

平成30年度 事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	高石商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 宮崎 吉二		
	所在地	〒592-0014 高石市綾園2丁目6番10号		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 磯川 亜紀	
		連絡先	電話番号（直通）： 072-264-1888	
Fax： 072-261-7676				
E-mail： tcci@gold.ocn.ne.jp				
①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率） ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと		①昭和58年4月1日 ②11名（経営指導員7名） （平成31年3月31日現在） ③高石市 ④2,036（平成28年経済センサスによる） ⑤1,239（平成28年経済センサスによる） ⑥1,056（51.8%）（平成31年3月13日現在）		
□主な事業概要（定款記載事項等）				
(1) 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。 (2) 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 (3) 商工業に関する調査研究を行うこと。 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。 (5) 商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査を行うこと。 (6) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (7) 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 (8) 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。 (9) 商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。 (10) 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 (11) 商事取引に関する仲介又はあっせんを行うこと。 (12) 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行うこと。 (13) 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。 (14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 (15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 (16) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (17) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 (18) 前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。				

高石商工会議所

(1) 事業の目標

所管の小規模事業者が自身の課題を把握し、解決できるよう伴走型の支援を行うことを目標とする。

- ①人材確保に時間や費用をかけることができない小規模事業者と若年者のマッチングや雇用定着、環境整備のためのセミナーを行い、商工業の雇用確保と人材力の強化を支援する。
- ②非常時の危機管理に関する情報提供や事前計画の策定、管理に関する情報をセミナーで提供し、必要に応じて個別支援を行い経営環境の保全を図る。
- ③IT/IoTを自社ならどう使えるかを考えるきっかけとするとともに、自社でのIT/IoT導入で、生産性向上・働き方改革などをめざす動きを波及させる。
- ④夜間の開催や女性起業家、飲食店のための専門コース設定など、開業希望者のニーズに柔軟に対応した「創業セミナー」を開催し、所管地域の活性化を図る。
- ⑤イベントで市内飲食店や食料品小売店等への消費者の利用の機会を作るほか、グルメガイドへ掲載することで自社のセールスポイントを見出し、自店の魅力を効果的にアピールし顧客獲得ができるよう支援する。

巡回・窓口相談にて市内事業所の現状把握と課題抽出に努め、特に窓口相談には速やかに対応できるよう経営指導員全員が万全の体制で臨む。各種施策のPRや情報提供を行い、その活用を促進する。必要に応じて専門家や支援機関等と連携し、課題解決をサポートする。定期開催の専門相談では、経営における税務・法律・労働・知的財産に関する問題解決に向けて専門家とともに支援する。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

【経営相談事業】小規模事業者が自身の課題を把握し、解決できるよう伴走型の支援を行なった。資金面での経営基盤の強化や人材や労働力の確保と育成、税務、販売促進・市場開拓など事業所の課題解決に向けて取り組んだ。

【専門相談事業】税務・法律・知的財産権について定期的に相談日を設け、専門家と連携して支援した。労務相談では、相談があれば開催するオンデマンドで実施し、課題を抱える事業者に柔軟に対応した。

【地域活性化事業】

- 「たかいしバル」：チケットを使わず食べ飲み歩く「高石ワンコインバル」に変更して開催した。
- オール高石セールスプロモーション：店舗が自店のPRポイントを認識できるようアンケート(申込書)に記入してもらい、それを基に経営指導員がグルメガイドの記事を作成した。
- たかいし合同企業説明会&若年者マッチング事業：各説明会の参加企業を対象に、事前に採用力アップセミナーを実施し、若年者雇用に関するノウハウを伝授し、企業担当者向けの模擬演習を行なった。
- IoT活用事例紹介セミナー（IT/IoT利活用促進）：IoT導入企業の事例紹介を行なった。
- 創業セミナー：創業を目指す方等を対象に飲食店向け、女性向けなどテーマを設けて4回開催した。
- BCP策定支援事業：基本的なBCPの内容を説明してBCPの策定支援につながるよう間口を広げた。
- 雇用対策（定着支援）&人材育成セミナー 受講企業の多くが若年者雇用環境の改善に向けた取り組みや、職場でのコミュニケーションを円滑にするためのスキルの重要性を認識した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業では、小規模事業者持続化補助金の申請が27件あり、そのうち8件が採択された。事業者とともに自社強みを見出し、販路開拓事業を具現化することで課題解決に導いた。

地域活性化事業では、「高石ワンコインバル」に参加した店舗が自店のPRポイントを認識し、店舗同士が交流して参加店全体で盛り上げたいと考えるようになった。

- オール高石セールスプロモーション：掲載店が自店のPRポイントを認識し、冊子が新規顧客の獲得につながった。
- たかいし合同企業説明会&若年者マッチング事業：採用力アップセミナーで模擬演習を行なったこともあり、高い採用率となった。
- IoT活用事例紹介セミナー（IT/IoT利活用促進）：参加事業者がIoT導入について理解を深め、導入するための体制構築のきっかけとなった。
- 創業セミナー：セミナー受講後に4名が創業した。
- BCP策定支援事業：参加した事業所の満足度は高く、後日セミナーを受講した企業から策定支援の申込みがあった。
- 雇用対策（定着支援）&人材育成セミナー：受講企業の多くが若年者雇用環境の改善に向けた取り組みや、職場でのコミュニケーションを円滑にするためのスキルの重要性を認識した。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

経営相談事業では、449事業所の支援を行なった。高齢化が進んで廃業する事業所は変わらず増えており、事業承継相談に至る前に廃業するなど課題解決が難しい。全体では、IT化支援が最も多く、日々の経理処理においてIT化を進めて効率的な経営を求めている。10月の消費税率改正を目前に控え、経理処理の対応についてクラウド会計の採用やレジ改修など個々の支援が必要である。「働き方改革」が注目されるようになり、社員の労務に関する相談が増えた。創業においても、兼業・副業を通じた起業者が今後ますます増えることが予想される。

