

足立区 令和7年度施策評価調書(令和6年度事業実施)

1 施策の概要

柱 立 て	10	【まち】活力とにぎわいのあるまち
施 策 群 名	12	地域経済の活性化を進める
施 策 名	12.1	デジタルシフトに挑み、区内産業の成長を支え、地域の活力を高める
施策の方向 (目 標)		■ 全国の専門家が持つノウハウや販路を活用した事業展開や、区内企業に対するデジタル化を進め、国内外に向けた販路拡大を支援していく。 ■ セミナー等を通じたネットワーク化や、伴走支援を通じて、区内産業の魅力を高める起業・創業者を集積し、地域の活力を育んでいく。
現 状		■ 産業団体や個々の企業が見本市に出展する際の助成や足立ブランドHP、冊子での現認定企業の取り組み紹介、大型見本市に出展する際の効果を高めるための研修等を実施。また、コロナ禍における新たな取り組みとしてオンライン商談会を開催するなど、販路拡大に向けた支援を行っている。 ■ 企業間のネットワーク化を図るため、事業者向け連続セミナーやマッチング企画を実施し、令和5年度は42社が参加した。 ■ 区内での創業を促進するため、創業相談、創業セミナー、オフィスの提供、創業プランコンテスト等のステージにあわせた切れ目のないサポートを各関係団体と行い、令和6年は1,010件（区内設立法人数）の起業につなげた。
課 題		■ 社会が絶えず変化するなか、個々の事業者が販路を拡大していくうえで、有効な知識や技術等を蓄積していく必要がある。 ■ 新型コロナウイルス感染症が5類に移行し、リアルの見本市出展の需要が増大しており、オンライン見本市のあり方を検討していく必要がある。 ■ 区内企業や事業者が事業の質の向上を図れるよう、マッチングクリエイターによるネットワークづくりや制度等の活用等を勧め支援する必要がある。 ■ 社会状況の変化とともに多様化する創業ニーズに対応するため、創業支援施策のあり方等について検討する必要がある。
方 針		■ 事業者の規模や業種にかかわらず、商品やサービスの質の向上に資するノウハウ習得のためのアドバイスや助成を行い支援していく。 ■ 販路拡大の支援として、リアルの見本市出展を支援するとともに、ECサイト等の活用を強化し区内企業のデジタル化を支援していく。 ■ 創業相談や融資、セミナーなどの創業の段階に応じた様々なメニューを組み合わせ、事業規模や売上を拡大させていく企業の育成、ネットワーク化を図っていく。
担 当 課 名	産業振興課（取りまとめ）	
電 話 番 号	03-3880-5869	E-mail sangyo@city.adachi.tokyo.jp
協働・協創 の 取 組 み	1) 商店街装飾灯補修:安全設備課 2) 商店街イベント:観光交流協会、道路公園管理課 3) 小売市場管理:資産管理課、住宅課 4) 大型小売店舗出店調整:都市建設部、環境部 5) 製造業者の事業展開:産業政策課、企業経営支援課、シニア・プロジェクト課 6) 生産緑地地区追加指定:都市建設課 7) 農業体験学習事業:教育委員会	
SDGsが 目指す目標 (ターゲット)との 関連及び評価	【目標】8働きがいも経済成長も、9産業と技術革新の基盤をつくろう 【ターゲット】8.3生産活動や適切な雇用創出、起業、創造性及びイノベーションを支援する開発重視型の政策を促進するとともに、金融サービスへのアクセス改善などを通じて中小零細企業の設立や成長を奨励する。9.2包摂的かつ持続可能な産業化を促進し、2030年までに各国の状況に応じて雇用及びGDPに占める産業セクターの割合を大幅に増加させる。 【関連する理由】区内事業者の支援を行い地域の活力を育むことで、経済成長や産業の基盤をつくることに繋がる。 【評価】新型コロナウイルスが5類に移行し、対面での見本市が戻りつつある中、多くの事業者が商談の機会や販路を得た。引き続き区内事業者の販路拡大等の支援を実施していく。	
備 考		

