

令和6年度（2024年度） 事業実績報告書

1. 申請者の概要

申請者	団体名		松原商工会議所	
	代表者職・氏名		会頭 松岡義則	
	所在地		〒580-0043 松原市阿保1丁目2番30号	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 西 功太郎	
		連絡先	TEL（直通）：	072-331-0291
			Fax：	072-332-5720
		E-mail：	m-cci@matsubara-cci.or.jp	
①設立年月日			昭和47年7月1日	
②職員数 （うち経営指導員数）			15名（経営指導員11名）（令和7年3月31日現在）	
③所管地域			松原市	
④管内事業所数			4,362（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数			3,098（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）			1,671（38.3%）（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）				
<ol style="list-style-type: none">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、または建議すること。2. 行政庁等の諮問に応じて答申すること。3. 商工業に関する調査研究を行うこと。4. 商工業に関する情報および資料の収集または刊行を行うこと。5. 商品の品質または数量、商工業者の事業の内容その他商工業にかかる事項に関する証明、鑑定または検査を行うこと。6. 輸出品の原産地証明を行うこと。7. 商工業に関する施設を設置し、維持しまたは運用すること。8. 商工業に関する講演または講習会を開催すること。9. 商工業に関する技術および技能の普及または検定を行うこと。10. 博覧会、見本市等を開催し、またはこれらの開催の斡旋を行うこと。11. 商事取引に関する仲介または斡旋を行うこと。12. 商事取引の紛争に関する斡旋、調停または仲裁を行うこと。13. 商工業に関して、相談に応じ、または指導を行うこと。14. 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。15. 商工業に関して、観光事業の改善発展を図ること。16. 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。17. 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。18. 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必要な事業を行うこと。				

(1) 事業の目標

本市管内で事業を営む4,362事業者（令和3年度経済センサス活動調査）のうち、約70%を占める小規模事業者（3,098事業所）をはじめ、潜在的な創業希望者等をも対象とし、経営支援を実施する。

支援の方向性として、「会員相互における交流・つながりの強化」「会員の視点に立った支援・サービスの充実」「地域特性を活かす事業の展開」「持続可能な地域経済に寄与する施策の推進」「デジタル活用を踏まえた事業所の成長と挑戦にかかる支援の強化」を指針とし、松原市・阪南大学・地域金融機関等の関係機関との連携を活かし、具体的な支援を展開する。

商業支援として、IT化の推進、情報発信の強化、販売機会の創出や商品の改良支援等の販路開拓を促進する。工業支援として、優れた技術力を持つ企業の発掘や販路拡大のほか、人手不足や事業承継等の課題解決、創業、新事業への挑戦を推進する。また、創業後の事業運営を支援するためのセミナーの開催や交流の促進も行う。

また、全体を通して、小規模事業者の経営課題を把握し、窓口相談や巡回指導を強化し課題解決に向けた具体的な支援を実施する。加えて、南河内地域の商工会や各種団体等と連携し、ビジネスマッチングや地元商品の発信を推進する。さらに、引き続き新型コロナウイルス感染症や物価高騰の影響を受ける事業者に対し、事業継続に資する支援を実施する。

(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】**

物価高騰、インボイス制度などの課題に対して、経営指導員と専門家が連携し、経営課題の把握および解決に迅速に取り組むことにより、事業者のニーズに対し、効果的な支援を実施した。

【専門相談事業】

金融と税務については定期的に相談日を設け、専門家と連携して支援を行った。労務、法律、知的財産等に関する相談は、案件が発生する都度、迅速に対応し、事業者の早期課題解決を図った。

【地域活性化事業】

南河内地域に所在する商品力・技術力が優れている事業者が出展する「物産展」を開催した。第15回まつばらマルシェと同時開催し、総来場者数52,030人を記録。物産展には18,166人が訪れ、出展事業者の販売促進ならびにPRを効果的に実施した。

「事業計画策定セミナー」では、全体的な制度説明に加えて個別相談会を実施し、事業計画書のブラッシュアップ支援を行った。

「創業支援事業」において、参加型セミナー（4日）では、経営、財務、人材育成、販路拡大の4つの知識を中心に全8講座を提供し、最終日には松原市で創業した先輩起業家より、体験談を交えて起業家を取り巻く状況や注意点等について講話。また、創業者交流会を実施し、受講生同士、先輩起業家との交流機会を設け、ネットワーク作りを支援した。

「BCP策定支援事業」では、防災センターで体験型BCP策定セミナーを開催し、BCPやBCMに関心のある事業者に対して普及啓発活動を行った。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況**【経営相談支援事業】**

