

# 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		大東商工会議所	
	代表者職・氏名		会頭 浅野 弘資	
	所在地		〒574-0076 大東市曙町3番26号	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 山中 義秀	
		連絡先	TEL（直通）：	072-871-6511
			Fax：	072-871-0330
		E-mail：	<a href="mailto:ymnk@daito-cci.or.jp">ymnk@daito-cci.or.jp</a>	
①設立年月日			平成11年4月1日	
②職員数 （うち経営指導員数）			12名（経営指導員9名）（令和7年3月31日現在）	
③所管地域			大東市	
④管内事業所数			4,208（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数			2,893（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）			1,711（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を公表し、これを国会、行政庁等に具申し又は建議すること。				
②行政庁等の諮問に応じて答申すること。				
③商工業に関する調査研究を行うこと。				
④商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。				
⑤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、鑑定又は検査を行うこと。				
⑥輸出品の原産地証明を行うこと。				
⑦商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。				
⑧商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。				
⑨商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。				
⑩博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。				
⑪商事取引に関する仲介又は斡旋を行うこと。				
⑫商事取引の紛争に関する斡旋、調停又は仲裁を行うこと。				
⑬商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。				
⑭商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。				
⑮社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。				
⑯行政庁から委託を受けた事務を行うこと。				
⑰国際親善の増進を図ること。				
⑱前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。				

**(1) 事業の目標**

今年度も原材料高騰・輸送コストの上昇・円安などにより地域の小規模事業者等が抱える経営上の問題点を把握・解決するため、巡回及び窓口相談を通して潜在的なニーズの収集、事業所に応じた適切かつ効果的なアドバイスと具体的な支援を行うことにより活力にあふれた地域経済を構築することを目標とした。経営相談支援事業においては、事業者が抱える課題について「課題の抽出・把握・提案・支援」と伴走型で支援を行い、問題解決のみならず中長期的な企業育成を目標とした。専門相談支援事業においては、個別の専門的な課題解決による経営の安定を図るため、各種専門家と連携し、あらゆる経営課題に対して迅速に対応解決することを目標とした。地域活性化事業においては、小規模事業者のニーズが高い経営課題をテーマとした各種セミナーを実施すると共に府連携及び広域連携、独自提案事業を行うことにより、販路開拓・マッチング・職場環境改善・BCP普及啓発など小規模事業者の持続的発展へ向けた事業展開を目標とした。

**(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点**

経営相談支援事業では、巡回・窓口相談を通じて、経営環境が厳しい小規模事業者の金融支援や退職時のトラブル防止法や労災保険の請求方法等労務管理対策の労務支援・販路開拓支援、企業の健康状態を示す財務分析支援など経営体質強化に向けた伴走支援を行った。専門相談支援事業では、労働環境改善に向けた労務対策、取引上のトラブルへの対応方法や事業計画策定の他、経営戦略やマーケティング力向上等専門的かつ高度な問題解決に対し、専門家を活用した支援を積極的に推進した。地域活性化事業では、経営の強化や安定・労働環境改善・起業促進等小規模事業者のニーズの高い幅広いテーマでのセミナーを開催し、販路拡大を求めている事業所には、広域で実施された総合展示商談会への参加を推奨することで、各社のビジネスチャンス拡大を図った。

**(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況**

経営相談支援事業については、小規模事業者等が抱える経営課題に対し、「課題の抽出・把握・提案・支援」という流れで伴走支援を行ったことにより課題解決に向けた支援を行うことができた。専門相談支援事業については、労働環境改善のための労務対策や経営改善のための事業計画策定など専門的かつ高度な相談に対し、多くの課題解決へとつなげることができた。地域活性化事業については、SNSを活用した経営戦略や人材確保に向けた取り組み支援の他、大阪府が提供する簡易版BCP様式によるBCP作成を促進した。また、起業家育成事業では、先輩起業家による事例紹介や各種経済支援施策を周知することで、その後の多様な伴走型支援につなげることができた。

**(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題**

経営環境のスピードが高まっており、中小企業・小規模事業者に対して課題設定・認識・把握・解決策の検討・実行・検証など経営課題設定の重要性を示すとともに伴走支援が求められる。また、個別の専門的な課題解決による経営の安定を図るため各種専門家と連携するとともに、小規模事業者のニーズが高い経営課題をテーマとした各種セミナーを実施することにより経営の持続的発展や地域活性化に貢献することが求められる。

**(5) 次年度の取り組み**

小規模事業者等が抱える経営上の潜在的課題解決のため各種経済支援施策の普及に努めつつ、経営相談支援事業については、マル経融資推薦業務や事業計画作成支援を中心に、小規模事業者が抱える課題把握を行い最適な解決策を提示できるよう注力する。専門相談支援事業については、各種専門家と連携し専門的かつ高度な相談に対し、迅速な課題解決を図っていく。地域活性化事業については、人材確保・販路開拓・若手経営者の経営力向上・起業家育成など小規模事業者等の持続的発展に向けた事業を実施することで地域の活性化に寄与したい。また、上記を推進する為、経営指導員の資質向上を図り、支援ノウハウの共有化・高度化へ向けた取り組みを展開していく。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 大東商工会議所

Ⅰ 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
令和6年度も事業者の課題解決に向けた相談案件にも真摯に対応した結果、目標を11%上回る256件の事業所カルテ実績につながった。地域を支える数多くの事業者へのヒアリングを行い、浮かび上がった経営諸課題に対して課題解決および経営力向上に向けてのサービス提案に取り組み各種経済支援施策の普及に尽力した。特に、物価高騰や価格転嫁に苦慮している小規模事業者への金融支援、労働者の雇用維持を支援する労務支援、新規顧客開拓のための販路支援、定額減税やインボイス制度登録による記帳支援等を精力的に実施した。						
【代表事例】						
S社は平成30年に個人事業者として飲食店を開業し、地元根差した飲食店として店舗周辺の会社員やご家族の憩いの場として利用されていた。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響もあり経営が厳しくなり、新規事業として薄毛専門美容サロンをオープンし顧客開拓に向けた事業計画の立案支援を行った。						
具体的には、S社が営む薄毛美容業界の市場動向から自社の強みやターゲット層・課題等について確認作業を行い、高齢化が進み薄毛に悩んでいる方が年々増加傾向にあることをチャンスと捉え、新しく考案された薄毛に関する技術と知識を広く周知することで新規顧客獲得につながると考え事業計画の明確化に寄与した。						
結果、ホームページ・チラシ・リーフレットの製作を行い、自動返信の問い合わせフォームと予約システムの導入により新規顧客の獲得や来店される前に目的や悩みなどの情報を収集ができ顧客満足度及び業務効率化が図られた。今後も必要に応じ金融や各種支援施策活用面で伴走型支援を行っていく。						
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	230	256	111.3%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	11	8	72.7%	4	
金融支援（紹介型）	支援数	19	13	68.4%	4	
金融支援（経営指導型）	支援数	50	50	100.0%	5	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	100.0%	5	
資金繰り計画作成支援	事業所	8	6	75.0%	4	
記帳支援	事業所	60	74	123.3%	5	
労務支援	支援数	50	46	92.0%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	5	3	60.0%	3	
マーケティング力向上支援	事業所	5	0	0.0%	－	
販路開拓支援	支援数	40	31	77.5%	4	
事業計画作成支援	支援数	15	12	80.0%	4	
創業支援	事業所	7	5	71.4%	4	
事業継続計画（BCP）等作成支援	事業所	1	2	200.0%	5	
コスト削減計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	－	
財務分析支援	事業所	10	23	230.0%	5	
5S支援	事業所	0	0		－	
IT化支援	事業所	2	3	150.0%	5	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		－	
事業承継支援	事業所	0	0		－	
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	230	256	111.3%	5	
Ⅱ 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
小規模事業者に対して今後の経営改善を図るため、課題設定・把握・課題解決に向けた各種経済支援施策の普及に努めた。						
税務支援においては、近畿税理士会の支援の下、当所会館内に所得税及び消費税の相談会場を設け、定額減税相談や個人事業者が自書申告できるように税務支援を行った。金融支援においては、民間金融機関との取引が希薄な小規模事業者に対して、資金繰り改善につながる金融支援を行った。また、事業所が抱える経営諸課題の中でも、高度かつ専門的な課題に迅速に対応するため、専門家との連携を図り、迅速かつ有益な課題解決へ導くことを意識した専門家連携支援を展開した。						
今後も専門家との連携を一層強化することで、ワンストップ機能を発揮し、迅速かつ有効な課題解決へ向けた支援を行っていく。						
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	回数	5	1	20.0%	2
税務相談	継続	回数	15	23	153.3%	5
金融相談	継続	回数	10	14	140.0%	5
労務相談	継続	回数	5	3	60.0%	3
その他相談	継続	回数	5	1	20.0%	2

