

# 令和6年度（2024年度） 事業実績報告書

## Ⅰ. 申請者の概要

申請者	団体名		北大阪商工会議所	
	代表者職・氏名		会頭 久門 哲男	
	所在地		〒573-1159 大阪府枚方市車塚1丁目1番1号輝きプラザ6階 枚方市立地域活性化支援センター内	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所支援課 課長補佐 大塚 正矩	
		連絡先	電話番号（直通）： 072-843-5154	
			F a x : 072-841-0173	
			E - m a i l : <a href="mailto:m_otsuka@kocci.or.jp">m_otsuka@kocci.or.jp</a>	
①設立年月日			昭和23年4月17日	
②職員数 (うち経営指導員数)			職員数 61名 うち経営指導員数 29名	
③所管地域			枚方市・寝屋川市・交野市	
④管内事業所数			18, 511 (令和3年度経済センサス)	
⑤管内小規模事業者数			11, 653 (令和3年度経済センサス)	
⑥会員数 (組織率)			4172 (22.5%) (令和7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）				
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行政庁から委託を受けた事務				
⑩社会一般の福祉の増進に資する事業				
⑪上記のほか、商工業者の委託を受けて当該商工業者が行うべき事務（その従業員のための事務を含む。）を処理し、その他商工会議所の目的を達成するために必要な事業				

<p>(1) 事業の目標</p>
<p>地域活性化事業については、販路拡大と連携強化・デザイン活用・人材採用と育成・女性の活用と戦力化・IT活用・商店街活性化などをテーマに、よりニーズと経済効果が高いと考えられる事業を推進する。また府内商工会議所との広域連携により、当所単独では実施困難な事業を企画運営することで、中小企業・小規模事業者の幅広い経営ニーズに応えていく。</p> <p>経営相談事業については、枚方本所・寝屋川支所・交野支所・情報センターの計29名の経営指導員で事業者の経営課題解決に向けた支援を行う。令和5年度は経営指導員の習熟度が増し、支援体制が拡充された。令和6年度は強化された経営支援力を活かし、販路開拓・拡大、事業計画書作成、資金繰りなどの支援に加え、大阪産業局や他支援機関などと連携して人材採用、事業承継、ものづくり支援、創業支援などを行うことで、引き続きワンストップ経営支援拠点としての役割を果たしていく。専門相談事業については、法務や税務の専門家に加え、デザイン分野やネット集客分野の専門家なども配置し、幅広い分野の経営課題に迅速かつ丁寧に対応していく。</p>
<p>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</p>
<p>相談事業では、物価高騰・人材不足など収益構造の変化に伴い、事業の見直しを図るため、事業計画策定支援やマーケティング・金融支援などを重点的に行ってきた。工夫した点として、事業計画を策定するだけでなく、その後の事業遂行まで適宜支援を行った点、指導員同士グループウェアを活用して、連携を図り、得られた知識やノウハウの平準化を図っている。</p> <p>地域活性化事業は予定されていた事業全てを完了している。府施策連携事業については昨年度に引き続き、担当部局と企画段階からすり合わせを行い、昨今の社会情勢を取り巻く、関心が高いテーマを設定。人材ニーズ支援事業やSNS・WEBの活用など事業者の課題に即した内容の事業を展開した。集客力の高い公式LINEやニーズの高そうな事業所へのDM発信など、必要としている事業者へ適切に届くように工夫した。</p> <p>人材採用やSNSの活用など専門知識が必要な内容については、他の支援機関や専門家と適宜連携を図り、課題解決を図った。</p> <p>事業の実施で得られた課題を内部で共有しながら、次の事業のブラッシュアップに努めている。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p>
<p>相談事業においては、経営指導員間で適宜情報共有を行いながら、事業者が直面している課題解決へ対応した。物価高騰などの影響から資金繰りに苦慮されている事業者が多く、金融支援つなぎ・経営指導型含め、159件と昨年度の支援件数を大きく上回った。地元金融機関とも連携し、資金不足の解決を図った。</p> <p>人材不足等の課題解決やそれにまつわる雇用に関する助成金等のトラブルが多く寄せられており、経営指導員が迅速に専門相談へつなぐことにより、トラブルの早期解決を図ることができた。また今年度は補助金の実施回数が少なかったが補助金の活用による新事業を検討している事業者は多く、補助金の情報提供を求めておられたため、専門家と連携しながら情報提供を行い、次年度実施予定の補助金申請に向けた下準備を進めた。</p> <p>地域活性化事業では、以下の内容で実施効果が高かった。</p> <p>①新産業創出事業における交流事業を通じて事業者が連携してイベントを実施するなど販路拡大につながった。②人材ニーズ支援事業を通じて人材採用の実践的な力と応用力を身に付けていただき、採用に至っている企業もある。③女性の能力活用・戦力化支援事業や職業技術専門校活用事業を通じて、採用後の人材活用や事業者の知識・スキルアップにつながっている。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p>
<p>地域活性化事業においては、一部事業において集客が不足したことが課題として挙げられる。企画内容から見直し、セミナー後に実践できるような内容のセミナーを企画する。また周知の方法を見直し、取りこぼしが無いようにする。</p> <p>経営相談事業において昨年度までは、支援ニーズも補助金に関連したものが多かった。今年度は補助金の実施が少なかったため、相談カルテの件数は昨年度よりも減少した。支援が一過性のものにとどまらないよう、継続的な支援を実施する必要がある。</p> <p>事業実施の結果から、物価高騰・人材不足による厳しい経営環境にあると見受けられた。収益構造の見直し、生産性向上に向けた付加価値の高い事業の実施が求められている。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p>
<p>次年度は各種支援機関や金融機関と連携しながら、厳しい経営環境にある事業者への支援に取り組む。収益構造の見直しに対しては新しい取り組みや新事業分野への進出に対する支援を実施する。生産性向上に向けては、IT活用や環境経営への支援を強化し、経営課題の解決・企業の付加価値向上に取り組む。今年度に引き続き、人材ニーズ対応支援や課題別による育成支援事業を実施し、雇用問題や雇用後ミスマッチの解消による人材確保などを支援する。</p>

