

# 平成21年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申請者	団体名	高槻商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 小山 洋三	
	所在地	〒569-0078 大阪府高槻市大手町3 - 4 6	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 森 仁
		連絡先	電話番号(直通): 072-675-0484
F a x: 072-675-3466			
		E - m a i l: <a href="mailto:mori@takatsukicci.or.jp">mori@takatsukicci.or.jp</a>	
設立年月日 職員数 (うち経営指導員数) 所管地域 管内事業所数 管内小規模事業者数 会員数(組織率)		昭和22年7月25日 15名(8名) (平成21年9月30日現在) 高槻市 9,413(平成18年事業所統計調査による) 6,239(平成18年事業所統計調査による) 2,114(22.5%) (平成21年9月30日現在)	
については直近の数字を記載のこと			
<b>主な事業概要(定款記載事項等)</b>			
(1) 商工会議所として意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申又は建議 (2) 行政庁等の諮問に応じた答申 (3) 商工業に関する調査研究 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行 (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、勘定及び検査 (6) 輸出品の原産地証明 (7) 商工業に関する施設を設置と維持及び運用 (8) 商工業に関する講演会及び講習会の開催 (9) 商工業に関する技術及び技能の普及及び検定試験 (10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催のあっ旋 (11) 商事取引に関する仲介及びあっ旋 (12) 商事取引の紛争に関するあっ旋、調停及び仲裁 (13) 商工業に関して、相談と指導 (14) 商工業に関して、商工業者の信用調査 (15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図る (16) 社会一般の福祉の増進に資する事業 (17) 行政庁から委託を受けた事務 (18) 全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			

# 各種データ

高槻商工会議所

## 経営指導員の相談

相談区分 業種別	巡回相談											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	2	30	2	12	0	6	0	0	0	5	57	46	社 社
建設業	1	51	1	29	1	8	1	0	0	4	96	83	
小売業	1	112	1	16	1	3	0	0	0	32	166	112	
卸売業	0	10	1	7	0	1	0	0	0	1	20	16	
サービス業	0	118	3	32	3	12	0	0	1	16	185	155	
その他	0	10	0	1	0	1	0	0	0	2	14	14	
小計	4	331	8	97	5	31	1	0	1	60	538	426	
創業 合計	0 4	0 331	0 8	0 97	0 5	0 31	0 1	0 0	0 1	0 60	0 538	0 426	

その他の内訳

〔 商店街活性化、小規模企業共済、セーフティ共済、商店街指導、インフルエンザ対策 〕

相談区分 業種別	窓口相談（通信、電話等によるものを含む）											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	5	35	4	27	1	60	3	0	0	7	142	62	社 社
建設業	2	16	1	50	0	32	1	0	1	3	106	61	
小売業	0	16	0	16	0	18	2	0	0	0	52	29	
卸売業	0	1	0	3	0	6	0	0	0	2	12	9	
サービス業	0	37	5	55	1	84	4	0	0	23	209	114	
その他	1	2	0	3	1	7	0	0	0	0	14	9	
小計	8	107	10	154	3	207	10	0	1	35	535	284	
創業 合計	0 8	8 115	0 10	8 162	0 3	0 207	0 10	0 0	0 1	3 38	19 554	17 301	

その他の内訳

〔 小規模企業共済、セーフティ共済、エコポイント、インフルエンザ対策 〕

注) その他・・・デザイン、技術、事業継承、後継者問題、M&A、BCP（事業継承計画）、CSR（企業の社会的責任）など

注) 会員であるか非会員であるかは、相談した時点で区別すること

## 高槻商工会議所

## (1) 事業の目標

今年度は、地域小規模企業の抱える問題点の把握と、その問題解決に向けた適切な支援を行うため、巡回と窓口相談を実施する。巡回指導は、年間300日、1,200件を、窓口は年間360日、1,080件を目標に実施する。また、個別企業の専門的経営課題については、課題別経営相談支援事業として、マル経幹旋を含む個別相談9項目を実施する。また、地域活性化事業については、専門人材等連携促進事業として、新入社員向けから経営者向けまで15テーマについての講習会、セミナーを開催する。また、地域活性化のための個店力強化や産学連携、創業者支援等について、高槻市はじめ、地域力連携拠点や府立工専、近隣大学などとの連携や協力を得て実施する。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