大東商工会議所

## 支援のポイント・成果

令和6年度も管内中小・小規模事業者の多くで経営課題となっている「人材確保支援」「販路開拓支援」「人材育成支援」「創業支援」といったテーマを中心に事業を推進した。特に「中小企業における高校生採用支援事業」「ものづくり教育道場」といった人材確保・人材育成支援事業を行政・教育機関・当所による三者の協力体制により推進した。また、創業支援の一環として「起業家育成事業」を行い、そこで得た情報を元に創業に向けた具体的なアクションプラン作成の支援を推進した。

一例として「起業家育成事業」では、創業予定者や創業間もない方を対象として事業化に向けた知識習得や具体的なアクションを起こすことを目的としたセミナーを行った結果、「起業意欲が高まって、1年以内に創業できるよう準備を進めていく」「創業に向けて冷静に考えつつ、自身のスキルアップを図りたい」「先輩起業家や同じ悩みを抱えている方とディスカッションができて参考になった」などの感想をいただいた。また、こうした声を経営相談支援事業につなげることで、課題に対応した支援を提案できたといった相乗効果も得られた。

今後もオンライン等の活用機会を増やし開催方法等で一層の工夫を凝らし、引き続き地域活性化事業も積極的に推進していく。

### (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	
	事業計画書作成セミナー	15	18	120.0%	94.4%	アンケートにおいて事業計画書策定に取り組む意識が高まったと回答した割合	80%	77.7%	97.1%	5
	ビジネス講演交流会	70	55	78.6%	100%	アンケートにおいて今後の経営改善のために役立ったと回答した割合	70%	61.7%	88.1%	4
	大東まちゼミ	40	30	75.0%	73.3%	アンケートにおいて来店客数が増加した参加事業者の割合	80%	80.0%	100.0%	4
○	起業家育成事業	14	12	85.7%	91.7%	アンケートにおいて創業に向けた準備を始めると回答した割合	70%	50.0%	71.4%	5
	若手経営者交流会	25	12	48.0%	100%	新しいビジネスの創出意欲が増したと回答した企業の割合	70%	66.7%	95.3%	3
○	中小企業における高校生採用事業	12	16	133.3%	87.5%	自社への理解促進や人材不足への支援に有意義だったとの回答割合	80%	81.3%	101.6%	5
	製造業のための安全道場	12	11.5	95.8%	100%	安全対策の意識向上及び自社の労災事故減少に有益との回答割合	90%	100.0%	111.1%	5
○	雇用・労働啓発セミナー	15	18	120.0%	82.4%	助成金を活用して採用や雇用定着をしてみようと思った事業所の割合	70%	52.9%	75.6%	4
○	DXに関するセミナー	20	44	220.0%	95.5%	SNSを活用した販促手段を活用してみると答えた事業者の割合	70%	88.6%	126.6%	5
○	中小企業の社長と若年求職者の交流事業	12	12	100.0%	100%	アンケートにおいて自社の魅力発信意欲、採用意欲が増したと回答した企業数の割合	70%	75.0%	107.1%	5
○	脱炭素時代の商品開発セミナー	15	4	26.7%	100%	新しい商品やサービスの開発に取り組んでいくことを検討したいと回答した割合	70%	25.0%	35.7%	2
○	キャッシュレス化の推進事業	20	5	25.0%	100%	キャッシュレス決済システム導入の必要性を理解した企業割合	80%	100.0%	125.0%	2
	大東の魅力発信物産展	20	16	80.0%	93.8%	販路開拓につながったと回答した事業者の割合	80%	68.8%	86.0%	4
	ものづくり教育道場	20	18	90.0%	100%	参加事業者のうちの、業務へ実践できるとの回答割合	80%	92.9%	116.1%	4
○	BCP策定支援事業	12	14.5	120.8%	100%	BCP策定の理解が深まった企業数	100%	75.0%	75.0%	5

(2) 広域事業（幹事事業のみ）

[illegible]

※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		
大東商工会議所												
事業名		事業計画作成セミナー										
想定する実施期間		4 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)	環境変化のスピードが速く先行き不透明な現在では、経営ビジョンや経営目標を明確化し事業計画作成に落とし込み、その事業計画に沿って事業を遂行していく上で、クライアント・従業員・金融機関などステークホルダーと共有し事業展開を行っていくことが必須となっております。そこで、事業計画作成のノウハウを習得してもらい、資金調達を容易にし、従業員の意識を大きく変革し、経営強化につなげていくことを目的に開催。										
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は問わず、経営力強化に取り組む管内事業所										
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【開催日】2024年 5月23日(木) 販売促進を進める際の「売上アップの基本法則」「マーケティングの視点」「客単価・購買頻度アップの手法」「オンライン集客」などの考え方を再認識し、小規模事業者持続化補助金に係る事業計画作成のポイント、審査ポイントや加点ポイントなど記載すべき項目を学んでいただくための実践的なセミナーを実施 〈テーマ〉 ①販路開拓及び販促の効果的な進め方 ②小規模事業者持続化補助金の概要と取組事例 ③採択される申請書の書き方 ＜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	大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。									
④相談相乗		「金融支援」「事業計画作成支援」「販路開拓支援」 カルテ化企業数 3社										
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)	15.0		総支援企業数(実績)	18.0		支援実績率	120.0%	満足率	94.4%	
	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)	今回のセミナーを開催したことにより、「事業計画作成策定に取り組む意識が高まった」「効果的な事業計画作成の方法が理解できた」「経営革新の重要性が理解できた」等意見が寄せられ、自社の現状や課題の見極め、お客さんに選ばれる理由について意識向上につながったと感じている。										
		代表指標	アンケートにおいて事業計画作成策定に取り組む意識が高まったと回答した割合									
		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	●自社のSWOT分析を行い、強みや弱みの把握、経営理念・ビジョンの作成を行っていく ●事業遂行のための体制やスケジュールを考えていく 等、多数の感想が寄せられた。 G社において、新規顧客開拓のためのホームページ作成やチラシ作成・折込を行い集客を行うこととなった。										
	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）	参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、中・長期的な経営計画の作成、新しい販売方式の導入、差別化できる商品開発などに向けた支援が必要と考えている。										

