

# 令和6年度（2024年度） 事業実績報告書

## Ⅰ. 申請者の概要

申請者	団体名		忠岡町商工会
	代表者職・氏名		会長 萬野 俊史
	所在地		大阪府泉北郡忠岡町忠岡中1-1-23
	担当者	職・氏名	事務局長 森 孝博
		連絡先	T E L（直通）： 0725-33-3208
			F a x： 0725-32-4880
		E - m a i l： <a href="mailto:info@tadaoka.or.jp">info@tadaoka.or.jp</a>	
①設立年月日			昭和35年11月28日
②職員数 （うち経営指導員数）			7名（経営指導員5名）（令和7年3月31日現在）
③所管地域			泉北郡忠岡町
④管内事業所数			608（令和3年度経済センサス）
⑤管内小規模事業者数			406（令和3年度経済センサス）
⑥会員数（組織率）			740（令和7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商工業に関し相談に応じ又は指導を行うこと。			
②商工業に関する情報又は資料を収集し及び提供すること。			
③商工業に関する調査研究を行うこと。			
④商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。			
⑤展示会、共進会等を開催し又はこれらの開催の斡旋を行うこと。			
⑥商工業に関する施設を設置し、維持し又は運用すること。			
⑦商工会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。			
⑧行政庁等の諮問に応じて答申すること。			
⑨社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。			
⑩大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業を行うこと。			
⑪商工業者の委託を受けて当該商工業者が行うべき事務（その従業員のための事務を含む）を処理すること。			
⑫行政庁から委託を受けた事務を行うこと。			
⑬外国人研修生の受入に関する事業を行うこと。			
⑭前各号に掲げるもののほかその他商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。			

<p><b>(1) 事業の目標</b></p> <p>事業者が抱える問題点と課題を的確に把握しその解決を図るため、諸施策のPR・情報発信提供を継続的に実施する。</p> <p>課題解決を目指す事業者に対して相談事業として経営指導員による事業所カルテ・サービス提案を行い、種々の支援メニューの利用を促進・支援することにより、事業者の持続的な発展に寄与する。</p> <p>また、地域活性化事業では、大阪府施策に則った事業や単独で実施するよりも広域実施で効果の上がる事業については、近隣商工会・商工会議所とともに連携して実施する。</p> <p>国の経済対策である持続化補助金に代表される諸施策については、商工会が伴走しながら適切な支援を効果的に実施する。</p> <p>事業計画策定や販路開拓、金融、BCP、創業に軸足を置くとともに、過年度相談のフォローアップにも傾注しながら、ビジネスチャンスの創出や地域経済全体の浮揚に繋げ活性化に寄与する。</p>
<p><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> <p>事業者の課題やニーズを把握することや支援を求めている事業者等の発掘を目的に、巡回、商工ニュース（年6回奇数月発行、全会員配布、町内新聞折込）、広報ただおか（町内全戸配布）、HP、メールマガジン、DM等により経営相談事業等を会員・非会員に周知した。</p> <p>これらに掲載する内容は、支援施策の情報、実施予定のセミナー・イベント、会員事業者の事例等。初めて相談する事業者に対してのもの、従来から支援している事業者に対してのものなど、相談してみようかなという動機につながる内容になるよう心掛けた。</p> <p>【経営相談事業】相談者が求める単発的な支援だけでなく、隠れた課題の把握に注力し、サービス提案時に適切な支援策を提案して行くことに努めた。</p> <p>【専門相談支援事業】事業所や店舗等で中小企業診断士等が対応する相談については、経営指導員が同行しAI活用等による生産性向上、販売促進、事業計画策定の支援を行った。弁護士や税理士が対応する相談についても、特に必要と判断した場合には、経営指導員が同席し、専門家のアドバイス内容を整理しフォローした。</p> <p>【地域活性化事業】広報では、会員以外へ周知するためプラットフォーム・サイトを利用した。運営では、可能なものは会場とオンラインで受講しやすい環境を整えた。また、交流会を行うなど参加者同士のつながりをもてるよう企画した。</p>
<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> <p>【経営相談事業】相談対応時に経営指導員が傾聴する姿勢、浮かび上がった課題の整理、これらを踏まえた専門相談事業等の活用や提案内容、その結果が相談した事業者の満足度を高めることができており、継続的な相談やより高度な相談につながっている。</p> <p>このことから、事業者の当面の課題解決だけでなく、現状を見直す機会となっていると思われる。</p> <p>【地域活性化事業】商工展示即売会事業においては出店した事業者の認知度の向上や売上の増加につながった。その他の事業に参加した事業者や従業員については、意識改革やスキルアップにつながただけでなく、ワークショップや交流会を通じた参加者同士や講師・支援機関等との意見交換がよいマッチングにつながった。</p> <p>このように実施した事業により事業者及び地域に対して大きな波及効果があった。</p>
<p><b>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</b></p> <p>相談事業の利用者や地域活性化事業の参加者の多くは満足度が高く、効果があったと回答いただいている。しかし、本来は支援の必要性があるものの本事業を利用していない事業者もあることから、地域全体には事業の効果が行き渡っていないと考えられる。なかでも働き方改革や税制などの法律改正や事業を取り巻く環境の変化に対応できていない事業者が多く見受けられる。さらには事業主の高齢化や後継者問題、創業者数の減少等が地域活性化にあたっての大きな課題である。</p> <p>特に後継者不在に伴う廃業が顕著となっており、事業承継や創業支援の取り組みに重点を置く必要があると考えている。</p>

