

平成31年度
事業実績報告書

申請者の概要

申 請 者	団体名	富田林商工会		
	代表者職・氏名	会長 金谷一彦		
	所在地	〒584-0012 富田林市粟ヶ池町2969-5		
	担 当 者	職・氏名	事務局長 松井 勝	
		連絡先	電話番号（直通）：	0721-25-1101
F a x：			0721-25-9009	
	E - m a i l：	info@tonshow.or.jp		
①設立年月日		昭和37年7月22日		
②職員数 (うち経営指導員数)		10名(9名)		
③所管地域		富田林市・太子町・河南町・千早赤阪村		
④管内事業所数		4,359		
⑤管内小規模事業者数		3,074		
⑥会員数(組織率)		2122(48.3%)		
※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)				
<ul style="list-style-type: none"> (1) 商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと (2) 商工業に関する情報又は資料を収集し、及び提供すること (3) 商工業に関する調査研究を行うこと (4) 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること (5) 展示会、商談会等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと (6) 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること (7) 商工会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 (8) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること (9) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと 				

富田林商工会

(1) 事業の目標

管内小規模事業者は、売上の減少、経営者の高齢化、働き方改革等様々な問題を抱えている。このような問題、課題に対して、経営者の生の声を聴きそのメニューごとに対応策を講じ、経営支援の強化を図る。事業所の中で、より専門的且つ高度化な支援が必要な事業所については、関係支援機関、各種専門家と連携を取るような体制で事業を行う。平成31年度は相談支援事業については事業承継支援、販路開拓支援、金融支援を引き続き重点的に実施。地域活性化事業については、継続事業を更にバージョンアップし、また新規事業としてはキャッシュレス時代に対応する為のキャッシュレス化推進事業を実施。何れの事業も各種関係団体と連携を図りながら事業の推進を行い、小規模事業者の経営改善と体質改善また雇用の拡大、安定化に繋げることを目標に各種事業を実施。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営相談支援事業については、従来より窓口指導を強化。またSNSを活用し情報交換の中で、小規模事業者が抱える課題を見つけ出し、解決に向けた支援を行い、事業承継、IT、IOT等知識が乏しく、より専門的支援が必要な課題については、ミラサボやよろず支援拠点等関係支援機関に繋ぎ、解決に向けた支援を積極的に実施した。また地域活性化事業については、新規事業として労働力不足の解消や生産性の向上を図る為のキャッシュレス化推進事業を実施。その他事業は、昨年に引き続き小規模事業者の販路拡大策、労務管理対策、ものづくり企業の技術力向上のためのセミナー等実施。また地域振興や商工業の貢献につながるまちゼミ、とんバル事業や地域ブランド商品、特産品等（地域観光資源）の情報発信も実施した。地域活性化事業を実施したことにより企業の販路開拓や業務の効率化を図ることができ経営相談事業との相乗効果を上げることができた。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

小規模事業者が抱える様々な課題を窓口、巡回指導を通じて実態を把握し、課題解決に向けた支援をミラサボやよろず支援拠点のコーディネータ、また税理士会等の関係機関と連携して支援を実施した。結果、事業者が販路開拓・拡大を図ることができ経営革新や企業の体質改善を図ることができた。地域活性化事業について全体としては、参加した企業及び従業員共に意識改革やスキルアップができたのではないかと。特に今回新規事業として実施したキャッシュレス化推進事業は、業務効率化、労働力不足解消や生産性向上に繋がるとの事で大変好評であった。また地域特産品のブランド情報発信事業も年々認定商品も増え知名度も増してきた。またとんバル、まちゼミ事業も新規顧客の獲得、販路拡大等に繋がり引いては市内観光事業の活性化や地域振興に貢献できた。各地域活性化事業を広域の商工会、会議所また関係機関とも連携して実施したことにより事業効果と地域の活性化をより以上に図ることができた。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

小規模事業者の抱える課題が年々多様化、複雑化している。その課題解決に向けて支援するには、様々な角度から手段を講じる必要がある。そしてニーズに応えるためには分野ごとの専門家や関係機関との連携支援が益々必要になってきている。卸・小売業においては大型店の出店、取引先の廃業などで依然として厳しい経営状況が続いている。また製造業至っては引き続き労働力不足、特に若年者の人手不足が問題となっている。このような課題ニーズに応えるために様々な手段を講じて、強固な経営体質を作り上げていくための支援が益々重要となってきている。管内の小規模事業者においては、事業主の高齢化による後継者問題（事業承継）の相談も多くなっている。事業者が廃業し減少することは管内地域が衰退することにもなり、今後事業承継支援が急務となってきている。

(5) 来年度への取り組み

次年度は巡回、窓口による指導をより強化する。新型コロナウイルス感染症の影響等により、各種相談が増えると予想される。特に最も相談が多くなる金融支援、労務支援については、関係支援機関、専門家団体とより連携を図りながら支援していく。また経営指導員のスキルアップを図るために、引き続き指導員研修にも積極的に参加し、幅広い事業者の相談ニーズに対応できる知識を習得する。そして昨年度「経営発達支援計画」が認定されたことを受け、従来より増して府及び市町村、関係機関団体と連携を取りながら事業を実施し、管内地域の独自性や主体性を生かしながら地域の活性化を図ることとする。

富田林商工会

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

2019年は4月1日から「働き方改革関連法」が順次施行されるに伴い、制度の知識取得に向けた労働環境整備に向けた労務関連相談が増加。それ以外にも、台風、地震に見舞われた2018年の修繕費捻出から資金調達支援やコスト削減による資金繰りの改善や収益向上や利益率の改善に向けた販路拡大支援により、経営回復に向けた支援も多く見られた。

支援成果において、地域活性化事業における展示会や交流会により顧客接点が増加した営業先の確保を活かし、事後の直接営業を行う際、SNSの活用による接点効率向上に向けた支援や、地域活性化事業に参加した方が、独自に交流会や民間展示会の活用を行う等、積極的な営業活動が推進できたと言える。

