

平成31年度
事業実績報告書

申請者の概要

| | | | |
|---|------------------------|---------------------------|--------------------------|
| 申請者 | 団体名 | 四條畷市商工会 | |
| | 代表者職・氏名 | 会長 上村 一彦 | |
| | 所在地 | 〒575-0052 四條畷市中野3-5-23 | |
| | 担当者 | 職・氏名 | 事務局長 中川英司 |
| | | 連絡先 | 電話番号（直通）： (072) 879-1656 |
| Fax: (072) 879-1880 | | | |
| E-mail: nakagawa@nawate-sci.or.jp | | | |
| ①設立年月日 | 昭和45年4月13日 | | |
| ②職員数 (うち経営指導員数) | 6名(6名)(令和2年4月1日) | | |
| ③所管地域 | 四條畷市 | | |
| ④管内事業所数 | 1,862(平成28年度経済センサスによる) | | |
| ⑤管内小規模事業者数 | 1,253(平成28年度経済センサスによる) | | |
| ⑥会員数(組織率) | 880(47.2%)(令和2年4月1日) | | |
| ※②、④、⑤、⑥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) | | | |
| (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、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、共進会等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 (6) 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 (7) 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。 (8) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。 (9) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (10) 商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行うべき事務(その従業員のための事務を含む。)を処理すること。 (11) 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。 (12) 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 (13) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 (14) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (15) 前各号に掲げるもののほか、本商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。 | | | |

四條畷市商工会

(1) 事業の目標

- ・小規模事業者の恒常的な課題（資金繰り・販路拡大・業務改善など）を解決するための支援をより充実させる。経営相談、セミナー等の実施、専門家の紹介など、地域の経営支援プラットフォームとしての地位を確立する。
- ・創業について積極的に支援し管内経済の新陳代謝を促していく。創業予定者、あるいは創業5年未満の事業所に対し、事業経営の基礎を学べる場や、地域でのネットワークづくりの機会を提供する。
- ・市と連携して「商工マルシェ」を実施し、業種問わず市内事業者の情報発信の場を提供する。
- ・地域コミュニティの拠点である商店街について、その構成要素たる個店の魅力を向上させることで売上増加を目指し、個店の繁栄をまち全体の活性化に繋げる。事業として産業紹介展示を実施。市民へのPRの場を提供する。
- ・商業・工業・まちづくりについて先進地を視察して、実際に現場で見聞を広めることで、今後の事業経営の改善やまち全体の活性化に繋げる。
- ・消費税改正が実施される見込みであり、小規模事業者をターゲットとしたセミナーを電子決済（キャッシュレス）とともに実施する。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

【内容】

「女性のための小さく始める創業セミナー」は、参加者数4名で、集客が今後課題となった。「先進地視察事業」は工業、商業と2つのテーマで視察を実施し、17社（商業）、14社（工業）の参加。内容についてさらに良いものに更新していきたい。「商工フェア」は、台風であったが晴天にもなり、開催できた。全体として統一感ができ、新しい試みとnなった。キャッシュレス化推進事業は関心が高かったのか、19名の参加となった。

【方法】

役員・会員の意見も聞きながら事業を進めた。

【工夫】

PRについては、事前にある程度周知しておくことで、参加者数の確保を目指した。ホームページ、SNS等で呼びかけ、口コミによる参加者増を試みた。また市役所産業観光課の協力もお願いした。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

【効果】

会員からよく、こうしたほうがいいという風土がある地域である。事務局主導ではなく、会長を軸として、意見を吸い上げたつもりである。また、今後も風通しのいい組織を目指すことで事業の方向性が変わり、改革ができる。

【活性化の状況】

商工フェアは役員、会員が一同に会し、実行した。意見も多く聞いたため、今回で広域事業からはずすこととなった。管内事業所を大事にするという観点からである。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

【課題】

- ・地域内が高齢化している。スムーズな事業承継、誰に承継するのか、事業を廃止するのか見極めが大事。
- ・地域内は活性化していないように散見される。建設だけが多忙。との意見もある。商業についてはイオン等大型店の影響が大である。個店をどうするか、発展、解消など見極めが大事。