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 北大阪商工会議所

Ⅰ 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
令和6年度は、物価高騰・人材不足により手元資金に余裕がない事業者への資金確保に対する支援や収益構造が変化している事業所への財務分析・マーケティング支援、それに伴う事業計画策定など足元を固める支援を行った。またそのような状況に際しても前向きな取り組みを検討している事業者の付加価値向上に向けて、補助金の活用による積極的な投資に対する金融支援や販路開拓支援、デジタル化のためのIT化支援を複合的に行った。						
以上のことから目標を上回る相談件数となっている。						
支援のポイントとしては、昨年度に引き続き、質の高いアドバイスを提供することを目的に、補助金に関する情報や支援事例・課題を経営指導員間で共有し、どの指導員でも一定のレベルで相談対応が行えるようにした。また補助金等の採択後も、販促事業の進捗確認や資金調達、財務の分析・決算処理の方法について支援を継続して行い、事業者の課題解決まで伴走した。						
代表事例 I社						
I社は、アパレルデザインや企画等をメインとし、大手アパレル企画会社等と独占的な契約を結んでいる。今回、新たな自社ブランドを立ち上げたいと相談があった。事業計画策定の中で自身の事業における現状、市場の動向や顧客ニーズ、その中で競合先に勝る強み等を認識すると共に、それを踏まえた経営方針と今後のプランを具体化させ、その後の資金調達・決算の処理方法までを支援した。						
支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価	
事業所カルテ・サービス提案	事業所	380	382	100.5%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	20	17	85.0%	4	
金融支援（紹介型）	支援数	75	81	108.0%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	75	78	104.0%	5	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	100.0%	5	
資金繰り計画作成支援	事業所	10	4	40.0%	3	
記帳支援	事業所	20	32	160.0%	5	
労務支援	支援数	10	7	70.0%	3	
人材育成計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	3	
マーケティング力向上支援	事業所	30	36	120.0%	5	
販路開拓支援	支援数	15	16	106.7%	5	
事業計画作成支援	支援数	100	112	112.0%	5	
創業支援	事業所	45	42	93.3%	4	
事業継続計画（BCP）等作成支援	事業所	3	2	66.7%	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	10	9	90.0%	4	
5S支援	事業所	0	0		-	
IT化支援	事業所	30	41	136.7%	5	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		-	
事業承継支援	事業所	3	2	66.7%	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	0	0		-	
結果報告	事業所	380	381	100.3%	5	
Ⅱ 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
弁護士・税理士・社会保険労務士・中小企業診断士・弁理士の士業の他、MBA取得者・シニア企業OB・マーケティングを得意とする専門家を配置することで、事業者の様々なニーズに対応している。						
MEBICに登録しているクリエイターを令和5年度より当所専門相談員として配置し、ブランディングやSNSを活用した情報発信に関する相談について対応している。						
人材採用や採用後の契約等に関する相談が多く、状況に応じて「労務」や「法律」へのつなぎ課題解決につなげた。「その他」の支援については、補助金に関する相談のみならずWEBやSNS等に関する相談が増加傾向にあり、それに伴い対応できる専門家の追加登録を行った。						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	継続	相談件数	35	50	142.9%	5
税務相談	継続	相談件数	200	192	96.0%	4
労務相談	継続	相談件数	25	33	132.0%	5
その他相談	継続	相談件数	230	190	82.6%	4

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>令和6年度は、人手不足や事業者の生産性向上といった日本を取り巻く社会的な課題を掘り下げたテーマを中心に事業を行った。</p> <p>人材育成事業・人材交流事業においては、支援企業数が目標を下回った事業もあったが、設定していた事業ごとの目標をいずれの事業も達成できており、事業者のニーズを捉えたテーマ設定が行えたといえる。事業によっては集客に課題を残しているものもあるため、事業者が参加しやすいテーマをアンケート等から抽出し、改善に取り組む。昨年度に引き続き、4つの事業を府施策連携事業として取り組んでおり、大阪府産業部局他と連携し、それらが実施する施策と整合性をもたせた事業の企画・運営を行い、事業者の課題解決に取り組むことができた。「人材ニーズ対応支援事業」においては、事業前の企画の段階から大阪産業局の人材採用に関する3つのセクションと企画・調整を行いながらセミナーを開催し、事業終了後の人材採用コンシェルジュによる個別相談まで実施することで、実際に採用につながった事例などの成果を残している。</p> <p>販路開拓支援事業については、非幹事事業含め5つの事業を実施している。展示会事業については事業者のコスト負担を軽減させるため、管内3市が実施する出展料補助金の活用を積極的にすすめ、3市産業部署と連携しながら、地域の製品や技術などをPRすることにつながった。</p> <p>各事業の広報については会報誌・HP以外に、当所公式LINEの活用、管内3市の広報誌など各種行政や支援機関と連携し周知を行っている。</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	
○	新産業創出プログラム事業	99	159.0	160.6%	98.1%	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合	90%	95.5%	106.1%	5
	商店街魅力発掘事業	19	19.0	100.0%	94.7%	集客につながったと答えた商店街数の割合	70%	94.7%	135.3%	5
	課題別人材育成事業	50	39.5	79.0%	97.0%	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合	90%	97.0%	107.8%	3
○	人材ニーズ対応支援事業	40	53.0	132.5%	84.0%	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合	90%	96.1%	106.8%	4
○	女性の能力活用・戦力化支援事業	40	38.0	95.0%	83.3%	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合	90%	100.0%	111.1%	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	
○	大阪府北大阪高等職業技術専門学校 活用事業	204	140.5	68.9%	95.3%	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	90%	92.2%	102.4%	3
	小規模事業者向け販促Webサイト構築支援事業	135	185.0	137.0%	93.0%	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合	50%	61.6%	123.2%	5

※府施策連携事業は、「府施策連携」欄に○をつけてください。各欄の記載は、個別調書の記載と合わせてください。



令和6年度（2024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			
商工会・商工会議所（選択してください）			
事業名		新産業創出プログラム事業	
想定する実施期間		R3	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）	当所相談においてニーズが高いと見受けられる「デザイン」「女性起業家」の2つを今年度の主要テーマとして支援機関と連携を図り、新産業創出事業者の掘り起こしを行い、交流会によるネットワークづくりを行う。  「デザイン」 中小企業において、デザインの活用やブランド化というのが有効な戦略であるが、クリエイターとつながる場がないといった課題が挙げられる。 MEBICと連携し、管内事業者とクリエイターとが良好な関係を築くための場が必要である。  「女性起業家」 女性起業家から、身近に相談できる先輩女性起業家とつながりたいという希望や支援をしてくれる窓口がほしいとの希望もお聞きしている。先輩女性起業家の体験談を聞く交流会を行い、女性起業家同士のつながりを構築するとともに、交流会の中でLED関西のビジネスプランコンテストを案内、希望者にはLED関西と連携した個社支援を行っていく等、女性起業家を大阪産業局と連携して支援していく。	
	支援する対象 （業種・事業所数等）	新事業者の中で、「デザイン」「女性起業家」に関する支援を希望される事業者、創業者	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「デザイン交流会」 ・「大人数制（16人程度）の交流会」（クリエイティブサロンと称す） ①令和6年8月21日開催 参加者37名 ②令和7年2月5日開催 参加者17名 ・「少人数制（6人程度）の交流会」 ①令和6年6月28日開催 参加者19名 ②令和6年7月26日開催 参加者9名 ③令和6年11月29日開催 参加者14名 ④令和7年2月28日開催 参加者8名  「起業女性のための交流会（少人数制の交流会）」 ①令和6年6月26日開催 参加者14名（LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施） ②令和6年9月5日開催 参加者16名（LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施） ③令和6年11月22日開催 参加者15名（LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施） ④令和7年2月3日開催 参加者12名（LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施）  「起業女性のためのスタートアップガイド（少人数制のビジネスプラン作成支援）」 ①令和6年9月4日、11日、25日開催 参加者4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	「デザイン」MEBICに交流会の広報の協力や事業所のデザイン相談のニーズに関しての助言などをいただいた。 「女性起業家」大阪産業局大阪イノベーションハブより、LED関西ファイナリストの講師を紹介していただき、LED関西エントリー者の掘り起こしを行った。	
	②広域連携		
	③市町村連携		
	④相談相乗	参加企業に対する1割のカルテ化を目標として設定 実績：支援事業所156件中7件（4.5%）のカルテ化を行った。	

