	習得したブランディングやプロモーションノウハウを活用して、販路開拓型展示販売会にて新規顧客開拓を図りたい事業者	20	9	45.0%	3
○	地域ブランドの強化支援事業	5	5	100.0%	88	ブランディングやプロモーションを実践する事業者	5	5	100.0%	4
○	地域ブランドの強化支援事業	25	20	80.0%	83	本展示会后、店舗等において、問合せや来店があった事業者	10	9	90.0%	4
○	創業促進事業	25	22	88.0%	95	創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合	80%	90%	112.5%	5
○	創業促進事業	15	16	106.7%	96	創業に向けて取組を始めた創業予定者数	5	6	120.0%	5
○	創業促進事業	3	3	100.0%	99	創業予定者数	3	3	100.0%	5
○	事業承継支援事業	15	13	86.7%	87	事業承継準備の進め方についての理解度	80%	88%	110.0%	4
○	IT・クラウド活用促進事業	15	17	113.3%	89	IT・クラウド活用の重要性を認識した事業者数	80%	88%	110.0%	4

(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
○	経営革新支援事業	15	14	93.3%	94	計画的経営の重要性を認識した事業者数	80%	93%	116.3%	4
○	経営革新支援事業	10	18	180.0%	96	経営革新計画申請を希望する事業者数	2	9	450.0%	5
○	経営革新支援事業	2	2	100.0%	96	経営革新計画を申請する事業者数	2	2	100.0%	5
○	雇用環境整備支援事業	15	12	80.0%	91	「同一労働同一賃金」の理解度	80%	93%	116.3%	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。

池田商工会議所

事業名	地域ブランドの強化支援事業
想定する実施期間	28 年度～ 30 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>当地域では小売・サービス業者が業種全体の約7割を占める中心業種である。地域の経済循環率は75.9%と近隣地域に比べ高いものの、今後、少子高齢化や消費者のライフスタイルの変化など小規模事業者を取り巻く外部環境が変わることで、小規模事業者はこれまで以上に厳しい経営環境に直面していくことが予想される。小規模事業者が厳しい経営環境に立たされる要因としては上記の外部環境に限らず、小規模事業者の内部環境にもある。昨年度実施した展示販売会での店舗認知度調査の結果では今回の展示販売会で事業者のことを初めて知ったという割合が事業者を平均して70%あり、改善してほしい点としては「店に入りにくいので入りやすく」という意見が最も多かった。このことから優れた商品・サービスを保有していても消費者との距離が離れていけば結果として、新規顧客開拓に結びつかないということが分析できる。当所では池田で生産・販売される優れた商品・サービスの掘り起こしを継続し、総称して“池もん”と名付け、一品一品のブランド及びプロモーション強化を行う。支援内容としては“池もん”のブランディングやプロモーションノウハウが学べるセミナー（インプット）とそのノウハウを実践できる展示販売会「池もんフェア」（アウトプット）を開催し、“池もん”の新たな販路開拓を支援する。また、ブランディングやプロモーション強化への意欲はあるものの、実践に課題を抱える事業者、展示販売会後の新規顧客開拓へのアプローチが行えていない事業者を対象に専門家によるハンズオン支援を実施し、店舗知名度向上、商品・サービスの魅力発信による新規顧客開拓につなげることを目的とする。</p>
支援する対象 (業種・事業所数等)	BtoCビジネスを展開する小規模事業者 25社
事業の概要	<p>1. <人材育成型>ブランディング及びプロモーション強化セミナー（全2回） デザインを活用した商品開発のポイント、デザインの有効な活用方法、お店への立ち寄り率を高めるための手法、顧客の目を引く商品陳列方法、ターゲットを絞った商品・サービスのウリを伝えるPOPづくりについて学べるセミナーを開催した。 （1）実施時期：平成30年7月24日、8月8日 ※いずれも火曜日開催 （2）実施場所：2日間とも池田商工会議所 （3）内容：【1回目】付加価値を高めるパッケージデザインの必要性、商品企画からデザインを活用したランディングのながれについて事例を交えながら学習した。【2回目】来店を促すための顧客の視認性・誘引性を高めるポイント、顧客の目を引き商品の価値・訴求力を高めるためのPOP作成（ターゲット選定・キャッチコピー・商品価値説明）についてワークを交えながら学習した。 【1回目】講師：中小企業診断士 川崎 ますみ 氏（オフィス・リオ 代表） 【2回目】講師：デザイナー 北中 英紀 氏（㈱こふれ）</p> <p>2. <ハンズオン支援> 商品・サービスには自信があるが、店舗知名度がないことや顧客に商品・サービスの価値が伝わらないことが要因で売上が伸びていない事業者を対象に専門家が新規顧客開拓につながるプロモーションやリピート向上の手法、付加価値の高い商品の開発について個別支援を行った。参加事業者は意欲的にプロモーションツールの作成、ギフト商品開発に取り組んだ。</p> <p>3. <販路開拓型> ～あの人にあげたいギフト♥自分へのごほうびギフト～池もんフェア2018 上記セミナーやハンズオン支援に参加した事業者が新規顧客開拓を図るため、池もんフェアに合わせてギフト商品を開発し、商品のPR販売を行った。ターゲットを購買力のある中高年の女性とし、集客の仕掛けとしてチラシ持参の方への来場者プレゼント、カラーコーディート・メイクアップ講座などのイベントを開催、また、購買を促進させるためスタンプラリーによるプレゼントイベントを実施した。当日はアンケート集計からの推測により約500人の来場者で賑わった。小規模事業者20者が参加し、各事業者それぞれがPOP、商品陳列、接客に創意工夫を行い、新規顧客開拓に積極的に取り組んだ。また、来場者にフェア後、再来店してもらうための積極的なアプローチを行った。</p> <p><池もんフェア2018のながれ> 平成30年7月初旬：展示会出展事業者募集開始、平成30年7月中旬：展示会出展事業者出展決定 平成30年8月8日：出展者説明会 平成30年8月中旬～10月初旬：来場者周知（当所ホームページ、SNS発信、チラシ・ハガキ配布、ポスター掲示、会報・池田市報・地域情報誌掲載） 平成30年10月13日：池もんフェア2018開催 平成30年10月下旬：来場者アンケート集計、平成30年10月29日：来場者アンケート集計結果発表、出展事業者交流会</p>
実施時期・具体的な内容及び事業手法	

