

# 令和6年度（2024年度） 事業実績報告書

## Ⅰ. 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： <a href="mailto:fujisho@f-sukivanen.or.jp">fujisho@f-sukivanen.or.jp</a>	
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）			9名（経営指導員8名） （令和7年3月31日現在）
③所管地域			藤井寺市内
④管内事業所数			2, 581（令和3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, 786（令和3年経済センサス活動調査による）
⑥会員数（組織率）			1, 237（47.92%）（令和7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。

## ●相談支援事業

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。

## ●専門相談支援事業

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する。

## ●得する街のゼミナール

小規模店舗を対象に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。

## ●ふじいでら創業推進事業

創業を考えている方、また創業して間もない方に対し、経験者の体験談、セミナーや交流会、個別相談を通して支援を行うことを目的とする。

## ●地域ブランド（ふじいでらもん）の創設に向けて

地域ブランドの創設をすることで、藤井寺市の商品としてPRし、認知してもらう機会を増やすことを目的とする。

## ●自然災害に対するBCPセミナー

経営者及び従業員のための自然災害に対応できる知識を得てもらい、事業継続計画の策定に取り組んでもらうことを目的とする。

## ●デザイン・ブランディング活用事業

ブランディングについて学ぶことで自社のブランド・イメージを確立させ、デザインを学んで自社ブランドを視覚化することを目的とする。

**(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点**

## ●相談支援事業

事業所の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。

## ●専門相談支援事業

相談者へのアンケートを実施することで、専門家への相談者の感想をフィードバックした。

## ●得する街のゼミナール

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。

## ●ふじいでら創業推進事業

創業希望者に大学の文化祭にチャレンジショップとして、出店する機会を設けるなど、将来、創業した時に活かす事のできる実体験を提供した。

## ●地域ブランド（ふじいでらもん）の創設に向けて

講師にワークショップを行って貰ったことで、地域の特性を再認識でき、地域ブランドの必要性を共有することが認識された。

## ●自然災害に対するBCPセミナー

セミナーで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実施した。

## ●デザイン・ブランディング活用事業

参加者は自店舗のブランディングに対し即効性のある内容を学ぶことができるようにし、自分の想いや価値を正しく伝えられるということを理解いただけるように、工夫した。

**(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況**

本事業群を通じて、地域事業者の経営力向上と創業支援、地域の活性化が図られたと考えられる。「得する街のゼミナール」では、事業者が講師となり専門性を発信することで、地域住民との信頼関係構築や新規顧客獲得につながった。「創業推進事業」では、実際の出店体験により創業希望者が実践的なスキルを習得し、創業への意欲が高まった。「ふじいでらもん」の取り組みでは、地域資源の掘り起こしと価値再認識が進み、今後のブランド形成への機運が高まった。「BCPセミナー」では災害リスクへの備えが進み、地域経済のリスクマネジメントが向上した。「デザイン・ブランディング活用事業」では、事業者が自らの強みを見つめ直し、顧客に価値を伝える力が向上した。これらの事業は今後の継続的支援の基盤形成にも寄与している。

**(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題**

事業の成果が一過性にとどまり、継続的な効果へつなげにくい点が挙げられる。たとえば「街ゼミ」や「創業支援」では参加者との関係が継続せず、実際の顧客獲得や創業に結びつかない場合もある。また、「地域ブランド」や「ブランディング支援」は、認知度や発信力の向上に時間がかかり、関係者の意識を継続して高める取組が必要となる。さらに「BCP策定」においても、策定後の見直しや実践的な訓練が行われないと、実効性が失われる可能性がある。事後フォロー体制や継続支援の仕組み構築が課題となる。

**(5) 次年度の取り組み**

次年度は、事業の効果を持続させるためのフォローアップ体制の強化が重要である。具体的には、街ゼミや創業支援事業の参加者に対し、定期的な個別相談やアンケートを通じて課題を把握し、継続的な支援につなげる。また、地域ブランド「ふじいでらもん」は地域ブランド創設する為の委員会を立ち上げ、実際に工程を作成し、実行に持ってゆく。BCPに関しては策定後の訓練や見直しを支援し、実効性のある計画として維持していく。これにより、単発で終わらない取組みへと進化させることが期待される。

