

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		貝塚商工会議所		
	代表者職・氏名		会頭 東村一夫		
	所在地		〒597-0094 貝塚市二色南町4番7号		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 所長 南 昇		
		連絡先	TEL（直通）： 072-432-1101		
			Fax： 072-439-0401		
E-mail： kaizukacci@kaizuka-cci.or.jp					
①設立年月日			昭和23年7月5日		
②職員数 (うち経営指導員数)			10名（経営指導員6名）（令和7年3月31日現在）		
③所管地域			貝塚市		
④管内事業所数			3, 139（令和3年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数			2, 177（令和3年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）			1, 030（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					
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及び資料の収集及び刊行を行うこと					
⑤商品の品質及び数量、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、鑑定及び検査を行うこと					
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、維持及び運用すること					
⑧商工業に関する講演会及び講習会を開催すること					
⑨商工業に関する技術、技能の普及及び検定を行うこと					
⑩博覧会、見本市等を開催し、及び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及び斡旋を行うこと					
⑫商事取引の紛争に関する斡旋、調停及び仲裁を行うこと					
⑬商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと					
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、観光事業の改善発達を図ること					
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に必要な事業を行うこと					

2. 事業概要

貝塚商工会議所

(1) 事業の目標
小規模事業者等が抱える経営課題及びニーズを把握整理し、課題解決に向けた具体的支援サービスを実施する。経営相談支援事業では、各種支援メニューにてカルテ化を図り、課題解決策の検証や今後の支援策を提案し、PDCAサイクルを意識した支援を行う。地域活性化事業では、管内の小規模事業者等の現状と課題に対応すべく、リアル・オンラインによる各種セミナーや個別相談を展開し、事業内容によっては、大阪府施策連携、広域連携、貝塚市との連携を図りながら事業の推進を行い、事業所における経営改善、体質強化、販路拡大、生産性向上、雇用の拡大・安定化等に繋げることを目標とする。また、専門相談支援事業では、税理士による税務相談、日本政策金融公庫の融資担当者による出張金融相談（一日公庫）、社会保険労務士による労務相談、中小企業診断士による経営相談にてより専門的な相談に応えることを目標とする。
(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点
<p>経営相談支援事業では、小規模事業者が個々に抱えている課題に対して、提案、各種支援メニューにより対応し、カルテ化に繋げ解決に繋がるよう対応した。特に資金繰りに対する融資や資金繰り表の作成、財務分析を通じて複数の支援メニューにて対応を行うことにより支援の充実を図るよう心掛けた。</p> <p>専門相談事業では、確定申告時に「無料税務相談」を開催し、個人事業主の相談体制を整えた。金融相談では、「一日公庫」を開催し融資や事業に関する相談に対応した。労務相談では、社会保険労務士による相談の機会を設け、指導員が日程調整、相談に同席し課題解決に繋げる体制を整えた。経営相談では、中小企業診断士による相談の機会を設け、指導員が日程調整、相談に同席し課題解決に繋げる体制を整えた。</p> <p>地域活性化事業の「商業活性化事業」では、商店街及び小売・サービス事業者を対象としたAI活用セミナー、LINEを活用した情報発信支援事業、商店街大売出し、店舗PR事業を実施し、業務の効率化を図りながら販売促進強化を進め来店促進、売上拡大を図った。他に「職場における資産形成セミナー」、「若手社員の定着のための育成ポイントセミナー」、「BCP策定ワークショップセミナー」、「事業計画書作成セミナー」、「DX人材育成支援セミナー」、「脱炭素経営セミナー」、「webマーケティング活用セミナー」、「岸和田・貝塚合同就職面接会」、「障がい者雇用に関するセミナー」、「ビジネスコミュニケーション力アップセミナー」を実施した。「大阪勤業展」、「ものづくり企業商談会」、「自社商品売込み商談会」の各事業においては、例年継続して参画しており販路拡大に向けた支援を実施した。実施にあたっては、大阪府との施策連携、広域連携、貝塚市、貝塚市商店連合会との連携を図り効率的、効果的な手法を取り入れた。事業実施の広報活動として、会報による案内折込みや記事掲載、市民版夏号・冬号の記事掲載（新聞折込）・HP掲載、LINE配信、市広報、関係団体への事業周知を図った。</p>
(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況