管内小規模事業者が抱える潜在的な経営課題の把握に努めるべく、事業所からのヒアリングや訪問等を積極的に実施し相談に対応した。経営上の疑問点や課題解決に向け、適切な支援を実施。相談件数は、当初目標数値210件に対して、実績343件の相談に応じた。

【専門相談事業】

金融、税務の定期相談に加えて、法律、労務、知的財産等を中心とした特急相談を実施し、専門家との連携を強化し、課題を抱える事業所への支援を行った。

【地域活性化事業】

松原市内において大型商業施設が相次いで開業する中、「物産展」を実施することにより地域に根差した事業所の魅力を発信する場を創出し、松原をはじめ南河内地域の認知度・魅力度向上につなげた。また、創業支援では起業に関する知識の習得ならびに起業意欲の醸成を実施、BCP策定支援では、事業所が安定的に経営を続けられる基盤を確立するきっかけを提供することにより、地域商工業の継続的な発展に役立った。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

中小企業・小規模事業者は物価高騰、人手不足等による厳しい経営環境にある中、デジタル化への対応を含めた生産性向上、賃上げ、価格転嫁等に対応することや新事業への挑戦が求められるが、情報収集力、対応力に課題がある。

特に、人手不足の問題は顕著であり、当会議所が実施する事業への参加率にも影響することもあるため、引き続き、産官学連携を中心に関係諸官庁とも連携を図り、課題解決に取り組む必要がある。

(5) 次年度の取り組み

小規模事業者が抱える経営課題と向き合い、適切な支援を継続的に実施することにより、地域商工業の活性化に繋げる。

また、当会議所が情報発信基地の役割を果たし、時流に即した事業を展開し、管内の中小企業・小規模事業者の持続的発展を目指す。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 松原商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

経営指導員を中心に管内事業所への相談支援を行う際、ニーズと経営課題の把握に努め、「最初に相談したい支援先＝松原商工会議所」となることを目指し、相談支援事業に取り組んだ。中小企業・小規模事業者の経営課題としては、物価高騰、人手不足、賃上げ等が挙げられる中、金融支援や販路拡大、専門機関の紹介等の支援を積極的に実施した。

成果事例として以下の2つの例を挙げる。

①当事業所は空調換気設備やダクトの製造・施工を手掛け、オフィスビルや商業施設、工場などの空調システムを設計から施工まで一貫して対応してきた。高度な溶接技術や複雑なダクト設計などの専門技術が強みであるが、市場での認知度が不足しており、販路拡大が課題であった。そこで、技術力を効果的にアピールするため、専門技術認定制度の取得を提案。申請書作成支援を行い、営業内容や技術水準について代表者と複数回打合せを実施した結果、専門技術認定制度の申請に至った。今回の認定取得により、技術力が対外的に証明され、今後の信頼獲得や販路拡大につながることを期待されることとなった。

②当事業所は水道工事業を営み、地域の住宅や事業所の水道設備の施工・修理を手掛けてきた。豊富な経験と技術力が強みであるが、販路拡大が課題であった。そこで、販路開拓のための事業計画作成を支援し、強みや市場の整理、収益計画などを代表者と複数回打合せした結果、小規模事業者持続化補助金の申請に至った。今回の取り組みにより、自社の強み・弱みや事業の見直しにつながり、今後の販路拡大への足掛かりとなった。また、設備導入および新規事業に対する運転資金のための資金確保も課題であったため、日本政策金融公庫の普通貸付の申請を支援。必要な資金の算出や申請書の準備を行った結果、希望額の融資が実行された。これにより、設備の導入および活用が可能になり、事業のさらなる発展が期待されることとなった。

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	343	357	104.1%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	51	77	151.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	10	10	100.0%	3
金融支援（経営指導型）	支援数	22	23	104.5%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	2	200.0%	4
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0	-	-
記帳支援	事業所	53	52	98.1%	3
労務支援	支援数	61	62	101.6%	3
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	4	4	100.0%	3
販路開拓支援	支援数	38	38	100.0%	3
事業計画作成支援	支援数	15	13	86.7%	3
創業支援	事業所	12	12	100.0%	3
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	-	-
コスト削減計画作成支援	事業所	2	1	50.0%	2
財務分析支援	事業所	18	17	94.4%	3
5S支援	事業所	1	1	100.0%	3
IT化支援	事業所	1	1	100.0%	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	13	12	92.3%	2
災害時対応支援	事業所	0	0	-	-
フォローアップ支援	事業所	0	0	-	-
結果報告	事業所	343	357	104.1%	4

Ⅱ 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

本事業では、小規模事業者が抱える課題解決に対応するため、専門家による相談窓口を設置。弁護士、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士等、また、日本政策金融公庫とも連携を図り、様々な相談に迅速に対応した。

