

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	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： fujisho@f-sukiyanen.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)		8名（経営指導員8名）（令和5年4月31日現在）	
③所管地域		藤井寺市	
④管内事業所数		2, 665（平成28年経済センサス活動調査による）	
⑤管内小規模事業者数		1, 924（平成28年経済センサス活動調査による）	
⑥会員数（組織率）		1, 287（48.2%）（令和4年12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、及び提供すること。</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、共進会を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。</p> <p>⑥ 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>⑨ 行政庁等の諮問に応じ答申すること。</p> <p>⑩ 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>⑪ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>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（その従業員のための事務を含む）を処理すること。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>⑮ 職業紹介事業を行うこと。</p> <p>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。</p>			

<p>(1) 事業の目標</p>
<p>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。</p> <p>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（補助金・助成金の紹介、BCPの策定など）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を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、リモートワーク、パワハラやインボイスの対応など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。</p>
<p>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</p>
<p>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。</p> <p>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。</p> <p>地域活性化事業として地元商業者を中心に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。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p>
<p>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。</p> <p>地域活性化事業は、商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。駅前商店街にぎわい創出に関しては、昨年度に続き第3弾の「買って応援ふじいでらく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3,000円分が抽選で40,000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。</p> <p>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。又BCPに関しては、セミナーを開催するとともに、当会と藤井寺市が共同で大阪府に『事業継続力支援計画』の申請をした。今年度も、依然として、コロナの影響が続くと思われる。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。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p>
<p>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。</p> <p>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。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p>
<p>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。</p> <p>次年度は、藤井寺市と中小企業振興条例の制定に向けた会議を設けることを予定している。条例を制定することで、地域活性化の基盤を作り、商工業の発展を目指してゆく。</p>

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。昨年は、コロナウイルス感染防止の影響や物価上昇により、全国的に景気が低迷し、管内の経営環境も悪化の傾向が続いていた。コロナに関する経営相談、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>コロナに関する新しい施策が打ち出された為、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コロナマルケイ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>道明寺に設立された、同じ代表者が経営するクラフトビールの醸造会社と地域の観光拠点となる一般社団法人を支援した。ともに設立して間もない事業所であり、事業が軌道に乗り始めていた。そこで、醸造会社には、生産性向上の為、製造ラインにおけるデジタル化の導入を、一般社団には、マル経融資を推薦し、事業資金の調達を図った。現在も、事業は順調に推移している。クラフトビールを地域の名産として、一般社団をまちづくりの拠点とすることで、地域の活性化を図り、地域経済の経済の成長に繋げてゆくよう、引き続き支援を続けたい。</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	271	100.4%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	6	4	66.7%	3	
金融支援（紹介型）	支援数	5	4	80.0%	4	
金融支援（経営指導型）	支援数	36	24	66.7%	3	
マル経融資等の返済条件緩和と支援	事業所	3	0	0.0%	-	
資金繰り計画作成支援	事業所	3	0	0.0%	-	
記帳支援	事業所	10	82	820.0%	5	
労務支援	支援数	75	91	121.3%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	0	
マーケティング力向上支援	事業所	3	8	266.7%	5	
販路開拓支援	支援数	10	35	350.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	20	20	100.0%	5	
創業支援	事業所	5	8	160.0%	5	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	15	10	66.7%	3	
コスト削減計画作成支援	事業所	3	1	33.3%	2	
財務分析支援	事業所	10	34	340.0%	5	
5S支援	事業所	3	0	0.0%	0	
IT化支援	事業所	1	0	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	1	10.0%	1	
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%	0	
結果報告	事業所	270	271	100.4%	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	31	100.0%	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										
<p>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3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3,000円分が抽選で40,000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。</p> <p>今年度の新しい取り組みとして、『フジイデラJOBマッチング』『Google活用販路開拓支援』『デザイン・ブランディング活用事業』を開催した。『フジイデラJOBマッチング』は、人材不足の解消を目的に多くの方に企業説明を聞いてもらい、面接して頂き、採用に至ったケースも見受けられた。『Google活用販路開拓支援』は、ITツールを活用した『Google活用販路開拓支援』に取り組んだ。事業所のGoogleマイビジネスを活用し低コストで情報発信することができるようになったと感じている。又『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。</p> <p>令和5年度ではこれらの経験を踏まえ、新規創業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。</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	
	得する街のゼミナール「まちゼミ」	30	30	100.0%	80.0%	新規創業、進出した新規創業の割合 <small>（うち10名以上の新規創業の割合）</small>	80%	83.3%	104.1%	5
○	ふじいでら創業推進事業	55	45	81.8%	100%	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	70%	100%	142.9%	5
○	フジイデラJOBマッチング	40	29	72.5%	82.8%	面接を実施出来た企業	70%	80%	114.3%	5
○	Google活用販路開拓支援	40	29	71.3%	96.4%	Googleマイビジネスの情報に関して理解が深まったと回答した事業者数の割合	70%	89.2%	127.4%	5
○	自然災害対策に対するBCPセミナー	20	14	70.0%	100%	大阪府 簡易版シート事業継続計画策定件数	20	14	70.0%	5
○	デザイン・ブランディング活用事業	20	14	70.0%	96.4%	アンケートで「参考になった」と回答した割合	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、個別調書の記載と合わせてください。