<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	大阪府産業デザインセンターと連携し、セミナーを開催。参加事業者募集、事業者によるデザイン活用事例紹介、デザイン総合相談等施策情報提供を行った。
②広域連携	
③市町村連携	池田市と連携し、広報誌により、市内4万世帯10万市民へ池もんフェア2018の広報周知を行った。
④相談相乗	自社の新規顧客開拓を図りたい事業者に対し、経営指導員による販路開拓・マーケティング力向上支援を行った。カルテ化件数25件

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)	14	支援実績率	70%	満足度	94	
	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)	参加事業者の多くが優れた商品・サービスを保有しているものの、消費者の店舗知名度がないことや、店舗に誘引するための仕掛けができていないこと、商品・サービスの価値を伝えきれていないこと等から顧客開拓が進まず、売上が伸ばせていないという課題を抱えていた。セミナーを通して、各事業者はプロモーションについての見直し、商品の価値の伝え方について深く学べた。今後、新規顧客開拓、購買促進に向けた取組みを積極的に実施されていくと思われる。								
		指標	習得したブランディングやプロモーションノウハウを活用して、販路開拓型展示販売会にて新規顧客開拓を図りたい事業者							
		数値目標	20	実績数値	9	目標達成度	45%			
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100%	満足度	88	
	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)	事業者は商品・サービス作りは行っても売り方についての知識がなく、プロモーションや商品のブランディングに課題を抱えていた。不明確であったターゲット顧客を明確にし、自店にとって最も売上に貢献してくれる顧客は誰なのか、その顧客はどのようなシーンで商品・サービスを利用するのかを推測し、顧客視点に立つ商品価値の伝え方を学習した。チャレンジしやすい実践的内容が多く、池もんフェアや店舗において積極的にプロモーションやギフト商品のPR販売をされた。								
		指標	ブランディングやプロモーションを実践する事業者							
		数値目標	5	実績数値	5	目標達成度	100%			
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	20	支援実績率	80%	満足度	70	
	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)	フェア参加者はセミナーやハンズオン支援を受けた参加者は各ブースにおいて、付加価値を高めたギフト商品、顧客の目を引く看板、商品やサービスの魅力を伝えるためのPOP設置、再来店を促すチラシの配布、商品陳列工夫など各々習得したノウハウを実践した。展示会には約500人の来場者があり、店舗や商品・サービスのPR販売を実施、想定以上にチラシ配布・顧客とのコミュニケーション、提案営業が行えたとの回答がある。								
	指標	本展示会后、店舗等において、問合せや来店があった事業者								
	数値目標	10	実績数値	9	目標達成度	90%				
成果の代表事例	展示会に参加したフランスを中心としたヨーロッパ雑貨の販売を行う事業者は他店に比べ立地面が不利であることから店舗が顧客に知られておらず、顧客の購買単価も低いことから売上を伸ばすことができていなかった。セミナーの参加やハンズオン支援により売り方のノウハウを吸収し、池もんフェアでギフト商品をPR販売したことで、来場者の関心を高め、想像以上に売上を上げられたとのことである。また、本フェア終了後も来場者の来店があり、新規顧客の開拓が行えた。現在は店舗知名度を高めるためのイベントの実施など積極的にプロモーションを行っている。									
実施結果	本支援により、参加事業者は店舗や商品・サービスのプロモーション及び商品のブランディングノウハウの蓄積を図ることができ、フェアにおいて各事業者の店舗知名度が高まった。出展した約半数の事業者が展示会にて途切れることなく、次の新規顧客獲得につなげる成果を上げることができた。一方でフェアは開催日時と場所を指定されることで優れた商品・サービスを保有しているが、フェアの開催日時を指定されることで日程が調整できなかった事業者、小規模事業者であるがゆえ従業員の手当がつかなかった事業者、会場の都合で飲食業など一部の業種の出展ができない等の課題があった。2019年度は日程や会場にとらわれず、多業種の事業者が参加できるスタンプラリーなどの事業を企画し、新規顧客開拓に繋がる支援を行っていきたい。									

