

# 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		島本町商工会	
	代表者職・氏名		会長 小山 登	
	所在地		〒618-0021 大阪府三島郡島本町百山4番1号	
	担当者	職・氏名	事務局長 川島 和也	
		連絡先	TEL（直通）：	075-962-5112
			Fax：	075-962-0230
E-mail：	<a href="mailto:shimasyo@silver.ocn.ne.jp">shimasyo@silver.ocn.ne.jp</a>			
①設立年月日			昭和38年1月8日	
②職員数 （うち経営指導員数）			3名（経営指導員2名）（令和7年3月31日現在）	
③所管地域			島本町	
④管内事業所数			583（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数			370（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）			319（54.7%）（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商工会として意見を公表し、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（その従業員の為の事務を含む）を処理すること。 ⑪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。 ⑫行政庁からの委託を受けた事務を行うこと。 ⑬前払式証票の発行に関する業務を行うこと。 ⑭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**

令和6年度は、事業所の抱える問題点や課題等に対して速やかな指導を行う事、素早い対応、ワンストップサービスを実施することを指導員全員が心がけ、事業所の満足度、向上に努める。

原材料費・エネルギー価格等の高騰や人手不足対策など、経営課題への対応が急務となっている中で、島本町と商店街と連携して行っている事業内で、町内で積極的に活動をしている商店街・事業主を中心に、新生活様式インバウンド対応事例等の取組について事業連携を行い、地域経済の持続的な発展を目指していく。又、地域商店の新たな担い手を創造するため『創業セミナー』を町行政と連携し、特定創業支援を行い、地域商業への意欲的な人材の育成を図る。『商業活性化支援事業』や『しまもと手づくり市』を開催する事で商店街の活性化を図り、売上アップやCB起業家や創業者の育成等に役立て、相互の事業の相談や情報共有、ノウハウの共有など、コミュニティ全体の事業の加速化につなげる。ECサイトが普及するなかで知的財産等に関するセミナーを開催し、現在状況に対応した企業体制の構築ができるように対応していく。

**(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点**

相談支援事業については、事業者の相談を解決できるようなサービス提案をし、実行した。経営力のアップにつなげるため、自力での各種支援や専門家の支援を駆使し、実施した。各種地域活性化事業に取り組み、事業者の抱える問題点や、多種多様な課題を相談支援事業につなげ、サービス提案をした。課題解決を図るのに各種支援機関の利用や専門家の意見を参考にし、事業者の納得いく課題解決を行った。

**(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況**

相談支援事業においては、サービス提案を指導員が着実に実行することにより、事業所の経営力アップにつながった。創業セミナーの開催により新たな事業をはじめようとする人の意欲・知識の向上を行い創業希望者の発掘並びに創業間もない事業者の今後の事業経営に向けた計画策定・ブラッシュアップを行うことができた。『百円・ワンコイン商店街』や『しまもと手づくりコミュニティ市』を同時開催する事で、商店等への集客力がアップし、新規顧客の獲得にも役立ち、商業活性化が図れた。知的財産についてSNS活用や自他ともに権利を守る方法、大阪万博開催による需要取り込みに向け、観光客に対応したメニューやコミュニケーションを図る方法等インバウンド活用に関する理解促進を図ることができた。

**(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題**

交通の利便性の良さから発生する購買力の流出、事業主の高齢化・廃業、商業の地盤沈下が進んでいるのが現状であり、家族経営によるマンパワー不足や経営の効率化、IT化、創業場所の確保や事業承継の問題など課題がある。また原材料費・エネルギー価格等の高騰、人手不足の影響により、業種問わず事業に多大な影響が及んでいる。経営環境の変化に対応していくため、人手不足やデジタル化社会への対応など変革と堅実化を図りつつ、地域全体の活性化を図るために消費意欲の活性化に向けた事業実施や雇用の確保と維持に努めるなど様々な経営課題に向けて取り組みを進める必要がある。

