

# 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		池田商工会議所	
	代表者職・氏名		会頭 池田 吉清	
	所在地		〒563-0025 池田市城南1-1-1	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 水野 健次	
		連絡先	TEL（直通）：	072-751-3344
Fax：			072-751-3876	
E-mail：	<a href="mailto:soudansho@ikedacci.or.jp">soudansho@ikedacci.or.jp</a>			
①設立年月日			昭和30年3月31日	
②職員数 （うち経営指導員数）			6名（経営指導員5名）（令和7年3月31日現在）	
③所管地域			池田市	
④管内事業所数			3,629（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数			2,373（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）			1,204（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)商工会議所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>(2)行政庁等の諮問に応じて答申すること。</p> <p>(3)商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>(4)商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。</p> <p>(5)商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査を行うこと。</p> <p>(6)輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>(7)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>(8)商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。</p> <p>(9)商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。</p> <p>(10)博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっ旋を行うこと。</p> <p>(11) 商事取引に関する仲介又はあっ旋を行うこと。</p> <p>(12) 商事取引の紛争に関するあっ旋、調停又は仲裁を行うこと。</p> <p>(13) 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。</p> <p>(14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。</p> <p>(15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。</p> <p>(16) 旅行業法に基づく旅行業</p> <p>(17) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(18) 行政庁から委託を受けた事業を行うこと。</p> <p>(19) 前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。</p>				

<p>(1) 事業の目標</p>
<p>ビジネスの創出と成長を支援し、池田の未来を切り開く。</p> <p>1. 事業の持続化発展と成長</p> <p>高いモチベーションで自らを変革させ、果敢に事業に挑戦する事業者を発掘する。今後、観光需要の回復、持続的な賃上げによるデフレマインドからの脱却など事業活性化への追い風が期待できる。新たな需要をしっかりと捉えた魅力あふれる付加価値の高い商品やサービスが生まれるよう経営力の向上を図る。また、災害等における廃業リスクの回避、事業の早期復旧への備えを固める。</p> <p>2. 創業者の発掘と育成</p> <p>「創業相談なら池田商工会議所へ」という地域での認知度が高まっていることから、新たな地域を担う創業者を発掘、創業者が直面する課題に向き合い、きめ細かく創業のステップアップを支援し、次世代の事業者を増やす。</p> <p>3. 生産性向上と業務効率化</p> <p>消費税インボイス制度導入や電子帳簿保存法改正により、事業者の会計処理は複雑化してきている。財務内容の分析など経営分析を支援し、経営基盤の強化と生産性向上を図る。</p>
<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>
<p>【経営相談事業】</p> <p>経営指導員は小規模事業者の発展を支える存在として、気軽に相談できる「かかりつけ医」として接触時には「対話」と「傾聴」を心がけ、事業状況の把握、経営者のマインドアップ、モチベーションアップを行い、事業者と関係性を構築してきた。相談案件だけでなく抱えている喫緊の経営課題が他にないか、経営課題を整理・分析を行い、課題解決において支援を実施。事業の持続的な発展と成長に向けて、財務分析、記帳支援、金融支援、労務支援で経営基盤を安定させ、成長に向けてマーケティング支援や販路開拓支援、事業計画作成支援を実施し、事業所の取り組みを後押しした。新たな事業者の創出に向けて創業支援に力を入れており、特定創業支援機関として産業競争力強化法に基づく認定市区町村の特定創業支援を恒常的に実施。特定創業支援だけでなく、事業計画作成、創業融資と総合的に支援を実施し創業者を輩出している。</p> <p>【地域活性化事業】</p> <p>「創業促進事業」で創業関心者の掘り起こし、創業関心者→創業希望者へとステージアップ、創業希望者→創業準備者とし、創業者創出に向けて支援を実施。今年は創業後の課題となっている販路開拓・新規顧客開拓の事業を実施し、創業事業の定着に向けて支援を実施した。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p>
