

令和5年度（2023年度）
事業実績報告書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	藤井寺市商工会	
	代表者職・氏名	会長 濱 幸一	
	所在地	〒583-0027 大阪府藤井寺市岡1-2-16	
	担当者	職・氏名	事務局長 尾松 啓祐
		連絡先	TEL（直通）： 072-939-7047
Fax： 072-952-3118			
E-mail： fuiisho@f-sukivanen.or.jp			
①設立年月日	昭和37年6月14日		
②職員数 （うち経営指導員数）	7名（経営指導員7名）（令和6年3月31日現在）		
③所管地域			
④管内事業所数	2,581（令和3年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数	1,786（令和3年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）	1,274（令和6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			
□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) 事業の目標

地域内の支援対象事業者が抱える経営課題の把握とその解決に努める。特に潜在的かつ事業者が認識できていない課題を見つけ出し解決の道筋を示すためにも、経営指導員自身の聞く力が重要となるため、自己啓発も必要となる。また、行政をはじめとする各種支援機関との連携を強化し、地域の課題を解決できる施策の立案及び実施を促す。

すべての職員がきめ細やかで内容の充実したより良いサービスを提供し、顧客満足度を上昇させるためにも普段より事業所への訪問や課題のヒアリングを行い、支援対象事業者の要望の一步先に行く支援を行うことを目指す。更に働き方改革の一環である同一労働同一賃金の中小企業への法施行を控え、事業者へ法律の理解を促し組織構造の見直しも提案できるようにする。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営支援事業として月に1回の郵便案内や巡回及び窓口での指導を通じ、各種情報の提供及び周知徹底に取り組んだ。

専門相談支援事業として事業者が抱える高度かつ複雑な課題の解決を図るため、原則として毎月1回の専門家による相談日を設け、また、相談が集中する期間には専門家を増員して対応した。

地域活性化事業として地元事業者を中心にPRを行い、広く参加者を募った。また、活性化事業の集客増と周知徹底の相乗効果を狙い行政機関、地元大学やミニコミ誌等のマスコミと連携して活性化事業をPRした。地域活性化事業には実行委員会を設置し、参加者自身も企画・運営に参加して自らが地域活性化に関われるようなくみ作りにも取り組んだ。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

本市の管内は、小売業やサービス業が多く、その中でも小規模事業者の割合が非常に高い。その為、経営相談事業は金融・労務・税務を中心に相談内容が多岐にわたっている。これらの相談に応じるためにも複数にわたる分野の情報を共有し、その場しのぎではなく将来に及ぼす影響まで考慮した支援が必要となっている。ここで解決できない高度かつ複雑な課題は、専門相談支援事業を活用したり、直接専門家に相談するなどしてできるだけワンストップサービス対応を心がけた結果、相談者からは高い満足率の回答を得ることができた。

地域活性化事業は、事業者を対象としたにぎわい創出、人材育成やBCPの作成等に重点を置いて取り組んだ。駅前商店街ににぎわい創出に関しては、昨年度に続き第4弾の「買って応援ふじいでら〈レシート集めて商品券を当てよう〉」を開催した。内容は、1店舗以上でお買いもの、合計10,000円以上のレシートを集め、市内の登録店で使用できる商品券5,000円分が抽選で20,000人に当たるものであった。物価上昇に伴う地域経済への影響が続く中、「暮らし応援商品券」で懸命に頑張る市民や事業者を応援した。

参加事業所からは、改善点や改善方法などを自主的に考案するところもあり、効果としては大きなものであった。今年度も、依然として、物価高が続くと思われる。藤井寺市など各種関連機関と連携を図ることで、効果的な事業を実施する予定である。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

経営相談支援事業や地域活性化事業の利用者及び参加事業所は、一定の成果及び実績を残せているが、業種や事業所の立地条件などによっては利用度や参加事業所数の少ないところも見受けられる。又マンパワーが限られている為、積極的にサービスを提案するというよりは、受け身の相談対応になりがちである。

藤井寺市、金融機関など各機関との連携を関係強化することで情報を共有し、相談体制の強化を図らなければならないと思われる。地域の問題や事業所の課題を洗い出し、当会から、積極的にサービスを提案していく必要がある。