<p>経営相談支援事業を実施したことにより、身近な相談窓口である商工会議所として相談者への適切なアドバイスをを行い、課題点の解決に繋がった。特に金融支援では、マル経融資の推薦による資金繰りの確保にて経営の安定化、基盤強化に繋がった。記帳支援では、定額減税（月次減税事務、年調減税事務、源泉徴収票への表示、確定申告の注意点）について支援し税制改正に対応できた。販路開拓支援では、共同クーポン発行事業やLINEスタンプラリーへの参加を通じ、自店の強み・アピールポイントを確認する機会となり、独自販促並びに店舗イメージの向上に繋がった。</p> <p>専門相談支援事業では、確定申告時に10日間「無料税務相談」を開催し、インボイス制度に対応した所得税、消費税の確定申告を税理士のカードにより電子申告で行った。金融相談では、「一日公庫」を開催し5件の創業・新規・借替融資の相談に対応した。社会保険労務士による「労務相談」、中小企業診断士による「経営相談」の実施により専門相談分野の幅が広がり、労務関係、経営全般にかかる課題解決に繋がった。</p> <p>地域活性化事業にて、管内の商店街及び小売・サービス業を支援の対象とした「商業活性化事業」で、AI活用セミナー、商店街大売出し、LINEを活用した情報発信支援事業、店舗PRを事業実施したことにより、商店街への集客や独自販促の支援を行い、売上増加に繋がった。「岸和田・貝塚合同就職面接会」事業では、求人企業41社の参加、来場者115名があり、求人求職者のマッチングの場を設け、各種相談コーナーも併設し対応した。尚、採用人数は16社20名あり人材確保、雇用の創出に繋がった。また他のセミナーや商談会実施にあたっては、大阪府との施策連携、広域連携、貝塚市との連携を図り効率的、効果的に実施できた。</p>
(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題
<p>企業を取巻く経営環境は、人手不足や賃金・物価上昇に対する価格転嫁、事業承継等の課題を抱え厳しい状況が続いている。</p> <p>金融支援では、マル経融資の金利も上昇傾向にあり、賃上げ貸付利率特例制度を活用した利率軽減や、電子契約サービス利用での収入印紙不要による資金調達の推進も課題である。また、貝塚プレミアム商品券事業に代わり、スタートした地域ポイント事業（つげさんポイント）への加盟登録の推進、ポイント事業を活用した独自販促への取組みが課題となっている。</p> <p>地域活性化事業（セミナー）については、参加企業の満足度は高く、開催内容への関心は高いと思われるが、参加企業が目標値を下回る事業もあった。今後は、目標支援企業数に達するよう、広域連携での開催や、案内周知の徹底（各種会合時に配布する等）が課題となった。</p>
(5) 次年度の取り組み
<p>経営相談事業においては、来年度も引続き相談者からの課題把握、解決に繋げるべく提案、各種支援についてPDCAサイクルを意識した内容で対応し、カルテ化の充実に努める。</p> <p>地域活性化事業については、採択された事業を速やかに行えるよう取組み、各事業によっては大阪府施策連携、広域連携、貝塚市連携にて効率かつ効果的な事業展開を図ると共に経営相談事業との相乗効果を図る。また、管内事業者等へ積極的なPRを行い課題解決に繋がるよう取組む。</p> <p>専門相談事業については、来年度も「税務相談」、「労務相談」、「金融相談」、「経営相談」に係る専門家との連携を以って各種専門相談に応えられるよう整備する。また経営指導員が帯同することでの支援体制を整え、より充実した課題解決を図るべく取組み、カルテ化にも繋げる。</p>

Ⅰ 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
円滑なる資金繰りを支援するための融資の相談対応については、日本政策金融公庫へ推薦するマル経融資（小規模事業者経営改善貸付）や新型コロナウイルス対策マル経融資による金融支援や公庫取扱いの新創業融資を金融支援（紹介型）にて行った。また、資金繰りの把握や事業所における財務状態を提案するにあたり、資金繰り計画の作成や財務分析、債権保全計画にて複数の支援を行った。尚、税制改正により実施された定額減税については、月次減税事務、年調減税事務、源泉徴収票への表示、確定申告における注意点等については記帳支援で対応した。販路支援においては、来店促進、売上拡大に向けた課題に対し、LINEスタンプラリー事業の活用を提案、支援を実施した。尚、労務支援においては、指導員同席の専門家による支援体制を整え相談者の課題解決に繋げた。その他、PDCAサイクルを意識した支援に努め、複数の支援メニューにて提案する案件も多くあった。代表事例の1件目は金融相談〔専門相談支援事業〕で、はじめて融資を検討されている相談案件に指導員が同席し、日本政策金融公庫の融資担当者より引継ぎ、マル経融資で運転資金の調達に至った。代表事例の2件目は、店舗の移転を検討されている相談案件に、新店舗の収支計画の作成支援を行い、マル経融資にて設備資金等の調達に繋げスムーズに新店舗へ移転された。尚、引続き販路支援を実施した。						
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	244	248	101.6%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	11	11	100.0%	5	
金融支援（紹介型）	支援数	2	2	100.0%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	30	28	93.3%	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	40	36	90.0%	5	
記帳支援	事業所	54	54	100.0%	5	
