

# 平成30年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申 請 者	団体名	東大阪商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 嶋田 亘		
	所在地	〒577-0809 東大阪市永和1-11-10		
	担 当 者	職・氏名	中小企業相談所 弓場 秀樹	
		連 絡 先	電話番号（直通）：	06-6722-1151
F a x：			06-6725-3611	
		E - m a i l：	<a href="mailto:yuba@hocci.or.jp">yuba@hocci.or.jp</a>	
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 昭和12年12月28日  ② 36人（21人） （平成31年3月31日）  ③ 東大阪市  ④ 25,839（平成26年経済センサス基礎調査による） ⑤ 18,608（平成26年経済センサス活動調査による） ⑥ 6,037社（23.3%）平成31年3月31日時点		
□主な事業概要（定款記載事項等）				
①商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 ③地域新産業創出事業の推進 ④ビジネスチャンスの拡大と販路開拓事業の推進 ⑤創業支援と産学官交流事業の促進 ⑥人材確保と雇用対策事業の推進強化 ⑦街づくり推進への支援 ⑧商工業者との情報交換の促進事業				

## 東大阪商工会議所

### (1) 事業の目標

所管地域の活性化に向けた取り組みとして、製造業では、販路拡大を図る為、引き続き大阪で開催する展示商談会事業「テクノメッセ東大阪」の実施や大手企業のニーズを中小企業へ橋渡しする「産産連携・大手メーカーとの商談会マッチング事業」、ビジネスネットワーク構築を支援する「都市間交流支援事業」の実施を行う。また、近年の雇用環境の変化に伴う人手不足を補うべくITやロボットの導入により省力化を図る「中小企業 省人・省力化推進事業」を実施する。商業・サービス業の支援に当たっては、「商業活性化推進事業」として各種顕彰による個店の魅力を発揮させる取り組みや衰退する商店街の活性化を図る「商い賑わい祭り事業」を実施し、消費喚起を行っていく。また、雇用確保が難しい経済環境からこれまでも実施してきた「求人・求職マッチング事業」だけでなく多様な人材活用の一環として「グローバル人材確保支援事業」などの雇用促進事業も引き続き実施する。管内の事業所数の減少に歯止めをかける為に「創業塾研修事業」を充実した内容で実施し、女性が活躍できる環境創出に向けて「女性向けの創業塾」を実施する。最後に、経営指導員が管内中小企業の資金繰りや販路拡大等の経営課題に対し、企業それぞれに合った伴奏支援を行い、経営の改善、安定化を図っていく。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

上記事業の目標を見据えて、特に製造業向けに実施した大規模展示商談会“テクノメッセ東大阪”では、特別展示コーナーとして市域企業と大学研究室などが連携し開発した製品を展示するコーナーを設けるなど、「飛翔(かける)！東大阪」と題して市域企業が誇る製品・技術を展示するなど、管内企業の技術力をPRし新たな販路の開拓に努めた。都市間交流事業では、京都信用金庫と連携し、京都府域企業のビジネスパートナー発掘に努めた。また、“産産連携 大手メーカーとの商談会マッチング事業”ではマッチング精度を高めるため、シーズ・ニーズを事前にヒヤリングしマッチング精度の強化に努めた。さらに、商業者向けに実施した“商業活性化推進事業”や“商い賑わい祭り事業”では、地域住民など消費者へ強くアピールする為、広報媒体を通して支援対象個店や商店街の集客に努め目撃売り上げの増加を支援した。最後に経営指導員の巡回、窓口による経営相談支援事業では、管内企業等の課題やニーズの掘り起こしを行い、直面する経営課題の把握に一層努め、有効な支援を行った。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

特に製造業の販路拡大支援で実施した“テクノメッセ東大阪”では引合件数も5,000件を超え、14社80件の商談成立があった。商業者支援として実施した“商業活性化推進事業”“商い賑わい祭り事業”では、一部当初の目標を下回る結果となったが、いずれの事業においても「売上増加」に対する目標を超える結果となった。事業所の雇用対策に向けて「求人・求職マッチング事業」、「グローバル人材確保支援事業」のいずれの事業においても支援企業数は目標を大きく超え、特に「グローバル人材確保支援事業」ではグローバル人材確保への取り組みを進める企業が7社あり管内企業の雇用確保の一助となった。地域活性化事業全体を通して、満足度は非常に高く、且つ目標の指標に対しては高い成果を上げることが出来た。また、事業承継とともに全国的に課題とされている技術承継についても「技能検定の活用促進事業」や「中小企業の成長戦略実現のための外部人材の確保支援事業」を実施するとともに近年の自然災害から身近な問題となってきている「BCP・BCMの普及促進事業」を実施するなど企業が抱えるあらゆるリスクに対応するための事業を展開することで管内企業の持続的活動が可能となった。経営相談支援事業では、特に金融支援や販路支援、「モノづくり補助金」などの補助金や助成金の申請に繋がる事業計画作成支援が多く、売上増進や資金繰り面でのサポートにより課題解決に努め、満足度も高かった。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

地域活性化事業全体を通して浮かび上がった課題として、雇用対策に関わる事業を除くと支援企業数が低調であった。特に“技術専門校を活用した中小企業従業員等の技術向上事業”“知財活動支援事業”“事業承継支援ネットワーク事業”は、当初の目標としていた支援対象企業に対して参加企業が少なかった。しかしながら、参加者の満足度は概ね高いことから潜在的なニーズは高く、事業の実施時期などの見直しや広報手段を検証し強化する必要がある。経営相談支援事業については、画一的な指導ではなく、各事業所に沿った支援内容や手法を効果的に講じ、当面の課題解決だけでなく先々の成長、安定に向けた支援を行うなど支援対象企業に寄り添って伴走支援する事が求められる。

### (5) 来年度への取り組み

経済環境の動向に注視しながら、小規模事業者・中小企業が抱える課題解決に向けた事業を展開していく。近年の雇用環境の改善による雇用確保難、更には働き方改革により小規模事業者・中小企業にとっては生産活動が困難な状況にあり、昨年度同様に様々な人材活用による企業の人材確保、人材育成、省人化に向けた支援を強化する。また、市域事業所数は右肩下がりに減少していることからその現象に歯止めを掛けるべく引き続き創業を促進する事業や管内においても多くの割合を占めるサービス業を支援対象とした事業を展開する。引き続き、管内事業所が抱える事業承継に関する課題の掘り起こしを行い、その課題解決に向けたセミナーの開催やハンズオン支援など事業承継に関する様々な支援をより一層強化していく。

## 東大阪商工会議所

## Ⅰ 経営相談支援事業

## 支援のポイント・成果

経営指導員21名が管内中小事業者へ、個々が持つ経営課題に対して支援を行った。カルテ全体では876件にのぼり、今回、売上げの回復が進まない事業者や生産性向上の為の設備投資などに対して資金繰り面をサポートする為金融支援を徹底し、経営指導型・紹介型を合わせてカルテ化した事業者は445件にのぼった。また、各種補助金や助成金、経営革新計画などの申請に繋がる事業計画作成支援が76件あり、事業者からヒアリングを行い事業計画書等書類作成の支援を行った。

## 【金融支援】

創業して2年の建設会社K社は、主に解体作業を手掛けてきた。特に昨年目立った自然災害で修復工事などにより受注は大幅に増加するも外注費を捻出することが出来ず断っていた。創業も間もないことから民間の金融機関からの借り入れは条件が厳しく資金調達に苦慮していた。そこで、経営指導員が十分に現状分析を行い外注費等運転資金として1000万円をマルゲイ融資にて借入れをした。結果資金ショートすることなく、大型の受注に対応することが出来、売り上げも増加、更には取引先からの信用も得ることが出来た。

## 【事業計画作成支援で成果が上がった事例】

東大阪市内の各種取扱説明書等の紙折加工業のY社は製品の9割を機械で、残りの1割を手作業にて行った来たが機械の老朽化、顧客ニーズの多様化から手作業での加工割合が増加してきており利益を圧迫してきている。更にパートなどの雇用確保も困難になってきている。そこで、先々を見据えて設備機械を導入し生産性の向上を計画し、その資金調達として「ものづくり補助金」の申請を希望する。当事業者は事業計画策定、国の補助金申請のノウハウがないため、事業計画策定にあたって要点として経営課題の抽出、市場性などの記載方法を指導したことにより、当計画が事業採択された。結果として生産性が向上し利益率も増加することから経営改善に大きく寄与した。

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	888	876	98.6%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	72	69	95.8%	5
金融支援（紹介型）	支援数	22	33	150.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	390	412	105.6%	5
マルゲイ融資等の返済条件緩和支援	事業所	11	11	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	
記帳支援	事業所	16	19	118.8%	5
労務支援	支援数	24	25	104.2%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	
マーケティング力向上支援	事業所	0	0	0.0%	
販路開拓支援	支援数	235	223	94.9%	5
事業計画作成支援	支援数	75	76	101.3%	5
創業支援	事業所	4	2	50.0%	3
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	0.0%	
コスト削減計画作成支援	事業所	3	3	100.0%	5
財務分析支援	事業所	0	0	0.0%	
5S支援	事業所	98	97	99.0%	5
IT化支援	事業所	0	0	0.0%	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	0.0%	
事業承継支援	事業所	3	3	100.0%	5
結果報告	事業所	888	877	98.8%	5

## Ⅱ 専門相談支援事業

## 支援のポイント・成果

本年度については、法務に関する相談が多く、自社製品を他社製品としてネットで販売されたことに対する賠償問題について支援した。労務については就業規則の策定や雇用契約書に関わる相談事案があった。倒産防止支援については、受注販売不振で資金繰りが悪化し、会社の再建計画や資金面の良策を検討し、併せて経費や経営計画について専門家による支援を行った。専門家による高度な相談支援については、相談に対する明確な対処方法や指導を実施し、相談者が、その対応を図る事で、課題解決が図れている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務支援	継続	相談件数	17	16	94.1%	5
税務支援	継続	相談件数	1	1	100.0%	5
労務支援	継続	相談件数	8	8	100.0%	5
その他支援	継続	相談件数	8	9	112.5%	5
倒産防止支援	継続	相談件数	1	1	100.0%	5



東大阪商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

雇用環境の変化に伴い小規模事業者・中小企業にとって人材確保が困難な状況が続く中、雇用関連の事業では“求人・求職マッチング事業”の実施により、参加企業の人材確保に繋がった。“外部人材の確保支援事業”においては販路開拓や海外展開など各分野における外部人材の確保を促進するべくセミナーの開催や個社訪問を行いマッチングに努めた。外国人の活用により労働力の確保を目指す”グローバル人材確保支援事業”では留学生の就労を支援する企業や学校法人を講師に招きセミナーを実施した。結果、外国人雇用の取り組みをする企業数が指標を上回った。また、“中小企業 省人・省力化推進事業”では、中小企業等の省人化に向けたセミナーを実施し企業のIT化を促進した。商業者支援については、市域の魅力ある個店を顕彰する“商業活性化推進事業”や市域商店街の歳末イベント情報を発信することで来街者の増加を図る“商い賑わい祭り事業”を実施し販路拡大の促進を図った。結果、売上向上に対する貢献度は目標値を上回った。製造業では、新規顧客開拓を図る為に、従前から実績のある大阪での展示会“テクノメッセ東大阪”の継続実施し、具体的な商談が成立した企業も数多くあった。現在、全国的に問題視されている中小気企業・小規模事業者の事業承継問題に対しては、八尾商工会議所、松原商工会議所と連携し事業承継に関するセミナーを各市域毎に実施することで事業承継に関する取り組みを促進した。

