

／ 会社の未来を育てるヒント満載 ／



企業価値向上ブック



2022年度 企業価値向上支援事業

藤井寺市

10年後も活躍し続けるために 今はじめよう、未来へのアクション!

変化をチャンスにできるかが、 企業価値を高めるカギ。



コロナ禍で市場ニーズや生活者の価値観が目まぐるしく変わり続けるなか、「社会の変化に柔軟に対応できるかどうか」が、企業の未来を決める時代になってきました。

この状況をピンチとして捉えるのではなく、企業価値を高め、成長するためのチャンスとして捉えてみると経営者の皆さんのビジョンも変わってくるのではないのでしょうか?

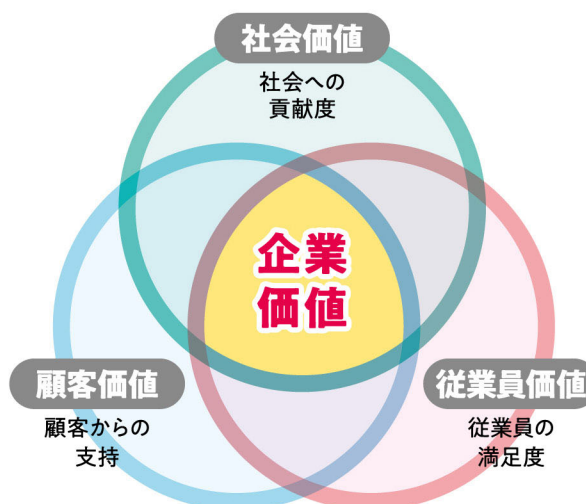
「顧客価値」×「従業員価値」×「社会価値」が 企業価値。



とはいえ、具体的にどのような対策を講じれば良いかピンとこないという方も多いかと思います。

そもそも、企業価値とは何を指すのでしょうか。企業価値を高めるためには、「顧客価値」「従業員価値」「社会価値」の3つの価値を高めることが重要だと言われています。「顧客価値=サービスや商品の質を高めることで顧客の満足度を向上させること」「従業員価値=働きやすさ・働きがいを向上させ、持続的な雇用を生み出すこと」「社会価値=自社の事業内容によって社会に貢献すること」。

企業価値を高めることは企業の存続そのものに直結するため、先にある事業承継においても重要なポイントです。



顧客価値、従業員価値、社会価値の3つが重なるところが企業価値であり、それぞれを高めていくことが企業価値の向上へとつながります。3つの輪の価値を高める手段は多様で、時代時代の傾向によって最適解もさまざまです。

企業価値を高める手段として「DX」や「SDGs」を考える。



では、「顧客価値」「従業員価値」「社会価値」の3つの観点から企業価値を高めるためには、具体的にどんなことに取り組めば良いのでしょうか？

「顧客価値向上」においては、利便性向上や購入フローの最適化、イノベーション創出による新たなサービス導入などで、顧客の満足度を高めることが求められます。

「従業員価値向上」においては、業務の効率化や生産性UP、熟練者が培った経

験やノウハウの技術継承なども課題に挙げられるでしょう。

これらの実現にはITが不可欠で、近年ではDX（デジタル技術による企業変革）の取り組みが業務改革の有効な手段として注目されています。

また、「社会価値向上」においては、「誰一人取り残さないSDGs（持続可能な取り組み目標）の17のゴール」など、世界規模で広がるサステナブルな取り組みも追い風になっています。

藤井寺市の企業の事例やアドバイスを、未来へのステップに。



本ガイドブックは、10年先も成長を続けられる企業でいるための「令和時代における企業価値の向上」をテーマにしています。異なる業種の相談モデルケース、企業価値向上を実現するための手段として「DX」

や「SDGs」にフォーカスし、事例などをご紹介。藤井寺市という街の未来をより明るくするために、ひとりでも多くの経営者の皆さんのヒントと追い風になればうれしい限りです。

P 2 ~ P 3 …… 「企業が直面する今」と「未来をつくる手段」を考える

P 4 ~ P 8 …… 企業価値向上アクションをDX視点、SDGs視点でインタビュー

P 9 ~ P 12 …… 相談モデルケース「相談せずにしくじり」↓「相談して前進」↑

P 13 ~ P 14 …… 企業の持続的発展を応援！ 中小企業振興条例

P 15 …… 市長あいさつ 藤井寺市の主な施策

Check!!

