

平成30年度
事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名		泉大津商工会議所	
	代表者職・氏名		会頭 臼谷 喜世彦	
	所在地		〒595-0062 泉大津市田中町10番7号	
	担当者	職・氏名	経営支援課課長代理 佐古夏己	
		連絡先	電話番号（直通）： 0725-23-1111	
			F a x： 0725-23-1115	
E - m a i l： n.sako@izumiotsu-cci.or.jp				
①設立年月日		昭和22年3月26日		
②職員数 （うち経営指導員数）		13人 （10人）（平成31年3月31日現在）		
③所管地域		泉大津市		
④管内事業所数		3,451（平成26年経済センサスによる）		
⑤管内小規模事業者数		2,480（平成26年経済センサスによる）		
⑥会員数（組織率）		1,412（40.9%）（平成31年3月31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）				
<p>(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、及び建議すること。</p> <p>(2) 行政庁等の諮問に依りて答申すること。</p> <p>(3) 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>(4) 商工業に関する情報及び資料の収集及び刊行を行うこと。</p> <p>(5) 商品の品質及び数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定及び検査を行うこと。</p> <p>(6) 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>(7) 商工業に関する施設を設置し、維持し、及び運用すること。</p> <p>(8) 商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。</p> <p>(9) 商工業に関する技術及び技能の普及及び検定をおこなうこと。</p> <p>(10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催の斡旋を行うこと。</p> <p>(11) 商事取引に関する仲介及び斡旋を行うこと。</p> <p>(12) 商事取引の紛争に関する斡旋、調停及び仲裁を行うこと。</p> <p>(13) 商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。</p> <p>(14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。</p> <p>(15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。</p> <p>(16) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(17) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>(18) 前各号に掲げるものゝ外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。</p>				

泉大津商工会議所

(1) 事業の目標

事業者が抱える課題である資金繰り悪化と顧客減少を打開するための相談支援事業へ取り組む。また、個々の事業者が抱える課題を解決する。丁寧な指導に加えて必要とする的確なニーズを把握し、各事業者に対し臨機応変に対応できる内容重視の相談を必ず次へ繋げられるよう、また新たな事業へと繋がるように事業者との接点を増やし、提案型・伴走型の相談支援へと発展させる。また、通年相談から専門相談へと特化、更に各種の地域活性化事業へ一連化し、サービスの向上へと繋げ相乗効果を図る。地元商業の活性化への取り組みの研究と繊維関係を中心とした製造業者間のコラボレーションによる新しい取組の研究を行うとともに、より産地をPRする事業を実施することで知名度を上げ、相乗効果を狙う。このような経営基盤強化支援事業の推進により経営の総合的な支援機関を目指す。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営相談事業のカルテ化の販路支援では、全戸配布している会議所ニュースの中に地元企業の紹介コーナーを設け、新住民と事業者をつなげる取り組みを継続的に実施。また、地場産業である繊維関係事業者に特化した事業では、OEM中心である繊維事業者の技術と映像専門学校とのコラボレーションで地場産業のイメージ動画を製作した。製作したイメージ動画を展示会で放映することにより足を止めてもらうきっかけづくりとなった。繊維の加工、特に染色に特化したセミナーでは、事業の維持、技術承継などの目的で、一事業所ではできない、会議所ならではの事業を実施した。また、飲食店を中心としたイベント「泉大津駅前マルシェ」を開催し、出展した事業者のPRをおこなった。

また、中小企業診断士の先生と連携し、小規模事業者のニーズにあった補助金申請にも力を入れ、小規模零細事業所を中心に申請書作成支援を実施した。事業所には「お伺い」の支援ではなく上記の事例を中心に「提案型」の支援となるよう工夫した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

繊維事業者と日本写真映像専門学校とのコラボレーションでは地場産業の特徴を紹介する一コマもあり、その一コマを考えることで事業者が改めて地場産業について再考することができ、強みを発見することが出来た。また、加工、特に染色に特化したセミナーでは、継続的に他市からも多くの参加者を得、今後の人材育成にも真剣に考える事業者が出てきた。次世代育成研究会では、改正事業承継税制を中心に引継がれる側の心構えは必要な知識を得、実際に特例事業承継計画の作成に取り掛かる事業者も出てきた。OZUダイニング事業では、地域住民に対して店舗PRができて良かったこと好評を得、商業の活性化の一翼を担った。

経営基盤強化支援の中小企業診断士の先生との連携では、国等の補助金申請にも大きく貢献し、申請書作成支援を実施し地域の活性化へとつながった。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

事業者の相談が引き続き多様化している反面やはり、底上げ的な支援が必要な事業者もあり、前向きな事業展開をする事業者がいる一方で、競合他店が増え、「このままでは事業継続が難しいと思っているが何かをしたらよいのかわからない」、「このまま衰退するのも仕方がない」という事業者の意識が垣間見え、相談内容の2極化（前向き、後ろ向き）に拍車がかかっている。また、国等の補助金が小規模事業者まで範囲が広がってきているが、補助金申請が難しいとをあきらめている事業者もいる。また、単独では経費的な面も含め実施が難しい。個店が多い特に小売・サービス・飲食業ではPR部分。製造業では新商品開発部分で会議所が取りまとめることで実施していかないといけない。資金面やプロデュース面での地域総合経済団体である会議所の支援がまだまだ必要である。

(5) 来年度への取り組み

経営相談支援事業では地域事業所の抱える問題や課題について提案し、金融からの連動する支援や創業から連動する支援、また、販路開拓から連動する支援の形を形成することを目標とする。カルテ化の事業所にはさらに他の支援メニューの提案を積極的におこない、単発支援ではなく複合支援を実施することで地域事業所の底上げに寄与したい。そのためには、経営指導員間のさらなる情報の共有化を図り、より効果的な支援を実施する。来年度は消費税増税が見込まれるため、記帳支援等の支援をおこない、多様化している相談に対しても専門相談員と連携しながら支援していく。地域活性化事業では常に経営相談支援事業との連動を意識し、事業所にとってより直接的なメリットである新規顧客獲得での売上向上効果や新商品開発での売上向上効果を目指し、より多くの成功事例を創出し、さらなる地域のプラットフォームとして機能していきたい。

泉大津商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

本所においては、特にさまざまな支援がパッケージのように組み合わせられ、業種や業態、規模、課題により複数連動して実施していくことを目指し、経営相談支援事業に対応できるように努力している。特に事業所に直接的効果がある販路開拓支援に注力し、カルテ化を推進していく上で、解決すべき問題である課題をクリアするための対策・提案を心掛けている。

