

平成31年度  
事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	高槻商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 金田 忠行	
	所在地	〒569-0078 高槻市大手町3番46号	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 鳥山 茂
		連絡先	電話番号（直通）： 072-675-0484
Fax： 072-675-3466			
		E-mail： <a href="mailto:toriyama@takatsukicci.or.jp">toriyama@takatsukicci.or.jp</a>	
①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率）  ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと		昭和22年7月25日  13名（8名）（令和2年3月31日現在）  高槻市  9,320（平成28年経済センサスデータによる） 5,969（平成28年経済センサスデータによる） 1,934（20.75%）（令和2年3月31日現在）	
□主な事業概要（定款記載事項等）			
(1) 商工会議所として意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申または建議 (2) 行政庁等の諮問に応じた答申 (3) 商工業に関する調査研究 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集または刊行 (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説明、勘定及び検査 (6) 輸出品の原産地証明 (7) 商工業に関する施設の設置と維持及び運用 (8) 商工業に関する講演会及び講習会の開催 (9) 商工業に関する技術及び技能の普及及び検定試験 (10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催の斡旋 (11) 商事取引に関する仲介及び斡旋 (12) 商事取引の紛争に関する斡旋、調停及び仲裁 (13) 商工業に関して、相談と指導 (14) 商工業に関して、商工業者の信用調査 (15) 商工業に関して、観光事業等の改善発展を図る (16) 社会一般の福祉の増進に資する事業 (17) 行政庁から委託を受けた事務 (18) 全各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業			

## 高槻商工会議所

## (1) 事業の目標

今年度も、地域の小規模事業者等が抱える経営上の問題点の把握と課題解決のため、巡回及び窓口相談をベースとして潜在的ニーズを積極的に収集することにより、当該事業所に応じた適切かつ効果的な経営アドバイスと具体的な支援をフレキシブルに実施する。経営相談事業では、相談者が抱える課題をじっくりとヒアリングすることで抽出し、そのニーズに合致した支援を積極的に行うため、課題解決に向けたサービスの提案と支援を行う。また、経営上の専門的な分野に関する相談に対応するため、専門家と連携して具体的な効果的なアドバイスを提供して対応する。

一方、地域活性化事業においては、中小企業における若手人材の採用・定着セミナー等の特にニーズが高いと思われるテーマのセミナーを開催するとともに、地域資源の発掘・普及・販売促進に関する事業のほか、創業・起業家支援、事業承継支援、雇用支援等に関する事業を中心に幅広く採り上げ、自治体はじめ公的機関・団体、地元金融機関等と連携を図りながら、着実に実施する。また、近隣会議所等との広域での地域活性化事業も積極的に実施する。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

①経営相談支援事業：今年度の支援実績事業所数は255であり、当初計画目標である240をクリアできた。当事業については、潜在的な経営課題への対応という観点から、来所による相談のみならず、当所から事業所へ訪問して代表者等にヒアリングを行うことで、経営課題の掘り起こしを図りながら、課題解決のためのアシストを能動的に行った。また、支援メニューの実績については、創業支援や多くの小規模事業者等が共通の課題としている販路開拓支援や事業計画作成の支援等を中心に行った。

②専門相談支援事業：「専門相談案内・申込みリーフレット」を四半期毎に作成し、当所HP掲載やメールマガジンでの配信、また巡回等で配付することで、専門相談会のPRと相談申込みに努めた。

③地域活性化事業：創業・起業、労働関係、AI・IoT活用等、幅広いテーマの小規模事業者等のニーズの高いセミナーを開催する一方、地元高槻の名産品の普及・販売促進、販路開拓、中小企業の人材確保支援事業、ものづくり企業支援等を中心に地域活性化に資する実効性ある事業を展開した。

## (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

①経営相談支援事業：管内小規模事業者が抱える潜在的な経営課題を当所から能動的に掘り起こし、事業所への訪問等によるヒアリングを基に現場を踏まえた経営実態を把握しつつ、相談内容に応じた適切な指導・アドバイスを実施することで、経営上の疑問点や課題解決に向けた支援を概ね行うことが出来た。

②専門相談支援事業：経営一般、税務、確定申告、金融、労働および専門家相談の6分野で、専門家による相談会および現場での指導を定期的または機動的に実施した。これらの専門分野での課題を抱える事業所の支援後の満足度は概ね良好であり、実質的な経営力向上に貢献することができた。

③地域活性化事業：高槻市管内の小規模事業者の事業発展に寄与するテーマを厳選して、単独事業または広域事業で効果的かつ効率的にセミナー等を順次開催した。特に小規模事業者においては、自らの情報収集力・選定力等に限界があるため、この観点からも会議所による情報やノウハウの提供および具体的支援へのニーズは高いと推察される。

また、その他の地域活性化事業では、上記(2)に記載のとおり、地元高槻の名産品普及・販売促進事業、地元中小企業の人材確保支援事業、ものづくり優良企業賞応募企業発掘事業等、地域産業の活性化に資する種々の事業を幅広く推進して、地域経済団体としての役割を果たした。

## (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

①経営相談支援事業：相談支援事業所数は255であったが、支援メニューとしては、販路開拓支援54件、事業計画作成支援43件、創業支援34件が比較的件数が多い結果となった。これらについては、地域活性化事業等において、特に地元の土産や名産品の普及・販売促進支援、創業を希望する方から創業後問もない方まで総合的な支援、また、国の補助金申請のための事業計画策定支援等を中心として、担当指導員が相談者に密着しつつ親身になって支援した結果である。しかし、一方では、これまで扱ったことがない支援や支援実績の乏しいものもあることから、今後は相談者へ関口を広げた相談体制を採ることで、様々な潜在的経営課題を掘り起こして対応する必要があると思われる。

②専門相談支援事業：今年度も6つの専門分野での相談会等を定期的実施したところ、年度を通じて、コンスタントに相談申込みがあった。ただし、無料定例相談会の存在は、地元の経営者や市民に浸透しているとは言えず、今後は、さらに当所HP、メールマガジン、会報折込等を通じて幅広くPRに注力していく。

③地域活性化事業：単独事業で4事業、また広域事業では12事業（うち、3事業は当所が幹事団体）の計16事業を精力的に実施した。その結果、各支援事業所に対して、直接又は間接的に経営力の向上とともに、その成長・発展に寄与することが出来た。

支援企業の実績率については、11.1%~147.5%となり、また利用者満足度は、54.2点~100点と一部低いものもあったが概ね良好であった。次年度以降もこれら実績向上のために小規模事業者のニーズに則した事業の企画およびPR方法等について努力する。

## (5) 来年度への取り組み

①経営相談支援事業：小規模事業所、中小企業が抱える経営上の潜在的課題についてのニーズを経営指導員が、積極的かつ能動的なヒアリングで掘り起こし、当該事業所に対して、より多面的でフレキシブルな支援を講じることで、特にその強みを伸ばすことにより、経営力の向上や強化に繋がるようアシストする。また、そのためには、指導員自身の資質向上への弛まざる自助努力が前提であり、指導員に要求される能力向上に不遜の努力を惜しまないようにしたい。

②専門相談支援事業：経営上の専門的課題解決の手段として、引き続き積極的に専門家との連携を深めながら、その活用を図る。

また、来年度においても、現場を踏まえた専門家相談事業を実施することにより、新製品・サービスの創出や店舗の魅力度向上、販売促進力向上等により経営力の強化を支援する。

③地域活性化事業：単独事業では、管内地域での創業・起業、事業所の変革を促すイノベーション、さらには中小企業の人材確保支援を中心に実施する。広域事業については、近隣他所との連携を密にしつつ、特に面的メリットを活用して効果的に実施することで、当該地域の産業活性化に資することを目標として取り組む。また、可能な限り、支援企業間の交流促進も図りながら、連携による新たな付加価値やシナジー効果を生み出せるように努力する。

