

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	忠岡町商工会
代表者職・氏名	会長 大西 隆
所在地	〒595-0812
	大阪府泉北郡忠岡町忠岡中1-1-23
設立年月日	昭和35年11月28日
職員数	6
うち経営指導員数	4
所管地域	泉北郡忠岡町
管内事業所数	608（令和3年経済センサス）
うち小規模事業者数	406（令和3年経済センサス）
会員数	736（令和8年3月31日現在）
組織率	
担当者職・氏名	事務局長 長田 享士
連絡先電話番号	0725-33-3208
連絡先メールアドレス	info@tadaoka.or.jp

□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斡旋を行うこと。
- (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。
- (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)大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業を行うこと。
- (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)外国人研修生の受入に関する事業を行うこと。
- (14)前各号に掲げるもののほかその他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) 所管地域の産業経済の現状と課題

地域経済分析システムRESASの2018年データによると、忠岡町の地域経済循環比率は、91.0%（所得620億円、地域内への支出565億円）であり、2015年と比べて5.9ポイント減少しているものの、忠岡町及び隣接3市（泉大津市・和泉市・岸和田市）の平均73.9%と比べて自立性が高い。地域外への流出の内訳は、民間消費50億円、民間投資4億円、その他2億円となっている。民間投資は196億円で、2015年と比べ約50億円減少している。

忠岡町内には下請け企業が多く、円安や原材料費の高騰、人手不足など近年の事業環境の変化による影響を大きく受け、企業数・出荷額ともに減少している。なかでも地場産業である繊維製品製造業の出荷額は、1996年496億円をピークに2020年には126億円と大幅に減少している。その製造業の影響等により、商業においても売上の減少と後継者の不在による廃業が増加している。

創業比率は3.31%（大阪府平均5.17%）であるが、コロナ禍後には起業形態の多様化もあって、ココ（忠岡町）にしかないような事業者も増えている。

このように忠岡町内産業の課題としては外的要因によるもののほか、後継者の不在や創業者の減少、販売力・提案力の不足など内的要因にもあると考えられる。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

地域活性化の方向性としては、「①製造業の活性化②創業③人材④販路開拓⑤BCP⑥事業承継」を柱に、単独事業だけでなく近隣商工会、商工会議所と連携し、地域事業者を新たな事業領域への展開や人材育成に向けて支援するとともに、事業継続と創業者の増加により地域全体の活性化に向けて導いていく。

（地域活性化のために実施する事業）

- ・起業家や後継者の育成
- ・デザイン活用など新たな事業にチャレンジする取り組みに対する支援
- ・現場力（人材）を強化するための新事業展開、広報・販売促進等の支援
- ・各地産業フェアへの出展により販路拡大の支援

事業者に対しての個別支援については、以下に注力しながら、ビジネスチャンスの創出、持続的な発展や地域活性化に寄与することを目標に実施する。

- ・事業者が抱える課題を的確に把握しその解決を図るため、諸施策のPR・情報提供を継続的に実施する。
- ・課題解決を目指す事業者に対しては、事業所カルテを作成し、支援メニュー等の利用を提案し支援する。
- ・商工会が伴走しながら支援する事業計画策定や販路開拓、金融、BCP、創業などを重点事業とする。
- ・過年度相談対応した事業者のフォローアップにも傾注する。

(3) 事業を実施した効果

【経営相談事業】相談対応時に経営指導員が傾聴する姿勢、浮かび上がった課題の整理、これらを踏まえた専門相談事業等の活用や提案内容、その結果が相談した事業者の満足度を高めることができており、継続的な相談やより高度な相談につながっている。

このことから、事業者の当面の課題解決だけでなく、現状を見直す機会となっていると思われる。

【地域活性化事業】商工展示即売会事業では、忠岡町内で作ったライムを使った商品の開発、販売実績がよかったことから忠岡町外の和菓子店が忠岡駅前を開店するような結果につながった。その他の事業に参加した事業者や従業員については、スキルの向上につながっただけでなく、参加者同士の交流によりモチベーションが上がることによって、ビジネスプランコンテストへの応募など新たなチャレンジにつながった。

