

令和3年度（2021年度） 事業実績報告書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	吹田商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 柴田 仁	
	所在地	〒564-0041 大阪府吹田市泉町2-17-4	
	担当者	職・氏名	中小企業振興部 次長 谷 将行
	連絡先	TEL（直通）：	06-6330-8001
		Fax：	06-6330-3350
		E-mail：	tani@suita.cci.or.jp
①設立年月日		昭和 23 年 10 月 14 日	
②職員数 (うち経営指導員数)		13名（経営指導員9名）（令和4年3月31日現在）	
③所管地域		吹田市（一部事業において三島地域）	
④管内事業所数		11,526（平成28年経済センサス活動調査 市町村別民営事業所数）	
⑤管内小規模事業者数		6,874（平成28年経済センサス活動調査 市町村別小規模事業者数）	
⑥会員数（組織率）		2,329（令和4年3月31日現在）	
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること			
□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、行政庁等に具申し、及び建議すること。</p> <p>(2) 行政庁等の諮問に応じて、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又は刊行を行うこと。</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行うこと。</p> <p>(10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催のあっせんを行うこと。</p> <p>(11) 商事取引に関する仲介及びあっせんを行うこと。</p> <p>(12) 商事取引の紛争に関するあっせん、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) 外国人研修生の受入れに関する事業を行うこと。</p> <p>(19) 前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を行うこと。（定款第7条より）</p>			

(1) 事業の目標

事業所との関係性、経営相談支援の更なる強化とともに、地域活性化事業との連携を密にし、個別支援へつなげる流れを確立するため、下記を全体の目標として掲げた。

1. デジタルシフトへの対応

コロナ禍においても市内事業所の経営上の課題解消を目的とした伴走支援の充実を図るため、①オンライン相談の拡充（オンライン専門相談、オンライン金融相談）、②セミナー開催のオンライン化、③EC運営におけるブランディング・デジタルマーケティング支援講座の開催、④IT導入補助金を活用したデジタルシフト支援セミナーの開催、⑤IT専門家派遣によるデジタル化診断事業の実施を行う。

2. 事業再構築への支援

売上拡大に向けて、ビジネスモデル構築支援などによる個別支援を強化するため、①新事業展開・業務転換等を支援するための事業計画策定支援、②新事業展開のためのクラウドファンディング普及促進、③親族外承継セミナーの開催と事業承継ハンズオン支援、「事業承継相談窓口」による個別ヒアリングや専門家の活用、④事業継続力強化のためのBCP策定セミナーとハンズオン支援を行う。

3. 産業振興による地域活性化に取り組む

①地域における雇用の創出（障がい者向け企業説明会、人材確保支援機関とのマッチング）、②国立循環器病研究センターとの連携協定にもとづく事業の推進を行う。

4. 組織力強化により存在感を高める

上記の施策を実行する上で、当所の組織体制の益々の強化・充実を図る。職員の職務能力向上を図るため、キャリア形成に向けた研鑽に組織全体として取り組んでいく。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

1. デジタルシフトへの対応については、オンラインでの経営相談を283件行い、オンラインセミナーとして「創業塾」（一部）、「健都における共創の取組講演会」を実施した。また、「EC運営におけるブランディング・デジタルマーケティング支援講座」、「IT導入でデジタルシフト支援セミナー」を開催した。

2. 事業再構築への支援については、持続化補助金、事業再構築補助金等の申請における事業計画策定支援、及び計画策定に至るまでのマーケティング支援等を行った。また、新事業展開のためのクラウドファンディングセミナーを行った。そしてBCP策定セミナーを実施し、参加者全員が簡易版BCPを策定することが出来た。

3. 産業振興による地域活性化に取り組むについては、地域における雇創出するため、障がい者向け企業説明会、コロナ禍の採用市場の変化を知る、採用動向セミナーや求人媒体説明会を行った。また、健都における共創セミナーを行った。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

①コロナ禍で事業者訪問が出来ない中、昨年度立ち上げた地域の事業者支援のポータルサイトでは、補助金や支援金などの分かりやすい情報提供を行い、事業者に対する新型コロナウイルス感染症拡大の影響を可能な限り緩和し事業継続を支援した。また、国や府からの新型コロナウイルス関連の支援金に係る事前確認業務を行うと共に記帳支援及び資金繰り計画支援、金融支援へと支援を繋げていった。

②経営相談事業では、コロナ禍にかかわる相談が増加し、それがカルテ化につながり、相談件数の増加につながった。特に事業計画策定支援については、小規模事業者持続化補助金及び事業再構築補助金の申請を行うため、事業計画策定支援の増加につながり、161件の支援となった。今後採択先については、継続して支援していくことになるので、伴走型の支援につなげていくことができる。

③すいた経営革新センターにおいては、創業塾の開催、起業家・創業者支援を行った。事業者からの相談も含め、相談件数193先689件を数え、17件の創業が実現された。国の新型コロナウイルス対応のための経営相談体制強化事業における窓口では延べ341件の相談があり、必要な支援を中小企業・小規模事業者へ届け、雇用の維持と事業の継続が可能となるよう支援を行った。また、事業承継支援については事業承継セミナーを開催するとともに相談窓口では5件の相談があった。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

①例年は、訪問活動による面談を行い、ヒアリングから関係性の構築し相談業務につなげていたが、コロナ禍により積極的な訪問活動が実施出来なかった。訪問活動以外のポータルサイトや電話、メール等での情報発信に軸足を置いたが、関係性が遠のいたと感じた事業所もあると認識している。また、そういった意味で、経営指導員は受け身型の相談が中心となり、これまで訪問してきた事業所への支援と満足度向上に向けた取り組み強化が次年度以降の課題である。

②新型コロナウイルス感染症の影響により急速に変化した生活様式に対応するため、市内の中小企業・小規模事業者は事業の再構築が求められている。特に対面型ビジネスを行っていた事業者は非対面型ビジネスへの転換が求められている。コロナ禍を機に事業のデジタルシフトを図るため、ネットショップ立ち上げや経理DXの推進、業務システム化の相談は増加している。今後、IT・IoT、DX化や新事業展開・業態転換等の支援強化を図る。そして、営業自粛要請の影響などから業績の低下した飲食・サービス業に対しては新規顧客開拓の支援が必要である。

③医工連携の取り組みをより強化していくため、国立循環器病研究センターとの間で連携協定を締結した。今後、具体的に小規模事業者が製品開発などに取り組むためには、医療分野に詳しいコーディネーターが伴走型で支援することが必要であり、そうした専門家の発掘が課題となってくる。

④事業承継支援事業については、事業承継の課題が顕在化している事業者に対する「実行支援」と未だ事業承継の課題が潜在化している事業者への経営者意識の「啓発を行う支援」が両立しにくいことが挙げられる。セミナー参加者数を集めるためにより多くの事業者に当てはまる事業課題の広い内容をテーマにするとその後のハンズオン支援まで繋がりにくい。事業承継税制や親族外承継などテーマを絞りすぎるとセミナー参加者数が目標未達になる可能性が高くなる。双方のマイナス点を補いつつ、実行支援へと繋がる取組を行うことが課題である。

(5) 次年度の取り組み

地域活性化事業と連携し、個別支援へつなげる流れを確立するため、下記事業を実施していく。

- ・各種支援金・補助金に関する相談対応と支援
- ・創業人材育成事業として創業塾の開催とハンズオン支援
- ・事業承継支援事業として小規模M&Aセミナー開催とハンズオン支援
- ・BCP策定支援事業としてBCP策定セミナー開催とハンズオン支援
- ・ネットショップ立ち上げ促進セミナーの開催
- ・創業予定者・小規模事業者の経理DX推進セミナーの開催
- ・新事業展開チャレンジ支援事業としてセミナーの開催
- ・DX実体験セミナーの開催
- ・飲食・サービス業の新規顧客獲得支援事業としてセミナーの開催
- ・資金繰りセミナーの開催
- ・障がい者向け企業面接会の開催
- ・北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業として講演会の開催