業種別事例を知りたい方は
9ページへ!

「DXもSDGsもウチには関係ない」という方にこそ、ぜひ知ってほしい!

中小企業の未来を考える 2つのキーワード



知っとこ
キーワード1

DXとは

「デジタルトランスフォーメーション」の略称。経済産業省の定義では「企業がデータとデジタル技術を活用して、製品やサービス、ビジネスモデルを変革すること」となっている。2025年までに日本企業がDXを実現できなければ、最大で年間12兆円もの多大な経済損失が生じると算出されており、これを2025年の崖と呼ぶ。

いまこそDXに 取り組むべき理由

老朽化した既存システムは、データの活用や新規セキュリティ導入、システム連携に制限が生じてきます。システムの維持や運用コストの負担は大きくなり、メンテナンスも技術者の高齢化により困難に。インボイス制度や電子帳簿保存などが導入されるいまこそ、DXを見据えた新しいシステム構築とIT人材の確保が急務になっています。

DXによるメリット

- **業務効率化**
情報の共有がスムーズ。データ分析によってミスの予測回避も可能。顧客ニーズに合うサービスで顧客満足度を高められる。
- **コスト削減**
老朽化システム維持のコスト負担が減り、企業の未来に不可欠となるDXツールの導入やIT人材の育成に充てられる。
- **働き方改革**
自動化で人の業務負担の軽減や人材不足を補える。業務フローの見直しや従業員の労働環境の改善などのメリットも。

知っとこ
キーワード2

SDGsとは

「Sustainable Development Goals (持続可能な開発目標)」の略称。「誰一人取り残さない」をテーマに、貧困、不平等・格差、気候変動による影響など、世界のさまざまな問題の根本的解決を目指す17のゴールと169のターゲットで構成される国際社会共通の目標。2030年までの達成を目指し、各国で推進している。

いまこそSDGsに 取り組むべき理由

いまSDGsは世界共通の価値観となり、認知や関心が高まっています。この社会のニーズを受け、SDGs推進企業はブランドイメージ確立や企業価値の向上において良い影響が生まれています。また、従業員の働きがいや顧客満足度向上、取引関係や人材募集、資金調達時など多岐にわたってSDGsへの貢献が重視されています。

SDGsへの貢献によるメリット

- **一般消費者・顧客視点**
近年、エシカル消費(人や地球環境、社会に配慮したサービス)が注目されています。この先SDGs教育を受けてきた年代が中心消費者となり、SDGsへの貢献度が高い商品やサービスが選択の指標となると考えられます。
- **企業・経済視点**
金融機関もSDGs推進企業向けの金融商品を発表するなど、資金調達においても重要性が高まっています。優良人材の確保や投資家へのアピールにも有効です。

できることから一歩ずつ前進しましょう!

難しく考えず、できることから少しずつ始めていくことで見えてくる具体的な課題があるはずです。このガイドブックでは、企業価値向上を目的として、DXやSDGs推進に取り組まれている企業の事例を紹介。同じ藤井寺市の企業として取り組まれているリアルな声をぜひ皆さんも参考にいただき、新しいスタートを踏み出してみてください。



スタッフ全員で1人のお客さまをおもてなしする
丁寧な接客スタイルが好評のヘアサロン。
DX化によって顧客満足度と
従業員の働き方満足度の向上に成功。



代表取締役
城元 亮 さま

株式会社 RELY (リライ)

