

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	八尾商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 山口 孝満	
	所在地	〒581-0006 大阪府八尾市清水町1-1-6	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 支援グループ 経営指導員 大西 真稔
		連絡先	TEL（直通）： 072-922-1181
Fax： 072-922-8828			
E-mail： <a href="mailto:m-ohnishi@yaocci.or.jp">m-ohnishi@yaocci.or.jp</a>			
①設立年月日	昭和24年5月16日		
②職員数 （うち経営指導員数）	16名（経営指導員13名）（令和4年3月31日現在）		
③所管地域	八尾市		
④管内事業所数	11,940（平成28年経済センサス活動による）		
⑤管内小規模事業者数	8,657（平成28年経済センサス活動による）		
⑥会員数（組織率）	3,397（令和4年3月31日現在） 組織率：35.5%		
	※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）			
①商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 ③商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査 ④輸出品の原産地証明 ⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 ⑥博覧会、見本市等の開催・あっせん ⑦商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 ⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑩行政庁から委託を受けた事務 ⑪上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業			

**(1) 事業の目標**

小規模事業者が抱える課題の把握と解決に向けた継続支援を行いながら、高い技術力を有するものづくり企業のビジネスマッチング促進や地域商業の活性化に向けた事業者支援を進めることで、八尾市産業の認知度およびブランド力の向上へと繋げていく。

このほか、各商業団体や個店に対しての支援をはじめ、地域資源を活用して開発された商品群の販売促進や情報発信支援などを通じ、地域の知名度向上、魅力向上を図るとともに、地域での購買促進、地域商業の活性化に繋げていく。

また、昨今、企業においては人材確保、人材育成・定着率が重要な課題となっていることから、求人・求職者との就職マッチングとして地域労働ネットワークや各支援機関などと連携を図りながら、企業活動の成長に向けて活躍が期待できる人材確保の支援を推し進める。更に、階層別の人材育成研修も推し進めることで、人材の定着・成長を通じて永続的な企業競争力の維持・強化にも寄与していく。

事業承継や創業支援、BCP、デジタル化についても重要支援とし、経営指導員による相談対応では、積極的に事業者の声をヒアリングするとともに提案を行っていく。

各地域活性化事業の推進にあたっては、経営指導員間の連携、情報共有をはじめ、広域連携、専門家、その他各支援機関との連携を図り、日頃の巡回・窓口相談とのリンクを強化することで、相談の効果、また地域活性化事業の効果を高める。

**(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点****【相談事業】**

経営指導員による経営相談支援事業では、巡回、窓口による相談事業を推進し、中小事業者が抱える課題の切り分け、適切なサービス提案、経営支援が行えるよう努め、令和3年度は、令和2年度に引き続き新型コロナウイルス感染症対策にかかる各種施策への事業者の対応について取組み、全ての相談件数では、4,396件を計上し、前年より2,116件下回ったものの、コロナ前と比較すると、相談件数の水準は高く推移している。

また、コロナ関連の給付金申請や(株)日本政策金融公庫との連携により、経営改善に向けた資金調達支援に努めた。

**【専門相談】**

経営指導員だけでは単独支援が困難な高度専門的な課題については、専門家と連携し事業者の抱える課題解決に努めた。

令和3年度は、支援事業所の販売促進や生産性向上を目的に、IT支援も行い、専門家と連携しながらアドバイスをを行うなど、従来よりも支援内容を強化した。また、事業継続計画（BCP）の策定支援も強化し、専門家の助言をいただきながら策定支援を進めた。事業承継支援についても令和2年度に引き続き、専門家と同行するなど、事業者支援を行う当所経営指導員の資質向上にもつながった。

**【地域活性化事業】**

事業者が抱える課題の解決に向けた支援事業を推し進めた。

令和2年度に新型コロナウイルス感染症の影響によりリアル開催を断念し、オンライン開催となった「ビジネスチャンス発掘フェア」を2年ぶりにリアル開催で執り行い、自社製品や技術、サービス等の情報発信支援や新たな販路開拓先支援を目的に、近隣商工会議所等との広域連携による合同展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア2021」として、優れた企業群のアピールを進め、販路支援と共に地域産業の認知度向上に努めた。

商業支援としては、各商業団体自身がPDCAサイクルに基づき自主的に地域商業の賑わい創出に向けて行動できるよう支援を進めると共に、個者支援として、地域資源を活用した八尾ブランド商品の販路支援に努めた。

また、事業承継、BCP、ものづくり技術、階層別人材育成など、多くの事業者が抱える課題の解決に資するセミナーを開催するとともに、大阪府の支援施策の周知や活用促進も積極的に推進。

人材確保支援として、卒業予定の学生や障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者への合同就職面接会を実施し、求職者へ側面支援として就職支援アドバイザーが助言を行い、求職者の採用率向上に努めた。

所管地域としては、新型コロナウイルス感染症の影響も依然続いており、厳しい経営環境が続いているが、コロナ禍における新たな取り組みを実施する事業所は増加している。

その中、経営者の高齢化や後継者の不在を要因に、今後は廃業等も発生することが懸念されるので、円滑な事業承継に向けた支援が非常に重要になっている。また、地震大国である日本における災害対策、感染症対策のための事業継続計画（BCP）の策定を行い、事業復旧に向けた支援も重要である。

また合同展示商談会の開催やオンライン展示商談会を通じ、自社製品や自社技術の情報発信支援をはじめ、新たな取引先の獲得など販路開拓の成果に寄与することができた。

市内商業者への支援として商業団体と個店への支援を進め、商業団体支援は商業団体の課題整理を行い、各団体の賑わい創出に向けた事業計画策定の伴走支援を進めた。また、コロナ禍での事業実施や来場者数の確保に対し、具体的な目標設定を行い、モチベーション向上と目標達成に向けた活動を行った。

次に個店向け支援では、八尾市内を代表するような地域資源を活かした新たな特産品を「八尾コレクション」として認定し、お土産やギフトとして販売できる商品の開発や発掘、八尾の魅力発信を目的に、八尾コレクション受賞店舗を中心に市内店舗等の売上拡大に向けたPR支援を実施した。

経営相談支援事業においては、事業者の持続的成長に向けた課題整理に努め、金融支援をはじめ、経営力強化に繋げる事業計画の策定支援、生産性向上を行うIT支援、労務支援などを中心に支援を進めた。

#### （４）事業を実施した結果浮かび上がった課題

所管地域としては、新型コロナウイルス感染症の影響も依然続いている。厳しい経営環境が続いているなか、経営者の高齢化や後継者不在を要因に、今後は廃業等も発生することが懸念されるので、円滑な事業承継に向けた支援が非常に重要であると思われる。

販路開拓においては、合同展示商談会やオンライン展示商談会の開催を通じ、新たなビジネスマッチング機会の創出に寄与しているが、コロナ禍における来場者数の減少や名刺交換先との商談成立に繋がりにくいことから、出展者の営業能力の向上支援、競争力強化が課題と考えられる。

次に地域資源の商業の活性化に向けて地域資源の商業団体および個者への支援を進めたが、八尾市内において八尾枝豆や若ごぼうなどの特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる産品は少ない。展示会等のイベントへ参加し、消費者に広くPRを進め、認知度は向上ものの、さらなる情報発信も長期的には重要な課題として考えられる。

今後ますますの発展が予想される情報化支援についても、当所の経営指導員のITスキル向上ならびに専門家の登用を行い強化していく必要があると考えられる。

#### （５）次年度の取り組み

・新型コロナウイルス感染症の影響を受け、業況が低迷している事業者やウィズコロナ、アフターコロナという社会背景を踏まえた新たな取り組みに対する支援を行うべく、経営相談支援事業を強化する。

