

平成30年度
事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	豊中商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 水上 英雄
	所在地	〒561-0884 大阪府豊中市岡町北1丁目1番2号
	担当者	職・氏名 事務局長・中小企業相談所長 吉田 哲平
	連絡先	電話番号（直通）： 06-6845-8002
		F a x： 06-6857-0474
		E - m a i l： shien@ooaana.or.jp
①設立年月日		昭和24年12月
②職員数 (うち経営指導員数)		13名 (8名)
③所管地域		豊中市
④管内事業所数		13,632 (平成26年度 経済センサス基礎調査結果)
⑤管内小規模事業者数		9,236 (平成26年度 経済センサス 市町村別小規模事業者数)
⑥会員数(組織率)		2,264 (16.6%/平成31年3月末日現在)
※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)		
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、又は建議すること。 2、行政庁等の諮問に応じて、答申する。 3、商工業に関する調査研究を行う。 4、商工業に関する情報及び資料の収集及び刊行を行うこと。 5、商品の品質及び数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定及び検査を行うこと。 6、輸出品の原産地証明を行うこと。 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。 8、商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。 9、商工業に関する技術及び技能の普及及び検定を行うこと。 10、博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催のあっ旋を行うこと。 11、商事取引に関する仲介及びあっ旋を行うこと。 12、商事取引の紛争に関するあっ旋、調停及び仲裁を行うこと。 13、商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。 14、商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 15、商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 16、社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 17、行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 18、前各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。		

豊中商工会議所

(1) 事業の目標

「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出に広域で取り組む一方、自ら意欲的に経営課題解決にチャレンジする企業に重点を置いて支援し、一定の成果も見てきたことから、本年度も引き続き以下のとおり取り組む。(1)自らを大胆に“変革”して新分野・新市場へ果敢に“挑戦”しようとする意欲的な企業に対して成長戦略の立案を支援するとともに、計画・実施・検証・改善活動の実践に伴走しながら、自律的にPDCAを運用できる経営力のコア構築、強化を目指す。(2)専門家や専門支援機関の活用および広域企業間連携を積極的にコーディネートすることで、経営戦略の精度向上と的確なPDCAサイクルによる成果の顕在化を目指す。(3)セミナー、交流会、展示会等の開催、成功事例集の作成配布等を通じて「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出を図り、意欲と潜在力を有する企業の発掘を広域で目指す。(4)目的意識を共有できる企業群による研究会を広域で立上げ、PDCA実践における具体的な情報共有の促進および、ハンズオン支援による課題解決と成果創出の加速度向上を図ると共に、さらなる自律的PDCA運用および広域企業間連携の促進を目指す。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

小規模事業者が個々に抱える課題に対し、経営指導員が持つ各々の得意分野(WEB/IoT活用・労務/人事・販路開拓・事業計画作成支援等々)に合わせて対応するとともに、地域活性化事業として取り組んだ各事業毎に、それぞれの担当経営指導員が専門家等とも連携し、相談者の課題解決や売上アップに向けた経営改善等の支援にあたった。さらに支援先企業を担当した経営指導員が自ら取材を行い、機関誌への記事寄稿や支援事例集を編纂し、Web/SNSを活用して積極的に事業者の情報を発信するとともに、各種セミナーや勉強会等を実施して相談ニーズの発掘に努めた。また、事業承継等、様々な専門性が求められる相談案件に対して、専門相談支援事業や北摂地域中小企業支援プラットフォームによる専門家派遣の積極的な活用をコーディネートし、中小企業診断士や社会保険労務士、税理士、弁護士、ITコーディネーター等々の資格や知識を有する専門家や経験豊富な特殊な技術を持つ者等と綿密に連携して、相談者が気付いていない課題の抽出から課題解決に向けた具体的な支援を行うよう努めた。また、事業承継支援として中長期的に持続的発展を続けられる企業への変革を支援する「プレ承継」支援による「自立力」「改善力」の向上支援に努めた。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談事業では、標準カルテ化に至った216社に対して、延266件の相談案件に対応し、なかでも専門相談支援事業の活用や北摂地域中小企業支援プラットフォームによる専門家派遣事業との効率的な連携によるハンズオン支援により、中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画承認企業(3件)、経営力向上計画認定(4件)を輩出。また、平成29年度補正 革新的ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金(3件)、小規模事業者持続化補助金(45件)、おおさか地域産業資源活用サポート事業助成金(3件)、おおさかベンチャーチャレンジFund&Fan 採択(1件)、先端設備等導入計画(6件)など、公的認定事業・補助事業の採択者を輩出した他、国・府・市・民の各種支援施策をコーディネートし、その活用による経営改善、ステップアップを積極的にサポートした。

地域活性化事業では、WEB活用販路開拓支援事業において、これまでの受講者を対象とした勉強会(EC勉強会、WEBプロモーション勉強会等)の運営を継続しており、課題の共有、相互の交流を図り、事務局主導によるものから参加事業者が自発的に運営、交流できる形を作り上げていく途上にある。また、自社のええとこ発見・発信支援事業においても、これまでの当事業参加者を中心として「ええとこ発見・発信研究会」が立ち上がり、参加者独自のプロモーションの取組の発表・共有する機会となる等、一部事業においてはP(学んで)D(やってみて)に留まらず、C(振り返って・他社から学んで)A(実践する)というサイクルが、参加各社の能動的な活動により構築されつつある。平成29年度に終了した「おおさか地域創造ファンド」採択事業者の交流・学びあいの場として平成22年度に立ち上げた交流・勉強会「北摂アントレ」は、現在も当時の採択事業者を中心に自主運営され、チャレンジ意欲旺盛な中小企業者が集う場となり、毎回30~50名程度が集まる仕組に成長し継続運営がされている。お互いの成功事例や課題を共有することで、社長同士が有機的に支え合い、ビジネス課題の解決や、コラボ事業が実施されるなど、地域への貢献度の高い場を生み出し成長させることができたことで、地域にとって大きな財産を残すことができたと自負している。EC勉強会やええとこ発見・発信研究会においても、北摂アントレ同様に当地域における成長意欲の高い事業者が高め合える場として機能するよう引き続き運営していきたい。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

上記(3)に記載したように、各地域活性化事業への参画と当所のサポートを通じて参加事業者自身が主体的に関わり、一部運営まで実施するコミュニティが出来つつある一方、支援を必要としつつもこれまで接点がなかった新たな事業者へのアプローチがほとんどできていない。そのため一部地域活性化事業においては、定員を割る事業があり、新たな事業者にアプローチできる仕組みの構築が急がれる。特に事業承継に係る課題については、事業者自ら声を上げにくい実情があることも想定できることから、様々な切り口や告知手法でのアプローチが必要と考えている。また、生産性向上や販路開拓を課題とする事業者に対しWEBやIT/IoT、クラウド活用等を支援しているが、特に小規模事業者においては、サイバーセキュリティ対策への意識が低く、増々巧妙化している脅威に対して無防備な状況にある。ITを「攻め」に活用することはもちろんであるが、「守り」を固めることの意識付けと実践サポートの必要性を感じている。

(5) 来年度への取り組み

今年度に引き続き、地域活性化事業を通じてチャレンジマインド旺盛な事業者を発掘し、顕在化している課題解決をサポートしながら、個別サポート(経営相談支援事業)により本質的な潜在課題を見出し、より深くかつ成果を上げられる伴走型支援スタイルを維持していく。これまで特に力を入れて実施してきたWEB活用、クラウドファンディング活用、地域資源活用、インバウンド対応などの「稼ぐ力」「発信する力」の向上支援を引き続き行う一方で、「事業承継」「生産性向上」や「サイバーセキュリティ対策」という国・大阪府ともに1丁目1番地政策として掲げる課題の解決にも力を注ぐ。「事業承継」については承継を喫緊の課題とする事業者の掘り起こしとサポートに努め、大阪府事業承継ネットワークとの連携等、専門支援施策と密に連携して支援を実施する一方、先般改正された事業承継税制の適用期間内に承継が予想される事業者の発掘と、企業の価値向上による5年後、10年後のスムーズな承継を見据えた支援を引き続き実施する。また「生産性向上」においては、今後更なる人手不足化が予想される中、クラウド会計をはじめとしたフィンテック対応によるバックオフィス業務の効率化支援とこれらで得られるデータ活用による効率的な経営力向上に力を注ぐ他、10月に予定される消費税率引上げや軽減税率導入後の工数削減、働き方の多様化による人手不足解消をサポートする観点からもIT/IoT活用による生産性向上を促進する。

豊中商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

地域活性化事業における各種講座の参加事業者の中から支援対象事業者を積極的に発掘するとともに、地域ジョブ・カードサポートセンターや北摂地域中小企業支援プラットフォーム等の支援スキーム、また地元金融機関や同シンクタンクとも連携し、支援対象事業者の発掘に努めた。特に地域活性化事業における各種講座参加事業者のうち、研究会・交流勉強会等少人数形式のものに参加し経営力向上を図ろうとするチャレンジマインド旺盛な事業者に対して積極的アプローチを行い、潜在的課題の把握・抽出に努め課題解決に向けたサービス提案に取り組んだ。また、中でもより高度専門的な課題に対しては専門相談支援事業および北摂地域中小企業支援プラットフォームでの専門家派遣事業（ミラサポ）等も活用するとともに、国・大阪府・豊中市が持つ公的支援施策の活用や、各社課題に応じた専門支援機関をコーディネートするなどして、より深く実践的な課題解決支援を実施した。

具体的な支援成果事例の1つ目は、2社の別事業者（法人および個人）の共同事業立ち上げに係る事例である。全国的にも前例のない写真撮影スタジオと写真に関わるコワーキングスペースを融合したスタジオ開業案件であり、前例のない事業であることから、金融機関からの資金調達をスムーズに行うための事業計画策定支援を実施した他、当スタジオを一言で表す造語による商標登録を行うべく、知財の専門家をコーディネートし登録申請を支援した。金融機関との複数回の相談、折衝を経て希望額どおりの資金調達が出来、商標登録も完了した。また、開業前後の販路開拓やフォトコワーキングスペースの予約状況確認および予約が可能なWEBサイト制作について、IT導入補助金への申請支援を行い、採択され、サイトを開設することができた。前例のない事業のため顧客獲得の困難さが心配されたが、開業後、料理家や花屋、パン屋などのWEBサイト掲載用の写真撮影のため、同スタジオの利用希望者からの申し込みが徐々に増えつつある。

2つ目は、クラウド会計等の導入により「脱アナログ化」し、生産性向上に成功した事例である。同社は造園業を営む個人事業主であるが、融資相談を受けたところ、決算書上は利益が出ているのに現金がない、かつその原因がわからないという状況にあった。そこで融資以前に経営状況をしっかり把握するためクラウド会計導入をサポートし、同システム導入効果を最大化するため、支払いのキャッシュレス化推進やネットバンキングを導入して連動させるサポートも実施した。これらの取組によって月に200件以上ある取引の大半が自動仕訳されるようになり、生産性が大きく向上したのと共に、月次の決算が可能となり、経営状況をリアルタイムに把握することが可能となった。

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	170	216	127.1%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	70	61	87.1%	3
金融支援（紹介型）	支援数	37	28	75.7%	3
金融支援（経営指導型）	支援数	15	13	86.7%	3
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	0	0.0%	-
資金繰り計画作成支援	事業所	2	1	50.0%	3
記帳支援	事業所	16	28	175.0%	4
労務支援	支援数	28	23	82.1%	4
人材育成計画作成支援	事業所	6	4	66.7%	3
マーケティング力向上支援	事業所	3	1	33.3%	4
販路開拓支援	支援数	45	41	91.1%	4
事業計画作成支援	支援数	20	15	75.0%	4
創業支援	事業所	15	8	53.3%	3
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	0	0.0%	-
コスト削減計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	-
財務分析支援	事業所	5	10	200.0%	3
5S支援	事業所	2	0	0.0%	-
IT化支援	事業所	30	25	83.3%	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	10	2	20.0%	3
結果報告	事業所	170	216	127.1%	3

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

税務支援においては、消費税転嫁対策・軽減税率対策に力を入れつつ、IT(クラウド型会計システム)活用を促し、また、軽減税率対策が必要となる小売業を中心に軽減税率対策に対応したクラウドPOSシステムの導入を支援した。創業・経営革新等支援においては、特に小規模事業者の事業計画作成やブラッシュアップ、資金繰りに基づく制度融資の選定など、創業支援～経営革新、経営力向上計画作成等の支援に必要な様々な相談ニーズに対応して課題解決に繋げた。また、販路開拓、IT活用、プロモーションに係る専門性の高い相談案件については、地域活性化事業の講座・セミナーによる課題抽出過程および抽出後において、各事業者個別の事情に合わせて理解度を深め、最適化することを目的に専門家派遣を実施し、当該事業において明確になった課題をリアルタイムかつピンポイントで解決できるよう支援した。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援	継続	相談件数	150	274	182.7%	3
創業・経営革新等支援	継続	相談件数	250	358	143.2%	4
販路開拓支援	継続	相談件数	30	25	83.3%	3
IT活用支援	継続	相談件数	100	100	100.0%	4
プロモーション支援	継続	相談件数	20	28	140.0%	4

