

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	箕面商工会議所
代表者職・氏名	会頭 小枝 正幸
所在地	〒562-0003
	箕面市西小路3-2-30
設立年月日	昭和61年04月01日
職員数	6
うち経営指導員数	6
所管地域	箕面市
管内事業所数	4,159（令和3年経済センサスより）
うち小規模事業者数	2,585（令和3年経済センサスより）
会員数	1209
組織率	29.1%
担当者職・氏名	中小企業振興課 課長 西川 泰弘
連絡先電話番号	072-721-1300
連絡先メールアドレス	info@minohcci.or.jp

□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又は刊行を行うこと。
- (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、又は検査を行うこと。
- (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、又は運用すること。
- (8)商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。
- (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。
- (10)博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。
- (11)商事取引に関する仲介又はあっせんを行うこと。
- (12)商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行うこと。
- (13)商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。
- (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。

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

箕面市は、大阪府の北西部に位置し、人口136,195人（令和6年11月末：箕面市統計データより）、面積47.9平方キロメートルの住宅都市である。箕面市の豊かな自然環境と住環境の利便性をうまく融合させ、「みどり豊かで住み続けたい、子育て・教育日本一のまちづくり」として、魅力ある街づくりを目指している。また、2024年3月に北大阪急行が延伸し、「箕面船場阪大前」駅と「箕面萱野」駅の2駅が開業した。これに伴う観光・商業のさらなる地域活性化を見込んでいる。

箕面市の事業所数は、4,159事業所であり、うち62.1%の2,585事業所を小規模事業者が占めている。内訳は、卸売業・小売業が23.2%、不動産業・物品賃貸業が19.6%、宿泊業・飲食サービス業と医療・福祉が15.7%であり、生活に密着した商業・サービス業が多いことが特徴である。

（事業所数データは令和3年経済センサスより）

このような店舗においては、新時代（ポストコロナ、デジタル技術の急速な進化、等）における消費者の行動変化、加えて、賃上げ、人手不足、物価高騰など、経営環境は依然として厳しく不透明な状況にある。

よって、課題は、新時代に適応した持続可能な経営基盤の構築である。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

(1)で述べた課題の解消が方向性である。そのために、「喫緊の経営課題への対応支援」「経営戦略策定支援」「新事業展開等による経営発展支援」の3つに支援フェーズを分け小規模事業経営支援に取り組み、課題の解消を図る。具体的な事業目標は以下の通り。

- ①資金繰り、賃上げ、人手不足等、喫緊の経営課題に悩む事業者が、中小企業施策を把握・活用し、足下の経営が維持されること
- ②厳しい環境下においても「変革と挑戦」のマインドを持つ事業者（創業者）たちが増え、地域を活性化させるための土壌が、当所管地域に醸成されること
- ③事業者が、新時代に適応した新たな事業展開によって、持続可能な経営基盤を構築すること

また、経営指導員の支援力向上も目標とする。本事業に真摯に取り組むことによって、地域に根差した「必要とされる商工会議所」として企業からの評価・信頼を得、経営指導員のモチベーションおよび支援力を向上させる。その結果として、個社の経営力の向上がさらに高まる、といった好循環を回す。

(3) 事業を実施した効果

本事業の実施により、物価高騰、人手不足、賃上げ対応等の影響を受ける小規模事業者が、経営課題を整理し、必要な支援策や補助金、融資制度等の適切な活用につながった。特に、経営相談を起点として、資金繰り支援、事業計画策定、販路開拓、創業支援、IT化支援等を段階的に行うことで、足下の経営安定のみならず、中長期的な経営力向上につながることが期待される。「①」については、課題解決型の相談支援及び「人材ニーズ対応支援事業」を実施。「②」については、「アクションプラン（箕面まちゼミ、みのお街かどぶらり）」「シニア向け創業支援事業」「北摂地チカラフェスタ」を実施。「③」については、経営力再構築伴走支援モデルをベースにした課題設定型の相談支援及び「箕面の「新事業展開事例」発表会」を実施。加えて、伴走支援の積み重ねにより、経営指導員の支援力向上と商工会議所への信頼醸成が進み、地域に根差した支援機関としての機能強化にもつながる。