(5) 来年度への取り組み

小規模事業者にとっては依然として厳しい状況が続いているが、巡回を積極的に行い、市内事業所の現状把握と課題把握に努める。事業者に寄り添った支援を行い課題解決に繋げ、事業者のさらなる育成を支援する。

開業希望者のニーズに柔軟に対応した創業支援を始めとして、人材確保と雇用対策に関するセミナー・雇用マッチング事業、企業の危機管理対策に関する情報提供、軽減税率対策におけるキャッシュレス決済導入支援、商業・サービス業を中心とする市内事業所の販促支援とPR事業を実施し、必要に応じて個別にフォローアップ等の支援を行うなど伴走型の支援に取り組む。

高石商工会議所

Ⅰ 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

●金融支援 48件を支援したうち、商品仕入や諸経費支払い等、事業にかかる運転資金のための支援が38件、車両の購入や内装工事等の設備資金にかかる支援が21件あった。紹介型は昨年を上回る支援実績であった。

●事業計画作成支援

小規模事業者持続化補助金などの補助金申請に至った支援が大半で、そのほか、創業、融資申込みに必要とする事業者の支援もあった。事業計画書の作成が市場や業界の情報収集と自社分析に役立った。融資実行や補助金が採択された事業所においては、事業の継続性、新たな取組みに繋げるなど経営改善が図られている。

●創業支援

創業を希望される方が年々増加傾向にあり、相談件数も増えている。産業競争力強化法における創業セミナーや創業個別相談を実施し、創業者への創業の融資斡旋、また創業時に必要となる関係書類の作成や注意点などについて支援を行なった。

●記帳支援

創業支援した事業所の決算に至るまでの経理処理について支援するなど、当初計画以上の支援を行なった。

●代表事例

【事業者A】鍼灸院に勤めながらも自ら鍼灸院を開業するため、手続きの方法を求めて相談に来られた。開業届等の税務手続き、従業員雇入れに必要な労務関係、資金の調達方法について説明し手続きを行なった。無事開業してからも、決算までの記帳など、一連の創業支援を行なった。「働き方改革」が進む中、兼業・副業を通じた創業はリスクの少ない起業の方法であり、今後ますます増えることが予想される。

38	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	390	448	115%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	13	16	123%	5
金融支援（紹介型）	支援数	23	22	96%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	50	48	96%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	100%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	4	5	125%	5
記帳支援	事業所	14	24	171%	5
労務支援	支援数	19	20	105%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	-	-
マーケティング力向上支援	事業所	0	0	-	-
販路開拓支援	支援数	20	18	90%	5
事業計画作成支援	支援数	29	30	103%	5
創業支援	事業所	22	19	86%	4
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	3	4	133%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	-	-
財務分析支援	事業所	5	5	100%	5
5S支援	事業所	0	0	-	-
IT化支援	事業所	260	295	113%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	-	-
事業承継支援	事業所	5	18	360%	5
結果報告	事業所	380	433	114%	5

Ⅱ 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

小規模事業者が抱える専門性の高い経営課題の解決に向け、各専門家を活用した専門相談を実施した。経営指導員が巡回・窓口相談で受けた相談から経営課題を把握し、適切な専門相談につなぐことにより、問題の早期解決を図ることができた。

税理士による適正な税務を推進する税務相談、弁護士による法律相談、金融関係者による金融相談、今年度より弁理士や専門相談員による特許などの特殊な知的財産権に関する相談など、専門性の高い問題の解決に向けて支援を行っている。労務相談では、一人親方の労災加入の相談が多いことから、相談があれば開催するオンデマンドで実施し、課題を抱える事業者に対応した。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援	継続	支援日数	20	18	90%	5
法務支援	継続	支援日数	12	11	92%	5
労務支援	継続	支援日数	6	7	117%	5
金融支援	継続	支援日数	1	2	200%	5
知的財産権支援	継続	支援日数	5	6	120%	5

高石商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

- たかいしバル：実施形態を変更し、店舗のオリジナル商品やこだわりメニューをワンコイン500円で提供する「高石ワンコインバル」を2日間限定で開催した。自店のPRポイントを認識した店舗や、店舗同士が交流して参加店全体で盛り上げたいと考える店舗が増えた。
- オール高石セールスプロモーション：冊子が新規顧客の獲得につながった。また、掲載内容を記入したり画像を選んだりする作業によって、セールスポイント、用途、来店目的など振り返り、自店のPRポイントを認識した。
- たかいし合同企業説明会&若年者マッチング事業：合同企業説明会を2回開催した。各説明会の参加企業を対象に、事前に採用力アップセミナーを実施し、若年者雇用に関するノウハウを伝授し、企業担当者向けの模擬演習を行なった。来場者数は少なかったものの、高い採用率となった。
- IoT活用事例紹介セミナー（IT/IoT利活用促進）：IoT導入企業の事例紹介を行ない、参加事業者がIoT導入について理解を深めた。導入するための体制構築のきっかけとなった企業もあった。
- 創業セミナー：創業を目指す方や創業まもない方を対象として、飲食店向け、女性向けなどテーマを設けて4回開催した。セミナー受講後に4名が創業した。
- BCP策定支援事業：基本的なBCPの内容説明を行い、参加した事業所の満足度は高かった。セミナーを受講した企業より後日、支援制度の申込みがあった。
- 雇用対策（定着支援）&人材育成セミナー：受講企業の多くが若年者雇用環境の改善に向けた取り組みや、職場でのコミュニケーションを円滑にするためのスキルの重要性を認識した。

(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
	たかいしバル	35	34	97%	88	バルにより自店の強みを見出した店舗の割合	80%	88%	110%	5
	オール高石セールスプロモーション事業	40	44	110%	80	自店のPRポイントを認識できたと回答した企業数の割合	80%	91%	114%	5
○	たかいし合同企業説明会&若年者マッチング事業	30	32	107%	65	若年者雇用への採用力が強化できた事業所の割合	70%	65%	93%	4
○	IoT活用事例紹介セミナー（IT/IoT利活用促進）	12	14	117%	81	IT/IoT導入への意欲が高まった事業者の割合	70%	71%	101%	5