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	99.0	総支援企業数(実績)	159.0	支援実績率	160.6%	満足率	98.1%
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）	「デザイン」 クリエイターと事業所の交流会を6回開催した。目標の支援企業数56社に対し、大幅に上回る98社が参加した。前半のセミナーでは自社の魅力の伝え方やデザインを活用した販路開拓事例などをテーマとしたセミナーを開催し、デザイン活用の有効性やクリエイターとの協業について学んでいただいた。 交流会においては、交流会参加者の95.8%が有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答いただいております。管内事業所とクリエイターの良好な関係を築く場を提供することが出来た。							
		「女性起業家」 女性起業家交流会を4回、起業支援のプログラムを1回開催した。目標の支援人数43人に対し、61人の支援人数という結果となった。 各交流会では、LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師としてお招きし、LED関西ビジネスプランコンテストや自身の起業ストーリーを語っていただいた。 起業支援プログラムでは、起業に必要な知識や情報を提供し、ビジネスプラン作成についての支援を行った。 参加者には同じ考えや悩みを持つ起業家と交流いただき、参加者同士の情報交換やネットワークを構築に寄与することができた。							
		代表指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合						
	数値目標	90%	実績数値	95.5%	目標達成度	106.1%			
	成果の代表事例	「デザイン」 イラスト制作 K氏 新規事業としてデザイン分野に進出されるとのことだが、参加者よりアドバイスを受け、今後の事業展開の参考にさせていただいた。  「女性起業家交流会」 サービス業 B氏 参加者同士でイベントを企画され、協業することで事業の可能性を広げていただくことができた。							
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）	「デザイン」 事業者にてデザイン活用やクリエイターの協業のメリットを広く普及するために、発信ツールの作成や広報活動を積極的に行う。  「女性起業家交流会」 女性起業家という属性と抱えている課題を考慮したテーマを選定し、有益な情報提供・支援を行う。 そのための情報収集やネットワークづくりを積極的に行う。							

【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)	56	支援企業数(実績)	98	支援実績率	175.0%	満足率	97.9%
	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）	【デザイン】デザイン活用方法や事例について学んでいただいた。また、クリエイターや異業種の方と交流いただくことにより新たなネットワークを構築いただいた。							
		指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合						
		数値目標	90%	実績数値	95.8%	目標達成度	106.4%		
	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)	43	支援企業数(実績)	61	支援実績率	141.9%	満足率	98.4%
	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）	【起業女性のための交流会】各テーマについての知識を深めることができ、他の参加者と交流することで、人脈を広げ情報交換を行っていただくことができた。							
		指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合						
		数値目標	90%	実績数値	95.1%	目標達成度	105.7%		
	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6年度（2024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									
北大阪商工会議所									
事業名		商店街魅力発掘事業							
想定する実施期間		H29      年度～		年度まで    ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること					
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	本事業は、商店街・小売市場を取り巻く環境が益々厳しさを増すなか、商店街の魅力向上による地域商業の活性化を目的とする。 管内（枚方・寝屋川・交野市）市街地の賑わいの創出は、商業を活性化させるだけでなく、地域コミュニティや高齢者等の社会的弱者の「居場所」や「見守りの場」を作るうえでも重要である。 そこで、各商店街の実施する催しやサービスを管内の商店街が共有・連携して、地域にとって魅力的なイベントや催事を企画し、広域かつ集中的・効果的にPRすることで、普段、地域の催事等を気に留めていない潜在顧客の興味をひき、来街者を増やし、商店街・小売市場の活性化を図る。また来街者が増加することで自然と地域コミュニティも形成され、商店街が安心・安全であり、「人々が集う生活になくてはならない場所」として認知されることで、地域商業の継続的な賑わいも期待できる。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	枚方市（13）・寝屋川市（27）・交野市（5）の45商店街、市場、市内個店等が対象							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	今回の地域活性化事業の趣旨を説明するため、商店街・商業団体にDMを送付した。 商店街・商業団体を対象に、地域活性化を目的とした行事や取り組みの情報を発信する情報掲載紙の発行について、7月上旬より個別訪問にて説明を行い、参加商店街・商業団体に向けて事業概要の説明を行った。 商店街として魅力ある事業やサービスを掘り起し、掲載内容・割引特典の内容をコーディネートし、写真撮影・制作・印刷を行った。完成したチラシは、掲載した商店街だけではなく、枚方市・寝屋川市・交野市内の新聞購読者へ配布し、掲載した商店街・商業団体にも設置した。 【発行日】      令和6年12月1日発行 【仕様】      B4サイズ   フルカラー両面2ページ 【発行部数】 136,000部 【掲載団体数】 19団体 【配布方法】   新聞折込・掲載商店街・商業団体・当会議所窓口等設置							
	<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	支援した商店街に属する店舗の内4店舗のカルテ化を行った。								
事業全体の実績／目標	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	19.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	100.0%	満足率	94.7%
	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）	商店街・商業団体を対象に、地域活性化を目的とした行事や取り組みの情報を発信する情報掲載紙の発行について、7月上旬より個別訪問にて説明のうえ、参加商店街・商業団体に向けても事業概要の説明を行った。 この事業実施により、商店街や商業団体の活動を地域に広く発信することができたと考えられる。また、賑わいを取り戻すための一助となり、商店街・商業団体の活性化と地域のにぎわい創出につながることができた。 加えて、事業者による積極的な販促活動も見られ、新規顧客獲得のためにチラシを活用したり、商店街のイベントに合わせて新商品のプロモーションを実施するなど、商店街参加を自社PRの新たな手法として活用する動きが見られた。 満足度についてはアンケートを実施し、5段階評価で集計を行った結果、目標を達成することができた。また、効果や変化を実感できたかという問いについて、期待以上の結果が得られたことから、事業としての目標を達成できたと判断している。							
	代表指標	集客につながったと答えた商店街数の割合							
	数値目標	70%	実績数値	94.7%	目標達成度	135.3%			