(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

事業を進める中で浮かび上がる課題は、第一に、相談内容が資金繰りや制度活用にとどまらず、価格転嫁、人材確保、デジタル活用、事業承継、創業後の定着支援など複合化・高度化していることである。第二に、支援策を提案しても、事業者が日常業務に追われ、計画の実行や検証まで十分に手が回らず、支援効果が見えにくくなる場合があることである。第三に、支援ニーズが増える一方で、限られた人員の中で個社支援の質と量を両立させる必要がある。次年度は、初期相談から計画策定、実行、検証まで、事業者の状況に応じた伴走支援を行うとともに、支援の節目ごとに状況確認を行う。また、専門家や他支援機関との連携を深め、DX、採用・定着、戦略的値上げ、事業承継、事業継続など、地域課題に即したテーマ別支援を重点化するとともに、支援事例の共有による横展開を図り、より実効性の高い支援体制へつなげていく。さらに、相談ニーズの見える化を進め、重点分野への資源配分の最適化にも取り組む。

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	220	226	235	106.8%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	3	1	1	33.3%
3	金融支援（紹介型）	支援数	5	4	5	100.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	20	12	12	60.0%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	0	0	0.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	12	22	25	208.3%
7	記帳支援	事業所	5	17	19	380.0%
8	労務支援	支援数	5	14	14	280.0%
9	人材育成計画作成支援	事業所	3	9	12	400.0%
10	マーケティング力向上支援	事業所	30	63	68	226.7%
11	販路開拓支援	支援数	30	49	49	163.3%
12	事業計画作成支援	支援数	75	79	81	108.0%
13	創業支援	事業所	40	47	51	127.5%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	3	3	30.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	1	0	0	0.0%
16	財務分析支援	事業所	5	4	4	80.0%
17	5S支援	事業所	0	0	0	-
18	IT化支援	事業所	10	13	13	130.0%
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	7	3	3	42.9%
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	0	0	0.0%
23	結果報告	事業所	220	226	235	106.8%

支援対象事業者数は220とする。各種支援の内訳については、これまでの実績や地域の特性等に
応じ妥当と思われる数値を計上した。資金繰り等、目下の課題の解決を求める事業者に対して課
題解決型の相談支援を実施することで、直面する危機を乗り越えてもらう。また、経営力再構築
伴走支援モデルをベースにした課題設定型の相談支援により、事業者の自己変革力、潜在力を引
き出し、経営力を強化する。以上によって、事業者の成長及び持続的発展を図る。事業ビジョン
は「紹介される相談所」。

経営相談支援事業では、喫緊の経営課題への対応から将来を見据えた計画策定まで、事業者の状況に応じた伴走支援を行う点を重視した。特に、事業所カルテを基点に課題を可視化し、資金繰り、事業計画、販路開拓、創業、IT化、事業承継等の支援メニューへの的確につなぐことで、単発相談で終わらない継続支援体制の構築を図った。

既存事業の強みを生かした新規事業展開に向けて来所。新規事業のビジネスモデルの構築・検証、事業計画の作成に加え、販売戦略や法人化を見据えた財務・人材管理について支援を行った。支援を通じて、原体験に基づく想いや自社の強み、提供価値が明確になり、新規事業の推進につながった。

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	11	183.3%
25	税務相談	日数	10	10	11	110.0%
26	金融相談	日数	10	10	18	180.0%
27	労務相談	日数	0	0	0	-
28	その他相談	日数	60	60	60	100.0%

