

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	藤井寺市商工会
代表者職・氏名	会長 山田 裕弘
所在地	〒583-0027
	大阪府藤井寺市岡1-2-16
設立年月日	昭和37年06月14日
職員数	8
うち経営指導員数	7
所管地域	藤井寺市
管内事業所数	2,581（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	1,786（令和3年経済センサス活動調査による）
会員数	1,233（令和8年3月31日現在）
組織率	47.9%
担当者職・氏名	経営指導課長 竹岡 栄徳
連絡先電話番号	072-939-7047
連絡先メールアドレス	fujisho@f-sukiyanen.or.jp

□主な事業概要（定款記載事項等）

- (1)商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。
- (2)商工業に関する情報又は資料を収集し、及び提供すること。
- (3)商工業に関する調査研究を行うこと。
- (4)商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。
- (5)展示会、共進会を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。
- (6)商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。
- (7)商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。
- (8)商工会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。
- (9)行政庁等の諮問に応じ答申すること。
- (10)行政庁から委託を受けた事務を行うこと。
- (11)社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。
- (12)商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行うべき事務(その従業員の為の事務を含む)を処理すること。
- (13)大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業の業務を行うこと。
- (14)会員の為の外国人技能実習制度に基づく技能実習生の受け入れ業務を行うこと。
- (15)職業紹介事業を行うこと。
- (16)前各号に掲げるもののほか、その他商工会の目的を達成するために必要な業務を行うこと。

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

本市は市の面積が全国でも5番目に小さく、特徴的な産業がない。その一方で交通の便は良く、大阪市内まで鉄道及び道路も整備されていることから、労働者も市内ではなく市外地域への流出が目立つ。市内には目立った産業がない反面、小売業やサービス業が近隣地区と比較しても盛んである。第3次産業での付加価値額が第2次産業に比べ約8倍あり、データからも小売・サービス業が与える影響が大きいことが分かる。この第3次産業が生み出す付加価値額は南河内地区では1番大きく、大阪府下でも8番目となっている。しかし、近年では、藤井寺市にも、商業施設があるにもかかわらず、若い世帯は、他市の大規模商業施設に流出している傾向にある。

市内では製造業や加工業において二次、三次下請けの事業所が多く、景気変動の影響を受けやすい。また、これらの事業所では高齢化や事業の将来性を鑑み、事業承継を選択せず、廃業する事業者が多い。事業者の減少に対応する為、創業支援に注力することで、起業を増やす必要がある。人口ピラミッド解析でも将来的な労働人口の減少は避けられない。事実、求人をかけても、応募が来ない見受けられる為、労働力の確保が課題となる。

一方、世界文化遺産に登録された百舌鳥古市古墳群は地元資源としての認識がまだまだ低い為、世界文化遺産登録を記念した藤井寺市商店連合会のスタンプラリーなどのイベント開催や市内外の観光客や訪日外国人客を呼び込むための観光地化やお土産物の開発などを進めているところであり、機運を醸成させていく努力が必要となる。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

市内では企業の工場移転後の跡地が住宅地に転換するなど、宅地開発が進んでおり、規模の大きな店舗や工場を建設するといった観点からは企業の誘致に不向きである。また、現在、大企業の工場が解体中であり跡地利用が注目されている。そのような中でも、新たに起業を検討するという観点からは、空き店舗の活用や規模の小さな店舗の出店などは積極的に行える素地はある。この点については行政側でも平成30年度に創業支援事業を立ち上げるなど、新規出店者を支援する施策が実施されており、地域事業の活性化について市と商工会が連携してサポートしている。また、近年では、人手不足が懸念されている為、地域として、雇用創出の機会を作る必要がある。令和4年に中小企業振興条例の制定し、地域の発展に取り組んでいる。さらに、市と協力して、大阪府に事業継続力強化支援計画を申請しており、事業者に対して、BCPの作成を啓蒙している。

商業・サービス業では、一般消費者を対象にしている事業所が多く、製造・加工業では下請け事業者が多い。規模の小さい事業所であることに活路を見出そうとしている事業者も多い為、『得する街のゼミナール』や『デザイン・ブランディング活用事業』を活用した販路支援を継続することや各種補助金・助成金制度を積極的に活用し、事業の継続・安定化を図ることが重要である。また、ICTやDXの導入など時代の流れに対応した支援にあたることで、事業の持続化と発展を目指す必要がある。