**(5) 次年度の取り組み**

令和7年度は購買力の流出防止・新規住民への既存店舗広報を目的とした『商業活性化支援事業』、地域間連携やCB起業家の育成支援を目的とした『手づくりコミュニティ市』を開催。町内の商店街等に賑わいを図ることで、集客力のアップや新規顧客の獲得を目指し商業活性化を目指す。また町の定住促進の成果で新たな住民が増加しており、若い世代、子育てを終えた層を中心に、趣味から仕事への転換を考える人が増えている。そういった人へ創業支援を行政と連携して行うことで新たな街の活性化へとつなげていく。昨今の雇用環境ではIT・IoT活用や働き方の改革・多様化等変化が激しく、人口減少による労働者不足や人材定着率の低下が課題であり、その解決に向けた交流の場を設け、事業者間の情報交換・共有を行い、知識・意欲の向上を図る。

小規模事業者の事業意欲の向上と意識改革を促し、消費者ニーズや地域に根差した商品・サービス提供による持続的発展を目標に、事業計画の策定まで事業者と一緒に支援していく経営力向上支援、事業者間の交流・連携の促進、人材育成や起業・事業承継、経営力強化等を島本町・地域金融機関・各支援機関等と連携して、持続的な経営を行っていただけるように取り組む。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 島本町商工会

Ⅰ 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
市内事業者のうち、小売業とサービス業でほぼ半数を占めている。これらの小規模事業者の抱える課題を迅速に解決するため、経営指導員自身の資質の向上と各種支援機関との連携が必要となってくる。また、相談内容から相談者自身が気づいていない隠れた課題を見つけ出して、将来的にどのような問題点を含み、どのように解決すべきかといった全体を俯瞰した課題解決手法にも取り組むことができた。各種支援機関・専門家との連携は、日々の巡回・窓口での相談業務のうち、経営指導員がこれまでの経験を踏まえても即時に回答することができない課題や、新たな取り組みに向けた事業計画策定など詳細な知識を必要とする課題を解決するために行った。金融支援では日本政策金融公庫や地域の金融機関、労務支援では公共職業安定所、労働基準監督署などと連携を密にすることにより、よりタイムリーかつワンストップサービスでの情報提供・問題解決を実現することができた。						
代表カルテ：IT活用について中小機構と連携、SNS活用、HP構成をおこなった他、地域学校事業と連携し出展したことで後日売上につながった事業所。						
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	90	105	116.7%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	10	7	70.0%	4	
金融支援（紹介型）	支援数	2	0	-	-	
金融支援（経営指導型）	支援数	8	1	12.5%	3	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	1	-	-	
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0	-	-	
記帳支援	事業所	10	8	80.0%	4	
労務支援	支援数	10	13	130.0%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	-	-	
マーケティング力向上支援	事業所	0	0	-	5	
販路開拓支援	支援数	40	40	100.0%	4	
事業計画作成支援	支援数	4	4	100.0%	5	
創業支援	事業所	3	2	66.7%	3	
事業継続計画（BCP）等作成支援	事業所	4	1	-	-	
コスト削減計画作成支援	事業所	2	4	200.0%	5	
財務分析支援	事業所	45	53	117.8%	5	
5S支援	事業所	0	0	-	-	
IT化支援	事業所	5	11	220.0%	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	5	1	20.0%	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	10	6	60.0%	5	
結果報告	事業所	90	105	116.7%	5	
Ⅱ 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
事業者が抱える問題点や課題、要望に対し、速やかな指導を行う。経営指導員で対応できない難解な問題については、すばやく専門相談員につなぎ、対応、ワンストップサービスを実施する事を経営指導員全員が心がけているので、事業者の満足度は向上している。又、事業者からの様々な問題提起、要求に応える事が職員の資質の向上や信頼関係を築き上げるのに役立っている。						
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	支援日数	6	6	100.0%	5
税務相談	継続	支援日数	7	7	100.0%	5
金融相談	継続	支援日数	10	10	100.0%	5
労務相談	継続	支援日数	3	3	100.0%	5
その他相談	継続	支援日数	3	3	100.0%	5

