

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

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
	堺市北区長曽根町130番地23
設立年月日	明治12年9月13日
職員数	33名（令和8年3月31日現在）
うち経営指導員数	29
所管地域	堺市
管内事業所数	27,315（令和3年経済センサスによる）
うち小規模事業者数	17,063（令和3年経済センサスによる）
会員数	5,943（令和8年3月31日現在）
組織率	21.7%
担当者職・氏名	総務部総務課長（管理担当） 篠原 一樹
連絡先電話番号	072-258-5581
連絡先メールアドレス	scci2702@sakaicci.or.jp

□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。

(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、又は建議する。

(2)行政庁等の諮問に応じて答申する。

(3)商工業に関する調査研究を行う。

(4)商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行う。

(5)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。

(6)輸出品の原産地証明を行う。

(7)商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用する。

(8)商工業に関する講演会又は講習会を開催する。

(9)商工業に関する技術及び技能の普及は又は検定を行う。

(10)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。

(11)商事取引に関する仲介又はあっせんを行う。

(12)商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行う。

(13)商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行う。

(14)商工業に関して、商工業者の信用調査を行う。

(15)商工業に関して、観光事業の改善発達を図る。

(16)社会一般の福祉の増進に資する事業を行う。

(17)行政庁から委託を受けた事務を行う。

(18)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。

（１）所管地域の産業経済の現状と課題

堺市は、大阪府南部に位置し、80.6万人（令和6年12月1日現在）の人口を擁する政令指定都市である。令和3年経済センサス基礎調査結果によると、堺市は事業所数が大阪府で2番目（27,315社）に多く、その87.1%が従業員数20名未満の中小・小規模事業者である。産業大分類別の事業所構成比率は、卸売・小売業が21.5%、医療・福祉が12.3%、宿泊業・飲食サービス業が11.1%、製造業が10.2%、建設業が9.5%、不動産業・物品賃貸業7.9%、その他が27.5%となっている。

沿岸部を中心に大企業が立地していることから輸送用機械・農業機械・電気製品関連企業の下請企業も多く存在しており、機械金属加工業は、堺市の特徴的な産業の一つである。製造業の純付加価値額は3,996億円（構成比27.5%）を計上し、堺市の産業分類別で最も多い。

昨今、原材料やエネルギー価格高騰によるコスト増加、人手不足等により、非常に厳しい経営環境が続いており、価格転嫁や販路開拓、資金繰り、人材確保、廃業抑制等は緊迫の課題である。

令和7年度には、大阪・関西万博の開催を控えており、世界中から観光客が来阪するため、中小企業にとっても自社の魅力発信や販路開拓の絶好の機会である。

（２）所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

企業の競争力強化に向けて、製造業を中心とした交流会・販路開拓支援を展開し、“ものづくりのまち堺”として製造業の活性化を図る。また、メイドインさかいフェア、堺ブランド「堺技衆」事業等を通じて、全国屈指の産業都市として様々な魅力を多方面に発信し、都市ブランドの向上を図るとともに、来堺観光客等の増加による効果を、継続的に取り込む仕組みを構築するべく、各種販路開拓支援事業を展開し、地域小売商業及びサービス・観光関連産業の振興を図っていく。また、IT・DX導入支援をワンストップ体制で対応していくことで、生産性向上及び事業革新の促進を図っていく。さらに、カーボンニュートラル実現に向けた脱炭素の取組み支援、中小企業の海外へのビジネス展開の強化、人材確保支援を図るとともに、大阪・関西万博2025に向けた機運醸成・中小企業の販路開拓を目的として講演会・フードフェスの開催を行う。

個別支援では、小規模事業者等にとって身近な存在となれるよう、経営支援体制を構築し、様々な創業支援に取り組み、新たな創業者の創出を図り、開業率の向上、雇用機会の創出に繋げる。

また、後継者不足等による廃業を抑制するための事業承継支援、台風・地震等の自然災害や感染症のリスク対策として、事業者BCP策定支援の強化、人材確保及び育成支援事業にも注力していく。

（３）事業を実施した効果**【経営相談支援事業】**

総支援企業数（869社）、支援件数（延1053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401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（310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（30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・助言を行うなど、現状に合わせたきめ細やかな伴走支援を行った。

【地域活性化事業】

企業の競争力強化に向けて、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。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題・次年度への取り組み

<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世界情勢の不安定化に伴い、資金繰りが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。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。

<次年度への取り組み>

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てい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り組んでいく。

I 経営相談支援事業

前年度支援企業数		780 社				
支援メニュー		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
1	事業所カルテ・サービス提案	事業所	780	853	869	111.4%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	10	23	24	240.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	50	46	49	98.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	160	316	335	209.4%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	5	2	3	60.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	10	15	14	140.0%
7	記帳支援	事業所	40	19	19	47.5%
8	労務支援	支援数	50	64	64	128.0%
9	人材育成計画作成支援	事業所	0	0	0	-
10	マーケティング力向上支援	事業所	0	0	0	-
11	販路開拓支援	支援数	120	114	119	99.2%
12	事業計画作成支援	支援数	170	308	310	182.4%
13	創業支援	事業所	30	24	24	80.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	3	2	20.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	0	-
16	財務分析支援	事業所	0	0	0	-
17	5S支援	事業所	0	1	1	-
18	IT化支援	事業所	45	30	30	66.7%
19	債権保全計画作成支援	事業所	0	0	0	-
20	事業承継支援	事業所	10	8	9	90.0%
21	災害時対応支援	事業所	0	0	0	-
22	フォローアップ支援	事業所	50	50	50	100.0%
23	結果報告	事業所	780	853	869	111.4%