<p>当所管内では多くの事業者が地域コミュニティや地域経済を支える生活や商業インフラを担う地域に欠かせない存在である「地域貢献企業」の小規模事業者が多く、持続的で安定した経営を志向する事業所が多い。急激な経営環境に変化に対応することが経営安定に不可欠で、記帳支援や金融支援、労務支援の実施で直面する危機や経営課題を乗り越え、持続可能な安定的経営に寄与した。また、新たな事業展開やそのチャンスを探り意欲的に取り組みたいという事業所を応援し、支援を実施したことで新規顧客開拓や販売促進につながり、新たな事業の進出や売り上げ増加が期待できる。創業支援や創業促進事業においては、創業関心者が抱える不安を取り除いて各種支援を実施するとともに、個々の創業者の状況に応じたきめ細かい支援で創業まで伴走支援を実施し創業者を創出している。高齢化による廃業が増加する中、創業による新規参入で新陳代謝が図られ、地域経済に新たな風と魅力を生み出し地域の魅力アップにつながっている。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p>
<p>事業の実施により、安定的な経営や事業のチャンスに挑戦する後押しを行い、事業所は少しずつコロナ前の売上に戻りつつあるが、コロナ前の売上に戻せず、苦戦している事業所も多い。原材料、食品等、絶え間なく値上げが続く、激変する経営環境に創意工夫で事業者は乗り越えようとしているが、経営努力だけでは限界を迎えつつある。価格転嫁を検討するも生活防衛で節約志向が強まる中、売上減少や顧客離れが懸念され、原材料値上げに対して価格転嫁は進んでいない。急激な環境変化に経営者のマインドも下降気味で経営モチベーションも懸念される状況になりつつある。事業継続が検討される状況や廃業による地域経済の衰退が懸念される。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p>
<p>地域経済を衰退させないために、今ある小規模事業者の持続的かつ安定的な経営に向けて、各事業所の状況に応じたきめ細やかな支援を実施し経営基盤の安定化を図るとともに、事業変革や環境変化の対応に意欲的な事業所にはマーケティング支援や販路開拓支援、事業計画支援を実施し、その背中を後押しして売上増加を図る。また、災害時の地域経済の速やかな復旧を図るためBCP普及啓発促進事業を継続して実施する他、地域経済の新陳代謝を円滑に進めるために創業促進事業に注力して創業者創出を図るほか、事業承継事業を実施して廃業の減少を目指す。</p>

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 池田商工会議所

Ⅰ 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
経営支援は、相談者来所による窓口相談を中心に当該事業所に出向いて相談者とのヒアリングを通じて事業状況の把握、事業状況の把握、経営者のマインドアップ、モチベーションアップを行うとともに、経営課題の把握とその課題解決を支援した。経営環境が大きく変わる中、持続的かつ安定的な経営に向けて経営基盤を整える記帳支援や労務支援、金融支援を中心に、新たな顧客開拓や需要開拓に意欲的な事業所には、小規模事業ならではの強みや独自性を認識し発揮出来るようマーケティング支援や販路開拓支援を実施。販路開拓を資金的に補助する「小規模事業者持続化補助金」の活用を積極的に勧め、支援を実施した。また、当所は産業競争力強化法に基づく認定市区町村の特定創業支援も実施しており、創業に力を入れていることから創業を総合的に支援し、創業支援数も多い。						
【代表事例】A社（製造業）						
各種養生材の製造、食品包装資材や飲食業向けの消耗品製造を行っている。新しい業種・分野に挑戦することを創業訓としており、経営指導員が自社の業務内容や培ってきた経験、検討している方向性や市場の動向、機会等をヒアリングし、方向性を提案。万博に向けて大阪府が実施する「大阪代表商品プロジェクト」に応募する新商品を開発。マーケティング力向上支援、販路開拓支援、商標登録相談のために支援機関等へのつなぎ支援を実施、今回開発した新商品は「大阪代表商品」に選出され、新たな事業の柱として展開が期待できる。						
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	330	329	99.7%	4	
支援機関等へのつなぎ	支援数	6	3	50.0%	3	
金融支援（紹介型）	支援数	40	13	32.5%	3	
金融支援（経営指導型）	支援数	40	20	50.0%	4	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	5	0	0.0%	2	
資金繰り計画作成支援	事業所	5	0	0.0%	2	
記帳支援	事業所	95	195	205.3%	5	
労務支援	支援数	60	68	113.3%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	1	3	300.0%	4	
マーケティング力向上支援	事業所	70	112	160.0%	4	
販路開拓支援	支援数	60	72	120.0%	4	
事業計画作成支援	支援数	40	16	40.0%	3	
創業支援	事業所	70	77	110.0%	5	
