

# 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： <a href="mailto:info@settsu-sci.jp">info@settsu-sci.jp</a>	
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）			
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あっせんを行うこと。			
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 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。			
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。			
⑨ 行政庁等の諮問に応じて答申すること。			
⑩ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。			
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 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。			
⑭ 輸出品の原産地証明を行うこと。			
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。			

(1) 事業の目標
<p>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。</p>
(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点
<p>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ブランディング事業を実施したことで、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。</p>
(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況
<p>経営相談事業では支援機関等へのつながりが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。</p> <p>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。</p> <p>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の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。</p>
(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題
<p>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。</p> <p>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。</p>
(5) 次年度の取り組み
<p>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。</p>

### 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を共に行う。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。同時期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を得ない。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	事業評価
法務相談	継続	日数	9	12	133.3%	5
労務相談	継続	日数	6	6	100.0%	5
経営相談	継続	日数	5	5	100.0%	5
その他相談	継続	日数	2	10	500.0%	5



## 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										
<p>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ブ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。</p> <p>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。</p> <p>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。</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	
	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%	4
○	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%	4
○	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%	5
	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%	5
	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%	5
	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%	5
	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%	5
○	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%	5
○	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%	5
○	事業計画策定・実施支援事業	25	28.5	114.0%	100%	新事業展開テイクオフ支援事業への関心が高まった事業所数	70%	75%	107.1%	5
○	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%	5
○	地域資源活用ブランディング事業	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%	5
○	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%	5
○	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%	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	
○	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%	4
	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%	3
○	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%	5
○	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%	5
○	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%	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	
摂津市商工会											
事業名		摂津市ビジネスマッチング交流会									
想定する実施期間		2016 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）	摂津市は、市域の面積の半分以上が工業や準工業地域で、現在、約4,000社程の事業所が市内で活動する産業都市であるが、従業員が9人未満の事業所が全体の72%を占めており、事業所間の連携を自発的にとっていくのは難しい。そこで、地域総合経済団体である商工会が行政・金融機関等と連携して、ビジネスマッチング交流会を開催することにより、新たな販路開拓及び事業所間の連携、相互の経営力の向上等を図ることを目的とする。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	摂津市内、近隣地域の事業所(全業種)									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：令和7年2月6日 開催場所：国立循環器病研究センター 第1部：講演 国立循環器病研究センター 産学連携本部長 A氏 第2部：企業プレゼン4社/交流会									
		<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									
③市町村連携	摂津市/摂津市商工会/北おおさか信用金庫/㈱きたしん総合研究所/国立循環器病研究センターと共催										
④相談相乗	交流がきっかけで新たな販路開拓が繋がり相談事業へとつなげた。カルテ化5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)	60.0	総支援企業数(実績)	43.0	支援実績率	71.7%	満足率	95.3%		
	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人材交流型 11回目の開催となり会場は初めて「国立循環器病研究センター」にて開催した。会場はスペースから考えて60人規模と考えていたが、想定以上の申し込みとなり、62社77人となった。当日の参加者は47社58人、アンケート回収は43社となった。講演内容の満足度も93%と高く国循の役割について理解を深めていただいた。企業プレゼンは4社が参加し自社の商品、技術をPRしていただいた。									
		代表指標	自社紹介発表又は商談できた事業所割合								
		数値目標	25%	実績数値	51.2%	目標達成度	204.7%				
	成果の代表事例	企業プレゼンに参加したA社は自社の技術をPRした。イベント終了後に、参加企業から問い合わせがあり現在3件の契約が成立している。									
	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）	今年度は国立循環器病研究センターのような、普段中小企業が接することが少ない場所で開催し、また研究センター自身も検査機の試作を作ってくれる製造業を地元で探している等の潜在的ニーズがあり企業×企業・国循×企業を目的として開催した。セミナー満足度が高いように両者を繋ぐきっかけになったと考える。今後もこうした地域資源を活かしたビジネスマッチングフェアの開催を検討したい。									

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				
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）	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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。							
	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%
	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）	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た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言う感想をいただいているので今後成果につながるとされる。							
	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%		
	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）	ブ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%		
	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	
摂津市商工会											
事業名		摂津市地域就労支援事業									
想定する実施期間		2016 年度～		年度まで ※複数年度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）	コロナ感染症の拡大の影響もあり、全国完全失業率はR5年10月は2.5%であるが、同月の近畿完全失業率は2.9%であり依然厳しい状況である。R5年10月の近畿有効求人倍率は1.19倍であるが、大阪府は1.29倍であり人手不足は続いている。地域内の事業所は人材の確保を求めている状況にある。働く意欲があり、就業を希望しているが、様々な事情で働くことに不安を持つ者に対して、従来の採用形態では、身近な地域の中小企業で働く場を確保することがなかなか難しい状況となっている。そのような中小企業における人材不足の解消を図るためには、企業側の就労希望者に対するニーズと就労希望者側の企業に対するニーズのギャップを解消し、双方歩み寄った人材を職業人として育成し、職場環境を整備し、自社の人材確保策につなげる仕組みが必要である。企業の生産性向上を図るとともに、様々な人材を受け入れて戦力化していくことで、企業の競争力アップと活性化につなげることを目的とする。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	地域の人材確保に関心がある全事業所の事業主および担当者									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①人材育成 ■開催日時：R6年10月23日 14：30～16：00 ■会場：摂津市商工会会議室+WEB ■テーマ：超実践型の人材採用術セミナー ■事業内容：企業が自社に必要とする人材をどのように採用するのか最新の採用情報と方法、また自社が求めている人材に来てもらうための効果的な求人業の書き方出し方を実際に採用に成功している企業が実施していることを事例を交えて学べる内容とした。 ■申込者数：68名 アンケート回答者数：53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	事業実施にあたり、内容等の打ち合わせを行った。 セミナー内でOSAKAしごとフィールドの案内を行っていただいた。								
②広域連携											
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)	30.0	総支援企業数(実績)	50.0	支援実績率	166.7%	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）	①人材育成型 セミナー受講いただくことで、自社に必要とする人材をどのように採用するのか最新の採用方法と、その人材が組織に定着するまでの効果的な手法やプロセスに関する知識を得てもらえることを目標に実施した。アンケート結果での満足度は100%であった。セミナーの理解度は理解できたorほぼ理解できたの合計が94%であった。								
			代表指標	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							
	成果の代表事例	数値目標	70%	実績数値	91.8%	目標達成度	131.1%				
		Y社は「NGワードとは知らずに良いと思って使っていました。現在求人募集をしているので、是非ご相談させていただきたいです。」とのことで、本セミナーの受講をきっかけに採用方法を見直すとのこと。									
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）	採用に関しては苦勞されている事業所が多い。「求人を出しても応募がこない…。」「採用したのにすぐに辞めてしまう…。」という問題解決において、すぐに取り組んでいただけるような内容で実施したい。 雇う側の知識を習得していただき、求職者目線に立った対応でミスマッチを無くしていけるようセミナーを行っていききたい。多数集客ができるよう周知方法を工夫していききたい。									



