

令和5年度（2023年度） 事業実績報告書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	池田商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 池田 吉清	
	所在地	〒563-0025 池田市城南1-1-1	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 阿部 小百合
		連絡先	TEL（直通）： 072-751-3344
Fax： 072-751-3876			
E-mail： soudansho@ikedacci.or.jp			
①設立年月日	昭和30年3月31日		
②職員数 (うち経営指導員数)	6名（経営指導員5名）（令和6年3月31日現在）		
③所管地域			
④管内事業所数	3,629（令和3年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数	2,373（令和3年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）	1,213（令和6年3月31日現在）		
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)	※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること		
□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) 商品の品質及数量商工業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又は検定を行うこと。 (10) 博覧会見本市等を開催し及びこれらの開催のあつ旋を行うこと。 (11) 商事取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。 (12) 商事取引の紛争に関するあつ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) 旅行業法に基づく旅行業 (17) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (18) 行政庁から委託を受けた事業を行うこと。 (19) 前各号に掲げるものの外、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。			

<p>(1) 事業の目標</p>
<p>1. 個性的で魅力あふれる事業者育成 新型コロナや原材料価格上昇は中小企業・小規模事業者に厳しい試練を与えているが、逆境を乗り越えるメンタリティ、事業に果敢に挑戦する意欲はなくなっていない。コロナをきっかけに新たなビジネスを生み出す潮流も生まれていることから、中小企業・小規模事業者が本来持つ自らの強みを活かし、個性的で魅力あふれる「小さくともキラリと光る」経営を行うため、自己変革力を養うことを目標とする。限られた経営資源を最大限に活用し、ピンチをチャンスと捉え、新たな需要を取り込む意識改革と地域でのブランド力が高まるよう支援を行う。</p> <p>2. 小規模事業者の経営基盤の強化 小規模事業者が本来持つ自らの強みを発揮するための経営基盤の強化を目標とする。経営基盤の強化については財務分析・資金繰り・金融支援等財務基盤強化に資する支援及び2023年10月の消費税インボイス制度導入への対応をきっかけとしたキャッシュレス・クラウド会計などデジタル化支援、記帳支援等を中心に実施する。加えて、災害リスクに備える事業継続力強化に向けた情報発信、強靱化に向けた支援を行う。</p> <p>3. 創業による新陳代謝の促進 地域経済の活性化を図るため創業者の発掘・育成を目標とする。創業を人生の新たな働き方として選択する創業関心者を増やし、創業希望者→創業準備者→創業者へとスムーズなステージアップを支援、新たに市場に参入する創業を増やし、地域の雇用を生み出す事業者として成長できるよう支える。</p>
<p>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</p>
<p>1. 個性的で魅力あふれる事業者育成 管内の中小企業・小規模事業者に対し、経営指導員や専門家が経営課題解決に向けた各種経営相談支援を行った。「経営革新支援事業」では、事業の強みを活かし、新たな価値を提供したい事業者へ経営革新計画策定に向けた支援を行った。「デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業」では商品・サービスの改善、ブランド力強化につながる支援を行った。</p> <p>2. 小規模事業者の経営基盤の強化 小規模事業者の経営基盤の強化を図るため、財務分析による収支課題の把握、融資による資金繰り改善など経営指導員による経営相談支援を実施した。2023年10月からの消費税インボイス制度の円滑な促進に向けた記帳支援等を行った。また、地震等災害に備える「BCP普及啓発事業」を実施し、事業継続力強化計画に基づくBCP策定支援を行った。</p> <p>3. 創業による新陳代謝の促進 創業者に対し、必要な知識、準備すべきことについて経営指導員が丁寧かつ寄り添いながら経営相談支援を行った。「創業促進支援事業」では、中小企業診断士など各分野の専門家が創業ノウハウ蓄積を支援し、創業を人生の新たな働き方として選択する創業関心者を増やし、創業希望者→創業準備者→創業者へとスムーズなステージアップを促進した。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p>
<p>1. 個性的で魅力あふれる事業者育成 経営相談支援を通し、中小企業・小規模事業者が果敢に事業に挑戦する意欲をもつことができ事業活動の促進につながった。「経営革新支援事業」では、想いを形にする経営計画の重要性を伝え、新規事業の方向性を定めることに寄与した。「デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業」では商品・サービスの改善等により新規顧客開拓、地域ブランド強化が行えた。</p> <p>2. 小規模事業者の経営基盤の強化 セーフティネット機能を強化、ゼロゼロ融資の返済が始まる小規模事業者の資金繰り改善につながる金融支援等を実施した。(日本政策金融公庫 マル経融資(新型コロナ対策含む)35件、新型コロナウイルス感染症特別貸付14件)。消費税インボイス制度対応について制度への理解が進み、申告に向けた準備を整えることができた。BCP策定支援では災害意識を高め、備えの大切さを認識させることができた。</p> <p>3. 創業による新陳代謝の促進 地域活性化事業「創業促進支援事業」での創業スクールは創業者が抱える創業準備段階での課題の解決に結びつく支援を行うことができ、創業までの段階的なステージアップを促進することができた。創業交流会では創業アイデアを形にするグループワークなどを開催、創業者がもつアイデアがブラッシュアップされ、また、創業者間の人的ネットワークの構築にもつながった。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p>
<p>長引く円安を起因とした原材料高、賃金引上げ機運の高まりなど外部環境の変化が小規模事業者に与える影響は依然大きい。厳しい局面の中、事業を持続的成長させていくためのたゆまぬ取組みを継続していく必要がある。事業を実施した結果、浮かび上がった課題としては、小規模事業者であればあるほど、経営資源が限られるため、資源を有効に活用していくための知恵、工夫が求められることである。事業成長を考えるのであれば、ピンチをチャンスと捉える事業マインドの醸成、他事業者と連携した足りない経営資源を補完し合う取組み、生産性のない業務の見直し、効率化などを進めていく必要がある。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p>
<p>無利子無担保融資の返済開始、日銀マイナス金利解除などの影響による利払いの増加、賃金引上げなど小規模事業者にとって、厳しい状況は続く。経営セーフティネットを強化し、資金繰りがひっ迫する事業者を下支えしながら、小規模事業者がもつ事業の強みを洗い出し、本質的価値のある商品やサービスを適正な価格で顧客に提供していくための経営相談支援を継続して実施していきたい。</p>