(3) 事業を実施した効果

創業支援事業等のセミナー参加者から新たに10名以上の創業者が輩出された。創業者を増やすことで、商店街・地域経済の新陳代謝が進む為、今後も継続していきたいと考えている。事業規模は小規模であるが、低コストで始められる内容は若年層や副業層の参入の促進に繋がると考えられる。BCPセミナーにおいては、BCPの啓蒙や災害・リスク対応力が向上したと思われる。働き方改革セミナーにより、育児・介護休業等への理解が深まり、休みやすい職場環境へ取り組むことの重要性が認識された。『得する街のゼミナール』『デザイン・ブランディング活用事業』においては、販路開拓力、商品力の強化に繋がった。又各種補助金活用により収益性の改善が図られた。ICTやDXの導入に関しては、興味はある事業者はいたが支援を実施するには至らなかった。

(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

本計画における主な課題は、創業支援の充実により新規事業者の増加が期待される一方で、開業後の定着率向上に向けた継続的な伴走支援が十分でない点にある。また、小規模事業者が多い構造から、売上拡大や人材確保に限界があり、稼ぐ力の強化や事業者間連携の促進が求められる。さらに、補助金や助成金の活用が進む反面、支援依存に陥り自立的な経営基盤の構築が不十分となる懸念もある。加えて、人手不足の解消にはDX・ICT導入の実効性向上が不可欠であるが、導入支援にまで至っている件数が少ない。潜在的な需要はあると思われる為、掘り起しが必要である。あわせて、工場跡地の活用が住宅中心に偏ること雇用創出機能が弱まる可能性があり、商業・交流拠点としての活用を含めた計画的な土地利用を藤井寺市と進める必要がある。

藤井寺市商工会

前年度支援企業数		185 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	265	265	285	107.5%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	10	10	8	80.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	10	10	3	30.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	30	30	36	120.0%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	1	50.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	2	2	2	100.0%
7	記帳支援	事業所	60	60	111	185.0%
8	労務支援	支援数	80	80	93	116.3%
9	人材育成計画作成支援	事業所	0	0	2	-
10	マーケティング力向上支援	事業所	6	6	0	0.0%
11	販路開拓支援	支援数	25	25	52	208.0%
12	事業計画作成支援	支援数	25	25	3	12.0%
13	創業支援	事業所	10	10	0	0.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	10	3	30.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	5	5	2	40.0%
16	財務分析支援	事業所	10	10	1	10.0%
17	5S支援	事業所	3	3	0	0.0%
18	IT化支援	事業所	0	0	0	-
19	債権保全計画作成支援	事業所	0	0	0	-
20	事業承継支援	事業所	2	2	4	200.0%
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	0	0	0	-
23	結果報告	事業所	265	265	285	107.5%

目標値については、各経営指導員の能力に合った設定を行い、積み上げたものを組織の目標とする。

相談者と具体的な内容について話し合いを行い、信頼関係の強化に努める。様々な課題をワンストップで解決へ導くことにより、相談者の日々の業務への負担を最小限に抑える。一昨年10月から開始されたインボイス制度の相談などにとまなう記帳支援、働き方改革を適用するため労務支援などが必要となる。その為にも各経営指導員自身が資質向上を意識した自己啓発を行い必要な知識の習得を推進する。

支援のポイント・成果

市内事業所うち、小売業とサービス業でほぼ半数を占め、従業員が2名以下の事業所もおおよそ80%となっている。これらの小規模事業者の抱える課題を迅速に解決するため、経営指導員自身の資質の向上と各種支援機関と連携することで、当初予定していた目標数値を上回る実績を残すことができた。物価上昇や人手不足などにより、経営環境は、今までと変化している為、経営相談、創業や補助金の相談など、職員一丸となり、対応にあたった。

