

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	高石商工会議所
代表者職・氏名	会頭 谷本 順一
所在地	〒592-0014
	高石市綾園2丁目6番10号
設立年月日	昭和58年04月01日
職員数	10
うち経営指導員数	6
所管地域	高石市
管内事業所数	1,884（令和3年経済センサスによる）
うち小規模事業者数	1,253（令和3年経済センサスによる）
会員数	1,114（令和8年3月31日現在）
組織率	59.1%
担当者職・氏名	事務局長兼中小企業相談所長 磯川 亜紀
連絡先電話番号	072-264-1888
連絡先メールアドレス	tcci@gold.ocn.ne.jp

□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、又は建議すること。
- (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うこと。
- (4)商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。
- (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こと。
- (6)輸出品の原産地証明を行うこと。
- (7)商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。
- (8)商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。
- (9)商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。
- (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こと。
- (11)商事取引に関する仲介又はあっせんを行うこと。
- (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こと。
- (13)商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。
- (14)商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。
- (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うこと。
- (17)行政庁から委託を受けた事務を行うこと。
- (18)前各号に掲げるもののほか、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こと。

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

高石市は大阪府南部に位置し、人口約5.6万人、総面積11.3km²のうち約40%が埋立地で、化学やエネルギー関連の大企業、鉄鋼や金属加工を中心とした中小企業が操業している。内陸部は住宅地が広がり、サービス業や小売業を営む小規模事業者が多い。令和3年の経済センサスによると市内事業所数は1,884社で、主な業種別の内訳は、サービス業763社（40.5%）、製造その他524社（27.8%）、小売業501社（26.6%）となっている。令和6年4月に南海本線・高師浜線の高架下工事が完了し、高石駅・羽衣駅周辺の駅前空間を利活用したまちづくりが進められ、地域の魅力向上と商業の活性化が期待されている。RESASによると、地域の産業構造は大きく変化しており、2012年には付加価値額の78.0%を占めていた製造業が、2021年には20.8%に減少し、一方で、医療・福祉が26.9%、建設業が13.6%となり、エネルギー需要の変動や環境規制の強化、大手石油精製会社の撤退、地域における高齢化の影響が背景にあると考えられる。管内における中小企業・小規模事業者の現状としては、円安や消費者物価・エネルギー価格高騰の影響を受け、厳しい経営環境にある。変化の激しい経営環境の中、事業の持続的な発展、自己変革へ挑戦する意欲の醸成が課題となっている。また、廃業の増加による事業者数の減少、人材不足が深刻化しており、業務の効率化、若手の人材育成、新たな担い手の創出等、地域経済の活性化に繋がる支援が急務である。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

事業者の本質的な課題を相談事業を通じて抽出し、財務基盤の強化や消費行動の変化に対応した事業計画作成支援等を行うことで、地域経済の持続的発展を目指す。
特に、資金調達支援や各種施策の活用を通じて、市内事業者が安定した長期的な計画を立てられるよう経営支援を強化する。また、BCPセミナーを開催し、事業者が実際に計画を策定・実行できる体制を整えることで、災害や突発的なリスクに対する対応力を向上させ、地域全体のリスク管理能力を高める。
創業支援においては、創業に向けた心構えや知識を学ぶ機会を提供し、個別支援を通じて不安を解消することで、地域に根ざした新しい事業者を増やし、地域経済の新陳代謝を促進する。
人材不足の課題に対しては、地域企業が若手人材を確保し、定着できるよう関係機関と連携して支援を行い、さらに、リスクリング支援を通じて従業員が新しいスキルを習得し、業務の効率化や新たな事業展開に対応できる体制を整える。デジタル化への対応については、個別支援と広域連携事業を通じて推進し、地域全体の競争力を強化する。

(3) 事業を実施した効果

●経営相談支援事業：記帳支援では、法改正への適切な対応が進み、年末調整や確定申告業務の正確性と効率性が向上した。財務分析支援では、収支構造の理解が深まり、自社の強み・弱みを踏まえた具体的な経営改善行動につながった。販路開拓支援では、ターゲットと提供価値が明確化され、効果的な販売戦略の構築が可能となった。事業計画作成支援では、補助金の採択可能性と計画の実行性が高まり、継続的な進捗管理と改善を通じて成果創出が促進された。
●専門相談支援事業：専門的なアドバイスを受けたことで、事業者が新たな成長機会を見出し、地域の競争力向上にも寄与できた。
●地域活性化事業：「創業セミナー」では、参加者間の交流を促進することで地域内の創業意欲を高めるとともに、創業に必要な知識を提供したことで、参加者が抱える不安が軽減され、創業準備に取り組み始めるきっかけとなった。「BCP策定支援事業」では、セミナーを通じて危機管理対策への理解を促進し、BCP・BCMへの関心を喚起し、地域の持続的な成長に貢献した。「リスクリング戦略セミナー」では、従業員の働きやすい職場環境の整備を促進し、従業員のモチベーションの向上と企業の発展につながるようリスクリング文化を醸成させることができた。