(5) 来年度への取り組み

もう少し巡回回数を増やすことが大事である。対面で事業所の雰囲気を探り、融資、組織活性化など専門家の力を借りながら、進めていく。経営指導員の分析力も必要となるため、商工会内で情報共有に努めていく。

四條畷市商工会

Ⅰ 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

●ポイント

①できるだけ敏速にスピードを重視して対応。②処理を早くし、事業者の課題に即答できるよう努めた。③地域活性化事業から相談につなげる。④接触した事業者はカルテ化にできるかぎり努める。⑤経営指導員が積極的に巡回・窓口相談を実施。⑥専門分野については専門家へのつなぎを行う。

●成果

①迅速な対応による資金確保支援。②専門的な課題の解決。③より深い事業者への介入による支援。

●今年度は2月ごろよりコロナ関係の問い合わせがおおく、対応しきれなかった。また、確定申告も3/6(金)～最終日まで税理士先生の出勤が無くなり、なくなり専門家派遣に切り替えた。それも税理士会から税理士当人が注意を受けた事例がある。先生は商工会を助けるつもりでやっているのだが、全国で決まったことなので仕方がないとのこと。

【代表的な事例】

個人から事業を始め、法人成り。いまではイオンモール四條畷内にも店舗を構える。売上は増加している。畷プリンなど畷にちなんだ商品もある。今回は販路拡大に熱心であることと、イベントを絡めた販売促進で相談。また、クッキーを自動製作できる機械の導入により、働き方改革にちなみ、労働者の負担を軽減する措置を考え、補助金を申し込んだ。補助金は無事採択され、コロナの影響もあるが、人気店として、マスコミ、テレビの取材の要請も多い。経営はしっかりしているが、コロナの影響だけ気にするところである。

| 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 | 280 | 281 | 100.4% | 5 |
| 支援機関等へのつなぎ | 支援数 | 5 | 4 | 80.0% | 5 |
| 金融支援（紹介型） | 支援数 | 3 | 2 | 66.7% | 5 |
| 金融支援（経営指導型） | 支援数 | 13 | 14 | 107.7% | 5 |
| マル経融資等の返済条件緩和支援 | 事業所 | 0 | 0 | | 5 |
| 資金繰り計画作成支援 | 事業所 | 50 | 26 | 52.0% | 2 |
| 記帳支援 | 事業所 | 40 | 9 | 22.5% | 2 |
| 労務支援 | 支援数 | 2 | 1 | 50.0% | 5 |
| 人材育成計画作成支援 | 事業所 | 9 | 9 | 100.0% | 5 |
| マーケティング力向上支援 | 事業所 | 80 | 1 | 1.3% | 1 |
| 販路開拓支援 | 支援数 | 200 | 71 | 35.5% | 2 |
| 事業計画作成支援 | 支援数 | 2 | 2 | 100.0% | 5 |
| 創業支援 | 事業所 | 2 | 2 | 100.0% | 5 |
| 事業継続計画（BCP）作成支援 | 事業所 | 20 | 35 | 175.0% | 5 |
| コスト削減計画作成支援 | 事業所 | 10 | 123 | 1230.0% | 5 |
| 財務分析支援 | 事業所 | 70 | 170 | 242.9% | 5 |
| 5S支援 | 事業所 | 1 | 2 | 200.0% | 5 |
| IT化支援 | 事業所 | 0 | 6 | | 5 |
| 債権保全計画作成支援 | 事業所 | 0 | 0 | | 5 |
| 事業承継支援 | 事業所 | 0 | 171 | | 5 |
| 災害時対応支援 | 事業所 | 0 | 0 | | 5 |
| 結果報告 | 事業所 | 280 | 281 | 100.4% | 5 |