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 池田商工会議所

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>新型コロナに係わる経営相談窓口、ウクライナ情勢・原油価格高騰に係わる経営相談窓口を設置し、低利の特別融資など国の支援策が小規模事業者の資金繰りの支えとなるよう、迅速かつ円滑な金融支援を行った。2023年10月からの消費税インボイス制度導入に伴い、適格請求書発行事業者とそれ以外の請求書発行事業者との取引における記帳方法の変更点などを踏まえた記帳支援の実施、商品・サービスの「ウリ」を明確にするマーケティング力向上支援、新規顧客開拓を目的としたプロモーション等販路開拓支援を行った。</p> <p>創業支援では行政等と連携して平成27年より産業競争力強化法による特定創業支援を実施し、財務、労務、販路など多岐にわたる支援を行い経営の基本的な知識の習得による創業者育成、創業準備段階の課題の解決を目的に継続実施している。</p> <p>【代表事例】</p> <p>昨年まで新型コロナウイルス感染症の影響をチャンスと捉え、テイクアウトや出前を強化し、売上を伸ばすことができていたが、アフターコロナにおいては需要が落ち着き、売上が伸び悩んでいた。また、消費税インボイス制度の始まりや原材料価格の高騰などが続き、利益の確保にも課題があった。経営相談支援において課題の整理を行い、事業の方向性を明確化、課題解決に向けた支援を行った。経営改善貸付資金の活用や事業計画策定支援などを通して、商品ラインナップの見直し、子連れのお客が来店しやすい店内空間、自転車の整備、テイクアウト速度を速める作業効率向上を図り、現在、新規顧客開拓につながっている。</p>						
支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価	
事業所カルテ・サービス提案	事業所	330	320	97.0%	3	
支援機関等へのつなぎ	支援数	0	0		-	
金融支援（紹介型）	支援数	40	36	90.0%	4	
金融支援（経営指導型）	支援数	35	31	88.6%	4	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	10	0	0.0%	-	
資金繰り計画作成支援	事業所	15	2	13.3%	3	
記帳支援	事業所	95	165	173.7%	4	
労務支援	支援数	60	77	128.3%	4	
人材育成計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	-	
マーケティング力向上支援	事業所	64	104	162.5%	4	
販路開拓支援	支援数	60	59	98.3%	3	
事業計画作成支援	支援数	40	24	60.0%	3	
創業支援	事業所	60	64	106.7%	4	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	15	11	73.3%	3	
コスト削減計画作成支援	事業所	5	1	20.0%	3	
財務分析支援	事業所	45	37	82.2%	3	
5S支援	事業所	1	0	0.0%	-	
IT化支援	事業所	10	2	20.0%	3	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		-	
事業承継支援	事業所	15	0	0.0%	-	
災害時対応支援	事業所	0	0		-	
フォローアップ支援	事業所	50	0	0.0%	-	
結果報告	事業所	330	320	97.0%	3	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>小規模事業者が抱えている経営課題は年々複雑化している。経営指導員の支援力だけでは対応できない高度な経営課題について、早期にワンストップで対応できるよう法律・労務・金融・税務等課題に適した専門家を設置、経営課題の解決に取り組んだ。</p> <p>税務相談については近畿税理士会豊能支部と連携し、消費税インボイス制度に対応や電子帳簿保存法改正などの税制改正に対応するため、税務相談の実施回数を増やし、記帳方法の見直し、適正な税務申告に寄与した。</p> <p>専門家相談では中小企業診断士等の専門家がビジネスチャンスをつかみ、事業を成長させたい相談事業者の幅広い経営課題を分析・把握し、課題解決につながる提案支援などを行った。外国人の観光需要を北摂にも取り込みたい市内の観光事業者が地域ならではのサービスを考案、経営革新計画を申請し、承認された。</p>						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	継続	支援日数	5	6	120.0%	3
税務相談	継続	支援日数	16	19	118.8%	4
金融相談	継続	支援日数	10	5	50.0%	3
労務相談	継続	支援日数	2	2	100.0%	3
その他相談	継続	支援日数	21	22	104.8%	4

