

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

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
設立年月日	昭和38年01月08日
職員数	2
うち経営指導員数	1
所管地域	島本町商工会
管内事業所数	583（令和3年経済センサスによる）
うち小規模事業者数	370（令和3年経済センサスによる）
会員数	313（令和8年3月31日現在）
組織率	53.6%
担当者職・氏名	事務局長 川島 和也
連絡先電話番号	075-962-5112
連絡先メールアドレス	shimasyo@silver.ocn.ne.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) 所管地域の産業経済の現状と課題

本町は水と緑の街づくりを推進しており、住環境重視の影響を受け、製造業が極端に少なく、大手企業（サントリー、小野薬品等）の研究所が数社ある程度で、小売・サービス業等の割合が非常に高い町である。定住促進により人口が増加傾向にあり2024年12月現在32,102人、14,237世帯で微増となった。狭い地域内に阪急水無瀬駅、JR島本駅があり、大阪市・京都市へのアクセス30分以内と非常に交通利便性が高い地域であるが、この利便性ゆえに購買力の流出が以前から顕著であり、地域内消費の向上が課題となる。本町の課題としては、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務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。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

上記の現状と課題を理由として、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取り戻すことで、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図る。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・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けるように取り組む。

(3) 事業を実施した効果

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。『ワンコイン商店街』や『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、商業活性化が図り一定の成果を得た。知財全般の知識、ブランディングについての知識を学ぶことで知財リテラシーの向上を図り、人材定着コミュニケーションや雇用・労働関係のスキルアップを図る交流会を開催することで、事業者間の事例紹介や情報交換・共有を行い、知識・欲の向上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・次年度への取り組み

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、人手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上昇、物流コストの上昇、最低賃金の高騰等が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するため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。

上記課題を理由として、購買力の流出防止・地域間連携やCB起業家の育成支援を目的とした事業の開催により商店街等の賑わい活性化、集客力のアップや新規顧客の獲得を目指す。創業希望者や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、SNS普及による知財・権利保護の基礎知識の学習と共有、人材育成や人材雇用定着、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けるように取り組む。

島本町商工会

前年度支援企業数		105 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	103	103	105	101.9%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	10	10	13	130.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	2	2	0	0.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	8	8	8	100.0%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	0	-
6	資金繰り計画作成支援	事業所	0	0	0	-
7	記帳支援	事業所	12	12	12	100.0%
8	労務支援	支援数	12	12	14	116.7%
9	人材育成計画作成支援	事業所	0	0	0	-
10	マーケティング力向上支援	事業所	0	0	0	-
11	販路開拓支援	支援数	50	50	55	110.0%
12	事業計画作成支援	支援数	6	6	5	83.3%
13	創業支援	事業所	3	3	1	33.3%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	4	4	2	50.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	3	3	6	200.0%
16	財務分析支援	事業所	50	50	56	112.0%
17	5S支援	事業所	0	0	0	-
18	IT化支援	事業所	5	5	7	140.0%
19	債権保全計画作成支援	事業所	0	0	0	-
20	事業承継支援	事業所	5	5	1	20.0%
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	10	10	0	0.0%
23	結果報告	事業所	103	103	105	101.9%

カルテ化目標を103社程度とし、事業所の抱える問題点や課題等を掘り起こす。事業計画作成支援による経営力強化や売上販路の拡大、創業者や町内事業者の抱える課題の解決に向けて取り組むとともに、各種支援機関との連携を図り、各種施策の普及・利用促進にも努める。地域活性化事業からも相談支援事業に繋がる事業所を見出し、カルテ対象事業所を増加させ、問題点の解決を図り事業所の役に立つよう最大限の努力をしていく。

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。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：老朽化した事業設備の改装に向けた金融支援、物価高騰対策事業への参画による店舗認知向上・売上拡大、融資を受けたことによる財務状況の確認を実施する事で、継続事業・経営安定化を図った事業所。

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	7	7	7	100.0%
26	金融相談	日数	10	10	10	100.0%
27	労務相談	日数	3	3	3	100.0%
28	その他相談	日数	3	3	3	100.0%