(成功事例) 業種：仏壇仏具小売業

内容：仏壇具業界は大型仏壇の市場低迷や周辺市場減退により顧客減少が著しい中、経営を維持する事さえ困難な状態であった。3年前より独自商品としてスワロフスキー仏像を開発し、当初、情報発信に関する支援から卸先確保など支援成果を上げて来た。今年度は、5年後のインバウンド市場を前に、地域性の高い「楠」との命名した地域仏像を開発について事業計画支援を行い、その上で同PRに向けた販促強化としてカルテ支援での環境構築から、地域活性化事業である大阪勧業展の活用、ビジネスチャンス発掘フェア出展と連動した支援により、実際の顧客接点増加と営業能力自体の成長も見られる支援成果が見られた。※ビジネスチャンス発掘フェアは当会地域活性化事業ではない。

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	323	323	100.0%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	18	18	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	3	3	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	84	84	100.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	5
記帳支援	事業所	21	21	100.0%	5
労務支援	支援数	63	63	100.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	5	5	100.0%	5
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	81	81	100.0%	5
事業計画作成支援	支援数	10	10	100.0%	5
創業支援	事業所	0	0		
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	10	100.0%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	63	63	100.0%	5
財務分析支援	事業所	0	0		
5S支援	事業所	14	14	100.0%	5
IT化支援	事業所	19	19	100.0%	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	26	26	100.0%	5
災害時対応支援	事業所	0	0		
結果報告	事業所	323	323	100.0%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

今回、2018年の台風の影響もあり、経営悪化が懸念される中、2019年を迎え、販路拡大に向けた支援対応を計画していたが、実際には以前支援の成果から業績が上がる事業所が多く、個人事業所から法人化に向けた業態変化について方向性の確認に向けた相談が多く見られ、カルテ支援での経営向上に向けた支援成果から次のステップに向けた専門的な知識の習得機会として専門支援が活用された。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
経営相談	継続	相談件数	30	30	100.0%	5

富田林商工会

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

地域の独自性、主体性を活かしながら、地域産業の活性化を図る目的で、戦略性、実効性及び持続性のある事業を実施した。今回、新規事業として労働力不足や業務の円滑化を図るためにキャッシュレスセミナーを開催。また、働き方改革を推進できるよう、雇用管理セミナーの回数を増やすなど雇用の維持につなげることができるセミナーを実施した。継続事業として、地域ブランド開拓情報発信事業を実施し、地域資源の活用やインバウンド需要に対応できるような地域と連携した取り組みを実施、支援した。また、創業セミナーも定期的を開催し、創業者の育成、促進を図り一人でも多くの創業者を創出できるよう取り組んだ。IT、IoT事業なども積極的に取り組むことにより、今後の地域市場の縮小にも対応できる経営基盤を作ることができた。他の商工会、商工会議所と連携し、各種セミナーやマッチング事業などを実施した結果、地域活性化事業と経営相談支援事業との相乗効果を図ることができた。

今年度は、単独事業また、各地域と連携した広域事業を実施し、地域活性化事業を効果的に開催したことにより、小規模事業者に対して幅広い支援を実施したことで、知識の向上や、新たな顧客の獲得など指標の目標を達成することにつながり、地域小規模事業者（支援事業所）の成長改善等に貢献することができた。

(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
	地域ブランド開拓情報発信事業	26	25	96.2%	93	自社製品の販路拡大ができた割合	70	88	125.7%	5
	〃	14	14	100.0%	87	自社製品の販路拡大ができた割合	70	79	112.9%	5
	〃	20	20	100.0%	94	自社製品の販路拡大ができた割合	70	90	128.6%	5
	とんだばやしバル事業	50	48	96.0%	73	事業を実施したことにより販路の拡大、新規顧客の獲得に繋がった割合	70	77	110.0%	5
	富田林まちゼミ事業	20	17	85.0%	84	事業を実施したことにより販路の拡大、新規顧客の獲得に繋がった割合	70	82	117.1%	5
○	キャッシュレス化推進事業	40	25	62.5%	91	キャッシュレス化に取り組むまたは興味を持った事業者の割合	80	88	110.0%	5
○	雇用管理労務対策セミナー	35	39	111.4%	86	雇用管理について理解を深めることができた企業割合	70	97	138.6%	5
	〃	35	32	91.4%	88	雇用管理について理解を深めることができた企業割合	70	100	142.9%	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
	ITツール活用支援事業	30	23	76.7%	91	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合	70	83	118.6%	5
	〃	30	21	70.0%	87	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合	70	81	115.7%	5
	〃	30	21	70.0%	92	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合	70	86	122.9%	5
	〃	35	56	160.0%	91	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合	70	77	110.0%	5
	農商工連携事業	46	33	71.7%	82	事業者間連携ができて企業割合	60	73	121.7%	5
	〃	24	24	100.0%	91	PRしたことによる新規顧客の開拓、販路拡大ができた割合	60	83	138.3%	5
○	製品商品サービス魅力強化発信事業	18	26	144.4%	86	WEBデザインについての理解力が向上した企業割合	80	82	102.5%	5
○	〃	3	3	100.0%	90	WEBデザインについての理解力が向上した企業割合	80	100	125.0%	5
○	創業促進事業	14	29	207.1%	86	創業意識が向上した割合	80	83	103.8%	5
○	〃	14	12	85.7%	90	創業意識が向上した割合	80	83	103.8%	5
○	〃	14	11	78.6%	91	創業意識が向上した割合	80	91	113.8%	5
○	〃	14	12	85.7%	94	創業意識が向上した割合	80	92	115.0%	5
○	〃	12	10	83.3%	96	具体的に創業に向けた取り組みが出来た割合	80	90	112.5%	5
○	〃	6	5	83.3%	100	具体的に創業に向けた取り組みが出来た割合	80	100	125.0%	5
○	中小企業のIT/IOT導入支援事業	22	16	72.7%	92	IoTに対して知識が向上した企業割合	80	88	110.0%	5
○	〃	3	3	100.0%	90	IoTに対して知識が向上した企業割合	80	100	125.0%	5
○	技術力向上支援事業	15	11	73.3%	93	技術力向上・課題解決に役立つと回答した企業割合	70	82	117.1%	5
○	〃	15	11	73.3%	95	技術力向上・課題解決に役立つと回答した企業割合	70	82	117.1%	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。