#### 4. 地域活性化事業

#### 島本町商工会

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>商業活性化支援事業は4商店街44店舗参加により『百円・ワンコイン商店街』を開催し、集客力のあるイベントであることから各種団体もイベントを開催し、島本町行政のイベントであるふれあいバザールも同日開催され、町全体でおおきな賑わいとなった。</p> <p>創業セミナーは12名の受講があり、受講時に作成した事業計画により創業をした方が3名、創業までは至っていないが希望する業種にかかる動きをはじめた方が1名と創業への意欲の高まりが見られた。</p> <p>商店街支援事業は、2025年万博開催に向けたインバウンド需要取り込みや実際の事例について学んだ。インバウンド取り込みに意欲が向上し、外国語対応メニューの配架や指さしコミュニケーションシート等の設置や紹介イベントを実施することで万博開催に向けた機運醸成に努め、観光促進・商業振興につなげることができた。</p> <p>知的財産活用セミナーでは大阪産業局MOBIO事業部技術支援チームやINPIT-KANSAIと連携し、自身の体験などから話を広げ、基礎知識や自社・他社の知的財産の守り方、SNS活用及び注意点を学び、知的財産の理解促進を図ることができた。</p> <p>手づくりコミュニティ市事業は、摂津市商工会、茨木商工会議所、高槻商工会議所との広域で実施し、「LINE公式赤運土セミナー」では35社39名、「無料でできる！小規模店舗の集客力アップ術」では17社21名がセミナーに参加し公式ラインアカウントやInstagram、Googleビジネスプロフィールの活用等SNSによる効果的な販促や集客方法を学ぶことができた。また4月～9月に開催した「いばらきてづくり市」では28件出店、「しまもと手づくりコミュニティ市」では6月に大阪府技能士会連合会と連携し21件、12月には地域で活動する方が37件が参加し、ものづくりに興味のある方や新規創業者にとって非常に効果が高い販路開拓の場となった。</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	
	商業活性化事業	4	4	100.0%	88.6%	開催当日の来店客が増加した参加店舗割合	70%	81.8%	116.9%	5
○	創業セミナー	21	13	61.9%	75.0%	創業意識が向上した割合	70%	83.3%	119.0%	3
○	商店街における2025万博に向けた取組	30	23	76.7%	95.7%	インバウンドの取り込みに意欲が増した事業者	70%	100.0%	142.9%	5
○	知的財産活用セミナー&相談会	15	9	60.0%	100%	知的財産について理解できた事業者	11	9	81.8%	3
(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	
○	手づくりコミュニティ市事業	125	140	112.0%	90.7%	新規顧客の獲得に成功した事業者	70%	77.9%	111.3%	4