(5) 次年度の取り組み

上記課題を解決する取り組みとして、潜在的な課題の掘り起こしと、より商工会活動の周知徹底を図るために、積極的な巡回と広報・PR活動を充実させる。特に新たな職員が相談指導に従事する場合にも、業務内容を理解し支援内容を低下させないためにも、内外を問わず広報・PRによる周知に重点を置く。

次年度は、地域ブランドの創設を予定している。地域ブランドを活用することで、地域活性化に繋げ、商工業の発展を目指してゆく。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 藤井寺市商工会

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>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。物価上昇やアフターコロナにより、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。</p> <p>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。又小規模企業持続化補助金や藤井寺市の補助金などを活用することで、事業計画の作成支援を行った。金融支援では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の雇用調整助成金などの情報提供・問題解決を実現することができた。</p> <p>【代表的な事例】</p> <p>道明寺の洋菓子を支援する為、販路開拓とブランディングを目的に、優良経営食品小売店等表彰事業の推薦に取組んだ。主に、事業を承継する予定である息子と共同で、申請書の作成にあたった。申請書を作成する中で、事業を見直すことが出来た結果、事業の強みや今後の課題発見が可能になった。この経験を活かし、事業継承してゆく中で、今後の店舗の在り方を創造し、事業の継続と成長に繋げてゆきたいと思っている。申請の結果、(公財)食料等流通合理化促進機構会長賞を受賞することが出来た。</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	280	273	97.5%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	6	7	116.7%	5	
金融支援(紹介型)	支援数	10	2	20.0%	2	
金融支援(経営指導型)	支援数	36	32	88.9%	4	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	3	1	33.3%	2	
資金繰り計画作成支援	事業所	3	1	33.3%	2	
記帳支援	事業所	20	143	715.0%	5	
労務支援	支援数	75	52	69.3%	3	
人材育成計画作成支援	事業所	2	0	0.0%		
マーケティング力向上支援	事業所	3	0	0.0%		
販路開拓支援	支援数	11	25	227.3%	5	
事業計画作成支援	支援数	23	22	95.7%	5	
創業支援	事業所	10	7	70.0%	3	
事業継続計画(BCP)作成支援	事業所	15	6	40.0%	2	
コスト削減計画作成支援	事業所	3	6	200.0%	5	
財務分析支援	事業所	10	8	80.0%	5	
5S支援	事業所	3	1	33.3%	2	
IT化支援	事業所	1	0	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	10	3	30.0%	2	
災害時対応支援	事業所	0	0			
フォローアップ支援	事業所	71	0	0.0%		
結果報告	事業所	280	273	97.5%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>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、労務支援は社会保険労務士、金融支援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ている。</p>						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	継続	相談日数	12	12	100.0%	5
税務相談	継続	相談日数	31	36	116.1%	5
労務相談	継続	相談日数	12	12	100.0%	5
金融相談	継続	相談日数	12	12	100.0%	5
経営相談	継続	相談日数	12	12	100.0%	5

III 地域活性化事業

支援のポイント・成果

昨年に引き続き、創業支援、販路支援やBCPの作成等に重点を置いて取り組んだ。駅前商店街にぎわい創出に関しては、昨年度に続き第4弾の「買って応援ふじいでら〈レシート集めて商品券を当てよう〉」を開催した。内容は、1店舗以上でお買いもの、合計10,000円以上のレシートを集め、市内の登録店で使用できる商品券5,000円分が抽選で20,000人に当たるものであった。新型コロナウイルス感染症や物価上昇に伴う地域経済への影響が続く中、「暮らし応援商品券」で懸命に頑張る市民や事業者を応援した。

昨年度に引き続き『まちゼミ』『ふじいでら創業推進事業』『フジイデラJOBマッチング』『デザイン・ブランディング活用事業』を開催した。『まちゼミ』では、店舗のPRと販路開拓に繋がった。『ふじいでら創業推進事業』は、創業を予定している方、創業間もない方、創業に再チャレンジする方等を対象に、創業に関する知識を基礎編から応用編まで学べるセミナーを開催し、创业者の輩出に繋がった。『フジイデラJOBマッチング』では、人材不足の解消を目的に多くの方に企業説明を開催した。『デザイン・ブランディング活用事業』では、デザイン・ブランディングについて学ぶことが出来、自社のブランド・イメージの確立に繋がった。