富田林商工会

事業名		地域ブランド開拓、情報発信事業						
想定する実施期間		H22 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)	商工会管内小規模事業所において、商品力はあるが販売ルートが確立されていなかったり、事業展開が思うように進んでいない商品(製品)が多々ある。そのような商品(製品)をブランド商品として認定、PRすることにより販路の拡大や新規顧客の開拓等新たな事業展開を支援する。また、特産品をブランド化し情報発信することにより、地域の観光事業の活性化が図れ、地域振興や商工業発展に貢献することができる。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	商工会管内の小売、サービス、製造、農林業等含めた全事業者						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>○市広報やHP等でブランド認定事業者を募集し、年1回富田林ブランド認定審査会を実施、認定商品を選定する。認定商品に選ばれたブランド商品については事業者へ認定証、ブランド認定ロゴシールを発行する。また、大阪府内外でのイベント等PR可能な場所へはブランド認定委員会として出店しブランド商品の積極的な告知活動を実施する。また、認定委員会HPで消費者が直接購入できるような仕組みを作り上げたことによる新たな販路の開拓。市町村と広域連携しながら南河内ブランド商品のPRの実施。現在の認定商品 ①楽豆シリーズ、②寺内町せんべい、③富茶粥、④富ぼうし、⑤寺内町あてまげの辻、⑥生活改善クラブ特産品シリーズ、⑦河内ボン酢、⑧超楽ベルト、⑨あずま養蜂場の100%純粋はちみつ、⑩みつばち農園のローヤルゼリー、⑪さしみ卵、⑫赤ねこ餅、⑬ぼん大福、⑭牛肉の大和煮缶詰、⑮創業20年たこ焼き屋の新たな焼きお菓子、⑯クリスタルストーンサンド、⑰自然農法米 嬉さん、⑱いちこのコンフュチュール、⑲えび芋かりんとうMIX、⑳古布をイメージした和柄のがまロケース、㉑竹のインテリア製品、㉒なすケーキ、㉓いっちゃんバーム、㉔イイサーSSエコスピカー、㉕オリジナルテキスタイルデザイン「カードケース」、㉖オリジナルデザイン「缶バッチハンドミラー」㉗CD露木誕生祭露子に愛をこめて、㉘三洋こだわり綿棒シリーズ、㉙海老パン(25社29商品)</p> <p>○太子町、河南町、千早赤阪村の特産品を南河内ブランド商品としてイベント等でのPR活動を行う。</p> <p>○商工会が中心となり、富田林市ブランド認定委員会と連携して地場の特産品を活用した地域性の高いおみやげもの(特産品等)を試作、開発する。</p> <p>○南河内ブランド商品としてイベント等でのPR活動を行う。(太子町、河南町、千早赤阪村で14商品)</p> <p>○販売会の実施 ①富田林スポーツ公園 ②イオン金剛東店 ③狭山池イベント ④⑤観光交流施設きらめきファクトリー</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							
	②広域連携							
③市町村連携	富田林市ブランド認定委員会へのオブザーバーとしての参画、認定事業への補助金交付。また、富田林ブランド認定事業者募集記事の市広報への掲載。市町村と連携することで事業効果を高めることができた。							
④相談相乗								
①計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	26	支援企業数(実績)	25	支援実績率	96.2%	満足度	93
②計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	14	支援企業数(実績)	14	支援実績率	100.0%	満足度	87
③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	100.0%	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)	①新規の認定事業者は、2社増えておりブランド認定の認知度が上がっていると考えられる。 ②南河内ブランドとしてイベントでの販売促進活動を積極的に実施することにより、新規顧客の獲得につながっている。 ③地域でのイベント、販売会などに製品、商品をアピールすることにより、商品はもちろんブランド自体の認知度も上がっている。今まで商品を知らなかった消費者が、新たな顧客になるなどPR効果は高い。							
	①指標	自社製品の販路拡大ができたと回答した割合						
	数値目標	70%	実績数値	88%	目標達成度	125.7%		
	②指標	自社製品の販路拡大ができたと回答した割合						
	数値目標	70%	実績数値	79%	目標達成度	112.9%		
③指標	自社製品の販路拡大ができたと回答した割合							
数値目標	70%	実績数値	90%	目標達成度	128.6%			
成果の代表事例	ブランド認定商品になったことで、アンテナショップやイベントでの販売が拡大され、地域の商品であることをアピールすることができ、売り上げの増加につながった。							

	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
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)	富田林ブランド自体の認知度は年々高まっていると感じている。また、商品を購入するために、地域外から店舗へ来られる方も増え一定の成果は出たと感じている。今年度は、新たな魅力ある特産品の開発について、事業者と相談しながら開発を進めてきたが、思うような成果が出ておらず次年度も重点的に開発事業を行い、ブランド商品の付加価値をより高められるような商品開発を実行するとともに、さらなるブランド化を促進していきたい。					

