

令和7年度（2025年度）

実績報告書

1. 申請者の概要

団体名	貝塚商工会議所
代表者職・氏名	会頭 宮崎 和昭
所在地	〒597-0094 貝塚市二色南町4番7号
設立年月日	昭和23年07月05日
職員数	10
うち経営指導員数	6
所管地域	貝塚市
管内事業所数	3,139（令和3年経済センサス-活動調査による）
うち小規模事業者数	2,177（令和3年経済センサス-活動調査による）
会員数	1029
組織率	32.8%
担当者職・氏名	中小企業相談所長 南 昇
連絡先電話番号	072-432-1101
連絡先メールアドレス	kaizukacci@kaizuka-cci.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	

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

昨年は、新型コロナウイルスの影響が落ち着き、インバウンド需要が復活し活気を取り戻した地域・業種がある一方で、中小企業は、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ている。

また、能登半島地震、奥能登豪雨被害が発生するなど改めて自然災害への取組みの必要性が高まった。

当地域においても、環境変化に柔軟に対応し、生産性向上に裏付けされた賃金上昇、事業の持続的発展を図るため、地域活性化事業、経営相談支援事業、専門相談支援事業を計画し取り組む。

・貝塚地域の経済循環率は、82.5%と前回調査に比べ若干高くなっている。住宅地域では、50%～70%と言われる中、岸和田市(74.4%)、泉佐野市(72.7%)、和泉市(68.9%)と比較しても高い値となっている。この値は、地域経済の自立度を示しており、値が低いほど他地域からの流入による所得に対する依存度が高いと言える。値が高い要因として、民間消費の地域外への流出が抑制されているためと推測される。流出を抑制することで、企業の新たな生産活動に繋がり、地域の経済循環をうまく機能させることが可能となる。

・管内事業者数は3,139社で、前回調査と比較すると156社減少している。産業別事業所数は、卸売業、小売業が650社(20.7%)、製造業427社(13.6%)、宿泊業、飲食サービス業300社(9.6%)で、製造業が大阪府全体(10.1%)と比較すると高い値となっている。

・当地域の創業比率は、4.67%と泉佐野市(6.33%)と比較すると低い値となっている。また、事業承継については、当地域においても喫緊の課題となっている。

・地域内臨海地区の「二色の浜産業団地」には、製造業が集積しており、今後起こり得る南海トラフ巨大地震や大型台風等の自然災害、感染症、サイバー攻撃対策としてBCP策定等事業継続力強化が課題である。

(2) 所管地域の活性化の方向性(事業の目標)

消費者の購買行動の変化により、実店舗への訪問頻度の減少に悩む商店街、中小小売事業者に対し商業活性化事業として、「LINEを活用した情報発信事業」、「商店街大売出し事業」、「店舗PR事業」に取組みデジタルとアナログの両面からアプローチし商店街並びに個店販促、来店促進、新規顧客の開拓、売上拡大に繋げることで、民間消費の地域外への流出を抑制させ地域経済循環率の向上を目指す。また、貝塚市の「創業支援等事業計画」に基づく創業セミナーを開催し、「貝塚創業支援ネットワーク」の創業支援機関との連携を図り創業支援を行う。個別案件には、飲食・サービス業、製造業、建設業等業種を問わず各種相談に対応する。

また、大阪府施策(商工関係、労働関係、大阪産業局関係)との連携、広域連携、貝塚市との連携により実施する地域活性化事業を通じて、セミナーや個別相談によるBCP策定、職場の環境整備、販路開拓&業務効率化のAI活用、海外ビジネス展開企業の発掘、人材採用、若手社員の定着・育成、事業計画書作成、脱炭素経営の取組、事業承継、優秀な人材確保のための求人・求職マッチング事業(岸和田・貝塚合同就職面接会)による雇用の安定化、ビジネスマッチング支援等を実施する。

尚、大阪・関西万博の案内、前売りチケットの販売を行いビジネスチャンスに繋げる。

(3) 事業を実施した効果

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、税制改正による基礎控除の見直しや特定扶養親族特別控除の創設等について解説し年末調整事務、確定申告に対応できた。販路開拓支援では、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。

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3件の創業・新規・事業承継後の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。

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、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42社の参加、来場者131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15社17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。