令和6年度ではこれらの経験を踏まえ、新規创业者のスタートアップ支援や販路、人事、BCP関連をテーマにできる限り一過性のものでなく、テーマを継続して情報の提供に努めていきたいと思っている。

(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	
	得する街のゼミナール	30	31	103.3%	45.2%	新規顧客開拓に役立ったと回答した事業所の割合	80%	45.2%	56.5%	3
○	ふじいでら創業推進事業	50	41	82.0%	96%	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面接を実施できた企業	70%	100%	142.9%	5
○	フジイデラJOBマッチング	20	10	50%	60%	大阪府簡易版シート及びそれに代わる事業継続計画の策定件数	70%	90%	128.6%	5
○	自然災害対策に対するBCPセミナー	17	13.0	76.5%	84.6%	アンケートで「参考になった」と回答した割合	100%	108%	108%	5
○	デザイン・ブランディング活用事業	20	23	115%	100%		70%	100%	142.9%	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、個別調査の記載と合わせてください。

藤井寺市商工会

事業名		得する街のゼミナール							
想定する実施期間		26 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)	藤井寺市内には、小売業・サービス業が多く、そのほとんどが規模も小さく個人経営の店舗である。これらの店舗は経験・知識が豊富な店主やスタッフ、優れた技術・サービス等の提供を行っている一方で店舗や商品をPRする時間やノウハウがなく、残念ながら認知度が低い。また、若年層や他市から転入してきた方には気軽に入店することも難しく、大手スーパーやコンビニエンスストアで買い物を済ませてしまう。このようなミスマッチを、得する街のゼミナール（まちゼミ）を通して解消し、訪問しやすい店舗づくりを支援する。また、店主・スタッフの人柄を知ってもらう機会とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数)	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	第1回：令和5年7月24日（月）～8月25日（金）第2回：令和6年2月1日（木）～2月29日（木） 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・中学校生徒にパンフレットを配布、市内郵便局すべての窓口・ATM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	総支援企業数(実績)	31	支援実績率	103.3%	満足率	45.2%
	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)	地域の住民が関心のある店舗に赴いて頂いた。事業者がまちゼミに応募し、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。地域全体の持続可能な発展やコミュニティの活性化に貢献出来た。また、参加者個々のスキルや知識の向上、地域間のネットワーク構築も図られた。							
		夏季；参加事業所 16所 役にたったと回答した事業所 7所							
		冬季；参加事業所 15所 役にたったと回答した事業所 7所							
	成果の代表事例	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	45.2%	目標達成度	56.5%		
その他目標値の実績	会社員をしながら、兼業で、体操クラブを営んでいる方から、クラブの知名度向上に繋がっていると喜んで頂いた。将来的には、体操クラブで一本で、独立したいと思われているので、引き続き支援してゆきたい。又複数回、参加されてる子ども向けのパソコン教室の先生からは、毎回まちゼミの反響は大きく顧客の獲得に繋がっていると話されていた。								
	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】 参加事業所によって参加人数に偏りがある。							
		【原因】 参加者が少ない事業所の原因として、事業者が提供したいサービスと参加者が関心のあるテーマに乖離がある。又事業内容のPRが上手くないケースもあると思われる。							
		【課題】 参加申し込みして頂く段階で、提供するサービスが、参加者の需要にあっているか検討する必要がある。							