税務相談では、開廃業に関するものが多く、金融相談においては、貸上げ関連の他、創業融資に関する相談が一定数見られた。

また、随時相談を受け付ける「特急相談」は事業者にとって重宝がられており、今年度は労使関係についての相談や就業規則の見直し等の案件が多く、専門家から支援を行った。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	新規	相談者数	0	2	-	-
税務相談	継続	相談者数	9	31	344.4%	5
金融相談	継続	相談者数	12	26	216.7%	5
労務相談	-	相談者数	-	-	-	-
その他相談	継続	相談者数	24	31	129.2%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>松原市および南河内エリアの商工業の活性化を目的として、地域の特性を活かした各種事業を展開した。中小企業・小規模事業者は、物価高騰や人手不足といった課題を抱える中、ポストコロナの状況を踏まえ、事業を継続することが求められるため、当会議所としては各種事業を通じて地域経済の底上げを図る取組みを実施した。</p> <p>「事業計画策定セミナー」では、新たな経営方針や事業展開を支援するため、事業計画策定に重点を置いたセミナーを実施し、個別支援も行うことで、実際に計画策定に至るまでのサポートを実施した。</p> <p>「SNS活用セミナー」では、SNSの基本から実践的な活用法までを学び、事業者の情報発信力や地域ブランド力の向上に寄与した。</p> <p>「創業支援事業」においては、「創業塾」での8講座を通じて創業者に必要な知識を提供し、加えて「創業者ネットワーク交流会」を開催。地域の先輩起業家と創業希望者の交流を促進し、協力体制の構築を図った。</p> <p>「こども商店街inまつばら」では、小学生が地域店舗で仕事体験を行うとともに、縁日イベントを通じて商店街に賑わいを創出し、各商店の魅力を発信。大学生や高校生、金融機関などの多方面からの協力を得られた点も特徴的である。</p> <p>「BCP策定支援事業」では、防災センターにて体験型セミナーを実施し、企業の防災意識と事業継続計画の普及啓発を進めた。</p> <p>「資金繰り対策セミナー」では、小規模事業者向けに資金繰り表の作成方法や金融機関との信頼構築術を紹介し、経営の安定化を支援した。</p> <p>「松原のお宝発見！街めぐり事業」では、デジタルスタンプラリーと謎解きイベントを組み合わせ、新規顧客の獲得と地域店舗への来店促進を実現した。</p> <p>「大阪代表商品選抜・販促事業」では、商品力の見直しと販路拡大を目的にセミナーを行い、地域事業者の意識改革につなげた。</p> <p>「物産展inまつばら」では、当会議所と南河内6商工会が連携し、第15回「まつばらマルシェ」と同時開催。来場者数は過去最多の18,166名を記録し、商談・販売実績も向上するなど、大きな成果を上げた。</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	
○	事業計画策定セミナー	20	36	180%	97.1%	事業計画の策定に取り組む事業者	10	14	140%	5
	SNS活用セミナー	20	16	80.0%	100%	SNSに対する意識が向上した事業所の割合	90%	100%	111%	3
○	創業支援事業	35	41	117.1%	97.6%	創業に対する意欲が高まった人数	15	15	100%	5
	こども商店街inまつばら	25	25	100%	96.0%	新規顧客獲得に繋がった事業者の割合	70%	56%	80.0%	4
○	BCP策定支援事業	17	19.5	114.7%	88.9%	「経営継続BCP」でこれだけは1シート」の策定企業数	15	9	60.0%	3
	資金繰り対策セミナー	15	14.5	96.7%	100%	資金繰りの理解が深まった事業所の割合	70%	100%	142.9%	3
	松原のお宝発見！街めぐり事業	20	21	105%	95.2%	新規顧客獲得に繋がった事業者の割合	70%	71.4%	102.0%	5
○	大阪代表商品選抜・販促事業	20	15.5	77.5%	100%	商品開発について理解が深まった事業所割合	80%	100%	125%	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	
	物産展inまつばら	30	30	100%	90.0%	販路開拓に繋がった事業所の割合	80	50	62.5%	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	
松原商工会議所											
事業名		事業計画策定セミナー									
想定する実施期間		2022		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）	想定以上に長引いた新型コロナウイルス感染症のほか、物価高騰、円安による調達コストの増加など、外部環境の変化に対応するための事業展開等の新たな取り組みを支援する。本セミナーでは、事業展開等の計画に不可欠な事業計画の策定にスポットを当て支援する。 管内の中小企業・小規模事業者の新たな取り組みを実行するための足掛かりとなることを目的とする。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	松原市内4,362事業所									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：令和6年6月4日（火）14：00～16：00 開催場所：松原商工会議所 内容：第1部 事業計画策定のポイント・「小規模事業者持続化補助金」についての制度概要等 第2部「新事業展開テイクオフ支援事業」についての制度説明等 参加事業所数：35事業所（37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	「新事業展開チャレンジ支援事業」の周知等の連携を図った。								
②広域連携											
	③市町村連携										
	④相談相乗	事業計画の作成において、事業計画の見通しや実現可能性など、計画の完成度の向上に向けた支援を図った。									
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)	20		総支援企業数(実績)	36		支援実績率	180%	満足率	97.1%
	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）	本セミナーの受講により、事業計画の作成方法等に関する知識の習得および補助金申請の意欲の向上繋がった。補助金申請を行い、採択に至る事業所も見られたが、事業計画作成の難易度の高さ等により申請を辞退する事業所も一定数存在した。									
		代表指標	事業計画の策定に取り組む事業者								
		数値目標	10社		実績数値	14社		目標達成度	140%		
	成果の代表事例	事業計画策定のポイントを効率的に習得することができ、精度の高い事業計画の策定が可能となった。事業の計画的な実施、補助金の活用など事業の成功率の向上に繋がった。また、セミナー受講後、計画のブラッシュアップ等を支援した結果、補助金の採択に繋がった。									
	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）	補助金を契機として事業計画を策定する事業所が多いため、補助金申請を断念すると事業計画を策定する意欲が低下する傾向にある。 課題としては、事業計画の策定に対する苦手意識を払拭させることが挙げられ、その解決策として経営相談および専門相談による伴走支援の強化が求められる。次年度以降、相談体制を強化し事業計画の策定を促進させる。									