池田商工会議所

事業名		創業促進事業			
想定する実施期間		H21 年度～ H30 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)	中小企業白書によると起業希望者に対する起業家の割合は20.1%（2012年、総務省「就業構造基本調査」より）と、創業者数の5倍に類する創業希望者が潜在していることが統計上明らかである。これら創業希望者は創業に必要な知識・ノウハウの不足や、創業に対する不安が次ステージへ踏み出す前の足かせになっていることから、それらの課題を解消し創業に踏み出す為の学びの場が求められている。 第一段階として創業関心者、創業希望者向けに、身近な先輩創業者の体験談を聞き、創業という選択肢について具体的なイメージを与え、関心を高める創業セミナーを実施する。第二段階では創業希望者、創業準備者、創業間もない方向けに、創業基礎知識と開業のプロセスについて学習し、ビジネスアイデアを固める創業塾を開催する。第三段階で専門家による集中支援を実施することで、創業前の具体的な個別課題を解決し開業準備を加速させ、起業へ至るようフォローアップする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	池田市において、創業に興味・関心のある方、将来創業したいと考えている方、創業に向けて準備中の方、創業後間もない方を対象とする。			
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材育成型> 創業関心者、創業希望者を主な対象に、先輩創業者の体験談を聞く創業セミナー「成功の秘訣を知る！創業セミナー」を開催した。近隣で成功を収めつつある先輩創業者の体験に接し質疑応答など双方向のコミュニケーションの場を提供することで、創業を具体的にイメージし、自身の選択肢の一つとして意識するきっかけを作ることができた。なお、本来創業スクール開始前の7/7(土)の実施を想定していたが、台風による悪天候の影響で12月の開催となった。(1日) (実施日・テーマ) ●12/8(土)「起業のリアルと魅力を先輩創業者から直に聞くセミナー」</p> <p><人材交流型> 創業希望者、創業準備者、そして創業後間もない方までを対象に、財務、労務、マーケティングなど創業に必要な幅広い知識の習得を支援し、起業イメージを高めるとともに起業準備を促進させるための定期的勉強会「池田商工会議所 創業スクール」を開催した。受講者が日々の生活を送りながら創業へのモチベーションを維持し続けていけるよう、全6回・約3カ月間の長期開催とし、それぞれの分野の専門家による講義内容を踏まえて個人やグループによるワーク、討議、発表等を実施して受講者同士の交流に重きを置き、創業に必要な基礎知識や考え方を習得させた。(全6回) (実施日・テーマ・講師) ●第1回 8/4(土)「創業の心構え／アイデア出しディスカッション」 講師：中小企業診断士 福住 昌子 氏 (ひとのわ 代表) ●第2回 8/18(土)「ブレない芯を作る！事業コンセプトを考えよう」 講師：中小企業診断士 福住昌子 氏 (ひとのわ 代表) ●第3回 9/8(土)「求人・雇用ってどうやるの？ 労務の基礎知識」 講師：特定社会保険労務士 高田崇一 氏 (F a i t h 経営労務事務所 代表) ●第4回 10/6(土)「経営者に必要なお金の考え方と計画づくり」 講師：中小企業診断士 福住昌子 氏 (ひとのわ 代表) ●第5回 10/20(土)「こうすればお客は増える！販路開拓実践術」 講師：中小企業診断士 高橋佐和子 氏 (高橋中小企業診断士事務所 代表) 田頭正宏 氏 (まさゆめ企画 代表) ●第6回 11/10(土)「ビジネスプラン発表／総まとめ」 講師：中小企業診断士 福住昌子 氏 (ひとのわ 代表)</p> <p><ハンズオン型> 当事業に申込のあった受講者のうち起業予定日が間近な創業準備者を対象に、専門家による個別集中支援を実施した。起業に向けた個別の課題解決を専門家が支援することで、起業に向けて具体的な準備を促進させた。また、当所経営指導員によるフォローアップを行い、創業の準備促進を支援した。(3名)</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、大阪府の創業者向け支援施策の紹介や大阪スタートアップ事業への参加を呼び掛けた。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> </table>	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、大阪府の創業者向け支援施策の紹介や大阪スタートアップ事業への参加を呼び掛けた。	②広域連携
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、大阪府の創業者向け支援施策の紹介や大阪スタートアップ事業への参加を呼び掛けた。				
②広域連携					