・階層別研修を実施し、人材育成を通じた組織力強化へ繋げる。

・ものづくり企業のビジネスマッチング促進として、展示商談会を行うことで、販路拡大へ繋げる。

・個店魅力を引き出す取り組みや販売促進を通じて、集客や知名度向上、賑わい創出へ繋ぐ。

・各支援機関等と連携し、求人・求職者との就職マッチング支援を行い、人材確保を通じた企業競争力の維持・強化へ繋げる。

・女性の働く環境整備や採用方法、女性活躍推進法に取り組む企業の事例紹介を通じて企業における女性従業員の活躍推進に取り組む。

・地域資源を活用した商品や地域資源の知名度向上・魅力向上に取り組み、地域活性化へ繋げる。

・事業承継支援やBCP策定支援を通じ、企業活動の維持・強化へ繋げる。

・事業遂行にあたり、経営指導員間の情報共有や専門家その他各支援機関との連携を図り、経営改善の成果向上へ繋げる。

・事業計画書策定など、経営指導員と専門家が連携しながら支援を進める。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 八尾商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

小規模事業者の相談ニーズが高い金融支援については、新型コロナウイルス感染症の影響も継続されつつあるなか、前年に比べ105件減少し、コロナ禍においての資金需要、資金調達が完了したことが伺える。

次に事業計画支援については、新型コロナウイルス感染症の影響への対策として多くの施策が登場し、サプライチェーンの毀損への対応や、非対面ビジネスモデルの構築、生産性向上に向けた実効性のある経営計画の策定、遂行に向けたアドバイスを進めた。IT支援については、事業者のIT・デジタル化による販売促進や生産性向上のため施策普及を通じた実装化に向けての支援、アドバイスを行った。

さらに労務支援として就業規則の作成や見直しなどを中心に支援を行うとともに、事業承継の課題を抱える事業者へは事業承継アドバイザーの派遣を通じて課題解決に向けて支援を行った。

また、BCP策定支援として簡易版BCP「これだけはシート」の普及と策定に向けたアドバイスと本格的なBCPの策定の必要性を支援した。

##### 【代表事例】

新型コロナウイルス感染症の影響の中、販路拡大のため設備投資を行う豆腐製造小売、卸売り業者に対して金融紹介支援を行い、無事資金調達を行うことができた。融資の実現に向けて、売上利益等の数値実績や目標について当所経営指導員からのヒアリングを行い、金融機関へ紹介。金融機関と代表者の面談時に当所経営指導員が同席、フォローを実施した。

また、設備投資について負担を軽減するため、八尾市の補助金である意欲ある事業者経営・技術支援補助金（コロナ対策特別枠）の申請を支援。事業計画策定に当たっては、同社の強みや消費者ニーズの整理、売上計画の作成について、当所経営指導員の意見を取り入れながら計画作成に当たった。無事採択をされ、売上拡大に向けた生産体制強化を図ることができた。

その他に創業後3年が経過し、リピート顧客も獲得できており、事業継続が重要となるため、BCP策定を提案。簡易版BCPの作成に至った。

さらなる顧客獲得の為、マーケティング支援を実施し、店舗外観や通り客へのPR方法について専門家による意見を取り入れることを指導員より提案。支援を通じて、今後の店舗PRの方法として参考になったとの意見があった。

支援の結果、売上向上に向けた資金確保ができ、マーケティング方法のノウハウを身に着けた他、頻発する災害への備えも重要であると認識していただけた。今後は店舗内のITによる効率化や本格的なBCPの策定に向け、経営支援にあたっていく。

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	370	358	96.8%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	25	28	112.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	48	49	102.1%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	58	60	103.4%	2
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0		
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0		
記帳支援	事業所	10	13	130.0%	5
労務支援	支援数	18	18	100.0%	4
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	10	16	160.0%	4
販路開拓支援	支援数	1	1	100.0%	3
事業計画作成支援	支援数	69	69	100.0%	5
創業支援	事業所	5	9	180.0%	3
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	27	42	155.6%	3
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	1	0	0.0%	1
5S支援	事業所	0	1		3
IT化支援	事業所	21	21	100.0%	4
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
事業承継支援	事業所	24	24	100.0%	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	100	83	83.0%	3
結果報告	事業所	510	518	101.6%	4

## II 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

経営指導員による巡回及び窓口相談支援の中で、高度な専門的知識を必要とする課題・問題については、経営指導員が前捌きとして問題・課題の切り分けを行い、専門家と連携することで、より効果の高い相談・支援を行なった。個別に相談するには数居が高いイメージのある各分野の専門家を活用することで、事業者との今後の信頼関係構築の一助になっている。

法律問題は、企業運営に大きな影響を与える高度な専門的知識を必要とする分野である。また税務手続き等についても小規模事業者にとって重要なウェイトを占め、上期源泉所得税納付や年末調整、所得税・消費税の確定申告など関連する諸手続きを支援。数値から見える経営状況の把握や適切な諸手続きを通じて、納税意識や適正な申告の啓発にも役立った。ITについても、セミナー等を複数回開催し、HPのSEO・SEO対策やIT・IoT化に向けた一助となったと考える。

また小規模事業者の各種補助金申請に向けた事業計画策定支援として、より実効性のある具体的な内容へ専門家と連携しながらアドバイスを行うなど、事業計画策定に対する課題解決の一助となった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法律	継続	相談件数	9	11	122.2%	4
税務	継続	相談件数	350	483	138.0%	5
労務	継続	相談件数	10	16	160.0%	4
特許	継続	相談件数	2	2	100.0%	3
登記	継続	相談件数	1	2	200.0%	3
経営	継続	相談件数	110	151	137.3%	3
IT	継続	相談件数	20	39	195.0%	4

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>多くの事業者の課題として挙げられる人材確保・人材育成、販路開拓などの経営課題の解決に向け支援事業を進めた。</p> <p>八尾地域企業のPRと販路開拓支援、地域密着型小売店舗の支援を中心に進め、オンライン型展示商談会や大型展示商談会の開催を通じて、大阪府内の出展企業のビジネスマッチング支援に資することができた。また新製品や技術のPR、出展者同士の繋がりや他社製品等の情報収集等にも寄与することができたと考える。</p> <p>八尾市内事業者への支援として商業団体と個店への支援を進め、商業団体支援は商業団体の課題を分析・整理したことで、取り組むべき施策を各商業団体の組織内で意識を統一させ、前向きに事業に取り組むことができた。</p> <p>また、面的支援として、ものづくり技術、BCP、階層別人材育成など、多くの中小事業者が抱える課題解決に資するセミナーを開催し、大阪府の関連支援施策の周知や活用促進も同時に進めた。</p> <p>人材確保支援として、合同就職面接会を実施し、求職者への支援として就職支援アドバイザーが助言を行い、求職者の採用率向上に努めるとともに、グローバル人材確保・定着支援事業を実施し、市内事業者が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持っていただき、受入態勢を整備し、外国人労働者が定着できるよう周知を行った。</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	
	ものづくりブランド化推進事業	12	9	75.0%	88.9	今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合	80	77.7	97.1%	2
	商業団体活性化推進事業	5	6	120.0%	100	実施事業による目標達成率	80	86.6	108.3%	2
	地域資源発掘ブランド化推進事業	15	17	113.3%	94.1	販売会に出たことにより売上が上がった事業所数	12	17	141.7%	3
○	ものづくり技術向上支援事業	62	66	105.6%	83.2	(地独)大阪産業技術研究所を利用したいという事業所	25	12	48.0%	3
○	早期離職防止・定着支援事業	40	53	131.3%	92	セミナーを受けた後の意識の変化(行動意欲の向上)	70	92.7	132.4%	4
○	労務管理・育成支援事業	20	22	107.5%	95.2	雇用管理のポイントに対する取り組み意欲の向上割合	70	95.4	136.3%	4
○	若手従業員育成支援事業	20	25	122.5%	90	セミナー内容を踏まえた参加者の意識の変化(行動意欲が向上した人の割合)	70	94.1	134.4%	4
○	グローバル人材確保・定着支援事業	20	26	130.0%	95.8	外国人労働者受け入れ体制の構築の意欲向上度	80	78.6	98.3%	4
○	従業員採用支援事業	20	24	117.5%	100	セミナー内容を踏まえた参加者の意識の変化(行動意欲が向上した人の割合)	70	100	142.9%	4
(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	
	ビジネスチャンス発掘フェア2021	146	153	104.8%	62.1	名刺交換をはじめ、商談等の引合件数	10,220	5,969	58.4%	3
○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	20	25	125.0%	100	BCPセミナー当日、簡易版BCPを策定した企業数	20	25	125.0%	3
○	求人確保支援事業	15	17	113.3%	58.8	参加求人事業所と求職者とのマッチング数	5	3	60.0%	1