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					
松原商工会議所									
事業名		SNS活用セミナー							
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）	数年前からFacebookの導入率が80%を超えるなど、企業のSNSの導入率は高く、大企業も積極的に活用しており、SNSでの販売促進競争は激化している。そのような中、導入したが効果がない、効果的な運用ができていない事業所も多く見られるため、小規模事業者が効果的に継続してSNSに取り組めるように支援する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	松原市内4,362事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：1日目 令和6年10月 8日 13時30分～16時30分 2日目 令和6年10月 28日 13時30分～16時30分 開催場所：松原商工会議所 内 容：1日目 SNS上にアップする写真をもっと魅力的なものにするための撮り方を学ぶ 2日目 「Google ビジネスプロフィール」を使って販路開拓に繋げる方法を学ぶ 参加事業所数：1日目 15事業所（17名）、2日目 15事業所（18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							
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗	セミナー後の追加相談に関して、経営指導員による対応や専門家を紹介する等の支援を行った。								
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)	20	総支援企業数(実績)	16	支援実績率	80.0%	満足率	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）	参加した事業所のSNS活用に対する意識と行動に変化が現れ、実際に投稿頻度の増加やコンテンツの質向上が見られた。今後は継続的な実践を通じて、フォロワーとの関係構築や集客・売上向上につなげることが期待される。							
		代表指標	SNSに対する意識が向上した事業所の割合						
		数値目標	90%	実績数値	100%	目標達成度	111.1%		
	成果の代表事例	SNS活用セミナーを受講したことで、参加企業は「投稿の質の向上」「ターゲットの明確化」「顧客とのコミュニケーション強化」などの変化を実感し、実際の成果につなげることができた。							
	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）	今回のセミナーを通じて、受講者のSNS活用スキル向上に加え、講師が ChatGPT を積極的に活用しながら実践的なアドバイスを行ったことで、 ChatGPTを活用した情報発信の可能性も広がった。SNS活用の必要性は一定認知されたことから、今後は個別に支援を実施することにより、地域商工業の発信をサポートする。							

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
--------------------------	--------------

