

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	摂津市商工会	
	代表者職・氏名	会長 中川 廣司	
	所在地	〒566-0021 大阪府摂津市南千里丘4-35-3階	
	担当者	職・氏名	事務局長 島内 嘉紀
		連絡先	T E L (直通) : 06-6318-2800
			F a x : 06-6318-2555
		E - m a i l : info@settsu-sci.jp	
①設立年月日		昭和37年6月19日	
②職員数 (うち経営指導員数)		10名（経営指導員10名）（令和7年3月31日現在）	
③所管地域			
④管内事業所数		3,935（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数		2699（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）		1878（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）			
<p>① 商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。</p> <p>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。</p> <p>③ 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>④ 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。</p> <p>⑤ 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。</p> <p>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。</p> <p>⑦ 大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業の業務を行うこと。</p> <p>⑧ 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。</p> <p>⑨ 行政庁等の諮問に応じて答申すること。</p> <p>⑩ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>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。</p> <p>⑫ 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>⑬ 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。</p> <p>⑭ 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>⑮ 前各号に掲げるもののほか、本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>			

2. 事業概要

摂津市商工会

(1) 事業の目標

小規模事業者の経営体質の改善や財務基盤の強化と新たな事業展開などのビジネスモデル再構築を支援して、経営力の向上を目指す。また新たな需要を開拓に寄与する事業としてビジネスマッチングフェアの開催や展示会への出展により事業所間交流連携を促進する。事業計画策定支援において創業者や事業承継者の取組支援を強化することで、廃業を減少させ、創業を増加させることで商工業の活性化を目指す。摂津で生産された商品や技術を認定する摂津ブランドを展開することにより販路開拓を支援し、摂津市内の優れた技術を持つ事業者と健都イノベーションパーク進出企業との連携や医療ヘルスケア分野への進出を支援する。また、2025年大阪・関西万博に向けて地域ブランドを育成し、万博及び万博関連事業へ事業者の出展支援や摂津市と連携して事業継続力強化支援計画を作成するとともに、小規模事業者に対して事業者BCP策定を支援するなど地域経済の持続的な発展を目指していく。さらに、カーボンニュートラル実現に向け、脱炭素経営の取組みを推進していく。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営相談支援事業では、物価高や人件費高の影響を受けた業種を中心に融資や資金繰り相談、求人や働き方改革による労務環境の改善、新商品・新サービスの開発や販路開拓、新分野展開など事業計画作成、インボイスや電子帳簿保存法などへの対応について支援した。専門相談支援事業では、企業が抱える専門的な課題の解決に向けて専門家を活用できるよう、専門相談のPRと原則として毎月1回の相談日を設けた。地域活性化事業は、事業者が参加できるように、各種セミナーを会場とオンラインで、交流会は会場でリアルに実施したことで参加者の満足度高めることができた。地域資源を活用したプランディング事業を実施したこと、2025年大阪・関西万博出店につながった。また、健都のライフサイエンス企業と地域中小企業が交流・連携して、地域住民向けに食や健康をテーマにしたイベント「秋フェスin明和池公園」の開催、摂津市だけでなく最新の北大阪防災拠点で開催した事業継続計画(BCP)策定セミナー、後継者難による廃業を減少させるための事業承継、人材難や人材育成、地域就労を支援する事業、小規模店舗参加型スクラッチカード事業や摂津まちゼミなど個店の魅力を情報発信することで、魅力的な店舗を増やしていくなど、地域活性化を促進する事業を実施した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談事業では支援機関等へのつなぎが84件と最も多く、販路開拓や働き方改革などの相談に関係機関や専門家と連携して課題解決に向けて積極的に支援を行った。次に販路開拓が65件と多く、摂津ビジネスサポートセンターと連携してクラウドファンディングやホームページ・SNS活用などでより多くの事業者の販路開拓につながった。補助金の活用やインボイス相談も昨年同様に多く。事業計画や記帳支援で対応することができた。昨年は南海トラフ地震注意報が発令されるなど、リスクは年々高まっており、事業継続計画(BCP)策定支援につながった。

専門相談支援事業では、経営や労務のトラブルを中心に専門家の活用により専門的で高度な問題の解決に取り組み、企業の健全な経営に寄与できた。

地域活性化事業ではスクラッチカードやまちゼミなどの販売促進事業を実施することで、事業者の売上拡大と地域商業の活性化に貢献した。障がい者・求人求職マッチングや摂津市おしごとフェアの実施により事業者的人材採用につながった。摂津ブランド事業は3社認定し事業所と共に販路開拓に取り組むとともにクラウドファンディングやDX推進など事業者の事業継続・変革に必要な情報を提供することで、新たな事業展開に取り組むきっかけを提供した。建都の国立循環器病研究センターでビジネスマッチングフェアをリアルに開催することにより取引拡大につながった。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

経営相談支援事業では、物価高・人件費高による売上・利益減少、インボイス導入による下請企業の利益減少、ゼロゼロ融資返済開始による資金繰り悪化など持続的な経営を行っていく上で大きな課題となっている。人材・後継者不足など人材確保や事業承継やBCP策定も重要な課題である。専門相談事業は取引や労働者とのトラブル、廃業増加などで法律と労務相談が多く、景気悪化による資金繰りや資金調達が課題である。

地域活性化事業のセミナーは、実施後のフォローが課題である。補助金などを活用して具体的に導入していく際の課題もある。イベントも同様で、交流会で多くの新規の連携先や顧客を獲得のきっかけを提供した後の持続的なフォローが課題である。年々南海トラフ巨大地震など災害リスクが高まっており、リスクマネジメントの必要性周知とリスクに対応できるBCP策定支援数を増加していくことも課題である。

(5) 次年度の取り組み

経営相談支援事業では、米国の関税措置に関する影響の中で、小規模事業者の経営体質の改善や財務基盤の強化と物価高・人件費高などの経済環境の変化に対応できる新たな販路開拓、新製品開発など様々な支援をして、経営力の向上を目指す。また小規模事業者に対する事業者BCP策定を支援していくとともに求人難や事業承継などの課題に積極的に取り組んでいきたい。専門相談支援事業では、法務・労務などをはじめ、経営で問題を抱えている事業者に対して周知の徹底と活用促進に努め、事業者のニーズに合ったきめ細やかな支援を行うことに努めるとともに、経営相談事業への拡充を図る。地域活性化事業では、市行政等と連携し、事業所ニーズの高い情報をタイムリーに提供するとともにビジネスチャンスの提供等を行い、企業経営の安定と発展、地域活性化を目指すとともに、課題解決への具体的な取り組みができるよう支援する。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 摂津市商工会