富田林商工会

事業名		とんだばやしバル事業																																						
想定する実施期間		H30 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)	富田林市内の多くは、過疎などの人口減少問題や経済活動の縮小など地域の課題と呼ばれるものが多く存在し、地域社会、地域のコミュニティの維持すら困難な状況である。そこで、地域社会を維持発展させるためには地域での効果的な経済活動が必要である。地域の課題はニーズであり、そのニーズに対応するべく地域の課題を見直すことや視点を変えることがこれからは特に重要である。そこで、地域外から資金が流入する仕組みを作り、その資金を地域内で循環、それを動かす人材を育成することで地域に新しいビジネスや事業、事業者を創造、創出することを目的に、地域外からの消費者を呼び込むことで新規顧客の開拓、販路の拡大を目指す。また、事業者間でのネットワークづくりにもつなげることができ、地域力強化を目指す。																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	富田林市内の小規模事業者を対象とする。																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>開催日：令和元年7月6日（土）から14日（日）の9日間開催。 開催場所：富田林市内全域 開催内容：「とんバル」チケットを販売し、参加者は参加店舗が掲載されているバルマップを見ながらまち歩き、買い物、食べ歩き、飲み歩きなど富田林市内を散策してもらう。 参加店舗：市内の飲食、小売、サービス業等 ※実行委員会形式を取り、その中で富田林商工会は事業の企画立案、事業者の募集、マップ等の印刷物の製作、販促活動の支援等を実施する役目を担う。 参加企業数：48社（うち商店会店舗15店舗）</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"></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">富田林市において、事業に関する広報等を依頼。広くPRすることで、事業効果を高めることができた。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。</td> </tr> </table>							①府施策連携								②広域連携								③市町村連携	富田林市において、事業に関する広報等を依頼。広くPRすることで、事業効果を高めることができた。							④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。						
	①府施策連携																																							
	②広域連携																																							
	③市町村連携	富田林市において、事業に関する広報等を依頼。広くPRすることで、事業効果を高めることができた。																																						
④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。																																							
①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)	48	支援実績率	96.0%	満足度	73																																
目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>支援企業数もほぼ計画通りであり、新たに参加した店舗も増え、事業が地域に浸透してきた結果だと思われる。来店客数も前年度より増えてきており、新規顧客の獲得につながってきていると感じられる。また、店舗がSNSなどで、互いに情報を共有することで、より効果的な販売促進が可能となり、最新情報の提供、新規顧客の獲得につながった。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">事業を実施したことにより販路の拡大、新規顧客の獲得につながったと回答した割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>77%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">110.0%</td> </tr> </table>								指標	事業を実施したことにより販路の拡大、新規顧客の獲得につながったと回答した割合							数値目標	70%	実績数値	77%	目標達成度	110.0%																		
指標	事業を実施したことにより販路の拡大、新規顧客の獲得につながったと回答した割合																																							
数値目標	70%	実績数値	77%	目標達成度	110.0%																																			
成果の代表事例	創業して数か月の事業所が、バル事業に参加したことで知名度が向上、店舗への来店客の増加、イベント等への出店依頼が増えるなど新規顧客の獲得、売上の増加につながった。																																							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度																																			

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)	昨年同様、参加店舗の募集が難しく苦慮している。市広報誌、チラシ、ポスター、SNSなど使えるツールを使用してはいるもののリアルタイムでの情報提供につながっていない。今年度は、既存ツール以外にメルマガなども活用して店舗募集を行いよりより事業参加を促進したい。また、来店客も年代層に偏りが見られる傾向にあるため、地域の団体や大学等ともより連携し幅広い層に対応できるような仕組みづくりを行う。
------	--	--

富田林商工会

事業名		富田林まちゼミ事業						
想定する実施期間		H30 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)	富田林市内においては、人口減少や経済活動の縮小など地域の課題と呼ばれるものも多く存在している。また、事業者においても大型店舗の出店や後継者不足など課題が山積しており個人商店等は窮地に立たされているのが現状である。そこで、大型店舗ではできない個人商店ならではの魅力を発信し、消費者への認知度を上げ、地域に足を運んでもらえる仕組み作りを促進することで、新規の顧客獲得、販路の拡大に繋げることができるような仕組み作りを目指す。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	富田林市内の小規模事業者を対象とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日：令和2年2月1日(土)から29日(土)の1ヶ月間 開催場所：富田林市内 開催内容：店主が講師となって専門知識やコツ、お得な情報を教えてもらえる少人数制のゼミ。 参加企業数：17社(うち商店会7店舗)						
		<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	各市町村において、事業に関する広報等を依頼。広くPRすることで、事業効果を高めることができた。							
④相談相乗								
①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)	17	支援実績率	85.0%	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)	事業2回目で、地域にも事業内容が浸透してきたこともあり、参加企業数、満足度とも一定の成果は得られたと考える。新たな参加事業者も増え興味を持ってもらうことはできた。新規顧客の獲得につながるような販促支援やSNS等での情報発信などを積極的に実施したことで、目標指数を達成し、成果を得ることができた。							
	指標	事業を実施したことにより販路の拡大、新規顧客の獲得につながったと回答した割合						
	数値目標	70%	実績数値	82%	目標達成度	117.1%		
成果の代表事例	創業間もない店舗が、事業参加をきっかけにSNS等での情報発信を積極的に行うなど販売促進に力を入れたことで、新たな顧客の獲得につなげることができた。							
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)	地域での認知度は昨年よりは高まり、参加者も昨年より増加したことで事業者にとっても販売促進活動の機会を得ることができ、新たな顧客の獲得につなげることができた。次年度は新たな参加店舗を増やすことと参加事業所への来店者のリピート率の向上を高めていきたい。そのためにも地域団体や大学など地域との連携が不可欠であると考えている。
------	--	---

富田林商工会

事業名		キャッシュレス化推進事業						
想定する実施期間		H31 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)	管内事業者において小規模事業者が大半を占めている。また、小売、卸、飲食事業者等は3割である。事業主の高齢化も進んでおり、休業、廃業も増加傾向にある。それらの現状を踏まえ、店舗での労働力不足を解消するため今後は業務の効率化を図る必要がある。それらを解消する一つのツールとしてキャッシュレス化を促進することで、労働力不足の解消や生産性の向上に繋げることを目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内小規模事業者を対象とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>1回目 開催日時：令和元年7月16日(火) PM1:30~PM4:30 開催場所：富田林市市民会館 開催内容：第1部「キャッシュレス推進制度、補助施策について」第2部「キャッシュレス決済サービスについて」第3部「消費税の軽減税率制度について」 参加企業数：13社</p> <p>2回目 開催日時：令和元年7月30日(火) PM1:30~PM4:30 開催場所：富田林市市民会館 開催内容：第1部「キャッシュレス推進制度、補助施策について」第2部「キャッシュレス決済サービスについて」第3部「消費税の軽減税率制度について」 参加企業数：12社 両日ともセミナー終了後個別相談会の開催</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	大阪府と連携し、キャッシュレス化を促進できる施策等を紹介、取組意欲の向上につなげた。						
	③市町村連携	各市町村において、事業に関する広報等を依頼。広くPRすることで、事業効果を高めることができた。						
①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)	25	支援実績率	62.5%	満足度	91
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>キャッシュレスに取り組んでいる事業者、取り組んでいない事業者についても、直接取り扱い事業者からの説明を聞くことができ、またわかりやすく説明いただいたこともあり、非常に理解力の向上につながったと考えられる。キャッシュレスといっても、取り扱い内容や強みなども各事業者様々であり、自社にとって有益であるものを選択できる機会を提供できたことについては一定の成果があったと思われる。また、セミナー終了後、個別相談会を開催し、数社相談があったことは、参加事業者がキャッシュレスに興味をもってもらえたことであると認識できる。</p>							
	指標	キャッシュレス化に取り組むまたは、興味を持てた事業者の割合						
	数値目標	80%	実績数値	88%	目標達成度	110.0%		
成果の代表事例	今まで、キャッシュレスに全く取り組まれていない事業者が、セミナー受講後、取扱事業者連携しキャッシュレス決済を行うことができた。今では、売上の3分の1がキャッシュレス決済に代わり売上の増加につなげることができた。							
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)	今年度は国の施策などもあり、キャッシュレスに興味を持つ事業者が多くまた、これを機にキャッシュレスに取り組まれた事業者なども見受けられ事業実施効果は高かったと考える。次年度については、国の施策が終了した後も、さらにキャッシュレスを推進するために、新たな取組みについての情報提供を行うとともに、よりキャッシュレスのメリットを事業者に伝えることができるような取組が必要である。
------	--	---