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

藤井寺市商工会

事業名		得する街のゼミナール 「まちゼミ」														
想定する実施期間		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)	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・事業所数等)	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	<p>第1回：令和4年7月23日（土）～8月28日（日）＜受付開始7月17日（日）＞、第2回：令和5年2月1日（水）～2月28日（水）＜受付開始1月21日（土）＞ 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。</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>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</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td></td> </tr> </table>							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	
	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																
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)	30.0	支援実績率	100.0%	満足率	80.0%								
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>本事業の目的は、「新規顧客の開拓」「店舗の周知」であり、その目的を達成したと回答した店舗は参加18社中16社。夏季開催の際、参加店舗の申し込み時期が新型コロナウイルスの第6波の直後であり、開催時期は第7波の最中であったため、まちゼミの「参加者が店舗に足を運んで講義形式で行う」という事業の構造上、参加店舗・受講者が伸び悩み、当日や直前のキャンセルなども含めてコロナ禍の影響を大いに受ける形にはなったが、参加した店舗からは目的を達成したとの評価が高く（80.0%）、新型コロナウイルスが落ち着き徐々に日常を取り戻すころには、参加店舗数・受講者数ともに盛況を取り戻すことが予想される。</p> <p>自店舗をもたず、貸しスペースにて事業を行っている事業者も本事業に参加し、藤井寺市内にて自店の広報が可能となり新規顧客の開拓のエリアが広がる。</p> <p>参加店舗の内、A社は、マザーズコーチング体験として講座を開設し、パンフレットには公式LINEへの誘導QRコードを掲載。マザーズコーチングとは、母親がコミュニケーションを学ぶことで、子どもの将来のコミュニケーション能力の土台を構築するもので、店舗の広報をする際も安心できる人柄であることを伝えることの難しさを感じていた。まちゼミに参加することにより、藤井寺市広報に掲載されるほか、市内の小中学校にパンフレット配布することができ、まちゼミの「勧誘・販売活動をすることなくお店のファンを作るための時間」という視点から受講生に安心して来店してもらうことができ、人柄を伝え、インスタグラムや公式LINEのフォローなどを通して自店の理解を持っていただくことが叶い満足している。</p>														
	成果の代表事例	上記に記載したマザーズコーチングのA社は、ターゲットが赤ちゃんをもつ子育て中のお母さんに限定されるために、藤井寺市広報やパンフレットの市内全小中学生への配布ができたことにより信頼・安心できる事業所であると伝えることができた。そののちにレッスン生となった人も2組あり、効果を実感した。														
	その他目標値の実績	代表指標	新規顧客開拓、遠のいた既存顧客の再来店があったと回答した事業所の割合					数値目標	80%	実績数値	83.3%	目標達成度	104.1%			
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>今年度は新型コロナウイルス第6波・第7波の期間と重なってしまったため参加店舗数・受講者数が伸び悩み、目標と位置付けた30社の支援を上回ることができず少し寂しく感じる講座数になってしまい、一般の方からの残念なお声も頂いた。次年度は新型コロナウイルスが5類に移行し、さまざまな制限が緩和されることが予測されるために、来店して講座形で行う事業に対する懸念も薄くなると考える。</p> <p>今年度、満足度が低かった2社に対しては、講座内容などの見直し、アピールのしかたなど再確認し、継続してまちゼミに参加いただけるようフォローを行う。</p>														
	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