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											
大東商工会議所											
事業名		ビジネス講演交流会									
想定する実施期間		28 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）	地域商工事業者は、インバウンド需要の回復などにより景気回復の期待の高まりがあるものの、依然厳しい経営環境にさらされながら業績改善のため付加価値の向上や販路開拓に取り組まれているのが現状である。 そこで、経営戦略や強い組織づくりなどをテーマとした講演会を開催することにより、経営力の向上・組織強化による地域経済の活性化に資することを目的にビジネス講演会・交流会を開催。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	市内中小・小規模事業者									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	景気やインバウンド需要の回復が期待されている中、地域経済への活力を高め、存在感を高める大東市を目指すために個社の強みを活かしつつ、地域全体で取り組む事業展開が必要であり、地域経済の活性化に資する講演会及び交流会を開催。 【開催日】 2024年10月4日(金) 【場所】 大東市立市民会館 キラリエホール 【講師】 神戸学院大学教授 【テーマ】 「今後の景気見通しと経済成長を軌道に乗せるキーポイント」  ＜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	「事業計画作成支援」「労務支援」「金融支援」「販路開拓支援」等 カルテ化企業数 5社									
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)	70.0	総支援企業数(実績)	55.0	支援実績率	78.6%	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）	今回の講演会及び交流会を開催したことにより、「今後の経営改善のために役立った」「異業種の事業者と情報交換ができ、自社のPRができた」「日本経済の現状や今後の動向が理解できた」等意見が寄せられ、今後の経営戦略に向けた計画策定や事業展開の幅が広がったと感じている。									
		代表指標	アンケートにおいて今後の経営改善のために役立ったと回答した割合								
		数値目標	70%	実績数値	61.7%	目標達成度	88.1%				
	成果の代表事例	●若者の個性を理解して採用・育成に取り組んでいく ●若い人の力や思考をうまく活かすことが今後の道筋を左右するのだと実感した ●経済政策の動向にアンテナを張り、経営戦略に取り組んでいく等、多数の感想が寄せられた。  N氏は、交流会の場で現在進めている事業を紹介することによって受注の引き合いに繋がったとの事。									
	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）	参加者の満足度や今後の事業展開への知識習得については、一定の成果が上げられたと感じている。しかし、小規模事業者の参加が低調であった。（金融機関の参加者が多かった）一方で、現在取引のない金融機関の方と情報交換ができたことに対しては、参加者より好評を得ている。 引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、課題解決に向けた支援が必要と考えている。  （講演会参加企業数 55社〈他、金融機関7行〉 134名 交流会 83名）									

(講演会参加企業数 55社〈他、金融機関7行〉 134名 交流会 83名)

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				
大東商工会議所									
事業名		大東まちゼミ							
想定する実施期間		2018 年度～ 年度まで ※複数年度段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）	商業統計調査によると、大東市の小売業の事業所数は2002年の1,002件から2016年には538件へと5割近く減少している。このような状況の中、各個店の店主が商品知識やノウハウ等を提供することで新規顧客との出会いの場をつくり、各商店とお客様との交流を通し、各商店主へのファンづくりを展開する本事業「大東まちゼミ」の更なる推進により新規顧客獲得の可能性拡大につなげていく。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	大東市内の小売業・サービス業を中心に、自らの商品知識やノウハウの情報発信が可能な事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	地域のお店の方が講師となって、プロならではのコツや専門知識から趣味の話までノウハウ等を無料で受講者（顧客）に伝えるコミュニケーション事業「大東まちゼミ」を開催。 大東市報に案内パンフレットを同封するとともに、受講者に対してまちゼミ限定クーポンを配布することにより受講促進・賑わい創出等相乗効果を図った。 【開催期間】 2024年7月16日（火）～8月31日（土） 【講座数】 58講座 【総受講者数】 503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	案内パンフレットを大東市報に同封し、約5万8千世帯に周知								
	④相談相乗	「販路支援」カルテ化企業数 3社							
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）	30.0	支援実績率	75.0%	満足率	73.3%
	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）	今回の大東まちゼミ事業を開催したことにより、各社がこだわりの逸品の開発や付加価値を付けたサービスの創造ができてと感じている。また、自店の強みやセールスポイントの見直しをしたことにより、自店の効果的なアピール・新規顧客の獲得に向けた取り組みにつながったと感じている。							
		代表指標	アンケート調査において来店客数が増加した参加事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	80.0%	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	●新規の顧客が獲得できた ●参加者は少なかったが、2人が商品購入に繋がった。 ●他の参加企業とつながることができて良かった等 多数意見が寄せられた。 A社において、参加いただいた受講者とInstagramやLINEでつながることができ、後日開催する自店の独自イベントの情報発信を行った結果、イベントにも参加いただけるなど自店の新規顧客獲得につながった。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			目標達成度
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	参加者の満足度や新規顧客の獲得数については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、販路開拓の支援を行っていくとともに、顧客満足度向上の手法やマーケティング戦略等の支援が必要と考えている。 〈目標達成度： 5名以上 24/30〉							

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

大東商工会議所

事業名		起業家育成事業							
想定する実施期間		4 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)	新型コロナウイルス感染症の拡大により我が国経済に甚大な影響をもたらしており、ウイズコロナを見据えた経済活動が求められている。一方で政府は開業率の10%を目標に掲げ、開業率の底上げに向けた支援を強化することとしている。現在、当市では市並びに地域金融機関と連携を図りながら創業支援に取り組んでいる。そこで、創業を目指している方や創業間もない方を対象として、創業者に必要な知識や創業に向けて具体的なアクションを起こす契機を提供するとともに、知識支援機関と連携してフォローアップし、地域経済の活性化と安定の発展に寄与することを目的として開催。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大東市や近隣に在住する創業予定者、創業間もない方、副業起業予定者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日時】2024年5月18日(土)・5月25日(土)・6月1日(土)・6月22日(土) 創業前の方や創業後間もない方を対象に、創業前・創業後それぞれに必要な知識の習得、創業計画書の作成方法、資金調達の方法、さらに創業後に成功するためのアドバイスなど実践的なセミナーを実施。また、先輩起業家からの事例や創業に関する支援制度、受講者間でのディスカッションを実施。 〈テーマ〉 ①創業の心構えと創業に必要な知識、先輩起業家による事例紹介 ②経営・販路開拓の基礎知識 ③財務・労務の基礎知識 ④ビジネスプラン策定 ＜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	大阪府担当部署担当者とカリキュラム内容について協議を行った。						
		②広域連携							
		③市町村連携	大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。						
④相談相乗		「資金繰り計画作成支援」「販路開拓支援」 カルテ化企業数 2社							
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)	14.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	85.7%	満足率	91.7%
	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)	今回のセミナーを開催したことにより、「起業意欲が高まって、1年以内に創業できるよう準備を進めていく」「実体験が聞けて良かった」「先輩起業家や同じ悩みを抱えている方とディスカッションで参考になった」等意見が寄せられ、ビジネスプランの立て方や創業に向けた進め方・準備の必要性について意識向上や創業への第一歩につながったと感じている。また、講師や先輩起業家・参加者間(グループディスカッション)で話し合うことにより身近に感じ、今後の展開を期待している。							
		代表指標	アンケートにおいて創業に向けた準備を始めると回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	50%	目標達成度	71.4%		
	成果の代表事例	●頭の中でモヤモヤしていたことが少し明確になった ●自身の課題が見えてきた ●創業に向けて冷静に考えつつ、自身のスキルアップを図りたい等、多数の感想が寄せられた。 S氏は、今回のセミナーで学んだことを踏まえ、事業アイデア・コンセプトを検討しアクションプランを立案することとなった。							
	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)	参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の取組みの状況を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、創業に向けたビジネスモデルの検討や検証、企業情報の魅せ方、資金計画や収支計画の立て方など夢を叶え実現に向けた支援が必要と考えている。							



