

# 令和6年度（2024年度） 事業実績報告書

## 1. 申請者の概要

申請者	団体名		岸和田商工会議所
	代表者職・氏名		会頭 中井 秀樹
	所在地		〒596-0045大阪府岸和田市別所町3丁目13番26号
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 小川 彰晴
		連絡先	T E L（直通）： 072-439-5023
			F a x： 072-436-3030
		E - m a i l： <a href="mailto:kcci@kishiwada-cci.or.jp">kcci@kishiwada-cci.or.jp</a>	
①設立年月日			昭和22年11月22日
②職員数 （うち経営指導員数）			11名（経営指導員10名）（令和7年3月31日現在）
③所管地域			岸和田市
④管内事業所数			7,050（令和3年度経済センサス）
⑤管内小規模事業者数			4,736（令和3年度経済センサス）
⑥会員数（組織率）			1,723（24.4％）（令和7年3月31日現在）
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること			
□主な事業概要（定款記載事項等）			
(1)商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、及び建議すること。			
(2)行政庁等の諮問に応じて、答申すること。			
(3)商工業に関する調査研究を行なうこと。			
(4)商工業に関する情報または資料の収集、または刊行を行なうこと。			
(5)商品の品質または数量、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、鑑定及び検査を行なうこと。			
(6)輸出品の原産地証明を行なうこと。			
(7)商工業に関する施設を設置し、維持し、または運用すること。			
(8)商工業に関する講演会または講習会を開催すること。			
(9)商工業に関する技術または技能の普及または検定を行なうこと。			
(10)博覧会、見本市等を開催し、またはこれらの開催の斡旋を行なうこと。			
(11)商事取引に関する仲介または斡旋を行なうこと。			
(12)商事取引の紛争に関する斡旋、調停または仲裁を行なうこと。			
(13)商工業に関して、相談に応じ、または指導を行なうこと。			
(14)商工業に関して、商工業者の信用調査を行なうこと。			
(15)商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。			
(16)社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。			
(17)行政庁から委託を受けた事務を行なうこと。			
(18)前各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行なうこと。			

<p>(1) 事業の目標</p>
<p>小規模事業者等が抱える経営課題及びニーズを事業者自身が把握し、課題解決に向けて伴走型の支援を行う。</p> <p>①日本政策金融公庫のマル経融資や、大阪府の小規模資金の活用により、小規模事業者の円滑な資金繰りを支援する。</p> <p>②小規模事業者のIT/IoT導入、DX推進への対応を支援する。</p> <p>③小規模事業者の海外顧客をターゲットとした販促活動（EC事業）を支援する。</p> <p>④脱炭素社会の実現に向けて、CO2 排出量の算定をはじめとした関連施策を検討・推進していく中小企業者への取組の支援を行う。</p> <p>⑤合同就職面接会や人材育成セミナーの開催により人材確保、人材育成を支援する。</p> <p>⑥南海トラフ地震、台風等による大規模災害の発生に対応した小規模事業者のBCP・BCMの策定支援を図る。</p> <p>⑦経済産業大臣より認定された当所の「経営発達支援計画」に基づき、小規模事業者の事業の持続的な成長発展を伴走型で支援し、地域経済の活性化を図る。</p> <p>⑧創業セミナーの開催により、域内の創業希望者の掘り起こし、創業者のフォローアップ支援を行う。</p>
<p>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</p>
<p>上記目標を踏まえ、経営相談事業では、巡回・窓口相談を通じて中小企業の経営課題を把握し、解決に向けた支援を行った。金融面では、事業活動に必要な資金需要を持つ小規模事業者に対し、日本政策金融公庫のマル経融資を紹介・推薦し、資金繰りの支援に貢献した。</p> <p>専門相談事業では、商取引における契約等についてや、労使間のトラブル対応について専門家による相談事業を実施した。また、税理士による確定申告相談会を開催し、事業者の申告業務をサポートした。</p> <p>地域活性化事業では、人材不足や定着に関するセミナー、BCP・BCMの普及促進のためのBCP策定セミナーなどを開催した。さらに生産性向上・業務効率化を目指したIT導入セミナー、海外販路開拓支援を目的とした越境ECセミナー、脱炭素経営の重要性を周知する脱炭素経営セミナーなどを実施し、地域経済の活性化に努めた。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p>
<p>世界情勢が不安定な中での経済活動において、市内の小規模事業者の経営課題を解決することで、事業の安定と持続可能な成長が促され、結果として地域経済の強化につながる。小規模事業者の発展は新たな雇用の創出にも寄与し、地域社会全体の経済的な安定に不可欠な要素となっている。</p> <p>現状において、小規模事業者は技術革新や市場競争の激化に対応する必要があり、デジタル化の推進や経営戦略の再構築が求められている。一方で、岸和田創業支援ネットワークと連携した創業セミナーでは、多様な職種の創業希望者が集まり、事業承継の課題を抱える企業とのマッチングを進めることで、円滑な開業を支援している。この取り組みは、新規事業の創出を促し、地域経済の活性化に貢献している。</p> <p>事業の実施がない場合、経営課題の発見と解決が遅れ、企業活動に支障をきたすことが懸念される。また、地域資源を十分に活用できないことで機会損失が生じ、地域全体の経済成長に悪影響を及ぼす可能性がある。したがって、小規模事業者を支援し、継続的な経済活性化の仕組みを構築することが、地域の発展にとって不可欠である。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p>
<p>コロナ禍以降激変した社会情勢・社会構造・行動形式への対応、雇用促進等を支援するために各種セミナーを開催したことで、アンケート結果から、人手不足に対応したデジタル化の推進を重要課題であるとする事業所が増えてきていることが再認識できた。また、地元企業への就職を希望する若手求職者と、市内中小企業とのマッチング事業を行い、平行して小規模事業者のIT/IoT導入に向けての支援を行う。これにより生産性向上・業務効率化によるコスト削減効果、人手不足の解消に繋がるだけでなく、コロナ禍後の産業構造の変化に対応した支援にもなると考えられ、IT/IoT導入支援を最重要支援に位置付けることで、地域経済の活性化に繋げていく。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p>
<p>消費者ニーズの変化に対応した企業のビジネスモデルの転換と革新的な商品・サービスの提供の新たな計画の作成が求められており、さらにデジタル技術の活用による業務効率化を図ることが重要となっている。生産性の向上に取り組むことで、経営基盤の安定と事業の持続及び拡大を図り、ひいては地域の経済活性化に繋げていく。</p> <p>また、若年層の定住を促進していくためには新たな企業の創出が必要であり、創業セミナーを開催することで、創業希望者の掘り起こしを行い、社会構造の新しいニーズに対応した事業を計画する創業者を重点支援対象として支援していく。</p> <p>具体的な取り組みとして、人材確保支援、IT/DX推進、海外ビジネス展開、大規模災害に備えたBCP策定、創業セミナーの開催、インバウンド需要に対応した物産展の開催、省エネ・脱炭素化に向けた企業の取り組み支援、事業承継支援を行い、これらの施策を通じて、小規模事業者の企業体質の強化を図る。</p>

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 岸和田商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