#### (5) 次年度の取り組み

上記の課題を解決するため、新しい支援施策、地域の動向、事例等を地域の事業者へ情報提供し、相談してみようかなという動機となるよう商工ニュース、ホームページ等の広報に力を入れる。  
地域活性化事業においては、販売促進や人材育成等だけでなく、地域の喫緊の課題である事業承継や起業家の育成の推進にも力を入れる。  
また認定された事業継続力強化支援計画により、BCPの普及啓発、他の支援機関と連携しながら計画策定支援を実施する。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 忠岡町商工会

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>①相談事業者の発掘：相談事業を積極的に進めるため、年6回奇数月に商工ニュースを発行し、忠岡町内に新聞折込した。施策（補助金、定額減税、創業、BCP、人材募集、商談会など）の情報、最近の相談例等を掲載し、新規の相談利用者には敷居を低く、過去の相談利用者には潜在的な課題を発見してもらえるよう心掛け、伴走支援につなげることにポイントをおいた。</p> <p>②専門家との連携：専門家である中小企業診断士等と連携し、事業計画や販売促進計画の策定支援を行った。専門家の経営支援に関するノウハウを経営指導員が吸収しながら事業者の経営課題解決に注力した結果、事業者と指導員との距離が縮まり新たな相談につながった。</p> <p>③記帳支援：インボイスや定額減税対応への支援が増加した。</p> <p>④労務支援：育児休業や介護休業に関する規程等の整備、業務中または通勤途上の災害による療養や休業への対応、従業員の休職や退職に伴う労務トラブルなどの相談が増加した。</p> <p>⑤創業支援：創業前、創業後の事業者に対して、新創業融資（無担保・無保証人・低利）のあっせん、事業計画・資金計画の策定支援による補助金の獲得などスムーズな創業の実現に寄与した。</p> <p>⑥主な成果：記帳支援82件、労務支援62件、新規事業展開に係る融資6件、賃上げを伴う融資3件、新創業融資1件、「忠岡町起業・創業支援補助金」採択3件。</p> <p>⑦代表事例：地域のコミュニティ形成の場として創業1年のカフェ。 創業前から事業計画策定支援を実施し忠岡町起業・創業支援補助金採択、店舗の開業資金については日本政策金融公庫の新創業融資で調達を支援し令和5年度に創業した。その後も販路開拓や事業計画書作成支援を実施。店主のキャラクターや特別な時間を楽しんでもらえる空間や商品の提供が強みとなって、地域のコミュニティ形成の場として定着してきた。他の事業者とコラボレーションした販売手法の工夫もできており、店舗だけではなくイベント出店においても成果が出てきている。</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	230	233	101.3%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	10	6	60.0%	4	
金融支援（紹介型）	支援数	25	20	80.0%	4	
金融支援（経営指導型）	支援数	15	13	86.7%	4	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	0	0.0%	1	
資金繰り計画作成支援	事業所	15	15	100.0%	5	
記帳支援	事業所	55	82	149.1%	5	
労務支援	支援数	60	62	103.3%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	3	1	33.3%	2	
マーケティング力向上支援	事業所	3	1	33.3%	2	
販路開拓支援	支援数	25	41	164.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	14	15	107.1%	5	
創業支援	事業所	15	8	53.3%	3	
事業継続計画（BCP）等作成支援	事業所	10	1	10.0%	2	
コスト削減計画作成支援	事業所	10	13	130.0%	5	
財務分析支援	事業所	5	3	60.0%	4	
5S支援	事業所	0	0	-	-	
IT化支援	事業所	5	0	0.0%	1	
債権保全計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	5	
事業承継支援	事業所	5	8	160.0%	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	50	2	4.0%	2	
結果報告	事業所	228	233	102.2%	5	