達成度	成果の代表事例	A商店会：本事業に参加することで、商店街の予算をかけることなく、当商店街の取り組みを広く周知することができた。また、事業への参加を通じて、商店街加盟店同士の交流の機会を持つことができ、個店と商店街の一体感の醸成にも寄与した。さらに、このような集客事業を活用することで、商店街の認知度向上につながり、地域への発信力を強化できた点は非常に有意義であったと感じている。  B団体：この事業は、商店街や小売市場を取り巻く厳しい環境の中で、地域商業の活性化を目指す重要な取り組みだと感じました。各商店街が連携し、広域かつ効果的なPRを行うことで、これまで地域の催事に関心がなかった潜在顧客の興味を引き、来街者の増加につなげるという視点も非常に実用的だと思います。				
	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)	商店街の魅力発掘事業として商店会、組合の取り組みやイベント、安心安全への取り組みを催事支援するにあたり、当所として各商店街・団体に魅力あるイベントやサービスの掘り起こしの情報提供を行い、イベントやサービスの促進に繋がった。イベントやサービスの掲載については、掲載内容や写真などをコーディネートした。 商店街魅力発掘事業と関連して各個店への経営支援を行った。また、イベントや商店街の取り組みに関する情報を公開・発信することで、個店への集客を促進した。商店街や商業団体の魅力を広く伝えるため、WEBを活用した告知に重点を置き、来街者の誘導や事業内容の周知を行った。 さらに、イベント情報や安全・安心な取り組みを発信することで、消費者に商店街の活動を理解してもらう機会を創出した。今後もこの取り組みを継続し、より多くの消費者に商店街の魅力を伝えていきたいと考えている。 チラシによる情報発信については、近年商店街のイベント開催時期が年末から秋へとシフトする傾向が見られるため、来年度以降の発信タイミングについては参加する商店街・商業団体と調整の上、適切な時期を決定する必要がある。 また、WEBによる情報発信については、商店街・商業団体で行っているイベントや地域活動は、コロナ禍以前の状況に戻りつつあり、マルシェ・フェスのイベントや、健康セミナー・清掃活動など四季を問わず行っているため、次年度は1年を通してそれらの情報をタイムリーに発信し、商店街の魅力向上と活性化の促進になるよう行っていきたい。 アフターコロナの時代に入り、コロナ禍以前の生活に戻りつつあるものの、消費者のライフスタイルや働き方、コミュニケーションの方法には変化が見られる。 こうした変化に対応しながら、より効果的な情報発信を行い、商店街への集客を促進していく方針である。また、これまでホームページやSNSを活用した情報発信に積極的でなかった事業所に対しても、IT化の支援を行い、より多くの店舗が情報発信を強化できるようサポートしていく。				



令和6年度（2024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									
北大阪商工会議所									
事業名		課題別人材育成事業							
想定する実施期間		H25 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	中小企業・小規模事業者の経営力強化にとって、人材の能力育成が課題である一方で、独自で職場外教育訓練を実施することは、費用などの諸問題により困難であることが見受けられる。そこで地域の経営支援機関である商工会議所が研修事業を実施することにより、中小・小規模事業者に対する人材育成の場を提供し、その経営力強化を図る。本事業では経営課題別の人材育成事業を実施する。 小規模事業者の多くは、社員教育の重要性を認識しているものの、費用負担などの理由により、自社単独での職場外教育訓練の実施は困難とされる。過去数年の事業実績および令和6年度新入社員セミナーへの参加者実績からも、小規模事業者の人材育成に対する関心と、地域経済団体である商工会議所が実施する研修事業へ高いニーズが伺える。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	全業種を対象とする。 経営課題を認識し、課題解決を目指す中小・小規模事業者の経営者又は社員を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1回目「新入社員セミナー」 日時 令和6年6月3日（月）10：00～15：00 場所 枚方市総合文化芸術センター 「ひらしんイベントホール」 支援事業所数24.5社 参加者数35人  2回目「若手社員が定着する人材育成講座」 日時 令和7年1月30日（木）13：30～15：00 場所 枚方ピオルネビエゴ 4Fセミナールーム 支援事業所数15社 参加者数16人							
		<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	参加事業者の1割のカルテ化を目標。 結果：カルテ化3件						
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	50.0	総支援企業数(実績)	39.5	支援実績率	79.0%	満足率	97.0%	
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）	総支援企業数目標50社に対して、39.5社の支援を行った。 ○若手・新入社員のための円滑なコミュニケーション向上セミナー 自身が思い描くビジョンをアウトプットしていただき、その思い描くビジョンを達成するためにどのように自身の強みを活かせるか、社内外から信頼を勝ち取るために必要なマナーやコミュニケーション方法などを学ぶセミナーを開講した。実践可能な内容であった為、満足度も高く、若手・新入社員のスキルアップにつながった。 ○若手社員が定着する人材育成講座 若手人材の定着に課題を抱えている事業者の管理職向けにニューノーマル時代に即した人材育成の仕組みやトレーニングコミュニケーションスキルを学んでいただけるセミナーを実施。 若手社員の定着から戦力化に向けたノウハウについて学ぶことができ、会社での若手人材活用に寄与することができた。							
		代表指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%		実績数値	97.0%		目標達成度	107.8%
	成果の代表事例	若手・新入社員のための円滑なコミュニケーション向上セミナーに参加されたK社 マナーや話し方、自分のキャリア形成について考え方を学ぶことができ、今後の見通しを立てることにつながった。自社で自分の強みを活かせるよう自信をもって業務に取り組める。との回答をいただいております、事業所としても即戦力化につながっている。							
その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		