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 吹田商工会議所

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>コロナ禍による運転資金確保のための資金需要が増す中、国からの支援策もあり、経営指導型及び紹介型で85件の支援を行った。金融支援では、事業者との距離が圧倒的に縮まり、信頼関係構築が大きく前進する。カルテ化する際も課題が明確となるため、事業者にとっても有効な多くの支援メニューを紹介しやすくなる。また、民間の専門家などの支援機関等へのつながりを積極的に行い、専門的な事業課題の解決に取り組んだ。</p> <p>なお、小規模事業者持続化補助金及び事業再構築補助金申請に係る事業計画作成支援の件数が161件となり、次年度もこの傾向は続くものと思われる。事業計画作成支援も金融支援同様に経営指導員と密な関係性を築くことができ、今後の支援へ繋がりやすい傾向にある。経営指導員の経営支援スキル向上も見込め、今後も強化していきたい支援メニューである。</p> <p>今後は、上記2つ（金融支援と事業計画作成支援）を土台とし、IT化支援やマーケティング力向上支援等の強化を図っていききたい。</p> <p>代表的な支援事例として、事業計画作成支援、金融支援を記載する。</p> <p>相談事業者は測量業として16年目である。新型コロナウイルスの影響により、入札による測量業務が延期・中止となり、一時期売上がゼロとなった。事業の再構築を図るため、再構築事業計画書を策定。補助金を申請し、無事採択となる。その後、金融支援（経営指導型）、先端設備導入計画書の策定支援を行った。未だコロナ禍であるが、既に新規の受注を得ており、新たな雇用を創出することにも繋がった。</p>						
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	340	348	102.4%	5	
支援機関等へのつながり	支援数	50	73	146.0%	5	
金融支援（紹介型）	支援数	50	34	68.0%	4	
金融支援（経営指導型）	支援数	65	51	78.5%	4	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	5	0	0.0%	3	
資金繰り計画作成支援	事業所	5	9	180.0%	5	
記帳支援	事業所	5	54	1080.0%	5	
労務支援	支援数	5	3	60.0%	3	
人材育成計画作成支援	事業所	3	0	0.0%	3	
マーケティング力向上支援	事業所	10	38	380.0%	5	
販路開拓支援	支援数	15	22	146.7%	5	
事業計画作成支援	支援数	149	161	108.1%	5	
創業支援	事業所	10	18	180.0%	5	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	5	100.0%	5	
コスト削減計画作成支援	事業所	3	0	0.0%	3	
財務分析支援	事業所	5	2	40.0%	3	
5S支援	事業所	3	0	0.0%	3	
IT化支援	事業所	5	3	60.0%	3	
債権保全計画作成支援	事業所	3	0	0.0%	3	
事業承継支援	事業所	9	0	0.0%	3	
災害時対応支援	事業所	0	0	-	-	
フォローアップ支援	事業所	80	80	100.0%	5	
結果報告	事業所	340	348	102.4%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
専門相談は継続して、市と連携して実施した。						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>創業人材育成事業（創業塾）は、25名の受講者があり、ハンズオン支援は4名であった。コロナ禍で全体に沈滞ムードが漂う中でも、例年と変わらない受講者数となった。会場開催を直前まで目指したが、初回から4回目まではまん延防止の期間と重なり、4回分はオンライン開催となった。</p> <p>EC運営におけるブランディング・デジタルマーケティング支援事業では、「ECサイトを制作する」だけに留まらず、制作したECサイトを運用し、どのようにブランド価値を伝え売上を伸ばしていくのか、EC運営やブランディングに係る全体像を理解していただくことができた。</p> <p>若手人材確保セミナーと人材確保支援機関とのマッチング説明会では、マーケットの全体像や新卒・中途の採用市況の変化、with・afterコロナでの採用活動のポイント、WEBツールの活用と採用基準などご説明いただいた。採用市況の変化や採用活動のポイントをコロナ禍という状況を交えてお話しいただくことで参加者は採用について理解していただいた。</p> <p>事業承継支援事業では、地域事業者の事業承継課題をヒアリングすることが出来た。参加者の声としてセミナー後の個別相談の評価が高く、事業承継に課題を抱える事業者は、身近な相談相手（税理士など）以外にも意見を求めるセカンドオピニオンの存在が必要なが分かった。</p> <p>新事業展開のためのクラウドファンディング普及促進事業では、成功するプロジェクトのポイントを説明し、理解していただくことが出来た。</p> <p>BCP策定支援事業では、セミナー参加者全員がセミナー内で簡易版BCPの策定を行うことが出来た。</p> <p>IT導入でデジタルシフト支援では、セミナーアンケートで、ITを導入しデジタルシフトに向けた行動を起こしたいと回答した割合が9割を超え、IT導入について意識の高さが伺えた。</p> <p>北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業では、講演会参加者24社に医療・健康関連事業への取り組み意向を聞くと、5事業所は「既に取り組んでいる」との回答し、6事業所より「今後参入していきたい」、12事業所から「関心を持っている」との回答を得られ、高い意欲を感じられた。</p> <p>障がい者向け企業面接会では、複数名採用に至った企業があった。当初は採用が非常に難しく悩んでいたが、面接会でゆっくり話を聞くことに注力したことで面接者がどういう人なのか把握出来、スムーズに採用に至ったとお声を頂いた。</p>										
(1) 単独事業										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	創業人材育成事業	34	27	79.4%	100%	創業塾に満足したと回答した割合	70.0%	100%	142.9%	5
○	EC運営におけるブランディング・デジタルマーケティング支援事業	35	26	74.3%	100%	ECサイト運営におけるブランディングを意識し、課題を発見した事業者の割合	80.0%	85.7%	107.1%	5
○	若手人材確保セミナーと人材確保支援機関とのマッチング説明会	30	11	36.7%	72.7%	セミナー又は説明会が「役立った」、「多少役立った」と回答した割合	80.0%	72.7%	90.9%	3
○	事業承継支援事業	33	9	27.3%	77.8%	事業承継についての重要性の認識が高まったと回答した割合	70.0%	66.7%	95.3%	3
○	新事業展開のためのクラウドファンディング普及促進事業	30	42	140.0%	85.7%	セミナー及び講座に対して「満足した」「やや満足した」と答えた割合	80.0%	95.5%	119.4%	5
○	BCP策定支援事業	20	10	50.0%	100%	簡易版BCPの策定を行った事業者の数	20社	10社	50.0%	3
○	IT導入でデジタルシフト支援	20	10	50.0%	100%	ITを導入しデジタルシフトに向けた行動を起こしたいと回答した割合	70.0%	92.0%	131.4%	3
(2) 広域事業（幹事事業のみ）										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業	40	23	57.5%	95.7%	ライフサイエンス分野に参入を検討したいと答えた割合	70.0%	95.7%	136.7%	4
○	障がい者向け企業面接会	10	8	80.0%	75.0%	参加事業所の中で採用に至った事業所数	5社	5社	100.0%	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。

