

# 令和3年度（2021年度） 事業実績報告書

## 1. 申請者の概要

申請者	団体名		高石商工会議所
	代表者職・氏名		会頭 山内 和彦
	所在地		大阪府高石市綾園2丁目6番10号
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 磯川 亜紀
		連絡先	TEL（直通）：
Fax：			<b>072-261-7676</b>
		E-mail：	<b><a href="mailto:tcci@gold.ocn.ne.jp">tcci@gold.ocn.ne.jp</a></b>
①設立年月日			昭和 <b>58</b> 年 <b>4</b> 月 <b>1</b> 日
②職員数 （うち経営指導員数）			<b>11</b> 名（経営指導員 <b>8</b> 名）（令和 <b>4</b> 年 <b>3</b> 月 <b>31</b> 日現在）
③所管地域			高石市
④管内事業所数			<b>2036</b> （平成 <b>28</b> 年度経済センサス）
⑤管内小規模事業者数			<b>1396</b> （平成 <b>28</b> 年度経済センサス）
⑥会員数（組織率）			<b>1076</b> （令和 <b>4</b> 年 <b>3</b> 月 <b>31</b> 日現在）（ <b>52.8%</b> ）
※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）			
<p>(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。</p> <p>(2) 行政庁等の諮問に応じて答申すること。</p> <p>(3) 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(6) 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>(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。</p> <p>(8) 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(11) 商事取引に関する仲介又はあっせんを行うこと。</p> <p>(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。</p> <p>(13) 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。</p> <p>(14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。</p> <p>(15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。</p> <p>(16) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(17) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>(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。</p>			