※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

島本町商工会

事業名		商業活性化支援事業															
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）	地域の商業環境は交通の利便性が良いため、近隣の大都市圏（京都市・大阪市・高槻市）や大型店への購買力の流失、事業主の高齢化による廃業の増加等地域全体の商業の地盤沈下が進み、疲弊の一途を辿り集客力に乏しいのが現状である。そこで全国的に実施され非常に高い確率で成功を収めている「百円商店街」に着目し、島本町でも百円商店街を継続的に実施、商店街に賑わいを取り戻し、集客力のアップや新規顧客の獲得等を目指し、商業の活性化を図り、現在の閉塞感を打破する起爆剤としたい。また新しいマンションが数多く建設され転入者も多く、町の商業施設を知らない人が増加しており、その人たちに店を知ってもらうキッカケづくりをし、常連客につなげていきたい。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）	水無瀬駅近隣の4商店街及び周辺商店等															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>12月7日（土）午前10時から午後3時頃まで4商店街4店舗参加により『百円・ワンコイン商店街』を開催し、昨年も同時開催して好評だった『手づくりコミュニティ市』を開催した。集客力のあるイベントであることから、各種団体もイベントを開催し、島本町行政のイベントである「ふれあい週間バザール」も同日開催され、町全体でおおきな賑わいとなった。各種相乗効果により通行量は増加し、累計2千人以上の人が来場した。新規顧客が数多く来店し、例年以上の賑わいを見せ、当初の目的は達成された。</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></td></tr><tr><td>②広域連携</td><td></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>イベント案内を町広報誌とともに全戸配布により事業PRをしてもらった。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td>参加事業者のPR販促活動の支援</td></tr></table>								①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	イベント案内を町広報誌とともに全戸配布により事業PRをしてもらった。	④相談相乗	参加事業者のPR販促活動の支援
	①府施策連携																
	②広域連携																
③市町村連携	イベント案内を町広報誌とともに全戸配布により事業PRをしてもらった。																
④相談相乗	参加事業者のPR販促活動の支援																
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	4.0	総支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	100.0%	満足率	88.6%									
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>12月7日（土）午前10時から午後3時頃まで4商店街4店舗参加により『百円・ワンコイン商店街』を開催し、昨年も同時開催して好評だった『手づくりコミュニティ市』を開催した。集客力のあるイベントであることから、各種団体もイベントを開催し、島本町行政のイベントである「ふれあい週間バザール」も同日開催され、町全体でおおきな賑わいとなった。各種相乗効果により通行量は増加し、累計2千人以上の人が来場した。新規顧客が数多く来店し、例年以上の賑わいを見せ、当初の目的は達成された。</p> <p>町内に新しいマンションや住宅が増えていることもあり新規顧客の来店が多くみられ、初参加の事業所では町内から来店する等の事例も見受けられ事業所や商品のPRに大きく役立った。</p>																
成果の代表事例	代表指標	開催当日の来店客が増加した参加店舗割合															
	数値目標	70.0%	実績数値	81.8%	目標達成度	116.9%											
	最近建築された近隣マンション住宅・集団住宅から多くの新規顧客が来場し、店を知ってもらうことができ、百円商店街開催後もリピーターとして来店している。阪急JR間にある食料品店では一日ずっと来客が並び当日売上の増加の他、商品PRの結果、年末年始の食料品購入のキッカケとなる等の成果を担った。																
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）	当他会事業や島本町行政の福祉ふれあいバザールと同日開催を行い、大きな賑わいとなり、店舗のPR等の効果も見受けられた。継続して店舗・商品のPRをおこなうことで新規住民だけでなく既存住民にも改めて店舗認知をはかり、地域での購買力の上昇、地域の活性化を図っていく。 例年と比較して来場者数が減少していた。当日が急激に冷え込み人の動きが想定より少なかったことやコロナ禍からイベントが再開し開催日前後にも事業が散发していたことが原因と考えられるが、これが今年だけなのか今後も同様なのか確認・注意が必要である。															

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					
島本町商工会										
事業名		創業セミナー								
想定する実施期間		2020 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）	大阪の創業促進を積極的に推進し、起業家の育成、強い企業の実現を目指し、特定創業支援事業を実施する。創業が気になっているが具体的にはどうしてよいかわからない者から、創業を考えている者、創業を目指す者、創業後間もない者までを広く対象とし、創業に向けて一歩踏み出すきっかけとなり、創業に関して必要な知識や事業計画の作成等の知識を習得するセミナーを行う。また、創業に向けての疑問点、具体的手続き等を個別相談にて対応することにより、円滑な創業実現のための一助とすることを目的とする。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	創業を考えている者、創業を目指す者、創業後間もない者に加え、新たな事業を立ち上げようとする中小企業経営者、中小企業従業員、大学生等								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	人材交流 大阪府商工会連合会と連携して実施。9月5日、12日、19日、26日に開催し、12名の受講があった。受講者の中から3名が起業済み、受講時に作成した事業計画により創業に向け行動中の方が1名と創業への意欲の高まりがみられた。								
		ハンズオン 創業プランのブラッシュアップを中心とした個別ハンズオン支援を実施。 受講により作成した事業プランを基に計画策定を実施。ウェブデザイン作成での創業を検討しており、実務・事業計画の整理と資金確保の手段の説明および地域商店との交流会への参加を促し、創業意欲の向上に係る取り組みを行った。								
		<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	オール大阪起業者支援プロジェクト グローイングアップビジネスプランコンテストの説明を行い、機会がある度に告知を行った。							
②広域連携										
③市町村連携	島本町の創業支援事業計画に参画し、特定創業支援事業を実施した。									
④相談相乗	創業セミナー受講後に発生した相談に対して専門相談や税務相談の実績があった。									
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)	21.0	総支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	61.9%	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）	漠然と創業したいと考えている方が一連のセミナーや講座を受講することで、起業の心構えや事業計画書作成の基本を学び、漠然とした想いを具体化するきっかけとなった。また、実際に創業された方に話を聞いたり、他の参加者と交流を深めることで、創業実現へのモチベーションアップにつながったと考えられる。また個別ハンズオン支援を実施し、創業に向けての課題発見、解決や創業コンセプト作成の支援を行った。その結果、なんとなく創業したいけどどうしたらよいかわからない、といった方を具体的な創業に向けての後押しができ、受講者の中から3名が起業済み、受講時に作成した事業計画により創業に向け行動中の方が1名と創業への意欲の高まりがみられた。								
		代表指標	創業意識が向上した割合							
		数値目標	70%		実績数値	83.3%		目標達成度	119.0%	
	成果の代表事例	福祉事業の開業を目標に受講し、事業計画・収益性・継続性の重要性を学び、ビジネスに取り掛かる計画書や決算書の作成方法等について学ぶことができ、また島本町で起業を志す人との情報交換をすることで当初の課題に向けた不安を解消することができた。受講後に1名が国道沿い、スーパー近くに菓子製造販売の創業をおこない、営業を続けている。								
	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）	島本町内の人口増に伴い、町内での創業希望者・創業者は増加傾向にある。創業希望者にとってセミナー受講だけでなく創業希望者同士の交流の場というのも同業・異業種問わず重要な情報収集・意欲向上に向けた重要な場となるため、原則現地開催を目標とするが、状況に応じてWEBを活用した形での開催も念頭に入れていく。 今回参加者数が目標に達成しなかった。開催曜日が固定化して参加可能者数が減少していることが考えられるため、次回開催時は休日に開催日を設定するほか、町事業との連携強化、日本政策金融公庫やOsaka起業家応援ポータル等を活用してより多くの方へ広報活動を行い、創業意欲のある方へ働きかけていく。								