(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

企業を取巻く経営環境は、中東・ウクライナ情勢の緊迫化の影響による物価上昇に、賃金が追いついていない状況が続いており、円安・原油高に伴う原材料・エネルギー価格の高騰、人手不足や労務費の増加、消費低迷、事業承継の課題を抱えている。

金融支援では、マル経融資の金利も上昇傾向にあり、貸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、貝塚市地域ポイント事業（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り組みが課題となっている。

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。

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。

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り組み、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り組む。

専門相談事業については、来年度も「税務相談」、「金融相談」、「労務相談」、「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り組み、カルテ化にも繋げる。

I 経営相談支援事業

前年度支援企業数		250 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	250	255	256	102.4%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	6	8	9	150.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	5	3	4	80.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	40	43	42	105.0%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	0	0	0.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	30	29	31	103.3%
7	記帳支援	事業所	36	52	64	177.8%
8	労務支援	支援数	32	16	16	50.0%
9	人材育成計画作成支援	事業所	1	0	0	0.0%
10	マーケティング力向上支援	事業所	1	0	0	0.0%
11	販路開拓支援	支援数	95	97	97	102.1%
12	事業計画作成支援	支援数	25	25	25	100.0%
13	創業支援	事業所	10	11	11	110.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	2	0	0	0.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	2	0	0	0.0%
16	財務分析支援	事業所	36	111	112	311.1%
17	5S支援	事業所	0	0	0	-
18	IT化支援	事業所	2	1	1	50.0%
19	債権保全計画作成支援	事業所	20	22	24	120.0%
20	事業承継支援	事業所	8	3	3	37.5%
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	4	0	0	0.0%
23	結果報告	事業所	250	255	252	100.8%

件数設定の根拠（今年度の特徴等）

相談が多い資金調達の課題は、マル経融資や小規模サポート資金等を活用し、金融支援、資金繰り計画作成支援、財務分析支援等にて課題解決を図る。また、貝塚市の「創業支援等事業計画」に基づく創業セミナーを開催し、創業支援、事業計画作成支援、新創業融資や開業サポート資金等を活用し金融支援（紹介型）を行う。創業後もインボイスに対応した記帳支援、販路開拓支援等を実施する。また、地域活性化事業との相乗効果を図り、販路開拓支援、労務支援等により課題点を把握し、1事業所に各種複合的な支援メニューを提案し経営改善を行う。尚、専門家を必要とする課題は、専門相談支援事業にて経営指導員が同席し効果的な支援に繋げる。また、経営指導員間での相談内容の共有化を図り、PDCAサイクルを意識したきめ細やかな各種支援を実施する。

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）や公庫取扱いの新規開業・スタートアップ支援資金融資を金融支援（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、記帳支援においては、税制改正により実施された複雑な制度設計の基礎控除の見直しや特定扶養親族特別控除の創設等について解説し、年末調整事務、確定申告に繋げた。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、販促並びにIT導入の相談案件に、経営相談〔専門相談支援事業〕で専門家による販促支援、指導員の伴走支援にてクラウド会計ソフトの導入を行った。

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	0	0	0	-
25	税務相談	日数	10	10	10	100.0%
26	金融相談	日数	1	1	1	100.0%
27	労務相談	日数	4	4	1	25.0%
28	その他相談	日数	4	4	14	350.0%

支援のポイント・成果

①無料税務相談を開催し、令和7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である。期間中73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、3件の相談があり、創業融資・新規融資・事業承継後の融資の支援を行った。

③労務相談では、中小企業者等の抱える労務分野の課題（在職老齢年金制度を活用した高齢者の継続雇用）の相談に対し、社会保険労務士による労務相談の機会を設け、指導員が専門家との日程調整を行い、同席のうえ課題解決に繋げた。

④経営相談では、販路開拓支援4件、商品撮影スペース改装支援、ドックカフェ創業支援、図面譲渡依頼に伴う対応支援について、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相談に同席し課題解決に繋げた。

