

平成30年度  
事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	八尾商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 池尻 誠	
	所在地	〒581-0006 大阪府八尾市清水町1-1-6	
	担当者	職・氏名	支援グループ 課長代理 桑田 剛宏
		連絡先	電話番号（直通）： 072-922-1181
Fax: 072-922-8828			
E-mail: <a href="mailto:kuwata@yaocci.or.jp">kuwata@yaocci.or.jp</a>			
①設立年月日	①昭和24年5月16日		
②職員数 (うち経営指導員数)	②20名(15名) (平成31年4月1日現在)		
③所管地域	③八尾市		
④管内事業所数	④12,351 (平成26年経済センサス活動調査による)		
⑤管内小規模事業者数	⑤ 9,064 (平成26年経済センサス活動調査による)		
⑥会員数(組織率)	⑥ 3,001(24.2%) (平成30年4月1日現在)		
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと			
□主な事業概要(定款記載事項等)			
①商工会議所としての意見の公表、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 ④輸出品の原産地証明 ⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 ⑥博覧会、見本市等の開催・あっせん ⑦商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 ⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑩行政庁から委託を受けた事務 ⑪上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業			

## 八尾商工会議所

### (1) 事業の目標

小規模事業者が抱える課題の把握と解決に向けた継続支援を行いながら、高い技術力を有するものづくり企業のビジネスマッチング促進や地域商業の活性化に向けた商業者支援を進めることで、八尾市産業の認知度およびブランド力の向上へと繋げていく。

このほか、各商業団体や個店に対しての支援をはじめ、地域資源を活用して開発された商品群の販売促進や情報発信支援などを通じ、地域の知名度向上、魅力向上を図るとともに、地域での購買促進、地域商業の活性化に繋げていく。

また、昨今、企業においては人材確保、人材育成・定着率が重要な課題となっていることから、求人・求職者との就職マッチングとして地域労働ネットワークや各支援機関などと連携を図りながら、企業活動の成長に向けて活躍が期待できる人材確保の支援を推し進める。更に、階層別の人材育成研修も推し進めることで、人材の定着・成長を通じて永続的な企業競争力の維持・強化にも寄与していく。

各地域活性化事業の推進にあたっては、経営指導員間の連携、情報共有をはじめ、広域連携、専門家、その他各支援機関との連携を図り、日頃の巡回・窓口相談とのリンクを強化することで、相談の効果、また地域活性化事業の効果を高める。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

#### 【相談事業】

経営指導員による経営相談支援事業では、巡回、窓口による相談事業を推進し、中小事業者が抱える課題の切り分け、適切なサービス提案、経営支援が行えるよう努め、小規模事業者持続化補助金などの周知及び事業計画策定支援に努めた。

また(株)日本政策金融公庫や地域の民間金融機関とも引き続き連携し、経営改善に向けた資金調達支援に努めた。

#### 【専門相談】

経営指導員だけでは単独支援が困難な高度専門的な課題については、専門家と連携し事業者の抱える課題解決に努めた。

#### 【地域活性化事業】

事業者が抱える課題の解決に向けた支援事業を推し進めた。

自社製品や技術、サービス等の情報発信支援や新たな販路開拓先支援を目的に、近隣商工会議所等との広域連携による合同展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア2018」、首都圏で開催される専門展示会への共同出展「ブランド化推進事業」を通じて、優れた企業群のアピールを進め、販路支援と共に八尾地域産業の認知度向上に努めた。

商業支援としては、各商業団体自身がPDCAサイクルに基づき自主的に地域商業の賑わい創出に向けて行動できるよう支援を進めると共に、個者支援として、地域資源を活用した八尾ブランド商品の即売および情報発信、紙媒体やwebの情報発信ツールを活用し、販路支援支援に努めた。

また、海外ビジネス、知財、事業承継、ものづくり技術、階層別人材育成など、多くの事業者が抱える課題の解決に資するセミナーを開催するとともに、大阪府の支援施策の周知や活用促進も積極的に推進。

人材確保支援として、卒業予定の学生や障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者への合同就職面接会を実施し、求職者へ側面支援として就職支援アドバイザーが助言を行い、求職者の採用率向上に努めた。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

所管地域としては、原材料の上昇や人手不足等により依然として厳しい経営環境が続いていると思われる。

また、経営者の高齢化や後継者の不在を要員に、今後は廃業等も発生することが懸念されるので、円滑な事業承継に向けた支援が非常に重要になっている。

その一方で、国の各種補助金活用を通じて設備導入する事業者もあることから、経営力向上に向けてサポートしていくことが大切であると考えられる。

合同展示商談会の開催や首都圏での大型専門展示会への共同出展支援を通じ、自社製品や自社技術の情報発信支援をはじめ、新たな取引先の獲得など販路開拓の成果に寄与することができた。

市内商業者への支援として商業団体と個店への支援を進め、商業団体支援は商業団体の「強み・弱み・機会・脅威」を分析・整理したことで、取り組むべき施策を各商業団体の組織内で意識を統一させ、前向きに事業に取り組むことができた。

個店へは広告媒体を通じて情報発信支援を行い、認知度向上や集客向上など一定の成果に繋げることができており、それぞれ継続支援の成果に繋がっている。

経営相談支援事業においては、引き続き適切な課題の把握に努め、資金繰り支援をはじめ、経営力強化に繋げる事業計画の策定支援、労務支援などを中心に支援を進めた。

#### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

所管地域としては、原材料上昇や人手不足等により依然として厳しい経営環境が続いているなか、経営者の高齢化や後継者不在を要員に、今後は廃業等も発生することが懸念されるので、円滑な事業承継に向けた支援が非常に重要であると思われる。

合同展示商談会の開催や首都圏での専門展示会への共同出展支援などを通じ、新たなビジネスマッチングの創出に寄与しているが、生産性向上を通じた競争力強化が喫緊の課題として考えられるので、事業計画策定支援を通じてサポートしていくことが大切であると考えます。

次に地域資源の商業の活性化に向けて地域資源の商業団体および個人への支援を進めた。八尾市内において八尾枝豆や若ごぼうなどの特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる産品は少ない。集客イベントへ参加し、消費者に広くPRを進めたことで少しずつではあるが商品や店舗の認知度向上に繋がったものの、今後は大阪府内の中心市街地へ訪れる訪日外国人を呼び込むために、接客技術はもとよりインターネットによる訪日外国人向けの情報発信も長期的には重要な課題として考えられることから、商業団体や地域が独自性あふれる魅力を創出し、広く発信することで八尾地域外から消費を取り込むことが肝要である。

#### (5) 来年度への取り組み

経営環境の変化とともに国の様々な施策が遂行されるなか、多様化する問題・課題に対して、丁寧に支援を進めていくためにも、専門家との連携は重要と考える。

次に、地域活性化事業の推進についても、点から線、線から面に繋がるよう、経営指導員間の連携や情報共有により実施成果を高めていきたい。

販路支援については、引き続き展示商談会や紙媒体やweb販促ツールを織り交ぜながら推し進め、地域資源を活用した八尾ブランド商品については、認知度向上に向けた情報発信を継続していきたい。

また、事業承継支援については、課題を抱える潜在的な小規模事業者を掘り起し、課題解決へ導けるよう近隣商工会議所と引き続き連携して支援を進める。

人材確保や人材育成は事業者が抱える重要な課題の一つであるので、求人確保のミスマッチ低減や早期離職防止に繋げるための組織力強化、階層別の人材育成研修なども引き続き実施し、人材の定着・成長を通じて持続的な企業競争力の維持・強化へ繋いでいきたい。



八尾商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

小規模事業者の相談ニーズが高い金融支援については、マル経融資を中心に、日本政策金融公庫との連携を図りながら支援を進め、受注増に伴う前向きな資金調達相談が増加傾向であり、前年を上回る131件の支援となった。

次に事業計画支援については、生産性向上に向けた実効性のある経営計画の策定、遂行に向けたアドバイスを進めた。創業支援については、相談者の創業イメージを計画書へ具体的に落とし込むことで実効性のある計画策定へ促し、損益管理と資金管理の重要性や販売計画の実行性についても、周辺地域のマーケティング調査や仮説・検証を通じて、事前に十分に検討していられるようアドバイスを心がけた。

労務支援として就業規則の作成や見直しなどを中心に支援を行うとともに、事業承継の課題を抱える事業者へは事業承継アドバイザーの派遣を通じて課題解決に向けて支援を行った。

【代表事例】

曲面や平面など特殊印刷を主力に事業を行っている事業者より、試作品の依頼を中心に増加傾向のなか、今後の受注の機会損失を防ぐために、売掛金回収までの手元資金の確保により経営の安定を図る必要があった。

金融支援を通じて運転資金調達を行うことができ、長年の課題であった受発注管理、工程管理を見直すためにパソコン端末の購入にも一部充てられた。これにより、社内の連絡ミスなどによる生産ロスの低減とともに、製造現場内の確認作業の時間ロス低減にも繋がるなど、生産性向上にも繋がっている。

また、2019年に入り、曲面印刷に定評があるとの口コミを調べた大阪市内の事業者より試作品の引き合いを受けた。米国で開催予定のイベントで販売計画のあるミニカーへの曲面印刷の依頼を受けたが、同社においては実績の無い未知の領域であったが、トライ＆エラーと試行錯誤の結果、試作品の成功と共に技術力の向上にも繋がった。今後はオンリーワン技術の研鑽に磨きをかけることで、経営力向上にも期待がかかる。