巡回相談...上半期の巡回相談は、538件44.8%、窓口相談は554件51.3%であった。課題別経営相談支援事業...個別相談総合案内リーフレットを作成し、巡回やDM等を通じて周知徹底を図ったが、利用者が伸びなかった。専門人材等連携促進事業...年間15テーマの内、上半期で、5テーマが終了した。特に「話し方講習会」は実習を多く取り入れ実践的講習を行った。地域活性化事業...地域企業の経営実態を把握するための景況調査をはじめ、商店街個店力バックアップ事業に着手した。また、中小企業の有能な人材確保と雇用促進を図るため、民間就職情報企業の協力を得て、就職フェア2009を開催、新規学卒者はじめ、転職者130名が各企業ブースにて、会社説明や面談が行われた。

## (3) 事業を実施した効果

一般経営相談・情報提供事業...窓口については、あらかじめ課題を持つ企業者の相談が主であるので、その解決やヒントの提供で効果があった。課題別経営相談支援事業...専門家との1対1の個別相談であり、利用者の満足度も高く特に、記帳支援は、上半期で年間目標の83%を達成するなど効果的であった。専門人材等連携促進事業...実践的テーマ「話し方講座」は定員を大幅に上回る受講者があり、実践的講座ということで、受講者満足度も高いものになった。地域活性化事業...本年度新規事業であり、重点事業として実施している「商店街・個店力支援事業」は、富田地区商店街の5店が参加、各店舗に対して、5回の臨店診断を実施したところであるが、すでに改善に取り組み始めている店舗もあり、今後の効果が期待できる。もうひとつの新規事業として実施した「就職フェア2009」においては、採用面接へ進んだ事例もみられるなど、好評であった。

## (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

一般経営相談・情報提供事業...巡回相談は目標値をわずかに下回ったが、窓口相談は目標値をやや上回る結果となった。今後は、より計画的巡回を行う必要がある。課題別経営相談支援事業...記帳や経営一般、金融相談については、ほぼ目標値を達成しているが、知財相談と労働相談は、目標値を大きく下回った。下半期はより一層のPRに努める。専門人材等連携促進事業...時代とニーズに即応した実務的テーマを取り上げることが重要である。地域活性化事業...上半期は、一応の実績をあげることができた。今後も、地域事情や企業ニーズに対応した事業展開が必要である。

## (5) 来年度への取り組み

一般経営相談・情報提供事業...巡回相談については、本年度以上の、よりきめ細かな巡回計画に基づく目標値を設定して、取り組むことで、実績をあげたいと考えている。窓口相談については、PRを強化し利用促進を図ると共に、持ち込まれる経営課題を的確に解決できるよう、指導員の資質向上を図る。課題別経営相談支援事業...全体的に利用者数が少ないので、巡回相談などを通じて本事業のPRを強化する。専門人材等連携促進事業...効果の高い即役立つ実務型講習会をはじめ、時期と企業ニーズに適したセミナーの企画に努力する。地域活性化事業...特に産学連携プラザ事業では、引き続き府立工専との産学連携促進強化を図るほか、起業家支援や地域力連携拠点との連携による経営支援強化に努め、地域振興において、費用対効果の高い新規事業の開発などに努力する。

高槻商工会議所

一般経営相談・情報提供事業

支援のポイント・成果

【ポイント】管内小規模事業者の経営実態と経営課題を把握し、問題解決の支援を目的に巡回している。また、窓口相談については、経営課題を持つ小規模事業者の相談に応じることにより、問題解決の支援に当たっている。上半期は、137日、538件を巡回に当たり、経営課題の聴取につとめ、指導員自らの指導はじめ、専門家や他の指導機関へ繋ぐことで解決を図るなどの実績をあげた。窓口相談は、192日で554件の経営課題の解決支援を行った。

【効果】巡回相談は、日常業務に追われる小規模事業者のもとを訪問し、経営課題等を直接聞き取り、対応することで、小規模事業者の問題解決支援と共に利便性に効果的であった。窓口相談は、持ち込まれた経営課題の解決のワンストップ窓口としての役割を一定果たすことができた。

事業名	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
巡回相談	相談件数	1,200	538	44.8%	70.0	3
窓口相談	相談件数	1,080	554	51.3%	70.0	3