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。

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

島本町商工会

事業名		商業活性化支援事業			事業番号	I	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2011年度～	年度まで		14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)	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や似た事業を継続的に実施、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になりたい。また町行政の定住促進が進み住民数が増えている島本町では、町の商業施設を知らない人が増加しており、新規者に町内事業所の存在を知るキッカケづくりとなることから、事業者・住民双方のニーズに合った事業である。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	12月6日（土）午前10時から午後3時頃まで4商店街48店舗参加により『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2千人以上の人々が来場した。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。								
	<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)	4.0	総支援企業数(実績)	4.0	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)	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	%	実績数値	87.5	%	目標達成度	125.0%	
	成果の代表事例	増加している新規住民へチラシの全戸配布をおこなうことで、新規顧客が来場するキッカケとなり、店を知ってもらうことができ、イベント開催後もリピーターとして来店している。 阪急JR間にある精肉卸小売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)	当会他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。 物価高騰の影響を受け消費活動が低迷している影響が大きい。提供商品についても苦難している事業所があることから、サービス手法に関する支援や消費喚起に向けた呼びかけが必要になると考える。								

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

島本町商工会

事業名		創業セミナー			事業番号	2	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2020年度～	年度まで		6	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)	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、具体的な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。 創業を具体的に考えている者だけでなく、新しい働き方の一つの選択として創業に取り組みたいという者がある。そのため創業への啓発セミナーが必要と感じており、その一方で実務的な知識の習得といった創業セミナーが求められている。具体的に創業を考えている者にとっては専門家への個別相談が求められている。								
	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6日、13日、20日、27日に開催し、12名の受講があった。受講者の中から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2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。アメニティ卸売で法人設立して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確認および海外との取引が想定されることから可能となる口座開設に関する確認等を行い、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 オール大阪起業家支援プロジェクト 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金融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)	16.0	総支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	81.3%	満足率	84.6%	
	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)	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	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名が法人設立に向けた動きを行い、海外取引のための口座開設や融資確保に向けた取組を行い、当初予定よりは早い時期に起業見込みである。								
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・创业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。								

【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%	満足率	83.3%
	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）	指標	創業意識が向上した割合						
		数値目標	70	%	実績数値	83	%	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）	指標	事業計画作成に取り組んだ件数						
		数値目標	1	社	実績数値	1	社	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	