現在の世界経済は、技術革新、地政学的な動向、持続可能性への移行など、多くの要因によって形成されている。こうした環境の中で、中小企業や小規模事業者は、金融支援、労務支援、販路開拓支援、事業計画作成支援を活用しながら、競争力を維持・向上させるための戦略を模索しており、全体の約6割を占めている。また、金融支援においては、経済のグローバル化や金利政策の影響を受けながらも、事業拡大に向けた資金調達を支援する取り組みを支援するため、日本政策金融公庫のマル経融資を推薦することで資金繰りに貢献している。労務支援では、働き方の多様化に対応するための制度整備や、人材の確保・育成が重要となっており、特に、リモートワークの普及や人材不足の解消に向けた施策が企業の持続的な成長に直結しているかなどの確認対応を実施した。事業計画作成支援では、平成28年に経済産業大臣より認定（令和3年に再認定）された「経営発達支援計画」に基づき、小規模事業者が事業計画を策定し、その計画を遅滞なく遂行していくための、実効性の高い販路開拓支援を伴走型で実施した。さらに、デジタル化の推進は、業務効率化や市場開拓の新たな手段として不可欠となり技術革新を活用し、企業の経営基盤を強化することで、グローバル市場での競争力を高めることから、当所のデジタルなんでも相談を活用し、IT化支援を当初予定より大幅に支援することができた。創業支援についても、世界経済の流れを見据えながら、起業家が新たなビジネスを立ち上げるための環境づくりが進められており、「岸和田創業支援ネットワーク」と連携した創業セミナーの開催により支援した。

支援例としては、個人事業の親子間での事業承継がスムーズに移行出来ずに廃業に至るケースが問題視される中、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、事業承継支援のワンストップ体制を構築できていたのも、事業承継アドバイザーとともに、きめ細やかな支援を行うことで、事業承継計画を作成することができ、課題を解決しながら事業承継を進めていくことができた。

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	420	340	81.0%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	5	0	0.0%	2
金融支援（紹介型）	支援数	20	23	115.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	90	72	80.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	0	0.0%	2
資金繰り計画作成支援	事業所	60	50	83.3%	5
記帳支援	事業所	20	1	5.0%	3
労務支援	支援数	130	179	137.7%	5
人材育成計画作成支援	事業所	2	1	50.0%	4
マーケティング力向上支援	事業所	2	0	0.0%	2
販路開拓支援	支援数	50	98	196.0%	5
事業計画作成支援	支援数	85	109	128.2%	5
創業支援	事業所	20	37	185.0%	5
事業継続計画（BCP）等作成支援	事業所	10	1	10.0%	3
コスト削減計画作成支援	事業所	3	4	133.3%	5
財務分析支援	事業所	10	24	240.0%	5
5S支援	事業所	10	20	200.0%	5
IT化支援	事業所	30	107	356.7%	5
債権保全計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	2
事業承継支援	事業所	7	8	114.3%	5
災害時対応支援	事業所	0	0	-	-
フォローアップ支援	事業所	0	0	-	-
結果報告	事業所	420	340	81.0%	5

#### II 専門相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

この事業では、法律・税務・特許等の高度で複雑な問題を解決するため、弁護士・税理士・弁理士等の専門家を活用しているが、それぞれの専門家が親切で分かりやすいアドバイスをされており、相談しやすく、迅速な問題解決が可能であったと利用者からは高い評価をいただいた。また、今後益々複雑化・多様化する小規模事業者の経営課題に対して、専門性の高い支援を行うために、中小企業診断士等の民間専門家を活用し、小規模事業者の経営力の強化を図った。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	継続	支援回数	24	24	100.0%	5
税務相談	継続	支援回数	22	22	100.0%	5
その他相談	継続	支援回数	13	13	100.0%	5

## 4. 地域活性化事業

## 岸和田商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>慢性的な人材不足により企業経営において人材確保の重要性が一層高まっている。適切な人材を採用し、企業の目的に沿った人材を確保するための人材確保、定着を主体としたセミナーを開催した結果、採用のリスクとコストを学ぶ機会となり、採用戦略の立案が不可欠であるとの認識が深まったとの回答があった。</p> <p>また、企業の持続的な経営のためにはBCP（事業継続計画）の策定が欠かせないことからBCP策定のための実務セミナーを開催し、簡易版BCP「これだけは！」シートの作成を支援することで、BCP策定への具体的な取り組みを促進した。</p> <p>企業の生産性向上と業務効率化を目指し、IT導入の必要性を理解するセミナーを開催し、デジタル化のメリットを認識しながら自社のデジタル成熟度を可視化する機会を提供することができた。</p> <p>海外市場の販路開拓支援を目的として越境ECセミナーを開催し、海外展開の方法について学ぶ機会を提供することで、「越境ECに取り組みたい」「越境ECへの取り組みを検討したい」と回答された方が10社中7社（1社はすでに取り組んでおられる）もあり、EC展開への意識が向上したことが見て取れた。</p> <p>カーボンニュートラルの実現に向けて、CO2排出量算定を含む関連施策を検討・推進する中小企業を対象にセミナーを開催し、最新動向や補助金制度、省エネ診断、中小企業版S B T認定取得のメリットなどを紹介することで、参加者からは脱炭素経営が求められる現状を理解できたとの回答があった。</p>										
(1) 単独事業										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	中小企業のIT/IoT導入、DX推進支援事業	15	47.5	316.7%	90.2%	「各種ITツールの内容が理解できた」「IT導入を検討する」と回答した企業の割合	70%	78.0%	111.4%	5
○	中小企業の人材不足解消セミナー～外国人雇用の可能性～	15	17.5	116.7%	78.7%	外国人材の採用の流れについて理解できた企業の割合	70%	81.3%	116.1%	5
○	海外ビジネス展開希望企業の発掘・支援事業	15	10.0	66.7%	90.0%	海外市場へのEC事業展開方法を学び、事業進出への意識が向上した事業所の割合	70%	80.0%	114.3%	5
○	BCP・BCMの普及促進	17	12.0	70.6%	100.0%	BCP策定（簡易版を含む）件数	15件	13件	86.7%	5
○	若手人材の採用に向けた「インターンシップ」活用セミナー	15	4.0	26.7%	100.0%	インターンシップ制度の導入を検討したいと考える企業の割合	70%	75.0%	107.1%	3
○	中小企業における高校生採用支援事業	15	12.0	80.0%	90.0%	「高卒採用に取り組む」「高卒採用を検討する」と回答した企業の割合	70%	100%	142.9%	5
	中堅社員・管理職向け啓発セミナー	15	8.5	56.7%	100.0%	管理職が組織統制を行うことの重要性を認識した企業の割合	70%	76.9%	109.9%	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	
○	中小企業のDX人材育成支援事業	25	18.5	74.0%	94.1%	「デジタル化人材の育成に取り組む」と回答した企業の割合	70%	82.4%	117.7%	5
○	中小企業のための脱炭素経営セミナー	30	6.0	20.0%	83.3%	脱炭素経営に取り組んでいくことを検討したいと回答した企業の割合	70%	50.0%	71.4%	2
○	webマーケティングの活用による地域中小企業支援事業	30	22.0	73.3%	95.5%	自社商品の販売戦略立案の際にwebマーケティングを活用したいと考える企業の割合	70.0%	86.4%	123.4%	5
	岸和田・貝塚合同就職面接会	42	41.0	97.6%	60.9%	採用に結びついた企業割合	30%	41.4%	138.0%	4