【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)	12.0	支援実績率	60.0%	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）	なんとなく創業したいけどどうしたらよいかわからない、といった方を具体的な創業に向けての後押しができ、2名が起業済み、受講時に作成した事業計画により創業に向け行動中の方が1名と創業への意欲の高まりがみられた。							
		指標	創業意識が向上した割合						
		数値目標	70%	実績数値	83.3%	目標達成度	119.0%		
	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)	1.0	支援企業数(実績)	1.0	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）	事業計画の策定に取り組むことで、必要な内容や予算費用等の算出を明確化、優先事項決めを行い、段取り目標付けが可能となった。また創業への動きの中で地域商店との交流の場を提供することでより意欲的となった。創業実施についてはまだ不安な内容もあるようなので、今後も交流の場を提供しながら、必要に応じて相談対応していく。							
		指標	事業計画作成に取り組んだ件数						
		数値目標	1	実績数値	1	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					
島本町商工会											
事業名		商店街における2025万博に向けた取組									
想定する実施期間		2024		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な状態にしたいか)	2025年に大阪・関西万博が開催予定だが、会場から離れた大阪府北東端に位置する島本町では万博に対する盛り上がりやインバウンドの取り込みへの意欲に乏しい傾向がある。 そのため外国人事業主が増加している商店街、島本町商業協同組合を中心に、訪日外国人への対応のための異文化理解や他商店街等でのインバウンド対応事例を学ぶセミナーを実施する。また、地域の方々へ向けた異文化交流イベントを実施。商店街事業者や地域の方々や万博への期待感や機運醸成、訪日外国人へのおもてなし、インバウンド需要の取り込みに対する意欲の向上を図る。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	島本町商業協同組合（島本センター）加盟事業者 阪急水無瀬駅周辺の小売・飲食・サービス事業者									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	(人材育成型) 「万博開催に向けたインバウンド需要の取り込みと実際の事例について学ぶセミナー」 参加12事業所、13名 日程：令和6年10月24日（木）18:00-20:00 場所：島本町商工会館 内容：大阪万博2025に向けた地域共創とインバウンド対応セミナー									
		(販路開拓型) 「万博に備えた相互理解のための商店街異文化交流イベント」 参加11事業所 日程：令和7年1月17日10:00-16:00 場所：島本センターおよび参加店舗 内容：事業所の認知度向上と販路開拓、またセミナーでの学びを実践する場として、島本センター内の店舗を中心に、外国語対応メニューの配架や指差しコミュニケーションシートなどの設置と紹介イベントを実施した。また、イベント開催時には、万博開催に向けた機運を醸成するため、島本センター及び参加店にてチラシの配布やポスター掲示を行い情報提供に努めた。									
		<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	商-17 担当課と連携し、万博広報物の配架・掲示を実施した。								
		②広域連携									
③市町村連携	島本町および島本町から業務委託を受けるSMALLと連携し、島本町の観光プログラムの作成・商業振興につなげた。										
④相談相乗	支援した中から、専門家へのつながを行った（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)	30.0		総支援企業数(実績)	23.0		支援実績率	76.7%	満足度	95.7%
	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)	訪日外国人観光客への対応を学び、自身の事業に生かすことができた。									
		代表指標	インバウンドの取り込みに意欲が増した事業者								
		数値目標	70%		実績数値		100%		目標達成度	142.9%	
	成果の代表事例	外国人の来店時に、メニューを使って実際に対応できたとの声があった。 セミナー参加事業者の中から町内の観光プラン作成の取り組みが始まり、年度内に2件のテストプランの実行に至った。									
	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)	大阪府下において辺境に位置し、また観光業の盛んでない島本町においてインバウンドの取り込みや、大阪万博は縁遠いものであるが、セミナーや外国人対応を学び実践する中で、事業所の意識づけができた。今後、この流れを町内事業者にもっと広げていきたい。									

