

大阪商工会議所「経営発達支援計画(第2期)」 2022年度実績

経営発達支援計画

商工会・商工会議所が小規模事業者の販路や需要の開拓（①強み・弱みを知る②戦略を作り、実施する③潜在的顧客を探す④新たな販路を見つける）を支援する計画。経済産業大臣が認定。

大阪商工会議所の同計画(第2期)の認定・実施期間

2018年4月1日～2023年3月31日 <5年間>

I. 概括

- 2022年度においても新型コロナウイルスの感染が波状的に拡大したものの、行動制限が漸次緩和され、経済活動は回復へ向かった。しかしながら、ロシアのウクライナ侵攻に端を発するエネルギー・原材料価格の高騰や、深刻な人手不足と人件費の上昇などによって、多くの事業者は収益が圧迫され、厳しい状況が続いている。
- こうした中、大阪商工会議所は、「経営発達支援計画(第2期)」の最終年度として、小規模事業者の販路拡大や収益力強化を支援する諸事業を実施した。
- 事業・取り組みに対して設定した数値目標はのべ53項目で、うち目標を達成したものが17項目であった。達成率によって3段階の評価を設定し、前年度(2021年度)の評価から上昇した項目数は4、同等であった項目数は45、下降した項目数は4であった。

目標達成率の評価の分布

評価	2022年度		2021年度の評価との比較		2021年度	
	項目数	構成比(%)	結果	項目数	項目数	構成比(%)
A 達成率 100%以上	17	32.1	→前年度もA	13	15	27.3
			↑Bから上昇	4		
			↑Cから上昇	0		
B 達成率 70%以上	8	15.1	↓Aから下降	2	12	21.8
			→前年度もB	6		
			↑Cから上昇	0		
C 達成率 70%未満	28	52.8	↓Aから下降	0	28	50.9
			↓Bから下降	2		
			→前年度もC	26		
合計	53	100.0		53	55	100.0

※2022年度に支援対象を変更した事業があり、そのため数値目標が2021年度から2項目減少した。

経営状況の分析

- 経営指導員が相談の導入部として各事業者の経営状況を分析し、事業計画の策定などの参考に供した。 → 目標とする事業者数2,250者に対する実績は2,984者(達成率132.6%)で、前年度実績(2,973者)とほぼ同等。
- 新型コロナ感染拡大による行動制限が緩和に向かったことなどもあり、経営実務に関する講習会「経営体質改善強化セミナー」、企業経営者による講話や経済・経営の最新情報を提供する「ビ

ビジネス講演会」の参加事業者が前年度から増加した。 → 前年度に比べて、経営体質改善強化セミナーが 6.7%増加、ビジネス講演会が 39.5%増加。

事業計画策定の支援

- 販路拡大や収益力強化などに向けて、事業計画の策定を支援。 加えて、「小規模事業者持続化補助金」や「事業再構築補助金」などの応募申請を支援した。 → 目標とする策定件数 1,730 件に対する実績は 2,188 件（達成率 126.5%）で、前年度から 14.9%増加。
- 従来の創業相談（1 回ごと）に加え、1 月から大阪市の特定創業支援等事業の一環として個別相談指導（4 分野 4 回）を開始した。 → 創業計画策定支援の目標件数 32 件に対して実績は 69 件（達成率 215.6%）で、前年度から 115.6%増加。

新たな需要の開拓の支援

- 大手流通業者など（56 社参加）へ商材を売り込む「第 26 回 買いませ！売れ筋商品発掘市」を 11 月に開催。 小規模事業者 179 者が参加し、1,264 件（対前年比 21.1%増）の商談を行った。 → 成約件数は 27 件で、前年度から 237.5%増加。
- B to B の取引拡大を支援するための他業種型総合展示商談会「大阪勧業展 2022」を 10 月に開催。 小規模事業者 146 者が出展参加し、986 件の商談を行った。 → 成約は 155 件（事業者数としては 58 者、総額 4,115 万円）で、前年度から 42.2%増加。
- 機械・金属関連の加工や資材調達などの受発注に関する「ものづくり加工商談会」を 2 月に開催。 小規模事業者 37 者が受注側として商談を行った。 → 14 者が開催後も商談を継続。
- 大手メーカーなどの技術ニーズと小規模事業者などの技術シーズをマッチングする「MoTTO OSAKA オープンイノベーション」を通年で実施。 大手メーカーから提示された技術ニーズの数が想定を大幅に下回ったことなどから、マッチングを支援した小規模事業者は 38 者、目標の達成率は 45.2%にとどまった。 → 協業に向けて協議が進んだ事業者は 2 者。