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	254	266	104.7%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	15	12	80.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	21	18	85.7%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	116	131	112.9%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	0.0%	-
資金繰り計画作成支援	事業所	13	11	84.6%	4
記帳支援	事業所	9	13	144.4%	5
労務支援	支援数	27	27	100.0%	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	12	9	75.0%	4
販路開拓支援	支援数	15	7	46.7%	3
事業計画作成支援	支援数	29	34	117.2%	5
創業支援	事業所	9	12	133.3%	5
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	0	0	0.0%	-
財務分析支援	事業所	0	0	0.0%	5
5S支援	事業所	0	0	0.0%	-
IT化支援	事業所	1	1	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	10	10	100.0%	5
結果報告	事業所	210	267	127.1%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

経営指導員による巡回及び窓口相談支援の中で、高度な専門的知識を必要とする課題・問題については、経営指導員が前捌きとして問題・課題の切り分けを行い、専門家と連携することで、より効果の高い相談・支援を行なった。個別に相談するには敷居が高いイメージのある各分野の専門家を活用することで、事業者との今後の信頼関係構築の一助になっている。

法律問題は、企業運営に大きな影響を与える高度な専門的知識を必要とする分野である。また税務手続き等についても小規模事業者にとって重要なウェイトを占め、上期源泉所得税納付や年末調整、所得税・消費税の確定申告など関連する諸手続きを支援。数値から見える経営状況の把握や適切な諸手続きを通じて、納税意識や適正な申告の啓発にも役立った。

また小規模事業者の各種補助金申請に向けた事業計画策定支援として、より実効性のある具体的な内容へ専門家と連携しながらアドバイスを行うなど、事業計画策定に対する課題解決の一助となったと考える。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律	継続	相談件数	9	12	133.3%	5
税務	継続	相談件数	350	498	142.3%	5
労務	継続	相談件数	8	14	175.0%	5
特許	継続	相談件数	5	3	60.0%	4
登記	継続	相談件数	3	1	33.3%	3
経営	継続	相談件数	65	153	235.4%	5
パソコン・IT	継続	相談件数	22	21	95.5%	5

八尾商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

多くの事業者の課題として挙げられる人材確保・人材育成、販路開拓などの経営課題の解決に向け支援事業を進めた。八尾地域企業のPRと販路開拓支援、地域密着型小売店舗の支援を中心に進め、合同展示商談会の開催および首都圏での大型専門展示会への共同出展支援を通じて、大阪府内の出展企業のビジネスマッチング支援に資することができたと共に、新製品製品や技術のPR、出展者同士の繋がりや他社製品等の情報収集等にも寄与することができた。所管地域としては、製造品出荷額が府内第4位である八尾市の工業力や、地場産業の一つである歯ブラシ産業など、当市ものづくり産業の認知度を向上させることができた。八尾市内事業者への支援として商業団体と個店への支援を進め、商業団体支援は商業団体の「強み・弱み・機会・脅威」を分析・整理したことで、取り組むべき施策を各商業団体の組織内で意識を統一させ、前向きに事業に取り組むことができた。個店へはweb等の広告媒体を通じて情報発信支援を行い、認知度向上や集客向上など一定の成果に繋げることができており、それぞれ継続支援の成果に繋がっている。また、面的支援として海外ビジネス、知財、事業承継、ものづくり技術、階層別人材育成など、多くの中小事業者が抱える課題解決に資するセミナーを開催し、大阪府の関連支援施策の周知や活用促進も同時に進めた。人材確保支援として、卒業予定の学生や障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者に対応した合同就職面接会を実施し、求職者への側面支援として就職支援アドバイザーが助言を行い、求職者の採用率向上に努めた。

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	ブランド化推進事業 (出展支援企業数)	12	12.0	100.0%	73.3	今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合	80	81.6	102.0%	4
						名刺交換・引合等による波及効果の件数	1800	1348.0	74.9%	
○	ものづくり技術向上支援事業 (参加企業数)	66	84.0	127.3%	74.5	今後、府立産業技術研究所を利用しようとする企業数	20	44	220.0%	5
	商業団体活性化補助事業 (支援団体数)	8	9.0	112.5%	93.3	自主的な団体力意識の向上	80	100	125.0%	5
	地域商業情報発信事業 (フリー・ハブ・掲載店舗数)	130	143.0	110.0%	72	集客、売上の向上を実感した事業所の割合	70	82.2	117.4%	5
	地域商業情報発信事業 (店舗PR付新規登録件数)	60	60.0	100.0%	73.6	自店HPとして活用できた事業所数	60	60	100.0%	5
	地域資源発掘ブランド化推進事業 (八尾のブランド商品等販売会への出展者数)	15	12.0	80.0%	98.3	地域資源を活用した商品の売上向上店舗	10	8	80.0%	4
合計来店者数(PR数)						6500	5893.0	90.7%		
○	労務管理・育成支援事業 (参加企業数)	30	31.0	103.3%	91	非正規雇用労働者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上(行動意欲の向上した人の割合)	70	80	114.3%	5
○	若手従業員育成支援事業 (参加企業数)	20	21.0	105.0%	90.0	採用の取り組みの見直しを行う意欲向上した事業所の割合	70	90	128.6%	5
○	早期離職防止・定着支援事業 (管理職：参加企業数)	20	21.0	105.0%	89.3	必要なスキルを習得し、実務に活かすことができた参加者の割合	70	89.3	127.6%	5
○	早期離職防止・定着支援事業 (中堅：参加企業数)	20	24.0	120.0%	87.3	必要なスキルを習得し、実務に活かすことができた参加者の割合	70	84.7	121.0%	5
○	外部人材活用支援事業 (参加企業数)	20	18.0	90.0%	84.2	事業戦略に合わせ、外部人材の活用に関する意欲向上。	75	81.1	108.1%	5
○	求人確保支援事業 (就職フェア 参加事業所数)	22	23.0	104.5%	73.0	求人事業所と求職者とのマッチング数	5	6	120.0%	5
						求人確保支援事業 (就職フェア 来場者数)	100	98.0	98.0%	
						求人確保支援事業 (就職フェア 求職者セミナー参加者数)	15	21.0	140.0%	
						求人確保支援事業 (八尾市無料職業紹介所の求人登録事業所の増加数)	25	26.0	104.0%	
						外部人材活用支援事業 (参加企業数)	55	78.0	141.8%	
						求人確保支援事業 (求職者の来場者数)	150	129.0	86.0%	

(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
	ビジネスチャンス発掘フェア 2018（出展企業数）	153	153.0	100.0%	75.9	商談、紹介などをはじめとする引合件数	10500	11664	111.1%	5
ビジネスセミナー参加企業数						350	510.0	145.7%		
出展者交流会参加企業数						60	44.0	73.3%		
○	海外ビジネス支援事業 （参加企業数）	42	55.0	131.0%	85.9	自社の海外ビジネスに対する意識・考え方の変化度合	80	86	107.5%	5
○	知的財産権活用支援事業 （参加企業数）	21	18.0	83.3%	82.0	知的財産権の保護、活用についての意欲が高まった企業の割合	80	84	105.0%	5
						知的財産権活用支援事業 （個別コーディネート支援数）	2	2.0	100.0%	

※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。



八尾商工会議所

事業名		ブランド化推進事業							
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)	八尾市は、府内第4位の事業所数を誇る「ものづくりのまち」であるが、近畿圏では一定の認知はされているものの、その他地域での認知度は低い。八尾市産業のさらなる発展のためには、八尾のものづくり企業の高度な技術・優れた製品をPRし、そのブランド力を高めていく必要があり、東京に絞り込みPRを実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内の機械加工、部品等製造業1,800社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>◇専門展示会「機械要素技術展」の出展小間を買い上げ、八尾市、八尾商工会議所及び事業所ブースを設け、八尾市産業並びに事業所PRを実施した。</p> <p>■展示会名称 機械要素技術展・・・東京ビッグサイト（6月開催、3日間）                  ■来場者数 88,679名（機械要素技術展全体）                  ■日時 平成30年6月20日（水）～22日（金） 3日間                  ■出展小間数 12小間 ※4小間（6m×2.7m/小間）を確保して分割。                  ※産業PRブースを併設</p> <p>■事業所ブース 市内ものづくり企業12社各企業の商品・製品の展示・実演等を実施。                  ■地域産業PR 地場産業などのPRを実施。958名に対しPRパンフ等の配布を行った。</p>							
	＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞								
	①府施策連携								
②広域連携									
③市町村連携		市内ものづくり産業のPRを図るべく、八尾市産業政策課と協議しながら企画・運営を実施。当日は、八尾市担当者とともに、八尾市産業PRブースを運営。							
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)	12	支援企業数(実績)	12	支援実績率	100.0%	満足度	73.3%
	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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>支援実績は支援計画と同数の12社。</li> <li>全体の来場者は昨年より多く、八尾ブースを訪れる来場者も多かった。</li> <li>八尾ブースで、来場者958名に対し、PR情報誌を配布し、地域産業のPRを行うことができた。</li> <li>次年度出展を希望する声も多く、販路拡大に対する意欲を高めることができた。</li> <li>「八尾がものづくりの街であることを知らない」と来場者アンケートに回答した336件の首都圏企業の方へと新たに八尾市のPRができた。</li> </ul>							
	指標		今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合						
	数値目標		80%	実績数値		81.6%	目標達成度		102.0%
	成果の代表事例	会期中・終了後含め4社について計130万円の商談が成立した。その他新規のお客様への販路拡大に繋がった。また1社より、継続的な取引先との商談がまとまったとの報告もあった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	1,800	目標値(実績)	1,348	目標達成度		74.9%		
	名刺交換等の引合件数。								
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)	2020年の東京オリンピックの準備期間と開催中に東京ビッグサイトの使用が出来ないことから、2019年6月開催分より幕張メッセ（千葉県）での開催となる。そこで、ものづくり産業の底上げを図っていくためには、優れた技術を持つ八尾のものづくりブランドのPR強化が重要であり、自動車産業や情報通信産業などの経済活動が好調な地域への新たな販路開拓を目的に、八尾市内の製造業約3,000社のうち、機械要素に関連の深い、金属、機械関係の業種を対象に、2019年11月6日～9日にかけてポートメッセなごやで開催される展示商談会「メッセナゴヤ2019」にPRスペースを確保し、八尾市ものづくり産業のPRと市内企業による共同出展を行い、出展企業に対しビジネスチャンス発掘の機会を提供する。							