Ⅱ 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

【ポイント】金融・税務の経営課題について支援。事業者の経営力向上につなげる。専門的な案件に対しては、専門家を活用してフォローした。

【効果】小規模事業者が高い相談料を支払うところをワンストップで無料で活用でき、事業者の時間、費用のコストの削減になる。職員は課題を情報共有することで知識が深まる。

| 事業名 | 新規/継続 | 指標 | 目標数値 | 実績数値 | 達成率 | 事業評価 |
|------|-------|------|------|------|--------|------|
| 金融相談 | 継続 | 実施日数 | 12 | 13 | 108.3% | 5 |
| 税務相談 | 継続 | 実施日数 | 25 | 16 | 64.0% | 5 |
| 経営相談 | 継続 | 実施日数 | 20 | 16 | 80.0% | 5 |
| | | | | | | |
| | | | | | | |
| | | | | | | |

四條畷市商工会

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|----------------|-----------|-------|-------|-------|-----|----|
| 事業名 | | 女性のための小さく始める創業セミナー | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 30 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) | 昨今の不況の影響や高齢化に伴う廃業により、小規模事業者は減少傾向である。市内で開業していただくため、小資本、小スペースで開業できるよう実例を交えて指導してもらう。また創業者の交流や情報交換する機会を設け、今後の活動に活かしてもらう。商工会と関わることで、行政並びに金融機関等と連携して準備することができる。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 子育て世代・シニアの女性で創業を検討・準備している方、創業後5年以内の方 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 創業を検討・準備している方、創業後5年以内の方を対象に、中小企業診断士の方をファシリテーターとして、創業までの過程や課題、創業の魅力等を紹介してもらう。さらに創業者同志の名刺交換会、情報交換を行い、創業への意欲を高めていただく。①創業支援機関ネットワーク会議に参加、②大阪起業家スタートアップの応募を呼びかけた。 日時：2019年7月6日(土)午後2時～4時 場所：四條畷市商工会館 2階研修室 講師：中小企業診断士 川崎ますみ、三宅真司2名 参加者：4名(定員20名) <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 | ビジネスコンテスト1枚と制度融資Gの開業サポート資金のチラシ2枚を配布説明 | | | | | | | |
| | ②広域連携 | | | | | | | | |
| ③市町村連携 | 産業振興課 鈴木課長参加 | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | カルテには結びつかなかったが、今後相談に来てもらう | | | | | | | | |
| 事業の実績／目標達成度 | 計画に対する実績(数値) | 支援企業数(計画) | 12 | 支援企業数(実績) | 4 | 支援実績率 | 33.3% | 満足度 | 88 |
| | 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) | 満足度、7, 8, 10, 10点であった。 「次回のセミナーに参加してもっと勉強したい、準備にとりかかると考えることをもっと知りたい、マーケティング」 「システムのことが聞きたかった、ホームページ作成について詳しく聞くことができた、ホームページ、ブログを再開します(リラクゼーション創業希望)」 「主人の仕事を手伝いながら自分も事業をしていきたい。何の知識もなく、始めていたので、知れたことが多い。SNS,パソコンが苦手だったが挑戦したい」 「現在営業したディスカウントの酒屋を新しい形にしたい」 | | | | | | | |
| | | 指標 | 創業の準備にとりかかった人数 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 5 | 実績数値 | 2 | 目標達成度 | 40.0% | | |
| | 成果の代表事例 | 集客に関連するSNS,ホームページについて、興味をもたれていた。これからの時代はこの口コミ効果抜きには繁盛できない感じであるため、ところどころで説明していきたい。 | | | | | | | |
| 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) | 集客が困難であった。チラシ、SNS等を管内で大々的にPRし、広告宣伝費をかけて申込者を増やす。創業塾受講者は数年後に開業の準備を始める傾向があるため、今後もセミナーのごとに案内は送る。過去4年分も含めて、送付していく。 | | | | | | | |

