

令和4年度（2022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-scior.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)	4名（経営指導員4名）（令和5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）	868 （令和5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>			

(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ます。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します。

・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ます。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します。

・事業継続力強化の啓発をすすめます。

・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まいります。

・管内金融機関、都銀、地銀、信用組合等と連携を図ることで情報交換を密にして、事業所へ情報を提供できるようにします。

(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】**A**: 経営相談、**B**: ①創業ゼミ、②地域の金融機関や支援機関との「地域支援ネットワーク」推進事業、③BCP（事業継続計画）セミナー **C**: 専門相談、**D**: 商工会連携

【方法】①についてはディスカッション形式で実施、②市民総合センターで、ソーシャルディスタンスを確保して実施、③はリアルで開催しました。

【工夫】当会では、中小企業診断士を常駐させ、経営指導員とともに補助金、助成金、支援金、金融相談など幅広く支援しました。また、非会員の方々も多数来所されたため、1件あたり1時間以上の時間を要するケースがありました。セミナーについては通常通り開催し、一定の集客を得られましたが、各相談には深い専門知識が必要であり、一般論的な回答では対応できないことが多く、中小企業診断士の知恵を借りることが多かったです。全国商工会連合会の専門相談員の派遣により、専門的な支援が可能になり、経営指導員たちは刺激を受けました。今後の経営相談にも役立てていく所存です。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

【効果】当協会では、今年度も補助金や給付金などの申請がすべてスマホや**PC**を活用して行われたため、**e-mail**アドレスの取得や**PC**の購入、**Wi-Fi**の設置などの支援を行い、また会計クラウドの導入を勧めるなど、事業所の**IT**リテラシー向上に努めました。ペーパーレスでの経営が可能であることを啓蒙しました。今後も中小零細企業の**DX**化が求められる課題であることを認識しています。

【状況】飲食業はパンデミックの影響から徐々に回復傾向にあり、製造業も同様です。しかし、先行きが不透明である戦争などによって、多忙な資金繰りが必要となる状況に陥っています。確定申告の状況を見ると、売上自体は大きな悪化はしていないものの、代表者の高齢化もあり、廃業を余儀なくされるケースもありました。事業所、過去に多額の借入を行ったため、据え置き期間が終了した後の経営において苦慮が予想されます。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

課題として、零細企業には**DX**化が必要ですが、現在でも**FAX**を使用している事業所が存在していることが課題となっています。在宅ワークを考慮すると、**PC**1台で業務を完結できる環境を整備し、**5S**を意識してペーパーレス化を進める方針が求められます。また、スマートフォンの活用も必須となっています。生産性を向上させるためには、**PC**、**Wi-Fi**、メールアドレスが必要不可欠であり、同時に**e-Tax**の推進も進める必要があります。また、後継者の確保や**IT**化への計画、そして**10**年先のビジョン策定なども課題となっています。

(5) 次年度の取り組み

R4年度はコロナ禍の影響が少なくなりましたが、イベントや集合研修などは感染防止を意識し、ハイブリッド形式やオンラインでの実施などを検討し、実施しました。集合させることができない場合には、無理をせずに感染防止に努め、事業を進める必要があります。また、長期間の自粛により、売上や利益が低下し、経営体力に損害が生じたため、金融機関などからの追加支援が必要と考えられます。さらに、事業承継や**IT**化の支援も必要とされます。今後、ロシア・ウクライナ戦争や物価高のような、ビジネスに大きな影響を与える事象が発生する可能性があります。そのため、情報を正確に収集し、付加価値の高い事業に取り組むことが求められます。当社では、事業承継や**IT**化を中心に支援を行い、より高度な事業展開が可能となるよう取り組んでまいります。