労務支援	支援数	21	21	100.0%	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		-	
販路開拓支援	支援数	98	98	100.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	11	11	100.0%	5	
創業支援	事業所	11	11	100.0%	5	
事業継続計画（BCP）等作成支援	事業所	0	0		-	
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	80	91	113.8%	5	
5S支援	事業所	0	0		-	
IT化支援	事業所	0	0		-	
債権保全計画作成支援	事業所	29	25	86.2%	5	
事業承継支援	事業所	39	65	166.7%	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	0	0		-	
結果報告	事業所	236	250	105.9%	5	
Ⅱ 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
①無料税務相談を開催し、令和6年分の決算書、所得税の確定申告書、複数税率並びにインボイス制度に対応した消費税の確定申告書等の作成指導が行え、相談者の課題解決に大いに寄与したものと思われる。期間中68件の相談があり、税理士によるe-Tax（電子申告）の利用促進に大いに繋がった。						
②金融相談では、日本政策金融公庫の融資担当者による出張相談（一日公庫）を開催し、5件の相談があり、創業・新規・借替融資にかかる支援を行った。						
③ 労務相談では、中小企業者等の抱える労務分野の課題（労働契約書・誓約書作成、テレワーク就業、社会保険加入、36協定等）に対して、社会保険労務士による労務相談の機会を設け、指導員がその都度専門家との日程調整を行い、4件の相談に同席し課題解決に繋げた。						
④経営相談では、独自技術の同業者への提供に伴う商標登録並びに事業計画書作成、OEM契約時の注意点について、中小企業診断士による個別相談の機会を設け、指導員がその都度専門家との日程調整を行い、2件の相談に同席し課題解決に繋げた。						
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						
税務相談	継続	支援日数	10	10	100.0%	5
金融相談	継続	支援日数	1	1	100.0%	5
労務相談	継続	支援日数	4	4	100.0%	5
その他相談	継続	支援日数	3	3	100.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>【商業活性化事業】</p> <p>〔A I 活用セミナー〕</p> <p>文章生成A I の概要や注意点等を解説し、実際にアプリ使用しながら活用法を支援。自店のSNSや店内POP作成時に有効に活用され業務の効率化に繋がっている。</p> <p>〔LINEを活用した情報発信支援事業〕</p> <p>店舗の最新情報として新商品や季節限定メニュー、セール情報等を配信し各店のPRを支援。来店促進だけでなく店舗が運営するSNSへの誘導にも繋がった。</p> <p>〔商店街大売出し〕</p> <p>歳末商戦に向け12月に開催。賞品にホテル食事券やキャッシュバックを取り入れるなど消費者の購買意欲を高めた結果、商店街・店舗への集客、売上拡大に繋がった。また、地域ポイントを活用した「ポイントUPキャンペーン」も実施し商店街店舗の利用促進を図った。</p> <p>〔店舗PR事業〕</p> <p>割引・サービス特典付き店舗情報紙を発行したことにより、各店の認知度が向上した。</p> <p>写真やコメント、マップ付きで店舗を紹介。お薦め商品やサービスをアピールできることから自店の強み等を確認する機会に繋がった。SNSでの情報発信を行う事業者が増加しており二次元コードの掲載スペースを設け、更なるPR強化に繋がった。</p> <p>【職場における資産形成セミナー】</p> <p>「資産所得倍増プラン」並びに「成長と資産所得の好循環」を実現させる職場での資産形成〔金融リテラシーの必要性、向上に向けた具体的な取組み、ライフプラン、資産形成制度等〕について解説。参加企業からは、取組を検討したい、取組み内容を再検討したいとの回答があり、社員の経済的な安定（ファイナンシャル・ウェルネス）の取組みに繋がった。</p> <p>【Z世代の特徴からみる若手社員の定着のための育成ポイント】</p> <p>「25年卒内定者の価値観」、「新人社員意識調査の結果」、「若手社員の育成ポイント」について解説。参加企業からは、具体的事例等を参考に、定着率向上への取組を検討、取組み内容の見直しを検討すると回答された。</p> <p>【BCP策定ワークショップセミナー】</p> <p>「サイバーセキュリティに関するBCP策定のポイント」、「感染症BCP整備のポイント」、「参加企業周辺で発生し得る地震被害の整理」、「地震発生当日に対応すべき事項の整理、マニュアル化」について解説。参加者全員から取組みの検討、内容を再検討したいとの回答があり、BCPへの関心が高まった。</p> <p>【事業計画書作成セミナー】</p> <p>事業計画書の作成や補助金・助成金についての基礎知識について解説。参加企業の内、事業計画書の作成を検討する企業割合が約8割に達し一定の成果があった。</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	220	165.5	75.2%	93.0%	売上拡大に繋がった商店街・店舗の割合	70.0%	74.6%	106.6%	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	