松原商工会議所

事業名		創業支援事業							
想定する実施期間		2023 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・起業を志す者を中心に経営に必要な知識や心構えを習得する「創業セミナー」を開催する。また、創業支援の一環として、既に創業しているものの当初の計画から変更を検討する事業者も含め支援する。 松原市内の創業比率は経済センサスの2014～2016年では約3.59%と大阪府平均の約5.04%と比べて低いため、潜在的な創業者希望者を掘り起しが見込めることから、管内での創業者の増加を図るとともに、地域商工業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)	将来、松原市で創業をしたいと考える者、創業に向けて準備している者、創業して間もない事業者で事業計画の再検討を行う者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【創業塾2024】 2024年7月～8月にかけて創業者が身に着けるべき4つの知識「経営・財務・人材育成・販路拡大」を中心に4日間で全8講座を行った。最終日には、松原市で創業した先輩起業家より、体験談を交えたリアルな話を聞く機会を設けた。また、受講生同士や先輩起業家との交流の場を創出することで知識の獲得だけでなく、創業者同士の交流を図り、同期生としてのネットワークを確立した。 受講人数：24人 日時：7月13日(土)10:00～16:00 2講座 7月27日(土)10:00～16:45 2講座 8月10日(土)10:00～16:45 2講座 8月24日(土)10:00～16:45 2講座 場所：松原商工会議所 【創業者交流会】 今年度の創業者ネットワークと既存の創業者ネットワークとの交流を行うことにより、地域起業率の向上と地域創業者ネットワークの拡大を図った。 ※当初の計画では、8月31日(土)に貸切の阪堺電車を利用した交流会と浜寺駅周辺の店舗を視察する予定であったが、台風の影響により同電車が運休となったため、実施日を変更し交流会中心の内容に変えて実施した。 受講人数：17人 日時：10月12日(土)12:00～15:00 場所：松原商工会議所							
		<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	Osaka起業家支援ポータルサイトへの登録を進めるとともに、よろず支援拠点への個別相談に繋がった。						
		②広域連携							
		③市町村連携	松原市創業支援連携ネットワーク(松原市・阪南大学・日本政策金融公庫・池田泉州銀行)の枠組みで、特定創業支援事業として実施した。また、市内の参加者確保に向け、広報活動も松原市をはじめ各機関と連携した。						
④相談相乗	創業実現に向けて個別の経営課題解決についてフォローし、相談事業との相乗効果を図った。								
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)	35	総支援企業数(実績)	41	支援実績率	117.1%	満足率	97.6%
	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)	創業者の「強み・弱み」と希望業種を取り巻く環境の「機会・脅威」を踏まえた事業計画を、他の創業者や講師等の意見を踏まえてブラッシュアップしていきながら完成させることができた。							
		代表指標	創業に対する意欲が高まった人数						
		数値目標	15人	実績数値	15人	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	看護師として勤務していた方が、自身の経験を活かした「強み」と、社会や時代が求めている「機会」を踏まえて訪問看護業としての事業計画を策定した。さらに、当該計画を講師を始め複数人にブラッシュアップをしてもらうことで創業計画書を充実させ、開業と同時に創業融資を受けるに至った。							
	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)	創業者交流会は、当初、貸切電車で交流をしながら浜寺地域の創業して間もない店舗を視察するという計画であったが、台風による電車の運休により計画変更を余儀なくされた。今回は致し方ない面もあったが、天候に左右されにくい計画をたてる必要がある。							

【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)	20	支援企業数(実績)	24	支援実績率	120%	満足率	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）	創業者の「強み・弱み」と希望業種を取り巻く環境の「機会・脅威」を踏まえた事業計画を、他の創業者や講師等の意見を踏まえてブラッシュアップしていきながら完成させる。							
		指標	創業に対する意欲が高まった人数						
	その他目標値の実績	数値目標	15	実績数値	15	目標達成度	100%		
		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	支援実績率	113.3%	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）	創業塾卒業後もお互いに交流を持つことにより、起業の意欲が高まる。							
		指標	創業塾ネットワークへの参加						
	その他目標値の実績	数値目標	10	実績数値	17	目標達成度	170%		
		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				
松原商工会議所									
事業名		こども商店街inまつばら							
想定する実施期間		2023 年度～ 2025 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）	松原市内では大型商業施設の開業が相次ぎ、地域の個店や商店街からは影響を受けているとの声が多く寄せられている。本事業では、街のお店が持つ強みの一つである「顔の見える接客」を活かすために、地域の子供・保護者とお店との距離を縮め、ファンを作り、巻き込むことで地域活性化を図る。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	松原市天美地区のBtoC取引の店舗（約100店舗）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日 時：令和6年12月7日（土）10：00～15：00 場 所：近鉄南大阪線河内天美駅近隣（天美商店街振興組合・天美駅前東商店会近隣） 参加店舗：27店舗（内、小規模事業者は25店舗） 参加小学生：43名（応募者数63名） 来場者数：約600人 内 容：商店街を中心としたBtoCの店舗で、地元の小学生がこども店長として各店舗の仕事を体験することで、小学生および家族・地域住民に、地元根差した商店に目を向けてもらい、将来にわたり愛着を持ち、購買に繋げることを目的に実施した。 実施にあたり、地域の信用金庫、阪南大学の学生や富田林高等学校の生徒等の協力を得て、緑日等のイベントを併催することで、地域一帯の賑わい作りを行ったことにより、平時の商店街では見られない賑わいが生まれた。							
		<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							
		④相談相乗	事業実施にあたり、効果的な売り出し方法などについて伴走支援をした。						
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)	25	総支援企業数(実績)	25	支援実績率	100%	満足率	96.0%
	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）	本事業を通じて、新規顧客獲得の工夫（PR方法、接客、コミュニケーションなど）を考え直すきっかけとなった。							
		代表指標	新規顧客獲得に繋がった事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	56.0%	目標達成度	80.0%		
	成果の代表事例	酒販店がおしごと体験に合わせて店頭で実演販売を行ったところ、平時は人通りが少ない場所にも関わらず50人を超える来客につながった。							
	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）	開催日当日は賑わっていたが、時間の経過とともに平時の少ない人通りに戻ってしまい、継続的な事業者支援の観点からは、別の角度からのサポートも要すると思われる。							