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					
<p>【課題】専門相談員2名が会員、非会員を含めた相談業務にあたりました。お互いに情報交換をしながら、相談事業を進めてきました。専門相談員の高い専門性と視点から経営指導員に多大な影響を与えることができました。しかしながら、非会員との接触は属性がわからない場合があり、また資料がない場合も多く、スマートフォンの操作方法から教える必要があることもありました。時には1時間以上電話で社の事情を聞くこともありました。今後もこの状況は続くものと考えられます。</p> <p>【成果】職員と専門相談員が話し合いながら対処できる強みが生まれました。非会員から会員になった事業者もいるなど、成果を上げることができました。しかしながら、本来のじっくりと相談に乗るというスタイルは時間的にも余裕がなかったため、確定申告も完全予約制とし、1日あたりの対応者数に上限を設けることで、時間の有効活用を図りました。また、過去に比べて雑談も少なくなったため、より本格的な経営相談業務が行えるようになったと考えられます。</p> <p>【代表カルテ】 働き方改革の進め方について相談に来た。従業員の勤務シフトの作り方や人材育成の留意点について説明した後、持続化補助金について説明し、自社で申請するか検討されること。また、「なわて1000円マルシェ」というイベントの開催も発表された。このイベントは、四條畷市内の84店舗が参加し、1000円のメニューを提供するものであり、四條畷のグルメやおすすめ商品、体験を通じてあたらしい四條畷を見つけてもらうことを目的としている。このイベントは、商工業者に対して販売機会を提供し、商工業者間の交流を促し、地域商工業者の認知度を向上させることで、四條畷の産業活性化を図ることができる。さらに、100円商店街を開催することで、消費者にとっては低価格で商品を手に入れることができるメリットがあり、商店街や地域商店の集客や販路開拓にも役立つ。100円商店街に参加する消費者は、普段その地域の商店街を利用していない人も多く、新規顧客を獲得するチャンスがある。また、良質な商品が提供されれば、その後もリピーターとして利用してくれる可能性がある。</p>					
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	270	270	100.0%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	10	4	40.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	0	1		5
金融支援（経営指導型）	支援数	6	5	83.3%	5
マル経融資等の返済条件緩和と支援	事業所	0	0		-
資金繰り計画作成支援	事業所	60	79	131.7%	5
記帳支援	事業所	50	69	138.0%	5
労務支援	支援数	20	23	115.0%	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	10	1	10.0%	2
販路開拓支援	支援数	130	140	107.7%	5
事業計画作成支援	支援数	10	10	100.0%	5
創業支援	事業所	5	1	20.0%	3
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	60	44	73.3%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	20	51	255.0%	5
財務分析支援	事業所	60	9	15.0%	3
5S支援	事業所	20	20	100.0%	5
IT化支援	事業所	80	62	77.5%	5
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	1		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	0	0		-
結果報告	事業所	270	270	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】

法律や労働関係は非常に専門的な分野であり、専門家の協力が必要であることがわかりました。また、経営指導員が最初に相談内容を聞き、必要に応じて専門家への紹介をすることで、経営指導員自身も成長できると感じました。経営指導員は広く浅い知識を持っていることが多いですが、より深い知識を追求することも重要だということがわかりました。

【成果】

新型コロナウイルスの影響や税理士のキャンセルなどにより、依然として相談数に制限がありました。しかし、専門相談員による解決もあったため、必要に応じて専門家に相談できる体制を整えることが重要だと感じました。また、この制度が今後も継続されるかどうかは不透明ですが、引き続き専門相談の重要性を認識していく必要があります。

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	実施回数	3	3	100.0%	5
税務相談	継続	実施回数	21	24	114.3%	5
経営相談	継続	実施回数	33	15	45.5%	4

