

令和4年度（2022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 主任 経営指導員 大西 真稔
	連絡先	TEL（直通）： 072-922-1181 Fax： 072-922-8828 E-mail： m-ohnishi@yaocci.or.jp
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）		17名（経営指導員13名）（令和5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）		3,507（令和5年3月31日現在） 組織率：40.5%
※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

- ・新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、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、販わい創出へ繋ぐ。
- ・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。

(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4年度は、令和3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事業者への対応やIT、事業承継、BCP、脱炭素などの施策提供、インボイス制度の情報提供について取組み、全ての相談件数では、**6,017**件を計上し、前年より**1,621**件増加し、相談件数の水準としては高く推移している。

また、補助金の活用に向けた事業計画書策定支援も増加し、販路開拓や生産性向上に向けた取り組みに関する支援を強化し、(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4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）の策定支援では、専門家の助言をいただきながら策定支援を進め、事業承継支援についても令和3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4年度は「ビジネスチャンス発掘フェア2022」をマイドームおおさかで2日間にわたり開催し、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販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。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

所管地域としては、新型コロナウイルス感染症の影響も一定落ち着きをみせているが、未だ厳しい経営環境が続いており、円安や物価高の高騰など新たな経営課題を生み出している。

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。

市内事業者の個店向け支援では、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は一定の落ち着きをみせたが、円安や物価高の高騰など厳しい経営環境が続いている。

また、経営者の高齢化や後継者不在による廃業が増加傾向にあり、事業承継に関する情報提供や気付き、個別支援が必要である。販路開拓においては、合同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、物価高の高騰など価格競争が激化していることが現状であり、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商品は少ない。これからは、更なる地域資源の発掘と特産品などのを全国へ発信できる新たな機会の創出が必要である。

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新たな課題である円安、物価高の高騰などの影響を受ける事業者に対し、資金調達や販路開拓、生産性向上に向けた支援を行い、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。

・脱炭素に向けた取り組みにおける情報提供を行い、個社支援を通じて、具体的な行動変容を促進する。

・**2025年**の大阪関西万博の開催にあたり、大阪府が実施する「万博関連事業受注者登録システム」への登録を検討する事業者等に対して支援を実施する。

・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					
<p>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に含め、円安や物価高騰による諸経費支払いのための手元資金確保など新たな経営課題の解決に向けた支援を行った。</p> <p>次に事業計画支援については、販路開拓を行うための、新たな取組みや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、アドバイスをを行った。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>【代表事例】</p> <p>同社、令和4年4月に八尾市内の駅前に飲食店2店舗目（1店舗目は大阪市中央区）を開店し、当初事業所の周知広報などについて相談があった。支援内容として、周辺地域の同業他社の動向や顧客ターゲットの囲い込みのための分析を行ううためにマーケティング支援を実施し、周辺の地域柄等を考慮し、アナログ媒体である看板や広告、チラシ、SNSで周知広報を行うこととなった。周知広報を行うための費用として補助金活用を提案し、専門家と連携しながら、事業計画書策定支援を講じ、補助金の申請に至った。また、SNSやホームページの活用に関して、SNSの投稿頻度や見せ方、店内の雰囲気伝えるためのSNS活用について、専門家の助言をいただきながら継続的に支援を行い、SNSの実装化を行った。</p> <p>支援結果としては、店舗周辺の同業他社の動向を把握し、価格設定やメニュー選定に活用し、平日と休日の顧客ターゲットを分けるなど、店舗運営方法の転換を行った。また、周知広報としてSNSを活用し、SNSを見て来店される顧客が増加傾向にある。現状では出店当初に比べ、売上は2倍以上増加し、常連客の定着も図れている。</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	348	342	98.3%	3
支援機関等へのつなぎ	支援数	26	32	123.1%	4
金融支援（紹介型）	支援数	36	43	119.4%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	67	63	94.0%	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	48	48	100.0%	4
労務支援	支援数	31	30	96.8%	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	20	17	85.0%	3
販路開拓支援	支援数	1	2	200.0%	2
事業計画作成支援	支援数	69	78	113.0%	5
創業支援	事業所	12	9	75.0%	2
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	18	32	177.8%	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	0	0		
5S支援	事業所	0	0		
IT化支援	事業所	19	15	78.9%	2
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
事業承継支援	事業所	14	15	107.1%	2
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	71	71.0%	2
結果報告	事業所	316	321	101.6%	2

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YouTube、SNSの活用、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	15	166.7%	3
税務	継続	相談件数	350	488	139.4%	4
労務	継続	相談件数	14	16	114.3%	3
特許	継続	相談件数	1	3	300.0%	3
登記	継続	相談件数	1	0	0.0%	0
環境	継続	相談件数	3	5	166.7%	3
BCP	継続	相談件数	3	6	200.0%	4
経営	継続	相談件数	120	53	44.2%	1
IT	継続	相談件数	20	56	280.0%	5