吹田商工会議所

事業名		創業人材育成事業							
想定する実施期間		平成22年度～ 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>小規模事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況にあり、今後増々の経済活性化策が期待されている。事業者の廃業率が開業率を上回るという逆転現象が起こるなど未だ産業の活力低下が懸念され、地域経済の安定的発展が課題となっており、創業支援が極めて重要となっている。</p> <p>このような経済環境の中にあって積極的に自ら起業しようとする創業予定者等に対し、ソフト面における支援事業を実施し、その新規開業を支援し、フォローを行うことによって、地域経済の活性化に寄与することを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内を中心とした周辺地域において、創業を検討している一般の方並びに創業して間もない方を幅広く対象としている。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>創業塾【人材交流型】</p> <p>日時：令和3年9月4日(土)、11日(土)、18日(土)、25日(土)、10月2日(土) 各日とも、9：30～16：30まで</p> <p>場所：1日目～4日目はオンラインセミナー、5日目は吹田商工会議所にて行った。</p> <p>受講人数：23社（25名）</p> <p><内容・方法></p> <p>合計5日間に渡り、午前と午後でカリキュラムを選定し、個々の内容に精通した経験豊富な講師により実施した。具体的な内容は下記の通り。</p> <p>◇1日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●創業を成功させる心構え ●マーケティングと営業手法 <p>◇2日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●販売促進手法 ●ネットを使った集客法 ●動画活用法 <p>◇3日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●税務会計の基礎 ●日本政策金融公庫の創業支援 <p>◇4日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●事業計画策定① ●事業計画策定② 創業体験（事業者）から学ぶ <p>◇5日目</p> <ul style="list-style-type: none"> ●事業計画策定③ 							
	<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>府施策連携：商13番（起業家の育成、創業の促進）。新事業創造グループと連携し、大阪府支援施策の紹介を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成26年7月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所の「すいた経営革新支援センター（通称：サビック）」に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等と連携して推進している。当年度においても、2ヶ月に1度の割合で3者の会合を開催し、意思の疎通を図った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>創業塾の前から相談に来られている方が25名中10名あり、講義を受けることで基本的な知識を習得されると同時に、受講者同士の連携を深めることができた。</td> </tr> </table>		①府施策連携	府施策連携：商13番（起業家の育成、創業の促進）。新事業創造グループと連携し、大阪府支援施策の紹介を行った。	②広域連携		③市町村連携	吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成26年7月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所の「すいた経営革新支援センター（通称：サビック）」に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等と連携して推進している。当年度においても、2ヶ月に1度の割合で3者の会合を開催し、意思の疎通を図った。	④相談相乗
①府施策連携	府施策連携：商13番（起業家の育成、創業の促進）。新事業創造グループと連携し、大阪府支援施策の紹介を行った。								
②広域連携									
③市町村連携	吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成26年7月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所の「すいた経営革新支援センター（通称：サビック）」に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等と連携して推進している。当年度においても、2ヶ月に1度の割合で3者の会合を開催し、意思の疎通を図った。								
④相談相乗	創業塾の前から相談に来られている方が25名中10名あり、講義を受けることで基本的な知識を習得されると同時に、受講者同士の連携を深めることができた。								

事業 全体 の実績 ／ 目標 達成 度	計画に対する 実績（数値）	総支援企業 数(計画)	34.0	総支援企業 数(実績)	27.0	支援 実績率	79.4%	満足率	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)	<p>令和3年度創業塾は25名の受講者があり、ハンズオン支援は4名であった。コロナ禍で全体に沈滞ムードが漂う中でも、例年と変わらない受講者数で心強かった。リアルでの開催をギリギリまで目指したが、初回から4回目までは蔓延防止の期間と重なり、4回分はオンライン開催となった。</p> <p>講座ごとに、10段階評価の満足度調査を行った。全講座平均の満足度は、84%であった。 「やりたいことが明確になってきた」「濃い内容の講義を受けさせていただき、またサビックという手厚いシステムがあることにびっくりしました」「具体的な数字をあげてみて、創業に向けてより現実的な視点を持つことができた」「創業の基本的な考え方が勉強になった。甘かった部分、確信が持てた部分など再確認できました」「事業計画の重要性、数値の計画の立て方、重要性が理解できた。」「経験に基づいた想いのこもった言葉がよかったです。」「コロナ対策もきちんとされていて安心して受講できました。」などの感想をいただいた。出席率は、95.2%で近年で最も高い率であり、オンライン受講であったが、中身がうまく伝わったことと出席するための移動が少なかったためと思われる。</p> <p>25名の受講者のうち、すでに創業している方は5名、1年以内に創業される見込みの方は6名、2年以内に創業される見込みの方は4名である。相対的に意欲の高い受講者が多いと感じられた。創業塾後、25名中、10名がサビックに相談に来られ、4名のハンズオン支援を行った。創業塾第1日目以降の面談件数は、延48回であった。また、1月20日にフォロー研修をオンラインで行ったところ9名の方が参加され、そこで、それぞれメンバーの進捗を共有し、今後の取り組み内容を確認した。</p>							
	代表指標	事後アンケートで創業塾に満足したと回答した割合							
	数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%			
成果の代表事例	<p>○S氏…令和3年の1月から複数回、開業支援をさせていただき、9月からは創業塾に参加され、10月以降、4回の面談で事業計画作成、資金調達へと進まれた。そして、令和4年3月に吹田市高野台でデイサービスを開業する。勤務時代から色々な事業アイデアを練られ、創業塾で事業の基本的な組み立て方やノウハウを習得され、サビックで具体的な計画へと落とし込まれ、開業のめどをつけられた。明るく希望をもってデイサービスを受けていただきたいという強い想いから、屋号の名前をつけられた。元は、旅行業や金融業に従事しておられたが、数々のご経験から、介護の世界に身を投じられ、デイサービス勤務で実務を身につけられ、地域でのネットワーク作りと創業ノウハウの修得を果たされ、周到なご準備での開業であった。マネジメント力、コミュニケーション力が優れておられることから、今後が期待できる。</p> <p>○H氏…2020年9月から通算23回サビックの相談を受けられ、今年の3月14日に大阪市西天満で開業された。元製造技術者で定年を前に、創業の為に退職された。長年の夢であった接客業をご自身の趣味の珈琲の分野で始めたいとの相談があり、時間をかけてビジネスモデルを検討し計画を練った。その間、創業塾をご夫婦で受講され、基本的な創業時の情報収集をされると共に、創業者同士のネットワークも作られた。一方で、珈琲の実務の経験を積むため、他珈琲店に約10か月間勤務された。入念な計画作成により、公庫の借り入れもスムーズに済ませ開業に至られた。以下は、そのお礼状の一文です。「本日無事オープンさせて頂きました。初めての相談から今日まで非常に長い道のりでしたが、おかげ様でオープン初日を迎えることが出来ました。本当にありがとうございます。金、土曜日のプレオープン2日と本日ご来店下さったお客様から絶賛の声を頂いたり、ご近所の方で美味しいコーヒーのお店が出来たよと聞いて来ましたと言ったお客様の声を聞くとあらためて準備して来た甲斐があると感じています。」</p>								
その他目標値の実績	目標値 (計画)	4	目標値 (実績)	4	目標達成度	100.0%			
	<p>ハンズオン支援が4件、別途、カルテ化案件が4件であった。従業員として勤務されていた方が、いきなり、個人事業者として独立されるにあたり、どこからどのように始めて良いかわからず、これまでの経験・知識とは大きな隔たりがあり、心配と不安から支援を求めて会議所に来所される。これまで培った経験・スキルに自信を持っておられながらも、それをどのように生かせるのか、果たして通用するのか。客観性のある実現可能な計画作成の為に外部専門家の力を借りるしかない判断される。そのご期待に添えるべく、お一人ずつ、相談者に寄り添いながら、「やりたいこと」「やれること」「求められること」の三つの軸で、継続的に事業として成り立っていく方向性を模索し、事業計画を練る支援を行い、そこから、具体的なアイデアやマッチング機会の創出を同時に行っている。</p> <p>創業予定者の開業見込件数については、1年以内に6名、2年以内に4名を見込んでいる。流動的ではあるが、創業塾で学ばれたことをこれからの事業経営の根幹に据えられ、今後も商工会議所のハンズオン支援を継続されて、無事にテイクオフされることを願っている。</p>								

実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>コロナ禍であったが、受講者が25名あり、受講率も95.2%と例年よりも一段高く、その点では満足いく内容であった。ただ、例年に比べて、受講満足度が84%（令和2年度：87%、令和元年度：90.6%）と低く、オンライン受講（開講5日の内、4日がオンライン）が影響していると思われる。また、創業塾を以前から担当しているスタッフがコロナのために第3回・4回と自宅隔離となったため、例年に比べてコミュニケーションが取りづらかったことも要因と思われる。</p> <p>開講の1週間前に、初日のオンライン開催を決定したため、不慣れと準備不足でテキストの事前配布が一部間に合わなかった。当初は、オンライン配信の段取り（マイク・画像調整、ブレイクアウトルーム活用等）がわからず手間取った。受講者の通信環境やアクセスについては特に問題なく、1日6時間の講義もスムーズに行えた。</p> <p>リアルかオンラインか、受講者にもアンケートを取り、コロナの感染状況を見ながら、その都度、慎重に判断をしてきた。「自宅から出たくない」「移動する手間が無いので、オンラインの方がいい」というオンライン派と「直接皆さんとお会いしてお話を聞き、仲間づくりをしたい」「可能な限り、リアルで」というリアル派が拮抗しているイメージであった。</p> <p>今回、オンライン開催についての経験を積むことができた。今後は、その経験を生かし、スムーズな対応をしていきたい。受講満足度の低かった講義についてあらためて検討すると共に、非常時の運営体制についても支障なく開講できるように準備をしていきたい。</p>
------	--	--