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		
松原商工会議所												
事業名		BCP策定支援事業										
想定する実施期間		2024 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）	2011年に東日本大震災が発生し、それを契機にBCP（事業継続計画）が推進されるようになったが、中小企業では導入があまり進んでいない。また、近年、新型コロナウイルス感染症による影響により、BCP策定はますます重要度を増している。昨今の経営環境を取り巻く脅威は、大規模な被害が想定される南海トラフ地震などの自然災害、情報セキュリティ事故、感染症発生など様々なものが想定されるため、突然襲ってくる脅威の影響を最小限に抑え、速やかに事業を復旧・継続させるためにはBCPの策定が欠かせない。しかし、BCP策定率は低く、未だ策定が進んでいない企業が多い状況にある。そこで中小企業・小規模事業者にはBCP策定の必要性を認識してもらい、策定支援につなげていくことを目的とする。										
	支援する対象 （業種・事業所数等）	松原市内4,362事業所										
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：令和6年9月3日（火）13：30～17：00 開催場所：堺市総合防災センター 内容：第1部 体験型防災学習【真・体験コース（地震・避難・消火・救護体験）】 第2部 BCP策定セミナー （1）BCPの基礎知識について （2）大阪府が提供する「超簡易版BCPこれだけはシート」の策定支援 （3）中小企業等経営強化法に基づく「事業継続力強化計画」の策定支援 （4）取り組もうえでの留意点・ポイント 共催・協力：松原商工会議所青年会・松原市 参加事業所数：17事業所（20名） 中小企業等経営強化法に基づく「事業継続力強化計画」の策定事業者数：1事業所 ＜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	大阪府中小企業支援室経営支援課経営支援グループ（商-14）と連携し、事業を実施した。										
	②広域連携											
	③市町村連携	事業継続力強化支援計画に則り、松原市産業振興課・危機管理課と連携し、事業を実施した。										
	④相談相乗	BCP策定において、経営指導員が伴走支援を行った。										
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)	17	総支援企業数(実績)	19.5	支援実績率	114.7%	満足率	88.9%			
	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）	参加者アンケートでは、今回のセミナーを受講しての満足度について17事業所中11事業所が大変満足、4事業所がやや満足、2事業所がやや不満と回答し、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」の作成を体験したことは貴重であり、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伺える。										
		代表指標	「超簡易版BCP『これだけは！』シート」の策定企業数									
		数値目標	15社	実績数値	9社	目標達成度	60%					
	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」という感想があったため、今後成果に繋がるとと思われる。また、自社に持ち帰って社内にて検討し、危機管理対策の題材として活用している等、意識啓発には役立っている。またセミナー後、事業所に専門家と同行訪問し、「事業継続力強化計画」の策定支援を行った。その結果、中小企業等経営強化法に基づく「事業継続力強化計画」の策定までに至った。										
	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）	BCP策定は非常にタイムリーなテーマであり、大阪府内企業においても南海トラフ巨大地震や局地的豪雨といった自然災害にかかるリスクが上げられる中で、中小・小規模事業者でも関心が高いことが伺える。しかしながら、企業規模・人的不足の問題からBCPの策定率は低く、未だ策定が進んでいない企業が多い状況にある。そこで、本事業を継続的に実施していくことで本テーマの重要性を打ち出し、1社でも多くBCP策定を促していくように努める。										