豊中商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

・WEBサイト(ECサイト含)に本来必要となる商材やサービスのUSPやブランディング等を意識した効果的な導線構築のノウハウの習得。また、進化が著しいSNS(Facebook,Instagram)のEC機能を効果的に運用する方法や、来店客のサービス向上によりリピーター化を狙った@LINEの活用法等、いずれも行き当たりばったりのテクニックだけではなく、戦略を練った上で立てた計画の実行(戦術としてのSNS活用等)が重要であるなどの理解を深める内容とした。TV局やローカルラジオ局等の出演などメディアに取り上げていただく切っ掛けともなりWEB発マスメディアによる取材へなど、WEBを活用したプロモーションとしての一定の効果があがっている。

・自社の「ええとこ」発見・発信支援事業においては、自社の強み・ウリを正確に認識した上で自社商品・サービスを本当に必要としている人々に伝わるよう、広報を戦略的に行うためのノウハウを習得。また、事業者自身が改善を行えるようにPDCAサイクルの構築を促し、セミナー内でのワークを通じて体験し理解を深めた。講座にて実際に情報誌を作成・配布を行った結果、SNSを通じて感想が多く寄せられた、長い間来られていなかった顧客から連絡があった等の効果があり、販促ツールを用いた新規顧客の創出、既存顧客のリピーター化の一役を担ったと考えている。

・FinTech活用事業においては、①「IT導入補助金&FinTech活用セミナー」、②「モバイルPOSレジ データ分析・活用講座」を実施した。②「モバイルPOSレジ データ分析・活用講座」においては、「ABC分析」、「トレンド分析」、「RFM分析」等について解説後、実店舗の売上データを用いて分析ワークショップを行った。既にモバイルPOSレジを導入されている方にとっては活用方法を学んで頂き、まだ導入されていない方にとっては活用方法を学ぶことで導入の判断材料とされ、参加者の内1名がモバイルPOSレジを導入された。

・「投資による資金調達とファン創り」チャレンジ事業においては、主に「投資型クラウドファンディング」と「おおさか社会課題解決ファンド」を活用した資金調達方法について情報提供を行った。また、資金調達のための「プレゼンテーション塾」&「1分プレ・ピッチ会、金融・投資機関交流会」を開催し、金融・投資機関の担当者に響くプレゼンのコツについて学んで頂くとともに、プレ・ピッチ会にて実際にプレゼンをされ、講評を受けることで今後の参考にされた。支援事業者の内「おおさか社会課題解決ファンド」にチャレンジする事業者に対してハンズオンでサポートし、1社が投資先事業者に決定し投資が実行された。

・ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業においては、①「キャッシュレス決済入門セミナー」、②「ドローンビジネス活用セミナー」&「フライト体験講座in能勢町」を実施。キャッシュレス決済やドローン等、比較的馴染みのあるものをテーマにし、実際の活用事例を紹介することで、IT/IoTの導入を他人事ではないと感じて頂くことができた。「キャッシュレス決済入門セミナー」では話題のQRコード決済について解説。豊中市内における多数の導入に繋がった。「フライト体験講座in能勢町」では、実際にドローンを操縦することで、ドローンの事業活用のきっかけとなり、機体の購入や継続した飛行訓練をされている事業者が複数おられる。

・中小企業の技能承継に向けた人材採用・定着・育成支援事業においては、昨今の採用氷河期への対策として様々なアプローチからの気付きやノウハウの移転に努めた。具体的には、求人票の作成や合同就職説明会に関するセミナーのほか求人票を実際に作成するための実践講座、障がい者雇用や外国人材などの活用に関するセミナー、また大阪府のプロ人材戦略拠点の活用に向けた事例発表付きのセミナーなどを開催し、カルテ化やハンズオン支援につなげていった。

・サービス事業者のインバウンド参入支援事業においては、住宅宿泊事業法(民泊新法)のセミナーと現地見学会を開催、ならびに在留外国人(就労インバウンド)人材の活用、サービス品質を「見える化」した『おもてなし規格認証』について情報提供し、民泊を通じたインバウンド参入事業者の掘り起こしができた。また外国人留学生を訪日観光客に見立てたモニター調査を実施し、留学生が外国人目線で参加事業者のインバウンド対応の良い点・悪い点をアンケート報告することで課題の抽出を行うことができた。モニタリングを通じてハンズオン支援に繋がるとともに、事業者がインバウンド向け商品・サービスの強化を図る事例も作る事ができた。

・地域資源を活用した新事業展開支援事業においては、過去に実施された「おおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業」において得られた知見をベースに、セミナーでは事例紹介や事例発表も交え、中小・零細企業でも地域資源を活用した新事業展開に取り組むことができることをご理解いただいた。また、中小・零細企業では事業者間の連携も既存事業や新事業への取組に向けてシナジーや補完効果が期待できることから、不定期開催の勉強会・交流会の運営をサポート、各事業者間の連携を支援した。その他、地域資源を活用した新事業展開に関心を深め、「おおさか地域産業資源活用サポート事業」に挑戦し、採択されて事業実施に取り組む事業者も輩出した。

・事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業においては、事業開始年度であることから、「多くの方に、事業承継がやがて必要となることを知っていただく」ことを目標に、事業計画作成やプレスリリースなど、さまざまなテーマから事業承継の意識づけにつなげるセミナーを多く実施した。また、事業承継への取組を喫緊の課題として考えている事業者を対象とした、事業承継に当たっての注意点を様々な観点から示す4日間の塾形式のセミナーや、昨今注目を高めているM&Aに関するセミナーも実施した。

(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
	自社のええとこ発見・発信支援事業(育成型)	80	65	81.3%	93	当セミナーへの参加により学んだことの実践を宣言した企業	70%	100%	142.9%	3
	自社のええとこ発見・発信支援事業(ハンズオン型)	6	6	100.0%	93	ツールが作成の基礎資料を完成させ年度内に1号以上発行した企業	50%	83%	166.6%	5

	自社のええとこ発見・発信支援事業(交流型)	15	12	80.0%	100	自社販促ツールの改善や戦略再構築に取り組んだ企業	70%	86%	122.4%	4
	自社のええとこ発見・発信支援事業(ハズオン型)	5	5	100.0%	96	社内で実践もしくは、研修等の販促ツール作成に生かして配布実践した企業	80%	100%	125.0%	4
	Web活用販路開拓支援事業(育成型)	30	13	43.3%	88	Webサイト作成において目標数値設定の重要性を理解した事業者	80%	100%	125.0%	4
	Web活用販路開拓支援事業(交流型)	15	14	93.3%	89	自社商材のターゲット層を明確にした事業者の割合	80%	81%	101.3%	4
	Web活用販路開拓支援事業(交流型)	15	5	33.3%	93	サイトで打ち出す「商材の強み」を明確にした事業者の割合	80%	72%	90.0%	3
	Web活用販路開拓支援事業(交流型)	15	4	26.7%	100	現状サイトの改善点を見出しWeb戦略を理解し目標設定を行った事業者	70%	90%	128.6%	3
	Web活用販路開拓支援事業(交流型)	15	12	80.0%	97	デモセッションで他者視点の意見を収集し改善点を見出した事業者	90%	94%	104.4%	4
	Web活用販路開拓支援事業(交流型)	15	10	66.7%	95	SNSやWeb広告などの最新動向について知識を深めた事業者の割合	90%	100%	111.1%	4
	Web活用販路開拓支援事業(交流型)	15	11	73.3%	85	サイト解析ツールで得た情報の重要性和分析・活用方法を理解した事業者	60%	78%	130.0%	3
	Web活用販路開拓支援事業(ハズオン型)	15	12	80.0%	82	現状の改善点を見出した事業者の割合	70%	78%	111.4%	4
○	Web活用販路開拓支援事業(育成型)	30	10	33.3%	89	自社サービスや商材等に適切な販促コンテンツを見出した事業者	80%	90%	112.5%	3
○	Web活用販路開拓支援事業(育成型)	30	24	80.0%	93	ユーザーリテラシーを意識したデザイン的重要性理解と対策を見出した事業者割合	70%	94%	134.3%	4
○	Web活用販路開拓支援事業(ハズオン型)	5	4	80.0%	100	販促コンテンツの制作計画を作成した事業者	60%	100%	166.7%	4
○	FinTech活用事業(育成型)	30	29	96.7%	81	FinTechの概要を学び、活用に向けた意識が向上した企業の割合	70%	95%	135.7%	4
○	FinTech活用事業(交流型)	10	10	100.0%	82	FinTech・クラウドシステムの具体的な導入に向けて踏み出した企業	50%	50%	100.0%	4
○	FinTech活用事業(ハズオン型)	5	5	100.0%	92	年度内にクラウド会計POSレジ等のクラウドシステムを新規導入する事業者数	10件	16件	160.0%	5
○	FinTech活用事業(独自評価指標)	-	-	-	-	その他の指標：複数のクラウドシステムを連動させて新規に導入した企業数	3社	6社	200.0%	5
○	「投資による資金調達とファン創り」チャレンジ事業(育成型)	20	6	30.0%	92	投資による資金調達のメリットを理解し、活用の可能性を感じた事業者	60%	83%	138.3%	2
○	「投資による資金調達とファン創り」チャレンジ事業(独自提案型)	5	5	100.0%	86	投資型クラウドファンディング or VC等による投資を受ける準備に入った事業者	30%	60%	200.0%	4
○	「投資による資金調達とファン創り」チャレンジ事業(ハズオン型)	3	3	100.0%	93	クラウドファンディングもしくは各ファンドによる投資に申請した事業者	1社	1社	100.0%	4
○	ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業(育成型)	30	37	123.3%	84	AI活用の可能性や導入イメージを抱きIT/IoT活用への意欲が高まった企業	70%	86%	122.9%	4
○	ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業(交流型)	15	15	100.0%	95	ドローンIT/IoT導入・活用を検討し具体的な活用に向けて踏み出した企業	50%	33%	66.0%	4
○	ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業(ハズオン型)	3	3	100.0%	83	年度内に、ドローン他IT/IoTの導入・活用に至った企業	1社	0社	0.0%	3
○	中小企業の技能継承に向けた人材採用・定着・育成支援事業(育成型)	20	12	60.0%	95	採用・定着等自社の人材に関する課題を解決した企業数	3社	3社	100.0%	4
○	中小企業の技能継承に向けた人材採用・定着・育成支援事業(交流型)	8	6	75.0%	97					4
○	中小企業の技能継承に向けた人材採用・定着・育成支援事業(育成型)	20	7	35.0%	88					3
○	中小企業の技能継承に向けた人材採用・定着・育成支援事業(育成型)	20	6	30.0%	91					3
○	中小企業の技能継承に向けた人材採用・定着・育成支援事業(交流型)	5	5	100.0%	92					4
○	中小企業の技能継承に向けた人材採用・定着・育成支援事業(育成型)	20	22	110.0%	76		1社	1社	100.0%	4
○	中小企業の技能継承に向けた人材採用・定着・育成支援事業(育成型)	20	14	70.0%	93					4
○	中小企業の技能継承に向けた人材採用・定着・育成支援事業(ハズオン型)	5	5	100.0%	88					4
○	サービス事業者のインバウンド参入支援事業(交流型)	18	18	100.0%	85	「おもてなし規格認証」を取得し、インバウンド対応を実践していく企業	40%	33%	82.5%	3
○	サービス事業者のインバウンド参入支援事業(交流型)	10	12	120.0%	81	訪日観光客向けのインバウンド実践に向けた意識が向上した企業	40%	42%	105.0%	5
○	サービス事業者のインバウンド参入支援事業(交流型)	13	13	100.0%	86	サービス事例を習得し、インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合	40%	69%	172.5%	4
○	サービス事業者のインバウンド参入支援事業(ハズオン型)	5	5	100.0%	84	訪日観光客向けの事業を積極的に推進しようとした企業の割合	40%	40%	100.0%	4
○	地域資源を活用した新事業展開支援事業(育成型)	20	20	100.0%	91	地域資源を活用した事業計画作成に取り組んだ企業	3社	8社	266.7%	4
○	地域資源を活用した新事業展開支援事業(育成型)	20	18	90.0%	92					4
○	地域資源を活用した新事業展開支援事業(交流型)	30	30	100.0%	94					4
○	地域資源を活用した新事業展開支援事業(ハズオン型)	10	10	100.0%	90					4
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業(育成型)	20	17	85.0%	80	知的資産経営報告書もしくは事業計画書を作成した企業数	3社	6社	200.0%	4
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業(育成型)	20	15	75.0%	81					4
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業(育成型)	20	14	70.0%	91					4
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業(育成型)	20	30	150.0%	90					5
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業(交流型)	8	4	50.0%	95					3
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業(育成型)	20	11	55.0%	83					3
○	事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業(ハズオン型)	3	3	100.0%	97					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。

