

平成21年度 事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	大東商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 伊泊 鉄夫		
	所在地	〒574-0076 大東市曙町3番26号		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 藤崎 正通	
		連絡先	電話番号(直通):	072-871-6511
Fax:			072-871-0330	
	E-mail:	daitocci@daito-cci.or.jp		
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)		平成11年4月1日 13名(12名) (平成21年9月30日現在) 大東市 4,915 (平成18年事業所統計調査による) 3,776 (平成18年事業所統計調査による) 1,992(41%) (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				
主な事業概要(定款記載事項等)				
<p>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。 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 商工業に関する調査研究を行うこと。 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。 商品の品質又は数量、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、鑑定又は検査を行うこと。 輸出品の原産地証明を行うこと。 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。 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。 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 商事取引に関する仲介又は斡旋を行うこと。 商事取引の紛争に関する斡旋、調停又は仲裁を行うこと。 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 国際親善の増進を図ること。 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。</p>				

各種データ

大東商工会議所

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	1	39	1	46	15	114	5	6	0	8	235	122	社 社
建設業	1	4	2	21	5	15	2	0	0	1	51	33	
小売業	0	7	2	23	5	22	3	0	0	1	63	35	
卸売業	0	0	0	3	1	2	0	0	0	1	7	5	
サービス業	1	20	0	18	6	23	2	1	0	4	75	43	
その他	0	1	0	10	1	4	0	1	0	4	21	15	
小計	3	71	5	121	33	180	12	8	0	19	452	253	
創業者	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
合計	3	71	5	121	33	180	12	8	0	19	452	253	241

その他の内訳

小規模共済、倒産防止共済、技術

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	0	11	0	30	37	408	9	1	0	16	512	176	社 社
建設業	0	4	0	30	31	80	0	0	0	12	157	86	
小売業	0	6	1	6	17	76	4	1	0	4	115	53	
卸売業	0	2	0	3	5	23	3	1	0	5	42	26	
サービス業	0	8	0	21	38	103	2	1	0	6	179	93	
その他	0	0	0	9	7	20	0	0	0	2	38	27	
小計	0	31	1	99	135	710	18	4	0	45	1,043	461	
創業者	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
合計	0	31	1	99	135	710	18	4	0	45	1,043	461	446

その他の内訳

小規模共済、倒産防止共済、技術

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

大東商工会議所

(1) 事業の目標

今年度は、地域経済を支える商工会議所として、企業との対話活動を強化し、ニーズ等の的確な把握と課題の解決を推進し、地域産業を下支えしていくことを目標とする。従って、地域商工業者に対して、今年度の目標は巡回・窓口相談合計日数 1,130日とする。さらに金融・税務・労務に関する支援や経営革新塾、ビジネスサポーター事業、エコアクション21認証登録支援事業、各種セミナー事業、技術見学交流事業、展示商談会事業、地域連携拠点事業、商品券発行事業等を行う。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

より会議所をご活用いただけるよう、お問い合わせいただくポイントがあきらかになる「経営相談申込書」を作成し、全会員に送付。後継者等を対象としている経営革新塾においては、昨年度の反省を踏まえ、ピンポイントでの実訪を繰り返すなかで、現在の極めて厳しい環境にあたって、あらためて事業の見直しや再構築することの必要性を発信し、去年より3名増の参加者で開催できた。また当初の計画にはなかったが、景気悪化の影響を鑑み、事業者等の声を参考に「雇用安定助成金説明会」「商品券発行事業」が必要と判断し実施した。

(3) 事業を実施した効果

丁寧な巡回・窓口相談活動を実施することで、孤立しがちな小規模事業者が抱える様々な課題を解決し支援することができた。特に窓口相談において、数多くの緊急雇用安定助成金に係る指導ができ、事業所そして雇用の安定に寄与することができた。またビジネスサポーター事業においては、前年同期比150%の活用をいただき、高度で複雑な課題の解決につながった。経営革新塾においては、参加者は事業計画等を考察する過程におかれて、自社のビジョンやミッション、これから取るべき対応などが、明確になったと考えている。また各種セミナーにおいて管理職や一般社員のスキル向上が図られ、人材育成ならびに地域経済の活性化につながった。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

需給ギャップが容易に縮小していかない中において、営業セミナーなどを実施しているのだが、大幅な受注減に悩む製造業等へ、一層の支援が必要ではないかと考えている。またこれからの取引の際などに特に必要と考えられるエコアクション21セミナーへの参加企業が3社と少なかった。環境に関連したビジネスが、本格的に活性化し始めたパラダイム転換の時期にあることを、もっとPRしていかなければならないと思われる。また経営革新塾や巡回等の事業を実施するなかで、経営理念や事業計画はいうまでもなく企業の指針となるものだが、一方その理念等がなかなか従業員の方々に理解されない面があるという課題が浮かび上がってきた。