<p>(1) 事業の目標</p> <p>新型コロナウイルス感染症の長期にわたる影響により、地域中小・小規模事業者は多大な影響を受けている。この難局を乗り越えるため、事業者が自身の課題を把握し、解決できるように伴走型の支援を行い、事業継続を支援する。また、事業者を取り巻く社会変化に対応するため、きめ細かく新鮮な情報とその活用等柔軟な相談対応により事業者の意識改革をおこし、消費者ニーズの変化に対応できるよう支援する。地域活性化事業では、SNSを活用した事業により販売促進効果を高め市内の消費喚起を図る。人材育成・雇用定着等支援による組織体制の強化、BCP策定による事業継続力強化、創業支援により創業への意識向上と地域経済の新陳代謝を促す。これまで支援を行った事業者に対して、フォローアップ支援を行い、新たな課題には、課題解決に向けた支援を行う。</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>●経営相談事業：経営環境が厳しい小規模事業者の資金繰り、財務分析支援を中心に財務基盤を支援、持続的な安定経営に向けた事業計画の作成支援により新たな事業への挑戦支援を行い、事業者の課題解決に向けて取り組んだ。新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者からの相談増加に合わせ、経営指導員の窓口相談の当番制や、事業者ごとの課題に対し適切に伴走型支援を行うため事前予約制をとるなど、感染防止対策を行いながら相談体制の強化を図った。</p> <p>●専門相談事業：税務・法務・知的財産について定期的に相談日を設け、専門家と連携して支援した。労務相談は、相談案件がある都度、開催して課題を抱える事業者の早期課題解決に努めた。</p> <p>●地域活性化事業：「SNSを活用した商業活性化事業」SNS活用セミナーにより販路開拓手法を学び、LINEスタンプラリーとして販売促進イベントを実施し、市内の消費喚起に寄与した。また、店舗独自の販促情報を当所公式アカウントにより発信し、新たなPR方法の習得を支援した。「中小企業のためのグローバル人材確保事業」人材不足に悩む中小企業が外国人留学生の積極的な活用を検討できるよう、セミナーと交流会を開催した。</p> <p>「創業セミナー」起業家の育成・創業の促進を目的として開催し、創業機運の醸成と地域に潜在する起業家の掘り起こしを図った。「BCP策定支援事業」BCP・BCMに関心のある企業の発掘と普及啓発を行った。「人材確保対策事業」中堅社員の人材の育成や雇用定着セミナーを開催し、雇用の維持と促進を図った。</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>●経営相談支援事業は、コロナの影響を受けた事業者からの窓口相談が増加し、事業継続のための資金繰り、雇用維持を図るための雇用調整助成金等の活用、コロナ禍での低感染リスク型の新事業や思い切った事業再構築にチャレンジする事業者の事業計画の作成支援等あらゆる相談の窓口となり、事業継続支援に注力した。事業者の課題に応じて柔軟に対応した結果、商工会議所が「困った時の相談先」として管内の事業者に対し存在価値を高めることができた。事業計画書の作成支援をきっかけに継続して窓口相談を利用する事業者が増え、事業者から一定の評価を得ているものと思われる。</p> <p>●地域活性化事業で実施した、SNS活用事業、人材確保支援、BCP策定、創業をテーマとしたセミナーはいずれも満足度は80%以上と高かった。セミナーで事業継続に必要な情報を提供することによって、企業が新たな事業展開に取り組む契機となったことがうかがえる。</p> <p>「SNSを活用した商業活性化事業」SNSを活用し、段階的に販路開拓支援を行った。①セミナーを開催しSNS活用による情報発信の効果を見出す②新規顧客獲得、リピーターの獲得を目的としたSNSを活用したスタンプラリーを開催③自社の強みを発掘し、販売効果の向上を促進した。参加企業は、SNS活用のメリットを見出すことができ、自社での活用促進の意欲が高まった。SNS利活用に向けた具体的な方法についての問い合わせが増えたため、次年度はSNS活用実践セミナーを計画し、事業者のIT化支援、情報発信力強化を引き続き支援する。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p> <p>次々に施行される支援策に関して相談を求める事業者への対応が増加したため、課題の掘り下げに至らず、実績とまらない支援が多かった。新型コロナウイルス感染症の影響で、従来のビジネスモデルから新たな販路開拓方法の構築が急がれる中、緊急度が高く高度な支援が必要な案件が増えた。経営者の高齢化に伴い、IT導入の遅れが目立ってきており、社会変化に対応した販路開拓方法、生産性向上、業務効率化に有効な、IT支援、DX支援について、経営指導員のIT支援スキルの向上と支援体制の構築が必要である。</p> <p>今後、SNS活用を推進してITの利便性を事業者に届けて、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>新型コロナウイルス感染症の影響は今後も続くことが想定され、経営環境が大きく変化している中、事業者が直面する課題の早期解決のため、相談支援体制を強化し、経済産業大臣に認定された「経営発達支援計画」に基づき、きめ細かく寄り添った支援を継続していく。また国等による支援策や補助金等が創設、改正されるなど必要な情報を事業者いち早く提供して情報発信力を拡充するとともに、経営指導員の支援スキル向上を図る。</p> <p>SNSを有効に活用するための販路開拓支援、機運醸成を図る創業セミナーを機会とした管内の新陳代謝の向上、小規模事業者のBCP/BCMの策定支援、人材育成支援等を実施し、地域経済の活力を促進する。</p>

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 高石商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

新型コロナウイルス感染症の影響を受けた事業者からの増加する相談に柔軟かつ適切な支援を行うため、相談窓口の経営指導員による当番制、事前予約制を実施し、相談対応時はマスク着用、消毒を徹底し感染対策を行いながら、事業者の課題に寄り添った支援に努めた。支援対象者数は、**409**件と目標値よりも多い実績となった。経営が厳しい事業者に対する資金繰り相談、社会変化に対応した新事業の取り組みを実施できるよう「事業計画作成支援」により自社分析の契機となり課題の掘り起こしと課題解決に繋がる取組を支援した。

(代表事例)

飲食店A社より、コロナの影響による売上減少を乗り切るため、新事業を実施したいと相談があった。事業計画の作成を支援する中で、SWOT分析により事業の目標や行動計画が明確になっただけでなく、事業再構築補助金を活用して資金の一部を確保することもできた。収支計画に必要な財務分析を通じて、相談者自身が利益構造や損益分岐点を確認できるようになり、新事業の利益率向上に役立った。新規顧客を求めて開設したSNSでは、友達登録者を増やし、新規顧客を確実に獲得している。顧客ニーズに沿った新事業の実施により、既存事業との相乗効果が図られ、顧客満足度の向上につながっている。

