

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	吹田商工会議所
代表者職・氏名	会頭 古川 國久
所在地	〒564-0041 大阪府吹田市泉町2丁目17番4号
設立年月日	昭和23年10月14日
職員数	12
うち経営指導員数	8
所管地域	吹田市（一部事業において三島地域）
管内事業所数	11,703（令和3年経済センサス活動調査 市町村別民営事業所数）
うち小規模事業者数	6,892（令和3年経済センサス活動調査 市町村別小規模事業者数）
会員数	2,254（令和8年3月31日現在）
組織率	19.3%
担当者職・氏名	事務局長・中小企業振興部長 谷 将行
連絡先電話番号	06-6330-8001
連絡先メールアドレス	tani@suitacci.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、及び建議すること。 (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、維持し、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及び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あっせんを行うこと。 (11)商事取引に関する仲介及び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)外国人材の受入れおよびその支援に関する事業を行うこと。 (19)前各号に掲げるものの外、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。(定款第(7)条より)	

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

吹田市は、万博記念公園や千里ニュータウンに代表される豊かな緑を持つ住宅都市という側面を有する一方で、複数の鉄道や高速道路が走り、新幹線や空港へのアクセスが非常に優れた交通利便性の高い立地環境から、市域南部を中心として数多くの事業所が立地する産業集積都市という側面も有している。大型複合施設「EXPOCITY」に代表されるような商業・サービス業を営む事業者が比較的多く、地域経済の振興のためには商業活性化支援が必要であると捉えている。また、府内で開業率が第3位という特性を活かし、起業・創業者への支援にも力を注いでいる。

市内事業所の大半を占める中小企業・小規模事業者においては、近年の事業環境の変化に対応しながら、事業の継続と発展を図るための支援が求められている。具体的には、コロナ禍以降に加速したDXへの対応や、最新のAIやITを活用した労働生産性の向上と付加価値の創出が重要な課題となっている。また、若年層や副業・兼業人材といった多様な働き手の確保と育成、さらに大阪・関西万博などの機会を最大限に活かした販路拡大も、地域経済の発展における重要なテーマとして挙げられる。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

吹田市では、平成28年から令和7年度までの今後10年間ににおける本市の商工振興施策の方向性と推進のあり方を示すことを目的として、「吹田市商工振興ビジョン2025」を策定した。その基本理念として、「地域経済の循環及び活性化による都市活力の創造」を掲げ、

1. 地域経済の新たな担い手の創出（創業の促進及び創業者の事業継続に対する支援）、
2. 地域に根付いた産業集積の維持及び拡大（地域経済の活性化に資する企業誘致の推進）、
3. 地域経済を支える中小企業者の育成（経営の安定、販路開拓及び人材育成に対する支援）、
4. 地域に根付いた魅力ある商業地づくり（事業者等による商業地の活性化支援）、
5. 地域における事業活動の活性化に向けた環境整備（行政による情報発信及び交流の促進）

を基本方針として施策を推進していくこととしている。また、産業の振興の推進にあたっては、行政、市民、事業者及び経済団体等による協働、事業者の自助努力及び創意工夫、そして市内事業所の大部分を占める中小企業者、とりわけ小規模事業者の発展を重要視している。

このビジョンに則り、関係各所と連携し地域経済の発展に向けて取り組んでいく。

(3) 事業を実施した効果

物価高騰や人手不足等の厳しい経営環境下、事業者の課題解決に向けた支援に着実に取り組んだ。経営相談では「事業計画作成支援」を252件（達成率127.3%）実施し、小規模事業者持続化補助金等の活用を通じて収益力強化を支援した。デジタル化支援では生成AIやSNS活用のセミナーを行い、有益な情報が得られたとの回答が90%超に達するなど、業務効率化への具体的な足掛かりを築いた。創業支援では「創業塾」および「女性創業塾」を合わせ延べ91名が受講し、事後アンケートでは98%以上が「有益」と回答する高い成果を得た。また、大和大学との交流事業においては、政治経済・社会・理工の3学部の学生計150名に対し、市内中小企業の経営者が登壇して自社で働く魅力や強みを直接伝える講話を実施した。学生に地域企業の存在を広く周知し、将来的な若手人材確保に向けた接点を持てたことは、今後の採用活動の基盤となる成果である。越境EC勉強会でも受講者のうち3社が実際に販売を開始するなど、多角的な販路開拓面でも着実な進展が見られた。

(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

デジタル化支援や採用支援セミナーにおいて、年末等の繁忙期と重なった事業で集客が伸び悩んだことが課題となった。原因として、広報チラシの訴求力不足や、設定したテーマが事業者の潜在的な悩みと合致しきれなかった可能性が挙げられる。また、販促ワークショップでは業種によって内容の捉え方に差が生じたほか、大学との交流事業では学生と経営者がより密に意見交換できる場作りに改善の余地が見られた。創業支援においても、受講後の個別相談（カルテ化）への移行を促す一貫したフォロー体制の強化が引き続き必要である。

次年度は、事業者のニーズをより精密に捉えるため、開催時期の最適化やチラシ内容の刷新、ターゲットに応じたセミナー構成の細分化を着実に進める。越境EC事業については、最新の動向を踏まえたプログラムの抜本的な再構築を図るため一旦開催を見送る。各事業後の個別ヒアリングを強化することで、セミナーから伴走支援へと繋げる「切れ目のない支援体制」を確立し、地域経済の持続的な成長を後押ししていく。

吹田商工会議所

前年度支援企業数		364 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	330	354	371	112.4%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	30	17	17	56.7%
3	金融支援（紹介型）	支援数	20	11	10	50.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	60	50	40	66.7%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	3	0	0	-
6	資金繰り計画作成支援	事業所	10	5	5	50.0%
7	記帳支援	事業所	20	26	20	100.0%
8	労務支援	支援数	30	40	40	133.3%
9	人材育成計画作成支援	事業所	3	0	0	-
10	マーケティング力向上支援	事業所	20	10	10	50.0%
11	販路開拓支援	支援数	15	3	3	20.0%
12	事業計画作成支援	支援数	90	198	252	280.0%
13	創業支援	事業所	10	2	6	60.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	10	0	0.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	0	-
16	財務分析支援	事業所	3	10	10	333.3%
17	5S支援	事業所	0	0	0	-
18	IT化支援	事業所	15	1	1	6.7%
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	3	0	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	0	0	0	-
23	結果報告	事業所	330	354	371	112.4%