支援のポイント・成果

専門相談支援事業では、経営指導員だけでは対応が難しい専門性の高い課題に対し、適切な専門家相談へつなぐ体制を整える点を重視した。特に、税務・金融相談に加え、幅広い経営課題に対応する経営相談を機動的に活用することで、事業者の実情に即した支援を実施する。これにより、経営、法律、税務、資金調達等に関する課題の早期解決を図り、経営の安定化と意思決定の質の向上につなげる。また、専門相談の結果を経営相談支援事業へ接続し、専門家の助言を一過性で終わらせず、実行支援まで伴走する体制の強化を図る。必要に応じて継続相談へつなげ、課題解決の確度を高める。

箕面商工会議所

事業名		商業活性化アクションプラン推進事業			事業番号	I	新規/継続	継続										
想定する実施期間		H15 年度～		年度まで		23 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)	箕面市は、全域が都市計画区域に指定されており、市街化区域のうち、住居系の用途地域が全体の約9割を占め、残りの地域は商業系の用途地域で占めている。商業の活性化を目的として平成15年度より本事業を継続的に実施しており、商店街活性化のソフト事業として一定の効果が出ている。 事業者は、日々変化する顧客の消費行動に対応するべく、店舗と顧客の接点の確保、関係性強化を目的とした新たな販路開拓、効果的な魅力の創出・発信が必要である。本事業をきっかけとして、店舗が顧客の信頼関係を構築し、なくてはならない唯一無二の存在になることで環境変化に左右されにくい経営ができることを目的とする。 より実態に即した状況を把握できるよう毎回アンケート調査によりニーズを把握し、参加事業者同士で反省会や報告会を実施して、挙げた課題を参考に毎年事業内容の改善を行っている。																
	支援する対象 (業種・事業所数等)	商店街組合及び商店街を形成する箕面地区の事業所（約150事業所）、および桜井地区の事業所（約70事業所）、粟生地区の事業所（約20事業所）、小野原地区の事業所（約30事業所）、牧落地区の事業所（約40事業所）その他商店街以外の小売・サービス業																
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	第26回、第27回「箕面まちゼミ」 実施期間や周知方法に工夫を行った。市との連携強化や継続的なポスティングの効果が少しずつ表れ、お問合せ数、受講者数ともにかなりの増加がみられた。また個社支援をさらに強化すべく、参加店同士のミーティングや交流会を各回に実施。事業に対する意見交換も活発に行われた。受講者の8割が「この企画で初めてお店を知った」「お店は知っていたが来るのは初めて」の方で、満足度も100%と高くお店のファンづくりにつながったと考えられる。 《実績》 第26回 令和7年7月1日（火）～7月3日（木） 参加事業所数：19事業所 講座数：33講座 54回 延べ参加人数：124名 第27回 令和8年1月24日（土）～2月28日（土） 参加事業所数：26事業所 講座数：42講座 91回 延べ参加人数：202名 ※延参加事業所数：45事業所 ※実参加店舗数（重複除く）：27事業所 「みのおかどぶらり」 引き続き、原油・物価高騰、円安による調達コスト増によって小売・サービス業の経営環境は厳しさを増している。そのような環境下において、集客に繋がる新たな販路開拓は喫緊の課題であり、オンラインによる販路開拓を目指し本事業を実施した。店主ヘインタビューをおこなうリポート形式にて店舗や商品・サービスを紹介し、ラジオの生放送、SNS生配信とインターネットにて動画配信をおこなった。