### 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。物価上昇や人手不足などにより、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対応し、法令改正の情報提供・問題解決を実現することができた。又、記帳支援では、税務署の協力を得て、定額減税等の対応が可能になった。</p>						
【代表的な事例】						
（酒屋の新規事業にともなうマル経融資）						
地元の藤井寺で長らく営業している為、一定の固定客が付いている。米の販売が届出制になってからは、売上の大半が酒の販売になっている。酒の販売先の多くは、個人経営の居酒屋等、飲食店であるが、酒の販売が自由化された昨今では、酒の販売だけでは、伸びしろが無い為、事業を承継する予定である息子が、業務用氷の販売をしており事業の多角化を図っている。取引先だった氷の販売店が廃業した為、そのエリアに販売店の出店することで、既存顧客への販売が見込めることから、販路の拡大が期待できると考えた。マル経融資を活用し、新店舗設置費用に充てることで、事業の成長を図った。結果、新店舗を設置することで、販路拡大に成功し、増収に繋がっている。						
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	285	272	95.4%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	7	8	114.3%	5	
金融支援（紹介型）	支援数	10	6	60.0%	3	
金融支援（経営指導型）	支援数	36	23	63.9%	3	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	100.0%	5	
資金繰り計画作成支援	事業所	3	2	66.7%	3	
記帳支援	事業所	23	123	534.8%	5	
労務支援	支援数	77	65	84.4%	4	
人材育成計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	1	
マーケティング力向上支援	事業所	3	1	33.3%	2	
販路開拓支援	支援数	10	46	460.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	17	9	52.9%	3	
創業支援	事業所	10	7	70.0%	3	
事業継続計画（BCP）等作成支援	事業所	15	7	46.7%	3	
コスト削減計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	1	
財務分析支援	事業所	15	5	33.3%	2	
5S支援	事業所	3	0	0.0%	1	
IT化支援	事業所	1	0	0.0%	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	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%	1	
結果報告	事業所	285	272	95.4%	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（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	33	106.5%	5
金融相談	継続	相談日数	12	12	100.0%	5
労務相談	継続	相談日数	12	12	100.0%	5
その他相談	継続	相談日数	12	12	100.0%	5

#### 4. 地域活性化事業

藤井寺市商工会

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>今回実施した一連の事業は、地域事業者の活性化と創業支援、さらには地域全体のブランド力向上や災害対応力の強化を目的として展開された。まず「得する街のゼミナール」では、地域事業者が講師となって専門知識や技術を住民に提供し、サービス体験を通じて信頼関係を築くとともに、新たな顧客獲得や自社の強みの再認識につながった。次に「創業推進事業」では、大学の文化祭を活用したチャレンジショップによって、創業希望者が実践的な経験を積む貴重な機会を提供し、今後の創業に向けた意欲や自信の向上が見られた。「地域ブランド（ふじいでらもん）」に関しては、ワークショップを通じて参加者間で地域資源の価値や特性を再認識し、ブランド化の必要性に対する共通認識が醸成された。これは今後の地域ブランド構築に向けた重要な第一歩となった。「BCPセミナー」では、実際に専門家の支援を得ながら計画策定を行い、災害リスクへの備えや事業継続力の強化に寄与した。また「デザイン・ブランディング活用事業」では、参加者が自社の想いや価値を言語化し、顧客に伝える力を高める内容が評価され、ブランディングの実践力向上につながった。</p> <p>これらの事業は、地域の事業者や創業希望者にとって実践的かつ有益な支援となり、地域経済の活性化へと波及する成果を上げたと評価できる。</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	30	29	96.7%	84.5%	新規顧客開拓に役立ったと回答した事業所の割合	80%	75.9%	94.9%	5
○	ふじいでら創業推進事業	70	68	97.1%	100%	創業前の方・その後創業について前向きに検討するきっかけになったと回答した割合 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%	85.7%	122.4%	5
○	地域ブランド（ふじいでらもん）の創設	15	20	133.3%	100%	地域ブランド（ふじいでらもん）の必要性を感じた割合	70%	100%	142.9%	5
○	自然災害に対するBCPセミナー	17	15	88.2%	92%	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	17	15	88.2%	5
○	デザイン・ブランディング活用事業	20	14	70.0%	100%	受講後アンケートで「とても参考になった」「参考になった」と答えた割合	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、個別調査の記載と合わせてください。