(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）**

経営相談支援事業では、物価高や人件費上昇に伴う運転資金需要の増加が課題となっており、財務分析支援を通じた経営改善や、同業他社との比較による強み・弱みの明確化が重要視されている。地域活性化事業では、特に「BCP策定支援事業」において対応可能な人材の不足が課題となっており、事業者がBCPを策定できるよう経営指導員の資質向上が必要である。

（次年度への取り組み）

事業者自身が経営課題を把握し、解決できるように迅速な情報提供ときめ細かい伴走型の経営支援を行う。

①災害や脅威への対策に取り組む事業者に対し、BCP・BCM対策に着手するきっかけとなるセミナーを開催し、危機管理能力向上を図る。②リスクリングセミナーを通じて、従業員の新たな知識・能力の習得を支援し、業務の効率化や新たな事業展開に対応できる体制整備を図る。

高石商工会議所

前年度支援企業数		384 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	330	340	385	116.7%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	25	25	14	56.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	35	35	24	68.6%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	55	55	28	50.9%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	0	0.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	30	30	11	36.7%
7	記帳支援	事業所	42	50	173	411.9%
8	労務支援	支援数	30	35	39	130.0%
9	人材育成計画作成支援	事業所	2	2	1	50.0%
10	マーケティング力向上支援	事業所	15	15	9	60.0%
11	販路開拓支援	支援数	35	35	58	165.7%
12	事業計画作成支援	支援数	40	45	51	127.5%
13	創業支援	事業所	30	30	17	56.7%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	20	20	1	5.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	1	1	1	100.0%
16	財務分析支援	事業所	100	110	199	199.0%
17	5S支援	事業所	20	20	0	0.0%
18	IT化支援	事業所	15	15	11	73.3%
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	10	0	0.0%
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	30	0	0	0.0%
23	結果報告	事業所	325	335	367	112.9%

円安や消費者物価・エネルギー価格の高騰など、先行き不透明な状況が続く中、各事業者の本質的な経営課題の抽出とその解決に向けて支援する。なかでも金融、記帳、財務分析、事業計画作成、販路開拓を中心に支援し、事業者自身の問題解決能力向上を目指すとともに、事業者のニーズに応じて総合的な支援を行う。また、各種支援施策の活用促進と情報提供を行い、経営指導員のスキルアップを推進して事業者の経営課題の解決を支援する。

記帳支援では、令和7年度税制改正による所得税の基礎控除見直しに対応し、個人事業者を中心に年末調整や確定申告など法改正対応に苦戦する事業者への支援を行った。財務分析支援では、損益分岐点の考え方を伝え収支状況の把握を支援するとともに、同業他社との比較により強み・弱みを分析し、経営改善の指針を示した。販路開拓支援では、方向性を整理し、顧客ターゲットと提供価値を明確化した上で、販売戦略や具体的施策の検討を支援した。事業計画作成支援では、補助金申請を見据えた計画に販路開拓施策を落とし込み、実行可能性と採択可能性を高めるとともに、策定後も伴走支援により進捗管理と改善を行い、成果創出につなげた。

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	9	9	9	100.0%
25	税務相談	日数	12	7	7	58.3%
26	金融相談	日数	2	2	2	100.0%
27	労務相談	日数	5	5	5	100.0%
28	その他相談	日数	2	0	0	0.0%

支援のポイント・成果

小規模事業者が抱える専門性の高い経営課題の解決に向け、各専門家を活用した専門相談を実施した。経営指導員が受けた相談から経営課題を把握し、適切な専門相談につなぐことにより、問題の早期解決を図ることができた。