高槻商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

当年度の具体的な経営相談の推進方法は、昨年度と同様に相談者の来所による窓口相談のみならず、経営指導員が当該事業所に積極的に向かい、経営者もしくはそれに準ずる相談者とのヒアリングを通じて浮かび上がった経営課題を中心にサービス提案及び各種支援を行うことで、課題解決および経営力の向上に貢献することができた。

個別の経営相談にあたっては、当該事業所が現在直面している最優先課題だけでなく、そこから派生して関連する課題についても可能な限り支援するように努めた結果、支援事業所数の実績は当初目標240に対して255と、ほぼ予定どおりとなった。

今年度も創業支援や多くの小規模事業者等が共通の課題としている販路開拓支援や事業計画作成の支援等を中心に行った。創業支援では、「産業競争力強化法に基づく特定創業支援等事業」の4つの支援分野の受講対応など創業を希望する方から創業後間もない方まで各ステージに応じた相談に対応した。また、販路開拓支援では、「たかつき土産認定制度」の普及や地元イベントへの出展など小規模事業所の販路開拓につながる支援に注力した。さらに事業計画作成支援では、小規模事業者が商工会議所と一体となって取り組む販路開拓支援「小規模事業者持続化補助金」や「ものづくり補助金」「経営力向上計画」、高槻市の「創業・個店支援事業補助金」など補助金申請や持続的な経営に向けた経営計画の策定など種々事業計画書作成の支援を行った。

代表事例としては、建設業向け各種鋼材金物を製作するO社への総合的な経営支援が挙げられる。まず、自社の技術力のPRとBtoBによる販路拡大の相談には、「大阪ものづくり優良企業賞2019」への申請を提案し、応募申請書の作成を支援した。同賞認証後は、地域活性化事業である「高槻・茨木・摂津 匠企業フェア」等各種展示会に出展されるなど認証をきっかけに販売促進活動を積極的に行っている。また、フェア出展後のフォローとして、現状を分析・整理するためにマーケティング力向上支援を行い、今後の事業活動についてアドバイスした。

支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
事業所カルテ・サービス提案	事業所	252	255	101.2%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	46	44	95.7%	5
金融支援（紹介型）	支援数	13	10	76.9%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	27	27	100.0%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	0	0.0%	3
資金繰り計画作成支援	事業所	11	10	90.9%	5
記帳支援	事業所	0	0	-	-
労務支援	支援数	17	18	105.9%	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	31	30	96.8%	5
販路開拓支援	支援数	52	54	103.8%	5
事業計画作成支援	支援数	35	43	122.9%	5
創業支援	事業所	34	34	100.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	-	-
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	17	17	100.0%	5
5S支援	事業所	0	0	-	-
IT化支援	事業所	0	0	-	-
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	-	-
事業承継支援	事業所	2	2	100.0%	4
災害時対応支援	事業所	10	10	100.0%	4
結果報告	事業所	252	255	101.2%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

特に小規模事業者・中小企業における専門分野の各種課題解決に向けた個別の相談案件に的確に対応するため、専門相談会等を6分野に亘って実施した。具体的には、金融・経営・税務・確定申告・労働の各専門相談会では、それぞれ日本政策金融公庫、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士の各分野の専門家を活用して、当所において予約制無料相談会を年間を通じて定期的・継続的に開催した。また、専門家相談（出張経営相談）では、当該事業所の業種・業態に精通した中小企業診断士等と同行し、店舗等の現場に於いて実情に即した具体的な指導を行った。開催回数の内訳は、専門相談会については、金融相談14回、経営相談24回、税務相談7回、確定申告相談2回、労働相談8回、また専門家相談は、24回実施して相談事業所の喫緊の課題解決、売上向上に繋がるアドバイスを的確に行うことができた。

なお、各専門相談における指導件数の実績は、下記のとおりであった。また、当事業は、相談者毎に必要な十分な時間を確保することで、専門家から余裕を持って具体的な指導を受けられる環境を提供した。そのため、かなり深掘りした個別の課題についての質問についても、的確なアドバイスを受けることで、経営上の専門的な課題解決に役立たせることが出来た。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
金融相談	継続	指導件数	20	19	95.0%	5
経営相談	継続	指導件数	40	40	100.0%	5
専門家相談	継続	指導件数	15	8	53.3%	3
税務相談	継続	指導件数	10	14	140.0%	5
確定申告相談	継続	指導件数	5	4	80.0%	5
労働相談	継続	指導件数	10	15	150.0%	5



高槻商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

地域活性化事業においては、広域連携事業を含めて16事業を実施した。その内大阪府施策連携事業で単独事業及び広域連携事業で幹事を務めたものについては、大阪府の担当セクションや他商工会議所・商工会と講師選定や内容等について、企画段階から協議・調整を行った。また、広報面においても、それぞれにメールマガジンやホームページへの掲載等によるPRを行うなど連携を図ることにより参加者の申込みを促進した。

特徴的な事業としては、地元百貨店との共催による地域名産品の紹介・販売促進支援、合同就職面接会や求人求職マッチングフェア等の中小企業の人材確保支援事業等、多岐分野に亘った幅広い事業を意欲的に推進し、支援事業所の成長・経営改善等に貢献することができた。また、「起業家育成事業」においては、創業塾の受講生24名のうち20名は創業に向けて準備を開始または前向きに検討するなど創業に向けてアクションを起こす契機を提供することができた。さらに、「ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業」では、今回から新たに摂津市も加わり「高槻・茨木・摂津 匠企業フェア」を開催した。高槻市、茨木市、摂津市の大阪ものづくり優良企業賞認証企業の19社とMOB I Oなど支援機関8団体が出展し、販路開拓に向けた自社製品・技術力や匠の認証制度についておおいにPRを行った。フェアを通して匠企業が新たなビジネスチャンスを獲得し、新しい一歩を踏み出すきっかけ作りに寄与した。

(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
○	起業家育成事業	25	28	112.0%	86.0	アンケートで今後の経営に役立つと回答した人の割合(%)	90.0	95.8	106.4%	5
		30	24	80.0%	89.6	創業・創業予定者数	15	13	86.7%	5
○	若手人材の採用・定着支援事業	20	29.5	147.5%	84.5	人材定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合(%)	90.0	93.2	103.6%	5
		25	36.5	146.0%	90.3	コミュニケーションに関して意識が向上したと回答した人の割合(%)	80.0	98.6	123.3%	5
		20	29.5	147.5%	87.3	コミュニケーションに関して意識が向上したと回答した人の割合(%)	80.0	100.0	125.0%	5
○	高槻求人求職マッチングフェア	25	24	96.0%	54.2	参加企業のうち、内定を出した企業数	5	3	60.0%	3
		-	-	-	-	来場者数	70	60	85.7%	5
	"高槻名産品"普及・販売促進支援事業	35	29	82.9%	79.3	アンケートで今後の自社のPR・販売促進に役立つと回答した出展者の割合(%)	90.0	86.2	95.8%	5
		-	-	-	-	アンケートで他店との交流を行えたと回答した出展者の割合(%)	50.0	51.7	103.4%	5
		-	-	-	-	購入者数	8,500	5,100	60.0%	3

(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
○	ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業	18	19	105.6%	70.5	商談件数	90	240	266.7%	5
		18	2	11.1%	90.0	説明会後のアンケートで、「今後、ものづくり優良企業賞に応募する」または「ものづくり優良企業賞応募を検討する」と回答した企業の割合(%)	50.0	100.0	200.0%	3
		-	-	-	-	経営支援セミナーの参加企業数	36	27	75.0%	4
○	BCP・BCMの普及促進	35	21.5	61.4%	98.2	BCPの策定および・BCM実施を検討する企業の割合(%)	85.0	95.5	112.4%	3
○	AI・IoT活用セミナー	25	19	76.0%	100.0	AI/IoT活用の必要性を学び、導入に向けた意識が向上した事業所の割合(%)	80.0	95.0	118.8%	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。

