

# 令和5年度（2023年度） 事業実績報告書

## 1. 申請者の概要

申請者	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 堺市北区長曾根町130番地23
	担当者	職・氏名 総務部総務課長 有馬 洋一
	連絡先	T E L（直通）： 072-258-5581 F a x： 072-258-5580 E - m a i l： <a href="mailto:scci2702@sakaicci.or.jp">scci2702@sakaicci.or.jp</a>
①設立年月日	明治12年9月13日	
②職員数 （うち経営指導員数）	38名（経営指導員33名）（令和6年3月31日現在）	
③所管地域	堺市	
④管内事業所数	27,315社（令和3年経済センサスによる）	
⑤管内小規模事業者数	17,063社（令和3年経済センサスによる）	
⑥会員数（組織率）	6,022社（22.0%）（令和6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）		
<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ 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。</li><li>・ 行政庁等の諮問に応じて答申する。</li><li>・ 商工業に関する調査研究を行う。</li><li>・ 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行う。</li><li>・ 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。</li><li>・ 輸出品の原産地証明を行う。</li><li>・ 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用する。</li><li>・ 商工業に関する講演会又は講習会を開催する。</li><li>・ 商工業に関する技術及び技能の普及は又は検定を行う。</li><li>・ 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。</li><li>・ 商事取引に関する仲介又はあっせんを行う。</li><li>・ 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行う。</li><li>・ 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行う。</li><li>・ 商工業に関して、商工業者の信用調査を行う。</li><li>・ 商工業に関して、観光事業の改善発達を図る。</li><li>・ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行う。</li><li>・ 行政庁から委託を受けた事務を行う。</li><li>・ 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。</li></ul>		

<b>(1) 事業の目標</b>
全ての事業において、数値目標の達成を目指すのみならず、経営指導員が、伴走型支援を通じて事業終了後のフォローアップをこれまで以上に丁寧にきめ細やかに行うことで、各企業が抱える課題の把握と解決を図る。
<b>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</b>
<p><b>【経営相談支援事業】</b> 令和5年5月に新型コロナウイルス感染症が5類に移行したことに伴い、全国的に経済活動が本格化し、日経平均株価が史上最高値を更新するなど大企業を中心に業況の回復が見られたが、一方で中小企業においては、原材料やエネルギー価格の高騰によるコスト増加等、経営環境は依然として厳しかった。</p> <p>このような中、市内中小企業に対し、その経営課題を整理・分析するとともに、課題解決に向け、支援施策や支援機関の活用提案、金融支援、販路開拓支援及び事業計画作成支援等を重点的に実施した。とりわけ、金融支援においては、国・府・市等、自治体が各種支援施策を講じていたことから、その普及や活用促進に最大限努めたほか、記帳支援においてはインボイス制度に係る啓発や対策指導に努め、IT化支援においては企業のDX推進を力強くバックアップした。</p> <p>また、構造的課題である事業承継や南海トラフ地震等災害に備えたBCPについても企業毎の課題やニーズに沿った支援を行い、課題の解決を図った。</p> <p>さらに、当所の他の事業（専門相談支援事業・地域活性化事業）の活用を促すことで、相乗効果を図るとともに、各企業に応じた伴走型支援を通じて、将来的な「企業の自立」に向けた意識づけも行った。</p> <p><b>【専門相談支援事業】</b> 専門的かつ高度な相談（税務、倒産防止）については、早期解決に向けて、専門家による相談等を実施した。</p> <p><b>【地域活性化事業】</b> 堺市産業の特性や中小企業を取り巻く経営環境等を踏まえ、地域産業の活性化に向け、大阪府施策や近隣商工会議所との連携等も意識しながら実施した。本年度は、既存の地域活性化事業に加えて「創業ゼミ」「インボイス制度解説セミナー」「G7歓迎フードフェスタ」「新事業展開創出交流会事業」を新規事業として実施し、販路開拓や人材確保、創業や企業間連携の構築等多様なニーズに対応した支援を行った。</p>
<b>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</b>
<p><b>【経営相談支援事業】</b> 総支援企業数（774社）、支援件数（延934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229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（388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（54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・助言を行うほか、記帳指導においてはインボイス制度に係る啓発や具体的な対応策について指導を行うなど、現状にあわせたきめ細やかな伴走支援を行った。</p> <p><b>【地域活性化事業】</b> 本年度は、既存の地域活性化事業に加え、「創業ゼミ」「インボイス制度解説セミナー」「G7歓迎フードフェスタ」「新事業展開創出交流会事業」を新規事業として実施した。新規事業においては、いずれも計画した支援企業数を上回る実績を計上し、ニーズを捉えた事業の企画・運営を行うことができたといえる。</p> <p>また、新型コロナウイルス感染症の5類移行を受けて、交流事業や飲食を伴う事業を積極的に展開することが可能となり、企業間の連携促進や販路拡大、新規顧客の獲得に寄与することができた。</p>

#### (4) 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、コロナ融資の返済や世界情勢の不安定化等に伴い、資金繰りが再び悪化する懸念もあることから、より高度な支援の要請に添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のにならないよう、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。

また、IT化等による生産性及び業務効率の向上が必要な企業に対しては、啓発的なセミナーのみならず、ITツール等の導入に向けた個別具体的なサポートが重要であるため、引き続き、当該企業とITベンダーとの交流機会の提供等、各企業の規模や実情等に応じたIT化等を進めていかなければならない。

また、構造的課題である事業承継、近々発生が予測される南海トラフ巨大地震等に備えたBCP策定等、事業継続に向けた対応にも注力していかなければならない。

#### (5) 次年度の取り組み

一定年度継続している地域活性化事業で、マンネリ化により、その実施効果の低下が想定される場合は、支援対象企業に対するヒアリング等を通じてニーズを掴むとともに、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。

また、IT、事業承継、BCP策定、カーボンニュートラルをはじめとする中小企業が抱える重要な経営課題に対して、事業者ニーズや最新の動向を加味した事業を実施し、課題の解決・経営相談支援事業との相乗効果を図りたい。

さらに、令和7年度には大阪・関西万博の開催が予定されており、国内外から多くの人々が大阪を訪れるなど、大きなビジネスチャンスが生まれる。このチャンスを活かすため、令和6年度には、万博に関連した講演会やフードフェスタの開催等を通じて販路開拓を支援するなどのさらなる活性化を図りたい。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 堺商工会議所

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

本年度についても、原材料やエネルギー価格の高騰等により、多くの中小企業の経営が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、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、対面型事業の積極的な展開、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、774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。

##### 【代表事例】

S社は令和4年9月創業で消防設備点検と電気工事業を営んでいる。7月に初めて従業員を雇用することになり、雇用契約書の交わり方や賃金台帳等の管理方法について相談があり、労務支援を実施し、その後の事業展開についても相談を受けた。圧力測定器・外部試験器等の設備を新たに導入し、下請けから脱却を図り新規顧客を獲得したいとのことで、事業計画書の作成を支援した。その後、作成した事業計画書をもとに補助金の採択を受け、設備導入のつなぎ資金と従業員の人件費をマル経融資による金融支援にて資金調達を図ることで、今後の売上及び利益率の向上に結び付く結果となった。

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	745	774	103.9%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	12	12	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	65	68	104.6%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	123	145	117.9%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	16	16	100.0%	5
記帳支援	事業所	25	25	100.0%	5
労務支援	支援数	42	41	97.6%	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	1	1	100.0%	5
販路開拓支援	支援数	102	102	100.0%	5
事業計画作成支援	支援数	382	388	101.6%	5
創業支援	事業所	7	7	100.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	6	10	166.7%	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	3	3	100.0%	5
5S支援	事業所	0	0	-	-
IT化支援	事業所	54	54	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	4	10	250.0%	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	50	-	5
結果報告	事業所	745	774	103.9%	5