【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)	12.0	支援実績率	80.0%	満足度	100%
	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）	万博開催期間の訪日外国人観光客への対応を事例を交えて学び、自身の事業に活かすことができる。							
		指標	インバウンドの取り込みに意欲が増した事業者						
		数値目標	70%		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	
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)	11.0	支援実績率	73.3%	満足度	91%
	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）	インバウンド対応に自信をもち取り込みに対する意欲が高まった							
		指標	インバウンド対応に自信をもてた事業者						
		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				
島本町商工会									
事業名		知的財産活用セミナー＆相談会							
想定する実施期間		2024 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）	中小企業や小規模事業者は、知的財産を保護する方法や手続きについての知識が不足している、自社で賄うのが難しいことがある。知的財産セミナーと相談会を行うことで、以下のような事業者の課題に応えることができる。 ①新商品開発・新規事業展開・模倣品対策等において知的財産の有効活用で自社の競争力を高めることができる。 ②著作権・商標権・肖像権等の知識を得ることで他社の知的財産を侵害するリスクを避け、トラブルを回避することができる。 ③専門家や支援機関へつなぐことで、すぐに具体的な手続きを進めることができる。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	島本町や近隣で事業をしている小規模事業者・中小企業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「SNSを使って賢く売上アップ」 知的財産×SNS パスるだけで終わらない事業成功につなげるSNSのコツ」セミナー＆相談会の実施  日時：10月23日（水）18：00～20：00 場所：島本町商工会 参加：9事業者 講師：中川美和（INPIT－KANSAI知財戦略エキスパート） ゲストスピーカー：佐藤辰哉、木全崇仁 内容：全体を2部構成とし、第1部で「SNS×知財を学ぶ」をテーマに、「知的財産の基礎知識」「SNS発信で注意すべきこと」「自社の知的財産を守り活用するためにやるべきこと」「他社の知的財産との関係で気を付けるべきこと」について座学を行い、第2部で「SNSでの有効なプロモーション方法は？」をテーマに、講師とゲストスピーカー3者によるトークセッションを行い、SNSでのプロモーションで注意すべき点や、これまでのプロモーションで効果があったこと、うまくいかなかった経験と原因などについてお話しいただき、参加者も交えて交流を行った。最後にMOBIOの事業紹介を行い、個別でMOBIOに相談希望の方に向けて案内を行った。  ＜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 局－6 大阪産業局MOBIO事業部技術支援チームと連携して事業を行った。INPIT－KANSAIと連携し、講師の選定、MOBIOの事業案内等を行った。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗 個別相談の希望があった事業者についてヒアリングと相談窓口へつなぎ支援を行った							
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	15	総支援企業数(実績)	9	支援実績率	60.0%	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）	参加者アンケートより、事業に対する参加者満足度について、満足またはおおむね満足と回答した事業者の割合100%であった。また「知財の基本が網羅的になっていて勉強になった」「知財のことを全く知らなかったのが勉強になった」「実例があって非常に参考になった」等の意見があり、知財について勉強になったと感じた事業者が多く見受けられた。また、SNSをテーマにしたトークセッションからは、「SNS活用例を知ることができた」「SNS運用、運営アドバイスがわかりやすかった」「SNSの具体的な使い方が参考になった」等、SNS活用について参考になったという意見が多く寄せられた。以上のことから当初計画していた知的財産について理解ができ正しく活用できることについて、一定の成果を挙げることができた。また、MOBIOの相談窓口の普及啓発を行った結果、MOBIOへの個別相談の申込が1件あり、サポートが必要な事業者にはさらに深く知財についてサポートができたと思われる。						
代表指標			知的財産について理解ができた事業者						
成果の代表事例		数値目標	11社	実績数値	9社	目標達成度	81.8%		
		その他目標値の実績	目標値（計画）	1	目標値（実績）	1	目標達成度	100.0%	
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）	参加アンケートより、満足またはおおむね満足と回答した事業者の割合100%、参加者のうち、個別相談を希望された1事業者をMOBIOの相談窓口へ繋ぎ支援を行った。 改善点としては、想定していたより参加人数が少なかったこと。知財を難しくとらえてしまい、自分の事業と関連付けて考えて頂くことが難しかったように思うので、その点を注意して潜在的な需要の掘り起こしをする必要がある。SNS発信等、身近なテーマからイメージを持ちやすく入りやすくする工夫などをする必要がある。							