	職場における資産形成セミナー	21	11.5	54.8%	100%	資産形成への取組みを検討する割合	70%	100%	142.9%	3
	Z世代の特徴からみる若手社員の定着のための育成ポイント	15	12	80.0%	100%	定着率向上への取組みを検討する割合	70%	83.3%	119.0%	4
○	BCP策定ワークショップセミナー	24	22	91.7%	100%	超簡易版BCP『これだけは!』シートを作成する企業数	16社	10社	62.5%	3
	事業計画書作成セミナー	15	12.5	83.3%	100%	事業計画書の作成を検討する企業の割合	70%	75.0%	107.1%	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			
貝塚商工会議所			
事業名		商業活性化事業	
想定する実施期間		H2I	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）	コロナ禍が終わり経済活動が活発化していく中、人手不足に悩む事業者が多い。特に商店街や小規模の小売・サービス事業者においては顧客とのコミュニケーションツールや販売方法が多様化していることや物価高、賃金上昇など経費負担の増加など厳しい環境下で事業を行っている。この局面を乗り切るためにはA I活用が有効な手段であることからセミナーを開催し業務の効率化や売上向上に役立つA Iツールの活用を促し、商店街大売出しや個店の独自販促支援事業への参加を通じ来店促進、新規顧客の開拓、売上拡大に繋げたい。	
	支援する対象 （業種・事業所数等）	①A I活用セミナー：貝塚市内の小売業・サービス業を営む中小規模事業者（15社） ②LINEを活用した情報発信事業：貝塚市内の小売業・サービス業を営む中小規模事業者（30社） ③商店街大売出し事業：貝塚市商店連合会・傘下商店街（8商店街） ④店舗PR事業：貝塚市内の小売業・サービス業を営む中小規模事業者（75社）	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【A I活用セミナー・新規】 貝塚市内の小売業・サービス業を営む中小規模事業者を対象にセミナーを開催。 日時：令和6年9月11日（水） 場所：産業文化会館（貝塚商工会議所）2階 中会議室 テーマ：「小さなお店事業所のための生成A I & Chat GPTセミナー」 講師：モバイルエール 担当者 （内容）①小さなお店のA I事情について②小さなお店に役立つChat GPTの使い方・始め方③Chat GPTだけじゃないA Iツールのご紹介 【LINEを活用した情報発信支援事業・継続】 当所LINE公式アカウントを通じ、店舗のお薦め商品や売出し情報など独自販促情報の配信を希望する店舗を令和6年4月より募集。希望者はメール、FAX等で配信したい情報や画像等を準備し申込。当所にて配信内容の編集を行い、申込者へ確認後、配信を行う。 令和6年4月～令和7年3月までの間、25店舗の情報を随時配信した。 【商店街大売出し・継続】市内商店街を取りまとめる貝塚市商店連合会を通じ、傘下8商店街（会）へ10月に大売出し企画を提案、参加を呼び掛ける。 開催時期は令和6年12月9日～15日に設定。全商店街共同のチラシを作成し、市内新聞折込（15,900部）を行いPR。商店街毎に抽選方法・金額を設定し抽選を実施。ホテル食事券やキャッシュバックを賞品とした。 【店舗PR事業・継続】地元店舗のPRと来店促進を図るため、割引・サービス特典付き店舗情報紙の発行を企画。市内の小売業・サービス業を営む中小規模事業者を対象に掲載募集を行った。令和7年2月4日より情報紙を市内23,000世帯に配布。割引・サービスクーポンは2月12日～3月16日に利用できるものとし、クーポン利用者各店先着7名に「つけさんボールペン」のプレゼントを行い来店促進を図った。	
		<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	市役所にてセミナー案内を設置。
		④相談相乗	個店のPR強化や販売促進に向けた相談に対応し、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)	128.0	総支援企業 数(実績)	165.5	支援 実績率	129.3%	満足率	93.0%
	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）	【A I 活用セミナー】 文章生成A I の概要や注意点等を理解し、実際にアプリを使用しながら活用法を学んだ。自店のSNSや店内POP作成時に有効に活用されており業務の効率化に繋がった。 【LINEを活用した情報発信支援事業】 店舗の最新情報として新商品や季節限定メニュー、セール情報等を配信し各店のPRを支援。来店促進だけでなく店舗が運営するSNSへの誘導にも繋がった。 【商店街大売出し】 歳末商戦に向け12月に開催。賞品にホテル食事券やキャッシュバックを取り入れるなど消費者の購買意欲を高めた結果、商店街・店舗への集客、売上拡大に繋がった。また、地域ポイントを活用した「ポイントUPキャンペーン」も実施し商店街店舗の利用促進を図った。 【店舗PR事業】 割引・サービス特典付き店舗情報紙を発行したことにより、各店の認知度が向上した。 写真やコメント、マップ付きで店舗を紹介。お薦め商品やサービスをアピールできることから自店の強み等を確認する機会にも繋がった。SNSでの情報発信を行う事業者が増加していることから二次元コードの掲載スペースを設け、更なるPR強化に繋がった。							
		代表指標	売上拡大に繋がった商店街・店舗の割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	74.6%	目標達成度	106.6%		