藤井寺市商工会

事業名		ふじいでら創業推進事業							
想定する実施期間		令和4 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)	コロナ禍による経済低迷の影響で創業に踏み切れない人がいる一方で、在宅ワーク等に就業形態が変化していることから副業という形で創業を検討する人が増加している。そういった創業を考えている方、創業して間もない方に対し、セミナーや交流会、個別相談を通して支援を行い、地域活性化につなげること。							
	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、創業を考えている人及び創業して5年以内の事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	1. ふじいでら創業スクール<人材育成型> ■実施時期：R5年7月毎週土曜日（5日間） ■実施内容：創業経験者をゲストスピーカーとして招くトークセッションに加え、創業にあたって身につけておくべき基礎知識（主にマーケティング、人事管理、財務・会計、事業計画の作り方）を学ぶセミナーを開講する。 2. 創業セミナー応用編<人材交流型> ■実施時期：R5年8月6日、19日、26日（3日間） ■実施内容：藤井寺市まちなか創業支援機関連携会議主催の「ふじいでら創業スクール」の過去修了生を対象に、存続可能な事業のため事業計画書の完成を目標としたワークショップを行う。 3. 個別相談<ハンズオン型> ■実施時期：R5年9月1日、5日（2日間） ■実施内容：創業を目指す方を対象に専門家との個別相談を実施する。 応用セミナーでは、対応が困難な個別事案に対して、ハンズオン支援を行う。							
		<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する。創業支援事業グローイングアップ推薦機関として、セミナー等受講者に応募を呼び掛けるとともに、希望者の推薦を行う。						
②広域連携									
③市町村連携	2018年から市町村、金融機関3行と当会で連携し「ふじいでら創業スクール」を開催している。2022年からは当会を窓口として、さらなる創業希望者の支援を計画・実行している。								
④相談相乗									
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)	41.0	支援実績率	82.0%	満足率	96.0%	
事業全体の実績／目標達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	■目標 創業者の持続可能な事業スタートを支援する。 ■内容 1. ふじいでら創業スクール ベーシックセミナー<人材育成型> 1日目は、ふじいでら創業スクール卒業生であり、創業経験者でもあるゲストスピーカーを3者招き、創業にあたっての実体験を語ってもらった。 2日目～5日目は、創業者が身につけておくべき基礎知識として1日1テーマ<マーケティング、人事管理、財務・会計、ビジネスプラン>について理解を深めた。 申込数は32名、受講者数は23名であった。 2. 創業セミナー応用編<人材交流型> 2018年から2022年のふじいでら創業スクール過去修了生と、2023年の受講生対象に、事業計画書の完成を目標としたワークショップを開催した。 1日目、2日目は事業計画、売上計画、数値計画、資金計画の作成を行い、3日目に参加者全員の事業計画のプレゼン発表を行った。全員が計画書を作成・発表できた。 申込者数は16名、参加者は9名であった。 3. 個別相談<ハンズオン型> 上記1. 2. の受講生を対象に、創業支援に明るい中小企業診断士との個別相談を実施した。セミナーでは解決できなかった個人の事情や環境に合わせて創業のアドバイスを行った。具体的には、居酒屋の開業を控えた創業者に対し提供メニューと価格設定の提案や、多肉植物の育成小売業を副業として営む方が事業として専門化するためのアドバイスをした。 1日定員5名の相談を2日間行い、9名が参加した。								

	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	100.0%	目標達成度	142.9%	
	成果の代表事例	事例) 居酒屋店の創業を目指す女性。ふじいでら創業スクールから個別相談まで全て受講。当事業で経営の基礎を学び、事業計画書を作成したことで初期費用を抑えながら開業準備を進ることができ、令和5年10月にオープンすることが出来た。					
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	
	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)	・アドバンスセミナーの参加者数について 20名を予定していたが、実績は9名(45%)であった。参加数は昨年引き続き半数程度となった。昨年に比べ、告知を増やしたりスケジュールの立て方の見直しを行ったが結果は奮わなかった。原因としては、創業計画書の作成に対するニーズの低さ(まだ具体的には考えられていない段階が多い)とスクールの開催期間が2カ月間という長期にわたったことが考えられる。参加者からの評価は高いので実施は続けるが、来年度以降は目標値の見直しを図る。					

【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)	25.0	支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	92.0%	満足率	96.0%
	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)	ゲストスピーカーから創業に関する実体験を聞き、具体的なイメージが出来た。また、経営に関する手続きやマーケティングの考え方を学ぶ過程で同期生のつながりを持てた。							
		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	100.0%	目標達成度	142.9%		
実績/達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20.0	支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	45.0%	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)	自身の事業計画や数値計画についてプレゼンを行った。数回にわたるプレゼンの結果、話すことに苦手意識をもっていた参加者も、抵抗が少し和らいだとアンケートに回答していた。							
		指標	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	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
実績/達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	5.0	支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	180.0%	満足率	84.0%
	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)	相談者一人一人の今後取り組むべきことが明確になった。							
		指標	相談後のアンケートで「支援内容を理解した」と答えた割合						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