2 施策指標

※達成率＝左欄：当該年度目標値に対する達成率 右欄：R6年度目標値に対する達成率

指標 (1)	指標名	見本市等の参加により取引につながったまたはつながる可能性のある割合									
	定義等	販路拡大支援事業、足立ブランド事業の商談会参加者で商談につながる企業の割合									
	単 位	%	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度
	目 標 値		70		75		75		80		-
	実 績 値		77		69		97		97		R6 80
指標 (2)	達 成 率		110%	96%	92%	86%	129%	121%	121%	121%	-
	指標名	販路拡大事業等に参画した専門家の人数									
	定義等	販路拡大事業等に参画した専門家の人数の累計									
	単 位	人	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度
	目 標 値		15		20		27		40		-
指標 (3)	実 績 値		13		18		30		52		R6 40
	達 成 率		87%	33%	90%	45%	111%	75%	130%	130%	-
	指標名	デジタル化支援により「見本市出展助成」を活用し、オンライン見本市に出展した件数									
	定義等	オンライン見本市出展助成の申請件数									
	単 位	件	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度
指標 (4)	目 標 値		45		45		20		10		-
	実 績 値		12		4		0		1		R6 10
	達 成 率		27%	120%	9%	40%	0%	0%	10%	10%	-
	指標名	空き店舗マッチング支援及び家賃補助事業の成約件数									
	定義等	空き店舗マッチング支援及び家賃補助事業の成約件数									
指標 (5)	単 位	件	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度
	目 標 値		7		7		8		12		-
	実 績 値		5		5		8		8		R6 12
	達 成 率		71%	42%	71%	42%	100%	67%	67%	67%	-
	指標名	区、関係団体が実施した特定創業支援等事業(※)認定セミナー参加者数									
指標 (6)	定義等	区、関係団体が実施した特定創業支援等事業(※)認定セミナー参加者数									
	単 位	人	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度
	目 標 値		131		137		143		150		-
	実 績 値		73		85		142		130		R6 150
	達 成 率		56%	49%	62%	57%	99%	95%	87%	87%	-
指標 (7)	指標名	中小企業診断士による開業相談数									
	定義等	中小企業診断士による開業相談数									
	単 位	件	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度
	目 標 値		502		513		524		535		-
	実 績 値		471		361		418		480		R6 535
指標 (8)	達 成 率		94%	88%	70%	67%	80%	78%	90%	90%	-

単位：千円

3 投入コスト

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
事業費	1,951,538	4,470,385	4,424,951	4,209,871	
人件費	396,682	377,814	380,274	412,054	
総事業費	2,348,220	4,848,199	4,805,225	4,621,925	
前年比(金額)	1,122,495	2,499,979	△42,974	△183,300	

4 担当部における評価（部長評価－１次評価）その１

1) 施策の達成状況とその原因の分析

【指標１】

海外販路拡大支援事業では、現地専門家の協力等により出展した多くの事業者が販路を得た。足立ブランド認定事業では、機械要素技術展、インターナショナルギフトショーに出展、カラフルなブースが多い中で、白を基調としたブースは逆に引き立ち、ほとんどの出展企業が商談につなげた。

【指標２】

国内販路拡大支援事業では、各支援メニューに応じて専門家や販路関係者が参画し、海外販路拡大支援事業では、ノウハウセミナーにおいて外部の専門講師を多数招聘し、目標を上回った。

【指標３】

リアル見本市が定着、オンライン見本市の需要は少なく、目標を大きく下回った。

【指標４】

「空き店舗マッチング支援事業」は令和４年度末で廃止となった。そのため、当初「創業者経営力アップ支援事業」との２事業で１２件の採択を目標としていたが、令和５年度以降は１事業の実施となり、応募１８件のうち上限となる８件を採択した。

【指標５】

区や関係団体が実施したセミナーの数は１回増加したが、それぞれの参加者数が微減した結果、目標に至らなかった。一方、開業相談数は増加しており、創業支援の需要は高まっていると思われるため、特定創業支援等事業の支援を受ける必要のある創業者の割合が少なかったと考えられる。