さらに、各店舗が運用するSNSに自店の紹介動画を発信してもらう取組みとしてショート動画の撮影、SNS活用講座の提供を実施し、店舗のPRにつなげられるよう動画配信サービスを用いた広告宣伝手法について学んでもらった。ショート動画の撮影やSNS講座では各自のスマートフォンで撮影、編集を実施したため、より活用しやすい形に工夫した。 《実績》 令和7年8月4日（月）3店舗、令和7年8月18日（月）3店舗 令和7年9月1日（月）3店舗、令和7年9月11日（月）3店舗 合計参加店舗数12店舗 令和7年9月25日（木）SNS活用講座 実施12名（8店舗）参加口 ＜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		箕面市が策定した商業活性化ビジョンを受け、箕面商工会議所が具体的なアクションプランを遂行するという形態で、箕面市からの補助金を受けて事業を実施している。市報への掲載や市内関係施設にチラシ、ポスター設置、後援名義の使用など、協力体制をとった。																
④相談相乗	後日、事業がきっかけで来店した客の固定客化やアプローチの方法などのアドバイスをを行い、販路支援やマーケティング支援等に発展させた。カルテ化24件。																	
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)		37.0		総支援企業数(実績)		39.0		支援実績率		105.4%		満足率		87.2%		
	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		お店を知ってもらうキッカケになったと思う事業所数														
		数値目標		18 事業所		実績数値		27 事業所		目標達成度		150.0%						
	成果の代表事例	V社（キャンプ用品販売） まちゼミ、街かどぶらり共に初参加。これまでHP・SNSやプレスリリースで発信をしながら販路開拓を行ってきたが、今回の参加を機に改めて商品の魅力を言語化でき、また地元の方との接点を確保できたことでユーザーの生の声を収集することができ、今後の営業活動の参考となった。																
	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)	「箕面まちゼミ」 第26・27回目を迎え初開催より13年が経過。昨年度の反省を活かし、開催後のフィードバックができるような勉強会や交流会についても参加事業者が参加しやすい環境を整えていった結果、第27回では参加店舗数、受講者数共に前年度を大きく上回る結果となった。来店者数が増えることで参加事業者のモチベーションにもつながり、交流会でも活発な意見交換ができた。引き続き、参加事業者の声、参加対象者のニーズを拾いながら工夫を行い、各店舗の集客力及び魅力の向上につなげていきたい。 「みのお街かどぶらり」 前年度の反省を活かし、あらかじめ収録日等スケジュールを決めた上で周知することで、調整作業の簡略化を実施し、SNS活用支援に時間をかけることができた。また会議所側で撮影した動画データを後日提供していたのを、参加事業者自身のスマートフォンで撮影を行いその場でSNSにアップできるよう支援を行った結果、数社ではあるがその後のSNS発信も自走できるようになった。令和3年度からこれまで5年間実施してきたため、参加事業者が飽和状態であることから次年度以降は一旦休止し、商業活性化のソフト事業として地域の別課題に寄り添った支援を実施していきたい。
------	--	--

