

# 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		四條畷市商工会	
	代表者職・氏名		会長 上村 一彦	
	所在地		〒575-0052 四條畷市中野3-5-23	
	担当者	職・氏名	事務局長 石塚洋一	
		連絡先	TEL（直通）:	(072) 879-1656
			Fax:	(072) 879-1880
E-mail:	<a href="mailto:ishizuka@nawate-sci.or.jp">ishizuka@nawate-sci.or.jp</a>			
①設立年月日			昭和45年4月13日	
②職員数 (うち経営指導員数)			5名（経営指導員5名）（令和7年3月31日現在）	
③所管地域			四條畷市	
④管内事業所数			1, 848（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数			1, 232（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）			858(46.4%)（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、提供すること。</p> <p>(3) 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>(4) 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。</p> <p>(5) 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。</p> <p>(6) 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。</p> <p>(7) 商工会としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。</p> <p>(8) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。</p> <p>(9) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(10) 商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行うべき事務（その従業員のための事務を含む。）を処理すること。</p> <p>(11) 大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業の業務を行うこと。</p> <p>(12) 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。</p> <p>(13) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>(14) 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>(15) 前各号に掲げるもののほか、本商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。</p>				

<p><b>(1) 事業の目標</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・小規模事業者の恒常的な課題（資金繰り・販路拡大・業務改善など）を解決するための支援をより充実させる。経営相談、セミナー等の実施、専門家の紹介など、地域の経営支援プラットフォームとしての地位を確立する。</li> <li>・創業について積極的に支援し、管内経済の新陳代謝を促していく。創業予定者、あるいは創業5年未満の事業所に対し、事業経営の基礎を学べる場や、地域でのネットワークづくりの機会を提供する。</li> <li>・事業継続力強化の啓発を進める。</li> <li>・今後も小規模事業者のデジタル化推進が鍵となる。Wi-FiとPCは最低限必要な時代となったため、経営指導員でできる範囲で支援していく。</li> </ul>
<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> <p><b>【内容】</b>  A：経営相談（補助金・助成金・金融相談など幅広く対応）、B：セミナー（①起業・副業・フリーランス入門セミナー ②キャッシュレス時代の到来とインボイス導入のステップ）、C：専門相談（中小企業診断士等による対応）、D：商工会連携（関係機関と連携した支援）</p> <p><b>【方法】</b>  ①「起業・副業・フリーランス入門セミナー」はディスカッション形式を取り入れ、参加者同士の交流を促進。  ②「キャッシュレス時代の到来とインボイス導入のステップ」は講義形式で実施。</p> <p><b>【工夫】</b>  ・経営相談では、非会員からの相談も多く、1件あたり1時間以上を要するケースもあったが、事業者の課題解決に至るよう丁寧な対応を心がけた。  ・専門相談では、一般的な回答では対応できない事例も多く、中小企業診断士の専門知識が必要だった。今後は告知の強化と相談対応の効率化を進め、より多くの事業者の支援につなげていく。  ・「起業・副業・フリーランス入門セミナー」は2か月前（8月15日）からXで告知し、平均18名の参加を獲得。</p>
<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> <p><b>【効果】</b>当商工会では、補助金申請に関する相談が多く、近年は専門的な知識が求められる傾向にある。また、事業所に対してはIT化が特に求められており、創業セミナーやキャッシュレスセミナーでは、PCやWi-Fiなどのデジタル環境整備が重要になってことを強調して支援した。さらに、税務署の指導によりe-Taxの推進も進んでおり、事業者はデジタル化を進めることで効率的な経営が求められている。そのため、IT化関連の事業を実施することは啓発にもなると考え、各事業を展開した。</p> <p><b>【状況】</b>  デジタル化の進展により、ITを活用する企業とアナログのままの企業との二極化が進んでいる。社長の高齢化や廃業の増加が見られる一方で、新たな创业者の相談も増えており、地域経済には世代交代の動きが感じられる。また、マル経融資の利用も減少傾向にある。取引上、手形の廃止などにより、収支のシンプル化が進んでおり、今後はデータ分析を活用した戦略的な支援が重要になると考えられる。</p>
<p><b>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</b></p> <p>現在、零細企業においてIT化が求められているが、未だにFAXを使用する事業所も多く、IT化の遅れが課題となっている。業務の効率化には、PC1台で完結できる環境整備やペーパーレス化の推進が不可欠だ。今後、スマートフォンの活用やWi-Fi環境の整備、メールアドレスの取得は必須となる。また、税務署のe-Tax推進により、紙の申請では控えに収受印を押さない方向となっており、事業者にはIT化の必要性を強く認識してもらう必要がある。後継者の確保やIT活用の計画策定も喫緊の課題であり、基本的なPCスキル（エクセル活用など）や電子申請の導入を支援していくことが重要だ。</p>
<p><b>(5) 次年度の取り組み</b></p> <p>事業承継やIT化の支援が引き続き求められており、加えて物価高など経済環境の変化にも対応する必要がある。正確な情報収集を行い、付加価値の高い事業支援を強化していく。特に、創業支援に力を入れることで、地域の新陳代謝を促進し、経済の活性化を図る。また、相談内容の専門性が高まっているため、職員のスキル向上が不可欠だ。役員、職員とも若い世代の力を取り入れ、新しいアイデアを積極的に活用し、時代に合った支援策を展開していく。</p>