【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)	10.0	支援実績率	83.3%	満足率	90.0%
	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）	「先輩起業家や同じ悩みを抱えている方とディスカッションでき参考になった」等意見が寄せられ、ビジネスプランの立て方や創業に向けた進め方・準備の必要性について意識向上や創業への第一歩につながったと感じている。							
		指標	アンケートにおいて創業に向けた準備を始めると回答した割合						
	数値目標	70%		実績数値	45%		目標達成度	64.3%	
	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)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	創業され新しい顧客開拓に苦慮されていたが、従業員採用を視野に入れてSNS発信を進めていく。							
		指標	創業予定者の1年以内創業見込件数						
	数値目標	2社		実績数値	2社		目標達成度	100.0%	
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

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

大東商工会議所										
事業名		若手経営者交流会								
想定する実施期間		5            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）	市内中小企業の若手経営者においては、ビジネスに有益なネットワークづくりの場を欲している一方で、若手経営者に特化した交流の機会不足している。そこで、自由な雰囲気のなか気軽に名刺交換や情報交換が可能な交流会の場を提供し、事業者間ネットワークの構築、取引機会の創出、地域経済の活性化促進を図る。 具体的には、市内中小企業の若手経営者を対象とした交流会を実施する。若手経営者同士での交流を深めることにより、従来とは異なる製品・商品の開発、人脉・取引の拡大に加え、若手経営者の悩みを共有することなどで今後幅広い経営課題の解決にも役立てることを目的とする。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	市内中小企業の若手経営者（事業後継予定者を含む）								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【実施日時】 令和6年8月27日（火）     18時～20時 【場所】 大東市立市民会館    4階    大会議室 【具体的な内容】 ○ 第1部    自社紹介 ・オリエンテーション、1社1分間PR ○ 第2部    交流懇親会 ・名刺交換、交流会								
		<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	大東市との連携で、本事業をSNSやFAX情報などにて広報いただいた。							
	④相談相乗	本事業を通じて、参加者のネットワークや取引機会の拡大に関する意識が高まり、販路支援のカルテ化など相談支援事業との相乗効果が認められた。（カルテ化5社：41.7%）								
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)	25.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	48.0%	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）	アンケートを実施したところ、満足率は100%となり、以下の感想（抜粋）を頂戴した。  ○楽しく交流できて良かった。 ○名刺交換、情報交換共に行わせていただき、ありがとうございました。 ○新たなつながりができて良かった。 ○自社紹介で、自社の情報をPRすることができ良かった。 ○交流懇親会の場にて、名刺交換など情報交換ができて良かった。  参加者の上記感想からも、本事業の自社紹介や若手経営者間の交流懇親会といった事業が参加者の今後のネットワーク拡大や取引機会創出の好機になったと考える。								
		代表指標	新しいビジネスの創出意欲が増したと回答した企業の割合							
		数値目標	70%		実績数値	66.7%		目標達成度	95.3%	
	成果の代表事例	「本事業を通じて、新たなビジネス創出意欲が増したので良かった」との回答を、参加企業12社中、8社より頂戴した。 また今回は、大東市外から参加された事業所が4社もあり、A社からは普段つきあいの全くなかった事業所間で「新たなつながりができて良かった」といった感想を頂戴し、本事業が参加者の新しいビジネスの創出意欲醸成に有益であったことが示された。								
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）				
		目標達成度								
	実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	今回、元々の参加申込が定員に届かなかったことに加え、前週から接近が恐れられた台風10号の影響で、参加者が一層少なくなってしまった。 次年度以降取り組み場合には、企画内容に加え、開催時期も加味し、より効果的に実施したい。							

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

大東商工会議所									
事業名		中小企業における高校生採用支援事業							
想定する実施期間		2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）	従業員３００人未満の企業の求人倍率は、６．１９倍と高止まりの状況で、中小企業にとって人材確保は依然として大きな課題となっている。こうした中、高校生の採用を強く求めている地域の中小企業に対し、これからの地域、ひいては大阪を担う高校生が中小企業等の魅力に触れる機会をより多く創出することが重要となってくる。 そこで、大阪府立城東工科高等学校の学生に対し、製造業を営む中小企業の魅力に触れる機会を創出するべく本事業を展開する。本事業を展開することにより、地域の中小企業と城東工科高等学校生間の橋渡しを行い、人材不足に深刻な課題を抱えている製造業を営む中小企業に人材面の支援を行うことを目的とする。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	人材不足の課題を抱えている製造業の事業所全てを対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	◇実施体制：大阪産業大学、大東市、大東商工会議所の３者連携にて実施。具体的には、城東工科高等学校が学生を派遣、市は広報、当所は受入企業の募集や事業運営全般を担当することで互いに協力し合った。  ○実施時期：２０２４年９月３日（火）～９月５日（木） １３時から１６時で、各社３日間実施 ○実施場所：参加企業（製造業） １６社 ○実施内容 ・申込企業を対象に７月９日（火）事前説明会を当所とオンラインにて開催 ・城東工科高等学校の２年生が、４名前後のグループをつくり、１６班に分れて各社を３日訪問し企業概要説明から就業体験を実施 ・参加企業と学校生徒との職業体験報告会を１０月１７日（木）・３１日（木）高校現地に開催							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	大阪府 雇用推進室 就業促進課と打合せを行った。また、職業体験報告会時には、大阪府 雇用推進室 就業促進課の施策であるOSAKAしごとフィールドのパフレットとセミナー情報を参加企業へ提供した。						
		②広域連携							
		③市町村連携	大東市との連携で、本取り組みを広報いただいた。						
	④相談相乗	本事業を通じて、参加事業所の労務支援や人材育成計画作成支援といった面におけるプラスの相乗効果が認められた。（カルテ化４社：２５％）							
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)	16.0	支援実績率	133.3%	満足率	87.5%	
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）	アンケートを実施したところ、満足率は87.5%であった。城東工科高等学校で学ぶ学生の企業訪問を受け、企業概要説明から就業体験等を実施したことで、参加企業から以下のような感想を得た。 ・直接学生と接し対話ができる機会は非常に貴重な機会となった。 ・学生とのヒアリング時に、就職先を選択する場合のポイント等を聞くことができたことが大変参考になった。 ・学生にPRする機会がないので有益でした。 ・学生に当社で働くイメージをもってもらえた。 ・学生の生き生きとした姿のお陰で社内の雰囲気も良くなった。 ・学生との関係構築を通じて、当社にとって今後の人材確保に向けた土台づくりができた。							
		本事業を実施した結果、参加企業の魅力増進や理解促進につながるだけでなく、人材不足に課題を抱えている製造業を営む中小企業にとって課題解決へのきっかけづくりを支援する事業になった。							
		代表指標	自社への理解促進や人材不足への支援に有意義だったとの回答割合						
	数値目標	80%	実績数値	81.3%	目標達成度	101.6%			
	成果の代表事例	上記の感想以外にも「昨年来社頂いた学生１名に応募いただけた」「職場体験の生徒が翌年応募頂けるような就職先として魅力ある会社にするよう今後も努力いたします」（O社）、「長年新卒の採用を行ってこなかったが、来年から新卒採用の再開に向けて取り組みます」（M社）などの感想を頂戴した。 その他、K社からは「自社の認知度向上だけでなく、社内協力体制の構築や社員のモチベーションアップにも繋がった」との感想も頂き、参加企業の人材育成にも有益な事業になったと考える。							
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）	本事業で連携している城東工科高等学校が布施工科高等学校と統合合併され、次年度より東大阪みらい工科高等学校となる。新たな工科高等学校になっても、本取組みを継続発展させたい。							