豊中商工会議所

事業名	自社のええとこ発見・発信支援事業	
想定する実施期間	28 年度～ 30 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	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p>	<p>豊中を中心とした豊能地域には地場産業と呼べるほどの産業集積はない一方、里山・観光地・ものづくり・新旧商業地域・良質な住環境等、非常に多彩な性格を持つエリアである。それが故に東大阪や堺といった大阪産業の代名詞とされるような地域と比べて、地域としての発信力は圧倒的に弱いのが実情である。一定の産業や業界の考え方や慣習がない分、地域同様多種多彩な事業が増えてきている。しかし、地域としての発信力が弱く、そこからもたらされる波及効果に乏しい。そのため各事業者が自社や自社商品の強みやウリ(ええとこ)をしっかりと把握する「発見力」、自社にふさわしいお客さまに届けることのできる「発信力」を身に着け、鍛えていくことで、「個」の力を結集して地域の発信力向上を図る事業としたい。</p>
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p>	<p>主に豊能地域においてBtoC事業を実施する小売業、サービス業、飲食業などの中小企業者のうち、経営理念やビジョンが明確でない等、企業としての基礎が不備な中小企業者、および発信力に課題を持つ中小企業者。特にこれらの課題が顕著な、創業から5年以内のアーリーステージおよび事業承継後5年以内の中小企業者を想定する。過去6年に亘って実施したプロモーション支援事業の受講者のうち上記課題を持つ事業者や、地域の特徴的な資源を使って新事業展開をする「おおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業」採択事業者、小規模事業者持続化補助金採択事業者のうち事業成果が乏しい事業者、クラウドファンディングを活用して新事業展開を始めた事業者、その他過去の経営相談事業における販促支援カルテ化企業等、約300社程度を想定する。</p>
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p>	<p>【人材育成型】</p> <p>①当事業過去2年で紡いできた自社の「ええとこ」を、伝えるべき人により伝わるように戦術面を強化すべく、「顧客(見込客含む)とのコミュニケーション力向上」および「伝える力養成」など課題となったポイントについて、当該専門家からセミナー形式でフォローした。テーマ別で4回実施。</p> <p>「TA心理学で解き明かす『なんで伝われへんねんっ!』のワケ」 【日時】10月2日(火) 15時～17時 【会場】豊中商工会議所 大会議室 【講師】TA教育コンサルタンシー 代表 安部 朋子氏</p> <p>「中小企業のためのマインドカラーコーチング入門」 【日時】10月12日(金) 15時～17時 【会場】豊中商工会議所 大会議室 【講師】オフィス A Plan 代表 荒井 知恵氏</p> <p>「あの人に接客されたいと思われる『5つの力』とは？」 【日時】10月23日(火) 15時～17時 【会場】豊中商工会議所 大会議室 【講師】京セラコミュニケーションシステム株式会社 コンサルティング事業本部 人事管理コンサルティング課 分析グループ グループリーダー 前中 博子氏</p> <p>「見た目で損しないための『外見改善塾』」 【日時】10月26日(金) 18時30分～20時30分 【会場】豊中商工会議所 第1・2会議室合室 【講師】株式会社カルヴォ 代表取締役 松本 圭司氏</p> <p>【ハンズオン型1】</p> <p>②我が社のファンクラブ通信作成講座 見込み客の獲得やファン作りのツールとして最適な「顔の見える会社レター」の編集について、自社および受講者自身の強みやウリをあぶり出すワークを通じて、その内容や継続体制を構築した。講座期間中および終了後を通じて、個別相談を随時実施し、ニュースレターの創刊に向けて添削等のサポートも行った。6社×1回(5日間)開催。 【日時】9月7日～12月7日 14時～17時 【会場】豊中商工会議所 第1・2会議室合室 【講師】ブレイクスルーアカデミー有限会社 代表取締役 大西 敦氏</p>

【人材交流型】
 ③ええとこ発見・発信研究会（年2回開催）
 当事業参加企業および27年度までの6年間で実施したプロモーション支援事業の参加企業の中から、常に販促ツールや広報ツールの改善を切磋琢磨しながらしていきたい15社程度を研究会化し、取組や成果の共有と、共通課題解決に向けた勉強会を実施した。

「10年続く情報誌継続のコツ」
 【日時】1月18日（金）15時～17時
 【会場】豊中商工会議所 第1・2会議室合室
 【講師】株式会社ベッチンヤ 専務取締役 弓場 将和氏

「すっきり見えるレイアウトの極意」
 【日時】2月8日（金）15時～17時
 【会場】豊中商工会議所 第1・2会議室合室
 【講師】ブレイクスルーアカデミー有限公司 代表取締役 大西 敦氏

【ハンズオン型2】
 ④①③の受講企業等のうち、社内でのPDCA化が必要な企業、および個別でツール作成等を支援する必要がある企業を個別およびグループとして支援。

<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	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・池田・能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。結果的に全連携先管轄地域から事業参加者を発掘できた。
③市町村連携	
④相談相乗	ハンズオン型1および人材交流型参加者のうち55%をカルテ化。（目標数値は50%）

①計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	80	支援企業数(実績)	65	支援実績率	81.3%	満足度	93
②計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	6	支援企業数(実績)	6	支援実績率	100.0%	満足度	93
③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	100
④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	100.0%	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）

事業開始3年目となった今回は、前年度の「自社（自己）の強み・ウリをしっかりと把握いただき、お客様に伝えるべきことが何かを認識する」を主眼に置きつつ、①人材育成型のセミナーでは、自社の強み・ウリを文章だけでなく、発する言葉や色彩、自身の服装等からも顧客に正確に伝える方法、また普段の接客を客観的に分析し、顧客のニーズを正確に捉え、自社の強み・ウリを最大限発揮できるような仕組みを伝授した。③人材交流型の勉強会では、②の受講者をターゲットにしつつ、情報誌を作成している事業者が陥りがちな問題点について講師や参加者同士で意見交換を行い、他業種他業界の視点を取り入れ、問題解決を図った。①②③では問題解決に至らなかったもの、新たに出てきた課題に対しては④のハンズオン型支援にて個別に対応を行い、事業者とともに問題解決へ取り組むことを行ったものである。

事業の

の 実績 ／ 目標 達成 度	①指標	当セミナーへの参加により学んだことの実践を宣言した企業			
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度 142.9%
	②指標	当講座への参加により、ニュースレター作成のための基礎資料を完成させ、年度内に1号以上発行した企業			
	数値目標	50%	実績数値	83%	目標達成度 166.6%
	③指標	他の参加企業の取組やここで学んだことを参考に、自社販促ツールの改善や戦略再構築に取り組んだ企業			
	数値目標	70%	実績数値	86%	目標達成度 122.4%
	④指標	学んだことを会社の取組として社内で実践もしくは、チラシなどの販促ツール作成に生かして配布実践した企業			
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度 125.0%
	成果の代表事例	成果の一例として、②の講座にて作成した情報誌の反響が挙げられる。参加者の一人が実際に情報誌を配布した結果、SNSやブログなどに情報誌を読んだ感想が届いた、長い間連絡のなかった方が来店された等、販促の効果があった。また当所はHPの作り替えを検討しており、受講後に作成したHPは講座内で再確認した自身の事業への想いが反映されたものになった。			
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)	
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)	昨年度開催した名刺作成のセミナーを情報誌作成講座に変更した。販促ツールとして、よりダイレクトに顧客に訴求できる情報誌作成講座は事業所のニーズと合致したと思われる。参加した6社中5社は年度内に情報誌を配布し、顧客の反応を見て次回どうするかまで支援することができ、アンケート結果からも高評価であった。講座内で情報誌の作成→配布→反響の確認→次回号へ反映させるというPDCAサイクルを回すことができたため、販促ツールを用いたプロモーションの仕組みが構築できたと思われる。PDCAサイクルを回した結果出てきた課題に対しては、今後個別相談を設けて対応を図りたい。			

豊中商工会議所

事業名	Web活用販路開拓支援事業
想定する実施期間	25 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>モノでもサービスでも、様々な業種のプロモーションにSNSが活用され始めている現在、日経BP社による最新動向データ(2017年11月データ)では、全企業の内、63%の企業がソーシャルメディアを既に活用し始めており、今後取り組みたい企業は35%と依然として関心度は高い。企業の規模別では、従業員100人未満の利用率は52%と低い割合を示しているが、約47%の企業は今後取り組みたいと回答している。ソーシャルメディアを活用している企業における活用目的は、認知向上(64%)、販売促進(25%)、サポート(8%)と続き、オンラインで露出し消費者に触れる事を狙っているが、狙った効果を得られていないとの解答が多く目立つ。業界別の影響度として、ソーシャルメディアがもたらす事業活動への変化では、消費行動スコアの点数で見た場合、ファーストフード・コーヒー・宅配(61)、電気・精密・PC(57)、ドラッグストア(56)、専門店・百貨店(53)、化粧品(52)、食品(52)、旅行・ホテル等(47)と小売業やサービス業への影響度が高いことが分かる。好感スコアでは、ロイヤリティ向上にソーシャルメディアが貢献するのが、スポーツブランドやテーマパークなど固定ファンが付きやすい分野に反応がみられる。RESASのデータが示す通り、飲食料点小売業+その他小売業が占める率は大阪府全体(20.4%+23.1%)に対し、本市は(25.3%+25.2%)と高い比率を示している。</p> <p>※日経BP社 ソーシャルメディア情報の利活用を通じたBtoC市場における消費者志向経営の推進に関する調査 報告書より引用</p> <p>これまでは、消費者の購買行動理論としてAIDMAの法則が一般的であったが、ネット社会の現在は、AISCEASの法則(消費者の購買行動プロセス)が適合すると言われている。消費者が興味・関心を示す情報は、WebやSNSから入手され、商品を購入した消費者自身が商品の評価をSNS等を利用して発信する時代となっている。また、現在のホームページの役割は、興味・関心を示したユーザーのクロージングサイトとしての役割が強くなりつつある。Webを活用するためには現在のWeb/SNSのトレンドやユーザー動向(活用実態)の把握が必要であるが、それを理解している事業者は、特に大阪では少ないと言われている。また、本市では、古くから経営を続けてきた小規模小売店も多く存在しており、経営者の高齢化が目立つ。事業承継の観点からも、WebやSNSの活用で業績を伸ばし経営環境を整えてから、次世代の経営者へハトタッチしやすい環境を整えるきっかけを提供する。</p> <p>また、大阪府内の中小企業の中には、都内に比べるとまだまだ企業の持つWebサイトの精度が低いものが散見される。特に小売業・サービス業の多い豊中市内の事業所では、自社の製品・サービス情報をより効果的に伝わるようにブランディングが出来ていないこと、デザインの重要性と波及効果の認識の低さが課題と考える。自社の強みを引き出した上で販促効果の高いコンテンツを活用し、自社の商材に最適な販促ツールを活用することで売上の強化と業務効率の向上を図る。</p>
支援する対象 (業種・事業所数等)	主に北摂地域に拠点を構え(業種を問わず)、WEB/SNSを活用して自社製品、自社独自サービス等の新規顧客の開拓を検討している、または、既に取り組んでいるが成果が得られていない事業者。ECサイトを運営しているが、売上げが伸びない等の課題を抱えている事業者。または創業予定者や新規事業を立ち上げる事業者の中で、販路開拓のビジョンが明確でない等、発信力に課題を持つ中小企業者。特にこれらの課題が顕著な、創業予定者、創業から5年以内のアーリーステージおよび事業承継後5年以内の中小企業者を想定する。
事業の	広域連携 【人材育成型】 ① Webサイト活用強化セミナー【30社×1日間】 4/19 実施 Webサイトを設置する目的と、目的に対する目標数値を設定し、サイト運営力の強化、Webサイト運営に投入する費用対効果の強化を行った。Webサイトを効果的に活用するためには、数値目標を基にした予算計画が重要であることを解説。広告活用についても計画の立て方の基礎について解説。Webサイトの構築においても計画が不可欠であることの説明と段取り・工程の説明を実施した。 【人材交流型】 ②Webサイト活用実践塾【15社×2日間】 5/23、30の2日間で実施 自社の強みを引き出しターゲット層を明確にした上で、Webサイトの構築計画・サイト運営力の強化をはかる。事業としてのコンセプトやターゲットとなる客層の明確化等、狙った効果が得られるWebサイト構築の際に必要な最低限の情報の洗出し等をグループワークを取り入れて実施。方向性を明確にした上でサイトの構築計画を作成。また、計画実行時に欠かせないPDCAが運用できるよう、数年後の計画まで見据えて作成する。PDCAが重要である意識付けを促す内容とした。 ③ ネットショップ塾入門編 お客様の心をつかむ！商品の魅せ方講座【15社×3日間】 7/5、12、19の3日間で実施 自社や商材の強み(USP)についてグループディスカッション等を通して参加者からも意見し、商材の強みの洗い出し、サイトの構成、情報の優先順位についての考え方を習得。EC(ネット販売)に関する基本的な「企画」の部分の主な内容とした。