令和6年度（2024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					
北大阪商工会議所										
事業名		人材ニーズ対応支援								
想定する実施期間		R6 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）	昨今、表面化している人手不足であるが、少子高齢化による生産年齢人口・労働力人口の更なる減少が見込まれる中、様々な分野において人材不足は深刻化しており、人材確保は大きな経営課題となっている。このことから、本事業における様々なセミナーを通じ、昨今の社会情勢に合わせた柔軟性のある採用戦略から様々な人材の活用事例までを体系的に学んで頂き、人材不足解消や人材採用の円滑化に繋げて頂く。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	全業種を対象とする。 人手不足解消や人材採用円滑化を目指す中小・小規模事業者の経営者・採用担当者を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1回目 2024年6月27日(木)13:30-15:00 コワーキングスペースビーゴ 対面式セミナー「人材確保に悩む企業の為の人材採用支援セミナー」を開催 参加事業者数23.5社								
		2回目 2024年9月26日(木)13:30-15:00 コワーキングスペースビーゴ 対面式セミナー「人手不足に悩む企業の為の外国人材採用支援セミナー」を開催 参加事業者数16社								
		3回目 2024年11月14日(木)13:30-15:30 コワーキングスペースビーゴ 対面式セミナー「プロフェッショナル人材活用促進セミナー」を開催 参加事業者数13.5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	大阪産業局が実施している「中小企業のための人材採用コンシェルジュ事業」や「外国人材マッチングプラットフォーム事業」と連携し、セミナー開催及び、その後の個別相談を実施し、事業者を包括的かつ伴走的に支援した。							
		②広域連携								
③市町村連携										
④相談相乗	参加事業者の1割のカルテ化を目標とする。 結果 3件をカルテ化									
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)	53.0	支援実績率	132.5%	満足率	84.0%	
	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）	3回のセミナーを通じ、人材採用の円滑化・外国人材の活用・プロフェッショナル人材の活用による経営基盤の強化を実現させた。具体的には、人材採用の円滑化を目的としたセミナーとその後の個別相談により、求人票における自社の魅せ方と効果的な求人媒体の選択に関する知識を特段強めて頂き、人材採用における実践的な力と応用力を付けて頂いた。また、プロフェッショナル人材の活用を目的としたセミナーにおいては、その利用メリットと活用方法を学んで頂き、その後の個別相談を通じ、自社に不足しているスキルを補う為の中核人材の確保を支援させて頂いた。								
		代表指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合							
		数値目標	90%		実績数値	96.1%		目標達成度	106.8%	
	成果の代表事例	ドライフラワーの加工と販売を行う事業者において、直接販売の他、EC販売（楽天やAmazon）を開始したが、進捗状況が芳しくないとの相談があった。そこで、専門的な知識や経験を有するプロフェッショナル人材の活用を提案し、セミナー参加とその後の個別相談を行った結果、1名の起用が決定し、Amazonを中心にEC事業に力を入れる事が出来た。また、自社に不足しているスキルをプロフェッショナル人材から学ぶ事で、今後、経営力の底上げにも繋がる。								
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローする	3回のセミナーを通じ、そのニーズを聴取した結果、日本人の採用に関する支援を強化してほしい旨の意見が多かった。この事から、今後については、その分野に特化し、様々なワーカーの活用方法・求人力の強化・面接力の強化等の支援を行い、包括的な支援を実施する予定。								

【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)	14.0	支援企業数(実績)	23.5	支援実績率	167.9%	満足率	90.5%
	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）	人材採用の円滑化を目的としたセミナーとその後の個別相談により、求人票における自社の魅せ方と効果的な求人媒体の選択に関する知識を特段強めて頂き、人材採用における実践的な力と応用力を付けて頂いた。							
		指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	123.1%	満足率	68.8%
	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）	外国人材採用における在留資格や実習制度について体系的に学んで頂くと共に、実例を交え、受け入れ体制の構築までをご説明し、外国人材登用における障壁を取り除く事が出来た。							
		指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	88%	目標達成度	97.2%		
	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③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	13.0	支援企業数(実績)	13.5	支援実績率	103.8%	満足率	92.3%
	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）	プロフェッショナル人材の活用を目的としたセミナーにおいては、その利用メリットと活用方法を学んで頂き、その後の個別相談を通じ、自社に不足しているスキルを補う為の中核人材の確保を支援させて頂いた。							
		指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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			



令和6年度（2024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

北大阪商工会議所									
事業名		女性の能力活用・戦力化支援事業							
想定する実施期間		6年度～6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）	中小企業における女性の活用・戦力化支援事業は、女性の能力を最大限に引き出し、多様性を促進することです。現状では女性活躍推進に興味のある企業はあるが実際女性の雇用に関して理解が深くなく、また女性のアイデアや視点が活かされていないことも課題である。この事業を通じて、女性の能力を発揮し、会社での成長に貢献できる環境を整えることを目指す。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	大阪府内の経営者・人事担当者・男性管理職・従業員							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	2024年6月～2025年2月の間に合計4回のセミナーを開催。 ▼開催日時・場所 ①男性育休推進セミナー 令和6年8月1日（木）13：00～15：00 枚方ビオルネ5FイベントルームA ②女性の戦力化セミナー 令和6年10月4日（金）13：30～15：00 枚方ビオルネ5FイベントルームA ③女性が活躍する事例紹介セミナー 令和6年11月25日（月）16：00～17：30 枚方ビオルネ5FイベントルームC ④女性部下マネジメントセミナー 令和7年2月7日（金）14：00～15：30 枚方市総合文化芸術センターマルチスペース2 ▼参加者人数 ①12人（12社） ②6人（6社） ③11人（10.5社） ④11人(9.5社) ▼個別相談 2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	企業の働く環境整備に関するセミナー開催や女性の就労を支援する取り組みを実施する。大阪府就業促進課女性就業推進グループとの連携により、参加企業に対して、大阪府の企業向け施策の案内や、OSAKAしごとフィールド登録への紹介などを行った。						
		②広域連携							
		③市町村連携							
	④相談相乗	参加事業者の1割のカルテ化を目標としたが、結果は全体で1件のみであった。							
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)	38.0	支援実績率	95.0%	満足率	83.3%	
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）	▼男性育休への理解と制度整備 「男性育休推進セミナー」では、実際の制度運用例について共有することで、参加者からは「育休制度を自社でも整備していきたい」といったアンケート回答がありました。これまで制度整備に消極的だった企業においても、育児と仕事の両立を支援する職場づくりの重要性が認識されはじめました。  ▼働きやすい職場づくり 「より働きやすい職場への足掛かりとしたい」「離職率を下げるために取り組みを進めたい」といったアンケート回答があり、セミナーをきっかけに労働環境改善への取り組みを前向きに検討されました。  ▼他社の取り組みからの学びと実践意欲 セミナーでは他社の事例を紹介し、参加者からは「他社の状況をWEBで参考にできると知った」と新たな情報を知っていただく機会になりました。  ▼女性社員活用意識の向上 「こういった経緯で女性の採用がされたのかに興味深かった」「女性部下の扱い方の参考になった」といった具体的な感想があり、女性の特性や考え方を踏まえたマネジメントの必要性を実感されました。  ▼社内での取り組み実施 「社内研修から始めていきたい」「3か月に1回コミュニケーションの時間をとる」といった具体的なアンケート回答があり、実行する姿勢が見られました。  ▼まとめ 本事業を通じて、女性の能力活用や職場多様性に対する理解を深めると同時に、自社の制度や風土を見直すきっかけになりました。「制度整備」「社内研修」「定期的なコミュニケーション」など、継続的な取り組みにつながる意識改革を実現できたと考えます。							