- hair make rely
- LaNA - hair salon by RELY -

● hair make rely



● LaNA - hair salon by RELY -

業務効率化とお客さまの満足度向上は デジタル活用によって叶えられる

— DX推進に取り組まれた最初のきっかけをお聞かせください。
ヘアサロンを2店舗経営するにあたり予約状況や顧客カルテ、在庫や管理などを一括管理できるようデジタル化へと舵を切りました。新店舗オープンの際に商工会へ相談したところ、POSシステム搭載レジ導入が対象になる藤井寺市事業者支援補助金を活用するように提案いただき、大変助かりました。

— POSレジを導入してどのようなメリットが得られましたか？

複数店舗データの一元化ができ、私が店舗にいない時でもリアルタイムでデータ確認ができることは経営者にとって大きなメリットです。また、ネットからのご予約が増えて電話を受ける機会が減ったことで、カット中に手を止めてお客さまにお待ちいただくことが少なくなりました。逆にネット予約をされるお客さまからは「いつでも簡単に予約できて助かる」と喜びの声もいただいています。顧客カルテはデジタル化して施術後のヘアスタイル画像を保存しているため、再来店時もイメージの共有がしやすくなりました。タブレットひとつでメニュー説明や料金提示、ホームケアの購入履歴まで一目瞭然。スタッフも利便性を実感しています。当サロンではデジタルマガジンを採用しているため雑誌購入の手間と経費も減らせました。

DXだからこそ生まれた、 接客クオリティ向上・働き方改革・環境負荷低減のメリット

— DXを推進したことで効率面とコスト面でプラス要素になりましたね。

電子マネーに対応しているPOSレジは会計もスピーディ。閉店後のレジ締め作業の時間も短縮でき、働き方改革の視点でもスタッフの負担を減らせたことも大きなプラス面です。また、レシート発行が不要な場合はペーパーレス化でき、雑誌のデジタル化では環境負荷低減につながります。お客さまへのサービス向上・スタッフの士気アップ・地球環境への配慮の3つの視点でメリットが生まれ、まさに三方よしですね。



— 最後に、今後のデータ活用やDX推進についてお聞かせください。

収集したデータはプロモーションとECサイトの構築に活かしたいと考えています。蓄積した情報を元に最適なメニュー提案やキャンペーンの企画、より良質なサービスの提供に役立てたいです。データを見ることで、新たな気づきや新しいアイデアの種を得られたこと、スタッフの働き方満足度を高められたことは、経営者として良かったと実感しています。

海外協力隊としてガーナの教育支援や
女性の自立支援活動に2年間従事。
帰国後、準備期間を経て起業。
ガーナの女性の雇用創出を
持続的に支援する事業に尽力。



代表取締役
相川 香菜 さま

株式会社 N yura konko (ン ユラ コンコ)



ガーナの女性の雇用創出を起点に 未来を担う子どもたちへ豊かな学びを届けたい

— いまの事業を始められたきっかけをお聞かせください。

2010年6月からの2年間、JICA海外協力隊として赴任したガーナ北部の村の暮らしや現地交流で体感したことが原体験になっています。日本で「あたりまえ」とされている教育環境や生活レベルとのギャップに衝撃を受け、継続して雇用を創出できる仕組みでつながり続けたいと思い起業しました。

— 一時的な支援ではなくビジネスパートナーとしてサステナブルな関係を目指されたのですか？

私がいたガーナ北部の村はチョコレートの原料として有名なカカオの栽培地ではなく、その地方のみで生息する「シアの樹の実」から採れるシアバターShea Butterの収穫や販売を仕事にしている女性がほとんどでした。私もお手伝いをしながらシアバターの保湿力の高さや肌へのやさしさを実感していたので、日本でもスキンケア商品として販売し、現地の雇用を創出できないかと考えました。そして継続して支払われる賃金によって学びに必要なノートやペンを手に入れられる子供たちが一人でも増えればと。この気持ちが起業への原動力になりました。