令和6年度（2024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								
想定する実施期間		平成26年度～年度まで ※複数年度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生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。このような状況を、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	【開催日程】 第1回：令和6年7月29日(月)～8月30日(金) 第2回：令和7年2月1日(土)～2月28日(金) 【参加方法】 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び、 ＜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・中学校全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		広告宣伝方法、個店・サービスの魅力発信、後日事業をきっかけとした顧客に対するフォローについて助言を行った。								
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)	30.0	総支援企業数(実績)	29.0	支援実績率	96.7%	満足率	84.5%	
	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）	地域の住民に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 17所 (役にたったと回答した事業所 12所、わからない 4所、役に立たなかった 1所) 冬季；参加事業所 12所 (役にたったと回答した事業所 10所、わからない 1所、役に立たなかった 1所)								
		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	75.9%		目標達成度	94.9%	
	成果の代表事例	夏季・冬期ともに参加した店舗から、新規の顧客獲得につながったと報告を受けた。一年を通して、継続的に参加し、店名を周知することにより、地域住民の信頼を得ることができているのだと思う。また、まちゼミ参加者に対し、後日フォローを行う等、まちゼミをきっかけとしたお店のファンづくりの下地ができていると感じている。								
	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)	<p>【問題】 継続し開催しているが、参加店舗が減少傾向にある。 参加事業所によって参加人数に偏りがある。</p> <p>【原因】 参加店舗に関しては、毎年恒例となったしまったため、新規性がなく、魅力的なイベントであるとお伝えしきれなかった。 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。</p> <p>【課題】 まちゼミの広報活動について、市とより一層協力し広く周知できるよう取り組む。 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。</p>
------	--	--

令和6年度（2024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							
		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)	<p>就業形態が在宅ワークなど多様化していることから副業という形で創業を目指す人が増加している。そのような創業を考えている方、また創業して間もない方に対し、経験者の体験談、セミナーや交流会、個別相談を通して支援を行うことを目的とする。</p> <p>今年度の取り組みとしては、令和5年度までに5回開催している「ふじいでら創業スクール」のカリキュラムに加え、過去の受講生の創業に関する現状のヒアリングやアフターフォローにも注力していく。</p> <p>藤井寺・羽曳野・柏原地域で創業を考えている方及び創業して5年以内の方を対象に、創業にあたって必要となる基礎知識を学ぶ場を提供する。</p>							
	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、または過去受講生。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>1. トークセッション＜人材交流型＞  <b>■実施時期：</b>R6年7月6日（1日間）  <b>■実施内容：</b>昨年以前にふじいでら創業スクールを受講し、創業した方をゲストスピーカーとして招き、「創業に興味があるけど、まだ具体的には決まっていない」という潜在創業者の意識啓発を行った。創業済みの参加者には異業種の経営について学ぶことで自身の事業の参考にしてもらえるように実施した。  <b>■実施方法：</b>対面</p> <p>2. ふじいでら創業スクール＜人材交流型＞  <b>■実施時期：</b>R6年7月13日、20日、27日、8月3日（4日間）  <b>■実施内容：</b>創業支援に明るい専門家を講師として招き、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）を学ぶセミナー及びワークショップを開講した。  <b>■実施方法：</b>対面</p> <p>3. セミナー応用編＜人材交流型＞  <b>■実施時期：</b>R6年8月17日、24日、9月29日（3日間）  <b>■実施内容：</b>ふじいでらスタートアップ支援事業連携会議主催の「ふじいでら創業スクール」の修了生を対象に、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った。  <b>■実施方法：</b>対面</p> <p>4. 個別相談＜ハンズオン型＞  <b>■実施時期：</b>R6年9月12日、17日（2日間）  <b>■実施内容：</b>創業を目指す方を対象に専門家との個別相談を実施した。            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った。  <b>■実施方法：</b>講師との1対1</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	創業支援機関ネットワーク会議に参加。大阪府中小企業支援室経営支援課と連携し、金融機関などとの地域金融支援ネットワークを通じて、広く府内へ事業をPRした。優秀なビジネスプランについては大阪府内のビジネスプランへの推薦を前提に、さらなるブラッシュアップを図る個別支援を実施。							
	②広域連携								
	③市町村連携	2018年から藤井寺市、日本政策金融公庫、池田泉州銀行、成協信用組合、四天王寺大学と当会で連携し「ふじいでら創業スクール」を開催していた。2022年からは同者で発足した「ふじいでらスタートアップ支援構想」として、創業希望者への支援の拡充をめざして展開した。							
	④相談相乗								
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	70.0	総支援企業数(実績)	68.0	支援実績率	97.1%	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)	<p>■目標 創業者の持続可能な事業スタートを支援する。</p> <p>■内容</p> <p>1. ふじいでら創業スクール トークセッション&lt;人材育成型&gt; 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お話しいただいた。ゲストスピーカーを交えて参加者同士でグループワークを行い、自身の創業への思いや不安などを語り合っていた。申込数は33名、受講者数は21名であった。</p> <p>2. ふじいでら創業スクール ベーシックセミナー 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&lt;マーケティング、人事管理、財務・会計、ビジネスプラン&gt;について理解を深めた。申込数は31名、受講者数は29名であった。</p> <p>3. セミナー応用編&lt;人材交流型&gt; 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18名、参加者は11名であった。</p> <p>4. 個別相談&lt;ハンズオン型&gt; 上記1. 2. 3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を行った。 具体的には、発酵食品を主に扱うECサイト運営会社の開業を考えている創業者に対し、他の類似サイトとの差別化を図る為のコンセプト作りやSNSでの効果的な発信方法などを提案、マタニティヨガ教室の開業を考えている参加者に対して、価格設定やカウンセリングなど、提供するサービス内容についてアドバイスをした。 1日定員5名の相談を2日間行い、7名が参加した。</p>					
		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になったと回答した割合 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	85.7%	目標達成度	122.4%
	成果の代表事例	事例) 古着屋の創業を目指す男性。トークセッションおよびふじいでら創業スクールベーシックセミナー4日間に参加。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令和6年12月に開業することができた。					
	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>・トークセッションの参加者数について</p> <p>藤井寺市域での創業者を増やすためには、潜在的に創業を考えている方々へ、創業への興味関心を呼び起こし、後押しするような支援が必要である。この点について、ゲストスピーカーに創業の実体験を話していただく「トークセッション」の集客力をより一層高めることが求められる。次年度では、トークセッションを創業スクールから独立して実施し、専用のリーフレットを作成、ゲストスピーカーに話していただく内容を「創業後のメリット、デメリット」よりも「創業に至るまでのプロセス」に重点を置いたものにする。</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)	25.0	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）	ゲストスピーカーから創業に関する実体験を聞き、参加者同士の交流を通じて自己開示を行うことで、自身の思い描く創業イメージがより具体的なものになった。								
		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	85.7%	目標達成度	122.4%			
	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)	25.0	支援企業数(実績)	29.0	支援実績率	116.0%	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）	「財務・会計」といった経営の基礎知識を身につけ、事業計画書の作成方法を学ぶことができた。								
		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	72.4%	目標達成度	103.4%			
	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)	11.0	支援実績率	110.0%	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%			
	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)	7.0	支援実績率	70.0%	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）	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	個別相談を受講して創業した割合							
		数値目標	70%	実績数値	14%	目標達成度	20.0%			
	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6年度（2024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
--------------------------	--------------