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	335	409	122.1%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	20	11	55.0%	3
金融支援（紹介型）	支援数	20	19	95.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	30	18	60.0%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0		-
資金繰り計画作成支援	事業所	60	44	73.3%	4
記帳支援	事業所	20	25	125.0%	5
労務支援	支援数	35	27	77.1%	4
人材育成計画作成支援	事業所	0	0		-
マーケティング力向上支援	事業所	0	0		-
販路開拓支援	支援数	5	4	80.0%	5
事業計画作成支援	支援数	70	68	97.1%	5
創業支援	事業所	25	24	96.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	1	1	100.0%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0		-
財務分析支援	事業所	170	232	136.5%	5
5S支援	事業所	0	0		-
IT化支援	事業所	0	0		-
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		-
事業承継支援	事業所	0	0		-
災害時対応支援	事業所	120	61	50.8%	4
フォローアップ支援	事業所	30	35	116.7%	5
結果報告	事業所	330	411	124.5%	5

#### II 専門相談支援事業

##### 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、金融関係者による金融相談、弁理士や専門相談員による特許などの特殊な知的財産権に関する相談など、専門性の高い問題の解決に向けて支援を行った。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援	継続	支援日数	12	12	100.0%	5
法務支援	継続	支援日数	6	7	116.7%	5
労務支援	継続	支援日数	6	8	133.3%	5
金融支援	継続	支援日数	0	0		-
知的財産権支援	継続	支援日数	3	2	66.7%	4

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>●<b>SNS</b>を活用した商業活性化事業：「<b>SNS</b>活用促進セミナー」を実施し、<b>SNS</b>の具体的な活用方法を習得した。<b>SNS</b>を活用した販促イベントは、コロナ禍ながら比較的感染状況が落ち着いた時期に実施することができた。参加事業所が商品やサービスの良さを来店客に直接伝えることで、販売促進と店舗のPRになった。市内を中心に多数のフォローワーを持つ当所の公式<b>SNS</b>やホームページで参加店舗の商品やサービス、事業所が独自で開催するイベントなどを発信した。参加事業所の販売促進と店舗のPRを行うことができただけでなく、自店の<b>PR</b>ポイントを分析する機会となった。</p> <p>●中小企業のためのグローバル人材確保支援事業：セミナーでは、外国人労働者や留学生の現状、在留資格の許可基準、就職に係る現状や課題、雇用することによる企業のメリットなどを理解することができた。また、留学生との意見交換会で留学生の日本語能力に対する不安や、夢や希望に触れ、自社が求める人物像が明確になっていくことを実感できた。</p> <p>●創業セミナー：セミナー受講前に感じていた創業に関する不安や疑問について解決することができた。創業に必要な知識や情報を習得するだけでなく、収支計画やアクションプランなどを実際に記入することで、創業までの準備やスケジュール感、自身の強みを把握し、多くの受講者が創業意欲を高めた。</p> <p>●<b>BCP</b>策定支援事業：セミナーを実施し、災害への危機意識を高めるとともに、事業の早期復旧のために必要な<b>BCP</b>への取り組みを普及啓発し、超簡易版<b>BCP</b>策定の指導を行った。<b>BCP</b>の策定に必要な情報や検討事項を認識し、理解を深めた。</p> <p>●人材確保対策事業：（雇用対策（定着支援）セミナー）採用面接時に求職者に自社の魅力を伝え、また求職者を理解するためにはコミュニケーションがいかに大切か気付くことができた。全受講者のうち<b>8</b>名から、「セミナーを受講したことで、若年者雇用環境の改善に向けて取り組んでいきたい」と回答があった。（中堅社員育成セミナー）中核人材となるためのコミュニケーションスキルを実践を交えて習得したことで、コミュニケーションスキルの重要性に気付くことができ、より良い雇用環境の整備に役立った。</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	
	SNSを活用した商業活性化事業	150	141	94.0%	82.7	SNSの効果的な使い方を理解した企業の割合	80%	100%	125.0%	5
○	中小企業のためのグローバル人材確保支援事業	20	10	50.0%	88.9	外国人留学生の雇用について正しく理解できた企業の割合	80%	100%	125.0%	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	
○	創業セミナー	60	51	85.0%	98	受講者のうち創業する企業数	3	2	66.7%	5
○	BCP策定支援事業	24	12	50.0%	100	事業継続力強化計画等の作成件数	24	12	50.0%	4
○	人材確保対策事業	40	23	56.3%	100	若年者雇用環境の改善に向けての取組みを検討する受講企業の割合	80%	73%	90.9%	5