件数設定の根拠（今年度の特徴等）

令和6年度実績（見込）や今後の動向等を参考に件数設定を行っている。当所においては、金融支援、販路開拓支援、事業計画作成支援の需要が多く、これら3支援メニューで計500件の支援を見込んでいる。また、小規模事業者の事業者BCP策定、事業承継については、専門家と連携しながら経営指導員の伴走支援を行うことで、きめ細やかなサービスを提供し、経営課題の解決を図る。

支援のポイント・成果

○実績時記入

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、防衛的賃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。

Ⅱ 専門相談支援事業

事業名		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
24	法務相談	日数	0	0	0	-
25	税務相談	日数	47	47	47	100.0%
26	金融相談	日数	0	0	0	-
27	労務相談	日数	0	0	0	-
28	その他相談	日数	15	15	15	100.0%

支援のポイント・成果

原材料価格やエネルギー価格、人件費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		堺ブランド「堺技衆」認証事業		事業番号	I	新規/継続	継続
想定する実施期間		H18 年度～	年度まで	20	年 目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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。 認証企業からは「展示会でのブース出展やYouTube動画、Facebook、HP等により効果的に広報でき、商談の際にも技術力を表すものとしてアピールしやすい」「従業員のモチベーションアップにもつながっている」などの好評を得ている。また、域内の企業からは毎年認証に対する問い合わせが寄せられており、関心度も高い。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	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。					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「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。 ★大阪・関西万博「大阪ウィーク～夏～地域の魅力発見ツアー～大阪43市町村の見どころ～」におけるPR活動 日 程 令和7年7月28日(月)・29日(火) 場 所 大阪・関西万博2025会場内 EXPOメッセ「WASSE」 ★「さかいオープンファクトリーinららばーと堺」におけるPR活動 日 程 令和7年8月30日(土) 場 所 ららばーと堺(Fansta XROSS STADIUM) ★「イオンモール堺北花田めっちゃ好きや関西」におけるPR活動 日 程 令和7年10月10日(金)～13日(日・祝) 場 所 イオンモール北花田 ★「大阪・関西万博2025出展企業との交流会」におけるPRブース設置 日 程 令和7年11月6日(木) 場 所 当所2階 大会議室 ★大阪勤業展2025におけるPRブース設置 日 程 令和7年12月3日(水)・4日(木) 場 所 マイドーム大阪 ★「堺技衆フェア」におけるPR事業(メイドインさかいフェア2025と併催) 日 程 令和7年11月8日(土)・9日(日) 場 所 堺商工会議所・堺市産業振興センター ★大阪信用金庫における堺技衆PR動画の上映 堺市民・一般消費者・企業担当者に対する同ブランドの認知度の向上のため、大阪信用金庫本店及び府下68支店・尼崎支店において堺技衆PR動画の上映を実施した。 期 間 令和7年12月19日(金)～令和8年4月30日(木)(予定) ★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。 日 程 令和8年2月9日(月) 場 所 見学先: 南海モルディ(株) 交流会: 堺商工会議所 大会議室 ★新規認証企業のPR動画撮影 本年度に新たに認証された10社のうち、希望のあった4社に対し、堺技衆公式YouTubeチャンネル掲載用の撮影・取材を実施。撮影した動画は公式YouTubeにて公開した。 ★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。 ★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。 ★新たなチラシの作成・配布 堺技衆ブランドをPRする新たなチラシを作成。堺技衆HPやFacebook、YouTubeチャンネルに誘導しやすいレイアウトで作成し、認証企業の情報によりアクセスしやすい広報ツールとなった。					

		<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。							
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)	107.0	総支援企業数(実績)	105.0	支援実績率	98.1%	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）	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	29社	目標達成度	145.0%			
	成果の代表事例	同ブランド認証企業4社が大阪・関西万博のイベント「大阪ウィーク～夏～地域の魅力発見ツアー～大阪43市町村の見どころ～」に出展し、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。								
	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、オープンファクトリーとの連携などを活用しながら積極的に情報発信していく他、新たに交流会や首都圏での展示会出展・PR活動を行っていく。								

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

堺商工会議所

事業名		創業準備セミナー		事業番号	2	新規/継続	継続		
想定する実施期間		H13	年度～	年度まで	25	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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、何から始めたらいいのか、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。また、創業準備を一通り終えている方には、準備状況の再確認の場として当セミナーを活用してもらう。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和7年度は2回に分けて開催。 ①女性創業応援セミナー&交流会 《開催日時》 令和7年7月19日(土) 13:30～16:30 《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》 創業を検討中や創業準備中、創業間近の女性を対象に開催。創業に向けた心構えや手続きの流れなど、創業前に知っておくべき基礎知識とともに、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、相談し合えるネットワークづくりのため、セミナー後に交流の時間を設けた。 ②初心者も不安解消!創業支援セミナー 《開催日時》 令和8年2月14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、要所を押さえた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開催。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開催し、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。								
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)	71.0	支援実績率	88.8%	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)	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	4	人	実績数値	6	人	目標達成度	150.0%
	成果の代表事例	創業セミナーを受講したI氏は創業に対し、売上確保や顧客開拓に不安や悩みが多かったが、セミナーを受講することで不安が解消された。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洋菓子店として創業ができた。創業後は積極的に広報や営業活動を行い、新規顧客開拓と売上確保に努めている。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	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としたことが高評価だったと考える。しかし集客に関しては、SNS広告や、当所指導員の積極的な周知を行ったものの計画値には至らなかった。次年度からは女性に限定しないテーマ、かつ各関係機関との連携もさらに強化し、より多くの創業予定者を支援していく。 次年度においても創業の全般的な流れや手続きを習得するカリキュラムを予定している。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。							

