

平成21年度 事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	八尾商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 塚谷 俊介		
	所在地	〒581-0003 大阪府八尾市本町2-2-8		
	担当者	職・氏名	江口 保	
		連絡先	電話番号(直通) :	072-922-1181
Fax :			072-922-8828	
	E-mail :	eguchi@yaocci.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)		昭和24年5月16日 20名(11名) (平成21年9月30日現在) 八尾市 12,807 (平成18年事業所統計調査による) 9,834 (平成18年事業所統計調査による) 3,051(23.8%) (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)				
商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 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 輸出品の原産地証明 商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 博覧会、見本市等の開催・あっせん 商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 社会一般の福祉の増進に資する事業 行政庁から委託を受けた事務 上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業				

各種データ

八尾商工会議所

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	6	117	4	63	8	25	4				227	163	347社
建設業		10		8		12	1				31	17	
小売業		137		13	9	8			1		168	102	
卸売業		9	5	6		1					21	16	
サービス業	1	144		20	20	8					193	116	
その他		13	1	3		2					19	17	
小計	7	430	10	113	37	56	5	0	1	0	659	431	
創業											0		
合計	7	430	10	113	37	56	5	0	1	0	659	431	

その他の内訳

{ }

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	3	77	5	116	51	117	19		5	1	394	258	453社
建設業		25		29	22	22	1				99	62	
小売業		27	9	27	17	6	3				89	57	
卸売業		15	1	20	4		1		2		43	32	
サービス業		42	3	56	53	27	6		3		190	133	
その他		13	2	13	4	9					41	31	
小計	3	199	20	261	151	181	30	0	10	1	856	573	
創業		5		6						1	12	9	
合計	3	204	20	267	151	181	30	0	10	2	868	582	

その他の内訳

{ デザイン、事業承継 }

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

八尾商工会議所

(1) 事業の目標

今年度は、小規模事業者が抱える課題の把握と解決、施策のPR・情報提供を継続的に行うため、製造、卸、小売、サービス業の小規模事業者約1500社を対象として、平均2～3回の相談を行うこととし、窓口・巡回相談件数の目標は3,636件とする。また、展示商談会の開催、大手企業との商談会の開催などにより、ものづくり企業のビジネスマッチング促進を図るとともに、地域情報誌の発行による地域商業者の活性化支援に加え、今年度は、地域商品券発行事業の実施や地域力連携拠点事業の推進なども行い、地域活性化事業の強化を図る。各地域活性化事業の推進にあたっては、経営指導員間の連携、情報共有を図り、日頃の巡回・窓口相談とのリンクを強化することで、相談の効果、また地域活性化事業の効果高める。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

巡回相談については、各種施策や支援事業に関する情報提供、現状についてのヒアリングのほか、マル経融資利用者に対する事後指導、制度融資に関する情報提供などを中心として659件の相談を実施。また窓口相談については、金融や税務、労務などを中心に868件の相談を実施。地域力連携拠点の応援コーディネーターと連携しながら、創業、経営革新などに関する課題の支援も行なった。相談実施にあたり、朝礼や会議などの実施により情報交換を密にし、関連事業に関する情報共有に努めた。上半期は、展示商談会等、大型事業の準備を中心に進めたが、下半期は巡回相談を強化し、ニーズ対応しながら来年度に向けた検討も行なっていく。

個人事業者を対象とした簿記教室では、会計ソフトが普及するなか、記帳の基本とも言える仕訳の部分を重点的に講義説明するとともに、所得税、消費税について、申告書の説明もあわせて行い、より実践的な構成とした。地域商品券については、市役所から発送される定額給付金通知に、地域商品券発行に関する案内を同封することで、より効果的な周知を行なうことができた。

(3) 事業を実施した効果

不況の影響で融資に関する相談が多く寄せられたが、制度の説明に加え、適正な借入額や、借入以外での資金繰り改善の方法などについても説明を行なうことで、借入に関する考え方などについての理解を深めることにも役立った。また税務について、関連情報の周知等を通じ、適正な納税意識の高揚にも役立っている。また、各種セミナーや施策の利用、展示会への出展など、相談時に情報提供を行なうことでより理解が深まり、各事業への参加や施策利用に対する意識の向上につながった。

簿記教室については、昨年を上回る多数の参加があった。小規模企業であっても、計数管理の知識が一定レベル必要となるが、その前提としての適正な記帳について、事業者の理解を一層深めることができた。地域商品券については、予定枚数が即日完売となるなど、消費者への周知も行き届き、また「大型店を対象から除外することにより、地域店での購買を促進することができた。独自のサービスを組み合わせる商店街などもあり、商業者の意識向上にもつながった。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

各種事業や施策のPRについて、郵送等の方法によるPRは実施しているが、さまざまな事業があるなかで、各事業に対する理解を深め、参加に結びつけるには限界がある。郵送等の方法に加えて、巡回、窓口相談などの機会を通じて、関連事業の説明を行なうことで、施策や事業の趣旨、必要性がより相手に伝わり、利用や参加の機会が増えてくると考えられる。