実例としては、1件は弁当製造販売店の新規事業展開で店頭販売をしており、事業の安定と継続を視野に入れていたところ、自社商品の卸売展開をすることを目標とし、融資相談で低金利のマル経融資で加工機械等の購入し、意匠相談やデザイン相談等を経て2年がかりで試作品が出来、伴走型で支援し、ブレ販売として自店の店頭販売をおこなうこととなり、今後は販路開拓支援に力をいれていく。

もう1件の繊維製造業は、新商品開発のために、ターゲットの選定等のマーケティングから開発のための資金調達のための補助金申請での事業計画支援し、経営革新計画の認証を得ることができた。現時点では新たな販路開拓には結びついてはいないが、無事自社が想定するターゲットに向けた新商品開発が出来、今後に売上UPに期待を持つことが出来た。

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	238	237	100%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	6	7	117%	5
金融支援（紹介型）	支援数	18	19	106%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	41	41	100%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	-	-
資金繰り計画作成支援	事業所	1	1	100%	5
記帳支援	事業所	8	8	100%	5
労務支援	支援数	14	18	129%	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	80	76	95%	5
事業計画作成支援	支援数	16	18	113%	5
創業支援	事業所	7	7	100%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	1	0	0%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	1	1	100%	5
財務分析支援	事業所	0	0	-	-
5S支援	事業所	0	0	-	-
IT化支援	事業所	1	2	200%	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	56	59	105%	5
結果報告	事業所	235	240	102%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

法務・税務専門相談では毎月の第2火曜と第3水曜に実施と固定化し、市内全戸配布の広報紙で毎月PRしているため、認知度も上げてきていると思われる。また、カルテ化を図ることにより、事前の相談内容や事業所の経営内容が解り、経営指導員と専門相談の各専門家の連携がうまくとれ、課題の掘り起こしや今後の支援の参考にもなっている。

経営基盤強化支援では、毎月2～4回開催し、事業計画作成の相談があり、今後の課題や新たな支援の掘り起こしにもつながった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務支援	継続	件数	7	12	171%	5
税務支援	継続	件数	26	62	238%	5
経営基盤強化支援	継続	件数	25	28	112%	5
金融支援	新規	件数	8	15	188%	5
その他経営支援	継続	件数	4	3	75%	4

泉大津商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

地域活性化事業でもできる限り、事業所に直接的なメリットを感じてもらえるような事業を実施し、自助努力を促し、共助の場としてプラットフォームを充実し、実際の成功事例を示し提案をおこなった。業種や規模も意識しながら事業毎に、ある一定のターゲットを設け事業のPRや勧誘をおこなった。

また、相談支援事業とも連携を図り、課題に対応した事業を提案し、実施したことにより相乗効果が得られた。

本年度実施した大阪の地域産業である繊維関係事業者に特化した事業では、写真映像専門学校とのコラボレーションで地場産業を紹介する映像を作成し、展示会等で放映し好評を得た。また、プロジェクトマネージャー派遣事業では、地場産業の現状の把握から今後の取組むべき内容等が改めて浮き彫りとなり、事業者の刺激となった。また、繊維の加工、特に染色に特化したセミナーでは、事業の維持、技術承継などの目的で、一事業所ではできない、また民間ではできない会議所ならではの事業を実施した。また、「泉大津駅前マルシェ」では、飲食・物販の出展で泉大津市内外からたくさんの方が訪れ各店舗の次に繋がる工夫として独自でもクーポン券や店舗の案内を配布するなど事業所と市民を結ぶタイプの役割を果たせた。その他事業の中で経営交流会では、色々な情報交換等もメンバー同士で行われ、補助金申請やマーケティングなどカルテにつながる事業者が増えてきている。また、経営革新では、実際に最近経営革新を取得した事例を紹介し、参加者同士の交流の場を設けることで自社の事業について見つめなおす機会や異業種ならではの視点が出たことで経営革新の承認を目指す事業者が出た。

(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
	経営交流会	50	44	88%	94	経営改善を実施したいと回答した企業数	40	44	110%	5
	経営交流会	20	22	110%	93	経営改善を実施したいと回答した企業数	16	22	138%	5
	経営交流会	10	6	60%	97	経営改善を実施したいと回答した企業数	8	6	75%	4
○	繊維ネットワーク事業	5	5	100%	80	新分野での商品開発	10	7	70%	4
○	繊維ネットワーク事業	5	5	100%	60	新たな販路開拓が出来た事業者数	3	4	133%	5
○	繊維ネットワーク事業	15	7	47%	94	経営改善のきっかけとなった事業数	12	7	58%	5
○	繊維ネットワーク事業	20	11	55%	70	経営改善の行動に移した事業所数	16	11	69%	4
○	繊維ネットワーク事業	20	13	65%	90	経営改善の行動に移した事業所数	16	13	81%	4
○	繊維ネットワーク事業	20	15	75%	91	経営改善の行動に移した事業所数	12	15	125%	5
○	海外ビジネス展開研究会	20	27	135%	82	セミナー等のアンケートで海外ビジネスについての見識が深まった。	16	27	169%	5
	次世代育成研究会	25	20	80%	84	横断的な知識が必要だと再認識した事業者数	22	20	91%	5
	OZUダイニング	20	25	125%	63	自社店舗をPRするためにチラシ等を作成する店舗	16	15	94%	4

(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
○	経営革新セミナー	15	4	27%	84	経営革新の承認取得を目指す企業	2	2	100%	3
○	就職フェア	20	20	100%	41	本面接会を有効と評価する比率	80	41	51%	3
○	中小企業・小規模事業者人材対策事業	20	7	35%	88	人を大切に育てるを認識することができた参加者の割合	80	100	125%	4
○	中小企業・小規模事業者人材対策事業	20	10	50%	94	中核人材となるためのビジネスの基本スキルを習得できた参加者の割合	80	63	79%	4
○	中小企業・小規模事業者人材対策事業	20	26	130%	77	雇用管理のポイントを理解できた参加者の割合	80	88	110%	5
○	中小企業・小規模事業者人材対策事業	20	13	65%	79	多様な雇用形態が理解できた参加者の割合	80	57	71%	3
○	製造業のためのデザイン・マーケティング活用事業	15	8	53%	94	デザインの必要性を認識した事業所数	8	8	100%	4

