

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	泉佐野商工会議所
代表者職・氏名	会頭 金野 泰之
所在地	〒598-0006 泉佐野市市場西3丁目2番34号
設立年月日	昭和25年12月09日
職員数	14人
うち経営指導員数	8人
所管地域	大阪府泉佐野市・泉南郡田尻町
管内事業所数	4,983（令和3年経済センサスによる）
うち小規模事業者数	3,134（令和3年経済センサスによる）
会員数	1,157（令和7年1月10日現在）
組織率	23.2%
担当者職・氏名	中小企業相談所長 永田 一夫
連絡先電話番号	072-462-3128
連絡先メールアドレス	info@izumisano-cci.or.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)商工業に関する講演会又は講習会を開催する。 (6)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。 (7)博覧会・見本市等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 (8)商事取引に関する仲介又は斡旋、仲裁を行うこと。 (9)商工業に関して相談に応じ、又は指導を行う。	

（１）所管地域の産業経済の現状と課題

当地域（泉佐野市&泉南郡田尻町）は、大阪市と和歌山市のほぼ中央に位置しており、関空をひとつの核と位置づける大阪湾地域において重要な位置にある。泉佐野市の人口は、2015年に100,966人であったが全国的に人口減少が進む中、微減に留まっていたものの2020年8月には10万人を割り込んだ。人口減少が与える影響を最小限に抑えるためには、10万人の人口を維持していくことを目指す必要があるといわれている。（田尻町では、2020年総人口8,434人で5年前と比べると0.2%の増加。）また、国立社会保障・人口問題研究所の予測「将来推計人口（2023年12月公表）」によると、2020年から2050年までに9.4%減少し約7600人となる見込みであり、このとき2050年の平均年齢は、2020年の43.9歳から13.6歳上昇し、57.5歳となる。

企業数の産業構造別の割合（2020年）では、泉佐野市では、製造業では繊維工業・食料品製造業・金属製品製造業の順であり、商業では小売業が81%・卸売業が19%となっている。昨今の経営環境の変化に対応し、持続的成長を果たすために、事業者へ寄り添った伴走支援が必要である。後継者不足による廃業も増加していることから、スムーズな事業承継や創業者の拡充による事業所数アップが課題である。また地域の防災・減災の意識が高まる中、事業継続力強化への取り組み強化も必要である。訪日外国人旅行者は、年々増加傾向にあり、訪日リピーターも増加する中、消費行動もモノの消費からコトの消費へ変化している。志向の変化に伴い、地域の特徴を活かし、外国人旅行者だけでなく日本人旅行者も含めた多様な旅行者を地域全体に呼び込むことが課題となっている。

（２）所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

●都市ブランド向上事業

「商エフェアIN泉佐野」では、ものづくり体験を通じ、次世代の事業者育成の切っ掛けづくりや地域の消費拡大に向けた取組を実施する。「泉佐野グルメガイド」事業では、飲食店の店舗紹介と合わせて「シールラリー」を実施し、都市ブランド向上、売上・利益の向上に繋げる。

●人材確保事業

「就労フェア（高齢者雇用促進フェア）」、「就職フェア（合同就職面接会）」、「スポットワーカー活用セミナー」、「高校生採用セミナー」の開催により、地域中小企業の雇用機会の創出に繋げる。

●人材育成事業

「若手社員フォローアップ研修会」・「ビジネスコミュニケーションカアップセミナー」・「チームビルディングセミナー」の開催により、経営者・管理職・若手従業員等のスキルアップやメンタルケア等について学ぶことで、モチベーションアップ、人材定着・組織基盤の強化に繋げる。

●創業者創出・事業継続事業

「創業セミナー（特定創業支援事業）」、「BCP策定ワークショップセミナー」等の開催により、開業率の向上、事業継続力の強化、廃業の抑制を図る。

●販路開拓支援事業

「販路開拓・業務効率化のためのAI活用支援事業」により、売上・利益の向上に繋げる。

●新事業・新サービスへのチャレンジ事業

知的財産を効果的に使うことにより、市場競争での優位を目指すための「知的財産セミナー」の開催により、新商品開発や新サービスへのチャレンジ意欲を高め、事業の成長を図る。

専門相談では、複雑・高度な課題に対して、弁護士、税理士、社会保険労務士等の専門家の活用や各種支援機関の活用により、早期にスムーズな課題解決を目指す。事業所の成長と経営安定の両方からのサポートを通じて、地域経済の持続的な発展に貢献する。

（３）事業を実施した効果

●都市ブランド向上事業

「商エフェアIN泉佐野」では、ものづくり体験を通じ、次世代の事業者育成の切っ掛けとなり、「泉佐野」のブランド力を広く内外にアピールできた。「泉佐野グルメガイド」事業では、飲食店の店舗の知名度向上・新規顧客の獲得へ繋がった。

●人材確保事業

「就職フェア」や「セミナー」を通じて、地域中小企業の雇用機会の創出に繋がった。

●人材育成事業

「セミナー」の開催によりモチベーションアップ、人材定着、組織基盤の強化に繋がった。

●創業者創出・事業継続事業

「創業セミナー」では創業準備をイメージできるようになり創業へのモチベーションアップに繋がった。

●販路開拓支援事業

「販路開拓・業務効率化のためのAI活用支援事業」により、業務効率化や売上向上に繋がる戦略を考えるきっかけを提供できた。

●新事業・新サービスへのチャレンジ事業

「知的財産セミナー」の開催により知財の知識を入れながら新商品開発を行うためのノウハウやアイデアの発想法を取得でき、新たな取り組みへのヒントを得た。

（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

窓口・巡回相談を通じて、金融支援をはじめ事業計画支援、労務支援等の充実を図る。また環境変化への対応に意欲的な事業所への支援強化。

売上向上と都市ブランドの確立を推進する「商エフェアIN泉佐野」の開催や「泉佐野グルメガイド事業」の実施。深刻な人手不足対策では「就職フェア」「就労フェア」、「人材ニーズ対応支援事業」を実施し安定的な労働力確保を図る。「若手社員フォローアップ研修会」等の人材育成事業を通じて、組織基盤の強化と人材定着を促進する。各種AIツールについて、事業者が自社に適した活用方法の判断をできるようにするためのセミナーの開催により生産性向上と販路拡大の両立を目指す。BCP策定を推進し大規模災害等の発生時の事業継続が図られる様に支援に取り組む。