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
物価高や人件費高の影響を受けた業種を中心に金融支援、人材不足に悩む製造業やサービス業などで人材採用や働き方改革に対応するための労務支援、イベント出店やSNS活用による販路開拓や新事業展開など事業計画作成のニーズも高かった。インボイス制度の相談も昨年同様に多かった。各種支援機関・専門家との連携を図り、生産性向上や付加価値の高い商品・サービスをどう提供するか販路開拓も含めて経営革新や事業承継、創業、新事業展開など、高度で専門的な経営課題への対応を迅速に支援することにより、商工会の信頼を高めることができた。						
【代表事例】【M企業（サービス業）】						
平成23年に育児を行う女性達の孤独な状況を改善したいという思いからママサークルとして始動し、地域活性化イベント等と共に育児を行う。令和元年12月に法人化し、府内の大型商業施設で親子イベント等の企画運営等を請け負うようになる。同時に某市の女性の雇用促進イベント事業を受託。これを機に優良職業人材紹介事業の許可を取得。許可取得を機に新事業展開を行いたいと相談を受け、新事業に係る事業計画の策定支援を実施し、全国8000名を超えるママコミュニティと、その潜在スキルを活かすために、自治体をメインとした雇用促進事業について、イベント等を通して行っていく計画を策定。自治体向けの専門情報誌に過去の事例からの就職・転職イベントの記事を掲載し、一定の成果を得た。						
また、人材育成については、従業員の能力を可視化するため、評価制度の導入を支援。スキルシートの作成なども行った。今後については、販路開拓支援をメインに製造業団体や公的機関との連携など、多岐にわたった伴走支援を行っていきたい。						
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	240	269	112.1%	5
支援機関等へのつなぎ		支援数	70	84	120.0%	5
金融支援（紹介型）		支援数	4	11	275.0%	5
金融支援（経営指導型）		支援数	20	26	130.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援		事業所	0	0	-	-
資金繰り計画作成支援		事業所	0	0	-	-
記帳支援		事業所	30	18	60.0%	4
労務支援		支援数	30	38	126.7%	5
人材育成計画作成支援		事業所	0	6	-	-
マーケティング力向上支援		事業所	0	0	-	-
販路開拓支援		支援数	50	65	130.0%	5
事業計画作成支援		支援数	30	22	73.3%	4
創業支援		事業所	5	4	80.0%	4
事業継続計画（BCP）等作成支援		事業所	20	20	100.0%	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	2	10	500.0%	5
5S支援		事業所	0	0	-	-
IT化支援		事業所	2	5	250.0%	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	10	4	40.0%	4
災害時対応支援		事業所	0	0	-	-
フォローアップ支援		事業所	70	70	100.0%	5
結果報告		事業所	240	269	112.1%	5
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
事業所が抱える様々な問題を、経営指導員が対応するが高度な専門知識が必要なものは専門家に頼らざる得ない。今年度も各分野の専門家が知識を駆使し労務・税務・金融・法律等の経営に関するアドバイスを行うことができた。小規模事業者に寄り添ったアドバイスを行ってもらうことが本商工会の専門相談のポイントであり、地域の相談所的役割を果たすことできた。						
事業名		新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率
法務相談		継続	日数	9	12	133.3%
労務相談		継続	日数	6	6	100.0%
経営相談		継続	日数	5	5	100.0%
その他相談		継続	日数	2	10	500.0%

4. 地域活性化事業

摂津市商工会

III 地域活性化事業									
支援のポイント・成果									
主幹単独事業については、製造業が多い地域特性を活かして摂津市ビジネスマッチングフェア、摂津ブランド事業、製造業経営者支援事業など企業の優れた技術を発信するとともに、事業者間交流を積極的に行うことで販路開拓につなげた。また、健都エリアの住民と食と健康をテーマに交流を促進することができた。商業の事業者には小規模店舗参加型スクラッチカード事業や摂津まちゼミ、地域資源である鳥飼なすを使った料理を提供してもらう地域資源活用プランディング事業で個店や事業者の魅力を発信することで集客増加に取り組んだ。さらに人材不足については従来の合同面接、障がい者面接だけでなく、摂津市内に所在するポリテクセンター関西で就職フェアを開催することで、職業訓練生にも参加してもらいマッチング率を上げた。事業承継・事業計画・BCP・脱炭素など事業者の課題に対して、セミナーを実施することで、取り組みの重要性を認識してもらい。具体的な個別支援につなげた。									
主幹広域事業については、創業・事業承継・販路開拓・人材不足・DXなどの課題に対して、北摂地域全体で取り組みの重要性を認識してもらい、また交流を通じて具体的な課題解決につなげることができた。									
地域活性化事業全般については、会場とオンラインで両方で開催することで、中小零細事業所等の従業員や事業主が本セミナー等をタイムリーに受講できたことで、営業力の強化や経営方針を見直したり販売力を高めて売上の増加を目指したりするとともに、各種事業・セミナーを通じ、具体例や情報を理解することにより、課題の抽出や問題の解決、経営力の強化等に役立てた。									
(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			
		計画	実績			項目	目標値	実績	
	摂津市ビジネスマッチング交流会	60	43	71.7%	95.3%	自社紹介発表又は商談できた事業所割合	25%	51.2%	204.7%
○	BCP策定セミナー	22	16	72.7%	100%	事業継続計画等の策定企業数	22社	16社	72.7%
○	摂津市地域就労支援事業	30	50	166.7%	100%	雇用に関する知識を得ることが出来たと回答した事業者の割合	70%	91.8%	131.1%
	摂津ブランド事業	18	18	100.0%	100.0%	自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所	2社	3社	150.0%
	小規模店舗参加型スクラッチカード事業	180	177	98.3%	92.1%	期間中、来客・売上が増えた事業所の割合	50%	48.6%	97.2%
	摂津まちゼミ（摂津市商業活性化事業）	48	67	139.6%	88.1%	販売促進に対する意識向上ができた事業所	70%	95.5%	136.4%
	製造業経営者支援事業	13	15	115.4%	93.3%	本事業が製造業に役立っているとの満足度（アンケート）	70%	93.3%	133.3%
○	障がい者・求人求職マッチング	11	9	81.8%	100%	参加企業の内、採用に至った企業数	2社	4社	200.0%
○	摂津市おしごとフェア	10	8	80.0%	100%	参加企業の内、採用に至った企業数	2社	3社	150.0%
○	事業計画策定・実施支援事業	25	28.5	114.0%	100%	新事業展開ティクオフ支援事業への関心が高まった事業所数	70%	75%	107.1%
○	事業承継セミナー	45	44.5	98.9%	100%	事業承継の基礎知識の理解が深まった割合	70%	100%	142.9%
○	地域資源活用プランディング事業	20	25	125.0%	92.0%	地域資源を活用した取り組みに前向きになった事業者の割合	70%	100%	142.9%
○	健都・ライフサイエンス企業と市民交流促進事業	20	24	120.0%	95.8%	食や健康をテーマにしたPRや商品・サービス開発に取り組んだ事業者の割合	70%	50%	71.4%
○	脱炭素経営転換支援事業	10	16	160.0%	100%	脱炭素経営への取組をスタートした企業数	5社	13社	260.0%
(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			
		計画	実績			項目	目標値	実績	
○	創業・承継経営者発掘育成交流会	40	28	70.0%	96.4%	新規事業取組又は事業改善に対する意識改革度	70%	92.8%	132.6%
	クラウドファンディング活用セミナー	30	17.5	58.3%	94.1%	参加企業のうちクラウドファンディング活用検討に至った企業数	10件	16.0件	160.0%
○	人材採用定着支援セミナー	40	37	92.5%	94.6%	採用・育成・定着に関する知識の理解度	70%	97.2%	138.9%
○	労働法改正セミナー～労務担当者が知っておくべき最新法令～	60	85.5	142.5%	92.5%	必要な労務知識について理解できた事業者の割合	70%	97.5%	139.2%
○	事業環境変化に対応したDX推進セミナー	30	32	106.7%	100.0%	参加企業のうちDX導入の検討に至った事業所	10社	31社	310.0%

