

# 令和6年度（2024年度） 事業実績報告書

## I. 申請者の概要

申請者	団体名	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（管理担当） 古川 千恵子
		連絡先	T E L（直通）： 072-258-5581
			F a x： 072-258-5580
	E - m a i l： <a href="mailto:scci2702@sakaicci.or.jp">scci2702@sakaicci.or.jp</a>		
①設立年月日	明治12年9月13日		
②職員数 (うち経営指導員数)	38名（経営指導員32名）（令和7年3月31日現在）		
③所管地域	堺市		
④管内事業所数	27,315社（令和3年経済センサスによる）		
⑤管内小規模事業者数	17,063社（令和3年経済センサスによる）		
⑥会員数（組織率）	5,887社（21.5%）（令和7年3月31日現在）		
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること			
□主な事業概要（定款記載事項等）			
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。 <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>			

## 2. 事業概要

堺商工会議所

### (1) 事業の目標

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。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

#### 【経営相談支援事業】

日本経済は、令和6年3月の日本銀行のマイナス金利政策の解除、約30年ぶりとなる高水準の賃上げや好調なインバウンド需要等、停滞から成長への転換期を迎えており、一方で中小企業においては、原材料やエネルギー価格の高騰等急激な物価高の中、防衛的賃上げを強いられる等、経営環境は依然として厳しかった。

このような中、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の提案、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。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。

また、構造的課題である事業承継や南海トラフ地震等災害に備えたBCPについても企業毎の課題やニーズに沿った支援を行い、課題の解決を図った。

さらに、当所の他の事業（専門相談支援事業・地域活性化事業）の活用を促すことによって、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。

#### 【専門相談支援事業】

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。

#### 【地域活性化事業】

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。本年度は、既存の地域活性化事業に加えて「万博開催記念 堀の魅力を知る講演会」「万博開催記念フードフェスタ」を新規事業として実施することで、販路開拓や人材確保、創業や企業間連携の構築等多様なニーズに対応した支援を行った。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

#### 【経営相談支援事業】

総支援企業数（782社）、支援件数（延961件）の実績を計上し、域内企業の経営課題の解決に努めた。昨年度に引き続き、金融や資金繰り支援等（計243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、事業計画作成支援（230件）においては、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（52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。

#### 【地域活性化事業】

停滞から成長への移行期にあたる本年度において、企業間の連携促進や販路開拓事業を重層的に実施することで、新規顧客の獲得に寄与することができた。加えて、人材確保・育成に関する事業やIT化・DX活用を促す各種事業により、慢性化している人材・人手不足の改善に繋げることができた。新規事業においては、いずれも計画した支援企業数を上回る実績を計上し、ニーズを捉えた事業の企画・運営を行うことができたといえる。

#### (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、借入金利の上昇、防衛的な人件費の引上げや、アメリカの関税措置等世界情勢の不安定化に伴い、資金繰りが再び悪化する懸念もあることから、より高度な支援の要請に応えていかなければならない。については、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】

本年度は、既存の継続事業において、計画した支援企業数に実績が及ばなかった事業が複数存在した。事業者のニーズを的確に捉え、各事業の企画内容に工夫を凝らすとともに、広告宣伝のあり方等を見直し、計画以上の実績を残せるよう尽力する。

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。

また、構造的課題である事業承継、近々発生が予測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

域内小規模事業者のニーズが高く、継続実施している地域活性化事業においては、経済の大きな転換期を迎えることを十分に認識し、支援対象企業に対するヒアリング等を通じてニーズの変化をきめ細かな視点で掴むとともに、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組んでいく。

また、IT、事業承継、BCP策定、カーボンニュートラル、人材不足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・経営相談支援事業との相乗効果を図りたい。

さらに、令和7年度は、大阪・関西万博の開催を契機に、国内外から多くの人が大阪を訪れることで、大きなビジネスチャンスが生まれる。このチャンスを活かすため、万博に関連した講演会やフードフェスタの開催等を通じて販路開拓を支援するなどのさらなる活性化を図りたい。

### 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					
本年度については、原材料やエネルギー価格の高騰が続く中、防衛的貸上げを強いられる事業者も多く、中小企業の経営環境は引き続き厳しい環境にあったことから、スピード感をもって、経営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推進に係るIT化支援、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、対面型事業の積極的に展開、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、本年度は、2,334社もの企業支援を行うことができた。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】					
I社は、平成4年1月創業の工場・ビル等の業務用電気工事を行う業者で、60歳前の代表者と息子が役員を務めている。					
令和6年4月時点においても、新型コロナウイルスの影響を受け、業績は悪化していたものの、8月着工の大口受注による材料仕入や外注費等の資金繰りに窮していたことから、マル経融資及びコロナマル経融資による資金調達（合計2,200万円）を図り、黒字転換への契機となった。					
また、業績が好転したことにより、親子間において事業承継に対する姿勢も前向きに変化したことから、事業承継コーディネーターとともに、具体的な承継時期の設定や、承継を踏まえた中期経営計画の策定はもとより、事業用資産の移転等について説明を行い、円滑な事業承継に向けた支援を実施した。					
業容拡大に伴い、新たに従業員を雇用することとなったため、雇用契約書の交わし方や賃金台帳等の管理方法について労務支援も併せて行った。					
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	753	782	103.9%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	42	41	97.6%	4
金融支援（紹介型）	支援数	44	46	104.5%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	168	186	110.7%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	9	9	100.0%	5
記帳支援	事業所	44	44	100.0%	5
労務支援	支援数	71	75	105.6%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	-	-
マーケティング力向上支援	事業所	0	0	-	-
販路開拓支援	支援数	193	199	103.1%	5
事業計画作成支援	支援数	226	230	101.8%	5
創業支援	事業所	13	11	84.6%	4
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	5	100.0%	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	0	0	-	-
5S支援	事業所	0	0	-	-
IT化支援	事業所	49	52	106.1%	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	10	11	110.0%	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	753	782	103.9%	5

