

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	東大阪商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 濱谷 和也	
	所在地	〒577-0809 東大阪市永和2-1-1	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 所長 小谷 哲司
		連絡先	TEL（直通）： 06-6722-1151
			Fax： 06-6725-3611
	E-mail： kotani@hocc.or.jp		
①設立年月日		昭和12年12月28日	
②職員数 (うち経営指導員数)		37名（経営指導員27名）（令和7年3月31日現在）	
③所管地域		東大阪市	
④管内事業所数		24,408（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数		16,876（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）		6,226（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）			
<p>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</p> <p>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・適用</p> <p>③地域新産業創出事業の推進</p> <p>④ビジネスチャンスの拡大と販路開拓事業の推進</p> <p>⑤創業支援と産学官交流事業の促進</p> <p>⑥人材確保と雇用対策事業の推進強化</p> <p>⑦街づくり推進への支援</p> <p>⑧商工業者との情報交換の促進事業</p> <p>⑨商工業者の円滑な事業承継への支援</p>			

2. 事業概要

東大阪商工会議所

(1) 事業の目標

地域産業の活性化に向けた取り組みとして、大阪東部地域のモノづくり拠点であるMOBIO（クリエイション・コア東大阪北館）において経営指導員が常駐することで、モノづくり拠点地域としての強みを生かし、全国から寄せられるモノづくり相談に対応し、企業間ネットワークの強化を図る。また、製造業では引き続き大阪市内で開催する展示商談会「テクノメッセ東大阪事業」や商圏拡大に向けた「広域連携ビジネスマッチング事業」、「ものづくり企業の強みPR支援事業」、「大阪代表商品販売促進支援事業」など販路拡大に向けた事業を実施する。次に就業体験を通じて中小企業の魅力を伝える「インターンシップ支援事業」、多様な人材の活用により人手不足を解消する事業、デジタル人材育成事業など人材に関わる事業を実施する。また、小売業、飲食業、サービス業の支援に当たっては、「商い賑わい祭り事業」を実施し消費喚起を行っていく。更に脱炭素経営支援やBCP策定支援、事業再構築作成支援で事業が円滑に行われるよう支援していく。最後に長引く原材料高騰等の影響で疲弊する小規模事業者に対して経営指導員が資金繰りや販路拡大等の経営課題に対し、企業それぞれに合った伴走支援を行い、経営の改善、安定化に繋げ、以って所管地域の活性化を図っていく。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

上記事業の目標を見据えてMOBIOでは、全国から寄せられるモノづくりに関する相談1,172件に対して、東大阪市内を中心に大阪府内の技術力のある事業所を紹介・斡旋することで府内製造業の販路拡大に努めた。「テクノメッセ東大阪事業」では、同時開催の『きたしんビジネスマッチングフェア』と連携した広報で集客を図り、「広域連携ビジネスマッチング事業」では製造業が参加する事業などで個別に事業の説明をするなど広報を強化したことで参加企業を増やし、東京・福井などの事業所と商談を行った。また、2025年「大阪・関西万博」開催に向けた「大阪代表商品販売促進支援事業」などに取り組み販路開拓と機運醸成に繋げた。さらに、商業者向けに実施した「商い賑わい祭り事業」では、地域住民など消費者へ市内商店街の魅力や新たな取り組みをPRするため、チラシを作成し新聞折込で支援対象個店や商店街の集客に努め、且つ売上増加を支援した。最後に経営指導員の巡回・窓口による経営相談支援事業では、物価高騰等の影響による資金繰り面へのサポートをする為の金融支援や、販路開拓支援など直面する経営課題に対し、有効な支援を行った。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

「テクノメッセ東大阪事業」では、過去最多の101社・団体が出展し、取引引合い件数は6,206件となり満足度は91.2%と好評であった。「商い賑わい祭り事業」では、イベントチラシの配布と各商店街個店の広報との相乗効果により来街者が増え、売上向上に繋がった。人材確保を支援する事業として行った「女性の活用・戦力化支援事業」、「インターンシップ支援事業」、「ダイバーシティ推進支援事業」では、参加企業が目標に達しなかったが、「求人・求職マッチング事業」では、中小企業の社長と学生との交流など趣向を変えたことで、支援企業数・満足率ともに目標を達成できた。「BCP・BCMの普及促進事業」では、大規模地震等の自然災害を想定した簡易版BCPを作成し、管内企業のBCP策定を促進した。また、「ブランド戦略構築支援事業」は今回掘り下げた内容であったため、需要が少なく予定人数を下回ったが、満足率は高かった。地域活性化事業全体を通して、支援実績率・満足率ともに横ばいで推移している。「経営相談支援事業」では、先行き不安定な中、売上の確保をしたいとする事業所への販路開拓支援が最も多く、次いで、物価高騰等の影響で資金繰りが悪化している事を受けた金融支援や労務支援、それらのサポートにより、小規模事業者の課題解決に努め、満足度は高かった。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

地域活性化事業においては、人材確保と脱炭素経営を支援する事業で、参加者が少なかったため満足率が低い事業もあったことから、大阪府の担当課と調整の上、内容と集客方法の見直しが求められる。

経営相談支援事業については、多様化する相談内容に対応する為の経営指導員一人一人の資質向上と「経営の自立化」「深刻化する人手不足」「自然災害への対応」などの課題解決に向けた経営支援として、支援対象企業に寄り添った伴走支援の強化が求められる。

(5) 次年度の取り組み

経済環境の変化に対応しながら、小規模事業者・中小企業が抱える課題解決に向けた事業を展開していく。原材料の高騰や人手不足の影響で管内の中小企業・小規模事業者は打撃を受けており、様々な課題に直面している事を踏まえ、これまでも本所においては個社支援である経営相談支援事業を積極的に展開してきたが、引き続き各事業者が抱える課題に対応する事が必要と考える。更に、専門性の高い事業については弁護士や税理士などの専門家派遣制度を活用して対応する。地域活性化事業については、新たに「ものづくり優良企業賞応募企業の発掘・支援事業」、「雇用・労働啓発セミナー事業」、「工業振興月間事業」を加え、ブランド戦略構築などにより地域製造業の製品力を高めると共に、広域連携による商談会や大規模展示会の開催を通して売上増進を図っていく。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 東大阪商工会議所

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
経営指導員が管内中小事業者へ、個々が持つ経営課題に対して支援を行った。カルテ全体では「1000件」にのぼり、販路開拓支援（296件）が最も多い、次いで金融支援が経営指導型・紹介型合わせて291件・労務支援が223件となり、事業継続に向けた支援を行った。						
【販路支援】 N社は、自社ブランドでアウトドア用のクーラーボックスを企画販売している。多機能であるため、1つのボックスで複数のアイテムを分けて保存ができる、釣り関連で人気がある。昨今のアウトドアブームにより、キャンパー向けにも広くPRして販売増加に繋げる。そこで、ファミリー層で賑わう大型商業施設の即売会事業への参加に繋げた。自社商品を実際に見てもらいチラシにて広くPRでき、今後の手ごたえと課題を見つけることができた支援である。						
【金融支援】 M社は、飲食店を経営している。8年前より同社を資金調達などで経営指導し、当時は多店舗(京都・奈良で2店舗)運営の事業拡大に出るも、経営が安定しないまま府外店舗を閉鎖。その後、感染症による客足が減るなど大変厳しい状況下であったが、国や府・市からの支援金・協力金等と資金調達により、経営を維持することができた。コロナ禍、経営者より弁当宅配の新規事業の計画について相談を受けるも、事業計画が達成できない等を理由に断念させた。その相談を受けた1年後、介護施設の食堂を委託運営する話があり、受託することに成功。結果、現在7施設の食堂を任せている。売上は、相談を受けた8年前より2倍超の増加に繋がった。今回、新たに2つの介護施設の食堂の契約がまとまり、食材仕入れなど運転資金の調達が必要と相談を受け、マル経融資にて資金調達を行った。その結果、資金繰りの安定化に繋がった。						
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	930	1,000	107.5%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	25	30	120.0%	5	
金融支援（紹介型）	支援数	30	50	166.7%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	248	241	97.2%	5	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	20	13	65.0%	3	
資金繰り計画作成支援	事業所	5	4	80.0%	4	
記帳支援	事業所	29	42	144.8%	5	
労務支援	支援数	290	223	76.9%	4	
人材育成計画作成支援	事業所	50	32	64.0%	3	
マーケティング力向上支援	事業所	3	0	0.0%	-	
販路開拓支援	支援数	290	296	102.1%	5	
事業計画作成支援	支援数	75	54	72.0%	3	
創業支援	事業所	10	12	120.0%	5	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	-	-	
コスト削減計画作成支援	事業所	5	42	840.0%	5	
財務分析支援	事業所	2	0	0.0%	1	
5S支援	事業所	10	18	180.0%	5	
IT化支援	事業所	3	16	533.3%	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	1	1	100.0%	5	
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	930	998	107.3%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
法務相談が最も多く、内容も、無料の求人・広告サイトにおける有料移行への切り替えトラブルをはじめ、受発注や各種契約トラブルなど多岐に渡っていた。労務相談では、従業員雇用やそれに関する助成金、賃金規定などに関する相談があった。また、他の相談では、法人成りをはじめ商標登録などの相談が多かった。専門家による高度な相談支援については、相談に対する明確な対処方法や指導を実施し、相談者がその対応を図る事で、課題解決に繋がっている。						
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	12	33	275.0%	5
税務相談	継続	相談件数	3	0	0.0%	1
金融相談	継続	相談件数	0	0	-	-
労務相談	継続	相談件数	12	21	175.0%	5
その他相談	継続	相談件数	13	20	153.8%	5