(2) 広域事業（幹事事業のみ）

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
○	創業セミナー	60	35	58%	85	受講者のうち創業する事業所	8	4	50%	3
○	BCP策定支援事業	15	11	73%	85	BCMへの取り組み・BCP策定を検討する企業の割合	30%	50%	167%	5
○	雇用対策（定着支援）&人材育成セミナー	20	16	80%	89	若年者雇用環境の改善に向けての取組みを検討する事業所の割合	70%	88%	126%	5
○	雇用対策（定着支援）&人材育成セミナー	20	19	95%	88	中核人材となるためのコミュニケーションスキルの重要性を認識できた受講生の割合	70%	90%	129%	5

※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。

高石商工会議所

事業名		たかいしバル	
想定する実施期間		25 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)	長引く不況に加え、大型店の進出、南海本線の高架化事業や主要道路の導線の変化による企業の撤退・廃業などの様々な要因により、高石の商業環境は年々悪化している。市内飲食店・食料品店を巡る「たかいしバル」を開催し、参加企業の認知度の向上と販売促進を支援し、高石の商業活性化を図ることを目的とする。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市内の飲食店、食料品小売店	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>●バルイベントの開催</p> <p>平成25年に開始した「たかいしバル」の実施形態を変更し、店舗のオリジナル商品やこだわりメニューをワンコイン500円で提供する「高石ワンコインバル」を2日間限定で開催した。消費者には専用のスタンプカードを無料で配布して特典を設けるなどして回遊性を高め、商品やサービスを認知・理解し購入する機会を提供した。</p> <p>日時：平成30年11月2日（金）・3日（土祝）の各参加店が決めた営業時間 場所：高石市内の35店（飲食21店、食品7店、小売2店・サービス4店） 来店者数：のべ1630名（提供数の全店合計）</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	広報誌へのイベント記事の掲載やチラシの配架、施設内におけるスタンプカードの配布など、消費者に向けての情報提供と参加の喚起に協力を得た。		
④相談相乗	販促支援を通じて、小規模事業者持続化補助金における事業計画書作成について相談を受け、支援を行った。カルテ化19件。		

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	35	支援企業数(実績)	34	支援実績率	97%	満足度	88
事業の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>高石市内全域の店舗を対象に募集し、35店が参加した。（うち1店は特別参加のため支援実績に含めない。）経営指導員が分担し、重点的に当事業の周知・勧誘への声かけを行ったところ、当初計画通りの実績となった。支援した参加店舗34店を個票にした。バルマップの消費者の携帯性と視認性を重視して折りたたみ方を変更し、参加者数の増加に努めた。</p> <p>(効果)</p> <p>①新規の来店客があった（18店）。中でも、後日団体予約を受けた飲食店や購入を検討していただいている店舗が3店あり、バルをきっかけに店舗の良さを認知されるという直接的な効果が得られた。</p> <p>②自店のPRポイントを認識した（26店）。女性客が多かったことから、メニューと価格が女性好みであることを確信した店舗や、名物ではないメニューをバルメニューにして、来店客の反応を見た店舗があった。新規顧客の反応を今後の展開に利用している。</p> <p>③バル参加店同士の交流や情報交換に興味がある（6店）。店同士つながりがあると顧客に勧めやすい、他店の商品やサービスとのコラボをしてみたい、などの意見があり、自店単独ではなく参加店全体で盛り上げたいと考える店舗があった。</p>							
		指標	バルにより自店の強みを見出した店舗の割合						
		数値目標	80%	実績数値	88%	目標達成度	110%		
	成果の代表事例	<p>(A店) オープンして数年で、まだまだ店の認知度が低いと感じていた。ワンコインの価格が当店の商品価格と同じぐらいであり、バルではお得感のある商品として、近隣のお客様に知っていただけた。バル終了後も数日間継続して提供するなどして、リピータが増えたと感じている。</p>							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>前々回より参加店舗のバルへの取り組みに温度差が生じており、参加したいと考える店舗の参加が一巡した様子である。今回はチケット制をやめてワンコインでお店を回る方法に変更し、イベント名も改称してリニューアルした。</p> <p>毎回、実施に関して様々な課題が浮かび上がり、すべての店舗が公平と感じる解決策が見当たらない現状であるが、参加店舗にとって賑わいと活気を感じるイベントとなっていることは確かである。</p> <p>次年度は、アンケートで回答のあった「バル参加店同士の交流・情報交換」に着目し、バルの手法を活用して新たなイベントに取り組む予定である。</p>							

高石商工会議所

事業名		オール高石セールスプロモーション	
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)	客離れや売上低下などの問題を抱えている企業が、優れた製品・技術・商品・サービスをアピールして顧客を獲得することができるよう、立地や顧客ニーズ、自店の現状などを把握し分析しPRすることを目的とする。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内の飲食店・食料品小売店	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>●グルメガイドの発行 飲食店や食料品小売店を紹介する冊子「たかいし横丁vol.6」を発行した。市内では掲載店の他、金融機関や理美容院にも配架協力を得た。人の出入りが多いホテルや美術館にも配架と広告掲載に協力していただいた。市内外に向けてのPRとして「高石ワンコインバル」、「高石工場夜景ツアー」など、秋から冬に実施されるイベントで配布した。今回、A6からA5にサイズアップして1店舗あたりの掲載スペースを倍増、表紙デザインを刷新した。</p> <p>(実績)</p> <ul style="list-style-type: none"> 発行部数：5000冊 発行時期：平成30年10月 掲載店舗：44店 配布場所：高石商工会議所、高石市庁舎、市内の金融機関・医療機関・理美容店・調剤薬局など 配布イベント：高石商工フェスティバル、高石ワンコインバル、高石工場夜景撮影ツアー、高石婚活夜景ツアー 	
		<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	「高石市ふるさと納税謝礼品」を紹介した。高石市のブランドイメージやロゴの使用や冊子の配架に高石市担当課の協力を得た。		
④相談相乗	後日、当事業をきっかけとして新規顧客へのアプローチやリピータの獲得についてアドバイスを行なった結果、融資、記帳、労務、事業計画書作成、IT化について具体的に相談を受け、支援した。カルテ化19件。		