地域経済の活性化

- 新型コロナ感染拡大による行動制限が緩和に向かい、商店街の集客事業も持ち直し。 → 「100 円商店街」実施の支援は 11 商店街（前年度 4 商店街）、14 回（同 8 回）。ハロウィーンにあわせた東成区内 6 商店街での集客イベントの実施。大阪ミナミ 8 商店街のガイドブックの発行やイベントへの参加など。
- 阿部野橋駅、天王寺駅周辺の商業施設や商店街、個店などによる地域集客イベント「あべの天王寺・サマーキャンパス」を 8 月に開催。 → 体験プログラム（職業体験、クラフト教室、ワークショップなど）を実施した小規模事業者は 15 者で、前年度から 4 者増加。全体で 77 事業者が 95 プログラムを提供し、3,593 人が参加。

開催日：2023年7月18日(火)

場所：大阪商工会議所

○経営改善・資金繰り、需要・販路開拓の分野が今後も重要であることが読み取れる。販路開拓にも関わる、大企業への売り込み商談会は工夫の余地があろう。

○大阪勧業展は目標達成度評価ではBないしCであるが、期待は大きいと言えよう。売れ筋商品発掘市への期待も大きい。

○2021年度実績数合計（14,413）に対する2022年度実績数合計（17,096）の比率は118.6%である。全体として鈍ではあるが、前進を確認できる。

○2021年度実績に対する2022年度実績の割合が50%台となっているのは、「販路・取引先拡大マッチング成約件数」「MottoOSAKA オープンイノベーションフォーラムにおける事前の需要情報提供先企業数」「経営革新計画策定支援相談件数」「経営体質改善強化セミナー実施回数」であり、ABC評価でもC評価となっている。課題が見て取れる。

○春以降、コロナ禍も落ち着いた状況にあり、日本各地での展示会が開催されているが、万博の影響もあるのか、大阪が一番活況であった。展示会では中小メーカーが自社製品を売り込むが、コロナ後は、大手企業からの引き合いが弱くなっているように感じられた。「MottoOSAKA オープンイノベーションフォーラム」でも大企業からの技術ニーズが減少しているとの指摘があったが、大企業にも積極的に参画してもらえるよう、中小事業者・大企業双方への働きかけが必要である。

○コロナ後、大企業・中堅企業からは、中期計画の見直しの要望が増えている。大企業が変化する中、中小・小規模事業者も変化する必要がある。特に小規模事業者にとってはオンライン化、デジタル化が課題であり、昨今はウェブマーケティングへのニーズも高い。支援機関も、次に必要となる支援を見越して、支援事業を展開していくべきである。

II. 各事業の目標と実績

I. 経営発達支援事業

1. 地域の経済動向調査に関すること

小規模事業者に経済動向などの調査結果を提供し、経営状況の分析や事業計画策定支援における基礎データとして活用する。

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
中小企業景況調査実施（公表）回数	4	4	100.0%	A	4	100.0%
経営・経済動向調査実施（公表）回数	4	4	100.0%	A	4	100.0%
資金調達調査実施（公表）回数	1	1	100.0%	A	1	100.0%

- ◆中小企業景況調査（実施主体：中小企業庁、中小企業基盤整備機構、大阪商工会議所は大阪市内 324 社を対象に調査） 6・9・11・3月実施
- ◆経営・経済動向調査実施（大阪商工会議所・関西経済連合会共同実施） 6・9・12・3月実施
- ◆現在の売上状況と新型コロナ関連融資・資金調達に関する調査 11月実施

2. 経営状況の分析に関すること

経営状況の分析を相談事業の導入部で徹底して実施するとともに、小規模事業者における分析結果の理解の向上を図る。

①経営指導員による経営状況分析

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
事業者数	2,250	2,984	132.6%	A	2,973	100.4%

- ◆経営相談支援および小規模事業者持続化補助金（一般型、低感染リスク型ビジネス枠）の申請支援（重複を除く） 2,782
- ◆経営安定特別相談 70
- ◆金融相談 132

②専門相談事業（経営革新）

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
延べ相談件数	790	815	100.2%	A	721	113.0%