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



令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業				地域活性化事業実績報告書					
岸和田商工会議所									
事業名		中小企業のIT/IoT導入、DX推進支援事業							
想定する実施期間		2017 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	中小企業・小規模事業者における生産性向上並びに業務効率化を図るにあたり、最も効果的な手法としてITの導入が挙げられる。近年、クラウドサービスをはじめとする多種多様なITツールが提供されているが、それらの情報を整理した上で、自社に適したITツールを選択し、導入効果を見極めることは中小企業・小規模事業者にとって大きな課題となっている。そこで、中小企業・小規模事業者が導入しやすいITツールに関する情報を提供し、具体的な導入や利活用を支援する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	生産性向上、業務効率化などを図るため、ITの導入を検討しているものの、知識や情報の不足により、導入を躊躇している中小企業・小規模事業者（全業種が支援対象）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	◆Canva活用入門セミナー 日時 令和7年3月6日（木）14:00～16:00 会場 岸和田商工会議所 講師 GONENGO合同会社 内容 ・生成AIとは？ ・Canvaとは？ ・Canvaの活用事例 ・その他の生成AI							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	府施策連携事業〈局-5〉に基づき、（公財）大阪産業局と連携して広報・運営を行った。						
		②広域連携							
		③市町村連携	岸和田市と連携を図り、メールマガジンを活用した広報を行った。						
④相談相乗	参加者へのIT化支援（カルテ化）を通じて、相談事業の相乗効果を図った。								
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)	15.0	総支援企業数(実績)	47.5	支援実績率	316.7%	満足率	90.2%
	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）	今回開催したCanva活用入門セミナーでは、生成AIの活用事例を学ぶとともに、実際にCanvaを使用して求人広告チラシの作成などを行った。また、Canva以外の生成AIについても解説を行い、生産性向上並びに業務効率化につながるIT／DX支援を行った。受講者アンケートでの満足率は90%を超えており、受講者の多くが「生成AIの導入に取り組む」もしくは「生成AIの導入を検討する」と回答している。							
		代表指標	「各種ITツールの内容が理解できた」「IT導入を検討する」と回答した企業の割合						
		数値目標	70.0%		実績数値	78.0%		目標達成度	111.4%
	成果の代表事例	Canvaを使用して求人広告を作成することができた。 様々な生成AIツールを活用することで、業務の効率化を図ることができた。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			
目標達成度									
実施結果	課題及び次期以降への取組み （実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	今回のセミナーでは、Canvaの活用を通じて求人広告の作成体験を行い、生成AIの活用による業務効率化の可能性を実感してもらうことができた。一方で、AIの操作や活用方法に不安を感じる声もあり、次回以降は初期設定や活用事例の深堀り、少人数での実践ワークショップなどを導入し、より実践的な支援と導入促進を図っていきたい。							

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業					地域活性化事業実績報告書						
岸和田商工会議所											
事業名		中小企業の人材不足解消セミナー～外国人雇用の可能性～									
想定する実施期間		2022 年度～		年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	人材不足は地域の中小企業においてほぼすべての事業者が経営課題として挙げられているにも関わらず、採用力を向上させる取り組みに注力できていないのが実情である。理由として、小規模事業者が採用の現状を把握できていないことと、採用手法の多様さを認識しておらず、前時代的で短期的な戦略で解決できると考えている点が挙げられる。これらの問題を克服するためには、採用力不足に気づきを与える啓発セミナーだけではなく、課題を乗り越えるための具体的な取り組み手法までを深く認知いただくことが必要不可欠であり、経営者本人がどうするべきかを判断できる状態にまで引き上げることが重要であると考え。 とはいえ、地域の小規模事業者は「新卒・高学歴」などの所謂「優秀な人材」を早くから確保することは難しく、大きな悩みの種になっているため、昨今法律も変わり再度見直されている「外国人材の採用」に焦点を充て、具体的な流れやメリットについて認知いただけるセミナーを実施したいと考える。 そうすることで、採用現場の現状を理解していただきながら、具体的な解決策までを認知できるようになることを目的とする。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	セミナーには、人材不足に悩みを抱える中小企業経営者、小規模事業者、従業員等、延べ15社を対象とする。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和5年12月13日（水）に、大阪労働協会主催の認定支援機関同士の交流会があり、参加者で人材採用における相談内容や解決策についてグループディスカッションを行ったところ、小規模事業者の多くは、採用力と定着率が非常に低いということが分かった。 これらの課題解決に向けた取り組みとして、小規模事業者における採用活動の実態を知っていただきつつ、徐々に変わってきている外国人材の採用手法と活用のメリットについて訴求できる採用力向上セミナーを実施したいと考えた。 具体的には、約2時間のセミナーを予定しており、最初の1時間を第1部として包括的な採用現場の現状を理解いただくための講演を実施し、第2部には外国人材を雇用するメリットや実際に起こったトラブルなどについてリアルな話が聞けるような内容にすることで、実際に事業主自身が採用戦略における意思決定をする際の判断材料として有益なセミナーとなるよう企画・実施した。  Ⅰ. 中小企業にこそ知ってほしい 外国人採用の効果と実態がわかる活用説明会 ●開催時期：令和6年11月27日（水） ●開催場所：岸和田商工会議所 3階 セミナー室 ●内 容：【第一部】 外国人材採用の効果と今後の課題 【第二部】 地域企業×外国人材の監理支援団体による実際の体験談 ＜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 大阪産業局 HR戦略部や、大阪府商工労働総務課企画グループと連携して広報・セミナー内容の調整・運営を行った。 ②広域連携 ③市町村連携 岸和田市と連携を図り、10月、11月号のメールマガジンを活用した広報を行った。 ④相談相乗									
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	15.0		総支援企業数(実績)	17.5		支援実績率	116.7%	満足率	78.7%
	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）	当初の目標設定として「地域の事業所が人材不足を解消するための手段として、外国人材の採用の有益性や取り組みの流れを具体的に把握し、今後の採用戦略を策定するための意思決定の一つになるよう制度や取り組みの流れと活用メリットについて理解する。」とした。  セミナー終了後のアンケート調査では第二部のトークセッションの中で、実際の受入企業からの生の声を聞いたことで、実際の受け入れ後のイメージが明確に理解できたとの声をいただき、人材補強の一手として取り組むべきかどうかの判断に大いに有益なセミナーであったことがうかがえる。  代表指標 外国人材の採用の流れについて理解できた企業の割合 数値目標 70% 実績数値 81.3% 目標達成度 116.1%								
	成果の代表事例	セミナー終了後、17社中10社から大阪外国人材採用支援センターに対し個別相談の申し込みがあり、受け入れについてより深く検討したいと考える事業所に対し、実際の行動に移す支援をすることができた。									
	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）	セミナー終了後に17社中10社から大阪外国人材採用支援センターに対し個別相談の申し込みがあったことから、受け入れについてより深く検討したいと考える事業所のニーズに応えていくためにも、令和7年度も開催すべきであると考え。									