#### II 専門相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

原材料価格やエネルギー価格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、インボイス制度への対応や最終的に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	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
倒産防止	継続	事業所数	15	15	100.0%	5
税務支援	継続	指導日数	59	59	100.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>当所が主体となった事業において、利用者満足率は概ね高い数値となっていることから、事業評価の自己評価は高いものとしている。当所では、これまで「販路開拓支援」「人材確保支援」「IT化支援」を大きなテーマに掲げ、単に事業の参加企業数を追いかけるのではなく、実際にどのように売上に結び付いたのか、良い人材が確保できたのか、事業の効率化に貢献できたのかという結果にこだわって事業を展開した。</p> <p>本年度は、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、経済活動が大幅に回復したことから、新規事業として飲食を伴う「G7歓迎フードフェスタ」や交流事業である「新事業展開創出交流会」を積極的に展開、さらにはインボイスへの対応が急務であることから「インボイス制度解説セミナー」や創業マインドの醸成・創業者の支援を目的とする「創業ゼミ」も開催し、域内産業の活性化を後押しした。</p> <p>次年度以降も、これまでに蓄積したノウハウを活かした継続事業、対象企業の声を積極的に取り入れた新規事業を展開することで、高い実績を目指していきたい。</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	
	堺ブランド「堺技衆」認証事業	100	99	99.0%	96.0	ブランド認証取得による新規顧客獲得となった社数	20	22	110.0%	5
○	創業準備セミナー	60	89	148.3%	100.0	本セミナーを受講後、実際に創業した受講生の数	3	5	166.7%	5
○	創業ゼミ	30	40	133.3%	100.0	創業計画書（コンセプトが中心）の作成	20	34	170.0%	5
	若手経営者交流会	80	107	133.8%	99.1	総名刺交換件数	1,000	1,625	162.5%	5
○	インボイス制度解説セミナー	70	89	127.1%	91.0	インボイス制度・電子帳簿保存法導入に向けて、具体的な対応策を実行した企業数	40	76	190.0%	5
○	BCP策定支援事業	32	28	87.5%	100.0	大阪府超簡易版BCP「これだけは！シート」作成件数	30	26	86.7%	4
○	中小企業の海外展開支援セミナー	30	30	100.0%	100.0	海外展開を具体的に検討し、個別相談を行う企業数	5	6	120.0%	5
	G7歓迎フードフェスタ	120	124	103.3%	78.2	イベント実施時に来店数が増えたと回答した事業所の割合	70	89.5	127.9%	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	
	飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業	90	83	92.2%	88.0	イベント終了後の新規顧客・売上の増加率	10	10.48	104.8%	5
	自社商品売込み商談会	150	148	98.7%	84.5	商談件数	400	560	140.0%	5
○	中小企業人材確保支援事業	325	292	89.8%	95.5	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	10	24	240.0%	5
	ものづくり企業商談会	100	78	78.0%	89.7	商談件数	100	78	78.0%	4
	Web・クラウド販路開拓支援事業	360	308	85.6%	95.5	SNSを導入・改良し、顧客からの問い合わせが増加した企業数	5	5	100.0%	5
○	事業承継支援事業	80	94	117.5%	100.0	事業承継の準備に取り組んだ企業数	10	23	230.0%	5
	IT・DXマッチング拡大交流会	80	77	96.3%	85.7	IT・DXツールを導入する企業数	10	14	140.0%	5
	時流経営トップ講演会	200	181	90.5%	96.1	リーダーシップ・人材育成手法等を取り入れた企業数	100	129	129.0%	5
○	中小企業のためのカーボンニュートラルセミナー	70	50	71.4%	96.0	脱炭素経営に取り組む企業数	50	36	72.0%	3
	事業計画書作成セミナー	180	195	108.3%	98.5	事業計画策定に取り組む事業者の割合	80	99.5	124.4%	5
	新事業展開創出交流会事業	120	126	105.0%	96.0	交流件数	400	744	186.0%	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。

堺商工会議所

事業名		堺ブランド「堺技衆」認証事業
想定する実施期間		H18 年度～ 未定 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)	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。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	優れた技やサービスを有する域内の企業。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「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。</p> <p>★「大阪勧業展」への『堺技衆』ブース出展                  《開催日時》 令和5年10月18日（水）10：00～17：00                  19日（木）9：30～16：00                  《開催場所》 マイドームおおさか</p> <p>★「堺技衆フェア」におけるPR事業（メイドインさかいフェア2023と併催）                  《開催日時》 令和5年11月11日（土）10：00～16：00                  12日（日）10：00～16：00                  《開催場所》 堺商工会議所・堺市産業振興センター</p> <p>★ オープンファクトリー事業との連携                  堺ブランド「堺技衆」認証企業のうち、オープンファクトリー事業に参画している企業は11社あり、オープンファクトリー実施日（11月2日～4日）に、同ブランドのPR動画の上映や、ガイドブックの配布などを行い堺ブランド「堺技衆」の認知度向上を図る。</p> <p>★ 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」の認知度向上を図る。</p> <p>★ 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。</p> <p>堺技衆ガイドブックによる情報発信                  「堺技衆」認証企業の概要等を掲載した情報冊子を新規認証企業を含め一新し、各展示会・商談会にて周知を行った。</p> <p>★ 認証企業訪問&amp;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、認証企業訪問及び交流会を開催。                  《開催日時》令和6年1月26日（金）14:00～17:30                  《開催場所》訪問先・交流会：太陽パーツ(株)本社</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>	
	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。	

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	100	総支援企業数(実績)	99	支援実績率	99.0%	満足率	96.0%
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)	<p>■大阪勧業展等でのPRについて 本事業及び堺ブランド「堺技衆」認証企業を、一般企業及び一般市民等に広くアピールするため、大阪勧業展において、本事業のPRブース等を設け、本事業の横断幕を張り、認証企業PR映像を液晶テレビで映し出し、堺技衆ガイドブックやPRツールを配布すること等によって、認知度の向上を図った。 さらに、各種商談会やイベント、大阪勧業展にブース出展する認証企業に対して、本事業の「のぼり」をブース内に設置するで、堺ブランド「堺技衆」の認知度の向上を図ることができた。</p> <p>■セミナー・イベント等でのPRについて 商談会の他、各種セミナー・イベントでのパンフレット配布・配架、ホームページやFacebookページへの掲載による情報発信を行なうことによって、堺ブランド「堺技衆」の認知度向上を図ることができた。</p> <p>■交流会等でのネットワーク構築について 認証企業訪問及び交流会を通して、認証企業相互の認知を深め交流を活性化することにより、新製品・新サービスの創出を契機となった。しいては、各社売上・利益向上に繋がることできた。</p> <p>■ブランド価値について 上記PRを1年を通して継続的に実施することによって、『堺ブランド「堺技衆」認証企業』＝『高い技術力を持つ企業である』との認識が深まり、結果的に、同ブランド価値を高めることにつながった。</p> <p>ヒアリング調査によると、1年を通して、堺ブランド「堺技衆」を活用することにより、新規顧客の獲得に至った企業は22社にのぼる。</p>							
		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数						
		数値目標	20	実績数値	22	目標達成度	110.0%		
	成果の代表事例	<p>新聞やテレビ等のマスコミへ、堺ブランド「堺技衆」認証企業を紹介することによって、以下のとおりマスコミへ取り上げられ、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。</p> <p>①2025年大阪・関西万博を見据え、大阪府立大学・関西大学名誉教授による同万博の経済効果に関する講話の後、大阪産業局、大阪産業技術研究所の他金融機関による大阪ヘルスケアパビリオンにおける「リボーンチャレンジ」について説明会を開催し、5社程度の出展希望者を得た。</p> <p>②認証企業で堺の打刃物を制作する事業所の絵を彫る技師が朝日放送の番組に取り上げられ、認証企業の技術力、ブランド力の向上に繋がった。また、認証企業でショベル・スコップを製造する事業所がNHK全国放送に取り上げられ、国内のスコップ発祥の地である地域のブランド力向上に繋がった。</p> <p>③G7大阪堺貿易大臣会合において、国際メディアセンター（大阪府立国際会議場）にてPRブースを設置し、参加した大臣や、各国メディアに対し、当ブランドについてPRし、好評を得た。</p> <p>④さかいオープンファクトリー推進事業に認証企業11社が参加し、自社の工場公開とともに、当ブランドのPRを行いブランドイメージが向上した。</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)	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、新たに他府県での展示会出展・オープンファクトリーとの連携によるPR活動、大阪・関西万博への堺技衆周知に向けた堺市との連携強化を行っていく。							