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 四條畷市商工会

Ⅰ 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
【課題】						
会員・非会員を問わず幅広い相談業務を実施した。相談事業は、職員と専門相談事業の先生と情報交換しながら進め、特に専門相談員の高度な知見が経営指導員にも良い影響を与えた。最近では、従来の課題、確定申告、融資などと最新の課題、新規の補助金相談などが混在する傾向があり、新たな知識の習得が求められている。						
【成果】						
職員と専門相談員が連携しながら対応することで、多面的な支援が出来る強みが生まれた結果、相談支援の効果が確認された。また、確定申告業務は完全予約制を導入し、1日あたりの対応者数を制限することで、時間を有効活用した。さらに、専門相談員と連携することで経営指導員のスキル向上にもつながっている。経営指導員はより体系的な学習が必要だ。						
【代表カルテ】 T（四條畷市）						
Tは、青年部と連携しながら受注を獲得するなど積極的な活動を行っている。社長は四條畷市主管の団体の各種役職にも関与し、地域活性化に貢献している。同社は商工会異業種交流会の会長も長年務め、古くは大阪地域創造ファンドなどを活用しながら事業を推進してきた。最近では、「桜の花を咲かせよう」プロジェクトに参加し、ダンボール製の桜の木と花を提供するなど、地域との結びつきを強めている。令和6年度もビジネスチャンス発掘フェア2024への出展などを通じ、パッケージ製品やダンボール製イベント用品の販路拡大を目指した。多くの役職を担う中で社長の業務負担が増加しており、会社の収益面とのバランスを取りながら継続的な成長を支援することが重要。						
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	282	100.7%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	10	0	0.0%		
金融支援（紹介型）	支援数	10	8	80.0%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	10	8	80.0%	5	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	-	-	
資金繰り計画作成支援	事業所	50	149	298.0%	5	
記帳支援	事業所	50	22	44.0%	2	
労務支援	支援数	30	56	186.7%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	-	-	
マーケティング力向上支援	事業所	10	0	0.0%	1	
販路開拓支援	支援数	120	89	74.2%	3	
事業計画作成支援	支援数	45	10	22.2%	1	
創業支援	事業所	10	0	0.0%	-	
事業継続計画（BCP）等作成支援	事業所	25	0	0.0%	-	
コスト削減計画作成支援	事業所	10	0	0.0%	-	
財務分析支援	事業所	60	132	220.0%	5	
5S支援	事業所	20	0	0.0%	1	
IT化支援	事業所	50	131	262.0%	5	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	-	-	
事業承継支援	事業所	10	1	10.0%	5	
災害時対応支援	事業所	0	0	-	-	
フォローアップ支援	事業所	0	0	-	-	
結果報告	事業所	280	282	100.7%	5	
Ⅱ 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
【ポイント】						
法律や労働関係の相談は専門性が高く、専門家の協力が不可欠であることが改めて明らかになった。経営指導員が最初に相談を受け、必要に応じて専門家につなぐことで、経営指導員自身の成長にもつながると感じた。広く浅い知識を持つだけでなく、より深い専門知識を追求することの重要性が認識された。						
【成果】						
法律関連の相談は件数が多く、労使トラブルや賃金未払い、取引先との契約問題が中心だった。今年は弁護士相談は少なかったものの、年によってばらつきがある。中小企業の社長が法律関係を十分に学ぶのは難しく、外部専門家の活用が重要だ。専門相談員による問題解決の支援体制が、商工会の存在意義を高めていると感じた。引き続き、専門相談の充実を図り、中小企業診断士の活用も進めていく必要がある。						
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	相談件数	7	2	28.6%	2
税務相談	継続	相談件数	17	18	105.9%	4
金融相談	継続	相談件数	12	14	116.7%	5
労務相談	継続	相談件数	5	7	140.0%	5