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

令和3年度（2021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

高石商工会議所

事業名		SNSを活用した商業活性化事業																															
想定する実施期間		令和3 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)	新型コロナウイルス感染症の影響で、市内小売業・サービス業においては、売上高、利益率ともに激減し、従来から課題となっていた経営者の高齢化や人口減少による市内経済の縮小、商店街の衰退等の活力低下に拍車がかかっている現状である。 本事業では3つの事業を行い、小規模事業者が新たな販路開拓と販売促進策を見出し事業を継続することを目的とする。①セミナーを開催し、中小規模店の課題である情報発信に関してSNS活用を促進する。②新規顧客の開拓・リピーターの獲得に繋がるイベント開催し、独自販促を支援する。③WEBやSNSによる情報発信を不得手とする地元事業者の個店の魅力を発掘し、販売促進効果を高める。																															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域活性化に理解があり、積極的に取り組もうとする事業所（小売・飲食・サービス）																															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>(1) SNS活用促進セミナー 日 時：令和3年7月5日（月）14時～16時 場 所：高石商工会議所 内 容：SNSを活用した情報発信による新規顧客獲得と販売促進を目的とするセミナーを実施した。 テーマ：SNSの特徴、活用のメリット・デメリット、SNSの活用方法と発信内容、活用事例 受講者：14社（16名）</p> <p>(2) 販売促進イベント 日 時：【LINEスタンプラリー】令和3年11月1日（月）～30日（火） 【抽選会】令和3年12月3日（金） 場 所：【LINEスタンプラリー】各参加店 【抽選会】アプラたかいし 3階ギャラリー 内 容：新規顧客の開拓・リピーターの獲得を目的として、LINEスタンプラリーを開催した。 参加店：137社（内、アンケート回収88社） 抽選参加者：380名</p> <p>(3) SNSを活用した情報発信支援事業 日 時：令和3年7月～令和4年3月 掲載数：39社（42店） 内 容：店舗独自の販促企画やおすすめメニュー・サービスについて、当所公式LINEと専用ホームページで情報発信を行った。</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>市の後援を得たことで、市内自治会等を通じてイベントを広く深く周知することができた。</td> </tr> <tr> <td>④相談事業相乗</td> <td>本事業への参加事業者の個別の課題に対し、経営指導員が支援を実施し、事業所に対する総合的な支援を行うことができた。</td> </tr> </table>							①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	市の後援を得たことで、市内自治会等を通じてイベントを広く深く周知することができた。	④相談事業相乗	本事業への参加事業者の個別の課題に対し、経営指導員が支援を実施し、事業所に対する総合的な支援を行うことができた。																	
	①府施策連携																																
②広域連携																																	
③市町村連携	市の後援を得たことで、市内自治会等を通じてイベントを広く深く周知することができた。																																
④相談事業相乗	本事業への参加事業者の個別の課題に対し、経営指導員が支援を実施し、事業所に対する総合的な支援を行うことができた。																																
事業全体の実績／目標達成度	<table border="1"> <tr> <td>計画に対する実績（数値）</td> <td>総支援企業数(計画)</td> <td>150</td> <td>総支援企業数(実績)</td> <td>141</td> <td>支援実績率</td> <td>94.0%</td> <td>満足率</td> <td>82.7%</td> </tr> </table> <p>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> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="7">SNSの効果的な使い方を理解した企業の割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>80%</td> <td>実績数値</td> <td>100%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">125.0%</td> </tr> </table> <p>成果の代表事例</p> <p>A受講者は3年前に新部門を立ち上げたが、近隣の同業他社との差別化に頭を悩ませていた。セミナーでSNSの活用方法を理解し、閲覧者に飽きられないよう、自社のファン作りを意識した内容の投稿を発信するようになった。</p> <table border="1"> <tr> <td>その他目標値の実績</td> <td>目標値(計画)</td> <td></td> <td>目標値(実績)</td> <td></td> <td>目標達成度</td> <td></td> </tr> </table>	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	150	総支援企業数(実績)	141	支援実績率	94.0%	満足率	82.7%	代表指標	SNSの効果的な使い方を理解した企業の割合							数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%			その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	150	総支援企業数(実績)	141	支援実績率	94.0%	満足率	82.7%																									
代表指標	SNSの効果的な使い方を理解した企業の割合																																
数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%																												
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度																												