高槻商工会議所

事業名		起業家育成事業								
想定する実施期間		2013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)	管内経済は緩やかに回復しているものの、多くの中小企業・小規模事業者が実感するまでに至っておらず、取り巻く環境は依然として厳しい状況にある。さらに、経営者の高齢化による廃業もあり、新たな事業創出や既存事業の活性化が課題となっている。そこで、当所では、新規創業の促進、廃業防止、地域雇用機会の創出・確保を図り、地域経済の活性化と安定的発展に寄与することを目的として創業塾を開催し、当該地域の対象者に対して、創業に向けて具体的にアクションを起こす契機を提供する。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、高槻市内を中心とした近隣の市町村（茨木市・島本町等）在住の創業に関心のある方、創業に向けて準備中の方、創業間もない方。※会場へ受講の為に来所が可能であれば、大阪府下に在住の方も対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<input type="checkbox"/> 創業スタートアップセミナー（人材交流型） ■日時：令和元年6月30日（日）14：00～16：00 ■会場：高槻商工会議所 3階会議室 ■講師：(株)プラクティカルマネジメント 代表取締役 中小企業診断士 福田尚好氏 ■実施内容：【講義】①創業することとは ②創業にむけての心構え ③自己の棚卸し ④創業者の適性診断 ⑤創業に成功する人、失敗する人 ⑥創業までのスケジュール ⑦ビジネスチャンスの発掘【支援施策の紹介】 ■受講者数：16名 <input type="checkbox"/> たかつき創業塾2019（人材交流型） ■日時：（創業塾）令和元年8月10日（土）～9月7日（土）の毎土曜日の計5回開催 8月10日・17日・9月7日は10：00～16：30 8月24日・31日は10：00～17：00 （フォローアップ研修）令和2年1月26日（日）13：30～16：30 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■講師：(株)プラクティカルマネジメント 代表取締役 中小企業診断士 福田尚好氏 (有)ジェイド・コンサルティング 代表取締役 中小企業診断士 税理士 大庭みどり氏 ■実施内容：①創業の心構えと成功のポイント ②これだけは知っておきたい創業の基礎知識Ⅰ・Ⅱ ②創業体験談を聞く ③マーケティングの基礎知識 ④ビジネスプランの作成Ⅰ～Ⅳ ⑤創業に役立つ公的支援 ⑥ビジネスプランの発表 ■受講者数：24名 <input type="checkbox"/> 新米経営者のための基本スキル習得講座実践編！（人材育成型） ■日時：第1回 令和2年1月8日（水）、第2回 1月22日（水）、第3回 2月12日（水）、第4回 2月26日（水）の計4回開催 第1・3・4回13：30～15：30、第2回13：30～16：00 ■会場：高槻商工会議所 3階会議室 ■講師：鈴木浩税理士事務所 税理士 鈴木浩氏 (株)大永コンサルティング 代表取締役 中小企業診断士 永井俊二氏 (株)プラクティカルマネジメント 代表取締役 中小企業診断士 福田尚好氏 ■実施内容：第1回 税務会計実務編①「個人事業者を対象とした税金の基礎知識」、第2回 税務会計実務編②「個人事業者必見！会計・経理の実務」、第3回 事業計画書作成編「創業計画書作成のポイント」、第4回 広告宣伝・販売促進編「商売繁盛のコツを教えます」 ■受講者数：28名（内訳：第1回7名、第2回15名、第3回11名、第4回14名 以上延べ47名）								
		＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞								
		①府施策連携	商業・サービス産業課新事業創造グループ配信のOsaka起業家応援メールマガジンにて受講者募集の記事掲載を行う。また、セミナーや創業塾で大阪起業家グローイングアップ事業をはじめ府の創業支援施策について説明した。							
②広域連携										
③市町村連携	高槻市との共催にて本事業を実施。市の広報紙「たかつきDAYS」令和元年6月号と7月号に受講者募集の記事掲載を行う。									
④相談相乗	経営（創業）相談利用者を本事業へ誘導した他、希望者に対して経営指導員や専門家による個別支援を実施し、カルテ化を行う。									
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値） (人材育成型)	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	28	支援実績率	112.0%	満足度	86.0	
	計画に対する実績（数値） (人材交流型)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	24	支援実績率	80.0%	満足度	89.6	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	創業塾全体としての満足度について、受講者アンケートに回答した23名中、14名が「満足」、7名が「やや満足」、それぞれ1名が「普通」、「やや不満」と回答した。また、受講後の創業への想いを問う設問に対し、未創業の受講者の23名中、13名が「創業に向けて本格的に準備を始める」と回答した。受講者からは、「とても現実的な手法を座学を通じて入手することが出来た。」、「知識が無いので創業に対して自信がなかったが、背中を押してもらった。」、「他の受講生との交流が刺激になった。」などという感想があった。この結果が示すとおり、受講者の満足度は高く、創業に向けてアクションを起こす契機を提供することができたと思われる。								
		指標	(人材育成型) アンケートで今後の経営に役立つと回答した人の割合							
		数値目標	受講者の90%以上	実績数値	95.8%	目標達成度	106.4%			
指標		(人材交流型) 創業・創業予定者数								
数値目標	15者	実績数値	13者	目標達成度	86.7%					

	成果の代表事例	歯科技工所の開業を目指して創業塾に参加されたM氏。以前より創業の準備を進めていたが、本創業塾でビジネスプランの内容を具体化した。創業塾終了後も講師である福田氏と経営指導員の支援を継続的に受ける。今後は、特定創業支援等事業のメリットを受けるため日本政策金融公庫の創業融資を利用し、令和2年5月に開業する予定。					
	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)	たかつき創業塾については、受講者数は目標30名に対し結果は24名であり、目標達成には至らなかった。次年度は、本創業塾のより効果的な周知方法を検討し、受講者数アップを目指したい。また、アンケート結果を分析すると、事業全体では満足度が高く好意的な意見が見受けられる一方で、カリキュラムについて改善を求める声があったので、次年度も内容をより受講者のニーズに則したものとなるよう再検討して本事業を継続する予定である。					