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>地域活性化事業は厳しい環境の中でも経営に意欲的に取り組む事業者の発掘と育成に主眼を置き、各事業を実施している。新型コロナの感染防止を図りながら、全ての事業を中止することなく、実施できたことは事業者の経営力強化や人的ネットワーク構築による、事業の発展につながった。</p> <p>「創業促進事業」 創業の不安を取り除き、創業に向けて一歩踏み出すきっかけを与えて創業マインドを醸成するセミナーを開催するとともに、創業者を育成する創業スクールと創業者を発掘する創業交流会の開催を行った。創業者は経営に関する知識の習得や、創業動機や業種は様々であるが、意欲の高い参加者間のネットワークの構築を促すことができ、創業に向けた後押しとなった。</p> <p>「デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業」 中小企業診断士等専門家による個社支援、想定顧客へのグループインタビュー、交流勉強会を実施。デザイン思考・マーケティング活用による顧客視点に立った商品・サービスの改良・開発、地域でのブランド力強化を図った。</p> <p>「BCP普及啓発事業」 BCP策定支援セミナーを開催。当市の地理的な災害リスクを知ることができ、BCP策定の重要度について認識を高めることができた。</p> <p>「経営革新支援事業」 経営革新塾は新しい需要を捉え、新事業を展開していくにあたっての進め方を考える良い機会となり、新事業に取り組む意欲のある事業者を創出することができた。今後、経営革新計画申請も視野に入れた準備が進むと思われる。</p>										
(1) 単独事業										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	創業促進事業	65	105	161.5%	94.3%	創業者・創業予定者数	6	10	166.7%	4
○	デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業	20	19	95.0%	94.7%	商品やサービスのマーケティング、プロモーション、ブランディングに取り組む事業者数	5	5	100.0%	3
○	BCP普及啓発事業	17	22	129.4%	90.9%	BCP策定事業者	15	20	133.3%	3
(2) 広域事業（幹事事業のみ）										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	経営革新支援事業	15	19	126.7%	94.7%	経営革新に取り組みたいと回答した事業者の割合	80%	84.2%	105.3%	3