四條畷市商工会

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|--|---------------------|-----------|--------|-------|--------|-----|----|
| 事業名 | | 現場に学ぶ！先進事業所等視察研修会 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | H25 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) | 国内の景気低迷等により多くの中小企業は業績が悪化の一途を辿っている。さらに平成27年10月に市内にイオンモールが開業。今後も零細事業者にとって生き残りへの対策が課題である。商業・工業・まちづくりの活性化に成功している企業、地域を視察し、その工夫やアイデアを自社の経営に活かしてもらう。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 市内の全事業所 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 【商業・サービス業】 日時：令和元年11月21日(木) 場所：夢京橋キャッスルロード、キリンビール滋賀工場(彦根市) 参加者数：17社(23名) | | | | | | | |
| | | 【工業・建設業】 日時：令和元年11月26日(火) 視察先：「深喜毛織機工場」～「明治なるほどファクトリー関西」(泉大津市方面) 参加者数：14社(20名) | | | | | | | |
| | | <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 | 市 産業振興課吏員参加 | | | | | | | | |
| ④相談相乗 | 視察先等で色々な課題を聞き取り、今後の相談事業に活かせることができた | | | | | | | | |
| 事業の実績／目標達成度 | 計画に対する実績(数値) | 支援企業数(計画) | 40 | 支援企業数(実績) | 31 | 支援実績率 | 77.5% | 満足度 | 93 |
| | 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) | 「他の商店街の活動を見ることは参考になります」 「四條畷の商業発展のヒントにしたいです」 「当市でももっと早く取り組む必要があったのではと思いました」 とのアンケートの意見であった。視察ではあるが、意見交換も十分できたと感じる。他所を見ることで自社の強み弱みを発見できたと思う。 | | | | | | | |
| | | 指標 | 自社に取り入れる手法・手段が獲得できた | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 84.80% | 目標達成度 | 121.1% | | |
| | 成果の代表事例 | 商店街を中心に道路拡幅工事をしており、ファサードの統一を醸し出し、きれいな街並みを形づくっており、当地商店街も、統一感を出すことで、集客力があがるため、官民一体となって、ベクトルを合わせ、施策を進めていく覚悟で望まなければ、前進できないと思う。 | | | | | | | |
| 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) | 入念なデータ調査、視察先の選定に力を入れ、費用対効果を意識して、また、会員事業所等の意見も勘案して、事業を進める。集客力はある事業なので、よりブラッシュアップしていく。 | | | | | | | |

四條畷市商工会

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|-------------------------------------|-----------|-------|-------|-------|-----|----|
| 事業名 | | キャッシュレス化推進事業 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 2019 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) | キャッシュレス化は事業者の生産性向上やインバウンド需要の取り込みや消費者の利便性向上に加えデータ蓄積を通じたイノベーション等様々なメリットが期待されている。また導入コストや手数料負担が軽いこと等から小規模な店舗にとっても導入しやすい環境が整いつつあります。キャッシュレス決済の導入を検討されている小規模事業者を対象に、国内のキャッシュレス決済の動向を踏まえて、導入に伴うチャンスや課題、代表的な決済サービスの特徴などに関するセミナーを開催し、顧客獲得のチャンスとする。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 会員事業所、管内事業所 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | 商店街、飲食業界と連携し、個店に対して、キャッシュレス事業者が参加するキャッシュレス化を推進するセミナー、同時に軽減税率についても説明。 内容：第1部：消費税軽減税率制度説明会、第2部：キャッシュレス決済導入セミナー 1. キャッシュレス決済の現状 2. キャッシュレス決済サービスの特徴、活用事例 3. 今後のキャッシュレス決済の動向 日時：令和元年6月28日(金) 14:00～16:00 場所：四條畷市商工会館 2階 研修室 参加者：19名(途中退席2名：アンケートなし) 講師：門真税務署個人課税達本一等官、枚方信用金庫、三井住友銀行支店長、(株)PayPay、OrigamiPay <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 | 府施策商No25⇒企画、チラシ校正の段階から相談しながら進めていった。 | | | | | | |
| | | ②広域連携 | | | | | | | |
| | ③市町村連携 | | | | | | | | |
| | ④相談相乗 | | | | | | | | |
| 事業の実績／目標達成度 | 計画に対する実績(数値) | 支援企業数(計画) | 20 | 支援企業数(実績) | 18 | 支援実績率 | 90.0% | 満足度 | 79 |
| | 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) | 「軽減税率を聞くチャンスをいただきありがとうございました」 「記帳をもう少し聞きたい」 「paypay導入しているが他も検討したい」 「キャッシュレスのメリット再確認」 との声であったが、あとで、軽減税率制度がよくわからないの意見が多かった。しかし、啓蒙という意味、また実践でも活用できるので効果はあった。 | | | | | | | |
| | | 指標 | キャッシュレス化に向けて実行する | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 47% | 目標達成度 | 67.1% | | |
| | 成果の代表事例 | 豊中の事業者であるが、三井住友銀行のスクエアを紹介し、導入した。このセミナーには参加しなかったが、銀行が参加することを知っていたので電話で問い合わせあり、支店長へつなぎ、契約にこぎつけた。 | | | | | | | |
| 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) | 質問を受け付けるだけの形式でも良いと感じた。一方的に話すのではなく、最初から質問を受け付ける。なぜなら、そこそこはニュース等で内容は把握しており、講義者が答えられない場面もあると思うが、断片的な知識をつなげていっても、満足度は高いと思う。 | | | | | | | |