SDGsへの取り組みが共感を生み、 ブランドのファンが増えた



— 女性の雇用創出、貧困問題の改善、そして教育への再投資で地域活性を目指す。
まさに持続可能な未来のためのSDGs視点の事業展開ですね。

ガーナの取引先スタッフや小規模農家の方たちとの信頼関係があってこそです。ン ユラ コンコではシアバターの他に、きれいなブルーがSNSでも話題のバタフライピーなどの茶葉の輸入販売も行っています。また、限られた資源を余すことなく活用できる、シアの実の殻が入ったスクラブソープも商品化に向けて試行錯誤中です。「商品を通してSDGsに貢献できるのもうれしい」とのお声をいただくことも増え、商品自体の良さと世の中の潮流との相乗効果で新規顧客も増えているように感じます。

— SDGsの取り組みや商品の良さに共感してファンになってくださる方が増えるのは嬉しいですね。

ふじいでら創業スクールで知り合った仲間たちの存在も心強いです。これからも人と人のつながりに感謝しながら、現地スタッフや子どもたちの笑顔を増やすために商品の良さとブランドストーリーを丁寧にお伝えしていきたいと思っています。私自身も子どもを持ったことで地球の未来のことをリアルに考え、世界の課題解決についてより深く考えるようになりました。SDGsのリミットである2030年には「誰一人取り残さない、より良い未来」が待っていると信じてこれからも邁進します。

1961年の創業から藤井寺の地に根を張り、
車販売・整備・車検業務を通して
数多くのお客さまのカーライフをサポート。
技術と人柄への信頼が厚く、
親子二代で来店される顧客も多数。



株式会社 阪南钣金 (ハンナンバンキン)

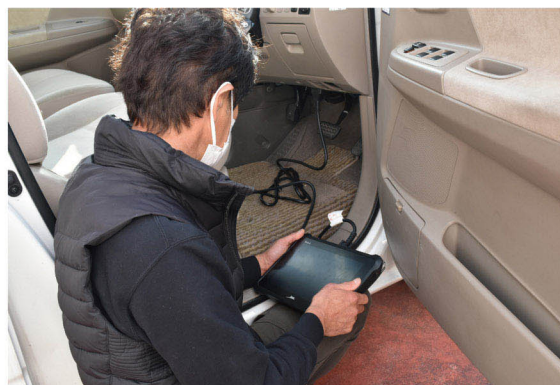
整備士
森田 康幹 さま

代表取締役
森田 秀光 さま

ITで故障のサインを見逃さない お客さまの安全を守るためのデジタル

— 自動車整備の業務のなかでデジタルを活用した
作業機器を教えてください。

自動車の故障コードを読み取るためのデジタル故障診断機です。
自動車に搭載されているコンピューターにつないで使用するも
ので、不具合のサインがでていないかの確認や、故障部分の推
測ができます。これは自動車整備業務では欠かせないものです。



— 最近では自動ブレーキやハンドルサポートなど

コンピューター制御も進化しているので検査も複雑化していそうですね。

近年は国産車だけでなく、さまざまなメーカーの輸入車も増えました。そのため対象車種に該当する診断機をいくつか
揃えなければなりません。買い換え頻度が抑えられるためプログラムのアップデートで対応できることはデジタル機器の
メリットだと感じます。ですが、最新機種が出ると「お客さまの安全を守るため」と「データ蓄積と勉強のため」の必要投資
として新機種を導入しています。コスト負担は決して軽いとはいえませんが、補助金などをうまく活用し、安心できる点検精度を
維持しています。