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		
	地域資源発掘ブランド化推進事業	23.0	23.0	100.0%	95.7	販売会に出店したことにより売上が増加した事業所数	12.0	15.0	125.0%	4	
○	ものづくり技術向上支援事業	62.0	68.5	110.5%	89.0	(地独)大阪産業技術研究所を利用したいという事業所	25.0	7.0	28.0%	2	
○	早期離職防止・定着支援事業	48.0	68.0	141.7%	100	従業員の早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が向上した事業所の割合(%)	80.0	91.5	114.4%	3	
○	労務管理・育成支援事業	20.0	34.5	172.5%	100	雇用管理のポイントに対する取り組み意欲の向上割合(%)	80.0	100.0	125.0%	4	
○	若手従業員育成支援事業	26.0	31.0	119.2%	96.1	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)	80.0	92.5	115.6%	3	
○	グローバル人材確保・定着支援事業	20.0	29.0	145.0%	96.6	外国人労働者受け入れに伴う自社の職場環境の整備を行う意欲が向上した事業所の割合(%)	80.0	87.5	109.4%	3	
○	女性従業員活躍推進支援事業	20.0	40.5	202.5%	100	女性従業員が活躍し、働きやすい環境整備を行う意欲向上割合(%)	80.0	100.0	125.0%	4	
○	事業承継支援事業	20.0	67.0	335.0%	91.8	今後、事業承継を意識した経営に取り組む割合	80.0	85.9	107.4%	3	
○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	20.0	20.5	102.5%	92	BCPセミナー当日、簡易版BCPを策定した企業数	20.0	20.0	100.0%	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		
	ビジネスチャンス発掘フェア2022	142.0	154.0	108.5%	55.1	名刺交換をはじめ、商談、紹介などの引合件数	10224.0	11820.0	115.6%	3	
○	求人確保支援事業	20.0	20.0	100.0%	70	求人事業所と求職者とのマッチング数	5.0	5.0	100.0%	3	

※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、個別調査の記載と合わせてください。

令和4年度（2022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		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>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。</p> <p>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。</p> <p>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。（2～3年毎にセレクションを実施）</p> <p>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。</p>															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>①業種・事業所数等 飲食店（約1,300）・食品関連製造小売業（約2,200） 計 約3,500事業所</p> <p>②主なターゲット 地域資源を活用した商品を製造・販売している店舗</p>															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>八尾市担当部署が八尾市産業政策課から観光文化財課へ変更。出品応募やセカンドセレクション（試食審査）の一般市民募集等の広報面を中心に連携を行った。また、八尾市観光協会には出品応募や受賞後の商品・店舗PRを中心に連携。</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></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>一般市民20名より応募があった。ふるさと納税について八尾市観光協会へ八尾コレクション受賞店舗6店舗を紹介。（2店舗は既登録）</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>								①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	一般市民20名より応募があった。ふるさと納税について八尾市観光協会へ八尾コレクション受賞店舗6店舗を紹介。（2店舗は既登録）	④相談相乗	
	①府施策連携																
②広域連携																	
③市町村連携	一般市民20名より応募があった。ふるさと納税について八尾市観光協会へ八尾コレクション受賞店舗6店舗を紹介。（2店舗は既登録）																
④相談相乗																	
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	23.0	総支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	100.0%	満足率	95.7%									
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>①「ビジネスチャンス発掘フェア」地域資源商品販売会 【開催日時】2022年11月16日（水）～17日（木） 【場 所】マイドームおおさか 【PR者数】1,035名</p> <p>②「LINOAS」地域資源商品販売会（出品企業数：5社） 【開催日時】2022年11月26日（土）～27日（月）各日10:00～18:00 【場 所】LINOAS2階 【PR者数】2,182名</p> <p>③「LINOAS」地域資源商品販売会（出品企業数：5社） 【開催日時】2023年1月28日（土）～29日（日）各日10:00～18:00 【場 所】LINOAS 2階 【PR者数】2,255名</p> <p>④「八尾コレクション2022セレクション」 【開催日時】2023年3月4日（土）14:00～16:00 【場 所】八尾商工会議所3階 大ホール 【参加者数】25名 【受賞社数】8店舗8商品（21社27商品応募）</p>															
	代表指標	販売会に出店したことにより売上が増加した事業所数															
	数値目標	12社	実績数値	15社	目標達成度	125.0%											
	成果の代表事例	既存店舗は販売会を通じ、八尾コレクション受賞商品の売上額が増加。セレクション実施後にグランプリ受賞店舗へ聞き取り。グランプリ受賞の商品の問い合わせが相当数あり、受賞前は月100個程度の販売であったのが1週間で100個程度売り上げた。															
その他目標値の実績	目標値(計画)	5000名	目標値(実績)	5472名	目標達成度	109.4%											
	<p>①「ビジネスチャンス発掘フェア」地域資源商品販売会 PR者数1,035名</p> <p>②「LINOAS」地域資源商品販売会 PR者数2,182名</p> <p>③「LINOAS」地域資源商品販売会 PR者数2,255名 合計PR者数 5,472名</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)	新型コロナウイルスの影響もあり、催事販売を通じたPRを八尾市内に留めていたが、規制緩和に伴い、今後は大阪市内や府外についても販売会を行うことも検討する。（以前2回程度東京の日本百貨店に出店）															