事業名		創業ゼミ			事業番号	3	新規/継続	継続		
想定する実施期間		R5	年度～	年度まで	3	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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いかが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聴くことにより、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ゼ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。 令和6年度開催の創業ゼミでは、定員30名に対し申込者数は27名であったが、日程が合わず受講を断念した問合せ者も多く、創業支援のニーズは依然高いと言える。								
	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	創業ゼミ 《開催日時》 令和7年9月20日(土)、10月4日(土)・11日(土)・18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経形式を含む) 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。 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。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	40.0	支援実績率	133.3%	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)	代表指標	創業計画書(コンセプトが中心)を作成し、創業計画を明確化した人数。							
		数値目標	20	名	実績数値	36	名	目標達成度	180.0%	
	成果の代表事例	当ゼミを受講したMは、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計画を立てることができ、令和8年1月に堺市内にてエステサロンをスムーズに開業することができた。 このほかにも2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。								
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)	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て、大変参考になった」など、全体的に好評であった。 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。そのほかの受講者については、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き、創業に至るよう支援していく。								

事業名		若手経営者交流会		事業番号	4	新規/継続	継続		
想定する実施期間		R4	年度～	年度まで	4	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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7年7月14日（月）17:30～19:00 開催場所：ホテル・アゴーラリージェンシー大阪堺 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	堺市と連携し、広報誌等でPR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、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)	100.0	総支援企業数(実績)	104.0	支援実績率	104.0%	満足率	98.1%
	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)	代表指標	総名刺交換件数						
		数値目標	1,000	件	実績数値	1711	件	目標達成度	171.1%
	成果の代表事例	F社は、交流会を通じて情報交換を行ったK社からの事業の受注に繋がり、K社が運営するバーにてF社のコーヒーを販売することとなった。							
	その他目標値の実績	目標値 (計画)				目標値 (実績)			目標達成度
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	参加企業から、交流の結果に関わらず「満足度5」と「満足度4」のアンケート回答が約98%という結果となった。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、更なる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。							

事業名		BCP策定支援事業			事業番号	5	新規/継続	継続																																					
想定する実施期間		H27 年度～		年度まで	11	年 目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること																																						
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	近年、堺市内でも台風や線状降水帯による被害・感染症による急な休業等により、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・小規模事業者には、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。 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	【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7年9月22日(月) 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 BCP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BCP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。 【事業継続力強化計画策定支援】 ・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い、実際に計画書の策定を行った。 ＜事業手法＞(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載＞ <table><tr><td>①府施策連携</td><td colspan="8">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 colspan="8"></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td colspan="8">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 colspan="8">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	ハンズオン支援を実施し、簡易版BCP等の策定を行った。							
	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)	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R社は、近年の災害の多さと従業員への責任を考えBCP策定の必要性を感じていながらも、どのように進めればいいのか分からず計画策定に着手出来ずにいた。本セミナーを受講したことで計画策定のポイントを把握でき、また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も認識できた。セミナー中に簡易版BCPの作成を行うとともに、その後も自社内で担当部署を設定する等BCP策定に向け大きく前進した。																																											
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度																																					
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	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。							
		指標	大阪府超簡易版「これだけは！シート」作成件数						
	その他目標値の実績	数値目標	30	実績数値	24	目標達成度	80.0%		
		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お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。							
		指標	BCP又は事業継続力強化計画の作成件数						
	その他目標値の実績	数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%		
		目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

事業名		中小企業の海外展開支援セミナー			事業番号	6	新規/継続	継続	
想定する実施期間		H25 年度～		年度まで	13 年 目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること			
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	当所では、地元企業の海外展開支援として年間約3,500件余りの貿易証明発給業務を行っている。件数が減少しているのはロシアによるウクライナ侵攻や米中対立等世界情勢の影響が大きいと考えられる。しかし、国内において人口減少や市場縮小が進む中、中小企業においては成長著しいアジア等の市場に向け、販売チャンネルを獲得していくことは非常に重要である。先行きの不透明な世界情勢の中で、域内中小企業が今後海外展開を図るにあたって、オンライン等を活用した多様な商談・販売戦略が必要となることから、大阪府等との連携のもと、中小企業の海外展開に向けた環境づくりを支援する。 経営支援を通じて、「海外展開における注意点」、「取引先の社会情勢やトレンド、海外展開のノウハウ」、「各種支援施策に関する情報提供等の支援」、「海外企業情報の収集方法」等を要望する声を多数受けている。また、令和5年度開催したセミナーにおいても、約9割の受講者が「参考になった」と回答するなど、海外展開に対するニーズは高いと考える。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	海外展開を検討しつつ、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）大阪産業振興機構と共同開催した。 【開催日時】令和8年3月12日(木)14:00～17:00 【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】①施策紹介 ②講演（テーマ：中小企業のための海外展開について） ③個別相談会							
		＜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	「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した。						
②広域連携									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	21.0	支援実績率	70.0%	満足率	85.7%
		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						
	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）	数値目標	5 社	実績数値	5 社	目標達成度	100.0%		
		成果の代表事例	H社が個別相談会にて、自社製品（自社製の医療機器部品）の輸出について相談し、大阪ビジネスサポートデスク等の支援策を活用することとなった。さらに、欧米向けの事業展開として、JETRO及びOBDAビジネスサポートプログラムを知り、活用することとなった。						
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	今回総支援企業数（計画）の未達があった理由は、広報不足と考えている。今回所報とホームページを中心に広報を行い、貿易関係証明を利用する事業所全体、過去来場された企業や個人に対してメール、協力機関によるメールマガジンの活用、LINEを活用したSNS広報等を行ったところ、見込み顧客からの反応が十分でなく、総支援企業数（計画）の未達となった。 次回催行時には、さらに広範囲に広報すべく、配信するメールマガジンを増やす、さらに多くのSNSを利用する等府内企業に対して本事業の露出を増やして集客することでフォローしていく。							

