

平成30年度
事業実績報告書

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 中川英司	
		連絡先	電話番号（直通）：	(072) 879-1656
Fax:			(072) 879-1880	
E-mail:	nakagawa@nawate-sci.or.jp			
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)		7名(7名)(平成31年3月31日)		
③所管地域		四條畷市		
④管内事業所数		1,761(平成26年度経済センサスによる)		
⑤管内小規模事業者数		1,290(平成26年度経済センサスによる)		
⑥会員数(組織率)		882(50.1%) 平成31年3月31日		
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと				
□主な事業概要(定款記載事項等)				
<ul style="list-style-type: none"> (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、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、共進会等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 (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。 (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。 (8) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。 (9) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (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。 (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。 (12) 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 (13) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 (14) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (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。 				

四條畷市商工会

(1) 事業の目標

- ・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。
- ・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。
- ・市と連携して「なわてふれあい商工まつり」を実施し、業種問わず市内産業の情報発信の場を提供する。
- ・地域コミュニティの拠点である商店街について、その構成要素たる個店の魅力を向上させることで売上増加を目指し、個店の繁栄をまち全体の活性化に繋げる。事業として産業紹介展示を実施。市民へのPRの場を提供する。
- ・商業・工業・まちづくりについて先進地を視察して、実際に現場で見聞を広めることで、今後の事業経営の改善やまち全体の活性化に繋げる。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

【内容】

「女性のための小さく始める創業セミナー」は、参加者数13名で、大変盛況であった。これからもディスカッションを増やしたい。「産業紹介展示事業」は、15社出展を企画したが、出展時期が延びてしまい、7社のとどまった。次年度も事業として継続していく。「先進地視察事業」は2つの視察を実施し、19名（商業）、24名（工業）の参加いただいた。内容についてさらに良いものに更新していきたい。「商工フェア」は、晴天であったが、来場者数が減少、近隣の大型スーパーもセールを行なうなど、集客に力を入れる。

【方法】

概ね、事務局主導であったが、役員会員の意見も聴いた。その分、事業が遅れた部分もあった。

【工夫】

PRについては、事前にある程度周知しておくことで、参加者数の確保を目指した。ホームページ、SNS等で呼びかけ、口コミによる参加者増を試みた。また市役所産業観光課の協力もお願いした。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

【効果】

新しい人脈ができること、意見を交わすことで知恵が得られた。今後の発展、事業の改革のために基礎となった。

【地域の活性化の状況】

事業自体は個々の会社は依然として厳しい。販路を管内だけではなく、近隣市にも伝えることが大事。そのためにもさらなるPR活動が必要である。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

- ・地域内が高齢化している。スムーズな事業承継、誰に承継するのか、事業を廃止するのか見極めが大事。
- ・地域内は活性化していないように散見される。建設だけが多忙。との意見もある。商業についてはイオン等大型店の影響が大である。個店をどうするか、発展、解消など見極めが大事。
- ・AI、IoTが普及のため、従業員数が減少し、町の活力がなくなる可能性がある。工業団地で産業集積するなど大きな施策が必要。

(5) 来年度への取り組み

・まつり等を含め、集客、目玉、見せ方など工夫が必要。デザインも鑑み、如何に顧客へ訴求するか課題である。青年部、女性部等の意見も聴きながら、力を借りて進めていきたい。

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

●ポイント

①できるだけ敏速にスピードを重視して対応。②処理を早くし、事業者の課題に即答できるよう努めた。③地域活性化事業から相談につなげる。④接触した事業者はカルテ化にできるかぎり努める。⑤経営指導員が積極的に巡回・窓口相談を実施。⑥専門分野については専門家へのつなぎを行う。

●成果

①迅速な対応による資金確保支援。②専門的な課題の解決。

【代表的な事例】

インテリア家具小売を営んでいる。夫から妻へ代表者変更し、利益は黒字になった。しかし、販路開拓を充実すべく、持続化補助金を申し込むも不採択となった。今後、クレジットカード決裁をたく、カード会社にも審査をお願いするが、消費税改正に伴い、国の補助金等も活用して事業を継続したい。しかし、補助金に頼る経営の仕方にもデメリットがある。1/2補助が基本であるので現金支出は必ず伴う。それを上回る、利益確保、売上増加が必要である。本当に顧客が増加するのか、リピーターとなるのか総合的に判断すべきである。まずはマーケティングの基本である誰にきてもらいたいかを明確にすることが肝心である。