泉佐野商工会議所

経営者の経営状況を踏まえた顔の見える支援を実施するため長期的な関係を築き継続的なフォローアップを目指した。困った時に最初に相談できる相手として資金繰り支援、売上アップ、補助金の活用、税務・法務・労務の初期相談・デジタル化、事業承継等の相談・支援に取り組んだ。特に資金調達では、難しい調整もスムーズに進められるように金融機関等との関係構築に務めた。創業支援については、「まだ何も決まっていなくても相談したい」という段階から対応し、経営者の成長ステージに合わせて支援内容を変化させ継続的に寄り添い、変化に応じた対応を心がけた。

支援のポイント・成果

経営者とのヒアリングを重要視し課題を明確にした上で、課題解決へ取り組んだ。必要に応じて支援機関や専門家の支援に繋ぎ、満足度向上に務めた。また巡回指導では、現場を見て課題を発見することにも繋がった。小規模事業者を取り巻く経営環境の変化への対応を目指し、事業計画書の作成支援や金融機関との関係構築、人材採用・定着への相談対応、労務管理のアドバイス等を通じて、生産性向上に繋がり今後の売上アップ及び賃上げに向けての基盤整備が進んだ。

【代表事例】

地域で長年親しまれている総合保険サービスの2代目経営者より、営業車更新の資金調達について相談を受けた。当該事業所は顧客第一の接客で高い信頼を得ており、売上は安定している。支援では、無担保・低利なマル経融資を提案。経営内容の精査や実地調査を経て日本政策金融公庫へ推薦し、迅速な融資実行による車両更新を支援した。

また、財務分析を通じて固定費と変動費を可視化し、損益分岐点分析を用いたコスト削減計画の策定を支援した。これにより、削減優先度の高い経費を特定し、常に利益確保を意識する経営体制への転換を図った。設備更新による効率化と計数管理の徹底により、現在は更なる利益率の向上に向けて順調な歩みを進めている。

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	10	10	6	60.0%
25	税務相談	日数	12	12	16	133.3%
26	金融相談	日数	0	0	0	-
27	労務相談	日数	4	4	4	100.0%
28	その他相談	日数	4	4	7	175.0%

支援のポイント・成果

経営指導員が課題を整理した上で、専門家へ繋ぐことで相談者の満足度アップに繋げている。法律相談ではビジネス上の各種トラブルへの解決方法が示され、今後の方向性を見出すことができた。又労務相談では、課題を解決することにより、社内体制の改善や意識改革、方向性の明確化等に繋がった。知財相談では、商標登録や特許出願、開放特許の活用等に取り組むことにより、新たな事業への進出や経営の安全性を高めることができた。税務相談では、開業に伴う記帳相談をはじめ税務に関する各種手続き方法等への課題解決や近畿税理士会との連携により、インボイス制度への対応や所得税・消費税申告の相談を実施し、課題解決に繋がった。

事業名		商工フェアIN泉佐野		事業番号		I	新規/継続	継続							
想定する実施期間		H29 年度～	年度まで	9	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)	泉佐野地域では、タオルや農産物等、優れた特産品を生み出しているが、地域の産品をPRできる場が少なく、知名度が不足している感がある。商業分野に限らず工業分野においても認知度向上に苦慮する製造業者を支援し、販路拡大に繋げる必要がある。そこで本事業では、PRの場として物産展を開催し、製品の試用や体験により、よりインパクトのあるPRを可能とし、出展を通じて、出展スキルを身に付けることから、他の展示会への参加意欲を高め、販路拡大の機会を広めることができる。また同時開催イベントとして「ものづくり体験教室」を開催する。「ものづくり」に対する関心を高め、次世代の事業者育成のきっかけとなる場を提供する。また地元グルメの披露を行い、相互にコミュニケーションが取れる環境をつくる。「泉佐野」のブランド力を広く内外にアピールし、販路拡大に繋げていくと共に、地域に「商工のお祭り」を根づかせることで、参加される方々の様々な出会いにより、異業種の垣根を越えた関係をつくり、地域をさらに盛り上げたいという気運を高め、地域活性化に繋げる。													
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉佐野市・田尻町の商工業者35社の参加を想定													
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・開催日時 令和7年9月20日(土)・21日(日) AM11:00～PM4:00 ・会場 ①レイクアルスタープラザ・カワサキ生涯学習センター前広場他 ②エブノ泉の森ホール正面玄関前 ・実施内容 泉佐野周辺地域の事業所が、地域住民に対し「自社商品や製品の紹介」やお客様の「生の声を聞く」場として活用。地域住民においては、市内事業所や地場産業を知る機会となった。わがまち泉佐野の「誇れる事業所」を認識することで「事業所と市民」との共生意識の促進を図ることができた。出店事業者からの協力を経て、地場産品の抽選会を紹介。 ・来場者数 約16,000人 ●「展示・販売・飲食等」 ①「商品・地場産業展示コーナー」・・・24社 ②「商品の販売・飲食コーナー」・・・24社 ③「地域の団体等のコーナー」・・・7団体(泉佐野消防署・商工会議所青年部等) ●「ものづくり教室」 ①「大阪府技能士会連合会」 ・大阪府印章技能士会による「石のはんこづくり教室」 29名(9月20日(土)) ・大阪府調理技能士会による「プロによるだし巻きのコツ料理教室」 40名(9月20日(土)) ②「泉州タオル染色・体験教室」(9月21日(日)) ・内容 「世界にひとつだけのタオル体験学習」(ダイワタオル協同組合他 協力指導) ・会場 レイクアルスタープラザ・カワサキ生涯学習センター ・参加者 72名 ③「歴史館妖怪屋敷」(9月20日(土)・21日(日)) ・内容 机と椅子を並べて通路をつくって、お化けの置物や絵を飾る ・会場 レイクアルスタープラザ・カワサキ歴史館いずみさの ・講師 レイクアルスタープラザ・カワサキ歴史館いずみさの 学芸スタッフ ・参加者 1,503名 ●「ステージショー」・・・「阿波踊り」「バトントワリング」「キャラクターショー」「フラダンス」「フルートアンサンブル」「ベリーダンス」他 <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>大阪府人材育成課並びに大阪府技能士会連合会と事業内容等、情報交換を行い、技能士会による「ものづくり教室」(大阪府印章技能士会・大阪府調理技能士会)を開催。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>泉佐野市の町会及び田尻町報を通じてPR活動に協力を得た。又情報交換等によりスムーズにすすめることができた。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td></td></tr></table>							①府施策連携	大阪府人材育成課並びに大阪府技能士会連合会と事業内容等、情報交換を行い、技能士会による「ものづくり教室」(大阪府印章技能士会・大阪府調理技能士会)を開催。	②広域連携		③市町村連携	泉佐野市の町会及び田尻町報を通じてPR活動に協力を得た。又情報交換等によりスムーズにすすめることができた。	④相談相乗
①府施策連携	大阪府人材育成課並びに大阪府技能士会連合会と事業内容等、情報交換を行い、技能士会による「ものづくり教室」(大阪府印章技能士会・大阪府調理技能士会)を開催。														
②広域連携															
③市町村連携	泉佐野市の町会及び田尻町報を通じてPR活動に協力を得た。又情報交換等によりスムーズにすすめることができた。														
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)	35.0	総支援企業 数(実績)	28.0	支援 実績率	80.0%	満足率	89.28%	
	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	自社製品のPRに繋がった企業の割合							
		数値目標	80%	実績数値	89.3%	目標達成度	111.6%			
	成果の代表事例	・開催会場を2つに分けたことで、多くの人に来場頂けた。 ・2日間開催したことで、多くの子供や女性の方に来場してもらうことが出来た。 ・回を重ねるごとに、参加者のディスプレイ等に創意工夫が見られ、来場者へ情報が伝わりやすくなっている。								
	その他目標値の実績	目標値 （計画）	3,150	人	目標値 （実績）	5,991	目標達成度	190.2%		
出店者の協力もあり、SNSやHP、テレビ等でPRを行ったことで多くの人々が来場した。2日間開催したことで多くの人々が来場した。										
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）	・会場を2つに分けたことで多くの方にお越し頂けた。会場を2つに分けたことでゆとりを持って出店をすることができた。まだ、暑さが残っている中での開催だった為、会場内がかなり暑かった。食品の販売店は商品が傷まないようにする必要があるため、次年度は秋頃の開催を検討している。								