## Ⅱ 専門相談支援事業

### 支援のポイント・成果

専門的・高度な相談に対応するため、弁護士等の士業と連携して、以下の専門相談を実施した。

①法務相談：法律相談（本会で案内している事業名。個別無料）は、弁護士が年６回商工会事務所において、経営法務に関わる相談に対応した。弁護士が説明する法律の解釈をもとに適切な対応に移すことができる効果があった。

②税務相談：税理士が所得税・消費税・相続税や事業承継税制など専門的な相談に対応した。

③その他相談（経営相談）：中小企業診断士等の専門家に経営指導員が同行して事業所を訪問することで、相談がスムーズに行われた。相談内容はIT、雇用管理、販売促進、事業計画書等の支援があった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	継続	相談回数	18	14	77.8%	4
税務相談	継続	相談回数	18	18	100.0%	5
金融相談						
労務相談						
その他相談	継続	相談回数	12	12	100.0%	5



Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
地域活性化事業では、人材交流型と販路開拓型の事業を以下の通り実施した。										
<p>①「ただおかあきんど応援事業」  エンタメ型ドラマチック広報戦略セミナー（全2日間）  「くるぞ、万博。開催まで200日に迫った2025大阪・関西万博に、あやかってみよう」をテーマに、開催200日前の9月25日から開催し万博の機運醸成と販売戦略を考えるきっかけになるよう企画した。事業後も参加者同士での交流が活発に行われている。</p> <p>②「デザイン活用による地域中小企業支援事業」  デザイン活用支援oidcと連携し、以下のワークショップを実施した。  1）日本茜×新商品開発×デザイン活用セミナー  忠岡町の地域資源「日本茜」を活用した新商品開発と”繋がる”まちづくりのデザインをテーマとしたセミナー、染色工房で茜染めを実体験することにより、様々な新商品開発へのアイデア出しが行われた。  2）初めてのCanvaセミナー（全2日間）  Canvaの特性や基本操作を学び、ペアワークで自社の強みを整理。全員がPCを使用しチラシ作成を実践し、スキルアップすることができた。</p> <p>③「現場ジカラの支援事業」  MOBIOと連携し「おでかけMOBIO-Cafe」として、主として部門担当者向けに、参加型のセミナーや交流会を開催した。部門担当者が参加しやすいよう、会場とオンラインを併用して実施し、スキルアップにつながった。  1）仮想〇〇〇で販売や財務を強化する「生成AI活用セミナー」  2）仕事のできる人を辞めさせない「人材定着率向上セミナー」  3）新事業展開セミナー「事業計画書の作り方と補助金の活用術」（全2日間）</p> <p>④「商工展示即売会事業」  製造業や小売業、飲食業等の町内の事業者が一堂に集まり、販路拡大を支援するイベントとして開催した。製造業や飲食、小売等幅広い業種の事業者がブースやキッチンカーにより、自社商品の販売やPRをする機会として、また次の販売戦略を考えるきっかけとして活用いただけた。  令和6年度の実績としては、参加企業39社、総売上高500万円、来場者数7,500人。</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	
○	ただおかあきんど応援事業	10	14	140.0%	100%	情報発信や販売促進に取組んだ企業の割合	75%	71.40%	95.2%	5
○	デザイン活用による地域中小企業支援事業	20	20	100.0%	95%	本事業で得た知識や情報が商品企画・開発や販売促進に役立つと答えた企業の割合	75%	85.0%	113.3%	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	
○	現場ジカラの支援事業	45	50	111.1%	75.5%	ワークショップで得た知識等を自社で応用することができた企業の割合	75%	71.4%	95.2%	5
○	商工展示即売会事業	40	39	97.5%	89.0%	認知度が向上した、または収集した消費者ニーズを活かせる回答した企業数	25社	35社	140.0%	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。