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

貝塚商工会議所

事業名		商業活性化事業		事業番号	I	新規/継続	継続		
想定する実施期間		平成21年度～	年度まで	17年目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	一般消費者向けに小売・サービス業を営む小規模店舗は、近年の消費傾向の変化や不安定な経済状況の影響を受け、集客力や売上の確保に苦戦している。特に、消費者の購買行動がオンラインへとシフトする中で、実店舗への訪問頻度が減少し、商店街や小規模店舗の魅力をいかにして維持・向上させるかが課題となっている。また、プロモーション活動においても、限られた予算の中で効果的な手段を模索する必要がある。こうした背景を踏まえ、本事業では商店街大売出しや店舗PR情報誌、LINEを活用した情報発信など、デジタルとアナログの両面からアプローチすることで、集客力の向上と売上増加を目指す。これにより、地域商業の活性化と小規模事業者の経営安定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)	① LINE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） ② 商店街大売出し事業：貝塚市商店連合会・傘下商店街（7商店街） ③ 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	【LINEを活用した情報発信支援事業】 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7年4月より募集。 案内チラシを作成し、当所会報への折込。HPへの掲載。窓口での配架。巡回時に案内を行った。 配信希望者はメール、FAX等で配信したい情報や画像を準備し申込。当所にて配信内容の編集を行い、申込者へ確認後、配信を行った。 令和7年4月～令和8年3月までの間、27店舗の情報を随時配信した。 【商店街大売出し】 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7商店街（会）へ10月に大売出し企画を提案、参加を呼び掛け7商店街が参加。 開催時期は令和7年12月1日～7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】 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誌の発行を企画。掲載店の募集については案内チラシを作成し、当所会報への折込、HPへの掲載、窓口での配架、巡回時に案内を行い、74店が参加した。 令和8年2月4日より情報誌を市内21,500世帯に配布。割引・サービスクーポンは2月13日～3月15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「つげさんボールペン」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 市役所にて案内チラシを設置。 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)	112.0	総支援企業数(実績)	108.0	支援実績率	96.4%	満足率	98.6%
	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	売上拡大に繋がった商店街・店舗の割合						
		数値目標	70	実績数値	74.2	目標達成度	106.0%		
	成果の代表事例	当地域では地域ポイント事業が行われており、そのキャンペーンの際、店舗独自で取り組まれる販促企画をLINEでの情報発信支援事業を有効に活用され来店促進・売上拡大に繋がれた。また、商店街大売出しにおいても商店街の共同チラシに参加店舗の販促情報やコメント掲載スペースを設けアピールを行い集客力の向上を図り成果に繋がれた。							
	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)	本市で行われている地域ポイント事業も市民に定着してきており、地域ポイント事業が行うキャンペーンの時期や内容を踏まえ、商業活性化事業との連動を図り、更に効果が高ま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)	30.0	支援企業数(実績)	27.0	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	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	実績数値	85.2	目標達成度	121.7%		
	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)	7.0	支援企業数(実績)	7.0	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	売上拡大に繋がった商店街の割合						
		数値目標	70	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②	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	95.9%
	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	集客効果があった事業所の割合						
		数値目標	70	実績数値	67.6	目標達成度	96.6%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

貝塚商工会議所

事業名		職場のハラスメント防止対策セミナー		事業番号		2	新規/継続		新規		
想定する実施期間		令和7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)	セクハラ、マタハラに加え、2022年4月より中小企業を含む全企業においてパワハラ防止措置が義務化された。また2022年2月に厚生労働省がカスハラ対応企業マニュアルを公表、2025年4月には東京都でカスハラ防止条例が施行される予定である等、カスハラについても大きな関心を集め、企業の対策が求められている。 こうした中、近年では職場のハラスメントに対する労働相談は激増し、それに伴うメンタルヘルス不調や自殺等も社会問題になっている。ハラスメントは、企業にとって民事訴訟や報道被害等のリスクがあるほか、ハラスメントに伴う職場環境の悪化により、従業員のモチベーションダウンや優秀な人材の流出により、労働生産性の低下や人材不足の要因となるリスクもある。 ハラスメント対策を行い、働きやすい職場環境を作ることは、中小企業が今後成長を続けていくためには必須の課題となっていることから、ハラスメント問題のリスクと企業の責任についてよく理解いただき、ハラスメントが発生しない職場づくりへの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事務担当者を対象として、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	【事業手法】 人材育成型 【実施期間】 令和7年9月25日（木）午後2時～午後4時 【実施場所】 貝塚商工会議所 2階 中会議室 【実施方法】 ハイブリッド 【実施内容】 テーマ：「職場のハラスメント防止対策セミナー」 ～中小企業がこれから成長していくために～ 特定社会保険労務士を講師に招き、下記内容について解説。 ①ハラスメントとは？ ②ハラスメント問題のリスクと企業の責任 ③パワハラと厳しい指導との違い ④ハラスメントが発生しない職場づくり ⑤ハラスメントが起きた場合の対処方法 ※府施策（労働相談センター事業）説明並びに、府指定広報物の配布。									
		<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	府施策連携労-2 テーマ「雇用・労働啓発セミナー事業」 府施策（労働相談センター事業等）の説明並びに、府指定広報物の配布。								
		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。 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。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)	15.0	総支援企業数(実績)	25.5	支援実績率	170.0%	満足率	95.5%		
	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	ハラスメントが発生しない職場づくりへの取組みを検討する割合								
		数値目標	70%		実績数値	100%		目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	ハラスメントが発生しない職場づくりへの取組みは十分できていると回答していた4名の受講者からも、これを機に内容を再検討したいとのことで、職場環境向上の取組みに繋がった。 また受講者の関心が高い項目としては、①パワハラになりえる言動 ②パワハラと指導の違い ③カスハラの判断基準であった。									
	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)	中小企業を含む全企業においてセクハラ、マタハラ、パワハラ防止措置が義務化され、カスハラについては、防止条例が施行されるなど職場のハラスメントは社会問題になっている。今回のセミナーにおいては、想定した15社を上回る受講者があり企業の関心が高く今後も、具体的な相談があれば専門相談支援事業（労務相談）を活用し、働きやすい職場環境づくりと企業の成長支援を続ける。									