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

泉大津商工会議所

事業名		泉大津経営交流会									
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)	中小零細企業者にとって資本や人材では大手企業に対抗出来ない為、個社単位で今の変化に富んだ経済状況に対応するのも難しいのが現状である。そこで、中小零細企業の経営者がこの会で互いの事を把握し、互いに勉強する事で時には切磋琢磨し、また時にはコラボレーションし、大手企業やこの不安定な経済状況に対抗するための一助となる事を目的に実施する。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は地域産業である中小零細繊維関係の若手経営者を中心としているが、全ての業種を対象に現在登録は50社を超えている。泉大津市内外関係なくやる気のある経営者は誰でも参加可能としている。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①「キャッシュレス時代到来！」 日 時：4月18日(水) 18:00～20:00 会 場：泉大津商工会議所2階大ホール 講 師：高木 純 氏 (株式会社NIPPON PAY 代表取締役社長 NIPPON Tablet 株式会社 代表取締役社長) 参加事業所数25.5社(26人)									
		②「仕事に役に立つ法律知識」 日 時：6月18日(月)、7月17日(火) 19:00～21:00 会 場：泉大津商工会議所2階大ホール 講 師：岩田 知孝 氏 (招和法律事務所 弁護士・公認会計士) 参加事業所数18社(20人)									
		③「異業種交流定例勉強会」 日 時：合計10回開催 19:00～21:00 会 場：泉大津商工会議所2階大ホール 参加事業所数22社									
④「先進事業所視察」 日 時：2月15日(土)～16日(日) 視察先：泉マツオインターナショナル株式会社 参加事業所数6社(6人) を実施した。											
		<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	泉大津市にセミナー等の案内告知に協力いただいている。		④相談相乗	交流会で経営者と親密になり、相談を受けやすくなっている。また、事業の中でカルテにつながることも多い。	
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	50	支援企業数(実績)	44	支援実績率	88%	満足度	94			
事業の実績/目標達成	目標の達成度 ①② (支援企業をどう変化させることができたか)	①経営セミナー 高木 純 氏 (株式会社NIPPON PAY 代表取締役社長)をお招きし、キャッシュレス決済についてのセミナーを開催した。タブレット端末によるQRコード決済について説明いただき、現在のキャッシュレス決済の動向を教えていただいた。キャッシュレス決済の導入を検討する参加者もあった。									
		②人材育成セミナー 岩田 知孝 氏 (招和法律事務所 弁護士・公認会計士)をお招きし、仕事に役に立つ法律知識について説明いただいた。第1回目は「契約書」、「印鑑・印紙」、「知的財産権」、第2回目は「労働・労務管理」、「債権回収」をテーマに「契約とは何か？」等の基本的なことを中心に学ぶことが出来た。									

度		指標	経営改善を実施したいと回答した企業数						
		数値目標	40	実績数値	44	目標達成度	110%		
	成果の代表事例	自社にもキャッシュレス導入を検討する機会となった会社があった。							
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）	20	支援企業数（実績）	22	支援実績率	110%	満足度	93
	目標の達成度③ （支援企業をどう変化させることができたか）	参加企業からの提案の事業が多く、内容が参加者が必要としている内容となっている為、満足度も高い。平成30年度はドローンや産業用ロボットといったタイムリーな内容を取り扱ったり、法律の分野も取り扱った。様々な分野にわたっている為、参加者からは好評を得た。							
		指標	経営改善を実施したいと回答した企業数						
		数値目標	16	実績数値	22	目標達成度	138%		
	成果の代表事例	今後、効率化に一役買うである産業用ロボットについて、実際に自社でできる行程はないかという取り組みをした事業所があった。							
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）	10	支援企業数（実績）	6	支援実績率	60%	満足度	97
	目標の達成度④ （支援企業をどう変化させることができたか）	マツオインターナショナル株式会社の在庫管理は、各店に端末を置き、1時間おきに在庫のデータが更新される最先端の在庫管理システムを導入しており、在庫管理方法について学ぶ機会となった。 その他に、以前経営交流会で講師として招いた先のレストランや民泊施設を見学し、卓話を聞き、取り組みについて学んだ。							
		指標	経営改善を実施したいと回答した企業数						
		数値目標	8	実績数値	6	目標達成度	75%		
	成果の代表事例	最先端の在庫管理システムを見ることで、自社も改善する必要があるのではないかという意見の参加者がいた。							
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り組み （実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	平成31年度については引続き、ドローンや産業用ロボットについて学び、そして、様々な新しい分野への企画も実施しつつ、社長が必要な経営知識等、経営者にニーズがあるセミナーも開催予定である。また、その時にタイムリーな講演会、セミナーを実施していく。							

泉大津商工会議所

事業名		繊維ネットワーク事業																																					
想定する実施期間		27 年度～ 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)	大阪府内の繊維産業の製造品出荷額からみた全国シェアは経産省「H22年工業統計表」からも解るように紡毛糸や純綿糸紡績から始まり、最終商品の毛布・タオル・服地・ニットなど1位や2位の物が多く泉大津市を中心とした泉州地域は繊維の集積地である。このような繊維の産地は全国を見ても珍しい。しかし、今までは商社のOEMがほとんどだったため、知名度が低く、自社の開発力や営業力がないのも現状である。また、各業種が分業化体制となっているためにサプライチェーンの一つである染色加工業の弱体化が顕著となっている。これらの課題を改善し、この一大産地である大阪繊維をPRし、企業の経営力強化をはかり再興を目指したい。																																					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉大津市を中心とした大阪府下の繊維関連事業所で毛布製造業者・染色整理加工業者、及び紡績・染料販売業者																																					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①毎月1回、参加事業者とプロジェクトマネージャーによる会議実施、開発から商品化までの計画の策定、実施、検証、計画の修正といったPDCAサイクルの回し方や新分野への参入を目指すため、新規販売先の開拓や売り方を勉強した。参加事業者5社（織毛布製造業者） 参加企業数 5社 会議開催数 10回</p> <p>②東京で開催の展示会等に出展する販路開拓事業 11月14日～16日、東京ビックサイト、IFFT展に出展 参加事業者5社（織毛布製造業者） 名刺交換者数 129枚 商談件数18枚</p> <p>③せんば適塾との連携・・・事業に参加する事業者の募集等 見学商談先を本所の織毛布製造業者と選定し実施した。 視察見学 1回 日 時 6月7日（木）14:30～17:00 見学先 日の出毛織(株) 7社 7名</p> <p>繊維染色加工等に特化したサプライチェーンセミナー</p> <p>④「染色助剤・機能加工剤の基礎知識」 日 時：1月25日（木）17:30～19:00 会 場：泉大津商工会議所2階大ホール 講 師：金崎英夫氏（一般社団法人 日本繊維技術士センター 技術士） 参加者：11社 17名</p> <p>⑤「三大合成繊維と染色の基礎知識」 日 時：2月12日（火） 会 場：泉大津商工会議所2階大ホール 講 師：西村本廣氏（一般社団法人 日本繊維技術士センター） 参加者：13社 29名</p> <p>⑥「染色の問題・課題解決」ディスカッション研修会 日 時：3月13日（水） 会 場：泉大津商工会議所2階大ホール ゲスト：今田邦彦氏（一般社団法人 日本繊維技術士センター 技術士） 改森道信氏（一般社団法人 日本繊維技術士センター 技術士） 参加者：15社 27名</p>																																					
	事業の概要	<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">繊維ものづくり企業振興。産地の生き残りとは各事業所の特徴を生かす情報共有。</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">商品開発や展示会出展の支援のためカルテ化とつながった。</td> </tr> </table>							①府施策連携	繊維ものづくり企業振興。産地の生き残りとは各事業所の特徴を生かす情報共有。							②広域連携								③市町村連携								④相談相乗	商品開発や展示会出展の支援のためカルテ化とつながった。					
①府施策連携	繊維ものづくり企業振興。産地の生き残りとは各事業所の特徴を生かす情報共有。																																						
②広域連携																																							
③市町村連携																																							
④相談相乗	商品開発や展示会出展の支援のためカルテ化とつながった。																																						
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100%	満足度	80																															