富田林商工会

事業名		雇用管理労務対策セミナー							
想定する実施期間		H29 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)	近年、違法な長時間労働など様々な労働問題が取り沙汰されており、雇用主、被雇用者及び求職者から強い関心が集まっている。また、管内事業所は人手不足に陥っているが労働環境面から求職者に敬遠されている。そのため、労働環境を改善し従業員の定着と求職者からの関心を集めるため、専門家による雇用管理セミナーを開催し企業の課題解決につなげ相談事業の相乗効果を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内の従業員を雇用する企業(全業種) 小規模事業者並びに中小企業の人事・労務担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	労働者を雇用する上で各種の保険制度や、労使協定、時間外労働、有給休暇等の制度を管理できていない事業者も多く、したくても知識がない、情報不足など適切な労務管理を怠っている企業が多い。そのため今回のセミナーにより労働者を雇用しやすい、安定した雇用ができる体制を学習してもらい、労働環境の向上や労使トラブルの抑制につなげることとする。							
		第1回7月20日開催 参加者39社43名 労務管理の基本編 各種制度の説明など人事、労務管理の基礎知識を習得できるものを解説。 第2回2月3日開催 参加者32社40名 編 事例紹介や労使間の協定など人事管理に必要な知識が習得できる応用編として開催。また、事前に参加企業より質問・解説依頼事項を募集し解説。 労務管理の応用							
		<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	大阪府総合労働事務所とセミナー内容等について連携を図りセミナーを開催 府施策連携労 12番						
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効果的な支援を行った。								
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)	39	支援実績率	111.4%	満足度	86	
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)	セミナーを受講することにより、労働関連知識を学び労務管理の意識向上することで労働環境の改善・向上に繋がった。また、労働環境が改善したことで求職者からの関心を集め、人材不足の解消にも繋がる。							
	指標	雇用管理について理解を深めることができた企業割合							
	数値目標	70%	実績数値	97%	目標達成度	138.6%			
成果の代表事例	セミナーを受講したことで労務管理について誤認していたことに気づくことができ参考になった。適切な労務管理により労働環境を改善し従業員の定着・雇用促進に繋げる。								

	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
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)	32	支援実績率	91.4%	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)	セミナーを受講することで事業所の労務管理意識の向上が見られた。また、事前に質問・解説事項を募集したことで事業所が抱える労務問題の解決に役立ち、労働環境が改善したことで求職者からの関心を集め人材不足の解消にも繋がる。							
		指標	雇用管理について理解を深めることができた企業割合						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	労務管理において日頃から疑問に思っていたことの解説を聞くことができ参考になった。また、労務管理について他社が疑問に思っている事例を聞くことができ参考になった。							
	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)	セミナー内容について、事業所が求職者からの関心を集められるようワークライフバランス等の労働環境の改善に繋がるものを取り入れたい。							

富田林商工会

事業名		ITツール活用支援事業						
想定する実施期間		H23 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)	○事業を多角的に展開する上でITツールの活用は必要不可欠である。そこで、今話題性のあるソーシャルネットワークサービス等の講習会を実施することにより、企業内でのIT化の促進、ITスキルの向上や販路拡大、ITを導入することによる業務の効率化等が図れるように支援することを目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	○南河内地域の中小企業、小規模事業者を対象とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>Aコース 開催日時：7月30日、8月6日、9日 午後2時～午後4時 開催場所：富田林商工会 開催内容：最適なサービスを選んで魅力的なHPを作ろう 参加企業数：23社</p> <p>Bコース 開催日時：8月20日、27日、9月4日 午後2時～午後4時 開催場所：大阪狭山市商工会 開催内容：SNSを使いこなしてリピーターを増やそう 参加企業数：21社</p> <p>Cコース 開催日時：9月10日、17日、24日 午後2時～午後4時 開催場所：河内長野市商工会 開催内容：ICT活用支援講座 参加企業数：21社</p> <p>SNS活用による販売力向上実践講座 開催日時：11月5日、12日 午後1時30分～午後4時 開催場所：富田林市市民会館会議室 開催内容：SNSを使った販売推進力セミナー 参加企業数：56社</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		各商工会で事業PR、参加事業所募集を実施した結果、非常に多くの参加につながった。また、事業終了後の交流会(名刺交換会)を実施したことで地域を超えたネットワークづくりができ、自社販路の拡大、地域ネットワークの構築につながった。						
③市町村連携								
④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効果的な支援を行った。							
①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)	23	支援実績率	76.7%	満足度	91
②計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	21	支援実績率	70.0%	満足度	87
③計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	21	支援実績率	70.0%	満足度	92
④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)	56	支援実績率	160.0%	満足度	91
事業の実績	目標の達成度	<p>①「最適なサービスを選んで魅力的なHPを作ろう」多種あるHP作成ツールを紹介し、実際に作ってもらうことで、自社で簡単に制作できることを知ってもらい、販促に活かしていくセミナー内容であったが、自分で作れるというイメージを持ってもらうことで、仕組みやすいものであるということを理解してもらうことができ、情報発信力の強化、知識の向上を図ることで新たな顧客アピールにつながった。</p> <p>②「SNSを使いこなしてリピーターを増やそう」SNSの基礎として情報発信についてのセミナーであり、新たにSNSを活用する人にとって無料で効果の高いツールであるということを理解していただくことができ、販促につなげる。</p> <p>③「ICT活用支援講座」IT/IOTを理解することで、効果的なツールとして活用できるようなトータル的なセミナーを実施。自社にどのツールが必要なのかということを学んでいただき、効果的な販促活動を行うことができた。</p> <p>④「SNSを使った販売推進力セミナー」①②③のセミナーを踏まえた上で、トータル的なSNSでの発信力、販売力の強化に繋がるセミナーを実施、支援企業数を大幅に超える参加申し込みがあり、関心の高さがうかがえた。また、受講したことで、SNSについての知識の向上、販売力の強化に繋げることができた。</p>						

