

# 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                       | 大阪狭山市商工会                          |  |              |
|  | 代表者職・氏名                   | 会長 中嶋 芳彦                          |  |              |
|  | 所在地                       | 〒589-0021<br>大阪府大阪狭山市今熊一丁目540番地の3 |  |              |
|  | 担当者                       | 職・氏名                              | 振興課長兼総務課長 梅川 幸嗣  |              |
|  |                           | 連絡先                               | TEL（直通）:   | 072-365-3194 |
|  |                           |                                   | Fax:   | 072-366-8584 |
| E-mail:  |                           |                                   | <a href="mailto:oscsocai@silver.ocn.ne.jp">oscsocai@silver.ocn.ne.jp</a> |              |
| ①設立年月日   | 昭和43年10月28日               |                                   |  |              |
| ②職員数<br>(うち経営指導員数)   | 5名（経営指導員5名）（令和7年3月31日現在）  |                                   |  |              |
| ③所管地域  | 大阪狭山市の区域                  |                                   |  |              |
| ④管内事業所数  | 1,761（令和3年経済センサス）         |                                   |  |              |
| ⑤管内小規模事業者数   | 1,140（令和3年経済センサス）         |                                   |  |              |
| ⑥会員数（組織率）  | 1,130（64.2%）（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）   |                           |                                   |  |              |
| <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、共進会等を開催し、又はこれらの開催のあつせんを行うこと。</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. 商工業に関する意見を公表し、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. 外国人技能実習生の受入に関する事業を行うこと。</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、本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> |                           |                                   |  |              |

|   |
|---|
| <b>(1) 事業の目標</b>  |
| <p>経営相談支援事業においては、小規模事業者が抱える経営課題（金融・税務・労務・法律・IT等）の相談に対し、関係支援機関、各種専門家等と連携しながらきめ細かく支援することで、小規模事業者の経営の持続化・安定化に寄与したい。</p> <p>専門相談支援事業においては、経営相談支援事業と連携しながら実施することで、相乗効果を発揮しながら柔軟かつ迅速に取り組んで参りたい。</p> <p>また、大阪狭山市が商業性の高い産業構造であることから、本会としては「個店売上拡大支援事業」等の地域活性化事業に積極的に取り組むとともに、広域連携事業を積極的に推進し、参画事業所の販路拡大、魅力向上、ひいては地域商業の活性化の一翼を担いたい。</p> <p>事業推進を通じて、小規模事業者にとって地域で最も頼られる存在であるとともに、地域振興施策の実行機関としての存在感を示し続けることを事業の目標と定めたい。</p>     |
| <b>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</b>  |
| <p>事業者が抱えるさまざまな経営課題について、各関係支援機関や専門家と連携しながら実施した。</p> <p>経営指導員が年間を通じ巡回・窓口において小規模事業者の悩み・想いを傾聴するとともに、事業者の特徴把握に努め、必要に応じ各専門家と連携しながら、課題解決を目指した。事業者にとっても効果的かつ効果的な相談体制を実施できたものと認識している。</p> <p>また、制度改正や支援施策等がスピード感をもって実施されていく中、管内事業所に対し、商工会HP上での情報発信、DMの発送等、経営情報の発信を強化し、各種施策の普及や利用の促進に取り組んだ。</p> <p>一方、地域活性化事業に関しては、「販路拡大・新規顧客獲得」「業務の効率化・改善」「創業事業者数」等、目標とする指標を意識しながら各種事業を実施した。</p>  |
| <b>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</b>  |
| <p>経営相談支援事業では、最も身近なワンストップ相談窓口として、きめ細かい支援業務やわかりやすい情報の提供に努め、経営の持続化、安定化に貢献した。小規模事業者にとって、商工会における経営支援が時間的にも効果的であり、継続的・伴走的に支援を受けることで経営指導員にとっても経営実態をより一層把握することが可能となり、相談支援・改善提案する力も高まる効果がある。また、専門相談支援事業とも連携しながら実施していくことで、より高度な課題解決が図られるとともに経営指導員にとっても支援力の向上が図れる。</p> <p>地域の活性化事業では、感染症の影響を受けずに各種事業が実施され、事業者とともに「販路開拓」に取り組む機会に恵まれた。</p>  |
| <b>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</b>   |
| <p>原材料やエネルギー価格の高騰、人材不足等、自助努力では解決しない社会的問題がより一層、経営環境を厳しい方向へ追いやっている。加えて、インボイス制度の開始、働き方改革等、経営を取り巻く環境の変化に対し、事業所としても対応を迫られている。経営資源の乏しい小規模事業者にとっては商工会での支援を必要とする状況下にあると認識している。</p> <p>厳しい経営状況のもと、経営の改善、効率化、新たな取り組みに挑戦する等、小規模事業者が抱える「解のない課題解決」にいかに関与していけるのか、経営指導員の信頼力、支援力の絶え間ない向上と支援体制の継続性が課題である。</p> <p>また、地域活性化事業においては、各種事業を契機に参加事業者がその後どのように活かし、経営に資する効果が生じているのか、持続的なフォローと実施の仕組みづくりが課題であると引き続き捉えている。</p>                    |
| <b>(5) 次年度の取り組み</b>   |
| <p>次年度以降も、小規模事業者の抱えるさまざまな経営課題に各関係支援機関、専門家団体と連携しながらきめ細かく支援していき、経営の安定化、活性化に取り組んでいく。特に、専門家等による高度な経営支援は、経営指導員による日常のきめ細やかな支援との組み合わせにより、より大きな効果を挙げることが期待できると捉え、本支援スタイルをより一層強化し、複雑化・高度化する課題に対応して参りたい。</p> <p>また、商工会は大阪狭山市唯一の産業振興推進団体としての役割を十二分に認識し、“商工会ならではの”の事業により磨きをかけ、地域の賑わいづくり、地域商工業の振興、ひいては地域経済の活性化に貢献していくものである。</p> <p>令和6年度も多くの小規模事業者を取り巻く経営環境が大変厳しい時期を迎えており、「経営力」そのものが今後問われてくる時代を見据えて、商工会が果たすべき支援の役割の大きさを認識している。</p> |