事業名		泉佐野グルメガイド			事業番号	2	新規/継続	継続	
想定する実施期間		RI	年度～	年度まで	7	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)	泉佐野市・田尻町周辺の夜間営業を行っている飲食店をガイドマップ形式で作成を行う。売上上位の商品を掲載することでお店の効果的なPRに繋げること、店舗を掲載するにあたって改めて自店舗の経営の見直しに繋げるようにすることは、昨年までと同様である。物価高の影響を受け、思うように売上が伸びていない店舗が多くある。そこで、店舗の知名度向上を目指してガイドマップの作成を行い、新規顧客の増加へ繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	「泉佐野市・田尻町内で駅周辺の飲食店」並びに「泉佐野長者バル」の参加店ネットワーク」に加え、商業地域等の外に立地する店舗にも声掛けを行い、55社を支援対象とした。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	泉佐野市・田尻町内の小規模店を中心に募集を行い、グルメガイド（泉佐野ディナーマップ）を作成した。店舗ごとに売上のある商品的を紹介することで、消費者にとって印象に残るような誌面構成とした。配布先は、各掲載店舗の他、ホテル・銀行・観光案内所・市町関連窓口等幅広く設定した。また昨年度に続きシールラリーを実施した。枚数要件の緩和（4→3枚）等をおこない、消費者に対して掲載店舗での飲食を促し、新規顧客開拓・獲得に繋がった。 【手法・時期】 ①令和7年6月：掲載店舗の募集開始（案内チラシや会議所月報の配布、職員による訪問等） ②同年9月：誌面の校正作業を開始（各職員が各店舗に確認） ③同年12月：冊子の印刷 ④同年12月：配布開始（各掲載店舗の他、ホテル・銀行・観光案内所・市町関連窓口への配架） ⑤令和6年2～3月：アンケート調査 【参加店舗】51店舗（前年+2店舗）							
		＜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		市民版の商工会議所ニュースを活用しPRを行なった。							
④相談相乗	申込受付や書類授受の際に相談の掘り下げ等を行なったが、相談には特につながらなかった。								
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)	55.0	総支援企業数(実績)	41.0	支援実績率	74.5%	満足率	87.8%
	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	新規顧客の獲得へ繋がったと実感した企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	87.8	%	目標達成度	125.4%
	成果の代表事例								
	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）	実施したアンケートで課題として多く挙がっているのが、「新規顧客の獲得・集客力の強化」（16社）である。この要請に応じて、次年度にも当事業を継続し、併せてシールラリーを実施する。掲載店舗で食事を購入した参加者にシールを配布し、一定数集まると当所窓口で景品を受取ることができる。また、今後新たに泉佐野市の地域ポイント「さのぼ」加盟店を表記することで宣伝効果を期待する。消費をより積極的に促すことで、一層の新規顧客開拓や常連客の獲得に繋げる狙いである。 このほか、30社が「原材料費・光熱費の高騰への対策」を挙げている。求めに応じ価格転嫁の支援等を別途実施していく。							

5-1. 地域活性化事業 事業調書（実績）

泉佐野商工会議所

事業名		就労フェア（高齢者雇用促進フェア）			事業番号		3	新規/継続	継続		
想定する実施期間		H25	年度～	年度まで	12	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）	人手不足や働き方改革等の雇用情勢の中にあって、55歳以上の高齢者を対象に「高齢雇用促進フェア」を開催。求人企業とのマッチングの場を提供する合同就職面接会をはじめ、講座や就労相談などを実施することにより、「高齢者」等の雇用促進を図る。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	泉佐野公共職業安定所管内（泉佐野市・熊取町・田尻町・泉南市・阪南市・岬町）の事業者、又は、関西国際空港内、りんくうタウンの事業所等。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・開催日 令和8年1月22日（木）PM1：00～4：00 ・場 所 エブノ泉の森ホール 2F ・内容 面接会、中高齢者相談、障がい者就労相談、ハローワーク（職業相談・紹介等） シルバー人材センター相談、福祉のお仕事相談コーナー、カードで職業適性診断コーナー									
		<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	大阪府との連携により、中高齢者等相談コーナーへの専門家の派遣依頼ができ、相談が可能となった。								
		②広域連携									
③市町村連携		泉佐野市との連携により事業のPR活動及び当日のスタッフでの協力（市・広報 窓口）									
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	支援企業数(実績)	13	支援実績率	86.7%	満足率	76.9%		
	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	採用に結び付いた企業の割合								
		数値目標	50	%	実績数値	15.4	%	目標達成度	30.8%		
	成果の代表事例	チーズの製造・加工の事業所 正社員3名、介護関係の事業所 正社員1名を採用することができた。									
	その他目標値の実績	目標値（計画）	120	人	目標値（実績）	67	人	目標達成度	55.8%		
来場者数											
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）	高齢者雇用促進フェア（合同就職面接会）の会場で、企業側と求職者側の双方の希望や条件も有り、採用に至ることは難しいが今後も1人でも多くの方を採って頂くよう採用のある事業所に参加して頂き、多く求人の方々が、雇用して頂けるよう今後も継続して取り組んで行きたい。 大阪府、ハローワークとの情報や連絡を密にして、参加企業の求人とマッチした求職者が参加できるよう努力して行きたい。									