様々な課題に対して、緊密に各種支援機関・専門家と連携することで、日々の巡回・窓口での相談業務に対応した。又国等の各種補助金や施策の活用も視野に入れ、事業計画の作成支援を行った。金融支援では物価高に苦慮している事業者などに日本政策金融公庫のマルケイ融資を積極的に活用することで、財務体力を強化し、事業の安定に繋げることができた。労務支援では年金事業所や公共職業安定所、労働基準監督署などと連携を密にすることにより、よりタイムリーかつワンストップサービスで対応し、法令改正の情報提供・問題解決を実現することができた。また、記帳支援では、確定申告における決算支援において、主にインボイスの対応と所得控除の改正を中心に説明した。また、SNSの活用方法における相談に対して、藤井寺市と提携しているYouTubeなどで有名なマルチクリエイターの会社と協力し事業所向けにセミナーを開催した。セミナー受講して貰ったことで、自社の商品やサービスをPRすることに繋がった。

【代表的な事例】

（米の高騰に苦慮する米屋を推薦したマル経融資）

父親の代から営業しており、業歴が長い為、顧客からの信頼は厚い。米は、一般消費者と事業者（主に飲食店）に販売している。昨年度も仕入価格の高騰の為、マル経融資により、仕入資金調達をしていた。今年度に入っても、米不足の為、仕入単価が高騰していたが、仕入の値上がり分を売上に価格転嫁できておらず、利益率が低下していた。また、主な仕入は現金払いだが、売上は売掛になる為、手元資金が不足傾向にあった。公庫に、融資を受けて間もないが、再度、推薦しても良いか確認したところ、米価の高騰が進んでいる為、借換相殺を含めて、1,100万円なら可能との回答を得た。現状のままで資金繰りに支障を来すと考えた為、返済を半年据置くことで、キャッシュフローを確保することにし、マル経融資を推薦した。融資が実行されたことにより、資金繰りの安定に繋がった結果、事業を継続することが可能になった。

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	12	12	12	100.0%
25	税務相談	日数	31	31	32	103.2%
26	金融相談	日数	12	12	12	100.0%
27	労務相談	日数	12	12	12	100.0%
28	その他相談	日数	12	12	12	100.0%

支援のポイント・成果

事業所から寄せられる様々な相談内容のうち、高度かつ複雑な課題に対応するため、それぞれの分野の専門家による支援を実施している。法務相談は弁護士、労務相談は社会保険労務士、金融相談は日本政策金融公庫から融資担当者を派遣していただき、毎月1回予約制による相談に応じた。いずれもアンケート調査において高い評価を得ることができている。税務相談は税理士による相談を他の相談と同様に毎月1回の予約制としているほか、確定申告時期には近畿税理士会富田林支部藤井寺地区の税理士による協力のもと、終日相談可能な環境を提供していただき、譲渡や相続、消費税（インボイス制度）の対策など事業者の関心が高い内容の相談について即時に対応できた。