事業の実績／目標達成度	目標の達成度① (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>①プロジェクトマネージャー事業 事業者とともに夜間会議を10回おこなった。 会議を通して、従来の販売先、販売ルートの見直しの必要性や素材や商品の特徴などを再確認することができた。また、5社を個別に2回ずつ訪問し、自社の特徴を再認識することができた。 今後は、新商品開発の資金調達の一環としてクラウドファンディングによる直接販売を具体的に検討していくこととなった。</p>							
		指標	新分野での商品開発						
		数値目標	10	実績数値	7	目標達成度	70%		
	成果の代表事例	<p>自社商品や地場産業の強みを改めて考えることができ、今後作成するカタログに反映していく事業所があった。また、今後の取組みとしてクラウドファンディングに着手しようとする事業所もあった。</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				
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)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100%	満足度	60
	目標の達成度② (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>②展示会出展 想像以上に問合せが多いように思えた。もっとバイヤーの意見や消費者に近い意見を数多く吸収する必要もあるが、当初の目標は達成できた。</p>							
		指標	新たな販路開拓が出来た事業者数						
		数値目標	3	実績数値	4	目標達成度	133%		
成果の代表事例	<p>リバーシブル(ウールとコットン)の商品を開発し5000枚の見積もり依頼がきた。また、新しい柄の商品を開発して、オーダーを取ることができた。</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				
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	7	支援実績率	47%	満足度	94
	目標の達成度③ (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>③せんば適塾と連携(6/7開催) 繊維が地場産業である以上、連携は必須であり、一人でもこの産地へ足を運んでもらうことではよい結果となった。</p>							
		指標	経営改善のきっかけとなった事業者数						
		数値目標	12	実績数値	7	目標達成度	58%		
成果の代表事例	<p>見学会での卓話の際に活発な意見交換会にて参加者同士のつながりを持つことができた。</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				

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）	11	支援実績率	55%	満足度	70
	目標の達成度④ （支援企業をどう変化させることができたか）	繊維染色加工等に特化したサプライチェーンセミナー ④（1/25）第1回「染色助剤・機能加工剤の基礎知識」 専門分野にもかかわらず参加者数が多い。各社レベルや扱う繊維は違うが質問にも熱意が感じられ、相乗効果を生む可能性を秘めている。今回のセミナーは基礎講座となっていることから、新任社員をはじめ中堅社員からはより理解ができたという声があった。							
		指標	経営改善の行動に移した事業所数						
		数値目標	16	実績数値	11	目標達成度	69%		
成果の代表事例	染色助剤は晒工程で使用されることが多く、使用禁止に向けた世界の動向やアレルギー性接触皮膚炎発症の原因となる化学物資を知識としてもつことができ、先駆けた対応を可能とした。 環境認証制度の1つであるGOTS認証（オーガニックテキスタイル世界基準）について取得に向けて検討していくという事業所があった。								
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
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）	13	支援実績率	65%	満足度	90
	目標の達成度⑤ （支援企業をどう変化させることができたか）	⑤（2/12）第2回「三大合成繊維と染色の基礎知識」 専門分野にもかかわらず、約30名の受講者があり、各社レベルや扱う繊維は違うが質問にも熱意が感じられ、相乗効果を生む可能性を秘めている。 今回のセミナーでは、色流、液スジ、色ずれ、染色時のカスの付着や混紡等の漂白等のトラブル時の解決方法など、新たな課題が見つかった事業所があった。							
		指標	経営改善の行動に移した事業所数						
		数値目標	16	実績数値	13	目標達成度	81%		
成果の代表事例	原因が推測でき、問題解決の課題を設定でき、その課題の目標をクリアするためのアイデアができてさうだという事業所があった。 ナイロン、ポリエステル、アクリルにおいて各種の専用染料の再分類と各繊維の化学構造の基礎知識を学ぶことで染色の原理やなぜこのような事象が起こるのかという原因が解り、改善への近道ができた事業所があった。								
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
事業の実績／	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%	満足度	91
	目標の達成度⑥ （支援企業をどう変化させることができたか）	⑥（3/13）第3回「染色の問題・課題解決」ディスカッション研修会 専門分野にもかかわらず、約30名の受講者があり、各社レベルや扱う繊維は違うが質問にも熱意が感じられ、相乗効果を生む可能性を秘めている。 今回のセミナーでは「染色問題・課題解決ディスカッション」と題して、解消法や対策についてディスカッションをおこなうことで、自社に置きかえた際の問題点や課題を見出すことが出来た。							
		指標	経営改善の行動に移した事業所数						

目標達成度	数値目標	12	実績数値	15	目標達成度	125%
	成果の代表事例	<p>諸問題の改善点をディスカッションすることで、社内での改善する項目が浮かび上がり着手しようとする事業所があった。</p> <p>事前に提出した質問事項でレーヨン等のセルロース繊維のしわの解消法について、当日詳細を確認され、的確に説明があり早速と試してみる事業所があった。</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
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>織毛布の製造業者の取組では、どのような商品在庫を持つとともにリスクをどう配分し、どこが幹事役となり売っていくか。また、ターゲットをどこに定め、どのような用途でどのような付加価値を付けて、どう伝えるかを目標として財務面を含め進める必要がある。</p> <p>幹事会社の強いリーダーシップが必要であるとともにリスクの考え方を各社どう理解するかが重要となる。</p> <p>染色に特化したセミナーでは、各社特融の感覚で色や薬剤の配合を行っていたが、裏付けされた知識が必ず必要となる。染色業では縮小の一途をたどり、繊維製造業の中心として人手不足と技術承継の問題解決が急務と言え、今後も事業継続する。</p>				