## II 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

原材料価格やエネルギー価格の高騰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、適正な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	指導日数	15	15	100.0%	5
税務支援	継続	指導日数	49	49	100.0%	5

#### 4. 地域活性化事業

堺商工会議所

III 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
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。										
本年度は停滞から成長への移行期にあたる本年度において、企業間の連携促進や販路開拓事業を重層的に実施することで、新規顧客の獲得に寄与することができた。加えて、人材確保・育成に関する事業やIT化・DX活用を促す各種事業により、慢性化している人材・人手不足の改善に繋げることができた。また、新規事業として「万博開催記念 堺の魅力を知る講演会」「万博開催記念フードフェスタ」を実施し、販路開拓や人材確保、創業や企業間連携の構築等多様なニーズに対応することができた。										
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。										
(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	99	99.0%	96.0%	ブランド認証取得による新規顧客獲得となった社数	20社	27社	135.0%	5
○	創業準備セミナー	60	81	135.0%	98.7%	本セミナーを受講後、実際に創業した受講生の数	3人	9人	300.0%	5
○	創業ゼミ	30	26	86.7%	100.0%	創業計画書（コンセプトが中心）の作成	20名	26名	130.0%	5
	若手経営者交流会	100	80	80.0%	97.5%	総名刺交換件数	1000件	999件	99.9%	4
○	BCP策定支援事業	32	26	81.3%	100.0%	大阪府超簡易版BCP「これだけは！シート」作成件数	30社	24社	80.0%	4
○	中小企業の海外展開支援セミナー	30	26	86.7%	96.2%	海外展開を具体的に検討し、個別相談を行う企業数	5社	5社	100.0%	5
○	万博開催記念 堺の魅力を知る講演会	120	121	100.8%	95.9%	堺市の歴史・文化などの魅力を活かしたビジネスを検討した事業者の割合	70%	90%	128.6%	5
○	万博開催記念 フードフェスタ	120	126	105.0%	81.7%	イベント実施時の来店客数の増加率	20%	17.5%	87.5%	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	
	飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業	90	83	92.2%	85.5%	イベント終了後の新規顧客・売上の増加率	10%	10.2%	102.0%	5
	自社商品卖込み商談会	100	87	87.0%	94.3%	商談件数	100件	87件	87.0%	4
○	中小企業人材確保支援事業	325	283	87.1%	95.8%	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	10社	25社	250.0%	5
	ものづくり企業商談会	150	141	94.0%	85.1%	商談件数	400件	445件	111.3%	5
	Web・クラウド販路開拓支援事業	330	413	125.2%	96.4%	インスタグラムを導入・改良し、顧客からの問い合わせが増加した企業数	5社	5社	100.0%	5
○	事業承継支援事業	80	91	113.8%	87.9%	事業承継の準備に取り組んだ企業数	10社	30社	300.0%	5
	IT・DXマッチング拡大交流会	80	68	85.0%	83.8%	IT・DXツール導入を検討する企業数	10社	11社	110.0%	5
	時流経営トップ講演会	200	197	98.5%	92.4%	リーダーシップ・人材育成手法等を学んだ企業数	100社	144社	144.0%	5
○	中小企業のためのカーボンニュートラルセミナー	65	51	78.5%	92.2%	脱炭素経営に取り組む企業数	45社	43社	95.6%	4
	事業計画書作成セミナー	180	204	113.3%	99.0%	事業計画策定に取り組む事業者の割合	80%	99.5%	124.4%	5
	新事業展開創出交流会事業	120	104	86.7%	93.3%	交流件数	400	822	205.5%	5