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 大阪狭山市商工会

| Ⅰ 経営相談支援事業  |       |      |      |        |        |      |
|---|-------|------|------|--------|--------|------|
| 支援のポイント・成果  |       |      |      |        |        |      |
| <p>原材料・エネルギー価格の高騰、人手不足等、経営を取り巻く環境が厳しさを増す中、昨年度に引き続き、きめ細やかな支援サービスを心掛け、各種専門家、支援機関と綿密に連携しながら経営支援を実施したものである。</p> <p>今後、事業者の経済的、業務的負担が増加していく中、持続可能な経営が実現できるよう支援を強化していく必要性を実感している。</p> <p>日頃からの支援で経営実態を把握している事業所に対しては、スムーズな課題解決が図られ、施策の利用促進が効果的に実施できたことから、日々の支援や巡回相談の重要性を再認識するとともに、今後の課題としては、未だ商工会を活用されておられない管内小規模事業者へ対するアプローチを挙げることができる。</p> <p>また、さまざまな施策が年間を通じ、新たに創生、または改正されていく状況の中で、小規模事業者が経営情報不足に陥らないよう商工会HP、各種DM等を活用し、情報発信の強化に意識的に取り組んだ。</p> <p>【代表的な支援】12-06-79</p> <p>プラスチック加工業を営んでいる小規模事業者（法人）。従業員が業務中に負傷し、事業所としての対応について相談。まずは、従業員に治療を最優先するよう指導するとともに、再度労災事故が生じないよう生産ラインの見直し、職場環境の整備に努めるよう提案した。また、事業主に対し、労災保険制度全般の説明をするとともに、今回適用される療養給付制度と具体的な申請方法について丁寧に解説説明した。</p> <p>人を雇用する事業者として知っておくべき労務手続きや労務管理、税務手続き等全般について説明することで、事業の持続化に各種事務的な側面からもスムーズに遂行されていく礎としたところである。</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   | 230  | 254  | 110.4% | 5      |      |
| 支援機関等へのつなぎ  | 支援数   | 20   | 1    | 5.0%   | 3      |      |
| 金融支援（紹介型）   | 支援数   | 15   | 21   | 140.0% | 5      |      |
| 金融支援（経営指導型）   | 支援数   | 15   | 12   | 80.0%  | 5      |      |
| マル経融資等の返済条件緩和支援   | 事業所   | 1    | 0    | 0.0%   | -      |      |
| 資金繰り計画作成支援  | 事業所   | 1    | 0    | 0.0%   | -      |      |
| 記帳支援  | 事業所   | 1    | 0    | 0.0%   | -      |      |
| 労務支援  | 支援数   | 45   | 36   | 80.0%  | 5      |      |
| 人材育成計画作成支援  | 事業所   | 1    | 0    | 0.0%   | -      |      |
| マーケティング力向上支援  | 事業所   | 1    | 0    | 0.0%   | -      |      |
| 販路開拓支援  | 支援数   | 45   | 96   | 213.3% | 5      |      |
| 事業計画作成支援  | 支援数   | 15   | 6    | 40.0%  | 3      |      |
| 創業支援  | 事業所   | 5    | 2    | 40.0%  | 3      |      |
| 事業継続計画（BCP）作成支援   | 事業所   | 5    | 0    | 0.0%   | -      |      |
| コスト削減計画作成支援   | 事業所   | 15   | 0    | 0.0%   | -      |      |
| 財務分析支援  | 事業所   | 15   | 0    | 0.0%   | -      |      |
| 5S支援  | 事業所   | 1    | 0    | 0.0%   | -      |      |
| IT化支援   | 事業所   | 15   | 1    | 6.7%   | 3      |      |
| 債権保全計画作成支援  | 事業所   | 0    | 0    |        | -      |      |
| 事業承継支援  | 事業所   | 1    | 0    | 0.0%   | -      |      |
| 災害時対応支援   | 事業所   | 0    | 0    |        | -      |      |
| フォローアップ支援   | 事業所   | 10   | 0    | 0.0%   | -      |      |
| 結果報告  | 事業所   | 230  | 254  | 110.4% | 5      |      |
| Ⅱ 専門相談支援事業  |       |      |      |        |        |      |
| 支援のポイント・成果  |       |      |      |        |        |      |
| <p>小規模事業所が抱える税務面・法律面・労務面等に係る高度な課題を税理士・司法書士・社会保険労務士・中小企業診断士の個別相談会へと経営指導員がコーディネートすることで解決し、持続的、効率的な経営に資する効果が認められた。経営指導員が事業所の課題を要約し、各専門家へ繋げることで効率的な相談支援を目指した。</p> <p>特に専門家等による高度な経営支援や、緊急性を有する課題に対し、経営指導員による日常のきめ細やかな支援との組み合わせにより、より大きな効果とスピード感を持って実施できたと捉えている。</p> <p>・満足度…法務（100.0%） 経営（100.0%） 労務（100.0%） 税務（100.0%：確定申告指導会を除く）</p> <p>・貢献度…法務（70.0%） 経営（81.0%） 労務（75.0%） 税務（98.4%：確定申告指導会を除く）</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    | 支援件数 | 9    | 10     | 111.1% | 5    |
| 税務相談  | 継続    | 支援件数 | 340  | 315    | 92.6%  | 5    |
| 金融相談  | -     | -    | -    | -      | -      |      |
| 労務相談  | 継続    | 支援件数 | 9    | 8      | 88.9%  | 5    |
| その他相談   | 継続    | 支援件数 | 30   | 21     | 70.0%  | 5    |

4. 地域活性化事業

大阪狭山市商工会

| Ⅲ 地域活性化事業  |                  |        |    |        |        |   |     |      |        |      |
|--|------------------|--------|----|--------|--------|---|-----|------|--------|------|
| 支援のポイント・成果   |                  |        |    |        |        |   |     |      |        |      |
| <p>地域活性化事業は、その目的別に</p> <p>①販路開拓・新規顧客の獲得（まちゼミ・まちバル・産業フェア）</p> <p>②業務の効率化・改善（生産性向上推進事業・異業種交流会・番頭さん養成講座）</p> <p>③創業支援（創業支援事業）</p> <p>に分類することができ、また小規模事業者単独では実施できない取組みであり、商工会が中心となりその各目的と目標とする指標を意識しながら実施したものである。</p> <p>①では、参加事業所の認知度向上と販路の維持拡大、ひいては地域経済の振興に貢献できるか否かの視点を重視しながら実施した。事業所という（点）を発掘・支援し、地域という（面）として浮かび上がらせ相乗効果を生み出せるよう実施した。</p> <p>②では、ZOOMの活用・YouTube配信等の開催方法が定着化し、事業者が参加しやすい環境を整備するとともに、事業運営の効率化が図られたものである。</p> <p>③では、応募数を上回る参加希望者があり、創業講座に対する地域ニーズの大きさを実感するとともに、事業実施後も引き続き創業希望者が創業意欲を維持できるような関係性を構築できるよう心掛けた。</p> <p>すべての事業において、事業実施後のフォロー、仕組みづくりが課題であると認識しているが、限りある支援資源をいかに分配するのか、次年度以降もその点に留意しつつ事業展開を図って参りたい。</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    |      |
|  | 個店売上拡大支援事業（まちゼミ） | 25     | 27 | 108.0% | 81.5   | 「まちゼミ」事業参加後のアンケートにおいて販売促進・新規顧客の開拓に役立ったと回答した事業所の割合                                 | 80  | 66.7 | 83.4%  | 5    |
|  | 個店魅力発信支援事業（まちバル） | 40     | 32 | 80.0%  | 84.4   | 事業実施後のアンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合   | 70  | 43.8 | 62.6%  | 5    |
| ○  | 創業支援事業           | 40     | 31 | 77.5%  | 100.0  | 創業する事業者数  | 3   | 4    | 133.3% | 5    |
|  | 生産性向上推進事業        | 30     | 18 | 60.0%  | 83.3   | ITツール等を活用して業務の効率化ができたという回答  | 70  | 55.6 | 79.4%  | 3    |
|  |                  |        |    |        |        |   |     |      |        |      |
|  |                  |        |    |        |        |   |     |      |        |      |
|  |                  |        |    |        |        |   |     |      |        |      |
| (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    |      |
| ○  | 商工展示即売会事業（産業フェア） | 40     | 35 | 87.5%  | 71.4   | 参加店舗の販売拡大・認知度の向上（事業実施後のアンケート調査を実施し、事業が店舗における販売拡大や店舗の認知度・商品PRに貢献したという回答が全回答に占める割合） | 70  | 65.7 | 93.9%  | 5    |
|  | 長野・狭山異業種交流会      | 24     | 18 | 75.0%  | 100.0  | 異業種のノウハウ等を参考にすることで自社の経営改善につながられるとした事業所割合  | 70  | 100  | 142.9% | 5    |
|  | “番頭さん”養成講座       | 47     | 36 | 76.6%  | 88.9   | 事業計画書を策定できるという回答した割合  | 70  | 46.7 | 66.7%  | 5    |
|  |                  |        |    |        |        |   |     |      |        |      |
|  |                  |        |    |        |        |   |     |      |        |      |
|  |                  |        |    |        |        |   |     |      |        |      |