今年度は330件の事業所カルテ・サービス提案を目標とする。令和6年12月末現在において364件のカルテ化に至っており、その実績に基づき設定した。重点的な支援メニューとして「事業計画作成支援」は90件の目標を掲げており、今年度も小規模事業者持続化補助金や新事業展開テイクオフ補助金といった補助金事業が実施される予定であり、これらを活用した販路拡大や新規事業展開への支援を行う。また、創業や販路拡大に伴う資金調達支援についてもニーズが高く、これらの相談に的確に対応することが求められている。そのため、指導員のスキルアップを図るとともに、各種専門家との連携を強化し、効果的な支援を実現する。

支援のポイント・成果

重点的な支援メニューとして挙げた「事業計画作成支援」は252件の結果となった。小規模事業者持続化補助金や新事業展開テイクオフ補助金といった補助金事業が実施され、これらを活用した販路拡大や新規事業展開への支援を行った。また、創業希望者及び創業して間もない方への「事業計画策定支援」及び「金融支援」の実施も多数に上った。その他クラウド会計導入等の「記帳支援」、外部環境変化に対応し売上を拡大するための「マーケティング支援」「販路支援」を行った。そして、これらの相談に的確に対応できるよう指導員のスキルアップ並びに各種専門家との連携強化を図り、目標としている支援件数を達成した。

代表的な支援事例として、タオル等製造卸業の支援事例を記載する。

大正12年創業のタオル等製造卸業に対し、事業計画策定と小規模事業者持続化補助金申請の支援を行った。同社はネット通販や越境ECで販路を開拓する一方、協力工場の減少に伴うサプライチェーン棄損リスク、次世代への事業承継、海外市場展開の強化という3つの課題を抱えていた。ヒアリングを通じて代表者の頭の中にあった構想を具体的な計画書として形にし、課題解決と今後の成長に向けた方向性を明確化することができた。

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	0	0	0	-
25	税務相談	日数	0	0	0	-
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	0	0	0	-

支援のポイント・成果

専門相談については吹田市と連携して実施した。

事業名		創業塾・創業者交流会事業		事業番号	I	新規/継続	継続
想定する実施期間		2010年度～	2025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】 2018年7月に施行された「改正産業競争力強化法」では、開業率のさらなる向上を目指し、「創業支援事業」の概念を拡大させて新たに「創業支援等事業」と規定し、創業に関する普及啓発を行う事業（創業機運醸成事業）も含め、起業家教育関連のプログラム実施支援、出前授業、普及啓発事業等を強化している。吹田市は吹田商工会議所、日本政策金融公庫吹田支店と連携し、「創業支援事業計画」の認定を受け、「すいた創業支援ネットワーク」を構築している。 2016年の経済センサスによると、吹田市の開業率は大阪府内で第3位、全国の1万以上事業所がある112の市及び特別区の中で第13位であり、こういった市の特性を市内産業の振興に活かしていくために、吹田市では起業・創業者に対する支援に積極的に取り組んでおり、その一貫として毎年「創業塾」を開催している。 自ら起業しようとする創業予定者等に対し、ソフト面における支援事業を実施し、その新規開業を支援し、フォローを行うことによって、地域経済の活性化に寄与することを目的とする。 【企業ニーズ】 2023年版「中小企業白書」における帝国データバンクの「中小企業の起業・創業に関する調査」における「起業の準備段階で生じた課題」として、「事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウが不足していた」と回答した割合が最も高く、次いで、「資金調達方法の目処がつかなかった」があげられており、起業の障壁となっている様子が伺える。また、同調査における「起業に踏み切れた理由」として、「起業について、相談できる支援者がいた」が最も高く、当事業への一定のニーズがあると考えられる。 さらに、創業塾終了後においても創業希望者同士の交流の場を提供することで創業への意欲を高め、悩みの共有や課題解決といった効果が期待できる。過去の創業塾開催後には受講者が自ら交流会を企画・実施した事例もあり、交流事業についてもニーズがあると考えられる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内を中心とした周辺地域において、創業を検討している一般の方並びに創業して間もない方を幅広く対象とする。					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「創業塾」 【事業手法】：人材交流型 【実施日時】：令和7年9月6日(土)、13日(土)、20日(土)、27日(土)、10月4日(土) 各日とも、9：30～16：30まで 【実施場所】：吹田商工会議所大会議室 【実施内容・方法】 1日6時間・5日間・計30時間、創業時に押さえておきたいと思われる内容について、それぞれに精通した経験豊富な講師を迎えて実施した。具体的な内容は下記の通り。 ◇1日目 ● 9：30～10：30 受講生の自己紹介 ● 11：00～12：30 創業を成功させる心構え 講師：中小企業診断士 ● 13：30～15：00 マーケティングと営業手法 講師：中小企業診断士 ◇2日目 ● 9：30～14：30 税務会計の基礎 講師：税理士 ● 14：30～16：30 日本政策金融公庫の創業支援 講師：同公庫 吹田支店長 ◇3日目 ● 9：30～12：30 販売促進手法（ウェブ系） 講師：デジタルマーケティング専門家 ● 13：30～16：30 販売促進手法（アナログ系） 講師：販売促進専門家 ◇4日目 ● 9：30～16：30 事業計画策定①・② 講師：中小企業診断士 ◇5日目 ● 9：30～10：30 労働保険・社会保険の基礎 講師：社会保険労務士 ● 10：30～12：30 創業体験（事業者）から学ぶ ファシリテーター：中小企業診断士 発表事業者：整理収納アドバイザー ● 13：30～16：30 事業計画策定② 講師：中小企業診断士 「創業者交流会」 【実施手法】：人材交流型 【実施日時】：日時：令和8年1月27日(火) 13：30～16：00 【実施場所】：吹田商工会議所大会議室 【実施内容・方法】 1年以内に創業予定（すでにプランをお持ち）の方、創業5年以内の方を対象に、スタートアップ・創業支援の経験を持つファシリテーションスキルを持つ専門家による司会進行により、下記の内容で実施した。 ・参加者による「1分間」自己紹介 ・参加者同士の名刺交換会 ・グループディスカッション（自社の“売れるPRポイント”をみつけよう！）					