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									
岸和田商工会議所																			
事業名				海外ビジネス展開希望企業の発掘・支援事業															
想定する実施期間				2022		年度～		年度まで		※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること									
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)			2025年開催の大阪万博により、大多数のインバウンド訪日客が大阪へ来訪することが予想される中、関西国際空港から大阪市内への沿線である岸和田市において、魅力的な商品を取り扱う事業所が多くあるにも関わらず広告宣伝に注力できないために新規顧客の獲得ができていない状況である。 そういった中で、越境ECへと事業を展開するメリットを認知いただき、また運用方法まで手厚く支援することにより海外への販路開拓が難しい取り組みではないことを理解したうえで新たな市場を開拓していただくことを目的とする。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)			セミナーには、BtoB/BtoCに関わらず販売を行うすべての事業者を対象とし、新規顧客の獲得を狙う中小企業経営者、小規模事業者、従業員等、延べ15社を対象とする。															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法			ECサイトを公開している事業者は、対面販売を経てリピーターになってからでないとネット購入に至らないことに大きな不安を感じており、せっかく労力と費用をかけてサイトを構築したとしても利益が見込めなかった場合のリスクを考え、越境ECに取り組めていないとの声が多くある。 またインバウンド訪日客が増加したとしても、岸和田市は関西空港～難波駅までの通過点であり、立ち寄ることが少ないと考える事業所が多く万博の開催がビジネスチャンスになり得ると思っていない。  そこでまずは大阪産業局と連携し、越境ECについて講義形式のセミナーを企画する。 その後、希望者を対象に、実際の活用手法や運用ノウハウを伴走的に支援する専門相談の環境を構築し、実際に取り組むまでを支援する。 上記セミナーと個別支援により、事業所が海外への事業進出に取り組むことへの懸念を払拭し、新規顧客の獲得に向けた販路開拓に取り組むきっかけにつなげていく。  海外で新規顧客を獲得する為の販路開拓セミナーの開催 ●開催時期：令和6年8月22日（木） ●開催場所：岸和田商工会議所 3階 セミナー室（※オンライン併用） ●内 容：海外展開の制度や取組み手法を具体的な事例を交えて解説し、関連した支援策を紹介 ①なぜ今やるべき？越境EC！ ②万博をチャンスに変えよう！ ※セミナー終了後、受講者特典として個別相談及び越境ECの適性診断を実施 上記特典を活用し、受講者に対して伴走的な支援を実現した。															
				<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			大阪産業局 国際ビジネス支援チームや、大阪府グローバルビジネスグループと連携して広報・セミナー内容の調整・運営を行った。												
				②広域連携															
③市町村連携			岸和田市と連携を図り、7月号、8月号のメールマガジンを活用した広報を行った。																
④相談相乗																			
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）			総支援企業数(計画)		15.0		総支援企業数(実績)		10.0		支援実績率		66.7%		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)			事業の実施後、受講者からは、「越境ECに取り組みたい」「越境ECへの取り組みを検討したい」と回答された方が10社中7社（1社はすでに取り組んでおられる）であり、EC 展開への意識が向上したことが見て取れる。 さらに、受講者特典として、ネットショップの個別運用相談や参加企業の取扱商品が海外のどの地域で、どのようにして市場へ進出していくべきかがわかる「越境EC適性診断」を実施し、講師である㈱JTBと連携して伴走的な支援を行うことができた。 これにより、セミナーの開催による一過性の啓発セミナーのような形ではなく、希望者には実際の取組みから販売までを支援できる支援スキームを構築することができた。															
				代表指標		海外市場へのEC事業展開方法を学び、事業進出への意識が向上した事業所の割合													
	数値目標		70%		実績数値		80.0%		目標達成度		114.3%								
	成果の代表事例			セミナー終了後、個別運用相談から自社商品の海外展開におけるイメージを整理した後、どのような流れで取り組むべきかを適性診断により理解していただき、おぼろげであった販路拡大への取り組み方法が明確となったとの評価をいただくことができた。															
	その他目標値の実績			目標値（計画）						目標値（実績）						目標達成度			
実施結果				課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)			支援実績率は70%には達しなかったものの、満足率は90%と非常に高かったため、越境EC展開希望事業者を発掘する取り組みは引き続き実施したいと考える。 特に海外市場へのEC事業展開方法を学び事業進出への意識が向上した事業所の割合も高いことから、セミナー内容がわかりやすいチラシの作成などで周知を行い、引続き令和7年度も開催すべきであるとする。												



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	
岸和田商工会議所											
事業名		BCP・BCMの普及促進									
想定する実施期間		2021 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)	昨今の甚大化する自然災害や新型コロナウイルス感染症により、企業からのBCPに関する問い合わせが増えてきており、また、デジタルシフトする社会においてサイバーセキュリティへの意識や対策も必要となっている。そこで、様々なリスクから企業を守るBCPを策定していない、或いはBCPを策定したものの不安を感じている岸和田市内の中小企業者を対象に、ワークショップ型の講義を実施し、防災対策、BCPの策定の重要性・必要性、事業継続力強化計画の申請手順の解説を行い、BCP策定に対する本格的な取組みに繋げることを目的とする。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	BCPについて、知識や関心はあるが策定には至っていない企業、BCPを策定する必要性は感じているが手順が分らない企業、BCPを策定はしたが運用がうまくいっていない企業を対象とし、15社を想定する。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	SOMPOリスクマネジメント㈱から講師を迎え、令和6年12月5日（木）午後1時30分～3時30分まで、岸和田商工会議所3階大会議室において「BCP策定のための実務セミナー」のタイトルにて開催した。 ○BCPとは？その必要性和防災との違い ○なぜ、事業継続の取り組みが必要なのか ○担当者が知っておくべきBCP関連の情報源 ○BCP策定の実務（概要） ○質疑応答									
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>									
		①府施策連携	大阪府のBCP支援施策、超簡易版BCP「これだけは！」シート等を作成する時間を取り、運営にあたっては、大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課経営支援グループと連携を取りながら実施した。								
②広域連携											
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)	③市町村連携	岸和田市の魅力創造部産業政策課が岸和田市企業支援メールマガジンを毎月1日発信しており、11月号、12月号にて開催案内を掲載した。								
		④相談相乗	セミナー内で超簡易版BCP「これだけは！」シートの作成を行い、不十分な箇所についてはセミナー後に個別相談対応を行えた。								
		計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	17.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	70.6%	満足率	100.0%	
		代表指標	BCP策定（簡易版を含む）件数								
	成果の代表事例	数値目標	15	実績数値	13	目標達成度	86.7%				
セミナー内で超簡易版BCP「これだけは！」シートを用いてBCP策定の基本方針を学び、実際に作成したことで、自社に対するリスクを考える時間が確保できた。											
その他目標値の実績	目標値（計画）	2	目標値（実績）	0	目標達成度	0.0%					
	事業継続力強化計画の作成件数										
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	企業にとってBCP・BCMへの取組みは、地域産業の維持・安定や雇用確保のためにも重要であり、昨今のさまざまな自然災害等の影響により、危機管理体制の強化が事業継続において重要であると企業は身に染みて感じており、そこで、企業経営の中で様々なリスク（自然災害、感染症、サイバーセキュリティ等）に対応できるよう、BCP・BCMの普及促進セミナーを令和7年度も開催すべきであるとする。									