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業										地域活性化事業実績報告書		
忠岡町商工会												
事業名		ただおかあきんど応援事業										
想定する実施期間		H31 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）	忠岡町は日本一小さな町（3.97㎓）で、人口は令和5年11月末現在16,598人。前年同期16,683人と比べて85人減少するなど、近年は毎年同水準の減少が続いている。人口比率は、府内平均と比べて、①老年人口（65歳以上 4,708人 28.3%）は高く、②生産年齢人口（15歳以上64歳以下 10,051人 60.5%）と③年少人口（14歳以下1,839人 11.0%）は低い。忠岡町の人口減少、高齢化のスピードは大阪府内の各自治体と比べると緩やかであるものの、平均年齢も47.5歳と大阪府内の水準では高いとみられる。 町内の小売業やサービス業は、狭い商圏内で営業活動していることが多い。人口減少は、自社の経営の良し悪しに関わらず、お客様が減ることであるため、経営は厳しくなるものと考えられる。また、経営者自体の年齢も上がっており、投資意欲の低下やリスクを回避する傾向が高くなっており、有利な施策の活用等の機会を見逃すことも多くなっている。そのため、利益向上のためには事業承継や後継者の育成等も重要となっている。さらにコロナ禍により加速した消費行動の変化に対応すること、例えば実店舗とオンラインをうまく活用すること等も課題となってきた。これらの状況を放置しておくとし「あのお店は●●だから行かない」とお客様の選択肢から外れる可能性がある。 一方、いよいよ開催まで1年となった大阪・関西万博は、大阪市内では「商店街×大阪・関西万博」などのイベントで盛り上がりを見せてきた。 本会では、「大阪・関西万博」開催が町内事業者の事業の持続的発展に影響するものと考え、小規模な小売業やサービス業等の各事業者・個店が、関連施策等の活用により①弱みの克服に取り組むこと、②強みを活かした販売促進に取り組むこと等を支援し、経営の改善を図ることを目的として、本事業を実施する。										
	支援する対象 （業種・事業所数等）	忠岡町内の小規模事業者406事業所（小売業、サービス業等の事業者・個店、ふるさと納税の返礼品出品事業者、忠岡町小売商連合会会員、後継者等）。										
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	エンタメ型ドラマチック広報戦略セミナー（全2日間） 9/25、10/4 忠岡町商工会（会場開催のみ） 支援実績14社14名 「くるぞ、万博。開催まで200日に迫った2025大阪・関西万博に、あやかってみよう」をテーマに、開催200日前の9月25日から開催し万博の機運醸成と販売戦略を考えるきっかけになるよう企画した。万博パビリオンや舞台演出を手がける広報の専門家と舞台女優による広報の秘訣を伝授するセミナー・交流会を実施した。事業後も参加者同士での交流が活発に行われている。										
	＜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 大阪府経営支援課などと連携することによって、2025大阪・関西万博開催の広報資料の提供などをうけ機運を高めることができた。 ②広域連携 ③市町村連携 広報ただおかへの掲載、忠岡町役場・南海本線忠岡駅陳列スペースにおいて広報資料の配布など広報活動で連携し、集客効果があった。 ④相談 参加型の企画であったため、講師や経営指導員に相談しやすい環境となり、経営相談・カルテ化につながった。											
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)	10.0	総支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	140.0%	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）	代表指標	情報発信や販売促進に取組んだ企業の割合									
		数値目標	75%	実績数値	71.4%	目標達成度	95.2%					
	成果の代表事例	（開業1年未満のデザイナーの事例） 販路開拓を目的に参加したデザイナーは、セミナー参加者と積極的に交流や提案をしていたことで、広報デザインを請け負うことができた。これを営業ツールに使うことで、さらに販路を広げることができている。										
	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）	万博とエンターテインメント性を意識した広報計画の提案やワークを企画したことで、忠岡町外からの参加者も多かった。忠岡町内事業者との交流や販路につながるようフォローしていきたい。										