※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。

八尾商工会議所

事業名		ものづくりブランド化推進事業								
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)	八尾市は、府内第4位の事業所数を誇る「ものづくりのまち」であるが、近畿圏では一定の認知はされているものの、その他地域での認知度は低い。八尾市産業のさらなる発展のためには、八尾のものづくり企業の高度な技術・優れた製品をPRし、そのブランド力を高めていく必要がある。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内の機械加工、部品等製造業1,800社 ①業種・事業所数等：八尾市内の製造業約3,000社のうち、 ②主なターゲット：機械要素に関連の深い工業系製造業約2,000社（一例）金属・機械関連、樹脂成型等								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	2022年2月1日（火）～2月18日（金）の期間中、オンライン展示会「やおものづくりブランドフェア2021」として開催。  ■展示商談会 やおものづくりブランドフェア2021 ■会期 2022年2月1日（火）～2月18日（金） ■出展社数 9社 ■来場者数 563名 ■ページビュー数 7,825件								
		<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	企画・運営にあたり、八尾市と連携しながら進める。								
	④相談相乗									
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)	12.0	総支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	75.0%	満足率	88.9%	
	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)	商談には至らなかったものの、今後オンラインを活用したPRの試金石となった。また今後自社でオンラインとリアルイベントを使い分けるための準備ができた。次年度以降の販路開拓の選択肢の一つとして今回のオンライン展示会が検討材料の一つになった。自社商品に関する問い合わせ等があり、今後の受注の可能性のある見込み客を獲得できた。								
		代表指標	今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合							
		数値目標	80%	実績数値	77.7%	目標達成度	97.1%			
	成果の代表事例	成約には至っていないが、今後の売りに結び付く可能性のある商談ができた。商談等には結びつかなかったが今後の取引に結び付く可能性のある、問い合わせがあった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	840	目標値(実績)	5	目標達成度	0.6%				
	来場者からの照会（電話、電子メール等）やオンライン商談等を含む引合件数 実績数値については出展者への電話ヒアリングにより把握しました。									
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)	開催時期の見直しと開催方法の見直しを行う必要がある。 オンライン展示会については、来場者登録はされるものの実際にオンラインを通じての商談に結び付かなかった。要因としては、有益な情報を掲示することができなかった。また会期中にチャットにて直接商談が可能となるシステムを実装していたが、会期中に常時出展企業担当者が常駐する必要があり、中小企業にとっては人員の確保が困難で、チャット機能を生かしきることができなかった。そのため次年度は、オンライン上での商談だけでなく、その後の商談に繋げやすい方法を検討する必要がある。								

八尾商工会議所

事業名		商業団体活性化推進事業			
想定する実施期間		2016	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)	①消費者ニーズの多様化やインターネットの普及による購買スタイルの変化に伴い、ネット通販の販売額が拡大を続けている。また、経営者の高齢化による廃業や空き店舗など、商店街や小売市場が商業活性化に取り組むには多くの問題がある。 ②八尾市内の商業団体（商店会、小売市場）は消費者からの認知度向上や商業団体加盟店舗の集客や売上の増加、また地域商業の活性化を目的に各団体ごとに事業実施に取り組んでいるが、「事業実施しても成果が出ない」や「消費者のニーズがわからない」、「事業計画の策定方法がわからない」等、商業団体の役員は事業の取り組み方に悩みがある。 ③八尾市商店会連合会、八尾小売市場連合会並びに各連合会に加盟している団体が事業に取り組む上での問題・課題を八尾商工会議所経営指導員と抽出し、商業団体活性化に向けた事業計画の策定について支援する。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内にて活動する商店街、市場等の各商業団体			
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	2021年度は、これまでの支援を通じて得られた知識やノウハウを基に、より効果的な事業実施となるよう問題・課題を深掘りし、目標を設定することで効果測定を行う。コロナ禍での事業実施や来場者数の確保や参加店舗のモチベーションの向上を目指し、目標達成に向けた活動について経営指導員による支援を実施した。  ■実施期間 2021年4月～2022年3月 ①各商業団体役員と面談し、コロナ禍でイベントの開催が可能かどうかをチェックした。 ②イベントを開催予定の商業団体には地域特性の分析を踏まえ、問題解決に向けた課題整理を行い、事業計画の策定を進めた。 ③コロナ禍で広報方法や、WEBツールを活用した集客向上や販わい創出、また商業団体加盟店舗のモチベーションの向上し、積極的な事業参加に繋げるのかなど、実施プロセスをまとめた。 ④事業計画策定時に目標を設定した。 ⑤イベント開催に向けた準備、活動状況を確認しながら、適宜アドバイスを行った。 ⑥事業実施時に問題点などのチェックを行い、役員などにアドバイスを行った。 ⑦事業実施後に反省点や改善点を確認した。 ⑧目標の達成状況を確認し、次回事業実施の目標を検討した。			
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>			
	①府施策連携				
	②広域連携				
	③市町村連携				
	④相談相乗	当事業を活用する際の事前相談や、アンケートによる事後相談を通じて、他の手法を活用した経営改善についての相談につなげる。			



	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	5.0	総支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	120.0%	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)	<p>■支援企業数は6団体に対して支援に取り組んだ。</p> <p>■2021年度の課題点を当年度に取り組むことができるように整理し、事業計画の作成に取り組んだ。</p> <p>■各商業団体の活性化を目標に、コロナ禍でのイベント実施を主とした事業計画を作成。各商業団体が抱えている問題点、課題点を明確化し、課題を解決していく必要がある。今回の商業団体への支援、提案により、コロナの影響で2020年度事業が実施できなかった団体(安中市場)が2021年度事業実施することができた。</p> <p>コロナ禍での新たな集客方法としてWEBツールを活用しながら、前向きに事業に取り組むことができた。</p> <p>2021年度は、2020年度引き続き、新型コロナウイルス感染症の影響により、接触機会を減少を目的にイベントが縮小し実施された団体もあった。</p>							
	代表指標	実施事業による目標達成率							
	数値目標	80%	実績数値	86.6%	目標達成度	108.3%			
	成果の代表事例	<p>■イベント計画時に、経営指導員からチラシでのイベント周知だけでなく、WEBツールを活用して、イベント周知をできる仕組みの提案として、商店街の公式LINEアカウントを作成して周知するよう提案。提案内容を実施し、イベントのガラガラ抽選会の目標実施回数(1200回)をクリア(1600回)することができた。(八尾市商業協同組合)</p>							
その他目標値の実績	目標値		目標値		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>■2021年度は6団体に対して支援を行なった。当支援により、事業を実施するにあたって現状分析の重要性を理解することができ、各商業団体で現状の課題に沿った取組みを実施することができた。</p> <p>■2021年度に取り入れたWEBツールを引き続き活用しながら商店街PR、事業PRを行い、来場者数の増加、イベントの周知が必要である。</p> <p>■今後、各団体の理事長が交代することによって組合店舗のモチベーションが減少しないように、情報交換、引継ぎ等をしっかりと行い、モチベーションを減少させない対策が必要になる。</p>							