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
	都市間交流支援事業	12	12	100.0%	73	商談成約件数	2	2	100.0%	5
	産産連携 大手メーカーとの商談会 マッチング事業	20	16	80.0%	78	大手メーカーとのマッチング件数	2	1	50.0%	3
	テクノメッセ東大阪事業	100	73	73.0%	73	引き合い件数	5500	5091	92.6%	4
	商業活性化推進事業	10	10	100.0%	86	来店者数の増加率	30	40	133.3%	4
	商い賑わい祭り事業	32	29	90.6%	93	売上に対する貢献度	60	79	131.7%	5
	インターンシップ支援事業	100	112	112.0%	57	インターンシップ受入による従業員のスキルアップ・資質向上の割合	70	49	70.0%	4
	熟練技能者育成事業	80	66	82.5%	69	セミナー受講の満足度	70	69	98.6%	4
	中小企業 省人・省力化推進事業	77	100	129.9%	86	省人・省力化に取り組む意向を示した企業割合	70	63	90.0%	5
○	グローバル人材確保支援事業	130	149	114.6%	79	グローバル人材確保への取り組みを進める企業	5	7	140.0%	5
○	求人・求職マッチング事業	145	223	153.8%	63	面談実施数	500	418	83.6%	4
○	同	-	-	-	-	求職者数	350	167	47.7%	3
○	クラウド・ファンディング活用促進事業	20	18	90.0%	83	クラウドファンディングに関する理解度	70	72	102.9%	4
○	BCP・BCMの普及促進事業	15	21	140.0%	95	事業継続計画に取組もうとする企業の割合	50	81	162.0%	4
○	創業塾運営事業	80	52	65.0%	95	創業時の知識習得の割合	10	17	170.0%	3
○	ものづくり支援拠点(MOBIO)連携推進事業	310	1,165	375.8%	90	引き合い斡旋件数	450	1165	258.9%	5
○	知財活動支援事業	25	13	52.0%	83	MOBIO知財サポートチーム及びINPITと連携しハズオン支援する企業数	2	1	50.0%	3
○	経営革新の支援事業	32	26	81.3%	87	経営革新に向けた取組割合	10	30	300.0%	4
○	中小企業の成長戦略実現のための外部人材の確保支援事業	23	27	117.4%	81	外部人材マッチング企業	3	1	33.3%	4
○	技術専門校を活用した中小企業従業員等の技術向上事業	60	30	50.0%	82	作業改善を自社で活用できると感じた事業所数	5	13	260.0%	3
○	同	-	-	-	-	品質管理を自社で活用できると感じた事業所数	5	17	340.0%	3
○	中小企業に対する高齢者雇用サポート事業	30	19	63.3%	74	高齢者雇用を推進しようとする企業の割合	50	53	106.0%	3
○	(地独)大阪産業技術研究所(ORIST)連携事業	20	15	75.0%	92	今後、ORISTを活用しようとする企業	10	15	150.0%	4

(2) 広域事業(幹事業のみ)

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
	売りメッセ東大阪取引商談会in東大阪事業	110	87	79.1%	87	総商談件数	420	322	76.7%	4
○	同	-	-	-	-	事前セミナーを開催し参加事業所数	30	30	100.0%	5
○	技能検定の活用促進事業	30	21	70.0%	73	ものづくりマイスター制度の活用割合	50	68	136.0%	4
○	同	-	-	-	-	技能検定の受講に向けた取組み割合	50	90	180.0%	4
○	事業承継支援ネットワーク事業	100	57	57.0%	82	事業承継に向けた具体的な取組みを行う企業数	50	46	92.0%	3

※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。

東大阪商工会議所

事業名		産産連携 大手メーカーとの商談会マッチング事業								
想定する実施期間		26 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	中小企業が多数存在する本市においては、材料の値上げや人材不足等により、依然として厳しい経営を強いられている。そのような中、新たな受注機会を提供し、売上拡大を支援する事で、管内中小企業の経営安定化を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 6, 321社 ※平成26年経済センサス基礎調査結果より								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①大阪ガスオープンイノベーションin東大阪 日程：平成30年12月13日(木) 14時～16時30分 会場：東大阪商工会議所 別館2階ホール 参加者：16社、21名 内容：大阪ガス(株)より同社における技術ニーズと技術シーズについて説明する。その後、参加企業と大阪ガス(株)との情報交換会を実施する。事前に参加企業の概要を大阪ガス(株)に提供しより合致した技術ニーズとシーズを選定した。また、後日、3月8日に本所にて参加企業1社と大阪ガス(株)にて改めて商談をした。								
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>								
		①府施策連携		②広域連携		③市町村連携		④相談事業相乗	参加企業に対して、大手企業への自社技術等の自社PRの手法などについて支援するとともに、新たな販路開拓に向けた支援を行うことでカルテする。	
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	77.6	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	大阪ガスオープンイノベーションin東大阪 今回、大阪ガス(株)が示した技術ニーズ・シーズについては、事前に参加企業の事業概要などを大阪ガス(株)に提示しそれに合った内容で説明したものの、それでもなお技術レベルのハードルが高く、商談まで進んだ案件は1件に留まったものの、その案件については現在も引き続き商談中であり、成約する可能性は高いと思われる。								
		大手メーカーとのマッチング件数								
		数値目標	2	実績数値	1	目標達成度	50.0%			
	成果の代表事例	大阪ガス(株)から提示された技術ニーズ(法人顧客向けICT・IoTサービス)に対して、参加企業のデータ収集方法を活用した通信手法の提案があった。現在、大阪ガス(株)にてその提案内容について検討中。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	参加企業の概要を大阪ガス(株)に事前に提示し参加企業に出来る限り沿った技術ニーズ・シーズの説明をしたものの、技術レベルのハードルが東大阪市域等の企業には高すぎたため、商談に進んだ企業が少なかった。また、当日は東大阪市産業創造勤労支援機構の技術コーディネーター3名の参加があり、説明会終了後に今回のニーズ・シーズにマッチした企業へのアポイントするも合致する企業がなかった。								

東大阪商工会議所

事業名		都市間交流支援事業							
想定する実施期間		20 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	コスト削減による海外展開が進む現在、国内での取引が減少しているのが実情である。東大阪市内企業が他都市の企業と交流・商談をすることにより、情報交換・取引マッチング・販路開拓や共同開発に繋げ企業の活性化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内域製造業者 6, 321社 *平成26年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	10月、東大阪商工会議所側の参加者募集を行う。 11月～12月にわたって、京都信用金庫側の作家者の募集を行うと同時に、東大阪参加企業リストを閲覧してもらい、マッチング希望を確認した。 12月～1月、商談マッチングを行い、当日の商談を行う。  平成31年1月23日 京都信用金庫本店にて、京都地域企業と東大阪市域企業との商談会を開催。東大阪企業12社と京都地域企業28社とが、事前に商談希望先を事務局にて聞き取り、開催当日に個別商談を行なう。総商談件数は96件であった。							
		<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									
④相談相乗									
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	12	支援企業数(実績)	12	支援実績率	100.0%	満足度	73.0	
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)	今年度は、京都信用金庫の取引企業と商談する事が出来、京都側が沢山の企業の方が参加した。結果、総商談件数は1社平均7社と東大阪側の参加企業は大変多くの企業と交流する事ができた。 事前準備と募集期間が短く、参加企業が12社と多くは無かったが、交流企業数が多かったので大変喜ばれた。出会ってすぐに、成果を出す事が難しい中、2件の商談が既に結び付いたと報告を受け。一方、商談成立見込みが無いとされる案件も多くの企業が今後も情報交換を続けるとの事であった							
	指標	商談成約件数							
	数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%			
成果の代表事例	上記の商談会で、2件の商談が成約した。照明器具業者とゴム成形事業者との商談が成約した。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	京都での商談会は、相手登録事業所数が大変多く、東大阪参加事業所も多くの事業所と商談することができた。しかし、東大阪参加企業の募集期間が一カ月弱と大変短く、先方事務局とスケジュールの見直しが必要であると分かった。昨年に続き、商談会直前まで京都の参加企業がどこであるのかが分からなく、本市域企業から参加を決めかねるとの声も多くあり、改善が必要である。今後の課題として、商談相手先事務局と打ち合わせを行う際に、開催までのスケジュール調整をより密にし、相手先が参加企業を集めやすいように、東大阪地域の過去参加企業リストを作成し、相手地域についても主要企業リストを作成してもらい、双方参加周知を円滑かつ参加募集期間を長くできるよう調整し、双方の参加企業数と商談件数の増加を図る。							



東大阪商工会議所

事業名		テクノメッセ東大阪事業							
想定する実施期間		S62 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	ものづくりの街・東大阪に位置する中小製造業者の多種多様な工業製品を一堂に展示し、市域企業の技術力の高さを広くPRして新たな顧客開拓に結びつけると共に、新技術や最新情報の入手、技術提携先としてのパートナー開拓に繋げることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府内製造業者 46,050社 *平成26年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時 平成30年11月7日・8日 会 場 マイドームおおさか 1階展示場 出展者数 91社・団体 103小間 来場者数 延べ8,167人 引合い件数 5,091件							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携							
②広域連携									
③市町村連携	東大阪市が補助金を交付。また、東大阪市の記者クラブを介して、プレスリリースした他、市政だより等で事業を告知する等、PR活動において連携。								
④相談相乗									
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	100	支援企業数(実績)	73	支援実績率	73.0%	満足度	73.0%	
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)	今回は「飛翔(かける)！東大阪」をテーマに、各出展者ブースで東大阪地域企業が誇る製品・技術をPRし、特別企画展として東大阪企業とコラボレーションした製品・技術を展示した結果、他展示会と同時開催した昨年を上回る来場者を確保。延べ8,167人の来場者があった。同時開催イベントとの連携した広報に効果が現れた。 目標として設定した引き合い件数(5,500)に対し、5,091件の引き合いがあり、約9割を達成することができた。また、出展者アンケートでは、「販路開拓ができた」と回答した企業が41.9%に上り、来場者アンケートについても展示会の印象は「良かった」との回答が半数以上を占め、次年度開催においても多くのリピーターが来場者として見込める。 本産業展を通して、支援企業に新たな販路拡大の機会を提供することができた。							
		指標	引き合い件数						
		数値目標	5,500	実績数値	5,091	目標達成度	92.6%		
成果の代表事例	出展企業である金属切削加工業者が会期中に来場者との商談を6件成立させ、20万円の売上が上がったなど、全体で14社80商談が成立し、販路拡大に繋がった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
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)	前回開催と比較して来場者増加には成功したが、引き合い件数は若干低下したため、次年度開催での課題は引き合い件数増加を目指す。具体的な方策としては、今回他展示会との同時開催が実現できなかったため、商談に力を入れている展示会を同日程に誘致し、引き合い件数の増加を促したい。								