藤井寺市商工会

事業名 フジイデラJOBマッチング

想定する実施期間 令和4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)	企業発展の為優秀な人材を求める企業と、意欲はあるものの就職に繋がっていない求職者を結び付けることを目的とする。求職者の対象に制限は設けないが藤井寺市内の高等学校の就職担当者や、南河内地域サポートステーションの協力を得ることで長く勤務することのできる若年層とのマッチングも可能となる。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市商工会会員企業および藤井寺市民を中心とし、藤井寺市広報等での周知を行い藤井寺市内の求人企業・求職者を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【時期】	令和6年2月7日(水) 15:30~18:45							
		【事業内容】	企業合同説明会をイオンホールにて実施した。事業所のブースを設け、求職者には関心のあるブースを回って頂いた。アンケートに協力いただいた方には、ノベルティとして、履歴書の写真を撮ることの出来るサービスを付帯した。 <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	大阪府商工労働部雇用推進室 労働環境課労働環境推進グループと連絡を取り事業を勧めた。							
③市町村連携		藤井寺市の広報誌に掲載し、藤井寺市の公式LINEにも投稿して頂いた。								
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)	10.0	支援実績率	50.0%	満足率	60.0%	
	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)	昨年度と違い、ハローワークの協力が無かったこと、又の募集期間が短かった事もあり、参加事業所が想定を下回った。参加して頂いた事業所には、面談する機会を提供することは出来たが、求職者の来場が少なかった。 藤井寺市内で、企業合同説明会を公に開催しているのは、本事業のみである為、参加したことで、良い経験が出来た。又他業種の方と交流する機会が持てて良かったと言って頂いた。								
		代表指標	面接を実施できた企業							
		数値目標	70%	実績数値	90.0%	目標達成度	128.6%			
	成果の代表事例	企業合同説明会に初めて参加された事業所もあったことから、他の参加者や企業の代表者と交流することで、新しいコネクションを築く機会が提供出来た。								
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)	問題；参加事業所、求職者ともに少なかった。 原因；関係機会との連携問題。又開催方法の設定に時間が掛かってしまい、募集期間が短かった。 課題；開催する場合は、十分な準備期間を確保し、参加事業の募集を図る必要がある。								

藤井寺市商工会

事業名		自然災害対策に対するBCPセミナー							
想定する実施期間		令和3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)	昨年に引き続き今年度も継続して事業継続計画を策定してもらう事を周知する。自然災害のため事業や経営が長期間滞る事がない様、速やかに通常業務に戻せるよう企業経営する上で自然災害に対応できる知識を高め、事業継続計画の策定に取り組む事を目的とする。							
	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	自然災害に関するBCP策定セミナー ～もし今、「会社が被災したら？」に対応するために！～ 【開催日時】 令和5年10月24日火曜日 午後5時～午後6時30分 【開催場所】 藤井寺市商工会館 2階 【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 代表取締役 【内容】 事前に準備された参加事業所周辺のハザード情報レポートを確認して頂き、実際のエピソードを混ぜて自然災害に直面した時の対処法と手段を具体的にするための必要性を説明。 リニューアルした超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定を行った。 【参加事業者数】 13社 ハンズオン支援 2社 セミナー受講者または受講者以外の事業所に、BCPに対する知識向上及び具体的なBCP策定を行った。							
		<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	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						
		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り、商工労働課との打合せを重ねセミナー当日には、市の担当者にも同席して頂き市の補助金BCP策定支援枠の説明を行った。								
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)	17.0	総支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	76.5%	満足率	84.6%
	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)	セミナーを受講して頂く事で、普段薄れている自然災害に対してのリスクと事前に対策を検討しておくBCP(事業持続計画)の必要性を再認識して頂いた。また、実際に大阪府の超簡易版「これだけは！」シートを策定してもらい、事業所で活用したいと思って頂いた。企業としてもっとBCPについて詳しく知りたいという事業所もあった。							
		代表指標	大阪府簡易版シート及びそれに代わる事業継続計画の策定件数						
		数値目標	100%	実績数値	108.3%	目標達成度	108.3%		
	成果の代表事例	実際に専門家による支援を得て本格的なBCP策定を行い、災害発生時に対する計画の重要性やリスク管理の見直しなどを考えて頂く事ができた。法的義務になっている業界もあり、法的要件の遵守や組織の強化が図れた。							
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)	参加人数が目標数に届かなかったため、より効果的な広報を検討する必要がある。従来の周知方法に加え窓口などでも積極的にセミナーへの参加を呼びかける。							