※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

摂津市商工会

事業名		BCP策定セミナー							
想定する実施期間		2020 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							
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)		東日本大震災から10年以上が経過し、平成30年には大阪北部地震、西日本豪雨、関西を直撃した台風21号など自然災害が各地で相次いでいる。経営リスクに対する防災・減災意識の高まりや、地球温暖化による豪雨災害の多発、近年発生が予想される南海トラフ地震などのリスク及びその影響を軽減するための取組や対策として、中小企業においてもBCP策定をすることが急務である。現在、BCP策定済は大企業で33.7%、中小・零細企業では14.7%と横ばい現状である。本市内には、淀川、安威川に挟まれ河川水位より低い地域があり水害の危険性が非常に高く、防災センター建設計画を推進中である。そこで、ハードウェアと共に摂津市内の事業者を対象に、セミナーの開催を通じてBCP策定の重要性等の周知・普及促進を図る。							
支援する対象 (業種・事業所数等)		摂津市内の小規模事業者を含めた中小企業者等							
事業の概要	開催日：令和7年1月22日（水）12:00～17:00 会場：北大阪消防指令センター 講師：（株）SBDリサーチ＆コンサルティング 代表取締役 特定行政書士 テーマ：北大阪消防指令センター見学会&BCP策定セミナー 実施内容： 北大阪消防指令センター見学会 ①北大阪消防指令センター紹介ビデオ視聴 ②指令室の見学 ③高所監視装置からの映像の紹介 ④Live119のデモ ⑤屋上の非常電源及びヘリポート見学 ⑥地下免振装置の見学 【BCP策定セミナー】 ①「摂津市の災害リスクと企業防災について」（摂津市総務部防災危機管理課担当者） ②「大阪府」これだけはシート作成セミナー（（株）SBDリサーチ＆コンサルティング 代表取締役） 参加者数・14社14名								
	<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 大阪府が推奨する超簡易版BCP「これだけは！」シートを参加者全員が作成した。 ②広域連携 ③市町村連携 摂津市のHP掲載や公共施設へのチラシの配架など、本事業のPR面等で協力を得た ④相談相乗 個別の事業継続計画の策定支援を希望する事業者を大阪府商工会連合会が行う支援制度につないだ。								
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）	22.0	総支援企業数（実績）	16.0	支援実績率	72.7%	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、今回のセミナーを受講しての満足度について14名中10名が満足、4名がやや満足と回答しBCP策定の必要性を感じ意識が高まったの意見が多く寄せられた。全参加者が大阪府超簡易版BCPこれだけはシートを作成できることと完成したばかりの北大阪消防指令センターの実際の緊急通報の現場等を見学ができたことは貴重な機会であった。新たな気づきや取り組みを考える良い機会になったことがうかがえる。本格的な事業継続計画策定の検討についても4社が具体的に検討する、8社が検討したいと回答している。							
	代表指標		事業継続計画等の策定企業数						
	数値目標	22社		実績数値	16社	目標達成度	72.7%		
	成果の代表事例	具体的な事例は掌握するに至ってはいないが、BCP策定の必要性を理解した、意識が高まった、本格的なBCP策定の検討をすると云う感想をいただいているので今後成果につながると思われる。							
	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）	支援数は、目標22社のところ16社16名が申込する結果となったが参加者の満足度が100%と高評価になっている。 超簡易版事業継続計画作成と最新鋭の消防指令センターの見学会を併せたことによりBCP策定の意義と重要性の理解につながったと考えられる。 今後とも講師と相談を重ねカリキュラムを充実させて普及啓発に努めたい。策定支援を希望する事業所も毎年あることから今後も力を入れたい。 また、摂津市は鳥飼地域に河川防災ステーション建設計画進行中で、ハード面に合わせソフト面でBCP策定のさらなる普及啓発に努めたい。						

【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)	20.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	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）	BCP策定の意義と重要性について理解が深まった。							
	指標	大阪府超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定企業数							
	数値目標	20社		実績数値	14社	目標達成度	70.0%		
実績／達成度②	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）	プラッシュアップ支援により事業継続計画の更なる充実につながった。							
	指標	本格的な事業継続計画の策定							
	数値目標	2社		実績数値	2社	目標達成度	100.0%		
実績／達成度②	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

