

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		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	TEL（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）		5名（経営指導員5名）（令和4年3月31日現在）		
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）		
⑤管内小規模事業者数		1,253（平成28年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）		873(46.8%)（令和4年3月31日現在）		
		※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること		
<input type="checkbox"/> 主な事業概要（定款記載事項等）				
<p>(1) 商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。</p> <p>(2) 商工業に関する情報又は資料を収集し、提供すること。</p> <p>(3) 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>(4) 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(8) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。</p> <p>(9) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(12) 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。</p> <p>(13) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>(14) 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>(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。</p>				

2. 事業概要

四條畷市商工会

(1) 事業の目標
<ul style="list-style-type: none">・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。・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。・事業継続力強化の啓発をすすめる。・コロナ禍の影響により、小規模事業者のデジタル化推進が鍵となる。Wi-FiとPCは最低限必要な時代となったため、経営指導員でできる範囲で支援していく。
(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点
<p>【内容】A：経営相談、B：①創業カフェ、②BCP（事業継続計画）セミナー、C:専門相談、D:商工会連携</p> <p>【方法】①についてはオンラインで実施した。②は四條畷市商工会館にて、ソーシャルディスタンスを確保し、オンラインと併用で実施した。</p> <p>【工夫】専門家(中小企業診断士等)とともに、経営指導員が主となり、補助金、助成金、支援金、金融相談など幅広く支援した。非会員事業所の方も多く来所され、1件あたり1時間以上かかるなど、時間がかかった面もある。しかし、各事業所の決算内容、現況を知ることができ、定性的な側面、数値面から、専門性の高い方々と連携して支援できたので、今後も事業所の経営改善につながる支援ができる可能性ができた。</p>
(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況
<p>【効果】今年度は支援金、補助金、給付金等がすべて、スマホ、PCを活用しないと申請できなかった。よって、e-mailアドレス取得、PC購入、Wi-Fi設置、会計ソフトの導入を勧めるなどの支援した事業所もある。基本、ペーパーレスでも経営ができることを伝えた。ITリテラシーがよりクローズアップされた年もなかったかもしれない。今後、中小企業のDX化は課題である。</p> <p>【状況】飲食業はパンデミック当初から景気が悪化し、その後製造業も悪化していった。先行きが不透明で、資金繰りで苦慮しているため業績も悪化傾向である。代表者の高齢化もあり、これを機に廃業という方も散見された。また金融で多額な借入をしたため、据え置き期間が終了した後の経営課題が表出されると感じた。</p>
(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題
<p>【課題】零細企業はDX化を意識せざるを得なくなってきた。在宅ワークを考えるとPCひとつで完結できる環境づくりが必要であり、5Sを意識して、ペーパーレスを実現する方向性が必要かもしれない。スマホの活用も必須になってきた。生産性向上のため、PC、WI-FI、メールアドレスは必須である。同時にe-taxの推進もしていきたい。以下の課題がある、①IT導入資金、②業務プロセスの可視化、③汎用アプリの活用、④10年先のビジョン策定などである。</p>
(5) 次年度の取り組み
<p>R4年度もコロナ禍の影響を受けると思うので、イベント、集合研修等は気をつけて実施したい。無理に集合させるのではなく、ハイブリッド形式や、オンラインのみで実施など感染しないように事業を進めるべきである。また、長年の自粛により、売上、利益が低下、経営体力にダメージがでたため、金融等の追加の手当が必要である。また、廃業も一つの手段かも知れない。よって、事業承継、IT化を中心に支援していきたい。コロナ禍と戦争（ロシア、ウクライナ）という、ビジネスにも多大な影響を与える事象があるため、ビジネスモデルも激変すると思われる。情報を正確に読み取り、付加価値の高い事業になるよう支援したい。</p>

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 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】窓口や巡回での「相談業務」は多岐にわたり、融資などの金融相談、創業相談、助成金や事業計画作成などの書類の作成支援、経営者が抱える悩み相談、制度などの情報提供等があり、窓口相談、巡回時には数時間滞在することもあった。

【成果】

小規模事業者の持続的な発展のために、実施してきた記帳、税務、金融指導等といった経営改善普及事業はもちろんの事、小規模事業者が不得意とする経営分析、PC操作、計画の実行までの一貫した支援体制を整え、地域に密着した小規模事業者の経営力向上を「伴走型支援」の体制を整えることができた。今後も地域事業所の自立的な活性化を推進する。

【代表カルテ】

スーパー内に個店を有する事業所である。スーパー全体としても、コロナ禍の影響もあって、食品等売上が堅調である。毎年イベントを開催しているが、データの分析について自動化を推奨したい。POSシステムでデータはあると思うが、顧客のアンケート回収をタッチパネルなどユーザーインターフェイスを意識したシステムの導入を提案。タブレット、スマホ、アプリ、Wi-FiといったDX化をスーパー全体でも考える必要がある。