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

貝塚商工会議所

事業名		写真／動画の撮り方・魅せ方セミナー			事業番号	3	新規／継続	新規	
想定する実施期間		令和7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)	SNSは小規模事業者にとっても欠かせないマーケティングツールとなりつつある。小規模事業者にとって、SNSは低コストで手軽に始められ、うまく活用することで大きな集客効果が期待できる。今や必須となっている写真の魅せ方は影響が大きいことから、本事業において、正しい、使える写真の撮り方を理解し、訴求力をUPさせ、Webプロモーション活動の支援を行う。							
	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	【事業手法】人材育成型 【実施期間】令和8年1月28日(水)午後2時～午後3時30分 【実施場所】貝塚商工会議所 2階 中会議室 【実施方法】対面 【実施内容】テーマ：顧客をファンにする！「写真／動画の撮り方・魅せ方セミナー」 Flower & Photo コーディネーターを講師に招き、下記内容について解説。 ①ビジネスSNSの今とこれから ②顧客に求められる写真や動画とは ③スマホカメラの基本(その場で撮ってみましょう) ④マネタイズに繋げる投稿とは ⑤著作権と肖像権について							
		<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		市役所との連携にて窓口に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)	15.0	総支援企業数(実績)	26.5	支援実績率	176.7%	満足率	96.2%
	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	セミナーで学んだことへの取組を検討する割合						
		数値目標	70%		実績数値	100%		目標達成度	142.9%
	成果の代表事例	SNSを活用した売上向上への取組ができていなかったと回答した4割の事業所がこれを機に検討したいと回答。ほかの受講者からも、これを機に内容を再検討したいとのことであった。ものづくりの作業の見える化が難しいと感じていたが、説明できる知識を頂けたとの回答があるなど、正しい、使える写真の撮り方を理解し、訴求力をUPさせ、SNSを活用した売上向上の取組みに繋がった。 また受講者の関心が高い項目としては、①顧客に求められる写真や動画とは ②ビジネスSNSの今とこれから ③マネタイズに繋げる投稿とはであった。							
	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)	小規模事業者にとってSNSは低コストで手軽に始められ、集客効果が期待できるが、写真の撮り方・魅せ方が課題である。今回のセミナーにおいては、想定した15社を上回る受講者があり事業者の関心が高く今後も、具体的な相談があれば専門相談支援事業を活用し、支援を続ける。							