八尾商工会議所

事業名		ものづくり技術向上支援事業							
想定する実施期間		20 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)	八尾市は中小企業を中心に、高度な技術力をもつ企業が多い。それを維持し、さらに高度化していくこと及び、自社内での人材育成にかかる時間の確保が難しい中、若手従業員への教育の機会の提供の一助になることが、当所の役割であり、今後のものづくり産業発展にとって重要である。そのため、技術人材の育成にかかる基礎技術、最新技術にかかる情報提供を継続的に行うとともに、個別の技術課題について、専門支援機関などと連携しながら、支援を行っていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業約3000社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2018年度第1回ものづくりセミナー [日時] 11月19日(月) 18:30~20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階大ホール [内容] めっきの基礎 [参加者] 30社48名(支援企業数34社)</li> <li>●2018年度第2回ものづくりセミナー [日時] 1月31日(木) 18:30~20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階大ホール [テーマ] プラスチック製品の破損と対策 [参加者] 23社38名(支援企業数28社)</li> <li>●2018年度第3回ものづくりセミナー [日時] 2月13日(月) 18:30~20:30 [場所] 八尾商工会議所 3階大ホール [テーマ] 金属の破壊と破断面観察 [参加者] 18社27名(支援企業数22社)</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	大阪府ものづくり支援課、府立産業技術総合研究所と協議しながらテーマを企画し、運営にあたった。講師は3回とも、同研究所研究員。						
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)	66	支援企業数(実績)	84.0	支援実績率	127.3%	満足度	74.5
	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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●支援企業実績は84社</li> <li>●参加者アンケートでは、今後大阪産業技術研究所を利用してみたいとの回答が44件あるなど、研究所の周知が進んだとともに、今後の技術向上に対する意識を高めることができた。</li> </ul>							
		指標	今後、府立産業技術研究所を利用しようとする企業数						
		数値目標	20社	実績数値	44社	目標達成度	220%		
	成果の代表事例	参加者の52%が、今後、産技総合研究所を利用してみたいと答えており、同研究所の周知・PRを進めることができた。							
その他目標値の実績	目標値		目標値		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)	支援企業実績の達成率が127.3%と、大きく目標を上回ることができた。しかし、今年度のアンケート結果では、満足度が74.5%と低くなってしまっている。原因としては、講義内容を「一部理解できなかった」と回答した数が増加したためと思われる。2019年度は、紹介・解説する技術がどのような製品に使われているのか、といった実例を多く交えることで、参加者の理解度向上を目指す。また、2019年度は、アンケート結果を考慮し、表面加工技術、不良削減関連のテーマを扱う予定。							



八尾商工会議所

事業名		商業団体活性化補助事業							
想定する実施期間		H 28 年度～ 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>●八尾市内の商業団体（商店会、小売市場）の加入団体に対し、市民からの認知度向上や信頼向上を図る為の事業展開に対して支援を行なう。</p> <p>●八尾市内の商業団体（商店会、小売市場）への来街者・来店者の増加を図る為、地域住民の需要に応じた事業活動が必要であるが、商業団体自身が事業計画を検討していくノウハウが希薄である為、消費者から必要とされる商業団体を目指すよう支援を行なう。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内にて活動する各種商業団体12団体							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>八尾市商店会連合会や八尾小売市場連合会に加入している商業団体が、市民からの認知度向上や信頼向上を図る為の事業展開に対して、担当経営指導員が濃密指導・伴走型支援を行ない、商業団体の意識向上をより一層高めるため、各商業団体役員との接触を行なう。(最低5回)。</p> <p>事業期間：2018年7月～2019年2月</p> <p>①前年度からの問題・課題を掘り起し、確認し、商業団体役員にアドバイスを実施。                  ②担当経営指導員と課題整理を行ない、事業計画検討に向けた作業を行なう。                  ③纏めた課題に対して今年度実施する事業を確立し、事業計画の作成を進める。                  ④事業実施時に事業活動状況を確認しながら、随時アドバイスを実施。                  ⑤事業実施を通じて、新たに浮き彫りとなった問題・課題を確認し、商業団体役員に次年度に活かすようアドバイスする。                  ⑥消費者に向けての事業成果の打ち出し方や周知方法についてアドバイスする。</p>							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携							
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	当所事務局が八尾市商店会連合会と八尾小売市場連合会と連携しながら、事業周知等を行い当所経営指導員が各団体を支援しながら事業推進していく。								
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)	8	支援企業数(実績)	9	支援実績率	112.5%	満足度	93.3%
	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)	<p>・支援企業数は計画から1団体増加の9団体に対して支援に取り組んだ。</p> <p>・前年度より継続して支援した団体は8団体、今年度より新規で支援したのは1団体。継続支援をしている団体は、前年度の課題点を今年度に取り組みることができるように整理し、事業計画の作成に取り組んだ。</p> <p>・各商業団体の活性化を目標に、イベント実施を主とした事業計画を作成。各商業団体が現在抱えている問題点、課題点を明確化し、課題を解決していく必要がある。今回の商業団体への支援により、商業団体の「強み・弱み・機会・脅威」を分析・整理したことで、取り組むべき施策を各商業団体の組織内で意識を統一させ、前向きに事業に取り組むことができた。</p>							
		指標	自主的な団体力意識の向上の割合						
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%		
	成果の代表事例	<p>・前年度まで実施した事業を分析したことで、今年度は新規事業を実施し、他商店街とも連携した拡大事業が実施できた。(北本町中央通商店会)</p> <p>・前年度まではイベントは実施していたものの、事業計画の策定まで着手できていなかったが、今年度は商工会議所の支援を通じて事業計画書を策定。イベント時の平均来店者数1,248名/日となり、平常の平均来店者数880名/日と比較し、368名の来店者数の増加となった。(龍華市場商業協同組合)</p>							
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>・2018年度は9団体に対して支援を行なった。当支援により、事業を実施するにあたって現状分析の重要性を理解することができ、各商業団体で現状の課題に沿った取り組みを実施することができた。</p> <p>・今年度は新規で事業計画策定にした団体が1団体、新規事業を策定した団体が2団体あり、事業を遂行する上で事業計画を策定する意識向上、重要性の認識向上に繋がった。</p> <p>・年度当初から事業遂行に取り組めるよう、支援体制を早期に整える必要がある。</p> <p>・本事業開始から約3年が経過し、各商業団体においては事業計画に基づいた事業遂行の重要性を以前に比べ意識向上が図られてきている為、今後は本事業を通じて売上、集客の増加に直結するよう次の段階への移行が必要である。</p>							