		③市町村連携	池田市と連携し、市報での開催案内等参加者募集案内をした。またスクール受講者で池田市内での開業を希望する者に対して、池田市が主幹であり当所が参画している産業競争力強化法 特定創業支援の申請書発行を行った。							
		④相談相乗	本事業への参加事業者についての個別具体的な課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的な支援を行えた。カルテ化事業所数23件							
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)	25	支援企業数(実績)	22	支援実績率	88.0%	満足度	95	
	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)	当所管内や近隣地域で活躍している起業家の体験談のセミナーを開催したことにより、対象者層の潜在的な関心を引き起こすことができた。また2名の講師の創業から軌道に乗るまでの経緯を語ってもらったことで、「成功談だけでなく悩まれていたことも聞いて、自分1人で悩んでいたことも皆通る道なのだ安心して」「自分もアイデアと信念があれば創業も可能なのだと勇気づけられた」等、参加者の創業に関する意識を押し上げることができた。								
		指標	創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合							
		数値目標	80%	実績数値	90%	目標達成度	112.5%			
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	16	支援実績率	106.7%	満足度	96	
	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)	創業スクールを開催し事業アイデアの明確化のための考え方や起業に必要な幅広い知識の提供したことにより、受講者が経営・財務・労務・マーケティング等、事業の基盤となる基本知識を身に付け、事業コンセプトの検討等を行い、具体的な創業ステージを上げることができた。毎回、グループワークやグループディスカッション、最終回にはビジネスプラン発表会を行ったことにより、受講者同士の仲間意識が芽生え、相互の触発で事業化の実現へ向け励まし合う良い関係が築けた。 受講時点で既に開業済の受講者以外では、2者が平成31年4月に開業に至った。								
		指標	創業に向けて取組を始めた創業予定者数							
		数値目標	5	実績数値	6	目標達成度	120.0%			
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	3	支援企業数(実績)	3	支援実績率	100.0%	満足度	99	
	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)	創業スクール受講生のうち、2年以内の開業を見込んでいる者3名に対して、円滑な開業までの準備と創業後の生存率向上、持続的経営のために、創業準備段階における集中支援を実施した。個別に抱えている問題・悩みのヒアリングから課題を抽出し、創業スクール担当の中小企業診断士による支援、アドバイスで課題解決の糸口を提示し、具体的な創業準備に向けて一歩前進を促した。支援の結果、2名が平成31年4月に開業に至り、残り1名は令和2年度内の開業の見通しで引き続き事業計画の作成を行い、創業準備を進めていく予定である。								
指標		創業予定者数								
数値目標		3	実績数値	3	目標達成度	100.0%				
成果の代表事例	創業スクール受講者1名が、他の受講生と励まし合いながらビジネスアイデアの早期事業化を本格的に考えるようになった。創業セミナー・ハンズオン支援にも参加した。当初は動物園等での勤務経験を活かしてペット関連のサービス業をしたいという漠然とした目標であり、ペット用介護施設や訪問型ペットシッター等、アイデアの收拾がつかなかったが、ハンズオン支援の中で実現可能性のあるビジネスプランの抽出を行い、売上計画や資金繰り計画を策定し今後の行動計画を練ることができた。年明け以降、経営指導員が販路開拓支援としてチラシの制作を支援し、平成31年4月に開業するに至った。									
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	本来7月に開催予定であった創業プレセミナーが台風の影響により12月に延期（その際「創業セミナー」に改題）となったことで、日程的に参加できなくなった申込者が多数出、36名の申込に対し22名の参加者となった。 創業スクールの受講者の多くを占める40～50代の受講者より、アンケートで「秋開催は子どもの行事と重なり支障が出る」との声が上がった。その為、平成31年度は春～夏をセミナー、スクールの主な実施時期とし、受講者確保に努める予定である。								