概要	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>④ ネットショップ塾実践編 Webサイト運用講座【15社×5日間】 9/6に事前ヒアリング会を実施し、9/20、10/4、11、18、11/1 で実施。 Webページを活用した戦略の打ち出し方、基礎から応用までを事例を交えて紹介。LP、SEO、各種広告などの活用方法を解説。ディスカッション方式で、現状サイトの改善点洗い出しを行い、各自ブラッシュアップを行えるように促した。</p> <p>⑤ Web活用ディスカッション勉強会【15社×2日間】 9/6、12/14に実施。 グループごとに各社の現在のサイトを見ながら行うディスカッションにて改善点の洗い出し、または過去に修正した箇所の発表などから、新たな改良点を見出す。交流から今後のPDCAの促進を促す内容とした。</p> <p>⑥ Webプロモーション勉強会 今はやりのInstagramについて研究【15社×2日間】 6/6、13 の2日間で実施。 SNS活用(Instagramに特化)やWeb広告活用などプロモーション全般の最新情報発信方法を習得できる内容とした。最新情報を基に、プロモーションに特化した、自社サイトや実店舗等への誘導方法やSNSとWEB連動など、集客をテーマとした内容で意見交換を行った。</p> <p>⑦ GoogleAnalytics活用講座【15社×2日間】 11/13、27の2日間で実施。 1人1台のパソコン環境を用意し、実際にGoogleAnalyticsの管理画面の解説と理解、データ解析方法を事例を交えて分かりやすく解説。Webサイトの改善点を見出すポイントを理解し、Webサイト活用の向上へつなげていく。行き詰っている課題をヒアリングし、課題解決へ導き、解決スキームを共有することで受講者間の交流も促進。広告やサイト修正などの効果の測定や、より発展した活用に向けたノウハウ供給を目的とした。</p> <p>【ハンズオン型】 ⑧ 個別相談会 7/26、10/25 に個別相談会、勉強会を実施 各講座の受講者のうち、やる気がありPDCAへの積極的な取り組みを行おうとする事業者にWebプロモーションをテーマとして、ターゲットの絞り込みと顧客の関心などを一緒に考える勉強会や個別相談会を実施した。</p> <p>以下、府施策連携 【人材育成型】 ⑨ 広告デザインセミナー 【30社×1日間】 8/22に実施。 「なんでもホームページに！」の考え方を改め、広報戦略の基礎として、業態や提供するサービスに合った広告の活用を学んでいただいた。後半に大阪府産業デザインセンターのご担当者様より府のデザイン施策等の紹介を行った。</p> <p>⑩ 集客力をアップさせ、売り上げをあげるためのWEBデザインセミナー 【30社×1日間】 2/21に実施。 Webサイト構成を中心に訴求力のあるデザインについて習得いただく内容とした。掲載する情報の優先順位、お客様の目線で考えること。Webサイトは、作って終わりではなく自社の戦略に基づき育て上げていくことが大事であるなど、PDCAの重要性について理解を深めていただいた。</p> <p>【ハンズオン型】 ⑪ 個別相談 特に関心と要望が高いInstagramでECに関するテーマを題材に実施。EC(通販)の仕組みについて、売上をあげるための計算式(集客人数×高倍率×客単価)から、どれだけの集客が必要なのか理解を深めた。ただ、やみくもに数字の計画がないまま実行するのではなく論理的な数字に基づいた計画と実行が大事であることを理解していただく内容とした。</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="6">ODIC 大阪産業デザインセンターの取り組み(D-challenge)商品開発や販売促進、デザインに関する相談への対応などセンターの活用を促した。また、大阪府デザイン・オープン・カレッジのご紹介などを行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6">豊中商工会議所が主管となりゼミの企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集・広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="6">当事業参加事業者のカルテ化率は、42.8%(目標20%)</td> </tr> </table>							①府施策連携	ODIC 大阪産業デザインセンターの取り組み(D-challenge)商品開発や販売促進、デザインに関する相談への対応などセンターの活用を促した。また、大阪府デザイン・オープン・カレッジのご紹介などを行った。						②広域連携	豊中商工会議所が主管となりゼミの企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集・広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。						③市町村連携							④相談相乗	当事業参加事業者のカルテ化率は、42.8%(目標20%)			
①府施策連携	ODIC 大阪産業デザインセンターの取り組み(D-challenge)商品開発や販売促進、デザインに関する相談への対応などセンターの活用を促した。また、大阪府デザイン・オープン・カレッジのご紹介などを行った。																																	
②広域連携	豊中商工会議所が主管となりゼミの企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、参加者募集・広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携し推進。広域連携により、参加企業募集の範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の意識が高まった。																																	
③市町村連携																																		
④相談相乗	当事業参加事業者のカルテ化率は、42.8%(目標20%)																																	
	①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)	13	支援実績率	43.3%	満足度	88																									
	②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	89																									
	③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)	5	支援実績率	33.3%	満足度	93																									
	④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)	4	支援実績率	26.7%	満足度	100																									
	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)	12	支援実績率	80.0%	満足度	97																									
	⑥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)	10	支援実績率	66.7%	満足度	95																									

事業の実績／目標達成度

⑦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)	11	支援実績率	73.3%	満足度	85	
⑧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	82	
⑨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)	10	支援実績率	33.3%	満足度	89	
⑩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)	24	支援実績率	80.0%	満足度	93	
⑪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)	4	支援実績率	80.0%	満足度	100	
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)	Webサイトの新設・リニューアルを検討している事業者の多くは、提供する商品やサービスの特徴やUSPを認識していないことが少なくなく、交流型の講座や勉強会では、過去の卒業生との交流の機会がある、先輩卒業生からアドバイスが受けられるように参加者同士の交流により忘たんのない意見を出し合う場を設けた。自社の商品・サービスの強みを認識した上で、見た目だけが重視されかねないWEBデザインから、WEBサイト来訪者に商品やサービスの良さが伝わり、来訪者が欲しい情報が見つけやすいデザインが大事であることを認識していただいた。WEBサイトの運用においては、“感”による更新を行うのではなく、WEBサイト来訪者の行動分析を行った上で、最適化を繰り返すPDCAが必要であることの理解を深めた。また、各種SNSとの連携・連動によるサイト導線の構築に取り組めるよう実践的な講座を実施した。当事業に参加をされた事業者は、最適化を継続するPDCAを繰り返すことにより新規顧客の開拓・売上アップが期待できる。								
	①指標	Webサイト作成において目標数値の設定の重要性を理解した事業者の割合							
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			
	②指標	自社商材のターゲット層を明確にした事業者の割合							
	数値目標	80%	実績数値	81%	目標達成度	101.3%			
	③指標	サイトで打ち出す「商材の強み」を明確にした事業者の割合							
	数値目標	80%	実績数値	72%	目標達成度	90.0%			
	④指標	現状サイトの改善点を見出し、Web経営戦略を理解した上で目標の設定を行った事業者の割合							
	数値目標	70%	実績数値	90%	目標達成度	128.6%			
	⑤指標	ディスカッションにより他者の視点からの意見を収集し、次の改善点を見出せた事業者の割合							
	数値目標	90%	実績数値	94%	目標達成度	104.4%			
	⑥指標	SNSやWeb広告などの最新動向について知識を深めた事業者の割合							
	数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%			
	⑦指標	サイト解析ツールを利用して得られる情報の重要性和、分析・活用方法を理解した事業者の割合							
	数値目標	60%	実績数値	78%	目標達成度	130.0%			
	⑧指標	現状の改善点を見出せた事業者の割合							
	数値目標	70%	実績数値	78%	目標達成度	111.4%			
	⑨指標	自社サービスや商材等に適切な販促コンテンツを見出した事業者							
	数値目標	80%	実績数値	90%	目標達成度	112.5%			
⑩指標	ユーザービリティを意識したデザインの重要性を理解し、今後のWebサイト活用の対策を見出せた事業者の割合								
数値目標	70%	実績数値	94%	目標達成度	134.3%				
⑪指標	販促コンテンツの制作計画を作成した事業者								
数値目標	60%	実績数値	100%	目標達成度	166.7%				
成果の代表事例	酸化防止剤等の添加物を使用しない自然発酵による本格ワイン専門店の事例。ネットショップの売上が月に数本売れる程度であったが、昨年体調を崩され、店頭よりもネットショップの売上比率を上げたいとの相談からネットショップ塾にご参加された。その後の勉強会にも積極的にご参加いただいた。自然派ワインに関する知識を豊富にお持ちであり日本全国に自然派ワインを好む愛好家は多くいることから、お持ちの知識をECサイトの目につきやすい場所へ移動させる等の新たな工夫を試みていただいたところ、月間のECの売上が大きく伸び始めた。								
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	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>WebやSNSの活用は、ともすれば「やりさえすれば集客できる、売上が上がる」という期待感があるが、決してそうではなく、単なる一つのツールに過ぎない。本年度に引き続き、しっかりと自社の強みやウリを見極め、対象とするお客様を見極め、それに応じた事業計画を立てるといふ「戦略」が根底にあることを啓発・実践していくことを基本とした。そのうえで、トレンドの移り変わりが非常に速いWebやSNSにおける「今取り組むべき戦術」をいち早く取り込み、活用し、結果を出していくためのサポートに引き続き注力したい。</p> <p>来年度は、ビジュアル主体のSNS (Instagram・YouTube等) の他、キャッシュレス機能と連携したLINE等の活用や、スマホファーストの時代に合わせたMEO戦略を組み入れる。また、同時にサイバーセキュリティ対策を意識し支援を実施したい。</p>
------	--	---

豊中商工会議所

事業名	FinTech活用事業
想定する実施期間	29 年度～ 31 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること
<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p>	<p>豊中市内の事業所は従業者規模が1～4人の小規模企業者の割合が59.5%と高く(全国平均58.2%、大阪府平均57.2% 平成26年経済センサスより)、また創業比率も6.7%と高い(全国平均6.33% RESASより)。小規模の事業所や創業者が多い地域であるといえる。中小企業、特に小規模事業者や創業者に共通するのが、事業主や特定の社員が営業・販売・総務・経理・人事等の多数の業務を1人で行っているということである。その為、業務効率が悪くなり、豊中市の労働生産性は3,766千円/人と低い水準に留まっている(全国平均4,574千円/人、大阪府平均4,858千円/人 RESASより)。経理業務を例に挙げると、手書き記帳やインストール型の会計ソフトを導入している事業所の中には、本業である販売・営業業務に注力するあまり、日々の仕訳が入力できない。その結果、①タイムリーに自社の経営状況が把握できない ②蓄積されたデータの活用ができない ③ただの面倒な作業でしかなく、日々の記帳や確定申告書作成に向けた作業手法について、商工会議所等で毎年繰り返し指導せざるを得ないという現状がある。</p> <p>こういった「作業に手を取られる時間が膨大」かつ「ここで得られる貴重なデータを経営に生かせていない」という現状が中小企業の生産性向上が実現しない大きな原因の一つであり、その改善に向けた段階的なサポートが必要と考えている。</p> <p>大阪府においては大阪府IoT推進Lab事業が発足され、その中で「IoTリネースタート(「最小限の事業から始める」ことを意味するシリコンバレー発の起業手法)」が開始され、中小企業における費用を最小限におさえたIoT導入が推進されている。</p> <p>当事業における支援のステップとしては、経済産業省の「攻めのIT活用指針」における、「①IT導入による『置き換えステージ』への引き上げ」(置き換えステージとは、紙や口頭等で行われていたものをITに置き換えるという意味)、「②IT活用による効率化ステージ」、「③ITの高度活用による競争力強化ステージ」を踏む必要があると考えている。本丸は②と③であり、単なる置き換えに留まるのではなく、業務の効率化はもちろん、そのデータをいかに販路拡大や更なる改善など、経営にいかしていくかというところを主眼に実施していく。</p> <p>当事業では、導入・利活用することで生産性向上が期待されるFintech(ICTを駆使した革新的【innovative】、あるいは破壊的【disruptive】な金融商品・サービスの潮流)サービスのうち、最も身近でかつすべての小規模事業者に通ずる事項である「会計・POSデータ活用」をサポートすることで、業務の効率化を実現し、顧客・販売管理機能により顧客ニーズを迅速にとらえて効果的なマーケティング、プロモーション等の活動を促し、売上を向上させ、生産性向上につながる企業が増加することと、間接的に記帳指導が必要な事業者を減らし、より本質的な経営力を向上させる支援にシフトしていくことを目的とする。</p>
<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p>	<p>北摂地域における中小企業・創業予定者を対象とするが、特に小売業、飲食・サービス業等、会計・POSデータの利活用により生産性向上が見込まれる小規模事業者を対象とする。具体的には、毎年確定申告書作成指導および記帳指導を行う約130事業所や創業予定者をはじめ、概ね従業員5人以下の法人・個人事業主を支援対象とする。</p>
<p>事業の概要</p> <p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p>	<p>【人材育成型】</p> <p>①「IT導入補助金&FinTech活用セミナー」 第1部ではIT導入補助金について、第2部ではFintechについて解説。第3部では大阪府の施策について紹介した。 ・実施日時：平成30年5月9日 14時～16時00分 ・開催場所：豊中商工会議所 4階大会議室 ・講師：(株)ナレッジラボ 執行役員・税理士 高木 健太郎 氏、大阪府IoT推進ラボ担当 総括主査 辻野 一郎 氏 ・参加者数：29社、31名</p> <p>【人材交流型】</p> <p>②「モバイルPOSレジ データ分析・活用講座」 1日目はモバイルPOSレジの基本機能、商品分析の手法である「ABC分析」、「トレンド分析」について説明した。2日目は商品分析の手法である「トレンド分析」と顧客分析の手法である「RFM分析」、またキャッシュレス決済とクラウド会計システムについて説明した。両日とも実店舗のPOSデータを用いたデータ分析・活用ワークショップを実施した。 ・実施日時：平成30年10月15日、10月22日 全2日 各日とも14時～16時 ・開催場所：豊中商工会議所 3階第1・2会議室 ・講師：(株)ナレッジラボ 執行役員・税理士 高木 健太郎 氏 ・参加者数：10社、11名</p> <p>【ハンズオン型】</p> <p>③ ①②参加企業のうち、クラウド/Fin Techサービスを導入する事業所、既に導入しているが活用できていない事業所に対し、指導員・専門家によるハンズオン支援を行った 5</p>