八尾商工会議所

事業名		地域商業情報発信事業																			
想定する実施期間		H 16 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)	大型商業施設の台頭や消費者の都市部への流出などをはじめ、長引く消費低迷などを要因に、市内商業の活力が依然低下している。そこで、個々の店舗が持つ優れた魅力の継続的な情報発信は重要と考え、フリーペーパーの発行により新規顧客も来店しやすい状況を作り出し、新規顧客の獲得、顧客単価の拡大をはじめとした売上向上につなげる。また、リピーターの獲得に結び付けることが出来る。事業所にとってフリーペーパーのに掲載する内容により、効果が違うことを実感し、広告内容を試行錯誤を繰り返すことで、有効的な消費者PRの文言を理解する機会となる。HP作成支援ツールの活用提案を進め、集客力向上に向けた販売促進活動を積極的に進めることができるようになる。自店のホームページを作成していない事業所については自店のホームページを持つことができ、消費者PRに力を注ぐことができるようになる。																			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービスの提供を行う小規模事業者(飲食業、小売業、卸売業、サービス業など) 事業所数は約1,011社																			
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【得得チケット】 30年度に市内店舗の販売促進を目的に各店舗の優待サービスを掲載したフリーペーパーを合計3回発行した。広報手段として、新聞折込による八尾市内全戸配布、八尾市役所やコミュニティセンター、金融機関、体育館、八尾市観光協会などへの配架を実施。当事業により消費者に店舗を知っていただき、販売促進を行う。 発行時期 平成30年 8月1日(水)、10月1日(月)、12月1日(土) 発行部数 各104,000部 掲載事業所数 8月 150社、10月 147社、12月 152社、年間延べ449社</p> <p>【商業店舗PRサイト】 インターネット上で事業所のPRを行うことのできる商業店舗PRサイトへの掲載を行った。</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>当事業を活用する際の事前相談や、アンケートによる事後相談を通じて、他の手法を活用した経営改善についての相談につなげる。 カルテ化 【得得チケット】26件 【商業店舗PRサイト】12件</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	当事業を活用する際の事前相談や、アンケートによる事後相談を通じて、他の手法を活用した経営改善についての相談につなげる。 カルテ化 【得得チケット】26件 【商業店舗PRサイト】12件						
	①府施策連携																				
②広域連携																					
③市町村連携																					
④相談相乗	当事業を活用する際の事前相談や、アンケートによる事後相談を通じて、他の手法を活用した経営改善についての相談につなげる。 カルテ化 【得得チケット】26件 【商業店舗PRサイト】12件																				
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)	143	支援実績率	110.0%	満足度	72%													
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>【得得チケット】 年3回のフリーペーパーへの掲載を行い、効果的な掲載内容の作成支援を行った。 得得チケットの掲載方法として、サービスを提供するジャンルごとに分類し、掲載を行った。これにより同業他社とのサービス内容、価格を参考にすることができ、店舗独自の魅力を検討するきっかけとなった。 広告効果に関しては、85%の事業所が集客や売上、PR等の効果があったと実感している。チケットの利用が無かった事業所でも、市内消費者に商品サービスや店舗の情報を写真付きでPRできる機会となっている。 ※支援数=支援総数175件-PRサイト掲載との重複32件=143件</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="6">集客・売上・PR等について効果を実感した事業所</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>82.2%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="2">117.4%</td> </tr> </table>						指標	集客・売上・PR等について効果を実感した事業所						数値目標	70%	実績数値	82.2%	目標達成度	117.4%	
	指標	集客・売上・PR等について効果を実感した事業所																			
	数値目標	70%	実績数値	82.2%	目標達成度	117.4%															
	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(計画)	60	支援企業数(実績)	60	支援実績率	100.0%	満足度	73.6%												
	【商業店舗PRサイト】 当所が運営している商業店舗PRサイトに事業所情報を掲載するための支援と掲載する内容について相談支援を行った。 インターネット上で事業所のPRを行うようになることで、PRを行う広告媒体が増え、より多くの消費者に事業所の紹介をすることができた。既にホームページを持っている事業所にもリンクを設けることで、既存のホームページのSEO対策として利用することができた。また掲載内容にも検索されやすいキーワードを設けて、SEO対策を行った。 また、自社情報の公開を行う際に事業所の強みや魅力を考えるきっかけになったことで、自店の強みを理解した上で今後の販売促進活動を行うことができるようになった。																				
	指標	自店HPとして活用できた事業所数																			
	数値目標	60社	実績数値	60社	目標達成度	100.0%															
成果の代表事例	アンケートより抜粋 ・特に主婦層に対してのPRが期待できます。(サービス業) ・いつもたくさんの来店があり、助かってます。(飲食業)																				
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>【得得チケット】 ・フリーペーパーを効果的に見て頂く条件として、消費者に発行月を把握してもらうために、発行月の統一が必要。また各個店の有効期限に決まりが無い。こちらは、期間限定優待券のイメージを消費者に持っていただくために、優待期間の期限を統一させていく。</p> <p>【商業店舗PRサイト】 ・もう既に公開している店舗の強みや魅力の見せ方の支援があまり出来なかった。巡回等での支援を行えるよう、スケジュールを詳細に作成し、店舗PRを効果的に行うためにも、定期的に既掲載事業所にも巡回を行い、SYAONの機能や掲載内容の変更方法を説明し、把握していただき、事業所PRを支援していく。</p>																			



八尾商工会議所

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業															
想定する実施期間		23 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)	八尾市内において八尾枝豆や若ごぼうなどの特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる商品は少ない。そこで八尾市内を代表するような地域資源を活かした新たな特産品を発掘し、その商品を消費者等に創出していく必要がある。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対して商品・サービスを提供している小規模事業者を対象とし、市内小売・サービス業を中心に、約3,500事業所を対象。内、地域資源を活用した商品・サービスを提供している店舗。(八尾コレクション受賞者他)															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>(1) 八尾コレクション受賞商品を中心に様々な催し物会場等で八尾ブランド商品の販売促進支援を実施。</p> <p>①「地域うまいもんマルシェ」地域資源商品販売会(出品企業数:2社) 【場 所】日本百貨店しょくひんかん 【開催日時】2018年6月12日(火)～6月25日(月) 各日11:00～20:00 【PR者数】カタログ配布数:400部 ※参考 ①販売商品数:83点 ②試食者数:140名</p> <p>②「第41回八尾河内音頭まつり」地域資源商品販売会 【場 所】久宝寺緑地 陸上競技場(河内音頭まつりマルシェdeオンド会場内) 【開催日時】2018年9月9日(土) 11:00～20:00 【備 考】出品企業数2店舗の出店を予定していたが、台風21号の影響で会場である久宝寺緑地が倒木、損壊等の被害があり、「第41回八尾河内音頭まつり」が中止となった。</p> <p>③「ビジネスチャンス発掘フェア」地域資源商品販売会(出品企業数:5社) 【場 所】マイドームおおさか 【開催日時】2018年11月28日(水) 10:00～17:00、11月29日(木) 10:00～16:00 【PR者数】カタログ配布数:1,100部 ※参考 ①販売商品数:80点 ②試食者数:470名</p> <p>④「八尾コレクションinLINOAS」地域資源商品販売会(出品企業数:5社) 【場 所】近鉄八尾駅前商業施設「LINOAS」 【開催日時】2019年2月22日(金)～25日(月) 各日10:00～18:00 【PR者数】カタログ配布数:4,393部 ※参考 ①販売商品数:1,482点 ②試食者数:1,089名</p> <p>(2) 情報誌への掲載 地域資源商品販売会の開催情報を当所発行情報誌に掲載。 (発行日:2019年2月1日)</p>															
	<p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③<del>市町村連携</del>・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>八尾市には、人的支援補助と広報面について補助をいただいた。</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	八尾市には、人的支援補助と広報面について補助をいただいた。	④相談相乗	
	①府施策連携																
②広域連携																	
③市町村連携	八尾市には、人的支援補助と広報面について補助をいただいた。																
④相談相乗																	
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15社	支援企業数(実績)	12社	支援実績率	80.0%	満足度	98.3%									
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)	販売会等への延べ出店数:計12店舗																
	<p>①「地域うまいもんマルシェ」地域資源商品販売会:2店舗</p> <p>②「第41回八尾河内音頭まつり」地域資源商品販売会:0店舗 ※台風の影響で中止</p> <p>③「ビジネスチャンス発掘フェア」地域資源商品販売会:5店舗</p> <p>④「八尾コレクションinLINOAS」地域資源商品販売会:5店舗</p>																
その他目標値の実績1	指標	地域資源を活用した商品の売上向上店舗															
	数値目標	10社	実績数値	8社	目標達成度	80.0%											
その他目標値の実績2	目標値(計画)	6,500名	目標値(実績)	5,893名	目標達成度	90.7%											
	販売会等における延べPR者数:計5,893名																
その他目標値の実績3	①「地域うまいもんマルシェ」地域資源商品販売会:400名																
	②「第41回八尾河内音頭まつり」地域資源商品販売会:0名 ※台風の影響で中止																
成果の代表事例	③「ビジネスチャンス発掘フェア」地域資源商品販売会:1,100名																
	④「八尾コレクションinLINOAS」地域資源商品販売会:4,393名																
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>今年度は3事業を企画・開催し、商品販売並びにカタログ・チラシの配布で商品・店舗PRを実施した。1事業が台風の影響により中止となった為、実績が目標値に達していない。</p> <p>2019年度は八尾コレクションのセレクションを実施し、新たに8商品を八尾コレクション受賞商品に認定し、既存の受賞商品と共に当所が企画する販売会等で、八尾ブランドの商品として売り出し、受賞店舗の販路拡大の支援を行なう。</p>																