事業名		得する街のゼミナール			事業番号	I	新規/継続	継続		
想定する実施期間		平成26年度～	年度まで		12	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)	本事業の目的は、地域の店舗を訪れやすく、親しみやすい場所として再構築し、新規顧客を獲得するための支援を行うことにある。現状として、藤井寺市内には多くの小売業やサービス業の店舗があるが、その多くは個人経営で、規模が小さいのが特徴である。藤井寺市の令和元年に建て替え工事を経て再オープンした大型ショッピングセンターや、近隣市町村の大型ショッピングモール等の開業により、藤井寺市内の個人商店での消費の悪化が懸念されている。そのため、若い世代の来店や市外からの遠方の顧客を獲得するチャンスでもあり、大型ショッピングセンターと個人商店の共存を実現させるためにも新規のお客様に気軽に来店してもらう店づくりが求められている。さらに、固定客の高齢化も危惧されており、事業を継続していく上での課題はやはり新規顧客の開拓である。企業ニーズとして、経験豊富な店主やスタッフによる優れた技術やサービス提供しているものの、周知の機会に悩んでいる店舗も多く顕在していることから、「得する街のゼミナール（まちゼミ）」を活用し、新規顧客獲得や地域のコミュニケーションも促進することができると考えられる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市内の小売りやサービス業を中心とした事業者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【開催日程】 第1回：令和7年7月19日(土)～8月24日(日) 第2回：令和8年2月1日(日)～2月28日(土) 【参加方法】 一般の方が、パンフレットや藤井寺市の広報で受講したい講座を見つけた際、受付開始日以降に参加店舗へ直接予約の電話等アクションを行い、日程当日に実際に店舗へ足を運ぶ。								
		<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		藤井寺市広報に掲載、後援名義の取得、教育委員会と連携し市内のすべての公立小・中学校全校生徒にパンフレットを配布、市内郵便局すべての窓口にパンフレットを設置								
	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)	30.0	総支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	76.7%	満足率	78.3%	
	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	新規顧客開拓に役立ったと回答した事業所の割合							
		数値目標	80	%	実績数値	78.3	%	目標達成度	97.9%	
	成果の代表事例	地元の事業者が様々なテーマについて参加者に事業者のサービス体験出来る機会を提供した。事業者の得意分野に焦点を当て、専門家、講師として、知識や経験を共有した。参加者は、自分たちの関心事の課題や可能性について学んだ。これにより、事業者側としては、自所の知名度向上、販路の拡大に繋がった。又課題も知ることが出来た為、今後の経営に活かせるようになった。 夏季；参加事業所 14所 役にたったと回答した事業所(満足度が高かった事業所) 12所 冬季；参加事業所 9所 役にたったと回答した事業所(満足度が高かった事業所) 6所								
	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)	【問題点】 夏季と冬季で参加事業者数に差が生じており、特に子ども向け講座を希望する事業者が夏に集中する傾向にある。 【原因・今後の展望】 これは子どもの休暇期間に依存していることや、大人向け講座の少なさが要因と考えられる。また、集客が芳しくない事業所の特徴として、提供サービスと受講者の関心に乖離があるほか、PRへの取り組み姿勢にも差が見受けられる。 今後は、受講者ニーズの把握や効果的な広報活動を支援するサポート体制を構築するとともに、幅広いジャンルの事業者を募り、多様なニーズに応えていくことが不可欠である。								

事業名		ふじいでら創業推進事業		事業番号	2	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和4年度～	年度まで	4	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)	○事業の目的 近年の物価高騰により創業に不安を抱く方がいる一方で、コロナ禍の影響は以前より緩和されていることから創業に対して前向きに検討する方も増加している。そのような創業を考えている方、また創業して間もない方に対し、経験者の体験談、セミナーや交流会、個別相談を通して支援を行うことを目的とする。 今年度の取り組みとしては、「ふじいでら創業スクール」の過去卒業生に対して、自身の商品・サービスを展開するためのチャレンジショップ等への出店案内などアフターフォローにも注力していく。さらに、潜在的創業希望者を効果的に掘り起こすことができるような創業スクールのプロモーションを行う。 藤井寺市域で創業を考えている方及び創業して5年以内の方を対象に、創業にあたって必要となる基礎知識を学ぶ場を提供する。 ○企業ニーズ コロナ禍による経済低迷の影響により創業に対するハードルが高くなる時期が続いたが、コロナウイルスが第5類に移行されてから現在に至るまで、創業に関する相談が増加している。相談者の多くは何かを始めれば良いのかわからない、経営について学びたいと考えている。一つ一つの課題や不安を解消できれば、創業者のモチベーションへつながり、活発な経営活動が地域経済の発展を促す。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市を中心とした周辺地域において、創業を考えている方及び創業して5年以内の事業者、または過去受講生。					
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. トークセッション＜人材交流型＞30社 ■実施時期：R7年6月7日 ■実施内容：中小企業診断士であり当スクール講師の石川氏をファシリテーター、当スクール卒業生等の創業経験者4名をゲストスピーカーとして、それぞれの実体験や創業に至るまでの過程を中心に講演した。前半はホームページやパワーポイント、店舗チラシ等を用いた事業所紹介を行った。開業準備にかかった時間や費用、苦労話ややりがい等を語っていただいた。後半は参加者が4グループに分かれ、各グループにゲストスピーカーが20分ごとに移動し質疑応答等を行った。また、藤井寺市の事業者支援補助金の説明や連携機関からのお知らせ等も行った。 ■実施方法：対面 2. ふじいでら創業スクール＜人材交流型＞ ■実施時期及び実施内容：(4日間) R7年7月5日：経営・人材育成をテーマに、創業の心構えや考え方等について開講した。参加者の創業を予定している業種や動機について自己紹介を行い、動機の洗い出しや能力・強みの言語化、したいこと・できること・求められることの掘り下げ、個人事業主と法人の違いや開業届等必要手続きについても学んでいただいた。 R7年7月12日：販路開拓・マーケティングをテーマに開講した。考え方として、誰に、何を、どのように提供するかについて、それぞれのポイントを説明した。自身の顧客となる人物についてペルソナを設定するワークや、BtoBなど用語の確認と消費者心理をくすぐる共通キーワード(健康、安心安全等)などについても取り上げた。 R7年7月19日：ビジネスプランをテーマに開講した。事業計画を考えるにあたり、事業の構想を整理した。事業計画の必要性を学び、受講者同士で考えを発表し合うグループワークを行った。また、地域金融機関の担当者より、口座開設や創業融資等について説明を行った。 R7年7月26日：財務・会計をテーマに開講した。事業計画において必要となる数値計画の考え方や収支の構造、融資を受けるにあたっての自己資金額の目安や必要資金を事前に把握しておくことの重要性等について説明を行った。また、講義終了後には参加者同士の交流会を行った。 ■実施方法：対面 3. セミナー応用編＜人材交流型＞ ■実施時期：R7年8月2日、9日、23日(3日間) ■実施内容：全体を通し、ベーシックセミナーで学んだ経営知識を実践的に深めながら、事業計画書作成準備としてワークシートを用い、全体構想・事業ユニットの設定・マーケティング計画・販売計画・販売促進(情報発信)・事業体制の各項目について作成の上、参加者同士で発表した。 ■実施方法：対面 4. 個別相談＜ハンズオン型＞ ■実施時期：R7年9月11日、16日(2日間) ■実施内容：創業希望者個々の課題に応える個別相談を当スクール講師の石川氏が応対者として行った。 ■実施方法：講師との1対1					