事業名		地域ブランド（ふじいでらもん）の創設																																							
		令和6 年度～ 令和7 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）	<p>（現状）</p> <p>南河内地域において、地域ブランドが無い地域は、藤井寺市のみである。他の地域と比較して農産物や工業商品が少ないことが原因と思われるが、近年は、地ビールの醸造所や鰻の養殖に取り組む事業所が出てきており、ふるさと納税の返礼品にもなっている。しかし、地域ブランドが無いため、藤井寺市の商品としてPRし、認知して貰う機会が乏しい。</p> <p>（課題）</p> <p>現在、現状をふまえて、藤井寺市中小企業振興会議にて、地域ブランド（ふじいでらもん）の創設に向けた議論をしており、その必要性を共有している。</p>																																							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	藤井寺市内の小規模事業者。																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>日時：令和6年7月11日（木）</p> <p>場所：藤井寺市商工会2階 研修室</p> <p>1.セミナー（人材育成型）</p> <p>【実施内容】</p> <p>地域ブランドをテーマにしたセミナーを開催し、参加事業所に地域ブランドに関心を持って貰い、地域ブランドに関しての意見を聴いた。南河内地域の地域ブランドの創設に取り組んだ実績のある中小企業診断士を講師に迎え、公演して頂いた。</p> <p>また、大阪府の職員に大阪万博に向けた『大阪代表商品選抜・促進事業』を紹介して貰い、参加事業所へ事業に応募することを勧めた。</p> <p>2. 個別相談（ハンズオン型）</p> <p>【実施内容】</p> <p>セミナー終了後、府事業に積極的に参加を希望する事業所を対象に個別相談を実施した。</p> <p>また、販路開拓の為に物産展への参加等の支援を図った。</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><tr><td>①府施策連携</td><td colspan="7">大阪府より、大阪万博に向けた『大阪代表商品選抜・促進事業』の紹介をした。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td colspan="7"></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td colspan="7">講座の案内を藤井寺市の広報に載せた。又講座には藤井寺市商工労働課の職員にも参加して貰った。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td colspan="7">自社の商品をPRする機会の提供を図った。</td></tr></table>								①府施策連携	大阪府より、大阪万博に向けた『大阪代表商品選抜・促進事業』の紹介をした。							②広域連携								③市町村連携	講座の案内を藤井寺市の広報に載せた。又講座には藤井寺市商工労働課の職員にも参加して貰った。							④相談相乗	自社の商品をPRする機会の提供を図った。						
	①府施策連携	大阪府より、大阪万博に向けた『大阪代表商品選抜・促進事業』の紹介をした。																																							
	②広域連携																																								
	③市町村連携	講座の案内を藤井寺市の広報に載せた。又講座には藤井寺市商工労働課の職員にも参加して貰った。																																							
	④相談相乗	自社の商品をPRする機会の提供を図った。																																							
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)	20.0	支援実績率	133.3%	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）	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 自社の製品やサービスに地域性を付加しようとする意識が高まった。</li><li>・ 「地域らしさ」を打ち出した新商品やパッケージの開発の検討。</li><li>・ 地域内の他事業者とのコラボレーション。</li><li>・ 地元だけでなく、都市部や観光客への販路開拓を広めた。</li></ul>																																							
		代表指標	地域ブランド（ふじいでらもん）の必要性を感じた割合																																						
		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	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 物産への出店の際、地域性を強調することで、商品の関心を引いて貰えた。</li><li>・ 地元以外の物産展に参加したことで、他市の事業者と名刺交換が出来、情報の共有に繋がった。</li><li>・ 観光客への販売を意識し、観光案内所に賞品を置くこと販路開拓に繋がった。</li></ul>																																							
	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）	令和7年度は、藤井寺市と協力し、藤井寺の地域ブランドの創設を勧めてゆく予定である。今回、セミナーに参加していただいた事業所の反応は、好意的だったので、参加事業所に、地域ブランドの創設に力して貰いながら勧めてゆきたいと考えている。																																							