③経営体質改善強化セミナー

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
参加事業者数	1,190	586	49.2%	C	549	106.7%
実施回数	120	36	30.0%	C	64	56.3%

販路開拓、人事・労務、法務、税務など経営実務に関する講座・講習会

- ◆5支部実施 33回、参加事業者数 545
- ◆経営相談室実施 3回、参加事業者数 41

④ビジネス講演会

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
参加事業者数	1,150	1,212	105.4%	A	869	139.5%
実施回数	5	29	580.0%	A	28	103.6%

企業経営者による講演、経済・経営に関する最新情報などの提供

- ◆ビジネス講演会（企業経営者による講演） 3回、参加事業者数：227
- ◆支部経済講演会（経済・経営に関する最新情報などの提供） 17回、参加事業者数 289
- ◆チェンバーカレッジ（経済・経営に関する最新情報などの提供、本部・人材開発部が担当） 9回、参加事業者数 612

3. 事業計画策定支援に関すること

経営状況や需要動向などの分析を踏まえ、売上増や利益確保など、経営の安定が期待できる実効性の高い事業計画などの策定を支援する。

①事業計画策定支援

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
策定件数	1,730	2,188	126.5%	A	1,904	114.9%

経営相談支援における事業計画作成支援および小規模事業者持続化補助金の申請支援（重複を除く）

②-1 経営革新計画策定支援

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
承認数	7	3	42.9%	C	2	150.0%
相談件数	95	16	16.8%	C	32	50.0%

②-2 経営革新支援セミナー

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
参加者数	32	32	100.0%	A	39	82.1%
実施回数	1	1	100.0%	A	1	100.0%

◆経営革新セミナー「アイデア事業化と補助金申請に役立つ経営革新計画の作り方」 開催日：10月19日

③-1 創業計画策定支援

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
ビジネスプラン作成数	32	69	215.6%	A	32	215.6%

1月から大阪市の特定制業支援等事業の一環として個別相談指導を開始

③-2 開業セミナー・スクール

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
参加者数	145	115	79.3%	B	131	91.6%
実施回数	3	3	100.0%	A	4	75.0%

◆創業セミナー 開催日：7月23日、9月10日、参加者数：46、39

◆大商開業スクール2022 開催日：10月8・15・22・29日・11月5日（全5日）、参加者数：30

④資金繰り計画策定支援

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
策定件数	450	133	29.6%	C	148	89.9%

経営相談支援における資金繰り計画策定支援

⑤経営改善計画策定支援

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
策定件数（小規模事業再生サポートセンターにおける策定件数）	22	14	63.6%	C	11	127.3%

経営安定特別相談：11 金融相談：3

⑥経営力向上計画策定支援

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
策定支援件数	32	5	15.6%	C	6	83.3%

経営力向上計画：3 先端設備等導入計画：2

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

事業計画を着実に実施できるとともに、計画と現実には差異が生じた場合には改善策を講じることができるよう、伴走型支援を行う。また、高度・専門的な取り組みや製品の高付加価値化など課題や業種に応じた支援を行う。

①事業計画策定後のフォローアップ

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
延べ件数※	3,460	1,872	54.1%	C	1,273	147.1%

支部におけるフォローアップ延べ件数：1,854、創業計画策定支援後の金融機関への融資（開業サポート資金）紹介の件数：18

②サービス提案に基づく支援事業

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	1,120	893	79.7%	B	908	98.3%

経営相談支援の提案（事業計画作成支援は除く）

③課題別・業種別支援事業

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	765	506	66.1%	C	330	153.3%

- ◆課題解決に向けた専門家の派遣：110
- ◆中小製造業者と公設試験機関・大学の技術交流（技術シーズの情報提供・利用促進）：50
- ◆IoT 利活用の支援（情報提供）：27
- ◆製造業をはじめとした生産性向上の支援（カイゼン、省力化、組織・労務の見直しなどの勉強会）：77
- ◆海外市場開拓の支援（海外企業との商談会、勉強会、海外市場のセミナー、オンライン視察会など）：242

5. 需要動向調査に関すること

販路開拓事業におけるニーズ調査や商談会における事前の需要動向調査を実施し、販路開拓、新商品開発、新規分野への参入、事業計画の策定などに活用する。

①販路開拓事業における需要調査

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
事業① 販路開拓事業における需要情報提供先企業数	30	2	6.7%	C	3	66.7%