		<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	当府施策連携事業担当部署と連携して、大阪府支援施策の紹介を行った。また、大阪起業家グローイングアップ事業と連携し、ビジネスプランコンテストの告知を行った。							
		②広域連携								
		③市町村連携	吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成２６年７月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等の紹介を行った。							
		④相談相乗	当事業実施中および実施後に渡り、個別相談を実施してカルテ化を行った。							
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)	70.0	総支援企業数(実績)	65.0	支援実績率	92.9%	満足率	90.8%	
	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	事後アンケートで、創業に向けて有益な情報が得られたと回答した割合							
		数値目標	80	%	実績数値	98.5	%	目標達成度	123.1%	
	成果の代表事例	元勤務先である就労継続支援B型および生活介護事業所を引き継いでの独立開業を目指し、当所の「創業塾」を受講した。受講前から事業承継を見据えた事業計画に関する相談を重ね、受講後には日本政策金融公庫へ創業融資を申し込み、無事に資金調達を実現して開業に至った。 事業承継後は、既存事業を安定して継続しつつ、独自のイベントを開催するなど特色ある事業展開を行っている。地域に根ざした施設として信頼の向上を図りながら、さらなる経営基盤の強化に努めている。								
	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）	創業塾は毎年、終日5日間という長丁場の日程で実施しており、受講者の予定調整に負担がかかるものの、今年度は最も出席率が低い日でも90%以上を維持することができた。 一方で、当事業は幅広い分野を網羅するため参加者数も比較的多く、個々の属性や知識レベルに合わせたカリキュラム編成には困難が伴う。次年度以降も、社会情勢や時代の変化を見据えてカリキュラムのブラッシュアップに常に注視し、柔軟に対応していくことが継続的な課題である。								

【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)	40.0	支援企業数(実績)	42.0	支援実績率	105.0%	満足率	85.7%
	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	事後アンケートで、創業に向けて有益な情報が得られたと回答した割合						
		数値目標	80	%	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)	30.0	支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	76.7%	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	事後アンケートで、創業に向けて有益な情報が得られたと回答した割合						
		数値目標	80	%	実績数値	95.7	%	目標達成度	119.6%
	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		障がい者向け企業面接会		事業番号	2	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2014年度～	年度まで	11	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)	2022年12月の障害者雇用促進法の改正により、事業主の責務に、適当な雇用の場の提供、適正な雇用管理等に加え、職業能力の開発及び向上に関する措置が含まれることが明確化された。さらに、精神障がい者の算定特例（短時間労働者を0.5→1カウント）の延長や特定短時間労働者（週10時間以上20時間未満の身体・知的重度、精神）の雇用率への算定に加え、法定雇用率については2024年4月に2.3%から2.5%に引き上げられ、2026年7月には2.7%になることが決まっている。 このような障がい者の雇用環境が変化する中、今後も継続的に障がい者雇用に取り組もうとする中小企業に対し、障がい者の雇用を促進するとともに、法定雇用率の達成に対して支援していく。 中小企業にとって障がい者を雇うことへの不安の声も多いが、公的機関が間に入るによりそれを解消し、面談で求職者の障がい特性を理解してもらった上で就業してもらうことは、長期の雇用にも結びつく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内を中心とした事業所を対象に募集する。業種は特定しない。							
	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】：2025年11月17日（月） 12時30分～15時30分 開催 【実施場所】：吹田市立千里市民センター 2F大ホール（吹田市津雲台1-2-1） 【実施方法】：対面 【実施内容】：求人企業ごとに個別ブースを設け、求職者との個別面談を通じた雇用マッチングを実施した。対象とする雇用形態はパートタイムから正社員まで幅広く設定した。また、併せて「生活就労相談コーナー」を設置し、専門員が相談者の状況に応じた適切な就労アドバイスを行った。 面接参加者を増やすため、当事業の広報活動を強化した。具体的には、吹田市報や地域情報誌への掲載案内の掲載を行った。また、ハローワークとの連携を深め、幅広い年代の求職者に向けて周知を図った。 <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 大阪府商工労働部就業促進課・障がい者雇用促進グループと連携して、府施策の紹介を行った。 ②広域連携 ③市町村連携 吹田市との連携にて取り組む。当所は、主に事業所の募集を担当した。 ④相談相乗 参加企業の事後フォローアップを行う。ハローワーク淀川との連携を取り、採用までサポートする。また、希望者にはすいた障がい者就業・生活支援センター（就ポツ）とのマッチングを行うなどのフォローも実施した。							
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)	10.0	総支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	80.0%	満足率
	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	参加事業所の中で採用に至った事業所数						
		数値目標	5社	実績数値	2社	目標達成度	40.0%		
	成果の代表事例	合同面接会への参加を通じて、企業に対し多様な障害に対する理解を促進した。特に、障害者雇用に関する面接経験が少ない企業からは、「障害への理解が深まった」との声が多く寄せられた。また、身体・知的・精神といった障害の多様性を周知するとともに、それぞれの特性に応じた職務設計が実際の雇用に繋がることを啓発する有意義な機会となった。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	50人	目標値(実績)	25人	目標達成度	50.0%		
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)	障害者雇用においてマッチングに課題を抱え、継続的に採用活動を行う企業は多いが、本事業における求職者の参加は年々減少傾向にある。今年度は例年会場としているメイシアターの予約が確保できず、千里市民センターでの開催となった。同会場は施設としての立地条件は良好なものの、求職者の広域からのアクセスに課題があり、参加者が阪急沿線利用者に偏る結果となった。しかしながら、求職者が減少する厳しい状況下においても、参加企業5社のうち2社で各1名の採用に至り、確かな実績を残すことができた。							