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

大東商工会議所										
事業名		製造業のための安全道場								
想定する実施期間		27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）	地域の主幹産業である製造業において、労働者の安全を確保する取組みを実施している事業所は少ない現状にある。経営のリスク要因を減らす意味でも、今後安全対策を実施したいと考える工業関連事業所に対し、工場の安全対策に関する情報と十分に学習できる環境を提供し、将来の労災事故を減らす啓発活動を実施する。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	大東商工会議所管内かつ自社工場内での安全対策に積極的に取組む姿勢を有する工業関連の事業所を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【実施日時】 2024年9月17日（火）、9月26日（木） 時間は両日とも13時10分～16時40分								
		【場所／講師】 (株)エクセディ 寝屋川本社／(株)エクセディ 安全衛生環境部 安全衛生チーム主査ほか								
		【具体的な内容】 ○ 災害事例紹介及び質疑応答 ○ 安全道場研修（※2グループに分かれての体感研修） ①重量物運搬訓練、②挟まれ体感機、③安全装置の役割、④安全装置の役割 ⑤高所作業教育、⑥安全帯使用吊り下げ体感、⑦感電、過電流、トラッキング体感								
		<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	本事業を通じて、参加者の安全対策への意識向上や労災事故を減らす啓発に繋がったが、労務支援など相談支援事業との相乗効果について今回は認めらなかった。（カルテ化0社）								
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)	11.5	支援実績率	95.8%	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）	アンケートを実施したところ、満足率は100%となり、以下の感想（抜粋）を頂戴した。  ○改めて安全に対する意識を高めることができました。今後は、慣れた作業も注意すべきところや点検を怠らないようにしたいと思います。 ○自社でドラム式の延長コードが燃えたことがありましたが、今日の研修でその理由が理解できました。 ○高所作業での人の救出等の実演が貴重な体験になりました。 ○体験だけでなく、安全活動のお話も聞いて大変良かったです。 ○今まで気にしていなかったこともあり、今後は安全に気を付けて作業をしたいと思います。  参加者の上記感想からも、本事業が参加者の安全対策に有益な情報を提供できただけでなく、参加企業の将来の労災事故を減らす啓発活動になったと考える。								
		代表指標	安全対策の意識向上及び自社の労災事故減少に有益との回答割合							
		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	「労災事故減少に有益な情報収集ができた」もしくは「体感型研修で安全意識が向上した」と参加者16名中、16名の方より回答を頂戴した。 また、M社から「事故を起こす前に対策を打つことが頭に残りました」、S社からは「銅材ラックの導入予定があり、高所作業対策の参考になりました」など、本事業が安全対策に有意義であったとの感想を多数頂いた。								
	その他目標値の実績			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）	参加された事業所にとって非常に有意義だと感じていただいている本事業を、次年度以降も効果的に実施したい。								



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				
大東商工会議所									
事業名		雇用・労働啓発セミナー							
想定する実施期間		4 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）	中小企業においては、労務関係の助成金の活用が十分に出来ていない場合が多い。知識不足もさる事ながら手続きの煩雑さ、そもそも助成金の情報の取得や理解において、実務に忙しいせいでなかなか人手や時間を割けないというのが現状であると考えられる。しかしながら助成金を活用する事により、従業員の新規雇用の促進や今雇用している従業員の定着・雇用延長につながるケースもある事から、中小企業にもっと労務関係の助成金の情報を提供し、積極的な活用を勧めると同時に最新の労務関係の情報も併せて提供する事により、従業員にとって更に働きやすい労働環境となる事を目的とする。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	地域商工業者の事業主、管理職、総務・人事・労務担当者など、労務関係に興味がある方							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日時】令和 7年 1月22日(水) 企業として対応しておいた方がよいと思われるパワハラ・カスハラ対応策などの実践的なセミナーを実施 〈テーマ〉 【労務問題対策セミナー】 会社として必要なパワハラやカスハラについての基礎知識や実際にあった労働者との労務トラブル事例の紹介やその解決方法、よく使われる雇用関係助成金や雇用の定着に向けた採用・取組のコツについて など							
		＜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	大阪府とカリキュラム内容や講師の選定を協議した。						
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)	15.0	総支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	120.0%	満足率	82.4%
	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）	今回のセミナーを開催したことにより、「基本的なところでも見落としがちなこともあり、きちんと定めておかないと大変なことになると感じました。うつ病の対策についても大変参考になりました」「ハラスメントやメンタルヘルスについては実際の職場においてもよくある事等であり、大変参考になりました」等意見が寄せられ、労務管理についての理解が深まり、労働者が働きやすい環境となるような取組みにつながったと感じている。							
		代表指標	助成金を活用して採用や雇用定着をしてみようと思った事業所の割合						
		数値目標	70%	実績数値	52.9%	目標達成度	75.6%		
	成果の代表事例	●S社はパワハラ・カスハラについて社内で情報を共有し、若年層の採用・定着は弊社の課題で「今の若者は」と言っていたのでは前に進まないと思いますので、本日お伺いした内容を肝に銘じて対応していきたいと思います。 ●ケーススタディ形式で進めて頂けるとイメージし易いことと、自社で実践し易いと感じました。 等の感想が寄せられた。							
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）	参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。引き続き、事業者の現在の状況や問題点を確認し、経営全般についての情報発信を行なっていくとともに、効果的な課題解決に向けた支援が必要と考えている。また、今回のセミナーについては時間配分の関係で、雇用関係の助成金の説明がほとんど出来なかったため、今後はセミナーの時間配分についても講師と事前に打合せをしていきたい。							