の活用を促している。宇赤川に対し、担当者 2 名にのみハンズオン支援を行った。U 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	メルマガ等によるセミナー集客の協力、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。
②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。
③市町村連携	
④相談相乗	人材育成型・人材交流型参加企業の31%をカルテ化。

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)	30	支援企業数(実績)	29	支援実績率	96.7%	満足度	81	
	計画に対する実績（数値）②	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	10	支援実績率	100.0%	満足度	82	
	計画に対する実績（数値）③	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100.0%	満足度	92	
	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>【①人材育成型】の「IT導入補助金&FinTech活用セミナー」においては、予算が大幅に拡大された「IT導入補助金」、近年話題に上がる「FinTech」について説明することができ、複数の企業がIT導入補助金に採択にされた。</p> <p>【②人材交流型】の「モバイルPOSレジ データ分析・活用講座」においては、モバイルPOSレジを導入していない事業者、既に導入されているがPOSデータを活用できていない事業者に対し、商品分析・顧客分析の説明し、導入・活用の参考にされた。</p> <p>【③ハンズオン型】では①②に参加された事業者の個々の課題に対応した。IT導入補助金や軽減税率対策補助金の活用による、モバイルPOSレジやクラウドシステムの導入提案を行い、複数の事業所がモバイルPOSレジやクラウド会計等のシステム導入、それらのシステムの連動をなされた。</p>								
	指標①	FinTechの概要を学び、導入に向けた意識が向上した企業の割合								
	数値目標	70%	実績数値	95%	目標達成度	135.7%				
	指標②	業務効率化・生産性向上の為にFin Tech・クラウドシステムの具体的な導入に向けて踏み出した企業。								
	数値目標	50%	実績数値	50%	目標達成度	100.0%				
	指標③	年度内にクラウド会計、POSレジ等のクラウドシステムを新規導入する事業者								
	数値目標	10	実績数値	16	目標達成度	160.0%				
成果の代表事例	IT導入補助金を活用し、モバイルPOSレジ、クラウド会計、クラウド給与、クラウド型勤怠管理システムを導入された。それらは全てクラウドで連動されており、経理業務の削減に繋がった。また「モバイルPOSレジ データ分析・活用講座」にも参加され、導入されたモバイルPOSレジのデータ活用に努められている。									
その他目標値の実績	目標値(計画)	複数のクラウドシステムを連動させての 新規導入 3件	目標値(実績)	6	目標達成度	200.0%				
	飲食・小売店においてはモバイルPOSレジとクラウド会計の導入・連動により大幅な業務効率化支援を実施することができた。クラウド給与の導入も徐々に増えており、複数のクラウドシステムの連動需要は今後も増加すると思われる。									
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)	2年目はモバイルPOSレジの導入が目立ち、クラウド会計との連動による業務効率化支援を実施することができた。3年目はモバイルPOSレジにためたデータを活用し、ABC分析等の支援を実施したい。								

豊中商工会議所

事業名	「投資による資金調達とファン作り」チャレンジ事業
想定する実施期間	30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>当所においてはこれまで、大阪府が全国に先駆けて平成25年度に実施した「クラウド型ファンド活用促進事業」および平成26年度に実施した「クラウド・ファンディング活用サポート事業」と密に連携し、新しい資金調達手段として、またファン作り、テストマーケティングの手段として有効なクラウドファンディングの活用について、特に資金調達額の大きさと投資家のファン化を行いやすい「投資型」活用のサポートを積極的に行ってきた。過去5年間で大きな成果を上げる事業者も輩出できたが、購入型クラウドファンディングに比べて活用に向けた一歩を踏み出す企業はまだ少ない。しかし、豊中市や箕面市においては、「住む街」としての課題となる介護・福祉・教育分野をはじめ社会課題解決に資する事業のニーズが高く、能勢町・豊能町においては過疎化や獣害対策、6次化等による農業活性化等、山間部特有の課題解決型ビジネスの更なる創出が期待される。このような社会課題解決型ビジネスや地域課題を解決しようという取組は、初期投資額が大きいものや事業化に時間を要するものも多く、融資による資金調達が困難な場合も見受けられる一方で共感を得やすいという特性から、投資型クラウドファンディングを含む「投資」による資金調達へのチャレンジが、社会課題解決型ビジネスの資金調達力を向上させる可能性がある。投資を受けることにより融資の呼び水となることも期待され、これら社会課題解決型ビジネスや創業期の事業者の資金調達力を高めることで、中長期的にこれらのビジネスを豊能地域に根付かせ、地域内外からの応援を呼び込み、地域活性化に資することを目的とする。</p>
支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>主に豊能地域において地域活性化、6次化、介護、福祉、教育等、社会課題・地域課題解決型事業を実施する小規模事業者、および創業間もないステージにある事業者もしくは創業予定者など、事業化までの時間が長い、初期投資額が大きい、現在研究・検証ステージにあるなど、融資による資金調達が比較的困難な事業者を支援対象とする。また、過去10年間のおおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業応募事業者、昨年度実施の豊能地域応援ファンド応募事業者等のうち、事業化に至っていない企業や、主にコミュニティビジネスのインキュベートを行う、とよなか起業・チャレンジセンターの入居者および卒業生、その他これまでのクラウドファンディング支援事業参加企業、過去の経営相談事業における金融相談カルテ化企業等、約300社程度を想定する。</p>
事業の概要 実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】 ①「小規模事業者の為の投資による資金調達入門セミナー」 投資型クラウドファンディング「セキュリテ」・「おおさか社会課題解決ファンド」の解説、「おおさか社会課題解決ファンド」の投資事例紹介、大阪府からの中小企業支援施策の説明等を実施した。 ・実施日時：平成30年12月20日 14時～16時 ・開催場所：豊中商工会議所 4階大会議室 ・講師：ミュージックセキュリティーズ(株)取締役/西日本支社長 渡部 泰地 氏、フューチャーベンチャーキャピタル(株)投資創生部 投資第2課 本田 哲也 氏、(株)アイデン 代表取締役 池田 裕二 氏、大阪府 商工労働部 中小企業支援室商業・サービス産業課 中野 圭 氏 ・参加者数：6社、6名</p> <p>【独自提案型】 ②1分で融資・投資担当者に響く!資金調達のための「プレゼンテーション塾」&「1分ブレ・ピッチ会、金融・投資機関交流会」 1日目の「プレゼンテーション塾」では1分間で金融・投資機関に響くプレゼンテーション理論について解説し、2日目の「1分ブレ・ピッチ会、金融・投資機関交流会」では金融・投資機関に対してプレゼンを実施、講評を受けて頂いた。 ・実施日時：平成31年1月22日、2月5日 全2日 各日とも14時～16時 ・開催場所：豊中商工会議所 3階第1・2会議室 ・講師：アニバーサリーボイス 代表 東 大悟 氏 ・コメンテーター：ミュージックセキュリティーズ(株)取締役/西日本支社長 渡部 泰地 氏、フューチャーベンチャーキャピタル(株)投資創生部 投資第2課 本田 哲也 氏、日本政策金融公庫 十三支店 支店長 中世古 尚人 氏 ・参加者数：6社、6名</p> <p>【ハンズオン型】 ③投資型クラウドファンディング、おおさか社会課題解決ファンド等にチャレンジしようとする事業者へのハンズオン支援を行った。全3社。</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 マルマガ等によるセミナー集客の協力のほか、セミナー内で大阪府の支援施策の紹介をして頂いた。

	②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。								
	③市町村連携									
	④相談相乗	人材育成型・人材交流型参加企業の36%をカルテ化。								
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)	20	支援企業数(実績)	6	支援実績率	30.0%	満足度	92	
	計画に対する実績（数値）②	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100.0%	満足度	86	
	計画に対する実績（数値）③	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	93	
	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>【①人材育成型】の「小規模事業者の為の投資による資金調達入門セミナー」においては、投資型クラウドファンディング、「おおさか社会課題解決ファンド」について解説し、融資以外の資金調達方法について知って頂くきっかけとなった。</p> <p>【②独自提案型】の資金調達のための「プレゼンテーション塾」&「1分プレ・ピッチ会、金融・投資機関交流会」においては、プレゼンの手法を学び、実際に発表し、講評を受けることにより、今後の融資面接時や、プレゼン・ピッチ会での発表における参考にされた。</p> <p>【③ハンズオン型】では資金調達を検討されている事業者に対し、個別支援を実施した。投資型クラウドファンディング「セキュリテ」においては制度紹介、サービス提供事業者へのつなぎ、ファンド成立後等の支援等を実施。「おおさか社会課題解決ファンド」においては投資希望者に対し、計画書の作成支援等を実施し、投資が決定した。</p>								
	指標①	投資による資金調達のメリットを理解し、自社での活用の可能性を感じた事業者								
	数値目標	60%	実績数値	83%	目標達成度	138.3%				
	指標②	ピッチ等を通じて、投資型クラウドファンディングもしくはVC等による投資を受ける方向で準備に入った事業者								
	数値目標	30%	実績数値	60%	目標達成度	200.0%				
	指標③	クラウドファンディングもしくは各ファンドによる投資に申請した事業者								
	数値目標	1社	実績数値	1社	目標達成度	100.0%				
成果の代表事例	支援企業の1社が新規事業の計画を「経営革新計画」の策定を通じて立案する中、「おおさか社会課題解決ファンド」へのチャレンジを希望され、サポートを経て豊中市内から初の同ファンドからの投資が決まった。併せて作成していた「経営革新計画」についても大阪府知事から認定をいただき、新事業立ち上げに際し非常に良いスタートを切ることができた。									
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)	人材育成型にて実施したセミナーの支援企業実績が目標を大きく下回った。当日のキャンセル数が多いこともあるが、クラウドファンディングに係る認知がある程度行きわたったと思われることや、「投資を受ける」ということに対する理解が進んでいないことも一因と思われる。次年度の資金調達に関する事業では株式投資型クラウドファンディング等、新しい資金調達方法を紹介することで目標支援企業数を達成したい。								

豊中商工会議所

事業名	ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業
想定する実施期間	29 年度～ 31 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)	国内の中小・小規模事業者のIT利活用は、先進国として最も遅れをとっている。モバイル環境に適した通信インフラが整備され始めている東南アジア諸国では、急速にスマホ・タブレットの利用者が増加しており、その環境に合わせたアプリやクラウド等を中心とした、交通サービス、飲食サービス等々のIT(モバイルインターネット)サービスの利活用が急速に進みつつある。日本では、そうした発展途上国と比較しても、日常生活の分野におけるIT利活用面では、既に遅れを取りつつある現状がある。業種業態を問わず、様々な分野で導入効果が期待できるIT/IoTであるが、多様な方法や技術があるため、却って導入方法の具体化・ビジネスプラン化が難しく、かつ導入効果も測りづらく、小規模事業者への導入は進んでいないと言える。国内でIT/IoT導入が進まないひとつの要因として、その導入およびその効果を自分事として考えられる小規模事業者は少ないという実情がある。 大阪府においては大阪府IoT推進Lab事業が発足され、その中で「IoTリーンスター(「最小限の事業から始める」ことを意味するシリコンバレー発の起業手法)」が開始され、中小企業における費用を最小限におさえたIoT導入が推進されている。 まずは地域内に実践に向けた訓練までできる施設・設備があり、先端かつ比較的身近なIT/IoTとも言えるドローン等に親しんでいただくことにより、「自社ならどう使えるか」という思考を持つきっかけを提供するとともに、自社へのIT導入による生産性向上や新事業開発に向けての波及を促す。当事業の計画は3年計画とし、毎年、IT/IoTに係る最新情報を提供していくとともに、3年かけて、導入による生産性向上やイノベーション創出を実現する小規模事業者を5社以上創出する。
支援する対象 (業種・事業所数等)	豊能地域をはじめとした大阪府内の小規模事業者で、経営に対する意欲は高いながらも、IT導入による生産性向上や新事業開発等に取り組めていない事業者やIT導入を検討されてはいるが、何から取り組めばよいか分からない事業者。
事業の概要 実施時期・具体的な内容及び事業手法	【人材育成型】 ①「キャッシュレス決済入門セミナー」 クレジットカードや電子マネー等のキャッシュレス決済、それに連動するモバイルPOSレジについて説明を行った。キャッシュレス決済についてはQRコードを活用したものを重点的に説明した。 ・実施日時：平成31年2月6日 14時～16時00分 ・開催場所：豊中商工会議所 4階大会議室 ・講師：(株)ナレッジラボ 執行役員・税理士 高木 健太郎 氏、PayPay(株) 営業統括本部 営業本部 ショップコンサルタント 相原 一輝 氏、(株)Origami 西日本営業部 齋藤 純一 氏 ・参加者数：39社、73名 【人材交流型】 ②「ドローンビジネス活用セミナー」&「フライト体験講座in能勢町」 初日の座学を通じてドローンの基礎を学んでいただくと共に、2日目は能勢町内の「ノマックドローンフィールド」において、インストラクターの指導の下、飛行体験実習、データ解析実習、VR・水中ドローン体験等を行った。 ・実施日時：平成30年10月11日 14時00分～16時00分 10月18日 14時30分～16時00分 ・開催場所：10/11 豊中商工会議所 大会議室、10/18 ノマックドローンフィールド ・講師：(株)ふるさと創生研究開発機構 代表取締役 柚木 健 氏 ・参加者数：27社、35名 【ハンズオン型】 ③ 人材育成型、人材交流型参加企業のうち、更に個別具体的にサポートを希望する企業に向けて、ハンズオン支援を実施。全3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 セミナー内において大阪府支援施策の紹介を行った。また、同府メルマガ等によるセミナー集客の協力をして頂いた。 ②広域連携 企画立案運営等の主管業務は豊中が担当、広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・豊能・能勢と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指した。 ③市町村連携 ④相談相乗 人材育成型・人材交流型参加企業の12%をカルテ化。