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 ※複数年度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)	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出人不足、職人の高齢化が進み、技能継承が急務。若手従業員が知識を得る機会を提供する必要性 ④2021年度中小企業白書によると「製造業」において人員が「不足」している企業が3割程度存在するとなっており、非正規従業員等をより積極的に活用しなければいけないことが予想され、内部で教育する時間を確保することは非常に難しいのではないかと推測されるため、当所にて教育の場を設ける。							
	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	◆2022年度第1回ものづくりセミナー [日時] 9月26日(月) 18:00~20:00 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール1・2 [内容] めっきの基礎とめっき加工のポイント [参加者] 30社49名(支援企業数36社) ◆2022年度第2回ものづくりセミナー [日時] 2月21日(火) 18:30~20:00 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール1・2 [内容] 「金属材料」加工の条件やその方法について [参加者] 17社30名(支援企業数22社) ◆2022年度第3回ものづくりセミナー [日時] 3月8日(水) 18:00~20:00 [場所] 八尾商工会議所 3階 大ホール1・2 [内容] 放電加工およびレーザ加工について [参加者] 9社15名(支援企業数10.5社) (合計支援企業数68.5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	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)	68.5	支援実績率	110.5%	満足率	89.0%
	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)	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7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い、同研究所の利用促進を図った。							
	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社	実績数値	7社	目標達成度	28%			
成果の代表事例	・客先への技術説明に使える知識が習得できた。 ・今は、放電加工を外注していますが 近い将来購入の検討中であるため情報収集ができた。 ・プレス金型の改良に活用する上での知識習得ができた。 ・企画部への水平展開を行っていくなど今後の展開に活用できる地域が得られた。 ・まだ加工について詳しくないが、今後活用できる知識を習得できた。 ・幅広い知識を得られ、今後の製造へのヒントを得ることができた。などの参加者からの声をいただき、参加者が求める知識の習得の一助となった。などの声があり、参加者の求める知識の習得に繋がった。								
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)	第3回の「放電加工およびレーザ加工」のテーマについては、八尾市内では設備を所有する事業者が少ないこと、また専門性の高い技術であることから、参加社数が少なかった。1回目2回目については基礎的な内容であり参加者が多かったため、今後は基礎的な内容2回と専門的な内容1回といった組み合わせにより参加者の確保と満足率の達成を目指す。							

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>【2022年度】</p> <p>【中堅社員向けスキル向上セミナー】として2回開催</p> <p>日時 【第1回目】12月 1日（木）14:00～16:30 【第2回目】12月13日（火）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】採用市場とデータから見る若手社員の傾向 組織で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40名【第2回目】22社37名 【支援企業数】33社</p> <p>講師 (株)ヴェイン</p> <p>【管理職向け組織力強化セミナー】として3回開催</p> <p>日時 【第1回目】11月 2日（水）18:30～20:30 【第2回目】11月 9日（水）18:30～20:30 【第3回目】11月16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 管理職に求められる4つの役割① 【第2回目】管理職に求められる4つの役割② 【第3回目】管理職に求められる役割の遂行に必要な3つのスキル</p> <p>参加者 【第1回目】18社26名【第2回目】23社38名【第3回目】25社38名 【支援企業数】35社</p> <p>講師 (株)ヴェイン</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	企画・運営について大阪府と協議を行った上で実施。また、セミナーの開催にあたり大阪府（OSAKAしごとフィールド）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		

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)	48.0	総支援企業数(実績)	68.0	支援実績率	141.7%	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)	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向上した事業所の割合（%））として、 91.5% （中堅社員スキル向上セミナーで 92.5% 、管理職向け組織力強化セミナー 90.5% ）の参加者が取り組み意欲が高まったと回答。 参加者の声 ・従業員との関わり方、コミュニケーションの取り方の再確認ができた。 ・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向上した事業所の割合（%）						
		数値目標	80%	実績数値	91.5%	目標達成度	114.4%		
	成果の代表事例	グループディスカッションを通じて若手社員同士で悩みの共有、課題解決に向けた情報交換をすることができた。							
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	【課題】 昨年度の課題として挙げた参加事業所のフォローについては、昨年度参加事業所にヒアリングを行い、セミナー内容を活かして業務に従事しているとのことであったため解決済。 今年度については、早期離職防止・定着支援事業として管理職・中堅社員セミナー、若手従業員育成支援事業として若手社員セミナーを階層別の研修として開催しているが、単独での申込が多く、管理職・中堅社員・若手社員の全てに参加している事業所が少ない。 ⇒階層別に参加してもらう方が、同じ会社の中での人材定着についての課題を解消できる可能性が高いため、連動して参加してもらう仕掛けが必要。							

【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)	25.0	支援企業数(実績)	33.0	支援実績率	132.0%	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向上した事業所の割合（%））として、参加者の 92.5% が変化したと回答した。 ※全体： 92.5 （1日目： 92.3% 、2日目： 92.7% ）							
		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向上した事業所の割合（%）						
		数値目標	80	実績数値	93	目標達成度	115.6%		
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)	23.0	支援企業数(実績)	35.0	支援実績率	152.2%	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向上した事業所の割合（%））として、参加者の 90.5% が変化したと回答した。 ※全体： 90.5 （1日目： 84.6% 、2日目： 94.7% 、3日目： 92.1% ）							
		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向上した事業所の割合（%）						
		数値目標	80	実績数値	91	目標達成度	113.1%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