事業名		女性創業人材育成事業（女性創業塾）		事業番号	3	新規/継続	継続								
想定する実施期間		2023	年度～	年度まで	3	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）	昨今女性の社会進出が進みつつあるが、女性は男性と比較すると依然として妊娠・出産・育児等によるキャリアロスが多く、不本意ながら非正規雇用での働き方を選択するケースも多い。その中で、女性ならではのスキルや趣味、特技を活かして起業を検討する女性は一定数存在する。当会議所での起業相談実績数から鑑みても、女性の起業に対する関心が高まっていると考えられる。 女性固有の起業課題としては、キャリアや起業目的が多様であることが挙げられる。こういった課題に対応するために、様々な支援機関等との連携強化、多様なロールモデルの提示、身近なロールモデルと繋がることのできる交流の場の整備等を行う女性起業家支援のネットワーク強化が必要である。 吹田市においては人口が増加傾向にあり、その潜在力と女性に対する創業支援の社会必要性を鑑みるに、従来以上に女性に対する創業支援への注力が求められる。そこで本事業では、女性ならではの多様な課題に応える創業支援プログラムを提供し、女性起業家の育成を目指す。													
	支援する対象 （業種・事業所数等）	吹田市内を中心とする周辺地域において、女性で起業を検討している一般の方並びに創業から間もない方を幅広く対象とする。													
	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 【開催日時】：【第1回】 令和7年8月19日（火） 10:00～12:30 【第2回】 令和7年8月26日（火） 10:00～12:30 【第3回】 令和7年9月2日（火） 10:00～12:00 【第4回】 令和7年9月9日（火） 10:00～12:00 【第5回】 令和7年9月16日（火） 10:00～12:00 【第6回】 令和7年9月30日（火） 10:00～12:00 【第7回】 令和7年10月7日（火） 10:00～12:00 【第8回】 令和7年10月14日（火） 10:00～12:00 【開催場所】：吹田市立男女共同参画センター（デュオ）2階 視聴覚室 【実施方法】：対面 交流会形式 セミナー名：WOMAN創業支援塾 ～踏み出せ！本気の第一歩～ 会 場：吹田市立男女共同参画センター（デュオ）2階 視聴覚室 受 講 人 数：26名（延べ） 受 講 人 数：第1回：23名／第2回：20名／第3回：23名／第4回：25名 第5回：22名／第6回：19名／第7回：21名／第8回：20名 アンケート：第1回：23名／第2回：21名／第3回：24名／第4回：25名 第5回：22名／第6回：19名／第7回：21名／第8回：20名 ※第2回・第3回は30分以上の遅刻者あり（各日1名ずつ） のため実参加者数とアンケート数相違 【実施内容】 【第1回】・第1部：創業するにあたって ・第2部：交流 ～人つながりで広げるビジネスの輪～ ＜講師＞ 中小企業診断士 【第2回】・経営に必要なマーケティングとは～時代を読み、社会の困りごとをチャンスに変える～ ＜講師＞ 中小企業診断士 【第3回】・生き残る企業になるために ～先輩に学ぶビジネススキル～ ＜講師＞ ファシリテーター：吹田商工会議所 発表事業者：会議所会員事業所（美容健康雑貨販売サービス業） 【第4回】・集客・売上アップにつながるSNSマーケティングとWEB活用術 ＜講師＞ SNS・WEB専門業者 【第5回】・事業計画書の作り方① ＜講師＞ 中小企業診断士 【第6回】・夢を叶えるマネープラン ＜講師＞ 日本政策金融公庫 吹田支店 吹田商工会議所 経営指導員 【第7回】・事業計画書の作り方② ＜講師＞ 中小企業診断士 【第8回】・個別相談会・交流会 ～人を生かす、人につながる～ ＜講師＞ 中小企業診断士 日本政策金融公庫 吹田支店 発表事業者：令和6年度女性創業塾修了生 ■告 知：市報すいた、ホームページ、X（旧Twitter）、LINEに事業告知を掲載 <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>大阪産業局イノベーションハブと連携し、LED関西女性起業家応援プロジェクト及び女性起業家支援ネットワーク、大阪起業家グローイングアップ事業を紹介した。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成26年7月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等と連携して推進した。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td>創業予定者について、個別に事後フォローアップを行った。</td></tr></table>							①府施策連携	大阪産業局イノベーションハブと連携し、LED関西女性起業家応援プロジェクト及び女性起業家支援ネットワーク、大阪起業家グローイングアップ事業を紹介した。	②広域連携		③市町村連携	吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成26年7月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等と連携して推進した。	④相談相乗
①府施策連携	大阪産業局イノベーションハブと連携し、LED関西女性起業家応援プロジェクト及び女性起業家支援ネットワーク、大阪起業家グローイングアップ事業を紹介した。														
②広域連携															
③市町村連携	吹田市及び日本政策金融公庫吹田支店と当会議所で、平成26年7月「すいた創業支援ネットワーク」を立ち上げ、そのワンストップ窓口を当会議所に置いており、創業者に対する市の補助事業及び日本政策金融公庫の融資事業等と連携して推進した。														
④相談相乗	創業予定者について、個別に事後フォローアップを行った。														

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)	30.0	総支援企業数(実績)	26.0	支援実績率	86.7%	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）	代表指標	事後アンケートで、創業に向けて有益な情報が得られたと回答した割合						
		数値目標	80	%	実績数値	100	%	目標達成度	125.0%
	成果の代表事例	当事業は募集定員30名に対して告知を行い、29名の受講申込があった。 女性の創業希望者は、男性と比較して想定する商品やサービス内容が多岐にわたる反面、方向性が定まりきっていないケースも散見される。そのため、ビジネスモデルの構築や事業計画の策定については、特に丁寧に寄り添うカリキュラム構成とした。加えて、受講生同士のネットワーク構築を促進すべく、要所にワークを挟んで交流の時間を設けた。 本講座を通じて、受講者は創業に必要な情報を一気通貫で習得し、高い満足度を得る結果となった。さらに、創出されたネットワークにより、講座修了後も受講生同士の活発な交流が継続している。 会場では商工会議所の創業相談窓口についても周知を図り、今後の利用意向を示す声が多数寄せられた。なお、今年度の参加者のうち2名が個別支援を希望し、指導カルテの作成を伴う具体的な相談へと発展するなど、近い将来の創業実現に向けた確かな道筋をつける実績を残した。							
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）	支援企業数および受講者の満足度はともに高く、本事業の所期の目標値は十分に達成されたと評価できる。 今後の課題として、講座カリキュラムは創業希望者のニーズを的確に反映し、継続的なブラッシュアップを図る必要がある。さらに、受講後のアフターフォロー体制を強化し、個別相談や伴走支援へと円滑に繋げる仕組みの構築が求められる。次年度以降も支援の「量」と「質」の最適化を図るべく、講座内容の精査を進めていく方針である。							