堺商工会議所

事業名		創業準備セミナー							
想定する実施期間		H13 年度～ 未定 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)	<p>1991年以降、開業率が廃業率を下回っており、企業数は減少し続けている。この状況下で、政府は成長戦略として開業率を英米並みの10%程度に高める目標を掲げ、開業率の底上げに向けて支援を強化している。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>							
	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。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>令和5年度は年2回に分けて開催。</p> <p>①想いを形にする女性創業応援セミナー                      《開催日時》 令和5年7月22日(土) 13:00~16:30                      《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》 女性に限定して創業を考えている方や創業準備中、創業間近の方などを対象に開催。創業の心構えや流れなど、創業前に知っておくべき基礎知識とともに、女性ならではの悩みである結婚、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。</p> <p>②『売れる』のコツを学ぼう!創業支援セミナー                      《開催日時》 令和6年3月2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。</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	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実施し、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									
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。								
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)	89.0	支援実績率	148.3%	満足率	100.0%	
事業全体の実績/目標	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>アンケート結果やその後のヒアリングでは、満足又はおおむね満足の回答が100%となり、満足度は高いものであった。受講者からは「女性の置かれている立場に寄り添っており、内容も大変わかりやすく背中を押してもらった」「盛りだくさんな内容で、創業するために必要で具体的なことをイメージできた」という感想があった。</p> <p>1回目のセミナーでは、女性に多い悩みである介護や子育て等のライフワークバランスについて学ぶとともに、創業するにあたっての心構えや事業アイデアの磨き方を学び、創業者同士の繋がりを作ってもらった機会となった。</p> <p>2回目のセミナーでは、創業の心構えや手続きに加え、どのように利益を確保し、経営を行っていくのかという観点や、マーケティングの知識についても学んでいただけた。総じて、創業を検討している者に創業の基礎知識をわかりやすく解説することで、創業意欲を高め、創業への最初の一步を踏み出すきっかけにする目標は達成できたと考えます。</p>							
	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	3人	実績数値	5人	目標達成度	167%			

達成度	成果の代表事例	創業セミナーを受講したH氏は創業に対する不安や悩みが多く、セミナーを受講することで創業への想いが具体的になった、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創業ができた。また、創業後は積極的に広報や営業開始の準備をしている。				
	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)	<p>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を行ったことが高評価だったと考える。また、集客に関しては、SNS広告の活用により定員数を集めることができている。各関係機関との連携をさらに強化し、より集客に努めていく。</p> <p>次年度においても同様の年2回開催とし、女性を中心に創業の心構えやライフワークバランスを考えるセミナーと、創業の全般的な流れや手続きを把握するセミナーを予定している。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。</p>				

堺商工会議所

事業名		創業ゼミ							
想定する実施期間		R5 年度～ 未定 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)	<p>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。</p> <p>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。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>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。</p> <p>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。</p>							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>創業ゼミ</p> <p>《開催日時》 令和5年9月23日（土）・30日（土）、10月7日（土）・14日（土） いずれも10：00～17：00</p> <p>《開催場所》 堺商工会議所 大会議室</p> <p>《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形式を含む） 2日目→事業コンセプトについて、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） 3日目→創業者向け融資制度、開業に必要な資金・収支計画、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 ※欠席した受講生へのフォローとしては、テキストの郵送を行うとともに、当所の専門相談窓口や職員による相談の利用を促した。</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>							
		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	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)	<p>●アンケート結果 アンケート結果やその後のヒアリングでは、満足又はおおむね満足の回答が100%となり、全ての受講者に対して高い満足を得ることができた。受講者からは「たくさんの創業者の想い、価値観に触れられて大変刺激を受けました」「創業後のビジョンが明確になりました」などという感想があった。</p> <p>●「創業計画書」の作成 創業計画書では事業コンセプトのほかに、収支計画や資金計画なども必要となる。今回のゼミでは、事業コンセプトや資金・収支計画について日程を分けて作成方法を学び、実際に作成する時間を設けて作成した。また、作成した成果物として、事業コンセプトシートを回収。事業計画書は実際のゼミ受講者の創業に対する意識や準備の進み具合に違いがあり、創業についての基礎知識から習得する受講生も見られたことから、内容のレベルにも違いが生じている。また、現時点での計画書であるため、今後ブラッシュアップされていくものと考えられる。</p>							
		代表指標	創業計画書（コンセプトが中心）の作成						
		数値目標	20	実績数値	34	目標達成度	170.0%		

達成度	成果の代表事例	<p>当ゼミを受講し、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した計画を立てることができ、令和5年11月に堺市内にて菓子製造業にてスムーズに開業することができた。</p> <p>このほかにも5名が、十分な準備ができ、円滑に創業することが出来た。</p> <p>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。</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>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、大変参考になった」など、全体的に好評であった。</p> <p>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。そのほかの受講生については、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。</p>					

堺商工会議所

事業名		若手経営者交流会							
想定する実施期間		R4 年度～ 未定 年度まで ※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)	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5年7月13日(木) 17:30～18:30 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)	80.0	総支援企業数(実績)	107.0	支援実績率	133.8%	満足率	99.1%
	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)	交流会参加により、大阪府内の若手経営者同士のネットワークを構築することができ、将来的な商談・取引機会創出に繋がった。また、参加企業へ当所経営指導員がフォローアップを実施することにより、持続化補助金や労務支援等を行っているため、今後の人手不足解消や売上向上が期待できる。							
		代表指標	総名刺交換件数						
		数値目標	1,000件	実績数値	1,625件	目標達成度	162.5%		
	成果の代表事例	Y法律事務所は、テナント内の原状回復や産業廃棄物の処理を依頼できる事業所を探しており、本交流会を通じてテナントの原状回復ができる企業E社と産業廃棄物処理ができるD社と知り合うことができ、交流会後取引に繋がった。							
	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)	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99%という結果となった。想定より多くの企業が参加し、総名刺交換数(交流数)も想定の1.5倍以上となった。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、より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、来年度も参加数の維持、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。							

堺商工会議所

事業名		インボイス制度解説セミナー							
想定する実施期間		R5 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)	インボイス制度について、法人企業は7割超がインボイス発行事業者への登録を既に済ませているが、一方で、個人事業主は全体の2割程度に留まっており、同制度に対する関心・認知度も低い状況である。 本格的なスタートを前に、相談・問い合わせが増えることも予想されるため、制度の内容や事業者が対応すべき点について解説を行うセミナーを開催し、周知を図るとともに、これらと親和の高い電子帳簿保存法についても併せて解説を行い、企業のペーパーレス化・IT化を促進する。							
	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	インボイス制度&電子帳簿保存法対応セミナー ①《開催時期》令和5年6月16日（金）15：00～17：00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン 《受講社数》89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	【商9番】インボイス制度の普及啓発・対応促進支援事業の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	当該セミナー受講後も伴走して事業者のフォローを行い、制度対応や電子帳簿保存を支援した。							
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)	70.0	総支援企業数(実績)	89.0	支援実績率	127.1%	満足率	91.0%
	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)	総支援企業数は、目標に達し、高い満足度を得た。 当該セミナーの参加により、インボイス制度導入開始に向けて事前にその制度内容や必要事項について理解してもらうことができ、以後、混乱なくスムーズに取引関係の継続が可能となった。 代表指標 インボイス制度・電子帳簿保存法導入に向けて、具体的な対応策を実行に移した企業数 数値目標 40社 実績数値 76社 目標達成度 190.0%							
	成果の代表事例	H社は、インボイス発行事業者の登録申請はしているものの、依然インボイスに関する疑問点が多く、当セミナーを受講。代引への対応方法など、実務における具体的なポイントを学んだことで、疑問点を解消することができ、スムーズに制度導入に取り組むことができた。							
	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、「満足度5」「満足度4」という回答が91.0%という結果となった。想定より多くの企業が参加し、インボイス制度の本格的なスタートを前に事業者の関心が高まったことが見受けられ、多数の受講企業に対し、制度への対応・準備を支援することが出来た。しかしながら、電子帳簿保存への対応については、「対応済み」である企業数は依然として低いため、セミナー開催だけではなく、窓口、巡回相談時などに説明をする機会を増やし、同制度をさらに周知していく。						