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	280	281	100.4%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	9	9	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	13	13	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	17	14	82.4%	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	22	44.0%	3
記帳支援	事業所	70	26	37.1%	2
労務支援	支援数	0	0		
人材育成計画作成支援	事業所	17	17	100.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	30	24	80.0%	5
販路開拓支援	支援数	30	14	46.7%	3
事業計画作成支援	支援数	5	5	100.0%	5
創業支援	事業所	5	3	60.0%	4
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	30	37	123.3%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	5	104	2080.0%	5
財務分析支援	事業所	100	152	152.0%	5
5S支援	事業所	10	3	30.0%	2
IT化支援	事業所	10	14	140.0%	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	100	151	151.0%	5
結果報告	事業所	280	281	100.4%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

【ポイント】金融・税務の経営課題について支援。事業者の経営力向上につなげる。専門的な案件に対しては、専門家を活用してフォローした。

【効果】小規模事業者が高い相談料を支払うところをワンストップで無料で活用でき、コストの削減になる。職員は課題を情報共有することで知識が深まる。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
金融相談	継続	実施日数	12	12	100.0%	5
税務相談	継続	実施日数	25	25	100.0%	5
経営相談	新規	実施日数	20	12	60.0%	3

四條畷市商工会

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

●ポイントと成果

いずれも市役所と連携して事業を実施した。役員・会員の意見も聞き、ニーズを盛り込んだ。

<女性のための小さく始める創業セミナー>

・女性診断士に講義してもらい、ディスカッションをすることで知恵が得られた。また出会いの機会から今後も交流がなされる雰囲気できた。インターネットでは得られない知識がついた。

<産業紹介展示事業>

・展示企業が7社であり、当初の計画を達成できなかった。会議で実施内容が中々決定せず、開始時期が遅くなった。2019年度も商工会の費用だけで継続し、会員拡大のツールとして充実していく。

<現場に学ぶ！先進事業所等視察研修会>

・参加者数も計画通りで、充実した。次年度は部会長を中心により視察先と交流できる事業としていく。部会会議の開催回数の増加も考える。

<商工フェア>

・晴天であったが、過去の好天時より集客数が減少している。近隣のまつり、大型スーパーのイベントなどあるため、2019年度は趣向を変えて実施したい。平成30年度も事業者間の交流。販路開拓機会の提供による自社PRができ、事業を相互で進めることで今後の経営の参考となった。

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
○	女性のための小さく始める創業セミナー	12	13	108.3%	80.7	創業にとりかかった人数	5	6	120.0%	5
	産業紹介展示事業	15	7	46.7%	0	市役所展示コーナーを見て来店した客数による売上高割合	10%	0%	0.0%	2
	現場に学ぶ！先進事業所等視察研修会	40	36	90.0%	85.36	自社に取り入れる手法・手段が獲得できた	70%	73.7%	105.3%	5

(2) 広域事業 (幹事事業のみ)

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	商工フェア事業	43	36	83.7%	82.22	販路拡大の向上効果	70%	77.22%	110.3%	5
	商工フェア事業	3000	4,507	150.2%						