4. 地域活性化事業

東大阪商工会議所

III 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
人材確保事業については、「若者と中小企業との交流事業」を取り入れ、参加企業数・参加者数とも多く、好評であった。										
製造事業社支援については、「テクノメッセ東大阪事業」で過去最多の101社・団体が出展。会期中の来場者についても、DMやWEB広告、出展企業より取引先等へ広報周知の強化を図り、増加し、新たな販路拡大の機会を提供することができた。										
商業者支援については、「商い賑わい祭り事業」で、商店街のイベントや魅力を掲載したチラシを作成し、新聞折込により市域住民に広くPRしたことで、市域商店街の活性化につながった。また、関西万博に向けた「大阪・関西万博へ向けた大阪代表商品販売促進事業」や「ものづくり中小企業の強みPR支援事業」等で機運醸成を図った。										
この他、大阪東部地区5商工会議所が連携して実施した「売りメッセ取引商談会in東大阪事業」では、参加企業数の目標値は下回ったものの、バイヤーからの情報で商品の改良点など気づきが持てたなど満足率は比較的高かった。また、「BCP・BCMの普及促進事業」では、大規模地震等の自然災害を想定した簡易版BCP策定を実施した他、「事業承継の支援事業」では、松原商工会議所と連携し事業承継に関するセミナーを各市域で実施することで事業承継に関する取り組みを促進した。										

(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	
	広域連携ビジネスマッチング事業	30	27	90.0%	96.3	商談成立数	4	1	25.0%	4
	テクノメッセ東大阪事業	100	91	91.0%	91.2	引き合い件数	5500	6206	112.8%	5
	商い賑わい祭り事業	32	30	93.8%	90	売上向上したと回答した商店街の割合	70	80	114.3%	5
	インターネット・ショッピング支援事業	110	103	93.6%	30.1	受入実施企業数	20	9	45.0%	3
○	中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業	50	36	72.0%	88.6	新規採用する企業数	3	3	100.0%	4
○	求人・求職マッチング事業	190	202	106.3%	82.5	今後選考を行うにあたり「参考になった」と感じた割合	70	95.7	136.7%	5
○	BCP・BCMの普及促進事業	22	19	86.4%	100	簡易版BCP「これだけは!」シート等のBCP作成企業数	20	17	85.0%	5
○	ものづくり支援拠点(MOBIO)連携推進事業	270	1,172	434.1%	98.9	引合い斡旋件数	500	1172	234.4%	5
○	経営革新の支援事業	30	25	83.3%	96	経営革新計画承認に向けた取組割合	10	36	360.0%	5
○	人材ニーズ対応支援事業	25	22	88.0%	95.5	(公財)大阪産業局との連携により人材を確保をはじめとした人材戦略に取り組む企業数	5	4	80.0%	5
○	技術専門校を活用した中小企業従業員等の技術向上事業	30	27.5	91.7%	100	受講したセミナーやワークショップで得た基礎知識が製造現場で活用できると感じた事業所数	10	21	210.0%	5
○	インボイス制度・電子帳簿保存法解説セミナー	30	24	80.0%	100	インボイス制度・電子帳簿保存法に対する理解を深められた割合	70	100	142.9%	4
○	新事業展開ティクオフ支援事業	50	41.5	83.0%	95	事業再構築するための事業計画を作成するために必要な知識を理解できたと感じた事業所数	40	41	102.5%	5
○	ブランド戦略構築支援事業	120	95	79.2%	97.8	講義を受けてブランディングに取り組むと回答した企業の割合	70	97.8	139.7%	4
○	中小企業のためのダイバーシティ推進支援事業	80	42.5	53.1%	95.1	外国人留学生の採用を検討する企業数	5	3	60.0%	3
○	中小企業の脱炭素経営支援事業	50	21	42.0%	100	今後、脱炭素経営への取り組みに繋げる企業の割合	70	40	57.1%	2
○	デジタル人材育成支援事業	95	95.0	100.0%	95.4	講義を受けてDX・IT化に取り組むと回答した割合	70	100	142.9%	5
○	大阪・関西万博へ向けた大阪代表商品販売促進支援事業	40	28	70.0%	88.5	アンケートで大阪代表商品としてPR、売上増、地域での認知度やにぎわい創出につながったと回答した割合	70	87.5	125.0%	4
○	ものづくり中小企業の強みPR支援事業	10	6	60.0%	16.7	大阪・関西万博開催に向けて、前向きな取り組みを検討する企業の割合	70	83.3	119.0%	4
○	万博関連事業受注者登録システム登録促進事業	30	27.5	91.7%	96.5	万博関連事業受注者登録システムに登録した事業者の割合	80	30.7	38.4%	4
○	大阪・関西万博へ向けた機運醸成事業	40	86.5	216.3%	95.2	大阪・関西万博開催に向けて、前向きな取り組みを検討する企業の割合	70	22.6	32.3%	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	
○	技能検定の活用促進事業	25	25.5	102.0%	100	技能検定の活用への取組みを検討する企業割合	100	81.5	81.5%	4
○	事業承継の支援事業	40	35	87.5%	91.4	事業承継に向けた意欲が向上した事業所の割合	70	82.4	117.7%	4
	売りメッセ取引商談会in東大阪	139	112.5	80.9%	92.8	商談件数	380	344	90.5%	4

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

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

東大阪商工会議所

事業名	広域連携ビジネスマッチング事業							
想定する実施期間	2008 年度～ 年度まで ※複数年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)	市域製造業と他都市の製造業が主要な地域の企業とが商談・交流をすることにより、受発注の販路開拓・共同開発や情報交換に繋げ市域内企業の活性化を図る。また、府外の商工会議所等との連携により、事業規模の拡大に繋げ相乗効果を図り、取引マッチングの獲得を目指す。							
支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 5,564社 *令和3年経済センサス活動調査結果より							
事業の概要	開催日：2024年10月9日 場所：東京流通センター 第一展示場 内容：「全国ものづくり受発注商談会」 参加企業数：受注企業5社（全体 受注企業149社、発注企業54社） 商談件数：13件（全体 395件）							
	開催日：2024年12月4日・5日 場所：東京ビッグサイト 東1ホール 内容：「全国ものづくり受発注商談会」 参加企業数：受注企業5社（全体 受注企業190社、発注企業43社） 商談件数：14件（全体 336件）							
実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日：2025年3月7日 場所：東京都大田区産業プラザPiO 内容：「全国ものづくり受発注商談会」 参加企業数：受注企業4社、発注企業1社（全体 受注企業155社、発注企業42社） 商談件数：21件（全体 320件）							
	開催日：2024年12月4日・5日 場所：東京ビッグサイト 東1ホール 内容：「東京ビジネスチャンスEXPO」 出展者数：5社（全体 280社・団体） 商談件数：145件							
	開催日：2024年9月9日～10月31日 場所：オンライン 内容：「ふくいビジネス商談会」 参加企業数：7社（全体 321社） 商談件数：14件							
	<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
	①府施策連携							
	②広域連携							
	③市町村連携							
	④相談相乗	DMチラシによるPRのほか、各経営指導員が相談で得た情報を共有し、新規取引先企業を探したい事業所にイベントの詳細を提供している。						
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	27.0	支援実績率	90.0%	満足率	96.3%

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)	<p>東京商工会議所が中心となり全国53商工会議所が共催する「全国ものづくり受発注商談会」は10月と12月と3月に開催し合計15社が参加、また12月に行われた「東京ビジネスチャンスEXPO」では全国18商工会議所が参加し、本市内企業からは5社が参加した。9月には福井商工会議所が中心となり、北陸・関東・中部・関西の商工会議所が参加する「ふくいビジネス商談会」が開催され7社の参加となった。</p> <p>個別商談や名刺交換を行い、商談成約に繋がった回答は1件に留まつたものの、今後も商談先に対して営業を続けると言う企業があり、出会ったきっかけを一度の出会いだけでは終わらせないという参加者の声が聞けた。</p>					
		代表指標	商談成立数				
		数値目標	4社	実績数値	1社	目標達成度	25.0%
	成果の代表事例	<p>A社 東京の商談会で、少額ながら商談成立となった。今後取引次第では受注が増加する可能性があると回答があった。引き続き、自社のサービスを提供することで取引に繋げたい。</p> <p>B社 商談会を終え商談成立とはならなかったが、今後の取引としては互いに興味深い事業内容であった為、引き続き営業と情報交換を行い、取引に繋げたい。</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)	商談会の案内はDMチラシを発送してPRをしているが、近年参加者数は伸びなかった。2024年度は、製造業の担当者と接する機会が多くあったため、事業PRを行ったところ、エントリーされるなど一定の手ごたえが持てた年であった。引き続き、事業案内において同事業の特徴などPRを続けたい。					