【指標６】

令和６年度の開業相談数は前年度比プラス６２件であった。当初設定した目標数は達成しなかったものの、相談件数は年々増加傾向にあり、コロナ禍を経た後、新しい働き方の１つとして創業に対する関心が高まってきていると推測される。

2) 達成状況と原因分析を踏まえた今後の方向性

【指標１】

海外販路拡大支援事業では、興味を示したバイヤーとの商談会形式に変更し、事業の中で商品の特徴、価値などを端的に伝える販促物を製作しバイヤーへの営業や商談に活用することで、取引に繋げていく。足立ブランド認定事業では、BtoB商材を取り扱う企業の割合が多く出展意欲も旺盛なため、機械要素技術展への出展は継続する。一方で、出展企業の硬直化を指摘する声を踏まえ、見本市への出展を前提としないPR施策についても、PR事業者や認定企業と協議していく。

【指標２】

国内販路拡大支援事業、海外販路拡大支援事業において、現地パートナーの参画、各支援メニューやセミナー等の実施などを通して、専門家に参画してもらい、事業者の課題を解決し成長をサポートしていく。

【指標３】

申請件数について、令和５年度が０、令和６年度が１との実績を受け、事業者の需要はほぼないと考えられることから、廃止する。

【指標４】

「空き店舗マッチング支援事業」は廃止となったが、「創業者経営力アップ支援事業」を令和５年度より５件から８件に拡充している。経営支援と賃料補助は、創業初期の創業者にとって大きな支えとなっており、需要もあるため、今後も引き続き支援を行っていく。

【指標５】

令和７年度は、特定創業認定セミナーを実施する支援団体が１団体増加し、計９回の開催を予定している。実施回数は年々増加傾向にあることから、受講者数のさらなる増加を目指すため、特定創業支援等事業のメリットについて、区の広報紙やホームページ等を通じて積極的に周知を図り、参加者数の増加に努めていく。

【指標６】

創業プランコンテストなどの創業関連事業のPRを強化するとともに、中小企業相談員による創業融資後のアフターフォローに加え、マッチングクリエイターや事業者なんでも相談員、ウェブ活用アドバイザーなどの訪問型専門相談員を活用し、創業後に悩む事業者が相談しやすい環境を整備することにより、区内企業の育成を図っていく。

3) 施策の手段として位置付けられる事務事業の評価結果

事務事業コード	事務事業名	事業費	人件費	総事業費	課長評価	担当課	施策への貢献度
	<<別紙の通り>>						
合計 25 事業		4,209,871	412,054	4,621,925			

5 庁内評価委員会－2次評価

市内評価委員会の評価	

6 区民評価委員会—最終評価

区民評価委員会の評価	反映結果
	—
	達成状況
	—
	方向性
	—

評価の反映結果

別紙

3) 施策の手段として位置付けられる事務事業の評価結果

[illegible]

紙面構成の都合により、本ページ余白

足立区 令和7年度施策評価調書(令和6年度事業実施)