	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	44	支援実績率	110%	満足度	80
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>高石市内全域の飲食店と食品小売りの店舗を対象とした紹介冊子は他になく、地域グルメガイドとして定着している。経営指導員が分担し、重点的に当事業の周知・勧誘への声かけを行ったことから、当初計画の40店を上回る掲載実績となった。支援した掲載店舗44店を掲載した。</p> <p>(効果)</p> <p>①冊子が新規顧客の獲得につながった(6店)。実際にはそれ以上の効果があったかもしれないが、保存版の読み物として位置付け、期間を限定するようなクーポンや来店誘導する仕掛けを盛り込んでいないため、冊子による直接的な販促効果を測るのは難しい。</p> <p>②自店のPRポイントを認識した(26店)。掲載に際しアンケート(申込書)に記入したり画像を選んだりする作業によって、人気メニューのセールスポイント、用途、来店目的、店舗や店主の特徴などを振り返り、新たな気づきを得た。</p> <p>③店舗が一番伝えたい内容を各店舗枠内のメインに配置した。店舗が記入したアンケート(申込書)を基に、経営指導員が作成したキャプションを記載し、情報に客観性を持たせた。経営指導員が顧客目線で店舗を表現したことで、自店の新たな魅力に気付く効果もあった。</p> <p>④読者層を広げ、新たな顧客開拓に努めた。これまで掲載店での配架やイベントでの配布を中心にPRを行っていたが、冊子の存在を知らないとの声があり、掲載店と関わりが少ないと思われる消費者もターゲットにした。理美容院や金融機関等に配架し、老若男女多数の方に向けて情報を発信した。また、ホテルや美術館に配架して市外からの訪問者へ情報提供したことで店舗視認率、販売機会の向上につながった。</p> <p>⑤冊子をリニューアルし、内容を充実させた。サイズを2倍の大きさにし、1点につき画像3枚にするなど視覚的な情報量を増加した。表紙デザインをイラストに変更してグルメガイドであることが一目でわかるようにし、カタログ的な印象を取り去り、情報誌を印象付け、視認性が向上した。</p>							
	指標	自店のPRポイントを認識できたと回答した企業数							
	数値目標	80%	実績数値	91%	目標達成度	114%			
	成果の代表事例	<p>(A店) 夕方からオープンするカジュアルな飲食店である。テーブルの上に置いてある冊子を見ながら、お客様同士で掲載店の情報を交換している。冊子にお客さんの価値観や掲載していないネタが加わって、新たな情報として口コミされている。(B店) 掲載打ち合わせをきっかけに、過去にはメニュー表の記載項目の順序や表現方法について販路開拓支援を受け、見出した店舗の魅力を事業経営に活用している。来年度は小規模事業者持続化補助金を申請するため事業計画書を作成する予定である。</p>							
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>掲載店のほとんどが自店の魅力を見出すことができたと回答しているが、その魅力を十分にPRできているわけではない。例えば、「たかいし横丁」に自店が掲載されていると自らSNSで情報提供した店舗は16%(7店)にとどまっている。来年度は初めてweb版「たかいし横丁」を制作して情報発信チャンネルを増やし、店舗が自らPRの発信をする機会を創出する。</p>							

高石商工会議所

事業名	たかいし合同企業説明会&若年者マッチング事業		
想定する実施期間	H 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)	企業の業績回復や人手不足を背景に企業の採用意欲が高まっている中、中小企業は若手採用に意欲はあるが、学生等は大企業志向が強いため、優良な中小企業であっても、その業務内容等中身は全く情報として得られていないのが現状であり、今後、さらなる人材不足が懸念されている。そこで、人材募集時に自社の魅力をうまく発信できていない、また人材確保に十分な時間やお金をかけることができないといった中小企業と働く意欲のある元気な若者とのマッチングの機会を創りだし、効果的な人材確保と雇用マッチングの支援を行う。さらに、企業に対しては、本説明会開催前に若年・若手採用の課題に取り組むようセミナーの受講に繋げ、総合的に人材確保支援を行う。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	若手採用に意欲のある中小企業、若手人材確保のため、自社の魅力を効果的に発信したい地元中小企業など。2019年春大学等卒業予定者および若年求職者(35歳未満)にも対象を広げてより多くの人に来場してもらう。小規模合同企業説明会とすることで、「目的意識を持った求職者と会える」や「学生の印象に残りやすい」といったメリットを生かし、地元中小企業とのマッチングの機会を創る。	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①合同企業説明会 (第1弾) 日 時：平成30年5月29日(火) 会 場：たかいし市民文化会館 ギャラリー 企業数：16社 来場者数：7名 対 象：2019年春大学等卒業予定者および若年求職者(35歳未満) 平成29年より面接選考の解禁が6月に変わり、今年度は解禁の直前を開催日に設置して来場者の獲得を図ったが、昨年よりも大幅に来場者数が減少した。 (第2弾) 日 時：平成30年11月28日(水) 会 場：たかいし市民文化会館 3階大ホール 企業数：16社 来場者数：44名 対 象：2019年春大学等卒業予定者および若年求職者をはじめとする全年齢の求職者 第1弾の来場者が目標を大きく下回ったことから、ハローワーク泉大津に協力を仰ぎ、企業募集・来場者の獲得に努めた。 「たかいし就職フェスタ2018」という名称で実施した。内容としては、企業説明会だけでなく、その場で面接選考を行った。 ②採用力アップセミナー 新卒・若年求職者の採用を希望する企業を主な対象として、新卒・若年求職者採用コンサルティングの専門家による「求職者の立場に立った採用」をテーマとして、効果的に優秀な人材を確保できるようにセミナーを開催する。例年、セミナー時間を2時間としていたが、参加者からの要望があり30分延長して、2時間30分のセミナー時間とした。 (第1弾) 日 時：平成30年5月10日(木) 会 場：高石商工会議所 3階大会議室 講 師：今 恒男 氏(株パーソナルヴィジョン研究所) 企業数：9社 合同企業説明会で来場者を各企業ブースへ案内し、1分間の企業PRが聞ける「企業案内ガイド」を行うにあたり、セミナー内で模擬演習を行った。 (第2弾) 日 時：平成30年11月8日(木) 会 場：高石商工会議所 3階大会議室 講 師：今 恒男 氏(株パーソナルヴィジョン研究所) 企業数：7社 第2弾の合同企業説明会が説明会だけでなく面接会も行うことから、面接会に関する内容も盛り込んだ。	
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>	
①府施策連携	OSAKAしごとフィールドの登録、並びに制度を紹介した。		
②広域連携			
③市町村連携	産業連携協定を締結している高石市・(株)池田泉州銀行、またハローワーク泉大津と共催し、参加企業募集と来場者へ開催を周知した。		
④相談相乗	自社を来場者にPRすることで、自社の強みや経営理念が再確認できる機会となり、人材育成支援に繋がった。		