事業名		D X化支援事業		事業番号	4	新規/継続	継続
想定する実施期間		2023年度～	2025年度まで	3	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)	DX化支援事業の目的は、企業の収益力向上と業務効率化である。中小企業にとってデジタル化の遅れが販売促進における大きな課題となっている。具体的には、顧客データや購買履歴の分析が十分に行われておらず、ターゲット層に合わせた効果的な販売促進施策を展開できていない。また、デジタルツールを活用したプロモーション活動が不足しているため、新規顧客の獲得や既存顧客の購買意欲を高める機会を逃している。このような状況が売上拡大の妨げとなり、収益力の向上を阻害している。また、事務作業をデジタル化し、手作業を削減することで業務プロセスの効率化を進め、時間とリソースの無駄を削減することが求められる。これにより、業務効率が向上し、企業全体の生産性が高まることが期待される。 本事業では、これらの取り組みを実現するためにワークショップ形式のセミナーを開催し、DX化に成功した事例や具体的なノウハウを共有し、実践的なスキルを習得できるよう支援する。また、参加者同士の意見交換や課題共有を通じて、効果的な解決策を模索し、相互に学び合う場を提供する。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11,703事業所）を中心としたDX化の導入に課題のある中小企業・小規模事業者					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「今日からできる！Instagramフル活用セミナー」 【事業手法】：人材交流型 【開催日時】：2025年8月6日（水）14：00～16：00 【開催場所】：吹田商工会議所 3階 大会議室 【実施方法】：対面 交流会形式 講 師：ヒューマンリソシア株式会社 参加者数：30名（26社） 内 容：（3部構成） 導 入 編：SNSの使い分けとInstagram活用の意義 実 践 編：「続かない…」と言わないために。Instagram適用法 応 用 編：“伝える”から“選ばれる”へ。成果につなげる活用術 「AIで簡略化し、プロの力を借りて『時間を取り戻す』記帳・申告術」 【事業手法】：人材交流型 【開催日時】：2025年12月16日（火）14：00～16：00 【開催場所】：吹田商工会議所 3階 大会議室 【実施方法】：対面 交流会形式 講 師：株式会社エフアンドエム ソリューション事業本部 参加者数：5名（4社） 内 容：（6部構成） 第1部：なぜ会計が苦手な個人事業主が多いのか 第2部：確定申告と会計処理の基本 第3部：AIでできる“自動化”の可能性 第4部：AIでも限界がある理由 第5部：会計を“任せる”という選択 第6部：会計サービス「CalQ」のご紹介					
		<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	府施策事業（大阪府DX推進パートナーズ及び大阪DX推進プロジェクト）と連携し、交流会の講師調整や交流会内で府施策事業の紹介を行う。					
	②広域連携						
	③市町村連携						
	④相談相乗	参加企業の事後フォローアップを行い、個別サポートを実施。					

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)	45.0	総支援企業 数(実績)	30.0	支援 実績率	66.7%	満足率	93.3%	
	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	DX化において、有益な情報が得られたと回答した割合							
		数値目標	70	%	実績数値	93.3	%	目標達成度	133.3%	
	成果の代表事例	受講者を対象としたアンケート調査の結果、「今日からできる！Instagramフル活用セミナー」では、大多数の参加者が「満足した」とし、同じく大半が「有益な情報が得られた」と高く評価した。一方、「AIで簡略化し、プロの力を借りて『時間を取り戻す』記帳・申告術」においては、年末の繁忙期により参加者は少数にとどまったものの、受講者全員が「満足した」とし、その多くが「有益な情報が得られた」と回答している。これらの結果から、いずれのセミナーも受講者のニーズに的確に合致しており、極めて高い満足度を得られた事業であったことが確認された。								
	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 うのようにフォローするのか）	夏期に開催したセミナーの参加者数は堅調に推移したが、年末実施分においては参加者が低迷する結果となった。要因として、年末の繁忙期により事業者が時間を割きにくかったという时期的な問題に加え、広報チラシのタイトルや内容が複雑で訴求力に欠け、対象者の受講意欲を十分に喚起できなかった可能性が考えられる。 今後は、適切な開催時期の選定や広報媒体の見直しを行うとともに、参加ハードルを下げる工夫や参加意欲を高めるアプローチを取り入れ、参加率の向上を図っていく。								

【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)	25.0	支援企業数(実績)	26.0	支援実績率	104.0%	満足率	92.3%
	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	DX化において、有益な情報が得られたと回答した割合						
		数値目標	70	%	実績数値	92.3	%	目標達成度	131.9%
	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②	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)	4.0	支援実績率	20.0%	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	業務効率化に向けて、有益な情報が得られたと回答した割合						
		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）		目標値（実績）		目標達成度			