		代表指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合				
		数値目標	90%	実績数値	100.0%	目標達成度	111.1%
	成果の代表事例	K社は女性活躍に関心を持ちながらも「何から始めればよいかわからない」と悩んでおり、セミナーを2回受講した後、専門相談員による個別相談に進みました。相談では、「経営者の発信力が重要であること」「固定的な役割意識がハラスメントにつながる可能性があること」など、組織風土の改善に向けた気づきが得られました。特に、「まず古い考えに気づくこと」「それが今の社会では通用しないことを理解すること」という助言を受け、経営者自身が従業員に向けて性別にとられない姿勢を発信することが必要であると感じ、今後実施する具体的なプランを立てることができました。					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	セミナー参加者数は全体で40名総支援企業数38社と、やや小規模にとどまった。北大阪地域では、女性の活躍の必要性についての認識が企業間でまだ十分に共有されておらず、行動変容まで至る企業は一部にとどまった。女性活躍よりも即時性の高い経営課題への関心が強く、事業テーマとのマッチングに限界を感じた。次期以降は開催しない方向である。					

【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)	10.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	120.0%	満足率	83.3%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	①男性育休推進セミナー 企業が働き方の見直しをする上で利用できる制度（両立支援助成金制度）や従業員が利用できる制度（育児休業中の給付金・社会保険料の免除に関する内容）を理解し、企業の働き方の見直しにつなげていただいた。							
		指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	60.0%	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)	②女性の戦力化セミナー 女性の強みを活かして業績を上げる方法。女性が働きやすい環境を整えることによる雇用促進など、女性社員の戦力化に向けて講演・ワークショップを開催し、実践的な手法を学んでいた。							
		指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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			
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	10.5	支援実績率	105.0%	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)	③女性が活躍する事例紹介セミナー 「女性の雇用を促進することで企業にどのような相乗効果が発生したか」「女性が働きやすい環境を整えるために何に気を付けているか」「休業や短時間勤務を利用する社員の業務を職場でカバーするためにどうしているか」等、これまでの内容に沿って実績を上げている企業の事例を紹介し、参加者にイメージを掴んでいた。							
		指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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			
実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	9.5	支援実績率	95.0%	満足率	87.5%
	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)	④女性部下マネジメントセミナー 女性の特性を知り、日頃のコミュニケーションの取り方・悩みや困りごとの聞き出し方などを講師からお話しいただき社長の方針に沿って女性が活躍するためにどのようなことが必要かグループディスカッションを通じて課題の共有と他社の取り組みを理解いただいた。							
		指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	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			

令和6年度（2024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			
北大阪商工会議所			
事業名		大阪府立北大阪高等職業技術専門学校 活用事業	
想定する実施期間		H25 年度～	年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	管内では、平成25年4月に大阪府立北大阪高等職業技術専門学校が津田サイエンスヒルズに開校されており、ものづくり・建築関連事業者の人材育成事業が実施されている。。2016年経済センサス（RESAS調べ）において、企業単位における製造業ひとりあたりの労働生産性は大阪府が8,422千円であるのに対し、枚方市7,242千円・寝屋川市6,705千円・交野市6,382円・守口市4,440千円・門真市9,494千円・大東市6,111千円・四條畷市4,493千円となっており、総じて低いため、製造業従業者の生産性を継続して高めていく必要がある。管内事業者に対する人材育成事業を実施し、大阪の成長を支える上で不可欠な基盤である人材を育成・労働生産性を高める事を目的とする。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北大阪商工会議所・守口門真商工会議所・大東商工会議所・四條畷市商工会管内の製造業・建設業をメインとした事業所を支援対象とした。また、事務系職員を対象とした簿記講座にも好評があり、幅広い職種への支援も行う。技術習得講座が多いため、技専校対応可能数をベースに支援企業数を調整した。	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①機械加工入門（フライス盤・旋盤）（5月）令和6年5月13日・14日 4.5社支援 ②中小企業の総務・経理の日常業務入門（前期）令和6年5月15日・16日・22日 18.5社支援 ③安全衛生と機械製図（手書き）令和6年5月27日・28日 6社支援 ④マシニングセンタ（プログラミング編）（6月） 令和6年5月29・30日・31日 3.5社支援 ⑤工業簿記入門 令和6年6月5日・6日・12日 7.5社支援 ⑥機械加工入門（フライス盤・旋盤）（6月）令和6年6月10日・11日 6社支援 ⑦測定基本、誤差の原因対策 令和6年7月4日・5日 7.5社支援 ⑧宅地建物取引士勉強会 令和6年7月10日・24日・8月7日・21日・9月4日 13社支援 ⑨機械加工入門（フライス盤・旋盤）（8月） 令和6年8月26日・27日 6社支援 ⑩マシニングセンタ（プログラミング編）（7月）令和6年8月28日・29日・30日 6.5社支援 ⑪はじめから学ぶ簿記知識入門 令和6年9月12日・18日・19日 17.5社支援 ⑫マシニングセンタ（プログラミング編）（10月）令和6年10月23日・24日・25日 7.5社支援 ⑬中小企業の総務・経理の日常業務入門（後期）令和6年11月6日・7日・13日 17社支援 ⑭建築図面作成のためのJw_cad基礎講座（土曜）令和6年11月9日・16日・23日 7.5社支援 ⑮機械図面の幾何公差 令和6年11月28日・29日 3社支援 ⑯3次元cad入門（SolidWorks2012）令和6年12月5日・12日・19日 6.5社支援 ⑰機械加工入門（フライス盤・旋盤）（12月）令和6年12月9日・10日 2.5社支援	
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>	
		①府施策連携	講座内容・実施時期設定など企画段階より大阪府立北大阪高等職業技術専門学校と十分な協議を行った。また北大阪府立北大阪高等職業技術専門学校が単独で開催する建設系テクノ講座及び同校の活動について、北大阪商工会議所管内の建設業者に職業技術専門校の周知・案内を行った。
		②広域連携	北大阪商工会議所が主幹となり実施。単独事業としては実施困難である商工会議所・商工会が連携することで、その管内事業所に従事する就業者に対して、その能力向上に寄与できた。
		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)	204.0	総支援企業数(実績)	140.5	支援実績率	68.9%	満足率	95.3%
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)	○機械加工入門（フライス盤・旋盤）（５月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をとおして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを座学中心に学んでいただいた。						
		○中小企業の総務・経理の日常業務入門（前期） 請求、回収、支払い、小切手、手形、印紙の取り扱いなどを学習していただき、日頃の業務を再点検する機会を提供した。						
		○安全衛生と機械製図（手描き） 若手社員の安全衛生意識を高め、図面の読み方を理解いただいた。						
		○マシニングセンタ（プログラミング編）（６月） マシニングセンタのプログラムに必要な知識をもとに、プログラムを作成する知識を習得いただいた。						
		○工業簿記入門 製造業を営む中小企業の生産性向上を図るため、製造業会計の基本的な仕組みを理解し、活用できるような知識習得の機会を提供した。						
		○機械加工入門（フライス盤・旋盤）（６月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をとおして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを座学中心に学んでいただいた。						
		○測定基本、誤差の原因対策 測定器を使用した各種測定方法を理解することで、課題実習を通して測定力と効率的な測定方法を習得する機会を提供した。						
		○宅地建物取引士勉強会 不動産の関係法令や建築に係る知識について学んでいただいた。						
		○機械加工入門（フライス盤・旋盤）（８月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をとおして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを座学中心に学んでいただいた。						
		○マシニングセンタ（プログラミング編）（１０月） マシニングセンタのプログラムに必要な知識をもとに、プログラムを作成する知識を習得いただいた。						
○はじめから学ぶ簿記知識入門 経理作業や日常業務で必ず必要とされる経理作業の効率を格段に引上げる簿記知識を習得いただいた。								
○マシニングセンタ（プログラミング編）（１０月） マシニングセンタのプログラムに必要な知識をもとに、プログラムを作成する知識を習得いただいた。								
○中小企業の総務・経理の日常業務入門（後期） 請求、回収、支払い、小切手、手形、印紙の取り扱いなどを学習していただき、日頃の業務を再点検する機会を提供した。								
○建築図面作成のためのJw_cad基礎講座（土曜） 建築事業者に対し、ＣＡＤを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。								
○機械図面の幾何公差 機械部品製造における製図に関する業務の効率化をめざして、加工を考慮した図の描き方や寸法記入法について、実際の部品測定による寸法・幾何公差・表面性状を理解し、機械製図の部品図及び組立図に関する実践的な知識、技能を習得いただいた。								
○３次元ＣＡＤ入門（SolidWorks2012） 建築及びものづくり事業者に対し設計後のデータが把握しやすくなるよう、ソリッドモデル作成及び解析の基礎を学んでいただいた。								
○機械加工入門（フライス盤・旋盤）（１２月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をとおして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを座学中心に学んでいただいた。								



