

令和6年度（2024年度）
事業実績報告書

1. 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@hocci.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）			
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・適用			
③地域新産業創出事業の推進			
④ビジネスチャンスの拡大と販路開拓事業の推進			
⑤創業支援と産学官交流事業の促進			
⑥人材確保と雇用対策事業の推進強化			
⑦街づくり推進への支援			
⑧商工業者との情報交換の促進事業			
⑨商工業者の円滑な事業承継への支援			

<p>(1) 事業の目標</p> <p>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に支援していく。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。</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>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。</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>「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。</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、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。</p> <p>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。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p> <p>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。</p>

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）が最も多く、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、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施設の食堂を任されている。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、その他の相談では、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										
<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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を持っ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。</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	
	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
	インターンシップ支援事業	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
○	新事業展開テイクオフ支援事業	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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）							
		開催日：2025年3月7日 場　所：東京都大田区産業プラザP i o 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件に留まったものの、今後も商談先に対して営業を続けるという企業があり、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いう回答があった。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)	<p>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った年であった。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。</p>					

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		テクノメッセ東大阪事業							
想定する実施期間		2008 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）	本展示会を通して販路拡大を図ると共に、市域中小企業が誇る新技術や最新情報の入手、技術提携先の発掘を目的に開催する。							
	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結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日：2024年11月6日・7日 場 所：マイドームおおさか 1階展示場 出展者数：101社・団体 107小間（対象企業91社） 来場者数：延べ9,478人（6日4,492人、7日4,986人） 引合い件数：6,206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									
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)	100	総支援企業数(実績)	91	支援実績率	91.0%	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）	2024年11月6日・7日の両日、マイドームおおさかに於いて「未来社会を技術力で紡ぐ～見えますモノづくり～」をテーマに、各出展者ブースで東大阪市域企業が誇る製品・技術をPRし、特別企画展として大阪・関西万博出展予定の東大阪企業の製品や、パリ五輪でアスリートを支えた東大阪製品の他、VRでの体感・体験コーナー等、先端技術・製品を展示した結果、延べ9,478人の来場者となり、出展企業も過去最多の101社・団体が参加。 引き合い件数については目標（5,500件）に対し、6,206件の引き合い数となった。出展者アンケートでは、「2日間を通して来場者数が多く想定以上の引合があった」、「今後に繋がる手応えがあり、来年も出展を検討したい」との声があり、来年度の出展意向について確認したところ「出展したい」「出展を検討」が合わせて98%であった。 本産業展を通して、支援企業に新たな販路拡大の機会を提供することができた。							
		代表指標	引き合い件数						
		数値目標	5,500	実績数値	6,206	目標達成度	112.8%		
	成果の代表事例	出展企業全体で34社46件1,228万円の商談が成立、販路拡大に繋がった。出展企業のN社は、来場者からの見積依頼が50件を数え「出展する毎に成果が上がっている」との声をいただいた他、出展企業間同志のつながりも出来た。							
	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）	コロナ禍が明けて以降、展示会へ足を運ぶ来場者が増加傾向にあるなか、本展でも来場者数が昨年度より増え、出展企業数も過去最多、盛況のうちに終えることができた。過去来場者への周知と並行し、新規来場者の創出もできるよう次年度以降も広報媒体等考え来場者数の維持・増加に努めていきたい。また、引き合い件数についても目標である5,500件を上回る結果（6,206件）となり、こちらも維持・増加に努めたい。							

