

令和4年度（2022年度） 事業実績報告書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	泉大津商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 白谷 喜世彦
	所在地	〒595-0062 大阪府泉大津市田中町10番7号
	担当者	職・氏名 経営支援課 三崎 真豊
	連絡先	TEL（直通）： 0725-23-1111 Fax： 0725-23-1115 E-mail： shienka@izumiotsu-cci.or.jp
①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率）		昭和22年3月26日 11名（経営指導員9名）（令和5年3月31日現在） 泉大津市 3,269（平成28年度経済センサス） 2,318（平成28年度経済センサス） 1,527（組織率：46.7%）（令和5年3月31日現在） ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること
□主な事業概要（定款記載事項等）		
① 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、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 商品の品質及び数量、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おこなうこと。 ⑩ 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。 ⑪ 商事取引に関する仲介又は斡旋を行うこと。 ⑫ 商事取引の紛争に関する斡旋、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) 事業の目標

管内の中小企業の事業継続と雇用維持、ポストコロナを見据えた持続可能な経営の構築を成し遂げることを目標とする。そのために、中小企業が抱える経営課題を把握し、その解決に向けて丁寧かつきめ細やかな経営支援を行うと共に、経営相談支援事業と地域活性化事業との相乗効果を常に視野に入れ、中小企業の経営強化に取り組む。具体的な手法として、セミナーや交流会の開催を通じた「気づき」とチャレンジ意欲の創出、専門家や専門支援機関との連携を密にしたつなぎ支援、経営指導員による中小企業の経営課題の多様化・複雑化に対応した個別支援を中心として、当所管内から成長企業の創出、イノベーションの促進、企業の経営強化を実現することで地域活性化へとつなげる。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

【経営相談支援事業】

コロナや物価高騰をはじめとした様々な市場環境の変化に対応するため、金融支援や販路開拓支援、事業計画支援を行った。今年度は特にインボイス制度に対応するための支援として記帳支援が増加した。事業者が抱える様々な経営課題に対応した丁寧かつきめ細かい支援を行った。

【専門相談支援事業】

多岐にわたる相談内容に対し、専門相談支援として経営、税務、法律、労務等の専門分野に精通した専門家による定期的な相談会を実施。その上で、経営指導員と専門家が連携し、課題の解決に向けた専門性の高い支援を行った。

【地域活性化事業】

EC販売やWebプロモーションの促進、改正帳簿保存法及びインボイス制度を見据えたDX推進、起業促進に関する事業を実施した。事業者が求める支援と長期的な目線での成長に繋がる支援に重点を置き、事業者が取り組むべき課題への「気づき」のきっかけとなる事業を実施した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

【経営相談支援事業】

中小企業の多様化・複雑化した経営課題に対応した伴走型の支援を行うことで、経営課題解決に導くことができた。コロナ禍や物価高騰の影響を受ける事業者が多い中、売上回復や資金繰り改善、事業再構築を進めることができた。変化する市場環境に対応できるような持続可能な経営の構築を促進することができた。

【専門相談支援事業】

経営指導員では対応できない専門的な知識を必要とする事業者の経営課題に対して、適格な経営指導を通して経営課題の解決につながった。特に各種補助金活用に係る相談やインボイス制度に関する相談が多く見受けられ、経営指導員と専門家が連携し、事業者の経営課題の解決に導くことができた。

【地域活性化事業】

セミナーや交流会等を通じて、経営者が取り組むべき課題への「気づき」の機会創出につながった。この「気づき」により自社の経営課題が明確となり、自ら経営改善・事業再構築を立案することで、PDCAサイクルを意識した経営力の向上及び強化につながった。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

従来のビジネスモデルから脱却できずに変化する市場環境に対応できていない事業者が多い。また、コロナ禍による売上減少、物価高騰やエネルギーコスト高騰による利益率の低下、コロナ融資の返済本格化により、ますます厳しい経営状況が続くことが予想される。まずは自社のビジネスモデルを見直す必要性を認識してもらい、売上増加や資金繰り面を支援し、持続可能な経営への取組みのサポートを強化していく必要がある。