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																	
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）	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。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）	摂津市内製造業者等650社															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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。 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。 募集期間：令和6年7月1日～7月31日 認定審査会：令和6年9月9日 認定式：令和6年11月28日  摂津ブランド認定企業の活動として 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 ②認定証およびブランド認定ロゴの付与を行った。 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。 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。 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。 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。  <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><tr><td>①府施策連携</td><td></td></tr><tr><td>②広域連携</td><td></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>市産業振興課と共同実施事業</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td>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																
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%									
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）	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。 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。															
		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	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。															
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)	次期以降についても、大阪勤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行っていくとともに、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。 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。 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。 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。
------	--	--

【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)	3	支援企業数(実績)	3	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）	事業計画書作成に伴う自社製品および自社技術の強みを理解したうえでの自社製品の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を図った。							
		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%		
	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	支援企業数(実績)	15	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）	自社製品および自社技術の強みを理解したうえでの自社製品の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を図った。							
		指標	認定製品・技術をPRできた事業所						
		数値目標	10社	実績数値	12社	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
--------------------------	--------------

摂津市商工会

事業名		小規模店舗参加型スクラッチカード事業							
想定する実施期間		2017 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)	摂津市内は3935社程度の事業者があり、小売等738、飲食等308、サービス関連707と合計1753社が本事業の対象である。(R3経済センサス調べ) 市内には商店連合会加盟の商店街が4カ所、任意の商店街組織が2カ所あるものの、商店街単位でのイベントでは、商店街会員しか参加できない。 小売業・飲食業・サービス業等の小規模事業者をメインターゲットとして本事業を行い、参加店舗については、チラシやガイドブック等からのお店のPR等、スクラッチ実施時の会話等から消費者とのつながりを強化し、今後の売上増加とリピーターの確保、お店のPRなど、販促に対する意識向上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)	摂津市内小規模小売業、飲食業、サービス業等1753社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和6年11月1日～12月17日(スクラッチ配布は12/10)の間で、市内小規模店184店舗での実施となった。 参加店舗紹介用にガイドブックを作成。はずれくじ利用サービスに事業所のみ、ガイドブックに写真付き紹介とした。 スクラッチカードを約8.3万枚発行。184参加事業所(アンケート未回答7社)に約300枚ずつを配布。※総支援企業数(実績)177社 スクラッチカードの追加購入は100枚を1000円で販売。55事業所(284セット)が購入された。 購入価格500円ごとに購入者にスクラッチカード1枚を進呈。(最大5枚まで) スクラッチカードのあたりは、買物券300円券(1.6万枚)1000円券(1.6千枚)を発行した。 複数のはずれ券を集めて特典(すべて事業者負担)を付与するサービス事業については111事業者が参加し、はずれ券の利用も含めて店舗の販促活動に繋がった。							
	<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	市産業振興課と共同実施事業							
④相談相乗	カルテ化件数29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)	180.0	総支援企業数(実績)	177.0	支援実績率	98.3%	満足率	92.1%
	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)	本事業については、もともと店舗ごとにより賛否が分かれる事業である。換金金額が多かったり、はずれ券サービスの利用が多くても、「顧客が増えていない」「新規顧客が無かった」など、期間中、来客・売上が増えた事業所の割合が上がっているにも関わらず辛口コメントが多く見られたため、代表指標の支援実績数値が未達に終わった。 参加店や顧客には、おおむね好評であったがものの、コロナ以降の予算の関係上、当選率を下げざるを得なかった部分については、お客様や一部参加店舗に不評となってしまった。 ただ、本事業は摂津市内でも浸透してきており、当初の目的である販促ツールとしてだけでなく、お客さまと盛り上がるためのコミュニケーションツールとして利用される店舗が非常に多く感じられる。アンケート未回答7件は昨年度以前と比較しても大幅に下がった。							
	代表指標	期間中、来客・売上が増えた事業所の割合							
	数値目標	50.0%	実績数値	48.6%	目標達成度	97.2%			
	成果の代表事例	千里丘ことぶき商店街にあるK店からは、「今まで来店されたことがないお客様が多くいらっしやった」「どのようなお店がどこにあるかがわかる」「売り上げが15%ほど上昇した」「年に2回はやってほしい」など、非常に高評価をいただいた。 他にも、商店街内の小規模店舗であっても、換金数の多い店舗や、はずれ券の特典を工夫することによって、はずれ券利用率の高い店舗もあるため、店舗の努力次第では、かなりの事業効果があったと感じられる。							