事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	32	支援実績率	107%	満足度	65
	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>参加企業数は目標を上回り、事前に実施した採用力アップセミナーにも参加して頂き、若年者雇用に関するノウハウを伝授することができた。自社の採用方法を見つめ直すきっかけにもなったとアンケートでの回答があった。</p> <p>第1弾のたかいし合同企業説明会では、来場者7名に対して、1社において1名の若年求職者が採用された。</p> <p>第2弾のたかいし就職フェスタ2018では、来場者44名に対して、8社において12名の求職者が採用された。</p>							
		指標	若年者雇用への採用力が強化できた事業所						
		数値目標	70%	実績数値	65%	目標達成度	93%		
	成果の代表事例	<p>説明会当日に向けて、事前に参加企業を対象に新卒採用コンサルティングの専門家による「学生の立場に立った採用」として効果的に優秀な人材を確保できるように「採用力アップセミナー」を実施した。参加企業から「採用活動を行うにあたり、いかに客観視できるか、また、社員募集に関してはPRの重要性が参考になった。」と意見を頂いた。</p>							
その他目標値①の実績	目標値(計画)	80	目標値(実績)	51	目標達成度	64%			
	<p>第1弾では面接選考解禁直前に実施し、来場者の獲得を図ったが、募集職種に人気の事務職が少なかったこと、また就職活動生が中小企業への就職に目を向ける時期としては開催が早すぎたこともあり来場者が少ない結果となった。そのような中でも1名採用された。第2弾では、ハローワーク泉大津とも共催して来場者の獲得に努めた。結果としては、12名の求職者が採用された。</p>								
その他目標値②の実績	目標値(計画)	20	目標値(実績)	16	目標達成度	80%			
	<p>【採用力アップセミナーの参加企業数】</p> <p>目標値を下回る結果となった。セミナー受講者からの要望によりセミナー時間を30分延長して2時間30分とし、「企業案内ガイド」で実施する1分間企業PRに関する模擬演習を行った。参加企業からのアンケートでは、満足度の高い回答が大多数であった。</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>来場者を獲得するにあたり、高石市発行の広報誌にチラシ折込み・記事掲載し、大学等教育機関や府内ハローワークへ開催チラシ郵送等の広報活動を行ったが、目標来場者数よりも下回る結果となった。</p> <p>大阪府内の行政機関主催の合同企業説明会・面接会事業が数多くあり、また、民間企業主催の合同企業説明会も数多くある。このことから、単に若年求職者を対象とした企業説明会では求職者が集まらないので、外国人留学生の雇用に特化した企業向けセミナーと留学生と中小企業との交流会を実施する。</p>							

高石商工会議所

事業名		IoT活用事例紹介セミナー（IT/IoT利活用促進）								
想定する実施期間		29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)	中小企業の経営課題は人手不足が多くを占めている。日商の調査では2017年に人員不足であると答える企業の割合は60.6%と深刻である。当所実施の景況調査においても人手不足感強い傾向である。そこで本事業2年目である今回はIT/IoTを自社ならどう使えるかを考えるきっかけとするとともに、自社でのIT/IoT導入で、生産性向上・働き方改革などをめざす動きを波及させることを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業者（全業種）								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日時】平成30年11月16日（金）午後2時～4時 【会場】高石商工会議所 【内容】2名の講師から事例紹介を中心に下記のとおり実施した。（14社、16名参加） ①「中小企業におけるIoT導入の着眼点」 講師：上田製袋(株) 代表取締役 上田克彦氏 ②大阪府IoT推進lab事業 「IoTリーンスタートでIoT先進都市・大阪をめざす」 講師：大阪府担当者 辻野一郎氏 実際に導入して生産性が向上した事業者からIT/IoTの導入における経緯、課題解決に向けた取組みとして、大阪府の施策や商工会議所の支援策を活かした取組みを中心に説明。 また、大阪府担当者からは、大阪府の施策説明と多領域に亘るIoT導入の事例について、業種ごとに具体的なIoT導入の効果をお話いただいた。総括して、IoT化で効率化を図り、付加価値を生む作業に取組みことで生産性向上の効果が生まれると認識を深めた。 <事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>								
		①府施策連携	セミナー開催前から、大阪府商工労働部ものづくり支援課あて内容を伝え、適宜セミナー内容を調整し、当日、担当の辻野氏にご登壇いただき大阪府の先進事例の紹介を具体的に説明いただいた。また大阪府のメールマガジンに掲載いただき、PR協力を得た。							
		②広域連携								
③市町村連携		高石市広報紙「きらり」10月号への参加募集記事の掲載。								
④相談相乗	導入に向けての相談があったが大阪府のIoT診断の紹介まで至らなかった。継続して関係各所と連携し支援する。									
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)	12	支援企業数(実績)	14	支援実績率	117%	満足度	81	
	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)	昨年度は、IoTとは何かというIoTへの取組みの第一歩として、身近なドローンを軸に置きセミナーを開催した。2年目となる今年度は、IoT導入の効果について事例紹介を中心に理解を深めていただく内容で実施した。 実際にIoTを導入している事業者から、IoTに取り組むことになった背景や課題、課題解決のため支援策を活用した取組みをお話いただいた。大阪府担当者からは、またサービス業、運輸業、製造業など幅広い事業者のIoTを導入した効果の紹介があり、参加事業者がIoT導入について前向きに考えていただき、理解を深めていただく機会を創出できた。 自社への活用や導入に前向きになった、講師の話が自社の取組みに役立つ内容であったと回答した参加者は全員（アンケート結果から100%）。本セミナーを受講されて、IoT導入の効果について十分に理解を深めていただき、導入するための体制構築のきっかけとなった企業もあった。								
		指標	IoT導入への意欲が高まった事業者の割合							
		数値目標	70%	実績数値	71%	目標達成度	101%			
	成果の代表事例	参加された企業（建設業）からは、実際にIoTを導入した事業者の取組みを聞いて、自社の課題を抽出してから、その課題をIoTで解決していきたい、IoT導入に向けて社内で取り組む体制を構築して進めていきたいと回答があった。IoT診断の内容問い合わせがあったが、今回は見送ることとなりカルテ化等実際の支援には至らなかったが、関係機関と連携を継続し、IT/IoTへの取組みを支援する。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今期は、事例紹介を中心に内容を設定したところ、IoT導入の課題、またその課題解決、利活用についての理解を深めていただき、導入のメリットとその効果を身近に感じていただけた。また、導入に向けて、社内体制を構築していきたいなど、具体的な取組みに繋げることができた。2年度にわたりIoT導入の効果について、管内事業者に周知し、その効果を一定理解いただけた。一旦、セミナーとしては次年度開催は見送るが、引き続き、IoTやITを自社の生産性の向上に実際に利活用できるよう、先進事例の紹介、また関係機関やITコーディネーターとの連携を強化して、事業者支援に取り組んでいきたい。								