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>【ポイント】</p> <p>(創業ゼミ(全5回))</p> <ul style="list-style-type: none"> ・集合セミナーで実施した。 ・参加者数は4名、4名、4名、4名、5名の合計 21名であった。計画は50名で42.0%。 ・創業ゼミは、今回5日間にわたり開催され、参加者の平均人数は4名でした。ゼミ的な雰囲気の中、受講者は自由に意見を述べる事ができました。この素晴らしい雰囲気は、診断士のファシリテーターの力量によるものだと考えられます。また、ざっくばらんな雰囲気の中でも、発表する機会は非常に貴重なものであり、プレゼンのスキルアップや新たな気づきにもつながった。抜群の雰囲気の中で有意義な時間を過ごしていただけた。 <p>(地域の金融機関や支援機関との「地域支援ネットワーク」推進事業)</p> <p>年2回のネットワーク会議に加え、事業者と金融機関を繋ぐ相談会を実施しました。この相談会は好評を博し、多くのコミュニケーションが生まれました。普段は会えない担当者や名刺交換する機会もあり、事務局としても非常に良かったと感じております。</p> <p>(BCP(事業継続計画)セミナー)</p> <p>昨年まではハイブリッド型で実施しておりましたが、今年度は集合セミナーとして開催しました。この点について、多くのディスカッションが生まれ、経営者のモチベーションアップにもつながったと考えております。</p> <p>【成果】</p> <p>(創業ゼミ(全5回))</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本ゼミに参加された4名の方は、名刺交換やLINE交換を行い、グループを結成して連絡を取り合う仲間となりました。このような交流を通じ、今後は商工会の利用促進が可能であると感じている。当ゼミには中小企業診断士の方も参加され、創業者の方々と意見交換が行われた。また、創業計画書を作成するためには、金融機関との相談も必要。その際にも、当会の利用を勧めることができる。 <p>(地域の金融機関や支援機関との「地域支援ネットワーク」推進事業)</p> <p>事業者と初対面の金融機関の担当者とお会いする機会を設けることができたことは、大きな成果であったと考えております。また、今後機会があれば、金融機関間の会議を開催し、情報交換に努めたいと考えております。</p> <p>(BCP(事業継続計画)セミナー)</p> <p>弊会主催のBCPセミナーには、14名の参加者がおり、セミナーを通じてBCPについて継続的に議論することができるようになったことは、大きな成果であると考えております。また、講師が、難しい内容をわかりやすく細分化して説明していただいたことに、感謝しております。今後も、このような有意義なセミナーを企画し、事業者の皆様にとって役立つ情報を提供してまいります。</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	
○	なわて創業ゼミ(全5回)	50	21	42.0%	95.2%	創業の準備にとりかかった人数	15	16	106.7%	5
○	地域の金融機関や支援機関との「地域支援ネットワーク」推進事業	20	18.5	92.5%	83.3%	個別相談ブースでの相談社数	10	11	110.0%	5
○	BCP(事業継続計画)セミナー	17	14	82.4%	92.9%	BCP事業計画(経営統合)を策定した事業者の数	15	14	93.3%	5
(2) 広域事業(幹事業のみ)										
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		なわて創業ゼミ(全5回)						
想定する実施期間		R3 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)	現状、創業予定者は相談するところが少なく、情報を得る機会がない。この課題を解決するため、管内の創業予定者を中心に、座学できっちりと、「経営」、「財務」、「人材育成」、「販路開拓」、「ビジネスプラン策定」の5つの知識が身につくようにする。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。具体的には、①創業に必要な情報を提供する5回の講義を開催し、創業への取り組みを支援する、②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	<創業ゼミ（5回開催）> 人材育成型 日時：令和4年10月12日（水）、10月19日（水）、10月26日（水）、11月2日（水）、11月9日（水） 午後6時30分～9時00分 場所：四條畷市商工会館 2階 研修室 講師：中小企業診断士 2名 定員：各10名 内容：1日目（経営全般（アイデア出し、SWOT）、2日目（マーケティング）、3日目（財務、数値計画*金融機関説明）、4日目（人事労務（1時間）、個別相談（1時間半））、5日目（創業計画発表）						
		<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	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	四條畷市地域振興課も参加、また市主催のJAPAN CHALLENGER AWARD 2022 in 四條畷に1名参加、グランプリを獲得。							
④相談相乗	持続化補助金の説明を専門家から受けるなど、商工会を通じて経営指導員や専門家と相談する機会が得られ、効果がありました。							
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	50.0	総支援企業数(実績)	21.0	支援実績率	42.0%	満足率	95.2%
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)	(意見) ・創業に関する基礎知識が身についた、新たなアイデアを得ることができた 自分の計画がブラッシュアップできた。様々な分野の方々のお話を聞くことができ視野が広がりました。講座に参加しなければ知り得なかったことがたくさんありました。今後活用して前進していきたいと思えます。お二人の三宅先生ありがとうございました。 ・自分の計画がブラッシュアップできた 自分にとっての対象ペルソナが明らかになった 時間的制約もありましたことから、創業の概要については理解していただけたようです。また、参加者4名はLINEアカウントを交換するなど、円滑なコミュニケーションが取れ、その後も交流を続けているようです。このような珍しい現象が起きたことは、事務局としても大変貴重な経験でありました。 商工会としては、今後も参加者の皆様が創業に向けて活躍されるよう、バックアップを継続的に行っていくことが重要であると考えております。 また、創業ゼミに参加された方々の中には、市が主催した創業プレゼンテーションでグランプリを受賞された方もいらっしゃいました。参加者の皆様が創業に向けて一歩前進されたことを、うれしく思います。今後とも、地域の創業者の皆様をサポートするため、積極的な支援を続けていきます。						
	代表指標	創業の準備にとりかかった人数						
	数値目標	15	実績数値	16	目標達成度	106.7%		