泉大津商工会議所

事業名		海外ビジネス展開研究会							
想定する実施期間		平成26年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	これからの日本は人口減少の傾向で消費が減ってくるのは見えている。また、円安基調で、販路を海外へ求める事業所や価格競争に打ち勝つため、仕入れや加工等を新たに海外進出を模索している事業所に対し、身近で先進的に進出している事業所を交えた研究会やセミナー、視察等を実施し、問題解決の一助になるように進めていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	様々な形態での海外展開を考えている中小・零細企業（主に製造業・卸業・運輸倉庫業）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	① 国際ビジネスセミナー 日 時：11月15日（木）14:00～16:10 会 場：泉大津商工会議所2階大ホール テーマ：「ASEANへの中小企業の進出の際の留意点について」 講 師：日本貿易振興機構 海外調査部アジア大洋州課 課長代理 小林 恵介 氏 テーマ：「国際取引のリスクヘッジツール [貿易保険] について」 講 師：株式会社日本貿易保険 大阪支店 営業グループ 調査役 山本 浩二 氏 参加社数：25.5社（26人） ② 研究会 日 時：8月31日（金）10:30～11:30 会 場：泉大津商工会議所5階会議室 日 時：10月10日（水）13:30～14:30 会 場：泉大津商工会議所2階大ホール 日 時：2月14日（木）13:00～14:00 会 場：泉大津商工会議所5階会議室 参加社数：6社 ASEANへ中小企業が進出する際の留意点と貿易保険についてのセミナーを開催した。ASEANの地域統合の現状、各国の労働者賃金とインフラの整備や特徴、日本の中小企業の進出事例を学んだ。また、新興国における代金回収不能事例からリスクと保険による備えを学んだ。その他、委員内にて情報交換し、国際ビジネスについて研究を行った。							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	セミナーを実施し、大阪産業機構等より国際ビジネスサポートセンターの支援紹介の説明をしていただいた。						
		②広域							
③市町									
④相談相乗	大阪産業機構のコーディネーターによる個別相談会を行い、引き続き専門相談や紹介を提案した。								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	27	支援実績率	135%	満足度	82
	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)	セミナー参加企業は、ASEANの詳しい現地のビジネス情報について、理解を深め、さらに個別相談会に参加した企業は、海外販路について具体的に考えることができた。研究会参加企業は、情報交換を通して海外情報や各社の今後の事業展開予定について話し合い、身近で現実的な海外情報を収集できた。							
		指標	セミナー等のアンケートで海外ビジネスについての見識が深まった。						
		数値目標	16	実績数値	27	目標達成度	169%		
	成果の代表事例	近隣地域の事業所（製造業）が関税等の貿易障壁の削減・撤廃に伴う国際貿易取引の増加等、益々グローバル化が進む中で、海外展開を見据えた経営戦略を立案していかないと意識を醸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	次年度に関しても研究会やセミナーを実施し、海外進出・外国人労働者・輸出入等の情報交換を通して、海外に関心を寄せる事業所の支援をする。							

泉大津商工会議所

事業名		次世代育成研究会							
想定する実施期間		30 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	繊維事業者を始め、2代目、3代目の若手経営者や次期経営者が増えてきている。事業を承継した若しくはこれから承継するにあたり、経営者として運営していくには会計や税務について知識がないと中々、財務面について任してもらえないのが現状である。そこで、税理士等専門家を入れ勉強することで若手経営者の本当の意味での代替わりを応援していく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	2代目・3代目の若手経営者や次期経営予定者等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①「平成30年の税制改正のポイント」 日時：7月27日(金) 18:00～20:00 会場：泉大津商工会議所2階大ホール 講師：税理士 原正人氏(原税務会計事務所)</p> <p>②「事業承継について」 日時：9月13日(木) 19:00～21:00 会場：泉大津商工会議所2階大ホール 講師：りそな銀行 担当者、 税理士 原正人氏(原税務会計事務所)</p> <p>③「相続税について」、「雑損控除について」 日時：11月21日(水) 19:00～21:00 会場：泉大津商工会議所2階大ホール 講師：税理士 根尾玲子(根尾玲子税理士事務所) 税理士 原正人氏(原税務会計事務所)</p> <p>④「M&Aについて」、「確定申告アラカルト」 日時：1月24日(木) 19:00～21:00 会場：泉大津商工会議所2階大ホール 講師：税理士 原正人氏(原税務会計事務所) 株式会社だいしん総合研究所担当者</p> <p>2時間のセミナーでは、 (1)事業承継はどのような手段を使っても一定の時間がかかること (2)時間が少なくなると、その分選択肢も減ってしまうこと (3)時間をかけていかないと条件も不利になること を理解していただいた。 また、セミナー終了後は講師を交えた交流会を開催することで講義中にできなかった質問等を講師にしたり、実際に事業承継をしたことのある経営者からのアドバイス等を得る機会をつくることのできた。講師についても元税務職員で相続税を担当していた税理士の先生を招聘し、必ずチェックすべき注意点を学ぶことのできた。</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		
		④相談相乗	参加した事業所から、今回の事業承継税制について学んだことで、顧問税理士に相談の上で、平成31年1月1日付で事業承継をした事業所があった。また、特例計画作成を着手するための事前相談があった。						
事業の実績/目標	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)	20	支援実績率	80%	満足度	84
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	地域の若手次期経営者に対しやる気のあるさらなるステップアップを図ることができ、事業承継に興味を持ち、実際に着手しようとする事業所もあった。参加者からは一般的な聞くだけのセミナーではなく講義終了後に意見交換ができたこと、実際に事業承継を経験したことのある経営者からの苦労話を聞いて、本気で取り組まないといけないことだと認識を深めたとの感想があった。							
		指標	横断的な知識が必要だと再認識した事業者数						
		数値目標	22	実績数値	20	目標達成度	91%		

標達成度	成果の代表事例	息子である専務取締役が事業承継を検討していた建設業者（内装業）が、今回のセミナーに参加して、事業承継税制に関することを学んだことで、顧問税理士と連携して、平成31年1月1日付で実際に事業承継をした。			
	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)	事業を引き継ぐ側の参加者が多く認識を深めてもらうことができた。しかし、実際に現経営者が事業を引き継ぐための大切さや時間のかかることを認識してもらわないと、なかなか前に進んでいかない。現経営者に参加してもらうことが課題となっている。引続き、事業承継に必要な事項に特化した内容で事業を進めていく。次年度は新たに参加していただける事業所の掘り起こしをしていく。			