島本町商工会

事業名		知財に関する勉強会 & 意見交換会			事業番号	3	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2024年度～		年度まで	2	年 目	※複数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)	中小・小規模事業者においては、ホームページやSNSやチラシ等について専門業者に委託すると費用負担が大きいため、自社で作成・更新するところが多く見受けられるが、その際、音楽、動画、写真などの著作権物や、ロゴ、フォント、デザインなど、知識やノウハウが十分でないために無断使用し自社の信頼性を傷つけたり他者とトラブルを起こす可能性を孕んでいるという課題がある。知財については事業者からたびたび問い合わせがあり、他人のSNSに無断でデザインや写真などを使われ、自分の権利を侵害されたという声や、知らない間に他者の権利を侵害していないか気にする声があり、知的財産に関するトラブルを避けたいという人が多い。そこで、気を付けておきたい知財の知識についての学習と、参加者同士で情報交換・ノウハウ共有をすることで、より実践に役立つスキルを身につけることや、参加者のSNS運用等における知財リテラシーの向上を目的とする。								
	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 手づくり市出店者などの創業予備軍でSNS活用している方								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	(人材交流型) ホームページやSNS等と親和性の高い知財の知識とブランディングに焦点化した学習および情報交換の機会として、座学と質疑応答、意見交換を組み合わせた交流会を開催した。開催にあたりMOBIOとINPITと共催し、それぞれの担当者より事業案内を行った。 「ビジネスを成功に導く！ブランディングの必要性セミナー」(参加：6社7名) 日時：令和7年10月27日(月)14：00～15：30 会場：島本町商会 講師：弁理士 内容： ・ニュースに見る知的財産権 ・ビジネスを成功に導く！ブランディング ・ブランドと知的財産の関係 広報：商工会ホームページ、商工会報、労働保険事務委託事業者へ個別案内、MOBIOホームページ、INPITホームページ <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-5 大阪産業局MOBIO事業部、INPIT大阪府知財総合支援窓口と連携し、講師選定、広報、事業案内等を行った。MOBIO、INPITのホームページに事業案内を掲載し、参加者募集、広報連携を行った。 ②広域連携 ③市町村連携 広報連携について、町にぎわい創造課経由で人材育成サポートの担当課と連携し広報を行った。 ④相談相乗 当日の参加者から個別相談の希望があった方をINPITの相談窓口へつないだ。								
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)	14.0	総支援企業数(実績)	6.5	支援実績率	46.4%	満足率	83.3%	
	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)	代表指標	知財について理解を深めることができたと答えた事業者の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	142.9%	
	成果の代表事例	事業者アンケートより以下の回答あり、事業者の知財リテラシーの向上につながった。 ・知財全般の知識、ブランディングについての知識を学ぶことができた ・ブランドの歴史からのヒントで自社としてすべきことへの考え方、イメージの持っていく方が参考になった。 ・知財を取得することで攻撃されない、守られるという使い方ができることを知れた。 ・ブランディングの必要性は法律が関与することを改めて認識できた。								
	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)	参加者アンケートより、参加者満足度100%、知財について理解を深めることができた方100%、参加者に対する知財リテラシーの向上について、一定の成果が得られたと考える。 ただし、実績が目標値に達していないことの前提として、知財というと大企業の話だと思われたり、自社には関係ないと考える事業者が少なくない現状がある。これは島本町の事業者に限らず、知財の専門機関であるMOBIOやINPITでも知財をテーマにした集客が難しいことから、日本の事業者全体として知財への認知が進んでいないことがわかる。考えられる理由として、知財を取得したからといって販路拡大や売上拡大に直結とならないこと、知財を取るには知識、労力、資金などのハードルがあること、今まで問題が起らなかったから今後も問題ないだろうという慢心、などが挙げられるが、そもそも知財をよく知らないことも大きな理由であると考えられる。そこで、知財の重要性を多くの事業者には知ってもらうことが重要だと思われる。知財の重要性を知ってもらい、そのうえで選択できるよう、支援機関としては地道なPRを続けていくことが大事である。								

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

島本町商工会

事業名		人材定着コミュニケーションを考える交流会		事業番号	4	新規/継続	新規			
想定する実施期間		2025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)	昨今の雇用労働環境は、若年層の人材定着率の低下や、人口減少による労働者不足が社会問題となっている。町内の事業所においても若年層の人材定着率の低下は深刻で、雇用しても長続きしないことが慢性的な人手不足や採用コストの増加を招いている。このような背景には、事業者の人材定着に対する知識の欠如が課題として考えられることから、状況を改善するため、人材定着につなげる環境整備を進める必要がある。採用においての労使双方のミスマッチを未然に防ぐことや、新任の従業員とのコミュニケーションの取り方の工夫など、事業所と従業員の関係について再考する機会を創出し、環境整備のためのノウハウを習得、実践できるスキルを身に着けることで人材定着につなげることを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	島本町内や近隣の中小企業・小規模事業者の経営者および人事担当者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	(人材交流型) 採用時のミスマッチを防ぐための工夫や採用後の人材定着に関する取組について、座学と意見交換を組み合わせた交流会を開催した。(全2回)(参加:5社6名) 日時:1回目:令和7年9月5日(金)14:00～15:30 2回目:令和7年9月25日(金)14:00～15:30 会場:島本町商工会 内容: 第1回:若手が辞めない「採用」の見直し 第2回:若手が定着し、育つ「職場」づくり 広報:商工会ホームページ、商工会報、労働保険事務委託事業者へ個別案内 <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-7就業促進課企業支援グループと連携して事業を実施。交流会で府施策のパンフレットを配布しPRを行った。 ②広域連携 ③市町村連携 広報連携について、町の連携事業所だけでなく教育連携施設に広報案内を実施した。 ④相談相乗 交流会実施後、ホームページの見直し改修について専門家・事業者の連携を行った。								
	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)	6.0	支援実績率	60.0%	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	人材定着に関する取り組みについて理解を深めることができたと答えた事業者の割合						
数値目標			70.0	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	142.9%	
成果の代表事例		講師よりホームページで事業所の魅力が伝わっていないと指摘を受け、誰に何を届けたいかを意識したホームページの見直しと改修を行った事業者があった。								
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)	計画段階で事業所にヒアリングを行い、交流会への参加を希望されていた事業者数をもとに目標数値を算出したが、各事業所において人事担当者が他の業務との兼務をしているなど、人材不足により当日参加できない方も多く見受けられた。時間や場所を指定した交流会への参加が難しい現状があることから、個別相談対応や後日配信など必要な情報を事業者に届けられるような工夫が必要だと思われる。また交流会参加者の体験談や事例紹介など、今後の集客に繋がる取り組みも必要だと思われる。								