	成果の代表事例	当地域では地域ポイント事業が令和6年3月にスタートしている。そのシステムを有効に活用するためLINEでの情報発信支援事業を通じてポイント2倍セールの情報を配信。商店街大売出しでは抽選賞品である現金でのキャッシュバックをポイントで受取られた方には割増するキャンペーンに参加。店舗PR事業でも特典クーポン持参でポイント2倍付けを行うなど、当事業を複合的に活用。市民に対しポイント事業の加盟店である意識付けや独自販促のPR強化に取組み、集客力が高まり売上拡大に繋がった。							
	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）	本市では地域ポイント事業が実施されているが、商業活性化事業に参加されている商店街・店舗を見ると未加盟の店舗も多く、個店の販促強化や顧客サービスの充実に向けポイント事業の活用提案を行い、商業活性化事業をはじめとした各種支援と絡めた取組みが行えるよう進めていきたい。							

【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)	10.5	支援実績率	70.0%	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）	セミナー受講後、文章生成AIを活用しSNSでの情報発信やチラシやPOP等のPRツールの文章作成に使用され、業務の効率化を図りながら販売促進に取組まれた。							
		指標	AIツールの活用を検討する事業所の割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	77.8%	目標達成度	111.1%		
	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)	30.0	支援企業数(実績)	25.0	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）	各店の独自販促等の情報を配信。登録者の反応も高まってきている。1事業所年度内2回の配信上限を設定しているが、25店中5店が2回利用されており積極的な活用につながった。							
		指標	LINEによる情報発信で顧客の反応があった店舗の割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	72.0%	目標達成度	102.9%		
	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③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	8.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	87.5%	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）	購買力を高めるため大売出しの賞品を充実させたことで、顧客の反応もよく売上が拡大。地域ポイントを活用した「ポイントUPキャンペーン」も実施し商店街店舗の利用促進につながった。							
		指標	売上拡大につながった商店街の割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	85.7%	目標達成度	122.4%		
	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④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	75.0	支援企業数(実績)	74.0	支援実績率	98.7%	満足率	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）	割引・サービス特典付き店舗情報紙を発行したことにより、各店の認知度が向上した。写真やコメントの他、HPやSNSのQRコードの掲載を進めアクセス増加につながった。							
		指標	集客効果があった事業所の割合						
		数値目標	70.0%	実績数値	62.2%	目標達成度	88.9%		
	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		
貝塚商工会議所												
事業名		職場における資産形成セミナー										
想定する実施期間		R 6		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）	2022年11月28日、新しい資本主義実現会議にて、資産所得倍増プランが決定された。「資産所得倍増プラン」は、日本の家計金融資産の半分以上を占める現預金を投資に繋げることで、持続的な企業価値向上の恩恵が資産所得の拡大という形で家計にも及ぶ「成長と資産所得の好循環」を実現させる政策である。しかし、安定的な資産形成の重要性を浸透させていくための金融経済教育が行き届いていなく、資産形成を実現するための施策を推進していくことが重要となっている。「資産所得倍増プラン」の7つの柱の1つ「雇用者に対する資産形成の強化」に焦点を当て、また、「人的資本経営」の観点からも、雇用主による雇用者の経済的な安定（ファイナンシャル・ウェルネス）を支援する取組み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）	業種は問わず、広域連携にて貝塚市、岸和田市、泉佐野市の各市域における中小企業の経営者や福利厚生・企業年金等の担当者を対象として、21社（貝塚：7社、岸和田：7社、泉佐野：7社）を想定。										