	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)	<p>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、大幅な内容変更は行わない予定である。</p> <p>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。</p> <p>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。</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		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）	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） 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。 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。 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。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	摂津市内の商店街および摂津市内に点在する1753事業所以上の小売・飲食・サービス業など。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	K i d s & 親子まちゼミ（場所：摂津市内各店舗） 日程：令和6年7月21日～8月25日 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 参加顧客数：280人（組）  摂津まちゼミ（場所：摂津市内各店舗） 日程：令和7年2月1日～28日 参加事業者数：32講座 31社 総支援企業数（実績）：31社 参加顧客数：226人（組） まちゼミクーポン：23社 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。  交流会形式セミナー（場所：摂津市商工会） 日時：令和6年11月21日（木）19：00～21：00 内容：まちゼミ交流会研修 参加事業者数：14人 総支援企業数：14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							
		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）	K i d s & 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。 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。  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。							
		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		
摂津市商工会												
事業名		製造業経営者支援事業										
想定する実施期間		2008 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）	摂津市内の製造業は約750社あり、夜間よりも昼間の人口が多くなる「産業のまち」です。しかし摂津市には、製造業者組合等の情報交換や協力関係を築く場所がありません。そこで、参加者主導による研修事業の検討や展示会への出展、他団体との交流などを通して、取引や横のつながり、情報交換・意識改革などを行うことにより、今後さまざまな形で経営に役立てることを目的とします。										
	支援する対象 （業種・事業所数等）	市内製造業を中心とした750社										
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	4月～3月の間で、原則19時より摂津市商工会館をメインの場所として横のつながりや情報交換を行うための事業を年4回開催する。 ・4/11（木） 19：00～20：30 「企業主導型保育施設とは」 ～地域との交流で子どもを育てる～ ・6/13（木） 19：00～20：30 「若手・既存社員の人材定着セミナー」 ・11/21（木） 13：30～16：30 株式会社 神戸製鋼所（神戸総合技術研究所）見学・意見交換会 ・2/13（木） 19：00～20：30 「法人保険セミナー」 ～適切な法人保険の考え方とその活用方法～										
		<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	8/3・8/4の摂津まつりに出展。※8/4は荒天のため中止											
④相談相乗	参加した事業所の中でカルテ化されている件数（4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)	13.0		総支援企業数(実績)	15.0		支援実績率	115.4%		満足率	93.3%
	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）	本年度も年間4回開催しました。 零細企業にとって、経営力向上は必須の要素です。 各テーマでの事業をする事で以下の経営力向上に繋がりました。  ①企業主導型保育施設の仕組みを学ぶ事で、従業員のワークライフバランス向上、生産性の向上・業務の効率化、社会的責任と企業イメージの向上、従業員の多様性への配慮、地域社会への貢献、福利厚生としての魅力などについて大きな気づきがありました。  ②人材定着セミナーを受講する事は、若手社員のモチベーション向上、人材の流出防止、職場環境や企業文化の改善、コミュニケーション力の向上、リーダーシップスキルの強化、育成プランの策定、企業の競争力強化などの学びがありました。  ③株式会社 神戸製鋼所（神戸総合技術研究所）見学・意見交換会では、技術の向上と知識の共有、製造効率や品質向上、新しいアイデアや技術の導入、問題解決の迅速化、イノベーションの促進、長期的なパートナーシップの構築、従業員の成長とスキル向上、市場ニーズへの適応など金属製品製造業における中小企業製造現場の従業員と、大企業の材料研究者との意見交換は、技術の向上、製造効率や品質の改善、イノベーションの促進など、さまざまな面で重要な意義を持ちます。両者が協力し合うことで、互いの強みを活かし、競争力のある製品を生み出すことができ、製造業界全体の発展にも貢献する可能性にもなりました。  ④法人保険セミナーでは、リスク管理の強化、コスト管理と最適化、従業員の福利厚生の充実、税制面でのメリット、企業の財務安定性の確保、事業継承や相続対策など法人保険セミナーを受講することで、経営者は企業のリスク管理を強化し、財務戦略を最適化するための知識を得ることができます。税制優遇や福利厚生の充実、事業継承対策など、企業にとってさまざまなメリットがあります。さらに、法人保険を上手に活用することで、企業の安定性や競争力を高め、将来に備える学びがありました。  昨年同様に事業終了後に質問が多数飛び交う光景が多く見られるようになり、参加企業の経営力向上の意識が「受動的から能動的」に変化させることが出来た。										
		代表指標	本事業が製造業に役立っているとの満足度（アンケート）									
		数値目標	70%		実績数値	93.3%		目標達成度	133.3%			
		成果の代表事例	本事業がきっかけで従業員のワークライフバランス向上、人材定着に注力されるようになり、生産性向上に繋がった事例もある。									
	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）	参加企業からは来年度も外部機関から講師を招いたり、経営力向上に繋がる事業を増やして欲しいと言われているので、そのような事業形態に積極的にしていきたい。									

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 商工会等支援事業実績報告書										
摂津市商工会										
事業名		障がい者・求人求職マッチング								
想定する実施期間		2014 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）	障がい者は採用募集企業とのマッチングの機会が少なく、また限られています。障がい者雇用に積極的な企業に採用の機会を提供するとともに、障がい者の多様なニーズに応えた雇用・就業の機会を提供することを目的に開催します。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	業種を問わず、11社の中小企業及び求職者60名								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和6年8月29日（木）13：00～16：00 摂津市立コミュニティプラザにて開催。 参加者数44名 面接応募者数67名 参加企業9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	大阪府労働環境課、就業促進課と連携する。大阪府お仕事相談ブースを設置。							
		②広域連携								
③市町村連携	摂津市、ハローワーク等と調整・協議をしながら求人企業の対応、会場設営、当日対応について対応を検討する。									
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)	11.0	総支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	81.8%	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）	昨年度と比べて参加者数（昨年度47名）微減・、面接応募者数（昨年度63名）微増でした。2024年4月から障がい者雇用率が2.5%へ引上げになった為、企業の採用活動は昨年度から引き続き積極的です。これは法定雇用率の達成、人手不足解消、業務拡大のために企業需要が高く、供給を引っ張っていると考えられます。また、企業の満足度も高く事業所のニーズと合致しています。								
		代表指標	参加企業の内、採用に至った企業数							
		数値目標	2社	実績数値	4社	目標達成度	200.0%			
	成果の代表事例	㈱Aは業務拡大のため、一般事務で2名募集。3名が面接を受け、2名採用に至った。本フェアを有効に活用していただけた。								
	その他目標値の実績	目標値（計画）	60人	目標値（実績）	44人	目標達成度	73.3%			
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）	来場者数								
		参加者数は微減でしたが採用社数は増加しました。来年度も引き続き重要課題とします。また、中小・零細まではとても普及していないので、今後も募集する際に周知して、少しでも採用に前向きな企業を増やしていきたい。								