【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)	12.0	支援企業数(実績)	17.0	支援実績率	141.7%	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）	地域ブランドに関心を持って頂き自社の商品が地域ブランドになり得ると認識して貰えた。又ふじいでらものの創設の必要性が共有出来た。							
		指標	地域ブランド（ふじいでらもん）の必要性を感じた割合。						
		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			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	3.0	支援企業数(実績)	3.0	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）	物産展への参加等を勧め、商品を地域の物産として広く認知して貰えるように、販路開拓を実施した。							
		指標	商品をPR出来たと感じた割合。						
		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			

令和6年度（2024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ことの周知を行う。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を行う上で、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ことを目的とする。									
	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 ～突然の地震等に備え、今！対応策を考えてみませんか？ 【開催日時】2024年10月22日(火)17:00～18:00 【開催場所】藤井寺市商工会 2F研修室 【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 【内 容】基礎的なBCPとはどんな考えであるのか、講義を行い、参加者の各事業所、自宅に合わせたハザードマップを活用し、実際に大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートを作成した。また、併せて藤井寺市事業者支援補助金「BCP策定支援枠」の概要についても説明を行った。 【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対応策を行った。									
		＜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)	15.0		支援実績率	88.2%	満足率	92.0%
	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）	セミナーを受講していただく事で、普段薄れている自然災害に対してのリスクに対し、事前に対策を検討しておくBCP（事業持続計画）は事業を継続していくうえで必要であると再認識して頂けた。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、事業所で活用したいと思って頂けた。企業としてもっとBCPについて知見を広げたいという事業所もあった。									
		代表指標	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	17		実績数値	15		目標達成度	88.2%			
	成果の代表事例	セミナーで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いただくことができた。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）	参加人数が目標値に届かなかったため、チラシのデザインや周知のタイミング等、より効果的な方法を検討する必要がある。 従来の周知方法に加え窓口やHP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)	13.0	支援実績率	86.7%	満足率	92.0%
	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）	自然災害のリスクに対して、常に意識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	15	実績数値	13	目標達成度	86.7%		
	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）	災害発生時の具体的な対応策が必要だと認識し、事業の危機管理に活かせる独自の災害時対応マニュアル策定の検討と従業員に周知する計画を行った。							
			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の割合						
		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			