事業名		創業セミナー（特定創業支援事業）		事業番号	4	新規/継続	新規
想定する実施期間		R2	年度～	6	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)	泉佐野市の認定連携創業支援事業者として、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んでいる。創業を目指す方や創業間もない方を対象として、創業時に必要な経営・財務・人材育成・販路開拓等、事業経営の基本を学ぶセミナーを開催する。広域連携での実施とすることで、受講する機会を広く提供し、総合的な地域の活性化に繋がる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉佐野市や近隣の市や町に在住する創業予定者（女性経営者・シニア等）、副業起業予定者、創業して1～5年未満の者等					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	9月18日(木)から10月21日(火)の約1ヶ月間、トータル4日間の「創業セミナー」を開催した。独立開業を志す方や新たに事業を起こしたいと考えている方々を対象に、創業に必要な「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の習得を目的として実践的、体系的に学んで頂いた。全ての講座を受講された方は、「特定創業支援事業を受けた者」とした。 ①9月18日(木)18時30分～20時30分 (経営) 創業の心構え、事業計画の立て方など、創業を成功させるためのノウハウについて解説。 1. 創業を成功させる経営 講師：中小企業診断士 ②9月24日(水)18時30分～20時30分 (販路開拓)（人材育成） 創業に役立つマーケティングや、儲かる会社、強い組織にするための人材活用術について解説した。 1. お客様を取込む販売計画について 2. 労務管理と社員育成について 3. 社会保険と労働保険について 講師：中小企業診断士 社会保険労務士 ③10月16日(木)18時30分～20時30分 (財務) 経営に必須である資金繰りや決算等初期準備やランニングコスト、事業計画について解説した。 1. 財務会計の基礎知識 2. ビジネスプランの作成指導 講師：中小企業診断士 ④10月21日(火)18時30分～20時30分 (経営)（販路開拓)（人材育成)（財務) ビジネスプランを発表して頂いた。色々な人の意見を聞いてブラッシュアップのキッカケとし、事業計画の見直すことが可能となった。 1. 事業計画とプレゼンテーション 講師：中小企業診断士					
		<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	中小企業支援室経営支援課経営革新グループと連携				
②広域連携							
③市町村連携	泉佐野市の認定連携創業支援事業者として、市役所等の協力を得て、事業のPRを行い、参加者を募る。						
④相談相乗	本事業終了後においても、創業の個別相談を行うことにより相乗効果を図る。						

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)	15.0	総支援企業 数(実績)	16.0	支援 実績率	106.7%	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）	代表指標	創業知識が深まり創業準備がイメージできた受講生の割合							
		数値目標	50	%	実績数値	66.7	%	目標達成度	133.4%	
	成果の代表事例	1年以内での創業を目指していたところ、具体的な創業への取り組みが不十分であったが、受講したことで計画書をちゃんと立てようと思った。								
	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）	既に創業されている方、スキルアップのために参加されている方にも満足頂ける内容を検討する。								

事業名		知的財産セミナー			事業番号	5	新規/継続	新規		
想定する実施期間		R7	年度～	年度まで	I	年目	※複数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)	コロナ後において、新たな取り組みによる差別化を図ることの重要性が増してきている中、知的財産というイメージを難しく捉えているために、その取り組みが利益と結び付くことに気づいていないという現状もあり、取り組みをしていない企業が大多数を占めている。そこで知的財産の活用法やメリット等について成功事例等を通じて、難しいというイメージを払拭し、知的財産の活用を促進することで新商品開発につなげる必要がある。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種の中小企業・小規模事業者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【人材育成型】 経営者の多くがオリジナルの新商品・新サービスを生み出したいと日々、思い巡らせている。その時、大きな力となるのが「知的財産」である。ちょっとしたアイデアと知的財産を組み合わせることが、ヒット商品への近道となる。そこでセミナーでは、知財の知識を入れながら新商品開発を行うためのノウハウやアイデアの発想法を学ぶ。 開催日 9月29日(PM1:00～3:10) (開催場所) 泉佐野商工会議所 (内 容) 「ヒットを生み出す 経営者のためのアイデア発想法」(PM1:00～3:00) ・なぜ新商品・新サービスが必要なのか？ ・多様な種類の知的財産の基礎知識 ・ブルーオーシャンで勝負するための知財活用 ・アイデアを真似る、借りるアイデア発想法 ほか (講 師) ・弁理士 ・大阪産業局より「MOBIO知財サポートチームについて紹介」(PM3:00～3:10) セミナー終了後、具体的な知的財産活用を考えたい事業者については、個別相談へ繋ぐ。								
		<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	局5番 大阪府施策「中小企業の知的財産の活用促進に向けた支援事業」大阪産業局MOBIO事業部技術支援チームとの連携により開催。							
		②広域連携								
③市町村連携	泉佐野市・田尻町との連携を通じて、案内周知を図る。									
④相談相乗	セミナー終了後、個別相談があり支援を行った。									
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)	15.0	総支援企業数(実績)	6.5	支援実績率	43.3%	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	知的財産活用の取組みの必要性を認識した割合							
		数値目標	70	%	実績数値	85.7	%	目標達成度	122.4%	
	成果の代表事例	知的財産権の取得の仕方に目が向いていたが、他のアイデアや特許を借りるという部分についても考えていくと、幅広いビジネスに広がるということを感じて頂き、新たな取組へのヒントを得た。								
	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)	知的財産の基礎知識に触れることで、知財活用の取組みについての必要性を認識頂いたため、ハードルの高さをあまり感じなくなってきたことから、今後の取組みとしては、知財活動の普及、施策の利用促進について継続し、個社支援を実施していきたい。								