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業					地域活性化事業実績報告書				
忠岡町商工会									
事業名		デザイン活用による地域中小企業支援事業							
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）	テクノロジーの進化、グローバル化、アフターコロナなど複雑で不確実な社会で、価値観も多様化し変化に対応できずに窮地に立たされている中小企業・小規模事業者は多い。時代が変わるにつれて、ビジネスに必要な考え方や、商品やサービスの在り方も変わってくるが、新規事業の立ち上げや、新サービスの提供を考えたくてもそれらに充てる時間や人材、資金などが不足していることも少なくない。これからも中小企業・小規模事業者が発展し続けるためにはデザイン思考など新たなアプローチを活用し、地域の独自性を強化することが求められている。また、地域資源が最大限に活用されておらず、これにより中小企業・小規模事業者が持つ潜在的な力が発揮されていない可能性も考えられる。このような状況を踏まえ、デザインを活用したアイデアやビジネスモデルの創出をサポートし、参加者のスキル向上や知識拡充を通じて、変化する市場環境に柔軟に適應できる力を養い、地域全体の競争力向上を促進するよう支援する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	忠岡町内の製造業・商業・サービス業の中小企業・小規模事業者(245社)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>令和6年度 実施内容</p> <p>（1）日本茜×新商品開発×デザイン活用セミナー〈人材交流型〉 【日程】令和6年7月25日 13：00～16：00 【支援対象企業数】10社（計画10社） 【会場】忠岡町商工会/かさや儀平工房 【内容】忠岡町の地域資源である「日本茜」をテーマに新商品開発と”繋がる”まちづくりのデザインについて学ぶセミナーと染色工房にて茜染めを実体験できるワークショップを実施。デザイン活用支援oidcからの事業紹介。</p> <p>（2）初めてのCanvaセミナー〈人材交流型〉 【日程】令和6年10月17・18日 13：00～15：20【支援対象企業数】10社（計画10社） 【会場】忠岡町商工会 【内容】CANVAの特性や基本操作を学び、ペアワークで自社の強みを整理。参加者全員がスマホではなくPCを使用し、自社の強みを活かしたチラシをCANVAで作成する実践を通じて、デザインスキルの習得を支援。デザイン初心者でも取り組みやすい内容にし、実務に近い環境でセミナーを実施。デザイン活用支援oidcによる事業紹介と2日目に個別デザイン相談会を実施。</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	大阪産業局（デザイン活用支援oidc）と連携し、上記セミナーを開催した。セミナー時に担当者より事業紹介を行い大阪府の施策普及に努めた。10/18開催のセミナー終了後に、専門家によるウェブデザイン等に関する悩みに対する個別相談会を実施し、事業者へ今後の取組み方法等をアドバイスした。大阪府の関係団体にもホームページ掲載、メルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募った。							
	②広域 ③市町村連携 ④相談相乗	忠岡町と連携し、町広報に載せ参加者募集活動を行った。 参加者へのマーケティング・販路開拓支援（カルテ化）を通じて、以後の経営相談に繋げることができた。							
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	100.0%	満足率	95.0%
	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>（1）幻の茜「日本茜」を使用し、様々な素材への染め分け体験を実施した。実際に染色工程を体験することで、その特性や可能性を具体的に理解することができ、フェムケア商品やプリントの染料として日本茜を活用したい等のアイデアが出た。今後の新たな商品開発に向けた意欲と関心が高まった。また染色工房への移動中の時間も参加者同士の交流の場として活用され、意見交換や情報共有が活発に行われた。</p> <p>（2）初めてCanvaを使用する参加者も多かったが、1人1台のPC環境を整え、講師によるデモンストレーションを交えながら進行了ことで、全員が自社のチラシを作成することができた。またペアワークによって自社の強みを深掘りし、ターゲット層や提供するベネフィットを明確にするプロセスを踏んだことで、参加者は「売れるデザイン」の考え方を理解し、実践的なスキルを身につけることができた。</p> <p>代表指標 本事業で得た知識や情報が商品企画・開発や販売促進に役立つと答えた企業の割合</p> <p>数値目標 75% 実績数値 85.0% 目標達成度 113.3%</p>							
	成果の代表事例	受講企業A社（サービス業）は、デジタルツールを活用した販促スキルの不足という課題を抱え、本事業に参加された。これまでデジタルツールを活用した販促活動の経験がほとんどなかったが、セミナーを通じてCANVAの基本的な使い方を学び、チラシの作成に挑戦した。さらに、学んだ内容を応用して短い動画を作成し、駅前のデジタルサイネージにイベント広告を掲載するなど実践的な販促活動に活かすことができた。							
	その他目標値の実	目標値		目標値		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）	参加者間での交流や名刺交換も活発に行われ、実体験を通じた学びにより満足度は高かった。一方で、内容が多く作業時間が不足する場面もあったため、次年度は内容を精査し、実践時間をより確保する構成としたい。						