堺商工会議所

事業名		BCP策定支援事業							
想定する実施期間		H27 年度～ 未定 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、堺市内でも台風や新型コロナウイルス感染症による被害により、BCP策定はますます重要性を増している。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	<p>【BCP（事業継続計画）セミナー】</p> <p>「基礎から学ぶ中小企業のためのBCP策定セミナー」</p> <p>《開催時期》 令和5年9月11日（月）14：00～17：00</p> <p>《開催場所》 堺商工会議所 大会議室</p> <p>《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</p> <p>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。</p> <p>【事業継続力強化計画】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ハンズオン支援2社</li> <li>・BCPパンフレット作成</li> </ul> <p>「事業継続力強化支援計画」に基づき、小規模事業者等に災害のリスクの周知や、BCP策定を啓発することを目的に、堺市と共同でパンフレットを作製し、普及啓発を行った。 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。</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>							
		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)	28.0	支援実績率	87.5%	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)	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。							
		代表指標	大阪府簡易版BCP「これだけは！シート」作成件数						
		数値目標	30.0	実績数値	26.0	目標達成度	86.7%		
	成果の代表事例	当セミナーを受講したA社は、従業員も多数いることから、BCPを策定する必要性を感じていながらもポイントが不明確で自社の状況を計画に落とし込めなかった。本セミナーを受講したことで、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を再認識でき、ポイントを把握できたことで、BCP策定への意欲が生まれた。セミナー中に簡易版BCPの作成を行うとともに、その後も自社内で詳細なBCP策定にも取り組むことができた。							
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)	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)	26.0	支援実績率	86.7%	満足度	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						
	数値目標	30	実績数値	26	目標達成度	86.7%			
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%	満足度	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作成したパンフレットをきっかけに、BCP策定の必要性を感じてハンズオン支援へと繋がり、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	事業継続力強化計画作成件数						
	数値目標	2	実績数値	2	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				

堺商工会議所

中小企業の海外展開支援セミナー

TRUE

H25 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)

約3年間のコロナ禍を経て、段階的に経済活動が再開される中、国際情勢の変化により急激な円安が進み、域内の事業所においては、特に製造業においてエネルギー高、原材料高に悩まされる一方、円安は輸出については追い風となる。これから輸出を希望する事業所、また既に海外展開を実施しており、新たに自社新商品・新サービスの展開を希望する事業者が増加したが、そのノウハウや、資金が十分ではない。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

円安をチャンスと捉え、新たに海外展開を目指す事業所を対象に、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6年2月28(水)14:00～16:30  
 【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：日本貿易振興機構が提供する中小企業のための輸出支援プログラムについて）  
 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
- 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 本セミナーを通じて、海外展開に向けた情報提供・啓発を行うことにより、経営相談による継続的な支援に繋げていく。

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	30	総支援企業数(実績)	30	支援実績率	100%	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海外展開を支援すべく、最新の海外経済情報・各種支援策との活用事例に関する情報を提供した。アンケート結果からは、「大変参考になった」「参考になった」との回答が大部分を占めており、参加者には満足していただける内容となった。  
 具体的には、「ジェトロの活用による企画がしたい。」「支援施策を活用したい。」等の意見があるなど、円安をチャンスと捉え、公的支援施策を活用し、新たに海外展開にチャレンジを検討する事業者が増加した。

海外展開を具体的に検討し、個別相談を行う企業数

数値目標	5	実績数値	6	目標達成度	120.0%
------	---	------	---	-------	--------

成果の代表事例

セミナー終了後、6社が個別相談を利用した他、多くの企業が大阪ビジネスサポートデスク等の支援策に関心を示すなど、円安をチャンスと捉え、海外展開に向けた啓発に成果を得た。またこれら啓発を通じ15社が海外展開を具体的に検討したいと回答するなど、より踏み込んだ成果を得ることができた。さらに台湾に自社の食品（プリン）の輸出を検討し、セミナーと個別相談を通じて、JETRO、またはOBDAビジネスサポートプログラムを活用する事業者があった。

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)

プラザ合意以降において、空前の円安を背景に、新たなフェーズでの「海外展開」を目指す中小企業事業者が増加し、積極的にJETRO、OBDAの支援制度を活用を検討する事業者が増加した。

堺商工会議所

事業名		G7歓迎フードフェスタ							
想定する実施期間		R5 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)	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、G7貿易大臣会合の機運醸成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 堺東エリア75社・店 堺駅エリア49社・店							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	堺東駅エリア 《開催期間》令和5年10月14日（土）～20日（金） 《開催形式》事前にリストバンドを購入し、参加店舗で限定メニューを提供。							
		堺駅エリア 《開催期間》令和5年10月1日（日）～31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。							
		<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	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)	124.0	支援実績率	103.3%	満足率	78.2%
	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)	【イベント参加による効果についての回答から(複数回答有)】 ①新たな販路開拓ができた。(80社・店：64.5%) ②ニーズ調査ができた。(43社・店：34.6%) ③エリア内の他店舗と交流が図れた。(16社・店：12.9%)							
		代表指標	イベント実施時に来店数が増えたと回答した事業所の割合						
		数値目標	70%	実績数値	89.5%	目標達成度	127.9%		
	成果の代表事例	堺駅エリアにて営業をしている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は、支援企業124社・店に対し109社・店が普段より多くの来店者が訪れたことが分かった。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。							

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						
想定する実施期間		H21 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)	域内には『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・小規模事業者』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、地域活性化を推進するため、展示即売会「メイドインさかいフェア」を開催した。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	下記域内企業 ・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(51社・店) ・こだわりのスイーツを取扱う中小・小規模小売事業者(16社・店) ・こだわりのメニューを提供する中小・小規模飲食事業者(14社・店) ・手づくり体験を通じて自社商品の販路開拓・会社のPRを目指す中小・小規模小売事業者(3社) 上記の企業数の内、1社(株のらや)は2企画に出展。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	《公開期間》令和5年11月11日(土)～12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。							
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)	83.0	支援実績率	92.2%	満足率	88.0%
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)	【出展による効果についての回答から(複数回答有)】 ①自社独自の販促活動とは異なる販路開拓の機会を得ることができた。(40社・30%) ②自社ブランドや商品に対する消費者の意見が収集できた。(40社・30%) ③多数の企業が出展するイベントなので企業間交流ができた。(48社・36%) ④一般消費者以外からの引合いがあった。(3社・3%) ⑤その他(2社・1%)						
	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	10.48%	目標達成度	104.8%		
成果の代表事例	初出展を行ったスイーツ小売業のW社のイベント当日の売上は27万円、来場者のうち300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25%近く伸びた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	27,000	目標値(実績)	25,343	目標達成度	93.9%		
	1出展企業・団体あたり平均305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83社に対し1社あたり想定通り約300名の来場者が訪れたことが分かった。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。						