八尾商工会議所

事業名		労務管理・育成支援事業																																											
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)	非正規雇用の活用が増加している中、誤った認識で労務管理を行っている事業所に対し、正しい労務管理の基、非正規雇用従業員を活用していただく事を目的に実施する。非正規雇用に係る法令(正社員化の義務)を理解し、制度(正社員化の際の助成金)などを活用することにより、非正規雇用増加問題に対する対策を行う。また、非正規雇用労働者の働きやすい環境を整備し、労働者不足に対応。雇用環境の適正化に伴い、従業員のモチベーション向上・労使トラブルの抑制に繋がる。																																											
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、若年者の定着や人材育成の問題、課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、その事業所で従事している管理職及び中堅社員。																																											
		<p>●雇用環境の適正化に伴い、従業員のモチベーションを向上し、良質な人材を確保することで中小企業の経営の安定を図り、労務トラブルの抑制に繋ぐことができる。しかし、管理面においては各種保険制度・労使協定・有給休暇制度などの知識不足により、適切な管理を行えていない事業所もある。労働法改正に伴う非正規雇用者の管理に係る法令等体制を学び、労働環境の向上・労働者のモチベーションアップ・労使トラブルの抑制に繋げる。</p> <p>日時 2019年2月8日(金) 14:00～16:30 場所 八尾商工会議所 3階 中会議室 内容 ・同一労働同一賃金への取組み ～職務内容を明確にし、正規・非正規の雇用労働者の殊遇を改善するためにすべきこと～ ・働き方改革とは ・労働法改正に伴う雇用管理のポイント(実務編) ～36協定提出の必要性、労働時間削減に向けた取組み、有給休暇を取得するための仕組み～</p> <p>参加者 30社31名(支援企業数31社) 講師 社会保険労務士事務所 ダブルリード 代表 烏野 茂孝 氏</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="8">「中河内地域労働ネットワーク推進会議事業として位置付け、大阪府総合労働事務所と連携し、東大阪労働基準協会八尾支部と共同開催。事業実施にあたっては、参加企業に対して各種大阪府瀨策の案内を行い、人材の定着・育成を支援する。」</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"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="8"></td> </tr> </table>								①府施策連携	「中河内地域労働ネットワーク推進会議事業として位置付け、大阪府総合労働事務所と連携し、東大阪労働基準協会八尾支部と共同開催。事業実施にあたっては、参加企業に対して各種大阪府瀨策の案内を行い、人材の定着・育成を支援する。」								②広域連携									③市町村連携									④相談相乗								
	①府施策連携	「中河内地域労働ネットワーク推進会議事業として位置付け、大阪府総合労働事務所と連携し、東大阪労働基準協会八尾支部と共同開催。事業実施にあたっては、参加企業に対して各種大阪府瀨策の案内を行い、人材の定着・育成を支援する。」																																											
②広域連携																																													
③市町村連携																																													
④相談相乗																																													
		<table border="1"> <tr> <td>計画に対する実績(数値)</td> <td>支援企業数(計画)</td> <td>30</td> <td>支援企業数(実績)</td> <td>31.0</td> <td>支援実績率</td> <td>103.3%</td> <td>満足度</td> <td>91.0</td> </tr> </table>								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)	31.0	支援実績率	103.3%	満足度	91.0																											
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)	31.0	支援実績率	103.3%	満足度	91.0																																					
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>●支援企業数は、31社で支援実績率103.3%。 ●満足度も90%以上の結果である。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="8">非正規雇用労働者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上(行動意欲の向上した人の割合)</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70.0%</td> <td>実績数値</td> <td>80.0%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="4">114.3%</td> </tr> </table>								指標	非正規雇用労働者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上(行動意欲の向上した人の割合)								数値目標	70.0%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%																					
	指標	非正規雇用労働者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上(行動意欲の向上した人の割合)																																											
	数値目標	70.0%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%																																							
成果の代表事例	セミナー終了後、事業所の非正規雇用労働者を雇入れしている事業所3社より、現状の資料を持参し改善方法についての相談が行われた。																																												
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)	<p>●参加事業所実績は、31社であった。 ●労働法改正に伴い、非正規雇用労働者の処遇改善が企業に求められているため、今後も継続して労務関係の情報提供を行いつつ、その時々に応じた労務関係トピックも交え、幅広い情報提供を行う。</p>																																											



八尾商工会議所

事業名		若手従業員育成支援事業																																		
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)	事業所内で研修や教育を行うも、業務手法の内容が多くなってしまい、業務の考え方・進め方といった内容は少ない。 そのため、若年者に対し仕事の考え方や進め方といった研修を実施。主な方向性として、経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。また、グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材を交流を深めることにより、モチベーションを高めていく。																																		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、若年者の定着や人材育成の問題、課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、その事業所で従事している若手社員。																																		
		<p>●若手社員向け長期戦力化セミナー</p> <p>参加者に、キャリアデザインを形成するために自己理解をし、キャリアを考えることで今何をすべきかを考える機会を提供することで、業務に対するモチベーションを向上させ、早期離職を防止する。</p> <p>また、セミナーは座学に加え、グループディスカッションを取り入れ、同世代の悩みや他の参加者の考え方を共有することにより、参加者の意識を高める。</p> <p>日 時 【第1回目】11月30日(金) 14:00~16:30 【第2回目】12月11日(火) 14:00~16:30 場 所 2回とも八尾商工会議所 3階 大ホール</p> <p>内 容 【第1回目】・キャリアを考える意味 ・自分のことを理解する 【第2回目】・役割を理解する ・未来を展望する ・目標設定</p> <p>参加者 【第1回目】16社27名 【第2回目】13社17名 支援企業数 21社</p> <p>講 師 インスパイアーズ 副代表 寺尾 美香 氏</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&gt;の具体的な連携・効果を記載</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="6">大阪府就業促進課と協議しセミナーの企画運営を実施した。また、当日はOSAKAしごとフィールドの広報をセミナー内容と連携して実施し、幅広い周知及び利用者の誘導に繋げた。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="6"></td> </tr> </table>							①府施策連携	大阪府就業促進課と協議しセミナーの企画運営を実施した。また、当日はOSAKAしごとフィールドの広報をセミナー内容と連携して実施し、幅広い周知及び利用者の誘導に繋げた。						②広域連携							③市町村連携							④相談相乗						
	①府施策連携	大阪府就業促進課と協議しセミナーの企画運営を実施した。また、当日はOSAKAしごとフィールドの広報をセミナー内容と連携して実施し、幅広い周知及び利用者の誘導に繋げた。																																		
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)	21.0	支援実績率	105.0%	満足度	90.0																											
	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)	<p>●支援企業数は、21社。</p> <p>●すべての参加者よりセミナー内容・グループディスカッションでの討論内容が参考になったと回答を得た。</p> <p>●行動意欲の向上割合においても、90.0%と高い水準を達成することができた。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">セミナー内容をふまえた参加者の意識の変化。(行動意欲の向上した人の割合)</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70.0%</td> <td>実績数値</td> <td>90.0%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">128.6%</td> </tr> </table>								指標	セミナー内容をふまえた参加者の意識の変化。(行動意欲の向上した人の割合)							数値目標	70.0%	実績数値	90.0%	目標達成度	128.6%													
	指標	セミナー内容をふまえた参加者の意識の変化。(行動意欲の向上した人の割合)																																		
	数値目標	70.0%	実績数値	90.0%	目標達成度	128.6%																														
成果の代表事例	アンケートより「上司のタイプ分析が上司とのコミュニケーションで役に立った」「悩んでいる事が自分だけじゃないと思った」「他の参加者が何にやりがいを感じているのかを聞く事ができて良かった。」「本当はグループディスカッションは得意ではないが、意外と楽しかった。他の参加者の悩みや取り組みを自分に重ねたり、考えたり、違う捉え方ができた。」などの意見があり、自己の理解をし役割を認識することで業務に対するモチベーションを向上させるとともに、グループディスカッションにおいて、考えや悩みの共有を行うことができた。																																			
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)	●参加者募集方法において、次年度以降については、既存の案内方法(会報での案内同封、メールマガジン、ホームページ、経営指導員による個別案内、他セミナーの参加者に対するPR)に加え、既存参加事業所や他の人材育成セミナーへ参加実績のある事業所へFAXや八尾市への広報協力依頼など、広報の幅を広げる。 また、2日目が参加者が少なかった要因として、年末の業務の兼ね合いで参加できない参加者が8名いたため、時期を考慮し、秋頃に開催を予定する。																																		

八尾商工会議所

事業名	早期離職防止・定着支援事業
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
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	従業員の早期離職の防止をテーマに従業員の階層別研修を実施。 ※管理職・中堅社員・若手社員に分類。 各階層に必要なスキルを習得することにより、従業員の早期離職を防止し、強い組織を作ることができる。管理職に必要なスキルとして、若年者の特性の理解、監督としての役割の理解、時間の創出、チームの運用が考えられる。 中堅社員については、部門間のコミュニケーション機能を果たす役割があり、会社の方針を現場で実行し、上司のフォロー・部下の育成を行う為のスキルを習得必要がある。また、若手社員の育成において社内で直接指導にあたる中堅社員を育成することにより、若手社員の育成にもつながる。 若年者や他の従業員を雇用した後の教育体制や人事評価制度は事業所ごとに様々である。現代の若年者の性質に応じた教育体制、適切な人事評価制度、それらに係わるマネジメントは必要不可欠である。 よって管理職については、セミナーを通じ必要なマネジメント力を身に付けていただく。また、グループディスカッションを通じ、他の参加者(事業所)の取り組み等を知ることにより、新たな気付きや自社で抱えている問題解決に繋げる。 また、正しい人事評価制度の構築(見直し)を行うことにより、若者の早期離職、組織の基盤強化に繋がる。
支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、若年者の定着や人材育成の問題、課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、その事業所で従事している管理職及び中堅社員。
事業の概要	●管理職向け組織力強化セミナー 管理職は、経営者の指示に基づき業務をする遂行にあたりチームとして最大限のパフォーマンスを発揮させす必要がある。その為には、チーム内の部下との関わりが非常に重要になってくる。面談や目標管理を通じた関わり方や、従業員の定着について、採用時・採用後の定着手法を学んでいただく。 日 時 【第1回目】11月12日(月)18:30~20:30 【第2回目】11月20日(火)18:30~20:30 【第3回目】11月28日(水)18:30~20:30 場 所 3回とも八尾商工会議所 3階 大ホール 内 容 【第1回目】定着する人材を考える 定着に向けた受入体制を整える 【第2回目】「成長サイクル」を回す① 【第3回目】「成長サイクル」を回す② 「定着」し、「育つ」組織の管理職に求められること 参加者 【第1回目】16社24名 【第2回目】17社23名 【第3回目】17社24名 支援企業数 20.5社 講 師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏 ----- ●中堅社員向けスキル向上セミナー 中堅社員は上司より与えられた指示や情報を的確に把握し、部下や後輩社員に情報を伝達し円滑に業務を遂行する事が求められている。風通しのよい組織を構築するにあたっての中堅社員の役割は大きい。 その為に、直接若手社員を指導、育成する立場にある中堅社員に対し、リーダーシップだけではなく自己理解をし、キャリアデザインを形成することで、より強い組織基盤を構築する。 日 時 【第1回目】11月20日(火)14:00~16:30 【第2回目】11月27日(火)14:00~16:30 場 所 2回とも八尾商工会議所 3階大ホール 内 容 【第1回目】・キャリアを考える意味 ・自分のことを理解する 【第2回目】・役割を理解する ・未来を展望する ・目標設定 参加者 【第1回目】17社30名 【第2回目】17社30名 支援企業数 23.5社 講 師 インスパイアース 副代表 寺尾 美香 氏