(5) 来年度への取り組み

きめ細かで丁寧な巡回・窓口相談活動で小規模事業者をきっちりサポートしていく。また今年度事業を実施するなかで浮かび上がった支援したいポイントを踏まえ、事業計画等をより理解徹底図るための人材育成(社員教育)強化や、さらにWEBで販路拡大や強力な営業構築など「受注」増加を視野に入れたセミナーなどの取り組みを検討している。そして引き続き、高度な経営課題について専門家のコーディネートを行うビジネスサポーター事業や、「環境」をテーマとして推進している「大東商工会議所シンボリック・プロジェクト」との連携でのエコアクション21認証登録支援事業などを実施し、この未曾有の不況を打開していきたい。

大東商工会議所

一般経営相談・情報提供事業

支援のポイント・成果

きめ細かで丁寧で、そして企業の自立度の向上に寄与出来る巡回・窓口相談の実施をこころがけ、小規模事業者が抱える様々な課題や状況に対し支援を行った。また金融、税務、そして労務等の課題や状況を的確に把握するため、そして会議所を気軽にご利用いただくため、「経営相談申込書」を全会員に送付した。さらに窓口においてデジタルフォトにて会議所事業をPRし、来所しやすい雰囲気醸成を図った。9月末現在のところ、巡回相談件数の前年同期比（4月～9月）は100%で活動実績219日（計画比50%達成）、窓口相談件数の前年同期比（4月～9月）は122%で活動実績421日（計画比61%達成）ある。今後とも指導員の資質向上に努め、ワンストップサービス窓口として利用者満足度を高めてまいります。

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	1,050	452	43.0%	90.0	4
窓口相談	相談件数	2,400	1,043	43.5%	90.0	4

課題別経営相談支援事業

支援のポイント・成果

金融支援において、民間の銀行との取引が希薄な小規模事業者に対する利用を積極的に促進し、安心安全な資金繰り等に実効を図れた。また税理士・労務士による税務・労務相談を実施し、指導員が専門家へのコーディネートをを行い、税務面や労務面の高度で複雑な課題の解決がなされ、事業所の負担を軽減することができた。

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
金融支援	継続	斡旋企業数	50	25	50.0%	90.0	4
税務支援	継続	支援企業数	10	7	70.0%	85.0	3
確定申告支援	継続	支援企業数	60				
労務支援	継続	支援企業数	12	4	33.3%	85.0	3

専門人材等連携促進事業

支援のポイント・成果

経営革新塾を開催し、受講者より自社が進むべき経営ビジョンや経営戦略の明らかとなり意識改革につながったとの声をいただいた。さらに受講者同士の人的交流が図られ、取引先の紹介やマッチングにより販路開拓につながった。ビジネスサポーター事業においては、前年同期比150%の活用をいただき、高度で複雑な課題解決につながった。またセミナー等においては経営に必要な知識などの取得を推進し、さらにこの不況のなか、休業手当等に係る問い合わせが多く寄せられたことから、急遽「雇用安定助成金説明会」を実施した。

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
	経営革新塾(全8回)	継続	参加者数	30	26	86.7%	90.0	5
	ビジネスサポーター事業	継続	支援企業数	70	41	58.6%	80.0	4
	エコアクション21(全4回)	継続	支援企業数	5	3	60.0%	60.0	2
	新入社員セミナー(全2回)	継続	参加者数	40	22	55.0%	88.2	3
	算定基礎届説明会	継続	参加者数	100	64	64.0%	88.3	3
	幹部育成講座	継続	参加者数	25	22	88.0%	81.0	3
	営業講座	継続	参加者数	25	12	48.0%	96.7	3
	労働各種助成金活用セミナー	新規	参加者数	25	22	88.0%	90.6	4
	業務改革支援セミナー	新規	参加者数	25	13	52.0%	67.7	3
	生産改革セミナー	新規	参加者数	25				
	資金繰り講座	継続	参加者数	25	20	80.0%	93.0	4
	パソコン講座(全4回)	継続	参加者数	50				
	年末調整講座	継続	参加者数	25				
	確定申告講座	継続	参加者数	25				
	簿記講座(全14回)	継続	参加者数	30	24	80.0%		
	雇用安定助成金説明会	新規	参加者数	30	24	80.0%	68.0	3

地域活性化事業

支援のポイント・成果

両展示商談会事業において、当地域が有する資源、個性溢れる製品・技術・商品・サービスを掘り起こし、発信することにより、ビジネスチャンスの創造に寄与することができた。大阪勧業展においては、出展いただいた企業ブースがNHKのニュースで放映され大変喜ばれた。東京大田区におけるおおさかビジネスEXPOにおいても多くの商談等が行われた。また地域連携拠点事業、リサイクル事業、そして市民の消費を喚起するべく商品券発行事業の推進を図り、地域活性化に資した。