高石商工会議所

事業名		創業セミナー						
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)	大阪府成長戦略に基づき、産業構造の転換、競争力強化を図るためには、経済活動の新陳代謝が不可欠となっている。産業競争力強化法に基づく「創業支援事業計画」認定を平成27年に受け、高石市並びに地域金融機関と連携を図りながら創業支援に取り組んでいる。ワンストップ相談窓口を開設するとともに、創業を目指す方や創業間もない方、特に女性創業者を対象に創業者にとって必要となる心構えや事業経営の基本を学ぶセミナーを開催する。創業者に対しては、地域支援機関と連携してフォローアップし、以後の経営指導を継続し、起業家の育成を推進する。広域連携での実施とすることで、他市町では受講する機会に恵まれない創業者を育成することにもなり、総合的な地域の活性化に繋がる。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市内を中心に近隣の市や町に在住する創業予定者(女性経営者・若手・シニア層等)、創業して1～5年未満の者、後継者等を対象とする。本年度は、新たに飲食業等の専門職種を新設し、身近な創業セミナーコースも実施。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>(開催日) 開催時間はいずれも、午後6時～8時30分 (受講者数)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・第1回 平成30年5月22日(火)・23日(水) 11名 ・第2回 平成30年7月18日(水)・27日(金) 9名 ・第3回 平成30年11月21日(水)・22日(木) 9名 ・第4回 平成31年3月18日(月)・19日(火) 6名 <p>受講者数合計:35名(高石19名、連携先:泉大津8名、和泉3名、忠岡5名)</p> <p>(内容:講師)</p> <p>第1回 飲食店対象 : ㈱事務助 代表取締役 梶本比沙 氏 第2回 創業計画書作成等 : 大永コンサルティング 代表 永井俊二 氏 第3回 女性対象 : ㈲パワーエンハンスメント 代表取締役 三根早苗 氏 第4回 創業計画書作成等 : 大永コンサルティング 代表 永井俊二 氏</p> <p>平日の夜間に2日間実施した。創業にかかる準備や創業まもない方の知識習得には専任講師を委嘱し、創業にあたっての資金調達・創業資金計画等融資説明は日本政策金融公庫の創業担当課長が講習した。</p> <p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p>						
	①府施策連携	大阪府担当課と適宜セミナー内容等報告し、セミナー内で大阪府の施策説明を行った。また大阪府のメールマガジンに掲載いただき、PR協力を得た。						
	②広域連携	泉大津商工会議所・忠岡町商工会と連携し、事業の一層の周知を図ったところ受講者の増加を図った。						
③市町村連携	自治体の広報ツールを活用し、事業PRの徹底を図り、さらに担当窓口(本市では経済課)へのチラシ設置に協力いただいた。自治体においては、商工団体が積極的に創業者育成を図っていることを認識している。							
④相談相乗	受講者の中には前々回・前回・本年度に受講の成果が実り新創業を実現してきており、創業に際しての事業計画書策定や資金調達の手続き支援を求められている。							
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)	35	支援実績率	58%	満足度	85
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>各回ごとにアンケートを実施し、満足度につき回答内容は以下の通りとなった。実施4回ともに、9段階の評価方法とした。</p> <p>(満足度)「満足」と判断できる「7～9」の評価は53%であった。</p> <p>(今後の創業予定)「1年以内に創業予定」と回答した受講者は 1回目 7人、2回目 3人、3回目 7人、4回目 3人であった。「2年～5年以内に創業予定」と回答した受講者は 1回目 1人、2回目 2人、3回目 0人、4回目 3人であった。35人の受講者のうち、1、2年中に創業を実現しようとしている者が21人に至り、すでに準備段階に入っているものと考察されるので、近い将来に起業することを示していると思われる。</p> <p>この数値は、高率であり、今後のセミナー内容につき、個別に対応できる仕組みを増やす等、具体性を訴求する部分を多くすることが必要と思われる。</p>						
	指標	受講者のうち創業する事業所						
	数値目標	8	実績数値	4	目標達成度	50%		
成果の代表事例	第1回の受講者のうち、当セミナーを受講後に創業をした方が2人、第2回では1人、第3回では1人が創業を実現させている。また、受講者のうち1年以内に開業予定としているほうが15人おり、今回のセミナーで創業を実現させたいとの意欲の向上が見られた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	現在の経済情勢を鑑みると、先行き不透明なことを予測して、創業準備に取り掛かってもなかなか実行に移せないのではないかと懸念していたが、上記の通り、創業につき具体性のある受講者が多くなってきていることが読み取れる。今後のカリキュラムでは、創業のリスクを乗り越えるための知識、事例紹介等に時間を多く配分するなど現実性のより高い内容とし、継続できるための知識を習得していただけるよう配慮していきたい。また、来年度は3回創業セミナーを実施し、引き続き女性専用コースを設け女性の起業支援に力を入れて積極的に取り組む。						