事業継続計画（BCP）等作成支援	事業所	15	10	66.7%	3	
コスト削減計画作成支援	事業所	4	1	25.0%	3	
財務分析支援	事業所	44	29	65.9%	3	
5S支援	事業所	1	0	0.0%	2	
IT化支援	事業所	10	1	10.0%	3	
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%	3	
災害時対応支援	事業所	0	0		—	
フォローアップ支援	事業所	50	0	0.0%	2	
結果報告	事業所	330	329	99.7%	3	
Ⅱ 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
経営課題が多様化・専門化する中、経営指導員が相談を受けた結果、経営指導員の支援力だけでは対応できない高度な経営課題について、早期にワンストップで対応できるよう法律・労務・金融・税務等課題に適した専門家を設置、経営課題の解決に取り組んだ。税務相談については近畿税理士会豊能支部と連携し、複雑化する記帳対応や税務申告支援を実施した。経営の根幹を成す資金調達については日本政策金融公庫十三支店と連携し、事業者の経営状況に応じたきめ細やかな対応と迅速な資金調達を支援した。また販路開拓に意欲的な事業所支援のため、マーケティングの専門家やSNS発信の専門家等を活用し、個々の事業所の特性に応じた支援を実施した。						
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	支援日数	5	4	80.0%	3
税務相談	継続	支援日数	15	13	86.7%	4
金融相談	継続	支援日数	12	17	141.7%	4
労務相談	継続	支援日数	2	1	50.0%	3
その他相談	継続	支援日数	20	20	100.0%	4

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>「創業」「観光」「BCP」「経営革新」の4つの事業を実施し、以下のとおり地域活性化を図った。</p> <p>＜創業促進事業＞</p> <p>当所は創業支援に力を入れており、今年は販売促進支援を展開し、創業後の課題である新規顧客開拓の課題解決を図った。</p> <p>【創業セミナー】創業に関心のある創業関心者を掘り起こす事業。創業関心者の疑問点を解決し、次のステージの創業希望者を輩出することが出来た。</p> <p>【創業スクール】特定創業支援に基づく創業知識の取得だけでなく、創業仲間を得られるように配慮して実施。創業希望者→創業準備者へのステージ移行を支援した。</p> <p>【つながる・ひろがる・夢フェア】…创业者の出店販売イベント。本イベント出店を通じて、何をどのように打ち出すべきかマーケティングを見直し、事業所・商品PR方法、SNS活用、POP・陳列、接客トーク等、総合的に体験し、新規顧客開拓の手法を学ぶとともに、新規顧客を獲得し、創業事業の継続に自信をつけた。</p> <p>＜大阪・関西万博に向けた観光コンテンツ醸成・滞在型観光の実現を目指す事業＞</p> <p>池田市だけでなく、近隣市区町村の事業者も対象として実施し、参加者の市町村を超えた連携での観光コンテンツ醸成・事業実施の道が開けた。</p> <p>＜BCP啓発普及事業＞</p> <p>震災疑似体験を通して災害直後の自助行動や、事業継続に向けてBCPの必要性をより感じてもらい本格版BCP策定への意識向上につながった。</p> <p>＜経営革新支援事業＞</p> <p>経営革新を行うやり方について学んでもらい支援するとともに、自社の成長につなげる取り組みを促進することが出来た。</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	
○	創業促進事業	60	74	123.3%	97.3%	创业者・創業予定者数	6	14	233.3%	5
○	大阪・関西万博に向けた観光コンテンツ醸成・滞在型観光の実現を目指す事業	15	13.0	86.7%	100%	観光コンテンツの醸成に取り組む事業者数	15	13	86.7%	3
○	BCP普及啓発事業	17	14.5	85.3%	100%	BCP策定事業者数	17	14	82.4%	4
(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	
○	経営革新支援事業	15	12.5	83.3%	91.7%	経営革新に取り組みたいと回答した事業者の割合	80%	75.0%	93.8%	3

※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 商工会等支援事業実績報告書			
池田商工会議所			
事業名		創業促進事業	
想定する実施期間		H21 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）	独立行政法人 中小企業基盤整備機構が公表した「令和4年度創業意識調査」調査研究報告書（2023年3月）によると、2010年代前半から現在に至るまで、第四次創業ブームが起きているといわれ、特に近年、パートタイム創業（兼業・副業による創業）等への認識が広まり、創業の間口（入口）の形態やイメージが多様化しているとのことである。当所管内においても国の産業競争力強化法に基づく特定創業支援事業が開始した2015年以降、申込数は右肩上がり維持しており、創業支援に対するニーズは年々高まっている。本事業では、創業に関心を持つ女性をターゲットとした創業セミナーを実施し、創業の基本的な知識を提供して創業の不安を取り除き、起業家意識の醸成を図る。また創業準備者・創業間もない方向けの創業スクールを実施し、創業に必要な具体的知識の提供および創業者のネットワーク形成を図り、管内地域の創業者排出・育成を促進する。さらに創業間もない方等を対象に事業所認知度向上に寄与する創業者出店イベントを開催し、事業を軌道に乗せて地域に根付いて成長できる場を提供する。	
