

# 令和3年度(2021年度) 事業実績報告書

## 1. 申請者の概要

申請者	団体名	大阪狭山市商工会
	代表者職・氏名	会長 中嶋 芳彦
	所在地	〒589-0021 大阪府大阪狭山市今熊1丁目540番地の3
	担当者	職・氏名 振興課長兼総務課長 梅川 幸嗣
	連絡先	TEL(直通): 072-365-3194 Fax: 072-366-8584 E-mail: <a href="mailto:oscsocai@silver.ocn.ne.jp">oscsocai@silver.ocn.ne.jp</a>
①設立年月日		昭和43年10月28日
②職員数 (うち経営指導員数)		5名(経営指導員5名) (令和4年4月現在)
③所管地域		大阪狭山市の市域
④管内事業所数		1,835(平成28年度経済センサス-活動調査)
⑤管内小規模事業者数		1,251(平成28年度経済センサス-活動調査)
⑥会員数(組織率)		1,147(令和4年4月現在)
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること		
□主な事業概要(定款記載事項等)		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。</li> <li>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。</li> <li>3. 商工業に関する調査研究を行うこと。</li> <li>4. 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。</li> <li>5. 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催のあつせんを行うこと。</li> <li>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。</li> <li>7. 商工業に関する意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。</li> <li>8. 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。</li> <li>9. 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</li> <li>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。</li> <li>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。</li> <li>12. 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。</li> <li>13. 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</li> <li>14. 外国人技能実習生の受入に関する事業を行うこと。</li> <li>15. 職業紹介事業を行うこと。</li> <li>16. 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業務を行うこと。</li> </ol>		

## (1) 事業の目標

小規模事業者が抱える経営課題（金融・税務・労務・法律・IT等）の相談・支援に対し、関係支援機関、各種専門家等と連携しながらきめ細かく実施し、小規模事業者の経営の持続化・安定化に寄与したい。専門相談支援事業においては、事業所ニーズや法令改正等に迅速に対応しながら柔軟に取り組んでいきたい。

また、大阪狭山市が商業性の高い産業構造であることから、本会としては「個店売上拡大支援事業」等の事業に積極的に取り組むとともに、広域連携事業を積極的に推進し、参画事業所の販路拡大、魅力向上、ひいては地域商業の活性化に貢献して参りたい。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

事業者が抱えるさまざまな経営課題について、各関係支援機関や専門家と連携しながら実施した。特に、本年度は昨年度に引き続き新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、資金繰りや各種給付金等の相談が急増した状況が継続しているため、中小企業診断士等の専門家と綿密に連携しながら、効率的な相談窓口対応を実施できたものと考えている。

また、各種補助制度等が前年にないスピード感をもって実施されていく中、管内事業所へ対し、商工会HP上で情報をとりまとめて発信する、DMを発送する等、経営情報の発信を強化し、各種施策の普及や利用の促進に取り組んだ。

地域活性化事業に関しては、感染症拡大予防の観点からやむなく実施できなかった事業もあるものの、ZOOM等を活用する等、「新しい生活様式」に適應した方法での次世代型の開催方法を実施できたものである。

## (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

小規模事業者が直面した諸問題の最も身近なワンストップ相談窓口として、きめの細かい支援業務やわかりやすい情報の提供に努め、経営の持続化、安定化に貢献した。また、小規模事業所における『資金繰り』に関する金融面や給付金等の相談・支援に商工会が果たした役割は大きいものであったと認識している。緊急措置的な支援から、アフターコロナ、インボイス制度の導入等の経営環境の変化も睨みながら、伴走的な支援を実施して参りたい。

## (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

矢継ぎ早に実施される支援情報は小規模事業者にとってその情報の入手、対応は容易なものではないため、昨年度に引き続き情報の発信と、支援に努めた。また、新型コロナウイルス感染症の拡大状況等、自助努力では解決しない問題が今後の経営を不透明化させているという課題に直面しているものの、小規模事業者も事業計画やBCPの作成等、前向きに対応していける課題は各々の事業所にもあるため、伴走的な支援の中で取り組んで参りたい。