貝塚商工会議所

事業名		集客・販促に向けたデジタルツール活用支援事業			事業番号	4	新規/継続	新規	
想定する実施期間		令和7年度～		年度まで		1	年	※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)	小規模事業者は限られた資源の中で、効果的に集客・販促を行うための手段を模索しているが、デジタルツールの活用が進まず十分な効果を得られていない現状がある。 特にビジュアルコンテンツの活用について課題を抱えており、その課題解決には生成A Iを有効に活用し、業務の効率化、生産性の向上を図りながらに取り組む必要が重要であると考ええる。 本事業では、ショート動画や生成A Iによる販促ツールの作成に向けたセミナーを開催しデジタルツールの効果的な活用方法を支援する。具体的には、事業者が自らの手で魅力的なコンテンツを作成し、ターゲット顧客に訴求できる能力を養成することを目的とする。これにより、集客力を向上させ、売上の増加を図るとともに、事業者のデジタルツール活用の底上げを目指す。							
	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、30社(貝塚:10社、岸和田:10社、泉佐野:10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。 ① 小さな店のためのC a n v a活用セミナー 日時:令和7年7月25日(金)午後2時～午後4時 場所:産業文化会館(貝塚商工会議所 1階 大会議室) 講師:モバイルエール 担当者 (内容) 1. Canvaの基本操作とSNS活用 2. Canvaでチラシづくり～デザインから印刷まで～ 3. Canva AIの活用法 ②スマホ de ショート動画と YouTube・インスタ・TikTok 活用セミナー 日時:令和7年8月29日(金)午後2時～午後4時 場所:産業文化会館(貝塚商工会議所 1階 大会議室) 講師:モバイルエール 担当者 (内容) 1. 踏まえておきたい動画集客のポイント 2. ショート動画を撮ってみよう 3. ショート動画を編集してみよう 4. ショート動画をInstagramリールにアップしてみよう 5. YouTubeShort TikTokに使いまわしてみよう <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								
	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	市役所との連携にて窓口に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	当該セミナー受講後、伴走支援を行い事業者のデジタルツール活用を支援した。								
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)	30.0	総支援企業数(実績)	28.5	支援実績率	95.0%	満足率	93.1%
	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)	代表指標	デジタルツールを活用し、コンテンツ作成の取組みを検討する割合						
		数値目標	70%		実績数値	93%		目標達成度	132.9%
	成果の代表事例	これまでSNSを活用した情報発信に取り組んでいなかった企業が、新規事業の立ち上げを機にInstagramやXを開設。画像や動画の投稿をスタートさせた。 当事業を通じ動画集客のポイントやショート動画の撮影・編集方法を学び開設され、コンテンツの作成に生成AIを活用するなど事業者のデジタルツールの活用・推進に繋がった。							
	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)	両セミナーとも開催時間を2時間としたが、受講者の理解度に差が出た。今後はセミナー内容と時間設定・配分の見直しや受講者のデジタルツールの活用レベルに応じた内容にするなど改善に努めたい。							

【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)	14.0	支援実績率	93.3%	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	デジタルツールを活用し、コンテンツ作成の取組みを検討する割合						
		数値目標	70%		実績数値	93.3%		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)	14.5	支援実績率	96.6%	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	デジタルツールを活用し、コンテンツ作成の取組みを検討する割合						
		数値目標	70%		実績数値	92.9%		目標達成度	132.7%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

貝塚商工会議所

事業名		中小企業向け採用セミナー			事業番号	5	新規/継続	新規		
想定する実施期間		令和7年	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)	人手不足による完全な売り手市場により採用活動は多くの企業で最も重要な問題となっている。しかし、採用にコストがかけられない・ノウハウがないなど中小企業における新規採用は課題が多い状況にある。そこで募集をかけても応募が来ない又は折角応募があっても採用に繋がらないなど採用に悩まれている事業所を対象に講義形式で新規採用のポイントやノウハウを解説し、採用力強化に努めていただくことを目的とする。さらにその上で新入社員が辞めない為の定着フォローについても解説する。								
	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	日時：令和7年9月26日（金）午後2時～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・ZOOM 講師として当テーマに精通している専門家（株式会社サンレディース 担当者）を招き、ハイブリッド形式にて実施した。内容としては、①求職者はどうやって求人を探す？②その原稿、誰に向けて作ったものですか？③辞退を減らす採用フロー 差別化の基本は「ここまでしてくれたのは御社だけ」④せっかく採用できた人材が辞めないために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								
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。								
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)	13.0	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	セミナーで解説したポイントを使った採用方法を検討する割合							
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%			
	成果の代表事例	採用活動への取組が「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「セミナーを参考に採用方法を検討したい」、「内容を再検討したい」という事業所が多く、効果的な採用活動への足がかりになった。								
	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)	アンケートにより、採用方法の検討をする事業所が多かったものの、実際の採用に至る件数が少ないことから、今後も企業から採用活動について質問等があれば順次対応し、支援を行いたい。								