高槻商工会議所

事業名		若手人材の採用・定着支援事業							
想定する実施期間		2013 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)	景気回復の兆しが見え始め、大企業を中心に、積極的な採用活動が展開されている。そのような中、中小企業にとっては学生を含む若年者の獲得は、大きな課題となっている。さらに、採用しても3年以内に離職する社員の割合は約3割程度と大きく、今後は、いかに若手社員を定着させ、事業成長を図っていくかが重要である。そこで、若手社員の定着率を向上させるノウハウの修得や人材育成、雇用に関する助成金活用に関するセミナーを開催する。セミナーでは、グループワークを取り入れ、受講者間での問題意識の共有や解決を目指す事業を開催する。また、若手社員が定着するためには、経営者や人事担当者等のみの問題だけでなく、若手社員自身や若手社員に直接指導にあたる中堅社員のビジネススキル向上が必要であると感じたため、若手社員や中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーを開催する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業経営者、管理職、総務・人事担当者、個人事業主、若手社員、中堅社員							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>□若手人材の採用・定着 雇用助成金セミナー(人材交流型)</p> <p>■日時：令和元年10月4日(金) 13:30~15:30</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■講師：大阪働き方改革推進支援・賃金相談センター 酒井 眞 氏</p> <p>■実施内容：①貢献&amp;活躍がイメージできる人材採用&amp;育成とは②近年の若者の就職観～なぜ若者が3年以内に退職するのか～③採用・定着例のご紹介④活用したい助成金情報</p> <p>□経営者・人事担当者のための若手社員の定着・戦力化セミナー(人材交流型)</p> <p>■日時：令和元年11月7日(木)・21日(木) 13:30~16:30</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■講師：天野社会保険労務士事務所 代表 天野 勉 氏</p> <p>■実施内容：①3年以内に辞める若者のホンネ～賃金を上げればいいってもんじゃない～②働き方改革の本質と進め方～ラクできると勘違いする社員への対応策～③アンガーマネジメントと叱り方～「バウハラ」と言われない指導法～④自立型社員を育てる真・報連相～できるリーダーの仕事の進め方～⑤若手を伸ばす組織活性化～「持ち味カード」を活用して組織活性～⑥チームを活かす「承認」と任せ方～何でも「ほめる」はすぐ見抜かれる～⑦自社でかんたん！評価制度のつくり方～自ら決めた評価基準が人を育てる～</p> <p>上記2セミナーでは、講師による講義だけではなく、グループワークや受講生と講師の対話により問題解決に取り組む双方向型の研修を行った。 ※講義後に個別相談会を開催</p> <p>■参加者数：26事業所44名(内訳：10月4日(金)9事業所9名、11月7日(木)14事業所19名、21日(木)11事業所16名)(支援対象企業は29、5社33名)</p> <p>□若手社員向けコミュニケーション力強化セミナー(人材交流型)</p> <p>■日時：令和2年2月6日(木)・20日(木) 13:30~16:00</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■講師：天野社会保険労務士事務所 代表 天野 勉 氏</p> <p>■実施内容：①コミュニケーションの基本と聴き方、伝え方②上司、後輩とのコミュニケーションのポイント③協調と同調の違い(組織に貢献する協調性とは)④コミュニケーションゲームから学ぶ⑤アサーティブコミュニケーションのコツ⑥イラっとしたときのアンガーマネジメント⑦社外(お客様)とのコミュニケーションのポイント</p> <p>セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の同世代の若手社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイング、グループワークや受講生と講師の対話により社内外のコミュニケーションについて、意識向上に取り組む双方向型の研修を行った。</p> <p>■参加者数：28事業所74名(内訳：2月6日(木)27事業所42名、20日(木)19事業所32名)(支援対象企業は36、5社45名)</p> <p>□中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナー(人材交流型)</p> <p>■日時：令和2年2月13日(木) 13:30~16:30</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■講師：EMIコンサルティングパートナー講師 岡井 保千代 氏</p> <p>■実施内容：①自己のコミュニケーションの強みと弱みを知る(交流分析)②良好なコミュニケーションで組織づくり③中堅社員の話の聴き方と話し方のポイント④中堅社員に必要な上手な褒め方と叱り方⑤上司補佐と部下指導のポイント</p> <p>セミナーでは、講師による講義だけでなく、他社の中堅社員と共に具体的な事例を交えた1名対1名のロールプレイング、グループワークや受講者と講師の対話により社内コミュニケーションについて、意識向上に取り組む双方向型の研修を行った。</p> <p>■参加者数：26事業所33名(支援対象企業は29、5社33名)</p>							
	<p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <p>①府施策連携 就業促進課企業支援グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメールマガジンにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携</p> <p>④相談事業相乗 若手人材の採用・定着 雇用助成金セミナー、経営者・人事担当者のための若手社員の定着・戦力化セミナー終了後、講師による若手社員の人材定着に関する個別相談会を開催したところ10月4日(金)、11月7日(木)、21日(木)の3日間で合計3事業所が利用し、カルテ化した。</p>								
計画に対する実績(数値) (人材交流型)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	29.5	支援実績率	147.5%	満足度	84.5	
計画に対する実績(数値) (人材育成型)	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	36.5	支援実績率	146.0%	満足度	90.3	
計画に対する実績(数値) (人材育成型)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	29.5	支援実績率	147.5%	満足度	87.3	

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)	若手人材の採用・定着 雇用助成金セミナー、経営者・人事担当者のための若手社員の定着・戦力化セミナーの受講者アンケートでは、満足度について、10月4日(金)で9名中3名が満足、3名がやや満足、11月7日(木)で19名中8名が満足、8名がやや満足、21日(木)16名中10名が満足、4名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は84.5%であった。また、セミナー受講後の自社(自店)の変化について問う設問に対し、10月4日(金)で9名が、11月7日(木)で8名、21日(木)で12名が若手社員の人材確保・定着について情報やアドバイスを得ることができ、自社で取り入れたいと回答した。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取り組みのきっかけを与えることができたと思われる。一方、若手社員向けコミュニケーション力強化セミナーの受講者アンケートでは、2月6日(木)で42名中26名が満足、12名がやや満足、20日(木)で32名中19名が満足、10名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は90.3%であった。また、セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、2月6日(木)で40名が、20日(木)で30名が社内外コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。また、中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーの受講者アンケートでは、2月13日(木)で33名中19名が満足、7名がやや満足と回答し、参加者全体の満足度は87.3%であった。また、セミナー受講後の自身の変化について問う設問に対し、32名が社内コミュニケーションの重要性の認識や自身で取り組むべき課題が掴めたと回答した。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取り組みきっかけを与えることができたと思われる。				
	指標	人材定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合				
	数値目標	90%	実績数値	93.2%	目標達成度	103.6%
	指標	コミュニケーションに関して意識が向上したと回答した人の割合				
	数値目標	80%	実績数値	98.6%	目標達成度	123.3%
	指標	コミュニケーションに関して意識が向上したと回答した人の割合				
	数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%
成果の代表事例	アンケートの集計により、「持ち味カード活用したい」5社、「部下を引き出す質問力を活用したい」4社、「若手社員と接する時に必要な知識や気を付ける部分が分かった」3社、「評価制度を活用してみたい」3社等、新たな気づきや取り組みのきっかけを与えることができた。現在のところ、人材確保・定着に関する具体的な事例は掌握できていないが、今後成果に繋がるとと思われる。					
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)	支援企業数は、若手人材の採用・定着 雇用助成金セミナー、経営者・人事担当者のための若手社員の定着・戦力化セミナーでは目標20社に対し結果は29.5社となり、若手社員向けコミュニケーション力強化セミナーでは目標25社に対し結果は36.5社となり、中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーでは目標20社に対し結果は29.5社となった。非常に興味のあるテーマだったので、参加者全体の満足度はそれぞれ84.5%、90.3%、87.3と好調であった。その要因の一つは、昨年度の受講者アンケートの中でアンガーマネジメントやアサーティブコミュニケーションをもっと学びたいという回答があり、そのことを踏まえてカリキュラムを変更したことと思われる。次年度は、若手社員が定着するためには、経営者や人事担当者等のみの問題だけでなく、若手社員自身や若手社員に直接指導にあたる中堅社員のビジネススキル向上が必要であると感じたため、階層別(経営者・若手社員・中堅社員)コミュニケーション力向上セミナーを開催し、講師の選定を含めたカリキュラムの変更により、受講者の更なる満足度向上を図りたい。				