※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

| 大阪狭山市商工会      |   |   |   |            |      |         |        |       |       |       |
|---------------|---|---|---|------------|------|---------|--------|-------|-------|-------|
| 事業名           |   | 個店売上拡大支援事業（まちゼミ）  |   |            |      |         |        |       |       |       |
| 想定する実施期間      |   | 平成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<br>（現状や課題をどのような状態にしたいか）                     | 大阪狭山市の商業環境は商店等の商業集積の形成が、小規模で点在型であり、個店に対する知名度が低いのが現状である。また、周辺市域での大型商業施設の増加や少子高齢化などで従来の顧客が減少してきている事も原因となって個店の売上、並びに集客力の低下にも拍車をかけており、その事は深刻な問題となっている。そこで、一過性の集客イベントではなく、各個店に人が集まり、店舗が比較的点在していても実施が可能である「まちゼミ」事業を新規顧客獲得及び売上拡大の一助となる事を目的として実施する。今、「モノ」よりもそこでしか体験する事が出来ない体験型サービスである「コト」が求められている事からもお店の独自性を磨き、また、事業の実施を店主自らが主体的に考えて行動してもらう仕組みを取る事で個店力のアップを図り、更に地域の牽引役となり地域の活性化にも尽力しうる人材の発掘にも繋げていきたい。   |   |            |      |         |        |       |       |       |
|               | 支援する対象<br>（業種・事業所数等）                              | 大阪狭山市内で事業を行っている地域活性化及び個店の魅力アップ（＝売上拡大）に積極的に取り組もうとしている小売・サービス業等を中心とした小規模事業所を対象とする<br>【対象事業所数：659社（令和3年経済センサス）】  |   |            |      |         |        |       |       |       |
|               | 実施時期・具体的な内容及び事業手法                                 | 開催時期：令和7年3月1日（土）～3月31日（月）<br>参加店：17店 講座数：21講座 のべ77回の開催。<br>広報については、チラシを商工会・参加店舗をはじめ市役所・公民館等の公共機関でも配布し、大阪狭山市を中心に4大紙（毎日・朝日・産経・読売）にもチラシを折込し、周知に努めた。また、情報発信として商工会HPやフェイスブックを活用。<br>令和6年4月21日（日）、29日（月）には、狭山池のさやりんBaseにて「まちゼミ special」として出張講座を行い、2店、2講座の開催を行った。<br>令和6年7月27日（土）～8月7日（水）には夏休み期間中の子供向けに「キッズまちゼミ」を市立公民館と共催で開催し、参加店：8店 講座数：8講座についても開催した。<br>＜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        | 市広報での事業実施案内の掲載や市立図書館において特設コーナーを設けて周知を図った。         |   |   |            |      |         |        |       |       |       |
| ④相談相乗         | 販路開拓支援等での6件のカルテ化の実績があがった。                         |   |   |            |      |         |        |       |       |       |
| 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)  | 25.0  | 総支援企業数(実績) | 27.0 | 支援実績率   | 108.0% | 満足率   | 81.5% |       |
|               | 目標の達成度<br><br>（支援企業をどう変化させることができたか）               | 「まちゼミ」事業の取り組みや実際に事業に参加する事で、お客様の目線で商売を行う事の大切さを再認識されたり、潜在的なニーズに気づかれたりと店主自身も自店の魅力やサービスを見つめ直すいい経験になったと思われる。同時に、新規顧客の獲得及び売上アップにも積極的に取り組まれる姿勢は引き続き見受けられ、それらは受講者に対しリピーターになってもらえるように自店のチラシの配布といった様々な取り組みにも繋がった。また、少人数での開催ということで、申込が一定数あった講座を開催された事業所にとっては満足していただけたものとなったが、申込数が「0」となった講座の事業者についてもローカル局にて取り上げて頂けるといった広報等での事業所PRに繋がりと、一定の評価を頂けたと思われる。<br>また、夏休みには、市立公民館と「キッズまちゼミ」を開催をし、多くの子供たちに参加をして頂き、お店のPRを十分にさせて頂く結果となった。<br>今回、初の試みとして出張講座でのまちゼミの開催も行ったが、参加店、受講者ともに好評であった事より、今期においてもイベント等での出店も検討し、参加店のPR、しいては「まちゼミ」のPRにも繋げていきたい。 |   |            |      |         |        |       |       |       |
|               |   | 代表指標  | 「まちゼミ」事業参加後のアンケートにおいて販売促進・新規顧客の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 | 66.7%   |        | 目標達成度 | 83.4% |       |
|               | 成果の代表事例   | 今回、初の参加となる事業所で本業は飲食業であるが、営業時間外である日中の時間帯を活用して店主の趣味であるクラフトの講座や他の事業者とコラボを行う事で、店舗の利活用、並びに店舗のPRにも繋がったという事で、好評であったとアンケート並びに実際の声を聞くことが出来た。   |   |            |      |         |        |       |       |       |
|               | 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 | 当事業においては、講座への集客が出来れば、非常に効果が出やすい事業であるといえるが、店舗のやる気や開催する講座の内容によってその効果にも大きく差が出る事業といえる。そういったなか、担当者としても出来るだけ事業のPRを広く図れるよう広報に工夫を図っていく事で、集客の悪かった店舗には、事業の主旨等をしっかりと説明し、モチベーションの低下や次回参加への後ろ向きな回答に至らないよう注力をしていきたい。  |   |            |      |         |        |       |       |       |