【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)	25.0	支援企業数(実績)	27.0	支援実績率	108.0%	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）	指標	お店を知ってもらおうキッカケになったと思う事業所数						
		数値目標	18	事業所	実績数値	27.0	事業所	目標達成度	150.0%
	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)	12.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	100.0%	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	当事業を通じ自社の魅力の発見・再認識した事業者の割合						
		数値目標	80	%	実績数値	83.3	%	目標達成度	104.1%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

事業名		箕面の「新事業展開事例」発表会		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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	先行きが不透明な経営環境の中で、以下のような現状に悩む事業者が一定数存在する。 <①既存商品では売り上げの回復が難しく、新たなサービスや商品の必要性を感じるが、新事業展開・新商品・新サービス開発に関するノウハウが足りない、②新時代のマーケティング手法がわからない、③共に苦境を乗り越えるため、様々なことを相談しモチベーションを高めあえる事業者仲間がない> この現状を打破し、中小企業が再び高い経営マインドを持ち、新事業にチャレンジし、事業再構築へのファーストステップを踏むことを本事業の目的とする。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	物価高騰等、環境変化の影響を受け、新たなサービスや商品の必要性を感じている箕面市内または府内の事業所（特に経営者、幹部従業員、若手後継者等）を対象とする。									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<箕面の新事業展開勉強会> 場所：箕面商工会議所 日時：令和7年12月10日（水） 15時～17時 実施内容：「新事業展開テイクオフ補助金」に採択され、一定の成果がでている箕面の事業者をゲストに招き、自社の新事業展開について発表してもらった。参加事業者に経験を共有してもらうことでモチベーションとイメージを高めた。発表後は担当経営指導員のファシリテートのもと、グループごとに対話を中心としたワークを実施し、参加者同士の交流を深めた。									
		<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	大阪府経営支援グループ及び大阪産業局地域連携推進チームと連携。当日は府施策について指導員から紹介を行った。								
②広域連携											
	③市町村連携										
	④相談相乗	7件のカルテにつながった。									
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)	20.0	総支援企業数(実績)	18.0	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)	代表指標	新事業へチャレンジしようと思った事業者数の割合								
		数値目標	70	%	実績数値	94.4	%	目標達成度	134.9%		
	成果の代表事例	C社（サービス業） 新事業展開の可能性を模索する中で本事業に参加。交流をきっかけにX社と親交を深め、終了後も二人で面会を重ねながら、多様な新事業の可能性について意見交換を行っている。									
	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)	・交流の時間が足りない位に盛り上がったのでもう少し時間を増やしてもよかった ・本事業は今期をもって終了									