	支援する対象 （業種・事業所数等）	<人材育成型>池田市内の創業関心者、創業希望者、あるいは創業5年以内で、創業の基礎知識が不足しており不安や迷いを感じている女性 <人材交流型>池田市内の起業準備者、起業して間もない者で、創業のノウハウを学びたい、人的ネットワークを構築したいと考えている者 <販路開拓型>イベント出店に関心がある創業5年以内の者	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. 「創業しちゃっていいの？セミナー」 <人材育成型>（2H×1回）対象事業者25者 ■実施日：8/8（木） ■会場：池田商工会議所 ■事業内容：創業関心者層、創業希望者層、あるいは創業5年以内の女性を対象に、創業に関する疑問や課題を解消し、創業者意識を育むセミナーを開催。実際の流れや必要な手続き、基礎知識について学びを提供し、創業に向けて一歩踏み出すきっかけを与えた。後述の「創業スクール」への参加の呼びかけを行い、創業のステージがスムーズに上げられるよう支援を行った。  2. 「創業スクール」 <人材交流型>（2.5H×8回連続講座）対象事業者15者 ■実施日：8/9,8/16,8/23,8/30,9/6,9/13,9/20,9/27（全て金曜日） ■会場：池田商工会議所 ■事業内容：創業準備者、創業5年以内の方を主な対象に創業スクールを開催。国の産業競争力強化法特定創業支援事業の条件に則り、各種専門家の指導のもと経営・財務・人材育成・販路開拓等、創業に必要な幅広い知識の習得を支援した。グループディスカッション等を重視して受講者同士の交流を促すことで、スクール受講中や終了後も創業のモチベーションを相互に高め合うコミュニティの形成を促した。身近な存在である先輩創業者の体験談を聞き、交流することで、創業の実態を認識し実現可能性の高いビジネスプラン作成の意識の醸成を行った。スクール最終日にはビジネスプラン発表会を行い、各自の創業計画を共有できる場を提供した。  3. 「つながる・ひろがる・夢フェア」 <販路開拓型>（1日）対象事業者20者 ■実施日：12/14（土） ■会場：池田商工会議所 ■事業内容：イベント出店に関心がある創業5年以内の方を対象に、創業者たちの出店販売イベントを実施。座学だけでは得られない実証実験の場を提供することで、ビジネスをより具体的に実感し、円滑な創業から事業拡大への成長基盤を築いた。創業初期のステップを上がり地域に根差した事業者となれるよう、イベントを通じて店舗の認知度向上、商品のマーケティング調査を行うほか、同じ空間の中で切磋琢磨し合う出店者同士の繋がりの機会を設け、創業者コミュニティの創設の意識を醸成した。	
		<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>	
		①府施策連携	大阪府と連携し、大阪府の創業者向け支援施策の紹介や、大阪起業家グローイングアップ事業の推薦機関として事業への参加を呼び掛けた。
		②広域連携	
		③市町村連携	スクール受講者で池田市内での開業を希望する者に対して、池田市が主幹であり当所が参画している産業競争力強化法 特定創業支援の申請書発行を行った。
		④相談相乗	本事業への参加事業者についての個別具体的な課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的な支援を行えた。カルテ化事業所数 16件

	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)	74.0	支援実績率	123.3%	満足率	97.3%
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）	創業セミナーでは、参加者が持つ創業に関する不安や疑問を解消し、具体的なステップを示すことで、実際に事業を始めるための成功期待感を持ってもらうことができた。セミナーの後には交流会を開催し、自身と同じように事業を始めるモチベーションの高い参加者と交流を行うことで仲間としての一体感が生まれた。特定創業支援等事業に必要な4つの知識（経営、財務、人材育成、販路開拓）が身につけることができた。「つながる・ひろがる・夢フェア」では、イベントの出展を通し、多様な業種の創業者と交流を行うことで、事業の幅広さを実感し見識を広げるきっかけを与えることができた。また、イベントのチラシを市報に折り込み、幅広い年齢層の地域住民を呼び込むことに成功した。イベント終了後も来場者にリピートして出展者の店舗に来てもらえるよう、事業者に対してSNSの活用支援を事前に行い、地域との結びつきを強くする機会を提供することができた。							
		代表指標	創業者・創業予定者数						
		数値目標	6社		実績数値	14社		目標達成度	233.3%
	成果の代表事例	音楽や絵本を活用した子育て支援の事業を始めるにあたり、創業相談で来所された。当所の個社支援で創業に関する知識を身に着けたのち、女性起業家と交流ができる創業セミナーを経営指導員の勧めで受講した。その後、当所開催のSNS活用とマーケティングの専門家相談に参加し、販路開拓の効果的な手法について学んだ。12月には「つながる・広がる・夢フェア」に出店し、地域住民の潜在的顧客に対しイベント現地での販路開拓を行った。							
	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）	創業スクールにおいては、土曜日の日中の時間を確保するのが難しいというフィードバックを受け、今年度は金曜日の夜間開催とした。狙い通りに働き盛りの創業希望者の受講ニーズを拾い上げることができ、計画よりも多い数の受講者数となった。次年度は、今年度開催をしなかった創業交流会を実施し、創業後数年経過し同じ悩みや迷いを持つ事業者間のモチベーションを醸成する。							