		＜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	大阪府就業促進課と協議しセミナーの企画運営を実施した。また、当日はOSAKAしごとフィールドの広報をセミナー内容と連携して実施し、幅広い周知及び利用者の誘導に繋げた。						
		②広域連携							
		③市町村連携							
		④相談相乗							
●管理職 ●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)	21.0	支援実績率	105.0%	満足度	89.3
	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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●支援企業数は、目標に対し、105.0%</li> <li>●89.3%の満足度をいただいた。</li> <li>●必要なスキルを習得し、実務に活かすことができた参加者の割合も、127.6%と数値目標を達成することができた。</li> </ul>							
		指標	必要なスキルを習得し、実務に活かすことができた参加者の割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	89.3%	目標達成度	127.6%		
	成果の代表事例	「自分の中に今までなかった部下とのコミュニケーションの取り方を学びました。」「定着する人材の育成法など学ぶ部分が多かった。」など、セミナーにおけるグループディスカッションや、コミュニケーションの重要性に対する意見をいただくことができた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
●中堅社員 ●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	87.3
	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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●支援企業数は、目標を達成</li> <li>●参加者の87.3%の満足度をいただいた。</li> <li>●必要なスキルを習得し、実務に活かすことができた参加者の割合においても、121.0%と数値目標を達成することができた。</li> </ul>							
		指標	必要なスキルを習得し、実務に活かすことができた参加者の割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	84.7%	目標達成度	121.0%		
	成果の代表事例	「自己理解をしてキャリア目標をたてたので、それに向けて頑張っていきたい。」「自身を見つめなおす良いキッカケとなった。」など、自己分析シートを利用し中堅社員としての役割を認識し、今後のキャリアを確認することができた。							
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)	●管理職研修、中堅社員研修ともに目標値を達成することはできたが、どちらの研修も同時期に開催し、どちらも人を参加させることができないと事業所からの声も参加の際にいただいたため、次年度については、同じ週に開催することはせず、日程を考慮して開催を予定する。							



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

事業名		外部人材活用支援事業																																		
想定する実施期間		H 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)	<p>中小企業が販路開拓や海外展開等の取り組みなど、自社の新たな成長に向けた事業展開を行う場合、新たな知識の取得・関連する情報の収集・ノウハウの蓄積などが必要ハードルとなり、新たな事業を進めることができず、既存事業に依存してしまっている。</p> <p>また、新たな人材の確保を行うにあたり、ハローワークを中心とした無料職業紹介の利用が定着しており、事業所が必要としている能力を持ち合わせた人材の確保を行うのではなく、人員の数合わせ的な採用活動を行うことも多く見受けられる。</p> <p>本来は、事業所の成長に合わせ必要なスキルを持った人材を雇用し、活用することが望ましいが、外部人材の活用や有料職業紹介の利用が根付いていないのが現状である。</p> <p>よって、事業所の成長に必要な外部人材の活用について講義を行い、事業所の成長戦略を策定し、実行に移すための情報提供を行う。</p>																																		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、人材関連の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、人材関連の情報に関心を持つ府内事業者。																																		
	具体的な実施内容・手法 (該当型に○、いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	<p>[プロ人材活用セミナー]</p> <p>■日 時：2019年2月19日(火) 15:00～16:30</p> <p>■場 所：八尾商工会議所 3階 中会議室</p> <p>■内 容：第1部 プロ拠点の活用方法と成功事例紹介 講 師 大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点 戦略マネージャー 乾 俊人 氏 第2部 人材紹介会社における事例紹介 講 師 (株)ジェイエイシーリクルートメント 稲岡 英治 氏 (株)メイテックネクスト 木嶋 渉 氏</p> <p>■参加者：17社19名(支援企業数：18社)</p> <hr/> <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="6">大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携。(大阪府施策4)</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="6">外部人材の活用による成長戦略の実現を図り、地元経済の活性化に繋げていく。カルテ化0件</td> </tr> </table>							①府施策連携	大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携。(大阪府施策4)						②広域連携							③市町村連携							④相談相乗	外部人材の活用による成長戦略の実現を図り、地元経済の活性化に繋げていく。カルテ化0件					
	①府施策連携	大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携。(大阪府施策4)																																		
②広域連携																																				
③市町村連携																																				
④相談相乗	外部人材の活用による成長戦略の実現を図り、地元経済の活性化に繋げていく。カルテ化0件																																			
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	18	支援実績率	90.0%	満足度	84.2%																											
	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>■支援企業数は18社(参加者は17社19名)</p> <p>■満足度については、「満足」42.1%、「やや満足」42.1%と回答。</p> <p>■理解度については、「よく理解できた」63.2%、「やや理解できた」31.6%、計94.8%の理解に繋がった。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">事業戦略に合わせ、外部人材の活用に関する意欲向上。</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>75.0%</td> <td>実績数値</td> <td>81.1%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">108.1%</td> </tr> </table>								指標	事業戦略に合わせ、外部人材の活用に関する意欲向上。							数値目標	75.0%	実績数値	81.1%	目標達成度	108.1%													
指標	事業戦略に合わせ、外部人材の活用に関する意欲向上。																																			
数値目標	75.0%	実績数値	81.1%	目標達成度	108.1%																															
	成果の代表事例	<p>■外部人材の採用について、「今後の採用活動に活用していきたい」と回答のあった事業所が36.8%、「現状課題はあるが、活用を前向きに検討していきたい」と回答のあった事業所が26.3%あった。</p> <p>■外部人材の活用について、「今後の採用活動の参考となった」と回答のあった事業所が21.1%あり、人材確保支援の一助に繋がった。</p> <p>■アンケートでプロ人材活用の希望をヒアリングしたところ、12社から引き合いがあり、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点への橋渡しを行ない、内、3社が人材紹介会社とも連携して人材確保に取り組んでいる。(2019年3月18日時点)</p>																																		



実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	昨今、人材不足は経営において深刻な問題であるが、その場しのぎの人材補填ではなく、現在の経営内容や将来の展開等を考慮した、自社の成長を具現化する人材の確保が必要となる。
------	--	---

八尾商工会議所

事業名	求人確保支援事業	
想定する実施期間	H 11 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の目的  (現状や課題をどのような状態にしたいか)	人材不足を解消すべく、また時間的、費用的に効率よく求職者を確保できるように面接をしていただける場を設ける。	
	人材を早急に確保したい事業所に対応できるよう、年間を通して定期的に面接会を開催し、求人事業所のサポートする。	
	求人事業所に対してミスマッチにならないような面接方法や求人者向けの面接の受け方などの講座や支援の実施する。	
	有効求人倍率の増加から、求人の機会を望む事業所も多く、一方で事業所の人員整理による早期退職者の再就職の希望もあり、現状の就職環境としては、今後も継続するべき事業である。	
支援する対象 <small>(業種・事業所数等)</small>	市内小規模事業者約12,550事業所(全業種)	
事業の概要	<p>■会社説明会・面接会(会場:八尾商工会議所)</p> <p>卒業予定の大学生・高校生及び障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者を対象に、八尾市内で積極的に求人を募集している事業所による合同会社説明会・面接会を開催。求人事業所ごとに個別ブースを設け、求職者は求人票の希望条件から面談したい事業所を選択してもらい、順番に個別面談を行なった。</p> <p>【開催日】平成30年5月11日(金) 14:00~16:00                  【参加事業所数】24社                  【来場求職者数】26名(延べ39名が面談)                  【就職決定者数】2社2名</p> <p>【開催日】平成30年7月6日(金) 14:00~16:00                  【参加事業所数】24社                  【来場求職者数】26名(延べ39名が面談)                  【就職決定者数】4社4名</p> <p>【開催日】平成30年9月7日(金) 14:00~16:00                  【参加事業所数】24社                  【来場求職者数】13名(延べ27名が面談)                  【就職決定者数】1社1名</p> <p>【開催日】平成30年12月7日(金) 14:00~16:00                  【参加事業所数】24社                  【来場求職者数】29名(延べ46名が面談)                  【就職決定者数】6社7名</p> <p>【開催日】平成31年3月8日(金) 14:00~16:00                  【参加事業所数】24社                  【来場求職者数】35名(延べ45名が面談)                  【就職決定者数】2社3名採用、2社2名が選考中(平成31年3月27日時点)</p> <p>■就職フェアやお・かしわら2018(会場:八尾市文化会館(プリズムホール))</p> <p>来春卒業予定者の就職活動解禁日以降に時期を合わせ、八尾市・柏原市合同で就職フェアを開催することで、卒業予定の大学生・高校生及び障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者を対象に、八尾市・柏原市内で積極的に求人を募集している事業所による合同会社説明会・面接会を開催。求人事業所ごとに個別ブースを設け、求職者は求人票の希望条件から面談したい事業所を選択してもらい、順番に個別面談を行なった。</p> <p>【開催日】平成30年10月30日(火) 13:00~16:00                  【参加事業所数】23社(八尾16社、柏原7社)                  【来場求職者数】98名(延べ88名が面談)                  【就職決定者数】6社7名                  【セミナー参加】21名                  【相談コーナー来場】13名</p>	
	<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>	
	①府施策連携	
	②広域連携	
	③市町村連携	八尾市には、人的支援補助と求職者、求人事業所の募集で補助をいただいた。
	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)	22	支援企業数(実績)	23	支援実績率	104.5%	満足度	73.0%	
	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)	就職フェアやお・かしわら2018の参加企業数は23社。参加した企業のうち、6社が人材を雇用することができ、一定の成果があった。来場求職者についても、会場内で積極的に声掛けを行い、希望職種のヒアリングや求人事業所の案内を行い、複数の事業所との面談を勧める等、会場内でのマッチング促進を行っている。八尾市内企業16社、柏原市内企業7社が参加。								
		指標	参加求人事業所と求職者とのマッチング数							
		数値目標	5社	実績数値	6社	目標達成度	140%			
	成果の代表事例	【アンケートより抜粋】 ●求職者に対して、直接当社の事業活動の内容を説明できる所。 ●地元の方が集まるところ ●近隣の方の雇用に繋がる事 ●直接お互いに話ができるところ								
	その他目標値の実績②	目標値(計画)	100	目標値(実績)	98	目標達成度	98.0%			
		就職フェア来場者数（広域連携） 100名目標のところ、98名の参加があった。								
	その他目標値の実績③	目標値(計画)	15	目標値(実績)	21	目標達成度	140.0%			
	就職フェア時にセミナーを開催し、求職者に対しても支援を行った。 15名参加目標のところ、21名の参加があった。									
その他目標値の実績③	目標値(計画)	25	目標値(実績)	26	目標達成度	104.0%				
	八尾市無料職業紹介所の求人登録事業所の増加数。 25社目標のところ、26社増加。									
その他目標値の実績③	目標値(計画)	55	目標値(実績)	78	目標達成度	141.8%				
	会社面接会・説明会の参加事業所数（15名×5回 重複20社） 55社目標のところ、延べ119社が参加。2回以上参加した事業所が30社あり、重複を除いた実参加企業は78社。									
その他目標値の実績③	目標値(計画)	150	目標値(実績)	129	目標達成度	86.0%				
	会社面接会・説明会の来場者数。 目標150名のところ、129名が参加。									
実施結果	課題及び次期以降への取組 (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)	来場者数が減少しており、今後の求職者へのPRが課題となる。 八尾市、無料職業相談所との連携を強化すると共に、八尾市内の金融機関等の市民の目に触れる場所でのチラシ設置を行う等、来場者周知に努める他、当所の発行する得得チケットの広告に日程が合う場合は掲載検討を行う。								