堺商工会議所

事業名		自社商品売込み商談会							
想定する実施期間		H21 年度～ 年度まで ※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)	魅力的な商品を取扱っていないながら、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	①オープン商談会（第13回自社商品売込み商談会in堺） 開催日時：令和5年7月21日（金）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：18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を売り込む「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・八尾商工会議所等と連携することによって効果的に来場企業を募集した。							
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。								
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)	150.0	総支援企業数(実績)	148.0	支援実績率	98.7%	満足率	84.5%
	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)	商談会（第13回自社商品売込み商談会in堺） 当商談会を7月に開催し、来場企業148社・商談件数560件を数えた。来場企業は、普段商談機会が無い出展企業と積極的に商談を行い、今後に繋がる商談会となった。その結果、商談会では内容の濃い商談が多数行われ、商談成立企業数28社・成約案件237件の実績を得た。また左記商談成立の他、新たな取引への発展が期待できる商談中の企業数32社・商談件数35件も報告されており、今後さらに商談成立となる企業が複数でてくると想定される。							
		代表指標	商談件数						
		数値目標	400	実績数値	560	目標達成度	140.0%		
	成果の代表事例	K社は出展企業5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	目標値（実績）	92	目標達成度	153.3%			
	商談会において、自社商品PRシートを作成・掲出することで、支援対象事業所間の情報交換・連携を促進した。								
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)	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。							

堺商工会議所

事業名

中小企業人材確保支援事業

想定する実施期間

H22 年度～ 未定 年度まで ※複数年段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

就職内定率は新型コロナウイルス影響前では改善傾向にあり売り手市場であったものの、現在では、買い手市場の傾向も見え、非常に先行き不透明な状況になっている。このような中、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」が重要視されている。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。  
 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、確保ではこれまでよりも内定者の創出、育成では各ステージに合ったスキル習得により、社員定着を図る。

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

事業の概要

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6年2月9日（金）14:30～16:50（於：堺市立堺高等学校）  
 令和6年2月22日（木）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6年2月29日（木）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：女性社員を対象に、中小企業で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5年9月28日（木）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ける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5年12月11日（月）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：デジタル化や働き方改革などの進展に伴い、重要となる多様化する人材の育成と活用をテーマに、「人材戦略の立て方」「リーダーシップの取り方」「人材確保・育成方法」について学ぶセミナーを開催した。
- ⑤ 女性社員スキルアップセミナー  
 開催日時：令和5年11月29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：「働く女性のスキルアップが必要とされる背景」「信頼関係を支えるコミュニケーションスキル」「自分の成長を確認する経験から学ぶ力」「後輩指導の効果を高める育成のスキル」等を学ぶセミナーを開催した。
- ⑥ 企業×大学キャリアセンター情報交換会  
 開催日時：令和6年3月5日（水）14:00～16:00  
 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。
- ⑦ 中堅社員セミナー  
 開催日時：令和5年7月4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：中堅リーダーとして持つべき人財力「コミュニケーション能力」「リーダーシップを発揮する方策」を身に付ける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							
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)	292.0	支援実績率	89.8%	満足率	95.5%
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)	<p>① 求人ネットワーク事業 年度当初の支援目標企業数であった30社を下回る24社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>② 女性求職者等の採用・戦力化支援事業 年度当初の支援目標企業数であった30社を下回る27社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>③ 管理職向けセミナー 年度当初の支援目標企業数であった60社を下回る44社が参加。受講者の多くから「大いに参考になった」「参考になった」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>④ 経営者層・幹部候補向けセミナー 年度当初の支援目標企業数であった60社を上回る62社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>⑤ 女性社員スキルアップセミナー 年度当初の支援目標企業数であった45社を上回る50社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>⑥ 企業×大学キャリアセンター交流会 年度当初の支援目標企業数であった40社を下回る29社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p> <p>⑦ 中堅社員セミナー 年度当初の支援目標企業数であった60社を下回る56社が参加。受講者の多くから「満足」「概ね満足」という声をいただき、一定の評価を得られた。</p>							
		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(求人ネットワーク事業)						
		数値目標	10	実績数値	24	目標達成度	240.0%		
		成果の代表事例	M社は、管理職向けセミナー、中堅社員セミナー、女性社員スキルアップセミナーを活用し、自社の様々な年代層・役員の社員を受講させることによって、人材育成のノウハウを習得することができ、社員全体の職務スキルが高まり、離職率の低下や、業務効率の向上を図ることができた。						
	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)	<p>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。</p> <p>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。しかし、日頃から当事業へのニーズの高さが窺えず、依然として女性の採用・活躍に対し、重要性を感じていない経営者が多いように思われるため、更なる啓発に努めていく。</p> <p>③ 管理職向けセミナー 管理職として必要な「役割」「部下のモチベーション管理の重要性」「部下に業務効率化を図らせる技術」などを習得する内容で実施した。実践的な内容としたことで好評であった。次年度においても、より実践的な内容で実施する。</p> <p>④ 経営者層・幹部候補向けセミナー 経営者・経営幹部に必要な「経営戦略の重要性」と「リーダーシップの重要性」内容を中心としたセミナーを実施した。次年度においては、参加企業を増やすため、講義内容の検討も必要であると思われる。</p> <p>⑤ 女性社員スキルアップセミナー 女性として必要な「コミュニケーション力」「問題解決力」「キャリアプラン」などを習得する内容で実施した。実践的な内容としたことで好評であった。次年度においても、より実践的な内容で実施する。</p> <p>⑥ 企業×大学キャリアセンター交流会 「時間が短かった」「担当者との話をもう少し聞きたかった」などの課題が見つかった。これに対し、「大学紹介の時間とディスカッションの時間の比率を再調整する」などの運営方法の検討も必要であると思われる。</p> <p>⑦ 中堅社員セミナー 職場をまとめていくリーダーとして必要な「課題設定力」「問題解決力」「コミュニケーション能力」などを習得する内容で実施した。グループ討議や演習を多く取り入れ実践的な内容としたことで好評であった。次年度においても、演習等を多く取り入れ、より実践的な内容で実施する。</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)	30.0	支援企業数(実績)	24.0	支援実績率	80.0%	満足率	95.8%
	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)	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	実績数値	24	目標達成度	240.0%			
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)	27.0	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)	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	20	実績数値	27	目標達成度	135.0%			
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)	44.0	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)	管理職としての考え方や部下への指導法、課や部における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	実績数値	44	目標達成度	104.8%			
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)	60.0	支援企業数(実績)	62.0	支援実績率	103.3%	満足率	96.8%
	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)	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	実績数値	62	目標達成度	147.6%			
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⑤	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)	50.0	支援実績率	111.1%	満足率	98.0%
	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)	女性社員のスキルが向上するとともに、モチベーションがアップすることにより、企業において女性社員が生き生きと働くことに繋がった。							
		指標	課題解決力・コミュニケーション力などのスキルを身につけることができた企業数						
	数値目標	32	実績数値	50	目標達成度	156.3%			
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)	40.0	支援企業数(実績)	29.0	支援実績率	72.5%	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)	大学別に就職担当者との関係性が構築でき、自社のアピールや認知度を高めるとともに、永続的な採用活動にも繋がった。							
		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	実績数値	29	目標達成度	103.6%			
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)	60.0	支援企業数(実績)	56.0	支援実績率	93.3%	満足率	94.6%
	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)	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	実績数値	56	目標達成度	133.3%			
その他目標値の実績	目標値		目標値		目標達成度				

堺商工会議所

事業名		ものづくり企業商談会
想定する実施期間		H22 年度～ 未定 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
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	優れた技術を持ちながら、営業力不足や機会不足等により新たな取引先を見つけることのできない中小製造業者が多く存在する。この課題を解決するために、中小・小規模ものづくり企業を対象に、販路開拓及びマッチング機会の創出を目的とする。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	域内の中小・小規模ものづくり企業
事業の概要	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>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（11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11日間実施した。</p> <p>開催日時：令和5年6月12日（月）13：30～17：00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：7社</p> <p>開催日時：令和5年7月25日（火）11：00～16：00 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</p> <p>開催日時：令和5年8月29日（火）14：00～16：30 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：5社</p> <p>開催日時：令和5年9月6日（水）14：00～17：00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：6社</p> <p>開催日時：令和5年9月11日（月）13：30～17：00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：7社</p> <p>開催日時：令和5年10月2日（月）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</p> <p>開催日時：令和5年10月27日（金）13：30～15：30 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：4社</p> <p>開催日時：令和5年11月21日（火）10：00～16：00 開催場所：オンライン 出展社数：1社 商談社数：10社</p> <p>開催日時：令和5年11月24日（金）10：00～15：30 開催場所：オンライン 出展社数：1社 商談社数：9社</p> <p>開催日時：令和5年12月1日（金）10：00～16：00 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</p> <p>開催日時：令和6年2月2日（金）10：30～15：00 開催場所：堺商工会議所 小会議室 出展社数：1社 商談社数：4社</p>