吹田商工会議所

事業名		EC運営におけるブランディング・デジタルマーケティング支援事業							
想定する実施期間		令和2年度～令和3年度まで ※複数年度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)	中小企業がECサイト運営によって売上を伸ばすことを目的に、入門セミナー及び運営ワークショップを行う。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内の小売業 3,139 社及びサービス業 4,206 社、製造業 441 社を主な対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>プレセミナー【人材育成型】</p> <p>セミナー名：ECはブランディングの母 -顧客体験と提供価値の設計-</p> <p>日時：令和3年10月11日 14:00～16:00</p> <p>場所：オンラインにて開催</p> <p>受講人数：14社（15名）</p> <p><内容・方法></p> <p>小売業・サービス業・製造業事業者を主な対象とし、ECサイト運営におけるブランディングやデジタルマーケティング全般についてのプレセミナーを実施する。</p> <p>実践ワークショップ【人材交流型】</p> <p>セミナー名：ECはブランディングの母 -顧客体験と提供価値の設計-</p> <p>日時：令和3年11月1日、15日、29日、12月13日（合計4回コース）、時間14:00～17:00</p> <p>場所：吹田商工会議所大会議室</p> <p>受講人数：12社（14名）</p> <p><内容・方法></p> <p>1日目…顧客体験の変遷と重要性を知る（顧客体験の設計で効果的なECとは？）</p> <p>2日目…ブランディングは恋愛と同じ①ブランディングの必要性を知り、自社を知る。</p> <p>3日目…ブランディングは恋愛と同じ②誰に、どうやったら好かれるかを考える。</p> <p>4日目…ブランディングは恋愛と同じ③好きでい続けてもらう提供価値、顧客体験、集客の設計。</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</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	府施策連携：商14番（デザイン、マーケティング、コンテンツ等の活用による、地域中小企業支援事業）。大阪府産業デザインセンターと連携して講師選定及び集客、事後フォローアップに取り組む。						
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗	参加企業の事後フォローアップを行い、媒体とのマッチングや施策利用についての相談を受ける。								
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	35.0	総支援企業数(実績)	26.0	支援実績率	74.3%	満足率	100.0%	
事業全体の実績／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)	「ECサイトを制作する」だけに留まらず、制作したECサイトを運用し、どのようにブランド価値を伝え売上を伸ばしていくのか、EC運営やブランディングに係る全体像を理解していただくことができた。具体的には、ECプレセミナーでは参加者のうち85%の方が理解が深まったと答え、ECワークショップでも8割を超える方が理解が深まったとご回答頂いた。							
	代表指標	ECサイト運営におけるブランディングを意識し、課題を発見した事業者の割合							
	数値目標	80%	実績数値	85.7%	目標達成度	107.1%			
成果の代表事例	セミナー終了後、ネットショップでアパレルを販売する予定の事業者が、講師の先生に今後の経営方法やEC運営におけるブランディングについてを指導して頂くことになった。セミナーを受講したことで経営の基礎から学ぶEC運営におけるブランディングの構築を進めることが出来るようになった。								

	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)	顧客に自社の価値を伝え、継続的に商品を購入頂くためには、ターゲット視点でのモノの見方が重要であるというテーマであった。計5回のセミナーを通して、自社サービスの提供をブランディングから考えてECまで範囲を広げていった。専門的な内容を含んでいたため、回が進むにつれ、専門的な用語にアレルギーを感じて出席を止めてしまう受講生がいた。受講生が途中で挫折しないようなカリキュラムを組めるようにアンケート結果をもとに改善していきたいと思う。					

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績/達成度をご記入ください。

実績/達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	満足率	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)	参加者の84%の方がセミナーに参加することで「ECサイト運営におけるブランディングを意識し、課題を発見した」とお答え頂き、参加者の意識の変化を感じる事が出来た。							
		指標	ECサイト運営におけるブランディングを意識し、課題を発見した事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	85.7%	目標達成度	107.1%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績/達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	80.0%	満足率	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)	参加者の84%の方がセミナーに参加することで「課題解決のための取り組みに着手した」とお答え頂き、参加者の意識の変化を感じる事が出来た。							
		指標	課題解決のための取り組みに着手した企業の割合						
		数値目標	75%	実績数値	83%	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

吹田商工会議所

事業名		若手人材確保セミナーと人材確保支援機関とのマッチング説明会
想定する実施期間		平成30年度～令和3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)	<p>生産年齢人口が減少する中、中小企業の人材不足は恒常化している。若年層の大手企業志向の高まりもあり、若手人材の確保が非常に難しいのが現状である。当所セミナーにて人手不足にかかわるセミナーを開催した際、採用活動のポイントや求人媒体の使い方というテーマにしているものは参加率が高い。</p> <p>求職者は大手志向であり、働きやすい安定した職場を求め、大手求人媒体を利用した求職活動を行うことが多い。一方、企業側はハローワークや求人広告を活用し、採用活動を行う事業者が多い。しかしながら、その他にもプロ拠点、産業雇用安定センター、JOBナビすいた、ポリテクセンター、学校求人等、様々な公的機関があるが、ハローワーク等と比べて認知度が高くなく、利用していない中小企業が多い。</p> <p>そこで当事業では、地域の中小企業向けに若手人材の採用状況や採用方法の変化についてセミナー形式で理解してもらうとともに、人材確保の手段の多様化のために地域中小企業と人材確保支援機関とのマッチングを図る。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11, 526事業者）を中心とした人材確保に課題を抱えている中小企業・小規模事業者。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材交流型】 <場所・日時> 日時：令和4年2月14日 14:00～17:00 場所：吹田商工会議所 大会議室 参加費：無料 受講人数：11社（13名）</p> <p>第一部 コロナ禍の採用市場の変化を知る！採用動向セミナー 内容：コロナ禍により人材採用方法が変わり、従来の採用活動が非常に難しくなっている。そういった状況下で、学生を含めた若手人材と中途の採用状況や採用方法の変化などについてセミナーを開催する。</p> <p>第二部 求人媒体説明会 内容：公的雇用関連支援機関及び民間人材関連企業を一堂に集め、それぞれの特徴や強みを知るための説明会を開催する。ターゲットは採用に苦戦する中小企業であり、各機関とのマッチングを促進する。</p> <p><公的支援機関> 大阪産業局、産業雇用安定センター、ハローワーク、ポリテクセンター、北大阪高等職業技術専門学校、大和大学、JOBナビすいた</p> <p><民間人材企業> 株）マイナビ、（株）クイック、協同組合 共栄、（株）ATTEME</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	府施策連携：商1番（人材ニーズ対応支援）。開催にあたっては大阪産業局と連携し、講師選定の実施や企業に対しての告知にあたる。また、説明会の中でプロ拠点、産業雇用安定センター、ハローワークなどの事業内容、活用方法を紹介し、利用を促進する。
②広域連携		
③市町村連携		
④相談相乗	参加企業の事後フォローアップを行い、媒体とのマッチングや施策利用についての相談を受けるほか、専門家による繋ぎ支援も行き、個別サポートを実施。（大阪産業局の「人材採用コンシェルジュ事業」と連携）	