東大阪商工会議所

事業名		商業活性化推進事業							
想定する実施期間		21 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	他店にはない特長を持つ商品やサービスを提供しているものの、PR不足等によりあまり認知されていない店も多い。そこで特長ある店を発掘してPRすることで地域商業の活性化につなげる事を目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小売業・飲食業 6, 213社 ※平成26年経済センサス基礎基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【特長ある店表彰】 開催期間：平成30年4月1日～平成31年3月31日 実施方法：東大阪市内の小売店・飲食店等で、商品やサービス等に特長ある店舗を、審査委員会に推薦し表彰した。 表彰店舗数：10店舗（3回表彰）							
		<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	既カルテ化事業所の地域活性化事業への促進								
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)	10	支援実績率	100.0%	満足度	86.0%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	【特長ある店表彰】 東大阪市内の特長ある小売店、飲食店、サービス店を表彰したところ、店舗や商品のPRに繋がり、店舗の知名度や信用度の向上に繋げる事が出来た。表彰店へのアンケートによると、表彰の成果としては「店舗のイメージが向上した」（54.5%）、「新規顧客の開拓に繋がった」（27.3%）等となっている。また、その効果を尋ねたところ、「店舗の信用度が増した」（90.0%）、「売上が増加した」（10.0%）が挙げられた。							
		指標	来店者数の増加率（%）						
		数値目標	30	実績数値	40	目標達成度	133.3%		
	成果の代表事例								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今年度に表彰した10店舗を含め実施当初から多数の店を表彰してきたが、他店にはない商品やサービスを取り扱っていても、消費者へ周知されている店舗は少ない。消費者に対する直接的なPR方法を目的に、本年より東大阪市内に隣接する市外大型店舗へ過去の受賞店舗（24店舗）を中心に市内に店舗を構え他店にないオリジナル商品を取り扱う店舗を集結させた即売会を3日間開催。当日販売によるPRおよび開催後のリピート客の増加に繋がった。また地域商業を活性化するためにも新たな特長ある店舗の掘り起こしに注力し、受賞店については、本所会報誌等に掲載し周知を行うと共に、各種事業への参加を導き今後も積極的に店舗PRを図る事で地域商業の活性化を図っていく。							



東大阪商工会議所

事業名		商い賑わい祭り事業													
想定する実施期間		27 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること													
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	近年、東大阪市内に大型ショッピングセンターが多数進出し、市外への顧客流出を防ぐことは難しく本市域商店街・小売市場は益々厳しい現状にある。しがしながら平成21年に「地域商店街活性化法」が施行され政府は商店街は我が国経済にとって重要な役割担っていると位置付けている。よって、商店街の魅力を発信して地域商業を活性化することを目的とする。													
	支援する対象 (業種・事業所数等)	東大阪市内の48商店街、2市場													
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>チラシ発行部数：102,000部（うち新聞折込数100,000部 東大阪全域）                      市内商店街や市場を対象に、来街・集客を目的に実施されるイベントなどを集約したチラシを作成。東大阪市内100,000世帯に新聞折込（朝日新聞、毎日新聞、産経新聞、読売新聞）にて配布しPRした。                      新聞折込日：平成30年11月22日                      参加数：29商店街・市場</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>既カルテ化事業所の地域活性化事業への促進</td> </tr> </table>						①府施策連携		②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	既カルテ化事業所の地域活性化事業への促進
	①府施策連携														
②広域連携															
③市町村連携															
④相談相乗	既カルテ化事業所の地域活性化事業への促進														
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	32	支援企業数(実績)	29	支援実績率	90.6%	満足度	93.1%							
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)	各商店街・市場のイベント情報などを掲載したチラシを作成し、市内100,000世帯に新聞折込する事により、イベントをPRすると共に商店街や市場の魅力を伝え、集客や認知度を向上させることが出来た。 参加商店街・市場のアンケートによると、今回参加した効果について「商店街・市場のイベントへの集客に繋がった」（55.2%）と回答した割合が最も高く、続いて「店舗への集客につながった」となっている。													
		指標	売上に対する貢献度												
		数値目標	60%	実績数値	79.3%	目標達成度	132.2%								
成果の代表事例	チラシ掲載で各店舗へ問い合わせがあり、今回のイベントは例年より集客が多く人の流れが1日途絶えることなく盛況で個々の店舗の売上も若干増加した。														
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!									
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今年度は、新規に2商店街が本事業に参加するも歳末にイベントを開催する商店街・市場が組合員の減少や開催に係る費用の問題から減少傾向にある。商店街・市場へ本事業を告知する時期を早め、商店街・市場に対して参加を促し、集客および商店街のPRを実施することで市内商店街全体の商業活性化を目指す。次年度は、イベントを開催していない商店街・市場などへは成功事例を説明しイベント告知するなど東大阪市内にある47商店街、2市場に対して積極的に参加を呼びかけ、参加商店街・市場数の増加を図る。また、本所ホームページに掲載するなどWebを活用し東大阪市内だけでなく広域にPRすることで、商店街や市場への来訪者確保につなげ地域商業の活性化を図る。													

東大阪商工会議所

事業名		インターンシップ支援事業							
想定する実施期間		2014 年度～ 2018 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	インターンシップ生がものづくり企業で職場体験を積むことで、将来の産業界を支える人材育成に寄与するとともに、大学等と地域企業の連携を深めることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者5,954社 ※2016年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	インターンシップ受入企業を発掘。受入条件やカリキュラム等をガイドブックとして取りまとめインターンシップ生派遣を希望する大学・高専・工科高校のキャリアセンター等に情報提供し、学生の就業体験の機会を創出する。							
		2018年1月…受入企業募集 2018年2月…受入企業ガイド作成 2018年3月…受入企業ガイドを参加大学・受入企業へ発送 2018年4月…事業実施(大学・企業間でインターンシップ実施につき交渉) 2018年7月～9月…受入企業でインターンシップを実施 2018年10月…インターンシップ実習報告・アンケート回収、集計							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
①府施策連携									
②広域連携									
③市町村連携	本所は事業の企画・運営を担い、市は事業への補助金交付による金銭的支援を行う。								
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)	100	支援企業数(実績)	112	支援実績率	112.0%	満足度	57.1%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	インターンシップ受入企業の目標件数の100社に対して112社となった。尚、インターン生を受け入れた企業は25社であった。今後も職場体験の機会を促進するため、受入企業の増強を図る。							
		指標	インターンシップ受入による従業員のスキルアップ・資質向上の割合						
		数値目標	70	実績数値	49.4	目標達成度	70.6%		
	成果の代表事例	参加学生については、市域モノづくり企業で就業体験をすることによって、実践的能力を身に付け、モノづくり企業への理解を深めることで地域製造業への就業の動機付けする機会となった。受入企業については、学生に教える立場として社会貢献に寄与することが出来、会社イメージの向上にも繋がった。							
下記は受入企業からのコメント (株)電業…人に仕事を教える事がその人の成長に繋がるという考えで積極的に受入を行っている。また、本件で学生が将来の進路を決める上で何かつかんでくれたらと思っている。 サンライズ鉄工(株)…事前に受入企業ガイドや弊社HP等で会社概要、事業内容をよく調べてから実習にのぞむなど、本当に意識と志を高く持って取り組んでいた。また、挨拶、受け答え、質問等も自ら積極的に行い取り組む姿勢はどれも素晴らしく好印象であった。									
その他目標値の実績	目標値(計画)				目標値(実績)				
	前年実績：掲載78社、受入31社、学生79人								
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)	近年、インターンシップ事業への関心が高まりつつあり、受入希望企業数も増加している。その為、学校数を増加させ、多くの学生に周知し、さらなるマッチング支援を行う。							

東大阪商工会議所

事業名		熟練技能者育成事業							
想定する実施期間		26 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	市域中小製造業者の基盤技術や高度技術の継承が活発に行われるよう啓発に努め、活力ある地域づくりの増進に寄与する事を目的とし、熟練技能の伝承を図るべく、セミナーや先進企業視察会等を通じて人材育成や、社内体制の構築を啓発する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内域製造業者 6, 321社 *平成26年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	生産現場リーダー能力開発研修(平成30年8月22・23日開催)参加企業36社 切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー(平成30年11月14・15日開催)参加企業30社  生産現場における管理監督者の資質向上により技能者育成の円滑化を図る講座「生産現場リーダー能力開発研修」と、切削加工技術の基礎となる部品加工図面の読み方、見方、描き方を学び作業の平準化による技能継承を図る講座「切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー」をNPO「地域基盤技術継承プラザ」と連携し開催した。							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携							
②広域連携									
③市町村連携	(c):市役所の役割は、事業に対して補助金を頂いている。連携については、市の広報(市政だより)で事業のPRのみの側面協力を頂いており、事業については全て会議所が主体となり、NPO「地域基盤技術継承プラザ」と連携し、非会員事業者への周知も行う。								
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)	80	支援企業数(実績)	66	支援実績率	82.5%	満足度	69
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	各講習会の評価(満足度)は次の通りである。 生産現場リーダー能力開発研修 66.8% 切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナー 70.3% セミナー終了後に個別質問会を開催し、きめ細かに対応した。また、継続的な指導についてはNPO地域基盤技術継承プラザに依頼した。							
		指標	セミナー受講の満足度						
		数値目標	70%	実績数値	69%	目標達成度	98.6%		
	成果の代表事例	生産現場リーダー能力開発研修では「今回受講した、人材育成計画書のフォームを当社に取り入れたい」「部下の育成につき目標を立てる事ができた」など、研修内容を実務に取り入れる企業がみられた。切削加工技術力向上のための部品加工図面の読み方・描き方セミナーでは、営業サポートの戦力化を図る為に6人の女性社員を受講させるなど本セミナーを戦略的に活用する企業もみられた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/O!			
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年度事業に、管内事業所のニーズを反映させるためにニーズ調査を実施。希望するテーマや開催形式などを把握した。本データを活用し、より有益なカリキュラムを作成し、満足度の高いセミナーを実施する。							