課題別経営相談支援事業

支援のポイント・成果

【テーマ・ポイント】地域小規模事業者の各種経営課題の解決に向けた個別の相談、支援を行っている。マル経融資については目標値を下回ったものの、利用者の資金ニーズに対応することができた。記帳、税務など8項目の相談については、定例的にそれぞれ専門家による個別窓口相談・指導を展開した。【効果】専門家が無料にて個別相談に応じることにより、小規模事業者の経営課題の解決に役立てることができた。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
金融(マル経斡旋)支援	継続	斡旋件数	60	21	35.0%	100.0	3
記帳支援	継続	事業所数	30	25	83.3%	100.0	3
税務支援	継続	指導件数	24	6	25.0%	100.0	3
経営支援	継続	指導件数	30	14	46.7%	90.0	3
税務(確定申告)支援	継続	指導件数	9				
産業財産権支援	継続	指導件数	15	1	6.7%	90.0	2
金融支援	継続	指導件数	24	10	41.7%	90.0	3
IT支援	継続	指導件数	3				
労働支援	継続	指導件数	15	3	20.0%	80.0	3

専門人材等連携促進事業

支援のポイント・成果

【ポイント】新入社員基礎講座にはじまり、中間管理職向け、経営者向け、営業担当者向け等、各種の実践的セミナーを開催している。特に今期は、若手・中堅社員向けの資質向上を目的とする研修セミナーと次世代を担う若手経営者や企業承継が予定されている社員向けのセミナーを新規に実施する。また、即効性のある実践的講習として、話し方講習や問題解決セミナーを開催する。【成果】新入社員ビジネス基礎講座は106.3%、話し方研修講座では、121.1%という達成率を上げることができた。他のテーマにおいても、平均50%以上の達成率であった。即効性の高い、実務的テーマが効果的であり、今後もこの方針で推進する。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
	新入社員ビジネス基礎講座	継続	参加人数	80	85	106.3%	100.0	4
	若手・中堅社員研修会	新規	参加人数	30	22	73.3%	90.0	3
	経営者気づきセミナー	新規	参加人数	50	33	66.0%	90.0	3
	若手経営者・後継者育成セミナー	新規	参加人数	80				
	営業力強化セミナー	継続	参加人数	120				
	IT経営気づきセミナー	継続	参加人数	15				
	新入社員フォローアップセミナー	継続	参加人数	60				
	会計啓発普及セミナー	継続	参加人数	40				
	中小企業経営セミナー	継続	参加人数	90	39	43.3%	90.0	3
	中小企業危機管理セミナー	新規	参加人数	50				
	接遇フォローセミナー	継続	参加人数	60				
	労働問題セミナー	継続	参加人数	50				
	話し方研修講座	新規	参加人数	90	109	121.1%	100.0	4
	問題解決セミナー	新規	参加人数	60				

地域活性化事業

支援のポイント・成果

【ポイント】本年度は6件の継続事業と2件の新規事業を実施している。特に、個店の活性化を起爆剤とした商店街活性化のための「商店街・個店力支援事業」を重点事業とし、地域振興に効果的と思われる事業を8項目にわたって実施している。特に、産学連携プラザ事業で実施する「産学連携フェア」は、昨年は府立高専1校のみであったが、今期は、関西大学と大阪工業大学の参加が予定されており、その成果が期待されている。【成果】重点事業である「商店街・個店力支援事業」は、目標店舗数をクリアし、各店舗に対する臨店診断をそれぞれ5回づつ実施した。すでに、具体的改善策を実行する店舗もあり、成果が期待される。また、新規事業として実施した「就職フェア2009」は、小規模で実施したにもかかわらず、出展企業1社あたり、平均18名の訪問者があり、好評を得た。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
	商店街・個店力支援	新規	支援店舗数	5	5	100.0%	90.0	4
	産学連携プラザ	継続	参加企業数	60				
	中小企業景気動向調査	新規	回収率	15	4	26.7%	70.0	3
	大阪地域創造ファンド事業	継続	事業所数	8	2	25.0%	80.0	3
	大阪勤業展	継続	当所出展数	20	3	15.0%	90.0	3
	起業家支援事業	継続	起業家数	3				
	人材確保支援事業	継続	求人件数	10				
	就職フェア2009	新規	参加求職者数	200	128	64.0%	90.0	3