高槻商工会議所

事業名		高槻求人求職マッチングフェア								
想定する実施期間		2011 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)	大阪府の2018年10月の有効求人倍率は1.82と依然として高値で推移している。また、完全失業率は3.4% (同年7月～9月平均) と前期比よりは低下しているが、全国値2.5%に比べると高い値となっている (大阪労働局調べ)。このような超売り手市場では大企業に人材が集中するなか、地元の中小企業・小規模事業者にとっては単独で求人を募集しても有能な人材の確保は難しく、また実際に募集しても人が集まらないと言う声が多い。当イベントは、少しでも有能な人材を求める企業側とより良い職場を求める求職者の両者を結び付ける機会を提供し、中小企業・小規模事業者の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず人材採用を検討している中小企業・小規模事業者の経営者や採用担当者と求職者 (全年齢)								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■開催日：2019年11月28日 (木)</p> <p>■時 間：13:00～16:00</p> <p>■会 場：高槻市立生涯学習センター1階、3階</p> <p>■参加企業：25社 (支援対象外1社含む)</p> <p>■求職者：60名</p> <p>■内 容：合同企業面接会 (13:30～16:00)、 オープニングセミナー (第一印象アップセミナー) (13:00～13:30)、 個別相談ブース (13:30～15:00)、就活用証明写真撮影 (13:30～16:00)、 就活・中高年齢者就労相談・生活応援ブース (13:30～16:00)</p> <p>&lt;事業手法 (①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果) の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>								
		①府施策連携	大阪府総合労働事務所と連携し、求人企業募集や面接会のPR面で連携を図った。							
		②広域連携								
	③市町村連携	当所とともに企業面接会を運営し、求人企業募集、求職者への告知等を行った。								
	④相談相乗	支援対象企業の何社かは相談対応したもののカルテ化には結びつかなかった。								
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)	25	支援企業数 (実績)	24	支援実績率	96.0%	満足度	54.2%	
	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>会場は昨年同様に高槻市立生涯学習センターで行う。応募企業数は大阪府内より70社を超えたが、スペースの関係で25社に絞り面接会を開催した。ただ、一部支援対象とならない企業があり、最終の支援企業は24社であった。当日の来場者総数は60名、オープニングセミナーは35名、セミナー講師による個別相談5名、就活用写真撮影11名、就労・中高年齢者就労相談・生活相談ブース7名であった。(重複含む)</p> <p>面接会では、延べ39名の求職者が説明・面接を受け、最終3社4名の採用が決まった。なお、訪問者ゼロのブースは7社あった。アンケート結果より満足度は、「満足」2社、「やや満足」5社、「普通」8社、「やや不満」2社、「不満」7社となった。求職者の訪問・面接が少ないところは総じて満足度が低く、また魅力ある人材が見つからなかったケースが多かった。</p>								
		指標	参加企業のうち、内定を出した企業数							
		数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%			
	成果の代表事例	当日、面接や説明を行った企業数は18社 (1社支援対象外含む) であった。その後、再度の面接等を実施した結果、3社4名の採用が決まった。その中でD社は当日9名の訪問者があり、最終的には1名の採用に繋がった。								
その他目標値の実績	目標値 (計画)	70	目標値 (実績)	60	目標達成度	85.7%				
	総合受付で、アンケート等資料の配布枚数でカウント。総来場者は60名、企業ブースには延べ39名 (実質は41名) の訪問があった。1企業訪問数平均が1.63名、最高が9名であった。昨年より来場者数は倍増したものの、ブースを訪問した延べ人数は減少した。									
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)	<p>企業側の参加意欲は高く応募段階70社を超えたが、スペースの関係もあり最終25社 (一社支援対象外) で実施した。今回は説明会から面接会に切り替え、ハローワーク茨木とより緊密に連携して周知・集客を図った。また、オープニングセミナーや証明写真撮影をアナザーコンテンツとしたことで、一定の集客がはかれ、来場者は、目標には届かなかったものの昨年から増加した。</p> <p>大企業を中心に景気が回復し、求人倍率の上昇、完全失業率の低下、人手不足もあり雇用環境は売り手市場が続いている。しかし、中小企業にとっては、自社単独ではマッチングの機会がなかなか設定できないため、その機会創出の場が必要であると思われる。当事業は継続して実施し、次回も面接会を開催して、より多くの来場者並びに内定者ができるように取り組んでいきたい。</p>								

事業名		“高槻名産品”普及・販売促進支援事業						
想定する実施期間		2010 年度～ 2019 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)	高槻市内には地域として誇れる地元名産品を製造・販売する事業所が点在しており、それら事業所は小規模・零細事業所である事から、自社の商品を効果的にPRする事は困難であり、販売場所や販売機会においても限界があるといえる。そこで、これら店舗を地元百貨店で一堂に出展して、販売機会を提供する事により、地元名産品の認知度の向上と販売促進を支援する事を目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高槻市内に所在し、地域として誇れる飲食料品・工芸品等を製造・販売する事業所を対象とし、約35事業所を目標とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■催事名：たかつきご当地味めぐり</p> <p>■開催時期：10月5日(土)～8日(火)</p> <p>■会場：高槻阪急 地下1階食品催事場</p> <p>■出展事業所：29店</p> <p>■売上合計：920万円(前年比49.9%)</p> <p>高槻阪急との共催で、地元名産品に特化した物産展として開催した。なお、出展事業所の募集については、過去出展経験のある事業所他、経営指導員の候補事業所への訪問等による直接的勧誘を積極的に行った。</p>						
	①府施策連携							
	②広域連携							
③市町村連携	高槻市の後援を取って、市が発行する高槻市広報誌を通じて同催事の周知活動を行った。							
④相談相乗	事業所への出展要請のヒアリングを基に、特に販路開拓に関するアドバイスをを行いカルテ化した。カルテ化は実績の29事業所のうち4事業所であった。							
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)	29	支援実績率	82.9%	満足度	79.3
事業の実績/目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	支援企業目標35事業所のところ、実績は29の事業所であり、実績率82.9%であった。当事業は市内各地域に点在する事業所を地元百貨店に集約して催事を実施したものであったため、出展者にとって店舗や商品の効果的なPRに繋がったといえる。これはアンケート結果において、86.2%の事業所から「PR・販売促進に役立った」との回答を得ており、その証左となっている。一方、販売場所・販売機会の提供の観点からは、目標の売上高に対する実績の満足度は62.1%で昨年の67.9%を下回った。また、次回出展については65.5%事業所が希望する結果となった。今回は、「西武高槻店」から「高槻阪急」に屋号変更後の初の地階開催だったが、阪急の利用者を含め市内外問わず集客につなげることができた。アンケート結果をみても、新規での売上・認知拡大に繋がったとの声が圧倒的に多く、出展事業所の高い満足度に繋がったと考える。本事業による事業所の意識変化として、特に顧客購買に繋げる為に”いかにプロモーション活動に力を入れる必要があるか”気づきを与えることができたことにある。						
		アンケートで今後の自社のPR・販売促進に役立つと回答した出展者の割合						
	数値目標	90%以上	実績数値	86.2%	目標達成度	95.8%		
		アンケートで他店との交流を行えたと回答した出展者の割合						
数値目標	50%以上	実績数値	51.7%	目標達成度	103.4%			
成果の代表事例	第11回目となる当催事は、小規模事業者にとって”販路拡大”を図る絶好の機会であり、個別訪問や事前ヒアリングの中でも非常にニーズの高い事業であると感じた。特に創業間もない事業者(公園とタルト様等)からは「これからの継続来店に繋げることができた。製造能力にまだまだ課題があると感じた。」等、アンケート結果から満足度の高さと課題発見があったことも確認できている。地域催事の価値は、元々の認知度やポテンシャルの高い事業者を集約するだけでなく、育てていくことにも意義があると考えられる。その観点でも、今回の催事で初出店をかけた事業者は、売上の数字に限らず代表事例と言える。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	購入者数8,500名	目標値(実績)	5,100名	目標達成度	60.0%		
	初日はオープニングと合わせて複数のイベントが並行していたため、顧客の回遊による来店があったと考えている。一方、残り3日間の来店数は減少の一途を辿り、1日目売上高に対して65%の着地となっている。この要因は本催事の告知がスケジュール上間に合わなかったこと、品切れによる機会損失が目立ったことに起因している。ただし、出店数及び開催日数が減っているにも関わらず、昨対比60%で着地できたことは、満足のできる結果であったと感じている。							
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)	今回はオープニングセレモニーと同時開催であった故に一定の顧客の流動は予測できたが、当催事を主目的に訪れた顧客が少なかったように感じる。この要因は出店事業所が確定せず、広報が遅れたことにある。また満足度が一部低迷した要因として、水回り等設備の問題により主力商品が出品できなかったこと、レジ操作のOJTが行きわたらず、当日阪急側のフォロー体制も間に合っていなかったこと等が挙げられる。今後はスケジュールを逆算し、早い段階で事業所の確定及びOJT対応、従業員の意思統一を図る必要がある。						



