

令和4年度

八尾商工会議所 経営発達支援事業報告書

1. 経営発達支援事業の内容
2. 地域の活性化に資する取り組みについて
3. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取り組みについて

上記3項目について、令和4年4月から令和5年3月31日までの期間における実施内容をご報告いたします。

八尾商工会議所

1. 地域の経済動向調査に関すること

八尾市管内の経済動向に関する情報を継続的かつタイムリーに把握し、当所が実施する各種支援事業立案・運営の参考として活用するとともに、小規模事業者に情報提供を行うことにより、経営上の問題点や課題の把握や事業計画の策定など経営の発達に役立てることを目的に、以下のとおり調査を実施した。

八尾市内事業所の業種別・就業別の景況を把握したことにより、新型コロナウイルス、ロシア・ウクライナ情勢等が企業に与える影響や賃上げ需要が期待された一方、金融政策の動向・生活必需品の価格上昇などが懸念材料となり景況感が足踏みしたことが分かった。

調査名	調査の内容	公表方法	計画	実績	達成率
①八尾市 景気動向調査 公表回数	●対象 管内事業者約1,000社に郵送し、約200社から回収 ●時期 4月、7月、10月、1月 ●調査項目 業況、売上額、設備投資額、採算状況、資金繰り、向こう3か月の景況	HP 掲載	4回	4回	100.0%
②LOBO 調査 公表回数	●対象 管内事業者5社（毎月調査） ●時期 毎月 ●調査項目 業況、売上額、採算状況、資金繰り 他	HP 掲載	12回	8回	66.6%
③中小企業 景況調査 公表回数	●対象 管内事業者30社 ●時期 4月、7月、10月、1月 ●調査項目 業況、売上額、採算状況、資金繰り 他	HP 掲載	4回	4回	100.0%
④地域経済分析システム「RESAS」の活用	【対象】八尾市内 人口マップ、産業構造マップ、企業活動マップ、消費マップなどを用いて、管内の人口動向や事業所数の推移、黒字赤字企業比率、キャッシュレス加盟店数などの把握・分析を行い、当所が実施する各事業の各事業の立案等の参考として活用した。 また、次年度事業計画立案にあたり、RESASを使って管内の産業構造の分析を行い、事業ニーズ把握の参考データ収集と分析に活用した。				

2. 需要動向調査に関すること

事業者支援事業の企画、立案などの参考とするため、八尾市内大型商業施設で開催した地域資源を活用した商品の販売イベント（八尾コレクション受賞賞品等販売会）会場において、買い物をされた消費者104名を対象に、本イベントおよび販売商品の認知度、商品購買の動機、求めている商品などを聞き取りするアンケート調査を実施した。

需要動向調査の結果より、手土産を選ぶにあたり消費者が重視するのは、味や見た目を重視して選ばれることが分かった。また手土産を選ぶにあたり優先するものは、ご当地商品や定番商品を選ばれる傾向があることが分かった。

項目	計画	実績	達成率
----	----	----	-----

消費者アンケート実施数	60名	104名	173.3%
-------------	-----	------	--------

3. 経営状況の分析に関すること

マル経融資に関する相談、小規模事業者持続化補助金申請の相談などの際に、経営状況の分析、課題抽出の支援を実施した。

融資相談の際には、財務データの時系列比較を通じて、現状の問題や課題を明らかにするとともに、今後の業績の見通しや、事業者の取り組みの方向性についてアドバイスを行った。

また経営分析の実施にあたっては、決算書の2期比較による差異分析や、ローカルベンチマーク、中小企業庁経営自己診断システムを用いた財務データの分析を行い、定量面での小規模事業者の問題や課題について認識を深めていただくとともに、商業系事業所に対しては、地図情報と統計情報を活用した商圈分析レポートの提供を通じて、商品構成や販売促進を考えるうえでのアドバイスを行った。

管内の小規模事業者に対して、財務分析および課題抽出を行うことで、経営力向上に今後やるべきことの気づきを与えることに繋ぐことができた。

項目	目標	実績	達成率
経営分析の件数	80社	80社	100.0%

4. 事業計画策定支援に関すること

①事業計画策定支援

小規模事業者持続化補助金申請にかかる経営計画策定や先端設備導入計画などの際に必要となる事業計画支援を実施した。

支援にあたっては、経営指導員が現在の事業の状況や課題のヒアリングをふまえ、計画に盛り込むべきポイントについてアドバイスを行うとともに、コーディネータとして中小企業診断士による相談につなげ、さらなるブラッシュアップの支援を行った。

事業計画書の作成から申請までの支援を行ったことで、採択された事業者においては補助金を活用した新事業展開の実行に寄与することができた。また不採択事業者においても、事業計画書作成の知識やノウハウの習得に繋げることができた。

項目	目標	実績	達成率
事業計画策定の件数	50社	53社	106.0%

②IT・DX支援

WebマーケティングやSNS活用、業務効率化ツールの活用など、IT・DXをテーマとしたセミナーを計7回開催し、小規模事業者のIT・DX化に必要な情報提供を行った。またセミナー参加者を中心にフォローアップを行い、専門相談員につなげるとともに、相談実施後の取り組みについても確認・フォローを行うことで小規模事業者の行動変容を促した。

セミナー参加を通じてSNSの重要性に気づき、個別相談も受け具体的に動き出され、初めは分からないままだったが、現在は投稿回数を増やし、広報活動の行動変容に繋がられた。

