

平成30年度 事業実績報告書

申請者の概要

| | | | | |
|---|---------|--|----------------|--------------|
| 申請者 | 団体名 | 大東商工会議所 | | |
| | 代表者職・氏名 | 会頭 永木 康司 | | |
| | 所在地 | 〒574-0011 大東市曙町3番26号 | | |
| | 担当者 | 職・氏名 | 中小企業相談所長 山中 義秀 | |
| | | 連絡先 | 電話番号（直通）： | 072-871-6511 |
| Fax: | | | 072-871-0330 | |
| | E-mail: | daitocci@daito-cci.or.jp | | |
| ①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率） ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと | | ①平成11年4月1日 ②12名（11名）（平成31年3月31日現在） ③大東市 ④4,821（平成26年経済センサス活動調査による） ⑤3,473（平成26年経済センサス活動調査による） ⑥1,676（34.8%）（平成31年3月31日現在） | | |
| □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商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。 ⑤商品の品質又は数量、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、鑑定又は検査を行うこと。 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、又は運用すること。 ⑧商工業に関する講演会又は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又は検定を行うこと。 ⑩博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 ⑪商事取引に関する仲介又は斡旋を行うこと。 ⑫商事取引の紛争に関する斡旋、調停又は仲裁を行うこと。 ⑬商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。 ⑭商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 ⑮社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 ⑯行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 ⑰国際親善の増進を図ること。 ⑱前各号に掲げるもののほか、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。 | | | | |

大東商工会議所

(1) 事業の目標

地域の小規模事業者等が抱える経営上の問題点を把握・解決するため、巡回及び窓口相談を通して潜在的なニーズの収集、事業所に応じた適切かつ効果的な経営アドバイスと具体的な支援を行なうことにより、活力にあふれた地域経済を構築することを目的とする。

経営相談支援事業については、事業所の実態を把握し、「計画・支援・評価・改善」といった事業サイクルを展開することで課題解決に向けたサービスの提案と支援を行なっていく。また、各種の情報提供と施策の紹介を行ない、支援の拡大とワンストップサービスの強化に努め、事業所の経営の安定と発展に寄与していく。

専門相談支援事業については、経営上の専門的な分野に関する相談に対応するため、専門家と連携して効果的なアドバイスを提供し、経営の安定と発展に寄与していく。

地域活性化事業においては、「販路開拓」「人材育成」「人材確保」などニーズが高いテーマのセミナーや事業を実施することで、課題解決への情報提供や具体的な取り組みを支援しビジネスチャンスを提供していく。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営相談支援事業については、潜在的な経営課題を把握するため来所を待っているだけでなく積極的に事業所に巡回を行ない、代表者等にヒアリングを行なうことで経営課題を抽出し解決に向けた情報提供や具体的な支援の提案を伴走的に行なった。

専門相談支援事業については、個人事業者の確定申告支援を行ない、納税者自らが1年間の所得(利益)と税金を計算・申告し1年間の経営成績を再認識していただくための支援を行なった。また、金融相談については、日本政策金融公庫と連携を図り資金需要に応じた相談支援を行った他、経営戦略やマーケティング力向上等専門的で高度な問題解決については、専門家を活用した支援を行なった。

地域活性化事業については、販路開拓・人材育成・マーケティング戦略など小規模事業者等のニーズに合った幅広いテーマのセミナーを開催し、経営者・後継者・従業員の経営改善に役立つ高度な知識習得につなげた。また、販路拡大を求めている事業所には、広域的な総合展示商談会にも積極的に参加推奨しビジネスチャンスの構築に寄与した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業については、事業者へのきめ細やかなヒアリングを行ない、小規模事業者等が抱える潜在的な経営課題の発掘と相談内容に応じた適切なアドバイスを実施することで課題解決へ導くことができたと感じている。

専門相談支援事業については、適正な自主申告ができたことにより現状の財務内容や経営課題の把握につなげることができた。また、戦略的な資金調達や経営力向上を図る上での諸問題解決に向けた相談においては、各種支援機関や専門家の知見を活用することで、事業者の事業意欲を後押しした他、経営力向上にも幅広く貢献することができた。

地域活性化事業については、単独や広域的に効果的なセミナーや事業を開催し、スキルアップや資質向上・情報収集につながられた。また、同じ経営課題を持つ参加者間の情報交換や連携を促進することにより、人的ネットワークの構築・事業所間のマッチング等も進み、結果として地域経済の活性化につながったものと確信している。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

人口減少や経営者の高齢化、後継者や人材不足、消費購買スタイルの変化など小規模事業者等を取り巻く環境はますます厳しくなっている現在、自社の現況を把握するとともに課題解決に向けた取り組みが必要となっている。

また、魅力ある製品商品やサービスを提供していても、需要縮小や製品商品・サービスのアピール不足が見受けられ、今回の事業実施において、新規顧客へのアプローチ方法の習得や広告宣伝の必要性が課題として浮かび上がった。そうした中、自力で販路を開拓する実行力や営業力は重要であるが、今後も公的機関の更なる支援策や地域活性化事業などの実施が求められると思われる。加えて、財務知識に乏しい小規模事業者等が見受けられ、現況を改善するための分析手法や業界の動向など経営相談支援事業を更に充実し、小規模事業者等に寄り添った伴走型の支援が必要であると確信している

(5) 来年度への取り組み

国の長期ビジョンとしての人口減少の克服と経済の成長力の確保を視野に入れた地方版創生戦略として策定された「大東まち・ひと・しごと創生総合戦略」を受けて、地域の総合経済団体として「安定した仕事の創出」が我々の担う分野と認識し、①中小企業の活力強化②地域の活性化に注力していく。加えて、小規模事業者等の課題の解決を図ることが伴走型の支援の最初の入り口であることから、経営指導員の資質向上や支援ノウハウの共有を図り、小規模事業者等の持続的発展及び社会経済情勢の変化に対応できる経営体質の強化に向けた伴走型の支援を行ない地域の活性化を図っていく。

大東商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

経営指導員が積極的に相談事業者にヒヤリングを行ない浮かび上がった小規模事業者等の抱える経営課題に対して課題解決および経営力向上に向けてのサービス提案に取り組むとともに、公的機関や各種支援機関との連携を行った。また、専門的かつ高度な相談については専門家を活用しアドバイスによる迅速な課題解決を図り経営の改善に役立てた。

その結果、「事業所カルテ・サービス提案」を331件行ない、主に「販路支援」においては、魅力ある製品・商品・サービスを提供していても、需要縮小や製品商品・サービスのアピールの不足が見受けられることから、当所の簡易なホームページを活用した自社製品・商品・サービスの新規顧客へのアプローチや販路開拓支援を行なった。加えて、財務知識に乏しい小規模事業者等に対しては、財務面からの自社の実態を明らかにし、数値に基づく具体的な経営管理の必要性、決算書の読み方・使い方、自社の収益性・安全性・損益分岐点・資金繰り等の分析手法や業界別の標準値など財務分析支援を行なったことにより、経営課題を整理するとともに、課題解決に向けた支援ができたと考えている。

これらの各種支援の成果は、各事業者からの評価ということになるが、地域経済の活性化に大いに貢献できたのではないかと考えている。当所は今後とも経営指導員の資質の向上に努め、地域事業者の顧客満足度を絶えず高めたいけるような諸支援を実施すべく更に前進を続けていく。

【代表的な事例】

お墓の新規建立の受注以外に、「追加文字彫刻」や「お墓のクリーニング・リフォーム」又、近年ニーズが高まっている「お墓じまい」の受注を増やすため、ホームページの刷新・販路開拓の計画策定手法について支援を図った。事業成果として、新規顧客の問い合わせが増え、月間で追加文字彫刻の受注が2件、リフォームの受注が1件増加した。

| 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 | 340 | 331 | 97.4% | 5 |
| 支援機関等へのつなぎ | 支援数 | 18 | 23 | 127.8% | 5 |
| 金融支援（紹介型） | 支援数 | 9 | 7 | 77.8% | 4 |
| 金融支援（経営指導型） | 支援数 | 50 | 48 | 96.0% | 5 |
| マル経融資等の返済条件緩和支援 | 事業所 | 0 | 0 | | 1 |
| 資金繰り計画作成支援 | 事業所 | 5 | 8 | 160.0% | 5 |
| 記帳支援 | 事業所 | 19 | 36 | 189.5% | 5 |
| 労務支援 | 支援数 | 70 | 76 | 108.6% | 5 |
| 人材育成計画作成支援 | 事業所 | 2 | 1 | 50.0% | 3 |
| マーケティング力向上支援 | 事業所 | 15 | 15 | 100.0% | 5 |
| 販路開拓支援 | 支援数 | 35 | 32 | 91.4% | 5 |
| 事業計画作成支援 | 支援数 | 20 | 23 | 115.0% | 5 |
| 創業支援 | 事業所 | 5 | 3 | 60.0% | 3 |
| 事業継続計画（BCP）作成支援 | 事業所 | 0 | 0 | | 1 |
| コスト削減計画作成支援 | 事業所 | 2 | 1 | 50.0% | 3 |
| 財務分析支援 | 事業所 | 52 | 91 | 175.0% | 5 |
| 5S支援 | 事業所 | 0 | 0 | | 1 |
| IT化支援 | 事業所 | 2 | 5 | 250.0% | 5 |
| 債権保全計画作成支援 | 事業所 | 0 | 0 | | 1 |
| 事業承継支援 | 事業所 | 1 | 3 | 300.0% | 5 |
| 結果報告 | 事業所 | 339 | 331 | 97.6% | 5 |