平成30年度小規模事業経営支援事業 地域活性化事業 理由書

高石商工会議所（幹事）

事業名	創業セミナー							
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)	35	支援実績率	58%	【参考】参加者数	35
理由	<p>【計画数の根拠】 講師と事前に協議したところ、研修効果や事例演習に際しての教授能力の限界値として15名定員があり、本所においても会場設営の効率を勘案し、1回につき15名と判断した。 実施回数は、多くの勤労者が創業を考慮する動機として、賞与を受給する時期の比重が多いと推測されるので、春季（5月）、夏季（7月）、冬季（11月）、年度末（3月）の4回とした。 また、勤務が終了する時間帯を設定し、平日の6時～8時30分を設定した。 参加者15名×4回＝60名</p> <p>【支援実績率が低かった理由】 創業セミナーは、現在の経営支援事業として取り組む以前から実施しており、一定の成果を得、本事業も地域連携事業として取り組んだが、各地域の商工会・商工会議所とも国の施策に基づき実施した為、重複したことが考えられる。 近年、各方面で「創業」をバックアップする仕組みやセミナー等が漸増してきているので、受講者側として選択の幅が広がっていることも参加率を下げているものと思われる。</p> <p>【計画数達成に向けた努力】 創業セミナーの計画数達成には、事前に対象者を把握できない点があり、PRの徹底が必要となるところ、本所にては、会議所での創業相談者へのPRに加えて、一般新聞へのチラシ折込、高石市の広報誌への記事掲載、高石市経済課でのPRチラシ配架、本所HPでのPR並びに受講者受付、市内の集客施設（金融機関、商業施設）へのPRチラシ配架等々、幾重にも手段を講じてPRの徹底に努めている。 また、連携団体においても、広報ツールを中心に事業PRを徹底している。 また、毎年、認定創業支援事業計画書に基づき証明書の発行を受ける受講者がおり、平成30年度は6件の事業者が創業した。</p> <p>【今後の改善方策】 カリキュラムの改善点として、創業セミナーへの認知が行き渡ったと思われる。高石市が「産業競争力強化法」に基づく「創業支援事業計画」を策定し国の認定を受け、本所が「特定創業支援機関」としてセミナーを実施しており、市との連携を密にして創業者の支援を行う。</p>							

※「【参考】参加者数」欄には、以下の数値を含めた全数を記載してください。

- セミナー等・・・同社から複数参加した場合の参加人数や補助対象外企業からの参加者の全数 等
- 展示会等・・・大企業、他府県の企業、支援機関など、補助対象外企業を含めた全数 等

高石商工会議所

事業名		BCPセミナー								
想定する実施期間		23 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)	東日本大震災、熊本地震を教訓とし、数十年以内に発生することが予想される南海トラフ地震に対して備えをする必要が高まっている中、大阪府内における中小企業のBCP策定率は伸び悩んでおり、管内においてはBCPの必要性を感じていない事業所が多くを占めている。新・大阪府地震防災アクションプランにおいて「中小企業に対するBCP（事業継続計画）およびBCM（事業継続マネジメント）の取り組み支援」が重要アクションに位置づけられており、地震・津波による大きな被害が予想される本地域でのBCP普及啓発を目指す。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全ての業種を対象に、BCP策定済みの事業所、BCMの検討が十分でない事業所、BCPが未策定の事業所。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日時 11月29日(木) 午後2時～4時30分 会場 高石商工会議所 講師 ミネルヴァベリタス(株) コンサルタント 高柳 潤 氏 募集 会議所報10月号へ受講者募集チラシ折込、高石市広報紙、本所・広域連携先のホームページ 参加 11社(高石5社、連携先：泉大津3社、和泉2社、忠岡1社) 本年度は、座学形式により、防災とBCPの違いやBCPの基礎知識、BCP策定のポイントについて解説をしていただいた。 この他、大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課企画調整グループより大阪府の中小企業等の支援策やBCP策定支援制度、防災用の中小企業認定商品について、また成長産業振興室産業創造化新エネルギー産業グループより災害時に給電に活用された電気自動車活用事例などが紹介された。 ----- <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	BCPセミナー開催に至るまで大阪府の担当者の方と何度もメールのやり取りを行い、アドバイスや他の商工会議所の実施時期、案内等をいただいた。							
		②広域連携	和泉・泉大津商工会議所、忠岡町商工会と連携した。9月にセミナー等を含めた打合せ会議を実施し、セミナーの参加募集等についての連携を行った。							
③市町村連携		広報たかいしへの参加者募集記事の掲載を依頼した。								
④相談相乗	本所会員事業所1社が大阪府商工会連合会の支援制度への申込みを行った。(カルテ化2社)									
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	11	支援実績率	73%	満足度	85	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	今回のセミナーでは、座学形式のセミナーとして実施し、基本的なBCPの内容説明を行い、参加した事業所の満足度は高かった。セミナー実施前に発生した災害の影響から参加事業所数の増加を期待したが、参加事業所数は伸びず、目標支援企業数には届かなかった。 (アンケートの結果) BCPという取り組みの認知度は7名の方が知っており、3名の方が知らなかったと回答した。受講者のうち10名が大変役立った・役立ったと回答した。BCPの取り組みについては、3名が既に取り組んでおり、2名が現在検討中、3名がこれから取組む予定、1名ができることから取り組むとの回答であった。								
		指標	BCMへの取り組み・BCP策定を検討する企業の割合							
		数値目標	30%	実績数値	50%	目標達成度	167%			
	成果の代表事例	セミナー受講後、高石市内のサービス業1社からBCP策定支援の申込みがあり、大阪府商工会連合会のBCP策定支援制度により、BCP策定を支援した。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	南海トラフ地震が発生した場合に大きな被害を受けることが想定され、BCP策定の必要に迫られている臨海部の事業所が本市には多数存在する。しかしながら、BCP策定に対する意識は低く、事業所を訪問するなどしてセミナーへの参加を促したが、目標の支援企業数には届かなかった。 引き続き、BCP策定に対して意識の低い事業所への啓発を行いつつ、策定に前向きだがどのように取り組めばよいのかが分からないという事業所に対しては、具体的に策定のイメージを持ってもらえるような説明を心掛けたい。 今後もセミナーだけでなく、前向きに検討されている事業所の巡回を行い、BCP策定とBCMへの取り組みを促進するよう努める。また、大阪府並びに大阪府商工会連合会と連携し、支援事業を活用していき、大阪府と連絡を密にし、情報交換を行いながら、BCP策定に取り組んでいく。								