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業										商工会等支援事業実績報告書		
大東商工会議所												
事業名		DXに関するセミナー										
想定する実施期間		28		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）	デジタル化の技術革新等により、DX化に取り組む企業は徐々に増えてきているが、いまだに取り組むのが難しいという意見も聞いている。（独）中小企業基盤整備機構の「中小企業のDX推進に関する調査（2023年）」（アンケート調査）によると、DXに取り組んでいる企業は31.2%と2022年度調査から6.4%増加している一方で、DXに取り組むにあたっての課題については「何から始めてよいかわからない」という回答が最も多く、2022年度と比べて4.9%増加しているなどDXの取組みにハードルの高さを感じている中小・小規模企業も相当数存在する、という意見がまとめられている。このことから、未だにDXに取り組むたくとも何から始めてよいかわからない事業所が相当数あると考えられるため、そういった事業所に向けて取り組みやすいDXを事例を交えてわかりやすく説明すると同時に、「自社でDXを推進してみる」事が検討できるようなセミナーを実施する。										
	支援する対象 （業種・事業所数等）	業種を問わず、今後IT／IoT化やDXに関心のある事業者。現在、取り組んでいないが取り組む意欲や予定のある中小企業・小規模事業者。										
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日時】令和 7年 2月 5日（水） Instagramの使い方の初歩と活用術、生成AIを利用した画期的な方法についてセミナーを実施 ＜テーマ＞ ・Instagramの使い方 初歩と活用術 Instagramの概要や投稿方法、投稿の際の注意点、自社コンセプトとコンセプトに沿った投稿について、写真加工テクニック、Instagram活用での成功例の紹介 など ・生成AIを利用した画期的な方法について 生成AIとは何か、そして生成AIでどんな事ができるのか、について説明をした後、実際に生成AIの活用方法として、CANVAとGAMMAについてそれぞれ何ができるのか、生成AIの機能や使い方、注意点など ＜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	大阪府とカリキュラム内容や講師の選定を協議した。									
		②広域連携										
③市町村連携		大東市には、チラシの配架による周知を依頼した。										
	④相談相乗	「IT化支援」等 カルテ化企業数 6社(カルテ化目標 5社)										
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)	44.0		支援実績率	220.0%		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）	今回のセミナーを開催したことにより、「InstagramやAIにまずは触れてみようと思います。きっかけを頂けてよかったです」「チャットGPTの活用方法を知ることができ仕事に活用したいと思います」「とても勉強になりました。今日学んだ事を活かしてみたいと思います。AIを使わないと人生の時間を無駄にしますね！ありがとうございました。」等意見が寄せられ、DX化について興味を持っていただけるような取組みにつながったと感じている。										
		代表指標	SNSを活用した販促手段を活用してみると答えた事業者の割合									
		数値目標	70%		実績数値	88.6%		目標達成度	126.6%			
	成果の代表事例	●F社では、このセミナーを社内報の記事にして関係各社に配布をされていた ●G社ではInstagramにアップする記事に、CANVAを使い始めた ●M社では、実際にGAMMAを使ってPRスライドを作成してみた、との事である 等、多数の感想が寄せられた。										
	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）	参加者の満足度や知識の習得については、一定の成果が上げられたと感じている。ITを活用してみようという意欲の高まりも見られ、実際にInstagramやCANVA、GAMMAなどのソフトを使ってみた、という意見があり手ごたえを感じた。引き続き、事業者の現在の状況や問題点を確認し、経営全般の情報発信を行なっていくとともに、効果的な課題解決に向けた支援が必要と考えている。 ただ、今回のセミナーについて人数が想定以上であったため、会場の前の方にあるプロジェクターでの実演が見づかった、との意見があったため、今後わかりやすく実演を行うための工夫が必要であると感じている。										

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										
大東商工会議所																				
事業名				中小企業の社長と若年求職者の交流事業																
想定する実施期間				26		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）			グローバル化や少子高齢化、そして脱炭素化など社会の急激な変化は、産業構造の変化や労働市場、就業状況の流動化など、社会や企業に対して大きな変容をもたらしている。そのような中、企業は将来に活路を見出す原動力として有為な人材を切望している一方、就職や将来の進路に不安や悩みを持つ学生が増加している。については大学と中小企業の橋渡しを行うことを目的に本事業を実施する。																
	支援する対象 （業種・事業所数等）			地元学生の育成や雇用を検討している地域中小企業者																
	実施時期・具体的な内容及び事業手法			【実施時期】 令和6年4月17日・24日、5月1日・8日・15日・22日・29日、6月5日・12日・19日・26日、7月3日・10日に実施（全13コマ） ※内、金融機関 1コマ 【具体的な内容】 ①社長講話 テーマは「働くということ」「業界のこと」「仕事の意義」等。自社紹介を行い魅力を伝えた。 ②学生との交流意見交換 社長講話を受け、今度は学生側から質疑応答形式で、講話の内容などに関する意見を述べることで双方向の理解促進、相互交流を図った。 ・ O S A K A しごとフィールド、および技専校の紹介 ＜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		OSAKA しごとフィールド、および技専校の紹介を行った。														
				②広域連携																
				③市町村連携																
				④相談相乗		本事業を通じて、自社の魅力発信意欲や採用意欲を向上させた。カルテ化は1社														
	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)		12.0		支援実績率		100.0%		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）			満足度アンケートを実施したところ、満足度は100に対し「100」であった。社長と学生のやりとりが行われるなかで、「学生目線で自社の業界について考える機会となった」「地域の大学と企業とがふれあうことで身近な存在になれると良い」といった感想をいただき、企業サイドの採用意識を醸成することができたと考えている。 また受講された学生のレポート（感想）も提出され、学生参加者数は延べ1, 108名であった。													
							代表指標		アンケートにおいて自社の魅力発信意欲、採用意欲が増したと回答した企業数											
数値目標				70%		実績数値		75.0%		目標達成度		107.1%								
成果の代表事例			A社の例として、当事業を通じて会社の魅力発信に工夫を凝らされ、学生に直に触れられた経験が活きて、同校からではないが、令和6年度において多くの新入社員採用に成功された。																	
			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）			令和6年度より、これまで1回生を対象としていた同講座を、2回生を対象としてより業界・企業研究を前に出したキャリア教育として実施したが、やはり2回生の方が就職に対しての真剣さが増ってきていると感じた。については令和7年度においても2回生を対象とした講座を実施し、そしてより一層「自社の魅力発信意欲、採用意欲が増したと回答した企業数」を増やしていきたいと考える。														

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				
大東商工会議所									
事業名		脱炭素時代の商品開発セミナー							
想定する実施期間		5 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）	現在はカーボンニュートラル時代であり、「脱炭素」に係る分野に、公的な支援をはじめとして多額の資金が投じられ、ビジネスへの追い風となっている。少し前までは環境に係るお金の使い方は「コスト」と捉えがちであったが、ニューノーマルが始まった現在では、脱炭素へのアプローチはビジネスチャンスをつ掴みに行く積極的なアクションである。当セミナーでは脱炭素といっても何から取り組めばいいのか分からない中小企業に、社会の変化の波に乗り、脱炭素を中心に商品開発、インナーブランディングなどを進めていくための手法を学ぶ。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	地域の中小事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<b>【実施時期】</b> 令和 6 年 1 0 月 2 日に実施 <b>【具体的な内容】</b> 脱炭素時代の商品開発セミナーの実施 ・ 今、なぜカーボンニュートラル？							