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

東大阪商工会議所

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

東大阪商工会議所

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

東大阪商工会議所

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

東大阪商工会議所

事業名	中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業																			
想定する実施期間	2019 年度～ 年度まで ※複数年段階的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)	労働力人口減少の局面にあって、中小企業・小規模事業者にとって新たな人材確保が喫緊の課題となっている。そのような中、女性をはじめ多様な人材が活躍できる環境を整えることが中小企業等の事業継続・発展に必要となっている。 そこで、中小企業等が女性人材等の積極的な活用を検討できるよう成功事例を紹介するなど、ダイバーシティ推進に向けた事業を展開する。																			
支援する対象 (業種・事業所数等)	府下全業種の事業所を対象 事業所数384,332社 ※令和3年経済センサス活動調査結果より																			
事業の概要	<p>事業①シニア＆マザー雇用促進活性化事業セミナー 開催日：2025年3月27日 場 所：東大阪商工会議所 テーマ：女性が輝く！職場作りのヒント 内 容：【ファシリテーター】 テーマ：「女性版骨太の方針2024」～日本の女性が企業に求めていること～ 講 師：大阪市立男女共同参画センタークレオ大阪中央 【事例発表】 ①テーマ：女性がイキイキと働ける環境づくりを応援 講 師：Animo(株) 担当者 ②テーマ：女性視点で考える製造現場での働き方 講 師：ノースヒルズ溶接工業(株) 担当者 【施策紹介】 ①(独)高齢・障害・求職者雇用支援機構 大阪支部 ②OSAKAしごとフィールド 中小企業人材支援センター 参加者：20社22名（対象企業17社18名）</p> <p>事業②女性向け合同企業説明会 開催日：2024年12月4日 場 所：東大阪商工会議所 出展企業：19社 参加者：78名 面談数：110件</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>大阪府商工労働部就業促進課女性就業推進グループと連携して実施する。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>市より事業実施に係る補助金の交付あり。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>							①府施策連携	大阪府商工労働部就業促進課女性就業推進グループと連携して実施する。	②広域連携		③市町村連携	市より事業実施に係る補助金の交付あり。	④相談相乗						
①府施策連携	大阪府商工労働部就業促進課女性就業推進グループと連携して実施する。																			
②広域連携																				
③市町村連携	市より事業実施に係る補助金の交付あり。																			
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)	50.0	総支援企業数(実績)	36.0	支援実績率	72.0%	満足率	88.6%											
	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)	<p>(目標設定) 事業①：シニア＆マザー雇用促進活性化事業セミナー 30社 事業②：女性向け合同企業説明会 20社</p> <p>(実 績) 事業①：シニア＆マザー雇用促進活性化事業セミナー 17社18名 事業②：女性向け合同企業説明会 19社 (3社の企業が採用でき、人手不足解消に繋がった)</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="5">新規採用する企業数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>3社</td> <td>実績数値</td> <td>3社</td> <td>目標達成度</td> <td>100.0%</td> </tr> </table>							代表指標	新規採用する企業数					数値目標	3社	実績数値	3社	目標達成度	100.0%
代表指標	新規採用する企業数																			
数値目標	3社	実績数値	3社	目標達成度	100.0%															
	成果の代表事例	女性向け合同説明会において、E社では当日13名の求職者がブースを訪問し、後日5人が面接に訪れ、3名の採用に繋がった。																		
	その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	78	目標達成度	78.0%	女性向け合説における参加者数												

実施結果	<p>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>	<p>【シニア＆マザー雇用促進活性化事業セミナー】 参加企業は目標には届かなかったが、参加企業からの満足率は100%と高評価であった。次年度については参加者数を増やすために広報周知強化を図る。</p> <p>【女性向け合同企業説明会】 女性向け合同企業説明会においては、参加求職者の人数が昨年よりは多いが目標には届かなかった。次年度については、参加求職者の人数を増やすため広報周知強化を図る。</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。

東大阪商工会議所

事業名	求人・求職マッチング事業	
想定する実施期間	2008 年度～ 年度まで ※複数年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	<p>事業の目的（現状や課題をどのような状態にしたいか） 少子高齢化に伴う労働力人口の減少等、中小企業を取り巻く雇用環境は厳しい状況にある。若手人材を求める企業と働く意欲のある若手人材を結び付けるため、大学との情報交換会や求人サイトの運営による雇用機会の創出や、中高卒の新規学卒者を雇用するための説明会による情報収集の場を提供することで人手不足の解消を図る。</p> <p>支援する対象（業種・事業所数等） 市内事業所 24,408社 ※令和3年経済センサス活動調査より</p> <p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p> <p>事業①：新規学卒者求人説明会 開催日：2024年5月21日 場所：東大阪商工会議所 内容：1) 学卒求人の書き方・受理確認について 2) 公正な採用選考について 講師：布施公共職業安定所 参加企業：24社28名（対象企業23社27名）</p> <p>事業②：大学キャリアセンターとの情報交換会 開催日：【1回目】2024年9月18日 【2回目】2025年2月7日 場所：【1回目】東大阪商工会議所 【2回目】東大阪商工会議所 内容：【1回目】 第一部 ①「最近の就職活動の動向について」 (株)アクセスネクステージ ②参加大学の紹介 第二部 グループ別名刺交換及び情報交換会 【2回目】 第一部 グループ別名刺交換及び情報交換会 第二部 個別相談会 参加大学：【1回目】12大学12名 【2回目】12大学13名 参加企業：【1回目】42社42名（対象企業40社40名） 【2回目】41社47名（対象企業40社40名）</p> <p>事業③：就職プラザ 開催期間：2024年4月～2025年2月(3月は更新期間) 内容：新卒、第2新卒、中途、外国人留学生等を対象に東大阪市域の求人情報を掲載する新規学卒者向け求人情報サイト 参加企業：76社(アクセス数：734件 期間：2024年12月～2025年2月末)</p> <p>事業④：中小企業と若者との交流事業 開催日：【1回目】2024年11月27日 【2回目】2025年1月10日 【3回目】2025年1月16日 【4回目】2025年2月25日 場所：【1回目】大阪商業大学 【2回目】大阪経済法科大学 【3回目】近畿大学 【4回目】エール学園ICT校 内容：1) 中小企業の魅力と働くメリットについて 2) 企業PR 3) グループディスカッション 参加企業：【1回目】5社 【2回目】4社 【3回目】4社 【4回目】8社 参加学生：【1回目】27名 【2回目】24名 【3回目】60名 【4回目】90名</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 大阪府の地域労働ネットワーク事業の一環として、大阪府商工労働部雇用推進室労働環境課と連携し、若者や中高年齢者などの求職者にPR等を行った。また参加企業に対し府広報物の配布や府施策事業の利用を推進した。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携 市より事業への補助金を交付</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)	190社	総支援企業数(実績)	202社	支援実績率	106.3%	満足率	82.5%		
	(目標設定) 事業①：新規学卒者求人説明会 20社 事業②：大学キャリアセンターと企業採用担当者との情報交換会 80社 事業③：就職プラザ 70社 事業④：中小企業と若者との交流事業 20社										
	(実績) 事業①：新規学卒者求人説明会 25社 事業②：大学キャリアセンターと企業採用担当者との情報交換会 80社 事業③：就職プラザ 76社 事業④：中小企業と若者との交流事業 21社										
	代表指標	今後選考を行うにあたり「参考になった」と感じた割合									
	数値目標	70.0%	実績数値	95.7%	目標達成度	136.7%					
	成果の代表事例	E社から就職プラザを通じて、面接の申し込みがあり、採用に繋がったとの回答があった									
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)	200	目標値(実績)	201	目標達成度	100.5%				
		交流会参加者数									
		<p>【新規学卒者求人説明会】 参加企業数は目標を超えており、満足度も82.6%と高評価であったので、次年度も引き続き進めたい。 <p>【大学就職部と企業採用担当者との情報交換会】 今年度から年2回開催となった。各回定員を超える申し込みがあり、満足度も高評価であった。一方で、参加大学が毎回同じ大学が多いとの意見もあったので、次年度は新規大学の参加に向けて募集を進めていく。 <p>【就職プラザ】 求職者に採用企業の魅力をより知らせる目的でHPのリニューアルを行った。実際に採用に繋がったとの声もあったので、引き続きハローワーク布施・東大阪市と連携し広報を進めていく。 <p>【中小企業と若者との交流事業】 今年度からの新規事業であったが、参加企業数は目標を超え、満足度も85.7%と高評価であった。次年度も引き続き、各大学と連携し事業を進めていく。</p> </p></p></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)	20社	支援企業数(実績)	25社	支援実績率	125.0%	満足率	82.6%	
	参加企業数は目標を超えており、満足度も高かったことから目標は達成できたと考える。									
	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）	指標	今後選考を行うにあたり「参考になった」と感じた割合							
	数値目標	70.0%	実績数値	95.7%	目標達成度	136.7%				
実績／達成度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				
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	80社	支援企業数(実績)	80社	支援実績率	100.0%	満足率	96.3%	
	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）	指標	参加企業数は目標を超えており、満足度も高かったことから目標は達成できたと考える。							
実績／達成度③	その他目標値の実績	新規採用件数								
		数値目標	4件	実績数値	3件	目標達成度	75.0%			
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	70社	支援企業数(実績)	76社	支援実績率	108.6%	満足率	67.1%	
	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）	指標	登録企業数は目標を超えたが、満足度は低い結果となった。HPのリニューアルも完成したので、広報を強化し求職者に対する訴求力を高める。							
	数値目標	20	実績数値	6	目標達成度	30.0%				
	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 商工会等支援事業実績報告書