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)	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う。								
	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 ベーシックセミナー<人材育成型> ■実施時期：R4年7月2日～7月30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（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。 2. ふじいでら創業スクール アドバンスセミナー<人材交流型> ■実施時期：R4年8月20日～8月28日（3日間） ■実施内容：「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：R4年9月6日、8日 ■実施内容：上記1. 2. の受講生を対象に専門家との個別相談を実施する。 <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。創業支援事業グロウ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拡充していく。								
④相談相乗										
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	55.0	総支援企業数(実績)	45.0	支援実績率	81.8%	満足率	100.0%		
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)	目標の達成度	■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テーマずつマーケティング、人事管理、財務・会計、ビジネスプランについて学んだ。 2. ふじいでら創業スクール アドバンスセミナー<人材交流型> 2018年から2021年のふじいでら創業スクール過去修了生と、2022年の受講生限定で、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。 新型コロナウイルスの感染者数が激増している時期の開催となり、申込者数は20名であったにもかかわらず参加者は11名となった。 3. 個別相談<ハンズオン型> 上記1. 2. の受講生限定で、創業スクール講師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個人の事情や環境に合わせて創業のアドバイスをを行った。 具体的には、ヨガサロンのレッスメニューの考案や、菓子製造販売業の開始にあたって優先順位の決め方などの相談があった。								
	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	ふじいでら創業スクール総申込者36名のうち、スクール受講前に創業していた方は5名、スクール開講期間中に創業した方は3名、創業の目的が立っている方は4名、となっている。								
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	<p>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> <p>・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11名（55%）であった。感染症の影響を受けたこと、スクールの開催期間が丸2カ月間という長期にわたったことが原因として考えられる。 来年度以降は、オンラインセミナーの実施やスケジュールの立て方を工夫する必要がある。</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)	30.0	支援企業数(実績)	24.0	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）	<p>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。</p>								
		指標	<p>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</p>							
		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					
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)	11.0	支援実績率	55.0%	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）	<p>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話していた。</p>								
		指標	<p>セミナー後のアンケートで「参考になった」と答えた割合</p>							
		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					
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)	10.0	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）	<p>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。</p>								
		指標	<p>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</p>							
		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					

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

藤井寺市商工会

事業名		フジデラ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)	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)	藤井寺公共職業安定所管内の雇用保険加入企業（藤井寺市内に限定）、藤井寺市商工会会員企業および藤井寺公共職業安定所登録求職者を中心とし、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	「従業員採用セミナー」 【日時】令和4年7月4日(月) 18:00～20:00 【場所】藤井寺市商工会 2F会議室 【講師】特定社会保険労務士						
		「フジデラJOBマッチング」 《開催場所》イオン藤井寺ショッピングセンター 2階イオンホール 《開催時期》令和4年8月30日(火) 第1部 10時半～12時 第2部 12時半～14時 2部制で合同面接会を実施。面接だけでなく企業説明会も実施している。 13ブース、15社が参加。求職者37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		藤井寺市・ハローワーク藤井寺と共催。チラシ・ポスターに南河内地域労働ネットワーク事業と記載。						
②広域連携								
③市町村連携	藤井寺市広報紙に紙面掲載、藤井寺市内の広報板にポスター掲示、藤井寺市LINEにて求職者の募集を行った。							
④相談相乗								
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	40.0	総支援企業数(実績)	29.0	支援実績率	72.5%	満足率	82.8%
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)	「従業員採用セミナー」 人材不足、採用が難しいことは参加していただいた方の共通の悩みであったので、今回のセミナーを通じて、現状における労働市場としての課題や、個々の企業の課題に気が付くことができたと考ええる。 そのうえで、悩みを解決する一助となるような大阪府の取り組みである働き方改革の取り組み支援や、キャリアアップ助成金といった補助金に対しても理解を深めることができた上に、実際に取り組む方もいらっした。							
	「フジデラJOBマッチング」 予定では秋開催としていたが、ハローワーク藤井寺内の他のJOBマッチングとの兼ね合いもあり8月開催となった。 予定より前倒しの開催となったため、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との連携が取れず、予想していた来場者に達しなかった。 そのため、当日会場では合同面接会だけでなく、気軽に企業説明を受けられることもPRし、企業と求職者の面談の機会を増やしている。説明を受けたことをきっかけに後日事業所にて面接が行われたことの報告も受けている。 広報方法としては藤井寺市の広報紙への掲載、藤井寺市内の広報板への掲示、ハローワーク内へのポスターの掲示を行っており、ハローワークに来所した求職者へもチラシを配布している。 合同面接会という特性を活かし説明を聞きに来たり、企業と求職者が顔を合わせて話すきっかけとなった。 企業にとって、求職者の声を聞くことは求人情報を見直す際の参考になっている。 また、求職者37名が来場し、4名が採用となっている。							
	代表指標	面接を実施出来た企業						
数値目標	70%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%			
成果の代表事例	多くの方に企業説明を聞いてもらい、面接していただいた。後日工場にも見学に来ていただき、採用に至ることが出来た。							