(5) 次年度の取り組み

従来のビジネスモデルを見直し、コロナをはじめとした市場環境の変化に対応した持続可能な経営への取り組みをサポートしていく。具体的に以下を中心とした事業展開をしていく。

① 中小企業の売上回復を目的とした需要喚起事業

中小企業の売上及び利益の減少が避けられない中、地場産業及び商業者の活性化への取り組みは必要不可欠である。地域商業や地域コミュニティの担い手である商店街や魅力ある商品やサービスを提供する個店を支援するための需要喚起事業を行う。需要喚起事業を通して、消費者ニーズに合った自社にしかできないモノやコトを提案し、各商業者の "ファン" づくりをサポートする。

② プロモーション力の強化、販売戦略の強化

コロナ禍により、あらゆる産業においてオンラインの需要が急激に高まっており、**Web**プロモーション活動に対する動きが急加速している状況である。今後、**BtoB**企業が新たに**BtoC**に参入するケースも増加すると考えられる。消費者のニーズを的確に分析した上で効果的に**Web**プロモーションを実施し、各商工業者のブランディングや情報発信力の向上をサポートしていく。

③ 新たな地域経済の担い手の創出

コロナや高齢化により、管内事業所数及び従業員数ともに減少傾向にある中、円滑な事業承継により廃業率の抑制を図り、創業・第二創業等を支援していくことで、今後商工業を担っていく創業者の育成に取り組んでいく。

④ 持続可能な経営を目指す中長期的な経営計画の策定

回復の見込めない事業から新ビジネスへの転換やイノベーションの促進、中小企業には難しいデジタル化、インボイス制度への対応、脱炭素への対応の手助けなど、企業ニーズを的確に捉えた支援を行うことで、倒産を防止するとともに成長の機会を確保する。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 泉大津商工会議所

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>積極的に経営改善を図ろうとする小規模事業者253社に対して、経営課題を整理するとともに、課題解決に向けて適切な支援を行った。今後はインボイス制度への対応が必要となることから、特に記帳支援のニーズが高まった。また、各種補助金・助成金・融資・創業での相談も多かったことから、事業計画作成支援や支援機関へのつなぎ支援を行った。</p> <p><代表事例></p> <p>繊維製造業を営む事業者に対し、従来のビジネスモデルを見直し、市場環境や将来の展望を見据えた事業再構築を取り組むため、事業計画作成支援を行った。その後、中小企業診断士と連携し事業計画のブラッシュアップを行った。その後は補助金を活用することとなり、補助金申請のサポートを行った結果、採択となった。事業計画を作成することにより、自社分析や市場分析から事業再構築の方向性を見出し、長期的な目線での収益計画を策定することで実現可能性の高い事業再構築を検討することができた。</p>						
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	250	253	101.2%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	30	24	80.0%	4	
金融支援（紹介型）	支援数	30	32	106.7%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	12	11	91.7%	4	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	100.0%	5	
資金繰り計画作成支援	事業所	2	2	100.0%	5	
記帳支援	事業所	70	85	121.4%	5	
労務支援	支援数	6	8	133.3%	5	
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	3	3	100.0%	5	
販路開拓支援	支援数	92	86	93.5%	4	
事業計画作成支援	支援数	32	27	84.4%	4	
創業支援	事業所	15	13	86.7%	4	
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	1	1	100.0%	5	
財務分析支援	事業所	1	1	100.0%	5	
5S支援	事業所	0	0		—	
IT化支援	事業所	3	3	100.0%	5	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		—	
事業承継支援	事業所	1	1	100.0%	5	
災害時対応支援	事業所	0	0		—	
フォローアップ支援	事業所	0	0		—	
結果報告	事業所	250	253	101.2%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>中小企業が抱える専門性の高い経営課題に対し、国家資格を有する専門家と連携を図り、経営課題の解決に向けた支援を実施した。経営指導員が事業者の経営課題を把握し、経営課題に応じた専門相談につなぐことにより、より専門性の高い経営指導につながった。特に、補助金制度やインボイス制度関連の経営相談が多く、専門家のアドバイスによる経営課題の解決につなげることができた。</p>						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務支援	継続	回数	7	10	142.9%	5
税務支援	継続	回数	25	39	156.0%	5
経営基盤強化支援	継続	回数	24	48	200.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p><起業塾> 創業に必要な基本的な知識や準備についての理解を深めることができた。また、ビジネスプランシート（創業計画書）の作成を通して、「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の観点からビジネスモデルを検討することができた。さらに、参加者同士で創業計画を発表し、意見交換を行うことで、自身のビジネスモデルを客観的な目線でブラッシュアップすることができた。</p> <p><EC・Webプロモーション戦略事業> 現在の市場環境を把握した上で消費者のニーズを的確に分析し、自社の“ファン作り”を意識したEC販売やSNS活用について理解を深めることができた。プロモーション活動の具体的な成功事例の紹介やワークショップを交えた講義を行った。戦略的なEC販売やプロモーション活動について深く考えるきっかけとなり、事業者のこれからの集客や売上アップが期待できる。</p> <p><改正帳簿保存法、インボイス制度を見据えたDX推進事業> 電子帳簿保存法という言葉は知っているが、具体的に何をすべきか理解できていない受講者に、制度の内容や具体的な実践例を学んでもらうことで、制度に対する理解が深まり、会計ソフト等のツールの導入の必要性を感じてもらった。</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	
○	起業塾	40	44	110.0%	100.0%	創業計画書の作成件数	20	26	130.0%	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	
○	EC・Webプロモーション戦略事業	220	182	82.7%	98.9%	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者	20	23	115.0%	4
	改正帳簿保存法、インボイス制度を見据えたDX推進事業	30	38.5	128.3%	80.6%	会計ソフト等デジタル技術を導入した事業者	3	0	0.0%	4