東大阪商工会議所

事業名		中小企業 省人・省力化推進事業																						
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)	人手不足が顕在化する中、中堅・中小企業が生産性の向上を図るには現場のニーズにあったITやロボット導入を進めていくことが重要である。しかし企業の規模によっては活用を意識するレベルに開きがある。IoTへの注目が高い今こそ、セミナーや見学会等の実施を通じて活用への気付きを促し、IT、ロボット技術を活用した生産効率向上や省力化を実現できるよう後押しする。また将来的にはAI(人工知能)を用いた製品開発による人手不足対策についても検討する。																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>市域中小企業がどのような手順で導入を図ればよいのかなど、有識者・IT・ロボット関連企業等を講師に招き、その有用性を探るセミナー、視察会を開催した。また実際に導入を検討する企業への個別相談も実施した。</p> <p>1. 東大阪市域中小企業の人材不足と省人省力化に関する調査                  時期：平成30年7月9日～7月31日 対象：3,332事業所・回答396事業所</p> <p>2. 中小企業の省人省力化に向けた産業用ロボット導入・活用セミナー                  開催日：平成30年10月4日 参加者：28社・34人</p> <p>3. 中小企業の省人省力化に向けた産業用ロボット導入・促進視察会                  開催日：平成30年11月19日 視察先：㈱ロボットテクニカルセンター                  参加者：23社・29人</p> <p>4. 中小企業の省人省力化・生産性向上のためのIoT導入セミナー                  開催日：平成31年3月6日 参加者：45社・53人</p> <p>5. 個別相談指導 開催日：平成30年10月4日 参加者：4社・4人</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>本所は事業の企画・運営を担い、市は事業への補助金交付による金銭的支援を行う。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>								①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	本所は事業の企画・運営を担い、市は事業への補助金交付による金銭的支援を行う。	④相談相乗								
	①府施策連携																							
	②広域連携																							
	③市町村連携	本所は事業の企画・運営を担い、市は事業への補助金交付による金銭的支援を行う。																						
④相談相乗																								
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	77	支援企業数(実績)	100	支援実績率	129.9%	満足度	86.1%																
目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>支援対象企業数は、目標の77社を上回り100社であった。また、産業用ロボット導入活用セミナー、産業用ロボット導入・促進視察会、IoT導入セミナー3事業の満足度・理解度をアンケートにより調査したところ目標の70%を上回り86.1%であった。事業実施に先立ち実施した調査により、産業用ロボットやIoTなどの導入に関する課題を抽出し、事業展開に活用できた。個別相談では、産業用ロボット導入を検討する企業の具体的な課題を有する企業4社が、Sierから直接指導を受ける事ができた。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">省人・省力化に取り組む意向を示した企業数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70</td> <td>実績数値</td> <td>63</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">90.0%</td> </tr> </table>								指標	省人・省力化に取り組む意向を示した企業数							数値目標	70	実績数値	63	目標達成度	90.0%		
指標	省人・省力化に取り組む意向を示した企業数																							
数値目標	70	実績数値	63	目標達成度	90.0%																			
成果の代表事例	産業用ロボット導入・促進視察会に参加した企業1社は、現地にて視察先の企業に、導入に向けて相談したいとの申し入れした。IoT導入セミナーに於いては、3社が講師の企業と導入に向けて相談したいとの申し出があった。																							
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)	今年度は現状把握から、省人省力化に向けての産業用ロボット、IoT導入の啓発に取り組み、主催者としても課題を把握する事ができた。産業用ロボットに関しては、様々な制約要件がある事、IoTについては身の丈で導入を進める必要があることが判明したことから、次年度は、産業用ロボットについては実際に見て考える機会を提供すべく視察会を、IoTについてはリーンスタートの事例紹介などを事業に組み込むことが必要と考えられる。																						

東大阪商工会議所

事業名

グローバル人材確保支援事業

想定する実施期間

30 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的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)

人手不足により、中小企業の雇用状況は未だ充足には程遠い。そこで、中小企業が外国人労働者雇用(外国人留学生を中心とした雇用)に対する課題やトラブル事例と対処法、受け入れ企業の心得などをセミナーを通して情報を習得してもらい、人手不足の解消を図る。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

府下全業種の事業所を対象 事業者所413, 110社  
※平成26年経済センサス基礎調査結果より

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

事業：「今日から始める外国人材活用のススメ」セミナー・個別相談会  
開催日：平成30年5月18日14:00～17:00  
会場：東大阪商工会議所 別館2階ホール・本館5階501号室  
企業数：81社  
面談数：6社  
内容：セミナー  
①「外国人技能実習制度の概要」  
講師：外国人技能実習機構大阪事務所 次長 瀧山正浩氏  
②「留学生の活用と雇用支援について」  
講師：学校法人エール学園  
キャリア教育事業本部 企業連携・就職支援室長 西村康司氏  
③「技能実習生の活用と受け入れについて」  
講師：協同組合共栄 国際事業推進課主任 宮永吾一氏  
株式会社共新 取締役本部長 宮尾宏氏  
④個別相談会

事業：外国人技能実習生研修センター見学会・個別相談会  
開催日：平成30年7月27日 8:30～17:30  
会場：(株)共新 研修センター  
参加数：11社  
内容：研修センター見学  
個別相談会

事業：「外国人を実際に活用するポイント」セミナー・個別相談会  
開催日：平成30年9月18日 14:00～16:00  
会場：東大阪商工会議所 別館2階ホール  
参加数：57社  
内容：セミナー  
①「外国人留学生を採用するために」  
講師：大阪外国人雇用サービスセンター 室長 平井誠氏  
②「新たな外国人材の受入制度について」  
講師：ハローワーク布施 業務部長 小島麻由美氏  
③「技能実習生を受け入れるには」  
講師：協同組合共栄 宮尾宏氏・宮永吾一氏  
④「高度技能外国人の活用について」  
講師：(株)ジェイサット 森川晃氏  
⑤個別相談会

<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>

①府施策連携	大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課企業支援グループと協力し、広報の共有・府施策の紹介活用について連携した
②広域連携	
③市町村連携	事業への補助金交付。市役所の広報協力を得た。
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)	130	支援企業数(実績)	149	支援実績率	114.6%	満足度	79.1%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	外国人の活用について、3ステップに分け、第1弾として「今日から始める外国人材活用のススメ」セミナー、第2弾として外国人技能実習生研修センターの見学会、第3弾として「外国人を実際に活用するポイント」セミナーを開催、目標を上回る実績数となった。また、参加企業のアンケートでも満足度は70%を越え、人材不足を解消しようとする企業の外国人活用への関心が高いことが伺える。本事業を通して、支援企業に新たな人材確保の機会を提供する事ができた。							
		指標	グローバル人材確保への取り組みを進める企業						
		数値目標	5	実績数値	7	目標達成度	140.0%		
	成果の代表事例	A社が3名の技能実習生を受け入れる事となった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	外国人技能実習生については活用するにあたり制約が多いことや、法改正により動向がわからない事から、次年度においては、法改正についてのセミナー及び留学生を活用するための合同企業説明会を開催し、人材確保の一助とする。							



東大阪商工会議所

事業名		求人・求職マッチング事業	
想定する実施期間		9 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	生産年齢人口の減少、大卒予定者や転職者の大企業志向の高止まり等により、中小企業を取り巻く雇用環境は、人手不足が深刻化している状況下、人材獲得の競争が激化する中、本事業を通して中小企業と求職者のマッチングを図ると共に、労働参加率が低かった人材に着目し、人材確保を目指すことを目的とする。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業所 25,839社 ※平成26年経済センサス活動調査結果より	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>事業：東大阪合同企業説明会2019 開催日：平成30年6月12日 午前10時～午後5時 会場：近畿大学11月ホール 企業数：43社 来場数：115名 面談数：305件 内容：市域企業の新卒者採用を円滑に進める事を目的に平成31年3月卒業予定の大学・短期大学・専門学校生及び卒業後3年以内の方を対象に合同企業説明会を開催した。</p> <p>事業：合同企業説明会 女子ナビ2019 開催日：平成30年6月27日 午前10時～午後5時 会場：大阪樟蔭女子大学 翔空館10階 企業数：22社 来場数：52名 面談数：113件 内容：市域企業の新卒者採用を円滑に進める事を目的に平成31年3月卒業予定の大学・短期大学・専門学校生及び卒業後3年以内の方を対象に合同企業説明会を開催した。</p> <p>事業：大学就職部と企業採用担当者との情報交換会 開催日：平成31年3月5日 午後2時～5時 会場：東大阪商工会議所 別館2階ホール 参加数：大学・短大13校 参加企業44社 内容：第一部 ①参加大学の紹介②大学・短期大学から昨今の学生の動向についての説明 第二部 グループ別名刺交換及び情報交換</p> <p>事業：新規学卒者求人求職説明会 開催日：平成30年5月28日 午後2時～3時 会場：布施公共職業安定所2階会議室 参加数：47社 内容：新規中・高卒予定者の採用を予定する企業に対し、ハローワークを通じて中・高校への求人票の開示がされることなどの説明。また、公正な採用を行うための留意点について説明。</p> <p>事業：就職プラザ 開催期間：平成30年4月～平成31年2月（3月は更新期間） 参加企業：81社（アクセス数：4035件 ※2月末現在） 内容：インターネットを通じた新規学卒者用求職マッチングサイト。市内企業の新規大学卒の求人情報をホームページ上で情報発信。</p>	
		<p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>	
		①府施策連携	合同企業説明会では大阪府総合労働事務所の広報協力を得た。
②広域連携			
③市町村連携	東大阪市が補助金を交付。合同企業説明会では市役所の広報協力を得た。		
④相談相乗			

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	145	支援企業数(実績)	223	支援実績率	153.8%	満足度	63.5%
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)	(目標設定) 合同企業説明会 55社 大学就職部と企業採用担当者との情報交換会 30社 就職プラザ 40社 新規学卒求人説明会 20社							
		(実績) 合同企業説明会 60社 大学就職部と企業採用担当者との情報交換会 40社 就職プラザ 77社 新規学卒求人説明会 46社							
	指標	面談実施数（合同企業説明会）							
	数値目標	500	実績数値	418	目標達成度	83.6%			
成果の代表事例	—								
その他目標値の実績	目標値（計画）	350	目標値（実績）	167	目標達成度	47.7%			
	求職者数（合同企業説明会）								
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)	○合同企業説明会 雇用情勢は昨年度にも増して売り手市場の状況にあり、求職者の来場者数が最大の課題である。業界研究会を併催することにより、参加企業のPRを拡大すると共に3回生以下の学生をターゲットとして来場者数の増加を図る。 ○大学就職部と企業採用担当者との情報交換会 参加者満足度も高く、定数を超える参加企業があった。今後も企業と大学との情報交換の機会として実施する。 ○就職プラザ 合同企業説明会などの就職イベントでのPRを実施してアクセス数の増加に努める。 ○新規学卒求人説明会 人手不足の雇用情勢下、本事業のニーズは高い。布施公共職業安定所と連携し、更なる参加企業の増加に努める。							