八尾商工会議所

事業名		ビジネスチャンス発掘フェア2018																										
想定する実施期間		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>高度な技術力、優れた製品を有しながら、小規模であるがゆえに知名度が低く、販売拡大になかなか繋がらない企業が多い。そうした企業に対して、販路拡大の機会を提供するとともに、全国でも有数の工業集積を誇る大阪東部地域の産業を広くPRするため展示商談会「大阪東部ビジネスフェア」を開催する。</p> <p>出展者や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、情報収集・自社の知名度向上・見込み客の獲得に繋げ、販路開拓に寄与していく。</p>																										
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>八尾市のほか、松原市、柏原市、守口市、門真市、大東市、四條畷市、寝屋川市、枚方市、交野市など大阪東部地域、和泉市など南大阪地域の企業を主な支援対象とする。出展企業150社に対して販路拡大の機会を提供するとともに、地域産業を広くPRすることで、小規模事業者を中心に、地域企業全体の取引促進につなげる。大阪府外の支援機関等との連携も視野に入れ、他地域からの出展受入も検討し相乗効果を高める。</p>																										
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>大阪東部、南河内、南大阪地域の各商工会議所・商工会等との広域連携を図り、自社製品および技術のPR、情報収集や新たなビジネスマッチング等の場として、合同展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア2017」をマイドームおおさかにおいて二日間にわたり開催。</p> <p>小間配置は、来場者目線を意識し各業種ごとに纏め、広域連携による合同展示商談会事業の一体感を演出。各主催団体地域の地域産業の魅力や特長を情報発信することを目的に、地域情報PRコーナーを設置し、広くPRすることができた。</p> <p>【会 期】平成30年11月28日(水)、11月29日(木)                  【会 場】マイドームおおさか2階・3階                  【出展規模】195社・団体(大阪府内出展者153社)</p> <p>■新製品関連のプレゼンテーション及び特設展示                  【内 容】①出展者による新製品関連のプレゼンテーション 14社                  ②新製品関連の特設展示 18社</p> <p>■出展者説明会及びセミナー                  【開催日】平成30年10月12日(金)他 計6日間                  【場 所】八尾商工会議所 他 計6会場                  【内 容】開催概要、搬入・搬出、展示に関する説明                  【セミナーテーマ】『来場者目線を意識した展示装飾について』</p> <p>■出展者交流会                  【期 日】11月28日(水)(※シティプラザ大阪にて)                  【内 容】出展企業・団体同士による交流促進を図り、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及させることができた。</p> <p>【参加者数】53社97名</p> <p>■ビジネスセミナー 著名人を招聘し、ビジネスセミナーを実施。                  【1日目】11月28日(水) 13時30分～15時00分                  【特別講師】 モーリー・ロバートソン 氏                  【テーマ】 「日本の未来はどうなる?国際情勢と日本の経済」                  【参加者】 419名                  【2日目】11月29日(木) 13時00分～14時30分                  【特別講師】 辛坊 治郎 氏 キャスター                  【テーマ】 「明日を読む ～どうなる日本? どうなる世界?～」                  【参加者】 449名                  (大阪府内・・・延べ466社、553名(2日間))</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>来場者周知では、各主催団体のネットワークを活用しながら幅広く実施。効果的な広報活動の実施に繋がることができている。多種多様な出展者が各地域から集まることで、出展者同士での交流促進を通じた商談機会の創出にも繋げることができている。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>当日運営をはじめ、来場者周知においても連携を図った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>販路開拓に課題を抱える事業者に対し、出展を通じた自社製品等のPRを提案。(カルテ化36件)</td> </tr> </table>							①府施策連携		②広域連携	来場者周知では、各主催団体のネットワークを活用しながら幅広く実施。効果的な広報活動の実施に繋がることができている。多種多様な出展者が各地域から集まることで、出展者同士での交流促進を通じた商談機会の創出にも繋げることができている。	③市町村連携	当日運営をはじめ、来場者周知においても連携を図った。	④相談相乗	販路開拓に課題を抱える事業者に対し、出展を通じた自社製品等のPRを提案。(カルテ化36件)												
①府施策連携																												
②広域連携	来場者周知では、各主催団体のネットワークを活用しながら幅広く実施。効果的な広報活動の実施に繋がることができている。多種多様な出展者が各地域から集まることで、出展者同士での交流促進を通じた商談機会の創出にも繋げることができている。																											
③市町村連携	当日運営をはじめ、来場者周知においても連携を図った。																											
④相談相乗	販路開拓に課題を抱える事業者に対し、出展を通じた自社製品等のPRを提案。(カルテ化36件)																											
事業の実績	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	153	支援企業数(実績)	153	支援実績率	100.0%	満足度	75.9%																			
	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>大阪府内のものづくり企業を中心に集まり、ブース毎に各出展者が自社の技術・製品等を展示し、販路開拓や企業PR等が行われた。来場者周知を通じて会期中は7,871名に来場いただき、名刺交換を含む引合件数については、2日間で15,846件(全体)にのぼった。</p> <p>出展者アンケートでは出展企業・団体のうち、全体の92.6%が、当初の出展目的に対して一定の成果を得られたとの結果が出ている。これは、出展成果を高めることを目的に、出展者説明会においてディスプレイ方法の手法を中心にセミナーを実施したことが一つの要因であることも窺える。</p> <p>開催期間中は、出展者の新製品関連の情報発信支援の一環として、新製品等をテーマとしたプレゼンテーションイベントおよび特設展示を行い、プレゼンテーションは14社が参加され、自社の新製品等の効果的なPRにより、新たなビジネスの可能性向上に寄与できたと考える。</p> <p>また、出展者交流会では出展企業同士での活発な交流を通じたビジネスマッチングへの機会創出へ繋がった。出展者アンケート及び来場者アンケートの回答内容から、来場企業も含め出展者との商談や交流等、新たなビジネスの可能性の向上に繋ぐことに寄与できたと考える。</p>																										
		<table border="1"> <tr> <td colspan="10">商談、照会などをはじめとする引合件数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>10,500</td> <td>実績数値</td> <td>11,664</td> <td>目標達成度</td> <td>111.1%</td> <td colspan="4"></td> </tr> </table>								商談、照会などをはじめとする引合件数										数値目標	10,500	実績数値	11,664	目標達成度	111.1%			
商談、照会などをはじめとする引合件数																												
数値目標	10,500	実績数値	11,664	目標達成度	111.1%																							