【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)	15.0	支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	73.3%	満足率	81.8%
	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)	自然災害のリスクに対して、常に意識し事前に対応できるよう知識を高め、BCPの必要性を知ってもらい、実際に超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定を行った。							
		指標	大阪府超簡易版シート及びそれに代わる事業継続計画の策定件数						
		数値目標	13	実績数値	13	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)	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)	災害に対して事業継続計画が必要だと認識し、本格的に活用するため専門家の支援を得て対応できる知識と対応力の向上に伴い、具体的なBCP策定を行った。							
		指標	BCPに対して知識向上及び具体的なBCP策定につながった件数						
		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				

藤井寺市商工会

事業名		デザイン・ブランディング活用事業								
想定する実施期間		令和4 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)	デザイン・ブランディングについて学ぶことで自社のブランド・イメージを確立することを目的とする。他社と差別化を図り、ブランドを確立させることが重要であるが、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にとってブランディング確立のために費用をかけるのはハードルが高い。当事業では、できるだけ費用をおさえて、「自分で作る」をテーマに広告媒体の作り方・使い方を学ぶ。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域の小規模事業者（サービス業、飲食業や小売業等）及び創業予定者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■実施時期：R5年10月4日（水）14：00～17：00 ■講師：中小企業診断士、プロカメラマン ■実施内容：昨年に引き続き、売上&集客UPに繋がる「写真の撮影方法」と「写真の活用方法」を学んだ。また、販売促進の媒体としてInstagramを使用するケースが多いことから今年度は「Instagramの戦略的活用法と写真撮影法」と題し事業を実施した。								
		<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	大阪府デザインセンターの事業紹介を行う。							
②広域連携										
③市町村連携										
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)	23.0	支援実績率	115.0%	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)	■目標 デザイン・ブランディングに関する基礎的な知識を身につけ、効果的な集客方法を学ぶ。 ■達成度 ブランドを確立させるためにはどうすればよいか等、具体的な行動まで落とし込めた。 ■事業内容 魅せるための「きれいな写真」と、実物を想像できるような「売上につながる写真」の使い分け・撮り方を教わった。また、こういった写真・伝え方が消費者の印象に残るのかマーケティングの基礎も学んだ。セミナーでは、受講者が自身のスマートフォンで被写体を<順光・逆光・反逆行>で撮影する時間も設けた。 ■参加者 飲食店（カフェ、居酒屋、パン屋）、小売業、エステサロン、詩集作家、その他サービス業の事業者が参加した。また、創業を予定している創業者の参加も見られた。 ■参加者の声 23名の事業者が参加した。 ・個人で運営しているInstagramの画面を見てもらいマンツーマンでアドバイスをいただいた。 ・写真の明るさの悩みが今までありましたが、グレーの法則の原因があったことを初めて知りました。 ・「自分が主人公になる」ことで事業のストーリー性が伝わり付加価値になっていくのだとわかって、ブランディングはそうやっていくのかと知りました。 ・光の方向、散光、レフ板によって写真のイメージが全く違うことに驚きでした。								
		代表指標	アンケートで「参考になった」と回答した割合							
		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	詩集作家の参加者。講義後に事務局経由で講師に自身がつけているアカウントの評価を1対1で対応してもらった。具体的な良い点・改善点のアドバイスをもらえたことで、SNSなど宣伝活動に前向きになった。								
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)	結果・次年度の取組								
		・令和4年度の開催で「情報量が多すぎてわかりにくかった」と意見が複数あったので、時間を1時間拡大した。そうすることで撮影技法の実践時間を十分確保でき、満足度につながった。 ・販路拡大につながるブランディングに関する意識が高いので、次期以降の開催内容として検討する。 課題 ・講義後の質疑応答が不十分であった。技法を取り扱う講義では質問が多いことから次年度以降では考慮が必要である。								