1 施策の概要

柱 立 て	10	【まち】活力とにぎわいのあるまち
施 策 群 名	12	地域経済の活性化を進める
施 策 名	12.2	就労・雇用支援の充実
施策の方向 (目 標)		■ 求職者に対し幅広い仕事の選択機会を提供し、企業とのマッチングにより、就労決定につなげていく。 ■ 企業向けの助成や研修実施に加え、人材不足に悩む業界へのサポートにより、企業が抱える人材確保や育成、定着時の課題解決を支援する。
現 状		■ 毎月、雇用形態や業種等のテーマを設定し、ハローワーク足立や荒川区等と協働して、合同就職面接会を開催している。 ■ 保育・介護等人材不足業界の人材確保を目的とした面接会や研修を実施している。 ■ 社会貢献意識が強いシニア人材と、シニアの豊富な経験を必要とする企業をマッチングによりつないでいる。 ■ 経営者、指導担当、若手社員を対象とした集合研修を実施し、研修をとおして、企業間の交流や情報交換も行っている。 ■ 企業向けに社員の研修参加費用や就業規則作成費用を助成している。
課 題		■ 新型コロナウイルス感染症による影響が落ち着きを見せるなか、これまでの雇止め等の課題から一転し、求職者の希望業種と人手が不足している業種とのミスマッチの解消による人材確保が大きな課題となっている。 ■ 新型コロナウイルス感染症の影響により、企業の雇用形態や採用方法、勤務形態等の事業環境が大きく変化していることから、新型コロナウイルス感染症における行動制限の緩和後の社会の動きを注視し、迅速に対応していく必要がある。 ■ 企業向け支援における訪問や集合研修、求職者向けの面接会やマッチング等いずれの支援事業においても、感染防止に留意しつつ、訪問機会や研修等への参加者の拡大に向けて適正な実施方法を検討していく必要がある。 ■ 保育人材については、確保・定着が進みつつある一方、介護人材については、有効求人倍率・離職率ともに高い状況にある。
方 針		■ 区内中小企業における人材確保の課題に対し、ハローワーク足立や区内中小企業人材確保支援事業の受託事業者等と密に連携をとりながら、面接会やマッチング支援等により、人材の確保へとつなげていく。 ■ 経験や能力をもったシニア人材だけでなく、高校新卒者などの若年層も含め幅広い層の求職者と区内企業とのマッチングにより、人材確保を図っていく。 ■ 勤務形態等、働き方自体が変化していく中で、企業向けにテレワークやWeb面接の導入促進等、採用・雇用の選択肢を広げることにつながる提案や情報提供の機会を増加させていく。 ■ 介護職員の確保・定着を進めるため、介護職員向けに資格取得の支援を実施していく。
担 当 課 名	企業経営支援課（取りまとめ）	
電 話 番 号	03-3880-5495 5496 5486	E-mail kigyoshien@city.adachi.tokyo.jp
協働・協創 の 取 組 み	ハローワークや東京しごとセンター等の専門機関との共催によりマンスリー就職面接会を開催している。 私立保育園課や医療介護連携課（旧高齢福祉課）では、保育や介護人材確保を目的に面接会の実施や研修費用の助成をしている。	
SDGsが 目指す目標 (ターゲット) との関連 及び評価	【目標】8働きがいも経済成長も 【ターゲット】8.5雇用と働きがいのある仕事、同一労働同一賃金を達成する。 【関連する理由】区内中小企業の人材確保や雇用の継続等を支援することで、最終的に経済成長や働きがいのある仕事につながる。 【評価】徐々に行動制限が緩和されていくなかで、ハローワーク足立との連携による就職面接会や企業とシニア人材のマッチング、就業規則作成助成等を通じて支援することが出来た。引き続き感染状況を注視しながら、区内中小企業の人材確保・定着・育成等について、内容を精査しながら支援していく。	
備 考	■ 現状・課題・方針については、政策経営課と協議し一部変更 ■ 指標5について、アンケートの対象者をシニア世代から高校生へと変更したため、令和5年度からの指標を変更する。【指標修正前の実績値：H31=79.3 R2=実績なし R3=85 R4=93】	