目標達成度	成果の代表事例	出展者より、「新規事業領域をPRできた」「異業種交流が図られ、新しい製品開発に繋がった」「来客が業界関係の方が多いため、中身の濃い話ができ」「普段は接触することの少ない業界の展示を見ることができ参考になった」などの具体的な出展成果をアンケートにて確認することができた。					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)	350	目標値 (実績)	510	目標達成度	145.7%
		【ビジネスセミナー】 会期中の2日間において、上記著名人を招聘しビジネスセミナーを開催し、2日間の累計で868名が来場。経営判断の参考としての情報収集をはじめ、マイドームおおさかへの来場者の誘導にも繋げることができた。また、聴講者も展示商談会場へ足を運ばれたことで、名刺交換を含む引合件数の向上へも寄与することができたと考える。					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)	60	目標値 (実績)	44	目標達成度	73.3%
		【出展者交流会】 出展者交流会を、初日終了後に開催。全体で53社・団体97名のご参加をいただき、様々な地域の出展企業・団体の参加により交流会を開催した。名刺交換や出展企業の表彰や自社のプレゼンを行っていただくことで、同業種・異業種間の幅広い人脈を形成していただくだけでなく、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及できたと考える。					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	次年度開催にあたり、出展者の持つ強みや魅力の効果的な情報発信に寄与できるよう、引き続き取り組んでいく。ビジネスマッチングの可能性向上のためには、来場者の動員と共に名刺交換等を通じた出展者同士の交流も重要である。 出展成果を高めていただくためにも出展者セミナーを再検討し、展示装飾や当日の営業手法などのアドバイスをを行うことで、個々が販路開拓に向けて積極的に取り組んでもらえるよう意識づけに繋げたい。					

八尾商工会議所

事業名		海外ビジネス支援事業							
想定する実施期間		23 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)	海外展開を模索する企業は、依然潜在的に存在することが考えられる。しかし、海外展開の事業化可能性の判断材料となる事前情報の収集や現地調査やマーケティングなどのノウハウに乏しいことから、企業単独での海外進出には限界がある。 現状を打開すべく海外ビジネスに関心があるものの、経験やノウハウが少なく問題や課題を抱える事業者は潜在的に多く存在する。 そこで、セミナーの開催や個別支援を通じて、海外ビジネスに関連した情報提供支援を進め、現況把握、知識・ノウハウ向上とともに、現状から少しでも前進できるよう海外ビジネスの後押しや課題解決へ繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、海外ビジネスの問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、海外ビジネスに関心を持つ府内事業者。							
	実績	◇海外ビジネス支援セミナー 第1回目 【時期】 平成30年8月20日(月) 18時30分～20時30分 【テーマ】 「失敗しない海外ビジネス」事前計画の重要性と、有益な海外企業との事業提携 【参加者数】 32社42名 【講師】 一般社団法人貿易アドバイザー協会(AIBA)認定 貿易アドバイザー 細井豊蔵氏  ◇海外ビジネス支援セミナー 第2回目 【時期】 平成31年2月19日(火) 【テーマ】 「失敗しない海外ビジネス」事前計画の重要性と、有益な海外企業との事業提携 【参加者数】 19社20名 【講師】 大阪シティ信用金庫 国際部 担当者 (株)コンサルティングハウス 代表取締役 税理士 得田政臣 氏							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	セミナー開催時、大阪府の海外支援施策【大阪ビジネスサポートデスク】のPRの機会を設け、普及推進と利用者の掘り起しを行った。(府施策連携(商工関係):No.21)						
	②広域連携	海外ビジネス支援に向けて、当所をはじめ松原、柏原の3団体で連携し、管内企業への周知を通じて、課題を抱える企業の掘り起しに努めた。							
	③市町村連携								
	④相談相乗	セミナーアンケートにおいて【大阪ビジネスサポートデスク】に「関心があり詳しく聞きたい」と回答された企業にコンタクトを取り、大阪府担当者へ橋渡しを行う予定。							
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	42	支援企業数(実績)	55.0	支援実績率	131.0%	満足度	85.90%	
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)	海外ビジネスに関心や課題を抱える企業を対象に開催。「準備、資金、アプローチ先の海外の目標、人材の必要性」、「海外向け販売の注意点が参考になった。」、「海外向け販売の注意点等が理解できたので今後の参考にしたいと思います。」、「セミナーで教えて頂いた内容をガイドラインとして活用したく思っております。」、「海外ビジネスの基本がわかっていないので、レベル的にあっていた。」などの個別意見を受け、参加者の約5割より、「海外ビジネスへの関心や知識が高まった。」との意見を受けている。 満足度は85.9%に達するなど、今後の海外ビジネスの情報収集や意識の変化に寄与することができたと考える。 また、セミナー参加企業へアンケートを実施し、大阪府の海外支援施策【大阪ビジネスサポートデスク】に関心がある企業とコンタクトを取り大阪府の担当者へ企業経営者の橋渡しを行う予定。								
	指標	自社の海外ビジネスに対する意識・考え方の変化度合							
	数値目標	80.0%	実績数値	86.0%	目標達成度	107.5%			
成果の代表事例	参加者からの感想として、基礎的な事が理解できたことや、長年貿易を行っているが、世界各国の関税率がデータベース化された「WorldTariff」も初めて知ったことで、今後の海外ビジネスに生かせられるとの意見を伺うことができた。								
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か)	引き続き、参加企業からのご意見を参考に、企業ニーズを踏まえながらテーマの検討を進め、中小企業の課題解決に繋げていきたい。個別意見として、毎月上旬や3月の時期は参加しにくいとの意見を伺ったことから、次年度については開催時期を再検討し、さらに多くの企業の課題解決に努めていく。多種多様な課題を抱える企業は、潜在的に依然として存在する。そのためにも、広域連携先と引き続き協力しあい、管内企業に対して幅広く情報発信していきながら、情報発信支援をはじめ、大阪府の支援機関、JETROや中小機構とも連携を密にし、支援成果の向上に努めていくことが重要と考える。							

八尾商工会議所

事業名		知的財産権活用支援事業							
想定する実施期間		25 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	中小ものづくり企業においても、その機動性、独自性を発揮していくうえで、自らの有するノウハウや技術、製品を保護していく必要性が高まっている。 しかしながら、特許などの知的財産権は、その考え方、手続等について相当な専門的知識を必要とする。セミナーの開催を通して知的財産権に関する基礎知識を習得していただくとともに、知的財産権の保護、活用に関する意識を高めていただき、個別支援につなげていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、自社の知的財産権の保護や活用に関心や課題を抱える府内事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【テーマ】 中小企業が企業とわたりあう知財活用のコツ!! ～ノウハウ保護を中心に～</p> <p>【日時】 平成30年9月26日(火) 18時30分～20時30分</p> <p>【講師】 岡本特許事務所 弁理士 岡本 智之 氏</p> <p>【参加者数】 17社18名</p> <p>テーマ設定については、大阪府ものづくり支援課と連携して設定。できるだけ費用をかけずに知的財産を守る手段としてノウハウ保護を行う方法について解説するとともに、中小企業における知財活動の重要性を、事例を交えながら解説した。 また引き続き、大阪府ものづくり支援課との連携を通じて個別支援にもつなげ、【知財サポートチーム事業】の周知、橋渡しも進めた。 ■大阪府の支援施策【MOBIO知財サポートチーム】への橋渡し・・・2社 ■相談事業相乗効果として・・・2件</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	知財セミナーのテーマ設定にあたり、ものづくり支援課と協議し企画を進めた。セミナー参加者に対して【MOBIO知財サポートチーム】をはじめとした支援施策を紹介し、課題解決に向けた活用提案を実施。						
		②広域連携	広域連携のネットワークを活用し、連携先地域の中小企業へ幅広く情報発信を進め、知財関連に関心を持つ中小事業者の掘り起しをおこなった。						
	③市町村連携								
	④相談相乗	知財関連の課題を持つ企業へ、自社の権利活用、保護として【MOBIO知財サポートチーム】へ橋渡しを行い、課題解決に向けたアドバイスを実施。(府施策連携(商工関係): No.19)							
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)	21	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	85.7%	満足度	82.0%
	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)	<p>ものづくり支援課およびIMPITの協力のもと、大阪府連携事業として知的財産権の周知、活用促進に向けた支援事業を実施。</p> <p>知的財産権について、日頃のビジネスにおいて機会や脅威が数多くあることを再認識いただき、事前調査や知的財産権の登録を通じた自社権利の保護など、全般として事例を交えたわかりやすい内容で事業を進めた。</p> <p>広報活動は、広域連携先および大阪府担当者から協力を得ながら、課題を抱える潜在的な企業の掘り起しを幅広く実施。17社18名の参加に繋がった。</p> <p>セミナー終了後に参加者を対象に実施したアンケートを通じて、知的財産権への関心や知識の向上、自社の権利保護に向けた意識の変化、自社の知的財産権の権利保護の検討の良いきっかけとなったなど、参加企業の意識の変化に繋げることができ、参加者全体の約9割より満足したとの回答を得ることができた。</p>							
		知的財産権の保護、活用についての意欲が高まった企業の割合							
		数値目標	80%	実績数値	84.00%	目標達成度	105.0%		
	成果の代表事例	セミナー参加を通じて、「ノウハウの考え方を改めて認識でき、知的財産との住み分けが理解できた。」、「取得済の意匠権や商標を活かした、金の玉からの循環を考えたい。」、「ノウハウ保護方法と、権利取得だけではダメだと理解できた。」などの個別意見があるなど、知的財産権保護に向けた意欲向上に繋がっている。							

	その他目標値の実績	目標値(計画)	2	目標値(実績)	2	目標達成度	100.0%
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>今回の知財セミナーを通じて、参加者の約9割より知財の権利保護、活用に向けて意識・意欲の他に、理解度、知識の向上にも繋がられたことから、成果は概ね出ていると考える。 しかし、知的財産権に関連した問題や課題を抱えている中小事業者は、依然潜在的に数多く存在していることが考えられる。 引き続き、大阪府ものづくり支援課と連携先と密にしていきながら、支援企業の掘り起しや具体的な支援活動を進めていく必要があると考える。</p>					