		代表指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合				
		数値目標	90%	実績数値	92.2%	目標達成度	102.4%
	成果の代表事例	マシニングセンタ（プログラミング編）（8月） 製造業 H社 主に対話式プログラミングを用いた加工を行っていたが、本講座を受講することでGコードによるプログラミングを学び、加工の仕組みに対する理解を深めることができた。今後は本講座で得た知見を、社内教育の一環として活用し、業務の更なる効率化および技術力の向上に役立てていく。					
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	支援数が目標に達する事ができなかった。 広報活動をLINEや会報誌に依存している部分があったことが要因として考えられる。 製造業向け講座の支援実績が目標に達していないため、各講座のチラシを作成し、工業会をはじめとする各種団体への案内や、所内での配布を実施するなど、周知活動を強化する。					

【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)	12.0	支援企業数(実績)	4.5	支援実績率	37.5%	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）	機械加工入門（フライス盤・旋盤）（5月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をとおして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	75.0%	目標達成度	83.3%			
	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)	16.0	支援企業数(実績)	18.5	支援実績率	115.6%	満足率	94.1%
	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）	中小企業の総務・経理の日常業務入門（前期） 請求、回収、支払い、小切手、手形、印紙の取り扱いなどを学習していただき、日頃の業務を再点検する機会を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	100%	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			
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	6.0	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）	安全衛生と機械製図（手描き） 若手社員の安全衛生意識を高め、図面の読み方を理解いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	100%	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			
実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	3.5	支援実績率	35.0%	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）	マシニングセンタ（プログラミング編）（6月） マシニングセンタのプログラムに必要な知識をもとに、プログラムを作成する知識を習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
	数値目標	90%	実績数値	100%	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			

実績／達成度⑤	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	7.5	支援実績率	62.5%	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）	工業簿記入門 製造業を営む中小企業の生産性向上を図るため、製造業会計の基本的な仕組みを理解し、活用できるような知識習得の機会を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	85.7%	目標達成度	95.2%		
	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⑥	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	6.0	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）	機械加工入門（フライス盤・旋盤）（6月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をととして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	80.0%	目標達成度	88.9%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑦	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	7.5	支援実績率	62.5%	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）	測定基本、誤差の原因対策（後期） 測定器を使用した各種測定方法を理解することで、課題実習を通して測定力と効率的な測定方法を習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑧	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	108.3%	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）	宅地建物取引士勉強会 不動産の関係法令や建築に係る知識について学んでいただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑨	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	50.0%	満足率	83.3%
	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）	機械加工入門（フライス盤・旋盤）（8月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をととして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	83.3%	目標達成度	92.6%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑩	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	6.5	支援実績率	65.0%	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）	マシニングセンタ（プログラミング編）（7月） マシニングセンタのプログラムに必要な知識をもとに、プログラムを作成する知識を習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	83.3%	目標達成度	92.6%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑪	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	16.0	支援企業数(実績)	17.5	支援実績率	109.4%	満足率	93.8%
	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）	はじめから学ぶ簿記知識入門 経理作業や日常業務で必ず必要とされる経理作業の効率を格段に引上げる簿記知識を習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	93.8%	目標達成度	104.2%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			

実績／達成度⑫	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	7.5	支援実績率	75.0%	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）	マシニングセンタ（プログラミング編）（10月） マシニングセンタのプログラムに必要な知識をもとに、プログラムを作成する知識を習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑬	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	14.0	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	121.4%	満足率	93.3%
	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）	中小企業の総務・経理の日常業務入門（後期） 請求、回収、支払い、小切手、手形、印紙の取り扱いなどを学習していただき、日頃の業務を再点検する機会を提供した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑭	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	7.5	支援実績率	75.0%	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）	建築図面作成のためのJw_cad基礎講座（土曜） 建築事業者に対し、C A Dを用いた設計を学習させ、作業の効率化に寄与した。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	85.7%	目標達成度	95.2%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑮	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	25.0%	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）	機械製図の幾何公差 機械部品製造における製図に関する業務の効率化をめざして、加工を考慮した図の描き方や寸法記入法について、実際の部品測定による寸法・幾何公差・表面性状を理解し、機械製図の部品図及び組立図に関する実践的な知識、技能を習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑯	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	6.5	支援実績率	65.0%	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）	3次元C A D入門（SolidWorks2012） 建築及びものづくり事業者に対し設計後のデータが把握しやすくなるよう、ソリッドモデル作成及び解析の基礎を学んでいただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	66.7%	目標達成度	74.1%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			
実績／達成度⑰	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	2.5	支援実績率	20.8%	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）	機械加工入門（フライス盤・旋盤）（12月） 新規入職者が生産に関われるよう、加工課題をととして汎用フライス盤・汎用旋盤の安全な取扱いを習得いただいた。							
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			