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				
岸和田商工会議所									
事業名		若手人材の採用に向けた「インターンシップ」活用セミナー							
想定する実施期間		2024 年度～		年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること					
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	岸和田市が「都心部でないことや、企業活動の広報に資金を投じることができない事業所がほとんどであるにも関わらず、人材採用に課題を抱える事業所が非常に多い現状を鑑みた結果、大手企業とは違った取り組み方法で採用力及び定着率を向上させることが必要不可欠である」と考える。 その為には小規模事業者ならではの解決策を講じる必要があり、支援機関である大阪労働協会と協議を行ったところ、「インターンシップ」の有効活用が採用に直結する支援策であると感じたため、採用活動におけるインターンシップの重要性と、事業所内の環境整備が採用活動にどれほど重要かを認識いただくことを目的に、啓発セミナーを実施する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	セミナーには、若手人材の採用に課題を抱えるすべての事業者を対象とし、小規模事業者、中小企業経営者、採用担当者などを含めた延べ15社を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和5年12月13日（水）に、大阪労働協会主催の認定支援機関同士の交流会があり、参加者で人材採用における相談内容や解決策についてグループディスカッションを行ったところ、小規模事業者の多くは、採用力と定着率が非常に低いことが分かった。 これらの課題を解決するべく、求職者の性格を事前に把握でき、かつ自社の魅力をしっかりと伝えることのできる「インターンシップ制度」の活用が効果的であるという意見があがったために、インターンシップの実施から魅力的な人材の確保につながる啓発セミナーを実施することで予定していたが、大阪労働協会からご紹介を受けた講師との打ち合わせの際に、地域の中小企業が若手人材を確保するための取り組みとしてインターンシップの活用を促すことは矛盾があるとの意見を受け、大阪労働協会及び大阪府就業促進課に相談し、実施計画を変更した。 本支援における中小企業への支援目的は「インターンシップを活用していただくこと」ではなく「若手人材の採用と定着」を支援することであるため、年度途中ではあるがセミナーのテーマを「人的資本経営」に変更し、若手人材の採用と定着・育成への取り組み手法を訴求できるセミナーを開催した。 【実施内容】 採用がうまくいく企業がやっている「人的資本経営」とは？ 若手人材の採用と定着・育成ノウハウがわかる経営力×採用力向上セミナー ●開催時期：令和7年3月19日（水） ●開催場所：岸和田商工会議所 3階 セミナー室 ●内 容：①そもそも「人的資本経営」とは？ ②大手企業だけじゃない！中堅・中小企業が「人的資本経営」に取り組むメリット ③自社で取り組みを進める 実践3STEP ④中堅・中小企業各社の取組み状況・事例 ⑤人的資本経営の企業成長への活用							
		<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	大阪府就業促進課企業支援グループやOSAKAしごとフィールドと連携して広報・セミナー内容の調整・運営を行った。						
②広域連携									
③市町村連携	岸和田市と連携を図り、2月号、3月号のメールマガジンを活用した広報を行った。								
④相談相乗									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	26.7%	満足率	100.0%
	目標の達成度 （支援企業をどう変化させることができたか）	事業の実施後、受講者からは、人材を採用することにとられ、自社の魅力を向上させる取組みを怠っていたという声や、採用することがゴールとなり、定着や育成の重要性を認識できていなかったという声があがり、現在の組織体制を見直すことで、社内の生産性向上と採用力の向上に直結する非常に有益なセミナーとなった。 また、人を大切に、今いる社員に対する待遇の変化が、組織の魅力度向上につながり、社内から社外へ広がっていく流れを理解していただくことができた。 上記のことから、人的資本経営に焦点を充てたセミナーの開催により、社内の働く環境を変化させることが、組織の生産性向上と、人材の定着、育成に効果を発揮し、経営課題の解決と採用力向上に効果が期待できる取り組み手法を訴求することができた。							
		代表指標	インターンシップ制度の導入を検討したいと考える企業の割合						
		数値目標	70%		実績数値	75.0%		目標達成度	107.1%
	成果の代表事例	セミナー終了後、人材採用のスキームとして、採用活動から戦力になるまでを長期的な視点で見る必要があることと、また辞めない環境を作り上げるために重要な取組みが理解できたので、セミナーの内容を基に、社内で取り組んでいきたいとの評価をいただいた。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			目標達成度
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローする	当初計画していたインターンシップ活用セミナーでは、地域の中小企業にとって具体的なメリットが伝わりにくく、十分な参加者の確保が見込めないと判断し、急遽テーマを「人的資本経営」に変更した。このテーマ変更は、若手人材の採用と定着という根本的な課題解決を目指すものであったが、結果として当初の計画数を大きく下回る結果となった。若手人材の採用と定着・育成が課題となる企業に伝わりやすい内容を検討し、令和7年度も開催すべきであると考えている。							

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業				地域活性化事業実績報告書					
岸和田商工会議所									
事業名		中小企業における高校生採用支援事業							
想定する実施期間		2024 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	近年、中小企業・小規模事業にとって「人材不足」は深刻な経営課題となっている。「人材不足」は一人当たりの業務量の増加やそれによるパフォーマンスの低下、過重労働につながり、企業競争力を低下させる要因となっている。近年は「人材不足」への対応策として高卒新人の応募を出す企業が増えているものの、「学校斡旋」「1人2社制」「校内選考」といった独自の採用ルールや慣習がある高卒採用マーケットでは、方法論が明確に確立されておらず、場当たりの対応で採用を行っている企業が多く見受けられる。そこで、高卒採用のメリットや高卒採用市場の現状、採用ルール、スケジュールなどについての解説を行い、高卒採用への取組みを支援する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	「人材不足」の解消に向けて高卒採用を検討している、もしくは既に取組んでいるものの採用活用が思うように進んでいない中小企業・小規模事業者（全業種が支援対象）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	◆高卒採用初心者セミナー 日時 令和6年5月28日（火）14:00～15:30 会場 岸和田商工会議所 講師 株式会社ジンジブ 内容 ・高卒採用の現状 ・高卒採用のメリット ・高卒採用の基本ルール ・採用活動のポイント ・「ジョブドラフト」の提供価値							
		＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞							
		①府施策連携	府施策連携事業〈労-4〉に基づき、OSAKAしごとフィールド中小企業人材支援センターと連携して広報・運営を行った。						
		②広域連携							
③市町村連携		岸和田市と連携を図り、メールマガジンを活用した広報を行った。							
④相談相乗									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	80.0%	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）	今回開催した高卒採用初心者セミナーでは、高卒採用の現状やメリット、基本ルールなどについて解説を行うことにより、高卒採用への取組みを支援した。受講者アンケートでの満足率は90%となっており、「高卒採用に今後積極的に取り組んでいく」という声が受講者から多く寄せられた。							
		代表指標	「高卒採用に取り組む」「高卒採用を検討する」と回答した企業の割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	高卒採用に関する理解を深め、採用手法として活用することにより「人材不足」の解消につながった。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）	高卒採用の基本やメリットを伝えることで、参加者の理解を深めるとともに人材不足解消への一助となった。一方で、既に採用を実施している企業と未経験企業の知識差が見受けられた。次回以降は、実践事例の紹介や採用活動の具体的な流れを加えることで、より踏み込んだ支援を行い、採用のハードルを下げていきたい。							