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

大阪狭山市商工会

|               |  |  |                               |            |       |         |       |     |       |
|---------------|--|--|-------------------------------|------------|-------|---------|-------|-----|-------|
| 事業名           |  | 個店魅力発信支援事業（まちバル）   |                               |            |       |         |       |     |       |
| 想定する実施期間      |  | 平成28 年度～ 年度まで ※複数年度段階的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<br>（現状や課題をどのような状態にしたいか）                        | 大阪狭山市の商業環境は商店等の商業集積の形成が、小規模で点在型であり、個店に対する知名度が低いのが現状である。また、市内には魅力的な飲食店も連なっているが通学、通勤客は車で降車してから直接帰路に着くケースが多い。そこで、大阪狭山市を中心とした飲食店等を対象にして気軽に来店できる環境を作り、ランチタイムや通勤、通学帰りの夜間に人を呼び込み常連客へと発展する支援に繋げ、一過性の集客イベントではなく、各個店に人が集まる「まちバル」事業を新規顧客獲得及び魅力発信の一助となる事を目的として実施する。また、事業実施時におけるメニューやサービス等を店主自らが主体的に考えて行動してもらう仕組みを取る事で個店力のアップを図り、更に地域の牽引役となり地域活性化にも尽力しうる人材の発掘にも繋げる。 |                               |            |       |         |       |     |       |
|               | 支援する対象<br>（業種・事業所数等）                                 | 大阪狭山市内で事業を行っている地域活性化及び個店の魅力発信に積極的に取り組もうとしている飲食業及び食品製造小売業を中心とした事業所を対象とする。<br>対象事業所数：191社（令和3年度経済センサス事業者数）   |                               |            |       |         |       |     |       |
|               | 実施時期・具体的な内容及び事業手法                                    | 「まちバル」事業<br>大阪狭山市内にお店を構える飲食業や食品製造小売業へ参加を呼びかけ、参加店のオリジナル商品やこだわりのメニューを定額チケットにより気軽に楽しめる「さやま～再発見～バル」（まちバル）を開催。初めて来店する店舗や普段あまり行かない地域にある店舗へと消費者を誘導する事で、店舗の商品やサービスを知っていただくきっかけとし、今後の新規顧客獲得及び売上アップの効果を図る。<br>開催：令和6年10月4日（金）～6日（日）の3日間。<br>場所：大阪狭山市内の32店（飲食店、食料品小売店）  |                               |            |       |         |       |     |       |
|               |  | <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        | 市内にある飲食店の情報発信と地域を盛り上げる為に市とも緊密に連携し、PR等の支援を頂いた。        |  |                               |            |       |         |       |     |       |
| ④相談相乗         | 販路開拓支援・金融支援等を含めて11件のカルテ化の実績があがった。                    |  |                               |            |       |         |       |     |       |
| 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)   | 40.0                          | 総支援企業数(実績) | 32.0  | 支援実績率   | 80.0% | 満足率 | 84.4% |
|               | 目標の達成度<br>（支援企業をどう変化させることができたか）                      | 「まちバル」事業の取り組みや実際に事業に参加・参画する事で、お客様の目線で商売を行う事の大切さを再認識されたり、商店主自身も自店の魅力やメニューを見つめ直すいい機会になったと思われる。新規顧客の獲得及びその後のリピーター獲得にも積極的に取り組まれる姿勢もみられ、期間限定のメニューの提供、次の来店機会創出を狙ったクーポンの配布といった取り組みを実施する店舗があった。前回より隣接地（富田林・河内長野）の店舗の出店も可能とし、地域内だけでなく、市内外にも影響力を与えらるよう事業の周知を図っているものの実績のとおり新規顧客の来店に繋がった店舗が約半数と厳しい状況である事から周辺地域からの来街に繋がる工夫を施し、引き続き地域を盛り上げていけるよう事業を継続していきたい。         |                               |            |       |         |       |     |       |
|               |  | 代表指標   | 事業実施後のアンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合 |            |       |         |       |     |       |
|               |  | 数値目標   | 70%                           | 実績数値       | 43.8% | 目標達成度   | 62.6% |     |       |
|               | 成果の代表事例  | オープン間もない参加店や既存の場所から移転し再オープンした事でバルイベントに合わせてPRを行いたいお店の周知を図るといった広報活動としては大いに活用する事が出来、お店の周知及び活性化を図る事が出来たという店舗もあった。また、小規模で店主一人で営業をしており、外に出たイベント等への参加が難しい方からは、自店で参加でき、かつ、人を呼び込め、PRにも繋がった事より参加してよかったという声を聞くことができ、成果としては満足するものとはいかないものの多少の効果はあったものと思われる。  |                               |            |       |         |       |     |       |
|               | 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） | 前回のアンケートの結果を受け、開催時期を従来の秋に戻した事により参加店、参加数も前回と比べて向上させることが出来た。ただ、時期的な事から他のイベント（市外）と重なる事も多く、募集をした段階で既に他のイベントへの出店が決まっている方等がいらっしゃった事より開催の募集案内等のタイミングを見直す事で、出来るだけ多くの店舗に参加して頂けるよう調整を図っていきたい。  |                               |            |       |         |       |     |       |