泉大津商工会議所

事業名		OZUダイニング						
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)	本市の飲食の平均的な景況は消費の悪化や市民への知名度が低いため中々新規顧客が来店しないという現状がある。そこで、平成29年に南海電鉄泉大津駅下にN.KLASSという商業施設がオープンし、その前に舗道を兼ねたスペースも誕生した。そのスペースを活用し、N.KLASSの施設と本市の特徴の飲食店を一堂に集めて飲食のイベントをし、市内の飲食店の認知を広げるとともに消費も促進する。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	29年度実施した食べ歩きマップに掲載している店舗を中心とした市内飲食店						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	OZUダイニング (泉大津駅前マルシェ) 日 時：平成31年3月24日 (日) 午前11時～午後8時 会 場：泉大津駅N. KLASS前 出 展 数：泉大津市内飲食店13店舗、物産店舗12店舗、ダンスパフォーマンス7チーム 売上金額：1,488,400円 <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 商品開発やサービス向上のためのアドバイスや経営、資金繰りの相談に繋がった。						
	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)	25	支援実績率	125%	満足度
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)	「泉大津駅前マルシェ」を泉大津駅N.KLASS前で開催した。昼の部では「泉大津青空スタンド」と題して、飲食ブース13店舗、物販ブース12店舗の合計25店舗が出店した。市内のダンススクール7チームによるダンスパフォーマンスで大いに会場が賑わった。夜の部では「泉大津星空ダイニング」と題して昼の部に引き続き飲食ブース13店舗が出店した。昼夜合わせて延べ3,000人の方が来場された。売上金額は飲食ブース13店舗で1,166,000円、物販ブースで322,400円であった。飲食ブースでは各店舗平均して約200人の購入客があった。物販ブースでも各店舗平均して約35人の購入客があった。各店舗でメニューやリーフレットを配布したり、積極的にお客様にアプローチすることで、実店舗への来客を促進したと考える。また出店者同士での交流が深まり、商品開発や経営の参考になったと考えられる。露店イベントに初めて参加した事業所は、広告宣伝の大切さを学ぶことができた。						
	成果の代表事例	参加された居酒屋店では売上金額が12万円となった。実店舗は駅から少し離れたところにある為、立地条件は良いとはいえないが、今回のイベント参加により、他店との交流ができ常連客を紹介し合うなどして新規顧客に獲得に繋がった。						
	その他目標値の実績	目標値(計画)	3,000	目標値(実績)	3,018	目標達成度	101%	
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)	出店者の気持ちとしてイベントに参加する意思があっても、自分たちでイベントを盛り上げていこうという意思が乏しかった。告知、広告を各店舗でもっと協力して行えば、相互的效果が出て、さらなる来場者が期待できた。町全体のイベントとして出店者自らが告知や広告をお互いに協力し合えるようにしていきたい。夜まで行うイベントは今回で初めてであったが、お客様や店舗間のトラブルを回避するために事前に説明会を行ったことで、当日は滞りなく開催できた。メニュー数や、商品PRが乏しい店舗などに、商品開発やPR方法を支援していき、高い消費効果を創出していきたい。						

泉大津商工会議所

事業名		経営革新セミナー							
想定する実施期間		24 年度～ 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画の制度や支援策、計画策定方法等の事例に基づいたセミナーを実施する事により、経営革新に取り組む前向きな中小企業の掘り起こしを図る。 また事例を多く出すことでヒントを与え、実際に経営革新の承認を受けた事業者との交流をもつことで、参加者の意欲を高める。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	経営革新や新事業を始めようとする小規模・零細企業はもとより、近未来に経営革新を目指す事業所も対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大阪府の施策（経営革新の支援）、3市1町（高石、和泉、忠岡、泉大津）と連携し、セミナーを開催する。申請事業所は必然的にカルテ化推進することとなる。 日時：①平成30年12月 4日（火）午後7時～9時 ②平成30年12月13日（木）午後1時30分～4時30分 講師：谷口清志氏（経営労務研究所 I T I C 中小企業診断士） 会場：泉大津商工会議所2階大ホール 目標人数15社に対し、7社・7名の受講であった。 その内、経営革新に興味を持った人・着手予定者が2名。 ①経営革新の定義と新規性や企業の革新への具体的な取組についての説明を行い、経営革新計画策定の課題と効果についての講義があった。 ②中小企業等経営強化法による経営革新の目的や徹底的に自社の強みにこだわることの必要性やSWOT分析で自社の立ち位置を知る方法についての講義があり、実際に承認を受けた事例の発表があった。 <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	経営革新PR冊子と申請書を受講者へ配布。大阪府メールマガジンの掲載で協力頂いている						
		②広域連携	3市1町（高石、和泉、忠岡、泉大津）で実施						
		④相談相乗	セミナー受講者ではなかったが、専門相談員と連携して承認を受けた事業が1社あった。						
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	4	支援実績率	27%	満足度	84
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	参加者数は目標より少なかったが、経営革新の視点から他社にはない自社の強みについて考えることができ、実際に経営革新に着手しようとする事業所もあった。今年度の試みとしては、2日間に亘り実施。グループワークを通して、それぞれの業種の環境分析を行い、経営革新への具体的なビジョンについて考えることができた。また、参加者の意見交換も交えることで、客観的な視点で自社について考えることができ、自社にも役立ちそうだという感想があった。							
		指標	経営革新の承認取得を目指す企業						
		数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100%		
	成果の代表事例	セミナー受講者の中で介護用品のアイデアを持っていた事業者は製品化に向けて、事業計画作成に着手した。							
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)	2	目標値(実績)	1	目標達成度	50%		
	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)	『経営革新』がハードルが高いと思われることが参加者数が少ないことにつながっていると考える。引続き、高石・和泉・忠岡の商工会議所・商工会の広報誌に掲載。泉大津商工会議所の広報紙とHPにて周知し、参加者を募る。次年度については、夜間にプレセミナーとして、経営革新の必要性及び支援策等を説明を実施する。プレセミナーで具体的に着手しようとする事業者については、計画策定方法や事例等を交え交流会も実施する。そして、実際に着手する事業者のフォローを行っていく。							