実施結果	<p>課題及び次期以降への取組み（実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか）</p>	<p>セミナーの受講者から、SNSでの販売促進について具体的なテーマやテクニックが知りたいとの要望が多数あったので、次年度はSNS活用の基礎編、Instagram・LINE特化編（写真映え・PR方法含む）、動画作成編をテーマとしたセミナーを開催する。また、SNS上に動画の投稿をしたい事業者や、投稿内容をブラッシュアップしたい事業者に対して個別支援を行う。</p> <p>自主事業として、当所公式LINEを活用した情報発信支援事業を継続して実施する。</p>
------	---	---

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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20	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）	効果的にSNSを活用できている事業者が少ないため、SNSの使い分けやメリット・デメリットをはじめとして、中長期的な観点で取り組む必要性や自店のファンを増やして育てること、印象に残るような投稿を心掛けることなど、セミナーを通じて習得していただいた。							
		指標	SNSの効果的な使い方について理解した企業の割合						
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	80	支援企業数(実績)	88.0	支援実績率	110.0%	満足率	77.3%
	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）	コロナ禍であるが、販促イベントに参加したことで、新規顧客の獲得と売上増加に繋がった。							
		指標	新規顧客または売上が増加した企業の割合						
		数値目標	70%	実績数値	28.4%	目標達成度	40.6%		
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)	500	支援企業数(実績)	380	支援実績率	76.0%	満足率	77.3%
	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）	自社のSNSで販促イベントを積極的に周知した事業所では、新規顧客の獲得と売上増加があった。							
		指標	SNSによる情報発信で顧客の反応があった店舗の割合						
		数値目標	50%	実績数値	28.4%	目標達成度	56.8%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	50	支援企業数(実績)	39	支援実績率	78.0%	満足率	89.7%
	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）	当所の公式SNSやホームページで各店舗のオススメメニューやSNSの情報、事業所が独自で開催するイベントを周知したことが販売促進と店舗のPRになった。							
		指標	SNSによる情報発信で顧客の反応があった店舗の割合						
		数値目標	50%	実績数値	35.9%	目標達成度	71.8%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

令和3年度(2021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

高石商工会議所

事業名		中小企業のためのグローバル人材確保支援事業								
想定する実施期間		令和1 年度～ 令和3 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)	企業における優秀な人材の不足は依然として続いており、このような状況に対応できる人材として、外国人留学生の活用があげられるが、在留資格や法制度、ビジネス慣習の違いなどを高いハードルと感じ、活用は十分に進んでいるとは言い難い。また、日本で就職し活躍したいと考える外国人留学生が多く存在する中で、企業の受入れ体制が整っていない等の理由から、外国人留学生を採用しても定着しないこともある。そこで、中小企業が外国人留学生の積極的な活用を検討できるよう外国人留学生の採用意欲向上を図り、中小企業と外国人留学生を結びつけられるよう支援する。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	外国人留学生の雇用を考えている中小企業								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>(1) 外国人留学生雇用対策セミナー(オンライン開催) 日 時：令和3年8月27日(金) 14時～16時 内 容：外国人労働者や外国人留学生の現状、在留資格、外国人の就職に係る現状と課題 参加者：6.5社(7名)</p> <p>(2) 企業と外国人留学生との交流会in羽衣国際大学 日 時：令和3年12月1日(水) 13時～14時30分 場 所：羽衣国際大学 1号館 4階 1401室 テーマ：日本で就職する場合したい仕事、就職活動を行う上で不安なこと 参加者：企業3社(4名) 留学生15名</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>								
		①府施策連携	労2番 当所ホームページやセミナー・交流会開催チラシなどを活用し、グローバル人材(外国人留学生)採用・定着支援事業への登録を誘導した。セミナーと交流会当日に、グローバル人材(外国人留学生)採用・定着支援事業を紹介した。							
		②広域連携								
		③市町村連携	産業連携協定を締結している高石市と共催し、参加企業の募集を行った。							
④相談相乗	相談内容等を掘り起こしたことで、事業計画作成支援等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	総支援企業数(実績)	9.5	支援実績率	47.5%	満足率	88.9%	
	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)	セミナーを受講したことで、外国人労働者や留学生の現状、在留資格の許可基準、就職に係る現状や課題、雇用することによる企業のメリットなどを理解することができた。								
		代表指標	外国人留学生の雇用について正しく理解できた企業の割合							
		数値目標	80%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%			
	成果の代表事例	外国人留学生の雇用について理解でき、実際に雇用した場合をイメージすることができた。求職者にやる気があり良い人材なら積極的に雇用したいと回答があった。								
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	新型コロナウイルス感染症の影響による外国人の入国制限等もあり、採用状況が不透明である中、域内企業でのニーズが高いとは言えないため、今年度で終了する。								