事業名		人材採用ニーズ対応支援事業		事業番号	5	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)	少子高齢化が進行する中、1995年をピークに日本の生産年齢人口（15～64歳）は減少を続けており、2050年には生産年齢人口が5,275万人となり、2021年と比較して約3割減少すると推計されている（内閣府「令和4年版高齢社会白書」）。さらに、入社後3年以内に離職する新規大卒就職者の割合は3割に達しており、早期離職が問題となっている。若年層の採用に限界を感じている中小企業が多い現状では、多様な人材採用手法の中から、企業の経営戦略に適した求人像を明確化し、民間サービスを含む多様な採用方法の中から、企業に最適な手法を選べるよう支援する。また、経営戦略に合った求人像を採用するためには、効果的な面接が欠かせない。面接官のスキル向上や、面接時に企業の魅力を適切にPRすることで、応募者の入社意欲を高め、内定辞退や早期退職を防ぐことを目指す。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内事業者数11,703社の全業種対象。					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大阪産業局、箕面商工会議所、豊中商工会議所と連携して実施する、当所では深刻な人手不足と早期離職に対応するため、副業・兼業人材活用等の戦略的採用支援と、カスタマーハラスメント対策等の労務管理による定着支援を続け、人材「確保」と「定着」の両立を推進する。 ①顧客の心を動かすマーケティングの方程式 1部 「すぐに実践できる！マーケティングの方程式」 2部 「副業人材の活用もチャンス！」 【事業手法】：人材育成型 【実施日時】：2025年10月17日14：00～16：30 【開催場所】：吹田商工会議所 【実施方法】：対面 【実施内容】：新規事業展開（プロジェクト型人材の活用）を支援するため、マーケティングおよび顧客志向の基礎から、ブランディング、ストーリーテリング（物語による伝達）の手法までを解説した。また、副業人材の具体的な活用方法に課題を抱える事業所が多い現状を踏まえ、実際の活用実績を持つ事業者をパネリストとして招致した。募集のプロセスから契約期間中の働きぶり、導入後の所感に至るまで詳細に語っていただき、実践的な副業事例として参加者に共有した。 【共 催】：箕面商工会議所・豊中商工会議所・（公財）大阪産業局と当所4者で連携する「北摂マルっと人材確保セミナー」の一環として実施。 ②面接スキル向上セミナー 【事業手法】：人材育成型 【実施日時】：2025年12月17日 【開催場所】：吹田商工会議所 【実施方法】：対面 【実施内容】：(株)ビズリーチ 関西オフィス 製造業グループ マネージャーを講師として招き、面接スキルの向上をテーマとした講義を実施した。同社の採用育成フォーマットを活用し、面接時のNG対応や、求職者の本音を引き出すための質問設計など、実践的なノウハウが詳細に解説された。後半はグループワークを通じて自社の採用課題を共有した。他社からの客観的な視点や、人材プラットフォームとしてのビズリーチ独自の知見を交えた意見交換が行われ、具体的な課題解決へと繋がる有意義な時間となった。 【共 催】：箕面商工会議所・豊中商工会議所・（公財）大阪産業局と当所4者で連携する「北摂マルっと人材確保セミナー」の一環として実施。					
	<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>						
	①府施策連携	大阪府商工労働総務課調整グループと大阪産業局HR戦略部と連携して、府施策の紹介を行った。					
②広域連携	連携会議所間でセミナー内容についてすり合わせを実施。年度初めに連携会議所共通の年間セミナースケジュールの案内チラシを作成配布。各会議所セミナーの広報周知協力を実施。						
③市町村連携							
④相談相乗	参加企業の事後フォローアップを行った						

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)	40.0	総支援企業 数(実績)	28.5	支援 実績率	71.3%	満足率	92.9%	
	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）	代表指標	新たな採用手法の活用を検討したいと答えた事業者の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	92.8	%	目標達成度	132.6%	
	成果の代表事例	受講者を対象としたアンケート調査の結果、「マーケティングの方程式と副業セミナー」では、大多数の参加者が「満足した」と回答し、同じくほぼ全ての受講者が副業・兼業人材の活用に興味を示す結果となった。一方、「面接スキル向上セミナー」においては、年末の繁忙期により参加者は少数にとどまったものの、大多数が「満足した」とし、参加者全員が「面接スキルの向上に役立った」と回答している。これらの結果から、いずれのセミナーも受講者の課題解決に直結しており、極めて高い満足度を得られたことが確認された。								
	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）	10月に開催した「マーケティングの方程式と副業セミナー」の参加者数は順調に推移したが、年末実施分（面接スキル向上セミナー）においては集客が伸び悩み結果となった。 その要因として、人事担当者が年末調整などの業務で多忙な時期と重なり時間を割きにくかったことに 加え、「面接スキルの向上」というテーマが経営者や担当者にとって課題として顕在化しにくく、参加 意欲を喚起しづらかったことが挙げられる。 今後は、ターゲット層が参加しやすい時期の選定や、企業の関心を惹くテーマ設定を行うとともに、参 加ハードルを下げる工夫や参加意識を高めるアプローチを取り入れ、事業全体の参加率向上を図ってい 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)	20.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	100.0%	満足率	95.0%
	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	新たな採用手法の活用を検討したいと答えた事業者の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	95.0	%	目標達成度	135.7%
	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②	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)	8.5	支援実績率	42.5%	満足率	87.5%
	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）	指標	面接スキル向上に役立っ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%
	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		越境E C勉強会			事業番号	6	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)	【事業の目的】 中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境は、2023年5月に新型コロナウイルス感染症が5類に移行した一方で、物価高騰・人手不足など引き続き様々な課題に直面している。特に人材や資金など経営資源の制約があるなかで、中小企業・小規模事業者が単独でこうした課題に対応していくことは難しい可能性がある。そのため、これまで中小企業・小規模事業者が抱える経営課題の解決を支援してきた支援機関の役割は、今後も引き続き重要となると考えられる。 こうした経済環境のなか、本年4月に大阪・関西万博が開催予定となっており、日本に注目が集まっている状況にある。訪日客のみならず海外在住の外国人に対しても、府内事業者の製品の魅力を実感していただくための情報発信は重要である。こうした機会を利用して、本事業を通じ、マーケティング、デザイン、コンテンツといった、対事業所向けに付加価値を提供するクリエイティブ産業の集積の活用を府内中小企業に推進することを目的とする。 【企業ニーズ】 今回の大阪・関西万博では、来場者総数の約 2,820 万人のうち、国内来場者は約 2,470 万人 (88%)、海外来場者が約350万人 (12%) と想定され、日本経済及び大阪・関西の地域経済の活性化やビジネス機会の拡大による中小企業の経営強化により、約2兆円の経済波及効果が見込まれている。 越境電子商取引の市場について経済産業省の調査によれば、2020年度の日本の消費者による米国・中国事業者からの越境EC購入額は3,416億円で、前年比7.6%増となっており、一方、米国の消費者による日本・中国事業者からの越境EC購入額は1兆7,108億円で、前年比9.9%増。中国の消費者による日本・米国事業者からの越境EC購入額は4兆2,617億円で、前年比16.3%増という現状にある。 欧米では、和服などの日本ならではの民芸品の人気が高い傾向にあり、中国では日本の家電製品や衛生用品がよく購入されている。また、タイやインドネシア、台湾などでは、「クールジャパン」と呼ばれるサブカルチャーや、自国にはない高品質の日本製商品を中心に越境ECのニーズが高まっている。例えば、台湾では日本の医薬品、タイでは日本メーカーの化粧品が多く購入されている。日本製の家電製品、お菓子、衣類などもさまざまな国で人気があり、今後は日本・米国・中国以外の国々でも越境ECの需要の増加が予想されていることから、当事業に対する一定のニーズがあると考ええる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内（11,703事業者）を中心としたE C活用による製品開発・販路拡大を志向する中小企業・小規模事業者の全業種を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【実施手法】：人材交流型 海外販路開拓へチャレンジ！”はじめての”「越境E C」勉強会×基礎から学ぶ「E Cサイト（ネットショップ）構築」勉強会 【実施時期】 日時：令和7年12月1日、15日の各月曜日の15：00～16：30、令和8年1月19日の月曜日の14：00～16：30 【実施場所】：当所大会議室 【実施方法】：対面型 交流会形式 【実施内容】：万博終了後に帰国後の訪日客の国内商品購買による消費獲得へつなげるための「越境E C」活用およびE Cサイト（ネットショップ）構築の基礎を学ぶ勉強会を全3日実施した。 ＜第1回＞ ①海外向けネット通販の概要と現状 ②E Cサイトに掲載する商品撮影のコツ（初級編） ＜第2回＞ ①「ZenPlus」の使い方 ②海外で注目されている製品について ＜第3回＞ ①ECとは ②EC市場の理想と現実 ③ECマーケティングの基本 ④ECの事業計画について ⑤お客様との関係作りのコツ ＜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 当府施策連携事業担当部署と連携して、専門家によるデザイン相談の紹介を府内の中小企業に行った。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗 当事業実施中および実施後に渡り、個別相談を実施してカルテ化を行った。							
		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)	16.0	支援実績率	106.7%	満足率
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	自社商品の新たな販路拡大や製品開発への取り組みのきっかけとすることができた割合。						
		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	今回の勉強会に参加された事業者のうち、3社が実際に越境E Cサイトへの登録を行い、越境E Cへの販売の取組をスタートさせた。								
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)	全3回シリーズの勉強会という性質上、受講者側における3日間の日程確保が難しい面があり、モチベーションを維持したまま継続受講を促すための講座内容の精査が求められると実感した。本テーマでの地域活性化事業も3年目を迎え、意欲的な事業者層への普及は概ね一巡したのと考えられる。そのため、次年度は次期展開に向けた見直し期間として開催を見送り、改めて最新の事業者ニーズを把握したうえで、再開に向けたプログラムの抜本的な精査に努めることが今後の課題である。							