## 高槻商工会議所

事業名	商店街・個店カパワーアップ支援事業				
新規/継続	新規				
想定している実施期間	21年(開始)～21年(終了) 実施中 今年度 1年目				
実施期間全体を通じて予定している事業計画	大型店との競合などに伴い、空き店舗の増加など衰退傾向にある商店街の個店力の強化を支援し「魅力ある個店づくり」を進める。実施期間中は、対象店舗5店舗を専門家(中小企業診断士など)が訪問して簡易診断(店舗外観、動線、陳列、照明などを主とする)を行い、結果を報告書にまとめ、「魅力ある個店づくり」の具体化を指導する。				
継続事業の場合	これまでの実施状況と効果・成果				
本事業の対象となる地域の現状や課題	阪急高槻市駅、JR高槻駅隣接の中心市街地商店街に比して周辺地域の商店街は近年の景況変化の影響等で、所属個店の撤退や活力が低下し、これが商店街全体の活力低下につながっているのが現状である。そこで、当事業では従来の活性化の方法にとらわれず、個店の強化を起爆剤にして、商店街組織構成員の意識改革を図り、商店街全体の活性化に繋げるといものである。				
目標に対する実績	指標	支援店舗数			
	目標数値	5	実績数値	5	達成率 100.0%
目標	本事業は、中心部周辺地域にある富田商店街を対象として、参加店舗5店舗を目標として実施した。同商店街は、阪急電鉄富田駅を挟んで南北に伸びる商店街であるが、近年は、空き店舗が目立ち、元気で魅力ある地元事業者の店舗が減少している。そこで、自店の活性化に意欲ある5店舗を募集して、専門家による具体的な指導の下、魅力ある店舗へと変革することを目標とした。				
事業を実施した具体的な内容・方法・時期	まず、5月21日(木)に対象となる、富田商店街理事長へ事業概要を事前説明するとともに、参加店舗の募集を開始した。その後、確定した参加5店舗に対する面談を実施して、店舗はじめ、経営上の課題をヒアリングした。7月22日(水)、商店街事務所に、参加5店舗の経営者が参加し、当事業のプレゼンテーション及びニーズ把握を行った。そして、7月28日(火)、各店舗の担当専門家(中小企業診断士)により、打合せ会議を開催した。その後、8月1日(土)より、各店舗5回の店舗指導(延べ25回)を開始した。9月までの店舗指導実績は、延べ18回であり、概ね各店舗が第4回目までの指導を終了した。10月以降については、第4回まで行った指導事項のまとめと総合的なアドバイスをを行い、11月中旬を目途に参加店舗に対して、「報告書」を提出する予定である。				
マスコミ等に 取り上げられた回数	0				
PR方法と その影響	今回は、富田商店街を対象としたため、富田商業協同組合を通じて、PRをお願いした。具体的には、組合事務所より、組合店舗に対して、参加店舗募集チラシを配付していただいた。また、非組合員店舗へは、当所経営指導員が店舗を巡回訪問してPRに努めた。その結果、商店街内では、会議所の当事業の実施が一定周知された。				
利用者満足度(点)	90点				
事業評価	4				
実施した効果	店舗や経営改善へ比較的意欲的な5店舗が参画され、個別にその店舗の業種・業態に精通した専門家(中小企業診断士)の指導により、指導回数を重ねる毎に、部分的ではあるが徐々に改善が見られた。				
実施した結果浮かび上がった課題および次期以降への取り組み	参加店舗の経営者間には、店舗改善や経営改革に対する意欲に温度差がみられ、店舗指導を進めるに当たり、改善の進捗状況に若干の差異が見られた。また、今回は、5回の限定された回数の簡易診断であったため、主に店舗概観、動線、陳列、照明等、目に見える個所を対象とした。しかし、店舗の問題点のヒアリングが進むにつれて、資金面などの財務面の経営支援の必要性も散見された。				
事業全体の収支状況	収入(予定)		支出(実績)		
	大阪府補助金	1,100,000円	経営指導員活動費	350,000円	
			事務費	4,335円	
	計	1,100,000円	計	354,335円	