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

事業名		商い賑わい祭り事業							
想定する実施期間		2015 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	新型コロナウイルス感染症が5類感染症に引き下げられ、ワクチンも普及した昨今、商業者を取り巻く環境はコロナ前に戻りつつある。しかし、昨年から続く物価高による影響は依然として大きく、飲食・サービス業を中心に市域商業者は厳しい経営環境にある。商業者が集積する商店街等にとっては来街者増加に向けた取組みを行う必要がある。そこで、本所では商店街等が来街者増加に向けた取組みを進めるよう促し、且つ取組みに対して支援することで商店街をはじめとした市域商業者の活性化に繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	東大阪市の57商店街							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	市内の商店街を対象に、集客に繋がる歳末イベントをチラシへ掲載する目的で公募。イベント開催しない商店街については商店街のPRを集約したチラシを作成し「商い賑わい祭り」と称して、新聞折込や掲載商店街に配布し、商店街への集客を図る。 【スケジュール】 8月～10月：参加商店街を募集 11月22日：商店街の催事を掲載したチラシを新聞折込 11月下旬～12月下旬：事業実施 1月～2月中旬：フォローアップアンケート実施							
		<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	既カルテ化事業者の地域活性化事業への参加促進								
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)	32.0	総支援企業数(実績)	30.0	支援実績率	93.8%	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)	最近、歳末イベントを控えていた商店街もイベントを行う件数が増加した。一方で、昨今の物価高や人件費の高騰により、イベントを行うことができない商店街も一定数ある。商店街ごとに様々な背景がある中、本事業を活用しそれぞれのニーズに沿ったPRチラシを作成・折込をしたことで商店街運営の一助となった。 本事業を契機に、イベントや商店街のPRに、より力を入れたいと考える商店街が増加した。また、今年度にイベントを行わなかった商店街について、現状イベントを行うことは難しいものの、商店街の知名度を上げ、将来は商店街でイベントを行いたいとの声もあった。							
		代表指標	売上向上したと回答した商店街の割合						
		数値目標	70%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%		
	成果の代表事例	H商店会では、本事業のチラシに加え、各個店もSNS等で広報に力を入れたため、商店主が来街者に配布するノベルティが足りなくなるほど、想定を大きく上回る来街者にお買い上げいただいた。また、アンケートによると、例年開催しているイベントに加え、2025年は万博開催の年でもあることから、商店街のPRを強化したいと考えているとのこと。一方で、商店街単体での情報発信では限界があるため、引き続き商店街や地域の情報発信・イベント運営にご協力いただきたいとの声があった。							
	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	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)	掲載商店街数は昨年を下回る結果となった。一部機能を停止している商店街や個店の経営で精一杯な商店街の存在が要因として考えられる。次年度においては、より多くの商店街がチラシに掲載できるよう、掲載募集の強化や紙面のレイアウトの見直し、早めのイベント企画の策定を促す等工夫したい。本事業のチラシ掲載については、無料で実施していることから商店街にとっては非常に有益な支援策と考える。また、チラシ掲載以外にも、商店街からのヒアリングを行いきめ細やかな支援を行える体制を作りたい。							

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

事業名		インターンシップ支援事業							
想定する実施期間		2014 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)	学生が職場体験を行うことにより、将来の産業界を支える学生達に社会を体感してもらい、地域企業への学生の関心を創出し雇用につなげることで、大学と企業の連携を深めることを目的とする。							
	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年経済センサス活動調査より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	インターンシップ受入企業を発掘。受入条件やカリキュラム等をガイドブックとして取りまとめ、インターン生派遣を希望する大学・高専・工科高校・専門学校等のキャリアセンターなどに情報提供し、学生の就業体験の機会を創出する。 2024年 4月・・・受入企業募集 2024年 5月・・・受入企業ガイドブック作成 2024年 6月・・・受入企業ガイドブックを教育機関・受入企業へ発送 2024年 7月・・・事業実施（教育機関と受入企業とでインターンシップ実施に向けた調整を行う） 2024年 7月～ 9月・・・受入企業でインターンシップ実施 2024年10月～12月・・・インターンシップ実習報告・アンケート回収、集計							
		<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	本所は事業の企画・運営を担い、市は事業への補助金交付を受けた。						
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)	110.0	総支援企業数(実績)	103.0	支援実績率	93.6%	満足率	30.1%
	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)	インターンシップを受け入れた企業数は、目標110社に対し、103社が参加。満足度を確認したところ、30.1%と前年度(39.3%)と一割程減少する結果となった。この結果はインターン生の受入を実施できなかった企業の満足度の低さが表れていると考えられる。 またインターン生の受入を実施した企業は、目標20社に対し、9社が実施。インターン生自体の減少もあったが、一部の企業に希望者が重なったことも、受入を実施した企業数の増加に繋がらなかった理由だと考えられる。 今後はインターン生を多くの企業に派遣することが受入企業の満足率を上げることに繋がることから、学校との連携を強化し、インターンシップへの参加を促す。							
		代表指標	受入実施企業数						
		数値目標	20社		実績数値	9社		目標達成度	45.0%
	成果の代表事例	参加学生については、本事業へ参加することにより、新しい知識や技術を得られただけでなく、職場の雰囲気や仕事の流れを実際に体感できる良い機会となった。また受入企業については、自社をPRできる良い機会となり、社会貢献にも繋がった。 以下は受入企業のコメント 【J社】 弊社としては初めての試みということもあり、学生が考えた商品を形にするまでは至りませんでしたが、皆さん意欲的に取り組んでいただき、学生にとっても弊社にとっても色々な発見もあり、有意義な時間を過ごすことができました。							
	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)	今回は大学生のインターン生の派遣実績があったものの人数は少なく、更に昨年多かった高校生の派遣者数が大きく減少する結果となった。学校との連携を密にするとともに、大学生にもよりインターンシップ先を選定しやすいように受入期間別にカテゴリー分けをするなどガイドブックを見やすくすることで、派遣者数の増加を目指す。							

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）			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・発展に必要なとなっている。 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															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法			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：女性がバ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） 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 ＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞ ①府施策連携 大阪府商工労働部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															
	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）			（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 （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）															
	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															