また、地域活性化事業においては、「新しい生活様式」に適應した事業推進方法の構築、ポストコロナを見据えた事業の在り方等、商工会が儲かる地域づくりで果たす役割は大きいものと考えている。

## (5) 次年度の取り組み

次年度以降も、小規模事業者の抱えるさまざまな経営課題に各関係支援機関、専門家団体と連携しながらきめ細かく支援していき、経営の安定化、活性化に取り組んでいく。特に、専門家等による高度な経営支援は、経営指導員による日常のきめ細やかな支援との組み合わせにより、より大きな効果を上げることが期待できると捉えている。

また、大阪狭山市唯一の産業振興推進団体としての役割を十二分に認識し、“商工会ならではの”の事業、により磨きをかけ、地域の賑わいづくり、地域商工業の振興、ひいては地域経済の活性化に貢献していくものである。

特に、令和2年2月以降、新型コロナウイルス感染症の急激な拡大により、飲食店を中心に来店者数・売上の大幅な減少傾向が見られ、令和4年度も多くの小規模事業者にとって経営の持続化が図れるのかどうかという大変厳しい時期を迎えており、経営力そのものが今後問われてくるポストコロナ時代を見据えて、商工会が果たすべき役割の大きさとネットワークでの支援体制の重要性を認識している。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 大阪狭山市商工会

**I 経営相談支援事業**

支援のポイント・成果

新型コロナウイルス感染症の影響により、昨年度より急増した窓口相談に経営指導員が年間を通じ対応、きめ細やかなサービス提供を心掛け、支援を実施した。融資や給付金の活用等、資金繰り対策を支援しつつ、「ポストコロナ」を見据えた営業スタイルの確立に向けた準備や補助制度の活用等、各専門家と綿密に連携しながら経営支援を実施したものである。

日常支援で経営実態を把握している事業所に対しては、スムーズな課題解決が図られ、施策の利用促進が効果的に実施できたことから、日常支援や巡回相談の重要性を再認識するとともに、今後の課題としては、未だ商工会を活用されておられない管内小規模事業者へ対するアプローチを挙げることができる。

また、さまざまな施策が年間を通じ、新たに創生、または改正されていく状況の中で、小規模事業者が経営情報不足に陥らないよう商工会HP、各種DM等を活用し、情報発信の強化に意識的に取り組んだ。

大阪府による利用者アンケート評価結果から、利用者満足度においてはある一定の満足度を得ているが、アンケート回収率に関しては利用事業者へ対してのアプローチを含め引き続き改善の余地を残す結果であった。

代表的な支援としては、

**【12-03-37】サービス業**

創業25年、アパレルメーカーから発注される洋服の型紙づくりを営業している個人事業者。今後、メーカーよりの発注減少を顧慮し、「もう1つ経営の柱を構築したい、それは長年の憧れであった消費者に直接、手織り小物をハンドメイドで丁寧に製造販売したい」と考えておられ、具体的には、どうしたらよいかと相談。自らの考えや想い、強みや技術を紙面に書き出すとともに、売上目標、販売方法、資金繰り、を具体的に計画していく作業を通じ、事業の計画書を作成することができた。計画と現実との修正作業、費用対効果検証は引き続き必要となるものの、補助制度を活用することに繋がる等、新分野への事業展開を図っていく一歩を踏み出せたと考えています。