事業名		高校生採用セミナー			事業番号	6	新規/継続	新規																																					
想定する実施期間		R7	年度～	年度まで	I	年目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	本セミナーの目的は、高校生採用に関する独自ルールや学校訪問の具体的なアプローチ方法への理解を深め、企業の人材確保戦略の幅を広げることである。具体的には、①最新の高卒採用市場に関する情報を提供し、高卒採用の動向や需要を把握を促す。②高卒採用における独自ルールを正しく理解し、高校生採用に関する実践的なノウハウの習得を支援する。③大卒・既卒採用に加えて高校生採用を取り入れることで、新たな人材確保戦略を検討するきっかけを提供することを目指す。 本セミナーを通じて、企業がこれまでの人材確保戦略を見直し、高校生採用に必要な知識と理解を体系的に習得できる内容となっている。																																											
	支援する対象 (業種・事業所数等)	人材不足に課題も持っている事業者または高校生採用に興味がある事業者を対象に15社																																											
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	泉佐野商工会議所において、専門家を講師として招き、必要な知識についてセミナー形式でレクチャーした。具体的な内容として、高卒採用に関わる基礎知識から、独自ルール・学校訪問まで高校生採用の一連のスケジュールを紹介した。また、府施策連携事業として、一般財団法人大阪労働協会の支援施策の紹介を行った。 【日時】 令和8年1月19日(月) 14:00～16:00 【場所】 泉佐野商工会議所 2F 第一研修室 【講師】 専門家 【内容】 「高校生採用セミナー」 ・高卒採用市場について ・高校生採用のルール、方法、流れについて ・高校生の求人票、学校訪問について ・質疑応答 【参加者】 12社13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> <table><tr><td>①府施策連携</td><td colspan="8">一般財団法人大阪労働協会様が当日お越しになられ、府施策の説明時間を設けた。</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">市民版の商工会議所ニュースを活用しPRを行なった。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td colspan="8">申込受付やセミナー終了の際に相談の掘り下げ等を行なったが、相談にはつながらなかった。</td></tr></table>								①府施策連携	一般財団法人大阪労働協会様が当日お越しになられ、府施策の説明時間を設けた。								②広域連携									③市町村連携	市民版の商工会議所ニュースを活用しPRを行なった。								④相談相乗	申込受付やセミナー終了の際に相談の掘り下げ等を行なったが、相談にはつながらなかった。							
	①府施策連携	一般財団法人大阪労働協会様が当日お越しになられ、府施策の説明時間を設けた。																																											
	②広域連携																																												
③市町村連携	市民版の商工会議所ニュースを活用しPRを行なった。																																												
④相談相乗	申込受付やセミナー終了の際に相談の掘り下げ等を行なったが、相談にはつながらなかった。																																												
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)	12.5	支援実績率	83.3%	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	高校生採用に取り組む意欲が高まった事業所の割合																																										
		数値目標	70	%	実績数値	91.7	%	目標達成度	131.0%																																				
	成果の代表事例	セミナーに参加したA社は、高校生採用の制度や学校現場の実態を理解したことで不安が解消され、高校生採用に前向きに取り組むようになった。																																											
	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)	本セミナーは、今年度初めて実施し、高校生採用に関する基礎的内容を中心に構成した。アンケート結果において、より詳細な内容を求める意見が確認された。このため、次回以降は「高校生採用の基礎セミナー」と「採用パンフレット作成や学校訪問等に関する実践セミナー」に区分し、事業者のニーズに即したセミナーを実施する。																																											

事業名		チームビルディングセミナー			事業番号	7	新規/継続	新規		
想定する実施期間		R7	年度～	年度まで	I	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)	「目標に向かって動き出したとき、チームとしてうまく機能せずに問題にぶつかり、立ち止まってしまった」「社員同士の仲はいいけど思ったような成果が出ない」など多くの企業、経営者がこのような悩みを抱えており、そんなときに役立つのが、近年重要視されている「チームビルディング」である。チームビルディングとは、メンバー1人ひとりのスキルや経験を最大限に活かし、チームのパフォーマンスを最大限に発揮させ、目標を達成できるチームを作り上げる取り組みであり、メンバー自らが能動的に考え、行動できるようになることが大切で、一人ひとりの個性にしっかりと焦点を当て、最大限に活用することを重視する。組織のために無理やり個人の個性を修正するのではなく、本来持っている特性やスキルを活かすことで、より大きな価値を生み出すことが本事業の目的である。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は問わず、泉佐野・田尻町で事業を営む中堅社員・リーダーを対象とし、15社を想定。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：2026年2月27日（金）13:30～16:30 開催場所：泉佐野商工会議所 4Fさくらホール テーマ：ビジネスの基本の確認とやる気の創造 講師：企業における経営指導において実績豊富な人材コンサルタント 1. チームビルディングとは ・チームビルディングの目的と効果 ・グループとチーム、チームワークとチームビルディングの違い 2. チームビルディングに必要な要素 ・自己理解と他者理解の必要性 ・成果を上げるために必要な目的と目標設定 3. チームビルディングの効果を高める ・チームビルディングにおける5つの発展段階 ・チームビルディングを成功させるポイント								
		<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								
		②広域連携								
		③市町村連携	市役所との連携を通じて、案内周知を図る							
④相談相乗	本事業参加後の労務支援等の個別相談に対応することで、相談事業と連携する									
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)	15.0	総支援企業数(実績)	10.5	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	社内の体制改善に役立った企業の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	87.5	%	目標達成度	125.0%	
	成果の代表事例	また、参加者からは「チームビルディングの体験型セミナーは多いが、理論を体系的に学べる機会は少なく、非常に有意義であった」「知りたいことやこれまで知らなかった視点を得ることができた」といった意見が寄せられ、内容面において高い評価を得ることができた。 本セミナーを通じて、組織内のコミュニケーションの改善やチームの生産性向上に向けた意識醸成につながる有意義な取り組みであった。								
	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り組み (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)	今後は、フォローアップセミナーの開催や、テーマを分割したステップ形式での実施など、継続的に学べる仕組みづくりを検討するとともに、実務への落とし込みを意識した内容の充実を図る。加えて、参加者同士の意見交換や事例共有の機会を設けることで、学びの定着と事業所内での実践につなげていく。								