	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	行政を通じて市内企業へメール配信等での情報提供を行い、来場企業の募集をする事ができた。 加えて、ものづくり企業支援を主とした（公財）堺市産業振興センターなどの各種団体が発行する「ものづくり企業技術ガイドブック」等の活用により、来場企業の誘致がスムーズとなった。							
	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)	78.0	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)	<p>【商談会】 今回実施した商談会に関しては、商談会後にフォロー調査を実施したところ、3社において、商談が成立し（案件数3件、総額約6万円）、また11社からは、現在商談中であるとの回答を得た（案件数26件、総額約479万円(機密保持のため、金額未定の回答あり)）。</p> <p>他方、見積り依頼や商談会後の打ち合わせにまで商談が進展しなかった場合でも、「情報収集に役立った」「つながりができたので引き続きやりとりをしている」などの意見が寄せられ、来場企業にとっては商談成立以外のメリットもあることが分かった。フォロー調査でも本商談会を「やや不満」「不満」と回答した企業はおらず、多くの企業にとって本商談会が販路拡大のための良い機会となったことが伺える。</p> <p>また、発注を受けた企業が他の企業に発注を出すというケースも見られ、実質的な経済効果はフォロー調査結果よりも大きなものになると考えられる。</p>							
		代表指標	商談件数						
		数値目標	100	実績数値	78	目標達成度	78.0%		
	成果の代表事例	来場企業A社は、出展企業B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。							

堺商工会議所

事業名

Web・クラウド販路開拓支援事業

想定する実施期間

H23 年度～ 未定 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

事業の目的  
(現状や課題をどのような状態にしたいか)

大企業と中小企業との間にデジタルデバイドの問題が生じており、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んでいただき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。また、政府によるDX化導入促進も本格的になっており、会社規模に限らず、時代の流れに合ったIT経営の実現を提案する一つのツールとして、本セミナーが必要となる。

①オフィス内から営業現場まで幅広い領域のアプリ等ITツールの活用や、DX化の手法について学び、業務の効率化、経営競争力の強化、新たなビジネスモデルの構築、販路拡大、売上増を目指す。

②Facebook等のSNSを活用した効果的なプロモーション手法、ターゲティング広告の活用、ブランディング化の方法、既存HPの活用方法、ネットショップ運営ノウハウ等の習得により、効果的な新規顧客の開拓、売上向上を図る。

③近年、注目を浴びている「動画」を使った情報発信手法を学び、販路拡大を図る。

④ITを活用していく上で、社内に必要なIT人材の育成を行う

支援する対象  
(業種・事業所数等)

IT導入・DX化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・小規模事業者が対象。

事業の概要

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。

①SNS活用&Webマーケティングセミナー（令和5年6月13日（火）14:00～16:00）  
「見込み客に直接届く SNSで顧客獲得セミナー」という名称で開催。InstagramやFacebookを活用したSNS広告について学んだ。

②IT導入補助金活用セミナー（令和5年5月10日（水）14:00～16:00）  
「2023年度最新版 IT導入補助金活用セミナー」という名称で開催。IT導入補助金やITツールを活用した業務効率化について学んだ。

③動画サイトで集客力アップセミナー（令和5年8月23日（水）14:00～16:00）  
「YouTube活用で目指せ！売上アップとブランディング」という名称で開催。YouTubeなどの動画を活用し、ネットで効率よく低予算で集客し、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。

④ネット販売セミナー（令和5年12月15日（金）14:00～16:00）  
「あなたにも出来る！初めてのネットショップ販売」という名称で開催。各ネットショップの特徴や自社にあったモール選び、集客の方法を学んだ。

⑤バックオフィスDX化で業務効率化セミナー（令和5年9月20日（水）14:00～16:00）  
「ITツールを活用して業務効率アップセミナー」という名称で開催。ITツールやノーコードツールを活用して業務効率化する方法を学んだ。

⑥DX人材育成セミナー（令和6年2月22日（木）14:00～16:00）  
「IT人材育成ノウハウ挙公開!! IT人材育成術セミナー」という名称で開催。IT人材の育て方、社内DXの推進方法について学んだ。

⑦越境ECセミナー（令和5年7月6日（木）14:00～15:30）  
「実はめっちゃ簡単！海外向けネット通販セミナー」という名称で開催、コロナ禍や円安を追い風に、注目が高まっている海外向けのインターネット通販（越境EC）の仕組みや参入方法等の理解を深めるための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								
	②広域連携	高石商工会議所と連携して事業を行った。高石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)	360	総支援企業数(実績)	308	支援実績率	85.6%	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)	<p>①⇒SNSによる情報発信を実施し、新規顧客の獲得に成功。</p> <p>②⇒IT導入補助金を活用し、経営のIT化を図り、業務効率化、販路拡大を図ることに成功。</p> <p>③⇒動画による情報発信を実施し、新規顧客・販路の獲得に成功。</p> <p>④⇒ネット販売を新たに導入・改良し新規顧客の獲得に成功。</p> <p>⑤⇒業務のデジタル化の導入により、ビジネス変革(=DX)が進んだ。</p> <p>⑥⇒DX人材の育成について取り組み始めた。</p> <p>⑦⇒越境ECの販売に取り組み始めた。</p>							
		代表指標	SNSを導入・改良し、顧客からの問い合わせが増加した企業数						
		数値目標	5	実績数値	5	目標達成度	100.0%		
		成果の代表事例	<p>【代表事例①】 IT人材育成セミナーを受講したY社はHPやSNSでの発信等積極的にITを活用した広報・営業を行っている。セミナーを受講後イーラーニング等を活用した社内のIT人材の育成を検討、DX化を進めている。</p> <p>【代表事例②】 店舗の施工をメインに総合工事を行うT社は、③YouTubeセミナー（8月23日）を受講し、社内の情報発信能力の強化に向けて、YouTubeやTikTokなどの動画系SNSの活用の重要性を認識した。実際に工事している動画をアップしてみたところ、元々の取引先・関係先等からその動画経由で問合せも増え、実際に取引が始まる事例も出てきて、新規顧客獲得数や売上の増加に繋がった。</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>企業における、IT導入による業務効率化や、デジタル変革(DX)は、コロナ禍にさらされたこの2年間で一気に広まり、進化を遂げた。今では、テレワークや非対面営業、スマホアプリの活用、キャッシュレス等の導入が当たり前になっており、それに対応できない中小企業は淘汰される危険性もある。この地活事業を通して、ITやDXに伴う喫緊の課題の提供に留まらず、SNS活用による新規顧客・販路の開拓など、中小企業のITリテラシーの底上げにつながるセミナーを多数実施することができた。また、支援企業数については目標数を達成することができなかったため、ニーズを的確に一層捉えながら、広告、募集活動をより積極的に行う。</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)	50	支援企業数(実績)	51	支援実績率	102.0%	満足率	98.0%
	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)	① SNS活用&Webマーケティングセミナー SNSによる情報発信を実施し、新規顧客の獲得に成功。							
		指標	SNSを導入・改良し、顧客からの問い合わせが増加した企業数						
	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)	50	支援企業数(実績)	45	支援実績率	90.0%	満足率	86.7%
	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)	② IT導入補助金活用セミナー IT導入補助金を活用し、経営のIT化を図り、業務効率化、販路拡大を図ることに成功。							
		指標	IT導入補助金を活用しITツールを導入した企業数						
	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③	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)	45	支援実績率	90.0%	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)	③ 動画サイトで集客力アップセミナー 動画による情報発信を実施し、新規顧客・販路の獲得に成功。							
		指標	新たに動画配信を行った企業数						
	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)	40	支援実績率	80.0%	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)	④ ネット販売セミナー ネット販売を新たに導入・改良し新規顧客の獲得に成功。							
		指標	ネット販売を新たに行い、顧客からの問い合わせが増加した企業数						
	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⑤	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)	42	支援実績率	84.0%	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)	⑤ バックオフィスDX化で業務効率化セミナー 業務のデジタル化の導入により、ビジネス変革(=DX)が進んだ。							
		指標	デジタルツールを導入した企業数						
	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⑥	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)	41	支援実績率	82.0%	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）	⑥DX人材育成セミナー DX人材の育成について取り組み始めた。							
		指標	DX人材の育成に取り組んだ企業数						
	数値目標	3	実績数値	5	目標達成度	166.7%			
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	支援企業数(実績)	44	支援実績率	73.3%	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）	⑦越境ECセミナー 越境ECの取り組みを始めた。							
		指標	越境ECに参入した企業数。						
	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				