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	36.7%	満足率	72.7%
事業全体の実績／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>コロナ禍における採用活動の変化について、マイナビの担当者にご登壇いただく。マーケットの全体像や新卒・中途の採用市況の変化、with・afterコロナでの採用活動のポイント、WEBツールの活用と採用基準などご説明いただいた。採用市況の変化や採用活動のポイントをコロナ禍という状況を交えてお話しいただくことで参加者は採用について理解していただいた。また、アンケート結果として応募者数の減少が大きな課題であると実感している企業も多く、今後の採用手法として、求人像の明確化や活用する媒体などの選定がカギとなる。今後の自社の採用活動戦略として市況を踏まえた活動を行う機会となった。</p> <p>また、求人媒体説明会では11団体・媒体様にお集まりいただき、簡単なサービス内容の説明と個別相談会を行った。採用手法には様々な媒体や公的団体があることを理解いただいた。個別相談会では実際の採用課題について具体的に話せるきっかけとなり、媒体を知っていただく機会と新たな採用手法の選定する機会となった。</p>							
	代表指標	事後アンケートにおいて、セミナー又は説明会が「役立った」、「多少役立った」と回答した割合							
	数値目標	80%	実績数値	72.7%	目標達成度	90.9%			
	成果の代表事例	<p>求人媒体説明会后、各媒体との面談希望された方が約4割程度いた。特に大阪産業局を利用し、更なる採用手法の選定を行う事業所も多かった。事例としてはコンビニ業界のオーナーがパート採用に悩まれており、コンビニ業界ならではの採用方法として「ショットワークス」を教えてください、現在取り組みの準備をしている。</p>							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	0.0%			
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>採用手段が増える中、まだまだ活用できていない事業者も多い。今回、求人媒体説明会ということもあり実際に事業者と媒体をマッチングすることを目的に開催したが、コロナ感染拡大中の開催となり、非常に厳しい結果となった。今後も参加者へのフォローを続ける。</p>							

吹田商工会議所

事業名		事業承継支援事業								
想定する実施期間		平成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								
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>中小企業は我が国企業数の約99%（小規模事業者は約85%）、従業員数の約70%（小規模事業者は約24%）を占めており、地域経済・社会を支える存在として、また雇用の受け皿として極めて重要な役割を担っている。一方で、中小企業の数については、1999年の483万社から2016年は357万社となり、17年間に約126万社減少した。その内中規模企業は約7万社減少、小規模企業は約118万社減少となり、特に小規模企業の減少が進んでいる。これと同時に、経営者の高齢化も進んでおり、全国の社長の年齢分布の推移をみると「70代以上」の占める割合が年々増加しており、2018年には全体の28.1%が70代以上の経営者であり経営者の高齢化が進んでいること分かる。また、社長年齢別に後継者の有無について確認すると、60代では約半数、70代は約4割、80代は約3割で後継者が不在となっており、経営者年齢の高い企業においても、後継者が不在の企業が多い。</p> <p>次に休廃業・解散企業の代表者年齢について見ると2019年には60代以上が全体の83.5%以上を占めており、休廃業・解散企業の損益状況を見ると6割強の企業が黒字で休廃業・解散に至っていることが分かる。このことから休廃業・解散には代表者の高齢化と後継者不在が存在していることが伺える。</p> <p>こうした状況を背景として円滑な事業承継が喫緊の課題であるが、事業承継の実態として「同族承継」の割合は近年減少しており（全体の35%）、「内部昇格（社内承継）（33.4%）」と同程度である。「外部招聘（8.5%）」や「親族外承継（18.4%）」は増加傾向にあり、今後事業承継の有力な選択肢となってきている（2020年中小企業白書）。</p> <p>国としては、経営承継円滑化法に基づく総合的な支援として（1）遺留分に関する民法の特例や（2）事業承継税制、事業承継を契機に経営革新等に挑戦する中小企業に対して事業承継補助金による制度もある。また、2019年12月に梶山経済産業大臣より発表された「第三者承継支援総合パッケージ」では、黒字廃業を回避するための10年間集中実施する支援策が発表されている。</p> <p>今回は、今後10年で事業承継課題が顕在化する事業者に対し、上記の背景や、国の支援策などの周知を行うと共に、特に「親族外承継」の現状や行い方を含め各種情報提供を行う。同時にハンズオンによる支援も行い、中小企業・小規模事業者の円滑な事業承継を図るため、経営者意識の啓発と支援を行うことを当事業の目的とする。</p>									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11, 526事業者）を中心とした事業承継に課題を抱えている中小企業・小規模事業者。								
事業の概要	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「子供が継がなくなったら大丈夫 みんながハッピーになる経営者の勇退セミナー」 日時：令和3年11月26日（金） セミナー14:00～16:00、個別相談会：16:00～16:30 場所：吹田商工会議所 大会議室 受講人数：6社（6名） 内容：第一部 段取り八分！譲れる会社にするために ・事業承継ができる会社の条件 ・事業承継に向けた業務改善の話 第二部 承継トラブル！現場で起きていることと予防措置 ・親族以外に事業承継する際に起こりがちな法的トラブルの事例 ・未然防止のための対応策 第三部 実録！事業承継の現場はこうなる ・親族外に事業承継をする現場での話</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</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>府施策連携：商9番（事業承継の支援事業）。大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRするとともに、上記事業参加者を対象として「相談事業相乗効果」を図るため、「事業承継ネットワーク」「事業引継ぎ支援センター」と連携して、個別フォローを行い、ハンズオン支援のみならず個別の支援へとつなげる。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>相談事業相乗効果：当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へつなげた。</td> </tr> </table>		①府施策連携	府施策連携：商9番（事業承継の支援事業）。大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRするとともに、上記事業参加者を対象として「相談事業相乗効果」を図るため、「事業承継ネットワーク」「事業引継ぎ支援センター」と連携して、個別フォローを行い、ハンズオン支援のみならず個別の支援へとつなげる。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	府施策連携：商9番（事業承継の支援事業）。大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRするとともに、上記事業参加者を対象として「相談事業相乗効果」を図るため、「事業承継ネットワーク」「事業引継ぎ支援センター」と連携して、個別フォローを行い、ハンズオン支援のみならず個別の支援へとつなげる。									
②広域連携										
③市町村連携										
④相談相乗	相談事業相乗効果：当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へつなげた。									

事業 全体 の 実績 ／ 目標 達成 度	計画に対する 実績（数値）	総支援企業 数(計画)	33.0	総支援企業 数(実績)	9.0	支援 実績率	27.3%	満足率	77.8%	
	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）	コロナ禍ではあったが、実会場でセミナーを開催した。新型コロナウイルスの影響により、セミナー開催の告知を積極的に行えず、参加人数は伸び悩んだが、参加された事業者は事業承継課題への意識が高い方が多く、事業承継への積極的な意見を聞くことが出来た。								
		代表指標	アンケートで、事業承継についての重要性の認識が高まったと回答した割合							
		数値目標	70%	実績数値	66.7%	目標達成度	95.3%			
	成果の代表事例	セミナー受講前は親族外承継を検討していたが、セミナー受講後、親族内での承継を進めていきたいと考えを改め、娘へ承継を打診。承継への取組を進めていくことになった。								
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）	令和3年度は広域連携ではなく、吹田市の事業者に向けてセミナーを行った。参加人数は減少したが、地域事業者の事業承継課題をヒアリングすることが出来た。参加者の声としてセミナー後の個別相談の評価が高く、事業承継に課題を抱える事業者は、身近な相談相手（税理士など）以外にも意見を求めるセカンドオピニオンの存在が必要なことが分かった。今後は支援機関として啓発セミナーと共に、事業者の相談相手となるための関係づくりをより強化していく。								

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績 ／ 達成 度 ①	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	30.0	支援企業 数(実績)	6.0	支援 実績率	20.0%	満足率	66.7%	
	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）	コロナ禍ではあったが、実会場でセミナーを開催した。新型コロナウイルスの影響により、セミナー開催の告知を積極的に行えず、参加人数は伸び悩んだが、参加された事業者は事業承継課題への意識が高い方が多く、事業承継への積極的な意見を聞くことが出来た。								
		指標	アンケートで、事業承継についての重要性の認識が高まったと回答した割合							
		数値目標	70%	実績数値	66.7%	目標達成度	95.3%			
その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度					
実績 ／ 達成 度 ②	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	3.0	支援企業 数(実績)	3.0	支援 実績率	100.0%	満足率	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）	セミナー参加者より2社、それ以外から1社のハンズオン支援を行った。課題解決には時間を要する事業者が多いが、定期的に進捗のヒアリングを行うことで、事業者の問題意識を共有することができた。								
		指標	支援時に事業承継計画策定及び事業承継税制の特例承認計画策定に向けて行動すると回答した数。							
		数値目標	3	実績数値	3	目標達成度	100.0%			
その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度					