東大阪商工会議所

事業名	BCP・BCMの普及促進事業																		
想定する実施期間	2012 年度～ 年度まで ※複数年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)	昨今の異常気象や感染症の拡大、将来的に起こる可能性が高いとされる大地震等への備えとして中小企業においてもBCP策定が必要となっている。しかし、実際にBCPの策定やBCMに取り組む企業は、未だ多いとはいえないことから、その必要性を周知すると共に、施策普及などによりBCP策定を後押しする。																		
支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業所 29, 427社 ※R3年経済センサス活動調査結果より																		
事業の概要	<p>事業①：BCP（事業継続計画）策定セミナー 開催日：2024年 6月4日 場 所：東大阪商工会議所 講 師：ミネルヴァベリタス株式会社 代表取締役 内 容：第1部 BCP（事業継続計画）とは？ 第2部 BCP（事業継続計画）の策定 （大阪府「超簡易版BCP『これだけは！』シート（主に自然災害対策版）」を用いて、シートに記入しながら学んでいただきます。） 第3部 質疑応答 個別相談</p> <p>参加者数：19社 21名（対象企業18社18名）</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>(a)府施策連携商-14 大阪府中小企業支援室経営支援課経営支援グループと連携し、専門家によるセミナーを開催することでBCPの普及啓発を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>東大阪市都市魅力産業スポーツ部産業総務課と連携し、「中小企業だより5月号」にBCP策定セミナーの案内を掲載し、周知を図った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>							①府施策連携	(a)府施策連携商-14 大阪府中小企業支援室経営支援課経営支援グループと連携し、専門家によるセミナーを開催することでBCPの普及啓発を行った。	②広域連携		③市町村連携	東大阪市都市魅力産業スポーツ部産業総務課と連携し、「中小企業だより5月号」にBCP策定セミナーの案内を掲載し、周知を図った。	④相談相乗					
①府施策連携	(a)府施策連携商-14 大阪府中小企業支援室経営支援課経営支援グループと連携し、専門家によるセミナーを開催することでBCPの普及啓発を行った。																		
②広域連携																			
③市町村連携	東大阪市都市魅力産業スポーツ部産業総務課と連携し、「中小企業だより5月号」にBCP策定セミナーの案内を掲載し、周知を図った。																		
④相談相乗																			
事業に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	22.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	86.4%	満足率	100.0%											
事業全体の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>上記セミナーを実施したところ、参加企業の満足度については、参加者全員が「満足」または「やや満足」と回答していただき好評であった。要因としては、昨今の能登半島沖地震や大型台風の頻発、サイバー攻撃のニュース等を受け経営者のBCPへの関心が増えていることに加え、発生が予想される南海トラフ巨大地震等の災害リスクを交えた説明と2025年の大阪万博開催時に予想される物流規制などの説明があり、BCP策定の必要性が具体的にイメージしやすかったことが挙げられる。また、今後のBCPの策定については「すぐにでも取り組みたい」が61.9%、「検討した上で取り組みたい」が19.0%となっており、参加した事業所にBCP策定を促すことが出来た。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="4">簡易版BCP「これだけは！」シート等のBCP作成企業数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>20</td> <td>実績数値</td> <td>17.0%</td> <td>目標達成度</td> <td>85.0%</td> </tr> </table>							代表指標	簡易版BCP「これだけは！」シート等のBCP作成企業数				数値目標	20	実績数値	17.0%	目標達成度	85.0%
代表指標	簡易版BCP「これだけは！」シート等のBCP作成企業数																		
数値目標	20	実績数値	17.0%	目標達成度	85.0%														
	成果の代表事例	<p>参加者アンケートによるとBCPの概要や策定方法、支援策の情報を得たことでBCP策定を「すぐにでも取り組みたい」「検討した上で取り組みたい」と回答した企業が80.9%であった。セミナー参加者の内、介護事業所において、より詳細なBCPを策定したいとの要望があったことから、大阪府商工会連合会と連携し、ミネルヴァベリタス株式会社の担当者と同行訪問することで、BCP策定に至った。</p>																	
	その他目標値の実績	目標値(計画)	2	目標値(実績)	2	目標達成度	100.0%	セミナー参加者等でもっと詳しいBCPを策定希望される事業所のBCP策定支援											

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)	参加企業数について、18社と目標に対し2社届かなかったが昨年度と比較しても大幅に増加した。また参加者アンケートからも分かるようにセミナーの満足度も高く、今後のBCP策定について多くの企業に理解をいただいた。次年度についても今年度と同様、日常の経営指導においてBCPの課題がある事業所やBCPアンケートにおいてBCPセミナーに関心があると回答した事業所を中心に募集を図る
	実施結果	実施結果

【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。

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

東大阪商工会議所

事業名	経営革新の支援事業																		
想定する実施期間	2008 年度～ 年度まで ※複数年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)	経営革新に取り組んでいる、これから申請しようと考えているが何から始めたらよいのかわからない前向きな中小企業を掘り起こし、中小企業等経営強化法に基づく経営革新計画の承認取得を支援する。また、承認企業の事業計画作成、計画実施をサポートすることにより、地域産業の牽引役となる成功企業を輩出する。																		
支援する対象 (業種・事業所数等)	市内製造業者 5,564社 令和3年度経済センサス活動調査結果より																		
事業の概要	<p>開催日：2024年8月2日 場所：東大阪商工会議所 テーマ：「激動の時代に勝つ 幹部人材育成の経営戦略とは」～会社には大きな利益が眠っている～ 講師：(株)ユーマスプレーン 担当者 参加者：9社10名 内容：①会社存続の為の変化対応力強化策 ②大谷翔平を育てた花巻東高校人材育成の秘訣とは ③経営革新の実践手法、強い会社の条件 ④経営革新計画の承認制度等について(大阪府担当者)</p> <p>開催日：2025年2月12日 場所：東大阪商工会議所 テーマ：「強い会社の「すごい」共通点とは！！」 講師：(株)ユーマスプレーン 担当者 参加者：16社21名 内容：①自社を強い会社にするための原則とは ②戦略的な中期経営計画の作り方 ③戦略的な中期経営計画の推進事例 ④経営革新計画の承認制度等について(大阪府担当者)</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>大阪府経営支援課経営革新グループと連携しセミナー内容及び経営革新計画の取得を支援する為の概要から取得に係る手順、取得後の支援施策等について協力を得ながら、承認企業発掘促進に努める。</td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td></td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td></td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td></td></tr> </table>							①府施策連携	大阪府経営支援課経営革新グループと連携しセミナー内容及び経営革新計画の取得を支援する為の概要から取得に係る手順、取得後の支援施策等について協力を得ながら、承認企業発掘促進に努める。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗					
①府施策連携	大阪府経営支援課経営革新グループと連携しセミナー内容及び経営革新計画の取得を支援する為の概要から取得に係る手順、取得後の支援施策等について協力を得ながら、承認企業発掘促進に努める。																		
②広域連携																			
③市町村連携																			
④相談相乗																			
実施時期・具体的な内容及び事業手法																			
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	25.0	支援実績率	83.3%	満足率	96.0%										
	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>8月・2月と2回にわたり経営革新セミナーを開催し、経営者・役員のみならず従業員の方まで受講され、受講者のアンケート満足度は非常に高かった。「当たり前の徹底、楽しんで取組む、このワードがとても刺さりました。引き続き当たり前を徹底したい。」「トップが本気で諦めず、徹底していく気持ちを持ち続け、希望を持ってやっていきたい」といった前向きな回答が得られた。</p> <p>講演では、幹部人材を育成し、会社を発展させていくための中期経営計画の立て方や強い会社にするため社長と社員両方の意識改革が必要であるとの説明があった。「目標設定の大切さを学びました」等の前向きな意見が多くあり、9社から推進したい意向を示され、経営革新計画承認に対する意識を高めることができた。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td><td colspan="4">経営革新計画承認にむけた取組割合</td></tr> <tr> <td>数値目標</td><td>10%</td><td>実績数値</td><td>36%</td><td>目標達成度</td><td>360.0%</td></tr> </table>							代表指標	経営革新計画承認にむけた取組割合				数値目標	10%	実績数値	36%	目標達成度	360.0%
代表指標	経営革新計画承認にむけた取組割合																		
数値目標	10%	実績数値	36%	目標達成度	360.0%														
	成果の代表事例	<p>受講企業のK社からは、経営革新計画の策定に向け「計画を立てる際に参考にしたい」との前向きな回答があった。</p> <p>その他にも参加者アンケートより「社内で他メンバーへ展開させていきたい」「自社の営業力強化に努めたい」などの回答があった。</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）	支援企業数は目標数値まであと一歩であったが、参加者アンケートでは「満足・おおむね満足」の合計で96%近くであり、自社の経営革新についての知識が深まり今後の意識改革に繋がったものと分析する。
------	--	--

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

東大阪商工会議所

事業名	人材ニーズ対応支援事業							
想定する実施期間	2020 年度～ 年度まで ※複数年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)	新型コロナウイルス感染拡大は終息を迎えたが、管内事業所においては原材料、人件費などの物価高騰により大きな影響を受けている。一方で生産年齢人口の減少に伴う人材不足が恒常化している。また、働き方改革により業務の効率化を図るため業務形態の変更などを喫緊に進める必要性に迫られている。しかしながら、管内事業所においてはそのような活動を進める上での人材を確保しておらず進められないのが現状である。そこで（公財）大阪産業局と連携し、管内事業所が抱える課題を抽出しその解決策の提示、各種支援機関へマッチングするなどにより管内事業者等労働環境の改善を図り、各事業所の発展に更に寄与していく。							
支援する対象 (業種・事業所数等)	府内製造業者38,943社を対象とする。 *令和3年経済センサス活動調査より							
事業の概要	<p>事業①中小企業の人材確保セミナーの実施 開催日：2024年8月8日 場 所：東大阪商工会議所 内 容：(1)基調講演 　　テーマ 共感採用～中小企業の採用戦略～ 　　講 師 （公財）大阪産業局 HR戦略部コーディネーター 担当者 (2)施策説明・事例紹介 　　テーマ 人材確保に繋がる「人材採用コンシェルジュ事業」の活用方法・事例紹介 　　講 師 （公財）大阪産業局 HR戦略部コーディネーター 担当者 参加者数：24社24名（対象企業22社22名）</p> <p>事業②人材確保に関するハンズオン支援 実施時期：2024年8月以降随時 実施方法：個別会社訪問による 内 容：・人材不足等に関する個別相談の掘起し 　　・主に「中小企業のための人材採用コンシェルジュ」を活用したマッチングなど 個社支援の実施 4社 A社：不足していた事務職の人材が本セミナーの受講により事務職の正社員採用からパート採用にシフトしたこと、速やかな雇用確保ができた。また、加えて現場社員を雇用するため産業局アドバイザーより支援できるメニューを提案され活用された。また、自社のHP（リクルートページ）の構成や記載（箇条書き）方法等を支援された。</p> <p>K社：定年退職により現場オペレーターが不足し、営業部門においても1名の補充採用を希望している。解決のため支援メニューの提案として、インターネットより紙媒体の活用を提案した。また、大阪産業局と提携している30社の人材紹介パートナーを活用した情報収集の支援を行った。</p> <p>U社：新たな事務システムを導入したためパソコン操作に長けた人材を確保についてハローワークへ提出している求人票データの記載内容に課題があると判断し大阪産業局にて開催される講座を紹介し参加したのちに開催される個別面談会にて求人票の記載内容のチェックとアドバイスを支援した</p> <p>N社：中長期計画に伴い現場オペレーターの人材確保を希望を受け求人票のブラッシュアップ、人材育成や事業計画作成、人事評価制度の作成の支援をした。</p> <p>上記4社の相談に対して、（公財）大阪産業局の採用戦略アドバイザーと本所経営指導員が帯同訪問し課題解決を図った。</p>							
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
	①府施策連携	府施策連携①番 管内事業者の事業継続のための中核人材や今後中核を担う人材など各事業者が求める人材確保に向けた支援を通じ、（公財）大阪産業局と連携し、管内事業者等の人材確保支援を行う。また、セミナーの講師選定など事業企画の段階から（公財）大阪産業局と連携し実施した。						
	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)	25.0	総支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	88.0%	満足率	95.5%