令和6年度（2024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	
北大阪商工会議所	
事業名	小規模事業者向け販促Webサイト構築支援事業
想定する実施期間	H27 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	<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>新型コロナウイルス感染拡大時にインターネット利用が進んだ新しい生活様式は新型コロナ収束後も続き、スマートフォンやSNSが生活に根付き、さらに実用レベルのAIが登場し、事業者が販路拡大に利用できるインターネット上のWebサービスや手法は増え続けている。これらを上手く活用した成功事例を目にすることも多い。</p> <p>Webサービスや手法は、要点さえ押さえて取り組めば事業者の規模にかかわらず活用が可能であるが、中小企業とりわけ小規模事業者の場合、人材やスキル等の問題により最新情報の収集や理解が進まず、必要性を理解しながらも活用が進まない状況が見受けられる。</p> <p>そこで当事業では、最新情報や基礎知識を提供するとともに、様々なWebサービスや手法を利用する際に軸となるWebサイトの構築・改善を通して事業者自身が販路拡大の基本戦略を立てられるよう、さらに応用して適したWebサービスや手法を選択し販路拡大に向けて踏み出していけるよう支援を行う。</p>
	<p>支援する対象 （業種・事業所数等）</p> <p>あらゆる業種の小規模事業者を対象とする。エリアは昨年度と同様に北大阪（枚方・寝屋川・交野）・東大阪・豊中・守口・門真とする。</p>
	<p>●人材交流型 【A】Webサイト構築</p> <p>A-① 戦略策定、サイト基礎構築 経営戦略を意識しWeb集客戦略を立てるとともに、Webの最新動向と効果あるサイト構築に必要な正しい基礎知識を提供した。戦略にそってサイトのベースとなるトップページを中心とした基礎ページを作成していただいた。</p> <p>《北大阪商工会議所》 ・2024年6月28日、7月5日、12日、19日 ・2024年9月25日、10月2日、9日、16日 《東大阪商工会議所》 ・2024年8月27日、29日、9月2日、5日 ・2024年10月24日、28日、31日、11月1日 ・2025年2月12日、13日、17日、18日</p> <p>A-② 販路に活用できるサイト構築 A-① 終了程度の知識前提、Web集客戦略の確認から開始、サイト活用の目標を明確にし、SEO対策や訪問者の動線を考慮した構成の検討、コンテンツへの落とし込みを行い、目標達成に向けてサイト構築または改善を行っていただいた。</p> <p>《北大阪商工会議所》 ・2025年2月5日、12日、19日、26日</p> <p>①②とも、ワークにより各種手法の定着を、参加者間のディスカッションにより顧客視点の気づきや新たな強み発見を狙った。適宜、専門家がレビューを行いブラッシュアップを促した。ページ作成やサイト構築は1人1台のパソコンでCMSを用いて行った。</p> <p>●人材育成型 【B】Webサイト集客プロモーション 集客やプロモーションにサイトを活用する手法について要点を解説しスムーズな実施へと導いた。具体的には、検索エンジン対策・広告によるサイトへの訪問者増、SNSとサイトを連携させたファンづくり促進、それらの実施効果把握（GoogleアナリティクスやSNSインサイト）とPDCAの重要性について、適宜組み合わせたセミナーとした。</p> <p>講座中にフォローが必要な難易度が高い方を①、座学で理解可能な難易度が低い方を②とした。</p> <p>B-① 《北大阪商工会議所》 ・2025年2月7日 ・2025年2月27日 B-② 《北大阪商工会議所》 ・2024年10月4日 ・2024年11月7日</p> <p>※新たなAIの活用は各セミナー中で最新手法として紹介を行った。 ※【A】【B】とも今年度はリアル会場開催とした。</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	北大阪（枚方・寝屋川・交野）・東大阪・豊中・守口門真エリアで事業を展開する。北大阪商工会議所がセミナー内容監修役となり、流行が早いWeb最新動向を考慮したセミナー内容となるように調整する。						
		③市町							
		④相談相乗	セミナー受講によって得られるWeb戦略策定における基本プロセスおよび実践を上手く自社に適用し販促に繋げられるよう、終了後も経営指導員による伴走型継続支援を行う。（カルテ化2割） 結果→185件の内40件カルテ化						
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	135.0	総支援企業数(実績)	185.0	支援実績率	137.0%	満足率	93.0%
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）	支援企業内訳 ・実績：北大阪35社、東大阪29社、豊中0社、守口門真9社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		代表指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合						
		数値目標	50%	実績数値	61.6%	目標達成度	123.2%		
	成果の代表事例	A-① 戦略策定、サイト基礎構築 R社：WEBサイト構築の基礎知識とCMSツールの活用を学んだことにより、自社で更新が行えるようになった。今後はチラシや広告と連動したタイムリーな情報発信を行い、集客に活用していけるとのこと。  A-② 販路に活用できるサイト構築 O社：SEO対策と訪問者の動線を学び、社全体でWebサイトの改善に取り組みリニューアルした結果、WEBサイトから問い合わせが寄せられるようになった。  B Webサイト集客プロモーション A社：SNSごとのユーザー層や特徴、インサイト分析を学んだことにより、計画を立て、優先順位を付け、効率よく運用を行えるようになった。今後の成果が期待される。							
		その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度		
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	WEBサイトやSNS活用は事業者にとって欠かせないものとなっているが、その活用手法は多岐に渡るため、効果的な手法を見極めることが難しいと感じる事業者も多い。そんな中で、活用の道筋を示す当事業は、集客や売上に影響を与える場面もあり、役割は重要だと感じる。このような認識のもと、今年度は目標値には達しているが、やや満足度が低めの実施回の内容を見直し、来年度は、より実践的な内容を取り入れることで改善を行う予定である。なお、豊中商工会議所については、本事業と同等の事業を独自で開始され軌道に乗っていると伺っており、来年度は連携から外れる。							

【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)	66.0	支援企業数(実績)	73.0	支援実績率	110.6%	満足率	95.9%
	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）	《A-①》 支援企業内訳 ・実績：北大阪35社、東大阪29社、豊中0社、守口門真9社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合						
		数値目標	50%	実績数値	61.6%	目標達成度	123.2%		
	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)	19.0	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	89.5%	満足率	94.1%
	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）	《A-②》 支援企業内訳 ・実績：北大阪14社、東大阪0社、豊中0社、守口門真3社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合（A-① 終了程度の知識前提であるため難易度が上がる）						
		数値目標	40%	実績数値	47.1%	目標達成度	117.8%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実績／達成度③	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)	49.0	支援実績率	245.0%	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）	《B-①》 支援企業内訳 ・実績：北大阪40社、東大阪0社、守口門真9社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	講座内容を理解し、上記変化のいずれかの様子が見られた事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	79.6%	目標達成度	113.7%		
	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④	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)	46.0	支援実績率	153.3%	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）	《B-②》 支援企業内訳 ・実績：北大阪41社、東大阪1社、守口門真4社 参加企業で起きた様々な変化 ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く							
		指標	講座内容を理解し、上記変化のいずれかの様子が見られた事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	78.3%	目標達成度	111.9%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			