また簿記教室については、多くの内容を盛り込んだため、一定レベルの受講者には好評であったが、時間数が不足し、この点で受講者の満足度にばらつきが出た。

地域商品券については、地域小規模店舗への政策的配慮から、大型店を対象外としたが、大型店からの取り扱い希望の声も強く、今後の検討材料である。

(5) 来年度への取り組み

各種施策や事業については、各企業の業種や実態に応じた情報提供が必要となる。数多くある施策や事業の中から、それぞれの事業所に適したものを、適切な時期に情報提供していくためには、各種施策や事業実施のスケジュールなどについても全体的に把握しておく必要があり、経営指導員間の情報交換や、経営指導員に対する情報提供を組織的に実施していく。簿記教室については、アンケートを参考に、受講時間の設定について検討を行なっていく。地域商品券については、定額給付金の支給にあわせて実施した関係で、次年度の実施については未定であるが、実施を通じて得た商業者の意見や、消費者へのPR方法など、他に予定している八尾商業まつりの運営などにも活かしていきたい。

八尾商工会議所

一般経営相談・情報提供事業

支援のポイント・成果

巡回相談については、各種施策や支援事業に関する情報提供、現状についてのヒアリングのほか、マル経融資利用者に対する事後指導、制度融資に関する情報提供などを中心として進めた。巡回にあたっては、毎朝の朝礼や、課長級の情報交換を密にし、関連事業に関する情報提供などの効率的なPRに努めた。また窓口相談については、不況の関係で融資に関する相談が多く寄せられたが、融資制度に関する情報提供と合わせ、適正な借入額や、借入以外での資金繰り改善の方法などについても説明を行なうことで、借入に関する考え方などについての理解を深めることにも役立った。また地域力連携拠点の応援コーディネーターと連携しながら、創業、経営革新などに関する課題の支援も進めた。

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	1,836	659	35.9%	90.0	4
窓口相談	相談件数	1,800	868	48.2%	90.0	5

課題別経営相談支援事業

支援のポイント・成果

専門知識が必要な高度な課題・問題について、専門家による適切なアドバイスを実施することで、事業者の課題解決を支援することができた。専門相談については、時間に限りがあるため、専門家への相談の前に、経営指導員が状況についてヒアリング、問題の切り分けを行うことで、効率の良い相談を実施することができた。また、専門家への相談について敷居が高いと感じている事業者が多いが、専門家利用のキッカケづくりとしても効果があった。融資相談についても需要は高く、マル経融資については、9月時点で予定以上の推薦を行なうことができ、また融資相談会についても、数多くの相談があった。

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
法務相談	継続	件数	12	18	150.0%	90.0	5
経営相談	継続	件数	3	2	66.7%	90.0	5
労務相談	継続	件数	3	1	33.3%	90.0	5
税務相談	継続	件数	170	2	1.2%	90.0	5
特許・商標相談	継続	件数	3	1	33.3%	90.0	5
商業活性化相談	継続	件数	5				
登記相談	継続	件数	2	1	50.0%	90.0	5
金融支援(マル経融資)	継続	件数	60	39	65.0%	90.0	5
金融相談(融資相談会)	継続	件数	44	30	68.2%	90.0	5

専門人材等連携促進事業

支援のポイント・成果

個人事業者を対象として開催した「簿記教室」では、簿記検定対策ではなく、日々の記帳業務を意識した実践的な内容の構成とし、記帳の基本である「仕訳」の部分に重点を置いた説明・講義を実施。またあわせて青色申告のメリットや、所得税、消費税の申告書に関する説明なども合わせて行うことで、記帳に関する知識の習得とともに、確定申告に関する知識の向上、納税意識の向上を図ることができた。利用者満足度については、講義のボリュームが多く、時間数が足りなかったとのこと意見もあり、次年度の開催に向けて検討を行なっていく。

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
	八尾ものづくり研究会	継続	参加者数	120				
	ISO9001内部監査員養成セミナー	継続	参加者数	20				
	簿記教室	継続	参加者数	20	34	170.0%	75.8	4
	パソコン記帳セミナー	継続	参加者数	10				

地域活性化事業

支援のポイント・成果

地域商品券については、市役所から発送される定額給付金通知に、地域商品券発行に関する案内を同封することで、より効果的な周知を行うことができた。また商店街や市場などとも協力し、992店舗の参加を得ることができた。参加店舗でのポスターやのぼりの掲示、新聞折込などの広報も行い、市民への周知も十分な効果を得ることができ、商品券は予定枚数が即日完売となった。大型店は対象外としたため、地域の小規模店舗での購買を促進することができた。また商品券発行にあわせて独自のサービスを実施する店舗もあるなど、商業者の意識向上にもつなげることができた。地域力連携拠点事業については、経営指導員の窓口・巡回相談事業と連携しながら、応援コーディネータの相談につなげ、87件の相談を実施。新サービスに関するプレスリリース支援を行った企業の案件では数件の新規受注を獲得するなど一定の成果を得ることができた。