事業名		スポットワーカー活用セミナー		事業番号	8	新規/継続	新規			
想定する実施期間		R7	年度～	年度まで	I	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)	少子高齢化社会となり人材不足が業種問わずに起こっている。従来のように普通に求人を出すだけでは採用枠が埋まらなくなっている。多くの企業が人材不足に悩んでいる他、即戦力となるスポットワーカーの活用に関心が高まっている。一方で、雇用管理や法令遵守など、スポットワーカー活用に関する知識不足が課題となっている。新しい人材確保の打ち手として、スポットワーカーの活用や副業兼業人材のスポット採用に関する制度説明や理解促進の為にセミナーを開催し、課題解決に繋げたい。スポットワーカーの活用にあたってはアプリを利用することが主だが、昨今の闇バイト問題に利用されたこともあり、求人側も求職者側も安心させられるような募集方法などについても検討したい。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉州地域で事業を営んでいる中小企業の経営者、人事担当者など								
	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15日（火）14時～16時 ●内容：・スポットワーカー関連企業による講演 ・業務切り分けワークショップ ・大阪府プロ人材の活用、人材採用コンシェルジュ事業、外国人材マッチングプラットフォーム事業について紹介と活用事例 ・人材関連の支援策の紹介 ●場所：泉佐野商工会議所 4階 さくらホール ●講師：スポットワーカー関連企業 担当者様 ●参加対象：経営者、人事担当者 ●集客方法：会報への掲載、会員向けDM発信、HPでの案内、個別巡回・窓口配布にて行った。 ●共催：大阪府、大阪産業局、岸和田商工会議所、貝塚商工会議所、泉佐野商工会議所 ●実績：6社6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	大阪産業局の協力で、支援制度の概要などについて細かに伝えることが出来た。また、周知協力を通じて幅広い周知が出来た。							
		②広域連携	岸和田、貝塚との3市合同で行うことで幅広い周知が出来た。							
		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)	20.0	総支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	30.0%	満足率	87.5%	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	代表指標	セミナーで得た知識を今後活用したいとアンケートで回答した企業の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	83.3	%	目標達成度	119.0%	
	成果の代表事例	ワークシートを使用した具体的な内容のセミナーで、満足度は高い結果となった。また、大阪産業局や大阪府で実施している支援策についても幅広く紹介することで、支援企業における今後の自発的な経営課題解決への糸口になる知識を提供することができた。								
	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)	実施後、セミナー参加者内より大阪産業局での個別相談予約が1件あった。また、本事業への問題意識として、満足度は高いが支援企業数実績が伸びなかったことの要因を以下4点にあると思案する。 (1. 開催時期 2. 周知方法 3. 実施形態 4. 実施内容に対するニーズの分析) 人材不足に対する事業所のニーズはあると考えたが、その案内方法等に課題があったと認識しており、今後は言葉選びを含めて検討したい。								

泉佐野商工会議所

事業名		販路開拓 & 業務効率化の為のAI活用支援事業			事業番号	9	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)	昨年度に引き続き、AI技術の有効性を中小企業に広めるための取り組みを進める。今年度は、昨年度の反省点を踏まえ、講師の選定と綿密な打ち合わせに時間をかけ、充実したセミナーの開催を目指す。 本セミナーの目的は、中小事業者がAI技術を活用して事業成果を向上させる方法を学ぶことである。具体的には、①AI技術の基礎知識を提供し、参加者がその仕組みやビジネスでの応用方法を理解できるようにする②様々なAIツールを紹介し、参加者が自社に適したツールを選択できるように支援する③効率化や売上向上に繋がる具体的な事例を解説し、成果を上げるための戦略を考えるきっかけを提供することを目指す。これらを通じて、中小企業がAIを積極的に活用し、経営を成功へ導くための知識とスキルを習得できる内容となっている。 昨年度の支援実績率は70%に届かなかったが、経営指導の場でAI技術への期待が多く寄せられている。具体的な事例や導入メリットを求める声が増えており、業務効率化や販路開拓に直結する実践的なノウハウへの関心も高い。これに応えるため、AIセミナーを開催する。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	広域連携にて泉佐野市、岸和田市、貝塚市の各市域において業種・業態を問わずAIツールを用いての販路開拓を考えている方を対象に20社(泉佐野：10社、岸和田：5社、貝塚：5社)を想定。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	泉佐野商工会議所に於いて、当所幹事、近隣(岸和田、貝塚)との広域連携を図り、専門家を講師として招き必要な知識と準備についてセミナー形式でレクチャーした。 具体的な内容として、AIの中でも特に注目を集めるChatGPT、Geminiの基礎知識から、詳細な導入手順、そして中小企業におけるAIツールを用いたSNSの活用法について紹介を行った。また、府施策連携事業として大阪産業局の支援施策の紹介を行った。 【日時】11月28日(金)14:00～16:00 【場所】泉佐野商工会議所 4Fさくらホール 【内容】「経営におけるAIツールを活用した SNSの効果的な活用法」 ・生成AIとは何か？ ・生成AI× SNS ・SNSへの実践活用1 ・SNSへの実践活用2 ・質疑応答 【参加者】15社21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	大阪産業局の支援施策の紹介等							
		②広域連携	泉佐野・岸和田・貝塚のエリアにおいて会報・案内チラシ・HP等、PR活動の展開							
		③市町村連携								
	④相談相乗	セミナー終了の際に相談の掘り下げ等を行なったが、相談にはつながらなかった。								
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)	20.0	総支援企業数(実績)	16.5	支援実績率	82.5%	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)	代表指標	AIツールを自身の事業へ活用していくと答えた事業者の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	80	%	目標達成度	114.3%	
	成果の代表事例	会社AはAIで投稿文作成とSNS戦略を改善し、発信頻度と質が向上。1か月でフォロワーが増え、SNS経由の問い合わせも発生。社内で情報発信への関心も高まり、担当者の負担軽減にもつながった。								
	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)	本セミナーは昨年度の反省を踏まえ内容調整を行った結果、満足度は大きく向上したものの、参加者のレベル差を感じるようになった。SNS活用やAIツールの習熟度には個人差があるため、理解度に合わせたフォローが今後の課題となる。次期以降は、基礎編と実践編に段階的に分けた構成や、ワークショップ形式の導入、事例紹介の拡充など、より実務に直結した学びを提供できる体制を整えていきたい。								