2 施策指標 ※達成率＝左欄：当該年度目標値に対する達成率 右欄：R6年度目標値に対する達成率

指標 (1)	指標名	求職者支援事業のマッチング成功率（シニア人材マッチング事業、マンスリー就職面接会）												
	定義等	シニア人材マッチング事業、マンスリー就職面接会参加者のうち採用につながった人の割合												
	単 位	%	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度		目 標 値	
	目 標 値		25		25		25		25		-		R6	25
	実 績 値		23.9		29.7		30.9		41.4					
達 成 率		96%	96%	119%	119%	124%	124%	166%	166%				-	
指標 (2)	指標名	求職者支援事業における人材と企業のマッチング数												
	定義等	マンスリー就職面接会参加者が企業と面接をした回数												
	単 位	件数	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度		目 標 値	
	目 標 値		1,000		1,000		1,000		500		-		R6	500
	実 績 値		151		356		402		346					
達 成 率		15%	30%	36%	71%	40%	80%	69%	69%				-	
指標 (3)	指標名	シニア人材マッチング事業における開拓（参加決定）企業数												
	定義等	区内中小企業人材確保支援事業でセカンドキャリアワーカー人材登録に登録をした企業数												
	単 位	社	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度		目 標 値	
	目 標 値		50		50		50		50		-		R6	50
	実 績 値		86		25		12		15					
達 成 率		172%	172%	50%	50%	24%	24%	30%	30%				-	
指標 (4)	指標名	支援対象企業数												
	定義等	従業員の研修費用助成、就業規則作成助成を活用した企業数及び企業向け研修に参加した企業数の合計												
	単 位	社	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度		目 標 値	
	目 標 値		100		100		100		100		-		R6	100
	実 績 値		124		224		157		156					
達 成 率		124%	124%	224%	224%	157%	157%	156%	156%				-	
指標 (5)	指標名	高校向け企業見学バスツアー参加者のうち区内企業への就労意欲が「高まった」人の割合												
	定義等	企業見学バスツアーの参加者アンケートで区内企業への就労意欲が「非常に高まった」「高まった」と回答した割合												
	単 位	%	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度		目 標 値	
	目 標 値		-		-		80		80		-		R6	80
	実 績 値		-		-		75		70					
達 成 率		0%	0%	0%	0%	94%	94%	88%	88%				-	
指標 (6)	指標名	介護職員資格取得支援者数												
	定義等	初任者研修と実務者研修に参加した人数												
	単 位	社	令和3年度		令和4年度		令和5年度		令和6年度		令和7年度		目 標 値	
	目 標 値		100		100		100		155		-		R6	155
	実 績 値		132		105		178		174					
達 成 率		132%	85%	105%	68%	178%	115%	112%	112%				-	

単位：千円

3 投入コスト	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
事業費	159,298	161,097	161,259	227,747	
人件費	14,975	18,234	24,229	25,224	
総事業費	174,273	179,331	185,488	252,971	
前年比(金額)	△1,610,142	5,058	6,157	67,483	

4 担当部における評価（部長評価－１次評価）その１

1) 施策の達成状況とその原因の分析

【指標１】目標値及び令和５年度実績を上回ることができた。シニア人材マッチング事業は、参加者９６名のうち８０名、マンスリー就職面接会は、参加者２７１名のうち７２名が採用につながった。シニア人材マッチングとマンスリー就職面接会両方の採用が伸びたため、目標値と令和５年度実績を大きく上回ることが出来た。マンスリー就職面接会では、年間の開催回数を１２回から１０回に減少したことで参加者数が減少したが、事前予約なしで当日参加した面接希望者についても、面接を行うことが出来るという新たな取り組みの結果、採用者数の増加につながることが出来たと考えられる。

【指標２】目標値を大きく下回り、令和５年度の実績も下回った。目標値を下回った要因としては、主に求職者の参加数が減少していることに起因すると思われる。シニア世代や就職氷河期世代といったターゲットを絞った形で計２回開催したが、令和５年度と比較して特に参加者数を延ばすことは出来なかったが、面接会１回あたりの面接回数は１．１回増加することが出来た。

【指標３】目標値を大きく下回った。引き続き専用ホームページやチラシ等でシニア人材募集の事業周知を行ったが、令和６年度の新規登録企業数は１５社と令和５年度の１２社に比べて微増にとどまった。令和５年度に引き続き予算と人員に限界が来ていることや３年間続いた区内中小企業人材確保支援事業が令和６年度で一旦終了することが原因と考えられる。

【指標４】目標値を上回ることができた。令和６年度は研修費用助成が１２２社、就業規則作成助成が３４社活用し、活用企業数はほぼ横ばいであった。また、助成金交付件数は２６０件と３５件増加した。以前と比較して、経営者層をターゲットにした研修等、内容の多様化が傾向としてあり、使い勝手の良さが徐々に浸透してると考えられる。また、中小企業人材育成・資格取得研修費補助金への名称変更や産業経済部内の補助金・助成金一覧のチラシ配布による認知度が上がったことも、交付件数が増加した要因と分析する。