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業					地域活性化事業実績報告書					
岸和田商工会議所										
事業名		中堅社員・管理職向け啓発セミナー								
想定する実施期間		2024 年度～		年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること						
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	近年、人材育成やリスクリングなどの言葉を多く耳にすることがあるが、地域の中小企業では時間や費用の都合もあり中々導入できない状況にある。 地域の中小企業では、適正な職務分掌ができておらず一部の中堅社員や管理職に作業が集中し、負担を強いられている社員が少なからず存在している現状を鑑み、企業における根本の組織力向上を目的とした管理職のスキルアップを支援することが地域の支援団体における重要な施策であり、かつ内部統制がもたらす企業への効果が大きいと考えたため、本事業を実施する。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	業種や年齢を問わず、延べ15社の地域における中堅・管理職の社員を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	地域の中小企業の属する中堅社員・管理職の方々を対象に、以下の内容でマネジメントスキルアップ研修を実施する。 中堅社員・管理職のためのマネジメントスキル育成セミナー ●開催時期：令和6年8月6日（火） ●開催場所：岸和田商工会議所 3階 セミナー室（※オンライン併用） ●内 容： ①中小企業における「管理職」の役割とは ②変化が激しい時代にこそ必要となる管理職の極意 ③管理職のよくある悩みと改善策を考える ④今すぐ実践すべき組織管理								
		<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	岸和田市と連携を図り、6月号、7月号のメールマガジンを活用した広報を行った。							
④相談相乗										
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	8.5	支援実績率	56.7%	満足率	100.0%	
	目標の達成度 （支援企業をどう変化させることができたか）	「参加された方が、組織内での自身の役割の重要性を改めて認識し、組織全体の統制を行いつつ企業の目標達成に向け主体的に取り組むことができる」ことを本セミナーの参加者に訴求できるよう開催したところ、実施後のアンケートには「自社の課題を浮き彫りにされたような気持で拝聴しました。ご教示いただいたことを社内の仕組みに落とし込みができるよう尽力します」といったお声をいただき、主体的に行動を起こすことを支援できるきっかけとなったといえる。 また、これまでセミナーに参加されなかった方からも、「個人として、管理職について、今後も参加する機会があればお願いしたいです。」といった声があり、組織人として社内に貢献していくためのスキルアップに取り組んでいくという意識の変化を訴求することができた。								
		代表指標	管理職が組織統制を行うことの重要性を認識した企業の割合							
		数値目標	70%		実績数値	76.9%		目標達成度	109.9%	
	成果の代表事例	セミナー終了後、経営者と管理職が話し合いを重ね、社内の評価制度を見直し、組織体制の強化と従業員に対する意識改革に取り組んだ。								
	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）	セミナーの対象者を地域の中小企業に属する中堅社員・管理職の方々と限定したため、参加対象となる企業や人数が必然的に絞られてしまったことで、支援実績率が低くなった。また、セミナーのテーマが、一部の企業にとっては喫緊の課題として認識されづらい傾向にあり、動員に繋がらなかった大きな要因であると言える。 しかしながら、1社から4名の参加があったことは、当該企業における管理職育成への意識の高さを示すものであり、セミナー内容が一部の企業には強く響いた証拠となり、わかりやすいテーマ内容を選定して、令和7年度も開催すべきであると考えている。								

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業				地域活性化事業実績報告書						
岸和田商工会議所										
事業名		中小企業のDX人材育成支援事業								
想定する実施期間		2024 年度～		年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること						
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	近年、デジタル化は業務効率化や生産性向上、コスト削減、新規ビジネス創出などを実現するために必要不可欠な手段となっており、多くの企業がデジタル化への取り組みを進めている。その一方で、「デジタル化を進めたいけど何から始めたらいいのかわからない」「デジタル分野に詳しい人材がいない」などの「デジタル化人材不足、は中小企業・小規模事業者におけるデジタル化推進にとって大きな課題となっている。そこで、デジタル化に関わる人材やその育成が必要な範囲などについての解説を行うことにより「デジタル化人材不足、の解決を図り、デジタル化の推進につなげる。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	デジタル化に取り組んでいる、もしくはデジタル化への取り組みを検討しているものの、「デジタル化人材不足、により、デジタル化が進んでいない中小企業・小規模事業者（全業種が支援対象）								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	◆経営者による経営者のためのDX人材育成セミナー 日時 令和7年2月5日（水）14:00～16:00 会場 岸和田商工会議所 講師 株式会社ノベルワークス 内容 ・DX基礎：なぜ今DXが求められるのか？本質に迫る ・DX はどのように進めれば良いのか、DX事例と基本ステップ ・DX 思考へのアップデート方法と組織作りのポイント								
		＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞								
		①府施策連携	府施策連携事業（商-3）に基づき、大阪府DX推進パートナーズ及び大阪DX推進プロジェクト（大阪産業局）と連携して広報・運営を行った。							
		②広域連携	岸和田、貝塚、泉佐野の3商工会議所で広報誌・HP・SNS等の媒体を活用し、効果的な広報を行った。							
		③市町村連携	岸和田市と連携を図り、メールマガジンを活用した広報を行った。							
④相談相乗	参加者へのIT化支援（カルテ化）を通じて、相談事業の相乗効果を図った。									
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)	25.0	総支援企業数(実績)	18.5	支援実績率	74.0%	満足率	94.1%	
	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）	今回のセミナーでは、DXが求められる理由やDX事例と基本ステップ、DX 思考へのアップデート方法などについて解説を行い、「デジタル化人材不足、の解決を図り、デジタル化の推進につなげた。受講者アンケートでの満足率は90%を超えており、受講者の多くが今後のDX人材の育成について「DX人材の育成に取り組む」もしくは「DX人材の育成を検討してみる」と回答している。								
		代表指標	「デジタル化人材の育成に取り組む」と回答した企業の割合							
		数値目標	70.0%		実績数値	82.4%		目標達成度	117.7%	
	成果の代表事例	DX人材を育成していく組織体制の基礎を構築することができた。								
	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）	今回のセミナーでは、DX推進の意義や具体的な事例・実践手法を共有し、経営者自身がDXを担う人材を育てる重要性を伝えることができた。一方で、実践への落とし込みに不安の声もあり、次回は自社での取り組み計画づくりを支援するワーク形式の導入や、他企業との交流を通じた学びの機会を提供し、DX推進の継続的な支援を図りたい。								