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

金融支援においては、民間の銀行との取引が希薄な小規模事業者に対して、日本政策金融公庫と連携を図り、よりスピーディーな資金需要に対する課題解決に向けた支援を行った。確定申告支援においては、近畿税理士会の指導の下、当所会館内で相談会場を設け、従来より記帳支援を行なっている事業所に対して自主申告の支援を行なった。専門家連携においては、実用新案登録手法、従業員とのトラブルへの対処法、新規事業に係るマーケティング分析や事業計画書の作成、製品開発や経営戦略、契約債務不履行など専門かつ高度な相談について専門家と連携を図り、事業所の課題解決に対して柔軟な対応を行なった。

今後も引き続き、専門家へのコーディネートをすることでワンストップ機能を発揮し課題解決に向けた支援を行なっていく。

| 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 | 支援企業数 | 40 | 39 | 97.5% | 5 |
| 金融支援 | 継続 | 支援企業数 | 15 | 15 | 100.0% | 5 |
| 専門家連携 | 継続 | 支援企業数 | 10 | 29 | 290.0% | 5 |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

大東商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

地域活性化事業については、これまでのセミナーや事業時、巡回相談時に小規模事業所から要望があった事業を中心に行った他、メリットを感じてもらえるような事業を実施した。対象者についても、業種や規模も意識しながら各事業ごとに、一定のターゲットを設け事業のアピールや勧誘を行なった。

また、経営相談支援事業にもつなげることにより、課題に対応した事業を提案し実施したことにより相乗効果が得られた。単独事業については、人材育成・技術革新・労働環境の改善・経営戦略・販路開拓・人的ネットワークの構築など様々な事業を展開したことにより、事業所からは「人材育成を行っていく上で組織内の意識共有を促進していく」「キャリアビジョンの形成につながった」「経営状況や課題を見る化していきたい」「技術革新や改善のため行動していく」「社内で生産性向上に向けた取り組みを検討していく」など当初の目的や参加者の満足度、知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取り組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、各種支援機関や専門家を利用して課題の解決に向けた支援を行なっていく。

(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 |
|-------|--------------------|--------|------|--------|-----------|---|-----|-----|--------|------|
| | 技術見学交流事業 | 20 | 24 | 120.0% | 94 | アンケートで「今後技術の革新や改善に取り組みたい」との回答割合 | 70 | 50 | 71.4% | 4 |
| | 大東まちゼミ | 75 | 85 | 113.3% | 92 | 来店客数が増加した参加事業者の割合 | 70 | 100 | 142.9% | 5 |
| | ものづくり教育道場 | 20 | 12 | 60.0% | 92 | 参加事業者の内、業務へ実践できるとの回答割合 | 90 | 90 | 100.0% | 3 |
| | 創業支援事業 | 10 | 7 | 70.0% | 87 | 創業に向けて事業計画作成を試みた受講者の割合 | 50 | 50 | 100.0% | 3 |
| | ビジネスマッチング交流会 | 120 | 96 | 80.0% | 95 | アンケートにおいて今後の経営改善のために役立つと回答した割合 | 70 | 97 | 138.6% | 5 |
| | 求人求職マッチング事業 | 40 | 30 | 75.0% | 53 | アンケートで出展されて「自社PRに繋がった」と回答された事業所 | 70 | 46 | 65.7% | 4 |
| ○ | 女性の活用・戦力化支援事業 | 15 | 7 | 46.7% | 87 | 職場環境の改善に取り組みたいと回答した企業割合 | 80 | 57 | 71.3% | 2 |
| ○ | 中小企業人材育成・定着支援事業 | 15 | 16 | 106.7% | 85 | アンケートにおいて人材育成スキルが向上したと回答した割合 | 70 | 70 | 100.0% | 5 |
| ○ | 労働環境啓発セミナー | 20 | 17 | 85.0% | 86 | アンケートにおいて労務トラブル防止に係るスキルが向上したと回答した割合 | 70 | 90 | 128.6% | 5 |
| ○ | 事業承継セミナー | 20 | 16 | 80.0% | 93 | アンケートにおいて事業承継の必要性について意識が高まったと回答した割合 | 80 | 75 | 93.8% | 4 |
| ○ | 中小企業の社長と若年求職者の交流事業 | 7 | 9 | 128.6% | 72 | アンケートで採用、求人意識が増したと回答した企業数 | 5 | 2 | 40.0% | 4 |
| ○ | 経営革新支援事業 | 10 | 4 | 40.0% | 85 | セミナー「経営革新」に関する理解が深まった、また、具体的な経営革新の取組が実現した割合 | 80 | 50 | 62.5% | 1 |
| ○ | IoTに関するセミナー | 15 | 13 | 86.7% | 84 | ITを利用した生産性向上に関する意識が高まった企業数 | 70 | 64 | 91.4% | 4 |
| ○ | BCP策定支援事業 | 15 | 7 | 46.7% | 97 | セミナー受講後、BCP策定をイメージできた企業数 | 8 | 6 | 75.0% | 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 |
|-------|------------------------|--------|------|-------|-----------|--|-----|----|--------|------|
| | 製造業のための安全道場 | 20 | 17 | 85.0% | 92 | 安全対策の意識向上及び自社の労災事故減少に有益との回答割合 | 80 | 73 | 91.3% | 4 |
| | だいたい・しじょうなわてクーポンチケット事業 | 76 | 63 | 82.9% | 77 | アンケートにおいて来店数及び問合せが増加したと回答した割合 | 70 | 40 | 57.1% | 4 |
| | 人材育成セミナー | 20 | 16 | 80.0% | 90 | アンケートにおいて課題解決スキルが向上したと回答した割合 | 70 | 80 | 114.3% | 4 |
| ○ | 戦略的クラウドファンディング活用セミナー | 20 | 14 | 70.0% | 87 | クラウドファンディングによる効果的な経営手法を学び、導入を検討している企業数 | 50 | 31 | 62.0% | 4 |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |

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

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|--|---------------------------------|-----------|---------|-------|--------|-----|-------|
| 事業名 | | 技術見学交流事業 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 14 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) | 地域のものづくり先進企業等を見学することにより、イノベーションなど管内の中小企業が取り組むべき技術革新に向けた刺激や知識の吸収を喚起すると同時に、優れた経営者等の話を聴き、企業間の交流促進支援も図る。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 先進技術に関心を有する、ものづくり企業を中心に20社を支援する。 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 平成30年5月下旬・・・大阪産業大学 クリエイトセンター担当者と打ち合わせ 平成30年7月上旬・・・ホームページでの告知や案内チラシ配布により事業PRを推進 平成30年9月6日・・・事業実施 大阪産業大学 クリエイトセンターは、正規の授業とは別に学生の自発的活動を応援する「ものづくりの場」を設けることにより、学生の自主性・創造性・積極性を引き出しながら、ものを作る楽しさ・難しさを体験することを目的として開設された。今回、クリエイトセンター、工作センター、情報処理演習室、自動車性能実験室、自動車検査実習室、エンジン実習室等の施設を大学教授に案内頂き、今後地域ものづくり企業の製品開発や課題解決にも大学施設を活用させて頂く提案等に繋がった。本事業の最後には、参加者と大学教授、学生との交流会を開催し、情報交換の機会を提供できた。 | | | | | | | |
| | | <事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載> | | | | | | | |
| | | ①府施策連携 | | | | | | | |
| ②広域連携 | | | | | | | | | |
| ③市町村連携 | | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 技術見学交流事業をきっかけに、参加者の技術面における意識向上の他、人材育成支援、労務支援といった面におけるプラスの相乗効果が図られた。カルテ化は7社、35%。(目標50%) | | | | | | | | |
| 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) | 24.0 | 支援実績率 | 120.0% | 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) | 満足度調査を実施したところ、満足度は90%を超えた。参加者からは「大阪産業大学の保有設備がわかり、イベントや事業への取り組み、学生さん達の姿勢に触れられて大変良い時間を頂きました」、「学生の自主性が伝わり、非常に良い経験をさせていただきました」、「教員・学生の説明が丁寧でとても分かりやすかった。懇親会では学生さんと生の会話が出来てとてもよかった」といった感想があった以外にも、「大学側から金属加工の引き合いを頂くなど進展させられればと考えています」という意見もあり、今後大学との連携につながる可能性ができ、大変有意義な事業となった。 | | | | | | | |
| | | 指標 | アンケートで「今後技術の革新や改善に取り組みたい」との回答割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 50% | 目標達成度 | 71.4% | | |
| | 成果の代表事例 | アンケートの結果では「技術の革新や改善に今後取り組みたい」と直接的な回答を10名から頂いた。また、それ以外には「大阪産業大学のクリエイトセンターなど施設見学が有益だった」、「大阪産業大学の教員・学生との交流が有益だった」といった回答を多数頂戴することができた。 | | | | | | | |
| 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) | 日常では、個別企業の営業等では入れない工場や施設を見学するだけでなく、情報交換もできる機会は大変少なく、地域の小規模事業者からは本事業の継続が強く求められている。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|--------------|---|---|-----------|------|-------|--------|-----|----|--|
| 事業名 | | 大東まちゼミ | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 30 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること | | | | | | | |
| 事業の概要 | 事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) | 商業統計調査によると、大東市小売業の事業所数は平成19年811件から平成26年は488件へと40%近く減少した。これは大型チェーン店舗の相次ぐ出店がみられる中、これまで大東市商業を支え続けてきた地域密着型の個店が価格競争をはじめ、経営者の高齢化、インターネットの普及による購買スタイルの変化などに対応できず、廃業が止まらないといった厳しい現状を示している。 こうした中、各個店の店主が商品知識やノウハウ等を提供することで、新規顧客との出会いの場を提供し直接のコミュニケーションを通じた情報発信が可能となり、本事業により新規顧客獲得の可能性拡大につなげていきたい。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 大東市内の小売業、サービス業を中心に、自らの商品知識やノウハウの情報発信が可能な事業者を募集する。 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | <p>平成30年12月現在</p> <p>○第2回「大東まちゼミ」を開催 【時期】平成30年9月15日～10月14日 【参加店舗】75店舗(事業所数69 ※大阪産業大学、枚方信金除く) 【講座数】81講座 【受講者数】864人</p> <p>○「まちゼミ参加研修会」を開催 【日時】平成30年6月15日、18日、21日 計3日開催 【参加者】 30事業者 40名</p> <p>(その他)</p> <ul style="list-style-type: none"> 「まちゼミ説明会」を開催 【日時】平成30年5月25日、27日、31日 計3日開催 【参加者】 47事業者 50名 「まちゼミ勉強会」を開催 【日時】平成30年8月28日 【参加者】32事業者 37名 「まちゼミ世話人会議」を開催 【日時】平成30年4月13日、5月11日、6月11日、7月9日、8月20日、10月5日、11月19日、12月10日 計8日開催 <p>・平成31年4月～5月 第3回「大東まちゼミ」開催予定</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 | まちゼミ世話人会議を中心に大東市と極めて密接な連携のもと実施 | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 本事業を通じて、新規顧客の獲得を推進。カルテ化は9社 | | | | | | | | |
| 計画に対する実績(数値) | 支援企業数(計画) | 50 | 支援企業数(実績) | 55 | 支援実績率 | 110.0% | 満足度 | 92 | |
| 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) | アンケートを実施したところ、満足度は100に対し「92」であった。「新規の顧客開拓につながった」「普段なら来店しない層のお客様が来られた事がよかった」「地域の方々と交流ができました」「みなさん楽しんでもらえたようで良かったです」「お店のことを知っていただけました」「当店のターゲットのファミリーにアピールできたと思う」「初めて店を訪れた方ばかりでしたが、入りやすくなったとっていただきました」など、多くの好評な声をいただいた。 新規顧客見込獲得に十分な効果があった。 | | | | | | | |
| | 指標 | 来店客数が増加した参加事業者の割合 | | | | | | | |
| | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 100% | 目標達成度 | 142.9% | | | |
| 成果の代表事例 | サイクルショップ ミラノではまちゼミを開催した結果、参加の方々から新しく合計10台の電気自転車の販売結果をあげることができた。 | | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | 25 | 目標値(実績) | 30 | 目標達成度 | 120.0% | | | |
| | 「まちゼミ参加研修会」で30事業者、「まちゼミ説明会」で47事業者の参加を得た。 顧客満足度・・・95 | | | | | | | | |
| 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) | 平成31年2月15日に、まちゼミ世話人会代表、大東市担当、大東商工会議所担当とて、まちゼミの更なる発展のため久留米商工会議所を訪ね「街元氣リーダー研修」を受講(予定)。 31年度も引き続き実施する。事前の参加事業所募集の営業回りの更なる活性化、そして「まちゼミ説明会」「まちゼミ講座研修会」「勉強会」の更なる充実を図り、実施段階において新規顧客見込獲得数増加を図っていく。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|------------------------|-----------|-------|-------|--------|-----|-----|
| 事業名 | | ものづくり教育道場 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 30 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること | | | | | | | |
| 事業の概要 | 事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) | 大東市は、大阪東部のものづくり集積地の一翼を担い、はん用機械器具・金属製品・生産用機械器具・非鉄金属など多様な業種で構成されている製造業が基幹産業である。他方、工業統計調査によると市内製造品出荷額を平成20年(400,064百万円)と平成26年(234,272百万円)を比較すると40%強も落ち込んでいる。こうした中、管内基幹産業の生産性向上を図る目的で、産学官連携体制による製造業を対象とした人材育成事業「ものづくり教育道場」を展開し、結果として域外経済の流入を増加させ地域経済の活性化に貢献する。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 生産性向上が必要な管内ものづくり企業 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | <p>【日時】平成30年 8月 6日(月)・7日(火)、平成31年 2月25日(月)・3月 4日(月)</p> <p>企業内の人材確保・育成・定着を目指した実習型「3次元CAD入門講座」、機械設計や金型設計で必要となる「材料の基礎」といった学術的な理論や知識を習得するための講座を実施</p> <p>〈テーマ〉 3次元CAD</p> <p>①3次元CADの概要</p> <p>②部品・組立品モデルの作成、2次元図面化(演習)</p> <p>〈テーマ〉 材料の基礎</p> <p>①作用・反作用の法則、応力と歪の概念</p> <p>②引張試験、材料特性</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 | 大東市とカリキュラム内容の調整を行うとともに、広報等で協力し合った | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 「事業計画作成支援」「IT支援」等 カルテ化企業数 3社 (カルテ化目標 参加事業所の50%以上) | | | | | | | | |
| 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) | 12 | 支援実績率 | 60.0% | 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>今回の講座を開催したことにより、「拘束配置や解析などはあまり日常業務では関りがなかったため、拘束や解析に対する知識が増えた」「組立品モデルの作成方法や2次元図面化の作成方法が理解できた」「ポアリン比や引張試験等の内容が理解できた」等意見が寄せられ、技能・知識習得につながったと感じている。</p> <p>また、参加者同士の意見交換を行なうとともに、日頃感じている課題などディスカッションしたことにより今後の業務改善につながることを期待している。</p> | | | | | | | |
| | | 指標 | 参加事業者の内、業務へ実践できるとの回答割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 90% | 実績数値 | 90% | 目標達成度 | 100.0% | | |
| | 成果の代表事例 | <p>●機械や金型設計等で必要となる材料の特性について理解が深まった</p> <p>●経験値ばかりではなく、基礎の習得が必要であると感じた</p> <p>●今回習得した知識を機械設計に役立てていく</p> <p>等、多数の感想が寄せられた。</p> | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | <p>参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じているものの、支援企業数が少なかったことについては、年度末であり広報が弱かったと反省している。(講座の内容詳細を講師と調整した結果、目的のカリキュラムが2日間で行なえることが判ったので、3日間実施で計画していたが2日間の実施とした)</p> <p>引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、人材育成・技術習得に向けた支援が必要と考えている。</p> | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | | |
|-------------|--|--|-------------------------|-----------|-------|-------|--------|-----|-----|--|
| 事業名 | | 創業支援事業 | | | | | | | | |