令和4年度（2022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)	2019年4月より順次施行されている働き方改革関連法において、年次有給休暇の取得義務、時間外労働の上限規制、同一賃金同一労働等、様々な法令の成立に伴い、企業として変化に対応し適正な雇用管理を行う必要がある。また、労働法改正や働き方改革の推進などの労働環境の変化による、会社と労働者間での捉え方や認識の齟齬、誤った情報により社内に混乱やトラブルが発生する可能性があるため、問題を正しく理解し、労働環境の整備の一助となるようセミナーを開催し、最新の働き方改革関連法等の法改正の周知を行い内容を把握し、適正な雇用管理につなげていただく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 全業種対象(八尾市内事業所数 14,139 社) ※令和元年度経済センサス基礎調査より ②主なターゲット 代表者・労務管理者等、従業員を雇用する事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【2022年度】 労務対策セミナー「働き方改革に伴う法改正への対応について解説」 【日時】2023年2月17日(金) 14:00～16:30 【場所】大ホール1 【内容】①最新の労働法改正、トピックス ②最低賃金の引上げや社会保険の適用拡大の影響について 講師：社会保険労務士法人ダブルリード</p> <p>【参加者】33社36名 【支援実績数】34.5社</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	企画・運営について大阪府と協議を行った上で実施。 また、セミナーの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の時間を設けて実施。						
		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)	20.0	総支援企業数(実績)	34.5	支援実績率	172.5%	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)	<p>●2022年度のセミナーの満足率は、「満足」「やや満足」の回答が36名中36名(100.0%)という結果を得ることができた。 ●「自社での雇用管理・改善・見直し等の取り組み意欲向上度」について5段階でお聞きした回答結果は、「意欲が向上した」「やや意欲が向上した」の回答が36名中36名(100.0%)という結果を得ることができた。 ●セミナーで得た情報は事業運営に活用できるかというアンケートについては、「すぐに活用できる」24名(66.7%)「将来活用できそう」12名(33.3%)と参加者全員が事業に活用できる内容だったと回答。</p>							
		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	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%		
	成果の代表事例	●近年の働き方改革に伴う法改正への就業規則や社内対応についてセミナー参加社2社より相談があり、専門相談へ繋がり、専門家より改善へのアドバイスを行った。 自社の就業規則を見直すきっかけとなり、近年の法改正に対応した内容に変更するよう進めることとなった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	2019年4月より順次施行されている働き方改革関連法において、参加事業所での取り組みや周知も進んできてはいるが、小規模事業者等、従業員が少ない事業所では対応にさせる人員も少なく特に対応できていない事業所も多い。 ※今回のアンケートで2023年4月からの法定時間外労働の割増賃金率引き上げへの対応状況については、「現在、対応に向けて取り組み中」が 24社(66.7%) であり、適用まで残り1カ月にもかかわらず半数以上が未だ対応が完了していないことがわかった。そのため、今後についても適正な雇用管理につなげていただくために継続的に情報提供と対応に向けたフォローが必要となる。							

八尾商工会議所

事業名		若手従業員育成支援事業 (若手社員向け早期戦力化セミナー)							
想定する実施期間		2015 年度～ 年度まで ※複数年度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)	<p>3割以上の若手社員が就職後3年以内に退職する早期離職が問題となっており、若手社員は十分なキャリアを積まずに退職することで、正社員として再雇用されることが難しくなり、非正規雇用の増加に繋がる悪循環が生まれている。</p> <p>事業所内で研修や教育を行うも、業務手法の内容が多くなり、業務の考え方・進め方といった内容は少ない。</p> <p>そのため、若手社員に対し仕事の考え方や進め方といった研修を実施。主な方向性として、経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することで生産性の向上を図るとともに、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。</p> <p>また、従業員数の少ない事業所においては同世代の従業員が少なく、若年者の同じ悩みを共有する者がいないため離職に繋がるケースもある。</p> <p>本セミナーでは、グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材との交流を深めることにより、モチベーションを高めていく。</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>【2022年度実績】</p> <p>【若手社員長期戦力化セミナー】として2回開催</p> <p>日 時 【第1回目】12月16日(金) 14:00～16:30 【第2回目】12月22日(木) 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】コミュニケーションを円滑にするために、報連相について、ストレスとの向き合い方、仕事のプロフェッショナルとは 【第2回目】仕事の振り返り、PDCAサイクルの進め方 タイムマネジメント</p> <p>参加者 【第1回目】24社39名 【第2回目】24社41名 【支援企業数】31社</p> <p>講 師 (株)インスパイアーズ</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 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(OSAKAしごとフィールド)から依頼があった場合に各種事業案内の時間を設けて実施。</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)	26.0	総支援企業数(実績)	31.0	支援実績率	119.2%	満足率
	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>セミナーを受けた後の意識の変化(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))として、92.5%と回答。 ※全体:92.5%(1日目92.3%:2日目:92.7%)</p> <p>参加者の声</p> <ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーションの取り方を学ぶことができた。 ・今の自分を見つめ直す良い機会だった。 ・仕事の効率化がはかれると思います。 <p>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)</p> <p>数値目標 80% 実績数値 92.5% 目標達成度 115.6%</p>							
	成果の代表事例	グループディスカッションを通じて若手社員同士で悩みの共有、課題解決に向けた情報交換をすることができた。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>●参加事業所について</p> <p>当所では、若手社員セミナーとは別に、階層別研修として管理職・中堅社員向けのセミナーを実施(地域活性化事業「早期離職防止・定着支援事業」として実施)しているが、若手社員セミナーのみの参加で、管理職、中堅社員セミナーへの参加申込が連携できていない状況(毎年全てのセミナーに参加していただいている事業所は4社のみ)。</p> <p>⇒階層別に全て参加してもらうことを目的としているため募集段階でのアプローチを検討する必要がある。</p>							

