

# 令和4年度（2022年度） 事業実績報告書

## 1. 申請者の概要

申請者	団体名	堺商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 葛村 和正	
	所在地	〒591-8502 堺市北区長曾根町130番地23	
	担当者	職・氏名	総務部総務課長 有馬 洋一
		連絡先	TEL（直通）： <b>072-258-5581</b>
			Fax： <b>072-258-5580</b>
		E-mail： <a href="mailto:scci2702@sakaicci.or.jp">scci2702@sakaicci.or.jp</a>	
①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率）		明治 <b>12</b> 年 <b>9</b> 月 <b>13</b> 日  <b>36</b> 名（経営指導員 <b>31</b> 名）（令和5年3月31日現在）  堺市  <b>28,733</b> 社（平成 <b>28</b> 年度経済センサス） <b>18,662</b> 社（平成 <b>28</b> 年度経済センサス） <b>6,034</b> 社 <b>21.0%</b> （令和5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	
<input type="checkbox"/> 主な事業概要（定款記載事項等）			
<p>当商工会議所は、地区内における商工業者の共同社会を基盤とし、商工業の総合的な改善発達を図り、兼ねて社会一般の福祉の増進に資し、もってわが国商工業の発展に寄与することを目的とする。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議する。</li> <li>・ 行政庁等の諮問に応じて答申する。</li> <li>・ 商工業に関する調査研究を行う。</li> <li>・ 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行う。</li> <li>・ 商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査を行う。</li> <li>・ 輸出品の原産地証明を行う。</li> <li>・ 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用する。</li> <li>・ 商工業に関する講演会又は講習会を開催する。</li> <li>・ 商工業に関する技術及び技能の普及は又は検定を行う。</li> <li>・ 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行う。</li> <li>・ 商事取引に関する仲介又はあっせんを行う。</li> <li>・ 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行う。</li> <li>・ 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行う。</li> <li>・ 商工業に関して、商工業者の信用調査を行う。</li> <li>・ 商工業に関して、観光事業の改善発達を図る。</li> <li>・ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行う。</li> <li>・ 行政庁から委託を受けた事務を行う。</li> <li>・ その他本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行う。</li> </ul>			

<b>(1) 事業の目標</b>
全ての事業において、数値目標の達成を目指すのみならず、経営指導員が、伴走型支援を通じて事業終了後のフォローアップをこれまで以上に丁寧にきめ細やかに行うことで、各企業が抱える課題の把握と解決を図る。
<b>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</b>
<b>【経営相談支援事業】</b> 市内中小企業に対し、その経営課題を整理・分析するとともに、課題解決に向け、支援施策や支援機関の活用提案、金融支援、販路開拓支援及び事業計画作成支援等を重点的に実施した。なお、本年度においては、コロナ感染者数が落ち着きを見せたものの、多くの中小企業において景況感の回復にまでは至っていなかったことから、ポストコロナを見据えた企業業績のV字回復を目指し、より一層のスピード感をもって対応にあたった。とりわけ、金融支援においては、国・府・市等、自治体が各種支援施策を講じていたことから、その普及や活用促進に最大限努めたほか、記帳支援においてはインボイス制度に係る啓発や対策指導に努め、IT化支援においては企業のDX化推進を力強くバックアップした。また、当所の他の事業（専門相談支援事業・地域活性化事業）の活用を促すことで、相乗効果を図るとともに、各企業に応じた伴走型支援を通じて、将来的な「企業の自立」に向けた意識づけも行った。
<b>【専門相談支援事業】</b> 専門的かつ高度な相談（税務、倒産防止）については、早期解決に向けて、専門家による相談等を実施した。
<b>【地域活性化事業】</b> 堺市産業の特性や中小企業を取り巻く経営環境等を踏まえ、地域産業の活性化に向け、大阪府施策や近隣商工会議所との連携等も意識しながら実施した。本年度においては、「若手経営者交流会」や「IT・DXマッチング拡大交流会」、「ものづくり企業商談会」等の対面交流・商談機会の創出に努めたほか、感染対策を徹底のうえ、時流経営トップ講演会を200社規模で開催するなど、ポストコロナを見据えた地域活性化事業に積極的に取り組んだ。
<b>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</b>
<b>【経営相談支援事業】</b> 昨年度に引き続き、「新型コロナウイルスに関する中小企業・小規模事業者相談窓口」を設置したこともあり、支援企業数（890社）、支援件数（延1,042件）ともに高い水準となった。引き続き、金融や資金繰り支援等（計193件）では、据置期間の終了に合わせた借替等のニーズに迅速に対応するとともに、事業計画書作成支援（410件）においては、ポストコロナに向けた経営改善や再構築を目指し、事業構想や目的、具体的な内容・スケジュール、資金計画、損益計画等への作成支援を行った。さらに、IT化支援（61件）においては、経営のDX化による業務効率化・生産性向上に向けた指導・助言を行うほか、記帳指導においてはインボイス制度に係る啓発や具体的な対応策について指導を行うなど、現状にあわせたきめ細やかな伴走支援を行った。
<b>【地域活性化事業】</b> 前記の通り、「若手経営者交流会」や「ものづくり企業商談会」は、リアル（対面）形式にて開催することにより、中小企業におけるネットワーク構築・取引機会の拡大に大きく貢献した。 また、「Web・クラウド販路開拓支援事業」や「IT・DXマッチング拡大交流会」を通じては、多様なITツールの紹介、情報セキュリティー対策強化に向けた啓発、IT専門業者とのマッチング等、企業活動の生産性向上や業務効率化が促進された。

#### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

##### 【経営相談支援事業】

本年度も、金融、事業計画作成支援、販路開拓支援等を重点的に実施し、企業の倒産防止や新事業展開、販路開拓等、一定の実績を得たが、今後、コロナ融資の返済の本格化や世界情勢の不安定化等に伴い、資金繰りが再び悪化する企業や、コロナ禍により業種・業態転換等を迫られる企業からの、より高度な支援の要請にこたえていかなければならないことから、今回、新たな支援先となった企業との関係性が一過性のものとならないよう、外部研修等を通じた経営指導員の資質向上が急務となる。

##### 【地域活性化事業】

セミナーをハイブリッド形式にする等、出来る限り、新型コロナウイルス感染症対策を講じて実施するとともに、上記の通りコロナの感染状況が一定落ち着きを見せた中で交流会や商談会等の対面型事業の開催も積極的に展開した。引き続き、対人接触機会を要する商談・交流事業等については、感染状況を鑑みながら、状況に応じた開催方法を検討する必要がある。

また、IT化等による生産性及び業務効率の向上が必要な企業に対しては、啓発的なセミナーのみならず、ITツール等の導入に向けた個別具体的なサポートが重要であるため、引き続き、当該企業とITベンダーとの交流機会の提供等、各企業の規模や実情等に応じたIT化等を進めていかなければならない。

さらに、構造的課題である事業承継、近々発生が想定される南海トラフ巨大地震等に備えたBCP策定等、事業継続に向けた対応にも注力していかなければならない。

#### (5) 次年度の取り組み

一定年度継続している地域活性化事業で、マンネリ化により、その実施効果の低下が想定される場合は、支援対象企業に対するヒアリング等を通じてニーズを掴むとともに、他の支援機関における成功事例等の把握に努め、事業の一層の魅力化に取り組んでいく。

加えて、コロナの感染状況が緩和され、経済活動が一層活発化することが想定される次年度では、対面での販路開拓・販売促進に関する地域活性化事業の重要度が増すものと思われることから、経営相談支援事業との相乗効果を意識した取り組みを進めたい。

さらに、IT、事業承継、BCP策定、カーボンニュートラルをはじめとする中小企業が抱える重要な経営課題に対して、事業者ニーズや最新の動向を加味した事業を実施し、課題の解決を図りたい。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 堺商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

本年度についても、コロナ禍により、多くの中小企業の経営が急激に悪化していたことから、スピード感をもって、インボイス制度啓発及び対策に係る記帳支援、事業改善や再構築に向けた資金調達に係る金融支援、企業のDX化推進に係るIT化支援、ポストコロナを見据えた販路開拓及び事業計画作成支援等を重点的に行った。

なお、支援にあたっては、各経営指導員の強みを活かす支援を一層心がけ、経営指導員間で相談者に関する緊密な情報交換を行った。さらに、個々の経営指導員の支援の幅と能力を向上させるために、ある特定の分野に強い経営指導員が、その分野に弱い経営指導員を教育する体制を整え、多様化する相談ニーズに対応できるよう注力した。

地域活性化事業を実施するにあたっては、コロナの感染状況に落ち着きが見られる中、感染対策に留意しながら待ち望まれていた対面型事業の積極的な展開、参加企業が抱える課題やニーズを拾い出して経営相談支援事業と連動させることを意識した。その結果、本年度も、年度当初計画を超えるカルテ相談件数となった。PDCAサイクルを強く意識することで、相談者の課題を十分に把握することができ、次年度地域活性化事業の充実につながっている。

##### 【代表事例】

**P社**は**2018**年創業のハンドメイドの髪飾りを製造し、ネット販売している事業所である。今回、子供でも手軽に髪飾りが自作できる**DIY**キットを開発し販売する計画があると相談があり、事業計画書作成を支援した。手軽さから、国内だけでなく海外でもニーズが高いと思われるため、海外への積極的な販売を提案するとともに、ターゲットとなる顧客や自社の強みを明確化し、堺市の伝統産業である手拭いとコラボによる差別化等を助言するなど事業計画をブラッシュアップ。今後は、越境**EC**にも取り組み、事業拡大を図る。

	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	873	890	101.9%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	21	21	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	74	77	104.1%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	132	142	107.6%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	3	1	33.3%	3
資金繰り計画作成支援	事業所	51	51	100.0%	5
記帳支援	事業所	59	60	101.7%	5
労務支援	支援数	51	52	102.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	2	2	100.0%	5
販路開拓支援	支援数	128	132	103.1%	5
事業計画作成支援	支援数	407	410	100.7%	5
創業支援	事業所	14	14	100.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	8	7	87.5%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0		-
財務分析支援	事業所	2	2	100.0%	5
5S支援	事業所	0	0		-
IT化支援	事業所	60	61	101.7%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		-
事業承継支援	事業所	8	10	125.0%	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	50	50	100.0%	5
結果報告	事業所	873	890	101.9%	5