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)	開催したセミナーにおいては、参加申込26社（内、2社は公的機関1社と県外1社、大手企業1社）あったが、当日欠席2社発生により参加者は24社24名（内、2社は公的機関1社と大手企業1社）と目標を達成した。参加者アンケートによる満足度については満足と回答した企業が9割を超えており、一定の成果はあったと思われる。また、個社支援について希望された4社に対して実施したところ、新たな人材確保の支援ができた。					
		代表指標	(公財)大阪産業局との連携により人材をはじめとした人材戦略に取り組む企業数				
	数値目標	5社	実績数値	4社	目標達成度	80.0%	
	成果の代表事例	個社支援企業4社の内、現在も（公財）大阪産業局の採用戦略アドバイザーと本所経営指導員が継続して支援しており、内1社がセミナー受講によりパート1名を採用された。また、他社においては2025年度には採用が決まる可能性がある。					
実施結果	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
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、セミナーの参加申込み企業数が計画時の参加数を上回る結果となった。但し、当日仕事の都合等で急遽参加申込いただいた企業の中から2社の欠席があった。次年度においても様々な状況下不測の事態も考慮し、リアル開催だけでなく、オンラインでの開催も視野に入れて、その時々の状況に合わせた実施方法を検討する必要がある。					

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	90.0%	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、支援企業数は目標値を超えており、参加者アンケートの満足度も満足と回答した企業が9割を超えて好評を得た。潜在的なニーズも高く、参加者にとっては（公財）大阪産業局の支援メニューの情報を得たことで今後の人材確保に向けた活動がしやすくなった。							
	指標	人材戦略支援メニューの活用を検討する企業数							
	数値目標	10	実績数値	11	目標達成度	110.0%			
実績／達成度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			
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)	4.0	支援実績率	80.0%	満足率	100.0%	
目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	今回、個社支援については当初の目標である5社には1社足らない結果であったが満足度の高い支援ができた。また、年度内での新規雇用確保（パート1名）に繋がったケースもあった。現在も継続して支援しており来年度にも新規での雇用確保が期待できる。								
指標	（公財）大阪産業局との連携により人材を確保をはじめとした人材戦略に取り組む企業数								
数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%				
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

東大阪商工会議所

事業名	技術専門校を活用した中小企業従業員等の技術向上事業							
想定する実施期間	2009 年度～ 年度まで ※複数年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	<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>企業において人材育成は重要度を増す一方、従業員に対し技術教育が行き届かず、製造現場における生産性の向上を阻害する一因となっている。本事業は東大阪高等職業技術専門校の設備を活用し、若手従業員を早期に育てる為の基礎知識及び、機械CADの図面の描き方などの個別技術を習得することにより企業全体の技術力等の向上を目指す。</p> <p>支援する対象（業種・事業所数等）</p> <p>府下製造事業者38,943社を対象とする。 *2021年経済センサス活動調査より</p>							
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>事業①：製造現場ではたらく若手従業員の早期戦力化セミナー</p> <p>開催日：2024年7月18日・19日</p> <p>場 所：大阪府立東大阪高等職業技術専門校</p> <p>内 容：製造現場の仕事 ⇒ モノ・お金の流れ、4M（人・材料・設備・方法）とQCD（品質・コスト・納期）</p> <p>職場の安全 ⇒ 安全対策・ヒューマンエラー防止・安全活動</p> <p>品質管理 ⇒ 製造業における品質管理・SQC、TQCの概要・QCの7つの道具</p> <p>生産管理 ⇒ 7つのムダ</p> <p>参加者：13社 25名</p> <p>事業②：機械CAD入門セミナー</p> <p>開催日：2024年10月5日・19日・26日</p> <p>場 所：大阪府立東大阪高等職業技術専門校</p> <p>内 容：【1日目】 CADの概要、作図基本機能及び補助機能（線、円、長方形、OSNAPなど）について 基本編集機能（移動、複写、オフセット、トリムなど）について、寸法・文字記入について</p> <p>【2日目】 画層機能について、投影図作成、作図機能及び補助機能について（基本操作確認、多角形、構築線、ポリラインなど）</p> <p>【3日目】 画層機能、寸法機能応用について、応用編集機能（基本操作確認、分解、回転、鏡像、配列複写など）について、機械図面作成～印刷（課題：縮尺あり）</p> <p>参加者：11社 12名</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 大阪府立東大阪高等職業技術専門校から講師の派遣、施設の利用を受け、中小企業在職者の技術向上を目指した。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携</p> <p>④相談相乗</p>							
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	27.5	支援実績率	91.7%	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)	<ul style="list-style-type: none"> 「製造現場ではたらく若手従業員の早期戦力化セミナー」 <p>セミナー受講者のアンケートは全員が満足・やや満足と回答し高い評価を得た。新人または入社3年目までの従業員が製造現場で働く上での品質管理や製造現場における仕事の基礎知識を習得するとともに、作業工程の改善前と改善後のリードタイムの平均値を求め、分析する手法等を学ぶ為のワークショップが行われた。参加者からは本セミナーを受講して「とても参考になる話が多く自身の担当する現場で役立てようと思った」「現場で活用できる知識を学ぶことができた」等の好評価が寄せられた。</p> <ul style="list-style-type: none"> 「機械CAD入門セミナー」 <p>セミナー受講者のアンケート満足度は全員が満足・やや満足との高い評価を得た。初心者を対象とした機械図面に関する基礎知識と、図面の描き方や作図法の基礎技能を習得するとともに、最終日は機械図面の作成実習まで行った。参加者からは習得した技術を活用することで「基本から学ぶことができ参考になった」「講師の説明がわかりやすく理解が深められた」等、成果を実感した意見がみられた。</p>						
		代表指標	受講したセミナーやワークショップで得た基礎知識が製造現場で活用できると感じた事業所数					
	成果の代表事例	数値目標	10社	実績数値	21社	目標達成度	210.0%	
		<ul style="list-style-type: none"> ・製造現場ではたらく若手従業員の早期戦力化セミナー：「安全、品質などについてより深く理解でき、今回学んだ改善を現場で実践していこうと思う」といった、直接業務につながる前向きな意見が受講者より示された。 ・機械CAD入門セミナー：「基本から学ぶことができ、参考にし実践する」などのアンケート回答があり、本セミナーが自社において業務効率化につながることが期待される。 						
実施結果	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、「製造現場ではたらく若手従業員の早期戦力化セミナー」について、参加者数は25名と集客でき、社数は16社であった。「機械CAD入門セミナー」に関しては11社12名と前年度と目標には達しなかった。次年度においては、集客するために、例年より広報次期を早めることで、より周知するよう徹底するとともに協力期間にもメルマガやHP掲載等で周知を依頼する。また、両セミナーともに満足度が高いことから本事業を促進していく。						

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

実績／達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	106.7%	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)	社数に関して目標を達成できた結果となり、また、受講者からは、自社で学んだことを活用できるという声もあり満足頂いた結果となった。								
	その他目標値の実績	指標	製造現場での基礎知識を活用できると感じた事業所数							
		数値目標	5	実績数値	13	目標達成度	260.0%			
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	目標値 (計画)		目標値 (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)	社数は定員には達しなかったが、受講者からは、CADについて理解を深めることができた、自社で学んで事を活かしていきたいという声もあり、満足度は高い結果となった。								
	その他目標値の実績	指標	習得した技術を現場で活用できると感じた事業所数							
		数値目標		実績数値		目標達成度				
	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度					

東大阪商工会議所

事業名	新事業展開テイクオフ支援事業														
想定する実施期間	2022 年度～ 年度まで ※複数年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)	令和5年度にはゼロゼロ融資を利用している3割以上の事業者が元本返済の猶予期間を終えた。また、新型コロナウイルス感染症や、原油・物価高騰、円安による調達コスト増は、中小企業の経営に深刻なダメージを与え続けており、人材不足も顕著となっている。こうした状況からも、企業の息切れが本格化することが危惧される為、新事業展開にチャレンジする府内中小企業者の事業計画実行段階の課題を集中的に支援し、事業化を早期に実現することで、中小企業の成長を促進し大阪経済の力強い回復を図る。														
支援する対象 (業種・事業所数等)	府下全業種の事業所を対象 事業所数384, 332社 ※令和3年経済センサス活動調査結果より														
事業の概要	<p>事業① 開催日：2024年5月17日 場所：東大阪商工会議所 テーマ：事業再構築を目指す企業の事業計画書作成支援セミナー 内容：1部 新事業を成功に導く事業計画作成のポイント 2部 新事業展開テイクオフ事業の説明と支援事例の紹介 参加者：17社24名（対象企業15社18名）</p> <p>事業② 開催日：2024年11月20日 場所：東大阪商工会議所 テーマ：事業再構築を目指す企業の事業計画書作成支援セミナー 内容：1部 事業計画書作成のポイント 2部 大阪産業局の施策説明（事例紹介）について 参加者：26社28名（対象企業25社27名）</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td>府施策連携：商工関係No.13 新事業展開テイクオフ支援 事業実施において経営支援課と連携し新事業展開を計画する小規模事業者の事業計画作成支援や成功事例のセミナーを開催し新事業展開の後押しをした。</td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td></td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td></td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td></td></tr> </table>							①府施策連携	府施策連携：商工関係No.13 新事業展開テイクオフ支援 事業実施において経営支援課と連携し新事業展開を計画する小規模事業者の事業計画作成支援や成功事例のセミナーを開催し新事業展開の後押しをした。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	
①府施策連携	府施策連携：商工関係No.13 新事業展開テイクオフ支援 事業実施において経営支援課と連携し新事業展開を計画する小規模事業者の事業計画作成支援や成功事例のセミナーを開催し新事業展開の後押しをした。														
②広域連携															
③市町村連携															
④相談相乗															
事業全体の実績／日	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)	41.5	支援実績率	83.0%	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)	事業計画書作成支援セミナーを開催し、事業所が事業計画書作成のポイントについて理解度を深め、新事業を展開するための準備を進める。事業計画書を作成するにあたって、苦手意識を持つおられる方もいたが、「事業計画」と固く考えないという講師の視点が、参加者にとっても事業計画作成のハードルを一気に下げたように見受けられた。また、事業所の中には、「新事業展開テイクオフ支援事業」に参加したいと計8名の方が意向を示すなど、事業計画書作成に対する意識を高めることができた。													
	代表指標	事業再構築するための事業計画を作成するために必要な知識を理解できたと感じた事業所数													
	数値目標	40	実績数値	41	目標達成度	102.5%									