令和4年度（2022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		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)	政府の外国人労働者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。しかし、外国人労働者を雇用するにあたり、在留資格、労働関係法の順守など事業所に認識が浸透しておらず、「言葉・コミュニケーション」「文化の違い」「生活支援(住居の確保)」など、受け入れに関わる不安の声もある。 今後、市内事業所が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい知識、理解をし、適切な雇用管理に繋がっていただくために当セミナー開催する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 全業種対象(八尾市内事業所数 14,139社) ※令和元年度経済センサス基礎調査より ②主なターゲット 現在、外国人労働者を雇用または今後外国人労働者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	【2022年度】 グローバル人材活用セミナー「失敗しない外国人雇用のポイント」 【日時】2022年12月8日(木) 14:00～16:30 【場所】大ホール1 【内容】～人事担当者必見～「外国人材の正しい採用と管理方法」 ①外国人雇用の現状と今後の見込み ②採用方法の種類と採用手順 ③雇用するにあたって準備しなければならないこと 講師：行政書士法人第一総合事務所 ～こうすればうまくいく～「外国人材とのコミュニケーションのコツ」 ①伝わるコミュニケーションの取り方について ②外国人材を受け入れている企業の実例紹介 講師：協同組合関西技術センター 八尾市国際交流センターの支援事業紹介 講師：(公財)八尾市国際交流センター 【参加者】27社32名 【支援実績数】29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、「外国人留学生の最前線～優秀な人材を採用したい人事の方へ～」セミナーの周知をメールマガジンにて行った。						
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)	20.0	総支援企業数(実績)	29.0	支援実績率	145.0%	満足率	96.6%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	●2022年度のセミナーの満足率は、 96.6% という結果を得ることができた。 ●「外国人労働者受け入れ体制構築の意欲向上度」について5段階でお聞きした回答結果は、「意欲が向上した」「やや意欲が向上した」の回答が 32名中26名(81.3%) という結果を得ることができた。 ●セミナーで得た情報は事業運営に活用できるかというアンケートについては、「すぐに活用できる」 21名(65.6%) 「将来活用できそう」 11名(34.4%) と参加者全員が事業に活用できる内容だったと回答。							
		代表指標	外国人労働者受け入れに伴う自社の職場環境の整備を行う意欲が向上した事業所の割合(%)						
		数値目標	80%	実績数値	87.5%	目標達成度	109.4%		
	成果の代表事例	●参加事業所から技能実習生の採用を考えており、採用の支援団体を紹介して欲しいとの相談があり、当所専門相談員をご紹介し、ベトナム人技能実習生2名の採用に繋がった。 (デザインリフォーム)							
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)	今年度はじめて八尾市国際交流センターにご登壇いただいたが、円安等の複合的な影響により、日本への外国人の就労者の減少が懸念されており、八尾市内の事業所に就労する外国人就労者の安定的な定着を目的に八尾市国際交流センターと連携し、外国人の生活から就労までの相談を支援する。また、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がっていただくため事例等の紹介を交えた内容でセミナーを開催する。							

令和4年度（2022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 女性従業員活躍推進支援事業（女性活躍推進セミナー）

想定する実施期間 2022 年度～ 年度まで ※複数年度段階的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)

女性活躍推進法が2016年に施行され、2019年の法改正で対象事業所規模が拡大するなど、女性活躍の推進は社会全体で必要になっている。しかしながら、日本の女性管理職割合は**2022年8月末時点で9.4%**に留まり、政府の掲げている目標の**30%**には達していないのが現状である。
また、八尾市が2016年に実施した「女性の就業実態把握のための八尾市内労働事情調査」では、10年以上勤務している女性従業員は33%しかおらず、定着が難しい状態にある。「労働時間等の条件はあるものの、条件に適うなら昇進したい」と回答した割合は**43.4%**となり、女性従業員も賃金にみあった職務に就きたい希望がある。そこで、女性が職場内で働きやすい環境を整え定着率を向上させ、能力に見合った人事制度の構築を行う事を目的に、女性従業員のキャリアアップや定着率の向上、女性従業員が働きやすい職場の環境づくり等について活用いただける制度や事例の紹介をテーマにセミナーを実施。

支援する対象
(業種・事業所数等)

①業種・事業所数等 全業種対象(八尾市内事業所数**14,139社**)
※令和元年度経済センサス基礎調査より
②主なターゲット 代表者・労務管理者等、女性従業員を雇用している事業所

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

【2022年度】
女性活躍推進セミナー「働きやすい環境づくりが女性従業員の定着に繋がる」
【日時】〈1日目〉2022年11月10日(木) 14:00～16:00
〈2日目〉2022年11月17日(木) 14:00～16:00
【場所】八尾商工会議所 3階 大ホール1
【内容】〈1日目〉①女性活躍推進が必要な背景
②女性従業員が活躍するための社内の取り組みと効果
③企業の取り組み事例紹介
講師：(株)インスパイアーズ
〈2日目〉①女性従業員の環境に合わせた公的制度(育児休業・短時間勤務等)
②女性従業員が働きやすい環境を整備するための労働法、認定制度
③女性活躍推進にあたって活用できる助成金について
講師：さくらSTG社 社士事務所
【参加者】〈1日目〉33社35名
〈2日目〉27社27名 延べ60社62名
【支援実績数】40.5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、セミナー当日に大阪府より広報依頼のあった「明日から実践したい！女性活躍推進セミナー」のチラシを配架し事業案内を行った。
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)	40.5	支援実績率	202.5%	満足率	100.0%
--------------	------------	------	------------	------	-------	--------	-----	--------

●2022年度のセミナーの満足度は、「満足」「やや満足」の回答が延62名中59名(95.1%)という結果を得ることができた。
●「女性従業員が活躍し、働きやすい環境整備を行う意欲向上度」について5段階でお聞きした回答結果は、「意欲が向上した」「やや意欲が向上した」の回答が延62名中60名(96.7%)という結果を得ることができた。
●セミナーで得た情報は事業運営に活用できるかというアンケートについては、「すぐに活用できる」24名(38.7%)「将来活用できそう」35名(56.4%)と参加者の95.1%が事業に活用できる内容だったと回答。

代表指標	女性従業員が活躍し、働きやすい環境整備を行う意欲向上割合(%)				
数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%

●近年の働き方改革に伴う法改正への就業規則や社内対応につてセミナー参加社2社より相談があり、専門相談へ繋がり、専門家より改善へのアドバイスを行った。(株)エバーライフ、(株)伸明)

成果の代表事例	目標値(計画)	目標値(実績)	目標達成度
その他目標値の実績			

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)