人とデジタルの共存で コミュニケーションの速度と質を高める

— 「データ蓄積と勉強のため」について詳しくお聞かせください。

デジタル機器のメリットはデータを収集し蓄積できることです。蓄積されたデータは故障予測に活かせるので、お客さま
が故障に見舞われる前に回避できる可能性が大幅にアップします。路上での故障は事故につながる危険性があるため
整備士としては何としてでも避けたいところ。そのため私たち整備士は車の安全を通してお客さまを守るという使命感を
持ち、危険予知のためにデータを役立てています。

— 他にもデジタルがもたらすメリットを感じることはありますか？

SNSを活用した広告プロモーションですね。いまスマートフォンひとつで写真を撮ってコメントを書き、すぐに発信できる
ので整備実績や新車納車などの事例をアップしています。SNSのダイレクトメッセージからお問い合わせや予約が入るこ
ともあります。また、故障した際に動画や写真で状況を知らせてもらえると対処方法をスムーズにお伝えできるので、スマホ
やタブレットなどのデジタル機器がもたらすメリットは大きいです。こういった人とデジタルの共存で発揮できる迅速な
緊急時対応が好評で、顧客満足度の向上にもつながりました。

開発から量産における課題を
ワンストップで解決する技術力と提案力が強み。
生産効率と品質向上のためDX化を
いち早く取り入れ推進し続ける100年企業。



多田プラスチック工業 株式会社

取締役
前田 和周 さま

専務取締役
種田 賢一 さま

パートナーとしての信頼を得るために 中小企業だからこそその“強み”を磨く

— まずは御社の強みを教えてください。

企画から具現化までを短時間で行える「技術力と提案力」が一番の強みだと思います。当社では、この強みを活かすため早くからDXに着手。そこから得た膨大なデータは課題抽出や効率化、次の価値を生み出す提案のために活用しています。データを過去の記録にとどめず企業財産として活用するためには、データを正しく分析し、理解できる人材が重要になってきます。そのため、当社にはデジタル分析や構築の最先端知識を持つ「生産革新グループ」を設置。状況把握やトラブル回避、効率的で安定した生産力維持にビッグデータを活用しています。この「生産革新グループ」の存在は「技術力と提案力」の起点となって自社の強みに磨きをかけています。



— DX推進初期からデジタル化に取り組まれている御社ですが、具体的にはどのようなメリットを得られましたか？

在庫や受発注の管理、品質チェックの精度が飛躍的にアップしました。製造機のエラーが出た場合もトラブル箇所をすぐさま特定でき、日々蓄積されるデータから予測してミスを起こさないための対策もできます。あとは従業員の身体的負担の軽減でしょうか。適材適所で人とデジタルが共存するDXにより、働き方改革としての価値も得られました。とはいえ、まだまだ目指すDXの途中段階です。効率化や低コスト化、働き方改革など多くのメリットが生まれるDXをさらに推進するため、これからも計画的に取り組んでいきたいと考えています。

製造現場の自動化で生産性と安全性がアップし DXによって達成できるSDGs目標もある

— SDGs視点で見ると、目標の「働きがいも経済成長も」「産業と技術革新の基盤をつくろう」などに貢献されていますね。

DX化の副産物としてのSDGsへの貢献ではありますが、従業員にとってプラス面が増えることは、仕事に対する意欲も高まって良いコミュニケーションが生まれると思います。従業員や顧客に限らず、良いものづくりには丁寧なコミュニケーションが大切。対話を通して要望や想いを知り、思考錯誤しながら共通の最適解を目指す。そんな人間らしい寄り添い方を大切にしながら、探究心や、やり遂げる力を発揮し、他社よりも優れた技術力と提案力を持つ企業でありたいです。

— やり遂げる力は信頼にもつながり、パートナー企業として選ばれるために重要になりますね。

そうですね。実際に製造技術だけでなく、チャレンジングな姿勢を評価して下さった大手企業からご依頼を受け、環境負荷を低減できる素材「カネカ生分解性バイオポリマー Green Planet®」で、スプーンやフォークなどのカトラリー類を製造しています。この素材は土壌中や海水中で分解されるため、グローバルな取り組みとして注目されているSDGsに間接的ながら貢献できていることも嬉しく思います。これも自社の強みである「スピードと提案力」を磨き続けていたからこそのご縁。ITと人。両方の優れた部分をもってニーズに対し柔軟に対応できる場所は、中小企業の生き残りの術として不可欠になると確信しています。