このように実施した事業により事業者及び地域に対して大きな波及効果があった。

（４）事業を実施した結果浮かび上がった課題・次年度への取り組み

相談事業の利用者や地域活性化事業の参加者の多くは満足度が高く、効果があったと回答いただいている。しかし、本来は支援の必要性があるものの本事業を利用していない事業者もあることから、地域全体には事業の効果が行き渡っていないと考えられる。

エネルギーや原材料、物価の高騰が続く中、自身の販売価格に転嫁できていない事業者が多く見受けられる。また、事業主の高齢化や事業承継、創業者数の減少、深刻な人手不足も地域活性化にあたっての大きな課題である。

上記の課題を解決するため、新しい支援施策、地域の動向、事例等を地域の事業者へ情報提供し、相談してみようかなという動機となるよう広報に力を入れる。

また令和７年度の地域活性化事業においては、会場提供や事例発表などで協力いただいた事業者が複数あった。令和８年度においてもこのような企画を検討しており、協力いただける事業者については、PR TIMESなどを使ったプレスリリースの手段により、間接的またはステルス的に広報で支援できるよう企画していきたいと考えている。

I 経営相談支援事業

前年度支援企業数		230 社				
支援メニュー		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
1	事業所カルテ・サービス提案	事業所	230	230	220	95.7%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	10	10	14	140.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	25	25	10	40.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	15	15	7	46.7%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	1	1	100.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	15	15	12	80.0%
7	記帳支援	事業所	53	53	52	98.1%
8	労務支援	支援数	51	51	63	123.5%
9	人材育成計画作成支援	事業所	1	1	0	0.0%
10	マーケティング力向上支援	事業所	1	1	0	0.0%
11	販路開拓支援	支援数	25	25	77	308.0%
12	事業計画作成支援	支援数	14	14	27	192.9%
13	創業支援	事業所	15	15	9	60.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	10	1	10.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	10	10	16	160.0%
16	財務分析支援	事業所	5	5	1	20.0%
17	5S支援	事業所	0	0	0	-
18	IT化支援	事業所	5	5	4	80.0%
19	債権保全計画作成支援	事業所	1	1	1	100.0%
20	事業承継支援	事業所	5	5	5	100.0%
21	災害時対応支援	事業所	0	0	0	-
22	フォローアップ支援	事業所	50	50	4	8.0%
23	結果報告	事業所	228	228	220	96.5%

件数設定の根拠（今年度の特徴等）

目標設定については、商工会が伴走しながら支援する事業計画策定や販路開拓、金融、BCP、創業などを重点事業とし、令和6年度の実績見込みを勘案して設定した。

事業所カルテ・サービス提案にあたっては、巡回、商工会会報（新聞折込）、広報ただおか（町内全戸配布）、HP、メールマガジン、DM等により経営相談事業を会員・非会員に周知し、事業者ニーズを掘り起こす。特に近年増えている補正予算等による支援施策については、こまめに情報提供することで事業者が経営相談事業を活用するきっかけとなることを意識して対応する。

支援のポイント・成果

チラシやSNS等の提案や作成を得意とする経営指導員を中心に経営相談支援事業に取り組んだことで、販路開拓支援を大きく伸ばすことができた。事業計画作成支援においては、持続化補助金7件、テイクオフ補助金1件、起業・創業支援補助金5件、その他補助金5件の採択につながった。

【代表事例】海外出身の男性が営む居酒屋。現地の味を日本で一番小さな町「忠岡町」で味わえるお店として近年開業した。ディナー営業のお店が多い立地のためランチの回転率、近隣の人気飲食店（競合）との差別化が開業当初からの課題であった。経営指導員がきめ細やかなヒアリングをもとに、紙媒体やSNS等による販路開拓支援や提案したイベント出店の効果があって、「Aさんの料理食べてみたい」「忘れられません」などの投稿が増えだした。また忠岡町ビジネスプランコンテストの応募を機に事業計画書作成支援も実施。SWOT分析や競合との差別化戦略を策定し、現在も伴走支援中である。