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		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 ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	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。
	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
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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） 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） 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) 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
		<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。
	②広域連携	
	③市町村連携	市より事業への補助金を交付
	④相談相乗	

	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%
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）	（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							
	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									
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか） 【新規学卒者求人説明会】 参加企業数は目標を超え、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ていきたい。 【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。 【就職プラザ】 求職者に採用企業の魅力をより知ってもらうことを目的に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。 【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。								

【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%
	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）	参加企業数は目標を超え、満足度も高かったことから目標は達成できたと考える。							
		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%		
		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)	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）	参加企業数は目標を超え、満足度も高かったことから目標は達成できたと考える。							
		指標	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%		
		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)	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）	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。							
		指標	面接に至った件数						
		数値目標	20	実績数値	6	目標達成度	30.0%		
		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)	20社	支援企業数(実績)	21社	支援実績率	105.0%	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）	今年度からの新規事業であったが参加企業数、満足率ともに高い結果となったので引き続き進めていく。							
		指標	若者に自社のPRができたと感じた企業割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	66.7%	目標達成度	95.3%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）	200名	目標値（実績）	201名	目標達成度	100.5%		
交流会参加人数									

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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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 参加者数：19社 21名（対象企業18社18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	(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	東大阪府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							
計画に対する実績（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）	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。							
		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	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㈱の担当者と同行訪問することで、BCP策定に至った。							
	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策定についても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
------	--	---

【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	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	85.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	セミナーにてBCPの基礎知識を学んだ後、簡易版BCP「これだけは！」シートを作成							
		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	目標達成度	85.0%		
	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	支援企業数(実績)	2	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）	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							
		指標	BCP作成企業数						
		数値目標	2	実績数値	2	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			
BCP策定を希望された事業所に対し、大阪府商工会連合会と連携し、より詳しいBCPを作成した。									

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		ものづくり支援拠点（MOBIO）連携推進事業							
想定する実施期間		2008 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）	様々なものづくりに関する支援資源を有するMOBIOを活用を通じて、管内と府下事業所の新製品・技術の開発や経営力の強化などを図っていく。また多様な製造業が集積する本市の強みを活かし、全国からのものづくり相談を管内と府下事業所へマッチングすることで府下事業所の販路拡大を図り、地域産業の活性化につなげる。							
	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	中小製造業の街・ものづくり拠点地域としての強みを活かし、全国からの取引相談をMOBIO内（クリエイション・コア東大阪北館）に集約。経営指導員が随時、対応することで、府下事業所へ取引マッチングと販路開拓支援、資金繰り支援を行った。結果1, 172件の取引コーディネートや販路支援、資金繰り改善等を行った。							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	府施策連携局3番：MOBIOと連携し、府内各地域のものづくり企業が府のMOBIOを活用することによって、新製品・技術の開発や経営力の強化などを図り、MOBIOの様々な機能や府関連施策などの支援資源を、本所を介して、地域のものづくり企業の利用に繋げた。						
		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)	270.0	総支援企業数(実績)	1,172.0	支援実績率	434.1%	満足率	98.9%
	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）	受・発注の紹介支援については、管内、管外から寄せられた様々なモノづくりに関する相談に対応した。また、今年度も全体的に販路開拓に関する相談が多く、売上拡大に積極的な事業所が多かった。相談者から寄せられた問題について細かなヒアリングを行い、本所で実施している事業の利用や、他支援機関の媒体を利用した販路開拓など適切な方法を紹介し、課題解決に向けた支援を行った。							
		代表指標	引合い幹旋件数						
		数値目標	500	実績数値	1172	目標達成度	234.4%		
	成果の代表事例	特注品の発注や日用品の量産に悩まれている事業所対し、商工会議所のネットワークを通じて、市内の事業者を紹介するなど、あらゆる方法で問題解決に繋げている。販路拡大に取り組む事業所に対しては、展示会や交流会への参加を促すことで、事業所の要望に応えている。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			目標達成度
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）	コロナ禍が過ぎ、各事業所の動きが活発になり販路開拓支援を始めとする相談案件が増えたことで、支援対象企業数は目標値を超えた。次年度以降も各関係機関と連携を図り、取引活性化につなげたい。また、事業承継や融資相談などにも柔軟に対応し、企業のニーズに合った効果的な支援を行う。							