【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)	25.0	支援企業数(実績)	37.0	支援実績率	148.0%	満足率	97.3%
	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）	事業への挑戦について、必要十分な手続きやルールについて紹介することで、創業希望者の不安を解消し、事業を始めるハードルを低くすることができた。創業に関して似た境遇や悩みを持つ参加者同士の交流会を実施することで、参加者間の成功期待感を高め、モチベーションの想起につながることができた。							
		指標	創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合						
	数値目標	85%	実績数値	95%	目標達成度	111.3%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	133.3%	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）	創業の一步を踏み出した後、規模を拡大する際に必要な知識を提供し、事業活動上のルールについて遵守することへの重要性の意識付けを行った。特定創業支援等事業に必要な4つの知識（経営、財務、人材育成、販路開拓）を身につけることができた。また、グループワークやビジネスプランの発表を通じ、創業するということについて一体感を生み、やる気を引き出すことができた。							
		指標	創業者・創業予定者数						
	数値目標	6	実績数値	14	目標達成度	233.3%			
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	85.0%	満足率	94.1%
	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）	イベント出店を通じて自社や自社の商品・サービスの認知度が上がった。出店者同士の創業コミュニティを形成させることができた。事業者としての自覚がより明確になり、今後の事業拡大に対して前向きな意識を持つことができた。							
		指標	新規顧客開拓事業者数の割合						
	数値目標	70%	実績数値	88%	目標達成度	126.0%			
	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					商工会等支援事業実績報告書					
池田商工会議所										
事業名		大阪・関西万博に向けた観光コンテンツ醸成・滞在型観光の実現を目指す事業								
想定する実施期間		R6		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）	万博をきっかけに大阪に訪れる観光客にここ池田で滞在してもらえよう、地域の魅力を高め、滞在型観光による地域経済の活性化を図ることを目的とする。池田にはインスタントラーメン発明記念館や五月山動物園など優れた観光資源があり、自然にも恵まれている。また、近くに大阪国際空港（伊丹空港）があり、国内外客が多く訪れる。阪神高速池田線、JRや阪急電鉄でのアクセスもよく、車や徒歩での大阪都心へのアクセスも良い。コロナ5類移行後、観光客数は順調に回復してきているが、通過するだけの観光拠点という位置づけが解決されていないことから地域経済への波及効果が薄い。地域経済の活性化には滞在型観光をどう増やすかが課題であることからであることから、地域の優れた商品やサービスをもつ事業者を集結し、観光コンテンツを醸成する。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	地域において優れた商品やサービスを有する事業者15者を対象とする。（例）和文文化事業（着付け・茶道・花）、池田ならではの特色のある事業を行う者、海外に向けた事業展開を行う者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	全4回の人材交流型勉強会を開催し、地域事業者間のネットワークを構築、単独もしくは連携しながら観光客需要を捉えた観光コンテンツを醸成する取組みを行う。大きくは下記4テーマとなり、2024年4月～9月にかけて、各参加者がもつ事業アイデアやノウハウを活かせる内容の勉強会を実施する。10月からは具体的な観光コンテンツ作りに向けた準備を進め、池田の魅力が詰まった観光コンテンツを作り、万博開催前、期間中、開催後において、観光客が池田で滞在してもらえ、将来的には定住を考えてもらえるような仕組みづくりを構築したいと考える。各勉強会のテーマは参加者のニーズに合わせ、変更する場合がある。＜第1回＞観光客需要を掘り起こす（講師：観光客需要の中心地で活躍する方）＜第2回＞需要に合った実現可能性の高いアイデアを検討する（講師：アイデアの事業化を専門とする方）＜第3回＞アイデアからの観光コンテンツを醸成する（講師：地域観光コンテンツづくりに実績のある方）＜第4回＞観光コンテンツの普及に向けた取組みを検討する（講師：観光プロモーション支援などを得意とする方） ＜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	(a)事業の実施にあたっては、中小企業支援室経営支援課経営支援グループと連携し、事業内容について連絡・相談を行いながら実施する。万博共創チャレンジ事業としての実施。(d)参加事業者がもつ商品やサービスのブランディング・プロモーションにつながる経営相談支援を実施する。								
	②広域連携									
③市町村連携										