| 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) | 創業希望者や創業間もない事業者に対し、市が策定する創業支援事業計画の枠組みにより支援事業を展開する。創業を希望されている方々には創業に対する心構え、必要とされる手続きや知識を習得いただき、具体的なビジネスプランの作成を支援する。また、漠然と創業を考えながらも躊躇されている方々に対しても既に起業されている経営者との座談会等を通じて創業への意欲を向上させる取り組みを行う。結果、事業化を実現させることで管内の産業活性化を図る。 | | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 大東市内で創業を希望される方、創業に向けて準備中の方、創業間もない方 | | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | <p>【日時】平成31年 3月14日(木)</p> <p>数多くの創業をサポートしてきた創業支援のプロたちから、創業計画書作成に必要な基礎知識等について、資金調達の方法、さらには創業後に成功するためのアドバイスなどについて実際の支援事例も交えた実践的なセミナーを実施 (テーマ)</p> <p>①創業計画書作成のポイント ②融資制度のご案内 ③創業でより成功するために ④市、商工会議所からの情報提供</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 | 講師の選定・カリキュラム内容の協議を行った。また、大阪府のメルマガ活用の依頼を行った。 | | | | | | | | |
| | ③市町村連携 | 大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。 | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 「創業支援」「マーケティング力向上支援」 カルテ化企業数 1社(カルテ化目標 受講者の2割) | | | | | | | | | |
| 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) | 10 | 支援企業数(実績) | 7 | 支援実績率 | 70.0% | 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>今回のセミナーを開催したことにより、「いろんな組織や人々の助けがあることを再認識した」「創業を実現するためのパッション・ビジョン・ミッションの設定の必要性が理解できた」等意見が寄せられ、創業に必要な知識の習得・準備が整えられたと感じている。</p> <p>また、現在考えている事業への「想い」「情熱」「やりきる覚悟」を再認識しスムーズな創業・事業発展を期待している。</p> | | | | | | | | |
| | | 指標 | 創業に向けて事業計画書作成を試みた受講者の割合 | | | | | | | |
| | | 数値目標 | 50% | 実績数値 | 50% | 目標達成度 | 100.0% | | | |
| | 成果の代表事例 | <ul style="list-style-type: none"> ●事業構想をおりこんだ創業計画書の作成を行っていく。 ●情熱と信念・人脉・情報処理能力・自己資金など必要な資質を再度掘り起こしてみる。 ●メインバンクの選定を検討していく。 <p>等、多数の感想が寄せられた。</p> | | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | <p>参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、創業者及び創業予定者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、販路開拓やマーケティングに係る問題点の抽出や効果的な課題解決に向けた支援が必要と考えている。</p> <p>市町村連携事業として、行政と時期やカリキュラムについて打合せを重ねたが、今年度は個別相談に重点(D-B i z 他)を置くこととした。そのため、カリキュラムの一部(起業家の卵ミーティング)を取りやめたことは反省している。</p> | | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|--|---------------------------------|-----------|---------|-------|--------|-----|-------|
| 事業名 | | ビジネスマッチング交流会 | | | | | | | |
| 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) | 地域商工業者は、デフレや円高からの脱却により景気回復の期待が高まっているものの、依然厳しい経営環境にさらされながら業績改善のため付加価値の向上や販路開拓に取り組まれているのが現状である。そこで、経営戦略や強い組織づくりなどをテーマ都市対抗野球講演会、異業種の事業者と交流する場を提供することにより、経営力の向上・新たな販路開拓や事業者間の連携等地域経済の活性化に資することを目的にビジネスマッチング交流会を開催する。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 市内中小・小規模事業者、創業予定者等 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | <第1回> 【日時】 平成30年 8月28日(火) 【講師】 株式会社BPS大東 代表取締役 東野 喜次 氏 【テーマ】 「企業発展のターニングポイント!」 <第2回> 【日時】 平成31年 3月 7日(木) 【講師】 株式会社りそな銀行 アセットマネジメント部 黒瀬 浩一 氏 【テーマ】 「世界の経済・投資・経営環境について～米中新冷戦の余波とリスク対応～」 | | | | | | | |
| | | <事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載> | | | | | | | |
| | | ①府施策連携 | | | | | | | |
| ②広域連携 | | | | | | | | | |
| ③市町村連携 | | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 「労務支援」「金融支援」「販路支援」 カルテ化企業数 13社(カルテ化目標 30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) | 120 | 支援企業数(実績) | 96 | 支援実績率 | 80.0% | 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) | 今回の講演会を開催したことにより、「チャレンジ精神、決断する力、新しいことに挑戦する姿勢がとても勉強になりました」「企業の成長は経営者の考え方で大きく変わることが理解できた」「会社の経営課題、それを解決させた事例を聴けて今後の業務に活かしていきたい」等意見が寄せられ、今後の経営戦略に向けた計画策定につながったと感じている。 また、交流会時に異業種の事業者と名刺交換や交流を行なうことにより事業展開の幅が広がったと感じている。 | | | | | | | |
| | | 指標 | アンケートにおいて今後の経営改善のために役立ったと回答した割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 97% | 目標達成度 | 138.6% | | |
| | 成果の代表事例 | ●何事も前向きに考え、チャレンジしていきたい ●自身が今置かれている状況を常に見定め、実現に向けて行動していく ●常に前を向いて新しい課題に挑戦していく向上心を養っていく 等、多数の感想が寄せられた。 | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | | | 目標値(実績) | | | | 目標達成度 |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | 参加者の満足度や今後の事業展開への知識習得については、一定の成果が上げられたと感じている。しかし、事業者にとって多忙な時期に開催したことにより、小規模事業者の参加が低調であった。(金融機関の参加者が多かった) また、アンケートの回収に関しては回収できていない事業所もあり、今後の事業開催時には積極的な回収が必要と考えている。 引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、課題解決に向けた支援が必要と考えている。 (講演会参加企業数 88社 127名、アンケート回収数 97名 対象支援企業数 85.5社)1回目 (講演会参加企業数 15社 対象支援企業数 10社)2回目 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|-------------------------------|-----------|-------|--------|-----------------------------------|-----|-------|
| 事業名 | | 求人求職マッチング事業（大阪産業大学 合同企業説明会） | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 29 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) | 厚生労働省の大学就職内定状況調査（国公立24校、私立38校を対象）によると、平成29年度大学等卒業予定者の就職内定率は75.2%となっており、前年同期比で4ポイント上昇しているが、地域の小規模・中小企業は人材不足が極めて深刻化している状況にある。しかし一方、近年の学生の就職に関する希望として「地元志向」が増加していると聞いている。については地元大学（大阪産業大学）の学生の市内企業への就職促進を願い、合同企業説明会を実施する。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 人材確保を検討している小規模・中小企業者と大阪産業大学の学生求職者 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 平成30年10月3日、4日に、当所と大東市主催にて、また門真職業安定所の協力を得て、「大阪産業大学 学内合同企業説明会」を開催。 実績：出展企業数「30社」（重複はしていない） 他に門真職安ブース。 学生参加数（求職者）「122名」（両日で） ※出展企業数を「40名」と見込んでいたが、「30名」の結果に終わった。 | | | | | | | |
| | | <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 | | ②広域連携 | | ③市町村連携 | 当事業の主催が当所と大東市であり、当日の運営も連携し両者で行った。 | | ④相談相乗 |
| 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) | 40 | 支援企業数(実績) | 30 | 支援実績率 | 75.0% | 満足度 | 53 |
| | 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) | 満足度アンケートを実施したところ、満足度は100に対し「53.3」であった。学生参加数（求職者）を「100名」と見込み、「122名」の結果であったが、企業サイドが「もっと多くの学生を」という期待度が高く、この低い満足度に反映してしまったと反省している。 しかしながら一方、実際の採用が、合計内定人数が7人（7社）、そして内定から1名落ちたが、合計採用予定人数が6人（6社）と、予想以上の結果を得ることができた。 人材採用難が実感される昨今であるが、大学において求人ブースにおける採用活動を実施されたことは、求人の間口を広げる上において大いに役立った機会となったと感じている。 | | | | | | | |
| | | 指標 | アンケートで出展されて「自社PRに繋がった」と回答した割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 46% | 目標達成度 | 65.7% | | |
| | 成果の代表事例 | このたび出展された企業で、「合同企業説明会への出展経験が増えた。」「2回生や3回生の方にも説明出来て良かった」との感想をいただき、「1名、採用に成功した」との声をいただいた企業があった。 | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | 100 | 目標値(実績) | 122 | 目標達成度 | 122.0% | | | |
| | 学生参加数（求職者）を「100名」と見込み、「122名」の結果であったが、企業サイドが「もっと多くの学生を」という期待度が高く不満の声が聞かれた。今後も大阪産業大学キャリアセンターと綿密に打合せを行い、来場者数（学生）の増加に向け努力する。 | | | | | | | | |
| 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か) | 大阪産業大学の学生（求職者）の参加が少なく、やはりもっと大産大サイドにPRしていただく必要があると感じている。そしてまた当方では、学部の就職のご担当を通じ、各ゼミに働きかけるなどして参加者数を増やしていく（経営学部の手承をとりつけている）。また当合同企業説明会を秋口に実施するのはやはり遅すぎないか、という声もあり、については6月ないし7月に実施したいと考えている。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|---|-----------|-------|-------|-------|-----|----|
| 事業名 | | 女性の活用・戦力化支援事業 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 28 年度～ 年度まで ※複数年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) | 少子高齢化により労働人口の減少が懸念されている昨今、男性に比べて女性の就業率はまだまだ低い状態にある。一方、女性を活用してきめ細やかな商品やサービスの企画等によって成長している企業が増えてきている。 ついては、女性労働者の定着率やモチベーションの向上、また企業の成長を促すため、職場環境の整備や女性従業員の能力開発、組織の改革等を推進することを目的とし、女性労働者の活躍・定着を支援する。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 管内の全業種・全事業所を対象とする。 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | ◇開催概要 日時：平成30年8月24日（金）14時～16時 場所：大東商工会議所 3階会議室 講師：社会保険労務士法人ながたき事務所 代表社員 女性活躍推進コンサルタント（社会保険労務士） 長瀧 真実 氏 内容：中小企業として、女性が活躍することの意義と取り組まない場合のリスクや女性が活躍できる職場環境づくりのポイントなどに焦点を当て、女性労働者の活躍・定着を支援する目的で実施した。 その他、大阪府 女性就業推進グループの職員にもお越し頂き、OSAKAしごとフィールドの会員登録や企業主導型保育推進事業などについてもご紹介頂いた。 | | | | | | | |
| | | <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 | 中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業 大阪府商工労働部 雇用推進室 就業促進課 女性就業推進グループの職員にも講師としてお越し頂いた | | | | | | |
| | ②広域連携 | | | | | | | | |
| | ③市町村連携 | 大東市には市内事業者に対するFAX通信の中で、本事業の広報宣伝に協力頂いた | | | | | | | |
| | ④相談相乗 | 本事業を介し、女性の働く職場環境の整備や人材育成に関する参加事業所の知識及び意欲が高まり、7社中4社のカルテ化（人材育成・事業承継支援）につながった。 | | | | | | | |
| 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) | 7 | 支援実績率 | 46.7% | 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) | 満足度調査を実施したところ、満足度は87%であった。 参加者からは「他社の事例を聞くことができて参考になった」、「人材教育の大切さを再認識できた」、「公平な評価基準を作らなければならないと感じました」といった感想を頂き、経営改善に有意義な事業となった。 | | | | | | | |