| 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 |  |  |   |            |      |       |        |     |        |  |
|---------------------------------------|--|--|---|------------|------|-------|--------|-----|--------|--|
| 大阪狭山市商工会                              |  |  |   |            |      |       |        |     |        |  |
| 事業名                                   |  | 創業支援事業   |   |            |      |       |        |     |        |  |
| 想定する実施期間                              |  | 令和3 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<br>（現状や課題をどのような状態にしたいか）                                  | 大阪狭山市内の創業促進を積極的に推進し、起業家の育成、強い企業の実現を目指し、創業支援事業を実施する。創業が気になっているが具体的にはどうしてよいかわからない者から、創業を考えている者、創業を目指す者、創業後間もない者までを広く対象とし、創業に関して必要な知識や事業計画の作成等知識の習得するセミナーを行うとともに、創業に向けての疑問点、具体的な手続き等を個別相談にて対応することにより、円滑な創業実現のための一助とすることを目的とする。また、2014年～2016年期での大阪狭山市の創業比率は、4.13%と全国（5.04%）並びに大阪府平均（5.17%）【RESAS】と比較しても低い状態であり、2016年（H28）に大阪狭山市が「創業支援事業計画」の認定を受けたことを機運に創業支援を継続していく事で、地域の活性化にも寄与していきたい。 |   |            |      |       |        |     |        |  |
|                                       | 支援する対象<br>（業種・事業所数等）   | 創業を考えている者、創業を目指す者、創業後間もない者（創業5年未満）に加え、新たな事業を立ち上げようとする中小企業経営者、中小企業従業員、大学生等  |   |            |      |       |        |     |        |  |
|                                       | 実施時期・具体的な内容及び事業手法  | 大阪狭山市と共催により実施。後援として、日本政策金融公庫堺支店・大阪府商工会連合会にも参加していただいた。<br>10月16日、23日、30日、11月13日に開催し、22名の受講があった。その中から大阪狭山市の特定創業支援事業修了証明書が3件発行。受講時にブラッシュアップした事業計画により創業した方が4名、また、創業には至っていないものの、既に準備を始めており令和7年度にも創業される予定の方もおり創業への意欲の高まりがみられた。<br>また、新たな試みとしてセミナー終了後のフォロー等を目的とした「フォローアップ交流会」を12月4日に開催し、9名の参加であった。  |   |            |      |       |        |     |        |  |
|                                       |  | ＜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   | オール大阪起業家支援プロジェクト グローイングアップビジネスプランコンテストの説明を行い、機会がある度に告知を行った。 |            |      |       |        |     |        |  |
|                                       |  | ②広域連携  |   |            |      |       |        |     |        |  |
|                                       |  | ③市町村連携   | 大阪狭山市の創業支援事業計画に参画し、特定創業支援事業を実施した。                           |            |      |       |        |     |        |  |
| ④相談相乗                                 | 創業セミナー受講後に発生した相談に対して実績があった。（カルテ化は1件だが、その他セミナー等への参加や間接支援での対応も有） |  |   |            |      |       |        |     |        |  |
| 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) | 31.0 | 支援実績率 | 77.5%  | 満足率 | 100.0% |  |
|                                       | 目標の達成度<br>（支援企業をどう変化させることができたか）                                | 創業したいと考えている方、また、趣味の延長で事業化までたどり着けない方等が一連のセミナー講座を受講される事で、起業の心構えや事業計画書作成の基本を学び、”創業”という漠然とした想いの具体化、収支計画の立て方等を通じて、本格的な事業化に踏み出すきっかけとなった。また、実際に創業された方から体験談を聞いたり、他の参加者と交流を深める事で、創業実現へのモチベーションアップに繋がったものとする。セミナー受講後においては、課題解決・事業化後の方向性といった内容についてよりフォローする事が可能と出来るようフォローアップ交流会も開催する事で、創業の後押しを行う事が出来た。また、創業に向けた取組みを始められた方々については、他のセミナーへの参加、実際に創業する際の手続き等についての相談支援を行い、創業意欲の高まりに繋がっている。          |   |            |      |       |        |     |        |  |
|                                       |  | 代表指標   | 創業する事業者数  |            |      |       |        |     |        |  |
|                                       |  | 数値目標   | 3   | 実績数値       | 4    | 目標達成度 | 133.3% |     |        |  |
|                                       | 成果の代表事例  | 自身で花を用いたクラフト作品を作製され販売されている方については、事業化への不安等を抱えており、セミナー終了時には創業に至らなかったものの、セミナー終了後に開催したフォローアップ交流会にも引き続き参加され、過去に同様の不安を持ち、創業された方等のお話を聞く事で前向きな気持ちになり、令和7年1月に創業された。今春に地域で開催されるイベントへの出店も予定されており、創業に向けた後押しを応援する事が出来た。   |   |            |      |       |        |     |        |  |
|                                       | 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） | 出来るだけ多くの方に受講して頂けるようにキャンセルや問合せ情報を開催ギリギリまで市役所とも連携し、募集を行う事で、前年度より参加者のキャンセル減に繋げる事が出来た。ただ、セミナー終了後において事後フォローを行えるよう開催したフォローアップ交流会については、日程調整や内容等の打ち合わせに時間を要する形となり十分な広報が出来なかった事から計画より少ない参加者となってしまった。今後は、セミナーとの連携が効果的に出来るよう講師の方とも調整し、創業間もない方や創業準備中の方たちの支援に繋げるようにしていきたい。 |
|------|--|---|

【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) | 22.0 | 支援実績率 | 88.0%  | 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） | 上記の記述のとおり  |                            |           |      |       |        |     |        |
|         |                             | 指標   | 創業する事業者数                   |           |      |       |        |     |        |
|         |                             | 数値目標   | 3                          | 実績数値      | 4    | 目標達成度 | 133.3% |     |        |
|         | 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)  | 15.0                       | 支援企業数(実績) | 9.0  | 支援実績率 | 60.0%  | 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） | 創業者に対して創業に必要な知識の習得、向上を図ることで、創業意欲が高まり創業可能な体制を作り上げ、創業を促進する。また、創業者間交流を促進することで、情報交換などを通じてることで、疑問や悩みを減らし、創業者の育成を図る。 |                            |           |      |       |        |     |        |
|         |                             | 指標   | 創業前、後における課題や不安の解消に繋がった事業者数 |           |      |       |        |     |        |
|         |                             | 数値目標   | 10                         | 実績数値      | 9    | 目標達成度 | 90.0%  |     |        |
|         | 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

大阪狭山市商工会

| 事業名           |                                     | 生産性向上推進事業  |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|---------------|-------------------------------------|--|----------------------------|---------------------------------|---------|-------|-------|-------|-------|
| 想定する実施期間      |                                     | R5 年度～   |                            | 年度まで ※複数年度段階的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<br>（現状や課題をどのような状態にしたいか）       | 小規模事業者にとって、会計、従業員管理、業務管理は事業者自ら処理をしていることが多く見受けられ、業務負担となっている場合が多い。改善方法の1つとして、ITツール等を導入・活用していくことが考えられる。本事業ではITツール等を活用することで業務の効率化を図り、生産性の向上を目指す。本事業を契機に、クラウド会計もしくはITツール等を活用して事務所におけるIT化に貢献する。              |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               | 支援する対象<br>（業種・事業所数等）                | ITツールを活用していない管内小規模事業者  |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               | 実施時期・具体的な内容及び事業手法                   | <b>①クラウド会計／パソコン会計導入セミナー</b><br>・内 容：クラウド／パソコン会計を実際に導入し、その入力方法、集計方法、決算書作成を体験することで、会計業務の効率化を目指した。<br>・開催日：令和6年9月26日、10月10日、10月24日の全3回（全日共14時～15時半）<br>・講 師：税理士   |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               |                                     | <b>②ITツール等を活用して業務効率化セミナー</b><br>・内 容：情報共有、スケジュール管理、ドキュメント管理等、様々な用途で業務に活かせる汎用的なITツールより興味のあるツール、どのように活用したいのかを申込時点で確認し、その内容に沿って強弱をつけながら紹介するとともに、その活用シーンや方法について解説。<br>・開催日：令和6年11月8日（15時～16時半）<br>・講 師：税理士 |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               |                                     | 事業者が実際にセミナーで体験することで、その利便性と業務効率化の有効性を実感することができ、満足度（83.3%）にも結果が反映されていると認識している。   |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               |                                     | <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                              |  |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               | ②広域連携                               |  |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               | ③市町村連携                              |  |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               | ④相談相乗                               | セミナー実施後、各種専門士による個別相談会の開催をPRし、各商工会毎でのフォローに努めた。その後のカルテ化は 4件  |                            |                                 |         |       |       |       |       |
| 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)                      | 18.0    | 支援実績率 | 60.0% | 満足率   | 83.3% |
|               | 目標の達成度<br><br>（支援企業をどう変化させることができたか） | 導入することで、業務の効率化が図れるITツールを紹介・実際に活用するセミナーを目指した。<br>①クラウド／パソコン会計セミナー<br>（計画）15<br>（実績）11 （実績率）73.3% （満足率）90.9%<br>②ITツール等を活用した業務効率化セミナー<br>（計画）15<br>（実績） 7 （実績率）46.7% （満足率）71.4%                          |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               |                                     | ITツールを活用することで、日常の会計業務の手間や管理業務での時間短縮を実現し、業務の効率化と本業への経営資源の集中、生産性の向上を目指し実施した。   |                            |                                 |         |       |       |       |       |
|               |                                     | 代表指標   | ITツール等を活用して業務の効率化ができたという回答 |                                 |         |       |       |       |       |
|               | 数値目標                                | 70%  |                            | 実績数値                            | 55.6%   |       | 目標達成度 | 79.4% |       |
|               | 成果の代表事例                             | 小規模事業者（サービス業：従業員0人）において、クラウド会計ソフトを初めて導入することで、会計処理に係る時間短縮が図れた。インボイス制度の開始等、ますます煩雑化する会計分野において業務の効率化が実現できた。  |                            |                                 |         |       |       |       |       |
| 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<br>(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) | 事業者にとって活用したいITツールやその目的、ITスキルが異なるため、セミナー方式での実施は今年度で終了し、次年度以降は個別相談にて支援対応していきたい。 |
|------|--|---|