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

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書									
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 ※複数年段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の概要	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>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。</p> <p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>堺市域に立地し、優れた技術やサービスを有する企業を対象とする。</p> <p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</p> <p>「ブランドの認知度向上」及び「更新認証・新規認証」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」を目的に下記のとおり事業を実施した。</p> <p>★ 「大阪勧業展」への『堺技衆』ブース出展            《開催日時》 令和6年10月16日（水）10:00～17:00            17日（木）9:30～16:00            《開催場所》 マイドームおおさか</p> <p>★ 「堺技衆フェア」におけるPR事業（メイドインさかいフェア2024と併催）            《開催日時》 令和6年11月9日（土）10:00～16:00            10日（日）10:00～16:00            《開催場所》 堀商工会議所・堺市産業振興センター</p> <p>★ オープンファクトリー事業との連携            堀ブランド「堺技衆」認証企業のうち、オープンファクトリー事業に参画している企業は11社あり、オープンファクトリー実施日（10月24日～27日）に、同ブランドのPR動画の上映や、ガイドブックの配布などを行い堀ブランド「堺技衆」の認知度向上を図った。</p> <p>★ 認証企業工場見学会＆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、認証企業工場見学会及び交流会を開催。            《開催日時》 令和6年12月10日（火）14:00～17:30            《開催場所》 見学先・交流会：新日本工機㈱</p> <p>★ YouTube堺技衆チャンネルによる情報発信            「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」の認知度向上を図った。</p> <p>★ 堀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>&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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td></td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td></td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td>堺ブランド推進協議会のメンバーに、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。</td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td>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。</td></tr> </table>	①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	堺ブランド推進協議会のメンバーに、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。
①府施策連携									
②広域連携									
③市町村連携	堺ブランド推進協議会のメンバーに、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	総支援企業数（実績）	99	支援実績率	99.0%	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)	■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、大阪勧業展等にブース出展する「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。  ■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。  ■交流会等でのネットワーク構築について 認証企業工場見学会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。さらに、各社売上・利益向上に繋げることができた。  ■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。  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27社にのぼる。	代表指標	ブランド認証取得による新規顧客獲得となった社数					
数値目標	20社	実績数値	27社	目標達成度	135.0%			
成果の代表事例	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。  ①一般市民を対象とした町工場見学を受け入れる「オープンファクトリー」事業に、堺ブランド「堺技衆」認証企業12社（K社、I社、K②社、K③社、H社、S社、K④社、N社、T社、M社、O社、N②社）が参加し、自社の工場公開とともに、当ブランドのPRを行いブランドイメージが向上した。  ②D社が日刊工業新聞（5/30）に、「熱処理の効率化システム導入」について掲載された。 ③H社が日刊工業新聞（11/5）に、「大阪・関西万博出展」について掲載された。 ④T社が日刊工業新聞（11/14）に、「太陽光発電する看板」について掲載された。	目標値（計画）	目標値（実績）	目標達成度				
実施結果 その他目標値の実績	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	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。						

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									
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)	日本は海外と比べ開業率が低く、近年においても開業率は低迷している。そこで、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ためのセミナーは、創業への最初の一歩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、何から始めるべきか、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、創業への一歩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6年度は年2回に分けて開催。  ①夢をかなえる一歩！女性創業応援セミナー 《開催日時》 令和6年7月13日（土）13:00～16:30 《開催場所》 堀商工会議所 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。  ②創業への不安を1日で解消！創業支援セミナー 《開催日時》 令和7年3月8日（土）13:00～17:00 《開催場所》 堀商工会議所 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、要所を押さえ的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。						
		②広域連携							
		③市町村連携	当セミナーは、特定創業支援等事業対象セミナーとして実施し、地域の雇用創出への支援を実施した。						
		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。						
	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)	81.0	支援実績率	135.0%	満足率	98.7%
	事業全体の実績／目標達成度 (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98.7%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ことをイメージできた」など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ワークライフ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つもらう機会となった。 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、創業への最初の一歩を踏み出すきっかけにする目標は達成できたと考える。							
		代表指標	本セミナーを受講後、実際に創業した受講生の数						
		数値目標	3人	実績数値	9人	目標達成度	300%		

成 度	成果の代表事例	創業セミナーを受講したH氏は創業に対する不安や悩みが多く、セミナーを受講することで創業への想いが具体的になった、また、創業者同士の交流、情報交換を通じて創業への意思が固まり創業ができた。また、創業後は積極的に広報や営業開始の準備をしている。					
	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)	<p>昨年度同様、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。また、集客に関しては、SNS広告や、当所指導員の積極的な周知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セミや交流会、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プラッシュアップ、資金調達支援を図るなど、継続的に支援していく。</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								
堺商工会議所								
事業名	創業セミ							
想定する実施期間	R5 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)	創業するためには創業に対する想いやアイデアを形にする必要があり、具体的な創業計画が重要である。しかし、実際には、どのような創業計画などの準備を行ったらよいかわからないという問題がある。 そこで、事業コンセプトや収支計画、資金計画の作成方法などを学ぶことに加え、受講者同士のグループワークや先輩創業者の体験談を聞くことにより、他者の意見も参考にしながら、創業するためのステップを踏むことが可能となる当セミを開催することは、円滑な事業スタートが切れるための支援として必要である。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内外の広域の創業希望者。創業に必要な知識と具体的な創業計画の立案方法の習得を希望する者。 また、他の受講者や先輩創業者、講師などとのグループワークや交流会を通じて積極的に交流を図り、ネットワークづくり・情報収集を希望する創業予定者又は創業間もない方。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	創業セミ  《開催日時》 令和6年9月28日（土）、10月5日（土）・12日（土）・19日（土） いずれも10:00～17:00 《開催場所》 堺商工会議所 大会議室 《内容》 座学のみではなく、受講者同士でのグループワークやビジネスプランシート作成、先輩創業者の体験談、ビジネスプラン発表などの講義内容も盛り込んだ。 1日目→創業の心構え、ビジネスアイデアの見つけ方、アイデアディスカッション（受講者同士による交流会形式を含む） 2日目→事業コンセプトについて、開業に必要な資金・収支計画 3日目→創業者向け融資制度、顧客の視点で事業を考える、先輩創業者の体験談（受講者と先輩創業者を交えての交流会形式を含む）プレゼンテーションの基本 4日目→創業時に必要な届出・創業支援制度紹介、事業成長に向けた顧客との関係づくり、ビジネスプラン発表  <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	当該事業は、府施策連携事業のテーマでもある「起業家の育成、創業の促進」において、創業に必要な創業計画書の作成をカリキュラムに盛り込んでおり、府施策に沿った事業内容であった。						
事業全体の実績／目標達成度	②広域連携							
	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	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、専門相談窓口による個別支援や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。						
	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）	26.0	支援実績率	86.7%	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)	●アンケート結果 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100%となり、全ての受講者に対して高い満足を得ることができた。受講者からは「たくさんの創業者の想い、価値観に触れられて大変刺激を受けました」「創業後のビジョンが明確になりました」という感想があった。 ●「創業計画書」の作成 創業計画書では事業コンセプトのほかに、収支計画や資金計画なども必要となる。今回のゼミでは、事業コンセプトや資金・収支計画について日程を分けて作成方法を学び、実際に作成する時間を設けて作成した。また、作成した成果物として、事業コンセプトシートを回収。事業計画書は実際のゼミ受講者の創業に対する意識や準備の進み具合に違いがあり、創業についての基礎知識から習得する受講生も見られたことから、内容のレベルにも違いが生じている。また、現時点での計画書であるため、今後ブラッシュアップしていくものと考えられる。							
	代表指標	創業計画書（コンセプトが中心）の作成						
	数値目標	20名	実績数値	26名	目標達成度	130.0%		