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	当所幹事、近隣（岸和田、泉佐野）との広域連携にてセミナーを開催。 日時：令和6年7月24日（水）午後3時～午後5時 場所：産業文化会館（貝塚商工会議所 2階 中会議室） 講師：野村證券 株式会社 担当者 テーマ：「職場における資産形成セミナー」 ～社員のファイナンシャル・ウェルネスの向上に向けて～ （内容） ①資産所得倍増プランについて ②金融リテラシーの必要性、向上に向けた具体的な取組みについて ③ライフプラン（年金制度、iDeCo）について ④資産形成制度（NISA、新NISA、福利厚生としてのNISA）について ＜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	当所幹事、近隣（岸和田、泉佐野）との広域連携事業として効率良く実施する。開催案内の周知方法として、案内チラシを作成し、各所の会報に折込みやHPに掲載、巡回、窓口配布等を通じて幅広く周知する。開催場所は、幹事である貝塚商工会議所の会議室で行った。									
		③市町村連携	各市役所との連携にて窓口で開催案内チラシを設置、配布を依頼し幅広く周知を図った。									
		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)	21.0		総支援企業数(実績)	11.5		支援実績率	54.8%	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）	「職場における資産形成セミナー」の開催において、当所支援計画企業数21社に対して、11社12名の受講参加がありました。受講された企業の約4割が、職場での資産形成に全く取組んでいない、今後取組む予定の企業であった。講義では、「資産所得倍増プラン」をよく理解いただき「成長と資産所得の好循環」を実現させる職場での資産形成〔金融リテラシーの必要性、向上に向けた具体的な取組み、ライフプラン、資産形成制度等〕について詳しく解説いただいたことで、すべての企業で、これを機に取組を検討したい、取組み内容を再検討したいとのことで社員の経済的な安定（ファイナンシャル・ウェルネス）の向上の取組みにも繋がった。										
		代表指標	資産形成への取組みを検討する割合									
		P	70%		実績数値	100.0%		目標達成度	142.9%			
	成果の代表事例	職場での資産形成に全く取組んでいない、今後取組む予定と回答した受講企業2社より、講師派遣をお願いした野村證券株式会社に対し、今後も継続的に情報提供してほしいとの要望があり積極的な取組みに繋がった。受講企業の関心が高い項目は、①新NISA制度 ②従業員の福利厚生 ③金融資産運用となっている。										
	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）	「資産所得倍増プラン」は継続的に企業価値を向上させ「成長と資産所得の好循環」に繋げる政策であり、企業においても社員の金融経済教育も重要な課題である。今回のセミナーにおいては、金融経済教育が行き届いていない現状もあり計画支援企業数に達しなかった。今後、各種会合時において、「資産倍増プラン」をよく理解いただき「成長と資産所得の好循環」を実現させる職場での資産形成の推進を図っていただくよう支援を続ける。										

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									
貝塚商工会議所																			
事業名		Z世代の特徴からみる若手社員の定着のための育成ポイント																	
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）	2024年3月卒業予定の求人倍率は高く、依然として若手人材の確保に課題を有する中小企業者は多い。また、入社後3年以内に離職する新規大卒就職者の割合は3割に上っている。そこで、新たに生まれた新人育成の考え方について、昨今の若手世代の現状を理解し、新人（第二新卒含む）を育成するために必要な組織での支援について理解し、若手社員の定着、人材確保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）	業種は問わず、広域連携にて貝塚市、岸和田市、泉佐野市の各市域における中小企業の経営者や従業員を対象として、15社（貝塚：5社、岸和田：5社、泉佐野：5社）を想定。																	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	当所幹事、近隣（岸和田、泉佐野）との広域連携にてセミナーを開催。 日時：令和6年11月7日（木）午後2時～午後4時 場所：産業文化会館（貝塚商工会議所 2階 中会議室） 講師：株式会社マイナビ 担当者 テーマ：「Z世代の特徴からみる若手社員の定着のための育成ポイント」 （内容） ①24年卒 内定者の価値観 ②内定者フォローは必要なのか？ ③効果的な内定者フォローとは ④23卒新人社員意識調査の結果 ⑤若手社員の育成ポイント ----- ＜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	当所幹事、近隣（岸和田、泉佐野）との広域連携事業として効率良く実施する。開催案内の周知方法として、案内チラシを作成し、各所の会報に折込みやHPに掲載、巡回、窓口配布等を通じて幅広く周知する。開催場所は、幹事である貝塚商工会議所の会議室で行った。																
		③市町村連携	各市役所との連携を通じて、市広報に案内記事掲載等で周知を図った。																