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

貝塚商工会議所

事業名		事業計画書作成セミナー			事業番号	6	新規/継続	継続		
想定する実施期間		令和5年度～	年度まで		3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)	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)	補助金の相談時等、事業計画書の作成を求められている状況にあるが、事業計画書を作成した経験がなく、作成の仕方が分からず困っているという事業者からの相談が多い。また、事業計画書に必要な項目について記載内容が不足していたり、事業者のイメージが文章化できていないケースも見受けられる。								
	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7年7月28日（月）午後2時00分～午後4時00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採択されるための様々なノウハウとポイント ③補助金、助成金についての基礎知識 ④小規模事業者持続化補助金・その他補助金について ⑤電子申請の流れ・手順について								
		<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 当該セミナー受講後も伴走支援を行い、事業者の事業計画書の作成を支援する体制を整えた。								
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)	15.0	総支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	113.3%	満足率	88.2%	
	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	事業計画書の作成を検討する企業の割合							
		数値目標	70%		実績数値	94%		目標達成度	134.3%	
	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していただけたと思われる。セミナーを通じ事業計画書を作成に取組み、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役立てられた。								
	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)	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9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質問等があれば順次対応し、支援を行いたい。								

事業名		飲食店向けWeb活用セミナー		事業番号	7	新規/継続	新規		
想定する実施期間		令和7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)	飲食業界を取り巻く環境は、消費者の嗜好の多様化や競争の激化により、ますます厳しさを増している。その中で、インターネットを活用した効果的な情報発信や販促活動は、店舗の集客力を向上させ、顧客との繋がりを強化する重要な手段となっている。本セミナーでは、飲食店経営者やその関係者を対象に、情報発信の重要性やビジネスプロフィールの登録と注意点などの飲食店経営者が知っておくべき最低限のWeb施策について解説する。受講者が自店舗の魅力を最大限に引き出し、地域における競争力を高めることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	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飲食店の経営者を対象として、17社（貝塚：7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	【事業手法】人材育成型 【実施時期】 令和7年8月26日 午後2時～午後4時 【実施場所】 貝塚商工会議所 2階 中会議室 【実施方法】 対面 【実施内容】 中小企業診断士を講師に招き、飲食店におけるWeb活用の基本的な内容について解説。 ①インターネット活用の重要性 ②情報発信の注意点 ③ビジネスプロフィールとは ④SEO対策とは ⑤ビジネス登録と注意点 ⑥事例紹介 ⑦クチコミ返信のコツ ⑧SNSの変化と理由 ⑨評価アルゴリズム							
		<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)	17.0	総支援企業数(実績)	8.5	支援実績率	50.0%	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	営業でのWeb活用を検討する企業の割合						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	取り組んでいるが不十分である、途中でやめた、取り組んだことがないと回答していた5名の受講者からも、これを機に営業でのWeb活用への取り組みを進めるとのことで、営業でのWeb活用への取り組みに繋がった。 また受講者の関心が高い項目としては、①インターネット活用の重要性、②情報発信の注意点、⑤ビジネス登録と注意点、⑦クチコミ返信のコツとの結果であった。							
	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)	今回のセミナーにおいては、当日欠席もあり計画支援企業数に達しなかった。 今後、飲食店経営者に向けて各種会合時において、飲食店経営におけるインターネット活用の重要性をよく理解いただきWeb上での店舗周知や集客向上を実現いただくよう支援を続ける。							