Ⅱ 専門相談支援事業

事業名		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
24	法務相談	日数	6	6	6	100.0%
25	税務相談	日数	6	6	7	116.7%
26	金融相談	日数	0	0	0	-
27	労務相談	日数	0	0	0	-
28	その他相談	日数	12	12	12	100.0%

支援のポイント・成果

専門的・高度な相談に対応するため、弁護士等の士業と連携して、以下の専門相談を実施した。

①法務相談：法律相談（本会で案内している事業名。個別無料）は、弁護士が年6回商工会事務所において、経営法務に関わる相談に対応した。弁護士が説明する法律の解釈をもとに適切な対応に移すことができる効果があった。

②税務相談：税理士が所得税・消費税・相続税・電子帳簿保存など専門的な相談に対応した。

③その他相談（経営相談）：中小企業診断士等の専門家に経営指導員が同行して事業所を訪問することで、相談がスムーズに行われた。相談内容はIT、販売促進、資金繰り、省エネ、特許、ISO、事業計画など多岐にわたる支援を行った。

事業名		ただおかあきんど応援事業			事業番号	I	新規/継続	継続		
想定する実施期間		H3I	年度～	年度まで	7	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	忠岡町は日本一小さな町（3.97㎢）で、人口は令和6年11月末現在16,355人。前年同期16,598人と比べて243人減少するなど、近年は毎年同水準の減少が続いている。人口比率は、府内平均と比べて、①老年人口（65歳以上 4,686人 28.7％）は高く、②生産年齢人口（15歳以上64歳以下 9,897人 60.5％）と③年少人口（14歳以下1,772人 10.8％）は低い。忠岡町の人口減少、高齢化のスピードは大阪府内の各自治体と比べると緩やかであるものの、平均年齢も47.9歳と大阪府内の水準では高いとみられる。 町内の小売業やサービス業は、狭い商圏内で営業活動していることが多い。人口減少は、自社の経営の良し悪しに関わらず、お客様が減ることであるため、経営は厳しくなるものと考えられる。また、経営者自体の年齢も上がっており、投資意欲の低下やリスクを回避する傾向が高くなり、有利な施策の活用等の機会を見逃すことも多くなっている。そのため、利益を確保するためには事業承継や後継者の育成等も重要となっている。 そこで本会では、小規模な小売業やサービス業等の各事業者・個店が、関連施策等の活用により①弱みの克服に取り組むこと、②強みを活かした販売促進に取り組むこと等を支援し、経営の改善を図ることを目的として、本事業を実施する。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	忠岡町内の小規模事業者406事業所（小売業、サービス業等の事業者・個店、忠岡町小売商連合会会員、後継者等）。								
	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 【実施時期】令和7年9月24日 【実施場所】忠岡町商工会 会議室 【実施方法】対面・オンライン 【実施内容】生成AI×事業承継セミナー ①親族内事業承継により代表者となった引き継ぎ側の先輩を講師として、事業承継前と以後の課題、それらの解決に向けた取り組み、小規模事業者ならではの便利なITツールや生成AIなどを活用した事例などを紹介して、事業承継を支援した。 ②異業種交流会を行い、参加者間で事業承継についての悩みや課題について相談し、横の繋がりと事業承継に対する課題を見つけることができた。 ③大阪府事業承継・引継ぎ支援センターより「事業承継診断シート」の活用方法、支援施策の紹介を行った。 <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 大阪府経営支援課および（公財）大阪産業局大阪府よろず支援拠点と連携し、専門的知見を活かした支援制度の紹介を行い、施策活用への関心喚起につなげた。 ②広域連携 ③市町村連携 忠岡町と連携し「広報ただおか」への掲載等により地元企業への周知を図り、円滑な集客につなげた。 ④相談相乗 大阪府事業承継・引継ぎ支援センターや大阪産業局と連携し、専門機関への引き継ぎや伴走支援が可能である旨を参加者に周知することで、今後の相談につながる基盤づくりを行った。								
		①府施策連携	大阪府経営支援課および（公財）大阪産業局大阪府よろず支援拠点と連携し、専門的知見を活かした支援制度の紹介を行い、施策活用への関心喚起につなげた。							
		②広域連携								
③市町村連携		忠岡町と連携し「広報ただおか」への掲載等により地元企業への周知を図り、円滑な集客につなげた。								
④相談相乗	大阪府事業承継・引継ぎ支援センターや大阪産業局と連携し、専門機関への引き継ぎや伴走支援が可能である旨を参加者に周知することで、今後の相談につながる基盤づくりを行った。									
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)	10.0	総支援企業数(実績)	8.0	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)	代表指標	事業引継ぎへ前向きな意識が高まった企業の割合							
		数値目標	75	%	実績数値	87.5	%	目標達成度	116.7%	
	成果の代表事例	S社は親族内での事業承継を予定していることから、実務的な知識や準備手順を把握する目的で参加された。セミナーでは、実際の承継事例をもとに、親族間の資金拠出の進め方や社内コミュニケーションの工夫について説明があり、承継方針を関係者間で適切に共有する重要性について理解を深めることができた。また、実例に基づき承継に伴う課題の把握につながった。								
	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)	定期的なヒアリングを通じて、承継準備の進捗を把握できた会社もあり、支援の効果を一定程度確認できた。一方で、承継準備の進み具合には差があったため、今後は交流会やアンケートであがった課題を整理し、次回のセミナーで事例共有や解決策の検討に活かしていきたい。								