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

堺商工会議所

事業名		万博開催記念 堺の魅力を知る講演会		事業番号	7	新規/継続	継続		
想定する実施期間		R6 年度～		年度まで		2	年目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	令和7年4月から半年間に渡り開催する2025年大阪・関西万博は、日本全国だけでなく世界中から観光客等が大阪に集中し、万博開催地に隣接している政令指定都市の堺市にも、多くの観光客等が観光に訪れることが予想される。万博開催は、堺の魅力を全国的・世界的に発信する絶好の機会となるが、堺市内事業所の中には、「堺に住んでいる、もしくは堺に事業所を構えているが堺市の歴史・文化等の魅力に詳しくない者」も多く、堺市の魅力発信の機会を喪失してしまう可能性がある。そこで、ビジネス（接客や商談）に活用又は、発信できる堺の魅力を習得することで、万博開催を契機に起こりうるビジネスチャンスの獲得につなげる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内の中小・小規模事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	《事業手法》人材育成型 《事業名称》2025年大阪・関西万博開催記念 堺の魅力を知る講演会 《開催日時》令和7年5月19日（月）14:00～16:00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン 《実施方法》対面およびオンライン 《実施内容》2025年大阪・関西万博開催を契機とし、堺市内の中小・小規模事業者を対象に、出張先での商談時や顧客との接客時で使える等、ビジネスに活かせる堺市の魅力や歴史・文化をテーマに講演会を開催。							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	【商15番】2025大阪・関西万博開催に合わせて、万博を契機としたビジネスチャンスの創出をめざし、府施策連携として実施した。						
②広域連携									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	120.0	総支援企業数(実績)	88.0	支援実績率	73.3%	満足率	98.9%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	代表指標	講演会を通じて、堺市の歴史・文化などの魅力をビジネスに活かそうとした事業者の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	94	%	目標達成度	134.3%
	成果の代表事例	講演会に参加したT社は、講演会の内容を参考に、所属する商店街でのイベントでお客に対し、堺の魅力を取り入れた接客を行う事で、売上の増加に役立てた。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	当日多くの方に参加いただいたものの当初計画の目標数値を達成することができなかった。次年度は、周知期間を長くとり、講演内容についても精査していく。							

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

堺商工会議所

事業名		万博開催記念フードフェスタ		事業番号	8	新規/継続	継続		
想定する実施期間		R6	年度～	年度まで	2	年 目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること		
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	中心市街地の飲食店は地域に根差した経営を行い、人と人が交流する大切な場を提供し、地域の賑わい創出に貢献していたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、「飲み会」「接待」「飲み歩き」等の消費行動に変化があり、回復が遅れている。加えて物価上昇の影響により消費意欲が大幅に減退している中、中心市街地の衰退問題は深刻な状況にあるため、「2025年大阪・関西万博」の開催をきっかけとした本事業を行うことで、消費喚起と販路開拓に繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市中心市街地（堺東駅～堺駅エリア）に店舗を構える中小・小規模飲食事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	堺駅エリア 《開催期間》令和7年8月7日（木）～9月30日（火） 《開催形式》20%のプレミアムをつけた商品券を発行し、参加店舗でのみ使用が可能。 堺東駅エリア 《開催期間》令和7年8月18日（月）～24日（日）							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	【商15番】2025大阪・関西万博開催に合わせて、府施策連携として実施した。						
		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	イベント当日までには、説明会等を通じて、各店舗の特徴を十分に理解することができた。そのため、販路開拓支援以外にも金融や税務相談など、多面的に支援することができた。								
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)	120.0	総支援企業数(実績)	113.0	支援実績率	94.2%	満足率	88.5%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	代表指標	イベント実施時の来店客数の増加率						
		数値目標	20	%	実績数値	18	%	目標達成度	90.0%
	成果の代表事例	堺駅エリアにて営業しているC店においては、普段の来店者より30%の増加になっている。							
	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)	地域全体のにぎわいにつながる仕組みや環境を整えていく必要があり、本事業のような回遊型イベントは、お店を「集客の核」とすることで、地域全体のにぎわい創出に繋げることができた。アンケート回答を基に実施したヒアリングでも、普段より多くの来店者が訪れたことが分かり、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。							