※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。

四條畷市商工会

事業名		女性のための小さく始める創業セミナー							
想定する実施期間		28 年度～ 30 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)	昨今の不況の影響や高齢化に伴う廃業により、小規模事業者は減少傾向である。市内で開業していただくため、小資本、小スペースで開業できるよう実例を交えて指導してもらう。また創業者の交流や情報交換する機会を設け、今後の活動に活かしてもらう。商工会と関わることで、行政並びに金融機関等と連携して準備することができる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	子育て世代・シニアの女性で創業を検討・準備している方、創業後5年以内の方							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	創業を検討・準備している方、創業後5年以内の方を対象に、中小企業診断士の方をファシリテーターとして、創業までの過程や課題、創業の魅力等を紹介してもらう。ディスカッションをメインとし、意見交換を活発にし、ゼミのような雰囲気ワークショップを開催した。 日時：平成30年7月7日(土) 午後3時～5時 場所：四條畷市商工会 2階 研修室(当日台風で総合センターが閉館されたため) 講師：中小企業診断士 川崎ますみ氏 実参加者：13名(定員：20名)							
		①府施策連携	創業支援機関ネットワーク会議に参加。						
		②広域連携							
③市町村連携		市役所、市民生活部部長、課長、吏員参加。							
④相談相乗	フォローにより今後カルテ化する								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	12	支援企業数(実績)	13	支援実績率	108.3%	満足度	80.7%
	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"> ディスカッションすることで知恵を得ることができ、発表することで整理ができた 創業の魅力についてコンサルタントから話を聞いた 多彩な業種の方が参加しているため多角的な視点が得られた 個人間で交流が深まり、今後も連絡を取り合うことができた 							
		指標	創業にとりかかった人数						
		数値目標	5	実績数値	6	目標達成度	120.0%		
	成果の代表事例	実際、不動産業者などに店舗がないかなど問合せがあった。役員に不動産業者がいるので紹介。地元で事業をするにあたって、既存で事業されている方と接触することは大事である。							
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)	課題はもう少し、テーマを特化して実施する。例として利益、業種、ターゲットなど。次期はディスカッションの幅を広げ、自身の計画を皆の前で公表し、アドバイスをもらえる機会を増やしたい。また店舗、HP作成など市内の事業者との関係構築に注力したい							

四條畷市商工会

事業名		産業紹介展示事業							
想定する実施期間		30 年度～ 30 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)	管内の商工業者は、「名前は聞いたことがあるが何を取り扱っているのかわからない」など市民の認知度が低い問題がある。市役所に働きかけ、市民の通行量の多い展示コーナーを活用することになった。事業所の認知度向上のため、展示コーナーで商品、製品、パンフレット、名刺等の陳列で自社のPRに努め、収益の向上を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内事業所<個店、商店街、製造業等 (BtoBからBtoCまで) >							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【目的】展示は、今すぐ商談になる見込みがなくても自社製品に興味がある来場者と、出来る限り多くの名刺、チラシを介してつながりを確保する。そこから、有益な情報提供を続け、顧客の確度を高め、案件化に繋げていく。 【日時】平成31年1月より展示 【場所】四條畷市役所 本館 1階通路 【展示物】会社名又は名称等表示プレート、製品等説明カード、装飾物品類、商品・製品等 【方法】市役所の1階入り口から市民課への通路に設置されている展示コーナー(ガラスケース、15社程度の展示品の陳列が可能)を活用して市民向けに自社製品を発信する。また商工会としての商品群として整え、市民の来庁が集中する時期においては、よりPRが行える様、魅力発信に努める。この商品群は他団体開催の展示会などで市や商工会がブースが確保できた時は優先的にPRできる仕組みもつくる。 【展示した社数】7社 (H31.3.31現在)							
		<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	市役所部長、課長が参画。会議出席。								
④相談相乗	どんな製品を展示するかでその会社の取扱い状況が理解でき、カルテ化につなげる。								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	7	支援実績率	46.7%	満足度	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)	【展示した会社】①上村金網工業(株)、②三屋シャーリング(株)、③東洋紙工(株)、④サン電子工業(株)、⑤(株)パティスリーモリタ、⑥合同会社ユーロックジャパン、⑦鈴木興業(株) 【今後の活動】 一般会計から、支出し、装飾、LEDライトの設置等行い、市民に認知させる。また、商業系にも参画いただき、商店街がどういった商品を扱っているかなどにぎやかさを演出する。							
		指標	市役所展示コーナーを見て来店した客数による売上高割合						
		数値目標	0	実績数値	0	目標達成度	0.0%		
	成果の代表事例	以前より、市民向けに自社の製品をPRしたかったが、展示できる機会がなかった。基本はBtoBの製造業であるが、真空管アンプなどマニアからの問合せがあった事業所に喜ばれた。来年度以降もリニューアルを続け、販路拡大に寄与したい。							
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)	課題はいかに市民へ訴えるか、見せる工夫が必要である。そのためには、日々、更新していくことが大事であり、委員会を常に活動させることである。							