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
	展示商談会	継続	来場者数	8,000				
	ものづくり受注商談会	継続	参加者数	40				
	小規模商業者活性化事業	継続	発行部数	40,000				
	八尾商業まつり	継続	参加店舗	600				
	地域商品券発行	新規	参加店舗	600	992	165.3%	90.0	5
	就職フェスタ	継続	来場者数	300				
	リサイクル推進事業	継続	支援企業数(八尾)	2	1	50.0%	90.0	5
	地域力連携拠点事業	新規	相談件数	200	87	43.5%	90.0	5

八尾商工会議所

事業名	ビジネスマッチング博2009		
新規/継続	継続		
想定している実施期間	2002年(開始) ~ 年(終了) 今年度 8 年目		
実施期間全体を通じて予定している事業計画	<p>八尾のものづくり企業を中心とした製品・技術を展示・PRし、地域産業をPRするとともに、地域企業のビジネスチャンス拡大を支援することを目的とした展示商談会「ビジネスマッチング博」を開催する。</p> <p>多くの来場者を得て出展企業の紹介を効果的に行うことが出来るよう、大阪市内の企業から来場しやすい「マイドームおおさか」で開催する。</p> <p>また今年度は、東京都大田区で開催する「大阪ビジネスEXPO」にも参画する。</p>		
継続事業の場合	これまでの実施状況と効果・成果	<p>ビジネスマッチング博は、本年で8回目の開催となる。池田銀行、南都銀行の主催による展示商談会との同時開催により、例年多くの企業関係者が会場を訪れ、出展企業との商談が行われている。(今回は南都銀行が開催を見合わせている。)出展者にとっては、自社製品などをPRし、ビジネスチャンスを拡大するキッカケとして、また出展者、来場者を含め、様々な企業関係者の出会いの場として好評を得ている。</p> <p>また大阪ビジネスEXPOは、大阪東部地区6商工会議所の合同による開催で、本年は東京都の「大田区産業プラザPiO」で開催し、5050名の来場者があった。</p>	
本事業の対象となる地域の現状や課題	<p>八尾は、全国有数の工業集積地域であり、工場数、製造品出荷額ともに府内第3位の工業力を有し、優れた技術・製品を有するものづくり企業が多数存在する。しかしながら、それらの多くは中小規模の企業群であり、知名度、信用力の点で不利な状況に置かれている。そうした企業の優れた製品を集結し、八尾の優れた工業力を広くPRしていくことが八尾市産業のイメージアップにもつながり、さらなる活力の向上が図られる。</p>		
目標に対する実績	指標	ビジネスマッチング博2009来場者数	
	目標数値	8000	実績数値
目標	<p>関係機関を通じた広報、DM送付、交通広告の実施など積極的なPR活動を展開して、例年なみの8000名の来場者を得ることにより、出展企業にとっての商談の機会を確保し、また八尾市産業の優れたポイントを多くの人にPRすることにより、八尾市産業全体のイメージアップを図る。</p>		
事業を実施した具体的な内容・方法・時期	<p>河内ものづくりフェア2009(大阪ビジネスEXPO)(4回目)</p> <p>【会期】21年6月4日・5日 【会場】大田区産業プラザ</p> <p>【出展規模】15社・団体(八尾) 大阪ビジネスEXPOとして121社</p> <p>【来場者数】5,050名 大阪ビジネスEXPO全体</p> <p>【引き合い件数】4,008件 大阪ビジネスEXPO全体</p> <p>ビジネスマッチング博2009(8回目)</p> <p>【会期】21年10月15日・16日 開催予定</p> <p>【会場】マイドームおおさか1階展示場</p> <p>【出展規模】72社・団体</p>		
マスコミ等に取上げられた回数			
PR方法とその影響	<p>ダイレクトメール、交通広告、新聞広告、新聞折込チラシ、当所機関紙、ホームページ、販促ティッシュ配布、帝国データバンク情報誌への掲載、メール配信、記者クラブへのプレスリリース等、多様な方法により広報活動の強化を実施。昨年を上回る来場を目指す。</p>		
利用者満足度(点)			
事業評価			
実施した効果	<p>出展募集にあたり、案内対象企業数を増やすなど、PRの強化を行い、16社の新規出展を得ることができた。新規出展の事業所については、展示方法などについて積極的に相談を寄せられる企業も多く、事業者の意欲向上にも資することができたと考えている。</p>		
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	<p>河内ものづくりフェアについては東京開催での負担が大きい。次年度は主催での開催を見合わせ、業界展示会などへの出展支援事業なども含めて検討する必要がある。</p> <p>また、ビジネスマッチング博については、同時開催イベントとの連携強化により、広報活動の効率化を図っていく必要も感じられる。</p> <p>現在、来場者アンケート集計中</p>		

事業全体の収支状況	収入（予定）		支出（実績）	
	八尾市負担金	0円	展示場使用料	17,010円
	大阪東信用金庫負担金	3,000,000円	会場設営費	210,000円
	出展者負担金	3,160,000円	広報費	323,588円
	協賛金	100,000円	印刷費	1,132,841円
	大阪府補助金	7,310,000円	通信運搬費	1,425,539円
			雑費	47,247円
		活動費	4,400,000円	
	計	13,570,000円	計	7,556,405円