東大阪商工会議所

事業名		クラウド・ファンディング活用促進事業							
想定する実施期間		26年度～30年度まで ※複数年段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	本市域の事業所数は減少の一途を辿っており、今後、起業家やベンチャー企業の創出・育成は僅々の課題となっている。そうした中、平成26年度に管内で初めて同施策を実施したが、今回あらためて、必要な資金調達的手段として注目されているクラウド・ファンディングの活用を通じて、これら課題解決を行い地域活性化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 6, 321社 ※平成26年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. 資金調達セミナーの実施 日時：平成31年1月21日(月) 15時00分～17時30分 場所：東大阪商工会議所 本所本館 5階501号室 内容：【セミナー】(15:00～16:00) ・テーマ 事業への共感で集める新たな資金調達方法について ・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 【事例発表】(16:00～16:30) ・講師 田代珈琲(株) 代表取締役 田代 和弘 氏 【個別相談会】(16:30～17:00) 参加者数：17社(18名) 個別相談会：5社(5名)							
		2. セミナー参加者の内、2社の個者支援を行った。 ①T社 無煙コースター製造販売 内容：小型携帯ガスボンベ特殊な炭を使用することで煙を出さずに魚や肉を調理できる「無煙コンロ」を国内をはじめ世界各国の被災地などに少額で提供することを計画しており、その資金調達の1つにクラウドファンディングを検討しており、ミュージックセキュリティーズ(株)と打合せをし、現在、実施について準備中。 ②S社 ラグビー場の芝生を練りこんだ紙製品(色紙など)の試験販売をしているが本年、東大阪市でラグビーワールドカップが開催されることもあり、本格的に販売することを検討している。全国に同製品のPRをしていくための資金調達についてクラウドファンディングの活用を計画しており、ミュージックセキュリティーズ(株)と打合せをし、現在、実施について準備中。							
		<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 商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し講師、講演内容を選定しセミナーを実施した。 ②広域連携 ③市町村連携 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)	20	支援企業数(実績)	18	支援実績率	90.0%	満足度	83.3%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	今回、2年ぶりに本事業を実施したところ、支援企業計画数には若干届かなかったものの、前回、本所にて実施した際と比較すると大幅に増加している。これは、クラウドファンディング自体の認知度が高まったことも大きな要因ではあるが、管内中小企業・小規模事業者も近年、目まぐるしく変化する経済環境から、常に自社の技術、サービスの変化、展開を模索しており、そのための資金調達についても借入だけでなく投資での調達も検討していることが伺える。また、地域社会との協調も考えており、今回、ミュージックセキュリティーズ(株)から投資を得るためポイントなどを詳細に解説いただいたこと、また、実際同社にて資金調達した田代珈琲より講話いただいたことでより積極的活用の道が拓け、参加企業の新たな資金調達のツールが増えたことで新たな事業展開の促進に繋がる。更に地域経済の活性化に繋がる。							
		クラウドファンディングに関する理解度 数値目標 70% 実績数値 77.8% 目標達成度 111.1%							
	成果の代表事例	今回、参加者の内、2社を個社支援した他、セミナー終了後には5社が残り、個別相談会に参加した。その中には事務所などの空きスペースをレンタルスペースとしての活用を模索しており、その資金調達について、融資、投資による確保など様々な資金調達を検討しており、本セミナーで得た情報を事業計画策定に役立てることが出来るとの声を頂いた。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/O!		
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、講師の選定に戸惑ったこともあり、事業PRがやや後手にまわったこともあり、参加者は目標数を下回ったものの、参加者満足度も高く、個別相談会への参加も多かったことから、次年度の事業PRについては本年度以上に多くの関係機関と連携し強化することで参加者の増加を図る。							



東大阪商工会議所

事業名		BCP・BCMの普及促進事業																																							
想定する実施期間		27 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること																																							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	市内企業におけるBCP・BCMの取組みについては、同事業等で継続して実施してきた事によりその重要性が徐々に浸透し、実践する企業も出てきた。しかしながら未だ取組みが行われていない企業が多数存在するのも事実である。日本全国で大きな被害想定がされている南海トラフ巨大地震、ミサイル攻撃、風水害など事業所を取り巻く脅威は多種多様である。故に本事業を粘り強く継続実施し、更に多くの企業にBCP・BCMの普及啓発を進める事で1社でも多くBCPの策定の必要性を認識してもらい、企業の経営維持を図る。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業所 25, 839社 ※平成26年経済センサス活動調査結果より																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>・平成30年9月26日(水) 午後3時～午後5時                      テーマ「BCP(事業継続計画)普及促進セミナー」                      内容 ①サイバー攻撃の脅威(メールによるウィルス感染)                      ②多様化する脅威に備えたBCPの策定                      ～IT-BCP(事業継続計画)の基礎知識～</p> <p>参加者 21社、21名</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">大阪府担当課、大阪府警察本部と連携し、当事業の企画から広報を共有し、事業実施に当たっては、警察本部等府関連施策の紹介と以降の府施策の活用について連携した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7"></td> </tr> </table>								①府施策連携	大阪府担当課、大阪府警察本部と連携し、当事業の企画から広報を共有し、事業実施に当たっては、警察本部等府関連施策の紹介と以降の府施策の活用について連携した。							②広域連携								③市町村連携								④相談相乗							
	①府施策連携	大阪府担当課、大阪府警察本部と連携し、当事業の企画から広報を共有し、事業実施に当たっては、警察本部等府関連施策の紹介と以降の府施策の活用について連携した。																																							
	②広域連携																																								
③市町村連携																																									
④相談相乗																																									
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	21	支援実績率	140.0%	満足度	95%																																	
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>☆「BCP(事業継続計画)普及促進セミナー」                      セミナー受講者のアンケート満足度は全体的に非常に高い。自然災害による被害からの復旧、サイバー攻撃への対策など、中小企業や小規模事業者にとってはあまり関係のないことであるとの認識が未だに多い。そこで講師である大阪府警察本部の担当者からは「サイバー攻撃の脅威」についてデモ画像上映と共に説明があった。また、ミネルヴァベリタス(株) 代表取締役 松井裕一郎氏からは、企業の規模に関わらずBCP策定が必要であり、策定のポイントについて説明があった。参加者からは前向きな意見が多くあり、95%が満足されており、施策に対する意識を高めることが出来た。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">事業継続計画に取組もうとする企業の割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>50%</td> <td>実績数値</td> <td>81%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">162.0%</td> </tr> </table>								指標	事業継続計画に取組もうとする企業の割合							数値目標	50%	実績数値	81%	目標達成度	162.0%																		
	指標	事業継続計画に取組もうとする企業の割合																																							
	数値目標	50%	実績数値	81%	目標達成度	162.0%																																			
成果の代表事例	「BCPのブラッシュアップする意欲が高まった」、「BCPへの取組を実現する為のイメージが持てた」とのアンケート回答があり、BCP策定支援策への申し込みもある等、BCP策定普及に貢献できた。																																								
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)	支援企業数(計画)の数値が目標より若干少なかったため、今後更なる広域的な周知PRを図る必要性を感じた。一方、少数ではあるが、実際に制度を活用するところまで支援でき、一定の成果はあった。次期には、もう少し周知PRの仕方を工夫し、大阪府、大阪府警察本部等のアドバイスを頂きながら事業を実施したい。また、個社支援も引き続き行う。																																							

東大阪商工会議所

事業名		創業塾研修事業							
想定する実施期間		16 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	事業所統計調査(経済センサス)からも分かる様に市内事業所数は、平成21年以降減少の一途を辿っている。このような現状を打破する為、創業予定者や創業間もない方等を対象に創業塾を開催する。本事業では、経営者として最低限必要の知識の習得を行い、創業を促進させることで府内及び市域産業の活性化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業塾：創業予定の方、創業間もない方等を対象(全業種)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	女性向け：平成30年10月6日(土)、13日(土)、20日(土)、27日(土) (参加者数：25人) 一般向け：平成31年2月2日(土)、9日(土)、16日(土)、23日(土) (参加者数：27人) 各日10:00～15:00 メイン講師によるビジネスプラン作成の為の講義、グループワークを行う。数値計画や収支計画等の具体的な数字を入れながら、作成したビジネスプランの発表を最終日に行う。また、税務・労務・金融・販促等の専門家をスポット講師に招き、より深い講義を行い、創業時に必要とされる知識の習得を図る。							
		<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	商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し創業セミナーの実施や府が開催するビジネスプランブラッシュアップ研修に参加する。						
③市町村連携		創業支援事業計画の「特定創業支援事業」として連携しており、市の広報(市政だより)などの事業PRに協力を頂いている。							
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)	80	支援企業数(実績)	52	支援実績率	65.0%	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)	1回目は、女性向け創業塾として開催し、女性80%、男性20%と女性の参加者数が大半を占めており、2回目の一般向け創業塾は女性48.3%、男性51.7%と男性参加者数が若干多いと言う結果であった。1回目、2回目を通して全体的に年齢層は45歳前後であり、また主婦の方やリタイア後の起業希望者が多いように感じた。特定創業支援事業の特典効果により、4日間受講される方が前年度より多く見受けられた。講義の難易度は極端に「簡単だった」「難しかった」という偏りもなく、バランスの良い講義内容であった。創業塾満足度アンケートに対しては、9割以上の受講者が創業意欲が大変満足であったと回答しており、効果的な事業であった。							
		指標	創業準備に取り掛かる者						
		数値目標	10名	実績数値	17名	目標達成度	170%		
	成果の代表事例	創業塾に参加されたO氏は橋やダム等インフラ点検、副業でツアーガイドを経営したいと考え、自身で具体的な創業プランを立て、本セミナーに参加された。しかし、創業塾に4日間参加することで、自身の創業計画が甘いということを痛感した。参加者同士が自己のビジネスプランを発表し意見交換した際に、他社のプランを見聞きすることで、自己のプランをブラッシュアップすることができた。最終日にビジネスプランを発表後、まずはインフラ点検に焦点を当て、より堅実な創業計画を作成することができた。							
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)	セミナー後に質疑応答時間を設けることで参加者の創業に対する疑問解消を目指す他、課題として上げるのは参加者の確保数である。今年度は達成率が65%であったが、改善策として開催会場を交通の利便性の高い東大阪商工会議所にもどす。更に広報については、平成30年度に実施したものに加え、週刊ひがしおおさかに協力をあおぎSNSでの広報も強化することで参加者の集客数につなげる。							

平成30年度小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

東大阪商工会議所

事業名		ものづくり支援拠点（MOBIO）連携推進事業							
想定する実施期間		18 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	府内のものづくり企業がものづくり支援拠点(MOBIO)と連携することによって、販売促進や新製品・新技術の開発等の経営力強化を推進する。さらに、ものづくり拠点地域としての強みを活かし、全国からの取引相談を、管内と府下事業所へコーディネートする事により、地域の活性化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 6,321社 ※平成26年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大阪東部地域のモノづくり拠点MOBIO（クリエイション・コア東大阪北館）において経営指導員が常駐、全国から寄せられるモノづくり相談に対応し、地域産業の活性化に繋げ、また、同拠点の魅力を更に発揮させる為、以下の取り組みにも積極的に関与し、府内外企業へのアピールを行う事で、ものづくり支援拠点の利用促進を図った。 ・業者紹介等モノづくり相談への個別対応における大阪府との連携 ・MOBIO常設展示場への出展促進 ・販路開拓を望む事業所への支援							
		<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	大阪府ものづくり支援課を始め、MOBIOに入居の各支援機関と連携し、定期的な会議（毎月第3金曜日実施の「J-ネットワーク会議」）での情報共有、常設展示場出展への誘導、管外からの見学受入、ものづくり相談での事業所紹介等でのものづくり支援拠点の利用促進を図った。						
②広域連携									
③市町村連携									
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)	310	支援企業数(実績)	1,165	支援実績率	375.8%	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)	受・発注先の紹介支援については、管内、管外から寄せられた様々なモノづくりに関する相談に対応した。特に経営に関する相談が多く、全体の約35%を占め、次いでマーケティングに関する相談（約30%）が多かった。相談者から寄せられた問題について細かなヒアリングを行い、本所で実施している事業の利用や、他機関の媒体を利用した販路開拓など適切な方法を紹介し、課題解決に向けた支援を行った。							
		指標	引き合い斡旋件数						
		数値目標	450	実績数値	1165	目標達成度	258.9%		
	成果の代表事例	バルブ製造業者で、従来滋賀に外注を出していたが、配送ロスが大きいため、市内の外注先を紹介してほしいとの相談があり、管内企業でバルブ製造をしている企業を紹介し、翌日図面を持ちこんで双方で調整することとなったり、市内のサツマイモ農家が保温用低温ヒーターを設置したいので業者を探してほしいとの依頼があり、他県の業者を紹介するなど、あらゆる方法で問題解決に繋げている。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	支援対象企業数が目標数値を大幅に超えたが、次年度以降も各関係機関と連携を図り、取引活性化につなげたい。また、販路開拓支援についても、企業のニーズに合った効果的な支援を行う。							