目標達成度	成果の代表事例	参加者アンケートから事業再構築のための事業計画書作成について理解を深められたかという質問に「理解できた」「少し理解できた」が9割を超えていた。また、参加者の中には、「自分をストーリーにしたサクセスストーリー」という視点で事業計画書作成に望みたいなど非常に前向きな意見も聞くことができた。				
	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)	参加者は2023年度と比較して7社伸びた。事業計画は補助金申請をはじめ融資活用等、様々な場面で必要となる為、本事業の実施は、事業所の付加価値を高めるためにも重要度が高い。次期は、事例紹介などに力を入れるなど、更なる参加者を募りたい。				

【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)	15.5	支援実績率	62.0%	満足率	86.7%
	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）	昨年と比較し参加者が減少するも、事業計画の重要性の再認識や内容について満足して頂いた。							
	指標	事業再構築のための事業計画を作成するために必要な知識を理解できたと感じた事業所数							
	数値目標	20社		実績数値	15社		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)	25.0	支援企業数(実績)	26.0	支援実績率	104.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	参加者も増加し、理解度も非常に高い内容となった。アンケートの中には、実りある内容だった為、もっと長く受講したかったなど前向きな回答が得られた。							
	指標	事業再構築のための事業計画を作成するために必要な知識を理解できたと感じた事業所数							
	数値目標	20社		実績数値	26社		目標達成度	130.0%	
	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

東大阪商工会議所

事業名	ブランド戦略構築支援事業							
想定する実施期間	2023 年度～ 年度まで ※複数年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)	中小企業においてブランディングや自社ブランド立ち上げの企業ニーズは高いが、何から取り組むべきなのか、どのように取り組めば効果が上がるのかが分からず、行動を起こせていない企業は少なくない。そのような企業に対してブランディングの第一歩を踏み出すセミナー・ワークショップを開催する。ブランディングの推進により、価格競争の回避、高付加価値化、リピート購入増加による新規開拓のコスト減、優秀な人材確保などの優位性を高めることで、経営力の向上を目的とする。							
支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業所 24, 408社 ※令和3年 経済センサス活動調査結果より							
事業の概要	<p>中小企業及び新事業展開・ブランド構築等成長を志向するスタートアップ等の自社商品・サービスの開発に寄与するセミナー・ワークショップの実施。</p> <p>事業①：中小企業のブランド戦略構築セミナー～スタートアップ編～ これからブランディングに取り組む又は取り組もうと考える企業に対して、ブランディングの必要性やメリットに関する基礎知識とともにブランディングに成功した企業経営者の実体験を事例発表として紹介し、中小企業のブランド構築を普及啓発した。</p> <p>開催日：2024年6月21日 場 所：東大阪商工会議所 参加者：36社41名（対象企業34社39名） 講 師：(株)doushi 代表取締役/ブランドマネージャー 事例発表：木村石鹼工業(株) 代表取締役</p> <p>事業②：中小企業のブランド戦略基礎セミナー 大企業と異なる中小企業ならではの実践的なブランドづくりと効果について解説した。</p> <p>開催日：2024年7月23日 場 所：東大阪商工会議所 参加者：27社35名（対象企業25社29名） 講 師：(株)doushi 代表取締役/ブランドマネージャー</p> <p>事業③：選ばれる企業になるためのブランディングワークショップ～ブランディングとリブランディング～ これから商品ブランドを立ち上げる、または立ち上げたい企業や既に商品ブランドを立ち上げているが上手くいかない企業を対象に、ブランディングの基礎知識と具体的なブランディングを進めるための手法を学ぶワークショップを行った。</p> <p>開催日：2024年9月3日・13日 場 所：東大阪商工会議所 参加者：19社19名 講 師：(株)doushi 代表取締役/ブランドマネージャー</p> <p>事業④：ブランド力向上セミナー～インターナルブランディング編～ ブランド戦略に関する専門家を招聘し、インターナルブランディングの進め方からその効果まで解説し、中小企業のブランディング成功へと促した。</p> <p>開催日：2024年10月10日 場 所：東大阪商工会議所 参加者：12社14名 講 師：(株)doushi 代表取締役/ブランドマネージャー</p>							
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<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	商-20 デザイン、マーケティング、コンテンツ等の活用による、地域中小企業支援事業 大阪産業局と連携し、専門家相談などのブランディング構築を支援するための支援施策等について協力を得ながら、ブランディングに取り組む企業の掘り起こしを図った。							
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)	120.0	総支援企業数(実績)	95.0	支援実績率	79.2%	満足率	97.8%

事業全体の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	本事業を通して、ブランド構築の普及啓発及び具体的な取り組み方法について習得を促したこと、自社ブランドを立ち上げている企業においては自社ブランドの抱える課題を掘り起こすこと、自社ブランド力の向上を図ることができた。また、今後自社ブランドを立ち上げようと考える企業も多く、それらの企業に対してプランディングのメリットから取り組み方法について学ぶことができ、今後プランディングに取り組む企業が増加することが期待される。					
		代表指標	講義を受けてプランディングに取り組むと回答した企業の割合				
	成果の代表事例	数値目標	70%	実績数値	97.8%	目標達成度	139.7%
		化粧品OEMの受託企業が自社ブランドを立ち上げて商品を開発。本セミナーで学んだ内容を参考にホームページの立ち上げと化粧品容器を企画し、プランディングを行って販売を開始している。					
実施結果	その他目標値の実績 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)	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
		支援実績率が80%と昨年度と比較して低調となった。いずれのセミナーも支援企業数の計画を超えるものではなく、特にインターナルプランディングが支援企業数の計画を大きく下回ったことで支援実積率が低下したと考えられる。その理由としては、未だプランディングに対して関心が薄い企業も多く、インターナルプランディングはプランディングに対して一定の理解がある企業を対象にしているため、ニーズが少なかったと判断する。 もう一度原点に立ち返って、プランディングに成功した企業の事例発表や基礎セミナーなどを中心に普及啓発を促し、プランディングに取り組む機運を醸成できるようなセミナーを実施したい。					

【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)	40.0	支援企業数(実績)	36.5	支援実績率	91.3%	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）	プランディングの必要性やメリットに関する知識の修得を促すことができた。							
	指標	ブランド戦略構築セミナー～スタートアップ編～を受けて理解したと回答した企業の割合				数値目標	70.0%	実績数値	97.1%
	目標値(計画)	目標達成度				目標達成度	138.7%		
実績／達成度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		
	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)	26.5	支援実績率	88.3%	満足率	92.0%
	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）	プランディングの具体的な取組みに関する知識の修得を促すことができた。							
	指標	中小企業のためのブランド戦略構築基礎セミナーを受けて理解したと回答した企業の割合				数値目標	70.0%	実績数値	84.0%
実績／達成度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		
	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)	19.0	支援実績率	76.0%	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）	ワークショップを通じて実際にプランディングに取り組んだことでブランド構築の足掛かりとなった。							
	指標	プランディングワークショップを受けて理解したと回答した企業の割合				数値目標	70.0%	実績数値	100.0%
実績／達成度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		
	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)	13.0	支援実績率	52.0%	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）	インターナルプランディングの進め方の修得を促すことができた。							
	指標	インターナルプランディング編講座を受けて理解したと回答した企業の割合				数値目標	70.0%	実績数値	91.7%
実績／達成度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		

／目標達成度	代表指標	外国人留学生の採用を検討する企業数				
		数値目標	5社	実績数値	3社	目標達成度
成果の代表事例	外国人材採用マッチング相談会について、K社は専修学校とマッチングし、外国人留学生の雇用にむけてインターンシップの受け入れを進めていくことになった。					
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)		
					目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>【外国人材雇用活用セミナー】【外国人材採用マッチング相談会】</p> <p>それぞれ参加企業は目標に達さなかったが、満足度は100%と高評価であった。次年度は（公財）大阪産業局の実施する「外国人材マッチングプラットフォーム事業」と連携し、広報の強化を図る。</p> <p>【専修学校・大学等外国人留学生就職担当者と企業採用担当者との情報交換会】</p> <p>参加企業も目標に達さず、満足度も上記の2事業と比較して低い結果となった。次年度は本事業を実施せず、（公財）大阪産業局の実施する「外国人材マッチングプラットフォーム事業」と連携し、外国人留学生向け合同企業説明会を実施する。</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)	30.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	40.0%	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）	支援企業数は目標には達さなかったが、満足度については100%であるため、次年度については大阪産業局と連携し、広報の強化を行う。								
	その他目標値の実績	指標	雇用環境を整えようとする企業割合							
		数値目標	70.0%		実績数値	83.3%		目標達成度	119.0%	
実績／達成度②	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度			
	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)	16.5	支援実績率	82.5%	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）	支援企業数は目標には達さなかったが、満足度については100%であるため、次年度については大阪産業局と連携し、広報の強化を行う。								
実績／達成度③	その他目標値の実績	指標	新たに採用する企業数							
		数値目標	5社		実績数値	9社		目標達成度	180.0%	
	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③	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)	14.0	支援実績率	46.7%	満足率	84.6%	
	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）	支援企業数は目標には達さなかったが、満足度については80%を超える評価であった。								
	その他目標値の実績	指標	外国人留学生の採用を検討する企業数							
		数値目標	5社		実績数値	3社		目標達成度	60.0%	