四條畷市商工会

事業名		現場に学ぶ！先進事業所等視察研修会								
想定する実施期間		25 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)	国内の景気低迷等により多くの中小企業は業績が悪化の一途を辿っている。さらに平成27年10月に市内にイオンモールが開業。今後も零細事業者にとって生き残りへの対策が課題である。商業・工業・まちづくりの活性化に成功している企業、地域を視察し、その工夫やアイデアを自社の経営に活かしてもらう。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内の全事業所								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【商業・サービス業】 開催日時：平成30年9月18日(火) 午前10時30分～午後8時 視察先：新天地Otonari (三重県伊賀市) 参加者数：19名(17社) 【工業・建設業】 開催日時：平成30年9月7日(金) 午前9時～午後5時 視察先：花王和歌山工場 (和歌山県和歌山市) 参加者数：24名 (22.5社) ＜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		市役所産業振興課と連携を続けた。								
④相談相乗	視察先で経営状況など聞けるため今後の支援に活かせる									
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績 (数値)	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	40	支援実績率	100.0%	満足度	85.36	
	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)	●商業：南山城村の道の駅が参考になった。商店街がおしゃれであった。商店街は期待はずれであった。 (満足度89.47%、向上69.4%) ●工業：岸和田の町が参考になった。花王のエコに対する考え方がびっくりした。自分達の意識しないといけない。花王の最新の設備にびっくりした。 (満足度81.25%、向上78.12%)								
		指標	自社に取り入れる手法・手段が獲得できた							
		数値目標	70%	実績数値	73.7%	目標達成度	105.3%			
	成果の代表事例	事業者の中で商店街の関係者がいる。寂れた、小さい商店街であることを強みと捕らえ、全体の統一感を図った。それらを若手経営者に貸し出し、雰囲気、客層が変わって、活性化した点が参考になったとのこと。								
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)	課題はテーマ設定とその効果をより明確にすることである。事業に活かせる活動を心がけ、誰に視察に来てほしいかを具体的にイメージしながら計画する必要がある。								

四條畷市商工会

事業名		商工フェア事業							
想定する実施期間		17 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)	市内の駐車場4000台を備えている大型ショッピングモールに多くの顧客が集まり、衰退傾向の域内小規模事業者や、販路拡大や認知度の向上に苦慮する製造業者を支援するため、「なわてふれあい商工まつり」を開催し、小規模事業者に対して販路開拓の機会を提供する。市民への認知度向上と製品PRの場を提供することが、本事業の目的である。効果は小規模事業者の売上増加に繋がる販路拡大に寄与することである。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域小規模事業者及び府内小規模事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<なわて商工フェア委員会：委員数19名> 第1回：H30.7.20、第2回：H30.9.3、全体会議：H30.10.15 <商工まつり> 日時：平成30年10月21日(日) 午前9時30分～午後3時 場所：四條畷市市民総合センター ①市内事業者・・・物販ブースを設置して販路拡大を支援。23社 ②府内商工会の事業者の販路開拓を目的とする物産展の実施。13社							
		<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		府内13商工会とも連携。							
③市町村連携	共催：四條畷市、市役所職員部長、課長、課長代理等役割あり。								
④相談相乗	出展時に経営状況が聞け、今後の支援の参考になる								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	43	支援企業数(実績)	36	支援実績率	83.7%	満足度	82
	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)	(アンケート) 「天気がよくお客様に喜んで頂けました。」 「香りが売りなのに飲食店に囲まれ思うようにいかなかった」 「当店は商品の見せ方を改善すべき、認知度の低さを痛感」「来場者をいかに増やすか」 「天気のわりに人が少なかった 他のイベントと重なっていた?日程はいい感じだと思いますが」 (総括) ・協同で事業することでお互いの経営状況等が把握でき、知恵が生まれる。 ・一般客に対して自社のPRができた。 ・参加事業者への当日の収益より、一般客へのPRを周知できた。							
		指標	販路拡大の向上効果						
		数値目標	70%	実績数値	77.22%	目標達成度	110.3%		
	成果の代表事例	出展者が商品を完売でき、自社のPRにつながった。来場者数も多く喜ばれた。午前中で完売する店もあり、ブース間交流ができた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	3,000	目標値(実績)	4,507	目標達成度	150.2%			
	<来場者実績>平成29年度(台風のため中止)、平成28年度6,067人、平成27年度4,615人、平成26年度4,777人、平成25年度5,022人：平成24年度5,565人：平成23年度7,385人：平成22年度6,071人：平成21年度7,081人：平成20年度7,090人								
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)	●課題 ・来場者数の増加 ・魅力ある店舗の出店 ●取組み ・青年部事業等とのコラボレーション ・全体的に統一感のある店舗づくり、テーマの設定							