## II 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

コロナ禍等で経営難に直面している中小企業に対して、経営安定特別相談室（倒産防止）の専門相談員との連携により簡易診断・助言を行った結果、経営の改善に繋がった。

税務支援事業においては、市内小規模事業者を対象に、インボイス制度への対応や最終的に確定申告書が作成できるよう日々の記帳について指導を実施した。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
倒産防止	継続	事業所数	15	15	100.0%	5
税務支援	継続	指導日数	47	47	100.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>当所が主体となった事業において、利用者満足率は概ね高い数値となっていることから、事業評価の自己評価は高いものとしている。当所では、これまで「販路開拓支援」「人材確保支援」「IT化支援」を大きなテーマに掲げ、単に事業の参加企業数を追いかけるのではなく、実際にどのように売上に結び付いたのか、良い人材が確保できたのか、事業の効率化に貢献できたのかという結果にこだわって事業を展開した。</p> <p>昨年度は、引き続き、対人接触・交流の機会を要する事業については、中止、規模縮小を余儀なくされたが、コロナ感染状況が一定の落ち着きを見せる中、本年度は「飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業」における飲食店ブースや「ものづくり企業商談会」の事前登録型の復活、また新たに「若手経営者交流会」を対面型で実施し、域内産業の活性化を後押しした。</p> <p>次年度以降も、これまでに蓄積したノウハウを活かした継続事業、対象企業の声を積極的に取り入れた新規事業を展開することで、高い実績を目指していきたい。</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	
	堺ブランド「堺技衆」認証事業	100	100	100.0%	96.0	新規顧客獲得数	20	34	170.0%	5
○	創業準備セミナー	60	67	111.7%	92.5	創業準備イメージ割合	80	91	113.8%	5
	若手経営者交流会	50	101	202.0%	99.0	名刺交換件数	1000	2068	206.8%	5
○	中小企業の海外展開支援セミナー	50	41	82.0%	80.4	海外展開の具体的検討数	5	5	100.0%	5
○	BCP策定支援事業	32	30	93.8%	100.0	大阪府経産局BCP「これだけは！シート」作成件数	30	28	93.3%	5
(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	
	飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業	90	88	97.8%	87.5	イベント終了後の新規顧客・売上の増加率	10	10.3	103.0%	5
	自社商品売込み商談会	100	84	84.0%	89.3	商談件数	100	84	84.0%	4
○	中小企業人材確保支援事業	455	347	76.3%	92.5	学校とのネットワークが構築されたとする企業数	10	24	240.0%	4
	ものづくり企業商談会	150	146	97.3%	76.7	商談件数	400	408	102.0%	5
	WEB・クラウド開拓支援事業	420	328	78.1%	91.5	顧客から問い合わせが増加した件数	5	8	160.0%	5
○	事業承継支援事業	80	90	112.5%	95.6	事業承継の取り組みを検討した企業	15	19	126.7%	5
	IT・DXマッチング拡大交流会	80	84	105.0%	84.5	IT・DXツールの導入	10	16	160.0%	5
	時流経営トップ講演会	240	204	85.0%	94.6	中小企業経営の指針の理解度を深めた企業数	100	172	172.0%	5
	中小企業のためのカーボンニュートラルセミナー	85	70	82.4%	97.1	環境対策の取り組みを行う意向を示した企業数	40	41	102.5%	5
	SDGs経営戦略セミナー	85	69	81.2%	98.6	SDGsに取り組みを意欲を示した企業数	40	56	140.0%	5
	事業計画書作成セミナー	245	242	98.8%	98.3	事業計画策定に取り組む事業者の割合	80	81	101.3%	5

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

堺商工会議所

事業名		堺ブランド「堺技衆」認証事業	
想定する実施期間		H18 年度～ 未定 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)	堺市内には、優秀な技術を有しているにもかかわらず、知名度の低さから市場において優位性を保つことができない企業が多い。当事業では、そうした優秀な技術を有している企業を発掘し、堺商工会議所がブランド企業として認証することにより、企業の知名度向上と、高い技術を有する産業集積地としての堺地域のイメージアップという相乗効果を図る。平成18年以来企業認証を続けており、今後も優れた企業の発掘を続けていく。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	優れた技やサービスを有する域内の企業。	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「ブランドの認知度向上」を目的に下記のとおり事業を実施した。</p> <p>■ブランドの認知度向上</p> <p>「大阪勤業展」への『堺技衆』ブース出展                  《開催日時》 令和4年10月12日（水）10：00～17：00                  13日（木） 9：30～16：00                  《開催場所》 マイドームおおさか</p> <p>「メイドインさかいフェア2022」におけるPR事業                  《開催日時》 令和4年11月12日（土）10：00～16：00                  13日（日）10：00～16：00                  《開催場所》 堺商工会議所・堺市産業振興センター</p> <p><b>YouTube堺技衆チャンネルによる情報発信</b>                  「堺技衆」認証企業の「技」を紹介したPR動画を「YouTube堺技衆チャンネル」にアップし、同企業及び「堺技衆」の認知度向上を図る。</p> <p>堺技衆ホームページによる情報発信                  認証企業の詳細な紹介や、新着情報の発信を行った。</p> <p>堺技衆ガイドブックによる情報発信                  「堺技衆」認証企業の概要等を掲載した情報冊子を新規認証企業を含め一新し、各展示会・商談会にて周知を行った。</p> <p>認証企業工場見学&amp;交流会                  認証企業相互の認知度向上及びネットワーク構築を目的に、工場見学及び交流会を開催。                  《開催日時》令和5年3月17日（金）14:30～19:30                  《開催場所》工場見学：浅香工業(株)                  交流会：ホテル・アゴーラ・リージェンシー大阪堺                  《参加者数》24名</p>	
	<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>		
①府施策連携			
②広域連携			
③市町村連携	堺ブランド推進会議のメンバーに、堺市が参画することで、より多角的な視点からの協議が可能となり、連携することでスムーズな事業運営が可能となった。		
④相談相乗	新規申請企業の訪問ヒアリングで、詳細な事業内容等が把握でき、経営指導に活かすことができた。		

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	100.0	総支援企業数(実績)	100.0	支援実績率	100.0%	満足率	96.0%
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>■大阪勧業展等でのPRについて 本事業及び堺ブランド「堺技衆」認証企業を、一般企業及び一般市民等に広くアピールするため、大阪勧業展において、本事業のPRブース等を設け、本事業の横断幕を張り、認証企業PR映像を液晶テレビで映し出し、堺技衆ガイドブックやPRツールを配布すること等によって、認知度の向上を図った。 さらに、各種商談会やイベント、大阪勧業展にブース出展する認証企業に対して、本事業の「のぼり」をブース内に設置するで、堺ブランド「堺技衆」の認知度の向上を図ることができた。</p> <p>■セミナー・イベント等でのPRについて 商談会の他、各種セミナー・イベントでのパンフレット配布・配架、ホームページやFacebookページへの掲載による情報発信を行なうことによって、堺ブランド「堺技衆」の認知度向上を図ることができた。</p> <p>■交流会等でのネットワーク構築について 工場見学及び交流会を通して、認証企業相互の認知を深め交流を活性化することにより、新製品・新サービスの創出を契機となった。しいては、各社売上・利益向上に繋がることのできた。</p> <p>■ブランド価値について 上記PRを1年を通して継続的に実施することによって、『堺ブランド「堺技衆」認証企業』＝『高い技術力を持つ企業である』との認識が深まり、結果的に、同ブランド価値を高めることにつながった。</p> <p>ヒアリング調査によると、1年を通して、堺ブランド「堺技衆」を活用することにより、新規顧客の獲得に至った企業は34社にのぼる。</p>							
		代表指標	ブランド認証取得による新規顧客獲得数						
		数値目標	20	実績数値	34	目標達成度	170.0%		
	成果の代表事例	<p>新聞やテレビ等のマスコミへ、堺ブランド「堺技衆」認証企業を紹介することによって、以下のとおりマスコミへ取り上げられ、同ブランド及び認証企業の認知度を高めることにつながった。</p> <p>①国内産鷹の爪にこだわり、伝統手法にて丁寧に製造される和風香辛料の専門店であるY社は、堺ブランド「堺技衆」へ認証されることにより注目され、某有名テレビ番組にて紹介され、ネット経由等の問い合わせから新規顧客が増え、売上が伸びた。</p> <p>②江戸時代から受け継ぐ、手作りにこだわった糎を製造しているA社は、堺ブランド「堺技衆」へ認証されることにより注目され、日刊工業新聞より取材を受け、記事掲載に繋がった。これによって、ネット経由等の問い合わせ及び商品直売所から新規顧客が増え、売上也伸びた。</p> <p>③唯一無二の大型工作機械の製造を行っているS社は、堺ブランド「堺技衆」へ認証されることにより注目され、日刊工業新聞より取材を受け、記事掲載に繋がった。既存取引先や新規取引先からの問い合わせが増え、売上也伸びた。</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>今後も引き続き、展示会や商談会、地域イベント、YouTube堺技衆チャンネル、ホームページなどを活用しながら、積極的に情報発信していく他、新たに他府県での展示会出展・オープンファクトリーとの連携によるPR活動、大阪・関西万博への堺技衆周知に向けた堺市との連携強化を行っていく。</p>							



堺商工会議所

事業名		創業準備セミナー							
想定する実施期間		H13 年度～ 未定 年度まで ※複数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)	1991年以降、開業率が廃業率を下回っており、企業数は減少し続けている。この状況下で、政府は成長戦略として開業率を英米並みの10%程度に高める目標を掲げ、開業率の底上げに向けて支援を強化している。 創業に対する基礎的な知識のない創業希望者が、創業に関する基礎知識を習得する当セミナーは、創業への最初の一步を踏み出すための支援として必要である。 なお、当該事業は、創業者支援(輩出)を目的に、堺市、当所、(株)さかい新事業創造センター、(公財)堺市産業振興センターと連携することにより、経済産業省等から産業競争力強化法に基づいて認定を受けた「創業支援事業計画」内に位置付けられている。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内外の創業検討者。将来に創業を行いたいとの希望は持っているものの、何から始めたいのか、どのような準備が必要であるかという創業の基礎知識が不足しており、創業への一步が踏み出せていない者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和4年度は年2回に分けて開催。 ①女性創業応援セミナー 《開催日時》 令和4年7月23日(土) 13:00～16:00 《開催場所》 堺商工会議所 大会議室・オンライン同時開催 《内容》 女性に限定して創業を考えている方や創業準備中、創業間近の方などを対象に開催。創業の心構えや流れなど、創業前に知っておくべき基礎知識とともに、女性ならではの悩みである結婚、出産、介護などのワークライフバランスについて具体事例を示しながら解説を行った。また、グループワークを通じて意見交換を行うことで、事業アイデアをまとめてもらい、創業者同士の繋がりを作っていただく時間を設けた。 ②創業支援セミナー～売れる仕組みをとことん学ぶ～ 《開催日時》 令和5年2月18日(土) 13:00～17:00 《開催場所》 堺商工会議所 大会議室・オンライン同時開催 《内容》 将来の創業を考えてはいるものの、何から始めてよいのか、どのような準備が必要であるのか、創業の基礎知識が不足している人を対象とした創業の基礎を学ぶセミナー。具体的には、創業の心構えや経営者意識、創業計画書の書き方、SNSを活用したマーケティングなど、開業に向けた基礎知識が習得できるよう、講師の体験談を踏まえながら、要所を押さえる確にわかりやすく解説した。 ＜事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載＞							
		①府施策連携	大阪府施策と連携した創業支援を、専門家を講師としたセミナー形式により実施し、創業予定者に円滑な創業実現のための支援を実施した。また、セミナー内で、大阪府スタートアップ事業について説明した。						
		②広域連携							
		③市町村連携	堺市と連携し、広報誌等でPRを行った。						
	④相談相乗	当所において創業支援を行っていることを広く周知することにより、セミナー参加者はもとより、それ以外の創業希望者に対しても、経営指導員が継続して相談・支援を実施することができた。							
事業全体の実績／目標	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	60.0	総支援企業数(実績)	67.0	支援実績率	111.6%	満足率	92.5%
	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)	アンケート結果やその後のヒアリングでは、満足又はおおむね満足の回答が92.5%となり、満足度は高いものであった。受講者からは「女性の置かれている立場に寄り添っており、内容も大変わかりやすく背中を押してもらった」「盛りだくさんな内容で、創業するために必要な具体的なことをイメージできた」という感想があった。 1回目のセミナーでは、女性に多い悩みである介護や子育て等のライフワークバランスについて学ぶとともに、創業するにあたっての心構えや事業アイデアの磨き方を学び、創業者同士の繋がりを作ってもらった機会となった。 2回目のセミナーでは、創業の心構えや手続きに加え、どのように利益を確保し、経営を行っていくのかという観点や、マーケティングの知識についても学んでいただけた。総じて、創業を検討している者に創業の基礎知識をわかりやすく解説することで、創業意欲を高め、創業への最初の一步を踏み出すきっかけにする目標は達成できたと考えている。							
	代表指標	創業に関する知識が深まり創業準備がイメージできた受講生の割合							
	数値目標	80.0%	実績数値	91.0%	目標達成度	113.8%			