八尾商工会議所

事業名

地域資源発掘ブランド化推進事業

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

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

①2006年4月からスタートした「地域団体商標制度」、2007年6月施行の「地域資源法（中小企業地域産業資源活用促進法）」の以降から、全国各地では地域資源を活用したブランディングの取り組みが活発化している。地域資源を活用した新たな商品・サービスを開発することで、取引や雇用を拡大し、地域経済を活性化することを目的としている。  
②一方、八尾市内においても八尾枝豆や若ごぼう等の特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる商品がまだ数少ないのが現状である。  
③八尾市内を代表するような地域資源を活かした新たな特産品を「八尾コレクション」として認定し、お土産やギフトとして販売できる商品を開発・発掘する。  
④八尾の魅力発信を目的に、八尾コレクション受賞店舗を中心とした市内店舗等の売上拡大に向けたPR支援を実施する。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

①業種・事業所数等 飲食店（1,130件）※八尾市統計書2019年版(平成28年10月1日時点)  
飲食料品小売業（534件）※八尾市統計書2019年版(平成28年6月1日時点)  
飲食料品製造業（69件）※八尾市統計書2019年版(平成28年6月1日時点)  
②主なターゲット 地域資源を活用した商品の開発・販売に意欲的な事業所

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

①八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア ～八尾コレクション in LINOAS～（八尾コレクション受賞商品等販売会）  
【場 所】LINOAS 2階 【出品店舗数】7店舗（うち1店舗は7/25のみ出店）  
【開催日時】2021年7月24日(土)・25日(日) 各日10:00～18:00  
【PR者数】2,413名（チラシ配布数）※購入客数372名  
②発掘フェア（八尾コレクション受賞商品等販売会）  
【場 所】エディオンアリーナ大阪 【出品店舗数】5店舗  
【開催日時】2022年1月26日(水)・27日(木) 各日10:00～18:00  
【PR者数】550名（チラシ配布数）※購入客数58名  
③八尾の“ええもん！うまいもん！”フェア ～八尾コレクション in LINOAS～（八尾コレクション受賞商品等販売会）  
【場 所】LINOAS 2階 【出品店舗数】5店舗（うち1店舗は3/13のみ出店）  
【開催日時】2022年3月12日(土)・13日(日) 各日10:00～18:00  
【PR者数】2,325名（チラシ配布数）※購入客数234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

②広域連携

③市町村連携

①八尾市産業政策課窓口にてPRチラシを配架  
②八尾市観光協会HP及びFacebookにてPR

④相談相乗

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	113.3%	満足率	94.1%
------------	------	------------	------	-------	--------	-----	-------

目標の達成度

これまで催事販売を通じたPRに積極的ではなかったが、出店してみて、大切であると感じた。これからは積極的に出店してみたいといった意見があった。（和菓子店）  
これまで出店に積極的でなかった店舗に対し、出店に際してPOPの作成支援等を行いながら催事販売を行い、効果を実感してもらうことができた。（洋菓子店、和菓子店）

代表指標

販売会に出たことにより売上が上がった事業所数

数値目標

12社	実績数値	17社	目標達成度	141.7%
-----	------	-----	-------	--------

成果の代表事例

●支援企業数（参加店舗数） 実績：17店舗 目標：15店舗 差異：2店舗  
●事業PRチラシ配布等 実績：7月 2,413件 目標：1,500件 差異 913件  
実績：1月 550件 目標：1,000件 差異▲450件  
実績：3月 2,325件 目標：1,500件 差異 735件  
合計 5,288件 目標：4,000件 差異1,198件  
●売上向上 実績 延べ17店舗がアンケートにて売上が上がったと回答（目標12店舗）

その他目標値の実績

目標値(計画)	4,000件	目標値(実績)	5,288件	目標達成度	132.2%
---------	--------	---------	--------	-------	--------

事業のPR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）

●参加店舗の確保が難しくなりつつある。（季節商品のため常時生産していない、人手がないため対応できない、費用対効果の面で難しいなど）。2021年度は、これまで常に参加していた店舗も、廃業や、店舗運営の繁忙による人手の問題、コロナによる様子見など、様々な理由で出店を見送るケースが見られたが、出店の意欲が少し低下しているようにも感じられる。  
●2022年度は新商品選定のためのセレクションを予定しており、自社のPR活動に積極的であることを要件にすることを検討。  
●当所ホームページやSNSを活用した受賞商品のPR方法を検討しなければならない。

八尾商工会議所

事業名		ものづくり技術向上支援事業							
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)	①市内製造業の技術力向上・技術高度化を目指し、八尾市内製造業の持続的発展につなげていく。 ②市内製造業が抱える技術的課題の解決支援を行うため、支援機関活用のきっかけづくりを行う。 ③人出不足、職人の高齢化が進み、技能承継が急務。若手従業員が知識を得る機会を提供する必要性 ④2019年度中小企業白書から需要不足失業率について製造業は建設業に次いでマイナス幅が大きく、従業員確保が難しいところ、今後パート従業員等も積極的に活用しなければいけない状態のなか、内部で教育する時間を確保することは非常に難し背景がある。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 八尾市内製造業者2,785社 ②主なターゲット 管内中小・小規模事業者の内従業員教育及び技術力向上を目指している事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	◆2021年度第1回ものづくりセミナー [日時] 6月30日(水) 18:00～20:00 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール1 [内容] IoT社会到来に向けて～MEMS(メムス)とセンサ・環境発電～ [参加者] 14社15名(支援企業数13.5社)  ◆2021年度第2回ものづくりセミナー [日時] 8月25日(水) 18:00～20:00 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール2 [内容] レーザ加工の基礎 [参加者] 19社21名(支援企業数20社)  ◆2021年度第3回ものづくりセミナー [日時] 9月27日(月) 18:00～20:00 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール1 [内容] さび止め包装 [参加者] 25社46名(支援企業数社)(支援企業数32社)							
	<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>								
	①府施策連携	大阪府ものづくり支援課、(地独)大阪産業技術研究所と連携し、事業の企画・テーマ設定・運営等を行う。また、同研究所の利用促進に向けた周知や情報提供を行い、企業の橋渡しを進める。							
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗									
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)	62.0	総支援企業数(実績)	65.5	支援実績率	105.6%	満足率	83.2%
	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)	・今回の技術を利用し、自社生産設備へセンサーを取り付けにより、データ収集が可能となることがわかり、今後の生産活動などに生かせるのではと考えるに至った。 ・製品プレゼン及び新製品を開発の参考になった。当社さび止め製品の性能向上に役立つ話がきけたなどの声があった。 ・自社に生かすことができるかどうかは、まだわからないが、知りたい欲求を満たすことができた。低ひずみでの加工修正や製造治具のレーザー焼入に生かすことができるのではないかと思え、今後の製品製造のヒントになった。 ・またアンケートより大阪産業技術研究所を利用したいとの事業所が12社あり、それら事業所について、産業技術研究所へ情報提供を行った。							
	代表指標	(地独)大阪産業技術研究所を利用したいという事業所							
	数値目標	25	実績数値	12	目標達成度	48.0%			
	成果の代表事例								
その他目標値の実績	目標値(計画)	-	目標値(実績)	-	目標達成度	-			
		満足率の指標についても、2020年度のものづくりセミナーの満足度の指標は3回合計で77であり、満足率の指標としては2021年度は83.2と上昇。参加企業数についても、目標を達成した。							
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)	2021年度テーマについて、1回目のテーマであるMEMS(メムス)については、ほかの2回と比べ参加者数が少なく、管内事業所のニーズとのミスマッチがあったように思う。 上記のようなミスマッチを防ぐためにも、事前に当所にてセミナーの方向性(テーマ)設定を行い、産技研の担当者とすり合わせを行うことで、セミナーテーマのミスマッチを減らし、多くの参加者に参加いただけるよう実施する。							