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)	30	支援企業数(実績)	37	支援実績率	123.3%	満足度	84	
	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)	15	支援実績率	100.0%	満足度	95	
	計画に対する実績（数値）③	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	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)	<p>【①人材育成型】の「キャッシュレス決済入門セミナー」においては、キャッシュレス決済の中でもQRコード決済を中心に解説した。セミナー終了後に会場内にて導入の個別相談を実施したこともあり、その場で導入を検討される事業者が目立った。</p> <p>【②人材交流型】の「ドローンフライト体験講座in能勢町」においては、ドローンの事業活用を検討されている事業者に対し、実際にドローンを操縦して頂くことで、事業活用のきっかけとされ、その後も複数の事業者が事業活用を目指し、飛行訓練を継続されている。</p> <p>【③ハンズオン型】では①②に参加された事業者の個々の課題に対応した。ドローンの事業活用を目指す企業に対し、参入事業の洗い出しや実務上必要な資格について説明を行った。事業活用に向け飛行訓練を実施されている方、ドローンの機体を購入された事業者がおられる。</p>								
	指標①	AI・ロボット活用の可能性や自社への導入イメージを抱き、IT/IoT活用への意欲が高まった企業。								
	数値目標	70%	実績数値	86%	目標達成度	122.9%				
	指標②	本格的なドローン他IT/IoT導入・活用を検討し、実機の操縦訓練等、具体的な活用に向けて踏み出した企業。								
	数値目標	50%	実績数値	33%	目標達成度	66.0%				
	指標③	年度内に、ドローン他IT/IoTの導入・活用に至った企業。								
	数値目標	1社	実績数値	0社	目標達成度	0.0%				
成果の代表事例	「ドローンビジネス活用セミナー」&「フライト体験講座in能勢町」の参加者が農業、害獣対策でのドローン活用を目指し、ドローン機体を購入され、飛行訓練を継続されている。									
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)	ドローンの購入・飛行訓練に至る事業者は前年度より増加している。事業3年目はこれまで購入・飛行訓練をされている事業者を個別支援し、ドローンの事業化、収益化できる状態に導きたい。								

豊中商工会議所

事業名	中小企業の技能継承に向けた人材採用・定着・育成支援事業
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>豊中市は、事業所数で府下4位・従業員数で府下5位、製造業事業所数で府下5位(平成26年経済センサス基礎調査より)と、数的には大阪府経済の一端を担っているが、その多くが従業員30名未満であり(平成26年豊中市統計書)、人材採用・定着・育成ノウハウに乏しく、恒常的に課題を抱える事業所が多い。実際に中小企業白書2015のデータからも事業所規模が小さくなるほど人材充足率が低く、また就業者の離職率も高くなる傾向が読み取れる。大阪労働局の「平成27年度第2回ハローワーク雇用等短期観測調査においても、「正社員不足」と回答した企業が調査過去開始以来過去最高となっており、人手不足感が強まっていることが確認できる。また、日常の相談においても「そもそも、求職者の応募がない」、「雇ってすぐに辞めてしまった」といった内容が増えてきており、「人手不足倒産」が現実的なものとなってきている。一方、就業者側からは、資格取得支援、職場環境への配慮、研修制度の充実などの「定着」「育成」へのニーズが高まっており、「人材採用」、「定着」、「育成」を3つの柱とした「人材力の強化」が急務となってきている。</p> <p>「人材採用」については、初年度は求人及び面接といった、採用の「入口の部分」のノウハウを学んでいただき、初年度から2年度めにかけてOSAKAしごとフィールドをはじめとする公的な機関を効果的に活用できるよう支援を行い、最終年度には合同就職説明会等も活用しつつ新卒・中途採用を含め人材戦略を計画的に実施できる企業を増やすことを目的とする。「定着」については、2年度目から各種ハラスメントへの対応や評価制度の構築などの職場環境改善に向けた支援を行い、最終年度には自社で人材評価制度を新たに構築できた企業を増やすことを目的とする。「育成」については、大阪府職業能力開発協会や大阪府立高等職業技術専門学校などの協力を得て「ものづくり企業」の技能継承を確実にすることを目的とし、初年度は施策と活用事例の紹介により育成を身近なものと考えていただき、2年目は高等職業技術専門校のオーダーメイド講座の活用などによる育成を体感、最終年度には新規に技能検定に取り組む企業が出てくることを目指す。これらの事業を通して自社の「人材力」を底上げしていくことで、人手が不足していく中でも必要な人材を確保し、事業を継続するための礎としていただくことを目的とする。</p>
支援する対象 (業種・事業所数等)	池田公共職業安定所に求人を出す約3,000社のほか、過去3年をめぐりに豊中商工会議所で労務系セミナー等に参加した企業約200社を対象とする。また、ジョブ・カード制度活用事業者にも、各種事業への誘導を行い人材の採用・定着・育成について支援する。
事業の概要 実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①人材育成型 売り手市場でも諦めない！求人情報の伝え方講座(6/28 豊中商工会議所で開催) 社会保険労務士の野間信行氏を講師に、求人市場の現状についてデータを用いた解説と、求職者に届くPRのノウハウについて講演いただいたほか、わかもの応援ハローワークや大阪府高等職業技術専門学校などの各種施策の活用に向けた取り組み等について解説いただいた。20社の目標に対し12社に支援を行った。</p> <p>②人材交流型 ・欲しい人材に響く！求人ライティング実践講座(7/24 豊中商工会議所で開催) 社会保険労務士の野間信行氏を講師に、求人票作成に関する実践的なノウハウ・テクニックについて講演いただき、各社が実際に使っている求人票をベースにしたブラッシュアップを行った。8社の目標に対し6社に支援を行った。</p> <p>③人材育成型 ひと工夫で人材確保！合説・採用面接対策講座(7/12 豊中商工会議所で開催) 社会保険労務士の野間信行氏を講師に、合同就職面接会出展において求職者にPRするためのポイントや説明会の進め方、面接におけるノウハウや注意点などについて講演いただいた。20社の目標に対し7社に支援を行った。</p> <p>④人材育成型 ・プロ人材戦略拠点活用スタートアップセミナー(2/13 豊中商工会議所で開催) 大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点より講師を派遣いただき同制度について普及推進するほか、実際に制度を活用した企業による事例発表を行った。20社の目標に対し6社に支援を行った。</p> <p>⑤人材交流型 ・東大阪高等職業技術専門学校現地研修会(11/28 東大阪高等職業技術専門学校で開催) 東大阪高等職業技術専門学校を訪問し、同校で行う人材育成プログラムの説明と校内および実際の訓練風景等の見学、CADの体験講座受講を行った。5社の目標に対し4社に支援を行った。</p>

⑥人材育成型

・外国人材活用スタートアップセミナー（10/16 豊中商工会議所で開催）
外国人材活用に関する専門家を講師に、外国人留学生等の活用における注意点等に関するセミナーを実施していただいた。20社の目標に対し23社に支援を行った。

⑦人材育成型

・業務効率化と会社の戦力アップのための障がい者雇用とは（10/17 豊中商工会議所で開催）

障がい者雇用に関する支援実績の豊富な専門家を講師に、障がいの特性や対応、活用に向けた取り組み等についてご説明いただいた。また、実際に障がい者雇用に取り組んでいる事業者による事例発表も実施。20社の目標に対し14社に支援を行った。

⑧ハンズオン型

上記各事業参加者を中心に、個別具体的な課題についてヒアリングを実施し、解決に向けた支援を実施した。5社の目標に対し5社に支援を行った。

<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	③のセミナーにおいて、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点より講師を派遣いただき、同事業について詳細に説明いただいた。④のセミナーにおいては、大阪府職業能力開発協会より講師を2名派遣いただき「技能検定」と「ものづくりマイスター制度」について詳細説明いただいたほか、事例紹介先の選定と登壇の交渉を行っていただいた。
②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。
③市町村連携	
④相談相乗	77社中10件をカルテ化(カルテ化率13%)

計画に対する実績(数値)①	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	12	支援実績率	60.0%	満足度	95
計画に対する実績(数値)②	支援企業数(計画)	8	支援企業数(実績)	6	支援実績率	75.0%	満足度	97
計画に対する実績(数値)③	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	7	支援実績率	35.0%	満足度	88
計画に対する実績(数値)④	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	6	支援実績率	30.0%	満足度	91
計画に対する実績(数値)⑤	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100.0%	満足度	92
計画に対する実績(数値)⑥	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	22	支援実績率	110.0%	満足度	76
計画に対する実績(数値)⑦	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	14	支援実績率	70.0%	満足度	93
計画に対する実績(数値)⑧	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100.0%	満足度	88

事業の実績／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>①について、セミナーへの参加やハンズオン支援等を通じ、求人票の作成や人材育成制度の構築など自社の状況に応じて魅力を高める取組を実施したことで、採用、定着等、人材に関し課題と考えている事項の改善につなげた。</p> <p>②について、実際に職業高等技術専門学校を見学し講師の話聞くことで、次に新入社員を採用した際には電気工事関係での教育訓練を実施する意思を示した。</p>				
	指標①	採用・定着等自社の人材に関する課題を解決した企業数				
	数値目標	3社	実績数値	3社	目標達成度	100.0%
	指標②	高等職業技術専門学校あるいは技能検定を活用した人材育成に取り組んだ企業数				
	数値目標	1社	実績数値	1社	目標達成度	100.0%
事業の実績／目標達成度	成果の代表事例	池田市に本社を置く老人介護施設は、セミナー参加により求人票の作成方法や合同就職説明会の進め方を抜本的にブラッシュアップさせ求人増につながっており、また助成金等も活用した人材育成や評価制度の構築にも取り組むことが出来た。				
	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)	外国人材採用や障害者雇用については比較的好調な集客であった一方、通常の求人に関するセミナーについては苦戦が続き、勧奨の電話では諦めを感じる事業者もあった。人口減少社会の中、人材確保は事業継続に必須の要素でもあるため、来年度以降も個別具体的な相談に対して、専門家派遣やハンズオン支援など継続的なサポートを実施していきたい。				