その他相談	継続	相談件数	8	19	237.5%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>【起業・副業・フリーランス入門セミナー】</p> <p>本セミナーには計94名が参加し、一日の募集人員20名に近い結果となった。5日間にわたる開催で、ゼミ形式を採用し、経営・販路・人材・財務の各観点から講義を実施。自由な意見交換を通じて、受講者同士の交流も深まった。広告を2か月前から実施したことで、多くの参加者を確保できたことが成果要因の一つだ。特に、日本政策金融公庫守口支店と枚方信用金庫忍ヶ丘支店の担当者による講義が好評で、創業計画書作成に向けた金融機関との相談の重要性が再認識された。商工会の支援を受けながら、具体的な事業計画を立てる流れが確立できていると考えている。</p> <p>【キャッシュレス時代の到来とインボイス導入のステップセミナー】</p> <p>本セミナーの参加者は6名と少数だったが、キャッシュレス決済やインボイス制度といった事業環境の変化に対応する重要性を再確認する場となった。法律の側面もありながら、事業者の理解度や対応の余裕には個人差が大きく、段階的な導入支援が必要と感じた。一方で、特定の会計ソフトに焦点を当てた実践的な講義のほうが、より実務的な支援につながる可能性もあると考えられる。今後は業務効率化の観点から、実際の導入事例や具体的なステップを示す形のセミナーも検討していく必要がある。</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	
○	起業・副業・フリーランス入門セミナー	20	22	110.0%	100.0%	創業の準備にとりかかった人数	10	17	170.0%	5
○	キャッシュレス時代の到来とインボイス導入のステップ	20	6	30.0%	100.0%	端末・ソフト導入された人数	2	4	200.0%	2
(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				
四條畷市商工会									
事業名		起業・副業・フリーランス入門セミナー							
想定する実施期間		R5 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）	現状、起業したい想いはあるけれど、①起業自体がどういうものかよく知らない、②何から進めてよいかわからない、③とにかく一歩を踏み出したい、④副業も選択肢に入れて考えたい、その疑問をコンサルタントの講義と質疑応答により解決する。起業や副業の基礎的な知識をわかりやすく解説する。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	①起業や副業に興味のある方、②アイデアを起業や副業につなげたい方、③現在お勤め中でこれから起業を志す方、④開業5年未満の方							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・事業内容：創業に関する知識だけでなく、経営、財務、人材育成、販路開拓に必要な知識の講義と、参加者同士の創業プランの発表・意見交換のためのグループワークを併せて開催予定。 ・スケジュール： <1日目> R6.10.20(日)：起業・副業の基礎知識、創業アイデアのまとめ方（経営） ⇒21名参加 <2日目> R6.10.27(日)：SNSマーケティングについて（マーケティング） ⇒18名参加 <3日目> R6.11.3(日)：ビジネス上のお金の知識を学習し、数値計画立案に取り組む（財務） ⇒19名参加 <4日目> R6.11.10(日)：①人材採用、②金融機関からの説明（人材育成） ⇒20名参加 <5日目> R6.11.24(日)：ビジネスプランの発表（経営） ⇒16名参加 ・フォローアップ：受講者はビジネスプラン作成に際し、講師との個別相談を通じて自身のビジネスプランを改善する機会を提供した。 ・このセミナーでは、意見交換などの交流を円滑に進めるために実践的な講師を選出した。地域金融機関（日本政策金融公庫、枚方信用金庫など）による創業支援の説明も行った。							
		＜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	①創業支援機関ネットワーク会議に参加、②府内ビジネスコンテストへの参画。						
		②広域連携							
		③市町村連携	四條畷市地域振興課と連携し、チラシ、ポスター掲示など協力いただいた。						
		④相談相乗	商工会のセミナーを通じて身近な存在として今後来会いただける可能性ができた。						
事業全体の実績／目標	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)	22.0	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）	セミナーには、開業5年未満の事業者を含む、すでに事業を始めている方も参加いただいた。参加者は非常に熱心で、授業後も講師に質問をするなど、積極的な姿勢が見られた。なお、参加者のアンケートでは、以下のような意見が寄せられた。 1.「商売は簡単ではないと実感した」 2.「動機が弱いと成功が難しいことを理解した」 3.「創業の方向性やターゲットが明確になった」 4.「自身の事業の発展を具体化し、経営を学ぶ機会にしたい」 5.「セミナーの動画共有（YouTubeやZOOM）を希望」 6.「競争の激しい市場に埋もれない計画を立てる必要性を感じた」 このように、創業の基礎知識を深め、事業計画の重要性を理解していただいた。今後も、商工会として創業支援を継続し、参加者が実際の経営で活躍できるようバックアップしていく。							
		代表指標	創業の準備にとりかかった人数						
		数値目標	10人	実績数値	17人	目標達成度	170.0%		