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

泉大津商工会議所

事業名		起業塾							
想定する実施期間		令和2 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	新型コロナウイルス感染拡大が始まってから約2年近く経つが、経済回復の足取りは依然として重いままである。中小零細企業においても未だ深刻な人手不足や事業承継問題、働き方改革等、コロナ禍で更に厳しい環境が続くと予想される。泉大津市の事業所の業績は未だに回復傾向になく、さらに地場産業においては経営者の高齢化による廃業に加え、新型コロナウイルスの影響により経営環境は悪化の一途を辿っている。こうした中、アフターコロナの新しい環境に適応したビジネス創出が求められ、コロナ禍を好機ととらえ新ビジネスモデルを検討する創業者や、新たな地域経済の担い手を創出するべく、今後、泉大津市の商工業を担っていく創業者の育成に取り組んでいく必要がある。そこで、泉大津市内での創業者を増加させるため、泉大津市内で創業する人、泉大津市内で創業して5年以内の人を対象に、創業に関する知識習得や人脈作りの機会を提供し、創業に向けての関心を持ってもらい、泉大津市内での創業者を増やし地域活性化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉大津市内で起業する人、泉大津市内で創業して5年以内の人							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■創業に関する補助金制度&クラウドファンディング活用セミナー（人材育成型）</p> <p>日 時：令和4年8月27日 14：00～16：00</p> <p>会 場：泉大津商工会議所2階大ホール</p> <p>内 容：泉大津市・泉大津商工会議所独自の創業に関する補助金制度、公的補助金、クラウドファンディングの活用について</p> <p>■起業塾（人材交流型）</p> <p>(1日目)</p> <p>日 時：令和4年8月6日 13：00～16：00</p> <p>会 場：泉大津商工会議所2階大ホール</p> <p>テーマ：経営・人材育成について</p> <p>(2日目)</p> <p>日 時：令和4年8月20日 13：00～16：00</p> <p>会 場：泉大津商工会議所2階大ホール</p> <p>テーマ：販路開拓について</p> <p>(3日目)</p> <p>日 時：令和4年9月3日 13：00～16：00</p> <p>会 場：泉大津商工会議所2階大ホール</p> <p>テーマ：販路開拓について</p> <p>(4日目)</p> <p>日 時：令和4年9月10日 13：00～16：00</p> <p>会 場：泉大津商工会議所2階大ホール</p> <p>テーマ：財務・資金調達について</p>							
	<p><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></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>商-15：起業家の育成、創業の促進 起業塾の参加者に「大阪起業家グローイングアップ事業」を紹介した。オール大阪起業家支援プロジェクトのホームページを活用し、本事業のPRを行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>創業者が活用できる泉大津市の各種補助金制度や特定創業支援等事業を紹介した。泉大津市の広報誌を活用し、本事業のPRを行った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>創業者に対し、個別に創業支援（カルテ化）を行った。</td> </tr> </table>		①府施策連携	商-15：起業家の育成、創業の促進 起業塾の参加者に「大阪起業家グローイングアップ事業」を紹介した。オール大阪起業家支援プロジェクトのホームページを活用し、本事業のPRを行った。	②広域連携		③市町村連携	創業者が活用できる泉大津市の各種補助金制度や特定創業支援等事業を紹介した。泉大津市の広報誌を活用し、本事業のPRを行った。	④相談相乗