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 ※複数年度段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	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い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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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)ユーマスブレーション 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)							
		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)ユーマスブレーション 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)							
		<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									
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)	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。 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。							
		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	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。 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。							
	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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） 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で、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。 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。 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 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。 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。							
		<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	府施策連携商I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。					
	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、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%	
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	5.0	支援企業数(実績)	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社足り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)	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。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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 開催日：2024年7月18日・19日 場 所：大阪府立東大阪高等職業技術専門校 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） 職場の安全⇒安全対策・ヒューマンエラー防止・安全活動 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 生産管理⇒7つのムダ 参加者：13社 25名							
		事業②：機械CAD入門セミナー 開催日：2024年10月5日・19日・26日 場 所：大阪府立東大阪高等職業技術専門校 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 【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） 【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） 参加者：11社 12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	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、中小企業在职者の技術向上を目指した。						
		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)	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)	・「製造現場ではたらく若手従業員の早期戦力化セミナー」 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ことができた」等の好評価が寄せられた。 ・「機械C A D入門セミナー」 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。					
	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					
	数値目標	10社	実績数値	21社	目標達成度	210.0%	
	成果の代表事例	・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C A D入門セミナー：「基本から学ことができ、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事が期待される。					
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)	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C A D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。							
		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%		
	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)	11.5	支援 実績率	76.7%	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。							
		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			
	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		インボイス制度・電子帳簿保存法解説セミナー							
想定する実施期間		2020 年度～ 2024 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）	インボイス制度において小規模事業者に対する普及率が低位で推移しており、今後制度が広がるにつれて非登録事業者に関しては取引回避等の悪影響が顕在化することが予想される。一方で、インボイス制度についてよく分からない事業者や登録検討中の事業者は多く、今後も相談や問合せが増加すると思われる。そこでインボイス制度解説セミナーを開催することで周知を図り、インボイス導入を促進することに加え、関連性の高い電子帳簿保存法についての解説も併せて行い、事業者のIT化を推進する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	大阪府下全業種の事業所を対象 384,332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	インボイス制度・電子帳簿保存法解説セミナー の実施 開催日：2024年 6月12日 場 所：東大阪商工会議所 講 師：なみま税理士事務所 所長 雪松税理士事務所 所長 内 容：第1部 インボイス制度について 第2部 電子帳簿保存法について 第3部 質疑応答 参加者：24社 25名							
		①府施策連携	講師の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								
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)	24.0	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）	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、事業者にとって関心のあるインボイス制度と電子帳簿保存法について体系的に説明され、参加者の習熟度が高まったことが挙げられる。アンケートの結果では、インボイス制度についての理解度は「よく理解できた」が28%、「理解できた」が72%、電子帳簿保存法についての理解度は「よく理解できた」が36%、「理解できた」が64%であった。							
		代表指標	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						
		数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	アンケートの結果では、インボイス制度についての理解度は「よく理解できた」が28%、「理解できた」が72%、電子帳簿保存法についての理解度は「よく理解できた」が36%、「理解できた」が64%であった。インボイス制度において理解が進んだことで適格請求書発行事業者への登録を進めるとの声を頂いた。電子帳簿保存法においても、「電子取引」がどこまで含まれるのか整理することができたとの声を頂いた。							
	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）	参加企業数について、24社と目標30社に対して80%と概ね参加数を募ることができた。インボイス・電子帳簿保存法については市域中小企業に浸透してきており、次年度以降は個別支援への対応にて行う。							

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		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 ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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） 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）							
		<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：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							
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、苦手意識を持って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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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。							
		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。 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							
		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。 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							
		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。 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							
		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。 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							
		<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ド戦略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で、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で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する企業も多く、それらの企業に対してブ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、今後ブ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	講義を受けてブランディングに取り組むと回答した企業の割合				
		数値目標	70%	実績数値	97.8%	目標達成度	139.7%
	成果の代表事例	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、ブランディングを行って販売を開始している。					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
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はなく、特にインターナルブ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績率が低下したと考えられる。その理由としては、未だブランディングに対して関心が薄い企業も多く、インターナルブランディングはブ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、ブ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、ブ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）	ブ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%	目標達成度	138.7%		
	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)	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）	ブ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%	目標達成度	120.0%		
	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)	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ブ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	ブ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%	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)	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）	インターナルブランディングの進め方の修得を促すことができた。							
		指標	インターナルブ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%	目標達成度	131.0%		
	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		中小企業のためのダイバーシティ推進支援事業							
想定する実施期間		2018 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）	労働力人口減少の局面にあたって、中小企業・小規模事業者にとっては新たな人材確保に苦慮する中、外国人留学生等の外国人材を雇用する環境を整えることが急務となっている。そこで、これから新たに外国人材の雇用を検討している中小企業・小規模事業者の雇用促進に向けた各種事業を展開する。							
	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業①：外国人材雇用活用セミナー 開催日：2024年6月26日 場 所：東大阪商工会議所 テーマ：「いつか」ではなく「今」が始めどき！ ～外国人材の採用から定着、そして「活躍」に向けて～ 内 容：第1部 講演 テーマ：90分で外国人材雇用の基礎・リスク・事例まで全網羅！ 講 師：レバレジーズ(株) 海外事業本部 担当者 第2部 事例発表 発表者：美販(株) 第3部 制度紹介 テーマ：在留管理制度の概要～入管法と採用可能なビザについて～ 講 師：法務省大阪出入国在留管理局 参加者：17社18名（対象：12社12名） 事業②：外国人材採用マッチング相談会 開催日：2025年3月24日 場 所：東大阪商工会議所 出展団体：27団体 参加企業：17社20名（対象：16社17名） 事業③：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和との情報交換会 開催日：2024年10月15日 場 所：東大阪商工会議所 内 容：第一部 ①専修学校・大学の紹介 ②「最近の外国人留学生の就職活動動向について」学校法人エール学園 第二部 グループ別名刺交換及び情報交換会 参加大学：18校20名 参加企業：13社15名（対象：13社15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	大阪府事業のチラシ等の配布や施策説明の時間を設けた。						
		②広域連携							
		③市町村連携	市より事業への補助金を交付。						
		④相談相乗							
		事業全体の実績	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	80.0	総支援企業数(実績)	42.5	支援実績率	53.1%
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）	（目標設定） 事業①：外国人材雇用活用セミナー 30社 事業②：外国人材採用マッチング相談会 20社 事業③：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和との情報交換会 30社 （実 績） 事業①：外国人材雇用活用セミナー 14社14名 事業②：外国人材採用マッチング相談会 16社17名 事業③：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和との情報交換会 13社15名								