| | | 指標 | 職場環境の改善に取り組みたいと回答した企業割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 80% | 実績数値 | 57% | 目標達成度 | 71.3% | | |
| | 成果の代表事例 | アンケート結果では「女性が職場に定着するための改善策について理解を深めることができた」との回答を4社から頂いた。また、本セミナーを契機に職場環境の改善を目指し、個別相談への移行を希望された事業所が2社出た。 | | | | | | | |
| 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) | 今回、チラシ配布や当所ホームページ・SNS・メールマガジンへの掲載の他、大東市報や市内事業者へのFAX通信などを活用してPRを行ったが、参加企業が目標15社には大きく届かなかった。 女性活躍の重要性とは裏腹に、市内中小事業者の多くでは、女性活躍の課題を喫緊の課題として捉えて頂けなかったように思われる。 今後同セミナーを開催するかどうかは別にして、女性活躍に関する施策などの情報提供は積極的に行いたい。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|--|------------------------------|-----------|-------|-------|--------|-----|-----|
| 事業名 | | 中小企業人材育成・定着支援事業 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 27 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること | | | | | | | |
| 事業の概要 | 事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) | <p>企業競争がグローバル化し、また、景気も比較的に上向していることもあり学生の就職率は向上しているといわれている。その反面、若年者の早期離職が問題となっており、会社の戦力となる前に離職してしまうことは、事業主にとっても損失になります。従業員が早期離職することなく職場に定着し、その能力を発揮できるようにするためには、雇用管理の在り方を振り返り、必要な改善を進めることが重要である。</p> <p>そこで、若年者とのコミュニケーションスキルや教育方法の習得を目指すとともに、今後の雇用環境改善につなげていくことを目的とする。</p> | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 若手社員及び中途入社社員など | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | <p>【日時】平成30年 6月21日(木)</p> <p>日常の業務・行動を振り返っていただいた上で、若手社員が辞めないために組織の一員として求められていることが何かを改めて理解し、その期待に成果で応えるための方法を頭で理解し、体で覚え、行動で示すためのカリキュラム、演習やグループディスカッションを通して若手社員がイキイキと活躍する会社づくりにつながるように実践的なセミナーを実施</p> <p>〈テーマ〉</p> <p>①今の自分自身を受け入れることから ②組織の一員として、若手社員として期待される役割とは？ ③成果を手練り寄せる仕事の進め方 ④OSAKAしごとフィールド施策・セミナー案内</p> <p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p> | | | | | | | |
| | ①府施策連携 | 講師の選定・カリキュラム内容の協議を行った。また、大阪府のメルマガ活用の依頼を行った。 | | | | | | | |
| | ②広域連携 | | | | | | | | |
| ③市町村連携 | 大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。 | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 「労務支援」「人材育成計画作成支援」 カルテ化企業数 6社(カルテ化目標 5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) | 16 | 支援実績率 | 106.7% | 満足度 | 85% |
| | 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>今回のセミナーを開催したことにより、「自分の成長を振り返る重要性が理解できた」「前に踏み出す力や考える力を高めていきたい」等意見が寄せられ、キャリアビジョンの形成につながったと感じている。</p> <p>また、見習いたい先輩の姿と見習いたくない先輩の姿についての意見交換を行なうとともに、成果を上げるためのアクション・仕事の優先順位をディスカッションしたことにより組織の活性化につながることを期待している。</p> | | | | | | | |
| | | 指標 | アンケートにおいて人材育成スキルが向上したと回答した割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 70% | 目標達成度 | 100.0% | | |
| | 成果の代表事例 | <ul style="list-style-type: none"> ●今の自分がうまく立ち回れない理由について整理・理解できました。何をどう意識すれば良いのかを改めて考えて行動していきたいです。 ●今の自分ができていること、できていないことがわかった。 ●先輩のされていることを再度見て、良いところを吸収できるようにしていきたいです。等、多数の感想が寄せられた。 | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | <p>参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、人材育成に係る問題点の抽出や効果的な課題解決に向けた支援が必要と考えている。</p> | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | | |
|-------------|---|---|-------------------------------------|-----------|-------|-------|--------|-----|-----|--|
| 事業名 | | 労働環境啓発セミナー | | | | | | | | |
| 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) | 現在、働き方も正規・非正規雇用など雇用形態が多様化していることに加え、毎年のように労働関係法の改正が行われています。また、労働者の労働コンプライアンス意識が高まる中、企業として正しい認識を持ち適正な運用ができなければ、労使間のトラブルに発展する可能性が高くなります。 そこで、本事業を通じて、労働関係法について正しい知識を習得し、労働者にとっても働きやすい職場環境を構築することにより人手不足の解消や労使トラブルの防止、労働者のモチベーション向上につなげ経営の安定を図ることを目的に開催する。 | | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 地域商工業の経営者、人事・労務担当者など | | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | <p>【日時】平成30年 6月27日(水)</p> <p>労働環境改善・労働関係法について正しい知識を習得していただくために、労働相談の実態や労働規定の整備の重要性、職場トラブルの対処法、労働契約条件・処遇の好事例などの紹介を行うとともに、トラブルへの対応策について意見交換を行なうことにより、これらを通して社員がイキイキと活躍する会社づくりにつながるよう実践的なセミナーを実施</p> <p>〈テーマ〉 【最近の職場トラブルの傾向 実例を学ぶ】 解雇、退職勧奨、未払い賃金、長時間労働、試用期間的な有期雇用 など</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 | 講師の選定・カリキュラム内容の協議を行った。 | | | | | | | | |
| | ②広域連携 | | | | | | | | | |
| ③市町村連携 | 大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。 | | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 「労務支援」「人材育成計画作成支援」等 カルテ化企業数 1社(カルテ化目標 5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) | 20 | 支援企業数(実績) | 17 | 支援実績率 | 85.0% | 満足度 | 86% | |
| | 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>今回のセミナーを開催したことにより、「労働紛争への対応の理解が深まった」「ハラスメントの定義・相談への対応が理解できた」等意見が寄せられ、従業員に長く働いてもらうための取組みにつながったと感じている。</p> <p>また、セミナー終了後に個別相談会を行い、ハラスメントへの対処方法や年々改正される法令に照らして、日々下している判断の妥当性など各社が悩んでいる案件について意見交換を行なったことにより組織の活性化につながることを期待している。</p> | | | | | | | | |
| | | 指標 | アンケートにおいて労使トラブル防止に係るスキルが向上したと回答した割合 | | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 90% | 目標達成度 | 128.6% | | | |
| | 成果の代表事例 | <ul style="list-style-type: none"> ●社員間のコミュニケーションをとるようにしていく ●社内でハラスメント防止研修を推進していく ●本人の希望や意向を定期的に確認するようにしていく <p>等、多数の感想が寄せられた。</p> | | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするか) | 参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、人材育成に係る問題点の抽出や効果的な課題解決に向けた支援が必要と考えている。 | | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|---|--|--|-----------|-------|-------|-------|-----|-----|
| 事業名 | | 事業承継セミナー | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 29 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) | 中小・小規模事業者の経営者の内、65歳以上の経営者は全体の約4割を占め、今後数年で、多くの中小企業が事業承継のタイミングを迎えるとみられています。また、中小・小規模事業者が今後も事業を継続・発展させていくために、次世代へスムーズに「事業承継」を進めることが求められています。 そこで、事業承継にかかる基本的な知識・考え方を学んでいただくことで、将来 事業承継を円滑に実施できる企業が1社でも多く生まれることを目的とする。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 業種は問わず、将来の事業承継を検討する管内事業所すべてを対象とする | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 【日時】平成30年 7月26日(木) 事業承継に向けた準備を早期に始めていただくための重要性や事業承継をめぐる様々な課題への対策、経営承継円滑法をはじめとする支援制度、事業承継をサポートする体制の紹介など、円滑な事業承継を実現する上での必要な最新の情報を学んでいただくための実践的なセミナーを実施 <テーマ> ①事業承継を計画的に取り組むための考え方 ②親族、後継者、社員、取引先等との対話から見えた課題の洗い出し ③事業承継に活用できる支援施策 <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 | 大阪府とカリキュラム内容について協議を行うとともに、大阪府のメルマガ活用を依頼した。 | | | | | | |
| | | ③市町村連携 | 大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。 | | | | | | |
| | ④相談相乗 | 「事業承継支援」「事業計画作成支援」等 カルテ化企業数 4社(カルテ化目標 5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) | 20 | 支援企業数(実績) | 16 | 支援実績率 | 80.0% | 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) | 今回のセミナーを開催したことにより、「事業承継の流れや取り組むべき事項が理解できた」「経営状況や課題を見える化していきたい」等意見が寄せられ、事業承継の準備の必要性について意識向上につながったと感じている。 また、セミナー終了後に個別相談会を行い、事業承継税制に係る特例承認計画の作成について意見交換を行なったことにより組織の活性化につながることを期待している。 | | | | | | | |
| | | 指標 | アンケートにおいて事業承継の準備の必要性について意識が高まったと回答した割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 80% | 実績数値 | 75% | 目標達成度 | 93.8% | | |
| | 成果の代表事例 | ●会社・経営者自身の資産等を洗い出していく ●企業理念や経営方針を承継していく ●後継者に外部機関が行うセミナー参加を積極的に推進していく 等、多数の感想が寄せられた。 | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのにか) | 参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、事業承継に係る問題点の抽出や効果的な課題解決に向けた支援が必要と考えている。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|---------------------------|-----------|-------|-------|--------|-----|----|
| 事業名 | | 中小企業の社長と若年求職者の交流事業 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 26 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) | グローバル化や少子高齢化など社会の急激な変化は、産業構造の変化、労働市場や就業状況の流動化など社会や企業にとっても将来の予測が困難になってきております。そのような中、企業は将来に活路を見出す原動力として有為な人材を切望している一方、就職や将来の進路に不安や悩みを持つ学生が増加しています。ついては大学と中小企業の橋渡しを行うことを目的に本事業を実施する。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 積極的に地元学生の育成や雇用を検討している地域中小企業者 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 【実施時期】 平成30年6月25日・28日・7月2日・5日・9日・12日に実施(全11コマ) 【具体的な内容】 ①社長講話 テーマは「働くということ」「業界のこと」「仕事の意義」等。自社紹介を行い魅力を伝えた。 ②学生との交流意見交換 社長講話を受け、今度は学生側から質疑応答形式で、講話の内容などに関する意見を述べることで双方向の理解促進、相互交流を図った。 ・OSAKAしごとフィールドの紹介 | | | | | | | |