※府施策連携事業は、「府施策連携」欄に○をつけてください。各欄の記載は、個別調書の記載と合わせてください。

池田商工会議所

事業名		創業促進事業						
想定する実施期間		H21 年度～ 年度まで ※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)	2021年(1-12月)に新しく設立された法人企業数は、東京商工リサーチ「2021年『全国新設法人動向』調査」(2022年5月24日発表)によると、全国で14万4,622社と過去10年間で最多となっている。個人企業においても、未だ収束せぬ新型コロナウイルス感染症や直近の物価上昇の影響を受け、雇用の不安定感や生活資金の不足などの課題解決のために兼業・副業、また女性・シニア創業を検討する層が増え、創業の在り方が多様化した分、全体数も増加傾向にある。また日本政策金融公庫「2022年度新規開業実態調査」(2022年11月30日発表)によると、開業者に占める女性の割合は24.5%と毎年着実に増加している。 本事業では、創業関心者である女性を主なターゲットとした創業セミナーを実施し、事業者となる線引きや創業の基礎知識を提供して創業の不安を取り除き、創業マインドの醸成を図る。また性別・世代を問わず創業ネットワーク形成、自社の認知度向上を望む創業希望者・創業間もない方向けの創業交流会を実施し、创业者の横のつながりの構築や創業へのモチベーションアップを促すほか、創業準備者・創業間もない方向けの創業スクールを実施し、創業に必要な具体的知識の提供および创业者のネットワーク形成を図り、管内地域の创业者排出・育成を促進する。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<人材育成型>池田市内の創業関心者、創業希望者、あるいは創業5年以内で、創業の基礎知識が不足しており不安や迷いを感じている女性 <人材交流型>池田市内の起業準備者、起業して間もない者で、創業のノウハウを学びたい、人的ネットワークを構築したいと考えている者						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. 「BCPセミナー～災害に負けない事業者を目指して!～」<人材交流型> 池田市消防署の協力を仰ぎ、池田市のハザードマップを用いて地震被害などが発生した場合を想定した初期対応のレクチャーをしていただき、その後どのような被害が発生するのかまたその対応策についてグループディスカッションを行い、災害を身近に感じていただくことができた。東京海上日動保険株式会社の『BCPかんたんナビ』の策定方法をご指導いただき、より実践に適したBCPを策定し、BCP策定に対する心理的ハードルを下げ、本格版BCP策定への関心を持つきっかけになった。 ■実施日:6/21(水) 2. BCP策定個別相談<ハンズオン支援> 想定被害が発生した場合に事業の早期復旧に取り組みたい企業を対象に本格版BCP策定の支援(個別フォロー3回以上)を行い、BCPを策定することで災害時にも円滑な復旧対策が取れるようになり、経営地盤の安定化につながった。						
		<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	大阪府と連携し、大阪府の创业者向け支援施策の紹介や、大阪起業家グローイングアップ事業の推薦機関として事業への参加を呼び掛けた。					
	②広域連携							
	③市町村連携	スクール受講者で池田市内での開業を希望する者に対して、池田市が主幹であり当所が参画している産業競争力強化法 特定創業支援の申請書発行を行った。						
	④相談相乗	本事業への参加事業者についての個別具体的な課題に対し、経営指導員による相談支援を実施することで、事業所に対する総合的な支援を行えた。カルテ化事業所数 9件						
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	65.0	総支援企業数(実績)	105.0	支援実績率	161.5%	満足率	94.3%

事業全体の実績／目標達成度	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)	創業セミナーでは、創業に関して漠然とした興味のある人が知りたいと考えていることを提供することにより、不安を払拭し、具体的な行動を起こす一助となることができた。同じ創業ステージに立つ創業者同士のコミュニケーションの場も提供することで、参加者の自信につなげ、創業機運の醸成を図ることができた。創業交流会（創業カフェ）では、多様な創業段階、業種の参加者同士で自己紹介やディスカッションを行うことにより、創業の幅広さを実感し見識を広げるきっかけとすることができた。創業仲間や今後取引相手などになり得る人的ネットワークが構築でき、事業実現に一步近づけることができた。創業スクールでは、事業化に向けて必要な知識を得て、講義とディスカッションを通じて事業化に対する意識付けを行った。特定創業支援等事業に必要な4つの知識（経営、財務、人材育成、販路開拓）が身につけることができた。また、グループワークや討議、発表等を通じて志を同じくする仲間の交流が図られ、起業の促進と起業家のネットワーク形成ができた。					
	代表指標	創業者・創業予定者数					
	数値目標	6	実績数値	10	目標達成度	166.7%	
成果の代表事例	菓子製造販売業を始めるにあたり、当所の個社支援で創業に関する知識を身に着けたのち、経営指導員の勧めで創業スクールを受講した。受講期間中に開業届を提出し、スクールと並行して小規模事業者持続化補助金の申請に向けた事業計画書作成を当所の伴奏支援を受け実施した。持続化補助金の採択を受け、日本政策金融公庫の創業融資にチャレンジ。融資実行に至り、補助計画の一步を踏み出した。令和6年2月からECサイトによる菓子製造販売を開始し、創業カフェでは先輩創業者として体験談を語り自身の経験を通して後続の創業者へアドバイスを行った。						
	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)	創業スクールにおいては、一部受講生から土曜の午前・午後の時間を確保するのが難しく、夜間開催であればもっと通いやすかった等との声が挙げられた。夜間実施の創業スクールは2020年来開催していないので、次年度は夜間に移行し働き盛りの創業希望者の受講ニーズを拾い上げる。また過年度の受講生の中で創業に向けた努力を重ねているものの、売上規模が開業届提出必須レベルまで至らず伸び悩む創業者も多いため、認知度を上げ売上を拡大し、事業者としてスタートを切るきっかけとなるような事業を次年度は実施する。					