事業名		岸和田・貝塚合同就職面接会		事業番号	8	新規/継続	継続		
想定する実施期間		平成5	年度～	年度まで	32	年 目	※複数年度階段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)	【事業の目的】 新型コロナウイルスの影響が少なくなり、経済活動は動きを取り戻しつつある中、令和6年10月における大阪の有効求人倍率が1.13倍となったが、当地域（岸和田・貝塚）管内は0.85倍と大阪府内でも雇用情勢が厳しい状況にある。一方、少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少という構造的な問題により、企業においては業種等によって人手不足の状況が続いている。岸和田・貝塚地区においても、経済情勢が厳しい中、優秀な人材を確保していくことが事業継続に欠かせない課題となっている。そこで、岸和田・貝塚地区における優秀な人材確保を希望する企業と地元企業への就職を希望する求職者とのマッチング事業を行い、人材確保に繋げ雇用創出を目指すとともに、労働相談、若年者就労相談、障がい者就労相談、職業紹介、労働情報、面接直前対策、シニア向けお仕事説明会等の各種コーナーの設置を実施することにより、求職者に対して側面的に就労支援を行う。 【企業ニーズ】 令和5年度の参加企業へのアンケート調査においては、63.4%が満足と回答している。令和6年度については、令和7年2月14日実施予定であり、募集企業を上回る参加申込をいただいていることから、令和7年度においても継続して開催することが望ましいと思われる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①求人企業：岸和田・貝塚両市における従業員3名以上の事業所約1,800社の内、参加希望事業所42社（業種は不問）。 ②求職者：岸和田・貝塚両市において就職を希望される方（約200名）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	日程：令和8年2月13日（金） 場所：南海浪切ホールにおいて、人材確保を希望する求人企業者の内参加企業42社と就職希望者131名（中途就職、新規学卒者等）を対象に就職マッチング事業を行う為に「令和7年度岸和田・貝塚合同就職面接会」を開催した。当事業を実施するにあたり、貝塚市、岸和田市、貝塚商工会議所、岸和田商工会議所、岸和田公共職業安定所が主催となり、それぞれの担当者を以って「岸和田・貝塚合同就職面接会実行委員会」を設置し、当該事業の運営、実施にあたった。【打ち合わせ等委員会の開催：年5回、求人希望参加企業募集案内の発送（岸和田・貝塚地区従業員3名以上の企業へDM発送）、個別訪問等による参加の打診、参加企業の冊子の作成、当日実施、終了後の各種集計、求職者への参加案内（チラシ配布、ポスター掲示、広報誌・HPへの掲載）】 ※岸和田と貝塚が広域連携することについては、求人票を受理及び提供するハローワーク（岸和田）が同一管轄であること。両市を対象とすることで、求人企業の参加数が単独で行うより多く集まり、求職者においても近隣市における企業の面接の機会も多くなるとの見解から、岸和田・貝塚での連携実施することが効果的である。 各種コーナーにおける名称と担当 ①労働者のための相談コーナー：大阪府 ②若者応援！就活相談コーナー：泉州地域若者サポートステーション ③障害者就労相談：泉州中障害者就業・生活支援センター ④職業相談コーナー：ハローワーク岸和田 ⑤シニア向け仕事説明会：大阪府 ⑥第一印象アップセミナー：ハローワーク岸和田 ⑦労働情報コーナー：大阪府 ⑧EQセミナー：泉州地域若者サポートステーション ＜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	岸和田商工会議所・貝塚商工会議所：求人企業数の募集等（各所からの従業員3名以上の企業リスト及びDMラベルを提供して参加案内を送付及び企業訪問にて呼び掛け、各所会報及びHPに参加募集を掲載）							
③市町村連携	岸和田市・貝塚市：各市内での就職希望者に周知すべく来場案内の実施（市報やHPに掲載、チラシ、ポスターの掲示によるPR）し、両市の補助事業として実施								
④相談相乗	労務支援等で労働環境の整備や人材確保についての相談があった場合、合同就職面接会へ繋げる								
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)	42.0	総支援企業数(実績)	42.0	支援実績率	100.0%	満足率	64.3%
	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	採用に結びついた企業割合						
		数値目標	30%	実績数値	33.3%	目標達成度	111.0%		
	成果の代表事例	参加事業所42社のうち、職種別の募集予定人数を採用した事業所は14社となり、より良い人材の確保に繋がった。【発注事務職（正社員）は3名の募集があり1名採用。】【製品組立・仕上げスタッフ職（正社員）は2名の応募があり1名採用。】							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	200	目標値(実績)	131	目標達成度	65.5%		
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)	参加企業42社の中、募集求人数241名に対して面接者数延べ63名あり、活発な求人・求職者のマッチングは行えたものの、採用者数は17名（14社）と面接者数の約27.0%の結果となった。どちらも当事業参加にかかる満足度は高いものではあったが、企業側としては、参加者が少なく求めている人材を確保することができないことがあった。求職者側としては希望している職種が少なかったという声もあり、企業側と求職者側のニーズが合わないケースもあった。景気の関係から参加企業は多く集めることが出来たが、求職者が少なかったので主催側としてはもどかしさを感じる結果となった。次年度においても当事業は引き続きして行うこととし、求職者の来場者増加に力を入れていきたい。							