税理士による適正な税務を推進する税務相談、弁護士による法律相談、日本政策金融公庫職員による金融相談など、専門性の高い問題の解決に向けて支援を行った。

高石商工会議所

事業名		創業セミナー		事業番号	I	新規/継続	継続		
想定する実施期間		平成23	年度～	年度まで	15	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)	【事業の目的】産業構造の転換、競争力強化を図るためには、経済活動の新陳代謝が不可欠である。産業競争力強化法に基づく「創業支援等事業計画」の認定を受けている高石市の認定連携創業支援事業者である当商工会議所が、市並びに地域金融機関と連携を図りながら、創業支援に取り組み、地域の創業機運の醸成を図ることを目的とする。 【企業ニーズ】「事業を始めたいが何からすればよいかわからない」「今までの経験を活かして何か始めたい」などの創業する意欲のある方や創業間もない方の相談を日頃から受けており、創業者に必要な心構えや事業経営の基本等の情報を提供し、創業への一歩を踏み出す契機を生み出すセミナーが必要とされている。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市やその近隣をメインに、大阪府下で創業を希望する方・創業に向けて準備中の方・創業間もない方。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. 創業プレセミナー＜人材交流型＞ 日 時：令和7年7月12日（土）13:00～15:30 場 所：高石商工会議所3階大会議室 受講者：6名（6社） 講 師：大阪府よろず支援拠点のコーディネーター 内 容：「夢への第一歩!!創業プレセミナー」創業希望者、創業後5年未満の方、創業に関心のある方、漠然と創業を考えている方を対象に、創業マインドを醸成するセミナーと交流会を開催した。 2. 創業セミナー＜人材育成型＞ 日 時：令和7年（時間：10:00～17:00） 1回目：9月20日（土）創業アイデア・想いを形にする事業のはじめ方 創業時に必要なお金の知識・ビジネスプランの作成 2回目：11月1日（土）人材採用・育成・定着と労務管理 創業時のマーケティング戦略 場 所：高石商工会議所3階会議室・大会議室 受講者：11名 講 師：大阪府よろず支援拠点のコーディネーター 内 容：「創業セミナー」創業予定者や創業初期の方が、創業に必要な心構えや準備の要点を身につけられるよう、テーマに沿ったセミナーを開催した。先輩創業者の実体験を紹介し、終了後には講師による個別相談を実施した。							
		＜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	府施策連携（商19番）大阪府経営支援課へ実施日時や内容等を適宜連絡報告し、セミナー内で大阪府施策を案内した。						
②広域連携									
③市町村連携	高石市広報誌やウェブサイトへの掲載、庁舎内でのチラシ配架の協力を得て周知活動を実施した。また、高石市の創業支援事業計画に基づき、連携機関である近隣商工会議所や地域金融機関の協力を得て、チラシ配架やセミナー登壇を通じて支援を促進した。								
④相談相乗	支援中の事業者等に当セミナーの受講を勧奨した。セミナー受講者から希望があれば個別支援を実施している。								
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)	27.0	総支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	85.2%	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	創業者・創業予定者数						
		数値目標	2	社	実績数値	3	社	目標達成度	150.0%
	成果の代表事例	高石市内の物件での独立店舗開業を目指す支援として、創業に必要な知識の提供や実務手続きを行い、創業計画書の添削を通じて売上計画と資金計画を策定した。また、競合店との差別化、ターゲットの設定、販売戦略の具体化についてアドバイスを実施。資金計画を見直し、融資の申請を支援した。開業後は地域に根付く活動として、イベントに出店するなど精力的に取り組んでいる。							
	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)	創業準備中の方から既に創業した方まで、多様な受講者の相談に応じており、今後も創業前後の受講者への支援を積極的に行う。創業への関心を広げ、第一歩を踏み出すきっかけを提供するため、次年度も「創業プレセミナー」を開催し、「創業セミナー」への受講へと繋げる。また、「創業セミナー」では、参加者が創業計画や目標を共有する場を設け、互いに刺激を与え合いながらアイデアを発展させる機会を提供する。さらに、個別相談を通じて、具体的な課題の解決や、実現可能な計画の策定を支援する。							