東大阪商工会議所

事業名		知財活動支援事業							
想定する実施期間		24 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	本業に勤しむ管内中小企業の中には、経営革新を図る為に生業以外の分野で活路を見出そうとしている企業がある。自社の特徴ある製品の技術や性質を他社に盗まれないよう保護する必要がある。今後、新たな取組として知的財産の活用を積極的に提案していきたい。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造業者を中心とした全業種の事業所 413, 110社を対象とする。 *平成26年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①知財活用セミナー 日 時：平成31年3月7日(木) 午後4時～6時30分 場 所：東大阪商工会議所 本所本館5階501号室 内 容：「知的財産制度の基礎知識」 「ラグビーワールドカップ2019と知財」 「無料で出来る特許等の簡易検索の仕方」 講 師：大阪発明協会 大野健造 氏 ラグビーワールドカップ2019組織委員会 田中 氏 参加者：13社、15名  ②MOBIO知財サポートチームとの個別巡回支援 巡回訪問企業数：1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	大阪府MOBIO知財サポートチームと連携し、当事業の企画から広報を共有し、事業実施に当たっては、府関連施策の紹介と以降の府施策の活用について連携した。						
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗									
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	13	支援実績率	52.0%	満足度	83	
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)	☆「知的財産制度の基礎知識」 知的財産制度について、大阪発明協会より説明。長期ヒット商品を参考に知的財産権、知的財産権の基礎知識と事例を解説。商標に関する過去にあったヒット商品の裏話や商標に関するトラブルについて説明。参加者は、知財の活用と事件となった商品について、興味深く聴き習得できた様子であった。アンケートにおいて、習熟度は83%あった。  ☆「ラグビーワールドカップ2019と知財」 ラグビーワールドカップの過去開催期間で実際にあった知的財産侵害事例について解説を受けた。大会スポンサーとの兼ね合いもあり、商品提供をするためには、審査が厳しく商品化が厳しいとの説明がある。  また、参加者は、無料検索サイトで特許情報を確認できることを知り、社内で共有し今後の製品企画に役立てたいとのことであった。  ☆MOBIO知財サポートチームとの個別巡回支援 MOBIO知財サポートチームとの個別巡回支援を行った事で、知財事業、知財の無料相談への利用促進にも繋がった。							
	指標	MOBIO知財サポートチーム及びINPITと連携しハンズオン支援する企業数							
	数値目標	2	実績数値	1	目標達成度	50.0%			
成果の代表事例	MOBIO知財サポートチームの利用促進について一定数の実績があがった。その中には、大阪府の担当者と大阪発明協会の窓口支援担当者との帯同訪問で対応した企業の中に商標権の申請を模索されていた企業があり、大阪発明協会の窓口支援担当者連携し適切な指導及び支援を行った事で商標権の申請ができ課題が解決され感謝頂いた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)						目標達成度	#DIV/0!	
	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)	セミナー参加企業の習熟度、満足度共に高い評価を得ており、より広く知財活動を理解してもらえたように思われる。次期への取組みとしては、大阪府知財サポートチーム、大阪発明協会と一緒に個別に企業を巡回訪問し、知財活動の普及、施策利用促進についても引き続き継続して施策の周知PR及び個社支援を実施して行きたい。							

東大阪商工会議所

事業名		経営革新の支援事業							
想定する実施期間		19年度～30年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	経営革新に取り組む前向きな中小企業を掘り起こし、中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の承認取得を支援するとともに、承認企業の計画実施をサポートすることにより、地域産業の牽引役となる成功企業を輩出する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内域製造業者 6,321社 *平成26年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時：平成30年8月7日(火) 午後6時30分～8時30分 場 所：東大阪商工会議所 5階501号室 テーマ：「経営環境の変化に対応」～日々革新し生き残りをかけろ～ 講 師：㈱ユーマスプレーン代表取締役 丸山孝明氏 参加者：6社11人  日 時：平成31年2月12日(火) 午後6時30分～8時30分 場 所：東大阪商工会議所 5階501号室 テーマ：「強い会社の『すごい』共通点」～会社には、大きな利益が眠っている～ 講 師：㈱ユーマスプレーン代表取締役 丸山孝明氏 参加者：20社26人 内 容：●8月7日 ・自社の目指す方向を考える ・会社存続とは変革し続けること ・改革のための原動力とは ・労働時間短縮・生産性向上の実践法 ・経営革新計画のメリットとは ●2月13日 ・自社の目指す方向を考える ・会社の存続とは変革し続けること ・収益力の向上「押せば利益の泉湧く」 ・革新的会社の事例発表  ※いづれもセミナー終了後、大阪府商工労働部経営支援課 経営革新グループ担当者より経営革新計画申請の方法やメリットについて解説頂いた。							
		<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	大阪府経営支援課経営革新グループと連携しセミナー内容及び経営革新計画の取得を支援する為の概要から取得に係る手順、取得後の支援施策等について協力を得ながら、承認企業発掘促進を図った。						
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗									
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	32	支援企業数(実績)	26	支援実績率	81.3%	満足度	87.0	
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回にわたり経営革新セミナーを開催し、経営者から役員のみならず従業員の方まで受講され、受講者のアンケート満足度は非常に高かった。経営者や幹部として経営の在り方、計画を立て持続できるよう考えさせられたと前向きな回答が得られた。また、事例発表を聞きチームワークを大切に組織を強くすることが必要と感じたと回答された。激しい経営環境の中で勝ち残るには自社の改革が必要で、それには経営者・幹部の考え方や戦略的中期計画の策定が求められる。参加者からは経営革新に前向きな意見が多くあり、約半数の19社から推進したい意向を示され、経営革新計画承認に対する意識を高めることが出来た。							
	成果の代表事例	参加者アンケートから「意識改革が必要」「経営計画の作成中で参考になった」「会社の成長の為に役立つ」「人の育て方」など経営革新に前向きな回答が寄せられた。							
	その他目標値の実績	指標	経営革新に向けた取組割合						目標達成度
	数値目標	10%	実績数値	30%	目標達成度	300%			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	支援企業数は目標に少し足りなかったが、参加アンケート以外に感想で経営革新についてのコメントが上記のようにたくさんあり、経営者や幹部の意識改革ができたものと分析する。全体の満足度、習熟度ともに高い結果となった。次年度もこの意識啓発に努め企業が発展するきっかけとなるとともに、1社でも多くの経営革新計画承認企業が輩出されるよう、参加企業のフォローアップを図りたいと考える。							

東大阪商工会議所

事業名		中小企業の成長戦略実現のための外部人材の確保支援事業						
想定する実施期間		29 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること						
事業の概要	事業の目的 (現状や課題を どのような状態 にしたいか)	潜在的に高度な技術を有する製造事業者が多数存在する本市においては、各企業間で事業の存続、成長に向けて日々技術開発に取り組んでいる。一方、販路面では海外展開を積極的に行い、活路を海外に見出す企業も出てきている。こうした企業活動を行う上で、専門的なスキルを有する人材の確保は重要な要素となっているが、本市製造企業の中には有用な人材が確保出来ておらず、課題を抱えている企業がある。こうした課題について、外部人材を有効に活用する事で、企業の持続的発展に寄与していく。						
	支援する対象 (業種・事業 所数等)	府下製造事業者46,050社を対象とする。 *平成26年経済センサス基礎調査結果より						
	実施時期・具 体的な内容及 び事業手法	<p>○本事業2年目に入り、更なる周知を図る為、セミナーを実施した。                      テーマ：中小企業の人材確保セミナー                      実施日：平成30年11月1日(木) 午後2時～午後4時                      内 容：①選ばれる会社とは、効果のある求人情報の伝え方とは                      講 師 菅田社会保険労務士事務所 社会保険労務士 菅田 徹也 氏                      ②プロフェッショナル人材の活用と確保について                      大阪府プロフェッショナル人材戦略マネージャー 乾 俊人 氏                      ③大企業の出向制度と事例                      パナソニック(株) 山本 有輝 氏・コニカミノルタ(株) 松原 真一 氏                      参加企業数：21社</p> <p>○大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携し、具体的にプロ人材を橋渡しすべく、企業巡回訪問を実施し、マッチングに努めた。                      巡回訪問期間：平成30年11月～平成31年1月                      訪問企業数：6社</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>						
		①府施策連携	大阪府就業促進課企業支援グループ及び大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携し、事業周知を図るセミナーの実施及びプロ人材マッチングに向けた個別支援を行った。					
		②広域連携						
	③市町村連携							
	④相談相乗							
計画に対する 実績(数値)	支援企業 数(計画)	23	支援企業 数(実績)	27	支援 実績率	117.4%	満足度	81.0%
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>○中小企業の人材確保セミナー                      2年目を迎える同事業であるが、先ず、菅田社労士より昨今の人材確保難から如何に求人情報を求職者にアピールできるかを講義頂いた。次にプロフェッショナル人材戦略拠点の概要及びサービス内容の説明を乾マネージャーから頂いた。最後に大企業連携施策としてパナソニック(株)とコニカミノルタ(株)から自社の出向制度の事例について解説頂いた。全体通じて参加者の満足度も8割以上と高く、関心の高さが伺えた。</p> <p>○大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点との連携による個社支援                      上記セミナー終了後にとった参加者アンケートで、7社が個別に相談したいと回答し、後日、全社に連絡を行い、内、6社について、プロ拠点のマネージャーと共に実訪の上、マッチングに努めた。結果、1社のマッチングが成立。  <b>N社：11月15日AM訪問 プロ拠点担当 加地SM、会議所 弓場</b>                      プロ人材は思ったよりコストがかかる為、断念。大企業連携中心に企業情報シートまで漕ぎ付けるも結果対象者がいなかった。  <b>U社：11月15日PM訪問 プロ拠点担当 寺田CD、会議所 弓場</b>                      昨年に引き続き、工場長クラスのプロ人材を希望。訪問の上、具体的な内容をヒアリングする。結果、社内での受入体制が整っておらず、整い次第、改めて先方より連絡を貰う事となる。  <b>M社：11月16日訪問 プロ拠点担当 橋本CD、会議所 中澄</b>                      営業部長を希望されており、訪問の上、具体的な中身をヒアリングした。結果、マッチングに係るコストが思ったよりかかる為、断念した。  <b>M社：11月28日訪問 プロ拠点担当 加地SM、会議所 石井</b>                      総務課長である後継者(代表者実子)が対応。希望する人材の内容をヒアリングした。後日、社内で同席しなかった代表者と改めて調整の上、引き続きマッチング継続中。  <b>B社：11月30日訪問 プロ拠点担当 寺田CD、会議所 弓場</b>                      経営企画等代表者の右腕になるプロ人材を希望。企業情報シートを作成の上、人材会社に照会した。後日、候補者との面接が行われ、契約に至った。  <b>N社：1月9日訪問 プロ拠点担当 加地SM、会議所 今北</b>                      金型の熟練工を希望され、人材会社に照会し、対象者1名が該当するも、面接には至らず、マッチングは</p>						