高石商工会議所

事業名		雇用対策（定着支援）&人材育成セミナー		
想定する実施期間		H 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)	<p>厚生労働省の「新規卒者の事業所規模別離職状況」によると、事業所の従業員規模が小さくなるに従い、反比例して離職率が高くなっており、中小企業への定着率の低さが事業経営の安定と継続の妨げとなっていることがわかる。</p> <p>そこで、人材（従業員）の定着率向上だけでなく、人材育成にも着眼し、事業を展開する。具体的には、人材不足により企業力が下降しやすい中小企業において、経営者や管理職、人事担当者等を対象に、若手社員の離職防止、育成改善に向けての取組みに繋がる定着支援事業を、中堅社員を対象に、企業の中核人材となるための必要なスキルを習得できる人材育成事業を実施し、雇用の維持・推進を図る。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市内及び広域連携（泉大津・和泉・忠岡）管内で、若年層の人材を求め、定着率の向上と従業員のスキルアップを目指す中小企業。		
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①雇用対策（定着支援）セミナー 実施日：平成30年8月29日（水） 場 所：高石商工会議所 3階大会議室 講 師：松田 剛典 氏（一般社団法人キャリアラボ 代表理事） 対 象：中小企業・個人事業所の経営者、管理職や総務、人事担当者など 内 容：若者の離職理由や若者と社会環境、若者へのアプローチ など 参加数：16社（16名） （高石10社10名、連携先：泉大津1社1名、和泉4社4名、忠岡町1社1名）</p> <p>②人材育成セミナー 実施日：平成31年2月25日（月） 場 所：高石商工会議所 3階大会議室 講 師：岡井 保千代 氏（株コーディネーションフォーラム） 対 象：中小企業・個人事業所の中堅社員など 内 容：中堅社員に求められるもの、中堅社員のコミュニケーション、職場のメンタルヘルス など 参加数：15社（22名）（高石9社14名、連携先：泉大津1社1名、和泉5社7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	OSAKAしごとフィールドの制度を紹介した。		
②広域連携	本所以外に、和泉・泉大津の両商工会議所および忠岡町商工会と連携し、エリアを広く周知し、多くの事業所が参加できる機会となるよう取り組んだ。			
③市町村連携	高石市の広報紙「きらり」にセミナー開催記事を掲載した。			
④相談相乗	セミナー終了後に講師に向けて個別相談が殺到していた様子であり、この後、個々の事業所からの相談に相乗効果をもたらすものと思われる。			

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%	満足度	89	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	【雇用対策（定着支援）セミナー】 支援対象企業数16社・参加人数16名 若年者を採用してから定着に至るまでの環境整備等についての内容で実施。 グループワークを取り入れたことから他社の取組みも聞くことができたこともあり、セミナー内容の満足度が高かった。 アンケート結果から若年者雇用環境の改善に向けての取組みを検討する事業所の割合は、5点満点中、5点が8社、4点が7社、3点が1社と、多くの参加企業が若年者雇用環境の改善に向けて取り組んでいくことを検討すると回答があった。								
		指標	若年者雇用環境の改善に向けての取組みを検討する事業所の割合							
		数値目標	70%	実績数値	88%	目標達成度	126%			
	成果の代表事例	「採用担当をしていることもあり、若手採用・定着に注力しているが、現場場所の視点が疎かになっていることにグループワークを通して気付くことができた。現時点でも若手離職の危機感を感じているので、できるものから取り組んでいきたいと思った。」と参加企業からアンケートで回答頂いた。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
	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)	19	支援実績率	95%	満足度	88	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	【人材育成セミナー】 支援対象企業数15社・参加人数22名 中堅社員の求められる立場と役割についての内容で実施し、コミュニケーションの重要性を軸にグループディスカッションを行ったところ、中核人材となるためのコミュニケーションスキルの重要性を多くの受講者に認識いただけた。アンケート結果から、スキルの重要を認識した受講者は、5点満点中、5点が11名、4点が9名、3点が2名受講者全員に認識して頂いた。								
		指標	中核人材となるためのコミュニケーションスキルの重要性を認識できた受講生の割合							
数値目標		70%	実績数値	90%	目標達成度	129%				
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					
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>雇用対策（定着支援）をテーマに開催した。定着支援の主な対象として若手社員を掲げていたが、まだまだ働ける高齢者が数多くいることから、高齢者雇用促進に着目する。企業側の不安要素を解消するための支援が不可欠であることから、高齢者雇用の現状等を内容としたセミナーを開催する。</p> <p>人材育成セミナーに関して、中堅社員育成をテーマに初めて開催した。申込期限までに目標企業数を上回るほどの申込みがあったので、中小企業において中核人材へと育ててほしい人材がいるが、アプローチ方法に疑問があると分かった。引き続き、中堅社員育成をテーマにセミナーを開催する。</p>									