		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)	15.0		総支援企業数(実績)	12.0		支援実績率	80.0%		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）	「Z世代の特徴からみる若手社員の定着のための育成ポイント」の開催において、当初支援計画企業15社に対して、12社12名（会場4社4名、ZOOM8社8名）の受講参加であった。受講された企業の約3割が、これまで取り組んでいない企業であった。若手社員の定着と育成が企業の課題であり、Z世代とよばれる若手社員の定着と育成に向けた関心の高さが伺えるものであった。講義の内容も、「24年卒内定者の価値観」、「新人社員意識調査の結果」、「若手社員の育成ポイント」に関心が高く、新人社員の意識の変化や定着のための育成ポイントについて詳しく解説頂いたことで、受講された企業においては、今回のセミナーに対する満足度は100%と高い結果となった。ほとんどの企業がこのセミナーを機に具体的事例等を参考にしながら、定着率向上への取組みを検討する、見直しを検討すると回答。																	
		代表指標	定着率向上への取組みを検討する割合																
		P	70%		実績数値	83.3%		目標達成度	119.0%										
	成果の代表事例	アンケート結果より、セミナーを受けて新人社員の意識の変化、効果的な内定者フォローや、若手社員の育成ポイントへの取組みについて、具体的事例を参考に何をすべきかが明確になった。																	
	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）	今回のセミナーは、広域・市町村連携でセミナー開催を企画。これまでに独自で取組みをされているが、応募者の減少・内定辞退、入社後3年以内の離職が企業の課題である。受講後は8割以上の受講者が取組みを再検討したいと回答しており、若者の価値観・意識の変化へ対応した育成方法による定着率向上への関心が高く、有用な情報を提供できるように検討していく。																	

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									
貝塚商工会議所									
事業名		BCP策定ワークショップセミナー							
想定する実施期間		H26 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）	過年度において感染症対策・地震対策についてのBCPセミナーを開催したところ、関心のある企業が多数あった。また平成30年9月4日に上陸した台風21号の被害や新型コロナウイルス感染拡大によりBCPの必要性を痛感した企業が多数ある。しかし、BCPの取組みを行っている中小企業者はまだまだ少ないのが現状です。そこで、BCPを策定していない、或いはBCPを策定したものの不安を感じている中小企業者を対象に、ワークショップ型のセミナーを通じて、防災対策、感染症対策、サイバーセキュリティ対策のBCPの策定の重要性・必要性を学び、その後の企業による本格的な取組み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）	業種は問わず、貝塚市、泉佐野市、熊取町、阪南市における事業所で、BCPの策定には至っていない企業、どこから着手したらよいか思案している企業、社内での運用がうまくいっていない企業等を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日時：令和6年9月9日（月）午後1時30分～午後4時30分 場所：産業文化会館（貝塚商工会議所） 2階 中会議室・ZOOM テーマ：「BCP策定セミナー・ワークショップ」 講師として当テーマに精通している専門家（MS&ADインターリスク総研株式会社 担当者）を招き、講義形式にて、大阪府施策連携、広域連携〔（幹事・貝塚、泉佐野商工会議所・熊取町、阪南市各商工会）〕にて実施した。内容としては、①サイバーセキュリティに関するBCP策定のポイントを把握する。②感染症BCP整備のポイントを把握する。③各参加企業周辺で発生し得る地震被害を整理する。④地震発生当日に対応すべき事項を整理し、マニュアル化する。という内容でセミナーを行った。							
		<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	府施策連携商-I4 テーマ「BCP・BCMの普及促進及び策定支援」にて大阪府が推奨する「BCP策定ガイドライン」の紹介を行った。						
		②広域連携	当所幹事、近隣（泉佐野・熊取・阪南）との広域連携事業として効率良く実施する。開催案内の周知方法として、案内チラシを作成し、各所の会報に折込みやHPに掲示、巡回、窓口配布等を通じて幅広く周知する。開催場所は幹事である貝塚商工会議所の中会議室にて行った。						
③市町村連携	各市役所との連携にて窓口に開催案内チラシを設置、配布の依頼をし、幅広く周知を図った。								
④相談相乗	テーマに関する相談者の対応として、大阪府商工会連合会の事業継続計画（BCP）策定支援制度の紹介等フォローアップ態勢を整えた。								