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
	技術見学交流事業	継続	参加者数	20				
	展示商談会事業(勧業展)	継続	出展者数	4	1	25.0%	95.0	3
	地域連携拠点事業	継続	配布枚数	2,000	2,000	100.0%	60.0	3
	展示商談会事業(EXPO)	継続	ブース数	9	8	88.9%	85.0	3
	リサイクル事業	新規	相談件数	2	1	50.0%	80.0	3
	商品券発行事業	新規	登録店舗数	400	391	97.8%	80.0	3

大東商工会議所

事業名	経営革新塾					
新規/継続	継続					
想定している実施期間	19 年 (開始) ~ 未定 年 (終了)		今年度 3 年目			
実施期間全体を通じて予定している事業計画	未曾有の危機にあつて今こそ、起業家精神(アントレプレナーシップ)「いかなる環境、条件の中においても、(中略)道を切り拓いていこうとする精神」が重要と考え、引き続き「経営革新塾」を開催する。カリキュラムは経営革新に必要な「現状分析と課題把握、経営ビジョンの策定、新製品開発の発想と着眼点」等々、様々なテーマを講義及び演習形式で実施する。					
継続事業の場合	これまでの実施状況と効果・成果	参加者は、自社の強み・弱みの明確化、経営戦略、組織マネジメント、新事業展開に対しての心構え等の実践的な知識を習得され、今後の経営に対する意識改革が図られたと大変好評である。さらにこの経営革新塾受講を機会として参加者間において緊密な人的ネットワークの形成につながった。				
本事業の対象となる地域の現状や課題	本市域の地域産業は、基幹産業である製造業、運輸業、不動産業、建設業等が優位産業であるが、いずれも経営者の高齢化が進んでおり、若手後継者への事業継承が急務となっている。また若手経営者や同じ志をもった人との交流、ネットワークがまだまだ希薄であり、大変厳しい時代において「横のつながり」の必要性・重要性がますます高まっている。このような現状・課題を改善、解決するため本事業を実施する。					
目標に対する実績	指標	参加者数				
	目標数値	30	実績数値	26	達成率	86.7%
目標	厳しい時代に対応し、各々の事業者が進むべき方向を見出ししていくために、経営革新塾を開講。事業者の参加しやすい土曜日に開講や、駅等でもポスターなどで周知に力を入れ、30名の受講者を得、開催する予定。(26名で開講している)					
事業を実施した具体的な内容・方法・時期	8月から9月の2ヶ月間かけて5日間のセミナーを実施。セミナー最終日は受講者同士がより親密になられることを期待し、「交流会」を実施した。今後においては11月にこの度の経営革新塾で学ばれ、作成されたビジネスプランの実現への検討やブラッシュアップなどを行なうためのフォローアップ講座(個別相談)を3回実施する予定。					
マスコミ等に取り上げられた回数	なし					
PR方法とその影響	若手経営者・後継者(青年部・青年会議所)が集う会合での周知、公共の掲示板や駅構内掲示板へのポスター掲示、当所ホームページや大阪産業振興機構のメルマガ掲載、そして個別訪問によるPRを図った。特に個別でのPRは、当塾の目指すところや細かいスケジュール等の説明が可能であり、最も効果があった。					
利用者満足度(点)	90					
事業評価	5					
実施した効果	経営革新を進める際に多くの方が直面しがちな問題である「ビジネスプランの策定ポイント」や「売れる仕組みづくり」「決算書の読み方・活かし方」などを学ぶことにより、経営革新へのイメージが明確になられたと確信しています。また受講者同士の人的交流を図り、そのことがマッチングを生み販路開拓につながったことを始め、先生も望んでおられる受講者同士が励ましあう、ビジョンやミッションを確認しあうことができる、お互いがお互いの「メンター」となれるような関係が始まってきております。					
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	当年の経営革新塾も充実したカリキュラムで開催され、若手経営者や後継者が、経営革新に向けてのスキル・ノウハウを習得し、より高いレベル、価値観で事業経営がなされていくものと期待しています。しかしながら、ブラッシュアップされた良く練られた事業計画も、たとえば社内の実力者から「若社長の言われていることは、もうひとつではないか？」などの批判が起き、理解されなければ、事業計画推進への足かせともなりかねません。その意味におきまして、これまでも様々な人材育成(社員教育)に係るセミナー等の実施をしてまいりましたが、あらためて個々の従業員各位が絶えず成長していくことの重要性、必要性を再認識いたしまして、今後の事業に活かしていきたいと考えております。					
事業全体の収支状況	収入(予定)			支出(実績)		
	受講料	150,000	講師謝金等	161,220		
	日商委託料	2,220,000	広告宣伝費等	735,920		
			消耗品費	21,647		
			会館使用料等	2,800		
			旅費	31,720		
	大阪府補助金	440,000	活動費	390,000		
	計	2,810,000	計	1,343,307		