成 度	成果の代表事例	<p>当ゼミを受講し、顧客ターゲットの絞り方や資金・収支計画の作成方法を学ぶことで、創業前にしっかりととした計画を立てることができ、令和7年1月に堺市内にて整骨院をスムーズに開業することができた。</p> <p>このほかにも3名が、当ゼミの受講で十分な準備ができ、円滑に創業することが出来た。また、これから創業を検討している方の中で、受講後に経営指導員や専門相談窓口による個別支援を3名実施しており、創業に向け引き続き支援していく。そのほかの受講生についても今後も創業に向け引き続き支援していく。</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>ゼミ終了後の受講者からは、「創業の第一歩を踏み出す良い機会となった」「先輩創業者の話を聞くことができ、大変参考になった」など、全体的に好評であった。</p> <p>受講生の中には受講後開業に至った者や専門相談窓口や職員の相談を利用している者もあり、今後も継続して支援を行っていく。そのほかの受講生については、当所の専門相談窓口や指導員による相談の利用を促していく、創業に至るよう支援していく。</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

埠商工会議所

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書														
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>近年、堺市内でも台風や豪雨災害等の自然災害による被害により、BCP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BCPの策定が欠かせない。しかし、BCP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、まずはBCP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。</p> <p>なお、令和7年3月に堺市と共同で「事業継続力強化支援計画」を作成し認定を受けた。</p>												
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内を中心としたBCP未策定の中小企業												
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><b>【BCP（事業継続計画）セミナー】</b>          「基礎から分かる事業継続計画(BCP)策定セミナー」          《開催日時》 令和6年9月5日（木）14：00～17：00          《開催場所》 堺商工会議所 大会議室          《内容》          　事業継続の基礎知識          　事業継続計画（BCP）とは          　簡易版BCPシートの策定（実習）          　感染症や自然対策への対策          　BCP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BCP『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。</p>													
	<p><b>【事業継続力強化計画】</b>          ・ハンズオン支援2社          「事業継続力強化支援計画」に基づき、小規模事業者等への個別支援やBCP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するなどの周知活動を行った。</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td>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。</td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td></td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td>事業継続力強化支援計画の一環として、堺市と共同で、BCPセミナーの開催とパンフレットの制作を実施。</td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td>ハンズオン支援を実施し、簡易版BCP等の策定を行った。</td></tr> </table>							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、BCP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
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、BCP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BCP等の策定を行った。													
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)	32.0	総支援企業数(実績)	26.0	支援実績率	81.3%	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)	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。BCPの仕組みや役割、策定の重要性などを理解し、BCP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	大阪府超簡易版BCP「これだけは！シート」作成件数												
	数値目標	30社	実績数値	24社	目標達成度	80.0%								
	成果の代表事例	当セミナーを受講したA社は、従業員も多数いることから、BCP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でいた。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、BCP策定への意欲が生まれた。セミナー中に簡易版BCPの作成を行うとともに、その後も自社内で詳細なBCP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BCP策定時に活用する」「BCPの運用・訓練の実施に活用する」と回答し、BCP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、BCP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BCP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)	24.0	支援実績率	80.0%	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）	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。BCPの仕組みや役割、策定の重要性などを理解し、BCP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社	実績数値	24社	目標達成度	80.0%		
実績／達成度②	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
		指標	事業継続力強化支援計画の一環として、BCP策定の必要性を感じてもらうべくハンズオン支援を行い、支援を通じてBCP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。						
		数値目標	2社	実績数値	2社	目標達成度	100.0%		
		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