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	275	277	100.7%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	0	0		
金融支援（紹介型）	支援数	24	24	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	8	7	87.5%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0		
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0		
記帳支援	事業所	1	1	100.0%	5
労務支援	支援数	80	80	100.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	0		
マーケティング力向上支援	事業所	0	0		
販路開拓支援	支援数	110	109	99.1%	5
事業計画作成支援	支援数	19	19	100.0%	5
創業支援	事業所	0	0		
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0		
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0		
財務分析支援	事業所	0	0		
5S支援	事業所	0	0		
IT化支援	事業所	0	0		
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
事業承継支援	事業所	0	0		
災害時対応支援	事業所	0	0		
フォローアップ支援	事業所	5	5	100.0%	5
結果報告	事業所	275	277	100.7%	5

**II 専門相談支援事業**

支援のポイント・成果

小規模事業者が抱える税務面・法律面・経営面に係る高度な課題、または新型コロナウイルス感染症の影響による喫緊の課題を税理士・司法書士・社会保険労務士・中小企業診断士の個別相談会へと経営指導員がコーディネートすることで解決し、持続的、効率的な経営に資する効果が認められた。経営指導員が事業所の課題を要約し、各専門家へ繋げることで効率的な相談支援を目指した。

特に、専門家等による高度な経営支援や、緊急性を有する課題に対し、経営指導員による日常のきめ細やかな支援との組み合わせにより、より大きな効果とスピード感を持って実施できたと捉えている。

・満足度…法務（80.0%） 経営（91.1%） 労務（100.0%） 税務（92.2%：確定申告指導会を除く）

・貢献度…法務（80.0%） 経営（92.7%） 労務（87.5%） 税務（90.9%：確定申告指導会を除く）

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務相談	継続	支援件数	410	351	85.6%	5
法務相談	継続	支援件数	3	5	166.7%	5
経営相談	継続	支援件数	111	179	161.3%	5
労務相談	継続	支援件数	7	8	114.3%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>新型コロナウイルス感染症の影響により、当初実施計画していた「産業フェア」「個店魅力発信支援事業」「販路開拓支援事業」が開催中止を余儀なくされたものの、他の事業においては<b>ZOOM</b>を活用する、招集人数を限って実施する、実施時期を変更する等、コロナ禍においても工夫しながら実施した。</p> <p>コロナ禍が長期化する中、実施可能な事業方法を昨年度に引き続き検討するとともに、地域経済の賑わい創出、地域内の経済循環を図るため、大阪府補助対象事業としては実施していないが、「大阪狭山市ふるさと応援寄付金」事業や「さやまTube動画配信」事業等、市行政と連携しながら事業をすすめているところである。</p> <p>小規模事業所では取り組めない事業を商工会が中心となり、参加小規模事業者の認知度の向上と販路の維持拡大、ひいては地域経済の振興に貢献できるよう各種事業を展開したものである。</p> <p>特に、令和3年度においては、<b>ZOOM</b>を併用したセミナーを開催し、参加事業所の負担軽減と感染症対策を講じることができたが、進め方等の課題も新たに見えたので、今年度の反省点を踏まえ、より一層の効果を生み出せるよう次年度以降に活かして参りたい。</p>										

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	個店売上拡大支援事業	25	20	80.0%	80	販売促進・新規顧客の開拓に役立った割合	80	80	100.0%	5
○	創業支援事業	25	21	84.0%	100	創業意識が向上した割合	70	85.7	122.4%	5

(2) 広域事業（幹事事業のみ）

府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	長野・狭山異業種交流会	24	19	79.2%	100	自社の経営改善につなげられた割合	70	100	142.9%	5
	“番頭さん”養成講座	25	30	120.0%	83.3	事業計画書を策定できるという回答	70	52.6	75.1%	5
	//	22	20	90.9%	80.0	事業計画書を策定できるという割合	70	52.6	75.1%	5

※府施策連携事業は、「府施策連携」欄に○をつけてください。各欄の記載は、個別調書の記載と合わせてください。

令和3年度(2021年度)小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

商工会・商工会議所(選択してください)