達成度	成果の代表事例	当セミナーに参加したS氏は、開業希望であり、本セミナーを受講。創業に対する不安があり、事業アイデアがまとまらず、何から始めればよいのか分からない状態にあった。本セミナー受講により、創業への心構えができ、事業アイデアを事業化する方法や開業に向けた具体的な手続き等を身に付けた。また、創業者同士の意見交換により、事業アイデアをまとめることができた。その後も支援を行った結果、無事に開業することができた。今後も、SNSの活用や販路開拓に向けた伴走型支援を行う。					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>93%と高い満足度を得られ、目標を達成することができた。1回あたりの受講時間を短くしたことで目標人数を達成することができたと考えられる。また、女性の参加者割合が毎年多かったため、女性に限定したセミナーとして、ライフワークバランス等女性に多い悩みについて取り上げたことで、ニーズに合った内容を行ったことが高評価だったと考える。集客に関しては、SNS広告の活用により定員数を集めることができている。各関係機関との連携をさらに強化し、より集客に努めていく。</p> <p>次年度においても同様の年2回開催とし、女性を中心に創業の心構えやライフワークバランスを考えるセミナーと、創業の全般的な流れや手続きを把握するセミナーを予定している。創業を予定している方々が実際に開業に至るよう、今後、応用の内容で実施する創業ゼミや交流会、創業相談窓口や経営指導員による支援へ誘導し、創業計画書や事業アイデアのブラッシュアップ、資金調達支援を図るなど、継続的に支援していく。なお、アンケート結果では、受講者67名のうち23名と、3分の1以上の方が開業時期が未定であったことから、創業準備についてのアプローチをし、開業に向けて具体的なフォロー支援を行う。</p>					

堺商工会議所

事業名		若手経営者交流会							
想定する実施期間		R4 年度～ 未定 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)	若手経営者はビジネスに活かせるネットワークづくりの場を欲している一方で、若手経営者に特化した交流の場が不足しているため、気軽に情報・名刺交換が可能な交流の場を用意し、事業者間ネットワークの構築・強化、取引機会の創出、地域経済活性化の推進を図っていく。 具体的には、若手経営者を対象とした交流会を実施。同年代の経営者同士で交流を深めることで、人脈・取引の拡大と、若手経営者ならではの悩みを共有し、今後の経営課題の解決へ役立てる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内中小企業の若手経営者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	同年代の経営者同士が気軽にネットワークを広げることができる交流会を実施するとともに、今後の経営課題を解決するためのノウハウを習得できるオリエンテーション（セミナー）を実施した。  開催日時：令和4年7月6日（水）17:30～18:30 開催場所：ホテル・アゴラリージェンシー大阪堺 ロイヤルホール 内容：冒頭、ネットワーク構築の重要性に関するオリエンテーションを行った後、情報交換・名刺交換を行い、会社の事業、取り組み、製品、技術について相互に理解し、将来的な商談・取引機会創出の契機となる交流会を開催。また、交流会後も、当所経営指導員によるフォローアップを実施し、多面的な支援に繋がった。							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携							
		②広域連携							
③市町村連携	堺市にて広報の協力を得ることができ、より多くの企業の来場に繋がった。								
④相談相乗	交流会中に参加企業の経営課題を把握することが出来たため、交流会後に事業計画作成や金融相談、労務支援など、多面的に支援することが出来た。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	50.0	総支援企業数(実績)	101.0	支援実績率	202.0%	満足率	99.0%
	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)	交流会参加により、大阪府内の若手経営者同士のネットワークを構築することができ、将来的な商談・取引機会創出に繋がった。また、参加企業へ当所経営指導員がフォローアップを実施することにより、持続化補助金や事業再構築、労務支援等を行っているため、今後の人手不足解消や売上向上が期待できる。							
		代表指標	総名刺交換件数						
		数値目標	1000件	実績数値	2068件	目標達成度	206.8%		
	成果の代表事例	人手不足に悩む参加企業のA社が、人材派遣業のB社と交流を行い、前向きに進展があった。また、A社は「発信力不足」にも悩んでいたため、当所職員から「HPを作成し、持続化補助金を活用する」ことをアドバイスした。加えて、HP作成企業とネットワークがないためHP作成企業C社を紹介したところ、相談事業への相乗効果に繋がった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	参加企業から、交流の結果に関わらず「満足度5」「満足度4」という回答が99%という結果となった。想定より多くの企業が参加し、総名刺交換数（交流数）も想定の2倍以上となった。また、冒頭、ネットワーク構築の重要性に関するオリエンテーションを行ったことにより、より積極的な交流に繋がった。このことから、若手経営者は「ビジネスに活かせるネットワークづくりの場」を欲しており、気軽に情報交換・名刺交換が可能な当交流会はニーズに合っているため、来年度も参加数の維持、若しくは更なる拡大に繋がるよう、時期や内容をブラッシュアップしていきたい。							

堺商工会議所

事業名

中小企業の海外展開支援セミナー

想定する実施期間

H25 年度～ 年度まで ※複数年度段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること

事業の概要

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

約3年間のコロナ禍を経て、段階的に経済活動が再開される中、中小企業においても、国内の少子化に加え、コロナ禍で離職者が多く発生することによって、深刻な人手不足に陥っている。一方、外国人労働者については、従前より「外国人技能実習生」の制度があり、アジアを中心とした実習生が多く来日しているが、悪質な仲介団体の存在、また在留期限を超過し、不法滞在による犯罪行為等トラブルも多発している。このような状況において、合法的かつ、高度な職能を有する外国人の活用を促進するべく、(独)日本貿易振興機構、大阪外国人材採用支援センターの支援制度について紹介する。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

高度な外国人材採用を検討しつつ、自社では有効・的確な情報やネットワーク、具体的なアクションに向けたノウハウを有していない中小・小規模事業者。

実施時期・具体的な内容及び事業手法

「日本貿易振興機構(ジェトロ)支援による渡航制限解除後の高度外国人材の活用について」のセミナーを(独)日本貿易振興機構・堺貿易振興協会・(公財)大阪産業局と共同開催した。  
 【開催日時】令和5年2月6日(月)14:00～16:30  
 【開催場所】堺商工会議所 大会議室 及び オンライン配信  
 【内容】大阪府による施策紹介(14:00～14:15)  
 講演(14:15～15:30)  
 テーマ「日本貿易振興機構(ジェトロ)支援による渡航制限解除後の高度外国人材の活用について  
 個別相談会(15:30～16:30 希望者のみ)  
 (公財)大阪産業局コーディネーターによる

<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

「大阪ビジネスサポートデスク」をはじめとする各種支援策を紹介し、その施策利用を促進する。

②広域連携

③市町村連携

堺市と連携し、広報誌等でPRを行った。

④相談相乗

本セミナーを通じて、海外展開に向けた情報提供・啓発を行うことにより、経営相談による継続的な支援に繋げていく。

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)	41	支援実績率	82%	満足率	80.4%
------------	----	------------	----	-------	-----	-----	-------

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)

セミナー受講企業の海外展開を支援すべく、最新の海外経済情報・コロナ禍の情報並びに各種支援策に関する情報を提供した。アンケート結果からは、「大変参考になった」「参考になった」との回答が大部分を占めており、「参考にならなかった」という回答は1件あったが、参加者には満足していただける内容となった。  
 具体的には、「合法的な外国人材の活用についてよい情報を得た」「今後も海外セミナーに参加したい」等の意見があるなど、コロナ禍後において、高度外国人材を活用を検討する事業者が増加した。

代表指標

海外展開を具体的に検討し、個別相談を行う企業数

数値目標

5	実績数値	5	目標達成度	100.0%
---	------	---	-------	--------

成果の代表事例

セミナー終了後、5社が個別相談を利用した他、多くの企業が大阪ビジネスサポートデスク等の支援策に関心を示すなど、高度な職能を有する外国人材採用という新たな側面での海外展開に向けた啓発に成果を得た。またこれら啓発を通じ9社が海外展開を具体的に検討したいと回答するなど、より踏み込んだ成果を得る事ができた。さらに、セミナーと個別相談を通じて、高度なプラント設計技術を有するベトナムからのエンジニアの確保に向けて具体的に、(独)日本貿易振興機構、または大阪外国人材採用支援センターを活用する事業者があった。

実施結果

課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)

約3年続いたコロナ禍で、労働者の離職等により、経済活動再開後の人材不足が懸念されるなか、合法的で高度な職能を有する外国人材の確保という新たな側面での「海外展開」を行う中小企業事業者が増加し、積極的にJETRO、OBDAの支援制度を活用を検討する事業者が増加した。