項目	目標	実績	達成率
DX・ITセミナー	4回	7回	175.0%

D X ・ I T 個別相談支援件数	30 回	56 回	186.6%
--------------------	------	------	--------

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

事業計画策定支援を行った小規模事業者に対し、フォローアップを実施した。

確実に事業計画を実行できるよう、計画の進捗状況確認や、支援施策の提案のほか、補助事業の実行、完了に必要な手続きなどに関するアドバイス、情報提供を行った。

結採択後の事業実施、事業完了後の事業報告に関連した支援だけでなく、補助事業実施のための資金調達支援等も合わせながら進めることで、円滑な事業遂行に繋がられた。

項目	目標	実績	達成率
フォローアップ対象事業者数	50 社	53 社	106.0%
頻度(延べ回数)	75 回	74 回	98.7%
売上増加事業所数	15 社	15 社	100.0%
営業利益増加事業所数	15 社	11 社	73.3%

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

①総合展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア」の開催・出展支援

当所を幹事として近隣商工会議所・商工会と協力し、2023年11月、大阪市内のマイドームおおさかで、B to Bの総合展示商談会「ビジネスチャンス発掘フェア2022」を開催し、管内事業者86社が出展した。

開催にあたっては、9月に出展社説明会を開催し、展示までの準備、展示物の魅力アップや、出展後のフォローなど、出展効果を高めるための支援も行った。

出展社1社あたりの見込客獲得件数は6件となり、計画に比べて300.0%となった。

集計結果から、名刺交換等を含む引合件数および商談成立額ともに前回は上回る成果に繋がっており、出展者同士や来場者との面談や情報交換等が活発に行われたことが分かる。回答者の約84%が出展目的に対して一定の成果を得られていると回答され、顧客・販路の拡大や製品・技術、サービスの認知度向上が図れた等の成果に繋がった。

項目	目標	実績	達成率
ビジネスチャンス発掘フェア出展事業所数	80 社	86 社	107.5%
見込客獲得件数/社	2 件/社	6 件/社	300.0%

②店舗PRチラシ発行による売上向上の支援

市内店舗の情報を掲載したチラシを7月、9月、12月の計3回、新聞折込により八尾市内全戸(約90,850戸)へ配布するほか、市内金融機関や八尾市の出張所などにも配架し、小規模商業者の店舗PR、販売促進の支援を行った。

広告効果に関しては、81.2%の事業所が集客や売上等の効果があったと実感している。チケットの利用が無かった事業所でも、市内消費者に商品サービスや店舗の情報を写真付き

でPRできる機会となっている。

項目	目標	実績	達成率
店舗PRチラシ掲載事業所数	175社	168	96.0%
新規客獲得数/社	4.5件	3件/社	66.6%

③地域資源を活用した商品の販売会開催による売上向上の支援

八尾の地域資源（枝豆や若ごぼうなどの農林資源、河内音頭や河内木綿などの伝統文化、自然環境、歴史資産など）をモチーフとした商品（スイーツや加工食品など）を、「八尾コレクション」として選定する事業を実施しており、受賞商品の販売会を市内大型商業施設で11月、1月の2回開催した。

販売会会場では、当所職員がPRチラシの配布を行い、「八尾コレクション事業」および受賞商品、受賞店舗の認知度向上を図った。

販売会の実施を通じて、当該店舗における八尾コレクション受賞商品の売上額の増加に繋がっている。グランプリ受賞の商品の問い合わせが相当数あり、受賞前と比較して約4倍の販売量に繋がった。

※月100個程度の販売であったのが1週間で100個程度売り上げた。

項目	目標	実績	達成率
地域資源を活用した商品販売会の出店事業所数	7社	7社	100.0%
売上額/社	9万円	6.6万円	73.3%

④インターネットを活用した販促・マーケティング支援

DXに向けた取り組みとしてネット販売への取り組み、SEO・MEOによるホームページのアクセス向上など、IT活用を通じた販促・マーケティング力向上の支援を行った。

セミナー受講者や、事業計画策定支援を進めている事業者等のなかで、IT活用に前向きな事業者に対し、経営指導員、専門家による個別相談支援を行った。

ネットショップ開設支援を通じて、無料で利用できるBASEやSTORESの法人アカウント登録を行い、運用を開始し、数点の商品の出展を行うことができた。

項目	目標	実績	達成率
ECサイト利用事業者数	5社	5社	100.0%
売上増加率/社	10%	0%	0.0%

令和4年度 八尾商工会議所 経営発達支援事業の実施にかかる評価会議

本事業の実施を通じ、実績を評価するとともに、今後の事業改善の参考とするための評価会議を開催した。

【日時】 令和5年7月10日（月） 14時～16時

【場所】 八尾商工会議所 3階小会議室

【出席】 横山 昌司 中小企業診断士
 後藤 伊久乃 八尾市産業政策課 課長
 米田 浩二 八尾市産業政策課 参事
 江口 保 八尾商工会議所 中小企業相談所 所長
 桑田 剛宏 八尾商工会議所 中小企業相談所 課長代理（法定経営指導員）

【内容】 令和4年度八尾商工会議所経営発達支援事業の実績報告について

評価結果

評価項目	評価
1. 地域の経済動向調査	C
2. 需要動向調査	A
3. 経営分析に関すること	B
4. 事業計画の策定支援に関すること	B
5. 事業計画策定後の支援に関すること	B
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	B
<p>【出席者からの意見】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・達成度合い等の数値を具体的に把握されていると感じた。 ・口コミ等のローデータも増えてきたら、事業所支援の際に相手方へもっと伝わりやすくなると思う。 ・計画に対して着実にしっかりやってくれていると思う。 ・良い取組みなので、実績は対外的にもっとPRしたほうが良い。 ・個者の売上、利益等を向上させるには伴走支援が必要になってくる。 ・伴走支援にはマンパワーが必要なので、経営指導員が現実的に実行できる割り当てやスケジュール等を実施計画として作ることで推進できると思う。 	

A=目標比120%以上 B=目標比100%以上 C=目標比80%以上 D=目標比60%以上
 E=目標比60%未満