2016年4月から「女性活躍推進法」が施行され、八尾市内の事業所でも企業における取り組みが進みつつあるが、小規模の事業所や「建設業」「製造業」では特に実際に女性従業員が働きやすい環境整備が進んでいないのが現状である。そこで、2023年度は事業所で勤務する女性従業員が定着するための環境づくりや、ゆくゆくは管理職へと育て上げるための取り組みについて事例や統計データをもとに傾向や対応方法について、また女性従業員が働きやすい環境を整えるために事業主も必要な公的知識の知識や活用できる補助金などの周知を行うためにセミナーを開催する。
また、昨年度のアンケートから、昨年度は2日間コースでセミナーを実施したが、1日しか参加できない方もおり、参加者よりどちらも参加したかったとの声もあったため、2023年度は1日で完結するようにセミナーを実施する。

八尾商工会議所

事業名		事業承継支援事業（事業承継対策セミナー）
想定する実施期間		2017 年度～ 年度まで ※複数年度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）	①中小企業・小規模事業者において経営者の高齢化が進んでいる中、事業承継問題を放置すると、廃業の急増により 2025年頃までに約650万人の雇用と約22兆円の国内総生産（GDP）を失う可能性がある。 ②円滑に事業承継を進められるよう、セミナーで事業承継に必要な知識等を身に付けていただく。
	支援する対象 （業種・事業所数等）	●業種・事業所数等 当所会員約 3,000社 の内、市内小規模事業所約 2,000社 ●主なターゲット 事業承継を検討中の事業所（ 60歳以上の経営者がメイン ）
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①事業承継対策セミナー（入門編） ▼事業承継にまだ着手していない方、着手してまだ間もない方を対象とした「入門編セミナー」を開催する。 ▼受講者アンケートを実施し、相談希望事業所には必要に応じて大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと連携した個別支援を実施する。 ②事業承継対策セミナー（実践編） ▼事業承継に着手している中で発生する注意点やポイント等を解説する「実践編セミナー」を開催する。 ▼受講者アンケートを実施し、相談希望事業所には必要に応じて大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと連携した個別支援を実施する。 ③つなぎ支援（ハンズオン支援） ▼セミナー受講者の内、具体的に事業承継に取り組む5社に対して個別フォロー支援を実施する。 ▼支援については、大阪府事業承継・引継ぎ支援センター等と連携する。 ■2022年度（令和4年度） ①事業承継対策セミナー（入門編） 【開催日時】2022年6月24日（金） 18:30～20:00 【開催場所】八尾商工会議所 3階 大ホール1 【内 容】1）親族や従業員だけではなく！いろんな事業承継の方法 2）円滑な事業承継に向けたポイント 3）事業承継に係る事例のご紹介 4）事業承継時の経営者保証解除について 【講 師】大阪府事業承継・引継ぎ支援センター 承継コーディネーター 大阪府事業承継・引継ぎ支援センター 経営者保証コーディネーター 【参加者数】セミナー全体：37社 40名 内、小規模事業者数（支援事業所数）：38.5社 ②事業承継対策セミナー（実践編） 【開催日時】2022年7月20日（水） 18:30～20:00 【開催場所】八尾商工会議所 3階 大ホール1 【内 容】1）親族内承継のリアルな事例紹介・ポイント 2）役員・従業員承継のリアルな事例紹介・ポイント 3）M&Aのリアルな事例紹介・ポイント 4）新時代の事業承継！スモールM&Aとは 5）事業承継時の経営者保証解除について 【講 師】大阪府事業承継・引継ぎ支援センター 【参加者数】セミナー全体：28社 29名 内、小規模事業者数（支援事業所数）：28.5社 ③ハンズオン支援 上記①・②のセミナー受講者からハンズオン支援を希望された5社に対して、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと連携して個別支援（ヒアリング）を実施し、「会社の財務状況」「後継者が何をすれば良いか」「経営者保証解除」を把握することができた。
		<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	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	階層ごとに問題や課題、取組状況を把握することで事業所に応じた支援を行った。	

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)	20.0	総支援企業 数(実績)	67.0	支援 実績率	335.0%	満足率	91.8%
	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>▼入門編の受講者は37社40名、実践編の受講者は28社29名が受講 ▼入門編の満足率は97.2%、実践編の満足率は92.8%、ハンズオンの満足率100% ▼5社が個別相談を希望しており、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと連携して支援する。</p>							
	代表指標	今後、事業承継を意識した経営に取り組む割合							
	数値目標	80.0%	実績数値	85.9%	目標達成度	107.4%			
成果の代表事例	<p>[入門編] 親族内承継や従業員承継、M&A等の各種承継や、円滑な事業承継に向けた取り組みのポイント、また事業承継時の経営者保証解除等について説明があり、参加者より「ハードルが高く感じていた事業承継であって講義の内容がわかりやすく、事業承継の概要やポイント、仕組みを理解することができた」といった意見があった。</p> <p>[実践編] 親族内承継や従業員承継、M&Aにおける成功談や注意すべき点を実際に支援した動画等での事例紹介や講師同士による対話形式(Q&A形式)での解説があった。参加者より「対話形式(Q&A形式)の解説や事例等があったことで講義の内容がわかりやすく、今後どのように取り組むべきことがわかった」といった意見があった。</p> <p>[ハンズオン支援] 具体的なヒアリングを実施し、10年後を目的に長男へ事業承継する内容で計画書を策定を進め、計画書が完成し、後継者候補である長男同席のもと、計画書の内容に相違がないか確認し、代表者と長男が計画書を記名・捺印した。</p>								
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			
実施 結果	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>▼セミナー 現在の事業承継に関する取り組み状況については、「準備を進めたいがどのように取り組むべきかわからない」が42.5%（入門編）、20.7%（実践編）の状況あるため、事業承継支援に関する基礎講座は必要であり、事業承継の階層別（入門編15名、実践編20名）でセミナーを実施したい。</p> <p>▼ハンズオン支援 ハンズオン支援を希望された5社に対して、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと連携して個別支援(会社の財務状況の把握、事業承継に向けての計画書の作成等)を実施し、事業所より「会社の状況(財務状況)を把握することができた」「事業承継に向けて、具体的に何をすれば良いのか把握できた」「経営者保証解除に取り組む必要性を痛感した」「事業計画書の通り事業承継を進めていく」「後継者としての意識が高まった」との意見をいただく。</p>							