／ 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 60.0%
	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おいてインターンシップの受け入れを進めていくこととなった。				
	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)	【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】 それぞれ参加企業は目標には達さなかったが、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。 【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】 参加企業も目標に達せず、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。				

【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。							
		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%		
	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)	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。							
		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%を超え高い評価であった。							
		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%		
	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		中小企業の脱炭素経営支援事業																	
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）	脱炭素社会の実現に向け、大企業の間ではサプライチェーン全体でのCO2排出量削減を目指し、中小企業も待たなしの状況である。本所が2023年に実施した調査（市域製造業の脱炭素化に向けた意識・取り組みに関する調査）では現在45%の事業所が脱炭素化に取り組んでいないと回答。一方、今後取り組む意向を持つ事業所が49.2%と約半数あることから、セミナー開催を通じて中小企業の脱炭素経営への取り組みを後押しする。																	
	支援する対象 （業種・事業所数等）	府下全業種の事業所 384,332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	手軽にはじめよう環境・脱炭素経営セミナー ～今すぐ使える最新施策をご紹介～ 開催日：2025年2月26日 場 所：東大阪商工会議所 内 容：1. 脱炭素経営に関する支援施策のご紹介 講師：大阪府 環境農林水産部 脱炭素・エネルギー政策課 スマートエネルギーグループ 担当者 2. CO2排出量“見える化”の重要性とSBT取得ツールの紹介 講師：OSAKAZEROカーボン・スマートシティ・ファウンデーション 3. エコアクション21とは / 事業所が利用できる補助金のご紹介 講師：東大阪市 環境部 環境企画課 担当者 参加者：22社25名（対象企業20社22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	セミナーの内容については事業企画の段階から、大阪府 環境農林水産部 脱炭素・エネルギー政策課 スマートエネルギーグループと連携し実施した。																
		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)	50		総支援企業数(実績)	21.0		支援実績率	42.0%		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）	今回のセミナーでは、これから脱炭素への取り組みを検討する事業所を対象に、大阪府の「脱炭素経営宣言登録制度」を紹介し、補助金・省エネ診断について案内した。また、様々な環境マネジメントシステムの中でも中小企業が取り組みやすい「エコアクション21」について東大阪市より紹介した。また、併せて国際イニシアティブであるSBT（Science Based Targets：科学根拠に基づく目標設定）については、中小企業でも取り組みやすいよう配慮された「中小企業版SBT」を紹介した。各種認証制度の取得は、自社の環境に配慮した取り組みを対外的にPRでき、環境経営に関心の高い取引先との関係構築など、今後の経営のプラスとなることについて説明した。このほか、東大阪市内の気温上昇に伴う熱中症等身近な影響についても触れ、脱炭素への取り組みの重要性を伝えた。アンケートによるセミナー参加者の満足度については「満足・やや満足」との回答が100%であり、一定の満足度が得られた。また、大阪府 スマートエネルギーグループ担当者より紹介頂いた省エネ最適化診断に関しては、今後「利用したい・検討したい」が合わせて52%であり一定の関心を得た。																	
		代表指標	今後、脱炭素経営への取り組みに繋げる企業の割合																
		数値目標	70%		実績数値	40.0%		目標達成度	57.1%										
	成果の代表事例	脱炭素の取組み状況や関心度については「既に取り組んでいる・検討したい」が合わせて95%あり、そのうち「（今後）検討したい」との回答は全体の40%であった。一定の事業所が今後取り組みを検討している。また、自由回答では「脱炭素の取り組みを会社内部へ提案し、実際にどこまで具体的に進められるかが課題」「既存の生産設備を新たな設備に更新してエネルギーの使用量削減を検討したい」「電力消費量の削減を検討したい」「補助金の活用を検討したい」など、取り組みの具体的策を検討したいとの回答を得た。																	
	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）	参加企業数は未達の結果となったが、セミナー参加企業の満足度や、脱炭素の取り組みへの関心については一定の評価結果があり、参加者へは補助金や認証制度など脱炭素への効果的な取り組みについて理解を深めていただいた。一方、参加者増加に向け、広報周知など強化を図っていく。																	