事業名		経営者・人事担当者向けメンタルヘルス対策セミナー		事業番号	9	新規/継続	新規		
想定する実施期間		R7 年度～	年度まで	1	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	【事業の目的】 厚生労働省によると、メンタルヘルス不調で1カ月以上休業・退職した労働者のいる事業所割合は10.1%であり、社会全体的にもメンタルヘルス対策は重要な課題となっている。しかし、メンタルヘルス対策を行っていない企業は多く、支援が必要になっている。 【企業ニーズ】 企業がメンタルヘルス対策を行うことで、従業員の定着率の上昇、労働災害の防止、生産性の向上や働きやすい環境を作ることができる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	メンタルヘルス対策に関心をもっている企業							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	《開催日時》令和7年11月19日（水）14:00～16:00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室 《内 容》 はたらく人・学生のメンタルクリニックの院長を講師として、①基本的な疾患の理解・職場での症状、②企業の良い対応・避けたい対応、③人材定着・生産性向上への道筋等について詳細な説明を行った。							
		＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞							
①府施策連携									
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	この事業を通じ、メンタルヘルス対策の内容について把握することができ、メンタルヘルス対策に関す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)	30.0	総支援企業数(実績)	40.0	支援実績率	133.3%	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)	代表指標	メンタルヘルス対策への取り組みを検討した割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%
	成果の代表事例	当セミナーを受講した〇社は、社内でのメンタルヘルス対策の一環として、以下の取り組みを行った。 ・産業医や社内外のカウンセラーによる相談窓口を設置 ・働き方や職場環境の改善（長時間労働の是正、有給休暇の取得促進、在宅勤務の活用等） ・ハラスメント防止研修や上司向けマネジメント研修							
	その他目標値の実績	目標値 (計画)			目標値 (実績)			目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	「大変満足」「満足」という回答が9割となり、有意義なセミナーとなったと考えられる。メンタルヘルス対策の具体的な取組内容を説明することにより、各企業の離職防止や人材定着に関する対策等が明確となった。							

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

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			事業番号	10	新規/継続	継続									
想定する実施期間		H21 年度～		年度まで		17	年 目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること									
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	地域には『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』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、地域活性化を推進していきたい。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・こだわりのメニューを提供する中小・小規模飲食事業者 ・こだわりのスイーツを取扱う中小・小規模小売事業者 ・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 ・大阪府が実施する「大阪代表商品販促事業」の参加事業者（7社程度）															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	《公開期間》令和7年11月8日（土）～9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 <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)		100.0		支援実績率		111.1%		満足率		86.0%	
	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）	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		9.0 %		目標達成度		89.8%					
	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29万円、来場者のうち700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 名		目標値（実績）		25,174 名		目標達成度		93.2%					
1 出展企業・団体あたり平均300名（会期2日間）の来客。																	
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100社に対し1社あたり目標を達成する約250名の来場者が訪れたことが分かった。2日目が雨だったこともあり、当所の想定よりも客足が遠のいたが、目標値には達していないものの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。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。															

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

堺商工会議所

事業名		自社商品売込み商談会		事業番号	Ⅱ	新規/継続	継続		
想定する実施期間		H21 年度～		年度まで		17	年 目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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、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	オープン商談会（第14回自社商品売込み商談会in堺） 開催日時：令和7年7月23日（水）13：00～16：00 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：大型および中堅の小売店（百貨店、スーパー等）や通販会社、卸売会社等の仕入れ担当者（バイヤー）が出展者となり、そこへ販路開拓をめざす最終消費財（住居・生活用品・雑貨、文具、食料品、衣料品等）を取り扱う市内企業の製造業者、卸売業者が自社商品売り込む「逆見本市形式」の商談会を実施。来場企業からは事前に来場申込書（会社概要・売込みたい商品概要を記載）の提出を受け、出展企業に商談希望企業の情報が事前に分かる方式を採用した。							
		<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									
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き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。							
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)	148.0	支援実績率	98.7%	満足率	92.6%
	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)	代表指標	商談件数						
		数値目標	400	件	実績数値	486	件	目標達成度	121.5%
	成果の代表事例	S社は出展企業6社との商談を行い2社と商談が成立した。これを契機に継続的な取引へと繋がると見込んでいる。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）	60	件	目標値（実績）	98	件	目標達成度	163.3%
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。							

事業名		中小企業人材確保支援事業		事業番号	12	新規/継続	継続
想定する実施期間		H22	年度～	年度まで	16	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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。このような中、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おり、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展開する中で、「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。人手不足も合いまり、中小企業の「人材確保」における、ある一定のニーズは、新型コロナウイルスの影響は残るものの、存在している。加えて、生産性向上が求められる中、「人材育成」の観点も非常に重要であるとの認識を持った中小企業も多い。					
	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。					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	① 求人ネットワーク事業 開催日時・場所：令和8年2月6日（金）14:30～16:50（於：堺市立堺高等学校） 令和8年2月25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。 ② 女性求職者等の採用・戦力化支援事業 開催日時：令和8年2月24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：人事・労務担当者等を対象に、中小企業が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。 ③ 管理職向けセミナー 開催時期：令和7年11月25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：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のマネジメント等を身に付けるセミナーを開催した。 ④ 経営者層・幹部候補向けセミナー 開催時期：令和7年12月10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：「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。 ⑤ 企業×大学キャリアセンター交流会 開催日時：令和8年3月13日（金）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。 ⑥ 中堅社員セミナー 開催日時：令和7年7月9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：中堅社員を対象に、チームを強くするためのコミュニケーション能力の向上を中心に、今後、管理職としてステップアップするために必要な能力を習得するセミナー開催した。 ⑦ 人材確保セミナー 開催日時：令和7年9月12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：人材不足に悩む中小企業を対象に、求める人材を採用し人材力の強化を図ることを目的としたセミナーを開催した。					
		<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	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。					
	②広域連携	中小企業人材確保支援事業の一連の事業（7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。					
	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)	325.0	総支援企業 数(実績)	304.0	支援 実績率	93.5%	満足率	94.7%	
	目標の達成度 （支援企業を どう変化させる ことができたか）	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							
		数値目標	10	社	実績数値	21	社	目標達成度	210.0%	
	成果の代表事例	H社は、中堅社員セミナー、人材確保セミナー、管理職向けセミナー、経営者層・幹部候補向け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 うにフォローするのか）	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。								
		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。 次年度においては、堺市においても女性活躍推進ハンズオン事業等の予算規模を拡大して積極的に展開し、当所も共催として事業協力できていることから、来年度は当セミナーを実施しない。								