【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)	15	支援企業数(実績)	18.5	支援実績率	123.3%	満足率	88.2%
	目標の達成度（支援企業をどう変化させることができたか）	「超簡易版BCP『これだけは！』シート」を活用したBCP策定ノウハウ獲得							
		指標	「超簡易版BCP『これだけは！』シート」の策定企業数						
		数値目標	15社		実績数値	9社		目標達成度	60.0%
	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	支援企業数(実績)	1	支援実績率	50.0%	満足率	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）	超簡易版の策定から進み、「簡易版」または本格的な事業継続計画の策定を実行し、事業を取り巻く脅威が発生したときの対応が迅速となり、事業継続が保たれる。							
		指標	中小企業等経営強化法に基づく「事業継続力強化計画」の策定						
		数値目標	2社		実績数値	1社		目標達成度	50.0%
	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			
松原商工会議所													
事業名		資金繰り対策セミナー											
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）	長引いた新型コロナウイルス感染症の影響、物価高騰、賃上げなど、大きく変化する経営環境に対応するために、経営力の強化を図る。本セミナーでは、財務状態を把握するための資金繰りについてスポットを充て、健全な財務体制を目指す。財務に関する知識を習得し、資金繰り改善を図ることにより、安定的かつ持続的な経営が可能になる。											
	支援する対象 （業種・事業所数等）	松原市内4,362事業所											
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：令和6年11月22日（金）14：00～16：00 開催場所：松原商工会議所 内容：1.おさえておきたい決算書のポイント 2.資金繰りと資金調達を円滑に進めるためのポイント 3.金融機関との付き合い方のポイントを学ぶ 参加事業所数：14事業所（15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											
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)	15		総支援企業数(実績)	14.5		支援実績率	96.7%		満足率	100%	
		資金繰りの重要性を認識し、改善に向けた意識改革が進んだ。また、学んだ知識を実践に落とし込み、継続的に管理できる仕組みを作る意欲の向上に繋がった。											
	目標の達成度 （支援企業をどう変化させることができたか）	代表指標	資金繰りの理解が深まった事業所の割合										
		数値目標	70%		実績数値	100%		目標達成度	142.9%				
	成果の代表事例	セミナー受講後、資金繰り表の作成により、キャッシュの動きを把握できるようになり、支払時期や仕入れタイミングの調整が可能となった。これにより、突発的な借入依頼がなくなり、金融機関からの信用につながれた。また、経費の見直しを行うきっかけにもなり、固定費の削減が可能になるなど、経営改善が期待される。											
	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）	参加者の経営経験や財務知識のレベルに差があり、一部の参加者には内容が難しく感じられた。今後も、事業者が安定した資金繰りを実現できるよう、継続的な支援が必要である。											

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	
松原商工会議所											
事業名		松原のお宝発見！街めぐり事業									
想定する実施期間		2024 年度～ 2024 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）	松原市では大型商業施設の出店が相次ぎ、市内商業への影響は多大であり、今後も長期的な影響が懸念される。厳しい環境のなか、松原市内の魅力的な店舗や観光スポットを市内外へ発信し、市内巡回を促進させることで市内消費の喚起を図る。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	松原市内の商業・サービス業（1,491事業所）									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	松原市の主要駅である河内松原および河内天美駅周辺の商店街を中心とした店舗を参加店舗としたポイントラリーをデジタルで実施。 参加店が一覧となった広告物を作成・配布しPRを図る。また、街めぐりを促進させるために謎解きイベントも同時開催（11/18～12/25）した。 開催日：令和6年11月18日（月）～12月25日（水） 参加店：近鉄南大阪線河内松原駅・河内天美駅周辺の飲食店 21事業所/22店舗が参加 内 容：LINEを活用したデジタルスタンプラリーを実施 3店舗巡ると景品を抽選にて獲得 その他、来店特典を実施 LINE登録：194名 参加者：112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									
		②広域連携									
		③市町村連携									
④相談相乗	事業実施にあたり、来店特典やPR方法などについて伴走支援をした。										
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)	20	総支援企業数(実績)	21	支援実績率	105%	満足率	95.2%		
	目標の達成度 （支援企業をどう変化させることができたか）	大型商業施設の出店が相次ぎ、商店街を中心とした市内商業が影響を受けている中、参加店においてはどのような内容でPRし来店を促進するのかを考えるきっかけとなった。									
		代表指標	新規顧客獲得に繋がった事業者の割合								
		数値目標	70%	実績数値	71.4%	目標達成度	102.0%				
	成果の代表事例	本事業をきっかけに来店された新規顧客、特典（参加店で使える商品券）の利用で来店が増えるなど、参加店にとっては集客面で効果が上がった。									
	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）	参加店から、「デジタルにより参加できない人がいた」との声が複数寄せられた。今後、デジタルを活用した事業を実施する際は、紙ベースとの併用を検討する必要がある。									