①府施策連携	商-15：起業家の育成、創業の促進 起業塾の参加者に「大阪起業家グローイングアップ事業」を紹介した。オール大阪起業家支援プロジェクトのホームページを活用し、本事業のPRを行った。								
②広域連携									
③市町村連携	創業者が活用できる泉大津市の各種補助金制度や特定創業支援等事業を紹介した。泉大津市の広報誌を活用し、本事業のPRを行った。								
④相談相乗	創業者に対し、個別に創業支援（カルテ化）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)	40.0	総支援企業 数(実績)	44.0	支援 実績率	110.0%	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)	支援実績率 100% 超、満足率 100% 、指標の目標達成度 100% を達成することができた。本事業を通して、創業に必要な基本的な知識や準備についての理解を深めることができた。また、ビジネスプランシート（創業計画書）の作成を通して、「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の観点からビジネスモデルを検討することができた。さらに、参加者同士で創業計画を発表し、意見交換を行うことで、自身のビジネスモデルを客観的な目線でブラッシュアップすることができた。							
		代表指標	創業計画書の作成件数						
	数値目標	20	実績数値	26	目標達成度	130.0%			
	成果の代表事例	カフェの開業を検討している方が本事業に参加された。当初は創業に関する不安や疑問を抱えていたが、本事業に参加することで、創業に必要な知識や準備を学ぶことができた。その後は個別支援を行い、無事にカフェを開店することができた。							
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)	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			
		本事業への参加をきっかけとして実際に創業にまで至る参加者がまだまだ少ない部分に課題を抱えている。前年度の反省点で挙げた“創業に至るまでの実現可能性の高い創業計画書の作成支援数”は達成でき、本事業実施後の個別支援数が少し増加した。数年先の起業を見据えて本事業に参加される方も多いが、引き続き事業実施後の個別支援や専門家による相談窓口の利用を促し、起業数の増加につながるよう、参加者へのフォローアップを強化していく。							

【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)	20.0	支援企業 数(実績)	18.0	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)	創業に関する補助金制度や公的補助金制度、クラウドファンディング活用についての理解を深めることができた。創業の際に「各種補助金制度を利用し、泉大津市内で創業を検討する方」が5名おり、参加者にとって有益な情報提供を行うことができた。							
		指標	各種補助金制度を利用し、泉大津市内で創業を検討する方						
	数値目標	5	実績数値	5	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 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)	26.0	支援 実績率	130.0%	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)	創業に必要な基本的な知識や準備についての理解を深めることができた。また、ビジネスプランシート（創業計画書）の作成を通して、「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」の観点からビジネスモデルを検討することができた。さらに、参加者同士で創業計画を発表し、意見交換を行うことで、自身のビジネスモデルを客観的な目線でブラッシュアップすることができた。							
		指標	創業計画書の作成件数						
	数値目標	20	実績数値	26	目標達成度	130.0%			
	その他目標値の 実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			