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	30.0	支援企業数(実績)	21.0	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）	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	21社	目標達成度	210.0%		
	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)	22.0	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）	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	22社	実績数値	22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)	60.0	支援企業数(実績)	64.0	支援実績率	106.7%	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）	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	64社	目標達成度	152.40%		
	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)	53.0	支援実績率	88.3%	満足率	94.3%
	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	53社	目標達成度	126.2%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
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)	40.0	支援実績率	100.0%	満足率	95.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	大学別に就職担当者との関係性が構築でき、今後の採用活動に活かすことができる。							
		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	40社	目標達成度	142.9%		
	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)	55.0	支援実績率	91.7%	満足率	94.5%
	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）	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	55社	目標達成度	131.0%		
	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)	49.0	支援実績率	108.9%	満足率	91.8%
	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）	多様な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、人手不足の解消へとつながる。							
		指標	多様な人材の採用・定着等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	49社	目標達成度	153.1%		
	その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度			

事業名		ものづくり企業商談会		事業番号	13	新規/継続	継続
想定する実施期間		H22 年度～	年度まで	16	年 目	※複数段階的实施事業は 別紙にて計画を提出すること	
事業 の 概 要	事業の目的 (現状や課題をどのような 状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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	①商談会 ものづくりマッチング商談会in堺（事前予約型） 外注先や協力企業を募集している中堅メーカーや地元堺の中小企業の資材調達担当者（9社）が、事前に府内中小ものづくり企業を選定し、個々に商談を行う「事前予約型」（逆指名）で、延べ9日間実施した 開催日時：令和7年5月13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：9社 開催日時：令和7年5月14日（水）10：00～14：30 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：10社 開催日時：令和7年5月23日（金）10：00～15：00 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 開催日時：令和7年7月29日（火）10：00～15：30 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：10社 開催日時：令和7年8月8日（金）10：00～15：30 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：9社 開催日時：令和7年9月29日（月）10：00～14：10 開催場所：オンライン 出展社数：1社 商談社数：5社 開催日時：令和7年11月12日（水）10：00～15：00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：9社 開催日時：令和7年12月9日（火）10：00～15：00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：7社 開催日時：令和7年12月16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：10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		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)	100.0	総支援企業 数(実績)	77.0	支援 実績率	77.0%	満足率	89.6%	
	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）	代表指標	商談件数							
		数値目標	100	件	実績数値	77	件	目標達成度	77.0%	
	成果の代表事例	来場企業M社は、出展企業F社からの受注があった。大阪府内同士の企業ということもあり、これをきっかけに継続的な取引へと繋がっており、受注額は今後増加するものと見込まれている。								
	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）	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、運営方法の変更を望む意見もあった。地域中小企業の特性に合致した出展企業の掘り起しを行う等、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。								

事業名		Web・クラウド販路開拓支援事業		事業番号		14	新規/継続	継続
想定する実施期間		H23 年度～	年度まで	15	年 目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること		
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	【事業の目的】 大企業と中小企業との間にはデジタルデバイドの問題が依然として存在し、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び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。IT化は会社の規模に限らず本格化してきており、時代の流れに合ったIT経営の実現を提案する場として本セミナーが必要となる。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	IT導入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						
	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。 ①Instagram活用セミナー（令和7年12月11日（木） 14:00～16:00） 「基礎から学ぶ！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。 ②動画活用セミナー（令和7年9月18日（木） 14:00～16:00） 「動画活用で販路開拓セミナー」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。 ③WEB・SNS広告活用セミナー（令和8年2月25日（水） 14:00～16:00） 「正しい広報費の使い方！Web・SNS広告で販路開拓セミナー」という名称で開催。広告の目的やターゲットの決め方といった具体的な運用方法等を学んだ。 ④公式LINE活用セミナー（令和8年1月29日（木） 14:00～16:00） 「中小企業のためのLINE活用戦略セミナー」という名称で開催。SNSの中でも特に認知度が高く、幅広い世代で使用されているLINE公式アカウントの運用方法や集客のコツを学んだ。 ⑤ネットショップ活用セミナー（令和7年11月17日（月） 14:00～16:00） 「小さなネットショップの「勝ち方」セミナー」という名称で開催。ネットショップ運営で生き残るための軸・考え方について学んだ。 ⑥生成AI活用セミナー（基礎編）（令和7年9月8日（月） 14:00～16:00） 「自社の『実務』に役立てる！生成AI活用のメリットとリスクセミナー」という名称で開催。近年大きく進化した生成AI技術について、業務で使用する際のメリット・デメリット、個人使用時とは異なる備えておくべきリスクについて学んだ。 ⑦生成AI活用セミナー（実践編）（令和8年3月19日（木） 14:00～16:00） 「AI活用セミナー～業務効率化を実現させるAIの使い方～」という名称で開催。初心者から中級車まで、様々なAIを活用しながら、業務効率化を図る手法を学んだ。 ⑧生成AI活用セミナー（実践編）（令和7年5月20日（火） 15:00～17:00） 「ChatGPTを活用！効率的な事業計画書作成セミナー」という名称で開催。自社や補助金申請時等の事業計画書の作成に際してのChatGPTの効果的・効率的な活用方法を学んだ。 ＜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・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)	455.0	総支援企業 数(実績)	546.0	支援 実績率	120.0%	満足率	94.5%	
	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）	代表指標	Instagramを改良、または新たに導入を検討する企業の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%	
	成果の代表事例	【代表事例①】 ①Instagram活用セミナーを受講したS社は、セミナーを受講後Instagramを活用した販路開拓に取り組んでいる。 【代表事例②】 ⑧ChatGPTを活用！効率的な事業計画書作成セミナーを受講したK社は、セミナーを受講後ChatGPTを活用しながら、効率的に事業計画書の作成をおこなった。								
	その他目標値の実績	目標値 （計画）			目標値 （実績）			目標達成度		
実施 結果	課題及び次期 以降への取組み （実績が目標値に達してい ない場合は、その理由や今後ど のようにフォローするのか）	近年、物価高騰や人手不足、デジタル化の進展により、中小企業を取り巻く経営環境は大きく変化している。業務効率化や生産性向上に向けたIT導入やDXの必要性が高まる一方、IT人材不足やノウハウ不足により対応が遅れる企業も多い。今回はAIやSNS活用等による販路開拓等のセミナーを実施し、ITリテラシー向上に寄与するとともに支援企業数及び満足度においても目標を達成。今後もニーズを的確に捉え、IT・DX化に資する支援を行っていく。								