【指標５】目標値を下回り、令和５年度の実績も下回った。指標値である就労意欲が高まった割合こそ減少したが、見学会実施回数は８回、見学先企業数は９社、参加生徒数は２３名、区内企業の就労意欲が高まったと回答した生徒１２名と絶対数は増加している。実施回数及び参加生徒数が増えた要因として、各都立高校や定時制高校に対する認知度が上がったことがあげられる。

【指標６】目標値を上回った。「介護職員初任者・実務者研修」における従事者の研修費を負担した介護事業者に対する助成を行う事業。令和６年度は前年度より会合やメールにおける周知の頻度を増やした結果、本事業の認知が進み、今まで利用のなかった４８事業所から７６件の申請があった。

2) 達成状況と原因分析を踏まえた今後の方向性

マンスリー就職面接会については、ハローワーク足立と協議を行いながら、面接会の一部を業種や地域を絞ったミニ面接会の開催に変更して複数回千住以外の場所で行うなど、求職者にも訴えかけやすい内容とし、今後さらに実効性を高める工夫を進めていく。また、周知については、引き続きあだち広報をはじめとし、ホームページやＳＮＳなど、効果的な周知を行っていく。

シニア人材マッチング事業については、令和７年度より区内中小企業人材確保支援事業の枠組みではなく、公益財団法人産業雇用安定センターと協定を結び、企業と６０歳以上７０歳以下かつ就労中か離職後１年の方とをマッチングさせる体制に移行する。認知度を高めるため、あだち広報やチラシの配布などを行いつつ、公益財団法人産業雇用安定センターと協力して周知していく。

区内中小企業人材確保支援事業については、現行の内容での事業を令和６年度で一旦終了して、新たに支援を受けたい企業を募集する。また、一つの企業に対する人材確保のコンサルティング支援の回数に上限を設け、より多くの区内企業にコンサルティング支援を活用してもらう。さらに、高校生を対象とした企業見学を引き続き実施することで、より実効性のある支援を行っていく。高校生を対象とした企業見学については、引き続き都立高校に依頼の打診を継続し、より多くの高校生と区内企業との接点を築いていくとともに、高校生の区内企業への就労意欲を高めるため、内容等も改めて検討していく。

従業員の資格取得およびスキルアップにつながる研修や企業の職場環境改善につながる助成事業については、引き続き公社ニュース「トキメキ」やＳＮＳ、区ホームページ等の活用をはじめ、関係各課や区内産業団体と連携しながら、さらなる周知を図っていく。なお、中小企業人材育成・資格取得研修費補助金については、補助内容にリスクリング経費を追加することで、人手不足の解消のために業務改善や事業転換、事業拡大などの経営改革につなげるように支援していく。さらに、補助上限と補助回数を選択出来るような制度に変更することで、資格取得の研修費用が高額なものに対し補助を手厚く実施していく。また、令和６年度より開始している区内中小企業人材採用支援助成金により、求人広告掲載費用や人材紹介会社を介しての経費に対し企業に助成することで、人材確保についても引き続き支援を継続していく。

介護職員初任者・実務者研修助成については、利用実績のない事業所が多いため、ホームページ掲載のほか、メール配信やＳＮＳ発信、介護事業者連絡会等での事業案内など、様々な機会を捉えて事業の周知及び積極的な活用を促し、介護職員の確保・定着に対する取組を強化していく。

3) 施策の手段として位置付けられる事務事業の評価結果

事務事業コード	事務事業名	事業費	人件費	総事業費	課長評価	担当課	施策への貢献度
3615	就労・雇用支援事業	96,109	14,032	110,141	拡充	企業経営支援課	A
17166	シルバー人材センター事業	131,638	11,192	142,830	改善・変更	企業経営支援課	A
合計２事業		227,747	25,224	252,971			

5 庁内評価委員会－2次評価

市内評価委員会の評価	

6 区民評価委員会—最終評価

区民評価委員会の評価	反映結果
	—
	達成状況
	—
	方向性
	—

評価の反映結果