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

忠岡町商工会

事業名		デザイン活用による地域中小企業支援事業			事業番号	2	新規/継続	継続																																					
想定する実施期間		R4 年度～		年度まで		4	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	テクノロジーの進化、グローバル化、アフターコロナなど複雑で不確実な社会で、価値観も多様化し変化に対応できずに窮地に立たされている中小企業・小規模事業者は多い。時代が変わるにつれて、ビジネスに必要な考え方や、商品やサービスの在り方も変わってくるが、新規事業の立ち上げや、新サービスの提供を考えたくてもそれらに充てる時間や人材、資金などが不足していることも少なくない。これからも中小企業・小規模事業者が発展し続けるためにはデザイン思考など新たなアプローチを活用し、地域の独自性を強化することが求められている。また、地域資源が最大限に活用されておらず、これにより中小企業・小規模事業者が持つ潜在的な力が発揮されていない可能性も考えられる。このような状況を踏まえ、デザインを活用したアイデアやビジネスモデルの創出をサポートし、参加者のスキル向上や知識拡充を通じて、変化する市場環境に柔軟に適應できる力を養い、地域全体の競争力向上を促進するよう支援する。																																											
	支援する対象 (業種・事業所数等)	忠岡町内の製造業・商業・サービス業の中小企業・小規模事業者(241社)を主たる支援事業所として実施する。																																											
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1) 商品撮影テクニックセミナー〈人材交流型〉 【日時】令和7年5月27日・28日 13:00～16:00 【支援対象企業数】14社(計画10社) 【場所】忠岡町商工会/正木記念邸 【実施内容】登録有形文化財「正木記念邸」を活用し、商材カメラマンを講師に迎え商品撮影テクニック向上を目的とした実践型ワークショップを実施。撮影実習では町内事業者の和菓子を用い、歴史的建築空間を生かした見せ方や構図や光の使い方など購買意欲を高める撮影手法を学んだ。デザイン活用支援oidcからの事業紹介。 2) CANVAで作る！お店の商品の魅力が伝わるインスタ見せ方セミナー〈人材交流型〉 【日時】令和8年1月29日・30日 13:00～16:00 【支援対象企業数】9社(計画10社) 【場所】忠岡町商工会 【実施内容】商品の魅力発信を目的に、グループワークを通じて、配色・フォント・世界観を整理し、発信デザインの統一手法を学ぶ。PCを使用しCanvaを活用したInstagram投稿画像の作成に取り組み、構成・レイアウト・見やすさのポイントの習得を支援する。デザイン活用支援oidcからの施策紹介と個別相談会を実施。 ＜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 colspan="8">大阪産業局(デザイン活用支援oidc)と連携し、上記セミナーを開催した。大阪産業局(デザイン活用支援OIDC)による施策説明および個別相談会を実施し、事業者が抱えるデザインや販路開拓に関する課題について助言を行った。また、大阪府の関係団体にもメルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募った。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td colspan="8"></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td colspan="8">忠岡町と連携し、広報ただおかへの掲載や忠岡町役場・南海本線忠岡駅陳列スペース・文化会館等に広報資料の配架等を通じて参加者の募集を行った。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td colspan="8">参加者への販路開拓支援(カルテ化)を通じて、以後の経営相談に繋げることができた。</td></tr></table>								①府施策連携	大阪産業局(デザイン活用支援oidc)と連携し、上記セミナーを開催した。大阪産業局(デザイン活用支援OIDC)による施策説明および個別相談会を実施し、事業者が抱えるデザインや販路開拓に関する課題について助言を行った。また、大阪府の関係団体にもメルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募った。								②広域連携									③市町村連携	忠岡町と連携し、広報ただおかへの掲載や忠岡町役場・南海本線忠岡駅陳列スペース・文化会館等に広報資料の配架等を通じて参加者の募集を行った。								④相談相乗	参加者への販路開拓支援(カルテ化)を通じて、以後の経営相談に繋げることができた。							