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

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	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）	アンケートより「現代社会が直面する課題は複雑であるため、その解決には“繋がり”や“共創”が必要である」との認識や、「地域の魅力を引き出し、活力あるまちづくりを実現するためには、デザインのチカラが重要である」といった意見が多く見受けられた。単なる知識の習得にとどまらず、地域や他者との関係性を重視した視点へと意識が変化し、今後の取り組みに対する姿勢にも前向きな変化が見られた。							
		指標	本事業で得た知識や情報が商品企画・開発に役立つと回答した企業の割合						
	数値目標	75%		実績数値	80%		目標達成度	106.7%	
	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)	10.0	支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	100.0%	満足率	90.0%
	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）	CANVAを活用した実践的なチラシ作成を通じて、受講者はデザインスキルの向上を実感するとともに、自社の強みを明確にする手法への理解を深めることができた。アンケートでは、「今後の業務にすぐに活用できそうだ」といった前向きな声が多く寄せられ、受講者の実践意欲や事業への応用力が高まった。							
		指標	本事業で得た知識や情報が販売促進に役立つと回答した企業の割合						
	数値目標	75%		実績数値	90%		目標達成度	120.0%	
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業										地域活性化事業実績報告書	
忠岡町商工会											
事業名		現場デカラの支援事業									
想定する実施期間		H28 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）	製造業の今後の課題は、技術力・品質力・現場力の裏付けとなる蓄積されたデータを、いかに戦略的に製造工程やマーケティングに活用することができるかと、ものづくり白書では指摘している。約11万人の人手不足、原材料やエネルギー価格高騰、社会変化やイノベーションに対応するため、ものづくり人材にはデジタル技術を活用できるスキルだけでなく、熟練技能の能力向上も今まで通り求められている。そこで、これらの課題について、泉北地域の中小企業間で交流の機会を設け、知識・ノウハウ等を共有することで、人材育成と組織の持続的発展を支援する。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	泉北地域（広域連携する高石市、和泉市、泉大津市、忠岡町を中心とした）ものづくり企業1,271事業所を、主たる支援事業所として実施する。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	MOBIOと連携し「おでかけMOBIO-Cafe」として、経営者や部門担当者向けに、参加型のセミナーや交流会を実施した。すべて会場（忠岡町商工会）とオンラインを併用して実施した。									
		①仮想〇〇〇で販売や財務を強化する「生成AI活用セミナー」 8/29 支援実績 20.5社21名 生成AIの紹介やアイデア出しのワーク等により、事業環境の変化に対応する従業員個々のスキルアップと社内の業務改善のきっかけとなるよう支援した。									
		②仕事のできる人を辞めさせない「人材定着率向上セミナー」 10/2 支援実績 13社13名 人手不足の問題が深刻化している昨今、経営者やマネージャー層の多くが悩んでいる「仕事ができる人の『離職』」を予防するマネジメント手法を支援した。									
		③新事業展開セミナー「事業計画書の作り方と補助金の活用術」（全2日間） 2/7、2/14 支援実績 16.5社17名 テイクオフ支援事業、持続化補助金、事業再構築補助金を活用した新事業展開の事例等を紹介し、既存事業の磨き上げや市場開拓等の取り組みを支援した。									
		＜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	広報、講師選定、事業実施において、大阪府ものづくり支援課、MOBIO等に協力いただいたことで、事業実施後の支援についても情報提供することができた。								
		②広域連携	単独実施では参加することのない地域の企業との交流を促進することができた。								
③市町村連携											
④相談相乗	本事業で紹介した事例・手法やワーク等で得た知識を自社で活用いただけるようフォローすることができた。										
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)	45.0	総支援企業数(実績)	50.0	支援実績率	111.1%	満足率	75.5%		
	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）	①～③の各事業では、ノウハウや中小企業の支援施策などの情報提供、それぞれ自社の強みや課題を把握することができるワークショップ、グループワーク、参加者同士の名刺交換、交流会等をカリキュラムに入れた。 その効果があって、新たな事業のアイデアだしをする事業者、事業計画の評価などを求める事業者などを掘り起こすことができ、積極的な情報交換ができた。									
		代表指標	ワークショップで得た知識等を自社で応用することができた企業の割合								
		数値目標	75%	実績数値	71.4%	目標達成度	95.2%				
	成果の代表事例	（建築デザイン会社の事例） グループワークを実施するうえで自己紹介は最大の営業ツールになり得る。建築デザイン会社の営業畑ではない総務課従業員が参加していた。その方の真面目な話しぶり、姿勢が目を引き、所属する会社の信用力のアップにつながり、工事の取引が成立した。									
	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）	上記のように参加企業間で取引が成立した。その一つの要因がグループワークで知り合えたこと、運営に参加していた経営指導員がうまく橋渡ししてきたことにあった。このような事例が増えるよう企画や運営に力を入れていきたい。									