令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業										地域活性化事業実績報告書									
岸和田商工会議所																			
事業名		中小企業のための脱炭素経営セミナー																	
想定する実施期間		2023 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること																	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	脱炭素に向けた取組みが国内外で急速に広がる中、岸和田市では、2021年7月に市民と事業者とともに連携し、2050年までに二酸化炭素排出量実質ゼロを目指す「ゼロカーボンシティ宣言」を表明しており、市域企業にも具体的な取組みが求められている。今後、取引先から脱炭素要請が求められるなど、事業者自身がどれだけCO2を排出しているのか、把握することが大切になるため、脱炭素に向けたCO2排出量の算定をはじめとした関連施策の紹介、脱炭素への取組みによる新事業展開に繋げた事例や新事業展開への繋げ方を説明するセミナーを開催し、域内事業者に加速する脱炭素社会に向けての取組みが必要である旨を促す。																	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	2050年のカーボンニュートラル、脱炭素社会の実現に向けて、CO2排出量の算定をはじめとした関連施策を検討・推進していく中小企業者を対象とし、30社を想定する。																	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<div>中小企業のためのカーボンニュートラルセミナー 開催日時：令和6年12月6日（水）14：00～16：00 開催場所：岸和田商工会議所 参加事業所数：6社 参加者数：6名 1）大阪府の脱炭素経営に関する支援策の説明 説明者：大阪府環境農林水産部 脱炭素・エネルギー政策課 2）脱炭素社会に向けての新たな取組企業の事例発表 講師：株式会社加平 代表取締役社長 田所 茂和 氏（本社所在地：泉佐野市） 3）CO<sub>2</sub>排出量の見える化の重要性和SBT取得ツールのご紹介 説明者：OSAKAZEROカーボン・スマートシティ・ファウンデーション 4）講師との名刺交換会</div> <div>&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;</div> <table><tr><td>①府施策連携</td><td>府の省エネ・省CO<sub>2</sub>関連施策（補助金等）や「府の脱炭素対応新事業展開モデル創出支援事業」ガイドブック、中小企業の脱炭素経営を支援する大阪府の支援情報などを担当課と連携を取りながら実施した。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td>岸和田商工会議所・貝塚商工会議所・泉佐野商工会議所の会議所報に開催案内を同封し、広域的な連携を図った。</td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>岸和田市省エネ診断支援補助金の紹介や、岸和田市企業支援メールマガジンの10月、11月号にて開催案内を掲載し連携を図った。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td>アンケート結果をもとに、中小企業版SBT認定を必要とする事業所へOSAKAZEROカーボン・スマートシティ・ファウンデーションと共に個別相談対応を行えた。</td></tr></table>										①府施策連携	府の省エネ・省CO <sub>2</sub> 関連施策（補助金等）や「府の脱炭素対応新事業展開モデル創出支援事業」ガイドブック、中小企業の脱炭素経営を支援する大阪府の支援情報などを担当課と連携を取りながら実施した。	②広域連携	岸和田商工会議所・貝塚商工会議所・泉佐野商工会議所の会議所報に開催案内を同封し、広域的な連携を図った。	③市町村連携	岸和田市省エネ診断支援補助金の紹介や、岸和田市企業支援メールマガジンの10月、11月号にて開催案内を掲載し連携を図った。	④相談相乗	アンケート結果をもとに、中小企業版SBT認定を必要とする事業所へOSAKAZEROカーボン・スマートシティ・ファウンデーションと共に個別相談対応を行えた。
	①府施策連携	府の省エネ・省CO <sub>2</sub> 関連施策（補助金等）や「府の脱炭素対応新事業展開モデル創出支援事業」ガイドブック、中小企業の脱炭素経営を支援する大阪府の支援情報などを担当課と連携を取りながら実施した。																	
	②広域連携	岸和田商工会議所・貝塚商工会議所・泉佐野商工会議所の会議所報に開催案内を同封し、広域的な連携を図った。																	
	③市町村連携	岸和田市省エネ診断支援補助金の紹介や、岸和田市企業支援メールマガジンの10月、11月号にて開催案内を掲載し連携を図った。																	
④相談相乗	アンケート結果をもとに、中小企業版SBT認定を必要とする事業所へOSAKAZEROカーボン・スマートシティ・ファウンデーションと共に個別相談対応を行えた。																		
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)	6.0	支援実績率	20.0%	満足率	83.3%											
事業全体の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	アンケートの結果から「取組みは十分できている」企業が1社、「取組んでいるが不十分なところがある」企業が2社、「今後取組む予定である」企業が2社、「全く取り組んでいない」企業が1社であった。 今回、セミナーを通じてカーボンニュートラルに向けた最新動向、中小企業版SBT認定の紹介、活用事例をし、中小企業においてもより一層の脱炭素経営が求められる現状を理解することができた。また、セミナー終了後の個別相談や、アンケートの結果からSBT認定を必要とする事業所へOSAKAZEROカーボン・スマートシティ・ファウンデーションと共に個別相談対応を行えた企業が6社あった。																	
	代表指標	脱炭素経営に取り組んでいくことを検討したいと回答した企業の割合																	
	数値目標	70%	実績数値	50.0%	目標達成度	71.4%													
	成果の代表事例	アンケート結果の「今後取組む予定である」企業2社、「全く取り組んでいない」企業1社へのヒアリングから企業PRのために脱炭素経営に取り組んでいきたいとの回答があった。																	
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度													
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	セミナーにより脱炭素経営に向けたさまざまな施策の紹介ができたが、中小企業版SBT認定の認知度が低いと感じた。 アンケートの結果からまだまだ脱炭素経営に取り組んでいるが不十分なところがあると回答した企業の割合が多いことから、令和7年度も開催すべきであると考える。																	