八尾商工会議所

事業名		早期離職防止・定着支援事業 (管理職向け組織力強化セミナー、中堅社員スキル向上セミナー)
想定する実施期間		2015 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>従業員の早期離職の防止をテーマに管理職・中堅社員を対象とした階層別研修を実施。人材は最も重要な経営資源の1つであるが、3割以上の若手従業員が就職後3年以内に早期退職をしている。</p> <p>管理職、中堅社員は就職した若年者の早期離職を防ぐために教育体制の構築、コミュニケーション手法の見直し、若年者の特性の理解、監督者としての役割の理解、時間の創出、チームの運用が必要である。</p> <p>中堅社員については、会社の方針を現場で実行し、上司のフォロー・部下の育成を行う為のスキルを習得する必要がある。また、若手社員の育成において社内で直接指導にあたる中堅社員を育成することにより、若手社員の育成・定着を語る。</p> <p>管理職については、必要なマネジメント力を身に付け、他の参加者（事業所）の取り組み等を知ることにより、新たな気付きや自社で抱えている問題解決を語る。</p> <p>また、正しい人事評価制度の構築（見直し）を行うことにより、若者の採用、早期離職、組織の基盤強化に繋がる。</p> <p>昨今の人手不足問題や、働き方改革等により生産性の向上が求められており、管理職が業務効率の改善プランを立案し、中堅社員が若手社員をサポートしながら遂行することで、円滑な職場環境を築き、人材の定着に繋げる事を目的に開催する。</p>
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所（全業種）を中心に、離職問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ事業者。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【管理職向け組織力強化セミナー】2021年度実績</p> <p>日時 【第1回目】 9月15日（水）18:30～20:30 【第2回目】 9月29日（水）18:30～20:30 【第3回目】 10月 6日（水）18:30～20:30</p> <p>場所 八尾商工会議所 3階 大ホール</p> <p>内容 【第1回目】 定着する人材を採用する 人を育てるうえで知っておきたいこと 【第2回目】 管理職に求められる4つの役割 【第3回目】 身につけたい3つのスキル</p> <p>参加者 【第1回目】 19社22名 【第2回目】 22社25名 【第3回目】 22社25名 支援企業数 27社</p> <p>講師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏</p> <p>【中堅社員向けスキル向上セミナー】2021年度実績</p> <p>日時 【第1回目】 10月15日（金）14:00～16:30 【第2回目】 10月22日（金）14:00～16:30</p> <p>場所 八尾商工会議所 3階 大ホール</p> <p>内容 【第1回目】 データから見る若手社員の傾向 組織の良い人間関係を築くポイント 【第2回目】 部下・後輩を育成する 組織の生産性を向上させる</p> <p>参加者 【第1回目】 22社35名 【第2回目】 18社34名 支援企業数 25.5社</p> <p>講師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏</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 企画・運営について大阪府と協議を行った上で実施。また、セミナー開催にあたり大阪府から依頼があった場合に各種事業案内を時間を設けて実施。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携</p> <p>④相談相乗</p>

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)	40.0	総支援企業数(実績)	52.5	支援実績率	131.3%	満足率	97.8%	
	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)	セミナーを受けた後の意識の変化(従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合)として、96.4%(管理職向け組織力強化セミナー100%、中堅社員スキル向上セミナーで92.7%)の参加者が取り組み意欲が高まったと回答。 参加者の声 ・まだまだコミュニケーションをとる必要があると感じた。 ・指導する側のスキル向上も課題と感じた。								
		代表指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合							
		数値目標	70%	実績数値	96.4%	目標達成度	137.6%			
	成果の代表事例									
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度					
実施結果	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、管理職向け組織力強化セミナーで3日目、中堅社員スキル向上セミナーで2日目に生産性向上(業務効率を上げる方法)についてテーマに加えて実施。 ※講師に確認した際、1~2ヶ月後の状況で確認するのが適当という見解を聞いているため、フォローアップを行い、セミナー後の課題について認識する必要がある。								

【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)	20.0	支援企業数(実績)	27.0	支援実績率	135.0%	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)	セミナーを受けた後の意識の変化(従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合)として、参加者の100%が変化したと回答した。 参加者の声 ・まだまだコミュニケーションをとる必要があると感じた。 ・指導する側のスキル向上を課題と感じた。								
		指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合							
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%			
	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)	20.0	支援企業数(実績)	25.5	支援実績率	127.5%	満足率	95.5%	
	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)	セミナーを受けた後の意識の変化(従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合)として、参加者の92.7%が変化したと回答した。 参加者の声 ・上司、部下の 카테고리 別にコミュニケーションを使い分けるイメージが出来た。 ・上から求められていることと、若手の育成とダブルで、皆さんが苦労されていることに対して気付ける良い機会でした。								
		指標	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合							
		数値目標	70%	実績数値	92.7%	目標達成度	132.4%			
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

令和3年度（2021年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

八尾商工会議所

事業名		労務管理・育成支援事業（労務対策セミナー）							
想定する実施期間		2015 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）	雇用環境の適正化に伴い、従業員のモチベーションを向上し、良質な人材を確保することで中小企業の経営の安定を図り、労務トラブルの抑制に繋ぐことができる。 しかし、管理面においては各種保険制度・労使協定・有給休暇制度などの知識不足により、適切な管理を行っていない事業所もある。 労働法改正に伴う雇用管理のポイントを抑え、実践することで生産性の向上を行い、職場環境の整備を行う。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	①業種・事業所数等 全業種、市内事業所（特に会員事業所約3,400社） ②主なターゲット 代表者・労務管理者など、従業員を雇用する中小企業							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【2021年度】 労務対策セミナー 【日時】2022年3月17日（木）14:00～16:30 【場所】大ホール1 【内容】・働き方改革関連法の内容、管理方法について （法廷割増賃金率の引上げ、同一労働同一賃金、パワハラ防止措置義務の適用、改正育児・介護休業法） ・生産性向上に繋げる時間管理のポイント ・コロナ禍での労務管理について 講師：社会保険労務士法人ダブルリード 代表 烏野 茂孝 氏</p> <p>【参加者】21社22名 【支援企業数】21.5社</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	企画・運営について大阪府と協議を行った上で実施。また、セミナー開催にあたり大阪府から依頼があった場合に各種事業案内を時間を設けて実施。						
		②広域連携							
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)	21.5	支援実績率	107.5%	満足率	95.2%
	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）	セミナーを受けた後の意識の変化（行動意欲の向上）として、参加者の95.4%が変化したと回答した。 ※5段階で集計。「1.意識が向上した」「2.意識がやや向上した」の回答が22名中21名。							
		代表指標	雇用管理のポイントに対する取り組み意欲の向上割合						
		数値目標	70%	実績数値	95.4%	目標達成度	136.3%		
	成果の代表事例	変形労働時間制採用に伴う残業時間の調整、36協定の提出等をテーマに専門相談へ1件繋がった。（製造業）							
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）	働き方改革関連法が順次施行され、参加事業所での取り組み・周知も進んでいるが、小規模事業者等、従業員数が少ない企業を中心に対応できていない事業所も多い。 ※今回のアンケートで時間労働の上限規制への対応は「準備中」が全体の47%となり法改正後においても対応が完了していない企業が半数あることが分かったため、今後取り組み支援を行っていくために、参加事業所へのフォローが必要となる。							