【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 | 90.9% |
|         | 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） | クラウド会計ソフトを導入することで、会計業務に係る業務の効率化を図ることを目指した |                            |           |       |       |       |     |       |
|         |                             | 指標  | ITツール等を活用して業務の効率化ができたという回答 |           |       |       |       |     |       |
|         | その他目標値の実績                   | 数値目標                                      | 70%                        | 実績数値      | 54.5% | 目標達成度 | 77.9% |     |       |
|         |                             | 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)                                 | 15.0                       | 支援企業数(実績) | 7.0   | 支援実績率 | 46.7% | 満足率 | 71.4% |
|         | 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） | ITツールを導入することで、各分野に係る業務の効率化を図ることを目指した      |                            |           |       |       |       |     |       |
|         |                             | 指標  | ITツール等を活用して業務の効率化ができたという回答 |           |       |       |       |     |       |
|         | その他目標値の実績                   | 数値目標                                      | 70%                        | 実績数値      | 57.1% | 目標達成度 | 81.6% |     |       |
|         |                             | 目標値（計画）                                   |                            | 目標値（実績）   |       | 目標達成度 |       |     |       |

大阪狭山市商工会

事業名

商工展示即売会事業（産業フェア）

想定する実施期間

19 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

事業の目的

（現状や課題を  
どのような状態  
にしたいか）

地元事業所の展示会を商工会が行政と連携して実施することにより、参加事業者にとって  
①一社では呼べない範囲と規模で潜在的顧客を呼びよせる ②製品の試用・体験で、よりインパクトのあるPRが可能 ③新たな一般客や企業との出会いがある ④今後の営業活動に活かすデータ収集ができる ⑤展示即売会を通じ自社の強みや特徴に気づくことができる などの効果が期待され参加事業所の販路拡大や事業改善に寄与することを目的とする。またこの事業を通じて参加者に展示即売会出展のスキルを身につけてもらい他の展示即売会に参加し、より多くの販路拡大の機会を持てるよう支援する。更に大阪府人材育成課・大阪府技能士会連合会の協力を得て「ものづくり体験教室」を開催し、多くの人にもものづくりへの関心を持ってもらい、次世代の事業者育成のきっかけとなる場を提供する。

支援する対象

（業種・事業所数

大阪狭山市を中心とした中小事業所（業種は問わない）  
特に個々では顧客開拓力の低い小規模小売業者など、広く一般顧客への販路開拓を支援する。

事業の概要

実施時期・具体的  
な内容及び事業手  
法

令和6年11月23日（土・祝）午前9時30分から、大阪狭山市立野球場及び施設駐車場にて、柏原市商工会、河内長野市商工会、熊取町商工会、忠岡町商工会、富田林市商工会、羽曳野市商工会協力の下、本事業を実施した。企業展示ブース（1ブース：3.6m×2.7mの小テント）を設置し、参加事業所による商品PRや即売会、商談会を実施し、新規顧客の獲得活動や企業PRを行った。また、より効果の高い展示方法・内容等、事業所からの相談にも応じられるよう専門相談支援事業とも連携し事業展開を図り、加えて波及効果、宣伝効果を高めるため、JAによる農業市・大阪狭山市と連携したイベント等を同時開催し、展示会自体へ多くの人を呼び込む仕掛けづくりも行い、多数の来場者獲得の試みも行った。また前回に引き続き大阪府人材育成課・大阪府技能士連合会と連携してものづくり教室を開催することによりものづくりへの関心を高めるための働きかけも行った。

<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 大阪府人材育成課・大阪府技能士連合会と連携して、大阪府のものづくりのPRと、昨年度に引き続き本事業の新たな来場者獲得の相乗効果を目指し、ものづくり教室を開催した。

②広域連携 南河内ブロック商工会連絡協議会等に協力を仰ぎ、商工会単体では行えない規模の募集範囲やPR効果を生み、より参加事業者にとって有意義な事業となるように実施した。

③市町村連携 大阪狭山市産業まつり実行委員会（大阪狭山市・JA・大阪狭山市商工会）を組織し、事業自体の企画、統括及び実行委員会の事務、会計を商工会が担い、事業を推進した。

④相談相乗

計画に対する  
実績（数値）

|            |    |            |    |       |       |     |       |
|------------|----|------------|----|-------|-------|-----|-------|
| 総支援企業数(計画) | 40 | 総支援企業数(実績) | 35 | 支援実績率 | 87.5% | 満足率 | 71.4% |
|------------|----|------------|----|-------|-------|-----|-------|

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）

本年度はコロナ開け移行3度目の開催で、肌寒くはあったが好天の中での実施となり、来場者数はイベント全体で約9000人の来場者となった。参加事業所からも参加による成果について、前回より来客は増加したものの、やはりコロナ前までは回復しておらず来場者数の少なさについての回答が多かった。そんな中でも「イベント中に新たな契約ができた」「参加者に対しPRできた」「情報交換の場としても役立った」といった声や、「新たな取引先の開拓に繋がった」などの声もあり、この事業に対する参加者の需要は感じられた。ただ、今後來場者数増加のためのイベント告知方法の検討や参加企業のPR効果を高めるための新たな企画を考える必要があると実感した。次回以降も狭山の恒例行事として定着させながら、来場者に飽きられないような取り組みを行いたい。

|      |   |  |  |  |  |  |  |
|------|---|--|--|--|--|--|--|
| 代表指標 | 参加店舗の販売拡大・認知度の向上（事業実施後のアンケート調査を実施し、事業が店舗における販売拡大や店舗の認知度・商品PRに貢献したという回答が全回答に占める割合） |  |  |  |  |  |  |
|------|---|--|--|--|--|--|--|

|      |     |      |       |       |       |
|------|-----|------|-------|-------|-------|
| 数値目標 | 70% | 実績数値 | 65.7% | 目標達成度 | 93.9% |
|------|-----|------|-------|-------|-------|