高槻商工会議所

事業名	ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業							
想定する実施期間	2018 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)							
	大阪府内ものづくり中小企業・小規模事業者は、優れた技術や製品を生産しているにもかかわらず、日常業務に追われ、それを有効活用するノウハウを持ち合わせていない企業が多い。そこで当所では、高槻市内を中心とした府内ものづくり中小企業が持つ経営課題に対し、大阪の産業の活性化と地域社会に貢献する「大阪ものづくり優良企業賞」に関する説明会の開催及び受賞に向けた個別支援を実施する。優れた技術力や品質管理等を持ち、市場での高い評価が期待できる優秀な「ものづくり中小企業」を発掘し、販路開拓等に繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)							
	主に中小企業・小規模事業者(但し、ものづくり優良企業賞の申請については、大阪府内に本社を有する中小企業者で、業種が製造業または組込ソフトウェア業として、工業製品の設計、製造技術に関連する事業を営む会社または個人(創業または事業開始から3年以上を経過した事業者)に限る)							
事業の概要	実施時期・具体的な内容及び事業手法							
	I. 高槻・茨木・摂津「匠企業」フェア 高槻市・茨木市・摂津市の【大阪ものづくり優良企業賞】認証企業(匠企業)から出展を募り、共同で匠企業のPRを行い、販路開拓のための展示商談会を開催した。 ■開催までのスケジュール 9月～10月 出展者募集 11月 出展者決定 12月 出展者説明会 ■開催日:令和2年1月29日(水) 10:00～16:30 交流会16:30～17:30 ■会場:大阪産業創造館3階マーケットプラザ ■実施内容: ①高槻・茨木・摂津「匠企業」フェア 来場者数152名 匠企業ブース展示19社(内訳:高槻11社、茨木4社、摂津4社)、支援機関ブース展示(MOBIO、高槻市・高槻商工会議所、茨木市・茨木商工会議所、摂津市・摂津市商工会、摂津ブランドのブース展示)、匠企業の紹介ボード ②経営支援セミナー 33事業所39名(うち、支援対象企業数:27事業所30名 但し、下記セミナーを2本とも受講した重複企業を除いた実質企業数である。) 1. 産学マッチングセミナー(匠企業フェア内で10:30～11:30に開催) テーマ:「大阪発:本当のニーズから出発する医療機器事業化 ～リアル“下町ロケット ガウディ計画”～」 講師:大阪医科大学 胸部外科学教室 専門教授 根本慎太郎 氏 参加者数:16事業所18名(うち、支援対象企業数:12.5事業所14名) 2. 匠企業イノベーションセミナー(匠企業フェア内で14:00～15:30に開催) テーマ:「匠技術、技能の承継と競争力の向上 ～ものづくり企業のビジネスモデル～」 講師:立命館大学大学院テクノロジー・マネジメント研究科 教授・研究科長 名取隆 氏 参加者数:25事業所29名(うち、支援対象企業数:20.5事業所22名) II. 「大阪ものづくり優良企業賞2020」応募準備説明会 ■開催日:令和2年3月19日(木) 14:00～16:00 ■会場:高槻商工会議所 3階第1・第2会議室 ■実施内容: ①2019年度を受賞企業の取組事例:(株)オカソエ製作所 石岡良昌 氏、高槻商工会議所 コーディネーター 森茂治 氏 ②2020年度の募集説明、質疑:大阪府商工労働部中小企業支援室ものづくり支援課 販路開拓支援グループ職員 ■支援対象企業数:2事業所2名 ※各説明会後に応募予定企業に対し、6月の応募締切に向けて申請書作成方法等に関する個別支援を行う予定である。							
	<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="437 1819 538 1918">①府施策連携</td> <td data-bbox="538 1819 1654 1918">ものづくり支援課 販路開拓支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、商工労働部、MOBIO等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="437 1918 538 2030">②広域連携</td> <td data-bbox="538 1918 1654 2030">当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会の担当者と企画段階から打合せを重ね、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。チラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="437 2030 538 2130">③市町村連携</td> <td data-bbox="538 2030 1654 2130">茨木市・高槻市・摂津市の後援を受け、市のメルマガや広報等にてPR記事掲載を行った。また、高槻市ものづくり企業交流会などの会合において周知ご協力いただいた。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="437 2130 538 2242">④相談相乗</td> <td data-bbox="538 2130 1654 2242">2019年に開催した説明会終了後、大阪ものづくり優良企業賞に応募予定企業に対し個別支援を行い、当所が支援した1社、茨木が支援した1社、摂津が支援した1社ともに匠企業として受賞された。2020年募集分に関しては応募締切が6月15日までとなっており、応募予定企業に対し引き続き支援を継続する。</td> </tr> </table>	①府施策連携	ものづくり支援課 販路開拓支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、商工労働部、MOBIO等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。	②広域連携	当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会の担当者と企画段階から打合せを重ね、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。チラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。	③市町村連携	茨木市・高槻市・摂津市の後援を受け、市のメルマガや広報等にてPR記事掲載を行った。また、高槻市ものづくり企業交流会などの会合において周知ご協力いただいた。	④相談相乗
①府施策連携	ものづくり支援課 販路開拓支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連携を図りながら運営を行った。また、商工労働部、MOBIO等の配信メールマガジンにてPR記事掲載を行った。							
②広域連携	当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会の担当者と企画段階から打合せを重ね、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。チラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。							
③市町村連携	茨木市・高槻市・摂津市の後援を受け、市のメルマガや広報等にてPR記事掲載を行った。また、高槻市ものづくり企業交流会などの会合において周知ご協力いただいた。							
④相談相乗	2019年に開催した説明会終了後、大阪ものづくり優良企業賞に応募予定企業に対し個別支援を行い、当所が支援した1社、茨木が支援した1社、摂津が支援した1社ともに匠企業として受賞された。2020年募集分に関しては応募締切が6月15日までとなっており、応募予定企業に対し引き続き支援を継続する。							