算面商工会議所

事業名		人材ニーズ対応支援事業			事業番号	3	新規/継続	継続	
想定する実施期間		R6	年度～	年度まで	2	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)	少子高齢化による生産年齢人口（15歳～64歳）は1995年をピークに減少しており、2050年には5,275万人（2021年から29.2%減）に減少すると見込まれている。生産年齢人口の減少により、労働力の不足、国内需要の減少による経済規模の縮小などの様々な社会的・経済的課題の深刻化が懸念されている。特に2025年度は大阪万博を控えており、大阪府内の労働力が万博に集中するとともにオーパーツーリズムも予想され、人材不足の問題がますます深刻化する見込みである。 そこで北摂地域の事業者・人事担当者などを対象に、子育て等によってフルタイムで働くことができない地域の優秀な人材や、外国人材等の雇用形態にとられない採用や、副業・兼業等の外部人材との協業など、多様な人材活用に関する制度理解の促進や、そういった人材を採用するための業務整理の工夫点や活用事例などを紹介するセミナーを開催、個別支援を行うことで、参加事業者の採用戦略の見直しに役立てていただき、少しでも多くの事業者の人材不足解消につなげていくことを狙う。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	人材不足に悩む管内事業者・人事担当者など 特に箕面市内の医療福祉業界（約450事業者）や建設業界（約332事業者）など、特に人手不足の影響が著しい業種を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【人材育成型】 人材不足に悩む経営者・人事担当者などを対象に、外部人材、外国人材（特定技能、高度人材など）の採用・活用、兼業・副業の活用などの説明や採用方法、活用事例などを紹介するセミナーを開催した。 ①6月12日に『小さな会社だからこそできる！人材確保のための職場づくりと求人票の伝え方』を開催。参加者15名（14社） 最低限知っておきたい「人を雇う」ルールを説明した上で、多様な働き方を実現する職場環境づくりについて提案、欲しい人材に選ばれる求人票の書き方、伝え方のポイントを伝えた。 セミナー受講後の個別支援で求人票のブラッシュアップを実施。 【人材交流型】 上記セミナーに加え、ワークショップや事例発表を通じて同じテーマの課題を抱える事業者同士の交流を促進するセミナーを開催した。 ②8月6日に『求人広告や採用ページに活用！会社の魅力をギュッとアピールブック作成セミナー』を開催。参加者12名（9社） リファラル採用で活用されるアピールブックの概要や考え方を説明し、アピールブックのアイデアを求人広告や採用ページなどの発信媒体でできることを提案。参加事業者でペアになり、自社のいいところ、改善点などを言語化するワークショップを実施。セミナー受講後の個別支援で具体的にアピールブック作成へ向けた支援を実施。 ②12月4日に『介護事業者のためのはじめての外国人材活用セミナー』を開催。参加者5名（4社） 介護事業者を対象に外国人材の採用に向けたプロセスや注意点などを詳しく解説。外国人雇用の経験をもつ介護事業者をゲストスピーカーに迎え、先行事例として外国人材の受け入れ準備、現場の対応について発表。業界特有の不安、疑問を共有し交流を図った。							
		<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	大阪府商工労働部総務課企画グループや大阪産業局などと連携を図り実施。セミナー中に大阪府施策説明時間を設け、チラシを配布するなどして、参加者を大阪産業局「中小企業のための人材採用コンシェルジュ事業」もしくは「外国人材マッチングプラットフォーム事業」につな						
②広域連携	年度初めに箕面・豊中・吹田3商工会議所のセミナースケジュールに掲載したチラシを作成配布。またセミナー当日には、3商工会議所次回実施の人材活用セミナーを予告案内。3商工会議所広報誌に各セミナーのチラシを封入し配布することにより広く周知を行い、集客協力を実								
③市町村連携									
④相談相乗	カルテ化1件、人材採用支援は大阪産業局と連携、その他、資金調達支援やマーケティング作成支援を実施した。								
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)	50.0	総支援企業数(実績)	27.0	支援実績率	54.0%	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	参加企業がセミナーで得た知識を人材の採用や定着に向けて活用することをめざすと回答した事業者の割合						
		数値目標	80.0	%	実績数値	100.0%	目標達成度	125.0%	
	成果の代表事例	N社（ビルメンテナンス） ②のセミナーに参加後、既存の求職者向けの会社説明資料のブラッシュアップ支援を実施。その後アピールブックの要素を加えて作成をし、採用現場で活用したところ、求職者とのすり合わせがスムーズになった。連続して吹田実施のセミナーにも参加、大阪産業局の個別支援も活用されている。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			
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)	今年度近隣の商工会議所と連携し、相互にセミナーテーマの設定や集客協力を実施することで、連続講座として参加事業者に認識してもらうことに成功し、複数のセミナーを受講する事業者もいた。また大阪産業局、専門家と連携を図り、セミナー後の個別支援を積極的に案内することで深い支援が実現できた。ただ支援企業数の目標値は達成できなかったため、次年度以降事業者の課題やニーズにさらに寄り添ったテーマで開催することによって、目標を達成していきたい。							