埠商工会議所

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

堺商工会議所

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

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～ 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 (現状や課題などを 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)	<p>下記域内企業</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>伝統产品や自社製品（商品）を取扱う中小・小規模卸小売事業者（46社・店）</li> <li>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）</li> <li>こだわりのメニューを提供する中小・小規模飲食事業者（15社・店）</li> <li>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）</li> </ul>											
	<p>《公開期間》令和6年11月9日（土）～10日（日）      《公開場所》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</p> <p>＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>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を行い、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。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>堺市と連携し、広報誌等でPRを行った。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>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。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>イベント終了後には、新規顧客・売上の増加率</td> </tr> </table>						①府施策連携	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を行い、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。	②広域連携	堺市と連携し、広報誌等でPRを行った。	③市町村連携	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。	④相談相乗
①府施策連携	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を行い、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。												
②広域連携	堺市と連携し、広報誌等でPRを行った。												
③市町村連携	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。												
④相談相乗	イベント終了後には、新規顧客・売上の増加率												
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)	83.0	支援実績率	92.2%	満足率	85.5%					
事業全体の実績／目標達成度	<p>【出展による効果についての回答から（複数回答有）】</p> <p>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。（39社・24%）      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。（45社・28%）      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。（41社・25%）      ④一般消費者以外からの引合いがあった。（11社・7%）      ⑤その他（26社・16%）</p>												
	(支援企業をどう変化させることができたか)	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	10.2%	目標達成度	102.0%						
実施結果	成果の代表事例	初出展を行ったスイーツ小売業のH社のイベント開催期間中の売上は16万円、来場者のうち500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)	24,963	目標達成度	92.5%						
<p>課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）</p>		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。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83社に対し1社あたり目標を達成する約300名の来場者が訪れたことが分かった。各企業の販路開拓機会の創出には大きく寄与したことことが伺えた。次年度も目標が達成できるよう、周知活動にも力を入れたい。											

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									
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～ 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)	魅力的な商品を取扱っていながら、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、大手小売店等をベ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。								
事業の概要	<p>①商談会Aクローズ型 （自社商品売込み商談会事前予約型）</p> <p>魅力ある商品を取り扱いたい大手小売り業者4社が、事前に発注内容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7日間実施した。</p> <p>開催日時：4月5日（金）、8日（月）両日とも10:00～17:00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：26社</p> <p>開催日時：4月9日（火）10:00～17:00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：8社</p> <p>開催日時：4月23日（火）、24日（水）両日とも10:00～17:00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：21社</p> <p>開催日時：7月24日（水）、25日（木）両日とも10:00～17:00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：20社</p> <p>開催日時：3月21日（金）、28日（金）両日とも10:00～17:00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：12社</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td></td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td>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が行えた。</td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td>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くきっかけとする事ができた。</td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td>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った。</td></tr> </table>	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が行えた。	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くきっかけとする事ができた。	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った。
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が行えた。								
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くきっかけとする事ができた。								
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った。								



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	
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 (現状や課題をどう のような状態にし たいか)	就職内定率は、ここ数年、コロナ禍の影響により若干減少傾向にあったが、現在では企業の採用意欲が急激に高まり、一気に売手市場の様相を呈している。このようなか、求職者は、依然として、中小企業への関心は高くない状況が続いている。中小企業の「人材確保」が喫緊の課題となっている。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。については、人材の「確保」「育成」に焦点を絞った事業を開催する中で、「確保」については内定者の創出、「育成」では各ステージに合ったスキル習得による社員定着について、より一層注力していく。
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・場所：令和7年2月7日（金）14:30～16:50（於：堺市立堺高等学校）                                    令和7年2月26日（水）9:30～12:30（於：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7年2月27日（木）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：人事・労務担当者等を対象に、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6年10月3日（木）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いて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6年12月3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：「人」と「業績アップ」という課題を解決するために、経営者・経営幹部が持つべき視点をテーマに、「人材確保・育成方法」「課題解決に繋がる経営スキル」「中期経営計画作成」について学ぶセミナーを開催した。</p> <p>⑤ 企業×大学キャリアセンター交流会          開催日時：令和7年3月11日（火）14:00～17:00          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、学生や学部の情報を共有でき、効果的な採用活動に寄与する機会を設けた。</p> <p>⑥ 中堅社員セミナー          開催日時：令和6年7月11日（木）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「中堅社員が求められる役割とマネジメント能力」「心理的安全性が高いチーム作りとコミュニケーション能力」「リーダーシップ能力」を身に付けるセミナーを開催した。</p> <p>⑦ ダイバーシティ時代の人材確保セミナー          開催日時：令和6年8月28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：ダイバーシティ採用・経営の基本概念からダイバーシティ採用の導入方法までを学ぶ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	



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）	③管理職向けセミナー Z世代の概要や若手社員とのコミュニケーションスキル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。
		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。
		⑤企業×大学キャリアセンター交流会 「もっと大学のことを知りたかった」「事前に参加企業」などの課題が見つかった。これに対し、「大学紹介の時間とディスカッションの時間の比率を再調整する」などの運営方法の検討も必要であると思われる。
		⑥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「マネジメント能力」「コミュニケーション能力」「リーダーシップ能力」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。
		⑦ダイバーシティ時代の人材確保セミナー ダイバーシティ採用・経営の基本概念からダイバーシティ採用の導入方法まで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。