八尾商工会議所

事業名		グローバル人材確保・定着支援事業（グローバル人材活用セミナー）							
想定する実施期間		2019 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>人手不足が深刻化している中、政府の外国人留学生の受け入れ拡大の動きもあり、市内事業所においても外国人労働者雇用に関心が高まっている。</p> <p>その中で外国人雇用に関して在学中に留学で日本に来日する外国人留学生の活用について、企業でも来日してから就職先を決めることができ、多様な働き方が可能であるため関心が高まっている。</p> <p>しかし、外国人留学生を雇用してみたいと考えるものの、法制度、ビジネス慣習の違いなどを高いハードルと感じ、躊躇して外国人留学生の雇用まで至らないケースが多い。</p> <p>そのため、市内事業所の外国人留学生の積極的な活用を検討できるよう、外国人留学生の採用意欲向上を図り、また定着支援も併せて行うことで、採用前・採用後の外国人留学生を雇用するためのノウハウを修得する必要がある。</p> <p>今後、市内事業所が外国人留学生を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち、受け入れ態勢を整備し、外国人留学生が定着し、本来の力を発揮できる環境を整えることを目的に開催する。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	連携地域にて想定される小規模事業者。 現在外国人労働者を雇用また、今後外国人留学生の雇用を検討している事業所。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【2021年度】</p> <p>グローバル人材活用セミナー「0から始める外国人雇用の基本」</p> <p>【日時】2021年12月13日(月) 14:00～16:00</p> <p>【場所】大ホール1</p> <p>【内容】・外国人材・留学生の採用から就労まで 講師：大阪出入国在留管理局 就労審査部門 統括審査官 藤井 敬子 氏</p> <p>・多様化する外国人材の活用法 ①日本の現状 ②多様化するビザの種類 ③外国人材の雇用によくある質問内容 講師：行政書士法人第一総合事務所 代表社員 若松 直 氏</p> <p>【参加者】24社28名(前年差異+4社+4名)</p> <p>【支援実績数】26社</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	企画・運営について大阪府と協議を行った上で実施。また、セミナー開催にあたり大阪府から依頼があった場合に各種事業案内を時間を設けて実施。						
		②広域							
	③市町								
	④相談								
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)	26.0	支援実績率	130.0%	満足率	95.8%
	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)	<p>●2021年度は、セミナーの満足度は95.8%と前年度比較+2.8%という結果を得ることができた。</p> <p>●外国人労働者受け入れ体制の構築の意欲向上度については、※5段階で集計。「1. 意識が向上した」「2. 意識がやや向上した」の回答が28名中22名(78.6%)。</p> <p>●今回のご講義いただいた行政書士法人第一総合事務所の若松氏は、特定技能ビザの登録支援業務や外国人材適正活用コンサルティング業務、各種セミナーを日常業務として取り扱っており、よく分かりやすい例や言葉で説明をいただいたため、受講者の満足度の高いセミナーとなったと考えられる。</p> <p>●外国人雇用について意欲が向上したかというアンケートについては、意欲が向上したと回答した参加者が53.6%、やや意欲が向上したと回答した参加者が25.0%であったことから、外国人雇用に対する意識の向上のきっかけとなったことがわかる。</p>							
		代表指標	外国人労働者受け入れ体制の構築の意欲向上度						
		数値目標	80%	実績数値	78.6%	目標達成度	98.3%		
	成果の代表事例								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	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>今年度はセミナーを開催したが次年度は段階を踏み、外国人雇用を行って間もない事業所をターゲットに外国人雇用にあたっての課題やお困りごとの解決に役立つセミナーを開催し、事業所の支援を行う。</p> <p>外国人材の雇用には法規制や事務手続き、慣習等を理解したうえで適切に受け入れる必要があり、正しい知識がないまま雇用すると資格外活動違反となる可能性もある。そのため、採用時に気を付けるべきことや、採用後に定着するように取り組むべきことなど外国人材の適切雇用管理に繋げていただくため事例等の紹介を交えた内容で実施する。</p> <p>また、コロナ禍での今後の外国人雇用に対する情勢を踏まえ、現状や法改正などの最新情報の提供も併せて行う。</p>							



令和3年度（2021年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

八尾商工会議所

事業名

従業員採用支援事業（従業員採用セミナー）

想定する実施期間

2021 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

事業の目的  
（現状や課題をどのような状態にしたいか）

新型コロナウイルス感染症拡大により、大阪府内の雇用情勢が悪化している。  
このような中、民間人材サービス事業者と連携し、求人情報の発信を行うとともに、求職者を雇入れ一定期間雇用した事業者に対し、大阪府が「大阪府雇用促進支援金」を支給することで採用意欲を高め、失業者の早期離職に繋げていく。  
小規模事業者支援事業「地域活性化事業」において、当支援金の周知を図ることで、真に支援が必要な地域の中小企業・小規模事業者に支援金を届けることができ、もって中小企業等の人材確保と府内の失業者の早期就職につなげることができる。

支援する対象  
（業種・事業所数等）

市内小規模事業者約9,000事業所（全業種）を中心に、人材不足に悩んでいる事業者をはじめ、従業員の採用方法、採用に関する支援金に関心を持つ府内事業者。

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

2021年度は地活事業として大阪府と連携してセミナーを開催した。  
【実施日】2021年9月13日（月）  
【テーマ】最新の採用動向と活用できる支援制度  
・現在の採用動向について  
・目につく求人票の書き方、自社の魅力の引き出し方  
・面接でのポイント（履歴書の見方、ミスマッチの防止）  
・定着支援施策（採用～1年間の教育方法について）  
・大阪府雇用促進支援金及びDX人材就職支援モデル事業とは  
・雇用促進支援金の要件及び申請方法  
・DX（IT）兼務人材の研修及びマッチングの実施  
【参加者】23社24名 満足率100%  
【支援実績数】23.5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	企画・運営について大阪府と協議を行った上で実施。また、セミナー開催にあたり大阪府から依頼があった場合に各種事業案内を時間を設けて実施。
②広域連携	
③市町村連携	
④相談相乗	

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)	23.5	支援実績率	117.5%	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）

ハローワークの無料職業紹介以外の採用方法等について説明を行った結果、参加事業所の100%が、セミナー終了後、意識が変化したと回答した。  
※5段階で集計。「1. 意識が向上した」「2. 意識がやや向上した」の回答が24名中24名。  
【参加者の声】  
・社員の年齢構成から募集をしたいが、現在のコロナ感染状況でなかなか面接や、新人社員の生活状況が分からないので、二の足を踏んでいましたが、今回のセミナーでオンラインでの面接や利用できる採用方法などを活用をしようと思いました。  
・若い世代のワークライフバランスの捉え方の相違が知れ勉強になりました。

代表指標	セミナー内容を踏まえた参加者の意識の変化（行動意欲が向上した人の割合）		
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

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）

・大阪府から説明を行った雇用促進支援金の申請については、2022年6月末付の雇入れの従業員に対して申請が可能と延長しているが、当所ではセミナーの実施は行わず個別支援を行う。  
・採用の手法は、無料から有料まで幅広くあるため、様々な採用方法の周知が必要である。  
※ハローワークでの無料職業紹介以外の採用方法を知らない企業も多い。  
⇒参加事業所の中でハローワークのみの求人登録9社/23社（38.6%）

八尾商工会議所

事業名		ビジネスチャンス発掘フェア2021							
想定する実施期間		2013 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)	①高度な技術力、優れた製品を有しながら知名度が低く、販路拡大に繋がらない中小企業は多くある。 ②自社技術・製品・サービスを効果的に幅広く情報発信し、ビジネスマッチングに繋げる。 ③出展者や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、販路拡大の機会を創出。 ④全国でも有数の工業集積を誇る大阪地域の産業を広くPRする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市のほか、守口市、門真市、大東市、四條畷市、松原市など大阪東部地域、和泉市など南大阪地域の企業を主な支援対象とする。出展企業135社に対して販路拡大の機会を提供するとともに、地域産業を広くPRすることで、小規模事業者を中心に、地域企業全体の取引促進につなげる。大阪府外の支援機関等との連携も視野に入れ、他地域からの出展受入も検討し相乗効果を高める。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■会 期 2022年1月26日(水) 10時～17時 27日(木) 10時～16時 ■会 場 エディオンアリーナ大阪(大阪府立体育会館) 2階展示場 ■出展者数 183社・団体、190小間 ■新製品関連のプレゼンテーション及び特設展示 【内 容】 ①出展者による新製品関連のプレゼンテーション 11社 ②新製品関連の特設展示 11社 ■出展者説明会及びセミナー 【開 催 日】 2021年12月17日(金)～計6日間 【場 所】 八尾商工会議所他 計6会場 【内 容】 開催概要、搬入・搬出、展示に関する説明 【セ ミ ナ ー】 『出展効果を高めるブース造り』講師:(株)フジヤ ■ビジネスセミナー ※著名人を招聘し、ビジネスセミナーを実施。 1月26日(水) 【テ ー マ】 「世界の流れと日本経済のゆくえ」 【講 師】 中田 宏 氏 (シンクタンク「日本の構造研究所」代表、元衆議院議員/元横浜市長) 【参加者数】 130名 1月27日(木) 【テ ー マ】 「日本経済の本当の姿～いま起こっていること、アフターコロナで起きること～」 須田 慎一郎 氏(経済ジャーナリスト) 【参加者数】 155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							
②広域連携	来場者周知では、各主催団体の広報を活用しながら幅広く実施することができた。様々な出展者が各地域から集まることで、出展者同士での交流促進、商談機会創出にも繋げることができている。								
③市町村連携	当日運営をはじめ、来場者周知においても連携を図った。								
④相談相乗	販路開拓に課題を抱える事業者に対し、出展を通じた自社製品等のPRを提案。								
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	146.0	総支援企業数(実績)	153.0	支援実績率	104.8%	満足率	62.1%	