堺商工会議所

事業名		事業承継支援事業							
想定する実施期間		H30 年度～ 年度まで ※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)	<p>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。</p> <p>しかし、個人事業主や法人企業の代表者の高齢化が進むなか、「経営改善が優先で、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。</p> <p>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。</p>							
	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	<p>①事業承継セミナー 開催日時：令和5年7月12日（水）14:00～15:30 テーマ：たねやグループビジョン～未来へつなぐ～ 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)</p> <p>②専門家派遣による個別支援</p> <p>③連絡会 開催日時：令和5年4月28日（金）10:30～11:30 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</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	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絡会を開催し、効果的に事業を実施。						
		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)	94.0	支援実績率	117.5%	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)	<p>【事業承継セミナー】 事業承継の課題を先送りする企業が多いなか、事業承継の成功事例を聞くことで、早期に取り組むべき課題と感じてもらえることができ、事業承継に取り組む意欲を高めることができた。会場に加えて、Zoomを活用したオンライン配信も実施したことにより、遠方の事業者や多忙で会場に足を運ぶことが困難な事業者を取り込むことができ、間口を広げた支援を行うことができた。</p> <p>【個別支援】 事業承継相談の目的が多様であり、同様に支援の成果も様々であった。専門家からの助言書や、事業承継計画書をもとに、事業承継に関しての課題整理をするとともに、課題解決するための方向性・手段について理解され、事業承継に向けて着手することができた。 令和5年度は法人企業による親族承継・従業員承継に関する相談が多く、事業資産の引き継ぎや相続税等について、専門家のアドバイスを受けてもらい、今後の方針を見定めることができた。</p>							
		代表指標	事業承継の準備に取り組んだ企業						
		数値目標	10	実績数値	23	目標達成度	230.0%		
成果の代表事例	<p>【個別支援・セミナー開催】 (相談概要) 電気工事を行うE社において、事業承継について考えなければならない時期であるが、親族内に後継予定者はおらず、従業員への承継を模索しているが、未定の部分が多く事業承継のタイミング、手続きや注意点について相談したい旨、相談があった。そこで、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。</p> <p>(成果) 事業承継税制の特例制度についての制度説明・大阪府に提出する特例承継計画の作成方法等、説明。現状の財務状況により株価・税金の概算金額を提示したところ、事業承継制度の特例を適用することとなる。特例承継計画の策定方法に関する説明、策定された内容に関してアドバイス・認定支援機関による確認書の発行等支援を行い、円滑な事業承継を後押しした。</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)	【セミナー開催】 事業承継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。今後もセミナーの参加を契機に、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、「相談はまだ先で良い」「新型コロナウイルス感染症の影響により他に優先すべき経営課題が存在する」などと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)	84.0	支援実績率	120.0%	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)	多くの企業が事業承継に関する成功事例を参考に実行・自社の事業承継の参考とし、事業承継を推進する契機とした。							
		指標	事業承継の準備に取り組んだ企業数						
		数値目標	10	実績数値	23	目標達成度	230.0%		
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)	10.0	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)	専門家派遣を実施した企業は、株式の移譲や特例承継計画の申請、まず何から着手すれば良いか、後継者の育成等の課題について道筋を立てることができ、承継の進め方が明確となった。							
		指標	事業承継計画書、事業承継に関する助言書						
		数値目標	10	実績数値	10	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				

堺商工会議所

事業名		IT・DXマッチング拡大交流会							
想定する実施期間		R3 年度～ 未定 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)	<p>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。近年、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。</p> <p>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。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・IT・DXツールを開発・販売する中小企業等</li> </ul>							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【交流会】</p> <p>≪開催日時≫ 令和5年12月13日（水）14:00～17:00</p> <p>≪開催場所≫ 堺商工会議所 大会議室</p> <p>≪出展企業数≫ 17社</p> <p>≪来場者数≫ 60社</p> <p>≪内 容≫</p> <p>「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「Chat GPT活用セミナー」、合わせて「IT相談窓口」「堺DX診断コーナー」「インボイス・電子帳簿保存法対応コーナー」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の提供を行った。</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							
		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)	77.0	支援実績率	96.3%	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)	<p>交流会参加により、来場企業のIT・DX導入に繋がった他、IT業者とのネットワークを構築することができ、各社デジタル化による業務効率等の大幅な向上を達成することができた。また、出展企業は今後IT導入を検討している企業との交流による販路開拓が達成でき、しいては売上向上が期待できる。</p>							
		代表指標	IT・DXツールを導入する企業数						
		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	<p>来場企業のR社が業務効率化システム導入についてB社と前向きに進展があった。</p> <p>また、H社とD社の間ではHP制作について商談が進展している。</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>「大変満足」「満足」という回答が出展企業では7割、来場企業では9割を超え、交流の結果に関わらず有意義な交流会となったと考えられる。ITツールを実際に体験しながら交流を行うことにより、各企業間での今後の課題やITツールの導入の必要性等が明確となった。また、実際に導入を検討している企業も多く、双方にとって有意義な交流会となったといえる。しかし、支援企業数が目標には達しなかったため、来年度は、共催会議所との連携を強化し、来場者募集に努めたい。</p>							

堺商工会議所

事業名		時流経営トップ講演会							
想定する実施期間		R4 年度～ 未定 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の影響に加え、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。							
	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："ミスターセレッソ"森島寛晃に聞く 人を活かす「育成型」経営とは 日時：令和5年8月25日（金）14:00～16:00 場所：堺商工会議所大会議室（オンライン同時開催） 講演者：(株)セレッソ大阪 代表取締役社長 森島 寛晃 氏							
		<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、経営指導を通じて、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)	181.0	支援実績率	90.5%	満足率	96.1%
	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)	セミナー参加により、経営者が厳しい環境で生き抜くための中小企業経営の指針を学ぶことで、事業継続並びに付加価値向上が期待できる結果となった。							
		代表指標	リーダーシップ・人材育成手法等を取り入れた企業数						
		数値目標	100社	実績数値	129社	目標達成度	129.0%		
	成果の代表事例	来場企業のH社が今回の学んだリーダーシップの取り方を社内にて実施した。 また、D社では社内の人材育成の手法に活かすことができた。							
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)	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、コロナや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。一方で、参加社数が計画数値まで達成していなかったため、講師の選定や広報方法を近隣商工会議所とより連携を強化しながら事業を実施していく必要性を感じた。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、参加企業のリーダー育成等に寄与する事業としていきたい。							