事業名		個店売上拡大支援事業(まちゼミ)							
想定する実施期間		平成 26 年度～ 年度まで ※複数年段階の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)	大阪狭山市の商業環境は商店等の商業集積の形成が、小規模で点在型であり、個店に対する知名度が低いのが現状である。また、周辺市域での大型商業施設の増加や少子高齢化などで従来の顧客が減少してきている事も原因となって個店の売上、並びに集客力の低下にも拍車をかけており、その事は深刻な問題となっている。そこで、一過性の集客イベントではなく、各個店に人が集まり、店舗が比較的点在していても実施が可能である「まちゼミ」事業を新規顧客獲得及び売上拡大の一助となる事を目的として実施する。今、「モノ」よりもそこでしか体験する事が出来ない体験型サービスである「コト」が求められている事からお店の独自性を磨き、また、事業の実施を店主自らが主体的に考えて行動してもらう仕組みを取る事で個店力のアップを図り、更に地域の牽引役となり地域の活性化にも尽力しうる人材の発掘にも繋げていきたい。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪狭山市内で事業を行っている地域活性化及び個店の魅力アップ(=売上拡大)に積極的に取り組もうとしている小売・サービス業等を中心とした小規模事業所を対象とする【対象事業所数:767社(平成28年経済センサス)】							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>開催時期:令和3年10月11日(月)～11月14日(日)                  参加店:18店 講座数:25講座 のべ150回の開催。                  広報については、チラシを商工会・参加店舗をはじめ市役所・公民館等の公共機関でも配布し、大阪狭山市を中心に4大紙(毎日・朝日・産経・読売)にもチラシを折込し、周知に努めた。また、情報発信として商工会HPやフェイスブックを活用。                  また、令和3年8月3日(火)～8日(月)には夏休み期間中の子供向けに「キッズまちゼミ」を市立公民館と共催で開催し、参加店:6店 講座数:6講座についても開催した。</p> <p>&lt;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&gt;</p>							
		①府施策連携							
		②広域連携							
	③市町村連携	市広報での事業実施案内の掲載や市立図書館において特設コーナーを設けて周知を図った。							
	④相談相乗	販路開拓支援での1件のカルテ化の実績があがった。							
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)	25.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	80.0%	満足率	80.0%
	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)	<p>「まちゼミ」事業の取り組みや実際に事業に参加する事で、お客様の目線で商売を行う事の大切さを再認識されたり、潜在的なニーズに気づかれたりと商店主自身も自店の魅力やサービスを見つめ直すいい経験になったと思われる。同時に、新規顧客の獲得及び売上アップにも積極的に取り組まれる姿勢は引き続き見受けられ、それらは受講者に対しリピーターになってもらえるように様々な取り組みにも顕著に現れた。ただ、新型コロナウイルス感染症の感染拡大がなかなか収束せず、声を出す講座や接触型の講座を開催される方については、前回に引き続き感染リスクを懸念され参加申込をキャンセルされる方もいらっしゃった。今開催においては、大変な時期ではあったが、より感染対策に配慮し、また、少人数での開催ということで、いずれの講座にもいつもより多くの申込があり、開催された事業所にとっては満足していただけるものとなった。また、夏休みには、市立公民館と「キッズまちゼミ」を開催をしたが、多くの子供たちに参加をして頂き、お店のPRを十分にさせて頂く結果となった。</p>							
		「まちゼミ」事業参加後のアンケートにおいて販売促進・新規顧客の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	80.0%	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	依然としてコロナ禍ではの取り組み(講座)を行う中で、従来の対象人数より少ない人数での開催となったが、逆に参加者1人1人のニーズに応えられる時間を持つ事が出来、新しい顧客の獲得につながったという事業所からの声が聞かれた。長期にわたり通常の営業を自粛しており、なかなか広報をする事が出来なかった事業所については、「まちゼミ」に参加された事により新たな顧客の獲得に繋がったという声が聞かれた。							
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)	<p>コロナ感染防止における宣言等の発出期間も長く、「まちゼミ」を開催する前後における集まりが出来ずに参加店同士の交流を予定通りする事が出来なかった。定期的な情報のやり取りを行う機会の増加など、参加店舗同士の連携を深めつつ事業の参加への呼びかけを積極的に行っていく事で「まちゼミ」の参加店を増やす事が出来、また、受講者増へも繋げていくことが出来る事からコロナ禍においてもそのような機会を維持していけるように努めていきたい。前回の「まちゼミ」よりコロナ禍における新たな取り組みとして「オンラインまちゼミ」という形で、ZOOMを活用した講座の開催を今回も実施をしたが、依然として十分な効果を図ることが出来なかった。上記での交流の機会を含め、まずは参加店同士でのオンラインを使った交流を図るなどといった取組も含め検討していきたい。</p>							