| | | <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 | 「OSAKAしごとフィールド」の紹介を行った。 | | | | | | |
| ④相談相乗 | | 本事業を通じて、自社の魅力発信意欲や採用意欲を向上させた。カルテ化は3社(目標3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) | 7 | 支援企業数(実績) | 9 | 支援実績率 | 128.6% | 満足度 | 72 |
| | 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) | 満足度アンケートを実施したところ、満足度は100に対し「72」であった。「直に学生に接したことで採用意欲が増した」「自社の魅力発信意欲が増した」と回答されたのは6企業であり、企業サイドの採用意識を醸成、そして自社の魅力発信意欲向上にもつながったと考えられる。 意見交換では多くの学生が発言され、また受講された学生のレポート(感想)も提出され、社長と学生の双方向の交流が十分図られたと判断している。学生参加者数は延べ886名(学生のレポート数より算出しており、実質はもう少し多くなる)であった。 | | | | | | | |
| | | 指標 | アンケートで採用、求人意欲が増したと回答した企業数 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 5 | 実績数値 | 2 | 目標達成度 | 40.0% | | |
| | 成果の代表事例 | 学生のレポート延べ886名分を講師(9人の社長)に配布し、事後のフォローも行った。 この社長講話が契機となり、大産大の10月3日の合同企業説明会に参加され、1名採用に成功された企業があった。 | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | 31年度も引き続き、大阪産業大学経済学部1回生への授業の一環として実施する。構成は①社長講話。テーマは「働くということ」「業界のこと」「仕事の意義」等。自社紹介を行い魅力を伝える。続いて②学生との交流意見交換。社長講話を受け、今度は学生側から質疑応答形式で、講話の内容に関する意見や働くことに対する学生のイメージなどを述べることで双方向の理解促進、相互交流を図る。 また、参加企業や参加学生に対して、OSAKAしごとフィールドのPRを行ない、会員登録の誘導を図る。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|---|-----------|-------|-------|-------|-----|-----|
| 事業名 | | 経営革新支援事業 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 24 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) | 昨今の経営環境の激変、経営者の高齢化による廃業や後継者難など地域商工業者は苦境に立たされている。このような中で、既存事業の活性化や新事業の創出が急務となっている。そこで、地域商工業者を活性化するために、自社の経営資源の現状把握、新事業の展開・新分野への進出等 中小企業等経営強化法 に基づく経営革新計画の作成に必要な知識や手法を学び承認取得を目指すとともに、今後の事業運営での活用につなげていくことを目的とする。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 新事業の展開・進出を目指す若手経営者・後継者等。 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 【日時】平成30年9月12日(水)・19日(水)・26日(水) 【講師】北浜経営事務所 中小企業診断士 中尾 博一 氏 経営革新計画の必要性、概要、メリット、新事業のビジネスプランの骨子など理解していただくとともに、毎回、グループワークを行い、講師から実践的な個別助言を多く取り入れ、受講後、スムーズな行動変革につながるように実践的なセミナーを実施 〈テーマ〉 ①経営革新計画の概要・事例等 ②自社の分析と革新の方向性について ③経営革新計画書の作成について ＜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 | 経営支援課 経営革新グループと打ち合わせを行った。(申請の手引書を用意) | | | | | | |
| | | ②広域連携 | | | | | | | |
| ④相談相乗 | | 「資金繰り計画作成支援」「事業計画作成支援」等 カルテ化企業数 1社(カルテ化目標 5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) | 10 | 支援企業数(実績) | 4.0 | 支援実績率 | 40.0% | 満足度 | 85% |
| | 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) | 今回のセミナーを開催したことにより、「経営革新の必要性を知る事ができた」・「自社の強みを再認識できた」等の意見があり、計画策定に向けた取り組みにつながったと感じている。 また、グループワークにおいて異業種の方と外部環境やターゲット・顧客ニーズなど意見交換を行うことで、課題解決のために取り組むべき方向性が再認識することもでき、経営革新計画の承認申請や今後の経営変革につながることを期待している。 | | | | | | | |
| | | 指標 | セミナーで「経営革新計画」に関する理解が深まった、または将来的に経営革新計画申請を検討するとの回答割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 80% | 実績数値 | 50% | 目標達成度 | 62.5% | | |
| | 成果の代表事例 | 「今後事業承継を予定しているので、自社の方向性を見だせて良かった」との意見があった他、実際に経営革新計画に向けて取り組んでいきたい、との意見があった。 | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | 「休日では参加者が少ない。」と考え、平日夜の開催としたことが参加者が少なくなったことの要因の一つであると反省している。 参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。、自社を見つめなおし、何かしら新しい取組み等が必要だと認識はして頂けた。 参加された事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、前向きに経営革新計画の承認申請を行なおうとしている事業者には、各種支援機関や専門家を利用して課題の解決に向けた支援を行っていく。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|--|--|-----------|-------|-------|-------|-----|----|
| 事業名 | | IoTに関するセミナー | | | | | | | |
| 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) | IoTは、情報の収集・蓄積、解析、反映・応用のあらゆる面において革新をもたらし、ビッグデータの活用を具現化するとともに、各産業のビジネスや産業構造そのものを大きく変革すると言われている。更にビジネスだけに留まらず、社会分野等の幅広い分野での活用の可能性も期待され、今後あらゆる産業や分野がIoTに取り込んでいくことが予想される。それにより大きな経済的効果をもたらされ、IDC は2014年に約6,500億ドルだった世界のIoT市場規模が、2020年には1.7兆ドルになると予測している。そこで、IoTがもたらすであろう今後の経済とビジネスの変化について予測し、柔軟な対応策を取る事ができるようになるために、昨年は「IoTとは何か」という事を知っていただいたため、今年度はさらに、進化しつつあるIoTの現状を踏まえた上で「今後のビジネスに役立てる可能性」を検討できるようにする。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 業種を問わず、今後のIT業界の動向やIoTに関心のある企業を中心に15社を支援する。 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 平成31年 1月30日 17時～19時 大東市内で自社で独自のIoTを開発・販売をしている「精密プレス工業株式会社」の代表取締役である橋爪 啓二氏を事例発表の講師とし、現場見学には橋爪氏のほか大阪府立大学工業高等専門学校教授 土井 智晴氏、ナレッジ・ビー 代表者 高田 富明氏を講師とし、オブザーバーとして大阪産業大学 非常勤講師 佐田 幸宏氏を迎え、開発の経緯から製作過程、完成までの事例と実際に機械に取り付けている製造現場の見学を行う実践的なセミナーを実施。 ①事例発表「自社でのIoTの取り組みについて」 ②IoT活用現場見学(精密プレス工業株式会社) ＜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 | 講師の選定・カリキュラム内容の協議を行った。また大阪府の「大阪府IoT推進Lab」「IoTの法律問題セミナー」等の案内を行った。 | | | | | | |
| | ②広域連携 | | | | | | | | |
| | ③市町村連携 | | | | | | | | |
| | ④相談相乗 | 支援企業に対し、「販路開拓」「労務」など7社の支援へ繋げることができた。(カルテ化目標5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) | 13 | 支援実績率 | 86.7% | 満足度 | 84 |
| | 目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか) | 受講者の声から、IoTについて啓発的なセミナーとなり、「実際の取り組み事例や現場を見ることで、IoTが効率化につながる事が理解できた」、や「社内で生産性向上に向けた取り組みを検討していく」という声を多くいただき、非常に有意義なセミナーとなった。 まずはIoTを製造するに至った経緯を説明され、その後製造過程を動画を見ながら説明を受け、その後製造現場におけるIoTの活用方法やエクセルシートへ自動で入力されたデータの活用方法などが紹介された。その後実際に「精密プレス工業株式会社」へ赴き、現場を見ながら説明を受け、その後オブザーバーからの更なる可能性の指摘や参加者からの質問や意見交換が行われた。これによりIoTを身近な生産性向上のツールととらえ、意識の改善や生産性向上の戦略構築に繋がることを期待している。 | | | | | | | |
| | | 指標 | IT経営戦略の利活用に関する意欲が高まった企業数 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 64% | 目標達成度 | 91.4% | | |
| | 成果の代表事例 | アンケート結果で「実際の取り組み事例や現場を見ることで、IoTが効率化につながる事が理解できた」と答えた参加者が11人、「社内で生産性向上に向けた取り組みを検討していく」と答えた参加者が9人、「自社の今後の戦略構築につなげていきたい」と答えた参加者が9人、と多くの参加者より前向きな感想があり一定の事業成果を上げられた。 | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | IoTを現場で活用している事業所を見られる好機であったのに、大東市内からの参加者が少なく非常に残念でした。今後はもっとゆとりをもって広報をし、大東市内の事業所へ積極的にPRをしていくようにする。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|---|-----------|-------|-------|-------|-----|-----|----|--------------------------|-----------------------------------|--|--|--|--|--|--|------|-------|------|---|-------|-------|--|--|--|--|--------|---------------------------|--|--|--|--|--|--|--|-------|---------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| 事業名 | | BCP策定支援事業 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 24 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) | 大規模災害になるといわれる「南海トラフ巨大地震」、地元においては上町・生駒の断層帯の地震、過去に実際発生した水害などの自然の脅威、また昨今ではサイバー攻撃やミサイル問題など経営を脅かす様々な要因が存在する。それらの脅威が実際に起こったときに「被害を最小限に抑え、速やかに事業を継続する」ための準備がBCPであるが、府内中小企業のBCP策定率は1割程度にとどまっており、未だ策定が進んでいない企業は多い状況にある。そこで当事業を通じて、中小・小規模事業者、BCP策定の必要性を認識してもらい、策定支援につなげていく。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 大東市域を主とした府内の事業所 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 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14日(水)午後2時～4時半 場所：大東商工会議所 内容：○シンポジウム形式での事例発表 パネラー：摂津倉庫株式会社 取締役 経営企画室 室長 石本 暢宏 氏・経営企画室 中務 真 氏 株式会社フィット 取締役 会長 藤原 輝志 氏 講師兼コーディネーター：ミネルヴァベリタス株式会社 高柳 潤 氏 ○「大東市の自然リスク」について 発表者：枚方土木事務所・寝屋川水系改修工管所 各担当者 ○講師によるBCPの説明等</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="8">大阪府及び商工会連合会の支援制度を有効活用し、参加者に支援を促す。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="8">広報及び災害等の情報事例提供を通じて連携を深める。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="8">支援企業に対し、「事業継続計画」への支援に繋げる。</td> </tr> </table> | | | | | | | | ①府施策連携 | 大阪府及び商工会連合会の支援制度を有効活用し、参加者に支援を促す。 | | | | | | | | ②広域連携 | | | | | | | | | ③市町村連携 | 広報及び災害等の情報事例提供を通じて連携を深める。 | | | | | | | | ④相談相乗 | 支援企業に対し、「事業継続計画」への支援に繋げる。 | | | | | | | |