泉大津商工会議所

事業名		就職フェア						
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)	大手志向の強い求職者と地元企業の求人のミスマッチを解消し、円滑な早期の再就職を促進するため、企業と求職者のニーズを踏まえ、適格な求人・求職マッチングを図ることにより、企業に活力を与え求職者には潜在する能力を発揮する場を提供することにより地域経済全体の活性化を図る。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地区内で従業員を雇用しているまた雇用したい事業者約20社						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	泉大津公共職業安定所・大阪府総合労働事務所・高石市・高石商工会議所・泉大津市・泉大津商工会議所・忠岡町・忠岡町商工会にて実行委員会を構成し、会場やスケジュール参加募集企業の方法、一般へのPRの方法等を決定し、様々なコーナーも加え合同就職面接会を実施した。 参加企業はハローワーク・各市町・各商工会商工会議所にて巡回等により依頼。 求職者はハローワークから推薦、各市町・各商工会商工会議所の広報誌等にてPRした。						
		日 時：10月24日(水) 13:00~16:30 会 場：テクスピア大阪1階多目的ホール <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	職業安定所と求職・求人関係情報を活用。府総合労働事務所でも各種相談コーナーを設置					
②広域連携		公共職業管内の2市1町にて実施						
③市町村連携	2市1町の労政担当部署も主管し参画							
④相談相乗	求人開拓の際に助成金制度の利用や人材育成について情報提供した							
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)	20	支援実績率	100%	満足度	41
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)	参加企業アンケートにおいて、「既存の求人募集では成果があげられない」と感じている企業がほとんどである中、今回の就職フェアの開催で面接者数30名のうち4名を採用する結果となった。企業としても、高額な求人広告を出しても応募が数件あればいいという中で、今回参加したことで、採用条件や募集条件の緩和等、課題が浮き彫りになったと考える。						
	指標		本面接会を有効と評価する比率					
	数値目標	80%	実績数値	41%	目標達成度	51%		
成果の代表事例	高額な費用をかけて求人広告を出しても集まらない問題を抱えていたデザイン業を営む企業が本事業に参加し、募集人数9名に対し、9名の面接をし、結果2名を採用することができた。就職を希望する求職者に対して直接アプローチができ、求めている人のスキルや職種のイメージを直接伝えることができたことが採用に繋がった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	80	目標達成度	80%		
	求職者の来場者数100名を目標として計画をしたが、結果として80名の参加となった。							
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)	来場者のターゲットを絞れていない。年齢層・職種等の幅が広すぎるために、ハローワークの紹介状も前年に比べ数多く発行できなかった。今後は、例えば高齢者や外国人、専業主婦にターゲットを絞り、年齢や職種、双方のニーズのミスマッチを防ぐことが来場者の減少を防ぐことにつながると思われる。						

泉大津商工会議所

事業名		中小企業・小規模事業者人材対策事業																																						
想定する実施期間		30 年度～ 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること																																						
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	当地域では1倍を切る有効求人倍率で、また、地元製造業・運輸業・サービス業等は、人手不足の状況が続いている。求人募集をしても応募もなく、労働力の確保が困難な状況である。この現況を変えるためには、人材確保と定着率向上を目指した雇用管理と人材育成が欠かせない。また、中小企業や零細規模の企業にも可能な助成金の説明会で促進し、労働法改正と障がい者の雇用管理手法を活用した職場環境の向上で職場定着を促す。さらに、人材の育成カリキュラムを単独では作りづらい中小企業や小規模事業者のために、コーチング手法を活用した人材育成カリキュラムを実施し、人材力を高めることで企業力向上を目指す。																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉大津職安管内である泉大津市・高石市・和泉市・忠岡町の従業員がいる中小企業・小規模企業者で従業員の確保や定着率の向上と従業員のスキルアップを目指す事業者。																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①「人材育成セミナー」 日時：3月26日(火) 19:00～21:00 会場：泉大津商工会議所2階大ホール 講師：荒井知恵氏(オフィスA Plan)</p> <p>②「若手社員のためのステップアップセミナー」 日時：3月25日(月) 14:00～16:00 会場：泉大津商工会議所2階大ホール 講師：荒井知恵氏(オフィスA Plan)</p> <p>③「労働法改正セミナー」 日時：3月19日(火) 13:30～15:00 会場：泉大津商工会議所2階大ホール 講師：数田三代子氏(大阪働き方改革推進支援・賃金相談センター、社会保険労務士)</p> <p>④「障がい者雇用セミナー」 日時：3月20日(水) 14:00～16:00 会場：泉大津商工会議所2階大ホール 講師：上岡久展氏(大阪労働局職業安定部職業対策課) 矢野貴朗氏(大阪商工労働部雇用推進室職業促進課障がい者雇用促進グループ)</p> <p>を実施した。</p> <p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">大阪府より講師を招聘した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7">3市1町(高石、和泉、忠岡、泉大津)で実施したことで、泉大津市外の受講者もいた。</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">労働法改正等による就業規則の見直しのために専門相談等の活用をを勧めたがカルテ化には至らなかった。</td> </tr> </table>							①府施策連携	大阪府より講師を招聘した。							②広域連携	3市1町(高石、和泉、忠岡、泉大津)で実施したことで、泉大津市外の受講者もいた。							③市町村連携								④相談相乗	労働法改正等による就業規則の見直しのために専門相談等の活用をを勧めたがカルテ化には至らなかった。						
	①府施策連携	大阪府より講師を招聘した。																																						
②広域連携	3市1町(高石、和泉、忠岡、泉大津)で実施したことで、泉大津市外の受講者もいた。																																							
③市町村連携																																								
④相談相乗	労働法改正等による就業規則の見直しのために専門相談等の活用をを勧めたがカルテ化には至らなかった。																																							
事業の実績/目	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)	7	支援実績率	35%	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)	<p>①「人材育成セミナー」 セミナーでは、若手社員のやる気を上げるための「承認力」について説明いただいた。また、正しく効果的な承認をするためには</p> <p>(1)「ほめる」より「認める」 (2)「一人ひとりの承認願望を理解すること」 (3)「承認は、あいさつ、話しかけること、聞くことから」 (4)「具体的で客観的な事実を把握し、それをフィードバックすること」 (5)「自己効力感や有能感を高める認め方、ほめ方」</p> <p>のポイントの紹介をしていただいた。普段、意識していない「承認」について深く知る事で、「知識」から「実践」に移すことの大切さを認識してもらうことができた。</p>																																						
	指標	人を大切に育てるを認識することができた参加者の割合																																						