／ 目 標 達 成 度	(支援企業を どう変化させる ことができたか)	①指標	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合				
		数値目標	70%	実績数値	83%	目標達成度	118.0%
		②指標	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合				
		数値目標	70%	実績数値	81%	目標達成度	115.7%
		③指標	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合				
		数値目標	70%	実績数値	86%	目標達成度	122.9%
	④指標	ITツール活用知識の向上や販路拡大することによる売上増加企業割合					
	数値目標	70%	実績数値	77%	目標達成度	110.0%	
	成果の代表事例	今まで使っていなかったツールなどの活用方法や活かし方が分かり、積極的に情報の発信を行ったことにより、新たな顧客の開拓、売上の増加につなげることができた。					
	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)	ITの利活用について、事業者は非常に興味を持たれていることが分かった。特に、今後は地域市場が縮小されていく中で、販売ツールとしての重要性はより高まると考えられる。事業を実施していくなかで、事業者のニーズも個々に違ってきており、それらを十分に把握し、次年度以降の取組みへと反映させることにより、より効果の高い事業を実施していきたい。また、令和2年度から5Gなど通信環境の劇的な変化にも対応することで、ソフト、ハード両面からの支援にも取り組んでいきたい。					

富田林商工会

事業名		農商工連携（地産地消）事業								
想定する実施期間		H25 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)	○富田林市内及び近隣市町村には他の地域から食材を購入している事業所が多数見受けられる。また、地域には良質、多種の農産物がたくさん存在しているものの、それらを目にする機会がほとんどないため、埋もれてしまっているのも現状である。そこで、地産品を地域で消費されるような取組が必要であり、「地産地消」を推進することから地域の活性化に繋がってほしい。また、地域で生産されたものをその地域で消費することで、単に地域で生産されたものを地域で消費するだけでなく、地域で生産された農産物を地域で消費しようとする活動を通じて、農業者、加工事業者、流通事業者と消費者を結び付ける取組であり、これにより、消費者が、生産者等と『顔が見え、話ができる』関係で地域の農産物・食品を購入する機会を提供するとともに、地域の農業と関連産業の活性化を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	○地域の農産物生産者、それらを使用する小規模事業者を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①日時：令和2年1月30日（木）午後1時～午後4時20分 場所：大阪府立環境農林水産創業研究所 内容：事業者マッチング相談会 参加企業数：33社 ②令和1年11月17日（日）地産地消事業者出店イベントの開催 参加企業数：24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								
		②広域連携	各商工会で連携を図ることにより、多くの事業者に参加を呼びかけることができ、効果的な事業実施に繋げることができた。							
	③市町村連携	各市町村において、事業に関しての広報等を依頼。広くPRすることで、事業効果を高めることができた。								
	④相談相乗									
事業の実績／目標達成度	①計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	46	支援企業数(実績)	33	支援実績率	71.7%	満足度	82	
	②計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	24	支援企業数(実績)	24	支援実績率	100.0%	満足度	91	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	①マッチングイベント事業・・・時期的なものもあり農業者の参加が少なかったが、事業者と合わせ33社の参加があった。参加事業者は、目的の農業者とゆっくりと話す機会を設けたことにより、より深く話すことができ、具体的な商談につながった。 ②販路拡大イベント事業・・・南河内の特産品を一堂に集めた販売を実施したことで、消費者にも興味を持ってもらうことができ、新規顧客の獲得、売上の増加につながった。								
		①指標	事業者間連携ができた企業割合							
		数値目標	60%	実績数値	73%	目標達成度	121.7%			
		②指標	PRしたことによる新規顧客の開拓、販路拡大ができた割合							
		数値目標	60%	実績数値	83%	目標達成度	138.3%			
	成果の代表事例	地域食材を探している飲食業者が、相談会に参加したことで、新しい商品の開発に地場の産品を取り入れる機会ができ、地場産品を使用した料理ということを前面に押し出したことにより来店客の層化につなげることができた。								

	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)	<p>今年度、泉州地域と合同開催を中止し、南河内単独で事業を実施した。開催時期にもよるが、今年度は農業者の参加が例年より少なく全体で33社の参加にとどまった。事業も6年目を迎え、目新しさがなくなり相談会の開催も難しくなってきたと感じた。この事業を継続していくには、農業者の掘り起こしや提供できる製品の再リサーチなどもう少し事前準備をしたうえでの開催が望ましいと感じたため、一度事業を中止し、ニーズの掘り起こしをしていきたい。</p>					