令和3年度(2021年度)小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

商工会・商工会議所(選択してください)

事業名		創業支援事業							
想定する実施期間		令和 3 年度～ 年度まで ※複数年度段階の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)	大阪狭山市内の創業促進を積極的に推進し、起業家の育成、強い企業の実現を目指し、創業支援事業を実施する。創業が気になっているが具体的にはどうしてよいかわからない者から、創業を考えている者、創業を目指す者、創業後間もない者までを広く対象とし、創業に関して必要な知識や事業計画の作成等知識の習得するセミナーを行うとともに、創業に向けての疑問点、具体的な手続き等を個別相談にて対応することにより、円滑な創業実現のための一助とすることを目的とする。また、2014年～2016年期中の大阪狭山市の創業比率は、4.13%と全国(5.04%)並びに大阪府平均(5.17%)【RESAS】と比較しても低い状態であり、2016年(H28)に大阪狭山市が「創業支援事業計画」の認定を受けたことを機運に創業支援を継続していく事で、地域の活性化にも寄与していきたい。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業を考えている者、創業を目指す者、創業後間もない者(創業5年未満)に加え、新たな事業を立ち上げようとする中小企業経営者、中小企業従業員、大学生等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	大阪狭山市と共催により実施。 10月14日、21日、28日、11月4日に開催し、21名の受講があった。その中から大阪狭山市の特定創業支援事業修了証明書が3件発行。受講時にブラッシュアップした事業計画により創業した方が1名、また、創業には至っていないが、徐々に準備を始めている方が3～4名と創業への意欲の高まりがみられた。 <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	オール大阪起業支援プロジェクト グローイングアップビジネスプランコンテストの説明を行い、機会がある度に告知を行った。						
		②広域連携							
	③市町村連携	大阪狭山市の創業支援事業計画に参画し、特定創業支援事業を実施した。							
	④相談事業相乗	創業セミナー受講後に発生した相談に対して実績があった。(カルテ化は1件だが、その他セミナー等への参加も有)							
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)	25.0	総支援企業数(実績)	21.0	支援実績率	84.0%	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)	漠然と創業したいと考えている方が一連のセミナー講座を受講される事で、起業の心構えや事業計画書作成の基本を学び、漠然とした想いを具体化するきっかけとなった。また、実際に創業された方から体験談を聞いたり、他の参加者と交流を深める事で、創業実現へのモチベーションアップに繋がったものとする。また、セミナー受講前に相談を受けており、セミナー受講後に改めて支援を行った方については、課題発見や解決・コンセプト作成といった内容も飛躍的にブラッシュアップされており、創業の後押しを行う事が出来た。また、創業に向けた取組を始められた方々については、他のセミナーへの参加、実際に創業する際の手続き等についての相談支援を行い、創業意欲の高まりに繋がった。							
		代表指標	創業意識が向上した割合						
		数値目標	70%	実績数値	85.7%	目標達成度	122.4%		
	成果の代表事例	韓国コスメ並びにエステでの創業を計画されていた方が、創業セミナー・個別支援を受け、事業計画のブラッシュアップに取り組んだ結果、融資等の支援も受け創業をされた。漠然とお一人で事業計画を考えておられた後にセミナーや一緒にセミナーを受講された方々の意見等も参考に事業計画のブラッシュアップに繋げ、創業された事例である。							
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)	従来までは、広域連携であり募集定員に対して実際にニーズがあるか不安であったが、予想に反して定員を上回る申込があった。その中で、定員を上回った場合での申込者へのフォローやセミナーが始まる直前でのキャンセルによる定員の空きに対する対応等、運営に不十分なところがあった。セミナーといった貴重な場を出来るだけ希望する多くの方々に受講して頂ける機会を確保すべく、市の担当者とも調整し引き続き開催を実施していきたい。							