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						
摂津市商工会											
事業名		摂津市おしごとフェア									
想定する実施期間		2018 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）	働く意欲がありながら、就労を実現できない方のために、摂津市・茨木職業安定所・大阪府労働環境課・ポリテクセンター関西・摂津市商工会で開催する。大企業よりも中小零細企業は雇用の確保が問題であり摂津市商工会でも、おおむね正社員求人を対象とした3市1町合同就職面接会を実施する。しかし、交通の便の悪さなどの影響か、同じ求人内容でも茨木市、高槻市の事業所へ面接希望者が流れてしまう。そこで本フェアは摂津市の資産（ポリテク関西）を活かしながらオリジナルの就職フェアを展開する。具体的には出展企業が来場者（一般求職者及びポリテク関西の訓練受講生）に自社のプレゼンを行い、マッチング率が上がるようなフェアを目指す。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	業種を問わず、10社程の中小企業及び来場者数80名。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■開催日時：令和7年2月20日（木）14：30～17：30 ■会場：ポリテクセンター関西 ■参加者数：92名（一般30名、受講生62名） ■面接応募者数：17名（相談者数26名） ■参加企業：8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	大阪府メルマガ配信・広報物の配付								
②広域連携											
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)	8.0		支援実績率	80.0%	満足率	100.0%
		「摂津市おしごとフェアinポリテク関西」として内容を全面リニューアルし3回目となりました。 従来のハローワークからの求職者に加え、ポスティングチラシを見た摂津市内の求職者、また3回目ということもありポリテク関西の訓練受講生の参加者も大幅に増加した。 第一部の企業プレゼン（PR大会）の内容も充実しており参加者からの評判も非常に良かった。 第二部の個別ブースでの相談・面接会も、第一部で興味をもった参加者から相談26件と、企業のことをより知っていただく素晴らしい機会となった。 参加企業の声も、意欲的な相談者・面接者が多く、満足度が高かった。 また企業に求人市場を知る良い機会になり今後の採用活動に繋げることができた。									
	代表指標	参加企業の内、採用に至った企業数									
	数値目標	2社		実績数値	3社		目標達成度	150%			
	成果の代表事例	（株）Aは業務拡大のため、ロボット・電気・メカニカルサポート技術者、CAD/CAM・マシンオペレータ、軽作業等で8名募集。4名が相談のみ、4名が面接を受け、1名採用に至った。フェア終了後もポリテク受講生からの問合せが続いており、本フェアを有効に活用していただけた例と言える。									
	その他目標値の実績	目標値	80名		(実績)	92名		目標達成度	115.0%		
		来場者数									
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）	ポリテクセンター関西での開催も3回目となり、認知度の上昇、転職市場の活況により参加者数は92名と昨年度を大幅に上回りました。来年度は参加者と参加企業のマッチングを上げるにはどうすれば良いか検討して改善していきたい。									

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									
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）	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の、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。 これから新事業にチャレンジしようと思っているが、一歩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、新事業に取り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。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	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。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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！ ■セミナー名：補助金申請攻略セミナー ～採択され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！～  ■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 ■会場 ：摂津市商工会会議室＋Web配信 ■内容 ：補助金、助成金についての基礎知識 採択される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 加算措置への対応 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 新事業展開テイクオフ事業紹介（大阪府）  ■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 ■参加者数：28事業所29名 ■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							
		①府施策連携	府施策連携商13番 大阪産業局と連携し、新事業展開テイ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。						
		②広域連携							
		③市町村連携							
		④相談相乗	参加者の新事業展開テイクオフ事業の申請に関するフォローを実施し、カルテ化へ繋げた。（件数13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)	25.0	総支援企業数(実績)	28.5	支援実績率	114.0%	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）	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。 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、「活用していきたい」が19名、「活用を検討したい」が10名であり、参加者全員が「活用していきたい」や「活用を検討したい」と積極性を生み出している。 本セミナーは、安田氏による概要説明と、具体的な事例紹介を交えた内容とし、フォロー体制など具体的な講義を行っていただいた。 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。  新事業展開テイ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。							
		代表指標	新事業展開テイ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	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、新事業展開テイ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年度新事業展開テイクオフ支援事業インタビュー集」では協業事例として、(株)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。					
	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)	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れるようにする。					
		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									
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。 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。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	市内全事業所、経営者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	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 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「スモールM&A」のメリットと手法を学んで頂いた。 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。 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ボタンタッチ 受講人数：14名（会場9名、Web受講5名） 受講内容：③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。自社の魅力の後継者への見せ方、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と説明し理解して頂いた。 ----- <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	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事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「スモール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い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)パトonz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。					

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		地域資源活用ブランディング事業										
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）	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、地域ブ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がられた。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＞											
	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ブ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%					
	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、ブ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			
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）	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げることに繋がった。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。										