	<p>成果の代表事例</p>	<p>看護師の方が企画した「メイクセラピーで美しくなって 心も豊かに」というプラン。このプランは、看護師の方が高齢者の方を対象に、バスツアーを実施し、百貨店での買い物や化粧品などを通じて若返りの方策を考案するものでした。このアイデアは、老人会などで即座に適用することができ、また、バス代や食事代、化粧品代程度の費用で済むため、比較的安価であると考えられます。高齢者の方々の健康づくりに積極的に取り組む事例です。</p>			
	<p>その他目標値の実績</p>	<p>目標値 (計画)</p>		<p>目標値 (実績)</p>	<p>目標達成度</p>
<p>実施結果</p>	<p>課題及び次期以降への取り組み (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>	<p>当計画書では、特定創業支援をテーマとしたディスカッション形式の勉強会を次期も実施することを計画しています。現在の時代において、オンライン上での情報共有が一般的となっていますが、実際に会った方が情報量は増すことから、今後もオフライン形式での開催を希望しています。今回のテーマは、特定創業支援の4つの柱である「経営」「財務」「人材育成」「販路開拓」に加え、総合的な計画立案についてもブラッシュアップを行うことを目的としています。受講者の範囲を起業、副業、フリーランスに限定せず、現役の会社員も参加していただくことを想定しています。そのため、開催日時は土曜日の午後を予定しており、より多くの方々にご参加いただけるよう、集客にも力を入れていく予定です。今後とも、私たちは、特定創業支援の促進を通じて、地域経済の発展に貢献していくことを目指してまいります。</p>			

【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)	10.0	支援企業数(実績)	5.0	支援実績率	50.0%	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)	創業に関する基礎知識がついた。							
		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%			
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)	10.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	40.0%	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)	マーケティングのペルソナのイメージができた。							
		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%			
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)	4.0	支援実績率	40.0%	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)	創業計画書の精度があがった。							
		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	4	目標達成度	80.0%			
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)	4.0	支援実績率	40.0%	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)	事業計画のブラッシュアップができた。							
		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	4	目標達成度	80.0%			
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⑤	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)	4.0	支援実績率	40.0%	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)	講座を通じて視野が広がった。							
		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	4	目標達成度	80.0%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

令和4年度（2022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

四條畷市商工会

事業名		地域の金融機関や支援機関との「地域支援ネットワーク」推進事業							
想定する実施期間		R2 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)	地域の中小企業者が安定的に事業を継続し、さらなる発展を図るためには、金融面のみならず経営力向上へのサポートが不可欠である。コロナ禍の中、小規模事業者は痛手を受けつつある。このため、商工会は地元の都銀、地銀、信用金庫、信用組合と連携して、「金融と経営支援の一体的取組み」を実践していく。金融機関や大阪府等との連携のもと、金融セミナーの実施などを通じて、中小企業者と金融機関、商工会との新たな関係構築を図り、中小企業者の資金調達面を主に経営力の向上、さらには地域活性化に寄与することを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内中小企業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>●第1回地域の金融機関・支援機関との「地域支援ネットワーク」会議 日時：令和4年7月22日（金）午後3時～3時45分 場所：四條畷市商工会館 2階 研修室 参加者：金融機関7行（9名）、大阪府2名、四條畷市1名 <10団体、12名></p> <p>●事業所と管内金融機関とのマッチング相談会 日時：令和4年9月22日（木）午後3時～4時30分 場所：四條畷市市民総合センター3階 視聴覚室 参加者：19名（18社） 金融機関の参加者：6社（11名） 官庁からの参加者：大阪府1名、四條畷市1名</p> <p>●第2回地域の金融機関・支援機関との「地域支援ネットワーク」会議 日時：令和5年2月7日（火）午後3時～ 場所：四條畷市商工会館 2階 研修室</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>							
		①府施策連携	大阪府 中小企業支援室 金融課 制度融資グループと連携して事業を実施した。職員2名が参加。						
	②広域連携	-							
	③市町村連携	四條畷市 地域振興課と連携し、事業者の状況等を共有した。職員1名参加。							
	④相談相乗	3件カルテ化した。融資の内容から、販路開拓他のカルテに発展した。相談等ニーズを把握し経営支援に繋げた。							
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)	20.0	総支援企業数(実績)	18.5	支援実績率	92.5%	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)	<p><アンケート内容> 金融機関の担当者とは名刺交換ができた。⇒7件 個別相談ブースで相談ができた。⇒3件 金融・融資への不安が払拭された⇒3件</p> <p><コメント> 「今日はありがとうございました」 「担当者とは名刺交換できたのが良かった」 「本日は時間がありませんので、相談があるときは商工会を通じて相談させていただきます」 「つなぎという面ではまたやって欲しいと思います。商工会の魅力のひとつだと思います」 「色々な制度があるとわかった。」 「とても良い時間で来てよかったです。また相談会などあれば連絡頂くとありがたいです。」</p> <p><総括> 実際の担当者とは生で面談できるのは電話で対応するより効果はあると思う。様々な情報を得られた会だと認識する。 金融機関とのつながりの重要性や各種の融資制度情報を含め、資金調達に関する理解を深めることができる。さらには、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（資金調達力含む）が期待できる。</p>							