相談からはじめる 会社の未来を創るための一歩



「DXってなんだ?」「ウチのシステムって時代遅れ?」「必要な施策って?」
十人十色という言葉があるように、企業の現状や悩みも十社十色です。
経営に悩みや疑問はつきもの。10年先も社会で活躍し続ける企業であるために、
計画性をもって経営に取り組みましょう。

失敗 ケース

これは、とある社長の「どうにかなるやろ精神」が引き起こした悲劇のお話し。
もし同じような状況にあるならば、行き着く先の予想図になるかも…



社員 A

社長! いまどき手書き伝票や手作業ばかりで効率が悪すぎます。ウチもそろそろDXしませんか?

そんなんしてどないなんねん。資金もいるしDXしたとてワシは使いこなされへんわ。



社長



社員 A

今はデジタルの時代です! 他の企業ではデジタル化やDXを積極的に進めていますよ。

大丈夫や! 長年の顧客もおろし今までこれでやっていけたんやから。



社長

そして数年後…



社員 A

社長、大変です! 取引先から「システム連携がスムーズにとれないし、
紙ベースのやり取りはもう古い」と契約解除の電話が入りました。

なに?! これで契約打ち切りは何社目や。よし! 今から銀行で融資を受けてDXしよう!



社長

銀行に相談に行ってみたものの…

最近の売り上げ減少を見て、銀行からの信用が得られず融資を受けられなかった…。
補助金も今からでは間に合わへん。ど、どうしよう…。



社長



社員 A

だから言ったじゃないですか、社長。
あと、こんな時に言うのもなんですが、僕は転職が決まったので退職金をお願いします。

ええ~! なんでこんなことに…。もっと早めに相談すればよかった(泣)



社長

このような事態にならないように、少しでも気になることがあれば早めに相談しましょう。



飲食店「シフト管理」がテーマの相談事例

働きやすい職場にしたい！



相談者の
状況

飲食店オーナーからの相談です。
複数のスタッフが勤務しているため毎月のシフト表の作成が大変。
時々管理ミスが出ることも…。
良い解決法がないかと商工会へ足を運びました。



経営者

今は一人ひとりに出勤や休日の希望日を聞いて、手書きでシフト表を作成しています。
スタッフによって出勤希望日がバラバラなので、それを間違えないよう調整するのも大変で…。

なるほど。それは時間がかって大変ですね。

いまはシフト管理や勤怠業務管理を無料や低コストで利用できるアプリがありますよ。
お試し期間があるものもあり、使いやすさを実感してから本格導入を検討できるので安心です。



相談員



経営者

コスト負担が大きいものは諦めていたのですが、それなら導入できそう。
入力ミスで人手不足になるようなことも防げますかね？

人手の不足の日やシフト提出状況なども把握しやすく、労働環境の改善にもつながります。
スタッフが複数おられるのなら、より便利さを実感されると思いますよ。
それにスマートフォンからシフトの登録ができるため、
スタッフも出勤希望日の申請がしやすいのではないのでしょうか。



相談員



経営者

シフト表作成の時間も短縮できて他の業務に使える時間が増えるし、
スタッフも希望日入力や自身のシフト管理が便利になりそうですね。

分からないことがあれば商工会でサポートしますので、
まずはお試し期間があるアプリ等から始めましょう。



相談員

国補助金のご案内

【売上や業務効率を高めるITツールを導入したい】

IT導入補助金

中小企業・小規模事業者等が自社の課題やニーズに合った
ITツールの導入を支援する補助金です。

小売業「販路拡大」がテーマの相談事例



相談者の
状況

インターネット販売のためのECサイトの立ち上げを計画している。
とはいえ、知識が乏しく、有名サイトで出店するか自社ECサイトを
立ち上げるか思案中。



経営者

いまや商品を売る手段としてネット販売は無視できない。
うちも時代に合わせてECサイトを始めたいのですが、
失敗はしたくない。初心者にもわかるよう、いろいろと話を聞かせてください。