【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)	32.0	支援実績率	160.0%	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）	創業に関して漠然とした興味のある人が知りたいと考えていることを提供することにより、不安を払拭し、具体的な行動を起こす一助となることができた。同じ創業ステージに立つ創業者同士のコミュニケーションの場も提供することで、参加者の自信につなげ、創業機運の醸成を図ることができた。								
		指標	創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合							
	数値目標	85%	実績数値	96.9%	目標達成度	114.0%				
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)	47.0	支援実績率	156.7%	満足率	89.4%	
	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）	多様な創業段階、業種の参加者同士で自己紹介やディスカッションを行うことにより、創業の幅広さを実感し見識を広げるきっかけとすることができた。創業仲間や今後取引相手などになり得る人的ネットワークが構築でき、事業実現に一步近づけることができた。								
		指標	創業に有益な交流ができたと感じる創業者割合							
	数値目標	80%	実績数値	93.6%	目標達成度	117.0%				
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)	26.0	支援実績率	173.3%	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）	事業化に向けて必要な知識を得て、講義とディスカッションを通じて事業化に対する意識付けを行った。特定創業支援等事業に必要な4つの知識（経営、財務、人材育成、販路開拓）が身につけることができた。また、グループワークや討議、発表等を通じて志を同じくする仲間の交流が図られ、起業の促進と起業家のネットワーク形成ができた。								
		指標	創業者・創業予定者数							
	数値目標	6	実績数値	10	目標達成度	166.7%				
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度					

池田商工会議所

事業名		デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業						
想定する実施期間		年度～ 年度まで ※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)	新型コロナ・ウクライナ情勢・円安等により厳しい経済環境が続く中、内需で成り立っている中小零細事業者は収益を維持することが難しくなっている。公的な融資制度や協力金等により事業を支えてきた状況ではあるが、ウクライナ戦争や米国経済のインフレは長期化する可能性があり、厳しい環境は今後も続くものと想定される。環境に対応し事業を成長させる自己変革力を身につけることは事業を持続させる上で欠かすことのできない要素である。新型コロナをきっかけとした地域滞留人口の増加が地域で知られていなかった魅力ある商品・サービスの発見につながる。地域でのブランド力を高めることで域内だけでなく、域外からの新たな需要の開拓を図る。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	厳しい経済環境の中においても事業に果敢に挑戦し、成長したい中小零細事業者。当所管内事業者の約7割を占めるBtoC取引を行う小売業・サービス事業者を中心に据えるが、消費者に近い製造業（家具製造業・美容商品製造業等）も対象とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①<ハンズオン支援>個社の地域ブランド力を高めるPDCA支援 支援事業者5者 実施期間：2023年7月～2024年2月 中小企業診断士等専門家が複数人でチームを組み、商品やサービスの改善・開発、マーケティング、プロモーション、ブランディングの実践的な個社支援を1社に対し、4回行った。ヒアリングやグループワークを中心に対象事業者が自ら課題を見つけ、能動的に行動できるように促し、自己変革力を身につけていくための支援を行った。</p> <p>②<独自提案型>消費者意見を集め、商品・サービス等の改善を図るグループインタビュー（4時間×1回）支援事業者5者 実施日：2023年12月11日 地域に住む若い世代からミドル世代までの消費者を集め、顧客の需要を探るため、自らの商品・サービスや店舗認知度を高めるためのプロモーション方法について、中小企業診断士等専門家がインタビュー形式で課題や改善点などを聞き出し、参加事業者は別室のモニタールームにて確認、消費者目線による新たな改善等へ「気づき」を得た。</p> <p>③<人材交流型>消費者意見に基づいた課題解決提案・事業者間交流が行える勉強会 支援事業者：9者 実施日：2024年1月27日 経営課題の解決に向けた自己変革力を身につけ、地域でのブランド力を高めたい事業者を対象に、中小企業診断士等専門家が実践してきたユーザー視点での商品・サービスづくりの考え方、マーケティング、プロモーション、ブランディングの実践的な取組手法などを発表、取組手法を参考に格差参加事業者がもつ強みを組み合わせ、新たに価値につながる商品、サービスの創出を目指すグループワークを開催した。実践的事例は取り組みやすく、また各参加事業者間の人的ネットワークの構築につながった。</p> <p><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></p>						
	①府施策連携	大阪府商工労働部中小企業支援室商業・サービス産業課と連携・協議のもと、デザイン活用事業の制度紹介や活用に向けた働きかけを②グループインタビューにて行うなどして事業を進めた。						
	④相談相乗	継続的な支援を行い、事業者の経営課題解決につながるマーケティング・販路開拓・金融など各種経営相談支援を行い、カルテ化につなげた。						
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20	総支援企業数(実績)	19	支援実績率	95%	満足率	94.7%
事業全体の実績／目標達成度	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)	参加した各事業者が自ら課題に対して納得をし、解決に向けた行動を起こすことができた。マーケティングやプロモーション、ブランディング手法を学び、実践することで、成果として現れた事業者もあり、事業者が成長意欲の向上につながった。						
	代表指標	商品やサービスのマーケティング、プロモーション、ブランディングに取り組む事業者数						
	数値目標	5%	実績数値	5.0%	目標達成度	100%		
成果の代表事例	当支援を受けた鍼灸整骨院は競合が多い鍼灸整骨業界において、独自のサービス力を高め、新規顧客開拓を図りたいと参加した。鍼灸整骨以外のサービスとして、オーダーメイドによるインソール販売を行っており、1人1人の足の形に合わせたインソールを制作することが可能であったが、効果的なプロモーション方法がないことが課題であった。ターゲットとなる顧客が集まる健康をテーマにしたイベントへの出店を提案し、出店内容を検討、効果がわかりやすく実感できる体験として販促ツールの製作など支援した。結果、体験者の半数が店舗に来店し、新規顧客開拓につながった。							