【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)	15.0	支援企業数(実績)	20.5	支援実績率	136.7%	満足率	80.0%
	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）	AIを使って計画的に事業を進める手法、財務分析やマーケティング分析への活用方法など、実践的な内容を理解することができた。							
		指標	新たな気づきを得ることができた企業の割合						
		数値目標	75%	実績数値	70.0%	目標達成度	93.3%		
	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)	15.0	支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	86.7%	満足率	69.2%
	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）	離職が止まらない職場の共通点を理解し、離職を防ぐための手法やポイントを理解することができた。							
		指標	人材の確保や育成等の改善に取り組みたいとした企業の割合						
		数値目標	75%	実績数値	69.2%	目標達成度	92.3%		
	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③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	16.5	支援実績率	110.0%	満足率	75.0%
	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）	自社の強みや差別化できる内容を整理することができ、新しい事業展開へのヒントとすることができた。							
		指標	新事業等に取り組む内容を整理できた企業の割合						
		数値目標	75%	実績数値	75.0%	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			

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書																	
忠岡町商工会																	
事業名		商工展示即売会事業															
想定する実施期間		H22 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）	当事業は、忠岡町及び泉州地域において、減少する製造業者と衰退する小売・卸売・飲食業者等を支援するものである。近隣の企業のもつ優れた製品や商品、食品を最終消費者へ販売する機会をつくることにより、企業の認知度向上や製品・商品のPRを後押しする。また大阪府技能士会連合会と連携したものづくり教室の開催により、子供・若者にもものづくり体験の場を提供し、古き技術の継承を起こすキッカケに繋げることを目的とする。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）	忠岡町を中心に泉州地域の中小・小規模事業者。 主にモノづくり企業や小売・卸売・飲食業等を想定している。															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>&lt;実施内容&gt;</p> <p>令和6年度は11月10日(日)10-15時に忠岡町役場横の忠岡町民グラウンドにて開催。 近隣商工会と連携して、計39社に出店していただき、商品と事業所のPR・販売促進の場となった。 各種ステージイベントや商工会青年部によるミニSL、ビンゴゲーム等の人気もあり、約7,500人の来場者に来ていただくことができた。 出店者の販売促進やPRの場として一定の成果を上げることができた。</p> <p>&lt;実績値の推移&gt;</p> <p>R6年度実績： 参加企業39社、総売上高500万円、来場者数約7,500人 R5年度実績： 参加企業36社、総売上高490万円、来場者数約8,000人 R4年度実績： 参加企業26社、総売上高210万円、来場者数約2,800人</p> <p>&lt;大阪府技能士会連合会からの出展ブース&gt;</p> <p>大阪府タイル技能士協会：「モザイクアートわくわくタイル教室」 大阪府テントシート技能士会：「ハトメ打ち教室」 大阪府印章技能士会：「石のはんこづくり教室」 大阪府調理技能士会：「プロに学ぶだし巻きのコツ料理教室」</p> <p>&lt;大阪・関西万博PRブース、BCP相談ブース&gt;</p> <p>忠岡町役場による「大阪・関西万博PRブース」と大阪府商工会連合会による「BCP相談ブース」を開設。「大阪・関西万博PRブース」では、関西万博にちなんだブースを構えミャクミャクのキャラクターパネル等を用いてPRを行った。また会場内にミャクミャクも登場し機運醸成を図った。