【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)	20.0	支援企業数(実績)	14.0	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）	指標	参加企業がセミナーで得た知識を人材の採用や定着に向けて活用することをめざすと回答した事業者の割合						
		数値目標	80.0	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	125.0%
	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)	15.0	支援企業数(実績)	9.0	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）	指標	参加企業がセミナーで得た知識を人材の採用や定着に向けて活用することをめざすと回答した事業者の割合						
		数値目標	80	%	実績数値	100	%	目標達成度	125.0%
	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)	4.0	支援実績率	26.7%	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）	指標	参加企業がセミナーで得た知識を人材の採用や定着に向けて活用することをめざすと回答した事業者の割合						
		数値目標	80	%	実績数値	100	%	目標達成度	125.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

算面商工会議所

事業名		シニア向け創業支援事業			事業番号	4	新規/継続	継続	
想定する実施期間		H30 年度～	0 年度まで	8 年	※複数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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	日本政策金融公庫総合研究所の「中小企業の事業承継に関するインターネット調査（2023年）」によると、中小企業経営者の57.4%が廃業を予定し、その多くが70歳以上まで事業継続を想定している。また、RESASの人口推移グラフ（人口マップ-人口構成）が示す大阪府における生産年齢人口の減少と老年人口の増加は、経済成長の重要な課題となっている。これらの課題に対応するため、本事業では「何かしたい」という起業関心層に対し、副業などライトな起業から始め、セカンドキャリアとしての本格的な創業へと導く段階的な支援を行う。また、総務省「統計でみる市区町村のすがた2020」によると、北摂地域は府内で所得水準が高く、M&Aによる中継ぎ起業の促進に適した地域特性を有している。これまでの起業塾参加者アンケートや日常的な起業相談において、起業への関心は高まっているものの、その一歩を踏み出すことへの不安を抱える方が一定数存在することが確認されている。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	箕面市内または府内在住で、55歳以降の起業に関心のある方、及び起業に関心はないが退職後の選択肢を模索している方を対象とする。特に経験やスキルを活かした起業や事業承継による中継ぎ起業を目指す方を重点的に支援する。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和7年度も引き続き、箕面商工会議所の元経営指導員・元専務理事を講師に迎え、創業支援を実施した。ミクロ・マクロ両面からの実践的な指導により、参加者から高い評価を得た。 【人材育成型】起業機運醸成セミナー 全1日 8/2 3時間（令和7年度実績31名参加） 起業における重要ポイントと先輩起業家へのインタビューを実施。前年度の9月開催から8月開催へ時期を戻したことや、SNS広告を活用した広報展開が奏功し、参加者数が大幅に増加した。目標定員（30名）を上回る総勢31名の方にご参加いただき、起業に向けた機運を大いに高めることができた。 【人材交流型】起業塾 全5日 9/6、9/13、9/20、9/27、10/11 各回4時間（令和7年度実績32名参加） 当初の定員30名に対し32名の参加となり、大変盛況となった。グループワークや交流会を中心としたプログラムにより参加者間の効果的なネットワーク形成が促進でき、現在もライングループでの活発な交流が見られる。一方で、財務やIT等の専門分野ではワークの時間が不足する傾向が見られたため、次年度は講義内容の厳選による実践時間の拡充や、個別相談への誘導を強化し、運営の最適化を図る。 <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たおかげで当起業塾の認知度が向上した。箕面市・豊中市以外の地域からの申込が9名あった。 ②広域連携 豊中商工会議所と連携したおかげで当起業塾の認知度が向上した。豊中市からのべ9名の参加があった。 ③市町村連携 箕面市と連携したおかげで当起業塾の認知度が向上した。特に広報誌からの流入が多く存在した。 ④相談相乗 8件のカルテにつながった。							
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)	55.0	総支援企業数(実績)	63.0	支援実績率	114.5%	満足率	98.4%
	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	商工会議所のサポートがあれば事業計画が作れそうだと感じた数						
		数値目標	20 社	実績数値	10 社	目標達成度	50.0%		
	成果の代表事例	【代表事例：D氏】受講前は集客や確定申告などの実務面に不安を抱えていた。起業塾を通じてマーケティングや損益分岐点を学び、商工会議所のパソコン教室も併用しながらCanvaやTaxnap等のITツール活用法を習得した。全5回を経て「事業への考え方が変わり、広報や会計の道筋が見えた」と不安を払拭した。実践への意欲を高め、同年12月5日に心理カウンセリング・コーチング業として開業届を提出した。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）	目標値（実績）			0	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)	本起業塾では、共に学ぶ仲間や商工会議所の伴走体制が参加者の不安を払拭し、起業への心理的ハードルを下げるという成果が見られた。一方で、参加者の準備段階や財務・IT分野の前提知識にはばらつきがあり、画一的な講義では消化不良が生じる場面もあった。今後は講義内容を厳選し実践ワークの時間を拡充するとともに、個別相談への誘導を強化し、より丁寧な伴走型の個社支援体制の確立を図る。追加の反省点として全体の満足度は非常に高かったものの、アンケートの設問設計が不十分であった。「事業計画を作成できる状態になったか」など、本来検証すべき指標の変化を直接調査できず、自由記述からの推測に留まった点は次年度への大きな反省点である。							

【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)	30.0	支援企業数(実績)	31.0	支援実績率	103.3%	満足率	96.8%
	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）	指標	セカンドライフは起業してみたいという気持ちが高まった数						
		数値目標	20	社	実績数値	3	社	目標達成度	15.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）	0		目標値（実績）	0		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)	25.0	支援企業数(実績)	32.0	支援実績率	128.0%	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	商工会議所のサポートがあれば事業計画が作れそうだと感じた数						
		数値目標	20	社	実績数値	10	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）	0		目標達成度	