豊中商工会議所

事業名	サービス事業者のインバウンド参入支援事業
想定する実施期間	29 年度～ 31 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>大阪府内産業を見てみると、小売、飲食、宿泊、娯楽なども含む広義のサービス産業は、事業所数、雇用及び府内総生産でそれぞれ8割（※経済センサス、大阪府民経済計算より）を占めているが、同産業の付加価値額に目を向けるとその割合はかなり低くなる。豊中市においては、大阪府平均と比較して、サービス産業（広義）の付加価値額の向上が求められていることが見て取れる。</p> <p>一方で、日本ならびに大阪府の成長戦略においては、観光施策・訪日外国人集客は大きな柱の一つに掲げられ、地方創生の切り札にも位置付けられている。訪日外国人の目標数は、2020年までに国が4,000万人、大阪府が1,300万人へ従来より倍増されるとともに、大阪府では統合型リゾート施設(IR)の立地および「2025日本万国博覧会」の誘致に向けた取り組みが進むなど、インバウンド市場のさらなる拡大が期待されている。ただし大阪府下における訪日外国人の訪問地は大阪市内を中心とした主要観光スポット・エリアに集中しており、その他の地域の店舗・事業所ではインバウンド需要を取り込めていない状況がある。インバウンドにおいては他方で、SNS・ロコミによる個人の情報拡散力が大きくなってきている今日、これまであまり知られていなかった地域・店舗・施設が一躍脚光を浴びる例も国内に出てきている。</p> <p>以上の状況を踏まえ、当事業では豊中を含む豊能地域のサービス事業者が大きなマーケットとして期待されるインバウンド需要を取り込み、新規顧客層への展開・付加価値の向上を図れるようにしていきたい。</p>
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>主として豊能地域の飲食、小売、宿泊、サービス業を中心に、医療、介護や温泉、交通、観光関連企業等なども含めて、約500社程度を対象とする。</p>
事業の概要	<p>【①人材交流型】</p> <p>■「民泊新法&外国人材活用セミナー」 6月15日施行の住宅宿泊事業法（民泊新法）、ならびに在留外国人（就労インバウンド）人材の活用、サービス品質を「見える化」した『おもてなし規格認証』について情報提供を行った。</p> <p>【プログラム・講師】</p> <p>1. 「地域のインバウンド促進の起爆剤になりうる民泊新法（住宅宿泊事業法）の基礎知識」 講師：株式会社NICO・Japan CEO 井手 隆一郎 氏</p> <p>2. 「国内在住200カ国の就労インバウンド人材をITと外国人材活用でサービス提供」 講師：株式会社YOLO JAPAN 代表取締役 加地 太祐 氏</p> <p>3. 「貴社のサービス品質を見える化しお客様へのアピールに活用できる『おもてなし規格認証』」 講師：近畿経済産業局 担当者</p> <p>【日時】8月10日(金)14時～16時 【会場】豊中商工会議所4F大会議室 【支援企業】23社</p> <p>■「民泊施設 現地見学会」 6月15日施行の住宅宿泊事業法（民泊新法）にあわせ、また8月10日実施の「民泊新法&外国人材活用セミナー」のフォローアップ事業として、大阪市の特区分民泊施設として先行営業してきた2施設の現地見学会を開催した。</p> <p>【プログラム・講師】 「民泊許可施設運営の成功ポイント、気をつけたいポイント」 ～桜川施設見学～AL SOKによるセルフチェックインシステムなど実機デモ体験～日本橋へ移動～日本橋施設見学～質疑応答 講師：株式会社NICO・Japan CEO 井手 隆一郎 氏</p> <p>【日時】9月11日(火)12時30分～15時 【会場】大阪市浪速区桜川/日本橋の2施設 【支援企業】18社</p> <p>【②人材交流型】</p> <p>■「外国人モニターによるインバウンドツアー」 訪日外国人需要を豊能地域でも取り込んでいけるようにすることを目的に、外国人を模擬顧客に見立てたモニタリングツアーを実施。モニタリングを通じて事業所がインバウンド向け商品・サービスの強化を図るきっかけ作りも行い、ハンズオン支援に繋がった。</p> <p>【講師・外国人留学生手配】株式会社NICO CEO 井手 隆一郎 氏 【外国人モニター】中国・韓国・台湾・アメリカの4か国4名 【日時】<豊中・箕面コース>12月8日(土)8時40分～20時15分、<能勢・豊能コース>12月15日(土)8時00分～19時00分 【支援企業】12社</p>
実施時期・具体的な内容及び事業手法	

【③人材交流型】

■「インバウンドツアー報告会」

増加の一途をたどる訪日外国人需要を取り込むことを目的に、上記開催の「外国人モニターによるインバウンドツアー」を題材として、インバウンド実践の方法・集客ポイントについて事例紹介をする報告会を開催した。

【プログラム】

1. 豊中の下町で手掛けた外国人集客のポイント紹介
 <報告者：CJIBOX株式会社 代表取締役 井関 敦子 氏>
2. インバウンド・モニタリングツアー報告と有望事例紹介
 (参加外国人モニターによる本音トーク)
 <コーディネーター：株式会社NICO・Japan CEO 井手 隆一郎 氏>
 <パネラー：中国・台湾・香港の外国人4名>

【日時】 3月7日(木) 15時～17時

【会場】 豊中商工会議所 大会議室

【支援企業】 13社

【④ハンズオン型】

人材交流型「外国モニターによるインバウンドツアー」「インバウンドツアー報告会」の参加企業より5社をハンズオン支援した。インバウンド対策に向けた取り組みをスタートできるように、課題の把握と外国人モニターを活用した具体的な対策案の提示を行った。

【講師】 株式会社NICO Japan CEO 井手 隆一郎 氏

- 【支援企業】
- ① 杵屋末広
 - ② 株式会社能勢びより
 - ③ いちご緑中川
 - ④ 鉄板厨房 広島焼お多福
 - ⑤ 株式会社ウエハラ

【会場】 各支援企業

<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	サービス事業者の生産性向上支援。大阪府商業・サービス産業課 新事業創造グループと連携し、サービス事業者の付加価値向上(新規顧客層への展開)を後押しした。
②広域連携	企画立案運営等の主管業務は豊中が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を図った。
③市町村連携	
④相談相乗	全事業の参加企業数48社のうち7社の個別相談支援を実施し、カルテ化企業数の割合は14%となった。

計画に対する実績(数値)①	支援企業数(計画)	18	支援企業数(実績)	18	支援実績率	100.0%	満足度	85
計画に対する実績(数値)②	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	12	支援実績率	120.0%	満足度	81
計画に対する実績(数値)③	支援企業数(計画)	13	支援企業数(実績)	13	支援実績率	100.0%	満足度	86
計画に対する実績(数値)④	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100.0%	満足度	84

【①人材交流型】の「民泊新法&外国人材活用セミナー」において、受講企業からは、「民泊に関しては新法などにおいても具体的に教えていただき大変わかりやすかったです。また就労インバウンド、おもてなし規格認証に関しても大変ためになる内容が多くありました。」「最新の情報が知れてとても今後役に立ちます。民泊施設だけでなく管理が仲介も業として届けが必要であることが理解できた。就労インバウンドの話も、おもてなし規格認証制度も頭に入れておこうと思いました。」「おもてなし規格認証制度について知識がありませんでしたが、よい機会を得ることができました。」といった反応があり、フォローアップ事業の「民泊施設 現地見学会」では、おもてなし規格認証を取得してインバウンド実践をしていく回答を18社中6社より得ることが出来た。

事業の実績／目標達成度

目標の達成度
(支援企業をどう変化させることができたか)

【②人材交流型】の「インバウンド・モニタリングツアー」において、受講企業からは、「宗教の違いもあり、ツアーの内容を精査する必要があること、体験型が喜ばれることが分かった。」「外国人の方々も世界中から訪日されている現状を知り、商売に役立つ方法を考えていきたい。」「モニターの方からの質問事項は宿泊する側、利用する側の目線で聞いてくださったので、自分たちの今後の課題や改善点などを知ることが出来た。」など外国人モニターとの交流を通じて、インバウンド実践に向けた意識の向上を12社中5社より得ることができた。

【③人材交流型】の「貴社でも出来る！インバウンドの第一歩&豊能地域モニタリング報告会」において、受講企業からは、「外国人観光客のレンタカーを使う人が急増していること、自然・田舎への興味・関心の高さに驚きました。」「今回参加したことによって外国人の労働者が増え、そこへの対応にビジネスチャンスがあることが分かった。」「豊能地域には多くの訪問先があることが分かりました。交流プログラム開発のヒントをたくさん得られました。」など事例や外国人モニター発表を通じて、インバウンド実践に向けた意識の向上を9社より得ることができた。

【④ハンズオン型】の支援企業の中で、「和菓子作り体験を核に外国人向けの商品提供に向けて多くの助言提案を受け、当事業の具体化を前向きに検討したい。」「インバウンド参入するにあたり外国人の集客力向上に向けた多くの助言提案を受け、民泊事業の今後の推進策が明確になった。」などの効果があり、インバウンド対策に向けた取り組みをスタートさせ、訪日観光客向けの事業を積極的に推進しようとした事例を5社中2社で作ることができた。

指標①	インバウンドサービス先進企業の事例研究を通じ、「おもてなし規格認証」を取得して、インバウンド対応を実践していく企業の割合				
数値目標	40%	実績数値	33%	目標達成度	82.5%
指標②	外国人モニターによるインバウンドツアーを通じ、訪日観光客向けのサービス実践力を習得し、インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合				
数値目標	40%	実績数値	42%	目標達成度	105.0%
指標③	インバウンドツアーモニタリング報告より、訪日観光客向けのサービス事例を習得し、インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合				
数値目標	40%	実績数値	69%	目標達成度	172.5%
指標④	インバウンド対策に向けた取り組みをスタートさせ、訪日観光客向けの事業を積極的に推進しようとした企業の割合				
数値目標	40%	実績数値	40%	目標達成度	100.0%

成果の代表事例

人材交流型からハンズオンまでの一連の支援により、参加いただいたゲストハウスとその他事業者とのマッチングを図ることができた。一例では外国人旅行者が宿泊するゲストハウスから和菓子店への誘客をはかるべく交流プログラムを今後作っていく予定で、ゲストハウスを拠点に豊中市内、豊能地域の各店へのインバウンドの波及効果が期待される。

その他目標値の実績

目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	
---------	--	---------	--	-------	--

実施結果

課題及び次期以降への取組み
(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)

「民泊新法&外国人材活用セミナー、民泊施設現地見学会」においては、民泊とインバウンド参入について講師による充実したレジュメと講演を提供でき、受講者からも概ね満足評価をいただけた。ただし、指標とした「おもてなし規格認証」の取得については取得活用者の割合が目標に満たなかったため、今後は指標をクリアできるように企画・構成を熟考していくことを課題としたい。

「インバウンド・モニタリングツアー」においては、参加事業所の多くが訪日外国人集客を意識していない状況であったが、事業実施後には概ね満足との評価をいただけた。一方、外国人モニターアンケートからも参加事業所のインバウンド対応力について概ね満足度の高いコメントをいただけた。外国人(モニター)とダイレクトに接点を持っていただく当ツアー事業を通じて当地域でのインバウンド商材の掘り起こし、意識の向上を前進させることができたのではないかと考える。

「貴社でも出来る！インバウンドの第一歩&豊能地域モニタリング報告会」においては、豊能地域でのインバウンド実践事業者の体験談や外国人モニターの生の声が非常に参考になり、多くのヒントが得られたとの感想をいただくなど、概ね満足度の高い内容にすることができた。報告会後の専門相談対応なども数社あり、当報告会を通じ、インバウンドに関心を持つ、あるいは実践しようという意欲のある事業所と交流することが出来たのも今後繋がる成果になったと思われる。

次年度以降は、引き続き新たなインバウンド施策の情報提供とターゲット層の掘り起こしに努め、当地域の企業のインバウンド参入を増やして地域活性化に繋げていきたい。

豊中商工会議所

事業名		地域資源を活用した新事業展開支援事業															
想定する実施期間		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)	平成19年から28年の10年間に於いて実施された「おおさか地域創造ファンド事業」において、豊能地域では53の事業を採択し、その中から10年を超えて売れ続ける新製品や海外に通用する技術も開発されたほか、桜川の名水や箕面の柚子、能勢の里山資源など、地域資源そのものについて豊能地域以外へも広く知っていただけることとなった。豊能地域においては採択事業者を中心とした勉強会が平成22年度から立ち上がり、今は採択事業者以外の参加者も増え、新たに地域資源を活用した事業の展開を目指す企業が増えている。これら、10年に亘るおおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業の功績とその良い流れを生かしつつ、能勢地域において動きのある、鹿や猪などのジビエ活用や古民家再生、インバウンド観光資源の開発など、地域活性化につながる新たな地域資源の芽を更にコンテンツ化し、事業化に活かすプレーヤーを支援していきたい。本事業では、これらを有効に活用して豊能地域の魅力を発信できる企業を発掘し支援することを目的とする。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	「中小企業による地域産業支援を活用した事業活動の促進に関する法律」に基づき大阪府内では458品目の地域産業資源が指定されている(平成28年12月15日付)。このうち、当地域でも活用できる観光資源として、農林水産品で43、鉱工業品で37、観光資源で22、合計102の観光資源が挙げられている。これらに該当する事業を行うもののほか、豊能地域活性化プラン(平成19年7月策定)においても産業集積資源・産業技術資源、農林資源、観光歴史文化資源、人材資源・その他産業振興資源として挙げられている。本事業では、この双方を「地域資源」と総称し、これを活用した新事業展開・創業を目指す事業者を広く支援することとする。また、昨年度で終了したおおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業採択事業者のうち、事業化に至っていない事業者や、事業の更なる発展を図ろうとする事業者に対しても引き続き支援する。															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①人材育成型 ・中小企業だからこそできる、地域の強みを生かした新規事業の作り方(6/15) 中小企業診断士の梅原清宏氏を講師に、地域資源活用事例を通じた新規事業策定プロセスについて講演いただいた。20社の目標に対し28社に支援を行った。</p> <p>②人材育成型 ・事例で学ぶ、地域資源活用スタートアップセミナー(3/22) 中小企業診断士の梅原清宏氏を講師に、地域資源や地域資源を活用した事業展開に関する考え方についてのセミナーと、実際に地域資源を活用した事業を展開している、BtoB、BtoCの会社各1社ずつによるパネルディスカッションを実施した。20社の目標に対し18社に支援を行った。</p> <p>③人材育成型 ・北摂アントレ勉強会(5/23、7/26、11/21) 今年度は3回実施し、IT導入補助金やおもてなし認証制度などの施策紹介、事業者間の交流と情報共有などさまざまなテーマで実施した。30社の目標に対し30社に支援を行った。</p> <p>④ハンズオン 上記各事業の参加者を中心に、個別具体的な課題についてヒアリングを実施し、解決に向けた支援を実施した。10社の目標に対し10社に支援を行った。</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>セミナー開催や個別相談に当たっては大阪府の「地域産業資源活用事業」についても言及し、これらを活用する展開が望ましい旨指導を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>78社中25社カルテ化(カルテ化率32%)</td> </tr> </table>								①府施策連携	セミナー開催や個別相談に当たっては大阪府の「地域産業資源活用事業」についても言及し、これらを活用する展開が望ましい旨指導を行った。	②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。	③市町村連携		④相談相乗	78社中25社カルテ化(カルテ化率32%)
	①府施策連携	セミナー開催や個別相談に当たっては大阪府の「地域産業資源活用事業」についても言及し、これらを活用する展開が望ましい旨指導を行った。															
	②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。															
③市町村連携																	
④相談相乗	78社中25社カルテ化(カルテ化率32%)																
計画に対する実績(数値)①	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	91									
計画に対する実績(数値)②	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	18	支援実績率	90.0%	満足度	92									
計画に対する実績(数値)③	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	30	支援実績率	100.0%	満足度	94									
計画に対する実績(数値)④	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	10	支援実績率	100.0%	満足度	90									