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		
島本町商工会		
事業名		手づくりコミュニティ市事業
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）	当該地域ではそれぞれ手づくり市を行っており、多くの手づくり作家が活動している。しかし、作家同士の交流や情報の交換などはそれぞれの個人的な範囲に留まり、広く活動の場や情報を求めている方が多い。 この事業により、当該地域間での手づくり作家の交流、活動への意欲拡充や創業へのステップアップ、開業による空き店舗の解消に貢献するとともに、手づくり市が地域のコミュニティの場として定着し、多くの人に参加してもらうことにより、商工業の発展にも寄与することを目的とする。 また、地域でCB事業等を実施している方やCB予定者は潜在的に多くワークショップなどを行う場を求める声は多い。そういった方々の活動をPRして、発表・販売の場を提供することでCB起業家の増加、ひいては地域全体の活性化につなげることを目的とする。 今回は若年層がものづくりへの興味関心を高める場として、大阪府技能士会連合会と連携し手づくり市内でもものづくり教室を開催、手づくり作家にもワークショップの積極的な実子呼びかけ、ものづくり体験の機会の提供を行うことで、次代の育成につなげる。
	支援する対象 （業種・事業所数等）	当該地域または近郊で、手づくり作家として活動している方、CB起業を考えている方、販路開拓をしたい商工業者
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	（人材育成型） 「LINE公式アカウントセミナー」 参加：35社（39名） 日程：令和6年7月23日 14:30-17:00 場所：茨木商工会議所 茨木市岩倉町2-150 立命館いばらきフューチャープラザ 内容：公式ラインアカウントは事業の情報を発信だけでなく、個別チャット、自動応答メッセージの設定、クーポンの配布、抽選など色々な機能がある。自分にあった使い方を知り、より効果的な販促につなげる方法を学ぶ。  「無料でできる！小規模店舗の集客力アップ術」 参加：17社（21名） 日程：令和6年10月2日 14:00-16:00 場所：島本町商工会館2F大研修室 三島郡島本町百山4-1 内容：無料で使えるGoogleビジネスプロフィールとInstagramを活用した集客法を学ぶ。  （販路開拓型）連携市町で行う下記イベントに相互に出店を行う 「いばらきてづくり市」 参加：28事業者 日程：令和6年4月～9月に2回開催 場所：茨木市中心市街地 内容：創業希望者や、創作意欲に富む作家が出展。  「しまもと手づくりコミュニティ市in史跡公園」参加：21事業者 日程：令和6年6月30日（日） 10:00-15:00 場所：史跡桜井駅跡史跡公園 内容：手づくり市の開催と地域歴史資産の活用。 地域コミュニティの創造、CB起業家や新規創業者を増やすきっかけをつくる。 島本町および周辺で活動する作家の発表と販路開拓の場とする。 大阪府技能士会連合会と連携しものづくり教室を実施。若年層がものづくりに触れ、興味関心を持つ場を提供する。  「しまもと手づくりコミュニティ市」参加：37事業者 日程：令和6年12月7日（土）10時-15時 場所：史跡桜井駅跡史跡公園 内容：手づくり市の開催、百円商店街や他町内イベントとの連携開催による町商業全体の活性。 地域コミュニティの創造、CB起業家や新規創業者を増やすきっかけをつくる。 島本町および周辺で活動する作家の発表と販路開拓の場とする。
		<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 労-5 大阪府技能士会連合会と連携し、ものづくり教室を実施。手づくり市としても「興味のきっかけづくり」と題しワークショップを取り上げた。 ②広域連携 茨木・高槻・摂津との連携により、セミナー・イベントとも広く参加者を集めることに成功した。また相互での出店により販路の拡大を図れた。 ③市町村連携 島本町および島本町教育委員会に後援依頼。12月7日のしまもと手づくりコミュニティ市においては障害者週間ふれあいバザールと同日開催し、集客等に相乗効果を得られた。 ④相談相乗 出展者を専門家相談につなげた他、キャッシュレス決済の導入支援でカルテ化