	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)	本事業の実施により、多くの事業者が自ら経営課題について深く考え、課題を明確に把握、能動的に課題解決に向けた取組を行うことができ、事業を持続成長させる自信につながった。一方で事業者が経営課題に対して腹落ちし、自ら考え行動するに至るまでのプロセスには時間を要し、実際の支援に至るまで長い時間がかかるケースもあった。これは事業者の性格や専門家との相性によるところもある。次年度以降に関しては、地域活性化事業ではなく、専門家相談などの支援で対応することとなるが、相談支援にあたっては事業者の本質的な課題を抽出できるような質の高いヒアリングを検討していきたい。					

【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)	5	支援企業数(実績)	5	支援実績率	100%	満足率	100%
	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)	参加した各事業者が自ら課題に対して納得をし、解決に向けた行動を起こすことができた。マーケティングやプロモーション、ブランディング手法を学び、実践することで、成果として現れた事業者もあり、事業者が成長意欲の向上につながった。							
		指標	商品やサービスのマーケティング、プロモーション、ブランディングに取り組む事業者数						
		数値目標	5	実績数値	5	目標達成度	100%		
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)	5	支援企業数(実績)	4	支援実績率	80%	満足率	75%
	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)	グループインタビューの実施により、想定顧客層が感じている商品やサービスについてのイメージと事業者が考える顧客の思考は同じところもあれば、違うところもあるというよい「気づき」となった。顧客ニーズを捉えた見直しに取り組みたいという意欲向上につながった。							
		指標	商品・サービス、プロモーションの見直しに取り組みたい事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	75%	目標達成度	93.8%		
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③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	11	支援実績率	110%	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	経営課題解決へのヒントが得られた事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	90.9%	目標達成度	114%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