④相談相乗	(a)事業の実施にあたっては、中小企業支援室経営支援課経営支援グループと連携し、事業内容について連絡・相談を行いながら実施する。万博共創チャレンジ事業としての実施。(d)参加事業者がもつ商品やサービスのブランディング・プロモーションにつながる経営相談支援を実施する。									
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)	15.0	総支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	86.7%	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）	当セミナーに参加することで、参加者の事業活動と関連づける形で、滞在型観光の知識面での強化を図ることができた。外国人観光客の案内や観光事業の経験がない参加者も、当セミナーに参加したことにより、文化と言語の異なる相手との接客の方法や、実務経験のある専門家による契約の注意点などの説明によりトラブルを防止するための知識についても十分に学ぶことができ、観光事業への参入のハードルを大きく下げることができた。第3回では、近隣市区町村の観光協会の職員やその関係者を交えた交流会を開催し、池田市内だけではなく、北摂というエリアにて、滞在型観光の強化に関心を持つ参加者たちで交流し、新しい事業を具体的に考えていけるような雰囲気を作ることができた。上記のセミナーにより、当セミナーの参加者について、参加者や市区町村を交えた連携事業や、自社の事業活動に良い効果を及ぼすような広い視野を持つことに期待ができる。								
		代表指標	観光コンテンツの醸成に取り組む事業者数							
		数値目標	15社		実績数値	13社		目標達成度	86.7%	
	成果の代表事例	セミナー終了後、当セミナーの参加者同士で連携を取り、池田市内の名所を観光するという内容の旅行ツアーの企画、販売を開始した事業所があった。								
	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)	当セミナーは参加者同士のディスカッションや交流を重視するため、対面での開催とした。日中は業務で忙しいことを考慮して午後5時からの開催としたが、参加者の出席回数にばらつきがあり、次年度以降も開催する場合は、参加者がより都合のつきやすい開催時間の模索が必要なのことが分かった。
------	--	--

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																	
池田商工会議所																	
事業名		BCP普及啓発事業															
想定する実施期間		H29 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）	近年起きている地震・台風・豪雨・感染症などの大規模災害は企業の経営活動に深刻な打撃を与えてきた。被災すると事業者の経営活動にも大きな影響を及ぼすことが予想される。災害の発生を防ぐことは不可能であることから、「災害が発生した場合における被害の最小化及び迅速な回復を図る」という『減災』の考え方のもと、たとえ被災したとしても人命が失われないことを最重視し、また経済的被害ができるだけ小さくなるよう「命を守る」「命をつなぐ」「経済活動の機能維持」「迅速な復旧」が行われるよう、災害を知り・災害に対応できる力を準備し、災害に備える必要がある。地域事業者の経営を支えていくためにも事業継続力強化支援に向けた取組みは一層の重要度を増している。当所では2020年10月に事業継続力強化支援計画（認定期間：2020年10月～2025年9月）の認定を受けており、地域事業者に向けた防災対策のためのリスクの周知・BCP策定支援を行っている。事業継続力強化への経営者意識を高めることを目的に本年度も継続して災害リスクの周知とBCP策定の契機につながる事業を実施し、有事に強い事業者を育成する。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）	事業規模的にBCP策定支援が進んでいない中小零細企業の経営者及び経営者に準じる経営判断ができる方（後継者等）															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>1. 「災害を疑似体験してから作成する BCP作成のためのツアーセミナー」＜人材交流型＞</p> <p>堺市総合防災センターの協力を仰ぎ、地域防災を担う人材育成として、地震が発生した場合を想定した初期対応のレクチャー及び被災後の自助、共助、公助の連携による防災力の向上において説明を受けた後、震度7の疑似体験、煙暗間避難体験、消火体験を行った。また、避難生活における非常食等の備蓄の必要性の説明を受け、大阪府簡易版BCP「これだけはシート」にて震度7が発生した場合の作成を行った。</p> <p>さかい利晶の杜では、台風接近等に伴う警報発令時の対応について「臨時休館対応」および警報解除2時間後の「営業再開」までの対応（被害状況の把握、対応担当、組織的動き）について説明を受けた。</p> <p>災害を身近に感じていただくだけでなく、災害が発生する前の事前準備（防災グッズや非常食等の備蓄）や災害後の早期復旧のために必要になる実践本格版BCP策定への関心を持つきっかけになった。</p> <p>■実施日：12/13（金）</p> <p>2. BCP策定個別相談＜ハンズオン支援＞</p> <p>想定被害が発生した場合に事業の早期復旧に取り組みたい企業を対象に本格版BCP策定の支援（個別フォロー3回以上）を行い、BCPを策定することで災害時にも円滑な復旧対策が取れるようになり、経営地盤の安定化につながった。