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									
松原商工会議所																			
事業名				大阪代表商品選抜・販促事業															
想定する実施期間				2024 年度～ 2024 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）			2025年4月13日～10月13日に開催される大阪・関西万博の開催や2030年ごろに予定されている統合型リゾート（IR）開業に向けて、地元の魅力ある商品のPRを図り、販売促進に繋げる。 まずは、自社商品のブラッシュアップをしたい事業所、および、これから新商品を開発する事業所に対して、商品開発のプロセス等の考え方について支援することで、資源が乏しい中小企業における成功確率の向上を目指す。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）			松原商工会議所、南河内地域の商工会の事業所（約21,500事業所）															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法			開催日時：令和6年6月28日（金）10：30～12：30 開催場所：松原商工会議所 内容：第1部 販売促進セミナー（商品の魅力を引き出し、売り広げるコツ） 第2部 大阪代表商品販売事業について説明 参加事業所数：14事業所（17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 大阪代表商品選抜・販促事業の事業周知、応募の促進を図った。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗 商品開発に関する支援について、経営指導員が伴走支援を行った。															
	計画に対する実績（数値）			総支援企業数(計画)		20		総支援企業数(実績)		15.5		支援実績率		77.5%		満足率		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）			本セミナーの受講により、販売促進や商品PR等の知識の補充および大阪代表商品の申請意欲の向上に繋がった。しかしながら、大阪代表商品申請を行うにあたり、在庫の確保など小規模事業者では、対応が難しく、申請を辞退する方も多く見られた。 代表指標 商品開発について理解が深まった事業所割合 数値目標 80% 実績数値 100% 目標達成度 125%															
	成果の代表事例			自社商品の魅力を再認識し、広く伝える重要性への意識を高められた。その結果、他社との連携を積極的に進め、新たな価値を生み出す取り組みに繋がった。これにより、「大阪代表商品」への応募という成果が生まれ、さらなる成長と地域貢献への意欲が高まった。															
事業全体の実績／目標達成度	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）			魅力的な商品である一方で、訴求点がバイヤーのニーズと一致せず、販路拡大に繋がりにくいケースが散見される。課題としては、バイヤーが求めるポイントを十分に理解し、そのニーズに合わせた訴求を行うことが求められる。さらに、商品の魅力を最大限に引き出し、効果的な販売促進活動へと繋げる取り組みが重要である。															

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

松原商工会議所

事業名		物産展 in まつばら'24								
想定する実施期間		2015 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）	本事業では、松原商工会議所と南河内地域の6商工会と連携を図り、南河内地域の商品・サービスのPRを図ることで、ビジネスチャンスの獲得や販路拡大など、南河内地域の新たな顧客を生み出すことを目的とする。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	松原商工会議所、南河内地域の商工会の事業所（約21,500事業所）								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【会期】 令和6年11月9日（土）・10日（日）（2日間）								
		【場所】 松原市民体育館								
		【内容】 松原商工会議所と南河内の6商工会（柏原、河内長野、藤井寺、富田林、羽曳野、大阪狭山）と連携をとり、事業所の特色ある商品・サービスのPRの場として活用してもらった。 出展者は物販やサービスの提供を通じて、商品のPRを図った。また、短期的なPRの場にならないように、来場者に対して出展事業所の概要チラシを配布した。さらに、商品・サービスの改良に繋げるために、来場者に対して出展者ごとの来場者アンケートを実施した。アンケートに特典を付けることで、回収を促進した。								
		<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								
②広域連携	事業周知及び募集について南河内の各商工会と連携して実施した。 河内長野市商工会（1社）、羽曳野市商工会（2社）、富田林商工会（2社） 大阪狭山市商工会（2社）、藤井寺市商工会（1社）、柏原市商工会（2社）									
③市町村連携	松原市と連携して事業周知を図った。									
④相談相乗	出展の効果を向上させるために、事前（出展方法等）支援を実施した。									
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)	30	総支援企業数(実績)	30	支援実績率	100%	満足率	90.0%	
	目標の達成度 （支援企業をどう変化させることができたか）	松原市及び近隣の市からの来場者が多く、参加企業の周知に繋がった。来場者数は2023年の13,933人から18,166人へ増加した。出展者数は30社であった。また、第15回まつばらマルシェ（来場者：約52,030人）と同時開催のため、来場者も多く連動して消費者の購買意欲が高められ、接客件数5,421件となり、販売実績（全体で約290万円）も好調だった。 出展企業の満足度は90%であり、企業イメージアップと商品・製品のPRに繋がった。また、来場者に対して行った消費者アンケートでは、各事業所の商品・サービスの生の声を聞くことができ、今後、商品・サービスの改良に繋げていく。								
		代表指標	販路開拓に繋がった事業所の割合							
		数値目標	80%		実績数値	50.0%		目標達成度	62.5%	
	成果の代表事例	来場者にサービスを体験してもらう機会に繋がり、後日、問い合わせや来店に繋がったとの声も聞かれた。また、出展方法にも工夫がみられるなど販路開拓への意識が高まった。								
	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）	課題の一つである体育館への誘導として、看板の設置およびイベントを実施した。次年度も更なる来場者の増加を目指すべく、体育館内への誘導を引き続き強化する。								