まず、ネットショップには大きく分けて
2つのパターンの出店方法があります。簡単に比較してみますね。



相談員

	コスト負担の 少なさ	宣伝力や 集客力	操作性の良さ (使いやすさ)	デザイン等の カスタマイズ	ブランディング (オリジナリティ)
自社ECサイト	○	△	△	○	◎
大手ECモール	△	◎	◎	△	○



経営者

なるほど。うちは資金に余裕がないので、
まずは費用が少ない自社ECサイトがいいかも。

自社のECサイトでも初期費用がかからないところもありますよ。
ただ、認知度が高い大手のECモールに比べて宣伝力や集客力は低いため、
SNSで情報発信してショップの存在を知ってもらうことが重要になりますね。



相談員



経営者

SNSならスマートフォンで簡単にできるので、自分でできそうです！

ネットショップを始めるにあたり他にもいろいろ考えることがあります。
よければ商工会が連携する専門家を交えて一緒に計画を立ててみませんか？



相談員

国補助金のご案内

【チラシ作成、広告掲載、店舗改装など販路開拓を行いたい】

小規模事業者持続化補助金(一般型)

小規模事業者が経営計画を作成し、その計画に沿って行う
販路開拓の取組等を支援する補助金です。

製造業「生産性の向上」がテーマの相談事例



相談者の 状況

コロナ禍においても従業員たちの頑張りのおかげで受注は右肩上がり。ただ、納期がせまる状況でも、従業員の急な欠勤でスケジュールが切迫しがちな状況になることもあり…。



経営者

ありがたいことに受注は増えているが、コロナの影響で従業員が休むことが増えて納期に間に合わない…。なにか良い改善策はないかな。

解決策として「機械を増やす」か「人を増やす」かが一般的です。今は何とかなっているもいずれは人手不足が予想されます。それを回避するためにも、今から業務効率化を念頭において新しい機械の導入を考えてみてはどうでしょうか。製造効率が良くなれば、人手を増やすことなく生産性の向上や維持も可能になりますよ。



相談員



経営者

そういえば、経営者仲間も最近新しい機械を買ったと言っていました。そのおかげで一部自動化もできたみたいです。うちもこれからの時代に沿ったやり方で、新しい機械を導入することも検討してみようかな。

費用対効果が高いところに導入するために、専門家に製造工程から改善ポイントを抽出してもらい、まずはお金がかからない範囲で進めていきましょう。



相談員



経営者

費用負担が少ないなら取り組みやすいし、補助金の相談もしたい。よし、とりあえず専門家に話だけでも聞いてみるわ。ありがとう。

【試作品・新サービス開発のための設備投資等を支援してほしい】

国補助金のご案内

ものづくり・商業・サービス
生産性向上促進補助金

中小企業等による生産性向上に資する革新的サービス開発・試作品開発・生産プロセスの改善を行うための設備投資を支援する補助金です。

藤井寺市 中小企業振興条例

企業の持続的発展と地域経済の活性化に真摯に向き合い

実感できる豊かな暮らしと

生きがいあふれるまちづくりを推し進めます。



中小企業振興条例
スマホで読めます。

企業の持続的発展を応援します!