天津市商工会

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

摂津市商工会

事業名	摂津ブランド事業																																						
想定する実施期間	2017 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	<p>事業の目的（現状や課題をどのような状態にしたいか）</p> <p>摂津市には約3935の事業所がある。そのうち製造業者は650社となっており（R3経済センサス調べ）、人口1人当たりの製造業事業者数は北摂一を誇るものづくりのまちである。ただ、大手企業の下請けの事業者が多く、生産のグローバル化により海外移転が進むなか、今後の事業を発展・継続するうえで、下請け100%からの脱却や自社の看板製品開発が必要と感じておられる事業所も多い。そのために摂津市発の製品についての発掘および効果的なPRが必要であるため、市と共同で摂津ブランドを立ち上げ、摂津市内で作られている製品をブランド化し、効果的なPRにより販路の拡大や新規顧客の獲得等を目指すとともに、市民の郷土愛を育み、地域振興、商工業発展を目指す。</p> <p>支援する対象（業種・事業所数等）</p> <p>摂津市内製造業者等650社</p>																																						
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>摂津市商工会と摂津市、有識者により立ち上げた「中小企業応援プロジェクト！摂津ブランド認定委員会」により、「摂津優品（せっつすぐれもん）」に加え、「摂津優技（せっつすぐれわざ）」として、摂津ブランドの募集を行った。</p> <p>摂津ブランド事業の内容説明等のほか、申請書の記載方法について、自社の強み等の聞き取りやアドバイス等により支援実施。</p> <p>募集期間：令和6年7月1日～7月31日</p> <p>認定審査会：令和6年9月9日</p> <p>認定式：令和6年11月28日</p> <p>摂津ブランド認定企業の活動として</p> <p>①展示会等：大阪勧業展 場所：マイドームおおさか 日時：10月16日・17日 きたしんビジネスマッチングフェア 場所：マイドームおおさか 日時：11月6日・7日</p> <p>②認定証およびブランド認定ロゴの付与を行った。</p> <p>③ホームページ等から認定製品のPRを行ったほか、パンフレットも作成し、QRコードなどから商品購入が可能となるようにした。</p> <p>④市による展示会出展料をはじめとした広報PR費用の補助や個別による経営指導を行った。</p> <p>⑤摂津ブランド動画を作成し、展示会や市役所においてPRした。</p> <p>⑥慶應義塾大学、大阪成蹊大学に依頼し、摂津ブランド認定事業者4件の紹介動画を作成した。</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7">市産業振興課と共同実施事業</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">カルテ化件数8件</td> </tr> </table>							①府施策連携								②広域連携								③市町村連携	市産業振興課と共同実施事業							④相談相乗	カルテ化件数8件						
①府施策連携																																							
②広域連携																																							
③市町村連携	市産業振興課と共同実施事業																																						
④相談相乗	カルテ化件数8件																																						
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)	18.0	総支援企業数(実績)	18.0	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）	<p>摂津ブランド認定に伴う事業計画書の作成にあたり、自社の経営方針・理念、自社製品や技術の強みを生かしたセールスポイント・コンセプトの明確化、技術精度の数値化、商品の信頼性・安全性、市場や将来性が明確となった。</p> <p>また、知名度アップと新規顧客開拓、事業者間連携などへの意識向上が可能となった。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="7">自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>2社</td> <td>実績数値</td> <td>3社</td> <td>目標達成度</td> <td>150.0%</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>							代表指標	自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所							数値目標	2社	実績数値	3社	目標達成度	150.0%																	
代表指標	自社の強みを踏まえて広くPRできた事業所																																						
数値目標	2社	実績数値	3社	目標達成度	150.0%																																		
	成果の代表事例	<p>H社について、認定後にイベント出展などを積極的に行うようになった。今後についても飲食店コラボイベント等について検討していきたい。また、技術を活かした別商品を開発し、クラウドファンディングなども行い自社技術を活かした製品を作ることの重要さについて、従業員も含めたかたちで意識改革に繋がった。また、市広報誌等の掲載により、市内での知名度アップにつながった。</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	<p>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> <p>次期以降についても、大阪勧業展やビジネスマッチングフェアなどへの出展を通して、事業者間でのマッチングを継続していくとともに、大阪関西万博の摂津市ブースにおいて、商品紹介やPR動画の放映を行う。</p> <p>PR動画については、大学との連携を強化し、順次作成。市及び商工会のYouTubeチャンネルや市役所及び市の施設等で紹介を行う。</p> <p>また、J:COMに認定式等を放送していただき、PRすることが可能となった。</p> <p>摂津市でふるさと納税が3年目となったが、摂津ブランド商品が対象となることは少ないことが課題である。</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。

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

摄津市商工会

	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)	実施内容の変更を行うと、消費者（特に高齢者）が戸惑うだけでなく、説明する各参加店舗の手間が大幅にかかってしまうため、大幅な内容変更是行わない予定である。 次年度についても、現時点では同時期での開催を予定しているが、予算の関係上換金額は下がるため、満足度は下がる可能性が高い。 今年度は、開業が少なく、廃業が多かった。また、千里丘西地区の駅前再開発に伴い、市外転出が多くあり、参加店舗が減少した。参加店舗の減少を食い止めるのが課題である。					