◆ファッション・イノベーション展（展示商談会） 開催日：10月25・26日、場所：綿業会館（中央区）

②大企業への売り込み商談会における需要調査

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
事業②-1 大企業への売り込み商談会「ザ・ベストバイヤーズ」における事前の需要情報提供先企業数	245	123	50.2%	C	120	102.5%

◆ザ・ベストバイヤーズ（ザ・ライセンスフェア） 1回ごとに特定した1社の大手流通業者へ商材を売り込む、またはライセンス保有業者と使用した商品の開発について商談を行う。2022年度は10回実施。

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
事業②-2 大企業への売り込み商談会「買いまっせ！売れ筋商品発掘市」における事前の需要情報提供先企業数	420	179	42.6%	C	185	96.8%

◆第26回買いまっせ！売れ筋商品発掘市 開催日：11月10日、場所：大阪府立体育会館（浪速区）、買い手側（大手流通業者など）参加企業数：56

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
事業②-3 大企業への売り込み商談会「MoTTo OSAKA オープンイノベーションフォーラム」における事前の需要情報提供先企業数	84	35	41.7%	C	68	51.5%

◆MoTTo OSAKA オープンイノベーションフォーラム（技術ニーズマッチング） 技術ニーズを有する大手メーカーなどとそのニーズに対応できるとする中小企業・小規模事業者をマッチングし、共同開発を推し進める。上記実績は、大手メーカー2社による技術ニーズ説明会の参加企業数。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

業種や商品、地域などさまざまな切り口から小規模事業者の販路開拓の機会を提供する。

(1) ターゲット市場が明確でない事業者への支援

① 経営相談における販路開拓支援

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	200	66	33.0%	C	89	74.2%

② 販路・取引先拡大マッチング事業

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	175	220	125.7%	A	142	154.9%
成約件数	10	2	20.0%	C	4	50.0%

(2) ターゲット市場は明確だが顧客の選定ができない事業者への支援

③ 大阪勧業展

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
出展企業・団体数	150	146	97.3%	B	163	89.6%
商談件数	1,200	986	82.2%	B	1,070	92.1%
成約件数※	220	155	70.5%	C	109	142.2%

◆多業種型総合展示商談会「大阪勧業展 2022」 開催日：10月12・13日、場所：マイドームおおさか（中央区）、成約があった出展企業数：58社、成約高：総額4,115万円

④ 大阪スタイリング構築・普及事業

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	12	2	16.7%	C	3	66.7%
新たな需要を開拓した事業者数	12	2	16.7%	C	2	100.0%

◆ファッション・イノベーション展（展示商談会） 開催日：10月25・26日、場所：綿業会館（中央区）

⑤ 商店街ショッピングツーリズム振興と個店の集客支援事業

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援商店街数	28	11	39.3%	C	4	275.0%
延べ事業者数	1,810	715	39.5%	C	332	215.4%
新たな需要を開拓した事業者数	1,810	715	39.5%	C	332	215.4%

◆100円商店街：11商店街・14回

⑥OSAKA STYLING EXPO LIVING 部門

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	15	28	186.6%	A	26	107.7%
新たな需要を開拓した事業者数※	15	28	186.6%	A	26	107.7%

◆大阪クリエイティブフェア（デザイン性の高い生活雑貨などを百貨店の催事として出店販売） 開催日：11月9～15日、場所：あべのハルカス近鉄本店（阿倍野区）、会期中の売上高：総額 709 万円

⑦町工場ネットワークの構築

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	92	75	81.5%	B	71	105.6%
新たな需要を開拓した事業者数	74	52	70.3%	B	61	85.2%

◆ものづくり加工ネットワーク強化交流会（協業や取引拡大を目的とした町工場同士の交流会）

①開催日：9月13日、場所：コミュニティープラザ平野（平野区）、支援事業者数：13、新たな需要を開拓した事業者数：13

②開催日：3月23日、場所：港区民センター（港区）、支援事業者数：25、新たな需要を開拓した事業者数：25

◆ものづくり加工商談会 2022（加工や資材調達などの受発注に関する商談会） 開催日：2月21日、場所：大阪商工会議所（中央区）、支援事業者数：37、新たな需要を開拓した事業者数：14