標達成度	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125%			
	成果の代表事例	医療事務担当者からは人材育成するにあたって悩んでいた参加者からはセミナーに参加したことで、「承認力」を指導する立場の社員に伝えようとして (1)モチベーション・アップ (2)相手の行動を望ましい方向へ導く (3)良好な人間関係の形成 の3つを会社組織として実践するという事業所がでてきた。							
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
	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)	今後は、さらに具体的な状況に応じたコミュニケーションの方法(例えば、部下や自分より勤続年数が長い場合に、注意をする時の上手な接し方)を紹介して指導や管理の円滑な運営に役立つような情報を提供する。							
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)	10	支援実績率	50%	満足度	94
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	②「若手社員のためのステップアップセミナー」 セミナーでは、日頃の経営相談の中から相談が多かった ・自分で考える社員になる ・論理的思考を鍛えたい ・伝えたいことを伝えるようにしたい などの悩みに応えるべく、 (1)論理的思考のポイント (2)演繹法(前提を基にして、論理に従って結論を出す思考方法) (3)帰納法(複数の事実を総合し、結論を導く思考方法) を習得するためのセミナーを開催し、若手社員の育成に取り組んだ。							
		指標	中核人材となるためのビジネスの基本スキルを習得できた参加者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	63%	目標達成度	79%		
	成果の代表事例	運輸関係者より入社間もない社員が知っておきたい「自己紹介の方法」や「メモの取り方」も詳細に紹介され、すぐにでも実践できるような内容であったため、とても勉強になったとの感想があった。							
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
	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)	若手社員が参加してスキルアップを図るセミナーも大切ではあるが、企業の継続的成長を図っていく上では、人を育てる立場にある管理職や人事教育担当者が人を育てるための教育訓練方法を習得する必要がある。今後は、育てる立場側の視点にたったセミナーを企画して支援していきたい。							
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)	26	支援実績率	130%	満足度	77
	目標の達成度	③「雇用・労働啓発セミナー」 セミナーでは (1)残業時間の上限規制 (2)勤務間インターバル制度の導入促進 (3)年5日間の年次有給休暇の取得 (4)月60時間越の残業の割増賃金率引き上げ (5)労働時間の柔軟的な把握							

事業の実績／目標達成度	(支援企業をどう変化させることができたか)	(6)フレックスタイム制の拡充 (7)高度プロフェッショナル制度の創設 (8)産業医・産業保健機能の強化 について説明頂いた。参加者は法改正に伴う企業への罰則、残業時間の上限規制、年5日間の年次有給休暇の取得への関心が高かったため、その情報に対しては十分提供できた。							
	指標	雇用管理のポイントを理解できた参加者の割合							
	数値目標	80%	実績数値	88%	目標達成度	110%			
事業の実績／目標達成度	成果の代表事例	中小企業では猶予期間が設けられていることもあり、法改正への対応が未着手な事業所が多い。そこで、着手していかなければならない必要性、また施行後に問題化しそうな事項、違反もしくは対応不十分な場合の罰則等のペナルティ、そしてまず何から着手すればいいのか等をセミナーを通じて、理解できた事業所が23件あった。参加した事業所は猶予期間はあるようで、実際に法改正に対応していくには時間がかかることが認識できた。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今後も、時代の流れにそった労働法の改正は行われていくため、施行時に慌てないように、事前に情報提供をして法改正にスムーズに対応できるような事業所づくりを支援していく。							
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)	20	支援企業数(実績)	13	支援実績率	65%	満足度	79
	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)	④「障がい者雇用セミナー」 セミナーでは、 (1)障害者雇用の現状と助成金について (2)障害者雇用促進法や障害者雇用率制度の概要 (3)身体障がい者、知的障がい者、精神障がい者のそれぞれの特性 (4)障がい者を雇用するための5つのステップとして <ul style="list-style-type: none"> ・雇用への理解を深める ・職務の選定(業務だし) ・受け入れ態勢を整える ・募集から採用まで ・雇用管理と職場への定着 について説明頂いた。参加者は障害者雇用について紹介し、実際に雇用していくうえで、必要な知識を学ぶことができた。							
	指標	多様な雇用形態が理解できた参加者の割合							
	数値目標	80%	実績数値	57%	目標達成度	71%			
事業の実績／目標達成度	成果の代表事例	障害者雇用促進法について理解できた事業所が8社あった。障がい者の雇用について改めて課題を発見した事業所もあり、製造業者からは実際に雇用したらどうなるかを具体的に考えることができるいい機会となった。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	障がい者を雇用する際に、どの業務をしてもらうのか等が課題となってきている。障がい者雇用をすすめていくうえで、実際に雇用している企業がどのような業務を担当しているのか等、実例体験のセミナーが必要である。							

泉大津商工会議所

事業名		製造業のためのデザイン・マーケティング活用事業								
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)	本市の製造業はOEMが大半を占めているが、その中でも自社商品も手掛けているが良い商品を作れば売れる、知ってもらえれば売れると古い考えをもっている事業者がまだ多く、デザインやマーケティングの弱さから大手製造業者に負けているところが実情である。これを機にマーケティングの考え方やデザインの重要性を知ってもらいたい。製造業者の底上げを図っていきたい。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府内の経営改善及びOEMから自社商品の開発・販売に意欲ある製造業者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大阪府の施策として3市1町(高石、和泉、忠岡、泉大津)と連携し、セミナーを開催した。11月26日のセミナー終了後に個別相談も行い、4名の定員に対し4名が個別相談の申込を行った。								
		11月20日(火) テーマ:「集客ブランディングのための価値を伝える文章作成の方法」 会場:泉大津商工会議所2階大ホール 講師:松尾 健治 氏(中小企業診断士/株式会社 経営とデザイン 代表) 内容:ワークショップとしてターゲットの絞込みと提供する商品やサービスについて競合他社との違いや強みを洗い出した。 参加者:9人(8社)								
		11月26日(月) テーマ:「自社商品の売る力を強めてくれる色彩戦略」 会場:泉大津商工会議所2階大ホール 講師:池田 早苗 氏(株式会社ル・ビジュー 代表取締役) 内容:1日目で設定したターゲットに対し、強みを打出したチラシの作成をした。また、消費者の購買意欲に必要な色遣いについての講義をおこなった。 参加者:8人(8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	大阪府メールマガジンの掲載で協力いただき、講師を紹介いただいた。							
	②広域連携	3市1町(高石、和泉、忠岡、泉大津)で実施								
	③市町村連携									
	④相談相乗	セミナー終了後の個別相談会において、4名の枠に対し4名の個別相談を行い、引き続き、専門相談やデザインセンターの利用などを勧めた。								
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	8	支援実績率	53%	満足度	94	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	受講者の目標人数には届かなかったが、受講者へのアンケート結果では、セミナーの満足度は94点であった。個別相談会も満席であり、地域の製造業者のマーケティングに対する考え方やデザインの重要性を知っていただく良い機会になったと考えます。セミナーでは、説明会だけではなく異業種でのグループワークでの講義であったため、互いに意見交換を交えながら、さまざまな視点からマーケティングやデザインについて考えることができた。								
		指標	デザインの必要性を認識した事業所数							
		数値目標	8	実績数値	8	目標達成度	100%			
	成果の代表事例	染織業の事業者は自社でしか出せない色があり、製品のPR方法に悩んでいたが、セミナー受講後に自社で得意先に向けてのチラシ・製品提案書作成に着手した。								
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)	受講者の募集については、広報誌への掲載やチラシの配下だけでは限界があるため、製造業での対象事業者に対し、本セミナーの内容の必要性を説明することで小規模事業者こそデザイン・マーケティングの必要性があることを伝え続けていく必要がある。								