【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)	67.0	支援 実績率	446.7%	満足率	95.0%
	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>①事業承継対策セミナー【入門編】 37社40名 ②事業承継対策セミナー【実践編】 28社29名</p>							
	指標	今後、事業承継を意識した経営に取り組む割合							
	数値目標	80	実績数値		目標達成度	0.0%			
その他目標値の 実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度				
実績 ／ 達成度 ②	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	5.0	支援企業 数(実績)	5.0	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)	個別フォロー支援 5社							
	指標	関係機関と連携して事業承継支援した企業数							
	数値目標	4	実績数値	5	目標達成度	125.0%			
その他目標値の 実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度				

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)	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	【日 時】2022年9月22日（木） 18時30分～20時30分 【場 所】八尾商工会議所 大ホール2 【講 師】ミネルヴァベリタス(株) ・危機に強い企業づくりに役立つBCP策定ノウハウの習得として、BCPの概要をはじめ、大規模自然災害発生時の初動対応、BCP策定時のポイント等について解説。 ・ワークショップとして、八尾市のハザードマップを確認しながら大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定演習に参加者全員が取り組まれた。 ・参加者アンケートより、「企業防災の必要性を再認識し、組織体制の検討に繋がる良いキッカケとなった」、「事業継続計画書策定の関心や知識が高まり、大規模災害への意識の変化に繋がった。」、「事業継続計画（BCP）策定目的や作業の流れを理解でき、次のステップに繋がると思う。」等の感想を受け、BCP策定への意識啓発に繋がったと考える。 ・大阪府担当部署と連携を取り、セミナー開催時に大阪府のBCP策定支援施策を紹介し、普及・波及に繋げた。 ・セミナー開催後、専門家のミネルヴァベリタス(株)と連携し、参加者アンケートで正式版BCP策定の個社支援を希望する事業者5社へ帯同訪問し、個社支援を行った。						
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載> ①府施策連携 セミナー当日、大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートの周知及び策定支援を行う。次に、大阪府の担当者にお越しいただき、BCP策定支援施策の周知を行った。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗 専門家と連携した個社支援を実施し、3社のカルテ作成を行った。						
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)	20.5	支援実績率	102.5%	満足率	92.0%
事業全体の実績／目	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	【参加者数】20社21名 【満足率】95.2% ・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5社に対し、セミナー当日の講師を務めたミネルヴァベリタス(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。 ・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キッカケに繋がったと考える。 ・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。 ・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、大阪府の超簡易版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、窓口相談支援時の際に、業種、規模を問わずBCPの施策普及を行った。						
	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	20社	目標達成度	100.0%		

標 達 成 度	成果の代表事例	<p>大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートの作成演習を通じ、事業規模や業種など参加者事業者の特性に基づいたBCP策定の考え方について理解を深められた。</p> <p>※参加者の個別意見（一部抜粋）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「以前から作成を試みていましたが、色々調べても上手く作成できなかったのが本当に参考になり助かりました。」 ・「これだけは！シートなど取り掛かりやすいツールなどの存在を知った事や、自社に置き換えた場合の地盤の事やその他調べ方なども教えて頂いた事でイメージが湧きやすくなった。」 ・「簡単な防災規定は設けているが製造納期や機械関係の取り決めが全く不十分なので、考えていきたいと思った。」 ・「BCP策定に向けて小さな一歩を踏み出せたと思う。」 		
	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>2023年度も引き続き、大阪府超簡易版BCPの施策PRをはじめ、入門編レベルとして大阪府超簡易版BCP「これだけはシート」の作成演習も引き続き盛り込み、BCPの概要および策定の必要性を理解してもらうことで、BCP策定社数の増加に繋げたい。</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		ビジネスチャンス発掘フェア2022						
想定する実施期間		2013 年度～ 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)	①高度な技術力、優れた製品を有するも知名度が低く、販路拡大に繋がらない中小企業は多い。 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繋げる。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	<p>■会 期 2022年11月16日(水)10時～17時 17日(木)10時～16時</p> <p>■会 場 マイドームおおさか 2階3階展示場</p> <p>■出展者数 182社・団体、189.5間</p> <p>■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：14社 ②新製品関連の特設展示：15社</p> <p>■出展者説明会及びセミナー 【開催日】 2022年9月28日(水)～30日(金)計3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】 『見込み客の獲得に繋げる出展のポイント』講師：(株)フジヤ</p> <p>■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。 【開催日】 11月16日(水) 【テ ー マ】 「歴史の岐路に立つ日本～私たちはいま何をすべきか～」 【参加者数】 173名</p> <p>【開催日】 11月17日(木) 【テ ー マ】 「自動車業界を中心とした製造業の未来」 【参加者数】 100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							
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								
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	142	総支援企業数(実績)	154	支援実績率	108.5%	満足率	55.1%