		＜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	創業支援機関ネットワーク会議に参加。 大阪府中小企業支援室経営支援課経営革新Gと連携し、金融機関などとの地域金融支援ネットワークを通じて、広く府内へ事業をPRした。						
		②広域連携							
		③市町村連携	2018年から藤井寺市、日本政策金融公庫、池田泉州銀行、成協信用組合、四天王寺大学と当会で連携し「ふじいでら創業スクール」を開催していた。2022年からは同者で発足した「ふじいでらスタートアップ支援構想」として、創業希望者の支援を拡充。2025年度に関しても市と連携を行い、チャレンジショップの開催やInstagramアカウントの作成などについて市担当者と協力して行った。						
		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)	80.0	総支援企業数(実績)	64.0	支援実績率	80.0%	満足率	98.4%
	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）	代表指標	創業前の方： 今後創業について前向きに検討するきっかけになったと回答した割合 創業5年以内の方： 新たな事業課題の発見があったと回答した割合						
		数値目標	70	%	実績数値	95.7%	%	目標達成度	136.7%
	成果の代表事例	事例）フレンチピストロの創業を目指す女性。トークセッションおよびふじいでら創業スクールベシックセミナー4日間に参加。当事業で経営の基礎を学び、令和7年10月にオープン。スクール内の交流を通して受講生同士のコミュニティができ、受講生複数が来店。事業計画書作成により、開業後3カ月間売上増を実現。今後は地域のマルシェ等イベントへ積極的に出店し、販路拡大を計画。							
	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）	・トークセッションの参加者数について 藤井寺市域での創業者を増やすためには、潜在的に創業を考えている方々へ、創業への興味関心を呼び起こし、後押しするような支援が必要である。この点について、ゲストスピーカーに創業の実体験を話していただく「トークセッション」の集客力をより一層高めることが求められる。 次年度においても、トークセッションを創業スクールから独立して実施し、専用のリーフレットを作成、ゲストスピーカーに話していただく内容を「創業後のメリット、デメリット」に加え、「創業に至るまでのプロセス」に重点を置いたものにする。 また、イベント名称を「トークセッション」から「トークライブ」に変更し、潜在的創業希望者が「何か発言しないといけないのでは？」と感じてしまう認識を「まずは一度話だけでも聞いてみよう」と感じられるカジュアルな印象を与えることで、さらなる創業希望者の掘り起こしを図る。 さらに、「ベテラン創業者の話も伺いたい」というアンケートの声を受け、創業1～5年以内の創業者3名に加え、市内で10年以上事業を営む経営者を1名起用する。リアルな起業体験だけでなく、「持続的な事業の実現」という観点から地域コミュニティ（経営者同士のコミュニティなど）の果たす役割や重要性も学べる内容にする。 創業1～5年以内の市内創業者3名のうち1名は60代で「シニア創業」を実現した創業者を起用する。雇用環境が変化する中、長年のキャリアで培った経験や人脈を生かし第二の人生として自己実現や社会課題の解決を目指す起業モデルを示すことで、多様なバックグラウンド・世代に対する創業機運の醸成を図る。							