池田商工会議所

事業名		事業承継支援事業																																							
想定する実施期間		30 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること																																							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	小規模事業者の廃業や休業による地域経済の衰退を防ぐためには円滑な事業承継に向けた取組みが重要である。中小企業庁のアンケート調査によれば中規模企業に比べ、小規模事業者の事業継続意思は低い傾向にあり、小規模事業者の廃業理由の半数以上が後継者難による廃業であった。当所管内においても経営者の高齢化は進んでおり、将来的にはさらなる高齢化が進むことで、事業承継失敗による廃業数の増加、それに伴う地域経済の衰退が懸念される。事業承継を意思決定をしてから後継者に事業承継するまでの準備期間は5～10年必要とされており、事業承継に向けた準備が遅れることは、取引先や従業員からの不安が募るなど様々な理由により事業の存続危機につながる。そのため、本事業では事業承継準備に向けた勉強会を開催し、経営者に早期に事業承継する意識と準備の必要性を認識してもらい、準備に着手できるよう働きかけを行うことで事業の長期存続による地域経済の活性化・維持を図ることを目的とする。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業承継に課題を抱える事業経営者																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材育成型> 事業を継続するための事業承継の重要性、事業承継準備のステップ、事業承継を構成する3要素(人(後継者)・資産・知的資産(経営理念・ノウハウ)の承継について、承継を円滑に進めていくための経営者のとるべき姿勢・後継者育成方法を学習した。</p> <p>◆勉強会内容 「次世代リーダーをどう育てる?体験談から学ぶ育ての極意」勉強会 実施日:平成30年12月6日(木)</p> <p>1. 事業を任せる経営者の心構え コーチング及びコミュニケーションのとり方について 2. まず最初に始めること 後継者選定の注意点、引継ぎスケジュールの立て方 3. 次世代リーダーの成長を促す7つのポイント 後継者を経営者に育てるために経営者が行う行動・注意点 4. 知らないと損する事業承継に関する国の支援 講師:末松 大幸 氏(株)トップコーチングスタジアム 代表取締役)</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="7">大阪府商工労働部経営支援課・大阪府事業承継ネットワークと連携し、セミナー内容の企画・運営、広報を行った。</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相談相乗</td> <td colspan="7">本事業への参加事業者が抱えている個別課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所の対する総合的な支援が行えた。カルテ化事業所数7件。</td> </tr> </table>								①府施策連携	大阪府商工労働部経営支援課・大阪府事業承継ネットワークと連携し、セミナー内容の企画・運営、広報を行った。							②広域連携								③市町村連携								④相談相乗	本事業への参加事業者が抱えている個別課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所の対する総合的な支援が行えた。カルテ化事業所数7件。						
	①府施策連携	大阪府商工労働部経営支援課・大阪府事業承継ネットワークと連携し、セミナー内容の企画・運営、広報を行った。																																							
	②広域連携																																								
③市町村連携																																									
④相談相乗	本事業への参加事業者が抱えている個別課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所の対する総合的な支援が行えた。カルテ化事業所数7件。																																								
計画に対する実績(数値)	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	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>今回のセミナーを通して、事業承継準備への早期着手の必要性について「気づき」を与えられた。また、事業承継の進め方、準備に向けて抑えるべき内容(人・資産・知的資産)、事業承継課題への対応、後継者育成のポイント等について理解を深められた。各事業者が事業承継に向けた準備を進められていくと思われる。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">事業承継準備の進め方についての理解度</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>88%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">125.7%</td> </tr> </table>								指標	事業承継準備の進め方についての理解度							数値目標	70%	実績数値	88%	目標達成度	125.7%																			
指標	事業承継準備の進め方についての理解度																																								
数値目標	70%	実績数値	88%	目標達成度	125.7%																																				
成果の代表事例	セミナーを受講した建設業の経営者は後継者へ事業を引き継ぐにあたって、課題である借入の経営者保証について相談を行いたいとの要望があった。大阪府よろず支援拠点のコーディネーターによる経営相談を受けることになり、事業承継に向けた準備が進み始めた。																																								
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	参加者の半数は後継者を選定しており、事業承継の準備にとりかかれていた。そのため、事業承継税制や経営者保証ガイドラインについてなど国の事業承継に向けた支援策について情報を得たいというニーズがあった。今回のセミナーは事業承継をこれから考えている経営者向けに事業承継のスケジュールの立て方、経営者の心構えなどが学べるセミナーであったことからニーズとのミスマッチが起きていた。また、セミナーには個人事業主の参加もあったが国の支援策として提供できる情報が少なかった。2019年度は法人・個人問わず有益な国の支援施策情報を提供できるよう事業を展開していきたい。																																								