事業名		若手社員フォローアップ研修会			事業番号	IO	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)	中小企業の人材確保が問題となっている。一方では大卒社員の3割が3年以内に離職する現状もあり、若手社員の育成は企業の課題として重要性を増している。大手・中堅規模の企業であればOFF-JTでビジネスマナーを含めた社会人の基礎を現場の実務と並行して習得することが可能だが、中小企業においてはON-JTのみ行っている事業者も多く、座学での研修の機会が無く、ビジネスの基礎的な部分への理解が足りず業務に支障をきたすケースも少なくない。本事業では研修会の実施により新卒社員や若手中途社員を中心にビジネスマナーの再確認とメンタルケアを図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小売業、飲食等サービス業を営む中小企業者等を対象として、24社を想定。 ビジネスマナー等を自社で教育する時間がない中小企業者等								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	泉佐野商工会議所において、ビジネスマナーの専門家を招き、再確認としてビジネスマナーのレクチャーを行った。 また、メンタルケア等の働く上での悩みやストレスとの向き合い方、相談窓口についてもレクチャーした。 実施日：令和7年10月3日(金)10時～16時 場所：泉佐野商工会議所 4階 さくらホールにて実施 講師：ビジネスマナー講師 参加人数：参加者数：30名(補助金対象17.5社) 【内容】 ・ビジネスマナーの再確認 ・働く上での悩みやストレスとの向き合い方 ・勤労者のためのこころの相談窓口について ・コミュニケーション能力の向上について ・電話対応と名刺交換の基本 ・報告・連絡・相談について ・若手社員としての役割・求められる力								
		<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	OSAKAしごとフィールドの協力で労働相談窓口の紹介ができた。 大阪府就業促進課企業支援グループと連携。							
	②広域連携	岸和田、貝塚との3市合同で行うことで幅広い周知が出来た。								
	③市町村連携	市民版の商工会議所ニュース等により幅広い周知が出来た。								
	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)	24.0	総支援企業数(実績)	17.5	支援実績率	72.9%	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	ビジネスマナーへの理解が深まり、対応力について自信が持てた企業の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%	
	成果の代表事例	若手社員に対し挨拶・名刺交換・電話対応といった社会人として必要不可欠なビジネスマナーの再確認・再発見を促すことができた。また、働く上での悩み・ストレスとの付き合い方やosakaしごとフィールドの案内も行い、若手社員に対しフォローアップを行うことができた								
	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)	講座の内容は、講師とよく相談をして難しすぎる内容にならないように気をつける必要がある。ビジネスマナーのレベルが違いすぎると内容が理解できなくなる事がある。 今回の講座は、参加者全員が満足しておりアンケートでも不満と回答した人は1人もいなかった。参加者は30名で多くの方に受講いただくことができたが、補助金対象社数は17.5社に留まった。 今後も引き続き、セミナーの案内を増やしたりHPなどで周知することで受講者を増やせるのではないかとと思われる。								

事業名		ビジネスコミュニケーションカアップセミナー ～ビジネスの基本の再確認とやる気の創造～			事業番号	11		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)	IT化とネットワーク化で機械に仕事を奪われ、激化するグローバル競争と海外への業務アウトソースによってビジネス環境は大きく変化している。日本企業においても社員の専門性やスキルを高め、差別化商品や自社だけのサービスを生み出すことが可能な人材を育成しなければ、生き残れない時代となっている。また、人材育成は経営戦略の要として人事部だけの仕事ではなく組織的に取り組むべき最重要課題であると考えられる。そこで若手社員・中堅社員・人事担当者が業務を行なうにあたって必要なスキルを習得し、企業としての組織基盤の強化につなげていくことを目的とする。また、日々の経営相談支援（労務支援）の中、経営者や人事担当者から人材育成についての相談が多く寄せられニーズが高い。また、従業員の高齢化が進んでいる中小・小規模事業所のためにも従業員の定着・人材育成につながる事業を実施する。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は問わず、広域連携にて泉佐野市、岸和田市、貝塚市の各市域における事業所で勤務する全従業員を対象として、24（泉佐野：12社、岸和田：6社、貝塚：6社）を想定。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：2026年2月17日（火）13：30～16：30 開催場所：泉佐野商工会議所 4Fさくらホール テーマ：ビジネスの基本の確認とやる気の創造 講師：企業における経営指導において実績豊富な人材コンサルタント 1.やる気の創造と基本 ・仕事の3原則と優先順位の付け方・生産性向上のための報連相 2.活性化した職場づくり ・笑顔と挨拶はすべての基本・基本姿勢とお辞儀のポイント 3.仕事につながるコミュニケーションスキル ・コミュニケーション力を身につける・アポイントのミスをなくす ・敬語の必要性・名刺交換									
		<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	当所幹事、近隣（岸和田、貝塚）との広域連携事業として効率良く実施する。開催案内の周知方法として、案内チラシを作成し、各所の会報に折込みやHPに掲示、巡回、窓口配布等を通じて幅広く周知する。開催場所は幹事である泉佐野商工会議所にて行う。								
③市町村連携		市役所との連携を通じて、案内周知を図る									
④相談相乗	本事業参加後の労務支援等の個別相談に対応することで、相談事業と連携する										
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)	24.0	総支援企業数(実績)	13.5	支援実績率	56.3%	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)	代表指標	ビジネスコミュニケーション力が向上した企業の割合								
		数値目標	70	%	実績数値	82.3	%	目標達成度	117.6%		
	成果の代表事例										
	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)	本セミナーは内容面では高い満足度を得ることができたものの、参加者数については計画人数に達しなかった。要因としては、開催時期が事業所の繁忙期と重なったことや、コミュニケーションをテーマとしたセミナーについては関心は高いものの、業務の都合により参加を見送るケースがあったことが考えられる。今後は、より参加しやすい日程の設定や、テーマの具体性を高めるなど内容の訴求力を強化するとともに、個別案内や関係団体を通じた周知など参加促進の方法についても工夫していく。また、今回参加できなかった事業者に対して、窓口相談や巡回訪問の際にコミュニケーションに関するアドバイスを行うなどフォローを行い、事業者の課題解決につなげていく。									