堺商工会議所

事業名		BCP策定支援事業							
想定する実施期間		H27 年度～ 未定 年度まで ※複数年度段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	近年、堺市内でも台風や新型コロナウイルス感染症による被害により、 <b>BCP</b> 策定はますます重要度を増している。昨今の経営環境を取り巻く脅威は、大規模な被害が想定される南海トラフ地震などの自然災害、情報セキュリティ事故、感染症発生など様々存在するため、突然襲ってくる脅威の影響を最小限に抑え、速やかに事業を復旧・継続させるためには <b>BCP</b> の策定が欠かせない。しかし、 <b>BCP</b> 策定率は低く、未だ策定が進んでいない企業が多い状況にある。そこで中小・小規模事業者には、まずは <b>BCP</b> 策定の必要性を認識してもらい、策定支援につなげていくことを目的とする。 なお、令和2年に堺市と共同で「事業継続力強化支援計画」を作成し認定を受けた。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内を中心とした <b>BCP</b> 未策定の中小企業							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<b>【BCP（事業継続計画）セミナー】</b> 「基礎から学ぶ中小企業のための <b>BCP</b> 策定セミナー」 《開催時期》 令和4年9月9日（金）14：00～17：00 《開催場所》 堺商工会議所 大会議室 《参加社数》 28社 《内 容》 事業継続の基礎知識 事業継続計画（ <b>BCP</b> ）とは 簡易版 <b>BCP</b> シートの策定（実習） 感染症や自然対策への対策 <b>BCP</b> 策定支援制度の紹介 B C Pの基礎知識や策定のポイントなどに加え、堺市内のハザードマップをもとに、今後市内で起こりうる自然災害の動向や対策についても説明があった。また、実際にB C Pの作成等を実感してもらうべく、大阪府作成の「超簡易版 <b>BCP</b> 『これだけは！』シート」（自然災害対策版）を使用し、セミナー内での実習形式での解説を行った。 <b>【事業継続力強化計画】</b> ・ハンズオン支援2社 ・ <b>BCP</b> パンフレット作成 「事業継続力強化支援計画」に基づき、小規模事業者等に災害のリスクの周知や、 <b>BCP</b> 策定を啓発することを目的に、堺市と共同でパンフレットを作製し、普及啓発を行った。 <b>BCP</b> の策定方法に関する概要や自社の備えを確認できるチェックリスト、堺市のハザードマップのリンク、災害時等に活用できる参考情報を掲載。 <事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	大阪府担当部署と連携を図り、セミナー当日には大阪府施策についての説明を併せて実施。						
		②広域連携							
	③市町村連携	事業継続力強化支援計画の一環として、堺市と共同で、 <b>BCP</b> セミナーの開催とパンフレットの制作を実施。							
	④相談相乗	ハンズオン支援を実施し、簡易版 <b>BCP</b> 等の策定を行った。							
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)	32.0	総支援企業数(実績)	30.0	支援実績率	93.8%	満足率	100.0%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	受講者アンケートではB C Pを策定するうえで、満足又はおおむね満足の回答が <b>100%</b> となり、満足度は非常に高いものであった。 <b>BCP</b> の仕組みや役割、策定の重要性などを理解し、 <b>BCP</b> 策定に前向きに取り組んでいくきっかけとなった。							
		代表指標	大阪府簡易版 <b>BCP</b> 「これだけは！シート」作成件数						
		数値目標	30.0	実績数値	28.0	目標達成度	93.3%		

績／目標達成度	成果の代表事例	当セミナーを受講したH社は、従業員も多数いることから、 <b>BCP</b> を策定する必要性を感じていながらもポイントが不明確で自社の状況を計画に落とし込めないう。本セミナーを受講したことで、脅威の対象は自然災害だけでなく様々な場面にあるということを再認識でき、ポイントを把握できたことで、 <b>BCP</b> 策定への意欲が生まれた。セミナー中に簡易版 <b>BCP</b> の作成を行うとともに、その後も自社内で詳細な <b>BCP</b> 策定にも取り組むことができた。					
	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)	全ての参加企業がセミナーにより得た知識を「BCPの重要性を社内共有し理解を深める」「実際の <b>BCP</b> 策定時に活用する」「 <b>BCP</b> の運用・訓練の実施に活用する」と回答し、 <b>BCP</b> 策定への機運醸成を図ることが出来た。引き続きセミナー受講企業の策定支援制度の利用を推進し、 <b>BCP</b> 策定企業の増加に繋げたい。 しかしながら、中小企業ではBCPの認知度は依然として低いため、BCPの必要性についてセミナー開催だけではなく、事業開催時、窓口、巡回相談時など説明をする機会を増やしていくとともに、まずは簡易版 <b>BCP</b> の策定ができるようなきっかけづくりをしていく。					

【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)	30.0	支援企業数(実績)	28.0	支援実績率	93.3%	満足度	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)	受講者アンケートではBCPを策定するうえで、満足又はおおむね満足の回答が100%となり、満足度は非常に高いものであった。 <b>BCP</b> の仕組みや役割、策定の重要性などを理解し、 <b>BCP</b> 策定に前向きに取り組んでいくきっかけとなった。							
		指標	大阪府「超簡易版『これだけは！シート』」作成件数						
	数値目標	30	実績数値	28	目標達成度	93.3%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	100.0%	満足度	100.0
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	事業継続力強化支援計画の一環として作成したパンフレットをきっかけに、 <b>BCP</b> 策定の必要性を感じてハンズオン支援へと繋がり、支援を通じて <b>BCP</b> を作成したことで、今後、自然災害等の不測の事態に対し、早急に事業継続を図ることが可能となった。							
		指標	事業継続力強化計画作成件数						
	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				

堺商工会議所

事業名		飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業							
想定する実施期間		H21 年度～ 未定 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)	域内には『こだわりのメニューを提供する飲食店』や『特徴ある自社製品(商品)を取扱う中小・小規模事業者』が多数存在する。これらは広域からの集客を期待できる地域資源と考えているが、自社・店単独では広域PRを展開する場やノウハウを有していないため、販売機会を逸しているケースが多い。そこで、これら事業者の販路開拓支援を通じて、地域活性化を推進するため、展示即売会「メイドインさかいフェア」を開催した。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	下記域内企業 ・伝統産品や自社製品(商品)を取扱う中小・小規模卸小売事業者(51社・店) ・こだわりのスイーツを取扱う中小・小規模小売事業者(16社・店) ・こだわりのメニューを提供する中小・小規模飲食事業者(16社・店) ・手づくり体験を通じて自社商品の販路開拓・会社のPRを目指す中小・小規模小売事業者(6社) 上記の企業数の内、1社(N社)は2企画に出展。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	《開催期間》令和4年11月12日(土)～13日(日) 《開催場所》堺商工会議所、堺市産業振興センターイベントホール、市民広場ほか 《内容》市域内外から広く来場者を集め開催する展示即売会 <事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携							
		②広域連携	支援対象事業者が消費者に対し、自社商品PR・販売できる展示即売会(BtoC)として開催した。出展募集、広報にあたっては高石商工会議所との連携のもと行い、双方の会報誌への掲載や地元小学校でのチラシの配布、各種情報配信サービスを活用するなど、市域内外からの集客に努め、出展企業の認知度向上と誘客を図った。						
③市町村連携		堺市と連携し、広報誌等でPRを行った。							
	④相談相乗	イベント当日までには、プロモーション戦略など、出展企業とは頻繁にやり取りを行い、その中でも出展企業の経営課題を十分に把握することが出来たため、販路開拓支援以外の事業計画作成や金融相談など、多面的に支援することが出来た。							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	90.0	総支援企業数(実績)	88.0	支援実績率	97.8%	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)	【出展による効果についての回答から(複数回答有)】							
		①自社独自の販促活動とは異なる販路開拓の機会を得ることができた。(41社・46%) ②自社ブランドや商品に対する消費者の意見が収集できた。(41社・46%) ③多数の企業が出展するイベントなので企業間交流ができた。(55社・62%) ④一般消費者以外からの引合いがあった。(5社・5%) ⑤その他(2社・2%)							
		代表指標	イベント終了後の新規顧客・売上の増加率						
		数値目標	10%	実績数値	10.3%	目標達成度	103.4%		
成果の代表事例	食品小売業のK社のイベント当日の売上は35万円、来場者のうち410人に対して商品の紹介ができた。来場者には自社チラシを配布していたことが奏功して、会期終了後の購入客数・売上はともに20%近く伸びた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	27,000	目標値(実績)	25,000	目標達成度	92.6%			
	各支援対象企業に対する来場者については、計画当初、1社約300名を想定していたが、各出展企業からのアンケート回答を基に実施したヒアリングでは、支援企業88社に対し1社あたり約280名の来場者が訪れたことが分かった。コロナ禍に加え会期中の天候が悪かったことが理由で、計画当初よりも約15名下回る結果となったが、各企業の販路開拓機会の創出には大きく寄与したことが伺えた。								
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	各出展企業(支援対象企業)のアンケート調査結果からは「お客様や他の出展者との情報交換・交流が図れた。また出展したい。」といった評価が得られるなど、約90%の出展企業から満足・ほぼ満足との回答を得た。今後はポストコロナに向けて、集客力のある企画を積極的に展開し、出展企業のブランドPR・販路開拓をさらに推し進めたい。							

堺商工会議所

事業名		自社商品売込み商談会							
想定する実施期間		H21 年度～ 未定 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)	魅力的な商品を取扱っているながら、営業力や販売ルートが不足しているため、新たな取引先を開拓できない中小・小規模事業者が多数存在する。これら事業者を対象に、営業力強化に資するセミナーを開催するほか、大手小売店等をブース出展者とした商談会を開催し、新規販売ルートの創出といった支援を行うとともに、域内経済の活性化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	自社商品を取り扱う中小・小規模事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①商談会 自社商品売込み商談会（事前予約型） 魅力ある商品を取り扱いたい大手小売り業者5社が、事前に仕入希望品目をホームページ等で提示した上で、出展企業1社に対し複数社の商談が可能となる事前予約型の商談会を延べ6日間実施した。							
		開催日時：令和4年4月14日（木）10：00～17：00 開催場所：堺商工会議所 大会議室 出展企業：イオンリテール(株) 商談社数：16社							
		開催日時：令和4年7月6日（水）13：00～17：00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展企業：(株)クリエイション 商談社数：8社							
		開催日時：令和4年7月25日（月）、26日（火）両日とも10：00～17：00 開催場所：堺商工会議所 大会議室 出展企業：イオンリテール(株) 商談社数：27社							
開催日時：令和5年2月27日（月）10：00～17：00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展企業：シーアイ・ショッピング・サービス(株) 商談社数：18社									
開催日時：令和5年3月17日（金）10：00～17：00 開催場所：堺商工会議所 大会議室 出展企業：イオンリテール(株) 商談社数：15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								
	②広域連携	高石・和泉・泉大津・岸和田・貝塚・泉佐野・八尾の各商工会議所と連携することによって効果的に来場企業を募集する。							
	③市町村連携	域内の逸品を発掘し、これを堺市と協力して全国に売り出していきっかけとする。							
	④相談相乗	取扱商品等の企業情報が盛り込まれた申込み用紙の受付段階で、その来場企業のイチオシ商品が明確に分かることから、事後の経営指導員による販路開拓支援、企業紹介等を行なうことが容易になる。							
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)	100.0	総支援企業数(実績)	84.0	支援実績率	84.0%	満足率	89.3%
	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)	A商談会 自社商品売込み商談会（事前予約型） 当商談会を4月、7月、2月、3月に開催。来場企業数84社・商談件数も同様に84件となった。商談会では、事前予約型の利点を活かした内容の濃い商談が多数行われ、商談成約企業数44社の実績を得た。							
	代表指標	商談件数							



目標達成度		数値目標	<b>100件</b>	実績数値	<b>84件</b>	目標達成度	<b>84.0%</b>
	成果の代表事例	来場企業であるH社は、テレビ通販の取引を開始し、売上が上がっている。					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今年度は、大手流通業者や市域内の状況を鑑み商談会(事前予約型)のみを開催し、参加者より好評を得た。次年度も引き続き状況を鑑みながら開催方式を検討しているが、新規出展企業の誘致や効果的な広報手段を考える等、より多くの参加者増加を目指していきたい。					