池田商工会議所

事業名		ITクラウド活用促進事業							
想定する実施期間		30 年度～ 30 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	小規模事業者はアナログ(電話・紙・FAX)により業務を遂行しているところが依然多い。近年、人手不足が加速する中、「業務の効率化」「生産性の向上」への対応が喫緊の課題となっており、業務のデジタル化が求められている。具体的には「業務フロー・会計・決済プロセス全体のデータ連携」と「リアルタイムデータに基づいた攻めの経営」が必要となる。セミナーを開催することにより、近年台頭している安価・簡便で高性能なビジネスアプリ(クラウドサービス)について小規模事業者が正しく理解し、自社の業務プロセスの見直しを行ったうえで、「身の丈にあったIT活用」で効率化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小売業・サービス業を中心とした小規模事業者 15名							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材育成型> 小規模事業者が自社の生産性向上に係る経営課題を自身で把握し、その課題に見合った改善方法を最新のIT・クラウドサービスから発見し、効率化に向けた一歩を踏み出すきっかけとなるセミナーを開催した。また、近年目覚ましい発展を遂げているビジネスアプリなどの各種クラウドサービスの現状を説明し、特にこれまで小規模事業者では効率化が行われていなかったバックオフィス業務の改善事例を紹介することにより、これまでIT活用を敬遠していた小規模事業者の意識改革を促した。</p> <p>実施日(1回目):平成30年7月31日(火)「よくわかる!クラウド会計セミナー」 会計ソフトやクラウドを利用するメリット、活用のポイントについて学ぶ 講師:中小企業診断士 七森 啓太 氏</p> <p>実施日(2回目):平成30年12月4日(火)「攻める!会計セミナー」 会計ソフトと周辺アプリを連携した一歩進んだ活用方法について学ぶ 講師:税理士 高木 健太郎 氏(ナレッジラボ株)</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	セミナーの周知等、大阪府商工労働部中小企業支援室ものづくり支援課と連携を図った。						
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)	15	支援企業数(実績)	17	支援実績率	113.3%	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)	セミナーの参加を通して、多くの事業者が会計ソフトの利点やクラウドを活用するメリットを理解することができた。クラウド会計だけでなく、ITの利活用についての関心を高めることができた。							
		指標	IT・クラウド活用の重要性を認識した事業者割合						
		数値目標	80%	実績数値	88%	目標達成度	110.0%		
	成果の代表事例	記帳について税理士まかせであった事業者が、クラウド会計ソフトの活用を始めることにより、日々の記帳から確定申告を行うまでの知識と技量を身に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のか)	ITの利活用は、必要性を訴求し使い始めるところはいくまでスタート地点であり、その後継続的に活用していく部分の支援についても、計画的に進めることが必要である。2019年度以降は、システム面での利用方法に加え、記帳の基本的知識の習得などの業務知識も、同時に体系的に習得できるように支援を工夫していきたい。							

池田商工会議所

事業名		経営革新支援事業	
想定する実施期間		H27 年度～ H30 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)	近年、小規模事業者を取り巻く経営環境は大きく変容しており、事業を継続・発展させるためには新たな事業展開を模索しイノベーションを計ることが求められている。新事業に取り組むにあたっては、中長期の事業展開の方向性を示す「経営計画」を構築できているかが新事業展開成功のカギとなる。 そのため、小規模事業者の経営計画に対する意識を向上させるための経営計画策定セミナーと、中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画申請に向けた勉強会を開催し、管内事業者の経営の長期安定化を図るとともに、経営革新計画の申請・承認を目指す。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	池田市とその周辺地域の小規模事業者	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材育成型></p> <p>平成30年4月に全3回で「本当に会社を良くする 経営計画作成セミナー」を開催した。主なターゲットとして、これまで経営計画を立てたことが無いが、補助金申請などに向けて計画作りのノウハウを学びたいと考えている事業者向けに、内・外部環境分析や中期的売上計画、行動計画の立て方など、経営計画の基礎的な考え方を身に付け、自力で計画作成できるよう、講義形式で指導した。最終回では経営革新制度の導入説明を行い、計画に基づく戦略的経営が企業の成長・発展に繋がることを理解いただいた。 (実施日・テーマ・講師)</p> <ul style="list-style-type: none"> ●第1回 4/12(木)「売上アップ×補助金ゲットで一石二鳥！採択される計画書のポイント」 ●第2回 4/18(水)「上手く使えば会社は成長する！経営計画 活用のススメ」 ●第3回 4/25(水)「経営計画大分解 誰が見てもナットク！やる気が湧き出る計画書づくり」 <p>講師：中小企業診断士 黒野 秀樹 氏 (コア・サポート㈱ 代表取締役)</p> <p><人材交流型></p> <p>平成30年6月～7月にかけて、経営革新計画の承認に向けた全4回の勉強会「経営革新塾2018」を開催した。経営戦略に基づいた経営の重要性を認識させ、自社の経営課題を洗い出し戦略の検討を行った。経営者自身が経営計画書を作成できるよう経営計画作成に必要な分析手法や数値化等のノウハウを伝授した。経営計画について個別ワークにおける講師のアドバイスの時間を設けたほか、昨年度の当事業で経営革新計画承認企業となった先輩事業者の声を聞き、経営革新計画を身近に感じる場を設け、申請の意欲向上を促した。 (実施日・テーマ)</p> <ul style="list-style-type: none"> ●第1回 6/7(木)「経営革新って？事例を知ってビジネスの突破口を開こう」 ●第2回 6/20(水)「ビジネスチャンスを見つけて想いをカタチにしよう！」 ●第3回 7/4(水)「優れた違いを確立してお役立ちストーリーを考えよう！」 ●第4回 7/18(水)「限りある経営資源を有効活用して新事業を成功させよう！」 <p>講師：中小企業診断士 黒野 秀樹 氏 (コア・サポート㈱ 代表取締役)</p> <p><ハンズオン型></p> <p>経営革新塾終了後、経営革新計画申請に前向きに取り組む意欲のある企業に対し個別支援を実施した。新事業推進に向けた個別課題の洗い出しや計画への落とし込み方法、考え方を経営革新塾の講師を担当した専門家が支援することで、経営革新計画申請に向けて具体的な準備を促進させた。また、当所経営指導員が計画作成のフォローアップや大阪府担当官の申請前ヒアリングへの同行等を行い、経営革新計画申請を具体的に支援した。</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>	
	①府施策連携	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の担当職員と連携・協議を行い、経営革新塾第1回にて「経営革新計画」の制度の紹介を行っていただいた。	
	②広域連携	豊中商工会議所・豊能町商工会と広域連携し、会報折込等参加者募集案内をした。	
	③市町村連携		
	④相談相乗	本事業への参加事業者についての個別具体的な課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的な支援を行えた。カルテ化事業所数12社	