	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	18	支援企業数(実績)	19	支援実績率	105.6%	満足度	70.5
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	18	支援企業数(実績)	2	支援実績率	11.1%	満足度	90.0
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>2020年1月開催の高槻・茨木・摂津「匠企業」フェアについて、開催1ヵ月後に実施したフォローアップ調査によると、商談成果(成約)の合計件数は33件、合計金額は94万円、名刺交換件数(訪問者数)は合計462件であった。その中には、匠企業同士の交流から商談に発展した案件もあった。しかし、開催から日数が経ってない中での調査であったため、商談継続中が比較的多く、成約にまで至っていないケースも散見された。</p> <p>出展者の約36%が「他社の新製品・商品・技術・事業への取り組みを知ることができた」、約26%が「異業種企業などからのアドバイスを得ることができた」と回答するなど、とりわけ情報収集において本事業が役立ったとうかがえる。また、約18%が「販路拡大イベントへの参加意欲が増した」、約15%が「異業種との交流意欲が増した」、約15%が「自社の知名度やイメージ、信頼度が向上した」、「展示商談会の出展ノウハウを習得することができた」との回答から、販路開拓に寄与でき、販路開拓に対する意識向上にも貢献したと考えられる。</p> <p>また、フェア内で開催した2本のセミナーに関して、支援企業数は、目標36社のところ実績が27社であった。受講者アンケートでは、セミナーの内容に関する満足度は、合計36名中21名が満足、10名がやや満足、4名が普通と回答し、参加者全体の88.3%が満足と概ね良好であった。</p> <p>また、2020年3月には説明会を開催し、支援企業数は、目標18社のところ実績が2社であった。参加者アンケートでは、説明会の内容に関する満足度は、2名中1名が満足、1名がやや満足と回答し、参加者全体の90%が満足と良好であった。</p> <p>説明会の参加動機(ものづくり優良企業賞に何を期待しているか。複数回答可)に関しては、「販路開拓、自社PRへの活用」との回答が2名、「自社の技術能力の分析、知的資産の洗い出し」、「他社に対する競争力強化」、「従業員のモチベーションアップ」が各1名であった。「ものづくり優良企業賞の応募申請予定」の質問に対し、「応募する」との回答が2名であった。</p> <p>以上から、参加事業者は、同賞を販路開拓等に活用することで、自社の強みの発見や知的資産の洗い出し、競合他社との優位性の保持、従業員のモチベーションアップを図るなど、経営力を向上させたい意向がうかがえる。本説明会への参加により、大阪ものづくり優良企業賞に関する基礎知識や応募申請書の作成手法、その活用ノウハウについて相当の理解が得られ、今後の経営への積極的な活用推進の素地ができ、大阪ものづくり優良企業賞の応募に対する意識向上に繋がられた。</p>							
	指標	商談件数							
	数値目標	90件	実績数値	240件	目標達成度	266.7%			
	指標	説明会後のアンケートで、「今後、ものづくり優良企業賞に応募する」または「ものづくり優良企業賞応募を検討する」と回答した企業の割合							
	数値目標	50%以上	実績数値	100.0%	目標達成度	200.0%			
成果の代表事例	<p>2019年の説明会終了後、O社に対し個別支援を行ったところ大阪ものづくり優良企業賞を受賞された。「匠」ロゴを入れた会社案内チラシや名刺を作るなど、「匠」を活用することで引き合いが以前より増え、大いに自社PRに役立っている。「匠」受賞を機に上場企業との新規取引にも繋がるなど、新規の問合せも増えている。匠企業フェアが初の展示会出展だったため、展示会の出展ノウハウを習得できた。匠受賞後は着実に売上を伸ばし、新しい設備も導入予定であり、新たな従業員の雇用にも繋がるなど手応えを感じている。今後も引き続き、「匠」を有効活用しながら積極的に販路開拓に注力する予定である。</p>								
その他目標値の実績	目標値(計画)	36社	目標値(実績)	27社	目標達成度	75.0%			
	経営支援セミナー(産学マッチングセミナー及び匠企業イノベーションセミナー)の参加企業数								
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)	<p>匠企業フェアに関して、2回目の開催であり、今回は大阪産業創造館へ場所を移して初めての開催だったことから、出展者アンケートに「来場者が少なかった。集客力を上げて欲しい。」との回答が見受けられた。また、来場者アンケートの満足度は83.2%と良好だったが、「出展企業が少ない。」との回答があった。結果的に集客面に課題を残すなど認知度不足であると感じた。次年度からは新たに守口門真商工会議所とも連携し、行政や支援機関、金融機関など各方面との連携を深めることで、特に広報面を強化すると共に、商談から成約の可能性を上げるために更に事前マッチングに対する取り組みを改善したい。</p> <p>また、応募準備説明会の指標『「今後、ものづくり優良企業賞に応募する」または「ものづくり優良企業賞応募を検討する」』とアンケートで回答した企業の割合が、目標50%に対し実績100%で数値目標を大きく上回った。これは、説明会での事例発表企業の参考になる話を聞くことで応募意識向上に繋がったと考えられる。参加者の満足度も9割に達し、好評であった。2019年に実施した説明会の参加企業への個別支援により、高槻1社、茨木1社、摂津1社が大阪ものづくり優良企業賞を受賞された。受賞を機に着実に売上を伸ばした匠企業は「取引先の信用力が向上した。従業員のモチベーションアップに繋がった」と喜びの声をいただいた。しかし、2020年3月に開催した説明会の支援対象企業数が目標18社に対し実績2社と目標を大きく下回ったのは、新型コロナウイルス感染症の影響が大きく、説明会参加を控えた企業が多かったことが要因である。次年度は、大阪府ものづくり支援課や広域連携となる茨木商工会議所、摂津市商工会、地元金融機関等との連携を深め、開催時期や会場についてよく協議し、広報手段を改善・工夫することにより説明会の参加者数アップを、ひいては、大阪ものづくり優良企業賞受賞企業の増加を図りたい。</p>							

高槻商工会議所

事業名		BCP・BCMの普及促進							
想定する実施期間		2014 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)	東日本大震災や平成30年度に発生した大阪北部地震、西日本豪雨、関西を直撃した台風21号を契機として社会の防災・減災意識が高まりつつあり、また、近い将来南海トラフ地震が高い確率で発生すると予測されている。このような観点から中小企業においてもBCP、BCMの普及促進がますます重要となってきている。しかし、残念ながら現状は、中小・零細企業は2割に満たない程度の策定に留まっている。そこで、これらの企業を対象にBCP策定の必要性、手順等およびマネジメントについて解り易く解説してBCP、BCMの普及と定着の促進を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	特定業種に限定せず、高槻市、茨木市、摂津市、島本町の各事業所で、BCP、BCMについて基本的知識を持っているものの策定には至っていない企業、BCPを策定する必要性は理解しているものの、どのように着手すればよいか戸惑っている企業等を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■開催日：令和元年10月11日(金) ■時間：15:00～17:00 ■会場：高槻商工会議所 4階大ホール ■講師：ミネルヴァベリタス株式会社 代表取締役 松井 裕一朗 氏 ■テーマ：事業継続計画(BCP)策定セミナー ■実施内容：①事業継続とは②防災と事業継続の違い③事業継続計画(BCP)策定のポイント④地震対策としてのBCPからの脱却⑤事業継続計画(BCP)の事例紹介 また、大阪府が推奨する事業継続計画(BCP)の策定支援策等の紹介 ■参加者数：24事業所25名(支援対象企業は21.5社22名)							
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	経営支援課経営革新グループの担当者と、連絡を密に取り合いセミナーを実施した。また、商工労働部配信のメルマガジにて、本セミナーのPR記事掲載を行った。						
②広域連携		当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会の担当者間で連絡を密に取り合い、講師の選定やチラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、7月初旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。							
③市町村連携	高槻市・茨木市・摂津市・島本町の後援を受け、各市や町のメルマガや広報等にてPR記事掲載を行った。								
④相談相乗	セミナー終了後、講師によるBCPに関する個別相談を実施したところ、2事業所が利用するものの、カルテ化はできなかった。								
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)	35	支援企業数(実績)	21.5	支援実績率	61.4%	満足度	98.2
	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)	支援企業数の内訳は、高槻15社、茨木3.5社、摂津2社、島本1社であった。受講者アンケートでは、今回のセミナーを受講しての満足度について、22名中20名が満足、2名がやや満足と回答し、参加者全体の98.2%が満足と好評であった。また、「セミナー受講後の自社の変化について当てはまるものを選択せよ(複数回答可)」という設問に対し、「BCP策定の必要性を理解することができた」が19名、「BCP策定の意識を高めることができた」が17名、「BCP策定にあたり自社で取り組むべき課題が掴めた」が6名の回答があった。この結果が示すとおり、受講者に対して、新たな気づきや取組のきっかけを与えることができたと思われる。							
		指標	BCPの策定および・BCM実施を検討する企業の割合						
		数値目標	85%以上	実績数値	95.5%	目標達成度	112.4%		
	成果の代表事例	アンケートの集計により、「防災とBCPの違いが理解できた」3社、「BCP策定にあたり目的・ポイントが理解できた」2社、「情報収集の手段がわかった」2社等、新たな気づきや取組のきっかけを与えることができた。現在のところ、BCPに関する具体的な事例は掌握できていないが、今後成果に繋がるとと思われる。							
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)	支援企業数は、目標35社に対し結果は21.5社となった。セミナー当日に台風19号接近の影響により、セミナー申込者のキャンセルが発生したことが参加者低迷の主な要因である。内容は、事業継続や防災等、非常に関心の高いテーマだったので、参加者全体の満足度が98.2%と好調であった。その要因の一つは、BCMよりもBCPに重点を置き、普及促進に力を入れたことと思われる。次年度は中小企業に更なる参加をして頂くため、今まで以上に高槻市、茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会とも連携をし開催時期(令和3年1月頃)やカリキュラム(中小企業強靱化法の概要や事業継続力強化計画認定制度等を取り入れた内容)を変更し、普及啓発に努めたい。							