⑧地域ブランド推進事業

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	48	36	75.0%	B	36	100.0%

◆「逸品マルシェ」販売促進支援事業 主たる対象：天王寺・阿倍野・東住吉・平野・住吉・住之江区内の事業者・商店街

逸品マルシェ（販売イベント） ①開催日：7月2日、場所：JR天王寺駅公園口、支援事業者数：18

②開催日：10月29日、場所：安立本通商店街・安立中央商店街、支援事業者数：7

販売促進セミナー 開催日：3月13日、支援事業者数：11

⑨「食の都・大阪」推進事業 ※2019年度をもって事業終了

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
参加事業者数	42	—	—	—	—	—
新たな需要を開拓した事業者数	30	—	—	—	—	—

⑩西部エリア・えもん市 ※2022年度は商店街・商店会のみ支援（個店の支援は行わず）

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	74	—	—	—	18	—
新たな需要を開拓した事業者数	60	—	—	—	12	—

◆イベントの集客を支援するための情報紙「Amon」の発行

(3)顧客は特定できているがアプローチする手段がわからない事業者への支援

⑪ザ・ベストバイヤーズ

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	245	123	50.2%	C	120	102.5%
成約件数	12	16	133.3%	A	19	84.2%

◆ザ・ベストバイヤーズ（ザ・ライセンスフェア） 1回ごとに特定した1社の大手流通業者へ商材を売り込む、またはライセンス保有業者と使用した商品の開発について商談を行う。2022年度は10回実施。

⑫売れ筋商品発掘市

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	420	179	42.6%	C	185	96.8%
商談件数	1,130	1,264	111.9%	A	1,044	121.1%
成約件数	30	27	90.0%	B	8	337.5%

◆第26回買いまっせ！売れ筋商品発掘市 開催日：11月10日、場所：大阪府立体育会館（浪速区）、買い手側（大手流通業者など）参加企業数：56

⑬MoTTo OSAKA オープンイノベーションフォーラム

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	84	38	45.2%	C	61	62.3%
成約件数	12	2	16.7%	C	3	66.7%

◆MoTTo OSAKA オープンイノベーションフォーラム（技術ニーズマッチング） 技術ニーズを有する大手メーカーなどとそのニーズに対応できるとする中小企業・小規模事業者をマッチングし、共同開発を推し進める。2022年度は大手2社とのマッチングを実施。上記実績は、大手メーカー2社による技術ニーズ説明会と個別面談の参加事業者数。

II. 地域経済の活性化に資する取り組み

1. 「食の都・大阪」推進事業

※2019年度をもって事業終了。新しい事業体系で、食のまち・大阪のブランド向上を図る。

地域が一体となって「食の都」としてのブランド確立を図り、大阪の飲食店・食関連産業の振興と活性化に結び付ける。

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
レストランウィークイベント参加者数	2,950	—	—	—	—	—

2. 観光インバウンド促進事業

観光客の新たな流れを生み出し、地域全体の活性化に結び付けるため、地元商店街や商業施設、団体などと観光インバウンド促進事業に取り組む。

①インバウンドによる買い物消費支援事業

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数（商店街数）	460	45	9.8%	C	37	121.6%

- ◆100円商店街を中心とした集客支援 11商店街・14回
- ◆東淀川区、淀川区内商店街の集客支援（「まちゼミ」開催支援、インスタグラムを利用した情報発信の支援） 5商店街
- ◆大阪市東部商店街にぎわい創出事業（ハロウィーンにあわせた集客イベントの開催） 6商店街
- ◆ミナミ再活性化事業（ガイドブックの発行、商店街の広報支援） 8商店街
- ◆インバウンドによる買い物消費支援事業（You Tubeへの商店街PR動画の掲載） 15商店街

②留学生活用による商店街・地域活性化事業 ※2018年度をもって事業終了

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
参加商店街数	4	—	—	—	—	—

③あべの天王寺・サマーキャンパス

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
参加事業者（プログラム提供者）数	95	15	15.8%	C	11	136.4%
イベント参加者数	8,650	288	3.3%	C	45	640.0%

- ・リアル体験プログラム（8月20・21日） 店舗や施設で職業体験やクラフト教室、ワークショップを開催
- ・オンライン体験プログラム（8月13～21日） オンラインでヨガや料理のレッスンなどを実施

④飲食店の魅力発信『OSAKA 光バル』 ※2018年度をもって事業終了

目標項目	目標	実績	達成率	達成率評価	前年度実績	対前年度比
支援事業者数	43	—	—	—	—	—