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)	15	支援企業数(実績)	14	支援実績率	93.3%	満足度	94	
	＜人材育成型＞ 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)	これまで経営計画を立てたことがなく、計画作りに心理的ハードルを感じていた事業者に対して経営計画作成セミナーを開催したことにより、経営計画の考え方、作成の意義、計画に基づいた戦略的経営の有り様について認識頂き、各企業が経営計画作成に取り組むきっかけを与えられた。経営計画に基づいて企業成長を続ける近隣企業の紹介等も実施したことにより、経営計画を身近に感じ、自社でも取り組めるかもしれないと感じてもらい、また取り組む価値があるとの認識を醸成することができた。								
		指標	計画的経営の重要性を認識した事業者数							
		数値目標	80%	実績数値	93%	目標達成度	116.3%			
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	18	支援実績率	180.0%	満足度	96	
	＜人材交流型＞ 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・新サービスの取組みのスタートとしての経営革新計画作成に関心のある中小企業者に対し経営革新塾を実施したことで、本格的な経営計画作成の一步を踏み出させることができた。また、講義の中で大阪府経営支援課の担当職員より都道府県が承認を行う経営革新計画制度の概要を説明してもらうことにより、制度の存在を認識し、申請の意欲を引き出すことができた。計画書の策定について、長期的なスパンでの視野に基づいた安定した計画的経営を始めるにあたり必要な知識の習得を推進でき、事業者の視野が広がり、今後の事業展開の幅を広げることができた。								
		指標	経営革新計画申請を希望する事業者数							
		数値目標	2	実績数値	9	目標達成度	450.0%			
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	2	支援企業数(実績)	2	支援実績率	100.0%	満足度	96	
	＜ハンズオン型＞ 目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	経営革新塾受講者で経営革新計画申請を希望する事業者のうち、既に新規事業アイデアを持ち年内の申請を希望する2社に対して、具体的な個別での計画作成支援や申請の手続きのフォローについて専門家を投入し支援を実施したことにより、新事業展開に向けた綿密な計画作成を実施することができ、経営革新計画申請に向けて具体的な準備を促進させることができた。結果として1社が平成31年1月、もう1社が平成31年3月に申請・承認を得ることができた。								
指標		経営革新計画を申請する事業者数								
数値目標		2	実績数値	2	目標達成度	100.0%				
成果の代表事例	経営革新塾受講者のうち1名は、自身の中にある今後のビジョンを明確にし事業成長につなげていきたいという思いで受講する中で、実際に大阪府へ申請して経営者として、また企業としてステップアップしたいという思いが強くなり、計画策定・申請を意思決定した。塾終了後はハンズオン支援で計画のブラッシュアップ、売上計画等数値の策定等を進め、大阪府のヒアリング3回を経て申請し、大阪府の審査会で承認を受けることができた。また計画に盛り込んでいた新店舗出店、新商品開発も同時並行で行い、現在、承認された計画内容の遂行にまい進している。									
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) セミナー参加者に引き続き経営革新塾を受講してもらえよう内容と実施時期を設定していたが、セミナー受講者にとって塾の内容はハードルが高く、短期間のステップアップは難しいことが分かった。そのため次年度は対象者を明確に分離し、セミナーは開業歴の浅い事業者等に、塾は過年度セミナー参加者など新規事業展開を望む企業や、事業承継に取り掛かる企業の後継者等に集中的に参加呼びかけを実施していく予定である。									