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>大阪府内のものづくり企業が中心に集まり、ブース毎に各出展者が自社の技術・製品等を展示し、販路開拓や企業PR等が行われた。</p> <p>会期中は4,425名にご来場いただき、名刺交換を含む引合件数は2日間で7,246件。</p> <p>出展者アンケート結果より、全体の約77%が出展目的に対して一定の成果を得られたと回答され、本事業が来場者、出展者双方にとって、有意義なものになったと窺える。</p> <p>来場者数は減少したが、目的を持った来場者が一定数おられたこと、そして出展者に対して出展者説明会をはじめ会期直前までの間に出展者同士の名刺交換や情報交換などの事業者間交流を積極的に行っていただくよう意識付けを進めたことが要因の一つと考える。</p> <p>更に出展者同士の積極的な交流の仕掛けとして、全出展者へ実施した事前アンケートで、会期中に面談したい出展者を予めヒアリングし、出展者へ「ビジネスマッチングシート」として情報提供した。全出展者のうち26件に対し、自社に関心を持っている出展者の「見える化」に繋がったことで、ピンポイントでアプローチできるなど、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ寄与したと考える。</p> <p>そして会期中の併催事業として、出展者の新製品関連の情報発信支援の一環として、新製品等をテーマとしたプレゼンテーションイベントおよび特設展示を実施。</p> <p>プレゼンテーションはII社が参加され、自社の新製品等の効果的なPRにより、新たなビジネスの可能性向上に寄与できたと考え。</p> <p>「出展者アンケートより（一部抜粋）」</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・出展者同士で名刺交換、情報交換した割合：86.8%</li> <li>・自社の知名度やイメージ、信頼度が向上した：21.9%</li> <li>・異業種との交流意欲が増した：19.3%</li> <li>・販路拡大への意欲が増した。：15.6%</li> </ul>					
	代表指標	名刺交換をはじめ、商談等の引合件数					
	数値目標	10,220	実績数値	5,969	目標達成度	58.4%	
	成果の代表事例	<ul style="list-style-type: none"> <li>・売上に繋がり、さらに製品のコストダウンに繋がる仕入先とつながった。((株)ティアラ)</li> <li>・新製品プレゼンコーナーに出演させて頂き、認知度アップがはかれた。(コム・ラボ(有))</li> <li>・コロナ禍のなかで名刺交換98枚、カタログ・資料配布約300セット配布できた。((NPO法人)医工商連携開発機構)</li> </ul>					
その他目標値の実績	目標値 (計画)	370	目標値 (実績)	217	目標達成度	58.6%	
	<p>【ビジネスセミナー】</p> <p>会期中の2日間において、上記著名人を招聘しビジネスセミナーを開催。</p> <p>2日間の累計で285名が来場され、経営判断の参考としての情報提供が行えた。</p> <p>また聴講者が展示場へ足を運ばれたことで、出展者との名刺交換の機会創出にも寄与したと考える。</p>						
その他目標値の実績	目標値 (計画)	50	目標値 (実績)	26	目標達成度	52.0%	
	<p>【ビジネスマッチングシートによる出展者同士のマッチング】</p> <p>出展者同士の積極的な交流の仕掛けとして、全出展者へ実施した事前アンケートで、会期中に面談したい出展者を予めヒアリングし、出展者へ「ビジネスマッチングシート」として情報提供した。全出展者のうち26件に対し、自社に関心を持っている出展者の「見える化」に繋がったことで、ピンポイントでアプローチできるなど、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ寄与したと考える。</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>新型コロナ禍の影響を受け、2年ぶりのリアル形式での展示商談会の開催となった。</p> <p>来場者数は減少したが、目的を持たれて来場された来場者をはじめ、出展者同士でも名刺交換や商談、情報交換等を積極的に行なわれたことがわかった。</p> <p>出展者アンケート結果より、前回は上回る約77%が出展の目的に対して一定の成果を得られていることから、本展示商談会が来場者並びに出展者双方にとって、有意義なものになったと窺える。</p> <p>次年度開催にあたり、出展者の持つ強みや魅力の効果的な情報発信に寄与するとともに、出展成果を高めていただく必要があると考える。</p> <p>そこで、少しでも多くのビジネスマッチング成果に繋がられるよう、出展者同士の交流促進の仕掛け・仕組みを更に改善し出展成果に繋げていく必要があると考える。</p>					

八尾商工会議所

事業名		事業継続計画（BCP）策定支援事業	
想定する実施期間		2019 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)	①様々な大規模災害が各地で発生している昨今、大規模災害の被害による大規模停電や交通インフラの被災をはじめ、サプライチェーンの寸断、また、新型コロナウイルスの発生により自社の企業活動に多大な影響を受けてしまう。 ②帝国データバンクが2019年5月に全国約1万の企業に実施した調査結果より、BCPを「策定している」と回答したのはわずか15%に留まっている。 ③セミナーを開催し、防災対策、BCPの策定の重要性・必要性を学び、その後の企業による本格的な取組みに繋げる。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等：市内小規模事業者約9,000事業所（全業種） ②主なターゲット：BCP策定に関心を持つ中小事業者。	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【時期】 2021年8月31日（火） 18時00分～20時00分 【講師】 東京海上ディーアール(株) マネージャー・主席研究員 濱口 隆史氏 セミナー開催を通じて、事業継続計画の策定に向けた基礎知識習得、BCPガイドラインの紹介や事例解説をおこなうとともに、大阪府超簡易版BCP「これだけはシート」および「やお災害マップ」を参加者へ配布。ワークショップとして作成のポイントを説明しながら参加者全員に自社の内容に沿った形でBCPの策定に取り組んでいただいた。 参加者アンケートより策定に向けた個社支援を希望する企業に対し、支援機関と連携しBCP完成に向けて支援を行う。	
		<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	大阪府及び大阪府商工会連合会と連携し、BCP策定支援に係る支援施策の情報発信をはじめ、策定希望の事業者に対して現地訪問し策定支援を行った。
	②広域連携	柏原市商工会と連携し、BCPに課題がある企業を掘り起し個者支援実施に繋げる。	
	③市町村連携		
	④相談相乗		