	①府施策連携	大阪産業局(デザイン活用支援oidc)と連携し、上記セミナーを開催した。大阪産業局(デザイン活用支援OIDC)による施策説明および個別相談会を実施し、事業者が抱えるデザインや販路開拓に関する課題について助言を行った。また、大阪府の関係団体にもメルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募った。																																											
②広域連携																																													
③市町村連携	忠岡町と連携し、広報ただおかへの掲載や忠岡町役場・南海本線忠岡駅陳列スペース・文化会館等に広報資料の配架等を通じて参加者の募集を行った。																																												
④相談相乗	参加者への販路開拓支援(カルテ化)を通じて、以後の経営相談に繋げることができた。																																												
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)	20.0	総支援企業数(実績)	23.5	支援実績率	117.5%	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)	代表指標	地域の特性や資源を意識したPR力を強化することができた割合																																										
		数値目標	75	%	実績数値	80	%	目標達成度	106.7%																																				
	成果の代表事例	セミナー参加者S氏は、本セミナーで習得した撮影手法を活用し、庭園や自然光を取り入れた商品写真を制作した。これにより、自然由来商品の世界観を効果的に表現できるようになり、商品の訴求力が向上した。さらに、SNS発信やネット販売に活用することで、実際の販路拡大につながった。																																											
	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)	実体験を重視した内容としたことで、参加者の満足度は高く、参加者同士の交流や名刺交換なども活発に行われた。特に、実践型の撮影やデザイン作成により、自社商品を活用した具体的な発信イメージの構築につながった。今後は、セミナー受講者に対するフォローアップを実施し、他社支援へとつなげることで、具体的な販路開拓や売上向上につなげていく。																																											

【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)	10.0	支援企業数(実績)	14.5	支援実績率	145.0%	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）	指標	地域の特性や資源を意識したPR力を強化することができた割合						
		数値目標	75	%	実績数値	78.6	%	目標達成度	104.8%
	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)	10.0	支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	90.0%	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）	指標	自社や商品のブランディング（世界観）を見つめ直すきっかけとなった割合						
		数値目標	75	%	実績数値	88.9	%	目標達成度	118.5%
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	