吹田商工会議所

事業名	新事業展開のためのクラウドファンディング普及促進事業							
想定する実施期間	令和3 年度～ 令和3 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	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>クラウドファンディングは出資者と中小企業が直接結びつくことによって、従来の金融システムでは担えなかった金融の空白領域である「小規模なリスクマネーの提供」の提供手段となっている。さらに、双方向性を利用したファンづくり（マーケティング）や企業・商品の宣伝（プロモーション）としても有効な手法である。これらの特徴の理解を深めてもらい、創業・スタートアップや中小企業の新事業展開での活用を促進することを目的とする。</p> <p>近年テレビやネット等のメディアを通じクラウドファンディングを見聞きする機会も増えつつあるが、リサーチ調査会社マクロミルが2019年11月に行った一般向けクラウドファンディング認知率調査によると、回答者の51%は「名前は聞いたことがあるが詳しく知らない」と回答し、現状としてはまだまだ理解度が低いという状況である。今回は、中小企業者や創業予定者に対して、クラウドファンディングへの理解度向上と普及促進を図る。</p> <p>また、クラウドファンディングによる資金調達を行う際、実施者が不安に感じるのが、支援者が集まるかどうかという点である。支援者を募るにあたって、新事業に関わるSNSを利用したPR活動や報道に対するプレスリリースも同時に手掛けていかないと、支援者の広がりに限界がある。そういった課題を解決のため、広報・PR活動の専門家等を招いて、その手法のワークショップや相談会を実施する。</p>							
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>吹田市内（11, 526事業者）を中心とした資金調達に課題を抱えている中小企業・小規模事業者。</p>							
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p> <p>【人材育成型】 クラウドファンディング実践体験セミナー 日 時：令和4年1月31日 14:00～16:00 場 所：吹田商工会議所 大会議室 参加料：無料 講師：CAMPFIRE 公式パートナー 受講人数：22社（25名） <内容> 第一部 クラウドファンディングとは？ 第二部 クラウドファンディングの成功事例 第三部 成功するプロジェクトのポイント</p> <p>【人材交流型】 プレスリリース書き方講座 <場所・日時> 日 時：令和4年2月22日 14:00～16:30 場 所：吹田商工会議所 大会議室 参加料：無料 受講人数：20社（22名） 講師：（公社）日本パブリックリレーションズ協会認定PRプランナー <内容> 会社の認知度・社会的信用を高める手法のひとつとしてプレスリリースに着目し、広報ジャーナリストを講師に招き、具体的な事例も踏まえたワークショップを開催。</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</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 data-bbox="405 1720 491 1787">①府施策連携</td> <td data-bbox="491 1720 1474 1787">府施策連携：商17番（クラウドファンディングの活用支援）。中小企業支援室 商業・サービス産業課 新事業創造グループを連携先として実施した。</td> </tr> <tr> <td data-bbox="405 1787 491 1843">②広域連携</td> <td data-bbox="491 1787 1474 1843"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="405 1843 491 1899">③市町村連携</td> <td data-bbox="491 1843 1474 1899"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="405 1899 491 1960">④相談相乗</td> <td data-bbox="491 1899 1474 1960">相談事業相乗効果：当事業を通じて創業や資金調達方法が課題として顕在化した事業者について、相談事業を通じて個別サポートを実施した。</td> </tr> </table>	①府施策連携	府施策連携：商17番（クラウドファンディングの活用支援）。中小企業支援室 商業・サービス産業課 新事業創造グループを連携先として実施した。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	府施策連携：商17番（クラウドファンディングの活用支援）。中小企業支援室 商業・サービス産業課 新事業創造グループを連携先として実施した。							
②広域連携								
③市町村連携								
④相談相乗	相談事業相乗効果：当事業を通じて創業や資金調達方法が課題として顕在化した事業者について、相談事業を通じて個別サポートを実施した。							

事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	42.0	支援実績率	140.0%	満足率	85.7%	
	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)	クラウドファンディングの基礎知識を知ることで、新たな資金調達としてクラウドファンディングを活用するキッカケづくりとなった。セミナーではクラウドファンディングとは？という基本的な部分からクラウドファンディングの成功事例、成功するプロジェクトのポイントまで話していただいた。アンケートの回答でも具体的な成功事例を多く盛り込んでいただいたことで、満足度の高いものになった。クラウドファンディングを始めるきっかけになったという声もいただいた。								
		代表指標	セミナー及び講座に対して「満足した」「やや満足した」と答えた割合							
		数値目標	80%	実績数値	95.5%	目標達成度	119.4%			
成果の代表事例	クラウドファンディングという言葉は知っていたが、何から始めればいいのかわからなかったが、セミナーを受講することで理解できたというお声を頂いた。また、商品をJAPANブランドとして構築し、海外に販路を広げるためにクラウドファンディングを利用することになった、との報告を得ることができた。									
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度	0.0%				
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）	セミナー中では、クラウドファンディングという手法を知り、活用頂くキッカケとして、クラウドファンディングとは？という導入部分の説明に時間を割いた。しかし、実際にクラウドファンディングを行っていききたい事業者にとっては、より具体的な説明が必要であったかもしれない。また、手数料が発生するためやはりハードルが高いように理解された方も多い。そのため、興味を持っているが実際にクラウドファンディングを始める方は少なかった。								

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	146.7%	満足率	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)	クラウドファンディングの基礎知識を知ることで、新たな資金調達としてクラウドファンディングを活用するきっかけとなった。								
		指標	参加者の中で「理解が深まった」と答えた割合							
		数値目標	80%	実績数値	90.9%	目標達成度	113.6%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	133.3%	満足率	70.0%	
	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)	クラウドファンディングの告知やPR方法を知ることで、資金調達の不安を取り除き、新たな資金調達として、クラウドファンディングを活用する。								
		指標	参加者の中で「実施してみたい」と答えた割合							
		数値目標	80%	実績数値	75%	目標達成度	93.8%			
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					

吹田商工会議所

事業名		BCP策定支援事業																																						
想定する実施期間		令和元 年度～ 年度まで ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること																																						
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>大阪府北部エリアでは、近年大阪府北部地震や台風21号など多くの自然災害に見舞われている。緊急事態は突然発生し、その際、有効な手を打つことができなければ、特に中小企業は、経営基盤の脆弱なため、廃業に追い込まれるおそれがある。同時に事業を縮小し従業員を解雇しなければならない状況も発生しうる。企業・組織が、いかなる状況に見舞われても、優先順位に基づく重要業務を事業継続戦略を用いて目標復旧時間内に再開し、事業を継続することが必要である。これにより企業・組織の責任を全うし、不足の事態においても生き残りや発展（会社の存続）につなげることを可能とするのが事業継続（BC）であり、その計画がBCPである。BCPのある企業は、顧客の信用を維持し、市場関係者から高い評価を受けることとなり、企業価値の向上にもつながる。しかしながら大企業の約6割がBCPを策定している一方、中小企業におけるBCP策定率は16.9%程度（2019年度版「中小企業白書」）に留まっており、中小企業がBCP策定に取り組む負担が大きいことが伺える。</p> <p>BCP策定を促進・普及していくため、ワークショップ形式のセミナーを開催し、まずは簡易版BCP「これだけはシート」の策定や中小企業庁の「事業継続力強化計画」認定制度への申請をフォローすることで企業としての自然災害対策への行動の第一歩を促すことを目的とする。</p>																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11, 526事業者）を中心としたBCP未策定の中小企業・小規模事業者。																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>セミナー名：「緊急事態に強い会社を作るための事業継続計画（BCP）作成セミナー」 日時：令和3年9月9日（木）14:00～16:00 場所：吹田商工会議所 大会議室 講師：東京海上日動火災保険（株） 受講人数：8社9名</p> <p>内容：1. 企業を取り巻く環境変化への対策 2. BCPを作成するメリットとは？ 3. 事業休業大阪府オリジナル 超簡易版BCP（事業継続力計画）を作ってみよう！ 4. 損保等を活用したリスクファイナンスについて</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</p>																																						
	事業手法	<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">府施策連携：商10番（BCP・BCMの普及促進）。経営支援課と連携。</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">セミナー案内の広報など連携して行った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へ繋げる。</td> </tr> </table>								①府施策連携	府施策連携：商10番（BCP・BCMの普及促進）。経営支援課と連携。							②広域連携								③市町村連携	セミナー案内の広報など連携して行った。							④相談相乗	当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へ繋げる。					
①府施策連携	府施策連携：商10番（BCP・BCMの普及促進）。経営支援課と連携。																																							
②広域連携																																								
③市町村連携	セミナー案内の広報など連携して行った。																																							
④相談相乗	当事業への参加者へのフォローを実施し、ハンズオン及びカルテ化へ繋げる。																																							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	50.0%	満足率	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)	セミナー参加者8社9名は全員セミナー内で簡易版BCPの策定を行うことが出来た。新型コロナウイルスの影響により、セミナー開催の告知を積極的に行えず、参加人数は伸び悩んだが、参加された事業者は災害対策への意識が高い方が多く、BCPへの積極的な意見を聞くことが出来た。																																						
	代表指標	セミナー参加者の中で、簡易版BCPの策定を行った事業者の数																																						
	数値目標	20	実績数値	10	目標達成度	50.0%																																		
成果の代表事例	セミナー参加者8社のうち、事業継続力強化計画作成への検討状況について4社の方が「検討している」との前向きな回答を得た。3社は「まだわからない」と回答。																																							
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）	新型コロナ感染拡大を受け、開催当日までに参加キャンセルが数名出た。そのような状況下でも8名の参加があったということは、BCP策定の意識は高まってきていると感じられる。次年度は、社会全体でIT・DX化が進む中、中小企業・小規模事業者が意識しなければならない課題として、サイバーセキュリティへの取組みがある。対策が万全でなく、個人情報漏えいなどの被害に遭うと、業務停止に追い込まれる恐れがある。BCPの観点からセミナー内でサイバーセキュリティ対策への解説を行い、情報漏えいに対する意識向上を図る。
------	--	--