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)	「おおさか地域創造ファンド」豊能地域事例集などのオリジナルの資料を各種セミナー等の際に積極的に配布し広くPRを行うほか、「おおさか地域産業資源活用サポート事業助成金」の公募期間中に地域資源活用に関するセミナーを行うなど関心を高める取組を行った結果、地域資源活用に向けて積極的に事業計画作成に取り組む企業が出てきた。					
	指標①	地域資源を活用した事業計画作成に取り組んだ企業				
	数値目標	3社	実績数値	8社	目標達成度	266.7%
成果の代表事例	創業時に「おおさか地域創造ファンド」を活用した能勢町の事業者に対し地域資源活用の取組について再度支援、新たな事業計画の立案に当たっては再度別の観点から地域資源を活用した取組に着目、事業計画ブラッシュアップを行うとともに「おおさか産業資源活用サポート事業」についても採択を受けられることとなった。					
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)	参加実績や満足度はそれなりの結果を残せたが、複数の事業に対し同じ事業者が参加しているケースも多く、次年度以降は事業参加者をもっと広範囲に、ネットの件数を増やせるよう、PRの仕方に努力が必要と感じた。				

豊中商工会議所

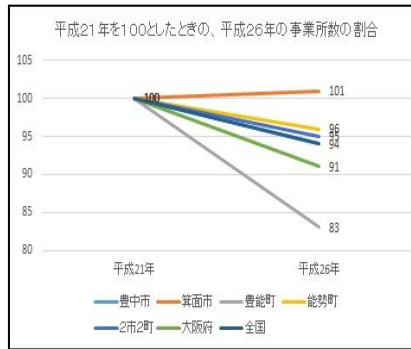
事業名

事業承継できる会社を目指す中小企業のための経営力向上支援事業

想定する実施期間

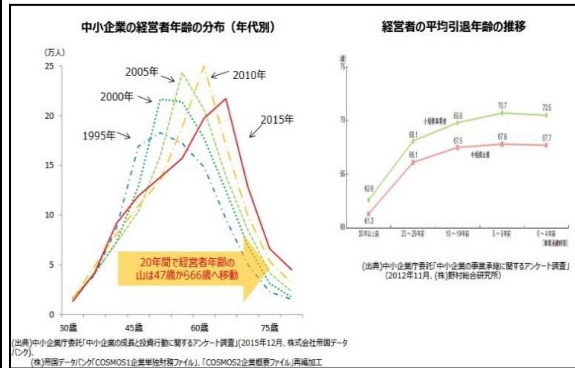
30 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること

今後10年の間に、70歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者の経営者（約245万人）のうち約半数（国内企業全体の約3割）が後継者未定と言われる。この現状を放置すると、廃業の急増により、2025年頃までの累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があるなど、事業承継問題は国家レベルで深刻化している。事実、RESASに収録されている事業所数データで平成21年度と平成26年度を比較すると、この5年間で事業所数は全国では5,886,193か所から5,541,634か所へと減少（94%）、大阪府でも443,848か所から443,110か所へと減少（93%）している。当所の所在する豊中市では14,576か所から13,632か所へ減少（94%）、本事業の対象とする豊中市・箕面市・豊能町・能勢町の2市2町では19,753か所から18,769か所へと減少（95%）し、減少の傾向はほぼ全国と同じ内容となっており（図表1）、既に待ったなしの状態と言える。

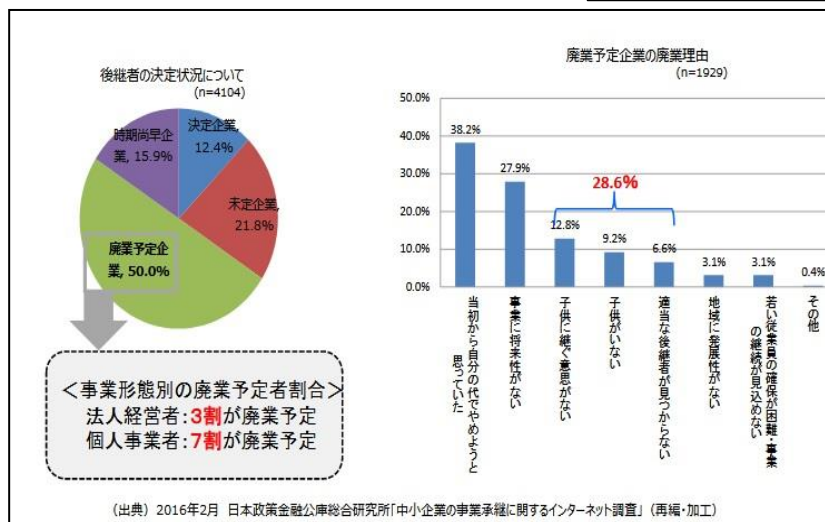


←図表1 【出展】総務省統計局「平成21年経済センサス-基礎調査結果」「平成26年経済センサス-基礎調査結果」のデータをもとに加工

一方、中小企業庁が平成28年11月28日に発表した「事業承継に関する現状と課題について」において、中小企業の経営者年齢の分布は年を追うごとにピークが高年齢へと移行し、また経営者の平均引退年齢も高齢化していることから、全国的に経営者の高齢化と、2020年頃の団塊経営者の引退が今後大きな課題となることが明らかになっている（図表2）。また、法人では3割、個人では7割の経営者が自分の代での廃業を考えており、その理由として後継者不足が挙げられている（図表3）。



←図表2 【出展】中小企業庁「事業所承継に関する現状と課題について」(H.28.11.28)より



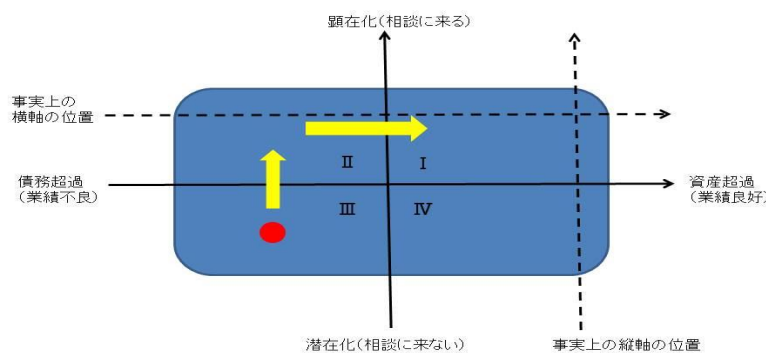
当地域でも、今後、経営者の高齢化と後継者不足による廃業が加速することが予想されるが、事業承継について考えることの重要性を認識している企業は現状多くないため、本事業においては、事業を継続していくためには承継が必要なこと、また、承継を受ける方が前向きに事業に取り組んでいけるよう魅力ある企業にしていく必要があることについて認識いただき、実際に行動できるよう支援することを通じて、大廃業時代においても地域経済の活力が減衰することなく持続的な発展を支援することを目的とする。

事業の概要

事業を継続し20年、30年と続けていく中で、代表者が交代し新たな経営者とその事業を引き継ぐことは、業態・規模問わず必ず出てくる問題である。また、現時点で廃業予定の会社であってもM&AやEBOによる事業承継の可能性はどの企業にも有りえることであるため、地域内の全事業者が対象となる。その中でも小規模事業経営支援事業として取組むべきは、放っておくと事業承継までたどり着かない可能性のある、下記4象限図における「Ⅲ」および「Ⅱ」へのアプローチと考える。これらの事業者を「Ⅰ」の象限へ遷移させることにより、スムーズな承継を後押しできる。

支援する対象

(業種・事業所数等)



(出) 中小企業基盤整備機構 事業承継・引継ぎ支援センター資料を抜粋・加工

①人材育成型

・知的資産経営報告書のつくり方セミナー (11/13)
 中小企業診断士・弁護士の廣石佑志氏を講師に、5～10年後の事業承継を見据え、自社の強みを明確化するのに役立つ知的資産経営報告書の概要やメリット、作成に向けた取り組みについて解説。20社の目標に対し17社に支援を行った。

②人材育成型

・メリット満載！作らな損！トクする経営計画のつくりかた (8/9)
 中小企業診断士の七森啓太氏を講師に、5～10年後の事業承継を見据え、事業計画策定の重要性とその作成ノウハウについて解説。また、併せて「経営力向上計画」や「先端設備等導入計画」についても解説した。20社の目標に対し15社に支援を行った。

実施時期・具体的な内容及び事業手法

③人材育成型
 ・長く続けられるお店になる方法（9/7）
 飲食店・小売店に関する支援実績が豊富な専門家である岡本文宏氏を講師に、「選ばれる」お店となる方法、それを通じた事業承継への準備等について解説。20社の目標に対し14社に支援を行った。

④人材育成型
 ・今からはじめる、「プレスリリース」基本の「キ」（12/5）
 広報・プレスリリースに関する実績の豊富な専門家を講師に、プレスリリースの基礎と取り組み方について解説。また、実際にプレスリリース等を活用した事業者による事例発表も開催。広報力・発信力をつけていくことを通じて自社の強みを見出し、5～10年度の事業承継に向けても意識を高めていただく内容とした。20社の目標に対し30社に支援を行った

⑤人材交流型
 ・円満引退&円滑承継を実現するための、今から準備しておきたい8ヶ条（9/19、10/10、10/24、11/7）
 一般社団法人事業承継コンサルティンググループからの日替わり講師により、ITや不動産なども含めた様々な角度からの事業承継に向けた準備に関する4日間のセミナーを開催した。8社の目標に対し4社に支援を行った。

⑥人材交流型
 ・2時間で学ぶ、M&Aキホンの「キ」（3/25）
 自らも事業承継の経験のある税理士を講師に、M&Aの概要や現況についてご説明いただいた後、自らの事業承継の経験に基づいたアドバイスをいただき、M&A仲介機関担当者より、実際のM&A案件を参考に、事例紹介を実施した。20社の目標に対し11社に支援を行った。

⑦ハンズオン
 上記各事業の参加者を中心に、個別具体的な課題についてヒアリングを実施し、解決に向けた支援を実施した。3社も目標に対し3社に支援を行った。

<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	セミナー等の実施に当たっては、毎回、大阪府事業承継ネットワークについても口頭あるいはヒアリングシート配布等によるPRを行い、チラシにも同ネットワークの協力名義を入れさせていただき、府と一体となって事業承継にとりくんでいることをアピールした。
②広域連携	各種事業の告知・募集にあたっては、広域連携の各商工会・商工会議所と連携して会報での告知や各指導員からの個別勧誘による協力を受けた。
③市町村連携	
④相談相乗	94社28社カルテ化（カルテ化率30%）

計画に対する実績（数値）①	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	17	支援実績率	85.0%	満足度	80
計画に対する実績（数値）②	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	15	支援実績率	75.0%	満足度	81
計画に対する実績（数値）③	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	14	支援実績率	70.0%	満足度	91
計画に対する実績（数値）④	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	30	支援実績率	150.0%	満足度	90
計画に対する実績（数値）⑤	支援企業数(計画)	8	支援企業数(実績)	4	支援実績率	50.0%	満足度	95
計画に対する実績（数値）⑥	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	11	支援実績率	55.0%	満足度	83
計画に対する実績（数値）⑦	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	97

事業の実績／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)	知的資産経営報告書の作成に取り組む企業は現れなかったが、補助金申請を通じて事業計画書作成の重要性と有効性に気付いていただいた。				
	指標①	知的資産経営報告書もしくは事業計画書を作成した企業数				
	数値目標	3社	実績数値	6社	目標達成度	200.0%
	成果の代表事例	能勢町で飲料製造販売を行っている事業者は、自社の新しい取り組みに対し、先端設備等導入計画のような認定制度やものづくり補助金のような補助制度、また、事業認知度向上に向けたプレスリリースの活用等に取り組んでおり、これらを実施するに当たり長期事業計画を見える化することで、将来の事業承継についても早い段階から検討する必要があることにもご理解いただいた。				
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	多くの企業が身近な経営課題として捉えている内容をベースにそこから事業承継について検討いただく、というタイプの事業は集客についても安定していたが、事業承継を真正面からとらえた内容の事業は様々な手法を活用してもなかなか集客につながらなかった。搦め手、ではないが、多くの企業が共通して関心のある内容を全面に出しつつ、そこから事業承継についても意識づける、という取り組みの継続が、まだまだ必要と感じる。				