堺商工会議所

事業名		中小企業人材確保支援事業
想定する実施期間		H22 年度～ 未定 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)	<p>就職内定率は新型コロナウイルス影響前では改善傾向にあり売り手市場であったものの、現在では、買い手市場の傾向も見え、非常に先行き不透明な状況になっている。このような中、依然として、中小企業への関心は高くない状況が続いており、中小企業の「人材確保」が重要視されている。加えて、企業維持・発展のため、更なる生産性向上の観点も非常に重要であることから、「人材育成」の観点においても支援の必要がある。</p> <p>ついては、人材の「確保」「育成」に焦点を絞った事業を展開する中で、確保ではこれまでよりも内定者の創出、育成では各ステージに合ったスキル習得により、社員定着を図る。</p>	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	「人材確保」「人材育成」の観点において、興味を抱き、経営維持・発展に資する人材の採用やスキルアップを目指す地元中小企業
事業の概要	<p>① 求人ネットワーク事業                  開催日時：令和5年2月10日（金）14:30～16:50（堺市立堺高等学校）                  令和5年2月22日（水） 9:30～12:30（大阪府立堺工科高等学校）                  開催場所：堺市立堺高等学校、大阪府立堺工科高等学校                  内 容：高校生等の若年層の人材を求める中小企業の経営者等が各校を訪問し、高校2年生等に対し企業説明を行うなど、企業の魅力を伝える機会を設けた。また、中小企業の経営者等と高校の進路指導担当者との意見交換会を開催し、高校生等の採用にかかる学校との強いネットワークを構築する機会を設けた。</p> <p>② 女性求職者等の採用・戦力化支援事業                  開催日時：令和5年2月17日（金）14:00～16:00                  開催場所：堺商工会議所 大会議室とオンライン                  内 容：女性社員を対象に、中小企業で実践できる女性との雇用課題と解決方法を学ぶセミナーを開催した。</p> <p>③ 管理職向けセミナー                  開催時期：令和4年11月2日（水）14:00～16:00                  開催場所：堺商工会議所 大会議室とオンライン                  内 容：現管理職や管理職候補を対象に、管理職としての考え方や部下への指導方法や部や課におけるマネジメント等を身に付けるセミナーを開催した。</p> <p>④ 経営者層・幹部候補向けセミナー                  開催時期：令和5年2月13日（月）14:00～16:00                  開催場所：堺商工会議所 大会議室とオンライン                  内 容：経営的な観点で会社の置かれた現状を把握し、経営戦略の必要性を理解するとともに課題解決に向けた実行力・推進力（リーダーシップ）を身に付けるためのセミナーを開催した。</p> <p>⑤ 女性社員スキルアップセミナー                  開催日時：令和4年9月13日（火）14:00～16:00                  開催場所：堺商工会議所 大会議室とオンライン                  内 容：女性社員を対象に、「コミュニケーション力」、「問題解決力」、「キャリアプラン」等を学ぶセミナーを開催した。</p> <p>⑥ 企業×大学キャリアセンター情報交換会                  開催日時：令和4年9月21日（水）14:00～16:00                  令和5年3月 8日（水）14:00～16:00                  開催場所：堺商工会議所 大会議室                  内 容：当所近隣大学の就職支援担当者と企業の採用担当者情報交換を行う事で、大学と企業間での関係性構築した上で、学生や学部の情報共有でき、効果的な採用活動に寄与する機会を設けた。</p> <p>⑦ 中堅社員セミナー                  開催日時：令和4年6月21日（火）14:00～16:00                  開催場所：堺商工会議所 大会議室とオンライン                  内 容：中堅リーダーとして持つべき人財力（課題設定能力・解決力・耐力・胆力・組織を高める力・コミュニケーション能力）を身に付けるセミナーを開催した。</p>	
実施時期・具体的な内容及び事業手法		

	<p>⑧ 採用担当者向けセミナー  開催日時：令和4年8月26日（水）14:00～16:00  開催場所：堺商工会議所 大会議室  内 容：域内企業の採用担当者を対象に、新型コロナウイルスの影響により状況が変化している現在の採用市場の状況やそれに適した採用ノウハウを学ぶセミナーを開催した。</p>								
	<p>&lt;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&gt;</p>								
	①府施策連携	<p>参加企業に対し、OSAKAしごとフィールドのPRを行ない、会員登録の誘導を図るなど、大阪府の労働施策の普及活動に努めた。</p>							
	②広域連携	<p>中小企業人材確保支援事業の一連の事業（8事業）を、内容に応じて地域経済の振興を担う当所と高石、泉大津、和泉の商工会議所と広域連携事業として実施することにより、来場者募集にかかるスケールメリットを発揮させ、地域に密着した雇用人材の確保にかかる事業の相乗効果を図ることができた。</p>							
	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)	455.0	総支援企業数(実績)	347.0	支援実績率	76.3%	満足率	92.5%
	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)	<p>① 求人ネットワーク事業  年度当初の支援目標企業数であった30社を下回る24社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>② 女性求職者等の採用・戦力化支援事業  年度当初の支援目標企業数であった30社を下回る24社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>③ 管理職向けセミナー  年度当初の支援目標企業数であった70社を下回る59社が参加。受講者の多くから「大いに参考になった」「参考になった」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>④ 経営者層・幹部候補向けセミナー  年度当初の支援目標企業数であった70社を下回る51社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>⑤ 女性社員スキルアップセミナー  年度当初の支援目標企業数であった70社を下回る55社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>⑥ 企業×大学キャリアセンター交流会  年度当初の支援目標企業数であった65社を下回る50社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>⑦ 中堅社員セミナー  年度当初の支援目標企業数であった70社を下回る49社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>⑧ 採用担当者向けセミナー  年度当初の支援目標企業数であった50社を下回る35社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p>							
	代表指標	参加企業と各校とのネットワークが構築されたとする企業数（求人ネットワーク事業）							
	数値目標	10	実績数値	24	目標達成度	240.0%			
	成果の代表事例	M社は、管理職向けセミナー、中堅社員セミナー、女性社員スキルアップセミナーを活用して人材の育成を行っている。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			

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>① 求人ネットワーク事業 高校生に対して自社の魅力を訴求することができ満足した企業が多数見られた。また、学校での履修内容や就職状況等詳細な情報を入手することができ有益であるとの感想が参加企業からあった。支援企業数が計画を下回ったものの、満足度も高いことから継続的に実施する。</p> <p>② 女性求職者等の採用・戦力化支援事業 中小・小規模事業者に対して、潜在労働者、とりわけ再就職を目指す女性求職者(復職女性)の存在周知や採用を訴求することができ、今後の女性の採用・活躍へ積極的に取り組む意思のある企業が見られた。しかし、日頃から当事業へのニーズの高さが窺えず、依然として女性の採用・活躍に対し、重要性を感じていない経営者が多いように思われるため、更なる啓発に努めていく。</p> <p>③ 管理職向けセミナー 管理職として必要な「役割」、「部下のモチベーション管理の重要性」、「部下に業務効率化を図らせる技術」などを習得する内容で実施した。実践的な内容としたことで好評であった。次年度においても、より実践的な内容で実施する。</p> <p>④ 経営者層・幹部候補向けセミナー 経営者・経営幹部に必要な「経営戦略の重要性」と「リーダーシップの重要性」内容を中心としたセミナーを実施した。次年度においては、参加企業を増やすため、講義内容の検討も必要であると思われる。</p> <p>⑤ 女性社員スキルアップセミナー 女性として必要な「コミュニケーション力」、「問題解決力」、「キャリアプラン」などを習得する内容で実施した。実践的な内容としたことで好評であった。次年度においても、より実践的な内容で実施する。</p> <p>⑥ 企業×大学キャリアセンター交流会 「時間が短かった」「担当者との話をもう少し聞きたかった」などの課題が見つかった。これに対し、「ディスカッション時間を長く設定する」などの運営方法の検討も必要であると思われる。</p> <p>⑦ 中堅社員セミナー 職場をまとめていくリーダーとして必要な「課題設定力」、「問題解決力」、「コミュニケーション能力」などを習得する内容で実施した。グループ討議や演習を多く取り入れ実践的な内容としたことで好評であった。次年度においても、演習等を多く取り入れ、より実践的な内容で実施する。</p> <p>⑧ 採用担当者向けセミナー 人材採用に関する各種手法を学び、満足した企業が多数見られた。一方で、各種就職支援サイトを利用した採用が主流で、最も効果的との説明の中で、それらの利用料は中小企業にとって、大企業と同じように支出できるものでない所もあるため、中小企業の実状に即した効果的な採用方法を提案できるように、次年度はセミナー内容を工夫したい。</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)	30.0	支援企業数(実績)	24.0	支援実績率	80.0%	満足率	95.8%
	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)	今まで高校等とのネットワークがなかった中小企業に対して、学校教育の現場を知る機会を提供し、加えて、地元工業高校等の就職担当者とのネットワークを構築することで、今後の若年層の求人確保につながるのと同時に、採用後の雇用のミスマッチによる離職回避に繋がった。							
		指標	参加企業と各校とのネットワークが構築されたとする企業数						
	数値目標	10	実績数値	23	目標達成度	230.0%			
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)	30.0	支援企業数(実績)	24.0	支援実績率	80.0%	満足率	95.8%
	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)	潜在労働者、とりわけ女性求職者の雇用に関する知識・ノウハウが身に付き、企業の採用力アップが期待でき、人手不足の解消へと繋がった。							
		指標	女性求職者等の採用に対する理解度を深めることができた企業数						
	数値目標	20	実績数値	24	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)	70.0	支援企業数(実績)	59.0	支援実績率	84.3%	満足率	91.5%
	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)	管理職としての考え方や部下への指導法、課や部におけるマネジメントなどを学ぶことにより、自身のスキルアップ並びに部下の定着率向上にも繋がった。							
		指標	管理職としての考え方や部下への指導法について基本スキルを習得できた企業数						
		数値目標	50	実績数値	59	目標達成度	118.0%		
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④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	70.0	支援企業数(実績)	51.0	支援実績率	72.9%	満足率	92.2%
	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)	部下に対して戦略を徹底して実現させるとともに、課題解決に向けたリーダーシップを身につける素地ができ、部下の定着率向上に繋がった。							
		指標	改めて自社の中期計画の重要性を認識するほか、リーダーシップの発揮方法を学ぶこと						
		数値目標	50	実績数値	51	目標達成度	102.0%		
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⑤	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	70.0	支援企業数(実績)	55.0	支援実績率	78.6%	満足率	98.2%
	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)	女性社員のスキルが向上するとともに、モチベーションがアップすることにより、企業において女性社員が生き生きと働くことに繋がった。							
		指標	課題解決力・コミュニケーション力などのスキルを身につけることができた企業数						
		数値目標	50	実績数値	55	目標達成度	110.0%		
その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度				
実績／達成度⑥	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	65.0	支援企業数(実績)	50.0	支援実績率	76.9%	満足率	94.0%
	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)	大学別に就職担当者との関係性が構築でき、自社のアピールや認知度を高めるとともに、今後の採用活動にも繋がった。							
		指標	新たに大学との繋がりが持て、今後の採用活動に役立つとされる企業数						
		数値目標	45	実績数値	50	目標達成度	111.1%		
その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度				
実績／達成度⑦	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	70.0	支援企業数(実績)	49.0	支援実績率	70.0%	満足率	98.0%
	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)	仕事の進め方の基本を再確認し、抱えている問題の解決が可能となる。加えて自分の将来像を見据えることにより意識が向上した。加えて今後、社の中核をなす人物の育成に寄与され定着にも繋がった。							
		指標	中核人材となるための基本スキルを習得できた企業数						
		数値目標	50	実績数値	49	目標達成度	98.0%		
その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度				
実績／達成度⑧	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	50.0	支援企業数(実績)	35.0	支援実績率	70.0%	満足率	71.4%
	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)	新卒者、中途(転職)、女性、シニア、パート・アルバイトなど様々な企業の人材採用における市場感や効果的な手法などを知ることで、採用活動の幅が広がり、自社に適した人材確保へと繋がった。							
		指標	新たな人材確保における市場感や手法などを学ぶことができた企業数						
		数値目標	50	実績数値	35	目標達成度	70.0%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