	指標	外部人材マッチング企業			
	数値目標	3社	実績数値	1社	目標達成度 33.3%
成果の代表事例	<p>セミナー参加者でプロ人材のマッチングを希望するB社について、後日、プロ拠点のサブマネージャーと共に訪問した。代表者と総務担当者が応対され、会社概要と要求される人材についてヒアリングした。プロ人材の人物像としては、代表者は別法人も経営するなど多忙で、代表者の右腕となる経営企画幹部を希望された。後日、拠点の方で企業情報シートを作成の上、人材会社に照会し、候補者数名がフィードバックされた。内、1名が同社に於いて面接され、契約に至った。</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 #DIV/O!
実施結果	<p>課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)</p>	<p>セミナー参加者もマッチング希望企業も予定より多く、目立った課題は無かった。但し、個社支援では、ニーズとシーズが合致せず、加えてマッチング費用が予定よりかかる事で、マッチング率は低かった。次年度も引き続き、個社支援を行うが、出来るだけ希望企業のニーズを汲み取り、マッチング率を高めていきたい。</p>			

東大阪商工会議所

事業名		技術専門校を活用した中小企業従業員等の技術向上事業（ものづくり人材育成事業）								
想定する実施期間		27 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)	東大阪地域は全国でも有数の中・小規模製造業の集積地として多種多様な製造業者が立地している。最近では、製造現場では人手不足などの影響で若手や中堅従業員への十分な教育が行き届かず、自律的に考えて実行する「現場力」が育っていないことにより、事業所の持続的成長が阻害されている。本事業は作業改善や業務品質向上についての知識・ノウハウをワークショップ形式で習得することを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 6, 321社を対象とする。 *平成26年経済センサス市町村別民営事業所数より								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>平成30年10月16日(火)・17日(水) 9時30分～16時30分 テーマ「作業改善基礎講座」 内容 ○作業改善のポイントとなる現状把握                             <ul style="list-style-type: none"> <li>測定と検査の違い、工程、作業、動作の分析</li> <li>ワークショップによる作業改善のポイントの掴み方</li> <li>課題の発見、解決法の検討、改善ポイントの効果検証</li> </ul>                             参加者 13社、13名 (2日間とも)                         </li> <li>平成30年11月20日(火)・21日(水) 9時30分～16時30分 テーマ「品質向上セミナー」 内容 ○業務改善の重要性、データ取得と情報共有、製造現場の見える化 ○業務のマニュアル化、業務改善のPDCA、トラブル対策 ○5S活動の目的、整理整頓の実践、定着のための手法 ○会社の成績と決算書、管理会計と業務・品質改善、固定費と変動費 参加者 17社、20名 (2日間とも)</li> </ul>								
		<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	大阪府立東大阪高等職業技術専門校から講師の派遣、施設の利用を受け、中小企業職員の技術向上を目指した。							
②広域連携										
③市町村連携										
④相談										
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	60	支援企業数(実績)	30	支援実績率	50.0%	満足度	82%		
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)	☆「作業改善基礎講座」 セミナー受講者のアンケート満足度は全体的に高い。中小企業、小規模事業者において、人材不足が課題となっており、今いる人材をいかに適材適所に育成するかがポイントとなっている。講師の島田氏、鳥淵氏による講習と実習により、作業改善に関するワークショップが行われた。参加者からは前向きな意見が多くあり、70%が満足されていた。								
	指標	作業改善を自社で活用できると感じた事業所数								
		数値目標	5社	実績数値	13社	目標達成度	260.0%			
		指標	品質管理を自社で活用できると感じた事業所数							
		数値目標	5社	実績数値	17社	目標達成度	340.0%			
成果の代表事例	「PDCAをまわしマニュアル化することで会社としてのノウハウを蓄積でき品質の安定につながる」、「今回の作業改善の取組は会社で未実施のため、取り入れていきたい」とのアンケート回答があり、グループディスカッションによる他社との意見交換や交流が生まれ、有意義であったとの感想をいただいた。									
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)	支援企業数(計画)の数値が目標より少なかったため、今後更なる広域的な周知PRを図る必要性を感じた。次期には、もう少し周知PRの仕方や実施内容、開催日程等を工夫し、大阪府、技術専門校のアドバイスを頂きながら事業を実施したい。また、個社支援も引き続き行う。								

東大阪商工会議所

事業名		中小企業に対する高齢者雇用サポート事業							
想定する実施期間		19 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	管内中小・零細企業にとっては、少子高齢化に伴う労働力人口の減少、更には雇用環境の改善による若年者など新規での雇用確保が厳しい中、技術・ノウハウを持った高齢者の継続雇用は企業の発展に不可欠なものである。今後は高齢者の継続雇用に必要な労務環境の整備が求められ、専門アドバイザーを活用し就労対策の推進を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内域製造業者 6, 321社 *平成26年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	高齢者雇用促進セミナーの実施 日 時 平成30年10月3日(水) 14時00分～15時30分 場 所 東大阪商工会議所 本所本館 3階306号室 内 容 ①労働保険事務組合 企業労務センター 特定社会保険労務士 菅田 徹也 氏 ②高齢・障害・求職者雇用支援機構 大阪支部 高齢・障害者窓口サービス課 坂田 智之 氏 参加者数 19社(21名)							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	大阪府就業促進課 就業支援グループと連携し、セミナーや個別相談の対応を行い人材確保の促進を行う。						
②広域連携									
③市町村連携									
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)	30	支援企業数(実績)	19	支援実績率	63.3%	満足度	73.6
	成果の代表事例	2部に分けて高齢者雇用促進セミナーを開催し、第1部では高齢者雇用環境(賃金体系、評価制度、就業時間など)構築の手法について、第2部では高齢者雇用に係る助成金についてという講義内容だった。経営者から従業員の方まで役職問わず受講され、受講者のアンケート満足度はやや満足を含め高かった。継続雇用促進のためには適切な心配りが必要と実感した等前向きな回答も得られた。若年者等の新規雇用確保が難しい中、企業発展には高齢者の継続雇用が必要で、それには労務環境の整備や専門アドバイザーを活用し就労対策の推進が求められる。参加者からは今後雇用促進すると前向きな意見が多くあり、約半数の10社から推進したい意向を示され、高齢者雇用促進に対する意識を高めることが出来た。							
		指標	高齢者雇用推進しようとする企業の割合						
	数値目標	50%	実績数値	53%	目標達成度	106%			
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	セミナー参加企業の習熟度、満足度共に高い評価を得ており、より広く高齢者雇用促進について理解してもらえたように思われる。しかし参加企業数については19社と当初計画していた30社の7割弱と少なかった。次期への取組みとしては、大阪府就業促進課 就業支援グループや高齢・障害・求職者雇用支援機構、社会保険労務士など専門家と連携し、セミナーや個別相談の対応を引き続き行い、施策利用促進についても大阪府や東大阪市など関係機関と連携を密にしたPRをすることで参加企業を募りたい。							



東大阪商工会議所

事業名		(地独)大阪産業技術研究所 (ORIST)連携事業							
想定する実施期間		28 年度～ 31 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)	管内には数多くの製造事業者が存在し、高い技術を保有する事業者も多数存在するが、経済のグローバル化に伴い価格競争が激しく、中小・零細企業にとっては厳しい状況にある。そのような中、他社との差別化を図る為、新たな技術・製品開発に取り組む事業者もあり、技術課題に直面するケースも見受けられる。こうした事業者の技術課題に対してORISTと連携し、ORISTの支援メニューを活用する事で課題解決に繋げていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 6,321社 ※平成26年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	ものづくり企業における様々な課題に対応する大阪産業技術研究所 (ORIST) 森之宮センターの見学を行った。 テーマ: ORIST森之宮センター見学会 実施日: 平成30年10月11日 (木) 午後1時45分～午後4時30分 見学先: ORIST森之宮センター 内 容: 研究所の概要説明 施設見学 質疑応答 参加者: 15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	(a)府施策連携: 商工関係No.19地方独立行政法人大阪産業技術研究所 (ORIST) 連携事業: 大阪府ものづくり支援課技術支援グループ、ORISTと連携し、ORIST森之宮センターの見学会を実施。同研究所が保有する支援メニューを活用して管内製造業の技術課題解決を行う。						
		②広域連携							
	③市町村連携								
	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)	20	支援企業数 (実績)	15	支援実績率	75.0%	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)	ORIST森之宮センター見学会 担当研究員が研究所の概要について説明。その後、製品の耐久・安全性を評価する振動試験室、プラスチックの材料開発・成形加工の試験を行うことができるプラスチック科学技術センター、各種科学技術計算システムを基に分子/結晶の構造解析、機械部品等の変形・強度予測ができる化学技術支援センターを各担当研究員の説明を受けながら見学。皆、熱心に聞き入り、各担当研究員に、各種試験装置の活用方法などの質問が寄せられた。参加事業者に対して行ったアンケートでは、今後の当施設の活用について「相談・活用したい」が2社、「今後、相談・活用を検討したい」が13社であった。							
		指標	今後、ORISTを活用しようとする企業						
		数値目標	10社	実績数値	15社	目標達成度	150.0%		
	成果の代表事例	アンケートの回答ではガス供給機器の製造・販売を手掛ける社は「従来の試験では顕在化しにくい不具合予測を新しい技術・視点で見つけるためのヒントとなった」、プラスチックフィルム・シートの厚さを計測する専門メーカーY社は「混練ペレットの作成に役立つ」、ネジの総合メーカーのM社は「今後、新製品の開発・企画に活用したい」など、今後の活用を検討しているコメントが目立った。							
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)	次年度はORIST (和泉センター) の見学だけでなく近隣のORISTを利用している企業の見学も合わせて行う (予定)。							

東大阪商工会議所

事業名		売りメッセ東大阪取引商談会in東大阪事業							
想定する実施期間		15 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	中小企業の業況は厳しく、新たな販路開拓として大手流通業との商談の機会が必要である。製造・卸売り事業所の新規取引拡大のチャンスの場を提供するため商談会を開催し、事業所の継続的な販路開拓の強化・支援を行うことを目的とする。商談結果の可否に関わらず、バイヤーとの商談により、商品改善や今後ヒット商品の発掘や商品PRの方向性の一助とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業・卸売業・小売業・約12,436社 ※平成26年経済センサス基礎調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	東大阪・北大阪・守口門真・大東商工会議所の地域の製造・卸売り事業所が売込側の参加主体となり、バイヤー担当者へ商品のPRを行う、予約制の個別商談会。  4～6月 バイヤー募集 7～9月 売り込み企業募集  開催日時：平成30年9月20日 午前10時～午後4時30分 開催場所：クリエイション・コア東大阪 南館3階 クリエイターズプラザ 内 容：(売りメッセ東大阪取引商談会) 買い手側企業である百貨店・スーパー・コンビニ・ホームセンター・通販会社に加え卸売企業などの仕入担当者がブース出展し、そこに販路開拓を目指す市内事業所が完全予約制で20分間の商談を行い、商談成立を目指す。							
		<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	大阪府内で、東大阪・北大阪・守口門真・大東商工会議所が連携してバイヤー事業所や売り込み事業所の募集を協力して行った。								
③市町村連携									
④相談相乗									
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	110	支援企業数(実績)	87	支援実績率	79.1%	満足度	86.7	
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)	支援企業数については計画と目標には達成しなかったが、参加者は昨年に比べると増加した、成約は87社中3社が商談成立となった。引き続き、成約数が増加するよう改善が必要である。 (売りメッセ東大阪取引商談会) ・買い手側企業・・・22社(内、中小企業2社) ・売り手側企業・・・87社 ・商談件数・・・322件(内商談成約件数3件 ※事後アンケート集計結果) アンケートには買い手企業の68%と売り手企業の82%が本事業に参加して「満足」「やや満足」との回答であり、買い手企業からは「興味深い商品があった・情報収集ができた」との回答がほとんどで、売り手企業からは「商談は成立しなかったが得るものはあった」との回答が圧倒的に多く、商談で不成立ながらも情報などが得られた。今後の本事業でのマッチングによる販路開拓が期待される。							
		指標	総商談件数						
		数値目標	420	実績数値	322	目標達成度	76.7%		
成果の代表事例	(売りメッセ東大阪取引商談会) 商談成立は、3件であった。バイヤー企業1社で、売り手側企業2社と商談成立したと報告があり、インテリア雑貨・家具など、積極的な面が見受けられた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	30	目標値(実績)	30	目標達成度	100.0%			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	支援社数の計画に対して実績は79.1%と商談成約率は約3%と一定の成果が得られた。20分間という限られた時間の中で商談成立となるケースは少なく、後日商談に繋げることが必要である。売り手買い手双方の事前情報を充実させることで限られた商談時間で商談成立となる可能性も増加する。次期開催においては、八尾商工会議所の参加と新規買い手企業を増やすことで参加者数を増やすことと売り手買い手双方における情報を充実させて新規契約や販路拡大の成約率増加を目指したい。							