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	60.0%	満足率	100.0%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	指標	創業意識が向上した割合						
		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)	15.0	支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	73.3%	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）	指標	創業に向けた準備に取組み始めた割合						
		数値目標	70 %	実績数値	86 %	目標達成度	122.4%		
	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③	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)	6.0	支援実績率	300.0%	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	創業者・創業予定者数						
		数値目標	2 社	実績数値	3 社	目標達成度	150.0%		
	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		若手人材採用・定着支援事業		事業番号	2	新規/継続	新規		
想定する実施期間		令和7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】 少子化の影響による労働人口の減少により、若手人材の採用は、特に中小企業にとっては難しい状況である。生産年齢人口の推移は、2030年には6875万人になると予測されており、今後ますます難しくなると考えられる。そこで、仕事のやりがいやワークライフバランスに注目し、人材確保の取り組みを促進するセミナーを開催し、若手人材に選ばれる事業所となるための知識やノウハウを身に付けていただく。 【企業ニーズ】 組織の活性化や安定した成長につながるため、新規卒業者のニーズは依然として高いと考えられるが、中途採用者においても若手人材に対する企業ニーズは高い。多くの企業で、部長クラスや課長クラスの管理職よりも若手採用を重視している。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	人材不足に悩む管内事業者の事務・人事担当者など 20社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. 若手人材採用・定着支援セミナー＜人材育成型＞ 日 時：令和7年9月18日（木）14:00～16:00 場 所：高石商工会議所3階大会議室 受講者：10名（10社） 内 容：採用活動で若手人材に選ばれる為の「魅力ある会社づくり」に焦点を当て、入社後のエンゲージメントを高め、長期的な活躍を促す為の具体的な施策紹介等を踏まえ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	府施策連携（労7番）大阪府就業促進課と連携し、「OSAKAしごとフィールド」への登録促進ならびにセミナー内で大阪府施策を案内した。							
②広域連携									
③市町村連携	高石市発行の広報誌に記事掲載を行い集客を図った。								
④相談相乗	支援中の事業者等に当セミナーの受講を勧奨した。								
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)	20.0	総支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	50.0%	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)	代表指標	若手人材採用に取り組むと回答した企業の割合						
		数値目標	80	%	実績数値	88	%	目標達成度	110.0%
	成果の代表事例	ビルメンテナンス業を営んでおり、昨今の人材不足への対応策を模索していたことから当セミナーを推奨し、受講いただいた。当初は人材不足が課題であり、ハローワーク等への求人登録を中心に採用活動を行っていたが、セミナーで学んだ取組方法を活用し、今後は人材採用だけでなく既存従業員のモチベーションアップなどにも注力し、離職率の低下に取り組まれている。また、今後は、従業員が主体的に行動できる仕組みづくりにも取り組みたい意向が示された。							
	その他目標値の実績	目標値 (計画)			目標値 (実績)			目標達成度	
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	昨今の人材不足は顕著に中小企業に大きな影響を及ぼしており、現状の課題となっている。働き方が多様化する中、新規採用のみに依存しない事業所も増えている。今後も若手人材の採用や定着支援については、個社支援にて対応していく。							

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

高石商工会議所

事業名		BCP策定支援事業			事業番号	3	新規/継続	継続		
想定する実施期間		平成23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】 地震や風水害に加えて感染症の世界的流行、医療機関等へのサイバー攻撃など、様々な脅威の顕在化によって、企業経営上の危機管理能力の強化が望まれている。しかしながら大阪府内においてBCPを策定している企業の割合は依然として低く、当所管内においてもBCPの必要性を感じていない事業所は多い。自然災害のみならず様々な脅威への備えの必要性は高まっており、BCPの普及啓発や事業継続力強化計画の策定を目指す。 【企業ニーズ】 当所ではBCPに関するセミナーを平成23年度より実施し、市内全域に対してBCP策定の必要性について普及啓発を行ってきた。しかしながら現時点でも多くの事業所がBCP策定の必要性を感じていない、あるいは取り組む余裕がない、という状況である。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全ての業種を対象に、BCPが未策定の事業者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【BCPセミナー】 日 時：令和7年9月3日（水）13：30～16：00 場 所：高石商工会議所 3階大会議室 内 容：①BCPとは何か？基礎からの解説 ②事業が止まった事例と復活事例 ③事業が止まらない仕組みを考える大阪府超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定ワーク ④事業継続力強化計画認定制度 受講者：13社（15名） 【事業継続力強化計画】 事業継続力強化支援計画の一環で、会員巡回やメール等でBCP策定取組みに関するアンケート調査を実施した。 ハンズオン支援は、当所と連携商工会・商工会議所で、計6社に実施した。 ＜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 事業の企画段階から経営支援課と調整を行い、セミナーの周知に大阪府のメールマガジンを活用した。 ②広域連携 近隣の商工会議所・商工会との広域連携で実施し、事業の効率化を図った。 ③市町村連携 高石市発行の広報誌にセミナー開催の記事を掲載して集客を図った。 ④相談相乗 受講者が策定したBCPをブラッシュアップするために、BCP作成支援を行った。また、ハンズオン支援として、事業継続力強化計画の作成を支援した。								
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	28.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	71.4%	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	BCPの策定件数							
		数値目標	20件	実績数値	13件	目標達成度	65.0%			
成果の代表事例	受講企業A社は、以前よりBCPの重要性を認識し独自に策定を進めていたものの、完成には至っていなかった。今回のセミナーを通じて、BCPの基本的な考え方や策定手順を学び、大阪府超簡易版BCP『これだけは！』シートを完成させた。その後は、大阪府商工会連合会の支援制度を活用し、当所経営指導員の支援を受けながら、自社BCPの完成に至った。さらに、セミナーを契機に事業継続力強化計画の策定にも関心を持ち、策定したBCPを基に同計画も完成させた。									
	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)	『基礎からわかるBCP策定セミナー』と題し、BCPに馴染みのない事業者の関心を喚起するため、域内団体への周知依頼や大阪府のメールマガジンの活用などの工夫を行った。次期も事業継続力強化支援計画に基づき、会員巡回や複数回のメール配信によりBCP策定の取組に関するアンケート調査を実施し、ニーズを掘り起こすとともに、BCPおよび事業継続力強化計画の策定につなげる。								