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			
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)	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	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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） 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 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） 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 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。そ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）	
		<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（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	

	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%
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。							
		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%		
	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		
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か）	各回のアンケート結果から、事例紹介を希望する事業所が多くあったことを踏まえ、R7年度事業では、管内企業でDXにすでに取り組んでいる企業の事例発表を検討する。 また、第5回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」は、パソコンを用いた実習形式が好評であった。これを踏まえ、R7年度でも同様の生成AI体験ワークショップの開催を検討していく。							

【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)	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									
	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%		
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）	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								
	成果の代表事例	数値目標	70%	実績数値	87.5%	目標達成度	125.0%				
		大阪代表商品に選定されたO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	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	大阪・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。
------	--	--

【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					地域活性化事業実績報告書				
東大阪商工会議所									
事業名		ものづくり中小企業の強みPR支援事業							
想定する実施期間		2024 年度～ 2024 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）	ものづくり中小企業が集積する東大阪において、技術力のPR等でかかわりたい企業のニーズの高まりはあるが、万博会場で参画できる企業は資金面等の制約もあって限定的である。そこで参画できていない中小企業のビジネスチャンスの創出等を目指し、万博開催時に開催される場外イベントへの出展をはじめ、万博による市域外からの需要の取り込みに繋げたい。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	府下全業種の事業所 384,332社 ※令和3年経済センサスー活動調査結果より							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	当初計画では「HANAZONO EXPO」において製品展示やワークショップを計画していたが、主催者都合で中止となり市内大型商業視察で、大阪・関西万博の直近の動きを紹介し、市域ものづくり中小企業の魅力を伝えられるようなワークショップを開催する。また隣で”工場を記録する会”が常設する「ものづくりミュージアム」における製品展示との相乗効果を図る。ワークショップで出展者同士の交流を深めることにより、地域活性化の機会を創出する。 開催日：2025年3月15日～16日 場 所：フレスポ東大阪2階							
		①府施策連携	大阪府が2025年度に実施する「展示・出展ゾーン等場外活用事業」へのエントリーについて、上記イベントに出展した中小企業に働きかける等の連携を行う。						
		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)	10.0	総支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	60.0%	満足率	16.7%
	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）	今回のワークショップを通じて万博への出展に際しての製品・技術のPRに効果、来場者への見せ方やアプローチの仕方、また出展者間の交流を深めることができ、地域への貢献に繋がったとの声がある。ワークショップ自体には両日あわせ28組が体験されたが、2日間ともあいにく雨と寒の戻りが重なり、予想より少なかったと残念な声であった。また隣で”工場を記録する会”において、常設する「ものづくりミュージアム」における製品展示、市域ものづくり企業の成り立ちをまとめた冊子「がっこうば」（日刊工業新聞東大阪支局編）を配布され、中小企業の魅力発信への相乗効果は図れた。							
		代表指標	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	83.3%	目標達成度	119.0%		
	成果の代表事例	ワークショップを実施した企業の内、5社は大阪ヘルスケアパビリオン、大阪ウィーク、waza meet up osakaへの出展や主催者への物品提供などが内諾した。残る1社では社員に無料で招待チケット配布を検討するなど自社内で万博を盛り上げる取り組みを予定されており、万博協力企業として市域ものづくり企業自らのPR力を活用した機運醸成は図れた。							
	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）	当初実施施設からは平日10,000人、土日12,000人の平均来客数があると聞いていたが、2日間ともあいにく雨と寒の戻りが重なり、施設への来客者が総じて少なく、ワークショップ体験者が予想よりも少なかったとすべての出展者からの感想であった。ただ出展者間では万博へ出展することで自社の知名度・技術力アップを期待する声は聞かれた。また2日間とも来客者へ万博リーフレットや「大阪街中ものづくりパビリオン」リーフレットなどを配布し関心を高めることには繋がった。							