【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)	15	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）	【外国人留学生雇用対策セミナー】 セミナーを受講したことで、外国人労働者や留学生の現状、在留資格の許可基準、就職に係る現状や課題、雇用することによる企業のメリットなどを理解することができた。							
		指標	外国人留学生の雇用について正しく理解できた企業の割合						
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	5	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	60.0%	満足率	66.7%
	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）	【企業と外国人留学生との交流会in羽衣国際大学】 日本語能力に対する不安や、日本でしたいことなど将来への夢や希望を具体的に知ることができ、自社の求める外国人雇用を検討する上で大変参考になったと回答があった。							
		指標	自社が求める外国人留学生の人物像が明確になった企業の割合						
		数値目標	80%	実績数値	66.7%	目標達成度	83.4%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				

高石商工会議所

事業名		創業セミナー																																		
想定する実施期間		平成23 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)	大阪府成長戦略に基づき、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となっている。当会議所は、産業競争力強化法に基づく「創業支援等事業計画」認定を平成27年に受けている高石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。ワンストップ相談窓口を開設するとともに、創業を目指す方や創業間もない方を対象として、創業者に必要な心構えや事業経営の基本を学ぶセミナーを開催する。創業者に対しては、地域支援機関と連携してフォローアップし、以後の経営指導を継続し、起業家の育成を推進する。広域連携での実施とすることで、他市町では受講する機会に恵まれない創業者を育成することにもなり、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)	高石市や近隣の市や町に在住する創業予定者、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	<p>【創業セミナー】</p> <p>実施：(1回目)令和3年11月6日(受講者17名)創業準備                      (2回目)令和3年11月13日(受講者12名)マーケティング、顧客獲得・販路開拓                      (3回目)令和3年11月27日(受講者12名)財務、経理、資金繰り、融資                      (4回目)令和3年12月11日(受講者10名)雇用・社会保険</p> <p>時間：13時～16時15分                      場所：高石商工会議所                      講師：大阪府よろず支援拠点のコーディネーター4名                      内容：これから創業しようとする方や創業まもない方が創業の心構えや準備のポイントを習得できるよう、テーマに沿ってセミナーを開催した。</p> <p>&lt;事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="6">(商13番)大阪府商業・サービス産業課へ適宜セミナー内容等報告し、セミナー内で大阪府施策を紹介した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6">泉大津商工会議所・忠岡町商工会と連携し、事業の一層の周知と受講者の増加を図った。駅での配架や戸別配付等で当事業の広報活動の協力を得た。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="6">産業連携協定を締結している高石市と共催し、参加企業の募集を行った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="6">経営指導員が支援を行っている創業予定者が創業計画書の書き方に苦慮していたので、セミナーを勧めた。受講して、創業計画書の書き方を習得することができた。</td> </tr> </table>							①府施策連携	(商13番)大阪府商業・サービス産業課へ適宜セミナー内容等報告し、セミナー内で大阪府施策を紹介した。						②広域連携	泉大津商工会議所・忠岡町商工会と連携し、事業の一層の周知と受講者の増加を図った。駅での配架や戸別配付等で当事業の広報活動の協力を得た。						③市町村連携	産業連携協定を締結している高石市と共催し、参加企業の募集を行った。						④相談相乗	経営指導員が支援を行っている創業予定者が創業計画書の書き方に苦慮していたので、セミナーを勧めた。受講して、創業計画書の書き方を習得することができた。					
	①府施策連携	(商13番)大阪府商業・サービス産業課へ適宜セミナー内容等報告し、セミナー内で大阪府施策を紹介した。																																		
	②広域連携	泉大津商工会議所・忠岡町商工会と連携し、事業の一層の周知と受講者の増加を図った。駅での配架や戸別配付等で当事業の広報活動の協力を得た。																																		
③市町村連携	産業連携協定を締結している高石市と共催し、参加企業の募集を行った。																																			
④相談相乗	経営指導員が支援を行っている創業予定者が創業計画書の書き方に苦慮していたので、セミナーを勧めた。受講して、創業計画書の書き方を習得することができた。																																			
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	60.0	総支援企業数(実績)	51.0	支援実績率	85.0%	満足率	98.0%																												
事業全体の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	事業の始め方や必要な手続きがわからない、創業のポイントやリスクが知りたいなど、当セミナーを受講する前に感じた不安や疑問について、解消したとの回答は1回目受講後の63%から回を追うごとに増加し、最終回の受講後は100%であった。創業に必要な知識や情報を習得するだけでなく、収支計画やアクションプランなどを実際に記入することで、創業までの準備やスケジュール感、自身の強みを把握し、多くの受講者が創業意欲を高めたように見受けられた。いつか創業したいがまだ漠然としているという方もアイデアを持ってチャレンジを目指しているため、その新たな活動をスタートさせ、アイデアを具体化するきっかけの場を提供できた。																																		
	代表指標	受講者のうち創業する企業数																																		
	数値目標	3	実績数値	2	目標達成度	66.7%																														
	成果の代表事例	A氏は集客に不安を感じており、住宅関連設備施工業を開業直後にセミナーを受講した。他社との差別化や価値、ターゲットの深掘りについて理解を深め、自社のHP開設に役立てることができた。目下の課題である販路開拓に日々邁進している。自動車装備施工業開業2年目のB氏は、新たに住宅設備にその技術を活かしたいと考え、経営手法の復習を兼ねて受講した。雇用と外注のそれぞれのメリット・デメリットを理解するなど、今後の事業展開のための基礎知識を習得し、不安を解消することができた。																																		
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	4回の開催日のうち、希望する日のみ受講可能としたことで、忙しい受講者にとっても受講しやすいセミナーとなった。今後も受講者のニーズに応えながら、必要な知識を習得し創業の第一歩となるようサポートしたい。コロナ禍では難しいが、将来は受講者同士の交流の場となるよう、継続していく。																																		