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	18.0	支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	44.4%	満足率	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）	セミナー参加者8社9名は全員セミナー内で簡易版BCPの策定を行うことが出来た。新型コロナウイルスの影響により、セミナー開催の告知を積極的に行えず、参加人数は伸び悩んだが、参加された事業者は災害対策への意識が高い方が多く、BCPへの積極的な意見を聞くことが出来た。							
		指標	セミナー参加者の中で、簡易版BCPの策定を行った事業者の数						
		数値目標	18	実績数値	8	目標達成度	44.4%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	100.0%	満足率	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）	セミナー参加者以外から2社のハンズオン支援を行った。2社とも課題意識が高く、BCP策定はスムーズに行うことができた。BCPを策定することで取り組むべき課題を明確にでき、災害時における行動も事前にシュミレーションすることができた。							
		指標	BCPの策定数						
		数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

吹田商工会議所

事業名		IT導入でデジタルシフト支援							
想定する実施期間		令和3 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>将来的に人口減少が見込まれる中、我が国経済の更なる成長のためには、359万者のうち99.7%を占める中小企業が労働生産性を高めることが重要となってくる。企業規模別に従業員一人当たり付加価値額（労働生産性）の推移をみると、大企業では1,394万円に対して、中小企業は543万円と大きな開きがある（2020年中小企業白書）。生産性を向上させるには機械や設備への投資（資本装備）は有効な手段であり、大企業と中小企業ではこの投資（資本装備）の差が、労働生産性の格差となっていると考えられる。特にIT装備率は大企業（非製造業）が102万円に対し、中小企業（非製造業）は4万円と低い現状にある。（中小企業庁）</p> <p>経営資源の少ない中小企業でも積極的に設備投資を行い、環境変化に対応し、付加価値の高い物・サービスを提供している企業がある中、不確実性の高い投資に二の足を踏む企業も多い。今後、中小企業・小規模事業者は人手不足等の構造変化に加え、働き方改革や社会保険の適用拡大、賃上げ、インボイス導入など複数年にわたり、相次ぐ制度変更に対応することが必要となっている。</p> <p>国としては、生産性向上に取り組む中小企業を後押しするため、令和元年度補正予算によって創設された「生産性革命推進事業」（設備投資、IT導入、販路開拓等の支援）により、複数年にわたって中小企業の生産性向上を継続的に支援を行っている。</p> <p>今回は、上記の「生産性革命推進事業」のうち、中小企業・小規模事業者でも比較的取り入れやすい「IT導入」、具体的には、アプリの活用や業務システム、データ収集・活用など、また、IT導入補助金の活用方法についての情報提供を通じてデジタルシフトに寄与することを目的とする。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11, 526事業者）を中心とした IT 導入に課題のある中小企業・小規模事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】 IT導入でデジタルシフト支援セミナー 日時：令和3年8月20日 14:00~16:00 場所：吹田商工会議所 大会議室 受講人数：10社（13名） <内容> 1 小規模事業者のIT利活用の現状 2 ビジネス用アプリの特徴 3 IT導入補助金概要 - 補助金概要説明、各類型の内容説明、申請フロー 4 その他補助金情報 5 デジタル化のための他事業、Webサイト情報 6 活用・導入事例。</p> <p>告知：会報誌にチラシを折り込み2400部配布。</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>府施策連携：局5番（中小企業のIT/IoT導入支援）。ものづくり支援課と連携。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>「相談事業相乗効果」を図るため、「IT導入支援専門家」と連携して、個別フォローを行う。</td> </tr> </table>	①府施策連携	府施策連携：局 5 番（中小企業の IT / IoT 導入支援）。ものづくり支援課と連携。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗
①府施策連携	府施策連携：局 5 番（中小企業の IT / IoT 導入支援）。ものづくり支援課と連携。								
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	「相談事業相乗効果」を図るため、「 IT 導入支援専門家」と連携して、個別フォローを行う。								

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	50.0%	満足率	100.0%
事業全体の実績/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)	当事業の目的である「IT導入について正しく理解し、自社においてデジタルシフトに向けて取り組む意欲を高めていくか」の問いに「行いたい」が大多数を占め、今回の事業目的は概ね達成することが出来たと認識でき、参加者の意識の変化を感じることが出来た。							
	代表指標	アンケートで、ITを導入しデジタルシフトに向けた行動を起こしたいと回答した割合							
	数値目標	70%	実績数値	92.0%	目標達成度	131.4%			
	成果の代表事例	セミナーを通して、IT導入について正しく理解することができたという声をいただいた。そして、自社においてまずできることからのデジタルシフトをしていこうという前向きな意見が多かった。具体的にはホームページ作成や改修といったことや、業務の効率化を検討するということがあった。そのために、改めて商工会議所に相談依頼をお願いしたいという話がでてきた。デジタルシフトに向けて継続的な支援のキッカケになった。							
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)	当該セミナーを通してIT導入でデジタルシフトの理解を深めることができた。ITを活用することでより効率かつ効果的な業務を考えるキッカケになった。 コロナ禍でデジタルシフトしていく必要性を感じている方が多いのか、IT導入をしていくこの関心の高さを感じた。今後もタイムリーな情報提供をしていきたい。当日参加の予定者の何人かが体調不良とのことで欠席となった。コロナ禍の中、出席者がなかなか把握しづらくなっており、その分定員より多くの参加者を募る必要性を感じている。しかし、感染対策や密にならないようにする配慮も必要となることを改めて考えさせられた。今後の取り組みの検討課題にしてい							

吹田商工会議所

事業名

北大阪健康医療都市・ライフサイエンス振興事業

想定する実施期間

平成30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

事業の目的
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

北大阪健康医療都市（通称：健都）は、平成30年に駅前の複合施設（VIERRA 岸辺健都）の開業、吹田市立吹田市民病院の移転開院、令和元年には健都の中核となる国立循環器病研究センターの移転により本格的に稼働を始めた。今後は医療クラスター形成に向け、健康・医療関連企業の集積と地域企業にとってのビジネスチャンスの拡大を図るソフト面の取り組みの充実がより求められる。吹田商工会議所並びに摂津市商工会では、令和3年2月に国立循環器病研究センターとの事業連携協定締結し、長期的な視点に立って、健都におけるライフサイエンス分野の振興への取り組みを進めていく。

健都の産学官連携拠点となる健都イノベーションパークにおいては、既にフラッグシップ企業となる事業者が決定し、進出計画の概要を地域企業に説明いただく機会を持った。また、国立健康・栄養研究所の進出も決まっており、拠点内アライアンス棟の整備・運営を行う事業者として JR西日本不動産開発（株）や京都市サーチパーク（株）が決定し、民間事業者とのオープンイノベーションを加速するための整備が進んでいる。そして、近隣ではパナソニックによる「Suita サステイナブル・スマートタウン（Suita SST）」の開発が進んでおり、相互に連携し、地域全体の価値向上につながる取り組みの推進を目指している。