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				万博関連事業受注者登録システム登録促進事業															
想定する実施期間				2024 年度～ 2024 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）			管内中小企業の中には、2025年に開催される万博でのビジネスチャンスを獲得したいと感じているところもある。そこで、管内事業者の商品・サービス・技術等を、本システムに登録することにより販路開拓に繋げると共に、併せて企業間交流を行うことにより、新たな取引先開拓への足がかりとしてもらう。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）			業種を問わず、商品・サービス・技術等を持ち、販路開拓に積極的な府内の中小企業・小規模事業者。															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法			万博商談もずやんモール登録説明会＆交流会 開催日：2024年5月27日 場 所：東大阪商工会議所 説明会内容：受注側・発注側それぞれの対象について もずやんモールサイトからの検索方法について ザ・ビジネスモールとの連携、全国の受発注情報・提案の募集について 交流会内容：1社2分の自社PRスピーチ後、参加者全員による名刺・情報交換会を開催 参加者：26社29名															
				※後日、登録システムへの登録支援（当日欠席者へ資料配布と説明）															
				<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>															
				①府施策連携			大阪府 商工労働部（もずやんモール）ご担当者様より、もずやんモール登録について説明。												
				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)		30.0		総支援企業数(実績)		27.5		支援実績率		91.7%		満足率		96.5%	
	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）			万博関連事業受注登録システムに関心を持つ企業は多かったが、当日業務の都合等で参加できなかった企業もあり、定員を下回る結果となった。 しかし、参加者からのアンケート結果は「満足：12社（41.2%）」「やや満足：16社（55.2%）」「やや不満1社（3.4%）」と満足率は高かった。 もずやんモールへの登録については、「既に登録している（4名）」「登録する（14名）」「登録を検討する（9名）」「登録しない（2名）」という回答を得たが、当日参加社数26社のうち8社の登録に留まった。また、事前申し込みのあった欠席者へ当日資料等を配布したところ2社の登録があったものの目標を下回る結果となった。 説明会終了後の交流会においては、自己PR後に意見交換や名刺交換から取引に繋がる可能性がある話ができたなどの意見があり、「人脈の構築ができた」と回答した方が96.6%と高い結果となった。															
				代表指標		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													
				数値目標		80%		実績数値		30.7%		目標達成度		38.4%					
	成果の代表事例			交流会では、2分間のスピーチ後に名刺交換等を行ったことで、興味のある方を絞り交流を図ることができ、他業種との交流から「プラスチック製品をつくりたい」との声も聞け受注につながる可能性がある。															
	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）			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。															

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・関西万博へ向けた機運醸成事業															
想定する実施期間				2024 年度～ 2024 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）			大阪・関西万博は2,820万人の想定来場者、約2兆5,000億円の経済波及効果があると言われており、まだ先の話として考えている中小企業に意識を向けさせるだけでなく、新たなホテルも2024年7月に市内で開業することから、新たなビジネスチャンスを逃すことのないよう機運醸成に向けた動きを加速させる。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）			府下全業種の事業所 384,332社 ※令和3年経済センサスー活動調査結果より															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法			事業①：機運醸成セミナー「開催200日前！大阪・関西万博の取り組み状況」 内 容：大阪・関西万博の直近の動きを紹介、情報提供し、万博開催に向けた機運を醸成した。 講 師：公益社団法人2025年日本国際博覧会協会広報・プロモーション局地域・観光部地域連携課担当者 開催日：2024年10月4日 場所：東大阪商工会議所 参加者：80名【対象企業66.5社】															
				事業②：機運醸成セミナー「もうすぐ万博 開催50日前！東大阪から未来へ」 内 容：開幕を控え東大阪から万博を通じて魅力発信を目指す企業等がその取り組みを語り、機運を醸成した。 講 師：大阪商工会議所万博協力推進室 担当者、㈱東横イン 担当者、㈱MACHICOCO 担当者 開催日：2025年2月17日 場所：東大阪商工会議所 参加者：24名【対象企業20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		2025年大阪・関西万博開催に向けた出展・機運醸成に向けた取り組みを行った。													
				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)		40.0		総支援企業数(実績)		86.5		支援実績率		216.3%		満足率		95.2%	
	目標の達成度 （支援企業をどう変化させることができたか）			事業①大阪・関西万博の直近の動きを日本国際博覧会協会より講師を招き進捗を説明頂き、中小企業の参画に向けた機運醸成を図った。満足度では「満足・やや満足」を合わせ94.3%と一定の情報提供には繋がった。一方、万博開催に向け販路拡大への取り組みは「既に取り組んでいる・検討している」が12.9%とその割合は小さく、万博開催を自社販路拡大のチャンスととらえるかそうでないかが分かれていると推測される。 事業②大阪・関西万博の最新の動きを発信するにあたり、市域中小企業が多く出展する大阪ヘルスケアパビリオン詳細を大商担当者より、インバウンド対策に関心ある事業所を念頭に「おもてなし」を主眼とする説明を2024年開業したホテル経営者より、万博会期中ものづくり企業による四駆レースを主宰する経営者より、それぞれ万博をビジネスチャンスと捉える取り組みを説明頂き、機運醸成を図った。満足度では全ての参加者から「満足・やや満足」を得ている。ただ万博に向けた取り組みでは「進めている・検討している」が43.5%あり、大阪ヘルスケアパビリオンだけでなく様々な催事機会を検討されている。															
				代表指標		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		22.6%		目標達成度		32.3%								
	成果の代表事例			大阪ヘルスケアパビリオンに出展が予定されるY社、U社、T社（電気自動車向け新素材極薄複合銅箔）など参加され、万博を契機に市域ものづくり企業の自社技術力の高さを世界へ発信する機運の醸成は図ることができた。															
	その他目標値の実績			目標値（計画）						目標値（実績）						目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）			10月には取り組みへ機運は低かったが、2月では約4割が取り組みを検討されており万博出展への期待の高まりが伺えた。（10月時点では出展が念頭にあったが準備等の都合で製品・技術情報を公開できなかった可能性もある）会期への機運を高めることには繋がった。															