成果の代表事例

今回の会場レイアウトは例年の晴天用レイアウトを基に、新たに展示実演コーナーの追加など、改良を加えたもので行い、好天にも恵まれ来場者数は前回より増加したが、まだ完全にコロナ禍前まで回復したとは言えない状況であった。成果としては、イベント内での契約の成立があった、イベント参加後に問い合わせや来客に増加傾向が見られたとの声もあり、また参加事業者同士で情報交換の場として役立ったと言う感想や、狭山以外のイベントにも参加したいなどの希望もあり、参加事業者のPRを支援できた事業であった。





| 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 |   |  |  |            |      |         |       |       |        |  |
|---------------------------------------|---|--|--|------------|------|---------|-------|-------|--------|--|
| 大阪狭山市商工会                              |   |  |  |            |      |         |       |       |        |  |
| 事業名                                   |   | 長野・狭山異業種交流会  |  |            |      |         |       |       |        |  |
| 想定する実施期間                              |   | 平成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<br>（現状や課題をどのような状態にしたいか）   | 急激に変化する社会環境において中小企業が経営活動を続けていくには、様々な問題等を自社のみで乗り越えていくには厳しい状況にある。そこで、業種に囚われずに広域による人的交流の場を提供し、意見交換や連携により経営課題に対する他業種・他社の手法を学び共に取り組むことで、自社の課題と問題点を発見し、相互の経営力の向上並びにネットワークの広がりにも繋がる。ひいては、自社の経営改善、並びに協働のきっかけを掴む事で地域経済の活性化、そして人材が育つ機会の創出を図る事を目的とする。   |  |            |      |         |       |       |        |  |
|                                       | 支援する対象<br>（業種・事業所数等）  | 河内長野市・大阪狭山市を中心とした事業所（者）で、人との繋がりや助け合いを大切にし、参加者同士の親睦と情報交換を通じて視野の広がりやお互いの向上を目指す事業改善意欲の高い事業所（者）両市の小規模事業者数の計：2,902者を対象（令和3年経済センサス）  |  |            |      |         |       |       |        |  |
|                                       | 実施時期・具体的な内容及び事業手法   | 令和6年度は、10月と11月において計2回開催。<br>（1回目）令和6年10月8日 （2回目）令和6年11月6日<br>参加者延べ19名、18社の参加<br>交流会は、『見つかるビジネスパートナー』（第1回目）、『見つける課題解決アイデア』（第2回目）をテーマとして開催。ビジネスパートナーを見つける上で、自身の棚卸として強みの見える化といった自己表現の手法や事業における課題に対してその強みを活かす事で今後において事業を継続していくための立ち振る舞い方等を学び、グループワークや意見交換を行い交流する機会を提供。実際に人の前で発表し、意見を聞くことで、実践において直ぐに取り掛かれる行動のヒントを学んで頂いた。自分では気付かなかった強みやワークによる異業種の方との組み合わせで生まれる、新しいサービスのきっかけに繋げていけるよう事業を行った。また、参加者が自然体で取り組んでいけるよう会話をしながらのグループワークによって他の参加者との意見交換を行い、新たな気付きに繋げる機会の提供を行った。【共催】合同会社高津満夫事務所（コーディネーター派遣等） |  |            |      |         |       |       |        |  |
|                                       |   | <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  | 2市での広域実施により、それぞれの市では少数の業種同士の交流を図る事が可能となり、また、市の枠を超えた地域の活性化にも繋がった。 |            |      |         |       |       |        |  |
|                                       |   | ③市町村連携   |  |            |      |         |       |       |        |  |
| ④相談相乗                                 | 交流会という打ち解けた場の雰囲気に指導員が従事する事で、事業所からの課題やニーズを比較的相談してもらい易く創業支援・販路といった相談事業にも繋げる事が出来た。（カルテ化3件） |  |  |            |      |         |       |       |        |  |
| 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)   | 24.0   | 総支援企業数(実績) | 18.0 | 支援実績率   | 75.0% | 満足率   | 100.0% |  |
|                                       | 目標の達成度<br>（支援企業をどう変化させることができたか）   | 当事業のメインとなる「コミュニケーション」を軸とした人的交流の構築に重点をおいた形で異業種間でのコラボ（事業連携）に繋げるきっかけ作りを行った。また、幅広い業歴の方々の交流も図れるように創業間もない方にも引き続き声掛けを行い参加して頂き、今年度も多くの参加があり、長年事業をされている方との異業種間での交流のきっかけとなり、お互いに連絡先の交換や両市外でのセミナー等の情報交換を行えるまでに繋がり、事業を実施してきた中での小さな発展が継続的に見られるようになってきている。また、グループワーク形式による形態を取る事で、参加者同士による異業種間での他社の活動内容を知るきっかけとなり、新たな気づきや経営改善に取り組む姿勢の向上に繋がったという声がアンケートの結果より多く聞かれ、アンケートにおいても交流会形式のように人的交流が図れる事業への参加ニーズが引き続き高いといった結果より参加者を前向きな気持ちへの変化へと繋げていけたものと思われ、事業の成果は大いにあったと考えられる。                                       |  |            |      |         |       |       |        |  |
|                                       |   | 代表指標   | 異業種のノウハウ等を参考にする事で自社の経営改善につなげられるとした事業所割合                          |            |      |         |       |       |        |  |
|                                       |   | 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   | 交流会参加の方を中心に令和7年3月に小規模であるもののマルシェを開催するといった参加者同士での経営意欲に前向きな動きが徐々にではあるが、結果として生まれてきている。また別の方については、別領域の事業への参画を検討するにあたり、当事業で改めて気付いた自身の強みを可視化する事で、チャレンジに向けた取組を行うなど個々における意識改革にも繋がっている。  |  |            |      |         |       |       |        |  |
|                                       | 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 | 課題及び次期以降への取り組み<br>(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) | 事業に参加された方からは、交流といった目的並びにワークのテーマにおいて、実施後のアンケートでも高い満足度を引き続き頂いている。今後、事業を継続していく上でも当事業自体の持ち味を広報の時点でPRする事で、継続して参加して頂く方や新たに参加して頂く方に参加のメリットを訴求できるよう、参加率の向上に繋げるための工夫を図りながら取り組んでいきたい。 |
|------|---|---|