令和3年度（2021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

商工会・商工会議所（選択してください）

事業名		BCP策定支援事業							
想定する実施期間		平成23 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)	近年日本では地震や台風などの大きな災害が頻発している。さらには令和2年より猛威を振るっている新型コロナウイルス感染症をはじめとする各種感染症など、多様な脅威に対する備えの必要性が非常に高まっている。しかしながら大阪府内においてもBCPを策定している企業数は少なく、管内でもBCPの必要性を感じていない事業所が多くを占めている。感染症対策の必要性の高まりや、事業継続力強化計画の認定制度導入など、BCP策定に向けた機運は高まっており、南海トラフ地震による大きな被害も予想される本地域でのBCP普及啓発を目指す。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全ての業種を対象に、BCPが未策定の事業所、BCMの検討が十分でない事業所、BCP策定済みの事業所。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>(1) BCPセミナー 日 時：令和3年10月12日（火）13時30分～16時30分 場 所：高石商工会議所 内 容：BCPの解説と発動事例の紹介を行い、簡易版BCPの策定ワークを行った。 大阪府や大阪府商工会連合会の支援制度、国のレジリエンス認証制度等の説明を行った。 参加者：11社（15名）</p> <p>(2) 事業継続力強化計画 BCP策定取り組み状況のアンケート調査を実施。アンケートを参考に個別に支援を行った。</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p>							
		①府施策連携	府施策連携（商10番）実施については、事業内容や策定事例等の情報交換を行い、相互連携を図った。セミナー内で大阪府並びに大阪府商工会連合会の策定支援事業や施策を紹介した。						
		②広域連携	地域課題が近い近隣の商工会議所・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の募集記事を掲載し、周知を図った。							
④相談相乗	BCP・BCMに対する関心を高め、策定支援企業の相談対応、専門家への繋ぎ支援を行った。								
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)	24.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	50.0%	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)	セミナー受講企業の多くがBCP未策定であったが、超簡易版BCPの策定を行い、実際にBCPを策定するために必要な情報及び検討しなければならない事項について認識し、理解を深めた。 (アンケート結果) 「BCP」については、参加者のほとんどが知っていると回答。また、受講者全員が大変役立った・役立ったと回答した。							
		代表指標	事業継続力強化計画等を作成する事業所数						
		数値目標	24	実績数値	12	目標達成度	50.0%		
	成果の代表事例	受講企業A社は、セミナーを通じてBCP作成の意義や具体的な記載方法について理解を深め、ポイントを絞って効果的にBCPの見直しを行った。受講後も検討を重ねた結果、事業継続力強化計画を策定するに至った。							
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)	コロナ禍において、実績としては計画した支援企業数に届かなかったが、受講企業の満足度は非常に高かった。各企業にとって重要なテーマであるため、より多くの参加が得られるよう、引き続き広報に努める。 また、大阪府並びに大阪府商工会連合会の策定支援事業を活用しつつ、大阪府と連携を密にし、BCPの策定に取り組んでいく。							