【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)	55.0	支援企業 数(実績)	91.0	支援 実績率	165.5%	満足率	93.4%
	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）	指標	Instagramを改良、または新たに導入を検討する企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			
実績 ／ 達成 度 ②	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	55.0	支援企業 数(実績)	64.0	支援 実績率	116.4%	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）	指標	動画を改良、または新たに配信を検討する企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			
実績 ／ 達成 度 ③	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	55.0	支援企業 数(実績)	52.0	支援 実績率	94.5%	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）	指標	WEB・SNS広告を改良、または新たに導入を検討する企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	71	%	目標達成度	101.4%
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			
実績 ／ 達成 度 ④	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	55.0	支援企業 数(実績)	62.0	支援 実績率	112.7%	満足率	88.7%
	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）	指標	公式LINEアカウントを改良、または新たに導入を検討する企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			
実績 ／ 達成 度 ⑤	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	55.0	支援企業 数(実績)	44.0	支援 実績率	80.0%	満足率	95.5%
	目標の達成度 （支援企業を どう変化させる ことができたか）	指標	ネットショップを改良、または新たに導入を検討する企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			

実績／達成度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)	66.0	支援実績率	110.0%	満足率	98.5%
	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）	指標	生成AI活用に意欲が高まった企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	74	%	目標達成度	105.7%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度⑦	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)	95.0	支援実績率	158.3%	満足率	93.7%
	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）	指標	生成AIを活用した業務効率化を検討する企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度⑧	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)	72.0	支援実績率	120.0%	満足率	94.4%
	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）	指標	生成AIを活用した販売促進を検討する企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

堺商工会議所

事業名		事業承継支援事業			事業番号	15	新規/継続	継続		
想定する実施期間		H30	年度～	年度まで	8	年目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること			
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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。 しかし、個人事業主や法人企業の代表者の高齢化が進む中、「経営改善が先で、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。 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。								
	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	①事業承継セミナー 開催日時：令和8年3月18日（水）15:00～16:30 テーマ：事業承継を成功に導く～「成長のチャンス」に変える実践法～ 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) ②専門家派遣による個別支援 ③連絡会 開催日時：令和7年5月2日（金）14:00～15:00 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								
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>								
		①府施策連携	大阪府事業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携し、会報誌等でPRを行った。							
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)	117.0	支援実績率	146.3%	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)	代表指標	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	9	社	目標達成度	90.0%	
	成果の代表事例	【セミナー開催・個別支援】 (相談概要) 刃物の卸売を行うS社において、代表者が高齢で親族に事業承継を行う予定であるが、具体的には事業承継が進んでいない状況にある。 そこで、どのように事業承継を進めていけば良いかについて相談があり、当所の事業承継コーディネータによる専門家派遣を実施。 (成果) 事業承継の方法・手順について説明。具体的には、承継の準備・中長期的な計画を作成すること、会社の決算に関しても十分な共有をすることが重要であると説明。今後も継続的な支援を行うこととなった。								
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	【セミナー開催】 事業承継に向けた検討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。今後もセミナーの受講を契機に、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、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)	108.0	支援実績率	154.3%	満足率	95.4%
	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）	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	9	社	目標達成度	90.0%
	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)	10.0	支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	90.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	指標	事業承継計画書、事業承継に関する助言書作成件数						
		数値目標	10	社	実績数値	9	社	目標達成度	90.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

事業名		IT・DXマッチング拡大交流会		事業番号		16	新規/継続		継続	
想定する実施期間		R3 年度～		年度まで		5	年目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	(目的) 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。また、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。 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。 (ニーズ) IT・DXツールを開発・販売する中小企業等が一堂に会したイベントは、大阪市内で行われることが多く、堺市内では殆ど開催されていないのが現状である。堺市内で開催される手近なイベントがあれば、興味をもつ中小・小規模事業者は多いと考えられる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・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。 ・IT・DXツールを開発・販売する中小企業等								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【交流会】 ≪開催日時≫令和8年2月4日（水）14:00～17:00 ≪開催場所≫堺商工会議所 大会議室 ≪出展企業数≫12社 ≪来場者数≫87社 ≪内 容≫ 「IT・DX展示体験交流会in堺」という名称で、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「生成AIの具体的な導入事例で学ぶ！生成AIセミナー」「超具体的"かつ"すぐに始められる業務効率化セミナー」を開催するとともに「堺商工会議所ITツール体験コーナー」を設置し、来場者のビジネス変革の実現に向けたITツール等の体験機会や情報提供を行った。 ----- ＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞ ①府施策連携 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 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)	99.0	支援実績率	123.8%	満足率	83.8%
	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)	代表指標	IT・DXツール導入を検討する企業数							
		数値目標	10 社	実績数値	14 社	目標達成度	140.0%			
	成果の代表事例	来場企業のO社がHP作成についてH社と前向きに商談を行った。 出展企業B社と来場企業N社とAIツールの導入に向けて商談が進んでいるとのことであった。								
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	「大変満足」「満足」という回答が出展企業では100%、来場企業では80%を超え、有意義な交流会となった。AI系のセミナーの同時開催により、AIへの関心が高まり、ブースへのアクセス率も高まったと考えられる。各ブースにてITツールを実際に体験しながら交流を行うことにより、業務効率化に向けた課題やITツール・DXツール・AIツールの導入の必要性等が明確となった。また、実際に導入を検討するに至った企業も多く、出展企業・来場企業双方にとって有意義な交流会となったと考える。								