東大阪商工会議所

事業名		技能検定の活用促進事業							
想定する実施期間		27 年度～ 30 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	工場集積の高い本市においては、安価な海外製品との競合の中で、各製造事業者が独自技術の研鑽に日々勤しみ、品質の高い製品を供給し、ユーザーに訴えている現状がある。こうした取り組みを後押しすべく、本事業において各製造事業者の技能向上に向けた支援を行う。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造業者 46,050社を対象とする。 *平成26年経済センサス活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>・平成31年2月22日(金)午後3時～午後5時</p> <p>内 容 第1部 講演 テーマ「パナソニックOBが語る人材育成のコツとポイント」 第2部 技能検定制度ものづくりマイスター制度の概要説明 第3部 交流会</p> <p>参加者 21社、23名</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>							
	①府施策連携	大阪府人材育成課、大阪府職業能力開発協会と連携し、当事業の企画から広報を共有し、事業実施に当たっては、開発協会等府関連施策の紹介と以降の府施策の活用について連携した。							
	②広域連携	八尾・大東商工会議所の会報誌などにより告知を行い、各地域の参加者を募った							
③市町村連携									
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)	30	支援企業数(実績)	21	支援実績率	70.0%	満足度	73%
	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>☆「パナソニックOBが語る人材育成のコツとポイント」セミナー受講者のアンケート満足度は全体的に高い。中小零細企業は、厳しい経営環境の中で、人材確保が必要であり、技術の習得並びに継承も重要である。第1部ではパナソニックOBでNPO地域基盤技術継承プラザ登録講師の北山氏による講演があり、松下電器ものづくり大学校にて行っている教育の様子などの紹介があった。第2部では大阪府職業能力開発協会の担当者からは「ものづくりマイスター制度」と「技能検定」の概要とメリットについて説明があった。参加者からは前向きな意見が多くあり、73%が満足されており、施策に対する意識を高めることができた。</p>							
	指標	ものづくりマイスター制度の活用割合							
	数値目標	50%	実績数値	68%	目標達成度	136.0%			
	指標	技能検定の受講に向けた取組み割合							
数値目標	50%	実績数値	90%	目標達成度	180.0%				
成果の代表事例	「ものづくりマイスター制度を活用し社員教育につなげたい」、「人材の活用について社内で話し合う」とのアンケート回答が多くあった。セミナー開催後に開催した交流会において、参加者による自己紹介の後、講師への質問や興味のある事業所間での交流が行われた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	支援企業数(計画)の数値が目標より若干少なかったため、今後更なる広域的な周知PRを図る必要性を感じたが、参加者同士の交流が生まれる等の一定の成果はあった。次期は更に周知PRの仕方を工夫し、大阪府、大阪府職業能力研究所のアドバイスを頂きながら事業を実施したい。また、個社支援も引き続き行う。							



東大阪商工会議所

事業名	事業承継支援ネットワーク事業
想定する実施期間	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、事業承継が社会問題となっているが、中小企業にとっては避けて通れない課題である。各地域においても廃業や事業継続が危ぶまれる例も数多く見受けられ、管内経済の行方を左右する大きな要素となっている。こうした現状を踏まえ、管内企業の事業継続に向けた支援を行う事で、廃業等に歯止めをかけ、管内経済活性化に繋げていく。
	支援する対象 (業種・事業 所数等)
	府下製造事業者46,050社を対象とする。 *平成26年経済センサス基礎調査結果より
	実施時期・具 体的な内容及 び事業手法
<p>①事業承継セミナー</p> <p>東大阪商工会議所                  【開催日時】2018年8月8日(水)14時～16時                  【開催場所】東大阪商工会議所 別館 2階ホール                  【テーマ】◆事例に学ぶ事業承継のすすめ 大阪商業大学総合経営学部 教授 村上 義昭 氏                  ◆施策説明 大阪府事業引継ぎ支援センタープロジェクトマネージャー 上宮 克己 氏                  大阪府経営支援課経営支援グループ 西河 智崇 氏</p> <p>【参加者】25社25名</p> <p>八尾商工会議所                  【開催日時】2019年2月13日(水)18時30分～20時30分                  【開催場所】八尾商工会議所 3階 中会議室                  【テーマ】事業承継の検討に、「まだ早い」はありません！                  体験談から学ぶ「後継者育成」「事業継続」の極意</p> <p>◆第1部 「事業承継対策に待たなし！円滑な事業承継に向けた支援策について」                  大阪府事業承継ネットワーク 事業承継コーディネーター 橋本 豊嗣 氏</p> <p>◆第2部 「事業承継に係る事例のご紹介」                  (株)トップコーチングスタジオ 代表取締役 末松 大幸 氏                  (大阪府よろず支援拠点コーディネーター)</p> <p>【参加者】19社20名</p> <p>松原商工会議所                  【開催日時】2018年11月26日(月)14時～16時                  【開催場所】松原商工会議所 5階                  【テーマ】◆事業承継の取り巻く現状と進め方                  ◆中小・小規模企業のM&amp;Aについて                  ◆平成30年度改正 特例事業承継税制について                  ◆個別相談会                  税理士法人杉井総合会計事務所 代表社員 杉井 克彦 氏</p> <p>【参加者】11社13名</p> <p>②事業承継連絡会議</p> <p>◆第1回連絡会議                  【開催日時】2018年8月8日(水)13時～13時50分                  【開催場所】東大阪商工会議所 3階306号室                  【議 件】(1)各団体による事業承継事業について                  【出席者】12名(日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店、大阪府経営支援グループ、八尾商工会議所、松原商工会議所、東大阪商工会議所、フッシュ型事業承継支援高度化事業大阪中河内ブロックCD、東大阪市事業承継総合相談窓口CD)</p> <p>◆第2回連絡会議                  【開催日時】2019年3月14日(木)10時～11時15分                  【開催場所】東大阪商工会議所 3階306号室                  【議 件】(1)平成30年度各団体による事業承継事業実施結果及び今後の計画・情報提供等                  (2)事業承継コーディネーターによる事例発表                  【出席者】10名(日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店、大阪府経営支援グループ、八尾商工会議所、松原商工会議所、東大阪商工会議所、フッシュ型事業承継支援高度化事業大阪中河内ブロックCD、東大阪市事業承継総合相談窓口CD)</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <p>①府施策連携 大阪府経営支援グループと連携し、年2回の連絡会議での情報交換やセミナーでの講師を務めて頂いた。</p> <p>②広域連携 日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店や八尾商工会議所、松原商工会議所と連携し、年2回の連絡会議での情報交換や各団体において関連セミナーの実施を行った。</p> <p>③市町村連携 東大阪商工会議所は、東大阪市の事業承継総合相談窓口も開設し、関連セミナーの実施やコーディネーターによる巡回、窓口相談業務を行った。八尾商工会議所は、八尾市と協議しながら事業を企画・運営。広報に加え、八尾市立中小企業サポートセンターのメールマガジンを通じて参加募集を実施。</p> <p>④相談相乗</p>	

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	100	支援企業数(実績)	57	支援実績率	57.0%	満足度	82.4%
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事業承継セミナー 東大阪商工会議所実施分については、全体の満足度として、「やや満足」「満足」とした企業が64%あり、本セミナーを受けた半数以上が満足と回答した。また、本セミナーでの習熟度、意識の向上度合については、全体の76%が事業承継に向けての意識（準備）が高まったとした。加えて、個別相談を希望する企業もあり、プッシュ型事業承継支援高度化事業の事業承継コーディネーターに繋ぎ、支援に当たった。</p> <p>八尾商工会議所実施分については、満足度について「満足」または「概ね満足」と回答した企業が18社あり、全体の約90%が今後の事業承継の課題解決に向けた有益な情報を収集することができたと考える。複数回答ではあるが、「事業承継対策への関心や知識が高まった。」「事業承継に向けた自社の現状を見直すキッカケとなった。」との回答が延べ23社あり、事業承継の準備の必要性について意識が高まったと考える。自社の資産状況を判断し、適正な時期に事業承継を行われるとのことであった。</p> <p>松原商工会議所実施分については、全体の9割以上が満足としており、事業承継対策を考える等知識習得に繋がった企業も7割以上に上る等、本セミナーを実施した効果が表れた。</p>							
		指標	事業承継に向けた具体的な取組みを行う企業数						
	数値目標	50社	実績数値	46社	目標達成度	92.0%			
	成果の代表事例	<p>東大阪商工会議所が開催した事業承継セミナーの参加者の内1社が個別相談を希望され、事業承継コーディネーターに繋ぎ、支援に当たった。支援企業は、印刷関連製品の製造を行っており、現代表者は5年前に代表者に就任し、現在55歳である。後継者は16歳の長男を考えているが、未だ若く、本人の意思も確認していない。従って今すぐに、事業承継を実行に移す事はないが、今後、時期が到来すれば改めて支援を行う予定。但し、喫緊の課題として業績が悪化の一途を辿っており、事業承継する前に経営を立て直す必要があり、経営指導も行った。</p> <p>八尾商工会議所の管内企業で、事業承継コーディネーターと共に個別支援を行った企業をセミナーにも参加してもらい、事業承継のノウハウを改めて理解してもらった。今後は、社員に対し、代表者と後継者から事業承継計画を説明する事となった。</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	#DIV/O!			
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>東大阪商工会議所が開催した事業承継セミナーの参加者が予定より少なく、満足度等が高かっただけに如何に周知するかと企業に対し意識を持ってもらうかが課題となった。企業は、今すぐに承継する必要性がない限り、直ぐに取り掛かかる傾向は少なく、準備を早々に行う事を意識付ける必要がある。次年度以降もセミナーや個別支援を通じて企業毎に合った事業承継支援を継続していく。</p>							