商工フェア事業

| | | | | | | | | | |
|-------------|--|---|-------------|-----------|--------|--------|--------|-----|----|
| 事業名 | | 商工フェア事業 | | | | | | | |
| 想定する実施期間 | | 17 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) | 市内の大型ショッピングモールに多くの顧客が集まり、衰退傾向の域内小規模事業者や、販路拡大や認知度の向上に苦慮する製造業者を支援するため、「商工マルシェ」を開催し、小規模事業者に対して販路開拓の機会を提供する。市民への認知度向上と製品PRの場を提供することが、本事業の目的である。効果は小規模事業者の売上増加に繋がる販路拡大に寄与することである。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 地域小規模事業者及び府内小規模事業者 | | | | | | | |
| | 実施時期・具体的な内容及び事業手法 | <なわて商工フェア委員会：委員数18名> 第1回：R1.6.18、第2回：R1.8.21、第3回：R1.10.17 <商工マルシェ> 日時：令和1年9月22日(日) 午前11時～午後4時 場所：タイムズ忍ヶ丘駅前 ①市内事業者・・・物販ブースを設置して販路拡大を支援。17社 ②府内商工会の事業者の販路開拓を目的とする物産展の実施。13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 | | | | | | | |
| | | ②広域連携 | 府内13商工会とも連携 | | | | | | |
| | ③市町村連携 | 産業振興課とともに活動。土地借用、近隣住民への説明など同行していただいた。 | | | | | | | |
| | ④相談相乗 | カルテ化は6件ある。 | | | | | | | |
| 事業の実績／目標達成度 | 計画に対する実績(数値) | 支援企業数(計画) | 43 | 支援企業数(実績) | 30 | 支援実績率 | 69.8% | 満足度 | 85 |
| | 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) | (アンケート) 「ハンドメイドブースを増やして欲しい」 「楽しかったです」 「昨年度より活気があり、おしゃれで客層が若く、良かったです。」 「お客様に喜んで頂けました。」 「来場者をいかに増やすか」 (総括) ・協同で事業することでお互いの経営状況等が把握でき、知恵が生まれる。 ・一般客に対して自社のPRができた。 | | | | | | | |
| | | 指標 | 販路拡大の向上効果 | | | | | | |
| | | 数値目標 | 70% | 実績数値 | 79.33% | 目標達成度 | 113.3% | | |
| | 成果の代表事例 | 客層が若くなり、若手の出店者に喜ばれた。商品を完売でき、自社のPRにつながった。敷地が狭い割には、来場者数も多く喜ばれた。完売する店もあった。ブース間交流ができた。 | | | | | | | |
| その他目標値の実績 | 目標値(計画) | 3,000 | 目標値(実績) | 3,252 | 目標達成度 | 108.4% | | | |
| | <来場者実績>平成30年度4,507人、平成29年度(台風のため中止)、平成28年度6,067人、平成27年度4,615人、平成26年度4,777人、平成25年度5,022人：平成24年度5,565人：平成23年度7,385人：平成22年度6,071人：平成21年度7,081人：平成20年度7,090人 | | | | | | | | |
| 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 ・来場者数の増加 ・魅力ある店舗の出店 ●取組み ・全体的に統一感のある店舗づくり、テーマの設定 | | | | | | | |