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

摂津市商工会

事業名	摂津まちゼミ（摂津市商業活性化事業）																																						
想定する実施期間	2015 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	<p>事業の目的（現状や課題をどのように状態にしたいか）</p> <p>摂津市は、まちゼミの主な対象となる小売、飲食・サービス業などが1753件ある。（R3経済センサス調べ）</p> <p>摂津市内の商業の現状としては、市商店連合会加盟の商店会4組織、任意の商店会組織が2組しか無く、商店街以外の商業者が市内に広範囲に点在しているのが特徴である。</p> <p>市内の各小規模商業者が売上拡大および事業を継続していくためには新規顧客の獲得と、リピーターの確保が必須であり、「まちゼミ」事業は商店街イベントとは違い、点在する個々の店舗でも参加が可能であるため、本市の商業等の状況にあった事業である。</p> <p>また、ネット通販や大型店には価格や品ぞろえで対抗が不可な小規模事業者については、まちゼミのコミュニケーションの中から「この人から買いたい」「この人から買ったら安心」と消費者に思っていただける「人でモノを売る」ことが可能となるとともに、消費者のニーズを聞き取る機会となるイベントであり、個店の活性化により店舗力のアップだけでなく、周辺地域の活性化に繋げることを目的とする。</p> <p>支援する対象（業種・事業所数等）</p> <p>摂津市内の商店街および摂津市内に点在する1753事業所以上の中売・飲食・サービス業など。</p>																																						
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>Kids & 親子まちゼミ（場所：摂津市内各店舗）</p> <p>日程：令和6年7月21日～8月25日</p> <p>参加事業者数：24講座 24社 総支援企業数（実績）：22社 ※アンケート未回答2社</p> <p>参加顧客数：280人（組）</p> <p>摂津まちゼミ（場所：摂津市内各店舗）</p> <p>日程：令和7年2月1日～28日</p> <p>参加事業者数：32講座 31社 総支援企業数（実績）：31社</p> <p>参加顧客数：226人（組）</p> <p>まちゼミクーポン：23社</p> <p>まちゼミ参加者に限定クーポンを発行まちゼミ実施期間+1か月の利用期間を設けて実施。</p> <p>交流会形式セミナー（場所：摂津市商工会）</p> <p>日時：令和6年11月21日（木）19:00～21:00</p> <p>内容：まちゼミ交流会研修</p> <p>参加事業者数：14人 総支援企業数：14社</p> <p>＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td colspan="7"></td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td colspan="7"></td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td colspan="7">摂津市への後援申請手続きによる小中学校配布、広報手続き等を担当</td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td colspan="7">カルテ化件数16件</td></tr> </table>							①府施策連携								②広域連携								③市町村連携	摂津市への後援申請手続きによる小中学校配布、広報手続き等を担当							④相談相乗	カルテ化件数16件						
①府施策連携																																							
②広域連携																																							
③市町村連携	摂津市への後援申請手続きによる小中学校配布、広報手続き等を担当																																						
④相談相乗	カルテ化件数16件																																						
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)	48.0	総支援企業数(実績)	67.0	支援実績率	139.6%	満足率	88.1%																														
	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）	<p>Kids & 親子まちゼミに関しては夏休みの7～8月に実施し、まちゼミを2月に実施したため、あわせて年2回を開催することができた。</p> <p>いずれも、新規顧客を獲得するための有効な手段であることを理解いただき、多くの事業者に対して販売促進に対する意識向上につながった。</p> <p>まちゼミ交流会については、基本的に来場の上で実施し、(株)MのMY氏に来場いただき、前半に講義を、後半にグループワークを行ったことにより、企業間連携や、この後に実施される、まちゼミに向けての連帯感を作ることができた。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td><td colspan="7">販売促進に対する意識向上ができた事業所</td></tr> <tr> <td>数値目標</td><td>70.0%</td><td>実績数値</td><td>95.5%</td><td>目標達成度</td><td colspan="3">136.4%</td></tr> </table>							代表指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所							数値目標	70.0%	実績数値	95.5%	目標達成度	136.4%																	
代表指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所																																						
数値目標	70.0%	実績数値	95.5%	目標達成度	136.4%																																		
	成果の代表事例	H社において、工場内に店があり、工場見学を楽しんでもらったり、働いてみたいという声をいただいたり、ゼミとは関係のないところでの会話がはずんだ。																																					
	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)	事業としては、他の販促イベントと比較して、非常に大きい効果が出やすい事業である。ただし、店舗のやる気と実施方法により、大きく効果に差が出る事業である。事務局としても手間暇時間と費用面がかかる事業であるが、現状の商業施策では、本事業が最も有効な状況であり、継続が必要と考える。ただ、前年度比で参加店舗が減少傾向にあることが次年度の課題である。						

【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)	30.0	支援企業数(実績)	53.0	支援実績率	176.7%	満足率	84.9%
	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)	実際にまちゼミに参加し、新規顧客獲得や売上改善に対する意識改革を狙う。							
		指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所						
		数値目標	70.0%	実績数値	94.3%	目標達成度	134.7%		
	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)	18.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	77.8%	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)	「まちゼミ」交流会セミナーに参加し、企業同士の連携強化と新規顧客獲得や売上改善に対する意識改革を狙う。							
		指標	販売促進に対する意識向上ができた事業所						
		数値目標	70.0%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%		
	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
商工会等支援事業実績報告書

摄津市商工会

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

天津市商工会

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									
摂津市商工会									
事業名	事業計画策定・実施支援事業								
想定する実施期間	令和4 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	<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p> <p>中小・小規模事業者が、アフターコロナ時代の社会の変化に対応するために、回復の見込めない事業から新規ビジネスへの転換や、既存ビジネスの競争力向上を図るために、事業計画作成支援並びに立案した計画の実施支援をする。</p> <p>これから新事業にチャレンジしようと思っているが、一步踏み出せない方はもちろん、作成した計画がこれでいいか不安な方、新事業に取組んでみたものの計画どおりにいかず悩んでおられる方などがチャレンジしやすいような環境に転換する事を目的とする。</p> <p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>摂津市内を中心に小規模事業者を含めた中小企業者等を対象として支援する。特に、現在も新型コロナウイルス感染症の影響が残っていて疲弊している中小・小規模事業者を対象とする。</p>								
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済変化に対応！新たな挑戦を後押し！</p> <p>■セミナー名：補助金申請攻略セミナー ～採択するために必要な補助金申請のノウハウとポイントを伝授！～</p> <p>■開催日時：令和6年5月21日（火）10:00～12:00 個別相談会12:00～13:00</p> <p>■会場：摂津市商工会会議室+Web配信</p> <p>■内容：補助金、助成金についての基礎知識 採択されたための様々なノウハウとポイント 小規模事業者持続化補助金について ものづくり補助金について 加点措置への対応 数値計画の策定方法 採択後の手続きについて 補助金の最新情報 新事業展開ティクオフ事業紹介（大阪府）</p> <p>■講 師：株式会社パール 代表取締役 安田コンサルティング 代表</p> <p>■参加者数：28事業所29名</p> <p>■告 知：令和6年4月、案内チラシ2,000枚を摂津市内事業所に郵送</p> <p>①府施策連携商 13番 大阪産業局と連携し、新事業展開ティクオフ支援事業の取組のPRを行った。上記事業参加者の中から個別相談があれば、商工会でフォローしながら支援を行った。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携</p> <p>④相談相乗 (件数13件)</p>								
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)	25.0	総支援企業数(実績)	28.5	支援実績率	114.0%	満足率	100.0%
	<p>支援企業数の内訳は、参加者の54%（15社）が法人、個人事業主が46%（13社）であった。今回の受講者アンケートでは、29名中18名が「満足」、11名が「ほぼ満足」と回答であったため満足度100%であった。また、セミナーの内容は理解できましたかという問い合わせに対して、「理解できた」が21名、「どちらかといえば理解できた」が8名で、参加者のほぼ全員が理解できており、講師の説明も分かりやすかった。</p> <p>そして、今回参加して今後の事業活動に活用しようと思いますかという設問に対し、「活用ていきたい」が19名、「活用を検討したい」が10名であり、参加者全員が「活用ていきたい」や「活用を検討したい」と積極性を生み出している。</p> <p>本セミナーは、安田氏による概要説明と、具体的な実例紹介を交えた内容とし、フォローワーなど具体的な講義を行っていただいた。</p> <p>質疑応答時に積極的に質問されている事業所も多かったことから、自身や自社のビジネスにどのように活用するか具体的にイメージしてもらい、活用検討に至るきっかけとなったと思われる。</p> <p>新事業展開ティクオフ事業には年間で、「伴走支援・補助金採択」が2社となった。</p>								
	代表指標	新事業展開ティクオフ支援事業への関心が高まった事業所数							
	数値目標	70%	実績数値	75.0%	目標達成度	107.1%			