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)	24.0	総支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	91.7%	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）	「BCP策定セミナー・ワークショップ」の開催において、当初支援計画企業数16社（2商工会議所・2商工会）に対して10社の受講参加があった。主に①サイバーセキュリティに関するBCP策定のポイントを把握する。②感染症BCP整備のポイントを把握する。③各参加企業周辺で発生し得る地震被害を整理する。④地震発生当日に対応すべき事項を整理し、マニュアル化するという内容で講義頂いた。 セミナーに対する満足度は100%となった。また、アンケート調査においても、BCPの取組み状況については、多くの事業所が「取組んでいるが不十分である」や「全く取組んでいない」や「今後取組む予定である」との回答であったが、参加者全員が「これを機に内容を再検討したい」もしくは「これを機に取組みたい」のいずれかの回答であり、BCPの取組みへの関心も高まったものと思われる。 「事業継続力強化計画策定セミナー」の開催において、当初支援計画企業数8社（2商工会議所・2商工会）に対して12社の受講参加があった。主に①事業継続力強化計画認定制度とは②事業継続力強化計画策定の手順・ポイント③事業継続力強化計画策定（ワーク）という内容で講義を行った。後半では、計画策定を行ったことで、今後のより本格的な取組についての意欲が高まり、計画策定に繋がった。							
		代表指標	超簡易版BCP『これだけは！』シートを作成する企業数						
		数値目標	16社	実績数値	10社	目標達成度	62.5%		
	成果の代表事例	BCPへの取組が「取組んでいるが不十分」、「全く取組んでいない」、「今後取組む予定である」と回答されていた事業所がほとんどであったが、今回のセミナーを受けられて「これを機に策定したい」、「内容を再検討したい」という事業所が多く、BCPへの期待度も上がった。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			

【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。

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業										地域活性化事業実績報告書	
貝塚商工会議所											
事業名		事業計画書作成セミナー									
想定する実施期間		R 5		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)	様々な環境の変化を踏まえ、自社の経営状態、強み・弱みを把握し、今後取り組む事業計画等について文章化することで、進むべき方向性が明確となる。また、事業計画書は計画を実行する際の融資や補助金など資金調達にも有効な資料として活用できる。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は問わず広域連携事業にて貝塚市、岸和田市、泉佐野市の各市域において、自社の事業計画書を作成したい、融資や補助金申請を検討している中小企業・小規模事業者の経営者や従業員を対象とする。15社（貝塚：5社、岸和田5社、泉佐野5社）を想定。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	当所幹事、近隣（岸和田、泉佐野）との広域連携にてセミナーを開催。 日時：令和6年8月1日（木）午後1時30分～午後3時30分 場所：産業文化会館（貝塚商工会議所 2階 中会議室） 講師：中小企業診断士 テーマ：「事業計画書作成セミナー」 (内容) ①事業計画書の組み立てについて ②補助金、助成金についての基礎知識 ③採択されるための様々なノウハウとポイント ④小規模事業者持続化補助金について ⑤採択後の手続きについて									
		<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	当所幹事、近隣（岸和田、泉佐野）との広域連携事業として効率良く実施する。開催案内の周知方法として、案内チラシを作成し、各所の会報に折込みやHPに掲載、巡回、窓口配布等を通じて幅広く周知する。開催場所は、幹事である貝塚商工会議所の会議室で行った。								
		③市町村連携	各市役所との連携を通じ、市広報に案内記事を掲載し、幅広く周知を図った。								
④相談相乗	セミナー後に事業計画作成について相談がなくカルテ化には至らなかった。										
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)	15.0		総支援企業数(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)	今回の「事業計画書作成セミナー」の開催において、当所支援計画企業数15社に対して、12社13名の受講参加があった。受講された企業の内約4割が事業計画書を作成した経験がない企業であった。講義では、事業計画書の作成や補助金・助成金についての基礎知識について詳しく解説いただいたことで、約8割の企業で、これを機に事業計画書の作成に取組みたい、事業計画書の作成を検討したいとのことで一定の成果があった。									
		代表指標	事業計画書の作成を検討する企業の割合								
		P	70%		実績数値	75.0%		目標達成度	107.1%		
	成果の代表事例	これまで事業計画書を作成したことがなかった企業が、受講後のアンケート調査にて、これを機に事業計画書の作成に取組みたいという回答が多数あり、事業計画書の組み立て方について理解いただいた。セミナーを通じ事業計画書の作成に取組み、目標や事業内容を具体化され今後の経営方針の明確化に繋がった。									
	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）	事業計画書作成セミナーは広域連携でセミナー開催を企画した。セミナー受講後のアンケートにより、事業計画書の作成に取り組みたい・作成について検討したいと回答された割合が約8割であることから、事業計画書の作成への関心は高いと思われる。今後も、企業から事業計画書の作成について相談があれば順次対応し支援を行う。									