泉大津商工会議所

事業名		EC・Webプロモーション戦略事業							
想定する実施期間		令和3 年度～ 年度まで ※複数年度段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること							
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>新型コロナウイルス感染症の影響により人々の移動に制限が生じ、あらゆる産業において、オンラインの需要が急激に高まっている。今まではオンライン化を検討していなかった小規模事業者を含む中小企業においてもEC活用やWebプロモーション活動に対する動きが急加速している状況である。また今後、携帯電話の通信システムにおいて「5G」が普及することで、VR/ARを使った新しいサービスやビジネスモデルが普及し、ECの利用がさらに進むことが予想される。</p> <p>事業者にとっては、これまで以上にリアルとECの両立、それに伴うSNSを始めとしたWebプロモーション活動が重要になってきており、いかにユーザーが購入しやすいサービスを提供していくのかという点が非常に重要になってくる。そのため、本事業において、EC活用及びWebプロモーションセミナーの開催を通して、EC活用やWebプロモーション活動の支援を行う。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	最終消費者に商品の販売やサービスの提供をしている繊維製造業者・商業者 これからBtoC事業に参入しようと検討している事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【人材育成型】</p> <p>■ ネットショップ・ECサイト活用セミナー 日 時：令和4年8月23日 14:00～16:00 会 場：テクスピア大阪小ホール 内 容：主なネットショップの形態について、有料集客と無料集客について、売れるネットショップを目指して覚えておきたいこと、大阪府産業デザインセンター事業紹介</p> <p>■ 商品写真撮影セミナー 日 時：令和4年8月25日 14:00～16:00 会 場：テクスピア大阪小ホール 内 容：写真の基本について、商品写真撮影・レタッチの実演</p> <p>■ Instagramのビジネス活用術セミナー 日 時：令和4年9月21日 14:00～16:00 会 場：テクスピア大阪小ホール 内 容：Instagramのビジネス発信で大事なコト、投稿やハッシュタグ・フォロワーについて</p> <p>■ 攻めのDXデジタルマーケティング戦略セミナー 日 時：令和4年9月27日 14:00～16:00 会 場：テクスピア大阪小ホール 内 容：DXとは、マーケティングの基本的な考え方、GoogleビジネスプロフィールやSNSを活用したマーケティング</p>							
	<p><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></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>商-14：デザイン、マーケティング、コンテンツ等の活用による、地域中小企業支援事業 ネットショップ・ECサイト活用セミナー開催時に、大阪府産業デザインセンターの担当者より事業紹介を行った。個別相談希望者については、大阪府産業デザインセンターの担当者を紹介した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>隣接する商工会議所・商工会と連携することで効果的な広報・募集活動を行った。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>泉大津市が発行する広報紙で本事業の周知を図った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>支援機関等へのつなぎ支援（カルテ化）を行った。</td> </tr> </table>		①府施策連携	商-14：デザイン、マーケティング、コンテンツ等の活用による、地域中小企業支援事業 ネットショップ・ECサイト活用セミナー開催時に、大阪府産業デザインセンターの担当者より事業紹介を行った。個別相談希望者については、大阪府産業デザインセンターの担当者を紹介した。	②広域連携	隣接する商工会議所・商工会と連携することで効果的な広報・募集活動を行った。	③市町村連携	泉大津市が発行する広報紙で本事業の周知を図った。	④相談相乗
①府施策連携	商-14：デザイン、マーケティング、コンテンツ等の活用による、地域中小企業支援事業 ネットショップ・ECサイト活用セミナー開催時に、大阪府産業デザインセンターの担当者より事業紹介を行った。個別相談希望者については、大阪府産業デザインセンターの担当者を紹介した。								
②広域連携	隣接する商工会議所・商工会と連携することで効果的な広報・募集活動を行った。								
③市町村連携	泉大津市が発行する広報紙で本事業の周知を図った。								
④相談相乗	支援機関等へのつなぎ支援（カルテ化）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)	220.0	総支援企業 数(実績)	182.0	支援 実績率	82.7%	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)	現在の市場環境を把握した上で消費者のニーズを的確に分析し、自社の“ファン作り”を意識したEC販売やSNS活用について理解を深めることができた。本事業では、プロモーション活動の具体的な成功事例の紹介やワークショップを交えた講義を行ったことで、高い満足率と目標達成度100%以上をクリアすることができた。また、戦略的なEC販売やプロモーション活動について深く考えるきっかけとなり、事業者のこれからの集客や売上アップが期待できる。							
		代表指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者						
		数値目標	20	実績数値	23	目標達成度	115.0%		
成果の代表事例	繊維製造業を営む事業者は、ネットショップの運営やプロモーション活動に課題を抱えており、本事業に参加された。その後は大阪府産業デザインセンターの担当者を紹介し、自社商品のパッケージデザインやネットショップの運営方法についての支援を行った。課題解決に導くことができ、今後はさらなる売上増加が期待できる。								
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)	目標としていた総支援対象企業数（220社）には届かなかったことが反省点である。ネットショップに関するセミナーについて、内容がテクニカルで新たに始めるには難易度が高いとの参加者からの声が多かった。また、Instagramのビジネス活用術セミナーに関しては非常にニーズが高く、SNSの活用に関するセミナーを開催して欲しいとの声が多かった。次期以降は、SNSの活用に関するセミナーを重点的に実施していきたい。							