	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	125	総支援企業数(実績)	140.0	支援実績率	112.0%	満足度	90.7%
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）	出店により新規顧客の開拓、販路の拡大につながった。 セミナーの受講により、LINE、Instagram等のSNSとグーグルビジネスプロフィールの有効な使い方を学んだ。							
		代表指標	新規顧客の獲得に成功した事業者						
		数値目標	70%	実績数値	77.9%	目標達成度	111.3%		
	成果の代表事例	今年度創業セミナー受講者2名が出店し、広く事業の宣伝ができた。							
	その他目標値の実績		1,500	目標値（実績）	1604	目標達成度	106.9%	出店者アンケートより売上合計を単価1000円で除し算出	
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）	創業したい方や、創業後間もない方の準備やテストの場として、また手作り作家の販路開拓やコミュニティ形成の場として成果を上げている。しかし、より効果をあげるためには、それぞれのレベルを把握し各段階に応じた次のステップへの一手を講じていく必要がある。個別支援と上手くかみ合わせながら、参加者のレベルアップを図っていきたい。							

【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)	25	支援企業数(実績)	37.0	支援実績率	148.0%	満足度	94.6%
	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）	公式ラインアカウントの多様な機能の自分にあった使い方を知り、より効果的な販促につなげられた							
		指標	公式ラインアカウントについて理解できた事業者						
	その他目標値の実績	数値目標	70%	実績数値	93.0%	目標達成度	132.9%		
		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)	17.0	支援実績率	113.3%	満足度	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）	インスタグラムを中心としたSNS等を活用し、より顧客に訴求できるようになる。							
		指標	学びを実践する意欲がわいた事業者						
	その他目標値の実績	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
		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)	25	支援企業数(実績)	28.0	支援実績率	112.0%	満足度	85.7%
	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）	手づくり市への出店による売上の獲得。新規顧客の獲得や販路の開拓ができた。							
		指標	新規顧客の獲得に成功した事業者						
	その他目標値の実績	数値目標	70%	実績数値	64.3%	目標達成度	91.9%		
		目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実績／達成度④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	35	支援企業数(実績)	21.0	支援実績率	60.0%	満足度	90.5%
	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）	手づくり市への出店による売上の獲得。新規顧客の獲得や販路の開拓ができた。							
		指標	新規顧客の獲得に成功した事業者						
	その他目標値の実績	数値目標	70%	実績数値	95.2%	目標達成度	136.0%		
		目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実績／達成度⑤	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	37.0	支援実績率	148.0%	満足度	86.5%
	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）	手づくり市への出店による売上の獲得。新規顧客の獲得や販路の開拓ができた。							
		指標	新規顧客の獲得に成功した事業者						
	その他目標値の実績	数値目標	70%	実績数値	43.2%	目標達成度	61.7%		
		目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			