	代表指標	個別相談ブースでの相談社数				
	数値目標	10	実績数値	11	目標達成度	110.0%
成果の代表事例	販路開拓面での相談したところ、各銀行が実施しているビジネスマッチング事業を紹介された。融資以外でも担当者が持つ情報は大きいものと認識する。					
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)	<p>今回集客は良かったので十分に交流できたと思う。また顧客からの要望があれば開催したい。</p> <p><課題></p> <ul style="list-style-type: none"> ・相談時間を長く設定する。 ・顧客からのニーズを先に聞いておく。 				

令和4年度（2022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

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)	2021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14%です。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します。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り、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ます。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ます。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います							
	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	事業継続力強化計画策定支援セミナー <人材育成型> 日時：令和4年9月7日（水） 14:00～16:00 場所：四條畷市商工会館 研修室 参加者：14名 (内容) ①BCP（事業継続計画）の概要と必要性 ②BCPが役立った事例 ③四條畷市で備えるべき災害 ④大阪府「超簡易版BCP「これだけは！」シート（自然災害対策版）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り、大阪府のメルマガの活用も行います。 ②広域連携 ③市町村連携 市役所産業地域課参加。 ④相談相乗 当会には、確定申告時期になると多くの方が来所されますが、この機会を活かし、BCPの必要性を対面で説明しました。							
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	17.0	総支援企業数(実績)	16.0	支援実績率	94.1%	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)	事業改善への意欲を持ち、BCP簡易版の作成や災害時の準備の重要性を理解していただくことを目的に、BCPに関するセミナーを開催しました。 参加者からはBCPの重要性や各種の施策についての理解が深まったという意見が多数寄せられました。また、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つ企業も多数ありました。これにより、商工会の経営支援を通じた経営力向上も期待できると考えます。 参加者からは、BCP簡易版の作成や災害時の準備の重要性について驚きを持ったとの意見が寄せられました。また、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ても逆境であっても売上を伸ばせることがあることにも気づいていただけました。 今後は、参加企業がBCPについて考え行動する基礎として、商工会がBCPの専門家を派遣することも検討していきます。							
事業全体の実績／目標達成度	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	14	目標達成度	93.3%			
	成果の代表事例	自社の事業継続力強化計画の策定に取り組み、その結果、自社の棚卸し作業が完了した。以前、この会社の総務部にてBCP策定のプロジェクトを組んで研究した経緯がありますが、当時は事業継続計画策定が必要ではないとの判断があり、そのまま放置されていました。その後、8年の歳月が経過し、今回改めて事業継続力強化計画の策定に取り組むこととなりました。今回の作業には専務取締役も参加し、経営陣からも積極的なバックアップを受けて進めることができました。							
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)	当会のBCPセミナーにおいて、参加者からは「BCPという言葉が難しく感じる」という声が多く聞かれました。この課題に対し、講師と相談し、分かりやすく解説する方法を検討しました。また、BCPを策定することが企業の利益にも繋がることを説明し、参加者に納得していただきました。セミナーの形式については、一問一答形式で書式に埋める方法が好評でしたので、今後もこの形式を続けることとしました。また、ディスカッション形式での実施も検討しています。今後も参加者がBCPを策定し、事業継続力の強化に繋げていただけるよう、当会ではBCPセミナーの継続的な実施を考えています。							

【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)	15.0	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）	セミナーに参加した企業は災害対策、BCP策定、重要性の概要を理解できた。また事業継続力計画の書き方もステップに分けて説明したため、策定のハードルが下がった。							
		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	14	目標達成度	93.3%		
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)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	100.0%	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）	災害時等でも事業が継続できる環境整備を明確化し、更新もしていただくよう支援しました。							
		指標	より本格的なBCP策定にチャレンジした事業者						
		数値目標	2	実績数値	2	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				