堺商工会議所

事業名		ものづくり企業商談会							
想定する実施期間		H22 年度～ 未定 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)	優れた技術を持ちながら、営業力不足や機会不足等により新たな取引先を見つけることのできない中小製造業者が多く存在する。この課題を解決するために、中小・小規模ものづくり企業を対象に、販路開拓及びマッチング機会の創出を目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	域内の中小・小規模ものづくり企業							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①オープン型（ものづくりマッチング商談会in堺） ≪開催時期≫ 令和4年7月21日（木）12:30～16:30 ≪開催場所≫ 堺市産業振興センターイベントホール ≪出展企業≫ 20社 ≪内 容≫ 金属加工・一般機械器具・樹脂加工部品およびそれらの複合加工部品等のV E、V A提案を調達目的とする中堅・中小ものづくり企業（15社）、市内中小企業（5社）（発注側企業）が、来場する大阪府内の中小・小規模ものづくり企業（受注側企業）に対して調達品目を事前に提示した上で商談会に出展し、来場企業と商談を行う「逆見本市形式」の商談会を実施した。来場企業に発注側企業の会社概要などが事前に分かる方法を採用した。 また、PR交流コーナーを設置し、会場内に出展・来場企業及び来場していない企業（PR交流コーナーのみ申込企業）の技術等に関する情報を記載したPRシートを提示し、企業間の新たな取引、技術連携及び交流を図った。							
	<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							
	②広域連携	他地域の7商工会議所と連携することによって、広域的に来場企業を募集することができた。							
	③市町村連携	堺市のメール配信等を通じて広報の連携を行った。							
	④相談相乗	受付段階で技術等の情報を盛り込んだ申込用紙を受領していたため、事後の経営相談や企業マッチングの際に活用とすることができた。							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	150.0	総支援企業数(実績)	146.0	支援実績率	97.3%	満足率	76.7%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	【商談会】 今回実施した商談会に関しては、商談会後にフォロー調査を実施したところ、8社において、商談が成立し（案件数61件、総額約469万円）、また6社からは、現在商談中であるとの回答を得た（案件数6件(機密保持のため、金額未定の回答あり)）。 他方、見積り依頼や商談会後の打ち合わせにまで商談が進展しなかった場合でも、「情報収集に役立った」「つながりができたので引き続きやりとりをしている」などの意見が寄せられ、来場企業にとっては商談成立以外のメリットもあることが分かった。フォロー調査でも本商談会を「良くなかった」「あまり良くなかった」と回答した企業は僅かであり、多くの企業にとって本商談会が販路拡大のための良い機会となったことが伺える。 また、発注を受けた企業が他の企業に発注を出すというケースも見られ、実質的な経済効果はフォロー調査結果よりも大きなものになると考えられる。							
		代表指標	商談件数						
		数値目標	400	実績数値	408	目標達成度	102.0%		
	成果の代表事例	来場企業M社は、出展企業K社、S社から総額310万円の受注があった。大阪府内に拠点を構える企業同士でもあり、これを契機に継続的な取引へと繋がり、受注は今後増加するものと見込んでいる。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	60	目標値(実績)	70	目標達成度	116.7%			
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)	来場企業からは、商談の成否に関わらず「参加して良かった」「来年度も来場したい、開催継続を望む」という意見が多数寄せられた。ただし、幅広い業種の新規出展企業や、待ち時間解消のための予約制の導入等の運営方法の変更を望む意見も多かった。商談時間に最大時間を設けるなどの対策を検討する等、更なる出展企業・来場企業満足度向上に繋げていく予定である。 特に、地域中小企業の特性に合致した出展企業の掘り起しはより一層必要であると言える。							

堺商工会議所

事業名

Web・クラウド販路開拓支援事業

想定する実施期間

H23 年度～ 未定 年度まで ※複数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)

大企業と中小企業との間にデジタルデバイドの問題が生じており、早期の解消を行い、中小企業のIT経営化＝業務の効率化・コスト削減のための支援を行う必要がある。本事業では、中小企業経営者を対象に先進IT技術、ITツール、ソリューション等を学んでいただき競争力のある経営を目指していただくとともに、取引関係の構築・人的ネットワークの拡大にも寄与していくことを目的とする。また、政府によるDX化導入促進も本格的になっており、会社規模に限らず、時代の流れに合ったIT経営の実現を提案する一つのツールとして、本セミナーが必要となる。

①オフィス内から営業現場まで幅広い領域のアプリ等ITツールの活用や、DX化の手法について学び、業務の効率化、経営競争力の強化、新たなビジネスモデルの構築、販路拡大、売上増を目指す。

②Facebook等のSNSを活用した効果的なプロモーション手法、ターゲティング広告の活用、ブランディング化の方法、既存HPの活用方法、ネットショップ運営ノウハウ等の習得により、効果的な新規顧客の開拓、売上向上を図る。

③近年、注目を浴びている「動画」を使った情報発信手法を学び、販路拡大を図る。

④ITを活用していく上で、必要になるセキュリティー対策やリスク予防について学び、ITの活用の拡大を図る。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

IT導入・DX化の実現による販路拡大・経営改善に興味を持つ、市内外の中小・小規模事業者が対象。

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

下記セミナーを開催。いずれも堺商工会議所 大会議室にてオンラインによるハイブリッドで実施。

① SNS活用セミナー（令和4年6月29日（水） 14:00～16:00）

「SNS活用最前線&Webマーケティングセミナー」という名称で開催。売上増や事業拡大を図るための成果の上がるSNS活用法を学んだ。

② ITツール活用セミナー（令和4年8月9日（火） 14:00～16:00）

「失敗しない！ITツール導入・活用で業務改善セミナー」という名称で開催。業務効率の向上、経営力の強化を行うための最新クラウド・アプリやITツールについて学んだ。

③ 動画で集客力アップセミナー（令和4年9月14日（水） 14:00～16:00）

「売上アップのためのYouTube活用のコツと裏話」という名称で開催。YouTubeなどの動画を活用し、ネットで効率よく低予算で集客し、販路拡大につなげる方法を具体的な事例を交えながら学んだ。

④ ネットショップ・クラウドファンディング活用セミナー（令和4年12月9日（金） 14:00～16:00）

「ネット販売徹底攻略セミナー」という名称で開催。クラウドファンディングとネットショップによる売上拡大手法について学んだ。

⑤ IT×法務、セキュリティー対策で業務リスク予防セミナー（令和5年1月18日（水） 14:00～16:00）

「初心者のための情報セキュリティ対策セミナー」という名称で開催。企業における情報セキュリティの考え方や方策について学んだ。

⑥ Web広告活用セミナー（令和4年10月20日（木） 14:00～16:00）

「本当に効果のあるWeb広告活用セミナー」という名称で開催。InstagramとFacebookを使った広告の方法及びSEO対策について学んだ。

⑦ DX推進セミナー（令和5年2月21日（火） 14:00～16:00）

「ビジネス変革につなげるためのバックオフィスDXセミナー」という名称で開催。バックオフィス業務をデジタル化し組織やビジネスへの変革につなげていく、失敗しない効果的な「バックオフィスDX」の実現について学んだ。

<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	高石商工会議所と連携して事業を行った。高石商工会議所管内および大阪府下の他市から多くの参加をいただいた。						
		③市町村連携							
		④相談相乗	セミナーに参加した企業のアンケート調査から、IT分野を含めた様々な相談・支援に結びついており、その後の経営指導に活かすことができた。						
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	420	総支援企業数(実績)	328	支援実績率	78.1%	満足率	91.5%
	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)	<p>①⇒SNSによる情報発信を実施し、新規顧客の獲得に成功。          ②⇒自社のデジタル化に興味を持ち、実際にITツールを導入するに至った。          ③⇒動画による情報発信を行い、新規顧客の獲得に成功。          ④⇒ネットショップやクラウドファンディングを使って、新たな顧客の獲得に成功。          ⑤⇒自社の機密やノウハウの保護のための法的対策を行う。          ⑥⇒Web広告を利用することによる情報発信力が強化され、新規顧客の獲得に成功。          ⑦⇒DX化により、業務効率や販路開拓に成功又はビジネスモデルの転換に至った。</p>							
		代表指標	SNSを導入・改良し、顧客からの問い合わせが増加した企業数						
		数値目標	5	実績数値	8	目標達成度	160.0%		
		成果の代表事例	<p>【代表事例①】          プラントの施工やメンテナンスを行うK社は、③動画で集客力アップセミナー(9月14日)を受講し、社内の情報発信能力の強化に向けて、YouTubeやTikTokなどの動画系SNSの活用の重要性を認識した。実際に、週1回、作業している動画をアップし続けることによって、フォロワーが増え、その動画経由で問合せも増え、実際に取引が始まる事例も出てきて、新規顧客獲得数や売上の増加に繋がった。</p> <p>【代表事例②】          プラントの付帯設備の設置やメンテナンスを手掛けるN社は、これまで固定の企業とのみ取引をしてきたため、情報発信の必要性を感じず、ホームページさえ設置していない状況だったが、近年、既存の企業との取引が減少し、会社の存続に危機感を募らせた。「①SNS活用セミナー(6月29日)」を受講し、ホームページやSNSを使って積極的に情報発信していくことの重要性を感じ取り、すぐさまホームページ、Facebookページ、LINE公式アカウントを開設し、情報発信に取り組んだ。その結果、ホームページやSNSを通じて問い合わせが舞い込むようになり、新たな契約も生まれ、売上の拡大に寄与できた。</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>企業における、IT導入による業務効率化や、デジタル変革(DX)は、コロナ禍にさらされたこの2年間で一気に広まり、進化を遂げた。今では、テレワークや非対面営業、スマホアプリの活用、キャッシュレス等の導入が当たり前になっており、それに対応できない中小企業は淘汰される危険性もある。この地活事業を通して、ITやDXに伴う喫緊の課題の提供に留まらず、SNS活用による新規顧客・販路の開拓など、中小企業のITリテラシーの底上げにつながるセミナーを多数実施することができた。</p> <p>一方で、全てのセミナーにおいて、目標の支援企業数(60社)に達することができなかったのは今後の課題であり、セミナーの内容、広報・集客方法、開催時期など総合的に再検討し、企画を進めていくことが必要であると考えている。</p> <p>IT系セミナーの開講とそれに伴うIT化支援、DX化支援は今後も引き続き重要案件であり、中小企業が時代の波に乗り遅れないように、きめ細やかな導入支援を行っていきたいと考えている。次年度においても「DX化の推進」に加えて「DX人材の育成」というテーマを加えて、その都度最新のIT系セミナーを開催し、支援を行っていきたい。</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)	60	支援企業数(実績)	50	支援実績率	83.3%	満足率	90.0%
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	①SNS活用セミナー SNSによる情報発信を実施し、新規顧客の獲得に成功。							
		指標	SNSを導入・改良し、顧客からの問い合わせが増加した企業数						
	数値目標	5	実績数値	8	目標達成度	160.0%			
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)	60	支援企業数(実績)	48	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)	②ITツール活用セミナー 自社のデジタル化に興味を持ち、実際にITツールを導入するに至った。							
		指標	ITツールを新規に導入した企業数						
	数値目標	5	実績数値	5	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				
実績／達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	60	支援企業数(実績)	52	支援実績率	86.7%	満足率	90.4%
	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)	③動画で集客力アップセミナー 動画による情報発信により、新規顧客の獲得に成功。							
		指標	情報発信のために新たに動画を制作又は実際に配信した企業数						
	数値目標	5	実績数値	7	目標達成度	140.0%			
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④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	60	支援企業数(実績)	42	支援実績率	70.0%	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)	④ネットショップ・クラウドファンディング活用セミナー ネットショップやクラウドファンディングを使って、新たな顧客の獲得に成功。							
		指標	新たにネットショップやクラウドファンディングを開始した企業数						
	数値目標	5	実績数値	5	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				
実績／達成度⑤	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	60	支援企業数(実績)	43	支援実績率	71.7%	満足率	93.0%
	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)	⑤IT×法務、セキュリティ対策で業務リスク予防セミナー 自社のノウハウの保護のために法的対策を行う。							
		指標	ITツールを利用するにあたって法的対策を行った企業数						
	数値目標	5	実績数値	5	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				