高槻商工会議所

事業名		AI・IoT活用セミナー																												
想定する実施期間		2018 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)	「第4次産業革命」の急速な進展により、AI（人工知能）やIoT（モノのインターネット）、ビッグデータ、産業用ロボット等への関心が高まっており、ビジネスの現場で活用が進んでいる。これらは、大手企業のみならず、中小・零細企業にとっても、人手不足の解消や生産性向上、業務効率・省力化等が期待できるものである。しかし、実際に自社に適したものを導入するには、具体的な導入方法や知識の不足により、依然としてハードルが高いのが現状である。そこで、本セミナーでは、「AI」と「IoT」にテーマを絞り、具体的事例を交えながら、中小企業の現場でも取り組める導入手法について分かりやすく解説する。簡素で迅速なAI/IoT導入を促進し、既存事業（商品・サービス）への応用はもちろん、新たな商品・サービスの開発等を図るビジネス展開に繋げる。																												
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、AI/IoTを導入・活用し、生産性向上（業務効率化）を図りたい中小企業経営者、小規模事業者、従業員、創業予定者等																												
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■講座名：中小企業でも活用できる！AI・IoT活用セミナー</p> <p>■開催日：令和元年11月19日（火）</p> <p>■時間：14:00～16:00</p> <p>■会場：高槻商工会議所 4階大ホール</p> <p>■講師：有限会社そびや・(株)EBILAB 常盤木 龍治 氏</p> <p>■内容： 老舗店舗の伝統と最先端技術導入による「勘」から「データ」による店舗経営・運営の効率化・合理化について事例を交えながらAI・IoTの実践的な活用法に関する解説を行った。 ※講義後に個別相談会を開催</p> <p>■参加者数：20事業所26名（うち、支援対象企業数19事業所20名）</p>																												
		<p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="5">ものづくり支援課 技術支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連絡・協議しながら講師を選定し、セミナーを開催した。また、商工労働部のメールマガジンやIoT推進ラボ関係者へのDMにて、本セミナーのPRを行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="5">当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会の担当者間で連絡を密に取り合っており講師を選定し、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、9月上旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="5"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="5">セミナー終了後、AI・IoT活用に関する個別相談会を開催し、3事業所が利用するなど相談事業への相乗効果があった。</td> </tr> </table>						①府施策連携	ものづくり支援課 技術支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連絡・協議しながら講師を選定し、セミナーを開催した。また、商工労働部のメールマガジンやIoT推進ラボ関係者へのDMにて、本セミナーのPRを行った。					②広域連携	当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会の担当者間で連絡を密に取り合っており講師を選定し、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、9月上旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。					③市町村連携						④相談相乗	セミナー終了後、AI・IoT活用に関する個別相談会を開催し、3事業所が利用するなど相談事業への相乗効果があった。			
①府施策連携	ものづくり支援課 技術支援グループの担当者と実施内容について企画段階から連絡・協議しながら講師を選定し、セミナーを開催した。また、商工労働部のメールマガジンやIoT推進ラボ関係者へのDMにて、本セミナーのPRを行った。																													
②広域連携	当会議所と広域連携である茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会の担当者間で連絡を密に取り合っており講師を選定し、チラシの作成は当所が行い、双方でPRに努めた。具体的には、9月上旬からチラシ配布、HPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図った。開催当日は各所担当者が協力して運営を行った。																													
③市町村連携																														
④相談相乗	セミナー終了後、AI・IoT活用に関する個別相談会を開催し、3事業所が利用するなど相談事業への相乗効果があった。																													
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)	25	支援企業数(実績)	19	支援実績率	76.0%	満足度	100.0																					
	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)	支援企業数の内訳は、高槻11社、茨木4.5社、摂津2.5社、島本1社であった。今回のセミナーの受講者アンケートでは、20名中20名が「満足」と回答し、満足度100%と大変好評であった。また、セミナーの習得度（理解度）において、20名中13名が「よく習得できた」、7名が「だいたい習得できた」と回答し、受講者の理解度も非常に高かった。「セミナー受講後の自社の変化について当てはまるものを選択せよ」という設問に対し、「AI・IoTを活用・導入し、経営（業務）に役立てていきたい」が11名、「今すぐではないが、AI・IoTの活用・導入について今後、検討したい」が8名、「AI・IoTを活用・導入する予定はない」が1名の回答があった。上記の回答結果が示すように、当セミナーによるAI・IoTの活用法に関する知識の習得により、生産性向上や業務効率化ひいては経営力や売上向上につながるノウハウについて相当の理解が得られた。また、AI・IoTを活用し経営に役立てようとする導入に向けた意識が向上した企業の割合が全体の95%を占めていることから、今後の積極的な経営への活用推進の素地ができた。																												
		指標	AI/IoT活用の必要性を学び、導入に向けた意識が向上した事業所の割合																											
		数値目標	80%以上	実績数値	95.0%	目標達成度	118.8%																							
成果の代表事例	<p>受講企業名：T社</p> <p>本セミナー終了後の個別相談において、“当社は飲食業を営んでおり、作業の効率化と人手不足が課題となっており、効果的な手段とその対策に関して相談したい”について、セミナー講師かつ相談員である常盤木氏から、POSシデータや天候データを自動で収集し、店舗のコンディションを可視化、分析する(株)EBILABが開発したサービス“TOUCH POINT BI”の使い方や活用法、導入スケジュールなど具体的なアドバイスを受けた。その後、自社で同ツールを導入することで業務効率改善に繋がった。</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>上記目標達成度を示した通り、指標「AI/IoT活用の必要性を学び、導入に向けた意識が向上した事業所の割合」の達成率は118.8%となり、数値目標を上回った。これは、実践的なAI・IoTの活用ノウハウを習得することで、自社の業務効率化や生産性向上を図ろうとする企業ニーズと本事業の趣旨が合致したことによるものと考えられる。従って、本セミナーを開催することにより中小企業支援事業の一環として、一定の役割を果たしたと思われる。しかしながら、参加企業数は目標25社に対し実績は19社と目標を下回った。これは、当初は支援対象企業数である25社程度の申込があったが、開催直前に参加確認の連絡を入れるなど対応したものの、結果的には開催直前や当日キャンセルがあり、支援企業数の目標値を下回る結果となった。受講者の関心のあるテーマの選定、参加しやすい日時・曜日等の設定や広報手段を改善、工夫することにより、更なる受講者数のアップを図りたい。また、今回のセミナー満足度が高かったことと、参加者アンケートにも「業務効率や人手不足対策の事例を聞きたい。」という回答があったため、次年度も引き続き、中小企業でも活用でき、生産性向上・業務効率化に効果的なIoTやRPA等の導入手法や事例を紹介するセミナーを開催したい。</p>					