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	280	100.0%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	10	28	280.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	10	4	40.0%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	20	7	35.0%	4
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	50	188	376.0%	5
記帳支援	事業所	20	7	35.0%	3
労務支援	支援数	10	26	260.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	0	4		5
マーケティング力向上支援	事業所	50	0	0.0%	1
販路開拓支援	支援数	80	26	32.5%	3
事業計画作成支援	支援数	20	12	60.0%	3
創業支援	事業所	10	1	10.0%	1
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	25	177	708.0%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	10	8	80.0%	5
財務分析支援	事業所	63	161	255.6%	5
5S支援	事業所	50	4	8.0%	3
IT化支援	事業所	50	7	14.0%	1
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		-
事業承継支援	事業所	10	8	80.0%	5
災害時対応支援	事業所	0	0		-
フォローアップ支援	事業所	200	0	0.0%	1
結果報告	事業所	280	280	100.0%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

【ポイント】金融相談の担当者が来れなくなり、実績が0となって、今年は実施できなかった。その代わりに、経営相談として中小企業診断士が深く支援できたと思う。また経営指導員との情報交換の相乗効果もあったと思う。いろいろな専門家と事業者をつないだことは大きな収穫であった。

【成果】コロナ禍のため、税理士のキャンセルが相次いだ。よって、税務相談が計画数に届かなかった。しかしながら、職員の事業所対応数が増加し、経験値は向上した。

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	実施回数	25	16	64.0%	5
経営相談	継続	実施回数	56	28	50.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>【ポイント】</p> <p>(創業cafe)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集合セミナーからオンラインのみで行った。 ・参加者数は4名、7名、3名の合計 14名であった。計画は30名で46.7%。 ・創業に関する知識は得られたと思う。 ・これから創業の準備をされると思うので商工会として支援していく。 <p>(BCP (事業継続計画) セミナー)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加事業者数は12名であった。 ・ソーシャルディスタンス確保のため、ハイブリッド型で実施。 <p>【成果】</p> <p>(創業cafe)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これから商工会の利用促進ができたと感じる。 ・創業者が中小企業診断士と意見交換ができた ・創業計画書を作成するために、金融機関の相談にも当会の利用を勧めた。 <p>(BCP (事業継続計画) セミナー)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・わかりやすい内容で実施できた。 ・講師がBCP関係に強かったので説得力があった。 										

(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	
○	創業カフェ	30	14	46.7%	78.5	創業の準備にとりかかった人数	10	8	80.0%	5
○	BCP (事業継続計画) セミナー	15	12	80.0%	100.0	BCP事業計画(簡易版含む)を策定した事業者の数	15	12	80.0%	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	

※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。

四條畷市商工会

事業名		創業カフェ							
想定する実施期間		R3 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)	現状、創業予定者は相談するところが少なく、情報量も得る機会がない。この課題を解決するため、管内の創業予定者を中心に、議論頂き、手法としてはKJ法や、ピクト図解等を活用し、創業へのイメージを固めてもらう。また、金融面での話し合いもしていただく。地域創業の促進と優秀なビジネスプランを持つ創業者に対する継続的な支援により、創業者を育成していくことが必要。大阪での創業を支援するため本事業を実施する。具体的には、①創業に関心を持つ方を対象に、創業に必要な情報を提供するカフェや講演会を開催し、創業への取り組みを後押しする②3回に分けてカフェを開催し、参加しやすさをアピールする③本商工会に寄せられた優秀なビジネスプランに対し、大阪府の大阪起業家グローイングアップ事業「ビジネスプランコンテスト」への推薦を前提にハンズオン支援によるブラッシュアップを行う。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業予定者、及び創業5年以内の方。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><創業カフェ（3回開催）> 人材育成型 日時：令和3年8月28日（土）、10月16日（土）、12月4日（土） 午後2時～4時 場所：ZOOMによるオンライン会議 講師：中小企業診断士⇒三宅真司氏、三宅庸仁氏 定員：各10名 内容：1日目（ビジネスの始め方）、2日目（コミュニケーションから考えるマーケティング）、3日目（利益を出すためのプランニング）</p> <p><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></p>							
		①府施策連携	①創業支援機関ネットワーク会議に参加、②大阪起業家グローイングアップ事業への参画。						
		②広域連携	-						
		③市町村連携	四條畷市産業振興課も参加、また市主催の創業プレゼンコンテストに2名参加、ファイナリストとしてプレゼン実施。						
	④相談相乗	効果は金融支援、登記相談などあれば商工会を通じて経営指導員、専門家と相談できるきっかけはできた。							
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)	30.0	総支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	46.7%	満足率	78.6%
	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)	具体的などころまでは計画に落とせないが、時間的制約もあり、創業の概要は理解できたとの感想が多かった。 (意見) ・テストユーザの発掘を進めたい ・これまでフリーランス産業保健師でやってきました。中小零細企業の健康支援をしたいと思いつながら、どのように顧客を開拓したらよいのかなど含め学びを求めて参加しました。 ・とても勉強になりました。ZOOMも初めて使えました。よかった。 →詳細の創業計画書を作成する際は伴走支援を行った。							
		代表指標	創業の準備にとりかかった人数						
		数値目標	10	実績数値	8	目標達成度	80.0%		
	成果の代表事例	保健師の方が、零細企業への社長、従業員への健康管理の手法提案ということで中小企業診断士の講師の方とタッグを組んで、ビジネスモデルを構築したいとおっしゃっていた。一人の力では行き詰ることもあるので、収益が出る仕組みづくりを次回以降の創業塾等の参加により実現できればと感じた。							
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)	次期はディスカッション形式10名を5回に分けて、ソーシャルディスタンスを保ちながら、実施する。実際に会ったほうが情報量が多い。会場も市と連携して、四條畷市市民総合センターで実施。受講者が入りやすい会館、親しみやすい、図書館や会議室などが備わっている場所である。テーマは特定創業支援の4テーマ、経営、財務、人材育成、販路開拓と総合的な計画立案のブラッシュアップを心がける。
------	--	---