実績／達成度 ⑥	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	60	支援企業数(実績)	48	支援実績率	80.0%	満足率	77.1%	
	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）	⑥Web広告活用セミナー Web広告を利用することによる情報発信力が強化され、新規顧客の獲得に成功。								
		指標	Web広告の導入・改良し、新規顧客の獲得した企業数							
		数値目標	5	実績数値	5	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					
実績／達成度 ⑦	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	60	支援企業数(実績)	45	支援実績率	75.0%	満足率	95.6%	
	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）	⑦DX推進セミナー DXにより、業務効率や販路開拓に成功又はビジネスモデルの転換に至った。								
		指標	DX化を図り、業務効率向上や販路開拓できた企業数。							
		数値目標	5	実績数値	5	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					

堺商工会議所

事業名		事業承継支援事業							
想定する実施期間		H30 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	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>中小企業・小規模事業者は雇用の担い手、多様な技術・技能の担い手として、わが国経済・社会において重要な役割を果たしている。</p> <p>しかし、個人事業主や法人企業の代表者の高齢化が進むなか、「経営改善が優先で、事業承継を考えている余裕がない。」と、事業承継に関する意識がまだまだ低く、課題を先送りにする企業が多い。</p> <p>そこで、事業承継への意識を啓発し、後継者不在による廃業等を減少させ、事業承継を円滑に成功させることにより、事業の継続・安定化を図ることを目的に、事業承継支援事業を実施する。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	後継者不在、後継者の育成等に悩んでいる企業							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①事業承継セミナー 開催日時：令和4年7月8日（金）14:00～15:30                  テーマ：『赤字転落』『事業承継』を乗り越え、7年連続世界で最も売れたフィナンシェへ                  開催場所：堺商工会議所 大会議室                  (Zoomによるオンライン形式も同時に実施)</p> <p>②専門家派遣による個別支援 10社</p> <p>③連絡会 開催日時：令和4年4月14日（木）15:00～16:30                  開催場所：堺商工会議所 小会議室                  参加者：堺商工会議所・高石商工会議所・泉大津商工会議所                  和泉商工会議所</p> <p>&lt;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&gt;</p>							
		①府施策連携	大阪府事業承継ネットワークに参画。同ネットワーク推進会議を通じて全国の事業承継・引継ぎ支援事業や成功事例等を共有した。						
		②広域連携	高石・泉大津・和泉商工会議所と連絡会を開催し、効果的に事業を実施。						
	③市町村連携								
	④相談相乗	専門家派遣の個別支援では、まず、経営指導員がヒアリングシートを作成し、その上で、専門家と同行して支援を実施し、その後は、経営指導員によるフォロー支援を実施した。							
事業全体の実績／目標	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	80.0	総支援企業数(実績)	90.0	支援実績率	112.5%	満足率	95.6%
	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>【事業承継セミナー】</p> <p>事業承継の課題を先送りする企業が多いなか、事業承継の成功事例を聞くことで、早期に取り組むべき課題と感じてもらうことができ、事業承継に取り組む意欲を高めることができた。会場に加えて、Zoomを活用したオンライン配信も実施したことにより、遠方の事業者や多忙で会場に足を運ぶことが困難な事業者を取り込むことができ、間口を広げた支援を行うことができた。</p> <p>【個別支援】</p> <p>事業承継相談の目的が多様であり、同様に支援の成果も様々であった。専門家からの助言書や、事業承継計画書をもとに、事業承継に関する課題整理をするとともに、課題解決するための方向性・手段について理解され、事業承継に向けて着手することができた。</p> <p>令和4年度は顧問税理士を有しない個人事業者による相談が多く、事業資産の引き継ぎや相続税等について、専門家のアドバイスを受けてもらい、今後の方針を見定めることができた。</p>							
		代表指標	事業承継の取り組みを検討した企業						
		数値目標	15	実績数値	19	目標達成度	126.7%		

標達成度	成果の代表事例	<p>【個別支援・セミナー開催】</p> <p>(相談概要) パイプ切断加工を行うM社において、逝去した父親が持つ株を現社長が相続するにあたって、事業承継税制の特例活用による納税猶予をしたい旨、相談がある。</p> <p>そこで、事業承継コーディネータによる専門家派遣を実施。</p> <p>(成果)</p> <p>事業承継税制の特例制度についての制度説明・大阪府に提出する特例承継計画の作成方法等、説明。現状の財務状況により株価・税金の概算金額を提示したところ、事業承継制度の特例を適用することとなる。特例承継計画の策定方法に関する説明、策定された内容に関してアドバイス・認定支援機関による確認書の発行等支援を行い、円滑な事業承継を後押しした。</p>		
	その他目標値の実績	目標値(計画)	目標値(実績)	目標達成度
実施結果	課題及び次期以降への取組み(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>【セミナー開催】</p> <p>事業承継を先送りする企業に対し、事業承継の必要性に気づかせることを目的に、継続的に開催することが必要と考える。今後もセミナーの参加を契機に、事業承継のイメージを掴んでもらい、事業承継に取り組む意識を高め、円滑な事業承継を推進する。</p> <p>【個別支援】</p> <p>事業承継について検討しなければならないが、「相談はまだ先で良い。」「新型コロナウイルス感染症の影響により他に優先すべき経営課題が存在する。」などと事業承継の課題を先送りする企業がまだまだ多く、相談先の発掘には課題が多い。また、後継者がいない場合の後継者選びや後継者育成に関して、自社の経営改善と一体となった支援など、支援の幅の充実が必要である。</p> <p>【事業承継の取組を検討した企業】</p> <p>事業承継セミナー参加企業の内、特に事業承継の取組に意欲を高く持つ19社が事業承継診断チェックシートを記入し、自社の事業承継の進捗状況の把握に役立てた。</p>		
		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)	70.0	支援企業数(実績)	80.0	支援実績率	114.3%	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)	多くの企業が事業承継に関する成功事例を参考に実行・自社の事業承継の参考とし、事業承継を推進する契機とした。							
		指標	事業承継の取組を検討した企業						
		数値目標	15	実績数値	19	目標達成度	126.7%		
実績/達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	10.0	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)	専門家派遣を実施した企業は、株式の移譲や特例承継計画の申請、まず何から着手すれば良いか、後継者の育成等の課題について道筋を立てることができ、承継の進め方が明確となった。							
		指標	事業承継計画書、事業承継に関する助言書						
		数値目標	10	実績数値	10	目標達成度	100.0%		
実績/達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)		支援企業数(実績)		支援実績率		満足率	
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	指標							
		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			
実績/達成度④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)		支援企業数(実績)		支援実績率		満足率	
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	指標							
		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			

達成度④	ことができたか)	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	
実績／達成度⑤	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)		支援企業数(実績)		支援実績率	満足率
	目標の達成度(支援企業をどう変化させることができたか)	指標					
		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	

堺商工会議所

事業名		IT・DXマッチング拡大交流会								
想定する実施期間		R3 年度～ 未定 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>中小・小規模事業者では、ITに精通している人材が慢性的に不足しており、業務のIT化・DX化が進みにくい状況に陥っている。新型コロナウイルスの影響により、IT化・DX化を加速させる大手企業との格差はますます広がるばかりであり、日本経済を支える中小・小規模事業者のIT化・DX化は喫緊の課題と言える。</p> <p>この状況を打開するため、IT・DXツールの導入を検討する中小・小規模事業者と、IT・DXツールを開発・販売する中小企業等（ブース出展）をマッチングさせる場を提供し、中小・小規模事業者のIT・DX化を推し進め、業務効率の向上、販路拡大につなげていくための支援を行う。</p>								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>・業務のIT化・DX化に興味を持つ中小・小規模事業者。業種は問わない。</p> <p>・IT・DXツールを開発・販売する中小企業等</p>								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【交流会】</p> <p>≪開催日時≫令和4年12月7日（水）14:00～17:00</p> <p>≪開催場所≫堺商工会議所 大会議室</p> <p>≪出展企業数≫18社</p> <p>≪来場者数≫66社</p> <p>≪内 容≫</p> <p>「IT・DX展示体験交流会in堺」という名称で開催。堺のIT・DXサービスを提供している出展企業が自社ツールを展示し、中小・小規模事業者の来場者が気軽にIT・DXツールを体験できる交流会を開催。また、同時開催として「インボイス・電子帳簿保存法をきっかけにデジタル化対応と業務効率化」を開催、合わせて「IT相談窓口」を設置し、来場者のIT化に向けて総合的に支援を行った。</p> <p>&lt;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&gt;</p>								
		①府施策連携								
		②広域連携	高石商工会議所、和泉商工会議所にて広報の協力を得ることができ、より多くの来場企業に繋がった。							
	③市町村連携	堺市にて広報の協力を得ることができ、より多くの来場企業に繋がった。								
	④相談相乗	この事業を通じ、経営指導員が中小・小規模事業者のIT化・DX化の取り組みについて把握することにより、経営指導を通じて、IT・DXツールの導入にかかる支援やフォローを行うことができた。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	80.0	総支援企業数(実績)	84.0	支援実績率	105.0%	満足率	84.5%	
	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)	<p>交流会参加により、来場企業のIT・DX導入に繋がった他、IT業者とのネットワークを構築することができ、各社デジタル化による業務効率等の大幅な向上を達成することができた。また、出展企業は今後IT導入を検討している企業との交流による販路開拓が達成でき、しいては売上向上が期待できる。</p>								
		代表指標	IT・DXツールを導入する企業数							
		数値目標	10社	実績数値	16社	目標達成度	160.0%			
	成果の代表事例	<p>来場企業のA社が業務効率化システム導入についてB社と前向きに進展があった。また、C社とD社の間ではHP制作について商談が進展している。</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>出展・来場企業から、「大変満足」「満足」という回答が8割を超えた。ITツールを実際に体験しながら交流を行うことにより、各企業間での今後の課題やITツールの導入の必要性等が明確となった。また、実際に導入を検討している企業も多く、双方にとって有意義な交流会となったといえる。来年度は、IT提供事業者と共催会議所の連携を強化し、より広範囲での出展企業募集を行っていき、より多くの参加企業の販路拡大に寄与する事業としていきたい。</p>								