池田商工会議所

事業名		雇用環境整備支援事業							
想定する実施期間		28 年度～ 30 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)	総務省「労働力調査」によると非正規労働者数は年々増加しており、2015年時点で約2,000万人、労働人口全体の37.5%を占めるまでに至っている。政府は正規労働者と非正規労働者の待遇格差を是正する「同一労働同一賃金」の実現に向けてガイドライン案を発表、今後は労働法改正が進んでいくことが予想される。しかし、現状では多くの事業者が正規・非正規といった雇用形態により労働条件・賃金形態を決めていることから、今後は「同一労働同一賃金」の考え方にに基づき、労働者の雇用形態ではなく、職務能力や業務内容に合わせた労働条件・賃金形態に変革を行っていくことが迫られている。本事業では「同一労働同一賃金」の考え方、労働条件・賃金形態見直しの進め方について学べる勉強会を開催し、経営者の意識改革と労務体制の変革に向けた取組を促進させることで、優れた能力を有する非正規労働者の仕事へのモチベーションを高め、企業の労働生産性向上を図ることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	非正規労働者を雇用する事業者及び人事担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材育成型> 非正規社員と正社員の待遇格差是正を目的としたパート・有期労働法改正（同一労働同一賃金）の内容を中心に働き方改革関連法について、その内容と求められる企業対応をワークやディスカッションを交えながら学習した。</p> <p>◆勉強会内容 「頑張る元気社員を増やすために 同一労働・同一賃金？働き方改革に求められる対応」勉強会 実施日：平成30年10月11日（木） 1. 働き方改革関連法成立、その内容とは 年次有給休暇取得義務化、長時間労働の是正など 2. 最高裁判例のポイントと実務への影響 ハマキョウレックス事件、長澤運輸事件にみる同一労働同一賃金の対応 3. ガイドラインから見る「均等・均衡待遇 取組チェック」 手当・福利厚生についての格差チェック 4. 働きやすい職場環境の為に 役割と権限の範囲を明確にしていく必要性について 5. 知って得する助成金情報</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	勉強会の周知等、大阪府総合労働事務所と連携を図った。						
		②広域連携	勉強会の周知等、豊中商工会議所・箕面商工会議所と連携を図った。						
	③市町村連携								
	④相談相乗	本事業への参加事業者が抱える個別課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所の対する総合的な支援を行えた。カルテ化事業所数9件。							
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)	15	支援企業数(実績)	12	支援実績率	80.0%	満足度	91
	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)	今回の勉強会を通して、働き方改革関連法成立に伴う今後の改正内容についての情報収集ができ、内容の理解も深まった。参加企業が抱える課題を分析すると人手不足への対応が最も多かった。年次有給休暇の取得義務化、長時間労働の上限規制など今後、従業員の労働時間の短縮が求められる中、事業者が事業を維持・拡大していくにあたってはこれまで以上に従業員の生産性向上と業務効率化が必要であるという認識も深まった。また、ワークやディスカッションを通して人的ネットワークの構築も進んだ。							
		指標	非正規労働者の生産性向上に向けた労務対応ポイントの理解度						
		数値目標	80%	実績数値	93%	目標達成度	116.5%		
	成果の代表事例	参加されたコンビニエンスストアの経営者は年次有給休暇取得義務化をきっかけとして、出勤日数の少ないパート従業員に対しても年次有給休暇の取得を促進させていく対応をとられるようになった。また、同一労働同一賃金への対応として、責任のあるポジションにいる有能なパート従業員は正社員に登用するなど経営者の意識改革につながった。							
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	同一労働同一賃金については現在のところ、判例が少ないため政府ガイドラインが中心であるが、今後増えることが予想される判例次第で中小企業は都度、対応を左右されやすいことから、現時点においては中小企業の施行時期が遅れたこともあり、時期が早かったように思えた。2019年度は年次有給休暇の取得義務化や2020年4月施行の休日労働を含めた長時間労働の上限規制など直近の法改正内容を中心に労務管理向上、業務効率化による労働生産性向上につながる事業を実施していきたい。							