事業名		販促デザインワークショップ			事業番号	7	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)	中小企業が新たな事業展開を進める上で、ブランディングに基づいた効果的なプロモーション戦略が不可欠である。本事業の目的は、大企業とは異なり、資金的余力が限られている中小企業が直面する課題を解決することにある。具体的には、大規模な広告を実施できない、限られたブランド認知度の中でターゲットに適切なメッセージを伝えられない、デジタルツールの活用が不足している、既存顧客との関係構築が不十分などの問題に対処することが求められる。そこで、本事業では、自社のターゲット層を明確化し、それに合ったプロモーション戦略を立案することで、適切なメッセージを顧客に届け、集客効果を高めることを目指す。販促デザインワークショップを通じて、企業が自社に最適なプロモーション手法を学び、実践的なノウハウを習得する機会を提供する。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内事業者数11,703社の全業種対象									
	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】：2025年7月25日 【実施場所】：吹田商工会議所 【実施方法】：対面型 交流会形式 【実施内容】：新規事業展開の準備段階にある事業者や現在の商品広報に悩む中小企業を対象に、プロモーション戦略の基礎を学ぶ機会を提供した。また、参加者同士での事例の発表を行い、交流の場を設ける。なお、大阪産業局デザイン活用支援oidcと連携し、登壇および個別相談への誘導も行った。									
		【事業手法】：販路開拓型 【実施内容】：大阪代表商品選出企業に対し、当販促デザインワークショップの参加を通じてプロモーション手法及び実践的なノウハウを習得を支援する。また、大阪産業局デザイン活用支援oidcと連携し、登壇および個別相談への誘導も行う。									
		<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	大阪府商工労働部経営支援課、大阪産業局(デザイン活用支援oidc)と連携して実施する。								
		②広域連携									
③市町村連携											
④相談相乗	参加企業の事後フォローアップを行う										
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)		23.0	総支援企業数(実績)		20.0	支援実績率	87.0%	満足率	85.0%
	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		自社の集客課題解決に役立ったと答えた事業者の割合							
		数値目標		70	%	実績数値		80	%	目標達成度	114.3%
	成果の代表事例	自社の集客における課題として「ターゲットの不明確さ」や「競合との差別化不足」を挙げる声が多く、アンケート回答の過半数を占めていた。これに対し、本セミナー受講後に「自社の集客課題解決に役立った」と評価した参加者からは、「ペルソナマーケティングの手法を学べた」「グループワークを通じて具体的なターゲット設定ができた」といった具体的な声が寄せられた。本事業を通じて、当初の課題であったターゲット設定に関する参加者の理解を深める結果となった。									
	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)	本セミナーは、マーケティングにおけるペルソナ設定の有効性を理解してもらうことを目的に企画した。しかし、業種を限定せず幅広く集客した結果、多様な業種・立場の参加者が集まった反面、自社におけるターゲット明確化の意義を見出せず、途中で離脱する受講者が一定数生じた。特にBtoB企業においては、具体的なペルソナ像を想定することが難しく、設定に苦慮する姿が見受けられた。今後は、業態の異なる参加者層も想定し、それぞれの実務に落とし込みやすいプログラム内容へと改善していく必要がある。									