【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)	30.0	支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	76.7%	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）	指標	創業経験者の体験談を聞くことで事業のイメージをふくらませ、創業の意識を高める。創業後も活用できるネットワークの形成を図る。セミナー後のアンケートで「参考になった」と答えた割合						
		数値目標	80	%	実績数値	100	%	目標達成度	125.0%
	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)	24.0	支援実績率	80.0%	満足率	95.8%
	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	経営の基礎知識を身につけ、事業計画書の作成を目指す。交流を通して同じ創業を目指す仲間をつくる。セミナー後のアンケートで「参考になった」と答えた割合						
		数値目標	80	%	実績数値	91.7	%	目標達成度	114.6%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度③	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	9.0	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	作成した事業計画書をもとにワークショップを行い頭の中のビジョンを周囲に伝えられるようになる。セミナー後のアンケートで「参考になった」と答えた割合						
		数値目標	80	%	実績数値	100	%	目標達成度	125.0%
	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④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	80.0%	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	創業した割合						
		数値目標	70	%	実績数値	87.5	%	目標達成度	125.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

事業名		労働関係諸法令の改正にともなう働き方改革セミナー		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)	今後、社会保険と雇用保険の適用拡大を含む、労働関係諸法令の改正が予定されており、中小企業・小規模事業者は内容を把握し適切な対応を行わなければならない。 2025年は育児・介護休業法をはじめとする法改正により、働きやすい職場づくりに向けた労働者を支援するための措置等が行われるが、企業の対応が遅れると労務トラブルにつながり、企業の労働経営に大きな影響を与える可能性がある。また、相談業務において、法令改正に関して、問われることが多々ある。 そのため、本セミナーは「社会保険と雇用保険の適用拡大など今後の労働関係諸法令の改正動向に向けて、企業がどのように向き合うべきか」をテーマとして、企業が労務管理の重要性に気づき、課題解決及び働きやすい職場環境づくりに取り組むのキッカケとなることを目的に開催する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	従業員を雇用している又、雇用予定の中小企業・小規模事業者の事業主、人事・労務担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【開催日時】 令和7年11月7日金曜日 16：30～ 【場 所】 藤井寺市商工会 2階 研修室 【講 師】 社会保険労務士 中筋 敏雄 【内 容】 ・企業における労働関係法令改正への理解が深まった。 ・今後の社会保険、雇用保険の適用拡大による影響を自社の視点から思考した。 ・労働関係法令改正に適合した労働経営を支援に繋がった。							
		<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	大阪府労働環境課・労働環境推進グループと連携し、労働関係法令改正の構造や主要な対策の指針と実行プロセスを提供した。又当日大阪府の職員に来局いただき大阪府の施策に関して説明して貰った。						
		②広域連携							
③市町村連携		藤井寺市と商工会が連携し、藤井寺市の広報にセミナーを掲載した。							
	④相談相乗	勤務時間が増える為、雇用保険の加入相談。育児休業の申請手続きについても説明した。							
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)	15.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	80.0%	満足率	83.3%
	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	受講後アンケートでセミナーの内容に「取り組んでる」「取り組もうとしている」と答えた割合						
		数値目標	70	%	実績数値	91.7	%	目標達成度	131.0%
	成果の代表事例	参加事業者から、以下の意見をいただいた。 ・退職回避（採用・教育コスト削減）を図り、復帰後も即戦力として活躍を想定してる。 ・離職防止（中核人材の流出回避）を進め、現場の負担を最小限に抑制したい。 ・休みやすい職場環境への取り組み。変化業務の見える化・効率化が進めている。							
	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)	(課題) 参加者からは、概ね好評であったが、一部、分かりにくいという意見があった。テーマの範囲が広がった為、論点が、多くなったことが要因と思われる。又テーマの内容自体、必要なものではあったが、事業者にとって、喫緊の課題でないということもあり、目標数に達しなかった。 (取組) セミナー時間内で、テーマに関して深く理解できるよう、論点を絞る。又参加者数に関しては、対象者のニーズとテーマが合っているか再確認し、得られるメリットや具体的成果を強調することで、参加を募る。							