	成果の代表事例	<p>参加事業者：H氏 文部科学省が推奨する「STEAM 教育(科学・技術・工学・芸術・数学)」のエンジニアリング部門と位置付けた「ものづくりを中心とした体験型出張教室」の運営事業を行う。 今回のセミナーをきっかけにして、新事業展開ティクオフ事業の申請をして「伴走支援・補助金採択」の結果となった。 令和6年3月11日発行の「令和6年度新事業展開ティクオフ支援事業インタビュー集」では協業事例として、株式会社三天被服との「子ども用作業着プロジェクト」の発足が掲載された。</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>開催日を決定した段階で、事業意欲の高い事業所に案内を行って、新規事業の事業計画書の策定(①ビジョンや背景などの事業概要②事業コンセプトの作成③顧客に提供する価値の明確化④商品・サービス提供の仕組み⑤収益を上げる方法の検討⑥利益計画)にある程度の時間をかけるようする。</p> <p>また成果事例なども積極的にPRすることや、個別相談にも対応し、1社でも多くの申請をしてもらえるようなフォローワー体制を引き続き行う。</p>			

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

摂津市商工会

事業名	事業承継セミナー														
想定する実施期間	2020 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														
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>新型コロナウイルスが「5類感染症」に移行後、事業の再編が活発化している。事業承継の現状は、経営者の高齢化が深刻化しているにもかかわらず、後継者不足や事業承継への取組みを先送りしている等、取組みが進んでいない。事業継続のためには、早い段階での事業承継への着手が求められているが、日々の仕事に追われて、なかなか承継に手が付けられない事業者も多い。変化の速い時代で事業の将来性が見通せない不安が深刻化している点などが深く関係していると思われる。親族内承継、従業員承継、第三者承継、それぞれのメリット、デメリットを勉強し、事業承継と真摯に向き合えるよう、継いで良かった、譲られて良かったと思えるような事業承継を目指す。</p> <p>そして、事業承継の重要性を認識、現状把握し、魅力的な会社とするために事業承継計画を策定し、実行する。自社の魅力の後継者への見せ方や、事業承継の手順と事業承継の実行までを理解してもらいたい。</p>														
支援する対象 (業種・事業所数等)	市内全事業所、経営者														
事業の概要	<p>セミナー名：事業承継セミナー 場所：摂津市商工会 3F会議室+Web受講</p> <p>① 日時：令和6年7月18日（木）14：00～16：00 題名：事業成長の新しい道～M&Aで叶える事業成長戦略～ 受講人数：16名（会場8名、Web受講8名） 受講内容：①セミナーテーマ：経済の先行きが不透明な昨今。どのように企業を成長・発展させていくのかは、中小企業にとって大きな課題の一つです。その経営課題を解決する為、M&Aを活用して成長戦略をとる手法について考えて頂いた。1部では下請け企業の次世代をどう考えて行くか。経営者の年齢を考慮して早く踏み出せるよう意識つける内容であった。第2部は誰でも簡単に事業承継ができる時代にとの内容で「スマートM&A」のメリットと手法を学んで頂いた。</p> <p>② 日時：令和6年8月19日（月）14：00～16：00 題名：事業計画書作成で自社の魅力発信UP 受講人数：15名（会場6名、Web受講9名） 受講内容：②セミナーテーマ：自社の魅力を引き出す。 自社の真の姿（価値）を知ってもらい、その価値を後継者に伝えるための事業計画を作成する手法を学んで頂いた。</p> <p>③ 日時：令和6年9月6日（金）14：00～16：00 題名：自社の魅力を活かした経営のバトンタッチ 受講人数：14名（会場9名、Web受講5名） 受講内容：①自社の魅力を活かした事業承継。 事業承継の重要性を認識、現状把握、魅力的な会社へ。そして事業承継計画の策定を行い、実行する。自社の魅力を後継者への見せ方、事業承継の手順と事業承継の実行までを理解してもらう。事業承継税制の特例承継計画延長に伴い事業承継に有利な税制についてのポイントをしっかり説明し理解して頂いた。</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td>府施策連携商10番：大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRする。上記事業参加者の中から個別相談があれば商工会でフォローしつつ、大阪府事業承継引継ぎ支援センターを紹介し専門家を派遣する等ダブルでの支援を行った。</td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td></td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td>摂津市のホームページ掲載や公共施設などのチラシ配架などPR面等で協力を得た。</td></tr> <tr> <td>④相談</td><td>参加者へのフォローを実施し、カルテ化へつなげた。</td></tr> </table>							①府施策連携	府施策連携商10番：大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRする。上記事業参加者の中から個別相談があれば商工会でフォローしつつ、大阪府事業承継引継ぎ支援センターを紹介し専門家を派遣する等ダブルでの支援を行った。	②広域連携		③市町村連携	摂津市のホームページ掲載や公共施設などのチラシ配架などPR面等で協力を得た。	④相談	参加者へのフォローを実施し、カルテ化へつなげた。
①府施策連携	府施策連携商10番：大阪府と連携し、府の事業承継施策の取組をPRする。上記事業参加者の中から個別相談があれば商工会でフォローしつつ、大阪府事業承継引継ぎ支援センターを紹介し専門家を派遣する等ダブルでの支援を行った。														
②広域連携															
③市町村連携	摂津市のホームページ掲載や公共施設などのチラシ配架などPR面等で協力を得た。														
④相談	参加者へのフォローを実施し、カルテ化へつなげた。														
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)	44.5	支援実績率	98.9%	満足率	100.0%							

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)	日常の相談業務プラスセミナー参加で、事業承継への気づき、意識付けが倍になる。事業承継の重要性の認識、現状把握、魅力的な会社であるための自社の隠れていた強み、知的資産の発掘の方法を習得でき、後継者の理解を得、スムーズな事業承継に結びつける事ができた。自社(店)の隠れていた強みや資産(知的資産)に対する理解を深めることができた。さらに、隠れている自社(店)の強みや知的資産を掘り起こすための方法を学び、自社の真の姿(価値)を把握し、後継者に魅力ある会社を遺すことができた。事業計画書を利用し、ステークホルダー(事業承継先・顧客・金融機関・取引先・従業員等)に自社の優位性(魅力)を認識させることの重要性を理解。事業承継についての正しい知識を身につけて、自社における実際の取組みを行うことで事業承継の早期実施を行った。M&Aとはどういうものか中でも「スマールM&Aについて理解して頂いた。M&Aをどのように活用すればいいか知識が増えた。事業承継税制特例承継計画について2026年3月31日提出期限が延長になった事も周知できた。					
	代表指標		事業承継の基礎知識の理解が深まった割合				
	数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%	
成果の代表事例	製造業(精密板金一式)の経営者60歳が今回のセミナーに参加され、第3者を含めた事業承継を考えて行きたいと相談を受けた。経営は54歳の弟と二人で行っており、後継者がいないとの事で今回のセミナーに参加。M&Aセミナーは大変勉強になった。今後は専務の弟と話を詰めて頂き、二人揃って、事業承継引継ぎ支援センターを紹介し、承継を準備して行って頂きたいと考えています。このセミナーが相談者様の気づき、意識付けになった。事業承継に向けて積極的に取り組む事業者の意識を感じる事ができた。						
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)	今年度は事業承継の中でも小規模事業者のM&Aをメインにセミナーを3回開催した。第1回「M&Aで叶える事業成長戦略」で下請け企業の次世代をどう考えていくか。そして(株)バトンズさんからインターネットを利用した活用方法について学んで頂き、そして第2回「事業計画書作成で自社の魅力発信UP」、第3回で「事業承継の税制について学んで頂く」という流れで、多くの事業者に参加して頂けた。質疑応答の時間も用意したが質問はなく、相談があれば事業承継についてもっとシークレットな部分を意識して別日の個別相談を受け付ける等配慮する必要があると感じた。					