令和3年度(2021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

高石商工会議所

事業名		人材確保対策事業								
想定する実施期間		令和1 年度～ 年度まで ※複数年度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)	少子高齢化による労働力減少が深刻な中、中小企業の人材確保はますます困難な状況にある。厚生労働省の「新規学卒者の事業所規模別離職状況」によると、事業所の従業員規模が小さくなると反比例して離職率が高くなる傾向がある。このことが中小企業の核となるべき人材の育成を妨げていることから、雇用対策(定着支援)と中堅社員に必要なスキルを習得できる人材育成事業を実施して離職率の低下と雇用の維持・推進を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市内及び広域連携(泉大津・和泉・忠岡)管内で、雇用対策(定着支援)や中堅社員のスキルアップに関心のある中小企業。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	(1)雇用対策(定着支援)セミナー 日 時:令和3年7月9日(金)14時～16時 場 所:高石商工会議所 内 容:ミスマッチ、自社理解と求職者理解、若者理解と定着に向けた取り組み 受講者:11社(11名)								
		(2)中堅社員育成セミナー(オンライン開催) 日 時:令和4年2月18日(金)14時～16時 内 容:中堅社員に求められる役割、コミュニケーションの重要性、コミュニケーションスキルの実践 受講者:11.5社(16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	労3番 就業促進課企業支援グループとの連携により、若手社員の採用・定着を支援した。参加企業、人材育成や労務に関する相談者を「OSAKAしごとフィールド」へ登録を誘導した他、セミナーでOSAKAしごとフィールドを紹介した。							
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の募集記事を掲載し、周知を図った。									
④相談相乗	相談内容等を掘り起こしたことで、事業計画作成支援等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)	40.0	総支援企業数(実績)	22.5	支援実績率	56.3%	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	若年者雇用環境の改善に向けての取組みを検討する受講企業の割合							
		数値目標	80%	実績数値	72.7%	目標達成度	90.9%			
	成果の代表事例	若年者からの求職応募が少ないA社は、面接をして採用することがゴールと考えていたが、当セミナーを受講して「定着」までを採用活動と捉える考え方を理解した。今後の雇用対策(定着支援)にさっそく活かしていきたいとの意気込みであった。								
	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)	【雇用対策(定着支援)セミナー】 受講者アンケートから、人材採用を課題とする中小企業が多いことがわかったので、テーマを定着支援から人材採用に変えてセミナーを実施する。 【中堅社員育成セミナー】 セミナーを受けて全受講者が「中核人材となるためにはコミュニケーションスキルが重要である」ことに気付くことができた。セミナーの内容のマンネリ化を防ぐため、コミュニケーションスキルの様々な手法を取り入れて実施したい。								

【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)	20.0	支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	55.0%	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）	採用面接から定着まで求職者を理解するためにはコミュニケーションが大切である。何となく理解しているつもりでも実践できていないことに気付くことができたので、若年者雇用環境の改善に向けて取り組んでいきたい。							
		指標	若年者雇用環境の改善に向けての取組みを検討する受講企業の割合						
		数値目標	80%	実績数値	72.7%	目標達成度	90.9%		
	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)	20.0	支援企業数(実績)	11.5	支援実績率	57.5%	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）	メンバーの間に立つ中堅の立場として、相手の目線に立ったコミュニケーションがチームビルディングの成果に繋がっていくことをセミナーを通じて認識できた。							
		指標	中核人材となるためのコミュニケーションスキルの重要性を認識できた受講生の割合						
		数値目標	80%	実績数値	100%	目標達成度	125.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			