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5,629名にご来場いただき、名刺交換を含む全体の引合件数は2日間で13,973件。</p> <p>出展者アンケート結果より、全体の約84%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よう意識付けを進めたことが要因の一つと考える。</p> <p>次に、出展者同士の積極的な交流の仕掛けとして、全出展者へ会期中に面談したい出展者についてアンケートを行い、全出展者15社から出展者同士の面談希望の申し出を受けたので、面談希望先の出展者へ「ビジネスマッチングシート」として面談希望の出展者情報を提供した。</p> <p>経営指導員が出展者同士の交流をコーディネートすることで、出展者は自社に関心があり会いたいと思っている他の出展者が事前に分かるので、円滑な名刺交換にも繋がるので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14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る。</p> <p>「出展者アンケートより（一部抜粋）」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・出展者同士で名刺交換、情報交換した割合：86.8% ・自社の知名度やイメージ、信頼度が向上した：23.3% ・異業種との交流意欲が増した：19.6% 				
	代表指標	名刺交換をはじめ、商談等の引合件数				
	数値目標	10,224	実績数値	11,820	目標達成度	115.6%
	成果の代表事例	<p>新規出展者について、展示会の出展経験が全く無い状況であったので、会期までの事前準備や展示装飾方法、来場者周知の方法、当日の営業対応についてフォローを行った結果、大阪府内から来場された製造業と新規取引に繋ぐことができた。</p>				
その他目標値の実績	目標値(計画)	370	目標値(実績)	211	目標達成度	57.0%
	<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日間で延べ273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お越しいただいたことで、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)	32	目標達成度	64.0%
	<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15社から出展者同士の面談希望の申し出を受け、面談希望先へ経営指導員がコーディネート対応を行った。面談希望先の出展者においては、自社に関心を持つ出展者が分かることで、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>会期直前は新型コロナウイルスが再び拡大傾向のなかでの開催であったが、来場者数は前回比で約1000名の増加となった。</p> <p>来場者アンケート回答結果より、受注先や発注先の開拓ができたことと回答された割合が前年比で増加するなど、回答者の約84%が一定の成果を得られていることが分かり、本フェアへ来場者が寄せる期待が非常に大きいことが分かった。</p> <p>出展者アンケート結果より、名刺交換等を含む引合件数および商談成立額ともに前回は上回る成果に繋がっており、出展者同士や来場者との面談や情報交換等が活発に行われたことが分かる。回答者の約84%が出展目的に対して一定の成果を得られていると回答され、顧客・販路の拡大や製品・技術、サービスの認知度向上が図れた等の成果に繋がっている。</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。少しでも多くのビジネスマッチング成果に繋がれるよう、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		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)	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を実施する。 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。	
	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） ※参照 八尾市統計書	
	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）</p> 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>【開催日】2022年5月13日（金）14:00～16:00 【参加事業所数】24社 【来場求職者数】34名（延べ47名が面談） 【就職決定者数】2社2名</p> <p>【開催日】2022年7月8日（金）14:00～16:00 【参加事業所数】22社 【来場求職者数】34名（延べ43名が面談） 【就職決定者数】3社3名</p> <p>【開催日】2022年9月9日（金）14:00～16:00 【参加事業所数】19社 【来場求職者数】19名（延べ25名が面談） 【就職決定者数】1社1名</p> <p>【開催日】2023年1月20日（金）14:00～16:00 【参加事業所数】22社 【来場求職者数】20名（延べ27名が面談） 【就職決定者数】2社2名</p> <p>【開催日】2023年3月3日（金）14:00～16:00 【参加事業所数】22社 【来場求職者数】19名（延べ26名面接） 【就職決定者数】1社1名</p> <p>■就職フェアやお・かしわら2022（会場：八尾市文化会館）</p> 八尾市、柏原市、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った。 また、当日はハローワーク布施就労・生活支援アドバイザーが講師となり、就職関連セミナーを実施。その他に職業相談ブース、大阪府労働相談コーナーを設置し、求職者の支援も行った。 <p>【開催日】2022年11月16日（水）13:00～16:00 【参加事業所数】20社（八尾14社、柏原6社） 【来場求職者数】99名（延べ103名面接） 【就職決定者数】5社5名 【セミナー参加者数】36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)	20.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	100.0%	満足率	70.0%	
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)	就職フェアの参加企業数20社(八尾市内企業14社、柏原市内企業6社)。 参加した企業のうち、5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た。								
		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	5社	目標達成度	100.0%			
	成果の代表事例	【アンケートより抜粋】 ●一度に集中して面接を行える。会場や段取りの手間がかからない。 ●求人者と直接話が出来るので、話がしやすかった。 ●地元の求職者と合えること。募集の窓口を広げれる。 ●自社の課題に気付くことができる。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)	70	目標値(実績)	99	目標達成度	141.4%			
		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99名と多数の求職者が来場された。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)	15	目標値(実績)	30	目標達成度	200.0%			
	2022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30社。									
その他目標値の実績	目標値(計画)	50	目標値(実績)	61	目標達成度	122.0%				
	会社面接会・説明会の参加事業所数は61社。									
その他目標値の実績	目標値(計画)	150	目標値(実績)	126	目標達成度	84.0%				
	会社面接会・説明会の5月・7月・9月・1月・3月の来場者の合計は126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)	2022年度は会社面接会・説明会の来場者が目標値(150名)よりも減少した。 要因としては、コロナ禍で全国的にオンライン面接会の増加や、求職者がSNSやWEB上で直接企業に応募するケースが増加してきており、ハローワークにも来場される求職者も減少傾向にあり、企業の求人方法や求職者の求人検索方法が多様化してきているためと思われる。 全国、大阪府の有効求人倍率は、毎年少しずつではあるが増加傾向にあり、2023年度の求職者の来場者数を維持するためにも、各地域の掲示板でのチラシの掲示や関係機関でのチラシの配架や当所事業内での周知、HP上での広報を行うことで、情報発信の強化を行う。								