</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><tr><td>①府施策連携</td><td>BCP普及促進について連携を図り、セミナー資料等の提供を頂いた。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>セミナー内容と広報について相談連携をとり、チラシの配布に協力いただいた。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td>継続的な経営支援を行い、事業継続力強化につながるよう相談事業との相乗効果を図り、BCPの作成支援を行った。事業継続計画等作成支援報告書作成件数10件</td></tr></table>								①府施策連携	BCP普及促進について連携を図り、セミナー資料等の提供を頂いた。	②広域連携		③市町村連携	セミナー内容と広報について相談連携をとり、チラシの配布に協力いただいた。	④相談相乗	継続的な経営支援を行い、事業継続力強化につながるよう相談事業との相乗効果を図り、BCPの作成支援を行った。事業継続計画等作成支援報告書作成件数10件
	①府施策連携	BCP普及促進について連携を図り、セミナー資料等の提供を頂いた。															
	②広域連携																
③市町村連携	セミナー内容と広報について相談連携をとり、チラシの配布に協力いただいた。																
④相談相乗	継続的な経営支援を行い、事業継続力強化につながるよう相談事業との相乗効果を図り、BCPの作成支援を行った。事業継続計画等作成支援報告書作成件数10件																
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	17.0	総支援企業数(実績)	14.5	支援実績率	85.3%	満足率	100.0%									
事業全体の実績／目標達	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>人材交流型セミナーでは、堺市総合防災センターとの連携で震災等災害の発生時の初期行動や周辺の要救助者への初期対応について、館内施設の装置を使用して震災疑似体験を学ぶことができた。ディスカッションを行い災害前にできる防災グッズの設置や非常食等の備蓄の準備の必要性を理解いただけて、災害時には想定もできないような様々なリスクがあり、それらに対応する必要性を確認しあうことができた。災害後の早期復旧に向けての手順を計画する簡易版「BCP『これだけは』シート」について紹介を行い、震度7の時に考えられる行動準備について作成を行った。また、さかい利晶の杜では台風接近等に伴う警報発令時の対応について「臨時休館対応」および警報解除2時間後の「営業再開」まで早期営業再開に向けた対応計画を知り、BCPの必要性をより感じてもらい本格版BCP策定への意識向上につながった。</p> <p>ハンズオン支援では、BCPを作成するメリットとして、防災準備だけでなく発生後の復旧に向けた計画を作成することで、優先順位と対応策が確認できただけでなく、早期に復旧できる体制であることが企業の評価を高めることに繋がることを認識させることができた、</p>															
	代表指標	BCP策定事業者数															
	数値目標	17	実績数値	14	目標達成度	82.4%											

成 度	成果の代表事例	大阪府が本年度実施した「大阪代表商品プロジェクト」の審査においてプレゼンテーションがあり、土産物としての評価だけでなく、生産体制についても質問されると想定し、震災などの災害が発生したとしても早期に復旧対応できるBCPを作成するにあたり、代表者、総務担当者、工場長と情報を共有することができた。また、事業継続力強化計画書の認定を取得すればより企業の評価が高くなることを知り、作成に前向きになった。					
	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)	今回は疑似体験を行うことで、災害直後の自助行動や共助行動について避難の際の注意点や消火活動方法など少しでも生存できる方法について学び、危惧されている南海トラフ地震への対応について話し合いを行い、防災準備の必要性や事業継続に向けてのBCPの必要性と本質は理解はしつつも、参加者の業種が違うためディスカッション、計画作成までは次の研修先への移動時間制限などもあり足りなかった。そのため、次年度は当商工会議所で開催し、災害発生時の対応策についてグループディスカッションを行い大阪府簡易版BCP「これだけは！」シート策定支援を行う。					

【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)	12.5	支援実績率	83.3%	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)	災害リスクを知ることで早期復旧、事業継続のためのBCP策定の必要性を理解した。							
		指標	BCP策定事業者数						
		数値目標	15	実績数値	12	目標達成度	80.0%		
	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)	BCP策定支援を行うことでBCP策定にあたって、事業存続危機となる事態が発生した場合に備えた準備、事業早期復旧に向けた実施体制について理解することができた。							
		指標	事業継続力強化計画等策定事業者数						
		数値目標	2	実績数値	2	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 商工会等支援事業実績報告書									
池田商工会議所									