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									
東大阪商工会議所									
事業名	デジタル人材育成支援事業								
想定する実施期間	2024 年度～ 年度まで ※複数年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)	人口減少時代において人材確保が困難となる中、生産性の維持・向上のためには業務のデジタル化は重要な選択肢のひとつであるが、中小企業は需要の高いデジタル人材の採用は難しい現状がある。このことから、現有の従業員を対象としたデジタル人材を育成しDX・IT化を推進する。								
支援する対象 (業種・事業所数等)	市内事業者 24,408社 ※令和3年経済センサス活動調査結果より								
事業の概要	<p>実施内容 8月～11月かけて、セミナー・ワークショップを計5回実施した。 事業①：デジタル人材育成セミナー 「DX・IT導入事例に学ぶ生産性向上術」 1回目セミナーでは、DX・IT化の基本的な考え方、そしてDX・IT導入成功事例から効果的な手法を学んでいただいた。 開催日：2024年8月23日 場所：東大阪商工会議所 講 師：延terprise 代表 発表企業1:太閤木下建設(株) 発表企業2:(株)CHAMPION CORPORATION 参加者：27社30名（対象企業25社28名）</p> <p>事業②：デジタル人材育成セミナー 「実践！中小企業のデジタル化 生産現場編」 企業のDX化を後押しするITベンダー企業を講師として迎え、企業のデジタル化推進担当者に必要な基礎知識や導入の手順、留意点などについて解説した。 開催日：2024年10月11日 場所：東大阪商工会議所 講 師：中央コンピューター(株) 参加者：11社13名</p> <p>事業③：デジタル人材育成セミナー 「実践！中小企業のデジタル化 バックオフィス編」 企業のDX化を後押しするITベンダー企業を講師として迎え、企業のデジタル化推進担当者に必要な基礎知識や導入の手順、留意点などについて解説した。 開催日：2024年10月18日 場所：東大阪商工会議所 講 師：(株)オービックビジネスコンサルタント 参加者：16社20名（対象企業15社19名）</p> <p>事業④：デジタル人材育成セミナー 「生成AIビジネス活用体験講座」 近年急速な成長を見せる生成AIをビジネスで活用するため、実際にPCを用いて操作しながら基礎知識を習得した。 開催日：2024年11月19日 場所：東大阪商工会議所 講 師：(株)OISTART 代表取締役 参加者：17社28名</p> <p>事業⑤：デジタル人材育成セミナー 「DXを成功に導く！ 中小企業ができるDX推進チームの作り方」 中小企業においては、デジタル化を進める人材の不足が大きな課題となっている。こうした状況でも社内でDXチームを組織し、成功を収めている中小企業がある。本セミナーでは、DX推進チームの作り方に焦点を当て、チームで進めるデジタル化の手法について解説した。 開催日：2024年9月19日 場所：東大阪商工会議所 講 師：StartingPoint 代表 参加者：19社25名（対象企業16社21名）</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td>府施策連携（商-3）大阪DX推進パートナーズ及び大阪DX推進プロジェクトと連携し、講師を選定。管内企業の生産現場やバックオフィスなどへデジタル化を推進するセミナー・ワークショップを実施した。</td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td></td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td></td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td></td></tr> </table>	①府施策連携	府施策連携（商-3）大阪DX推進パートナーズ及び大阪DX推進プロジェクトと連携し、講師を選定。管内企業の生産現場やバックオフィスなどへデジタル化を推進するセミナー・ワークショップを実施した。	②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	
①府施策連携	府施策連携（商-3）大阪DX推進パートナーズ及び大阪DX推進プロジェクトと連携し、講師を選定。管内企業の生産現場やバックオフィスなどへデジタル化を推進するセミナー・ワークショップを実施した。								
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)	95.0	総支援企業数(実績)	95.0	支援実績率	100.0%	満足率	95.4%	
	支援実績率と満足度の両方が高い結果となり、ニーズの高い事業であった。セミナーを通じて、DXやIT導入の重要性、チームで進めるDXの手法などを学ぶことができた。さらに、講義内でのUX体験やPCを活用した生成AI体験講座など、実践的な形式が参加者に好評を得ており、DX化による効果を実感しやすかったのではないかと考えられる。									
	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)	代表指標	講義を受けてDX・IT化に取り組むと回答した割合							
		数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%			
実施結果	成果の代表事例	事例① 建設業を営む管内企業がセミナー参加を機に、社内業務のDX推進を図っている。現在、大阪DX推進プロジェクトを活用し専門家派遣の支援受け、社用車の運行表や施工現場の写真管理において、専門家指導の下、業務改善(DX推進)を進めている。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	26.5	支援実績率	132.5%	満足率	96.0%
	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）	DX・IT導入の必要性やメリットに関する基礎知識が習得できた。							
	指標	生産性向上に向けたDX・IT導入編講座を受けて理解したと回答した企業の割合							
	数値目標	70%		実績数値	100%		目標達成度	142.9%	
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	12.0	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）	生産現場のIT導入の計画、管理などの知識が習得できた。							
	指標	生産現場におけるIT導入の基礎講座を受けて理解したと回答した企業の割合							
	数値目標	70%		実績数値	100%		目標達成度	142.9%	
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績／達成度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)	17.0	支援実績率	85.0%	満足率	86.7%
	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）	バックオフィスのIT導入の計画、管理などの知識が習得できた。							
	指標	バックオフィスにおけるIT導入の基礎講座を受けて理解したと回答した企業の割合							
	数値目標	70%		実績数値	100%		目標達成度	142.9%	
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
実績／達成度④	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)	21.0	支援実績率	140.0%	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）	ワークショップを通じて実際にAIを活用する方法を習得できた。							
	指標	生成AIビジネス活用ワークショップを受けて理解したと回答した企業の割合							
	数値目標	70%		実績数値	94%		目標達成度	134.5%	
	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)	20.0	支援企業数(実績)	18.5	支援実績率	92.5%	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）	企業内でのDX推進チームの作り方やチームで進めるデジタル化の手法について知識を習得できた。							
	指標	営業活動改善のためのデータ分析等講座を受けて理解したと回答した企業の割合							
	数値目標	70%		実績数値	100%		目標達成度	142.9%	
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

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									
東大阪商工会議所									
事業名	大阪・関西万博へ向けた大阪代表商品販売促進支援事業								
想定する実施期間	2024 年度～ 2024 年度まで ※複数年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)	市内には他店にはない特長ある商品やサービスを提供するお店があるものの、経営資源が限られ売上拡大に苦慮している。大阪・関西万博来訪者に対して、アンテナショップでの出品という販売チャネルの機会を増やし、認知向上とファンづくりを支援することで販売促進に繋げる。さらに、コロナ禍で売上の伸び悩みが懸念される市域商業にぎわいを創出し、需要喚起にも繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小売・サービス業の事業所 7, 538社 ※令和3年経済センサス-活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業①：大阪代表商品販促事業セミナー 開催日：2024年7月5日 場所：東大阪商工会議所 内容：第一部「魅力ある商品の見せ方・売り方とは」 講師：ビジョナリーソリューションズ 担当者 第二部「2025大阪・関西万博に向けた大阪代表商品販促事業」の説明 講師：阪急阪神マーケティングソリューションズ(株) 担当者 参加者：20社27名【対象企業20社】							
		事業②：東大阪物産フェアin近鉄上本町店 開催日：2025年2月26日～3月4日 場所：近鉄百貨店上本町店2階プラグスマーケット 内容：東大阪市内の逸品を集めた「いいもの発見！東大阪～東大阪物産フェアin近鉄上本町店」 参加者：20社【対象企業8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	・掘り起こし段階から大阪府と連携し実施した。 ・出品者の希望に応じて、販路拡大、ブランドアップや資金繰りなどの経営相談支援を行い、本事業との相乗効果を図った。						
		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)	40	総支援企業数(実績)	28.0	支援実績率	70.0%	満足率	88.5%
	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)	事業①：大阪代表商品販促事業セミナー「魅力ある商品の見せ方・売り方とは」をテーマに開催し、自社商品のブランディングの重要性について（【自社の強みを把握すること】【地域の強み】、【他社商品の分析】）解説。併せて、大阪代表商品促進事業について説明。ブランディングについて良い学びとなったとの声や、代表商品の申請に向け前向きな声も多く聞かれ一定の成果を得ることができた。 事業②：東大阪物産フェアin近鉄上本町店を開催し、大阪代表商品に選定された事業所4社と地域代表商品に選定された4社の計8社が出展。内7社がやや満足以上と回答があった。1週間の会期期間で出店者同士の交流も活発に行われ、次回以降の物産フェアに向け、有志でアフターミーティングを行う話も進んでおり、出店者全体でイベントを盛り上げる機運も高まった。							
		代表指標	アンケートで大阪代表商品としてPR、売上増、地域での認知度やにぎわい創出につながったと回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	87.5%	目標達成度	125.0%		
	成果の代表事例	大阪代表商品に選定された〇社は、物産フェアで商品を展示したところ、近鉄百貨店に直接、複数の一般消費者から購入したいと問い合わせがあるなど、大きな反響があった。							
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	<p>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> <p>大阪・関西万博の機運醸成を目的に実施したもので、来年度については本事業実施せず。</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）	25.0	支援企業数（実績）	20.0	支援実績率	80.0%	満足率	88.9%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	大阪代表商品への関心は高く、参加を通じて、申請する・申請を検討すると回答した割合							
	指標	アンケートで大阪代表商品に申請すると回答した割合							
	数値目標	80%		実績数値	100%		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	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数（計画）	15.0	支援企業数（実績）	8.0	支援実績率	53.3%	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）	出品による販売促進、新規顧客創出につながった。							
	指標	アンケートで大阪代表商品としてPR、売上増、地域での認知度やにぎわい創出につながったと回答した割合							
	数値目標	70%		実績数値	87.5%		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	