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

堺商工会議所

事業名		時流経営トップ講演会			事業番号	17	新規/継続	継続		
想定する実施期間		R4	年度～	年度まで	4	年 目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること			
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	(目的) 資源・原材料・エネルギー価格高騰や加速する円安等の影響で、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。 (ニーズ) 地域の枠を越えて「経営を学びたい」「成功経営者等から刺激を受けたい」等の中小企業経営者の声が多いことから、高石・和泉・泉大津の各商工会議所と連携して実施できるメリットは大きい。								
	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：成功する経営者の哲学～鳥貴族 創業者の経営戦略～ 日時：令和7年9月29日（月）14:00～15:30 場所：堺商工会議所大会議室（オンライン同時開催） 講演者：㈱エターナルホスピタリティグループ 代表取締役社長CEO								
		<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、経営指導による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)	200.0	総支援企業数(実績)	204.0	支援実績率	102.0%	満足率	93.1%	
	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)	代表指標	学んだリーダーシップ・人材育成手法等を今後の経営に活かそうとした企業の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	70	%	目標達成度	100.1%	
	成果の代表事例	創業間もないA社は、今回のセミナーを通して、会社の「揺るぎない理念」や人材の育て方の重要性を学び、今後の事業運営に活かしていくことに役立った。 また、B社では、今回のセミナーで、会社として大きな事業目標を持つこと（例えば、全国展開できるフランチャイズを目指す等）が、その会社を大きくする不可欠の要素であることを学び、会社で実践することにつながった。								
	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)	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、物価高騰等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。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、参加企業の経営方針の参考、リーダー育成等に寄与する事業としていきたい。								

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

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			事業番号	18	新規/継続	継続		
想定する実施期間		R4 年度～		年度まで		4	年	目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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脱炭素へ向けた取組が求められている。 しかし、中小企業からは、取組への関心はあるものの、経営資源が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脱炭素へ向けた取組を後押しする。								
	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7年7月4日（金）14:00～16:00 テーマ：カーボンニュートラルセミナー ～脱炭素経営で会社を強くする！中小企業のための支援策と成功事例～ 【第1部】脱炭素化に向けた国の動向と中小企業向け支援策のご紹介 【第2部】脱炭素経営で様々な取組みを行うSBT取得済企業の事例発表 【第3部】CO2排出量可視化・SBT取得の重要性について 【第4部】全体質疑・名刺交換会 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 大阪府や同外郭団体と連携し、講師のご紹介をいただき、セミナーの中で府の施策・補助金等説明を行った。 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 堺市と連携して、広報誌にセミナー開催案内を掲載するなどPRを行った。 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。								
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	65.0	総支援企業数(実績)	56.0	支援実績率	86.2%	満足率	85.7%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	代表指標	脱炭素経営に取り組む企業数							
事業全体の実績／目標達成度	数値目標	45	実績数値	40	目標達成度	88.9%				
	成果の代表事例	運搬機器メーカーのW社は、当セミナーへの参加を契機に、SBT認定に関心を持ち、SBT申請支援サービスを利用しながら、CO2排出量の把握から始め、CO2見える化ソフトの導入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7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8年度は府施策連携や市町村連携等、域内事業者への広報活動をより強化する他、中小企業がカーボンニュートラルに取り組むことが未来の投資につながることをよりわかりやすく働きかけ、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。							

事業名		新事業展開創出交流会事業		事業番号	19	新規/継続	継続		
想定する実施期間		R5	年度～	年度まで	3	年 目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること		
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	【事業の目的】 創業予定者や創業間もない事業者は今後の経営について活かせるネットワークづくりの場を欲しているが、同対象者に特化した交流の場が不足している。気軽に情報交換が可能な交流の場を用意し、創業予定者・創業間もない事業者同士で交流を深めることで、人脈・取引の拡大が期待できる。また、悩みを共有し合い、今後の経営課題の解決に役立てるネットワークの構築や、新たなビジネスチャンス創出の機会を提供することで不安定な創業期の事業者の事業の安定と継続に寄与する。							
	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創業予定者または創業間もない事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	創業予定者と創業間もない事業者に対して、気軽に交流を深める場を設けることで、創業期に必要な人脈と取引拡大機会を提供した。 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12月13日（土）14:00～17:00 開催場所：堺商工会議所大会議室							
		<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	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。								
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)	60.0	総支援企業数(実績)	61.0	支援実績率	101.7%	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)	代表指標	創業の不安解消または新事業展開に繋げるための交流件数						
		数値目標	400	件	実績数値	876	件	目標達成度	219.0%
	成果の代表事例	Nさんは今回の交流会で知り合ったMさんへ自社HP作成や広報コンサルを依頼する等行い、効果的な集客が可能となったことで、創業時の売上確保への不安が解消され開業まで円滑に進めることができた。							
	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)	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90.2%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、時期や内容をブラッシュアップしていきたい。							