【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)	15.5	支援実績率	103.3%	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）	現在の家業の先行きに不安があり、会社を守るために新たな時代に合わせた新規事業の必要性を感じている後継者等を対象に、M&Aを活用した経営改革についてセミナーを開催することで、社内の若い世代が実績を上げることにより、社員からの信頼が構築できる事が理解でき、M&Aに対する不安が減少し、理解が深まった。								
	指標	事業承継に対する理解が深まった割合								
	数値目標	70		実績数値	100.0	目標達成度	142.9%			
実績／達成度②	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
	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)	15.0	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）	事業計画書を利用し、ステークホルダー（事業承継先・顧客・金融機関・取引先・従業員等）に自社の優位性（魅力）を認識させることの重要性を理解して頂けた。								
	指標	事業計画について理解が深まった割合								
実績／達成度③	数値目標	70		実績数値	100	目標達成度	142.9%			
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
	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)	14.0	支援実績率	93.3%	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）	事業承継についての正しい知識を身につけて、自社における実際の取組みを行う事で事業承継の早期実施を推奨した。セミナー参加でどのように活用すればいいか知識が増えた。								
実績／達成度③	指標	事業承継の基礎知識の理解が深まった割合								
	数値目標	70		実績数値	100	目標達成度	142.9%			
	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

天津市商工会

事業名	地域資源活用プランディング事業														
想定する実施期間	2023 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に状態にしたいか)	摂津市の特産物「鳥飼茄子」は、大阪府「なにわ伝統野菜」に認定されており、食材として有名料亭でも人気であるが、現在では市内3軒の農家が7月から9月初旬の約2か月間のみの生産しており、生産量もわずかな為、幻の伝統野菜として市内でも流通・消費がなかなか進んでおらず、食べた事がない市民がほとんどである。現在夏から秋まで生産・流通できる方法を生産者が確立したこともあり、市内飲食店に地域の特産品を結び付けて、地域資源・観光資源のブランド化を推進する。さらに、JA北大阪の「WE米」も加え、地域プランディング及び健康増進につなげるメニュー開発を通じ、2025年大阪・関西万博に向けて万博及び万博関連事業へ事業者の出展支援を実施する。													
	支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市内及び近隣の飲食事業者及び北大阪健康医療都市（健都）にある事業所													
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和6年7月18日（木）～7月31日（水）に「鳥飼なすONEグランプリ」の名で、市内25店舗において摂津市特産の鳥飼なすとJA北大阪の「WE米」を活用して事業を実施した。開催中、参加店舗には鳥飼なすを食べに多くのお客様が来店され、180食もの提供をされた店舗もあるなど大きな反響があり、摂津市特産品の「鳥飼なす」と「WE米」の周知と地域活性化につなげられた。また、お客様に店舗の投票及びスタンプラリーも行い、それぞれ98件の投票及び122件の押印があり、お客様からの評判も良好であった。また、事業を通じて市場に回せないB級品の鳥飼なす834個を供給することができ、食品ロスの低減にもつながるとともに、WE米の健康増進の周知啓発につなげることができた。													
<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>															
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 15%;">①府施策連携</td><td style="width: 85%;">大阪府経営支援課と連携し鳥飼なすONEグランプリの周知啓発を行った。</td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td></td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td>摂津市産業振興課及び広報課を通じて市民への周知啓発が行えた。</td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td></td></tr> </table>								①府施策連携	大阪府経営支援課と連携し鳥飼なすONEグランプリの周知啓発を行った。	②広域連携		③市町村連携	摂津市産業振興課及び広報課を通じて市民への周知啓発が行えた。	④相談相乗	
①府施策連携	大阪府経営支援課と連携し鳥飼なすONEグランプリの周知啓発を行った。														
②広域連携															
③市町村連携	摂津市産業振興課及び広報課を通じて市民への周知啓発が行えた。														
④相談相乗															
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)	25.0	支援実績率	125.0%	満足率	92.0%						
	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)	摂津市内25店舗での開催となり、本事業に満足であると回答した事業所が11社、ほぼ満足であると回答した事業所が12社、やや不満が2社であった。やや不満と回答した事業所にヒアリングを行ったところ、事業については満足であり、期待値より来客が少なかったことが原因であった。今回の事業を通じて、21社が地域の特産物（鳥飼なす・WE米）のPR（知名度UP）につながったと回答し、13社がお店のPRにつながったと回答、新規顧客の獲得につながったと回答した事業所が7社あり、実施事業所の協力のもと全体的に鳥飼なすのプランディングについて市民の方への周知啓発が浸透した結果となった。													
	代表指標	地域資源を活用した取り組みに前向きになった事業者の割合													
	数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%									
実施結果	成果の代表事例	F社：今回初参加であったが、前年の鳥飼なすONEグランプリの影響により2年目の今年はイベントによって新規のお客様が来店することに繋がり、店内が満員になる時もあったとのことである。鳥飼なすの活用とWE米の料理提供の結果、新規顧客の獲得につながり、プランディングの浸透に貢献した。													
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度									
	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）	昨年に引き続き、鳥飼茄子とWE米を活用し、健康にも配慮しつつ鳥飼茄子のオリジナル料理の開発を行い、鳥飼茄子及びWE米の周知啓発につながることにつながった。2年目となる本年は、事業所数が20社から25社に増えたこともあり、鳥飼茄子の供給が増えたことで、安定供給の面で課題も浮上した。次年度は大阪・関西万博に出店することも決まり、摂津市の地域産品である鳥飼茄子を全世界に発信できるよう、万博開催期間も含め周知啓発に努める。													