【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)	20.0	支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	95.0%	満足率	84.2%
	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）	指標	自社の集客課題解決に役立ったと答えた事業者の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	78.9	%	目標達成度	112.7%
	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②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	3.0	支援企業数(実績)	1.0	支援実績率	33.3%	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	自社の販路拡大に役立っ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%
	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		中小企業の社長と若年求職者の交流事業		事業番号	8	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)	2025年3月卒業予定の大学生・大学院生を対象とした大卒求人倍率は1.75倍となっている。従業員規模別に見ると、300人未満の企業では求人倍率が6.50倍に達しており、中小企業において若手人材の確保が大きな課題であることが明らかである。また、新規大卒就職者の約3割が入社後3年以内に離職しているのが現状である。これにより、企業は再び採用活動にコストを割く必要が生じるだけでなく、計画通りの事業運営が難しくなり、結果として企業成長の妨げとなっている。このような状況では、採用が実現したとしても「採用に成功した」とは言い難い。したがって、採用活動と並び、社員の定着を図ることが中小企業にとって重要な経営課題となっている。 さらに、若者に対して中小企業に関する情報を伝える手段が限られているため、多くの中小企業が自社の魅力を十分に伝えられず、必要な人材を確保できないという課題を抱えている。この問題に対処するため、地域中小企業と大和大学の学生をつなぐ交流の場を設け、中小企業の魅力を効果的に発信し、学生の理解を深めることで、地域企業と若者の相互理解を促進し、課題解決を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市市内事業者数11,703社の全業種対象							
	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】：2025年6月12日 【実施場所】：大和大学 【実施方法】：対面 【実施内容】：大和大学において、市内中小企業の経営者が登壇し、自社の魅力や中小企業で働く意義を発信する講話を実施した。本事業を通じて、参加した学生に対して市内に多数の企業が存在することを周知し、広く知ってもらう機会となった。 学生数：150名（※政治経済学部、社会学部、理工学部） ※過去に大和大学単独で合同説明会を開催した際は2024年6月13日：約200名、2024年6月27日：140名 共 催：吹田市・ジョブナビ吹田 <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 大阪府人材育成課産業人材育成グループと連携して、府施策の紹介を行う。 ②広域連携 ③市町村連携 吹田市と連携にて取り組む。当所は、主に事業所の募集を受け持つ。 ④相談相乗 参加企業の事後フォローアップを行う。							
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	60.0%
	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	事後アンケートにて自社の魅力発信に繋がったと回答した事業者の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%
	成果の代表事例	吹田市市内の事業者は大学主催の合同説明会に参加する機会が乏しく、自社をPRする場が限定されていた。また、大和大学の学生側も市内企業と交流する機会が少なかった。 今回、その橋渡しとして本事業を実施した結果、参加企業の100%が「自社の魅力発信に繋がった」と回答した。代表的な事例として、全体講話での企業紹介や就労環境の説明をきっかけに、学生が個別ブースへ足を運ぶといった具体的な成果も確認された。PR機会に乏しい中小企業にとって、本事業の提供は高い評価を得る結果となった。							
その他目標値の実績	目標値（計画）	100	人	目標値（実績）	150	人	目標達成度	150.0%	
	交流会の参加学生数								
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)	本交流事業では、各企業に自社の魅力を発信する説明時間を割り当てるとともに、学生と直接対話するための個別ブースを設置した。しかし、ブースへの訪問者数には企業間で差が生じ、全体説明のみで終了してしまった企業が数社見受けられた。その結果、一部の企業において満足度が低迷する課題を残した。次回の開催に向けては、企業と学生がより深く、密に意思疎通を図れるよう、交流の促進を主眼に置いたプログラム構成を検討していく。							

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

吹田商工会議所

事業名		新入社員フォローアップセミナー		事業番号	9	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)	近年、新入社員の早期退職が増加しており、職場の人間関係や業務への適応不足、将来のキャリアに対する不安がその主要な要因である。このような状況は、企業の人材定着率を低下させるだけでなく、中小企業の生産性や組織力の弱体化にもつながる重大な課題である。 本事業は、新入社員が入社後6か月間の経験を振り返り、職場での役割や目標を再確認する機会を提供することを目的とする。具体的には、ライフラインチャートの作成を通じた自己振り返りや、他企業の新入社員とのグループディスカッションによる交流を通じて、新たな気づきや学びを得る場を設ける。また、コミュニケーションスキルやストレスマネジメント、キャリア形成の方法を学ぶことで、仕事への意欲と職場への適応力を高めることを目指す。 これにより、従業員の定着率を向上させ、将来の企業を担う人材を育成するとともに、地域企業全体の活力向上に寄与することを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	吹田市内を中心とした周辺地域において、新年度に新入社員を採用した企業。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	新入社員フォローアップ研修 【事業手法】人材交流型 【実施時期】2025年11月26日(火) 13:00～17:00 【実施場所】吹田商工会議所 大会議室 【実施方法】対面 【講師選定】(株) キャリ・ソフィア 【実施内容】 従業員の定着率を上げ、将来企業を担っていく人材を育成するため、入社6か月経過社員を対象に、ライフラインチャートの作成で半年間の振り返りや個別での悩みや疑問相談を行い、企業での自身の役割・目標を再確認した。 ・入社後6か月を振り返る ・職場での円滑なコミュニケーションのコツ ・ストレスを上手にコントロールする方法 ・これからのキャリアをどう描くか ・基礎ビジネスマナーの再点検 ・チームで課題を乗り越える力を鍛える ・会社の理念と自分の役割を再確認する ・お客様や社内メンバーとの信頼関係の築き方 ・中堅社員を目指すためのステップ ＜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 大阪府商工労働部就業促進課企業支援グループ及びOSAKAしごとフィールド中小企業人材支援センターと連携。 ②広域連携 ③市町村連携 吹田市と連携にて取り組む。当所は、主に事業所の募集を受け持つ。 ④相談相乗 参加企業の事後フォローアップを行う。								
	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)	30.0	総支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	13.3%	満足率	100.0%
	成果の代表事例	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	事後アンケートで、本セミナーが今後のキャリア形成に役立ったと回答した割合						
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	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)	新入社員教育講座の受講者を対象とした「半年後のフォローアップセミナー」を企画したが、企業への周知が不十分であり、既受講企業からの申し込みが極めて低調な結果となった。案内時期や告知手法に課題があったと分析している。今後は、セミナーの有用性がより直感的に伝わる広報物への刷新を図るとともに、当初の受講企業に対して電話や訪問による個別アプローチを徹底し、受講動機を強化していくことが不可欠である。								