事業名		自然災害に対するBCPセミナー			事業番号	4	新規/継続	継続	
想定する実施期間		令和 3 年度～		年度まで		5	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)	今年度も引き続き、日常生活の中で忘れがちになっているリスクに対して焦点をあて、常に意識して事前に準備しておく必要性を呼びかける。 突然防ぐことの出来ない自然災害に見舞われたとき、事業や経営が長期間停滞する事を防ぎ少しでも速やかに通常業務に戻せるよう、一人でも多くの方に事業継続計画の策定に取り組んでいただき、経営者及び従業員に対して自然災害に対応出来る知識を得てもらうよう啓発することを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市内の事業所							
	実施時期・具体的な 内容及び事業手法	BCP策定・見直しセミナー ～あなたは自然災害から会社や従業員を守れますか？～ 【開催日時】2025年10月22日(水)15:00～17:00 【開催場所】藤井寺市商工会 2F研修室 【講 師】あいおいニッセイ同和損害保険株式会社 代理店アイエージェンシー株式会社 【内 容】商工会職員が行う避難訓練を実際に見て頂き、講師からポイントごとに状況説明や解説、アドバイスを加えて頂いた。その後、講師から大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートの概要について説明を行い、当日お渡しした各事業所専用のハザードマップ、避難訓練を見て必要だと感じた事なども振り返ってもらいながら、「これだけは！」シートに書き込み作成した。 【参加事業者数】14社							
	<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	商-14 大阪府 中小企業支援室経営支援課 経営支援グループの担当者と連絡をとり連携 南河内地域、南河内地域を対象に労働関係情報メールを配信、幅広く周知を図った。							
	②広域連携								
③市町村連携	市発行の広報にセミナーの案内を掲載し幅広く周知を図る。また、防災対応として商工会館前に飲料水自販機(市で災害対策本部が設置された場合に手動で飲料を取り出せる)を設置した。								
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)	14.0	支援 実績率	93.3%	満足率	92.9%
	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)	代表指標	大阪府超簡易版BCP「これだけは！」シート 又は、それに代わるBCP策定を実施した事業者の割合						
		数値目標	100	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	100%
	成果の代表事例	職員による避難訓練を実際に見て頂き、事前にどんな準備が必要で従業員や職員にはどのような対応や役割があるのかを知って頂く事ができた。このセミナーを受講していただく事で、普段薄れがちになっている自然災害に対する一般的なリスク、各事業所毎固有のリスクを再認識して頂き、事業所として何が出来るのかを考えるきっかけになったと思って頂いた。 「事前に対策を検討しておくBCP(事業持続計画)の策定は事業を継続していく上で必要不可欠である」「大阪府の超簡易版「これだけは！」シートを今後活用しながらもっとBCPについて知見を広げたい」という事業所もあった。							
	その他目標値の実績	目標値 (計画)				目標値 (実績)			
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)	商工会職員による避難訓練の様子を見て頂いたが、リアリティに欠ける部分も多くしっかり伝えきれない場面が多かった。例えば、停電のため真っ暗な中でどれだけ行動や意思疎通が制限されるか、状況によりパニックを引き起こすことも想定される中、いかに従業員の行動や要望等を律することができるか等、そんなシビアさも表現する必要があったと思われる。今回、備蓄水を確保する手段の一つとして、市との連携で自動販売機の設置を実現したが、その他備えておくべきものは多々ある。また、今回支援企業数を達成することができなかったが、普段からBCPに対する意識と理解を高め、定期的な訓練を通して実践的な対応力を身につけていくよう、継続的にBCPの周知を促す必要があると考える。							