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				
大東商工会議所									
事業名		キャッシュレス化の推進							
想定する実施期間		令和6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）	令和元年閣議決定された「成長戦略フォローアップ」によると、2025年の大阪・関西万博に向けて、キャッシュレス決済比率40%を目指し、キャッシュレス社会の実現に向けて取り組んでいる。 一方で市内事業者においてはまだまだキャッシュレス決済システムの導入比率は前述の比率に及ばない現状がある。そこで同システム導入する事によりインバウンド需要へのよりスムーズな対応が可能となる等メリットをより強調され初心者にも理解できる内容のセミナーを実施する事で導入比率を高め市内事業者の経営向上に寄与する事を目的とする。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	992社(令和3年 経済センサス 大東市の小売業・飲食業の店舗数より)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	(株)リクルートの協力のもと11月27日(水)昼14時～15時・夜18時～19時 計120分定員10名ずつ開催する事で決定した。受講料無料として、9月頃に全会員宛への郵送による広報に加え、HP・メルマガによる広報も実施。 しかしながら数年前の「キャッシュレス決済導入」ラッシュの時と異なり、ある程度固定化されている中での集客は困難を極めた。 その中で参加者全員が個々で色々質問を持っている事が判明し、また業種・従業員数もすべて異なる事から講師側と協議し、「個々」で受講する事で変更した。							
		＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞							
		①府施策連携	講師選定をはじめ事業企画の段階から大阪府中小企業支援室と連携し事業を実施した。						
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗	販路開拓に関する支援！社・導入を機に記帳支援を実施した！社								
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)	5.0	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）	参加して頂いた事業所は数年前までの「キャッシュレス決済導入」のラッシュ時期には関心を示さず、その当時検討した上で未導入と結論を出した事業者が大多数であった。しかしながら市場においてのキャッシュレス導入の普及が進んでいる事も考慮に入れ参加したとの事である。 導入・使用が簡単であると実感しその上でシステムを拡張する事により、省力化・数値管理が用意になる事により、労働人口の減少にも対応が可能となり結果的にはDX化にも寄与できるとのお声を頂戴した。							
		代表指標	キャッシュレス決済システム導入の必要性を理解した企業割合						
		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	ソロバン・ノート・引き出し・領収書 創業以来長年その形で取り組まれていた飲食店がタブレットによる計算・集計、キャッシュャー及びレシートプリンターへの検討を始めた。 理由としては、集計はもちろんの事であるが経験で勘案していた在庫管理等も数値化できるとの事である。 「業務の効率化を通じて本業のさらなる発展を図りたい。」とある企業の受講者は述べていた。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			目標達成度
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	「かつてキャッシュレス化を検討したが、自社にとっては導入するメリットよりデメリットが大きい」と考えていた事業者に対して、同事業を募集していたことが申込がない結果であった。計画時考えていた「知らない」「興味がある」という事業者が想像以上に少なく、普及・啓発を目的とする手法では通じないと感じた。巡回等を通じて未導入の事業所に参加を促し、相談内容に回答出来るよう講師側と打合せた。 今後に向けては「キャッシュレスのみ対応が大多数 等」環境が大幅に変化していく事を謳いながら又メリットを強調するような手法を提示する事が重要である。							

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				
大東商工会議所									
事業名		大東の魅力発信物産展							
想定する実施期間		2023 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）	大東商工会議所青年部が主催する「大東YEGフェスティバル」において、2023年11月23日に開催した際は約4,200名の来場者があった。2024年度も開催予定で、この絶好の機会を活用し、大東市内の事業所を中心として商品や製品・サービスの魅力を発信する場を設け、ビジネスチャンスの創出や販路拡大など、新たな取引先の拡大を目的として実施する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	主に大東市内及び近隣地域に所在する事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【日時】2024年10月14日（祝）10時～17時 【会場】大東市立市民会館 【内容】大東YEGフェスティバル2024へ出店。会場となった市民会館館内は飲食禁止のため、駐車場を活用してマルシェ13店舗、グルメ8店舗が出店。他にもキッズワーク（仕事体験コーナー）や、歌やダンス等を披露するのパフォーマンス、スペシャルブースとして大阪万博PRブース・大東市観光振興課にも出展して頂いた。晴天にも恵まれ約2,500名の来場者があった。 ＜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							
		②広域連携							
③市町村連携		大東市、大東市教育委員会、日本商工会議所青年部の後援をうけ、チラシの配架等で協力いただいた。特に教育委員会には大東市内の小・中学校全生徒へのチラシ配布にも協力してもらった。							
	④相談相乗	販路開拓支援として、2社をカルテ化することができた。							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	80.0%	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）	大東市内はもちろんのこと、近隣の東大阪市や大阪市等から来られた方も多く、参加企業の周知につながった。 各社がこだわりの逸品やサービスを提供し、売上や知名度の向上、新たな新規顧客の獲得につながった。また、新たな商品開発や付加価値を付けたサービスの創造に向けた意識の醸成ができたと感じている。他にも自店の強みやセールスポイントの見直しをしたことにより、自店の効果的なアピール・新規顧客の獲得に向けた取り組みにつながったと感じている。 出店者同士での交流もあり、レイアウトの工夫等の意見交換・情報交換が出来て良かったとの声もあった。							
		代表指標	販路開拓につながったと回答した事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	68.8%	目標達成度	86.0%		
	成果の代表事例	来場者にお店や商品を幅広くPRすることができ、後日、問い合わせや来店につながり、新規顧客を獲得することができた。 またA社から、当イベントのメインターゲットが子どものため、「小学生以下の男の子からの需要への対応」というターゲットの発見に繋がったとの声があった。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）	4,200人	目標値（実績）	2,500人	目標達成度	59.5%		
	前年度の来客数を元に目標値を決定したが、他に大東市内で同日に大きなイベントが実施され、集客が想定よりも伸びなかった。								
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）	会場が昨年から変更になり、手狭となったことや、建物内での飲食が禁止となったことから、マルシェやグルメのブース数を少なくせざるを得なかった。また、開催日当日に大東市内にて子ども向けのイベントが開催されたことにより、参加者が分散してしまい、想定していたよりも来場者数が伸びなかった。 市外からの出店者にとって、当日の売上が良かったこともあり満足度は高かったが、遠方のため自店への来客増につながりにくいことから、販路開拓につながらなかったと回答する事業者が多かった。 次年度は他のイベントの開催状況も考慮に入れ開催日を検討し、事前の周知活動にも力を入れ、来場者数を増やしていきたい。またできる限り大東市内の事業者に出店してもらえるように働きかけていく。							