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		健都・ライフサイエンス企業と市民交流促進事業							
想定する実施期間		2024 年度～		年度まで ※複数年度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）	健都イノベーションパークには健都イノベーションパークNKビル、ニプロ（株）、エア・ウォーター（株）などのライフサイエンス企業が進出している。また摂津市では企業・研究機関の地域実証事業をサポートすることにより、ヘルスケア分野の新製品・サービスを世の中に送り出す健都ヘルスサポーター制度を推進している。しかし、ライフサイエンス分野以外の中小企業にとって参画するのは難しく、地域住民向けに食や健康をテーマにしたイベントを開催することで、イベント参加企業同士のビジネスマッチングやテストマーケティング・販路開拓につながり、地域中小企業のライフサイエンス分野への関心を高めるとともに連携企業を増やしていくことを目的とする。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	摂津市または近隣市、大阪府内で健康産業に興味があるまたは連携希望事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>健康ブースをはじめ、フード・スイーツの販売など盛りだくさん！</p> <p>■事業名：健康の秋 健都の秋 秋フェス ～摂津市健康マイレージ ポイント付与事業～</p> <p>■開催日時：令和6年11月17日（日）10：00～16：00</p> <p>■会場：明和池公園（摂津市千里丘新町2）</p> <p>■内容：●健康ブース（市・協カブース）：2事業所 ダンスショー、キッズダンス体験会、健康体操、体力測定、バレルサウナ体験 ●フード・スイーツの販売：12事業所 オリジナルタコライス、タコス、焼き鳥、石窯ピザ、ハンバーガー、韓国料理 鳥飼ナス肉まん、漬物販売、コンソメスープ、おにぎり、おでん、おつまみ節 サツマイモスイーツ、パイ生地たいやき、アメリカーノ、カフェラテ、アフোগード みたらし団子、クレープ、ソフトクリーム、焼き菓子、ドリンク ●ワークショップ：6事業所 パステルアート、鍼灸治療体験、オーガニック食品、ハンドマッサージ ミニハーバリウム、消臭芳香剤体験 ●移動販売車：4事業所 農協のスーパーすぎるごはん、農協の生活習慣米ういまい、地元産ヒノヒカリ新米 地元産農産物、パン（工場直売）、プリン、チョコプリン スティックチーズケーキ、チョコサンド</p> <p>■参加企業数：24事業所 ■売上：1,832,248円 ■来場者数：3,712名 ■告知：令和6年10月、案内チラシ2,000枚を摂津市内事業所に郵送、広報せつにて記事掲載、摂津市イベントナビにて告知を行った。</p>							
		①府施策連携	府施策連携商8番 ライフサイエンス産業との連携を行った。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引き続き販路開拓支援を行った。						
	②広域連携								
	③市町村連携	摂津市保健福祉課と連携して、健都ヘルスサポーター制度を推進した。							
	④相談相乗	参加者の販路開拓等へのフォローを実施し、カルテ化へ繋げた。（件数7件）							
事業全体の実績／目標	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)	24.0	支援実績率	120.0%	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）	<p>今回のアンケートでは、24事業所中21事業所が「満足」、2事業所が「ほぼ満足」、1事業所が「やや不満」と回答であったため満足度95.8%であった。</p> <p>また、今回の成果について教えて下さいという問いに対して、「新規顧客の獲得につながった」が11事業所、「売上の獲得につながった」が14事業所、「お店のPRにつながった」が14事業所、「地域でのPR（知名度アップ）につながった」が10事業所、「スタッフの育成につながった」が3事業所、「食や健康をテーマとしたPRや商品・サービス開発のヒントにつながった」が2事業所という結果になった。</p> <p>そして、次年度開催する場合、参加したいと思いますかという設問に対し、「参加したい」が22事業所、「できれば参加したい」が2事業所であり、参加企業すべてが「参加したい」や「できれば参加したい」と積極性を生み出している。</p> <p>本事業後は、参加企業同士でイベントに出店するなど地域活性化にもつながった。食や健康に興味がある市民が多くいると認識したために、健康に関する新商品・新サービスの創出の可能性が高まった。</p>							

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	71.4%
	成果の代表事例	<p>参加事業者：K氏</p> <p>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。</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>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。</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社でも多くの販路開拓フォロ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										商工会等支援事業実績報告書	
摂津市商工会											
事業名		脱炭素経営転換支援事業									
想定する実施期間		令和6年度～年度まで ※複数年度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）	2050年のカーボンニュートラル実現に向けて、大手・中堅企業を中心にサプライチェーン全体で脱炭素化を進める動きが活発化しているが、現状として脱炭素に取り組んでいる府内中小事業者は13.4%となっており、積極的な各種支援メニューの提供や実態に応じたサポートが必要。そこで脱炭素化の取組を促進することを目的にセミナーの開催を行う。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	管内を中心とした全業種の中小・小規模事業者を対象とする。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>脱炭素化に向けて新たな取組を行う企業の皆さんを応援します！</p> <p>■セミナー名：カーボンニュートラルセミナー ～CO2排出量の可視化とSBT認証取得の重要性～</p> <p>■開催日時：令和7年2月27日（木）14：00～16：00</p> <p>■会場：摂津市商工会会議室＋Web配信</p> <p>■内容：大阪府の脱炭素経営に関する支援情報 脱炭素社会に向けた取組企業の事例発表 CO2排出量の可視化の重要性とSBT認証取得ツールの紹介 企業間交流・名刺交換会</p> <p>■講師：大阪府 環境農林水産部 脱炭素・エネルギー政策課 OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーション 中小企業版 SBT認証取得企業</p> <p>■参加者数：16事業所16名</p> <p>■告知：令和7年2月、案内チラシ2,000枚を摂津市内事業所に郵送 大阪府メールマガジン</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> <p>①府施策連携 府施策連携10番 脱炭素経営に向けた取組支援として OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションと連携し、上記事業参加者の中から個別相談があれば、フォローしながらSBT認証取得支援を行った。</p> <p>②広域連携</p> <p>③市町村連携</p> <p>④相談相乗</p>									
	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)	16.0	支援実績率	160.0%	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>支援企業数の内訳は、参加者の81%（13社）が法人、個人事業主が19%（3社）であった。今回の受講者アンケートでは、16名中6名が「満足」、8名が「ほぼ満足」という回答であったため満足率が100%であった。</p> <p>また、セミナーの内容は理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が8名、「どちらかというと理解できた」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。そして今回参加して、今後の脱炭素経営の取組に活用したいと思いますかという設問に対し、「活用していきたい」が7名、「活用を検討したい」が8名、「あまり活用したくない」が1名という結果になり、積極性を生み出している。</p> <p>脱炭素経営への取組をしていきたいと思いましたかという設問に対しては、「取組をしていきたい」が13名、「どちらともいえない」が3名となった。</p> <p>本セミナーは大阪府商工労働部 中小企業支援室 経営支援課（おおさかスマートエネルギーセンター）が支援情報、OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションがSBT認証取得ツールの紹介、そしてSBT認証取得企業による具体的な事例紹介を交えた内容とし、フォロー体制など具体的な講義を行っていただいた。</p> <p>質疑応答時に質問されている事業所もあったことから、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、脱炭素経営に活用検討に至るきっかけとなったと思われる。</p>									
	事業全体の実績／目標達成度	代表指標	脱炭素経営への取組をスタートした企業数								
数値目標		5社	実績数値	13社	目標達成度	260.0%					
成果の代表事例		参加事業者：B社 現在取引先からはSBT認証の要請はないが、OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションの協力のもとSBT認証取得にチャレンジに向けて準備している。									
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）	成果事例を含めて、脱炭素経営を積極的にPRする事や、個別相談にも対応し、1社でも多くのSBT認証取得申請に向けて、OSAKAゼロカーボン・スマートシティ・ファウンデーションの協力のもとフォロー体制を引き続き行っていく。									