事業名		デザイン・ブランディング活用事業		事業番号		5	新規/継続	継続		
想定する実施期間		令和4年度～	年度まで	4	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)	【事業の目的】 ブランディングについて学ぶことで自社のブランド・イメージを確立させ、デザインを学んで自社ブランドを視覚化することを目的とする。 価格競争への参加が難しい小規模事業者が生き残るためには、他社との差別化を図り、ブランドを確立させることが事業存続のカギとなる。しかし、事業を始めて間もない方や、売上が安定していない事業者はブランディング確立のためにまとまった時間や費用を捻出することは困難である。当事業では、できるだけ費用をおさえて「自分で作る」をテーマにデザインマーケティングについて学ぶ。 講習会を通じて印象に残りやすい広告媒体の作り方をインプットとアウトプットを行うことで身につける。 宣伝効果を高める為、SNS、HP、紙媒体（名刺・チラシ・パンフレット等）、商品パッケージを作成するときにも利用できる汎用性の高い知識の獲得を目的とする。 【企業ニーズ】 SNSや動画配信、HP等を活用した営業行為を手軽に行える今日、目に留まりやすいデザイン・ブランディングの知識は必要となる。アフターコロナであっても、消費者が企業に求めているのは安全・衛生面への信頼性である。企業がどんなに注力していても、取り組みが消費者に伝わっていなければブランディングにはならない。ブランディングの導入により、企業の信頼性や好感度の向上に繋がるとともに、他社との差別を図ることで、顧客から選ばれやすい企業になることが可能になる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市管内小規模事業者（サービス業、飲食業や小売業 等）1,786社								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	セミナー名：「選ばれる」ためのデザイン活用術セミナー 日時：令和7年12月15日（月）14時～15時30分 場所：藤井寺市商工会2階研修室 講師：design×link 参加者：14名 内容：ブランディングやマーケティングの視点から、デザインを効果的に活用する方法を解説。ターゲットやコンセプトに基づいた戦略的なデザインの考え方やデザインの基礎、すぐに使えるテクニックについて幅広く学び、成果につながる実践的な活用術を講師より説明。								
		<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	公益財団法人大阪産業局・デザイン活用支援oidc「デザイン相談」のチラシを配布し、担当者より施策紹介を行った。また、公益財団法人大阪産業局の「中小企業向けサポートガイド」を希望者に配布した。							
		②広域連携								
		③市町村連携	藤井寺市の広報にセミナー案内を掲載し、周知を行った。							
	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)	20.0	総支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	満足率	92.9%	
	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)	代表指標	受講後アンケートで「すぐに活用したい」「活用したい」と答えた割合							
		数値目標	70	%	実績数値	100	%	目標達成度	142.9%	
	成果の代表事例	本セミナーを通じて、参加事業者が自社の提供価値を「誰に・何を・どのように伝えるか」という視点で整理し直す機会となった。特にワークにおけるペルソナ設定を通じて、ターゲットの明確化が不十分であった現状に気づき、情報発信や販促物における「コンセプトの軸」の重要性を再認識した。また、チラシ等の販促物における見出しや表現方法が顧客の認知に与える影響について理解が深まり、より効果的なブランディングが可能となった。								
	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)	ワーク実施時間の見積りが不十分であったことから、セミナー全体の時間配分に課題が生じた。また、販促物（チラシ・POP）への応用例は提示できたものの、SNS活用に関する解説が十分に行えず、情報提供の幅に課題が残った。さらに、実績数値についても目標としていた20社に達しなかった。これらの課題を踏まえ、今後はアンケート結果に基づき参加企業のニーズに即したセミナー内容への見直しを行うとともに、開催時期および時間帯についても参加しやすい日程となるよう再検討する。また、個別相談会を併催し、相談しやすい環境を整備することで、参加企業への支援体制の強化を図っていく。								