令和3年度(2021年度)小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

商工会・商工会議所(選択してください)

事業名		長野・狭山異業種交流会							
想定する実施期間		平成 26 年度～ 年度まで ※複数年段階の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)	急激に変化する社会環境において中小企業が経営活動を続けていくには、様々な問題等を自社のみで乗り越えていくには厳しい状況にある。そこで、業種に囚われずに広域による人的交流の場を提供し、意見交換や連携により経営課題に対する他業種・他社の手法を学び共に取り組むことで、自社の課題と問題点を発見し、相互の経営力の向上並びにネットワークの広がりにも繋がる。ひいては、自社の経営改善、並びに協働のきっかけを掴む事で地域経済の活性化、そして人材が育つ機会の創出を図る事を目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	河内長野市・大阪狭山市を中心とした事業所(者)で、人との繋がりや助け合いを大切にし、参加者同士の親睦と情報交換を通じて視野の広がりやお互いの向上を目指す事業改善意欲の高い事業所(者) 両市の小規模事業者数の計: 3, 044 者を対象(平成28年経済センサス)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和3年度は、10月と11月において計2回開催。 (1回目)令和3年10月7日 (2回目)令和3年11月2日 参加者延べ24名、19社の参加 交流会は、『商品・サービスの魅力を更に引き出し、伝えるワーク』(第1回目)、『これからの商品・サービスをつくり出す発想法』(第2回目)をテーマとして開催。コロナ禍において既存のビジネススタイルの見直しが迫られる中、それらを如何に効果的に行うのかについて、その手法と他社の好事例紹介を中心に説明を行った。また、各事業所が自然体で取り組んでいけるよう今後の目指す内容について自社の強みやビジョンを明確化し、活かすべくグループワークによって他の参加者からの客観的な意見を聞く事によって新たな気付きに繋げる機会の提供を行った。 【共催】(一社)関西学生発イノベーション創出協議会【合同会社高津満夫事務所】(コーディネーター派遣等) ＜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	2市での広域実施により、それぞれの市では少数の業種同士の交流を図る事が可能となり、また、市の枠を超えた地域の活性化にも繋がった。						
	③市町村連携								
	④相談相乗	交流会という打ち解けた場の雰囲気に指導員が従事する事で、事業所からの課題やニーズを比較的相談してもらい易く金融支援・販路といった相談事業にも繋げる事が出来た。(カルテ化4件)							
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)	24.0	総支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	79.2%	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)	今年度においてもこの事業のメインとなる「コミュニケーション」を軸とした人的交流の構築に重点をおいた形で異業種間でのコラボ(事業連携)に繋げるきっかけ作りを行った。創業の浅い方については、今年度も多く参加して頂き、長年事業をされている方との異業種間での交流のきっかけとなり、お互いに連絡先の交換や両市外でのセミナー等の情報交換を行えるまでに繋がり、事業を実施してきた中での小さな発展が見られるようになってきている。また、グループワーク形式による形態を取る事で、参加者同士による異業種間での他社の活動内容を知るきっかけとなり、新たな気づきや経営改善に取り組む姿勢の向上に繋がったという声がアンケートの結果より多く聞かれた。とりわけ、今回は【アイデア創出】を主としたテーマという事で、自社の強みや特性をより活かし、また、全国の好事例等を紹介する事で自身のこれまでの取り組みや気付きから新たな事業展開に繋げていく考えを意識づける事が出来た。今後においても交流会形式のように人的交流が図れる事業への参加ニーズが引き続き高いといった結果より参加者を前向きな気持ちへの変化へと繋げていけたものと思われ、事業の成果は大いにあったと考えられる。							
		代表指標	異業種のノウハウ等を参考にする事で自社の経営改善につなげられたとした事業所割合						
		数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	今回のような交流の場を提供する事で、自社の取扱い商品についての意見を得られる機会ともなり、商品を実際に持参されて現状の評価や今後改善すべき点などについて積極的に意見を求める方もおり、参加者全員で販路及び事業紹介の改善に繋げる意見交換を行う事が出来た。創業間もない方については、地域で先に活動されている方々と知り合えるきっかけとなり、ネットワークの拡大に繋げる事も出来た。							
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)	1回目を緊急事態宣言解除後の間もない時期に開催し、2回目をまん延防止等重点措置解除後の時期にそれぞれ開催を行ったが、いずれにしても感染に対する意識が目立つ形となり、開始毎の参加者は例年よりも少なくなった。ただ、参加して頂いた方からは画面を通じてでなく、実際に反応等を見る事ができるリアルでの場がいいとの声が多かった。引き続き、開催形態には感染対策により配慮した形をとることで、安心して参加して頂けるように開催を行っていきたい。また、今後も開催方法(テーマや時期など)への工夫を図りながら、多方面での交流を広げていけるように取り組んでいきたい。							