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業					地域活性化事業実績報告書				
岸和田商工会議所									
事業名		webマーケティングの活用による地域中小企業支援事業							
想定する実施期間		2024 年度～		年度まで ※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること					
事業の概要	事業の目的 （現状や課題をどのような状態にしたいか）	お客様に商品を購入していただくためには、商品の魅力が「対象となる方」に「正しく」「適切なタイミング」で認知されることが重要である。それができないままでは、せっかく買ってもらったお客様からの満足度が得られず評価にばらつきが生じてしまい、新規のお客様が増えなかったり、リピーターにならないまま離れてしまう恐れがある。これらの問題を解消するにはマーケティングの知識が不可欠であり、地域に根差す小規模事業者にとこそ必要なスキルであると考ええる。 現在ではSNSやGA4など、無料で集客・顧客分析ができるツールも豊富にあり、企業規模に関係なくどなたでもマーケティングに取り組める環境であるため、小規模事業者でもそれぞれに最適な販売戦略の立案方法をご理解いただくことで、販売促進への取り組みを支援する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	集客・販路拡大に課題を抱えるすべての事業者を対象とし、小規模事業者、中小企業経営者、広報担当者などを含めた延べ30社を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>Webを活用した販促活動の必要性を認識している方は多く、自社サイトやSNSを構築する事業所は格段に増加しているものの、まだまだ活用できていないとは言えず、作っただけで更新していない事業者も多くいるのが実情である。 まずはWebマーケティングの観点から自社リソースの活用手法を認識いただき、マーケティングが企業規模にかかわらずどなたでも取り組めることと、活用効果とメリットを訴求できるセミナーを実施する。</p> <p>Googleアナリティクスの使い方と使う理由がわかる！ 「デジタルマーケティング売上アップセミナー」 ●開催時期：令和7年3月18日（火） ●開催場所：岸和田商工会議所 3階 セミナー室 ●内 容：①分析で読み取る『お客様を知る』ことの本質とは ②マーケティング＝『売れる仕組み』について ③うちは何をすれば良いの？最適な解決策を伝授 ④今すぐやるべき！認知度アップの取り組み ※併せて大阪産業局・デザイン活用支援oidcの施策紹介を実施。</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相談事業乗乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <p>①府施策連携 大阪産業局デザイン活用支援oidcや、大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課経営革新グループと連携して広報・セミナー内容の調整・運営を行った。</p> <p>②広域連携 岸和田商工会議所・貝塚商工会議所・泉佐野商工会議所の会議所報に開催案内を同封し、広域的な連携を図った。</p> <p>③市町村連携 岸和田市と連携を図り、2月号、3月号のメールマガジンを活用した広報を行った。</p> <p>④相談乗乗 ECサイト制作など個別相談対応を行えた。</p>							
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	73.3%	満足率	95.5%
	事業全体の実績／目標達成度	目標の達成度 （支援企業をどう変化させることができたか）	<p>「集客や販路開拓への取り組みとして、Webマーケティングに取り組んだことが無い地域の小規模事業者が重要性和活用のメリットを把握し、販売促進活動に有益な取り組みであることを理解できること」を目標としたが、受講者アンケートでは22社中21社の方がセミナーの内容を「満足」と回答し、有益な情報を提供できる支援策であることが証明されたと言える。 さらに、「webマーケティングは専門企業にコストをかけて依頼するしかないと思っていたが、自分でも取り組めること、また経営活動を続けるうえで活用していかなければならないことを理解した」との声をいただき、webマーケティング活動の必要性和重要性を訴求し、かつGoogleアナリティクスを用いた分析手法までをわかりやすくお伝えすることができた。</p>						
代表指標		自社商品の販売戦略立案の際にwebマーケティングを活用したいと考える企業の割合							
数値目標		70%	実績数値	86.4%	目標達成度	123.4%			
成果の代表事例		アンケートの回答に「現在SNSを活用して会社の認知度を上げていこうと対策をしている最中だったので、当社の足りない箇所が認識でき大変参考になりました」との記載があり、課題の解決に加え、今後どのように取り組みを進めるべきかまでが明確となるセミナーとなった。またセミナー終了後22社中13社が個別相談を希望され、マーケティングを活用しさらなる販路拡大への取り組みを支援することができた。							
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）	今回のセミナーでは、webマーケティング活動の必要性和重要性を伝えることができた。アンケート結果から、現在SNSを活用して会社の認知度を上げていこうと対策をしているなどの回答もあり、次回開催時にはより実践で活用できるようなワークショップ型のセミナーの企画の方がより販路拡大につながると感じた。							

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				
岸和田商工会議所									
事業名		岸和田・貝塚合同就職面接会							
想定する実施期間		1993 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）	新型コロナウイルスの影響が少なくなり、経済活動は動きを取り戻しつつある中、令和5年11月における大阪の有効求人倍率が1.26倍となったが、当地域（岸和田・貝塚）管内は0.89倍と大阪府内でも雇用情勢が厳しい状況にある。一方、少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少という構造的な問題により、企業においては業種等によって人手不足の状況が続いている。岸和田・貝塚地区においても、経済情勢が厳しい中、優秀な人材を確保していくことが事業継続に欠かせない課題となっている。そこで、岸和田・貝塚地区における優秀な人材確保を希望する企業と地元企業への就職を希望する求職者とのマッチング事業を行い、人材確保に繋げ雇用創出を目指すとともに、労働相談、若年者就労相談、障がい者就労相談、職業紹介、労働情報、面接直前対策、シニア向けお仕事説明会等の各種コーナーの設置及びオンライン企業説明会を実施することにより、求職者に対して側面的に就労支援を行う。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	①求人企業：岸和田・貝塚両市における従業員3名以上の事業所約1,800社の内、参加希望事業所42社（業種は不問）。 ②求職者：岸和田・貝塚両市において就職を希望される方（約200名）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日程：令和7年2月14日（金） 場所：南海浪切ホール4階において、岸和田・貝塚地区における就職希望者（中途就職、新規学卒者等）（約200名）と優秀な人材確保を希望する企業者の内参加企業〔42社〕を対象に就職マッチング事業を行う為に、「令和6年度岸和田・貝塚合同就職面接会」を開催した。当事業を実施するにあたり、岸和田市、貝塚市、岸和田商工会議所、貝塚商工会議所、岸和田公共職業安定所が主催となり、それぞれの担当者を以って「岸和田・貝塚合同就職面接会実行委員会」を設置し、当該事業の運営にあたった。（打合せ等委員会の開催：年5回、求人希望参加企業募集案内の発送（岸和田・貝塚地区従業員3名以上の企業へDM発送）、両商工会議所会報やHPによる募集案内及び個別訪問等による参加の打診等、参加企業の冊子の作成、本番前日準備、当日実施、終了後の各種集計） ※岸和田と貝塚が広域連携とすることについては、求人票を受理及び提供するハローワーク（岸和田）が同一管轄であり両市を対象とすることで、求人企業の参加数が単独で行うより多く集まり、求職者においても近隣市における企業の面接の機会も多くなるとの見解から、岸和田・貝塚での連携実施することが効果的である。各種コーナーにおける名称と担当 ①労働相談・若年者就労相談コーナー：大阪府、泉州地域若者サポートステーション ②障害者就労相談コーナー：泉州中障害者就業・生活支援センター ③第一印象アップセミナー：ハローワーク岸和田 ④EQセミナー：泉州地域若者サポートステーション ⑤シニア向け仕事説明会：OSAKAしごとフィールド							
	<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	貝塚商工会議所：求人企業者の募集等（各所からの従業員3名以上の企業リスト及びDMラベルの提供して参加案内を送付及び企業訪問にて呼び掛け、各所会報及びHPにて参加募集を提示）							
③市町村連携	岸和田市・貝塚市：各市内に就職希望者に周知すべく来場案内の実施（市報やHPにて掲載、チラシ、ポスターの掲示によるPR）								
④相談相乗	面接会終了後は参加企業のカルテ化を図るとともに、雇用に関する相談やその他の相談支援に取り組んだ。								
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)	42.0	総支援企業数(実績)	41.0	支援実績率	97.6%	満足率	60.9%
	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）	優秀な人材の確保が課題である求人企業に対して、求職者とのマッチングの場を提供し、求人の参加企業者目標42社に対して41社の実績であった。 参加企業41社の募集求人数は285名、面接者数66名あり、採用に至った企業は17社で合計20名の採用者数であった。当事業を通じて参加企業の41.4%（17社）が採用を決め、人材の確保及び企業活動の基盤強化に役立った。参加企業のアンケート調査では、満足度60.9%との結果であった。							
	代表指標	採用に結びついた企業割合							
	数値目標	30%		実績数値	41.4%		目標達成度	138.0%	
	成果の代表事例	面接会参加事業所41社の内、職種別の募集予定人数を採用した企業は17社であった。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）	200名		目標値（実績）	115名		目標達成度	57.5%
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）	求人参加企業41社の募集求人数名に対し、面接者数は延べ66名あり、求人・求職者のマッチングは芳しくなかったものの、採用者数は20名（17社）と面接者数の約30%という結果となった。参加企業、求職者のいずれも当事業への満足度や面接者数に対する採用者数割合は比較的高かったものの、企業側から来場者数が少ないなどのご意見を多くいただいた。売り手市場で求職者数が減少するのはある程度仕方ないが、次年度は来場者数を増大させられるよう事業PRに力を入れるよう検討する。							