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							
想定する実施期間		R4 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)	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環境対策への対応が求められている。 しかし、中小企業からは、取組への関心はあるものの、経営資源に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環境対策の取組を後押しする。							
	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5年11月28日（火）14:00～16:00 テーマ：中小企業が取り組むべき「脱炭素経営」カーボンニュートラルセミナー～脱炭素のための政策・補助金とCO2見える化～ 【第1部】脱炭素化に向けた今後の展望と経済産業局の政策動向 【第2部】大阪府の脱炭素化に向けた取り組み 【第3部】CO2の見える化ソフト「ファストカーボン」のご紹介 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、講師のご紹介いただき、セミナーの中で府の施策・補助金等の案内広報などPR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	堺市役所と連携し、堺市広報誌等で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。								
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)	70.0	総支援企業数(実績)	50.0	支援実績率	71.4%	満足率	96.0%
	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)	会報誌・メールマガジン・DM・SNS等を活用し広報を行ったものの、総支援企業数は、計画していた企業数に達することができなかった。 セミナーでは、カーボンニュートラルの概要からCO2排出量の見える化、省エネ診断の説明、中小企業の脱炭素経営の事例紹介等を行った。 受講した企業からは、「費用が大きくなるかと思っていたが、補助金などを活用することにより、少ない投資額でCO2削減量の削減・エネルギー使用料金の削減を実現することが分かった」「中小企業として取り組む内容が分かった」との声が多く、今後、脱炭素に取り組むと回答した企業も半数を超えた。							
		代表指標	脱炭素経営に取り組む企業数						
	数値目標	50	実績数値	36	目標達成度	72.0%			
	成果の代表事例	ゴム製造業のO社は、当セミナーへの参加を契機に、CO2排出量の把握から行い、CO2削減に向けた設備（CO2見える化ソフト「ファストカーボン」等）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)	10	目標値(実績)	11	目標達成度	110.0%			
	脱炭素を契機に新事業を立ち上げた企業があった。								
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)	令和5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6年度は府施策連携や市町村連携等、新たな取組も行うことで、域内事業者への広報活動を強化し、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。							

堺商工会議所

事業名		事業計画書作成セミナー							
想定する実施期間		R3 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)	会社の経営の方向性・具体的な事業プラン等を事業計画書に落とし込み、その事業計画に沿って事業を遂行することだけでなく、金融機関への融資申込や経営力向上計画の申請等に際しても事業計画書の提出が必要であり、他者から見て合理的な事業計画を策定できるノウハウは必須と言っても過言ではない。 しかしながら、事業計画の策定経験が乏しく、ノウハウを有しない中小・小規模事業者は数多く存在するため、当該セミナーによってノウハウを習得してもらい、自律的に事業計画書を策定できるよう支援を行う。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業計画書策定のノウハウを有しない大阪府内の中小・小規模事業者とし、業種は問わない。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業計画書作成セミナー ①《開催時期》令和5年7月24日(月)15:00~17:00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン  ②《開催時期》令和5年10月25日(水)15:00~17:00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン  ③《開催時期》令和6年2月7日(水)15:00~17:00 《開催場所》堺商工会議所 大会議室・オンライン  <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	ハンズオン支援を実施し、事業計画書の策定を行った。							
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)	180.0	総支援企業数(実績)	195.0	支援実績率	108.3%	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)	当該セミナーを通じて事業計画書策定のポイント・ノウハウを習得してもらうことができ、ハンズオン支援も実施することで、より精度の高い事業計画書を策定してもらうことができた。							
		代表指標	事業計画策定に取り組む事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	99.5%	目標達成度	124.4%		
	成果の代表事例	M社は、自社で事業計画書を策定してみたものの、計画書策定の要領がわからず当セミナーを受講。策定のポイントを学び、事業計画書をブラッシュアップして補助金の申請を行ったところ、採択が決定。事業計画書を活用し、円滑な事業遂行を可能とすることができた。							
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)	事業計画書作成において、事業者の悩みは地域差なく存在しており、ニーズも存在するため、継続して事業を実施する。							

堺商工会議所

事業名		新事業展開創出交流会事業							
想定する実施期間		R5 年度～ 未定 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拡大やエネルギー・原材料価格高騰等により厳しい経営状況におかれている中小企業者は、新しい事業分野への進出、新製品・新サービスの開発に活路を見い出したいと希望しているが、新型コロナウイルス等の影響で、新たなビジネスチャンスを創出するための交流やネットワーク構築の機会が著しく失われている。そこで、新事業展開にチャレンジする中小企業者に対し、企業間連携による新たなビジネスチャンスを創出する機会としての交流会を時流テーマ別に開催する。							
	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中小企業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【1回目】</p> <p>オープンファクトリーへの参加を検討するを中小製造業事業者と、行政・支援機関・メディア関係者を交えた交流会を開催することで、同取り組みを通じたブランド力向上や社内活性化、事業者間ネットワーク構築、取引促進といった効果を幅広く啓発するとともに、秋期に開催を予定する地域一体型オープンファクトリープロジェクトへの参加企業を募った。</p> <p>対象：オープンファクトリーを通じた交流・活性化に関心をもつ中小製造業事業者</p> <p>開催日時：令和5年4月19日（水）10:00～12:30</p> <p>開催場所：堺商工会議所大会議室</p> <p>【2回目】</p> <p>創業予定者と創業間もない事業者に対して、気軽な交流を深める場を提供することで、創業に大切な人脈・取引拡大等の悩みを共有し、今後の経営課題の解決し、新事業・創業予定者の創出を図った。</p> <p>対象：創業予定者、創業間もない事業者（創業5年未満）</p> <p>開催日時：令和5年12月9日（土）14:00～17:00</p> <p>開催場所：堺商工会議所大会議室</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>							
		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)	120.0	総支援企業数(実績)	126.0	支援実績率	105.0%	満足率	96.0%
	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)	【創業予定者・創業間もない事業者対象の交流会】創業予定者・創業間もない事業者が、創業に対しての不安や経営課題、また自社のサービスの特徴・課題等について情報交換（交流）を行うことで、不安が解消されるとともに、新事業展開に繋がる契機となった。							
		代表指標	交流件数						
	数値目標	400	実績数値	744	目標達成度	186.0%			
	成果の代表事例	<p>【1回目】</p> <p>来場企業のS社は、今回の説明会・交流会を通じて、オープンファクトリーを実施することによって得られる効果を理解し、企業間交流を行いながらオープンファクトリーを実施し、自社のPRと社内の活性化に繋がった。また、I社は交流会を通じて企業間のネットワークが構築された。□</p> <p>【2回目】</p> <p>Tさんは今回の交流会で知り合ったKさんへ法人成手続きを依頼する等、創業時の不安が解消でき、開業まで円滑に進めることができた。</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>【1回目】</p> <p>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95.5%という結果となった。多くの企業が参加したことで、交流件数も目標値を超える結果となった。また、オープンファクトリーを実施している企業の生の声を聞いていただけるトークセッションやミニ体験会を実施したことで、より積極的な交流に繋がった。このことから、参加ものづくり企業は、「オープンファクトリーを通じた企業間のネットワーク構築」を求めているため、来年度も参加数の維持、若しくは更なる拡大に繋がるよう、ブラッシュアップしていきたい。</p> <p>【2回目】</p> <p>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96.7%という結果となった。想定より多くの方が参加し、交流数も想定の1.5倍以上となった。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、より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、来年度も参加数の維持、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。</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)	60.0	支援企業数(実績)	66.0	支援実績率	110.0%	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)	【オープンファクトリー等製造業対象の交流会】中小製造業事業者が同交流会参加を通じて、ブランド力や社内活性化、事業者間のネットワーク構築、取引促進等、オープンファクトリーの効果を認識することで、新事業展開に繋がる契機となった。							
		指標	交流件数						
	数値目標	300	実績数値	331	目標達成度	110.3%			
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)	60.0	支援企業数(実績)	60.0	支援実績率	100.0%	満足率	96.7%
	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)	【創業予定者・創業間もない事業者対象の交流会】創業予定者・創業間もない事業者が、創業に対しての不安や経営課題、また自社のサービスの特徴・課題等について情報交換(交流)を行うことで、不安が解消されるとともに、新事業展開に繋がる契機となった。							
		指標	交流件数						
	数値目標	400	実績数値	744	目標達成度	186.0%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				