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

島本町商工会

事業名		雇用・労働関係啓発事業			事業番号	5	新規/継続	新規	
想定する実施期間		2025 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)	昨今の雇用・労働環境は、働き方改革や働き方の多様化など変化が著しく、たびたびの法改正や各種助成金などの施策も行われることから、労務担当者の知識のアップデートが欠かせない。しかしながら、町内の事業所は小規模経営で、労務専任の担当者がいないところも多いため、最新情報を常に把握することが難しかったり、事業所の環境整備に遅れがあり国が推進している施策に即座に対応できていないなどの課題がある。このような状態を改善するため、商工会で雇用・労働に関する法改正や各種助成金等についての最新情報の提供と、事業者間での情報交換の機会を創出し、事業者の知識のスキルアップを図り、以て従業員が働きやすい職場づくりと人材定着につなげることを目的とする。 事業者からは、「他の事業所は男性育休の取得がどのくらい進んでいるのか知りたい」、「他団体で行っているセミナーなどは遠くてなかなか参加できないので、地元の商工会で企業が知っておくべき知識や他社の成功事例などが学べる機会を作ってくれたら助かる」との要望があり、企業ニーズは把握している。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	島本町内や近隣の中小企業、小規模事業の経営者および労務担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	(人材交流型) 最新の法改正や助成金等、雇用・労働施策についてのセミナーと、各事業所で実施するための環境整備についてのノウハウや情報共有などを組み合わせた交流会を実施(参加5社9名) 日時：令和7年9月9日(火)14：00～15：30 会場：島本町商工会 講師：特定社会保険労務士 内容：法改正・助成金にも対応！採用・定着のために知っておきたい基礎知識講座 ・重視されるワークルール ・採用・定着は入り口から ・労働時間・休日に関するワークルール ・年次有給休暇に関するワークルール ・パートタイマー、有期雇用労働者に関するワークルール ・押さえておきたい法改正のポイント ・知っておきたい助成金と留意事項 上記内容を座学にて学習し、参加者同士で意見交換を行った。 広報：商工会ホームページ、商工会報、労働保険事務委託事業者へ個別案内							
		<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	労働環境課 労働環境推進グループと連携 参加者に府施策のリーフレットを配布。						
		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)	10.0	総支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	70.0%	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	雇用・労働に関する知識を深めることができたと回答した事業者の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	142.9%
	成果の代表事例	事業者同士の悩みの共有、交流の場となった。セミナー後に質問時間を設け、事業者が個別に今抱えておられる事例について相談する機会を設けた。先生の前に順番待ちの列ができ、多くの事業所において現状に悩まれていることが伺えた。アンケートから、自社について内省する機会となったこと等がわかる。参加者の方で、従業員から質問を受けた内容が今日出てきて、よく理解ができたという方がいた。							
	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)	今回の参加者は福祉関係、保育施設、病院など、人事労務専門の担当者がいる中規模の事業の参加が目立った。しかしながら管内には建設業や製造業など、社長が人事労務も兼務しながら従業員を抱えている事業所も多く、労務管理に困っておられる事業者が潜在的にいることが予想される。今後はそういった、セミナーに参加することが難しい事業者へ個別案内等も行いながら、法改正や労務管理施策等の普及啓発に努め、引き続き事業者の労務管理に役立てることが課題。							