	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)	次回開催時には藤井寺市内高等学校の就職担当や、南河内地域サポートステーションとの連携も行き、若年層の求職者に多く参加してもらえる様広報する。また、藤井寺市広報紙だけでなく、民間のフリーペーパーなどにも開催の案内を載せ、来場者数の底上げをしていく。					

【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)	20.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	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)	受講後のアンケートで採用手法を「活用したい」と回答した割合							
		指標	セミナーの内容に満足した回答した割合						
		数値目標	70%	実績数値	70%	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)	20.0	支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	75.0%	満足率	73.3%
	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)	合同面接会という特性を活かし説明を聞きに来たり、企業と求職者が顔を合わせて話すきっかけとなった。							
		指標	面接を実施出来た企業						
		数値目標	70%	実績数値	80%	目標達成度	114.3%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

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

藤井寺市商工会

事業名		Google活用販路開拓支援							
想定する実施期間		令和4 年度～ 4 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)	藤井寺市は個人経営の飲食店や小売店が他市に比べて多く、対してフランチャイズ店舗やチェーン店は少ないということが特徴であるが、個人経営故に独自のホームページやWeb媒体を整備している店舗は少ない。コロナ禍における非対面型ビジネスには不利である。当事業では企業を持続的に発展させられるよう、市内小規模事業者に対してWebを活用した、より感染リスクの低いビジネスモデル導入を促進し、コロナ禍を乗り越える情報発信力を後押ししたい。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市内の商店街内店舗を中心とした小売業、飲食業及びサービス業のBtoC事業者、特にWebを活用した顧客の販路開拓に取り組んでいるものの成果が得られていない事業者、コロナ禍で新たにWeb上の販路開拓に挑戦する意思のある事業者を主な対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【実施時期】令和4年5月18日(水) 第1部 14時半～16時 第2部 19時半～21時 【開催場所】藤井寺市商工会内研修室 GoogleマイビジネスのICTを活用したセミナーを実施。 スマートフォンやパソコンをお持ちの方ならGoogle検索で気付かない内に利用しているGoogleマイビジネス。Googleマイビジネス内の情報を充実させることで検索にて上位に表示されるようになり、店舗情報を見つけた見込み客にアプローチが可能となる。そのための手法やしてはいけない行動を中心とした内容のセミナーを実施した。 飲食店向けにアイドルタイムである14時半～16時の第一部、飲食店以外向けに19時半～21時の第二部で開催している。							
		<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	中小企業支援室商業・サービス産業課商業振興グループの担当者と相談し実施。						
③市町村連携		藤井寺市HPに掲載(4月14日)藤井寺市公式LINEにて発信(4月15日)							
④相談相乗	セミナー後の質疑応答の結果を活かしている。								
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)	40.0	総支援企業数(実績)	28.5	支援実績率	71.3%	満足率	96.4%
	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)	申込み:30社 31名 当日参加者:28.5社 29名 Googleマイビジネスは知っていたが、どのように扱ってよいのか分からなかった事業所が多数あった。また、口コミを書いていたが返信ができずにいた事業所がほとんどであった。この事業をきっかけに、Googleマイビジネス内に事業所が編集できる項目があったことを知り、Googleマイビジネス内の事業所情報を見直し、またその際に行ってしまうがちなNG行動を事前に知ることが出来、とても参考になったとの声を頂いている。 最近ではSNSやHPを見て来店される顧客が増えていく中、同業者との差別化やPR方法に困っていた事業所が多かった。また、HPを作成すると費用が発生し、ランニングコストもかかることからGoogleマイビジネスを活用し低コストで情報発信することが出来ると感じている。 また、Googleマイビジネスを見直すことで、HPの閲覧数が増えたとの報告があった。 すでに書き込まれていた口コミに対して返信することで口コミを書いてくれる顧客が増えたとの報告もある。 セミナーを受けて前向きに検討し対応している事業所が多い。							
		代表指標	Googleマイビジネスの情報に関して理解が深まったと回答した事業者数の割合						
		数値目標	70%	実績数値	89.2%	目標達成度	127.4%		
	成果の代表事例	セミナー後の個別相談も受けており、Googleマイビジネスの情報も見直している。見直したあとのホームページの閲覧数が上がったので効果を実感している。							
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)	今回、以前から問い合わせの多かったGoogleマイビジネスのセミナーを行ったことにより、満足度が高かった。 今後も事業所の声を聞き、ニーズに合ったセミナーや事業を行っていきたい。							