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

東大阪商工会議所

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	66.5	支援実績率	332.5%	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）	想定を超える参加者となり、万博に向けた機運醸成につながった。							
	指標	大阪・関西万博開催に向けて、前向きな取り組みを検討する企業の割合							
	数値目標	70%		実績数値	16.9%		目標達成度	24.1%	
	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)	20.0	支援企業数(実績)	20.0	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）	万博に向けた機運醸成につながった。							
	指標	大阪・関西万博開催に向けて、前向きな取り組みを検討する企業の割合							
	数値目標	70%		実績数値	42.1%		目標達成度	60.1%	
	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

東大阪商工会議所

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

東大阪商工会議所

事業名	事業承継の支援事業														
想定する実施期間	2018 年度～ 年度まで ※複数年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)	小規模事業経営者の高齢化が喫緊の課題である中、商工会議所等において事業承継が必要な事業者の掘り起こし（気づき）、セミナー等意識啓発事業の更なる充実に努め、管内事業者の事業の持続化に繋げていく。														
支援する対象 (業種・事業所数等)	府内製造業者 38,943社 ※令和3年経済センサス活動調査より														
事業の概要	<p>事業①：事業承継セミナーの開催 (東大阪商工会議所) 開催日：2024年7月24日 場 所：東大阪商工会議所 内 容：1. 「事業承継・M&A～支援現場から実況中継～」 講師：大阪府事業承継・引継ぎ支援センター 総括責任者・総括責任者代理 2. 「M&A “最新の実情”と損しないための『3つの注意点』」 講師：名南M&A(株) 大阪オフィス担当者 参加者：17社19名</p> <p>事業②：事業承継セミナーの開催 (松原商工会議所) 開催日：2025年2月13日 場 所：松原商工会議所 内 容：事業承継体験発表 講師：平安伸銅工業(株) 担当者 参加者：17社17名</p> <p>事業承継連絡会議の開催 開催日：2024年7月24日 場 所：東大阪商工会議所 内 容：(1)各団体による事業承継事業について (2)その他 出席者：13名 (株)日本政策金融公庫東大阪支店、(株)日本政策金融公庫阿倍野支店、大阪府経営支援グループ、大阪府引継ぎ・支援センター、松原商工会議所、東大阪商工会議所、事業承継コーディネーター</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>大阪府経営支援グループと連携し、連絡会議での情報交換やセミナーでの事例発表や施策</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店や大阪府引継ぎ・支援センター、松原商工会議所</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>							①府施策連携	大阪府経営支援グループと連携し、連絡会議での情報交換やセミナーでの事例発表や施策	②広域連携	日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店や大阪府引継ぎ・支援センター、松原商工会議所	③市町村連携		④相談相乗	
①府施策連携	大阪府経営支援グループと連携し、連絡会議での情報交換やセミナーでの事例発表や施策														
②広域連携	日本政策金融公庫東大阪支店、阿倍野支店や大阪府引継ぎ・支援センター、松原商工会議所														
③市町村連携															
④相談相乗															
実施時期・具体的な内容及び事業手法	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)	35.0	支援実績率	87.5%	満足率	91.4%						
事業全体の実績	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>【東大阪商工会議所】 参加企業のセミナーへの満足度100%と好評であった。また、参加者の8割強が「事業承継への関心や知識が高まった」と回答しており、個別相談を希望する企業には、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターのコーディネーターや名南M&Aの担当者に繋いだ。</p> <p>【松原商工会議所】 参加企業の満足度は85%と高く、実体験を踏ました成功・苦戦エピソード参考になる内容であり、事業承継を考えるきっかけとなった。また、今回の講師は承継者（3代目）であり、先代からの事業承継の苦悩あるいは、今後を見据えた後継者に対する具体的な承継方法等について触れ、参加された経営者の中には被承継者としての意識向上にも繋がったケースも見受けられた</p>													
	代表指標	事業承継に向けた意欲が向上した事業所の割合													
	数値目標	70%	実績数値	82.4%	目標達成度	117.7%									

／目標達成度	成果の代表事例	<p>【東大阪商工会議所】 当社は、鍛造・鋳造・ダイキャストで自動車・半導体設備・新幹線部品等の切削している。取引先に恵まれ、受注は増加傾向にある。今回M&Aで買収を視野に入れているためセミナーを受講した。今後、事業拡大に注力するため、事業所の買収するにはどのようにすればよいかと相談を受けたため、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターへの登録を勧めた。</p> <p>【松原商工会議所】 事業承継を検討している参加者からは、実際の体験談を聞くことで、事業承継を計画的に進めていく大切さを学んだとともに、一般的な親族承継にこだわらずM&Aなど様々なパターンを検討し、会社や従業員にとって最適な戦略を考えていくべきとの声をいただいた。</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)	昨年度と比べ、なかなか参加者数が伸びていない状況である。今回は、M&Aを前面に出したセミナーであったため、参加したいけれども躊躇した事業所があったのではないかと思われる。次期以降は、事業承継の中のM&Aとし、事業承継のセミナーとしてPRし、参加者数の増加を図りたい。						

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

実績／達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	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)	事業承継に向けた準備の啓発とノウハウについて全ての企業が何らかの参考となったと回答した。							
	指標	事業承継に向けた意欲が向上した事業所の割合							
	数値目標	70%		実績数値	70.6%	目標達成度	100.9%		
実績／達成度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			
	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)	17.0	支援実績率	85.0%	満足率	88.2%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	事業承継に向けた啓発と準備について参考になったとの参加事業所より回答があった。							
	指標	事業承継に向けた意欲が向上した事業所の割合							
	数値目標	70%		実績数値	94.1%	目標達成度	134.4%		
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			

令和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

東大阪商工会議所

事業名	売りメッセ取引商談会 in 東大阪																																						
想定する実施期間	2008 年度～ 年度まで ※複数年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)	製品や商品を製造又は卸・小売している地域事業所に、通信販売や店舗販売、卸売企業等のバイヤーとの商談の場を提供し、事業所の販路開拓支援を行うことを目的とする。また、新型コロナウイルス感染症拡大からの回復を目指し、1社でも多く取引に結びつくよう、商談会を開催する。																																						
支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造業者、小売業者、卸売業者 128, 951社 ※令和3年経済センサス活動調査より																																						
事業の概要	<p>事業①：売りメッセ取引商談会 開催日：2025年1月30日 場 所：東大阪商工会議所 バイヤー：21社、売込企業 91社</p> <p>事業②：商談会直前「プレゼンセミナー」 開催日：2025年1月21日 場 所：東大阪商工会議所 内 容：①商談で成功する資料やツール作成のポイント ②プレゼンの秘訣 ③商談後のフォロー その他、商談会で効果的なプレゼンを行う方法・具体例の解説 講 師：ビジョナリーソリューションズ 代表者 参加者：20社 24名</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 colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7">(b)：北大阪・守口門真・大東・松原商工会議所等と連携することによって、バイヤー事業所や売り込み事業所の参加拡大と相乗効果が見込まれる。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7"></td> </tr> </table>							①府施策連携								②広域連携	(b)：北大阪・守口門真・大東・松原商工会議所等と連携することによって、バイヤー事業所や売り込み事業所の参加拡大と相乗効果が見込まれる。							③市町村連携								④相談相乗							
①府施策連携																																							
②広域連携	(b)：北大阪・守口門真・大東・松原商工会議所等と連携することによって、バイヤー事業所や売り込み事業所の参加拡大と相乗効果が見込まれる。																																						
③市町村連携																																							
④相談相乗																																							
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	139.0	総支援企業数(実績)	112.5	支援実績率	80.9%	満足率	92.8%																															
事業全体の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>支援企業数については計画には達成しなかったが、成約は94社中3社が商談成立。その他、現在も商談中の案件については、54件ある。 (売りメッセ東大阪取引商談会)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・買い手側企業・・・21社 ・売り手側企業・・・91社 ・商談件数・・・344件（※事後アンケート集計結果） <p>当日終了後の売り手企業アンケートでは参加して「満足 65.1% (54社)」「やや満足 26.5% (22社)」「やや不満 8.4% (7社)」と概ね「満足・やや満足」の回答であり、「普段、商談できないバイヤー企業と商談できて良かった」「一日で複数のバイヤーと商談ができる」などの回答があり、商談で不成立ながらも情報・アドバイスなどが得られ、商品の改良点など気づきが持てたなどの回答があった。今後の取引マッチングによる販路開拓が期待される。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="7">商談件数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>380件</td> <td>実績数値</td> <td>344件</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">90.5%</td> </tr> </table>							代表指標	商談件数							数値目標	380件	実績数値	344件	目標達成度	90.5%																	
代表指標	商談件数																																						
数値目標	380件	実績数値	344件	目標達成度	90.5%																																		
成果の代表事例	A社 近年災害が全国的に多発しており、備蓄商品の見直しが行政などで行われている。同社と商談したスーパー担当者が、同社の商品を販売することになった。 B社 店舗販売事業者より、実際に販売していない商品があったため、新規取引として商談を開始した。																																						
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)	課題としては参加者数の増加である。新規バイヤーが参加することにより売込事業所の増加が見込めるため、次年度は新規バイヤーへのPRを強化し多くの商談に繋げたい。本年度参加者や過去参加者等へ新たなバイヤーと商談が可能となる旨をPRし、継続参加ひいては商談成立件数の増加を目指す。
------	--	--

【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)	109.0	支援企業数(実績)	91.0	支援実績率	83.5%	満足率	91.2%	
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	新規取引先の確保するために、商談会へ参加して頂いた。商談成立した事業所が3件、成立可能性があるが54件、商談中が111件である。商談不成立の事業所も今後の商品企画や商品見直しの参考になったと回答した事業所があった。								
	その他目標値の実績	指標	商談件数							
		数値目標	380	実績数値	344	目標達成度	90.5%			
実績／達成度②	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)	21.5	支援実績率	71.7%	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)	商談を行う前に、プレゼン力向上セミナーを開催することで、商談会への参加事業所の提案・交渉力向上を図る。							
	その他目標値の実績	指標	セミナー理解度							
		数値目標	70%	実績数値	95%	目標達成度	135.7%			