【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

事業名		技能検定の活用促進事業							
想定する実施期間		2015 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	労働人口が減少していく中、中小企業では既存の従業員を育成し強い組織を作り上げることが喫緊の課題となっている。本事業において製造事業者の技術系人材の育成や技能継承を円滑化する公的制度（技能検定及びものづくりマイスター制度）の活用促進を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	府下製造事業者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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日：2025年3月4日 場 所：東大阪商工会議所 テーマ：昭和時代から変えていくもの、守っていくもの 内 容：第1部 技術習得に役立つものづくりマイスター制度・技能検定制度の活用事例紹介 講 師 大阪府職業能力開発協会 担当者 第2部 「これからの人材育成」 講 師 (株)松井製作所 担当者 第3部 交流会（講師、参加者による名刺交換を行った） 参加者：24社 27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	講師の選定から事業企画において大阪府と連携する。また、実施にあたっては広報協力、更には講師として大阪府の施策について解説した。						
		②広域連携	府施策連携第13番。技能検定の活用促進事業を通じ、府内製造事業者の技術者育成支援を行う。また、実施に際しては各支援機関との連携を図る。						
		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)	25.0	総支援企業数(実績)	25.5	支援実績率	102.0%	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)	「昭和時代から変えていくもの、守っていくもの」 セミナー受講者のアンケート満足度は参加者全員が満足、やや満足と非常に高い。中小企業は、人材不足が社会問題となる中、限られた人材を適材適所に配置し、いかに育て上げるかが喫緊の課題である。第1部では大阪府職業能力開発協会の担当者から技術習得に役立つものづくりマイスター制度・技能検定制度について説明があった。参加者からは「社員教育に苦戦しているためものづくりマイスター制度を活用して仕組みを作りたい」など、前向きな意見が多くあり、施策に対する意識を高めることができた。第2部では(株)松井製作所 担当者より人手不足の深刻化に対応するため、YouTubeを活用した社内教育の取り組みが紹介され、人材育成の時間短縮のため、いつでも何度でも学べる環境を社員に提供している。また、昭和時代の職人技術と現代の先端技術の両立が重要であると事例発表があった。							
		代表指標	技能検定の活用への取組みを検討する企業割合						
		数値目標	100%		実績数値	81.5%		目標達成度	81.5%
	成果の代表事例	「技能検定を受験させようと思った」「技能検定の受験に向けて取り組みを検討したい」とのアンケート回答が大半であった。本セミナーで技術の継承、伝承の課題解決の参考になった。技能検定は昔より受験させており、今後も継続して受験させていくなど、前向きな意向を示す事業所も見られた。							
	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）	参加企業については当初27社31名の応募があったが、前日、急な仕事や体調不良でキャンセルされた企業もあったが、24社27名参加される結果となった。「技能検定を活用したい・活用を検討する」企業が多く、また、全体の満足度は全ての方から、満足、やや満足と回答いただき、今年度も非常に高い傾向にあった。次期は更に周知PRの仕方を工夫し、大阪府、大阪府職業能力開発協会のアドバイスを頂きながら事業を実施したい。							

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									
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）	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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 統括責任者・総括責任者代理 2. 「M&A“最新の实情”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							
		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							
		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							
		<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						
事業全体の実績	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%
	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）	【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。							
		【松原商工会議所】 参加企業の満足度は85%と高く、実体験を踏まえた成功・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							
		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】</p> <p>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】</p> <p>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)	<p>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。</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)	20.0	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。							
	その他目標値の実績	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%		
		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)	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。							
	その他目標値の実績	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%		
		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 i n 東大阪															
想定する実施期間				2008 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)			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															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法			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 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															
				<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		(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																		
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)		139.0		総支援企業数(実績)		112.5		支援実績率		80.9%		満足率		92.8%	
	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)			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) ・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） 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。															
				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となった。 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%		
		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)	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%		
		目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			