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

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)	地震や河川氾濫などの自然災害による脅威に対して、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上の危機管理強化に対応できる知識を高め、事業継続力強化を図るため取組む事を目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業を継続させていくすべての事業者及び経営者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「超簡易版BCP「これだけは！」シート策定セミナー ～自社でおこりうる自然災害の把握と対策～ 【日時】 令和4年10月20日 17時～ 【場所】 藤井寺市商工会 【講師】 ミネルヴァベリタス (株) 経営コンサルタント 文部科学省地震調査推進本部の資料や藤井寺市の防災ガイドブックのハザードマップを参照し、地震災害の脅威を把握すると共に、有事の際の行動を具体的にするため、事業継続計画の必要性を説明。実際に超簡易版「これだけは！」シートを策定して頂く。							
		<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-12番大阪府商工労働部 中小企業支援室経営支援課 経営革新グループの担当者と連絡をとり連携をしてすすめた						
		③市町村連携	市の広報に掲載し幅広く周知を図り、セミナー参加者に市の防災ガイドブック（令和4年4月作成保存版）を提供して頂き参照しながら説明を受けた。						
④相談相乗									
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20	総支援企業数(実績)	14	支援実績率	70.0%	満足率	100.0%	
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)	普段意識していなかったBCP（事業持続計画）を、セミナーを受講して頂く事で事前に対策を検討しておくことの必要性を再認識して頂けた。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、事業所活用したいと思って頂けた。もっとBCPについて詳しく知りたい策定したいという事業所もあった。							
	代表指標	大阪府 簡易版シート事業継続計画策定件数							
	数値目標	20	実績数値	14	目標達成度	70.0%			
成果の代表事例	大阪府の超簡易版「これだけは！」シートだけでなく、BCP策定支援制度を利用して専門知識を持った専門家によるBCP策定の希望相談があった。								
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)	参加者の応募数が思っていたより少なく、もっと広く周知する必要がある。市の広報掲載および商工会会員へ郵送物にチラシの同封や窓口でのチラシ配布案内だけではなく、インターネットを利用して商工会のホームページや市の公式サイトなどで知らせいく。							

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

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)	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：R4年11月29日（火）14：30～16：30 ■講師：中小企業診断士（プロカメラマン） ■実施内容：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	大阪府デザインセンターの事業紹介を行う。						
②広域連携									
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)	14.0	支援実績率	70.0%	満足率	96.4%
	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 デザイン・ブランディングに関する基礎的な知識を学んだ。							
		■事業内容 プロカメラマン兼中小企業診断士の講師から、「きれいな写真」ではなく「売上につながる写真」の撮り方を教わった。また、どういった写真・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（うどん屋、バー、スナック）、小売業、鍼灸院、ヨガサロン、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 ・個人所有の撮影ボックスの使い方を先生にマンツーマンで教えてもらえた。 ・セミナー内で体験した撮影技法のビフォーアフターのおかげで、光の当て方ひとつでまったく違う写真になることがわかった。 ・広角レンズと望遠レンズについて学び、商品の形がいびつにならないのは望遠レンズによる撮影だと学んだ。 ・写真を売上に繋げるためには、自分事とってもらう必要があり、馴染みのある視点の高さなどが大切だという話が心に残った。									
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	うどん屋の経営者。参加申し込みの際に受けていた質問に対して、講師に1対1で対応してもらった。また、製品であるうどんやそばの色味調整についても教えてもらったことで、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)	セミナー後のアンケート結果で、以下のような意見があった。 ・スマートフォンの基本的な設定を教えてほしかった。 ・物の撮り方が中心だったので、人物や景色の撮り方のセミナーを実施してほしい。 ・いくつかの写真を比較して、「どれが美味しそうに見えたか」といった統計が紹介されたが、数値結果だけでなくそれぞれの写真でどう感じたかの感想も知りたかった。 次期以降の開催の時に検討する。			