大阪狭山市商工会

事業名		番頭さん養成講座
想定する実施期間		H27 年度～ 年度まで ※複数年度段階の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)	“本田宗一郎と藤澤武夫” “井深天と盛田昭夫”、著名な大手企業も、事業拡大・経営の安定化期には有能ないわゆる“番頭さん”の存在が大きな役割を担ったことに異論は少ない。消費の多様化、グローバル経済、超高齢化社会、人手不足、社会の円熟化等、事業所を取り巻く経営環境が厳しさを増す中、事業所内を取り仕切るとともに、将来に対し、経営者と二人三脚で事業計画の立案・財務の調整を担う番頭さんの重要性は増している。本事業では、事業所の「資金」「従業員」等の経営資源の管理・運用能力といった基礎能力を持つ「手代さん」を養成するとともに、経営者に対し「資金繰り」「事業計画」を提案する「番頭さん」の養成を目指す。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内事業所における共同経営者、総務担当者
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>事業所において、「ひと・もの・かね」の管理・運営に際して必要な基礎的な各種知識の習得及び事務処理能力の養成を図るとともに、経営者に対し、事業立案・提案できる能力の養成を目指し、全16日・32コマのセミナーを実施した。</p> <p>より効率的かつ効果的な実施を図るため、経営資源の基礎的な管理・運営能力の養成を目指す (A)手代養成コース と、より応用的な能力の養成を目指す (B)番頭養成コース とに区分して実施した。</p> <p>(A)手代養成コース 20コマ(10日間)                  【経営】2コマ(中小企業診断士)…コロナ禍における総務の役割とは                  【経理】4コマ(税理士)…日常の経營業務の把握、決算書・貸借対照表の作成                  【税務】4コマ(税理士)…事業所にまつわる各種税務事務の把握、給与計算・年末調整のしかた                  【労務】8コマ(社会保険労務士)…労働保険・社会保険の把握と従業員管理                  【総務実務】2コマ(中小企業診断士)…総務の業務の全体像を再確認</p> <p>(B)番頭養成コース 12コマ(6日間)                  【情報管理】1コマ(中小企業診断士)…事業所における情報セキュリティ対策について                  【危機管理】1コマ(中小企業診断士)…事業所における危機管理について                  【財務】2コマ(税理士)…財務諸表の見方                  【法務】2コマ(司法書士)…押さえておきたい企業法務                  【資金繰り】2コマ(中小企業診断士)…資金繰り計画の立て方、資金調達の準備と金融機関の目のつけどころ                  【人事】1コマ(中小企業診断士)…人材活性化の具体的な方法                  【営業】1コマ(中小企業診断士)…新しい生活様式での営業体制づくり                  【経営】2コマ(中小企業診断士)…総務の役割について、自社の現状把握と事業計画書の作成について</p> <p>商工会の強みである各種専門士との連携を活かし、横断的、多面的に経営を俯瞰し、将来にわたる中・長期的な事業計画の策定・提案能力のある番頭さんを育成を目指した。</p> <p>&lt;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&gt;</p>
	①府施策連携	
②広域連携	大阪狭山市商工会・富田林商工会・河内長野市商工会の三商工会連携事業であり、広域実施することで、費用面での優位性を得ることができた。	
③市町村連携		
④相談相乗	セミナー実施後、各種専門士による個別相談会の開催をPRし、各商工会毎でのフォローに努めた。その後のカルテ化は(A)4件(B)5件。	