達成度		代表指標	食や健康をテーマにしたPRや商品・サービス開発に取り組んだ事業者の割合			
		数値目標	70%	実績数値	50%	目標達成度
成果の代表事例		参加事業者：K氏 今回の事業をきっかけに飲食店舗のつながりが新たに出来て、その後にK氏がリーダーとなり飲食店に声をかけて7事業者が集結、3/19に摂津市鳥飼地区の工場地域にてナイトマーケットが初めて開催された。今後も地域内でのナイトマーケットを企画しており、食を通じた地域活性化につながった。				
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）	配置場所によっては、来客数に大きな偏りが発生し、売上金額にも大きな差が出た。会場の出入り口の人の導線などを分析して、次回以降は配置場所を考えていきたい。 また成果事例なども積極的にPRすることや、個別相談にも対応し、1社でも多くの販路開拓フォローワー体制を引き続き行う。				

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

天津市商工会

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

摄津市商工会

達成度	数値目標	10件	実績数値	16.0件	目標達成度	160.0%
		G社：肉とチーズの料理を提供する飲食店を2店舗経営している。クラウドファンディングを検討しており、勉強のために参加された。参加後の個別相談会で具体的な相談も行い、その後セミナー・相談会で勉強した内容を基に、チーズアートのプロジェクトをキャンプファイヤーにて実施することになった。				
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）	参加事業所のアンケート結果から、内容としてはほぼ問題なく満足度の高いセミナーで質は高い結果となったが、コロナ需要が一定の落ち着きを見せたこともあり、想定より集客が少ない結果となった。近年のクラウドファンディングはプロジェクト数が激増しており、年を経る毎にプロジェクト実施のための準備の重要性が高まっている。また、社会貢献などプロジェクト自体が有形でないものも増えてきており、プロジェクト実施に際し、創業者や個人事業主・零細企業単体では参入しにくい状況となってきている。クラウドファンディング全体としてコロナ需要が落ち着き新たなフェーズに突入していることもあるため、次年度は内容を再考しクラウドファンディングによる創業者、個人事業主、零細企業でも販路拡大や注目を集めることにつなげられるよう、活用検討する事業所を一社でも多く出していきたい。			

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

摄津市商工会

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

天津市商工会

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

摂津市商工会

事業名	事業環境変化に対応したDX推進セミナー								
想定する実施期間	2021 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								
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	令和2年以降大手企業を中心に飛躍的にテレワーク等を推進しITを活用した効率化が進んだが、金銭的・人的リソースに限りの有る中小・零細事業所の現場はいまだにマンパワーによる業務が多くIT導入は進んでいない。 その状況下で、令和5年以降世界情勢を背景とした物価上昇・人件費高騰・人手不足、さらにはインボイス導入による事務負担増大など、中小・零細事業所を取り巻く環境は急激に変化している。この難局を乗り越えるため、ITを活用したいと検討している中小・零細事業所に対し、ITツールやITベンダーは多種多様であり、ビジネス課題も異なることから、どのツールやベンダーをどう活用すれば自社に最もメリットがあるのかを適切に判断し実行に移せている事業所は少ない。 そこで、中小企業・小規模事業者に対し事業環境変化に応じた事業所毎に適切なITツールの活用や社内のデジタル化を推進するなどDXを導入することにより各社の組織再構築を目指し、更には2025年に到来が予想される「2025年の崖」にも対応できるよう事業力を強化する。								
支援する対象 (業種・事業所数等)	摂津市、四條畷市、島本町、豊能町、能勢町及びこれらに隣接する地域に在住する全事業所の事業主及び担当者。								
事業の概要	「これから企業生き残り戦略！コスト削減と売上アップを実現する IT活用3ステップセミナー」 申込事業所数：33社（3回のうちいずれか1回以上で申込の事業所数） 支援事業所数：32社 2025年1月28日（火）14時～15時30分 第1回 エイト君直伝！Excel活用術-実務にすぐ役立つテクニックを解説！- 2025年2月4日（火）14時～15時30分 第2回 人手不足をITで補う -AIツールを利用した生産効率UP法- 2025年2月10日（月）14時～15時30分 第3回 販路開拓！WEBマーケティングを内製化！ -ネット・SNS広告×HP運用方法- 講師：（株）EIGHTIST 第1回ではExcelの基本的な使い方を効率よく学び、業務の即戦力となるスキルを習得。 ChatGPTを取り入れた新しい関数作成法について学んだ。 第2回では、初心者でも取り入れやすいAIツールの紹介・活用を通じ、業務効率の向上、コスト削減、スキルアップなどを行った。 第3回では、ネット広告を活用して自社製品やサービスをより広くPRする方法が身につき、売り上げ増加のヒントや初心者でも自社でWEBサイトを運用していく知識を学習した。								
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td><td>大阪府商工労働総務課と連携し、大阪府DX推進パートナーズのFacebookページや大阪府メルマガでの周知を行った。</td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td>摂津市商工会が幹事で、四條畷市商工会、島本町商工会、豊能町商工会、能勢町商工会にて受講者を募集。開催当日において、各所担当者が協力して運営を行った。</td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td></td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td>基本的な内容から説明を行い、具体的導入については専門家による相談事業にもつなげる。相談会の申し込みはあったが、セミナーの説明内容で相談したい点が払しょくしたためカルテ化に繋がらなかった。</td></tr> </table>	①府施策連携	大阪府商工労働総務課と連携し、大阪府DX推進パートナーズのFacebookページや大阪府メルマガでの周知を行った。	②広域連携	摂津市商工会が幹事で、四條畷市商工会、島本町商工会、豊能町商工会、能勢町商工会にて受講者を募集。開催当日において、各所担当者が協力して運営を行った。	③市町村連携		④相談相乗	基本的な内容から説明を行い、具体的導入については専門家による相談事業にもつなげる。相談会の申し込みはあったが、セミナーの説明内容で相談したい点が払しょくしたためカルテ化に繋がらなかった。
①府施策連携	大阪府商工労働総務課と連携し、大阪府DX推進パートナーズのFacebookページや大阪府メルマガでの周知を行った。								
②広域連携	摂津市商工会が幹事で、四條畷市商工会、島本町商工会、豊能町商工会、能勢町商工会にて受講者を募集。開催当日において、各所担当者が協力して運営を行った。								
③市町村連携									
④相談相乗	基本的な内容から説明を行い、具体的導入については専門家による相談事業にもつなげる。相談会の申し込みはあったが、セミナーの説明内容で相談したい点が払しょくしたためカルテ化に繋がらなかった。								