富田林商工会

事業名		製品・商品・サービス魅力強化発信事業								
想定する実施期間		H26 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)	商工会管内の事業所の製品、商品、サービスは個性的で、魅力的なものが多数存在しているが、製品、商品、サービスの本来持つ力、魅力等を伝えきれていないのが大部分である。見せ方ひとつで受取る側に与えるイメージやそのものの価値などが変わり、製品・商品・サービスに大きな付加価値を加えることができるということを知り、効果的なデザインの活用について学んでもらい、新たな販路の拡大、自社販売力の向上を目指す。そのことにより今後の開発意欲を高め、社内の意識改革、改善につなげる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内及び河内長野市、大阪狭山市の中小企業、小規模事業者を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	○セミナー 開催日時：令和元年11月26日(火) PM1:30~PM4:30 開催場所：富田林市市民会館 開催内容：第1部セミナー「WEBコンテンツ活用セミナー」第2部「先進的企業紹介」第3部ワークショップ「SNS活用、プロモーション(ワークショップ)」第4部「大阪府施策の説明」 参加企業数26社 セミナー終了後個別相談会の開催 <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	大阪デザインセンターに講師及び個別相談会を依頼し、連携を図った。							
		②広域連携	事業を広域で実施したことにより、事業告知を含め効果の高い事業を実施することができた。							
	③市町村連携									
	④相談相乗	カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。								
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)	18	支援企業数(実績)	26	支援実績率	144.4%	満足度	86	
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	3	支援企業数(実績)	3	支援実績率	100.0%	満足度	90	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	支援企業数を大幅に超える企業に参加してもらい、また、満足度も高く事業計画に対する目標は概ね達成できた考える。また、指標目標も達成しており事業としての成果は感じられる。参加事業者の多くがWEBに対して関心が高く、また、セミナー講師も地域事業者であったため、よりWEBに対する意識が高まったのではないかと感じる。								
		指標	WEBデザインについての理解力が向上した企業割合							
		数値目標	80%	実績数値	82%	目標達成度	102.5%			
		指標	WEBデザインについての理解力が向上した企業割合							
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			
	成果の代表事例	セミナー受講後、習得した知識を活かしながら、WEBデザインをリニューアルし、情報発信することにより、新たな顧客の獲得につなげることができた。								
	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)	WEBのデザインについては、興味のあるテーマではあると考えるが、自分でデザインを制作している事業者が少ないと感じた。自分のイメージをWEBに反映させるためには事業者自身の知識の向上が不可欠である。そういう意味ではセミナー内容は事業者ニーズに対応したものであったと考えるが、一度のセミナーだけではデザインを大幅に変えるまでには至らないと考えるので、継続的な支援が必要であると思われる。
------	--	---

富田林商工会

事業名		創業促進事業							
想定する実施期間		H29 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)	富田林商工会管内事業数は、販売力の低下、得意先の減少、景気の悪化、後継者不足など多種多様の事情により減少傾向にあるのが現状である。このような状況の中で、地域内の事業所数を増加させ、地域雇用の増加を図るなど地域活性が急務である。ついては、これから創業を考えておられる方に必要な情報を提供する機会を設けるとともに、地域事業者間のネットワークの構築など創業しやすい環境を整えることで企業家育成を促進することを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主に富田林市、羽曳野市を中心とした南河内エリアで、創業を希望、検討している方や創業後5年以内の方							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>令和元年度実施状況</p> <p>①第1回創業セミナー 開催日：令和元年5月21日・5月28日・6月4日・6月11日 開催時間：19時から21時 参加者：29名</p> <p>②第2回創業セミナー（業種特化型） 開催日：令和元年7月11日・7月18日・7月25日・8月2日 開催時間：19時から21時 参加者：12名</p> <p>③第3回創業セミナー（女性特化型） 開催日：令和元年9月17日・9月24日・10月1日・10月8日 開催時間：19時から21時 参加者：11名</p> <p>④第4回創業セミナー 開催日：令和元年11月14日・11月21日・11月28日・12月5日 開催時間：19時から21時 参加者：12名</p> <p>⑤事業計画書作成セミナー 開催日：令和元年12月12日・12月19日 開催時間：19時から21時 参加者：10名</p> <p>⑥創業希望者に対するトータル的な支援を行う。（ハンズオン支援）セミナー参加者74名のうち16名が創業し30名が創業準備または創業に向けた個別支援を実施するなど創業に係るトータル的な支援を実施。</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> <p>①府施策連携 大阪府と連携し、創業を促進できる施策等を紹介、創業意欲の向上につなげた。</p> <p>②広域連携 広域連携することで、参加者の増加、創業に向けて近隣地域でのネットワークが構築できた。</p> <p>③市町村連携 広報掲載により参加申込みが増加、富田林市独自の創業者向け補助金等も連携したとにより申請件数が増えた。</p> <p>④相談相乗 カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進や地域活性化事業参加事業者をカルテ化することによる効率的な支援を行った。</p>							
	①計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	14	支援企業数(実績)	29	支援実績率	207.1%	満足度	86
	②計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	14	支援企業数(実績)	12	支援実績率	85.7%	満足度	90
	③計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	14	支援企業数(実績)	11	支援実績率	78.6%	満足度	91
④計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	14	支援企業数(実績)	12	支援実績率	85.7%	満足度	94	
⑤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)	10	支援実績率	83.3%	満足度	96	
⑥計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	6	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100.0%	満足度	100	

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)	①～⑤のセミナーについては満足度、実績数値とも一定の基準を超えており、参加者の創業に対する意識の高さを感じることができたとともに、事業回数も受講者ニーズに対応するためには必要であったと感じる。また、各種連携機関ともより密に連携をとることにより、創業を考えている方に個別支援を実施することでスムーズに事業へと誘導することができた。参加者を、セミナー参加者74名のうち16名が創業し、30名が創業準備または創業に向けた個別支援を実施するなど創業に係るトータルの支援を実施することができた。					
		⑥継続的な個別支援を実施し、創業融資から事業計画書の作成までトータルの支援を実施することで、無理のない創業へとつながった。					
		指標	創業意識が向上した割合(アンケート)				
		数値目標	80%	実績数値	83%	目標達成度	103.8%
		指標	創業意識が向上した割合(アンケート)				
		数値目標	80%	実績数値	83%	目標達成度	103.8%
		指標	創業意識が向上した割合(アンケート)				
		数値目標	80%	実績数値	91%	目標達成度	113.8%
		指標	創業意識が向上した割合(アンケート)				
		数値目標	80%	実績数値	92%	目標達成度	115.0%
		指標	具体的に創業に向けた取組みが出来た割合				
		数値目標	80%	実績数値	90%	目標達成度	112.5%
		指標	具体的に創業に向けた取組みが出来た割合				
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%	
成果の代表事例	個別相談を受けたのち、セミナーへ参加、認定書の発行を受けたことで市の補助金申請、創業融資の利率の引き下げなどメリットの適用を受けることができ、スムーズな創業につながることができた。						
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)	昨年度に引き続き創業セミナーを実施、満足度も高く一定の成果はあったと考える。セミナーの内容については、ニーズ等をアンケート調査等で確認しながら次に開催するセミナーに反映していく形をとり、創業者の求めるようなセミナーができたと感じる。次年度は、個別相談などもセミナー終了後に開催するなどして、より創業者の問題を解決できる体制をつくることで創業予定者を創業者に変えていきたいと考える。					