【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)	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）	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の確保につながるとともに、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社		実績数値	25社		目標達成度	250.0%		
実績／達成度②	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	30.0	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）	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								
実績／達成度③	数値目標	20社		実績数値	25社		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		
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	60.0	支援企業数(実績)	44.0	支援実績率	73.3%	満足率	90.9%	
	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）	管理職としての考え方や部下への指導法、課や部においての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	42社		実績数値	44社		目標達成度	104.8%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		

実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	60.0	支援企業数(実績)	52.0	支援実績率	86.7%	満足率	92.3%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	課題解決に向けた経営スキルや経営戦略の重要性、またはリーダーシップ等を身に付ける素地ができ、部下の定着率向上も期待できる。							
	指標	経営スキルの習得や、自社の中期計画の重要性を認識または、リーダーシップの発揮方法を学ぶことができた企業数							
	数値目標	42社		実績数値	52社		目標達成度	123.8%	
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	
実績／達成度⑤	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)	29.0	支援実績率	72.5%	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）	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、永続的な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	28社		実績数値	30社		目標達成度	107.1%	
	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⑥	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	60.0	支援企業数(実績)	61.0	支援実績率	101.7%	満足率	98.4%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	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	42社		実績数値	61社		目標達成度	145.2%	
	その他目標値の実績	目標値			目標値			目標達成度	
実績／達成度⑦	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	45.0	支援企業数(実績)	47.0	支援実績率	104.4%	満足率	97.9%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	様々な視点を持った人材を雇用することにより、これまでの固定観念にとらわれない事業展開が可能となり、さらに幅広い属性のカスタマーへの対応が可能となり、人手不足の解消へつながる。							
	指標	シニア、女性、外国人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	32社		実績数値	47社		目標達成度	146.9%	
	その他目標値の実績	目標値			目標値			目標達成度	

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書									
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	H21 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 (現状や課題など のような状態にし たいか)	昨今、景気の先行きに明るい兆しが見え始めているが、その波及効果が、独自に技術開発と市場開拓に取り組む小規模事業者等にまで十分に及んでいるとは言い難い。この状況を鑑み、実効性の高い取引機会の創出のため、中堅・中小企業ものづくり企業が発注側企業として出展し、中小ものづくり企業が受注側企業として来場する商談会を開催する。							
	支援する対象 (業種・事業所数 等)	域内の中小・小規模のものづくり企業。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①A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6年7月23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》 19社          《内容》</p> <p>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VE、VA提案を調達目的とする中堅・中小ものづくり企業（10社）、域内中小企業（9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。</p> <p>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。</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	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ことができた。						
	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)	141.0	支援実績率	94.0%	満足率	85.1%
	事業全体の実績／目標達成度 (支援企業をどう変化させる ことができたか)	<p><b>【商談会】</b>          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、7社において、商談が成立し（案件数22件、総額約951万円）、また23社からは、現在商談中であるとの回答を得た（案件数45件（機密保持のため、金額未定の回答あり）。</p> <p>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」「つながりができる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。</p> <p>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。</p>							
		代表指標	商談件数						
		数値目標	400件	実績数値	445件	目標達成度	111.3%		

成 果	成果の代表事例	来場企業T社は、出展企業O社、S社から総額492万円の受注があった。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)	76	目標達成度
		商談会において、自社技術PRシートを作成・掲出することで、支援対象事業者間の情報交換・連携を促進した。				
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)	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」「次回も来場したい、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、異なる出展企業・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。				