5-3. 地域活性化事業 事業調書（実績）

忠岡町商工会

事業名		起業家交流事業			事業番号	3	新規/継続	新規		
想定する実施期間		R7	年度～	年度まで	1	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	日本政策金融公庫「2024年度新規開業実態調査」等によると以下の特徴が読み取れる。 ・現在事業に充てている時間が1週間あたり35時間未満の起業家（パートタイム起業）、副業起業、フリーランスなどが増加 ・開業者に占める女性の割合は25.5%と調査開始以来最も高く上昇傾向 ・創業時や創業後ともに最も苦勞していると回答が目立つのが「顧客・販路の開拓」「資金調達」というように、起業の形態や課題は多様化しているが、一方で共通項も多い。 忠岡町内の創業比率は3.31%で、大阪府内平均5.17%と比べて低いが、コロナ禍後には、ココ（忠岡町）にしかないような事業者も増えており、それぞれのニーズにあった支援が必要である。そこで本会が本事業を実施することで、事業者の課題や問題点を共有し、事業者間のネットワークを使って解決につなげることができる「きっかけ」となるよう、側面から支援する。 【企業ニーズ】 起業セミナーの参加者や経営相談時等に創業5年以内の事業者から上記と同じような声を聞いている。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業5年以内の方、忠岡町ビジネスプランコンテスト過去の受賞者、商工会会員になって5年以内の方など約200者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	起業家交流会in珈琲のまるしま 【日程】2026年1月16日10時～12時【事業手法】人材交流型 【実施場所】珈琲のまるしま 【実施方法】対面 【支援対象企業数】10者（計画10者） 【実施内容】会場は、忠岡町内で創業2年目のカフェ「珈琲のまるしま」（忠岡町ビジネスプランコンテスト優秀賞受賞者経営）とし、創業経緯や準備内容、開業後の課題等について共有した。また、元アナウンサーを講師に招聘し、オーナーとのクロストークを実施。併せてコーヒーの淹れ方体験や飲み比べを行い交流を促進するとともに、自己紹介・プレゼン講座を開催し、ビジネスプランコンテストに向けた実践的な学びの機会を提供した。								
		<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 大阪府経営支援課経営革新グループと連携し、メールマガジンを活用した参加者募集および府施策の周知を行った。								
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)	10.0	総支援企業数(実績)	10.0	支援実績率	100.0%	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)	代表指標	地域や同じような立場の人脈作りに役立ったとした参加者の割合							
		数値目標	75	%	実績数値	80	%	目標達成度	106.7%	
	成果の代表事例	参加者の中には、本交流会への参加を契機に忠岡町ビジネスプランコンテストへ出場した方もいた。交流会で学んだ起承転結を意識した構成づくりや反復練習の重要性を活かしてプレゼンテーションを実施したことで、構成力や発表の精度が向上し、実践的な行動へとつながった。								
	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)	アンケート結果から、「プレゼンや自己紹介のコツを学び、伝え方への意識が変わった」「地域で活躍する事業者の存在が刺激や励みになった」「新たな視点やアイデアを得ることができた」といった声が多く、学びと交流の両面で高い満足度が得られた。また、参加者の中から忠岡町ビジネスプランコンテストへ出場し、本交流会での学びを活かして発表を行うなど、具体的な行動につながった。今後はフォローアップの機会を設け、個社支援や継続的な交流の場づくりを行うことで、事業の具体化や成長につなげていく。								