「BCP相談ブース」では、出店者はじめ来場者にも「事業継続計画（BCP）」の啓発チラシを配布して30社程度の事業者に啓発した。</p> <p>&lt;事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載&gt;</p> <table><tr><td>①府施策連携</td><td>大阪府人材育成課、大阪府技能士会連合会と連携し、ものづくり教室を開催した。（4ブース出店いただいた。）</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td>泉州地域の商工会を共催団体とし、出店者・来場者募集を行った。</td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>忠岡町に後援・忠岡町小売商連合会に協賛を依頼し、出店者募集並びに広報によるイベント周知等を実施した。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td>募集・説明会・個別による出店調整やフォローアップの中で、経営指導員が企業の経営課題を把握することにより、販路開拓以外の支援につなげる効果があった。</td></tr></table>								①府施策連携	大阪府人材育成課、大阪府技能士会連合会と連携し、ものづくり教室を開催した。（4ブース出店いただいた。）	②広域連携	泉州地域の商工会を共催団体とし、出店者・来場者募集を行った。	③市町村連携	忠岡町に後援・忠岡町小売商連合会に協賛を依頼し、出店者募集並びに広報によるイベント周知等を実施した。	④相談相乗	募集・説明会・個別による出店調整やフォローアップの中で、経営指導員が企業の経営課題を把握することにより、販路開拓以外の支援につなげる効果があった。
		①府施策連携	大阪府人材育成課、大阪府技能士会連合会と連携し、ものづくり教室を開催した。（4ブース出店いただいた。）														
		②広域連携	泉州地域の商工会を共催団体とし、出店者・来場者募集を行った。														
		③市町村連携	忠岡町に後援・忠岡町小売商連合会に協賛を依頼し、出店者募集並びに広報によるイベント周知等を実施した。														
		④相談相乗	募集・説明会・個別による出店調整やフォローアップの中で、経営指導員が企業の経営課題を把握することにより、販路開拓以外の支援につなげる効果があった。														
		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)	39.0	支援実績率	97.5%	満足率	89.0%							
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）	普段消費者と関わることの少ない事業者にとって直接感想を聞けたり、直接商品の良さをアピールできる機会、また市場調査の機会として活用して頂けている。また販路開拓やリピート客の発掘など、売上増のための販売機会としても積極的に活用して頂けた。 飲食関係について、近年あらたに創業した事業者の出店があり、販路拡大や売り上げの増加のために役立てていただいた。 手作りの小物を当イベントにて販売している事業者があり、徐々に売上を伸ばしている。本イベントにて消費者からの直接の意見をもらい、工夫を凝らしている。 既存の出店者に継続的に出店していただきつつも、新たな出店者募集に努め今後もさらなる出店者の新陳代謝と販路開拓支援を進めていく。															
		代表指標	認知度の向上及び収集した消費者ニーズを活かせると回答した企業数														
	数値目標	25社	実績数値	35社	目標達成度	140.0%											



達成度	成果の代表事例	<p>ベビー寝具等を扱うA社は、セット販売を上手く活用して大きな売り上げを上げていた。</p> <p>地元特産品を取り扱う飲食ブースを出店した事業者Bは、キャッシュレス決済や地元産犬鳴豚を使用しているポップ等を効果的に活用して、販路開拓につなげた。</p> <p>あらたに創業して間もない珈琲店Cはこのイベントをきっかけに露店営業の許可を取得、他のイベントにも出店するなど販売機会の増加、販路開拓等に繋がっている。</p>					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)	4,000	目標値 (実績)	7,500	目標達成度	187.5%
		忠岡町内はじめ、近隣市等からたくさんの来場者に来ていただいた。					
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)	<p>繊維系製造業や小売の出店が近年減少している。一方で飲食関係のブースの数が増えている。</p> <p>地域産業のさらなる発展のために、業種問わず、PRの場として当イベントを活かしてもらえるように周知に力を入れていく。</p>					