	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)	25.0	支援実績率	125.0%	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)	<p>●参加者数：23社28名(支援企業数は計画を達成)</p> <p>●満足率：100%</p> <p>本事業を通じ、BCP策定に向けた基礎知識習得、BCPガイドラインの紹介や事例解説をはじめ、大阪府超簡易版BCP「これだけは！」シートの作成演習も取り組んだ。</p> <p>セミナー終了後のフォロー対応として、参加者アンケートで支援を希望された2社に対し、セミナー当日の講師を務めた東京海上ディーアール(株)、東京海上日動火災保険(株)と連携を図り、大阪府超簡易版BCPからのステップアップとして、BCP様式の提供、概要説明、策定方法のアドバイスを進めた。</p> <p>現状は新型コロナ感染拡大の影響もあり、相談者都合で完成していないため、2022年度もフォロー対応を継続予定。</p> <p>次に、参加者アンケートより、「策定したものの見直しが出来ていなかったため、見直す良い機会となった」などの前向きな意見を受け、本事業実施を通じてBCP策定や今後のブラッシュアップのきっかけに繋がったと考える。</p> <p>また、本事業とは別にBCPを重点支援事業と位置づけ、BCPの推進を行った。</p> <p>施策普及にあたり、独自で作成したBCP施策PRチラシ、八尾市防災マップ、大阪府超簡易版BCP「これだけはシート」を基本ツールとし、当所経営指導員が日常の巡回相談支援、窓口相談支援の際に、業種、規模を問わずBCPの施策普及を行った。</p> <p>年間で181社へBCPの周知を行い、うち49社に対し大阪府超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定支援を行い、BCPの完成を通じてBCPに関する考え方について理解を深めていただくことができた。</p> <p>ミネルヴァベリタス(株)および東京海上日動火災保険(株)と連携したBCP支援もを行い、BCP支援施策PRを通じて相談申込を受けた8社に対し、BCP様式を提供し、BCPの概要説明をはじめ、策定方法の説明を行いながら完成に向けた支援を行い、うち2社のBCPの完成に繋がった。</p>							
	代表指標	BCPセミナー当日、簡易版BCPを策定した企業数							
	数値目標	20社	実績数値	25社	目標達成度	125.0%			
	成果の代表事例	<p>大阪府超簡易版BCP「これだけはシート」の作成演習を通じ、規模や業種など参加企業の特徴に基づくBCP策定の考え方について理解を深められた。</p> <p>【事業者からの声】※アンケート調査による</p> <p>「策定したものの見直しが出来ていなかったため、見直す良い機会となった。」</p> <p>「具体的にどこから手を付けたらよいか、分からなかったので参考になりました。」</p> <p>「経営者側の立場として改めてBCP策定をすみやかに始める必要があると認識できた。」</p> <p>「今日新たに学んだこともありましたので、策定中の計画に反映させます。」</p>							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>経営指導員が日常の相談対応の際にBCPの施策普及を行い、策定支援に関心を持たれた事業者に対して、大阪府超簡易版BCP「これだけはシート」を活用して策定支援を進めていく。</p> <p>また、事業継続力強化計画の認定や既存BCPのブラッシュアップなど、支援機関と連携しながらフォローを行っていく必要がある。</p>							

八尾商工会議所

事業名		求人確保支援事業			
想定する実施期間		1999	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>人材不足を解消すべく、また時間的、費用的に効率よく求職者を確保できるように面接をしていただける場を設ける。                      人材を早急に確保したい事業所に対応できるよう、年間を通して定期的に面接会を開催し、求人事業所のサポートする。                      求人事業所に対してミスマッチにならないような面接方法や求人者向けの面接の受け方などの講座や支援の実施する。                      有効求人倍率の増加から、求人の機会を望む事業所も多く、一方で事業所の人員整理による早期退職者の再就職の希望もあり、現状の就職環境としては、今後も継続すべき事業である。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約12,550事業所（全業種）			
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■会社説明会・就職面接会（会場：八尾商工会議所）                      卒業予定の学生及び新卒者、障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者を対象に、八尾市内で積極的に求人を募集している事業所による合同会社説明会・面接会を開催。求人事業所ごとに個別ブースを設け、求職者は求人票の希望条件から面談したい事業所を選択してもらい、順番に個別面談を行った。</p> <p>【開催日】2021年7月2日（金）14:00～16:00                      【参加事業所数】18社                      【来場求職者数】30名（延べ20名が面談）                      【就職決定者数】1社1名</p> <p>【開催日】2021年9月3日（金）14:00～16:00                      【参加事業所数】16社                      【来場求職者数】27名（延べ45名が面談）                      【就職決定者数】3社4名</p> <p>【開催日】2021年9月7日（火）14:00～16:00                      【参加事業所数】15社                      【来場求職者数】26名（延べ35名が面談）                      【就職決定者数】3社4名</p> <p>【開催日】2021年12月3日（金）14:00～16:00                      【参加事業所数】24社                      【来場求職者数】31名（延べ34名が面談）                      【就職決定者数】4社5名</p> <p>【開催日】2021年3月4日（金）14:00～16:00                      【参加事業所数】24社予定                      【来場求職者数】41名（延べ43名面接）                      【就職決定者数】5社5名</p> <p>■就職フェアかしわら・やお2021（会場：アゼリア柏原）                      柏原市、八尾市、ハローワーク藤井寺、ハローワーク布施、柏原市商工会と共同で開催。                      卒業予定の学生及び新卒者、障がい者・中高年齢層も含めた幅広い層の求職者を対象に、八尾・柏原市内で積極的に求人を募集している事業所による合同会社説明会・面接会を開催。求人事業所ごとに個別ブースを設け、求職者は求人票の希望条件から面談したい事業所を選択してもらい、順番に個別面談を行なった。                      また、当日は大阪若年者地域連携事業事務局協力のもと、就職関連セミナーを実施。                      その他に面接カウンセリングコーナー、シルバー人材センターを設置し、求職者の支援も行った。</p> <p>2021年10月28日（木）                      参加事業所17社（八尾11社、柏原6社）                      来場者66名 面接者延べ76名 就職者数3社6名                      セミナー参加者数 16名</p>			
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>			
		①府施策連携	大阪府商工労働部雇用推進室労働環境課と協力し、就職フェアかしわら・やおの検討会議などで配架チラシの内容を検討し、大阪府のメルマガで求職者に対して案内を行った。		
	②広域連携	柏原市商工会、柏原市等と連携し、市の広報誌、会報紙や駅の掲示板、市のHP等にポスター、チラシを掲示し求職者、求人事業所の募集を実施した。			
	③市町村連携	八尾市と連携し、人的支援と求職者、求人事業所の募集を実施した。			
	④相談相乗				

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	113.3%	満足率	58.8%
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)	就職フェアの参加企業数17社(八尾市内企業11社、柏原市内企業6社)。 参加した企業のうち、3社が人材を雇用することができ、一定の成果があった。 来場求職者についても、会場内で積極的に声掛けを行い、希望職種のヒアリングや求人事業所の案内を行い、複数の事業所との面談を勧める等、会場内でのマッチング促進を行っている。							
	代表指標	参加求人事業所と求職者とのマッチング数							
	数値目標	5社	実績数値	3社	目標達成度	60.0%			
	成果の代表事例	【アンケートより抜粋】 ●参加に対する、求人活動の費用負担がなく、参加できる ●短い時間の中で、多数の応募者と対話ができる ●他社の内容を確認できる							
その他目標値の実績	目標値(計画)	70	目標値(実績)	66	目標達成度	94.0%			
	来場者(広域連携) ・就職フェアについて、来場者70名を目標としていたが、実来場者数は66名と多数の求職者が来場された。								
その他目標値の実績②	目標値(計画)	15	目標値(実績)	33	目標達成度	220.0%			
	2021年度の八尾市無料職業紹介所の新規求人登録事業所数は33社。								
その他目標値の実績③	目標値(計画)	50	目標値(実績)	53	目標達成度	106.0%			
	会社面接会・説明会の参加事業所数は53社。								
その他目標値の実績④	目標値(計画)	150	目標値(実績)	155	目標達成度	103.3%			
	会社面接会・説明会の7月・9月・12月・3月の来場者の合計は155名となった。								
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	2021年度は会社説明会・面接会、就職フェアの来場者がコロナの影響で減少したが、有効求人倍率がわずかではあるが増加傾向にあるので、2022年度以降コロナ終息後、来場者よりも求人件数が増加する可能性がある。 2022年度は来場者数を維持するためにも、各地域の掲示板やHP上での広報を行うことで、情報発信の強化を行う。 参加事業所について面談希望者がいない場合もあるので、求人内容の見直し等、八尾市担当者とは分担してより環境にあった求人を行えるようフォローの必要がある。							