5-4. 地域活性化事業 事業調書（実績）

忠岡町商工会

事業名		現場デカラの支援事業		事業番号	4	新規/継続	継続			
想定する実施期間		H28 年度～	年度まで	10	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	製造業の今後の課題は、技術力・品質力・現場力の裏付けとなる蓄積されたデータを、いかに戦略的に製造工程やマーケティングに活用することができるかと、ものづくり白書では指摘している。人手不足、原材料やエネルギー価格高騰、社会変化やイノベーションに対応するため、ものづくり人材にはデジタル技術を活用できるスキルだけでなく、熟練技能の能力向上も今まで通り求められている。そこで、これらの課題について、泉北地域の中小企業間で交流の機会を設け、知識・ノウハウ等を共有することによって、人材育成と組織の持続的発展を支援する。 【企業ニーズ】参加者へのアンケートや事業実施後のフォローにより、交流会があることで「意見交換しやすい」「モチベーションが上がる」「仕事につながった」「引き続き参加したい」などという声をいただいております、一定のニーズがある。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉北地域（広域連携する高石市、和泉市、泉大津市、忠岡町を中心とした）ものづくり企業1,271事業所を、主たる支援事業所として実施する。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	MOBIOと連携し「おでかけMOBIO-Cafe」として、経営者や部門担当者向けに、参加型のセミナーや交流会を実施した。 令和7年度の事業概要 【事業手法】人材交流型（3テーマ、4日間） 【実施時期】令和7年8月、10月、令和8年2月 【実施場所】忠岡町商工会 会議室 【実施方法】対面・オンライン併用 【実施内容】 ① 無料で新聞・テレビ・インターネットメディアの取材を呼ぶプレスリリースの極意(全2日間) 17社23名参加(うち5名は1日目のみの参加) ② 人材確保支援セミナー～人が集まる会社の成功事例《稼ぐ力の強化編》～ 15.5社16名参加 ③ 新事業展開セミナー「事業計画書の作り方と補助金の活用術」 23.5社24名参加 <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 (公財)大阪産業局MOBIO事業部と連携し、セミナー案内や個別相談の紹介等を通じて、域内事業者の課題解決や販路開拓の一助とすることができた。 ②広域連携 3商工会議所との連携を通じて、同地域内における事業者同士の情報交換や交流の機会を設け、ネットワークづくりを行うことができた。 ③市町村連携 ④相談相乗 参加者への販路開拓支援を通じて、以後の経営相談に繋げることができた。								
		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)	56.0	支援実績率	124.4%	満足率	87.0%
		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)	代表指標	新事業等に取り組む内容を整理できた企業の割合						
			数値目標	75	%	実績数値	74	%	目標達成度	98.7%
事業全体の実績／目標達成度		成果の代表事例	セミナー参加者S社は、本セミナーで学んだプレスリリース作成手法を活用し、自社の取組や強みを整理した情報発信を行った。これにより、これまで十分に伝えられていなかった社会的意義や事業内容を広く発信する機会となり、各種メディアを通じた情報拡散につながった。さらに、工務店を営む店舗としての認知が広がり、一般顧客やカフェ出店を検討する事業者からの関心も高まるなど、知名度向上と新たな販路開拓に向けたPRの機会となった。							
	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)	各セミナーを通じて、参加者はプレスリリース作成や人材確保、新事業展開に関する理解を深め、実際に自社での情報発信や事業計画書の作成に取り組む動きも見られた。一方で、参加者ごとに取り組みの進捗には差が見受けられた。 今後は、交流会やフォロー面談で把握した各社の状況や課題を整理し、個別支援や具体的な情報提供に活かしていきたい。特に事業計画書作成セミナーは、内容をより実践的にし、参加者が実務ですぐに活用できる支援を行っていく予定である。								

【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)	15.0	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	113.3%	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）	指標	情報発信や販売促進に取り組む意欲が高まった企業の割合						
		数値目標	75	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	133.3%
	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)	15.5	支援実績率	103.3%	満足率	80.0%
	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）	指標	人財の採用や定着の改善に取り組む意欲が高まった企業の割合						
		数値目標	75	%	実績数値	80.0	%	目標達成度	106.7%
	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③	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)	23.5	支援実績率	156.7%	満足率	82.6%
	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）	指標	新事業等に取り組む内容を整理できた企業の割合						
		数値目標	75	%	実績数値	74.0	%	目標達成度	98.7%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