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		創業・承継経営者発掘育成交流会										
想定する実施期間		2011 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）	創業者や事業後継者は、様々な問題乗り越える為の知識や解決力が十分には備わっておらず、経営がうまくいっていないケースが多い。新しい革新的な発想で経営の方向性を変えていくために、経営課題に共に取り組み、自社の課題と問題点を発見し、広域による企業同士で知的・人的ネットワークを広げ、改めて自社のあるべき方向性を検討することを目的とする。										
	支援する対象 （業種・事業所数等）	大阪三島地域に属する全業種事業所、市内事業所の経営者（後継者、後継予定者、創業期（創業1年から5年）安定期、安定下降期、下降期等の企業のライフサイクルに入っている企業経営者）										
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■開催日時：第1回 令和7年1月23日（木）14：00～16：00 第2回 令和7年1月30日（木）14：00～16：00 ■会場：摂津市商工会 ■テーマ：「逆転の発想」習得セミナー ■事業内容：第1回 「葭流」販売促進術セミナー 第2回 理想のスタイル「聴けるセールス習得セミナー」 ■参加者数：28名 内訳：第1回 20事業所20名、第2回 8事業所8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	ビジネスコンテストに1件推薦した。									
		②広域連携	茨木・島本・吹田・高槻・摂津の4市1町で募集した。									
③市町村連携		摂津市の創業支援事業計画（創業セミナー）と連携し、創業支援セミナー、創業セミナーの案内チラシを当日配布した。										
④相談相乗	専門家によるブラッシュアップ、個別相談3件実施した。											
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)	40.0	総支援企業数(実績)	28.0	支援実績率	70.0%	満足率	96.4%			
	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）	企業の課題をロールプレイングで身に付けることで顧客獲得の手法とビジネスに必要な交渉術のコツを掴んでもらうことを目標に開催した。第1回目では逆転に強い発達の転換というテーマで、商品の価値やお客様の意識を変えていくワークを行った。またインスタントキャッシュフロー改善法の活用で新規顧客だけでなく、既存顧客の価値を見直す手法を学んだ。第2回目ではナラティブアプローチによる交渉術のテーマでコミュニケーションのワークを行い、ポジティブな意識作りにつながった。 今回のセミナーの受講者アンケートでは、全2回で、延べ28名中27名が「満足」「ほぼ満足」、1名が「不満」であった。満足度96.4%とかなり高い満足度となった。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が20名、「ほぼ理解できた」が7名、「少し理解できなかった」が1名、「理解できなかった」がゼロであった。ワークショップが中心だったので、分かりやすかったが、WEB参加者がワークに参加できず1名の評価が低かった。今後の業務に活用しますかという設問に対し、「役立ちそう」が26名、「わからない」が1名、「役立ちそうにない」が1名と今後の活用に意欲を見せている。参加企業のいただいたご意見の中には、「いろいろな立場からの視点と発想はとても参考になりました。どんな状況でも「面白いな」って考えられるようになりました」などと前向きな意見を多数いただいた。また交流会を行ったことで参加事業所同士がマッチングしたり意見交換を行うことができた。										
		代表指標	新規事業取組又は事業改善に対する意識改革度									
		数値目標	70%	実績数値	92.8%	目標達成度	132.6%					
	成果の代表事例	ワークショップで実際に活用する方法がわかり「今後の業務に役立てることができる、事業改善に役立てることができる、新規顧客の獲得に取り組んでいくとの感想が多かった。また個別相談会を後日開催し、3者が講師が相談していただいた。新規事業検討や収益の改善、競合との差別化の課題に対して、ネットワークの活用やターゲットの見直し、他事業者との連携などアドバイスをするとともに、参加事業所同士マッチングにつながり今後一緒に新規事業開発を行う予定である。										
	その他目標値の実績	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）	発想の転換という大きなテーマの中で、新規顧客、既存顧客に対するアプローチ手法をワークショップ形式で学んでいただくことができたので、終了後も「事例を通じて、具体的に分かりやすい形でマーケティングを学ぶことができた」とご意見もいただいた。現在の物価高で経済が厳しい環境下ではお客様の意識が変わってきているので、新たな価値や違った角度からアプローチする力が今後の事業で重要になっていくと思われるため、今後も新しい知識を身に付けてるとともに、他者との共有・共感も得られる交流会を今後も続けていき、新たな事業・連携のきっかけ作りをしていきたい。										