四條畷市商工会

事業名		BCP（事業継続計画）セミナー							
想定する実施期間		R3	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)	2020年版「中小企業白書」の統計によると中小企業のBCP策定状況は12%である。大阪で災害が発生すれば、多くの中小企業の経済活動が大きな打撃を受け、地域経済全体に深刻な悪影響を及ぼす。大阪府北部地震、台風21号による被害を顧みれば明らかである。また、令和2年2月からの新型コロナウイルス感染症の影響も経営にダメージを与える。南海トラフ地震など甚大な被害を与える大規模災害の発生が予想されるなか、事業継続のためにBCP策定の重要性はますます高まっている。そこで、中小企業にBCPや事業継続力強化計画の策定の重要性を認識し、策定に積極的に取り組むノウハウを獲得してもらう。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府内の中小企業・小規模事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	中小・小規模企業向けBCP策定セミナー<人材育成型> 「BCP（事業継続計画）セミナー」 日時：令和3年11月26日（金）14:00～16:00 場所：四條畷市商工会館 研修室、及びオンライン講義 参加者：12名（研修室8名、オンライン4名） (内容) ①BCP（事業継続計画）の概要を知る ②四條畷市で備えるべき災害を知る ③「事業継続力強化計画」を作ってみる ④大阪府「超簡易版BCP「これだけは！」シート（新型コロナウイルス感染症対策版）の紹介 <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	経営革新グループと連携し、本事業の募集にあたっての大阪府のメルマガの活用も行う。						
		②広域連携							
		③市町村連携	市役所産業振興課参加。						
	④相談相乗	主に確定申告時に対面で周知、啓蒙をした。							
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	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)	BCPの重要性や各種の助成金を含め理解を深めることができた。参加企業自らが自社の経営戦略等を見直す契機として事業改善への意欲を持ち、その後の商工会の経営支援等を通じた経営力向上も期待できる。 (意見) ・BCP簡易版を会社で作ってみます。BCPの重要性がわかった。 ・災害時の準備ができていないと売上をなくし災害時の準備ができていると逆境であっても売上を伸ばせることがあるという驚きだった。 ・今後BCPについて考え行動基礎及安全すべてを見直して行きたい。 ⇒多くの人が参加してくれた。継続的に周知することで浸透し、BCPの専門家派遣をすることも考える							
		代表指標	BCP事業計画(簡易版含む)を策定した事業者の数						
		数値目標	15	実績数値	12	目標達成度	80.0%		
	成果の代表事例	製造業企業で取引先からの要望で、事業継続計画策定の無料相談を受けた事業所がある。サプライチェーンが寸断されたときの対策を求められていた。実際、どう策定していいかわからない感じだったのでセミナーで一層知識が身についた。							
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)	課題はBCPという言葉は難しい印象を与えるため、心理的ハードルを下げるため、講師と相談する。計画を策定することにより、企業の利益にも通ずるところも説明する。一問一答形式で書式に埋めさせる方法が好評だったので、続けていく。ディスカッション形式で実施も勧案する。							