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	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	B C Pの策定件数						
		数値目標	20	社	実績数値	13	社	目標達成度	65.0%
	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)	8.0	支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	75.0%	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	事業継続力強化計画の策定数						
		数値目標	8	社	実績数値	6	社	目標達成度	75.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

高石商工会議所

事業名		リスクリング戦略セミナー			事業番号	4	新規/継続	新規		
想定する実施期間		令和7年度～		年度まで	1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】 中小企業にとってリスクリングは競争力を強化し、成長を促す重要な戦略である。限られた資源を最大限活用するために、業種や市場に合わせた柔軟で効果的なリスクリングプランを策定することが求められるが、適切な手法を選び、新たなスキルを習得することで、従業員の成長と企業の発展を実現できる。国においても「骨太の方針」にリスクリングが盛り込まれ、助成金などあらゆる支援策が積極的に講じられており、近年はより一層注目度が高まっている。 本事業では、自社の競争力を高めるためのリスクリング戦略を理解し、組織全体でリスクリング文化を醸成し、人材育成の仕組みの強化に繋がる具体的なプランを立案できるようになることにより、従業員の働きやすい職場環境を整備し、従業員のモチベーションの向上と企業の発展につなげることを目的とする。 【企業ニーズ】 中小企業において自社の競争力を高めるため、また新しい市場やビジネスチャンスを掴むために、従業員のスキルや知識を時代に合わせて更新することが不可欠である。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市内及び広域連携管内で、リスクリング戦略に関心のある企業の経営者、事業責任者、人事部門の担当者および管理職など。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時：令和7年7月31日（木）14：00～16：00 場 所：高石商工会議所 3階大会議室 内 容：①リスクリングの基礎理解 ②社内リスクリングの準備 ③初期段階の課題解決策 ④継続的な改善の仕組み 受講者：13社（15名） ＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞ ①府施策連携 事業の企画段階から労働環境課と調整を行い、セミナーの周知に大阪府のメールマガジンを活用した。当日は労働環境課の担当者から府施策（労働相談センター事業等）の紹介があった。 ②広域連携 近隣の商工会議所・商工会との広域連携で実施し、事業の効率化を図った。 ③市町村連携 高石市発行の広報誌にセミナー開催の記事を掲載して集客を図った。 ④相談相乗 セミナー終了後に人材育成の相談があり、課題等を掘り起こしたことで、専門家に繋げることができた。								
	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)	20.0	総支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	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)	代表指標	リスクリングの重要性を理解し初期導入に向けた具体的なプランの作成を検討したいと考える企業の割合						
数値目標			80	%	実績数値	38.4	%	目標達成度	48.0%	
成果の代表事例		受講企業A社（電気工事業）は売上が順調に伸びる一方、人材育成に課題を抱えていた。本事業を通じて、リスクリングは単なる学び直しではなく、自社の将来像と現状課題を整理し優先順位を定め、経営者と社員が一体となって取り組むことが重要であり、人材育成にも繋がると認識できた。セミナー受講後は、働きやすい職場環境の整備や社員のモチベーション向上の取組みに尽力されており、具体的な人材育成プランの策定を進めている。								
その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			目標達成度		
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	リスクリングを自社の課題として捉えてもらうため、セミナータイトルやチラシ、SNS、ホームページなど広報を工夫する。令和8年度に新設されたメニューの趣旨に沿い、在職者のリスクリングを経営戦略として理解・実行できるよう支援し、社員の能力活用や生産性向上、定着促進につなげることを目指す。								