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												
摂津市商工会																	
事業名		クラウドファンディング活用セミナー															
想定する実施期間		2011 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）	中小企業や個人事業者が新たな商品開発や新事業展開時、また社会的課題やニッチな市場に対する新サービス展開する際、市場に対するニーズの調査、販売経路の確保、ユーザーからのフィードバックを受けることが難しく、資金・知識等の経営資力に余裕のある事業所でない限り取り組みが難しい現状にある。 クラウドファンディングは、不特定多数の個人から出資を募ることにより資金面の問題を解消し、小規模事業者であっても新製品・サービスのニーズ把握や、既存の販売経路に束縛されない新たな販売チャネルの開拓及び新製品・サービスの課題に対するフィードバックを受けることができる。近年、ニュースに取り上げられることも多く、実行者・出資側になりえるユーザー両方に周知が進んできており、挑戦者が増加している。その一方で、プロジェクト数の増加に伴い、以前の手法が通用せず今まで以上に見せ方や周知の仕方が重要となってきた。そこで、普及・啓発セミナーを開催し、最新の手法を学んでもらうとともに、クラウドファンディングによって社会の課題に対する必要度やニーズを事前にマーケティングすることができるツールとしても活用を促進する。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）	摂津、茨木、高槻、吹田、島本および周辺地域の全事業所の事業主および担当者。創業者及び創業予定者。															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>中小企業も個人事業主も誰でもできる！クラウドファンディングにチャレンジ！クラウドファンディング活用セミナー</p> <p>■開催日時： 令和7年2月5日（水）10：00～13：00</p> <p>■会場： 摂津市商工会会議室＋ウェブ配信</p> <p>■内容： クラウドファンディングの基礎 プラットフォームの選び方 クラウドファンディングは資金調達ではない！？ クラウドファンディングのコツ（準備とスタートダッシュ） クラウドファンディング活用方法 事例紹介 ワークショップ（クラウドファンディングの始め方）グループ式</p> <p>■講師： 一般社団法人ビジネス共創協会 代表理事</p> <p>■個別相談 2/5（水）2件</p> <p>■申込者数：22事業所23名</p> <p>■参加者数：17事業所18名</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></td></tr><tr><td>②広域連携</td><td>摂津市商工会が幹事で、高槻商工会議所、茨木商工会議所、吹田商工会議所、島本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>摂津市、摂津市男女共同参画センターに摂津市広報等で創業者、創業希望者に周知をしていただいた。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td>事例紹介を通じて自身のイメージのブラッシュアップを行い、専門家による相談事業にもつなげる。カルテ化2件</td></tr></table>								①府施策連携		②広域連携	摂津市商工会が幹事で、高槻商工会議所、茨木商工会議所、吹田商工会議所、島本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	摂津市、摂津市男女共同参画センターに摂津市広報等で創業者、創業希望者に周知をしていただいた。	④相談相乗	事例紹介を通じて自身のイメージのブラッシュアップを行い、専門家による相談事業にもつなげる。カルテ化2件
	①府施策連携																
	②広域連携	摂津市商工会が幹事で、高槻商工会議所、茨木商工会議所、吹田商工会議所、島本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	摂津市、摂津市男女共同参画センターに摂津市広報等で創業者、創業希望者に周知をしていただいた。																
④相談相乗	事例紹介を通じて自身のイメージのブラッシュアップを行い、専門家による相談事業にもつなげる。カルテ化2件																
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)	17.5	支援実績率	58.3%	満足率	94.1%									
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>申込事業所数の内訳は、高槻が5社、茨木1社、吹田3社、島本1社、摂津6社、その他5.5社であり、支援企業数の内訳は、高槻4社、茨木1社、吹田2社、島本1社、摂津6社、その他3.5社で参加者の89%が企業若しくは個人事業主で11%が創業または創業希望者であった。今回の受講者アンケートでは、18名中10名が「満足」、7名が「ほぼ満足」、1名が「やや不満」と回答し、満足度は94.1%であった。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が12名、「どちらかといえば理解できた」が5名、「どちらかといえば理解できなかった」が1名であり、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。そして、今後の事業拡大に活用しようと思いますがという設問に対し、「活用していきたい」が7名、「活用を検討したい」が10名、「あまり活用したくない」が1名であり、参加者の大半が意欲を見せている。</p> <p>本セミナーは、前半に山之内氏による概要説明を行い、後半に実際にクラウドファンディングプロジェクトに挑戦された事業所の紹介を行うとともに、ワークショップによるクラウドファンディングに取り組むためのアイデア出しを行った。セミナー後、ワークショップを通じて事業所同士で交流や質問されている事業所が多かったことから、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、活用検討に至るファーストステップとなったと思われる。</p> <table><tr><td>代表指標</td><td>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</td></tr></table>								代表指標	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						
代表指標	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																

達成度		数値目標	10件	実績数値	16.0件	目標達成度	160.0%
	成果の代表事例	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た。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。					



## 摂津市商工会

事業名

人材採用定着支援セミナー

想定する実施期間

2013 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)

摂津市で約4249事業所のうち小規模事業者の割合が2978事業所と全体の70%を占め、茨木市も9132事業所のうち5889社と、全体の64%を占めている。(経済センサス調べ)

2022年3月卒の中小企業の求人倍率5.28倍は300人以下の中小企業であるため、小規模事業所については、更に低いと感じられる。

それゆえに[人材の採用・育成・定着]支援を行うことで、少子高齢化や人材の売り手市場に伴い慢性的に人手不足に陥っている中小企業の問題を改善し、人材の定着を促進し長期的に人材育成を行う環境をつくることで、若手人材へのスムーズなノウハウや技術の継承、幹部候補の育成等、組織文化の醸成を行い、企業の業績向上に繋げていくこと。

また、「OSAKAしごとフィールド」の企業向け支援事業の紹介を実施することで、中小零細企業の人材確保と育成を支援する。

支援する対象  
(業種・事業所数等)

摂津市・茨木市の各事業所および周辺事業所の事業主および従業員

実施時期・具体的な内容及び事業手法

業種、職種を問わず慢性的な人手不足の状況にあり、人材確保と従業員の定着が喫緊の課題であるため、雇用環境の改善を図り定着率の向上を目的として、「人材採用定着支援セミナー」を実施し、尚且つ他社との交流などによる情報交換により、業績向上を目指す。

&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;

①府施策連携

「OSAKAしごとフィールド」の紹介PRをセミナー募集時において、チラシや本会ホームページ等に掲載し、セミナー終了後についてもPRの時間を設け、登録の誘導を行う。また、大阪府が作成するアンケート項目を、セミナーで配布するアンケートに盛り込む。

②広域連携

摂津市商工会と茨木商工会議所と広域連携することにより、幅広い地域での募集活動を行う。

③市町村連携

摂津市報や市産業振興課へ来場する事業所に対し窓口などによる広報告知を予定。

④相談相乗

相談事業所について相談内容に応じてカルテ化する。

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)

37.0

支援実績率

92.5%

満足率

94.6%

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)

①OJTのあるべき姿を再認識し、育成計画の策定や訓練の方法、援助の仕方などOJTを機能させるための手法について理解してもらうことができた。

②「ティーチング」「トレーニング」のポイントを具体的な事例を交えて学んでいただくことができた能力向上に繋げることができた。

③「支持を出す」ときのポイント「フィードバック」のポイントを、具体的に相手に伝わる言い回しを考え学んでいただくことで、日常の業務に役立てる手法を身に付けていただくことができた。