	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	47.0	総支援企業数(実績)	50.0	支援実績率	106.4%	満足率	82.0
事業全体の実績／目標達成度	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)	<p>各分野毎でのセミナーは多種多様に開催されているが、各分野を横断する実践的かつ画期的なセミナーを目指した。</p> <p>(A)手代養成コース (支援事業所数・計画) 25 (実績) 30 大阪狭山…10 富田林…11 河内長野…9 (支援実績率) 120.0% (満足度) 83.3%</p> <p>【指標】経営資源の管理・運用ができるという回答 (目標) 70 (実績) 70 (目標達成率) 100%</p> <p>(B)番頭養成コース (支援事業所数・計画) 22 (実績) 20 大阪狭山…8 富田林…7 河内長野…5 (支援実績率) 90.9% (満足度) 80.0%</p> <p>【指標】事業計画書を策定できるという回答 (目標) 70 (実績) 52.6 (目標達成率) 75.1%</p>							
	代表指標	(A)経営資源の管理・運用ができるという回答							
	数値目標	70%	実績数値	70.0%	目標達成度	100.0%			
	成果の代表事例	<p>セミナー受講後、漠然と処理していた各種事務処理の内容を理解することで、数字や従業員に対する理解が深まるとともに、事業主に対しての提案能力が培われた。また、内容の理解が深化したことで、業務に対しての積極性が生じるとともに、同じ役割を担う異業種の方々との交流・意見交換を通じ、日常業務の点検や改善に繋がっていくものと思われる。</p>							
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)	<p>新型コロナウイルス感染症の拡大予防の観点から、また、受講者にとって負担が少ないZOOM受講を次年度以降も併用で開催とする方向性である。9割以上の方が次年度もZOOMでの受講が予想されることから、受け身の受講に留まらないよう講師とともに工夫していく必要がある。</p>							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	70%	目標値(実績)	52.6%	目標達成度	75.1%		
		(B)事業計画書を策定できるという回答							

【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)	25.0	支援企業数(実績)	30.0	支援実績率	120.0%	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)	事業所における経営資源(かね・もの・ひと)を管理・運営していける事務処理能力の養成を図り、事業所での手代さんの人材を育成する							
		指標	経営資源の管理・運営ができるという回答						
		数値目標	70%	実績数値	70.0%	目標達成度	100.0%		
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)	22	支援企業数(実績)	20	支援実績率	90.9%	満足度	80.0
	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)	経営者と二人三脚で事業計画の立案や財務の調整を担う事業所での番頭さんの人材を育成する							
		指標	事業計画書を策定できるという回答						
		数値目標	70%	実績数値	52.6%	目標達成度	75.1%		
その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)		目標達成度			