中小企業振興条例が制定されました。

地域社会における中小企業の重要性を示し、中小企業振興の理念や基本方針を規定する中小企業振興条例を制定しました。今後、この条例に基づき藤井寺市の地域経済を支える中小企業振興を地域全体で推進し、地域経済の活性化を図ります。



基本理念

中小企業者は地域社会の基礎であり、地域経済の発展や雇用創出など地域経済の活性化及び市民生活の向上に重要な役割を果たしているという中小企業振興の理念を規定



基本方針

- 中小企業者の経営の安定及び企業価値の向上の促進
- 中小企業者の起業支援の促進
- 中小企業者の人材確保及び育成の促進
- 中小企業者相互及び関係機関との連携の促進
- 中小企業者に関する情報の収集及び提供



商工会

中小企業者が抱える多種多様な経営に関する課題改善を図ります。



市

基本理念及び基本方針に基づき、中小企業の振興を推進します。



中小企業者

自らの事業の振興を推進し、経営基盤の強化、経営革新などを進めます。



中小企業関係団体

専門性を活かした支援や、相互連携による中小企業振興施策等に取り組みます。



市民

中小企業者とともに地域社会が発展できるよう努めます。

中小企業の振興



- 活力ある地域社会の実現
- 実感できる豊かな暮らし



最後までお読みいただきありがとうございます。

昨今、激変する世界・日本の情勢の中、中小企業者には構造変化の局面が迫っています。そのような状況下において、藤井寺市では令和4年12月に藤井寺市中小企業振興条例を制定いたしました。この条例は、中小企業者や関係機関、そして行政が相互に連携しながらこのまちで発展し続けるとともに、そこに働く人々が生きがいと働きがいを得ることができるよう、制定したものです。藤井寺市はこの中小企業振興条例を礎に、みなさまと一緒に10年先の素敵な未来を、中小企業振興のビジョンを描きつつ、地域の発展へとつながるようなまちづくりに取り組んでまいります。

みなさまにおかれましては、引き続きご理解とご協力を賜われますようお願い申し上げます。



令和5年3月
藤井寺市長
岡田 一樹

【藤井寺市の主な施策】

◆ 生産性の向上による成長エンジンの加速

DX促進による効率化や生産性向上支援/設備投資を通じた労働生産性向上支援

◆ 持続的な企業価値向上に向けた労働環境向上や人材育成の促進

働き方改革の推進/ウェルビーイング経営の推進

◆ 競争力の強化によるニューノーマル時代の新市場開拓

新しい生活様式に対応した新製品・新サービス・新業態開発等への支援/
社会課題解決に向けた新たなルール等に関する情報提供

◆ 企業を育てる多様なつながり・ネットワークの形成

連携のプラットフォームとなるネットワークの形成/地域内交流・連携・共同化の推進

◆ 地域内経済循環の促進

商店街の活性化の推進/公共事業における地域内調達への推進

◆ 地域経済基盤の拡大

創業支援/BCP計画の策定支援



藤井寺市の中小企業を全カサポート。 中小企業の元気が、まちの未来を創り出す。

企業経営にとって厳しい環境が続くなか、中小企業・小規模事業者は、持続可能な経営をめざすうえで、日々の変化やニーズへの対応に迫られています。そのチャレンジに必要なチカラ(経営資源の強化)を、藤井寺市商工労働課と藤井寺市商工会が全カサポートします。

企業価値・信用度の向上、DX推進、情報発信力・PR力の強化、労働環境の向上、SDGs推進活動など多様な課題の解決に対して、幅広い支援や公的融資・補助金・助成金等をはじめとする資金調達支援で、全方位からサポートを行います。



**企業価値向上支援の専門家派遣や補助金など
詳しくは、下記相談窓口までお問い合わせください。**

藤井寺市商工労働課

〒583-8583 藤井寺市岡1-1-1(市役所6F)
TEL:072(939)1337 FAX:072(936)9777
E-mail:shoukou@city.fujiidera.lg.jp

藤井寺市商工会

〒583-0027 藤井寺市岡1-2-16
TEL:072(939)7047 FAX:072(952)3118
E-mail:fujisho@f-sukiyanen.or.jp