令和4年度（2022年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

堺商工会議所

事業名		時流経営トップ講演会							
想定する実施期間		R4 年度～ 未定 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の影響で、経営基盤が脆弱な中小企業は大きな打撃を受け、景気回復が見通せなく、経営者は今後の会社経営を継続することへの不安が尽きない状況にある。こうした厳しい時代を生き抜く経営の指針となるリーダーシップ、人材育成等について、成功経営者等から学び、経営力向上を図る必要がある。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府内の中小企業経営者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	タイトル：育てながら勝つ！若手を伸ばす育成法と勝機を掴む決断力 日時：令和4年8月23日（火）13:00～14:30 場所：堺商工会議所2階大会議室（オンライン同時開催） 講演者：阪神タイガース・オリックスバファローズ元監督 岡田 彰布 氏							
		<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		高石・和泉・泉大津の各会議所と連携することにより、より多くの来場企業に繋がった。							
③市町村連携									
④相談相乗	この事業を通じ、経営指導員が中小・小規模事業者の経営力向上に資する取り組みについて把握することにより、経営指導を通じて、有益な情報提供やフォローを行うことができた。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	240.0	総支援企業数(実績)	204.0	支援実績率	85.0%	満足率	94.6%
	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)	セミナー参加により、経営者が厳しい環境で生き抜くための中小企業経営の指針を学ぶことで、事業継続並びに付加価値向上が期待できる結果となった。							
		代表指標	中小企業経営の指針の理解度を深めることができた企業数						
		数値目標	100社	実績数値	172社	目標達成度	172.0%		
	成果の代表事例	来場企業のA社が今回の学んだ育成法を社内にて実施した。また、B社では社内の経営方針構築に活かすことができた。							
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)	セミナー参加者から「大変満足」「満足」という回答が8割を超えた。コロナで打撃を受けた経営者の時流に沿った内容になっていたと考えられる。一方で、参加社数が計画数値まで達成していなかったため、講師の選定や広報方法等を近隣商工会議所と連携を取りながら事業を実施していく必要性を感じた。来年度も、経営者を対象に時流に沿った著名人・内容のセミナーを開催していき、参加企業のリーダー育成に寄与する事業としていきたい。							

堺商工会議所

事業名		中小企業のためのカーボンニュートラルセミナー							
想定する実施期間		R4 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)	2050年のカーボンニュートラル実現に向けて、大企業だけでなく中小企業も環境対策への対応が求められている。 しかし、中小企業からは、取組への関心はあるものの、経営資源に限られる中でどのような取組を行えば良いのかわからないといった声が多くあるため、本セミナーを通じて中小企業による環境対策の取組を後押しする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府内の中小企業経営者（業種は問わない。）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：令和4年11月21日（月）15:00～16:30 テーマ：中小企業ができるカーボンニュートラルセミナー ～CO2排出量の見える化と削減方法～ 開催場所：堺商工会議所 大会議室 (Zoomによるオンライン形式も同時に実施) ＜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	高石・和泉・泉大津商工会議所と連携し、各商工会議所の会報誌等でPRを行った。							
③市町村連携									
④相談相乗	当セミナーで習得した情報を経営相談時に活用し、中小企業の環境対策の後押しを行った。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	85.0	総支援企業数(実績)	70.0	支援実績率	82.4%	満足率	97.1%
	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)	会報誌・メールマガジン・DM・SNS等を活用し広報を行ったものの、総支援企業数は、計画していた企業数に達することができなかった。 セミナーでは、カーボンニュートラルの概要からCO2排出量の見える化、省エネ診断の説明、中小企業の脱炭素経営の事例紹介等を行った。 受講した企業からは、費用が大きくなると思われるが、実際は少ない投資額でCO2排出量の削減・エネルギー使用料金の削減を実現することも可能であることがわかり、紹介された取組事例を参考に自社でも取組を行いたいという声もあり、環境対策への取組に前向きな企業が多く存在した。							
	代表指標	カーボンニュートラル実現に向けて環境対策の取組を行う意向を示した企業数							
	数値目標	40	実績数値	41	目標達成度	102.5%			
	成果の代表事例	化学薬品卸売業のK社は、当セミナーへの参加を契機に、LEDや太陽光発電を活用した環境対策に取り組む予定である。							
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)	令和4年度は広報を積極的に展開したものの、目標値に達することができなかった。 令和5年度は府施策連携や市町村連携等、新たな取組も行うことで、域内事業者への広報活動を強化し、目標数値を上回る事業者の参加を得て、中小企業のカーボンニュートラルへの取組を後押ししていきたい。							



堺商工会議所

事業名		SDGs経営戦略セミナー							
想定する実施期間		R4 年度～ R4 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)	SDGsは、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標であり、17のゴール・169のターゲットから構成されている。日本政府としてもSDGsに積極的に取り組んでいるが、2021年の日本SDGs達成度は、世界18位に留まっている。 この理由の1つとして、「SDGsとはどういったものか」「SDGsを経営にどのように活用していけばよいのか」と悩んでいる中小企業が多く、SDGsについての認識は高いが、実際に取り組んでいる中小企業がまだまだ少ない状況にあることが考えられる。こうした中小企業のためにセミナーを開催し、経営の一助にしてもらうことを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	SDGsに取り組む意欲がある大阪府内の中小・小規模事業者とし、業種は問わない。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>開催日：令和5年2月20日（月）14：00～16：00                      テーマ：SDGs経営のメリットと取り組み事例セミナー                      場所：堺商工会議所2階大会議室（オンライン同時開催）                      内容：第1部「SDGsの概要と経営」                      第2部SDGsの具体的取組事例                      ①「多様性の循環を生み出すSDGsの取り組み」                      ②「ええ会社にすることとSDGsの共通点」</p> <p>&lt;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&gt;</p>							
	①府施策連携								
	②広域連携	高石・和泉・泉大津の各会議所と連携することにより、より多くの来場企業に繋がった。							
③市町村連携	堺市と連携し、広報誌等でPRを行う。								
④相談相乗	この事業を通じ、経営指導員が中小・小規模事業者の経営力向上に資する取り組みについて把握することにより、経営指導を通じて、有益な情報提供やフォローを行うことができた。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	85.0	総支援企業数(実績)	69.0	支援実績率	81.2%	満足率	98.6%
	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)	アンケート結果やその後のヒアリングでは、満足又はおおむね満足の回答が99%となり、満足度は高いものであった。また、SDGsに積極的に取り組みたいと意欲を示した参加者は56社となり、SDGs経営の浸透に寄与する結果となった。既にSDGsに取り組んでいる企業においても、具体事例を学んだことで新たな発見に繋がったとの声が多く聞かれた。							
	代表指標	SDGsに取り組む意欲を示した中小企業							
	数値目標	40社	実績数値	56社	目標達成度	140.0%			
	成果の代表事例	Y社は、以前よりSDGsに興味があったものの、どのように取り組めばよいかわからない状況にあった。今回のセミナーに参加したことで、SDGsに取り組むメリットを理解することができ、今後はSDGsに積極的に取り組みたいとのことだった。また、取引先に対してもSDGsへの取組を示したことで、信用度の向上に繋がったとのことだった。							
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)	セミナー参加者から「大変満足」「満足」という回答が9割を超えた。SDGsという言葉の認知度は高くなりつつあるが、正しい知識やメリット、経営に落とし込む方法を具体的事例を交えて学べたことで、有意義なセミナーだったという声が多かった。一方で、参加社数が計画数値まで達成していなかったため、SDGsに興味を持って参加してもらえるような打ち出し方が必要であり、広報方法等を近隣商工会議所と連携を取りながら事業を実施していく必要性を感じた。SDGsを直接認証する制度はないものの、SDGsに繋がるものは多数あり、堺市独自のプラットフォームによる取り組みも活発であるため、経営状況のヒアリングを行い、取り組みやすい環境整備を支援する。							

堺商工会議所

事業名		事業計画書作成セミナー							
想定する実施期間		R3 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)	会社の経営の方向性・具体的な事業プラン等を事業計画書に落とし込み、その事業計画に沿って事業を遂行することだけでなく、金融機関への融資申込や経営力向上計画の申請等に際しても事業計画書の提出が必要であり、他者から見て合理的な事業計画を策定できるノウハウは必須と言っても過言ではない。 しかしながら、事業計画の策定経験が乏しく、ノウハウを有しない中小・小規模事業者は数多く存在するため、当該セミナーによってノウハウを習得してもらい、自立的に事業計画書を策定できるよう支援を行う。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業計画書策定のノウハウを有しない大阪府内の中小・小規模事業者とし、業種は問わない。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業計画書作成セミナー ①《開催時期》令和4年6月7日(火) 15:00~17:00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン 《受講社数》58社 ②《開催時期》令和4年8月8日(月) 15:00~17:00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン 《受講社数》61社 ③《開催時期》令和4年11月7日(月) 15:00~17:00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン 《受講社数》54社 ④《開催時期》令和5年1月12日(木) 15:00~17:00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン 《受講社数》69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							
		②広域連携	高石・和泉・泉大津商工会議所と連携し、会報誌等でPRを行った。						
		③市町村連携	堺市の広報誌への掲載を通じて広報の連携を行った。						
	④相談相乗	ハンズオン支援を実施し、事業計画書の策定を行った。							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	245.0	総支援企業数(実績)	242.0	支援実績率	98.8%	満足率	98.3%
	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)	高い満足度を得た一方で、総支援企業数は、僅かに目標に達しなかった。 当該セミナーを通じて事業計画書策定のポイント・ノウハウを習得してもらうことができ、ハンズオン支援も実施することで、より精度の高い事業計画書を策定してもらうことができた。							
		代表指標	事業計画策定に取り組む事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	81.0%	目標達成度	101.3%		
	成果の代表事例	K社は、自社で事業計画書を策定してみたものの、計画書策定の要領がわからず当セミナーを受講。策定のポイントを学び、事業計画書をブラッシュアップして補助金の申請を行ったところ、採択が決定。事業計画書を活用し、円滑な事業遂行を可能とすることができた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	会報誌や市メール配信・当所HP・Facebookページ・DMなどで積極的に広報したものの、目標値には僅かに到達しなかった。 事業計画書作成において、事業者の悩みは地域差なく存在しており、ニーズも存在するため、継続して事業を実施するが、令和3年度から回数を重ねてきたため、令和4年度の支援企業が伸び悩んだと考えられる。 令和5年度は規模を縮小し、4回⇒3回の実施に変更する。開催回数が減少する分、事業計画書のブラッシュアップ等、伴走型支援を強化する。							