達成度	成果の代表事例	A氏は、神主を務めていたご主人を亡くされたことをきっかけに、新たな事業を模索中である。また、同期とのつながりを求めている。B氏は、子どもの発表会向けに舞台衣装を制作しており、収益化を目指している。C氏は、外国コインを活用した指輪制作を構想しており、その後開催のキャッシュレスセミナーにも参加し、意欲的に準備を進めている。				
	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)	今年度は初日に21名の参加があり、令和7年度も引き続きディスカッション形式の勉強会を実施予定である。また市と連携し、特定創業支援事業としてセミナーを開催予定。経営・財務・人材育成・販路開拓に加え、総合的な計画立案を強化するセミナーを開催する。対象を起業・副業・フリーランスに限定せず、現役社員にも広げ、日曜午前の開催を予定。より多くの参加者を集めるため、早期からホームページやSNSを活用し、広報を強化する。				

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									
四條畷市商工会																			
事業名		キャッシュレス時代の到来とインボイス導入のステップ																	
想定する実施期間		R6		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)	当セミナーの目的は、キャッシュレス化とインボイス制度導入に伴う課題解決と経済環境の改善を促進する。現在、小売、飲食店舗におけるキャッシュレス端末の普及を推進しており、この取り組みをさらに拡大すると同時に、複雑なインボイス制度の導入にも焦点を当てる。2023年10月からの消費税制度改正により、インボイスの保存が仕入税額控除の条件となる。この変化は経理業務に大きな影響を及ぼす見込みであり、電子帳簿保存法への適応も要求される。セミナーでは、このような制度変更のポイントを理解し、事業者がスムーズに対応できるよう、詳細を解説する。 セミナーを通じて、参加者が消費税制度改正に対する理解を深め、経理業務への影響を最小限に抑え、効果的なインボイス管理を実現できるようサポートする。これにより、ビジネス環境を改善し、効率的で透明性のある経理プロセスを確立することを目指す。																	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	零細企業の製造業や卸業を含む、飲食店や小売店などBtoCビジネスを主とする事業者																	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	テーマ：小さなお店で始める初めてのIT活用 ～小規模事業者必見！ペーパーレスとITツールでコスト＆時間削減～ <日時>令和7年2月5日（水）14：00～16：00 ●セミナー：14：00～15：30 ●個別相談会 15：30～16：00 <会場>四條畷市商工会館 2階 研修室 <定員>20名（先着順） <カリキュラム> 1. 小さな事務所でもできるデジタル化の進め方とは 2. 自社にあったペーパーレス化とITツールの選定について（総務、経理業務など中心に） 3. 時間とコスト削減のためのITツール導入事例 4. ツールを最大限活用するための秘訣 5. キャッシュレス・インボイス・電子帳簿保存法について <講師> 中小企業診断士  <事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載> ①府施策連携 経営支援課と協力し、講義内容の確認を実施。 ②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗 確定申告相談会直前に実施することで、ペーパーレス化の必要性を説明できた。																	
	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)	6.0		支援実績率	30.0%		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)	本セミナーでは、キャッシュレス決済やIT導入に関する知識を提供し、参加者の関心を高めることができた。特に、キャッシュレス決済の手数料や運用方法について理解が深まり、今後の導入を検討する企業も見られた。A氏は端末やソフトを導入する意向を示し、業務効率化に向けた動きが見られた。また、B氏のように導入を見送る事業者もいましたが、インボイス制度やIT活用に対する関心は高く、継続的な情報提供が求められている。創業予定者のC氏、D氏は、会計ソフト導入や業務効率化を視野に入れており、今後の特定創業支援事業を通じてさらなるフォローが必要																	
事業全体の実績／目標達成度	代表指標	端末・ソフト導入された人数																	
	数値目標	2人		実績数値	4人		目標達成度	200.0%											
	成果の代表事例	創業セミナー受講者であるE氏が参加し、10月から2月へと連続した学習の流れが生まれた。これにより、開業後の実務に役立つ知識を深めることができた。また、ネットによる会計を活用する参加者もあり、ITを活用した業務効率化の重要性が認識された。具体的な導入計画を立てた方もおり、創業支援として一定の成果が得られたと考えらる。今後も継続的な支援を行い、実践的な活用を促進していく。																	
	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	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	タイトルが漠然としており、特に高齢者には「ペーパーレス」という表現が響きにくかったことが要因となり、集客が伸び悩んだと考えられる。次回は、対象とする事業領域を明確にし、特定のソフトやツールをタイトルに含めるなど、より具体的な内容に絞り込む。また、募集期間を長めに設定し、チラシなどの広報活動を強化することで、より多くの参加者を集められるよう改善す																	

果	ようにフォローする のか)	る。講師の選定も早めに行い、スムーズな運営を目指す。
---	------------------	----------------------------