| | ①府施策連携 | 大阪府及び商工会連合会の支援制度を有効活用し、参加者に支援を促す。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ②広域連携 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ③市町村連携 | 広報及び災害等の情報事例提供を通じて連携を深める。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 支援企業に対し、「事業継続計画」への支援に繋げる。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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) | 7.0 | 支援実績率 | 46.7% | 満足度 | 97% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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>「実際に作った企業の声」はある程度策定に関心のある企業向けであったとの事。普及啓発という側面では内容が高度であったのではないかと感じている。今回のセミナーは実際の策定事例と大東市の自然リスクの情報提供を主眼において開催した。参加者の声としては、具体的な話を聞けたが、地域の自然リスクを認識できたとの声があった。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="8">セミナー受講後、BCP策定をイメージできた企業数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>8</td> <td>実績数値</td> <td>6</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="4">75.0%</td> </tr> </table> | | | | | | | | 指標 | セミナー受講後、BCP策定をイメージできた企業数 | | | | | | | | 数値目標 | 8 | 実績数値 | 6 | 目標達成度 | 75.0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 指標 | セミナー受講後、BCP策定をイメージできた企業数 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 数値目標 | 8 | 実績数値 | 6 | 目標達成度 | 75.0% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 成果の代表事例 | 策定予定の企業が2社あり、改めて地域の自然リスクを把握する・実際作成されている事例を参考に作成したいとの声を頂戴した。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 実施結果 課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | ある程度理解している人が参加者の大多数であり、満足度については、一定の成果が上げられたと感じている。しかしながら、なぜ策定が必要なのかをもう少し丁寧に説明すべきであり、普及啓発の方法をもう一度見直す事が重要である。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|-------------------------------|-----------|-------|-------|-------|-----|----|
| 事業名 | | 製造業のための安全道場 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 27 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) | 地域の主幹産業である製造業において、労働者の安全を確保する取組みを実施している事業所は少ない現状にある。経営のリスク要因を減らす意味でも、今後安全対策を実施したいと考える工業関連事業所に対し、工場の安全対策に関する情報と十分に学習できる環境を提供し、将来の労災事故を減らす啓発活動を実施する。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 大東・北大阪管内かつ自社工場内での安全対策に積極的に取り組む姿勢を有する工業関連の事業所を対象とする。 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | ◇開催概要 日時：平成30年8月29日(水)、9月5日(水)・12日(水)・19日(水) 時間は4日間とも、13時30分～16時30分 場所：(株)エクセディ 寝屋川本社 講師：(株)エクセディ 安全衛生環境部 安全衛生チーム 主査 上原 仁 氏ほか 内容：(株)エクセディが工場内の安全対策に活用している「安全道場」の設備や安全対策に係る情報を活用させて頂き、8月29日、9月5日を大東版「製造業のための安全道場」として実施。 座学だけでなく体験型研修で、安全対策の知識を学習頂いた。 9月12日・19日は北大阪商工会議所の管内企業を対象に実施。 | | | | | | | |
| | | ＜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 | | 北大阪商工会議所との広域連携。大東が主幹として本事業の企画調整を担当。共催として参加の北大阪商工会議所と協力し、本事業を実施した。 | | | | | | | |
| ③市町村連携 | | | | | | | | | |
| ④相談事業相乗 | 本事業を通じて、参加者の安全対策に関する意識が高まり、労務支援のカルテ化など相談事業との相乗効果が認められた。 | | | | | | | | |
| 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) | 17 | 支援実績率 | 85.0% | 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) | 満足度アンケートを実施したところ、満足度は92%に達した。本事業を通じて、「自社でもゼロ災に向けた教育強化を行いたい」「安全に対し、徹底して試行錯誤されていて、すごく勉強になりました」「高所作業は多い作業なので特に伝えていきたい」などと、経営改善に幅広くプラスの効果を体感できる事業となった。 | | | | | | | |
| | | 指標 | 安全対策の意識向上及び自社の労災事故減少に有益との回答割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 80% | 実績数値 | 73% | 目標達成度 | 91.3% | | |
| | 成果の代表事例 | 「体感型研修で安全意識が向上した」との回答割合が73%。その他「安全教育の情報収集ができた」といった前向きな意見を含めると参加者全員が安全への意識と自社の安全対策を向上させることができた。 | | | | | | | |
| 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) | 今年度は9月4日に台風21号が甚大な被害をもたらしたことから、翌9月5日開催分は当初申込の半数しか参加頂けなかったことが残念であった。参加者に大変有益だと感じて頂いた本事業を、次期以降もより効果的に実施したい。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|--------------|--|---|-----------|-----|-------|-------|-----|-----|--|
| 事業名 | | だいとう・しじょうなわてクーポンチケット事業 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 24 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること | | | | | | | |
| 事業の概要 | 事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) | <p>昨今 デフレ脱却が漸く視野に入りつつあるものの、消費税率の引き上げが個人消費の減退を招き、市内の小売・サービス事業者は苦境に立たされている。また、広告費用の捻出が厳しいこともあり自店の魅力を消費者に対してPRできていない感がある。</p> <p>そこで、各事業者のこだわりの逸品や魅力ある商品を情報発信することにより、消費者の消費意欲を喚起し、延いては、従来の顧客及び新規の顧客獲得や地域活性化の一助となる事業を展開する。</p> | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 売上拡大を図ろうとする個性あふれる地域商工業者(主に、小売・サービス業) | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | <p>大東市及び四條畷市内の個性あふれる小売・サービス業等を営む中小企業者に対して募集を行ない、個店の「逸品やこだわりのサービスやウリ」を開発設定してもらいクーポンチケットを制作。</p> <p>また、当所ホームページからの閲覧、WEBやスマートフォンなどSNSを活用することで波及効果を図った。</p> <p>【発行日】 平成30年8月22日～28日 【発行媒体】 ポスティングで約4万部発行、ラック設置、WEB・モバイル版、当所HPに掲載</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 | | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 「マーケティング力向上支援」「販路開拓支援」カルテ化企業数 28社(カルテ化目標 25社) | | | | | | | | |
| 計画に対する実績(数値) | 支援企業数(計画) | 76 | 支援企業数(実績) | 63 | 支援実績率 | 82.9% | 満足度 | 77% | |
| 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>クーポンチケットを制作発行したことにより、各社がこだわりの逸品の開発や付加価値を付けたサービスの創造ができたと感じている。また、自社の強みやセールスポイントの見直しをしたことにより、自社の効果的なアピール・新規顧客の獲得に向けた取り組みにつながったと感じている。</p> <p>●クーポンチケット回収枚数 772枚</p> | | | | | | | |
| | 指標 | アンケートにおいて来店数及び問合せが増加したと回答した割合<新規来店客数の増加割合(10人以上)> | | | | | | | |
| | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 40% | 目標達成度 | 57.1% | | | |
| | 成果の代表事例 | <p>●新規の顧客が獲得できた</p> <p>●費用対効果につながった</p> <p>●モバイル端末の営業ツールへの活用が増した 等 多数意見が寄せられた</p> | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | 目標値(実績) | | 目標達成度 | | | | |
| | | | | | | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | <p>新規顧客の獲得数や顧客からの問い合わせ数については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、販路開拓の支援を行なっていくとともに、顧客満足度向上の手法やマーケティング戦略等の支援が必要と考えている。</p> | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|------------------------------------|-----------|---------|-------|--------|-----|-------|
| 事業名 | | 人材育成セミナー | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 29 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) | 企業競争がグローバル化し、小規模事業者が業績の向上・維持を目指すためには、困難にくじけず強い精神力を持って、目標を達成することのできるマネジメント能力や強い組織の育成が最も重要だと考えられる。また、優秀な人材を育てることが、遠回りに見えて一番企業改善の近道となります。そこで、組織課題や目標達成へのプロセスを明示できる人材づくりの必要な考え方や手法を修得していただくことを目的に開催する。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 地域商工業の経営者、経営幹部、中堅社員など | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 【日時】平成30年 5月17日(木) 企業発展のために人材育成の重要性を理解していただくために、モチベーション向上要因やコミュニケーションスキルの向上、報連相のコツ、信頼関係を作る技術などを再認識することで、これらを通して人材がイキイキと活躍する会社づくりにつながるように実践的なセミナーを実施 <テーマ> ①部下育成を取り巻く現状 ②育成者の現状と課題 ③人材を育てるコミュニケーション法 ④部下育成が自己成長につながる <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 | 大東市域及び四條畷市域の事業者に対して広く周知を行なった。 | | | | | | |
| ④相談相乗 | | 「事業計画作成支援」「労務支援」「販路支援」等 カルテ化企業数 3社(カルテ化目標 9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) | 20 | 支援企業数(実績) | 16 | 支援実績率 | 80.0% | 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) | 今回のセミナーを開催したことにより、「コミュニケーションスキル・信頼関係を高める努力をしていきたい」「人材育成を行っていく上で組織内の意識共有を促進していきたい」等意見が寄せられ、人材育成・人間関係構築につながったと感じている。 また、社員の意欲や能力・意識を向上するために各社が行っている取り組みについての意見交換を行なうとともに、信頼関係を構築するために心掛けている点などディスカッションしたことにより組織の活性化につながることを期待している。 | | | | | | | |
| | | 指標 | アンケートにおいて人材育成(課題解決)スキルが向上したと回答した割合 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 80% | 目標達成度 | 114.3% | | |
| | 成果の代表事例 | ●適切なビジョンを周知徹底していく ●社員の自己能力アップを図るための研修参加を推進していく ●社員の自発的な行動を促すようサポートしていく 等、多数の感想が寄せられた。 | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | | | 目標値(実績) | | | | 目標達成度 |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | 参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、人材育成に係る問題点の抽出や効果的な課題解決に向けた支援が必要と考えている。 | | | | | | | |