池田商工会議所

事業名		BCP普及啓発事業																																						
想定する実施期間		R3 年度～ 年度まで ※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)	近年起きている地震・台風・豪雨・感染症などの大規模災害は企業の経営活動に深刻な打撃を与えてきた。当市は大阪北部地震・台風21号等の災害に見舞われた地域であることから、事業継続に向けた災害への対応準備は必要不可欠となっている。令和2年に発生した新型コロナウイルス感染症により宿泊業・飲食業を中心に多岐にわたる業種が影響を受ける中、国の地震調査委員会が2022年11月に公表した震度5弱以上の地震は11回に上り、台風・豪雨などのリスクも潜在している状況である。よって、地域事業者の経営を支えていくためにも事業継続力強化支援に向けた取り組みは一層の重要度を増している。当所では2020年10月に事業継続力強化支援計画（認定期間：2020年10月～2025年9月）の認定を受けており、地域事業者に向けた防災対策のためのリスクの周知・BCP策定支援を行っている。事業継続力強化への経営者意識を高めることを目的に本年度も継続して災害リスクの周知とBCP策定の契機につながる事業を実施し、有事に強い事業者を育成する。																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業規模的にBCP策定支援が進んでいない中小零細企業の経営者及び経営者に準じる経営判断ができる方（後継者等）																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>1. 「BCPセミナー～災害に負けない事業者を目指して!～」＜人材交流型＞ 池田市消防署の協力を仰ぎ、池田市のハザードマップを用いて地震被害などが発生した場合を想定した初期対応のレクチャーをしていただき、その後どのような被害が発生するのかまたその対応策についてグループディスカッションを行い、災害を身近に感じていただくことができた。東京海上日動保険株式会社の『BCPかんたんナビ』の策定方法をご指導いただき、より実践に適したBCPを策定し、BCP策定に対する心理的ハードルを下げ、本格版BCP策定への関心を持つきっかけになった。 ■実施日：6/21（水）</p> <p>2. BCP策定個別相談＜ハンズオン支援＞ 想定被害が発生した場合に事業の早期復旧に取り組みたい企業を対象に本格版BCP策定の支援（個別フォロー3回以上）を行い、BCPを策定することで災害時にも円滑な復旧対策が取れるようになり、経営地盤の安定化につながった。</p> <p>＜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＞</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">BCP普及促進について連携を図り、セミナー資料等の提供およびメルマガの配信を頂いた。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7">セミナー内容と広報について相談連携をとり、チラシの配布に協力いただいた。市内介護事業者へBCP策定義務化について周知を図っていただいた。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">継続的な経営支援を行い、事業継続力強化につながるよう相談事業との相乗効果を図り、BCPの作成支援を行った。事業継続計画等作成支援報告書作成件数11件</td> </tr> </table>							①府施策連携	BCP普及促進について連携を図り、セミナー資料等の提供およびメルマガの配信を頂いた。							②広域連携								③市町村連携	セミナー内容と広報について相談連携をとり、チラシの配布に協力いただいた。市内介護事業者へBCP策定義務化について周知を図っていただいた。							④相談相乗	継続的な経営支援を行い、事業継続力強化につながるよう相談事業との相乗効果を図り、BCPの作成支援を行った。事業継続計画等作成支援報告書作成件数11件						
	①府施策連携	BCP普及促進について連携を図り、セミナー資料等の提供およびメルマガの配信を頂いた。																																						
	②広域連携																																							
③市町村連携	セミナー内容と広報について相談連携をとり、チラシの配布に協力いただいた。市内介護事業者へBCP策定義務化について周知を図っていただいた。																																							
④相談相乗	継続的な経営支援を行い、事業継続力強化につながるよう相談事業との相乗効果を図り、BCPの作成支援を行った。事業継続計画等作成支援報告書作成件数11件																																							
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)	22.0	支援実績率	129.4%	満足率	90.9%																																
事業全体の実績／目標達成度	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)	人材交流型セミナーでは、池田市消防署との連携で震災等災害の発生時の初期行動や周辺の要救助者への初期対応について、池田市ハザードマップを用いた説明や実物のAEDを使っでの操作方法の説明等、具体的な初期対応について詳細に学ぶことができた。ディスカッションを行い、津波発生リスクの少ない池田市でも災害発生時には津波以外の様々なリスクがあり、それらに対応する必要性を確認しあうことができた。災害後の早期復旧に向けての手順を計画する簡易版「BCP『これだけは』シート」について紹介を行い、作成にあたってのツールとして東京海上日動火災保険株式会社が提供する「BCPかんたんナビ」の作成方法を知り、参加企業全員で策定を実施した。結果として、BCPの内容および重要度を正しく理解し、本格版BCP策定への意識向上につながった。																																						
	代表指標	BCP策定事業者																																						
	数値目標	15	実績数値	20	目標達成度	133.3%																																		
成果の代表事例	池田市で介護事業所を長年運営しているが、これまでBCP計画の策定を行っていなかった。介護事業所のBCP策定義務化による策定期限の令和6年3月が迫る中、自社のみで策定するノウハウが無く困っていたところ、池田市を通じて商工会議所のBCP策定支援のプログラムの存在を知り支援を受けるに至った。複数の地域密着型特別養護老人ホーム、ショートステイ、デイサービスセンター、ホームヘルプステーション、ケアプランセンターを保有しており、その全てのBCPを策定したことで、組織全体の役割分担が明確になり、役員・従業員の災害対策に対する意識が向上した。																																							
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）	今回は「池田で起こりうる災害」を想定して実施し、自然災害発生時にどのようなことが池田市を襲うのか、その対応として初動活動の人命救助活動の方法や対策、想定されるリスクについて気づき、考え、話し合いを行った。池田市に降りかかる災害と想定被害状況を認識し、身近に感じてもらうことが出来たが、実際のところ災害はどのような困難さを伴うのか想像するには限界があり、自分がどのような状況になるか想像しにくい、との声があった。そのため、次年度は防災訓練施設等への訪問を行い、より具体的な災害リスクについて学ぶ機会を創出する。
------	--	--

【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)	20.0	支援実績率	133.3%	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）	災害リスクを知ることで早期復旧、事業継続のためのBCP策定の必要性を理解した。							
		指標	BCP策定事業者数						
		数値目標	15	実績数値	20	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)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	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）	BCP策定支援を行うことでBCP策定にあたって、事業存続危機となる事態が発生した場合に備えた準備、事業早期復旧に向けた実施体制について理解することができた。							
		指標	事業継続力強化計画等策定事業者数						
		数値目標	2	実績数値	2	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				