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

箕面商工会議所

事業名		北摂地デカラフェスタ			事業番号	5	新規/継続	継続		
想定する実施期間		23	年度～	0	年度まで	15	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	「北摂」というブランド価値が非常に高いため、このブランドを構築・浸透させるために北摂地区の商工会や商工会議所が連携し、「北摂」という括りで新たな魅力を創出する。(株)シティライフNEWと連携し、同社が開催する人気イベントと同日に、約50事業所が参加する特設コーナー「地デカラブース」を設置する。このブースを通じて北摂の魅力的な店舗や地域資源を広く知ってもらうきっかけをつくる。また、費用やノウハウの面で出展が難しい事業所には、実験的な出展の機会を提供する。出展要件が年々厳しくなる中でも応募は増加しており、再出展を希望する声も多い。このことから、本事業は事業者にとって非常に魅力的であり、ニーズも年々高まっている。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北摂地区の各市町で、厳選した商品やサービスを提供する約50事業所								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	北摂地デカラフェスタ出展説明会・交流会 日時：令和7年9月18日(木) 場所：茨木商工会議所 内容：出店事業者の紹介・出店事業者同士の交流会 箕面商工会議所担当者による魅力的な店舗づくりについての勉強会 第15回北摂地デカラフェスタ 日時：令和7年11月15日(土)、16日(日)9時30分～17時00分 場所：万博公園・東の広場(第7回チーズEXPO in万博公園内特設ゾーン) 参加店舗数：52店舗 主催：豊能町商工会・能勢町商工会・島本町商工会・摂津市商工会・高槻商工会議所・吹田商工会議所・豊中商工会議所・池田商工会議所・茨木商工会議所・箕面商工会議所 主管：箕面商工会議所 協力：株式会社シティライフNEW ＜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 「共同出店を経験して出店者との交流ができた」という声や、「他の出店者のレイアウトや工夫が参考になった」という意見も多数あり、地域や市町の枠を超えた事業者同士の学び合いや人脈構築が実際に達成されている。 ③市町村連携 ④相談相乗								
		①府施策連携								
		②広域連携	「共同出店を経験して出店者との交流ができた」という声や、「他の出店者のレイアウトや工夫が参考になった」という意見も多数あり、地域や市町の枠を超えた事業者同士の学び合いや人脈構築が実際に達成されている。							
		③市町村連携								
		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)	50.0	総支援企業数(実績)	52.0	支援実績率	104.0%	満足率	88.5%	
	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)	代表指標	1店舗当たりの当日売上高(開催期間の合計)							
		数値目標	10	万円	実績数値	6	万円	目標達成度	60.0%	
	成果の代表事例	S社(喫茶) 1日目に90,560円、2日目に76,980円と安定して高い売上を記録。混雑時にお客様の取り逃がしを防ぐため、B2サイズの大きな看板を2枚作成して視認性を高めた。SNS発信によって常連客が来場し、イベント後にも実店舗で話題になるなどの相乗効果を生んだ。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	12,500	人	目標値(実績)	17681	人	目標達成度	141.4%		
	地デカラフェスタ来場者数 店舗への来店による、ブランド認知が可能な人数。アンケート並びに聴き取りによる。									
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)	課題としては、①メインイベント変更による、地デカラブースの存在の薄れ、②会場内の道線やメインイベントとの連携不足、③事業者に対してルールが伝わっていない、ことである。次期(R8)以降への取組みと今後のフォローアップについては、①新規出展者に対してイベントの目的をしっかりと共有し、事前のサポートをさらにブラッシュアップしていく、②告知・広報体制の改善、③メインエリアからお客様を誘導するための具体的な動線作りや連携企画を本部と調整、④運営ルールの徹底と事務局のサポート強化、⑤ブース配置の配慮とノウハウの提供、をしっかりと実施していきたい。								