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

泉佐野商工会議所

事業名		BCP策定ワークショップセミナー			事業番号	I2	新規/継続	継続		
想定する実施期間		H26 年度～		年度まで	I2 年目	※複数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)	平成30年度に発生した大阪北部地震や直近では、石川県能登半島地震の発生により、各地に甚大な被害が出たこともあり、BCPの必要性を痛感した企業が増えている。しかしBCP策定率は低く、BCPを策定したものの不安を感じている事業所も多い。そこでワークショップ型のセミナーを通じて、防災対策、感染症対策、サイバーセキュリティ対策のBCPの策定の重要性・必要性を学び、その後の企業による本格的な取組に繋げることを目的とする。 当地域内においても、平成30年台風21号の様な大型台風の発生や南海トラフ大地震などの大規模災害、感染症、サイバー攻撃の被害が懸念されている。BCP策定に対するニーズは高まっているが、策定に必要なスキルやノウハウがないことから、中小・小規模事業者においては、策定まで繋がっていないのが現状である。着手のきっかけとなる本セミナーの活用により、ハードルが下がり、積極的な取組に繋がる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は問わず、貝塚市、泉佐野市、熊取町、阪南市における事業所で、BCPの策定には至っていない企業、どこから着手したらよいか思案している企業、社内での運用がうまくいっていない企業等を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時 令和7年9月9日(火) PM1:30～4:30 場 所 泉佐野商工会議所 4階 さくらホール 大阪府施策連携、広域連携(幹事：泉佐野商工会議所)貝塚商工会議所・熊取町商工会・阪南市商工会にて実施。講師としては、当テーマに精通している専門家を招き、セミナー兼ワークショップ形式にて開催。 内容としては、①事業継続の基礎知識(防災と事業継続の違い)②事業継続計画(BCP)とは③BCP策定のポイント(事業継続、南海トラフ等)④大阪府「超簡易版BCP『これだけは!』シート」の活用⑤BCP策定支援制度のご紹介⑥事業継続力強化認定制度のご紹介 についてセミナーを行った。 また、ワークショップとして大阪府「超簡易版BCP『これだけは!』シート」(自然災害対策版・新型コロナウイルス感染症対策版)について策定事例を紹介し、自然災害対策版について自社の状況を想定しながらBCPを作成した。 <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 大阪府の経営支援グループとの連携(商-I3BCP・BCMの普及促進及び策定支援) ②広域連携 当所幹事、近隣の貝塚・熊取・阪南との広域連携として実施し、各所の会報やHPを通じて幅広く周知した。 ③市町村連携 市役所・町役場との連携を通じ、事業を周知した。 ④相談相乗 フォローアップ体制を整えた。								
	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	24.0	総支援企業数(実績)	20.5	支援実績率	85.4%	満足率	97.5%	
	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)	代表指標	超簡易版BCP『これだけは!』シートを作成する企業数						
			数値目標	16 社	実績数値	9.5	社	目標達成度	59.4%	
	成果の代表事例	セミナー内で講師の用意した参考例を基に参加者全員が作成した。作成には自然災害版を使用し、感染症対策版は参考例を紹介するに留まった。これにより救護や備品の整理、人員の配置、連絡系統など準備することがたくさんあることを気づかされ、より具体的に準備しておかなければならない項目について意識が向いた。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)	人	目標値(実績)		人	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)	今回は、BCP必要性啓発周知から策定に至るまでの内容とした。事後アンケートによれば、参加者の満足度は高いが、現状として、「今後取組予定」、また、「全く取り組んでいない」と回答した事業所が多かったことから、BCP策定の必要性についての啓発とBCP策定・社内での運用を促すため、次期以降も継続反復して啓発周知を行い、策定支援制度の活用等についても促進し、1社でも多くの事業所が策定できるよう取組みたい。								

【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)	16.0	支援企業数(実績)	9.5	支援実績率	59.4%	満足率	97.5%
	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	超簡易版BCP『これだけは！』シートを作成する企業数						
		数値目標	16社	実績数値	9社	目標達成度	59.4%		
	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)	11.0	支援実績率	137.5%	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）	指標	事業継続力強化計画等を策定する企業数						
		数値目標	8社	実績数値	11社	目標達成度	137.5%		
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			

事業名		就職フェア（合同就職面接会）		事業番号	I3	新規/継続	継続		
想定する実施期間		H2	年度～	年度まで	26	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）	これからの成長企業と若年者等の求職者のマッチング機会を設けることで、企業の人材獲得はもとより、地域の雇用促進をはかる。また学生等と中小企業とが直接交流することにより、中小企業への理解を深めて頂く。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	泉佐野公共職業安定所管内（泉佐野市・熊取町・田尻町・泉南市・阪南市・岬町）の事業所、又は関西国際空港内、りんくうタウンの事業所への参加募集を行う。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・開催日 令和7年9月26日（金）PM1：00～4：30 ・会場 関西エアポートワシントンホテル IF リヴァージュ ・内容 ①就職希望の中途採用者・パート・アルバイト・既卒者・大学生、短大生、専門学校生と求人企業が個別に面接を行う。 ②ハローワークコーナー ③労働相談・情報コーナー ④若年者就労相談 ⑤就活ビジュアルアップコーナー ⑥証明写真撮影コーナー ⑦企業訪問シールラリー ・広報 大阪観光大学、大阪体育大学等の近隣学校へのPR、泉佐野市からのLINEを使った広報案内、駅構内のデジタルサイネージ及び広告、新聞折り込みチラシ							
		<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	大阪府商工労働部 雇用推進室と連携を行い、労働相談情報コーナーを設置し、求職者への相談に繋いだ。						
		②広域連携	熊取町商工会・泉南市商工会・阪南市商工会、岬町商工会の協力で、参加企業数が確保できた。						
③市町村連携		泉佐野市、田尻町より、ポスターの掲示及び市報・町報のPRの協力体制ができた。							
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)	37.0	総支援企業数(実績)	32.0	支援実績率	86.5%	満足率	65.6%
	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	採用に結びついた企業の割合						
		数値目標	50	%	実績数値	9.4	%	目標達成度	18.8%
	成果の代表事例	泉佐野市で事業を営むE社は、本事業に参加した結果、当日に3名の求職者へ企業説明を実施した。その後、別日に面接を行い、2名を採用するに至った。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）	120	人	目標値（実績）	45	人	目標達成度	37.5%
求職者									
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）	本年度は開催時期を9月に変更したが、就職活動の早期化や学業・他行事との重複等により、来場者数は45名と昨年度を下回った。来場者数の減少は、企業とのマッチング機会や満足度の低下につながる結果となった。今後は、参加者動向を踏まえた適切な開催時期の再検討に加え、夏季休暇期間を考慮した効果的な広報手法の強化や、参加動機を高める内容の充実を図り、来場者数の増加と事業効果の向上に取り組む。							