商工会・商工会議所（選択してください）

事業名		経営革新支援事業							
想定する実施期間		H27 年度～ 年度まで ※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)	新型コロナウイルス感染症の拡大や原油価格・物価高騰等による厳しい経営状況の中で、新しい事業分野への進出、事業の改善に前向きな中小企業を発掘し、経営革新計画の作成や新事業展開に取り組む事業者数を増加させる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<人材交流型>池田市とその周辺地域で、事業計画作成について学びたいと考えている小規模事業者、両制度の取り組みを通じてより新たな活路や方向性を見出したいと考える小規模事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>1. 「BCPセミナー～災害に負けない事業者を目指して!～」<人材交流型> 池田市消防署の協力を仰ぎ、池田市のハザードマップを用いて地震被害などが発生した場合を想定した初期対応のレクチャーをしていただき、その後どのような被害が発生するのかまたその対応策についてグループディスカッションを行い、災害を身近に感じていただくことができた。東京海上日動保険株式会社の『BCPかんたんナビ』の策定方法をご指導いただき、より実践に適したBCPを策定し、BCP策定に対する心理的ハードルを下げ、本格版BCP策定への関心を持つきっかけになった。 ■実施日：6/21（水）</p> <p>2. BCP策定個別相談<ハンズオン支援> 想定被害が発生した場合に事業の早期復旧に取り組みたい企業を対象に本格版BCP策定の支援（個別フォロー3回以上）を行い、BCPを策定することで災害時にも円滑な復旧対策が取れるようになり、経営地盤の安定化につながった。</p> <p><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></p>							
		①府施策連携	大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課と連携・協議のもと、経営革新計画の制度の紹介を行うなどして事業を進めた。						
		②広域連携	池田商工会議所が主幹となり、セミナーの企画・広報・運営を行った。広報・募集・フォロー等の業務は豊中商工会議所・箕面商工会議所・豊能町商工会と分担して実施した。						
		④相談相乗	継続的な支援を行い、相談事業との相乗効果を図る。カルテ化事業所数 7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)	15.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	126.7%	満足率	94.7%
	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)	当セミナーに参加することで、参加者の事業活動の知識面での強化を図ることができた。ワークや交流の機会を多数設定したので、同じ志を持つ経営者と団結し、新しい事業を具体的に考えていけるような雰囲気を作ることができた。事業計画の作成の経験がない事業者も、当セミナーに参加したことにより、自社の事業活動について見つめなおし、既存の事業活動に経営論理、計画性の側面から活動の強度を補強することができるようになった。当セミナーに参加した経営者の今後について、経営者同士の連携や、事業活動に良い効果を及ぼすような広い視野を持つことに期待ができる。							
		代表指標	経営革新に取り組みたいと回答した事業者の割合						
		数値目標	80%	実績数値	84.2%	目標達成度	105.3%		
	成果の代表事例	<p>セミナー終了後は、経営革新塾参加者より1社が経営革新計画の申請を希望された。制度上の経営革新計画の対象事業者であることを確認し、新サービス提供による新事業展開が希望的に見込まれるものであったため、個別の集中支援を実施した。</p> <p>新サービス提供に伴い、これまでの顧客アプローチとは変わるため、収益化についてどのように考えたらいいか漠然としたポイントが多く、当セミナーの講師でもある中小企業診断士の専門家に事業展開について相談し、支援を受けるとともに、当所経営指導員が資金繰り等の金銭面について具体的な金額の考え方をサポートし、経営者と専門家、経営指導員の3者で複数回の支援を行った。</p> <p>サービスの具体的な内容、実施時期等についての計画作成は終了したが、全体の収益面や資金繰りについての計画が未完了であり、経営革新計画の申請に向けて準備段階にある。</p>							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

<p>実施結果</p>	<p>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)</p>	<p>参加者同士のディスカッションや交流を促進させるため、現地のみの開催とした。定員15社に対し20社の申込があった。定員は超えていたが、担当講師と相談し、20名全員の参加を可能とした。参加事業者は現在の事業活動に漠然とした不安を抱えている方、後継者のことを考え、行動を起こそうとしている方、新しい事業を考えており、計画作成の支援を希望している方の大きく3パターンに分かれていた。セミナー開催期間中には参加者全員に個別支援の相談会を実施した。忙しい経営活動の中、現状を大きく打破するような珍しい事業アイデアを思いつくことは難しく、現状の課題のリストアップや対応策の検討を行い、新事業展開に向けての支援を実施した。</p> <p>今後は経営革新計画の進捗状況に応じて必要な支援を行い、事業の実現化に向けてフォローしていく。</p> <p>また課題点として、経営革新への意欲は高いものの、小規模事業者になるほど、計画作成に取組む十分な時間が確保しづらい面がある。専門家による個別相談会の支援も回数に限りがあるため、支援体制の見直しなどを検討していく必要がある。今後は計画作成の進捗について指導員が適宜チェックし、こまめに支援を行っていく。</p>
-------------	--	---