【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)	55.0	支援企業 数(実績)	40.0	支援 実績率	72.7%	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)	ネットショップ出店に係る準備や様々ある出店ツールについての知識を深めることができた。新たにEC販売を始めようとする事業者や本事業で学んだことを自社で実践しようとする事業者が多く、今後の売上増加に向けた支援を行うことができた。							
		指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者						
		数値目標	20	実績数値	23	目標達成度	115.0%		
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 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)	48.0	支援 実績率	87.3%	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)	商品写真撮影の基本やテクニックについて理解を深めることができた。写真撮影の実演を交えての講義を行ったことで写真撮影のスキルの習得につながり、自社で実践しようとする事業者は非常に多かった。							
		指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者						
		数値目標	20	実績数値	36	目標達成度	180.0%		
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 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)	55.0	支援 実績率	100.0%	満足率	98.2%
	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)	戦略的なプロモーション方法やSEO対策やMEO対策についての理解を深めることができた。また、自社の“ファン”をつくる意識が重要であることを認識することができた。							
		指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者						
		数値目標	20	実績数値	37	目標達成度	185.0%		
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 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)	39.0	支援 実績率	70.9%	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)	中小企業が活用できるDXやマーケティング戦略の観点から、SNSやGoogleビジネスプロフィールの運用方法についての理解を深めることができた。集客や売上向上のためのデータ活用やマーケティングの重要性を大きく理解することができた。							
		指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者						
		数値目標	20	実績数値	19	目標達成度	95.0%		
その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度				