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

大東商工会議所									
事業名		ものづくり教育道場							
想定する実施期間		2018    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）	大東市は、大阪東部のものづくり集積地の一翼を担い、はん用機械器具・金属製品・生産用機械器具・非鉄金属など多様な業種で構成されている製造業が基幹産業である。他方、全体として優れた技術力、小ロット、短納期などに対応しているものの、最終製品を製造している事業者が少なく、市場での認知度が低く、経営基盤は総じて脆弱である。また、後継者不足や雇用面での人材不足なども大きな課題となっている。 こうした中、管内基幹産業の生産性向上を図る目的で、産学官連携体制による製造業を対象とした人材育成事業「ものづくり教育道場」を展開し、結果として域外経済の流入を増加させ地域経済の活性化に貢献する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	主に大東市内のものづくり企業							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	第1弾 読解力・文章表現セミナー 【日時】2025年7月2日（火）13時30分～16時30分 【会場】大東市立市民会館 2階 202会議室 【内容】ものづくり現場に不可欠な報告書作成等において必要とされる読解力や文章表現の基礎知識を学ぶ。 第2弾 材料力学セミナー 【日時】2025年8月28日（水）13時00分～17時00分 【会場】大阪産業大学 東キャンパス 4号館 【内容】ものづくりの理論とプロセスを習得するために、材料力学の基礎を学ぶ。 第3弾 切削加工の切削条件の決め方 【日時】2025年2月13日（木）13時30分～15時30分 【会場】大阪産業大学 東キャンパス 18号館 【内容】生産性（作業時間、工具寿命）加工精度に影響を及ぼす切削条件を適切に選定できるための知識を学ぶ。 ＜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	大東市からも企業募集案内の周知を図っていただいた。						
④相談相乗	カルテ化企業数：0社。目標としていた参加事業者の2割のカルテ化は達成できなかった。								
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)	18.0	支援実績率	90.0%	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）	今回のセミナーは、第1弾ではものづくり現場に不可欠な報告書作成等において必要とされる読解力や文章表現の基礎知識を学習する機会を提供した。セミナーでは、大阪産業大学機械工学科の「テクニカルコミュニケーション」という授業の一部アレンジし、「論理的な文章」を学ぶほか、「説明責任」「営業秘密」などの技術者倫理を学んで頂いた。 第2弾ではものづくり現場に携わる初心者を受講対象者とし、ものづくりの理論とプロセスを習得するために、材料力学の基礎を学んで頂いた。 第3弾ではものづくり現場に携わる初心者を受講対象者とし、生産性（作業時間、工具寿命）、加工精度に影響を及ぼす切削条件を適切に選定できるための技能習得を目指した。 支援企業数が目標の20社に残念ながらあと少し届かなかった。しかし参加者からのアンケートでは満足率が100%となり、また業務へ実践できると回答された方も多く、非常に満足度の高いセミナーとなった。従業員への人材育成の一助になったと感じている。							
		代表指標	参加事業者のうち、業務へ実践できるとの回答割合						
		数値目標	80%		実績数値	92.9%		目標達成度	116.1%
	成果の代表事例	「仕事中には学べなかった目のキレイさ、計算方法、理屈などが分かりやすく、今後の仕事で活かせると思いました」「文章単位で何かを書くことはあまりないですが、1つのパラグラフ、1つ文を考える上で相手に伝わりやすい文章、相手を納得させられる文章を書くのに役立つと思います。」との声を頂き、参加者の技術向上に寄与することができた。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			
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）	広報・募集期間が短いセミナーもあり、支援数が目標に達することができなかった。広報の時間を多めに確保するなどスケジュールをしっかり準備したい。なお製造業が基幹産業の当市において、製造業向けのセミナーを実施することは需要もあり来年以降も引き続き実施していきたい。講義内容については市や大学、ものづくり企業へのヒアリングなどを通じて検討していきたい。							

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									
大東商工会議所																			
事業名				BCP普及啓発事業															
想定する実施期間				平成26 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）			昨今の甚大化する自然災害や新型コロナウイルス感染症など様々な脅威の顕在化により、企業経営上の危機管理能力の強化が望まれている。しかし、当所管内事業所においてはBCP策定の必要性は感じているものの、策定までに至っていない事業所が多い現状にある。 そこで、セミナー等を通じてBCP策定の重要性・必要性を理解するとともに、企業防災対策を含めたBCPの普及啓発を図っていく。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）			業種は問わず、BCP策定に関心を持つ管内事業所すべてを対象															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法			大東市役所にて防災に精通している専門家を講師として依頼し、令和6年10月16日(水)商工会議所3階にて開催。 ①地域リスクについての情報提供 ②BCPの概要説明 ③グループワークにてリスク分析のシュミレーション ④超簡易版BCPこれだけは！シートを実際に用いて作成演習															
				＜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 大阪府担当部署にカリキュラム内容を相談の上実施。 ②広域連携 ③市町村連携 広報及び地域の災害リスク等の情報提供に加え、講習会の進行も依頼した。 ④相談相乗 今回のセミナー後、ハンズオン支援に加え、相談を受けた事業所2社に対して専門家派遣を実施した。															
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）			総支援企業数(計画)		12.0		総支援企業数(実績)		14.5		支援実績率		120.8%		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）			今回依頼した講師は元々危機管理に関して精通しており、又大阪府の「超簡易版BCPこれだけは！シート」の内容等も理解して頂いた上で、講義内にて参加者が策定出来るようにカリキュラムを作成していただき、2時間という限られた時間の中にもかかわらず多くの内容を実現出来た。 またグループワークで実際に策定した企業をもとにしたディスカッションがリアリティを生み、より深化した内容で作成する事が出来たとの声を多数頂戴した。 ハンズオン2社は策定後従業員間通じて様々な議論が行われいろんな気づきを得る事が出来た。能登半島において地震のみならず夏の大雨が発生した後もあり「地震の可能性もさる事ながら、一度で終わらない。木造・過疎だからという地域事情だけでなく他人事ではない。」との意見を頂戴した。															
				代表指標		BCP策定の理解が深まったと回答した企業割合													
				数値目標		100%		実績数値		75.0%		目標達成度		75.0%					
	成果の代表事例			自社のBCP策定後、もう一度避難経路・避難場所の確認も兼ねて避難訓練を実施。また「備蓄も実施し消費期限の半年前を目途に備蓄品の確認も兼ねた避難訓練も実施できるよう、BCPもこれにとどまらず見直しを実施していく。」とのお声を頂戴した。															
	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）			昨年度に引き続き今回も計画数を達した。「タイミング」と「地域にて防災に精通している方による講義」が要因であると考えている。その上で今年度もキープコンセプトとして実施。 「参加者数の確保」のリスクは多いにあるが、来年度についても新しい観点も取り入れながら実施する。															



【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)	10.0	支援企業数(実績)	12.5	支援実績率	125.0%	満足率	75.0%
	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）	事業継続の重要性は取引先のみならず、従業員の雇用維持という観点からも重要であると理解した。							
		指標	BCP策定の理解が深まった企業割合						
		数値目標	100%	実績数値	75%	目標達成度	75.0%		
	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)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	事業継続の優先順位の決め方は「売上」だけではなく、業種によって考え方は異なるし又企業理念にも直結するという点を理解して頂いた。							
		指標	事業継続計画を策定した企業数						
		数値目標	2社	実績数値	2社	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			