5-5. 地域活性化事業 事業調書（実績）

忠岡町商工会

事業名		商工展示即売会事業			事業番号	5	新規/継続	継続	
想定する実施期間		H22 年度～		年度まで	16	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	【事業の目的】 忠岡町内では各事業者が点在しており、個々の販売力のみによる集客には限界がある。 忠岡町の人口は令和6年11月末時点で16,300人程度であり、平成22年以降人口減少が続いており、事業者の存続・発展のためには今後より一層町外での認知度を高めていくことが必要不可欠となっている。 近隣市からも集客できるイベントを開催して、事業者の認知度向上や販路開拓の促進等を推し進めると同時に泉州地域の事業者同士が情報交換し交流を深めることや、大阪府技能士会連合会と連携したもののづくり教室を開催し、地域の若者にもものづくりの場を提供すること等を目的とする。 【企業ニーズ】 事業者同士の交流やあらたな販路拡大のための機会が乏しく、また若者がものづくりを学ぶ場が少ないのも現状である。企業にとって認知度向上や新商品のPR・需要予測の場として活用したいというニーズがある。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	忠岡町を中心とした泉州地域のすべての中小・小規模事業者が支援対象。忠岡町内で古くから栄えてきた繊維産業等の製造業や比較的新しい企業の多い小売・卸売・飲食業等を想定している。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<実施内容> 令和7年度は11月9日(日)10～15時に忠岡町役場横の忠岡町民グラウンドにて開催。 近隣商工会と連携して、計43社に出店していただき、商品と事業所のPR・販売促進の場となった。 各種ステージイベントや商工会青年部によるミニSL、ビンゴゲーム等の人気もあり、約3,200人の来場者にお越しいただいた。雨の中での開催ではあったが小学生が演者となったキッズダンスステージの効果もあり、親世代の来場も多かった。(近隣のダンス教室による2グループに出ていただいた。) 出店者の販売促進やPRの場として一定の成果を上げることができた。 <実績値の推移> (R7年度実績：参加企業43社、総売上高300万円、来場者数約3,200人) (R6年度実績：参加企業39社、総売上高500万円、来場者数約7,500人) (R5年度実績：参加企業36社、総売上高490万円、来場者数約8,000人) <大阪府技能士会連合会からの出展ブース> 大阪府タイル技能士協会：「モザイクアートわくわくタイル教室」 大阪府テントシート技能士会：「ハトメ打ち教室」 大阪府印章技能士会：「石のはんこづくり教室」 大阪府調理技能士会：「プロに学ぶだし巻きのコツ料理教室」 日本建築大工技能士会：「宮大工『木組み』教室」 <BCP相談ブース> 大阪府商工会連合会による「BCP相談ブース」を開設。出店者はじめ来場者にも「事業継続計画(BCP)」の啓発チラシを配布して50社の事業者に啓発した。							
		<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	府施策連携として大阪府人材育成課、大阪府技能士会連合会と連携しものづくり教室を開催した。						
②広域連携		広域連携は泉州地域の商工会と共催とし、出店者・来場者募集を行った。							
③市町村連携	市町村連携として、忠岡町に後援を依頼し、出展者募集並びに広報によるイベント周知等を実施した。								
④相談相乗	相談事業相乗効果としては、募集・説明会・個別による出店調整やフォローアップの中で、経営指導員が企業の経営課題を把握することにより販路開拓以外の支援につなげる効果があった。								
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)	40.0	総支援企業数(実績)	43.0	支援実績率	107.5%	満足率	62.8%
	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)	代表指標	認知度が向上した、または収集した消費者ニーズを活かすると回答した企業数						
		数値目標	25	社	実績数値	27	社	目標達成度	108.0%
	成果の代表事例	忠岡ライムと洋菓子店Aのコラボがあり、相乗効果で販売力向上に繋がった。 令和7年度に1番売り上げた出店者はベビー寝具製造・販売を行う製造業者Bで、3枚セットで1,000円というセット売り価格を設定して、売り上げを伸ばした。 また和菓子店Cは今回本展示会に初出店だったところ、当忠岡地域のテストマーケティングを行い好感触だったことから約半年後の令和8年3月に忠岡駅前にお店をオープンした。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	4,000	名	目標値(実績)	3,200	名	目標達成度	80.0%
雨天の影響もあり、3,200人の来場者数であった									

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> 雨天対策の拡充とイベント周知の強化 屋外イベントのため雨天が売り上げを大きく左右する、また出店者・来場者増のためのイベント周知が課題である。 <次期以降への取組> 雨天対策として、事前に開催する説明会にて出店者への注意喚起や雨天対策の呼びかけ強化を行う。 イベント周知方法として、従来のチラシ・会報のほかSNSや近隣駅への張り紙など異なる層への周知を目指す。
------	--	--