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									
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 ※複数年段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の概要	<p><b>事業の目的</b> (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>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。</p> <p><b>支援する対象</b> (業種・事業所数等)</p> <p>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。</p>								
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>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。</p> <p>①インスタグラム活用セミナー（令和6年12月5日（木）14:00～16:00） 「既存・新規顧客を惹き込む魅力を発信！Instagram活用セミナー」という名称で開催。Instagramを活用した販路開拓につながるSNS広告や、それに必要となるInstagramのアルゴリズムについて学んだ。</p> <p>②YouTube等動画活用セミナー（令和6年11月21日（木）14:00～16:00） 「訴求力を進化させる！ショート動画徹底活用セミナー」という名称で開催。YouTubeなどのショート動画を活用し、効率よく低予算で集客・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。</p> <p>③Google等無料ツール活用セミナー（令和6年8月23日（金）14:00～16:00） 「Google等を活用した集客と業務効率化セミナー」という名称で開催。Google等の無料サービスを利用した業務効率化や集客の方法を学んだ。</p> <p>④チャットGPT活用セミナー（令和6年7月4日（木）14:00～16:00） 「生産性向上のためのChatGPT活用セミナー」という名称で開催。情報出力・文章作成等の日常業務だけでなく、生産管理・アイディア創出などの複雑な業務にも活用できることや、ChatGPTの回答の質を高めるための指示文の書き方等を学んだ。</p> <p>⑤ネット社会におけるリスクマネジメントセミナー（令和6年9月25日（水）14:00～16:00） 「情報セキュリティとSNSリスク管理セミナー」という名称で開催。情報セキュリティやSNSリスク管理について学んだ。</p> <p>⑥ネットショップ活用セミナー（令和6年10月29日（火）14:00～16:00） 「勝ち残るネットショップを目指す！「売れる商品写真」と「運営のコツ」」という名称で開催。効果的な写真の使い方や撮影方法、ネットショップの特徴や自社にあったモール選び・集客の方法を学んだ。</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td></td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td>高石・和泉商工会議所と連携して事業を行った。高石・和泉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。</td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td></td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td>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。</td></tr> </table>	①府施策連携		②広域連携	高石・和泉商工会議所と連携して事業を行った。高石・和泉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。
①府施策連携									
②広域連携	高石・和泉商工会議所と連携して事業を行った。高石・和泉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)	330	総支援企業数(実績)	413	支援実績率	125.2%	満足率	96.4%							
	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）	①⇒インスタグラムによる情報発信を実施し、新規顧客の獲得に成功。 ②⇒動画による情報発信を実施し、新規顧客・販路の獲得に成功。 ③⇒無料ツールを活用し、社内のIT化、業務効率化に成功。 ④⇒チャットGPT等AIを活用し、経営のIT化を図り、業務効率化を図ることに成功。 ⑤⇒ウイルスや炎上を防ぐ社内体制の構築に成功。 ⑥⇒ネットショップを改良・または新たに導入し、新規顧客の獲得に成功。														
	代表指標	インスタグラムを導入・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社		実績数値	5社		目標達成度	100.0%								
	【代表事例①】 Google活用セミナーを受講したK社は、セミナーを受講後HPやECサイトの構築、Googleビジネスプロフィールの作成等ITを活用した販路開拓に取り組んでいる。															
	成果の代表事例	【代表事例②】 建設現場の足場材料の輸入販売をメインに、自社商品の開発も行っているJ社は、⑥ネットショップ活用セミナー（10月29日）を受講し、自社商品を販売する簡単なネットショップを開設した。実際の足場の写真などを効果的に使用することで、少しづつ新規顧客からの問合せが増加している。														
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度								
	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）															
	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、スマートアプリの活用、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。また、支援企業数についても目標数を達成することができたため、次年度以降もニーズを的確に捉えながら、広告・募集活動を積極的に行っていく。															

【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)	55	支援企業数(実績)	69	支援実績率	125.5%	満足率	94.2%	
	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）	①インスタグラム活用セミナー インスタグラムによる情報発信を実施し、新規顧客の獲得に成功。								
	指標	インスタグラムを導入・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社		実績数値	5社		目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	55	支援企業数(実績)	69	支援実績率	125.5%	満足率	95.7%	
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	②YouTube等動画活用セミナー 動画による情報発信を実施し、新規顧客・販路の獲得に成功。								
	指標	新たに動画を活用した広報を行った企業数								
	数値目標	5社		実績数値	5社		目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	55	支援企業数(実績)	73	支援実績率	132.7%	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）	③Google等無料ツール活用セミナー 無料ツールを活用し、社内のIT化、業務効率化に成功。								
	指標	無料クラウド等の導入を行った企業数								
	数値目標	5社		実績数値	5社		目標達成度	100.0%		
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度			

実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	55	支援企業数(実績)	88	支援実績率	160.0%	満足率	97.7%
	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）	④チャットGPT活用セミナー チャットGPT等AIを活用し、経営のIT化を図り、業務効率化を図ることに成功。							
	指標	社内業務にAIを導入した企業数							
	数値目標	5社		実績数値	5社	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	
実績／達成度⑤	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	55	支援企業数(実績)	52	支援実績率	94.5%	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）	⑤ネット社会におけるリスクマネジメントセミナー ウイルスや炎上を防ぐ社内体制の構築に成功。							
	指標	ウイルス感染システムの導入や炎上対策担当者を設定した企業数							
	数値目標	5社		実績数値	5社	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	
実績／達成度⑥	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	55	支援企業数(実績)	62	支援実績率	112.7%	満足率	96.8%
	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）	⑥ネットショップ活用セミナー ネットショップを改良・または新たに導入し、新規顧客の獲得に成功。							
	指標	ネットショップを改良、または新たに導入した企業数							
	数値目標	5社		実績数値	5社	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	



	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)	【セミナー開催】 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。  【個別支援】 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」「日々の業務で忙しい」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。					

【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)	81.0	支援実績率	115.7%	満足率	86.4%
	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)	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	事業承継の準備に取り組んだ企業数							
	数値目標	10社		実績数値	30社	目標達成度	300.0%		
実績／達成度②	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	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社		実績数値	10社	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			



令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

堺商工会議所



令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

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)	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、自律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《開催日時》令和6年5月10日（金）15：00～17：00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン  ②《開催日時》令和7年1月29日（水）15：00～17：00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン  ③《開催日時》令和7年3月3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							
		<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)	180.0	総支援企業数(実績)	204.0	支援実績率	113.3%	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)	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						
	成果の代表事例	数値目標	80%		実績数値	99.5%	目標達成度	124.4%	
		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)	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。しかし、小規模事業者持続化補助金申請を目的として、そのニーズが多々存在していたが、次年度の複数回公募は未確定となっており、従来通りの支援企業数が見込めないため廃止とする。							