事業名		手づくりコミュニティ市事業		事業番号	6	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011年度～	年度まで	14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)	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。					
	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や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)連携市町にて、資質向上及び情報交換、交流をはかるため下記の通り実施した。 「動画活用セミナー」参加 25社36名 日程：令和7年7月16日(金) 14:00-17:00 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：PR動画を作るための基本セミナーを実施 「基本の『キ』」を学ぶシリーズ個人事業主向けはじめての一步セミナー」参加12社13名 日程：令和7年9月17日(水) 14:00-16:00 場所：島本町商工会館 三島郡島本町百山4-1 内容：掛取引のほぼ無い個人事業主(小売・飲食等サービス事業者、クリエイター)向け 損益計算書の読み方、売り上げの増やし方を学び、なんとなくの値段設定やどんぶり勘定から脱却する。自社のより正確な状況把握ができるようになった。 (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」33社 日程：令和7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①」参加43社内個票32社 日程：令和7年6月1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り 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なった。 「しまもと手づくりコミュニティ市②」 日程：令和7年10月4日(土) 10:00-15:00 場所：史跡桜井駅跡史跡公園 内容：雨天のため中止 「しまもと手づくりコミュニティ市②」参加17社 日程：令和7年12月6日(土) 10:00-15:00 内容：手づくり市の開催 場所：阪急水無瀬駅前およびみなせ名店街広場 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り 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なった。					
		<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		担当課および大阪府技能士会連合会と連携し、12/6しまもと手づくりコミュニティ市にてものづくり教室・WSを手づくり市にて開催。					
②広域連携	それぞれの地域で活動する手づくり作家を各市町で行うイベントに相互出店させ、交流会を行うことで交流の促進と販路の拡大を図った。						
③市町村連携							
④相談相乗	支援した方の中から可能な限りカルテ化や専門家相談等につなげた。						

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)	135.0	総支援企業 数(実績)	118	支援 実績率	87.4%	満足率	92.2%
	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）	代表指標	新規顧客の獲得ができた事業者の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	61.3	%	目標達成度	87.6%
	成果の代表事例	手づくり市への出店で商品や店舗の問い合わせがあり、来店・購入につながった。 医療・福祉の法人では、セミナーでの学びによってSNS発信力を強化し、手づくり市への出店で視聴者との対面でのコミュニケーションをとる導線が作ることができた。							
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）	目標値 （計画）	2,000	人	目標値 （実績）	1602	人	目標達成度	80.1%

【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)	23.5	支援 実績率	94.0%	満足率	77.3%
	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）	指標	動画作成の基本を理解できた事業者						
		数値目標	70	%	実績数値	77.3	%	目標達成度	110.4%
	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 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)	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）	指標	財務分析について理解できたと答えた事業者						
		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）	指標		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)	25.0	支援企業 数(実績)	33	支援 実績率	132.0%	満足率	93.9%
	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）	指標	新規客の獲得に成功した事業者						
		数値目標	70	%	実績数値	45.0	%	目標達成度	64.3%
	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 ④	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	35.0	支援企業 数(実績)	32	支援 実績率	91.4%	満足率	96.9%
	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）	指標	新規客の獲得に成功した事業者						
		数値目標	70	%	実績数値	65.6	%	目標達成度	93.7%
	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 ⑤	計画に対する 実績（数値）	支援企業 数(計画)	35.0	支援企業 数(実績)	17.0	支援 実績率	48.6%	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）	指標	新規客の獲得に成功した事業者						
		数値目標	70	%	実績数値	70.6	%	目標達成度	100.9%
	その他目標値の実績	目標値 （計画）	2,000		目標値 （実績）	1,602		目標達成度	80.1%