富田林商工会

事業名		中小企業のIT/IoT導入支援事業								
想定する実施期間		H29 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)	管内事業所、特に製造業では事業経営において企業内でのデジタル化への対応は必要不可欠である。そこで、IoTや得られたデータの活用し、生産性の向上や生産工程の円滑化、 unnecessaryコストの削減などを図り、ひいてはスマートファクトリーの構築をも視野に入れながら、企業のIT/IoT導入を推進することを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	内及び河内長野市、大阪狭山市の中小企業、小規模事業者（特に製造事業者）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1年11月21日（木）13時から16時 開催場所：富田林商工会館 会議室 開催内容：第1部 「クラウド活用セミナー」第2部「事例紹介」「大阪府の施策紹介」 参加企業数：16社 【ハンズオン型】 本格的にIoTに取組みたい事業所に、大阪府や、大阪府中小企業診断協会を紹介するとともにトータル的な支援を実施した。								
		<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	講師及び個別相談会を依頼し、連携を図った。							
②広域連携		事業を広域で実施したことにより、事業告知を含め効果の高い事業を実施することができた。								
③市町村連携	市町村と連携し、行政発行の広報等で周知することで連携を図った。									
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)	16	支援実績率	72.7%	満足度	92	
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	3	支援企業数(実績)	3	支援実績率	100.0%	満足度	90	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	今年度はより小規模事業者にとって、ニーズが高く活用できる取り組みとしてクラウド会計についてのセミナーを実施。参加事業者からは理解できた、データのクラウド化の重要性が分かったなど、一定の評価があり、満足度も高かった。セミナー終了後は、実際に取り組んでみたい事業者があり、クラウドについてのより詳しい説明を実施し、継続的な支援を行った。								
		指標	IoTに対して知識が向上した企業割合							
		数値目標	80%	実績数値	88%	目標達成度	110.0%			
		指標	IoTに対して知識が向上した企業割合							
	数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%				
成果の代表事例	セミナー受講後、クラウドを活用して会計処理を行ったことで、緊急時に対応できるシステムを構築することができ、また、社内でデータの共有化を図ることにより業務の効率化、円滑化につながった。									

	その他目標値の 実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
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>今年度で3回目の開催であるが、IT、IoTについて、事業者ニーズが業種、業態によって違っており、共通セミナーを開催することの難しさを感じた。今回は、全業種が共通で必要だと考えるセミナー内容で実施し、一定の評価は得たと感じている。今後は、一度開催を中止し、事業者ニーズを更に調査したうえで再度事業計画を立てていきたいと考えている。</p>					

富田林商工会

事業名		技術力向上、技術課題解決支援事業								
想定する実施期間		H30 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)	管内製造業者の多分野に渡る技術力を向上させること、ものづくり企業の技術課題解決のためのニーズに応えることで経営基盤を強化させ企業力の向上、底上げを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内製造事業者（特に富田林をににある工業団地）を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①開催日：令和1年11月11日（月）14時30分から15時まで 開催場所：大阪産業技術研究所 和泉センター 開催内容：大阪産業技術研究所技術支援説明会 参加企業：11社 ②開催日：令和1年11月11日（月）15時から16時まで 開催場所：大阪産業技術研究所 和泉センター 開催内容：大阪産業技術研究所 施設見学会 参加企業：11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	担当課と調整しながら事業を実施したことにより、効果的な事業を実施することができた。							
②広域連携		事業を広域で実施したことにより、事業告知を含め効果の高い事業を実施することができた。								
③市町村連携	各市町村において、事業に関する広報等を依頼。広くPRすることで、事業効果を高めることができた。									
④相談相乗										
事業の実績／目標達成度	①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	73.3%	満足度	93	
	②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	73.3%	満足度	95	
	③計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)		支援企業数(実績)		支援実績率		満足度		
	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)	①大阪産業技術研究所を初めて知ったという事業者の方が多く、活用できる施設があるということを知ってもらうことができた。説明会でも、色々と質問があり、活用してみたい事業者が多数いることを確認することができた。施設の説明会については効果があったと考えられる。 ②説明会後施設見学会を実施、説明を聞いたうえで施設見学を行ったことにより、より施設内容や実施事業について興味を持ってもらうことができ、施設の活用促進につながる。								
		指標	技術力の向上、課題解決に役立つと回答した企業割合							
		数値目標	70%	実績数値	82%	目標達成度	117.1%			
		指標	技術力の向上、課題解決に役立つと回答した企業割合							
		数値目標	70%	実績数値	82%	目標達成度	117.1%			
		指標								
	数値目標		実績数値		目標達成度					

	<p>成果の代表事例</p>	<p>大阪産業技術研究所を活用したことがない事業者が、説明会、施設見学会を実施したことにより、自社ではできなかった事が施設を利用することで可能となり業務の効率化につながることができた。</p>					
	<p>その他目標値の実績</p>	<p>目標値 (計画)</p>		<p>目標値 (実績)</p>		<p>目標達成度</p>	
<p>実施結果</p>	<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>大阪産業技術研究所との連携事業について2年間実施したが、施設を知ってもらい活用につなげる目標については一定の成果があった。今まで利用されたことのない企業に啓発を行うことで、活用促進につなげることができた。取組自体は成果があったと考えられるが、管内の製造事業者の業種等が多岐にわたっており、より事業者ニーズを把握し事業を実施するためには一度事業を中止し、事業者のニーズを収集、把握することが必要だと考える。</p>					