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																																							
堺商工会議所																																							
事業名	新事業展開創出交流会事業																																						
想定する実施期間	R5 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)	エネルギー・原材料価格高騰等により厳しい経営状況におかれている中小企業者は、新しい事業分野への進出、新製品・新サービスの開発に活路を見い出したいと希望しており、新たなビジネスチャンスを創出するための交流やネットワーク構築の機会を求めている。そこで、新事業展開にチャレンジする中小企業者に対し、企業間連携による新たなビジネスチャンスを創出する機会としての交流会を時流テーマ別に開催する。																																					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	新事業展開にチャレンジする府内中小企業者																																					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><b>【1回目】</b>            オープンファクトリーへの参加を検討するを中小製造業事業者と、行政・支援機関・メディア関係者を交えた交流会を開催することで、同取り組みを通じたブランド力向上や社内活性化、事業者間ネットワーク構築、取引促進といった効果を幅広く啓発するとともに、秋期に開催を予定する地域一体型オープンファクトリープロジェクトへの参加企業を募った。            対象：オープンファクトリーを通じた交流・活性化に関心をもつ中小製造業事業者            開催日時：令和6年4月19日（金）14:00～16:30            開催場所：堺商工会議所大会議室         </p> <p><b>【2回目】</b>            創業予定者と創業間もない事業者に対して、気軽な交流を深める場を提供することで、創業に大切な人脈・取引拡大等の悩みを共有し、今後の経営課題の解決し、新事業・創業予定者の創出を図った。            対象：創業予定者、創業間もない事業者（創業5年未満）            開催日時：令和7年1月25日（土）14:00～17:00            開催場所：堺商工会議所大会議室         </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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td colspan="7"></td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td colspan="7">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。</td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td colspan="7">堺市の広報誌への掲載を通じて広報の連携を行った。</td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td colspan="7">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、専門相談窓口による個別支援や経営指導員が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。</td></tr> </table>							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	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、専門相談窓口による個別支援や経営指導員が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。					
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	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、専門相談窓口による個別支援や経営指導員が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。																																						
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)	104.0	支援実績率	86.7%	満足率	93.3%																															
目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	【創業予定者・創業間もない事業者対象の交流会】創業予定者・創業間もない事業者が、創業に対する不安や経営課題、また自社のサービスの特徴・課題等について情報交換（交流）を行うことで、不安が解消されるとともに、新事業展開に繋がる契機となった。																																						
	代表指標	交流件数																																					
事業全体の実績／目標達成度	数値目標	400件	実績数値	822件	目標達成度	205.5%																																	
	成果の代表事例	<p><b>【1回目】</b>            来場企業のA社は、今回の説明会・交流会を通じて、オープンファクトリーを実施することによって得られる効果を理解し、企業間交流を行いながらオープンファクトリーを実施し、自社のPRと社内の活性化に繋がった。また、B社は交流会を通じて企業間のネットワークが構築された。</p> <p><b>【2回目】</b>            Aさんは今回の交流会で知り合ったBさんへ自社HP作成や広報コンサルを依頼する等行ったことで、創業時の売上確保への不安が解消でき、開業まで円滑に進めることができた。</p>																																					
		目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度																																	
	その他目標値の実績																																						

実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	<p><b>【1回目】</b> 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93.2%という結果となった。多くの企業が参加したことで、交流件数も目標値を超える結果となった。また、オープンファクトリーを実施している企業の生の声を聞いていただけるトークセッションやミニ体験会を実施したことで、より積極的な交流に繋がった。</p> <p><b>【2回目】</b> 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97.6%という結果となった。想定より多く申込みがあり、交流数も想定の2倍以上となった。また冒頭、積極的なネットワーク構築を促すオリエンテーションと、職員や講師が間に入り会話を促す等行ったことにより、さらに活発に交流が行われた。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即しているため、来年度以降も参加者数の維持、若しくは更なる拡大に繋がるよう、時期や内容をプラスアップしていきたい。</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)	60.0	支援企業数(実績)	44.0	支援実績率	73.3%	満足率	93.2%					
	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）	<p>【オープンファクトリー等製造業対象の交流会】中小製造業事業者が同交流会参加を通じて、ブランド力や社内活性化、事業者間のネットワーク構築、取引促進等、オープンファクトリーの効果を認識することで、新事業展開に繋がる契機となった。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>指標</th> <th>交流件数</th> <th>目標達成度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>数値目標</td> <td>300件</td> <td>107.3%</td> </tr> </tbody> </table>								指標	交流件数	目標達成度	数値目標	300件
指標	交流件数	目標達成度												
数値目標	300件	107.3%												
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)	60.0	支援企業数(実績)	60.0	支援実績率	100.0%	満足率	93.3%					
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	<p>【創業予定者・創業間もない事業者対象の交流会】創業予定者・創業間もない事業者が、創業に対しての不安や経営課題、また自社のサービスの特徴・課題等について情報交換（交流）を行うことで、不安が解消されるとともに、新事業展開に繋がる契機となった。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>指標</th> <th>交流件数</th> <th>目標達成度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>数値目標</td> <td>400件</td> <td>205.5%</td> </tr> </tbody> </table>								指標	交流件数	目標達成度	数値目標	400件
指標	交流件数	目標達成度												
数値目標	400件	205.5%												
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度									