今回は、上記の連携事業者を招き、各事業の紹介を通じて地域の事業者に対し、ライフサイエンス分野への関心を高めていくことを目的とする。

支援する対象
(業種・事業所数等)

吹田市・摂津市内の製造(708社,441社)を中心に、専門・技術サービス(526社,65社)、情報通信(189社,11社)、医療・福祉関係(1263社,243社)の業種3,246社（カッコ内のは吹田市、後は摂津市の民営事業所数、平成28年経済センサス調査）を主な対象として、健都への進出希望、アライアンス希望企業を掘り起こしていく。

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

【人材育成型】
 題名：「健都における「共創」の取組と入居事業者による講演会」
 日時：令和4年3月18日（金）16：00～17：40
 場所：zoomウェビナーでの開催
 第一部：健都イノベーションパーク アライアンス棟オープン
 健都における「共創」の取組について
 第二部：あなたのお腹はどう？腸内環境から眺める健康社会の近未来像
 第三部：健都にオープンする日本最大級のBSL2対応の最新の機器付きレンタルラボ
 「ターンキーラボ」のご紹介
 受講人数：23社（24名）

新型コロナウイルス感染症による影響により、当初国立循環器病研究センター内会場での開催を予定していたが、Zoomウェビナーでの完全オンライン開催へと変更した。

告知：会報誌にチラシを折り込み吹田商工会議所2400部、摂津市商工会2000部を配布。HPでの告知。国立循環器病研究センター事務局よりメール案内を行った。

<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	府施策連携：商6番（バイオベンチャー等へのビジネスマッチングの支援）、商7番（ものづくり中小企業の医療機器分野等への参入促進。大阪府ライフサイエンス産業課、経営支援課と連携。
②広域連携	摂津市商工会の会報で案内を配布、当日の運営も共同して取り組んだ。
③市町村連携	吹田市に、健都における「共創」の取組について講演講師を依頼した。
④相談相乗	

事業全体の実績

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	40.0	総支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	57.5%	満足率	95.7%
------------	------	------------	------	-------	-------	-----	-------

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)

講演会参加者23社に医療・健康関連事業への取り組み意向を聞くと、5事業所は既に取り組んでいるとの回答し、6事業所より、「今後参入していきたい」、12事業所から「関心を持っている」との回答を得られた。

代表指標	アンケートより、ライフサイエンス分野に参入を検討したいと答えた割合						
数値目標	70%	実績数値	95.7%	目標達成度	136.7%		

目標達成度	成果の代表事例	講演会に参加された事業者より、健都の取組は事業者にとってどのように活用していけば良いかわからなかったが、今回の講演会により、健都に進出してくる企業の様子が見えたとお声を頂いた。			
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)	目標達成度
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)	健都のまちづくりに対する地域企業の関心は高い傾向にあるが、ライフサイエンス分野以外の企業にとっては事業との関わりでは縁遠いものとなっており、それを啓発する取り組みから進めていく必要がある。			

吹田商工会議所

事業名		障がい者向け企業面接会
想定する実施期間		平成26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)	<p>障害者雇用促進法の改正により、平成28年4月より障がい者に対する差別の禁止及び障がい者が職場で働くにあたっての支障を改善するための措置(合理的配慮の提供義務)などを定めるとともに、事業主への法的義務となった。さらに、平成30年度からは法定雇用率の算定基礎に精神障がい者が加えられ、法定雇用率が2.0%から2.2%に引き上げられた。令和3年3月には2.3%まで引き上げられる。この法定雇用率を達成すると共に障がい者雇用に取り組もうとする中小企業に対し、障がい者の雇用を促進していく。</p> <p>また、障がい者を雇用するには、作業施設や設備の改善、職場環境の整備、特別の雇用管理等が必要とされることが多く経済的負担が伴うことから、雇用している側と雇用していない側とに差が出ないように「障害者雇用納付金制度」が設けられている。参加企業募集に際し、こういった制度を周知することで、障がい者採用を前向き検討する中小事業者を増加させる取り組みも行う。</p> <p>中小企業にとって障がい者を雇う事への不安の声も多いが、公的機関が間に入ることによりそれを解消し、面談で求職者の障がい特性を理解してもらった上で、就業してもらうことは長期の雇用にも結びつく。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内、豊中市内を中心とした事業所を対象に募集をはかり、業種については特定せずに全業種を対象とする。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材交流型】</p> <p>第一回 日 時：2021年11月11日 12時30分～15時30分 場 所：吹田市勤労者会館(アスワーク吹田) 吹田市昭和町12-1 参加料：無料 参加企業：6社</p> <p>第二回 日 時：2021年12月4日 13時30分～17時00分 場 所：吹田商工会議所 3階 吹田市泉町2-17-4 参加料：無料 参加企業：2社</p> <p><内容・方法></p> <p>求人側の企業が個々のブースを設け、求職者1人ひとりに対して面談を行い、雇用のマッチングを図る。雇用形態は、正社員に限らず、パートから契約社員まで幅広く対象とする。また、生活就労相談コーナーを設け、相談者に対して専門員が適切な就労に関するアドバイスを行う。当日持ち物はハローワーク紹介状・応募票、履歴書、職務経歴書などの書類。</p> <p>感染対策により、完全予約制。1人の面接時間は20分。</p> <p>※面談機会を増やすため、複数日に分けて開催した。</p>
	<p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p>	
①府施策連携	府施策連携：労7番(障がい者人材確保支援事業)。大阪府商工労働部就業促進課・障がい者雇用促進グループと連携して、府施策の紹介を行う。	
②広域連携	豊中商工会議所と連携し、参加事業者を増やし、障がい者雇用の受け入れ先を増やす。	
③市町村連携	吹田市とハローワーク淀川との連携にて取り組む。当所は、主に事業所の募集を受け持つ。	
④相談相乗	参加企業の事後フォローアップを行う。ハローワーク淀川との連携を取り、採用までサポートする。また、希望者にはすいた障がい者就業・生活支援センター(就ボツ)とのマッチングを行うなどのフォローも実施する。	

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	10.0	総支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	80.0%	満足率	75.0%
事業全体の実績／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>障がい者でも身体障がい者、知的障がい者、精神障がい者など様々な障がいがあり、特性に合った職務設計を行えば障がい者の雇用につながることへの理解を深めてもらい、採用につなげる。今回の参加企業は障がい者の雇用促進に積極的である参加企業者が多かった。また、障がい者雇用をするうえで面接機会が非常に少なく、そういう機会がありがたいという声も非常に多くいただけた。</p> <p>支援企業の変化として、コロナ禍での面接会となったため、1名の面接に20分という面接機会を設け、じっくりと面接することができたことで面接者の特性をある程度把握ができ、その人にあった職務設計構築の機会ともなった。また、障がい者面接会の参加経験がない企業は障がい者の面接の流れや対応方法などを再検討する機会ともなった。</p>							
	代表指標	参加事業所の中で採用に至った事業所数							
	数値目標	5名	実績数値	5名	目標達成度	100.0%			
	成果の代表事例	<p>障がい者向け企業面接会にお誘いした企業様で、複数採用に至った企業があった。採用が非常に難しく、悩んでいたが、今回の面接会でゆっくり話を聞くことに注力しどういう人なのかが判断できたとの感想もいただいた。さらに、自社での2次面接でも各現場との相性を見るために、現場職員を入れることで定着率の向上も図りたいとおっしゃっていた。</p>							
その他目標値の実績	目標値(計画)	60	目標値(実績)	40	目標達成度	66.7%			
	障がい者求職来場者								
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>障がい者面接会をオンラインで行うことは非常に難しく、特に障がい者の方は画面上で緊張してしまうことも多いため、オンライン形式は検討できなかった。ただ、今回の開催時期で特に第一回は少し感染も落ち着いてはいたものの、当日キャンセルも多く、コロナ禍での開催は非常に難しいことも分かった。今後も開催時期を再検討するなど連携先との調整が必要である。</p>							