泉大津商工会議所

事業名		改正帳簿保存法、インボイス制度を見据えたDX推進事業																																		
想定する実施期間		令和4 年度～ 年度まで ※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること																																		
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>ここ数年、スマートフォンの普及による消費者行動の変化、コロナ禍の影響によるリモートワークの増加、そしてDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進など、社会はデジタル化へと大きく変化している。また、令和4年1月に電子帳簿保存法の改正が施行され、国税関係帳簿・書類のデータ保存について抜本的に見直しが行われる。さらに、令和5年10月にインボイス制度が開始され、同時に導入される電子インボイスによって大きく業務のあり方が変わることが想定される。このように企業の業務におけるデジタル化はめまぐるしく進化しており、令和4年度は、中小企業にとって「デジタル化の波に乗れるかどうか」のターニングポイントになると考えられる。現状、中小企業は、将来の成長、競争力強化のために新たなデジタル技術を活用し、ビジネス変革や新たなビジネスモデルの創出、柔軟に改変する“DX”推進の必要性を理解している。しかし、何から始めていいのかかわからず、ビジネス変革につながっていないというのが現状である。当事業を通じて事業者には電子帳簿保存法に対応する会計ソフトやインボイス制度が必要となる適格請求書・適格返還請求書といった書類を電磁的記録で発行することが可能な会計ソフトの導入事例（必要に応じて電子決済や受発注システムからの一連の流れ）を学ぶ。このような会計ソフト等の導入は、業務方法に大きな変革をもたらすため、事業者は不安になることが想定されるが、具体的な導入事例や導入後のメリットを紹介することで、事業者の不安を解消することができる。今後、対応していかなければならない電子帳簿保存法やインボイス制度に関心を持ってもらいつつ、今、必要な「デジタル化」への対応に向けてDXを推進することは事業所に大きなメリットがある。</p>																																		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、デジタルトランスフォーメーションを進めたい中小企業・小規模事業者30社																																		
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■セミナー開催 日程：令和4年6月27日 (第1部) 13:30~14:30 (第2部) 14:30~15:30 会場：テクスピア大阪小ホール 内容：電子帳簿保存法の改正やインボイス制度の対応方法 会計ソフト等の導入のメリットや具体的な導入事例の紹介</p> <p><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></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="6"></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="6">隣接する商工会議所・商工会と連携した広報・募集活動を行った。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="6">泉大津市庁舎で本事業のチラシを設置しPRを行った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="6">ITツールの導入を検討する事業者に、IT導入支援事業者を紹介した。</td> </tr> </table>							①府施策連携							②広域連携	隣接する商工会議所・商工会と連携した広報・募集活動を行った。						③市町村連携	泉大津市庁舎で本事業のチラシを設置しPRを行った。						④相談相乗	ITツールの導入を検討する事業者に、IT導入支援事業者を紹介した。					
	①府施策連携																																			
②広域連携	隣接する商工会議所・商工会と連携した広報・募集活動を行った。																																			
③市町村連携	泉大津市庁舎で本事業のチラシを設置しPRを行った。																																			
④相談相乗	ITツールの導入を検討する事業者に、IT導入支援事業者を紹介した。																																			
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)	30.0	総支援企業数(実績)	38.5	支援実績率	128.3%	満足率	80.6%																											
	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)	<p>電子帳簿保存法という言葉は知っているが、具体的に何をすべきか理解できていない受講者に、制度の内容や具体的な実践例を学んでもらうことで、制度に対する理解が深まり、会計ソフト等のツールの導入の必要性を感じてもらえた。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="7">会計ソフト等デジタル技術を導入した事業者</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>3</td> <td>実績数値</td> <td>0</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">0.0%</td> </tr> </table>								代表指標	会計ソフト等デジタル技術を導入した事業者							数値目標	3	実績数値	0	目標達成度	0.0%													
代表指標	会計ソフト等デジタル技術を導入した事業者																																			
数値目標	3	実績数値	0	目標達成度	0.0%																															
	成果の代表事例	<p>裁断機の総合メーカーである事業者は電子帳簿保存法に対応に不安を抱いていたため、本セミナーに参加した。セミナー終了後は、電子帳簿保存法に対応しているソフトの導入に向けてIT導入支援事業者に繋げることで、不安を解消することができた。また、庭園のリフォーム、ガーデニングのデザインをしている事業者はインボイス制度の対応に興味があり、本セミナーに参加した。IT導入支援事業者に繋げ、販売管理ソフトの導入に向けて現在も継続している状態。今後は、事業者のニーズに合ったソフト等を導入することで、様々な制度改正に対応することができるようになる。</p>																																		
	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）	<p>本事業全体の実施結果として、予定していたよりも多くの事業者に対し支援することができた。しかし、本事業で学んだことを各社の事業所で実践するまでの個社支援への取組がまだまだ不足していることが課題である。</p> <p>次期以降の取組みとして、今回の事業で指摘された悪い点を踏まえて、より満足度の高い事業ができるように事業内容やセミナーの内容を見直しながら引き続き実施していきたい。今後は各種専門機関窓口の周知を強化を図り、個社に応じた具体的な支援を増やしていくことができるよう事業内容を検討していく。</p>
------	--	---