大東商工会議所

| | | | | | | | | | | |
|-------------|--|--|---|-----------|-----|---------|-------|-----|-----|-------|
| 事業名 | | 戦略的クラウドファンディング活用セミナー | | | | | | | | |
| 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) | クラウドファンディングは資金調達だけでなく、テストマーケティングやプロモーションの効果もあり、急成長しているひとつの市場です。BtoBのものづくり企業も自社のリソースや技術を活用し、ブランド発信手法にクラウドファンディングを導入しています。クラウドファンディングの制度内容や過去に大東市内の事業所でのプロジェクト成功例を中心に解説して「新たな資金調達・マーケティング・販路開拓方法」を知っていただき、現事業を活性化することが目的です。 | | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 大東・四條畷管内を中心に業種を問わず、すべての事業者を対象とします。 | | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 【日時】平成30年8月22日(水)午後6時30分から8時30分 【場所】大東商工会議所 3階 大会議室 【講師】株式会社マクアケ 西日本事業部 関西支社長 菊地 凌輔 氏 GLC Japan株式会社 代表取締役 山之内 敦 氏 【テーマ】①クラウドファンディングの活用方法と成功の秘訣 ②成功企業の事例紹介 ③質疑応答 | | | | | | | | |
| | | <事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載> | | | | | | | | |
| | | ①府施策連携 | 府施策連携商13番:クラウドファンディングの活用促進 商業・サービス産業課新事業創造グループの担当者の方と連携し、運営・成果報告を行った。 | | | | | | | |
| | | ②広域連携 | 四條畷市商工会の担当者とセミナーの集客と当日の運営を行った。 四條畷市商工会はチャレンジ精神のある青年部メンバーにも案内と積極的な参加勧奨を行った。 | | | | | | | |
| ③市町村連携 | | | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | カルテ化企業数:5社(販路開拓・事業計画作成・マーケティング力向上支援等)(カルテ化予定企業数:10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) | 20 | 支援企業数(実績) | 14 | 支援実績率 | 70.0% | 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) | アンケートを実施・回収したところ、満足度は87%超に達した。13社中9社が「クラウドファンディングの内容に関する理解が深まった」、「実体験の話が参考になった」との感想を頂き、有意義なセミナーになった。上記アンケート結果からも、実際にプロジェクトを実施されているGLC Japan(株)の山之内 敦氏の成功事例発表(苦労話)は、事業者にとって非常に理解しやすく受講者のクラウドファンディングの実施に関する前向きな考え方に拍車をかけるような素晴らしい内容であった。その結果、実際に参加していた(株)IHCが12月上旬よりMakuakeにてセラミックス入浴剤「ほっとボール」のプロジェクトを開始、約50日で141人の支援者から1,338,300円(目標金額200,000円:669%)の成果を達成し、一定の結果を残せた事は「成功事例」として今後他の企業にも紹介することができる。 | | | | | | | | |
| | | 指標 | クラウドファンディングによる効果的な経営手法を学び、導入を検討している企業数 | | | | | | | |
| | | 数値目標 | 50% | 実績数値 | 31% | 目標達成度 | 62.0% | | | |
| | 成果の代表事例 | 本セミナーをきっかけに、クラウドファンディングの導入を検討し始めた事業所が5社となった。5社のうち1社は12月上旬にMakuakeでクラウドファンディングを実施。 | | | | | | | | |
| | その他目標値の実績 | 目標値(計画) | | | | 目標値(実績) | | | | 目標達成度 |
| | | | | | | | | | | |
| 実施結果 | 課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか) | 今回、チラシの配布や当所ホームページ等への掲載の他、工業部会のメールマガジン等で広くPRを行ったが、参加者は15名にとどまった。次回開催する際には、クラウドファンディングを実施する事で事業所にとってメリット(資金調達・テスト販売・プロモーション・販路開拓・市場調査・商品改良・量産意思の決定など)がある事をより明確・簡潔に周知して開催したい。また、今回初めて実施した(株)IHCの代表者にクラウドファンディングを実施した感想もお話いただく。 | | | | | | | | |