事業名		経営革新支援事業							
想定する実施期間		H27 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）	コロナ禍以後、依然厳しい経営環境の中、中小企業・小規模事業者が事業活動を続けていくためには、既存事業を継続することだけでは難しく、時として柔軟な発想で事業活動の刷新や方向性の転換を行うことが求められる。その取組みを応援する施策として、事業の持続と発展への指針を定める「経営革新計画」作成の取組みがある。しかしながら、当地域においては本制度の概要や効果を知り、活用する事業者はまだ少ない。本制度が事業の成長につながることを周知し、経営革新計画作成を支援、新たな事業活動の方向性を見出すサポートを行う。本事業では経営に必要な考え方を実践しながら、実例を紹介し、より新たな取り組みを具体的に考え、それに取り組むことの必要性を認識してもらうためのセミナーを開催する。経営革新に取り組む企業の掘り起こしを実施することにより、管内およびその周辺地域の中小企業の経営の持続化・発展への取り組みを促進させる。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	<人材交流型>池田市とその周辺地域で、事業計画作成について学びたいと考えている小規模事業者、両制度の取り組みを通じてより新たな活路や方向性を見出したいと考える小規模事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【事業手法】人材交流型「経営革新ラボ2024」 【実施時期】令和6年 9/26（木）、10/10（木）、10/24（木）、11/7（木）、11/21（木）（2.5H×5回）支援事業者12者 【実施場所】池田商工会議所 会議室 【実施方法】対面 【実施内容】中小企業診断士を講師に招き、経営革新の取り組み意義や必要性、考え方のポイント等を解説。環境の変化に応じてビジネス自体も柔軟に変えていくためのイノベーションの考え方や他者との交流を通じて可能性を模索し、新たなビジネスチャンスの方向性を見つける。 ・現状の可視化…現状のビジネスモデルをフレームワークで可視化し、強みや資源を再確認 ・自社（自己）の探索…ライフラインチャートで過去を振り返り事業のコアとなる価値観やミッションを模索 ・未来への探索…自社の価値観を出発点に、未来の理想像をビジュアル化し方向性を明確化 ・市場を踏まえた自社の可能性の探索…マーケティングと環境分析で、イノベーションのヒントを得て新たなビジネスチャンスを探す ・未来への道筋を描く…具体的なアクションプランと数値目標を設定する手法や「経営革新計画認定制度」について学ぶ  <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 大阪府商工労働部経営支援課経営革新Gと連携・協議のもと、経営革新計画の制度の紹介を行うなどして事業を進めた。 ②広域連携 池田商工会議所が主幹となり、セミナーの企画・広報・運営を行った。広報・募集・フォロー等の業務は豊中商工会議所・箕面商工会議所・豊能町商工会と分担して実施した。 ③市町村連携 ④相談相乗 事業の課題把握や経営革新計画策定に向けて個別相談を実施して事後フォローアップを行い、継続的に支援を実施して相談事業との相乗効果を図った。							
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	12.5	支援実績率	83.3%	満足率	91.7%
	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）	新しい取組みに意欲的ながらも、事業計画の重要性に気づいていない事業者が、当セミナーに参加して新商品の開発や生産、商品の新生産方式導入等の新たな事業活動を行う「経営革新」について学ぶことによって、経営革新計画制度への関心度を高めることができた。経営革新制度が事業の成長につながることを周知して、計画申請および実行を促すことができた。また、経営に必要な考え方を参加者がワークで実践し、意見交換することで新規事業のヒントやアイデアが生まれたり、自社の事業の強みと弱みを改めて認識でき、新たな取り組みを具体的に考え、取り組むことの必要性を認識してもらえるようになった。 「申請に向けて取り組みたい」、「課題をひとつひとつ検討しながら申請を目指したい」、「今後取り組みたい」と自社の成長と発展のため、事業者が目標意識を持って経営革新に取り組むことを促進することができた。							
		代表指標	経営革新に取り組むたいと回答した事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	75.0%	目標達成度	93.8%		



達成度	成果の代表事例	セミナー終了後は、経営革新に取り組みたい、経営革新計画の申請を目指したいと複数の参加者から希望があり、うち1社が事業計画・経営革新計画の策定に向けて個別相談の支援を希望。新規性、実現可能性をある程度有しているが、経営の相当程度の向上に課題があり、まだ準備段階にあるため、当所経営指導員の支援および当セミナーの講師でもある中小企業診断士の専門家による複数回の個別相談実施など具体的な支援の調整を行っている。					
	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)	参加者からは、「自分のすべきことが明確になった」「他社の方々とお話することで様々なことが吸収できる上に自分自身も客観視できた」「いろんな方とお話が出来て刺激を受け、いろんな意見を聞いて新規事業について頭の中が整理できた」と他社他業種の参加者との交流が刺激になった声が多かった。今後は参加者が主体性をもって発言や作業をおこなうワークショップ形式や意見交換等、交流の時間をより多くとるように時間配分を工夫したい。					