| 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 |                               |  |   |            |      |       |       |     |       |
|---------------------------------------|-------------------------------|--|---|------------|------|-------|-------|-----|-------|
| 大阪狭山市商工会                              |                               |  |   |            |      |       |       |     |       |
| 事業名                                   |                               | “番頭さん”養成講座   |   |            |      |       |       |     |       |
| 想定する実施期間                              |                               | H27 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<br>（現状や課題をどのような状態にしたいか） | “本田宗一郎と藤澤武夫”“井深大と盛田昭夫”、著名な大手企業も、事業拡大・経営の安定化期には有能ないわゆる“番頭さん”の存在が大きな役割を担ったことに異論は少ない。消費の多様化、グローバル経済、超高齢化社会、人手不足、社会の円熟化等、事業所を取り巻く経営環境が厳しさを増す中、事業所内を取り仕切るとともに、将来に対し、経営者と二人三脚で事業計画の立案・財務の調整を担う番頭さんの重要性は増している。本事業では、事業所の「資金」「従業員」等の経営資源の管理・運用能力といった基礎能力を持つ「手代さん」を養成するとともに、経営者に対し「資金繰り」「事業計画」を提案する「番頭さん」の養成を目指す。   |   |            |      |       |       |     |       |
|                                       | 支援する対象<br>（業種・事業所数等）          | 管内事業所における共同経営者、総務担当者   |   |            |      |       |       |     |       |
|                                       | 実施時期・具体的な内容及び事業手法             | 事業所において、「ひと・もの・かね」の管理・運営に際して必要な基礎的な各種知識の習得及び事務処理能力の養成を図るとともに、経営者に対し、事業立案・提案できる能力の養成を目指す<br>より効率的かつ効果的な実施を図るため、経営資源の基礎的な管理・運営能力の養成を目指す<br>（A）手代養成コースと、より応用的な能力の養成を目指す（B）番頭養成コースとに区分して実施した。<br><br>（A）手代養成コース 20コマ（10日間）<br>【総務実務】2コマ（中小企業診断士）…各分野を横断、現場での総務実務を理解<br>【経理】4コマ（税理士）…日常の経營業務の把握、決算書・貸借対照表の作成<br>【税務】4コマ（税理士）…給与計算と源泉徴収・年末調整のしかた、各種税務事務の把握<br>【情報管理】1コマ（中小企業診断士）…事業所における情報セキュリティ対策について<br>【危機管理】1コマ（中小企業診断士）…事業所における危機管理システムづくり<br>【法務】2コマ（司法書士）…総会、契約等、事業所にかかわる企業法務<br>【労務】4コマ（社会保険労務士）…労働保険・社会保険の把握<br>【労務管理】2コマ（社会保険労務士）…労基法と従業員管理、年次有給休暇等働き方改革<br><br>（B）番頭養成コース 10コマ（5日間）<br>【知的資産】2コマ（中小企業診断士）…自社の知的資産を洗い出し、整理、経営に活かす<br>【財務】2コマ（税理士）…財務諸表の読み方、目のつけどころ<br>【資金繰り】2コマ（中小企業診断士）…資金繰り計画の立て方、資金調達の準備と金融機関の目のつけどころ<br>【人財マネジメント】1コマ（中小企業診断士）…人財活性化の具体的な方法<br>【営業マネジメント】1コマ（中小企業診断士）…チーム目線での営業体制づくり<br>【経営計画】2コマ（中小企業診断士）…自社の現状把握と事業計画の作成、活用及び修正について<br><br>商工会の強みである各種専門士との連携を活かし、横断的、多面的に経営を俯瞰し、将来にわたる中・長期的な事業計画の策定・提案能力のある番頭さん育成を目指した。<br><br>＜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  | 大阪狭山市商工会・富田林商工会・河内長野市商工会の三商工会連携事業 広域実施することで、費用面での優位性を得ることができた。    |            |      |       |       |     |       |
|                                       |                               | ③市町村連携   |   |            |      |       |       |     |       |
|                                       |                               | ④相談相乗  | セミナー実施後、各種専門士による個別相談会の開催をPRし、各商工会毎でのフォローに努めた。その後のカルテ化は（A）3件（B）3件。 |            |      |       |       |     |       |
|                                       | 計画に対する実績（数値）                  | 総支援企業数(計画)   | 47.0  | 総支援企業数(実績) | 36.0 | 支援実績率 | 76.6% | 満足率 | 88.9% |

|   |  |   |     |             |       |       |       |
|---|--|---|-----|-------------|-------|-------|-------|
| 事業<br>全<br>体<br>の<br>実<br>績<br>／<br>目<br>標<br>達<br>成<br>度 | 目標の達成度<br><br>(支援企業を<br>どう変化させる<br>ことができたか)              | 各分野毎でのセミナーは多種多様に開催されているが、各分野を横断する実践的かつ画期的なセミナーを目指した。<br>(A)手代養成コース<br>(支援事業所数・計画) 25<br>(実績) 21 大阪狭山…8 富田林…8 河内長野…5<br>(支援実績率) 84.0% (満足率) 95.2%<br>【指標】経営資源の管理・運用ができるという回答 (目標) 70 (実績) 57.1 (目標達成率) 81.2%<br>(B)番頭養成コース<br>(支援事業所数・計画) 22<br>(実績) 15 大阪狭山…7 富田林…4 河内長野…4<br>(支援実績率) 68.2% (満足率) 88.9%<br>【指標】事業計画書を策定できるという回答 (目標) 70 (実績) 55.6 (目標達成率) 79.4% |     |             |       |       |       |
|   |  | 代表指標 事業計画書を策定できるという回答した割合   |     |             |       |       |       |
|   |  | 数値目標  | 70% | 実績数値        | 46.7% | 目標達成度 | 66.7% |
|   | 成果の代表事例  | セミナー受講後、漠然と処理していた各種事務処理の内容を体系的に理解することで、数字や従業員に対する理解が深まるとともに、事業主に対しての提案能力が培われた。また、内容の理解が深化したことで、業務に対しての積極性が生じ、日常業務の点検や改善に繋がっていくものと思われる。  |     |             |       |       |       |
|   | その他目標値の実績  | 目標値<br>(計画)   |     | 目標値<br>(実績) |       | 目標達成度 |       |
|   |  |   |     |             |       |       |       |
| 実施結果  | 課題及び次期以降への取組み<br>(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) | 経営能力の養成を図る(B)コースでは、計画に対し実績が下回る結果となった。知識獲得を主にする(A)コースに比べ、受講成果が即効性を持たず、受講者が満足度・貢献度を感じにくい側面が一因とも考えられる。日常業務の中で該当事業者に講座内容・目標等を声掛けする等、引き続き三市商工会で意識を共有し集客に努めていきたい。   |     |             |       |       |       |



【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 | 95.2% |
|         | 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） | 事業所における経営資源（かね・もの・ひと）を管理・運営していける事務処理能力の養成を図り、事業所での手代さん的人材を育成する |                     |           |       |       |       |     |       |
|         |                             | 指標   | 経営資源の管理・運営ができるという回答 |           |       |       |       |     |       |
|         |                             | 数値目標   | 70%                 | 実績数値      | 57.1% | 目標達成度 | 81.6% |     |       |
|         | 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)  | 22.0                | 支援企業数(実績) | 15.0  | 支援実績率 | 68.2% | 満足度 | 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） | 経営者と二人三脚で事業計画の立案や財務の調整を担う事業所での番頭さん的人材を育成する                     |                     |           |       |       |       |     |       |
|         |                             | 指標   | 事業計画書を策定できるという回答    |           |       |       |       |     |       |
|         |                             | 数値目標   | 70%                 | 実績数値      | 46.7% | 目標達成度 | 66.7% |     |       |
|         | その他目標値の実績                   | 目標値（計画）  |                     | 目標値（実績）   |       | 目標達成度 |       |     |       |