講師の説明がわかりやすく、講義内容の理解度も97.2%と高く目標値を上回ることができた。

代表指標

採用・育成・定着に関する知識の理解度

数値目標

70%

実績数値

97.2%

目標達成度

138.9%

成果の代表事例

セミナー終了後に参加企業A社が、現在の課題である新入社員への教育・コミュニケーション等の手法について特別に講師と個別相談を行った結果、OJTの重要性をより理解していただくことができ、教える側、教えられる側双方のキャリアアップを考えるきっかけになり、長期的に人材育成を行う環境づくりに貢献することができた。

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)

参加企業のアンケートを見ると満足度・理解度の両項目で評価が高く、充実したセミナー内容であったとともに、中小零細企業にとって人手不足は最も重要な課題で解決すべき問題であることを再認識した。

申込者については67社と目標を上回ることができたが、YouTube受講された方からのアンケート回収率が悪く、総支援事業数の実績値が計画を下回ってしまった。

企業ニーズとして人材の採用、定着に対する取組み、人材育成について学びたいという声は多く、また他企業の成功事例や具体的取組を教えて欲しいという相談を受けることが多くある為、引き続き人材の採用・育成・定着について具体的事例を交えた支援を実施していきたい。



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	
摂津市商工会											
事業名		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～									
想定する実施期間		2016 年度～		年度まで ※複数年度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）	労働法は毎年改正が行われ、中小企業といえども対応していかなければならない。一例では2024年から雇用契約書の内容が追記され、新たに①就業場所・業務の変更の範囲②有期雇用契約の際の更新上限の有無と内容③無期転換申込機会とその労働条件が新たに明示事項に追記される。これらを事業所が知らずに契約してしまうと労務トラブルに繋がる可能性がありえる。 こうしたトラブル防止のためにもまずは基本的な労務管理や労働保険、社会保険、労働法等の基礎知識が必要である。そこで本セミナーを実施することにより基礎的な知識から、最新の情報まで紹介する。セミナーでは日々事業所をアドバイスしている現役社会保険労務士による実践の現場の情報を多く取り入れ、自社について考えてもらい、様々な環境変化にも自ら対応できるようになれることを目的とする。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	中小企業の事業主並びに人事・労務担当者									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	第1回 10月3日(木)「労働保険・社会保険(適用編)」 第2回 10月8日(火)「労働保険・社会保険(給付編)」 第3回 10月18日(金)「最新の法改正・労務トピックス」  ＜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	大阪府労働環境課より大阪府の制度説明								
②広域連携		茨木商工会議所と連携									
③市町村連携											
	④相談相乗	地域の雇用促進を積極的に考えている事業者のフォローを行った。カルテ化1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)	60.0	総支援企業数(実績)	85.5	支援実績率	142.5%	満足率	92.5%		
	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人材育成型 労働保険・社会保険の手続方法から入り、今年度のトピックスとして時間外労働の上限規制および人材定着のための人事制度について説明しました。法令及び事例を理解しておかないと労務トラブルや人材確保問題に展開する可能性があるため、講師が現在取り組んでいる事例を踏まえた説明は参加者に好評を得ました。結果、大阪府内中の大中小企業から問い合わせがあり申込130人を記録しました。									
		代表指標	必要な労務知識について理解できた事業者の割合								
		数値目標	70%	実績数値	97.5%	目標達成度	139.2%				
	成果の代表事例	A社では内勤者が少ないのでどうしても属人化してしまい、欠員が出るとその穴埋めがなかなか出来ない事が多いので、業務のマニュアル化、他の社員でも補えるような教育指導に取り組まれるとのこと。									
	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）	参加企業のアンケートを見ると満足度は高く、申込者数もキープしています。これは毎年更新される労務管理の変更点を講師がわかりやすく説明できたからだと思います。しかし、アンケート回収は追いついていない状態です。それについてもう一度考えたい。									

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	
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）	令和2年以降大手企業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。			
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「これからの企業生き残り戦略！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。			
	<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。				

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)	30.0	総支援企業 数(実績)	32.0	支援 実績率	106.7%	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）	支援企業数の内訳は、四條畷市8社、島本町3社、豊能町5社、能勢町6社、摂津市10社、その他8社であった。今回の受講者アンケートでは、32社中26社が「満足」、6社が「ほぼ満足」と回答し、100%の事業所が満足されていた。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が23名、「どちらかといえば理解できた」が9名であり、参加者全員が理解できており、講師の説明も分かりやすかった。そして、今後の事業拡大に活用しようと思いがという設問に対し、「活用・導入していきたい」が24社、「活用・導入を検討したい」が7社、「あまり活用・導入したくない」が1社であり、大半が活用に意欲を見えている。本セミナーは第1回でバックヤード業務に即使えるエクセルの使い方を学び、第2回はAIを使った効率化についてチャットGPT以外のAIツールについての説明、第3回でHPの活用方法や広告の出し方やその効果について、分かりやすくなおかつDXに即結び付けられるような内容とした。このことで、事業者にとって取り組みやすいものであるとイメージしてもらうことができ、活用検討に至るファーストステップとなったと思われる。							
	代表指標	参加企業のうちDX導入の検討に至った事業所							
	数値目標	10社		実績数値		31社		目標達成度	310.0%
	成果の代表事例	参加事業所：H社 主に住宅の外壁塗装や防水施工を行う事業所である。社長自身が職人であり、自社の拡大に伴いバックヤード業務や広告などの効率化を図りたいと考えており当セミナーに参加した。3回とも全て参加され、チャットGPTの活用や、AIによるプレゼン資料の自動作成などを学ばれ、自社でお客様へのプレゼン資料の作成などに早速活用している。							
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）	昨年度の反省を踏まえ、ワークショップ形式を取りやめ、アーカイブ配信でも学べる内容で企画を行った。また、近年一気に導入が進んでいるAI技術の導入を主に学べる内容とし、事業者からの満足度も高いセミナーとなった。バックヤード業務の効率化などを中心に、次年度はさらにAIを活用した事例紹介などを盛り込んだ取り組みやすい内容でのセミナー企画を行いたい。							