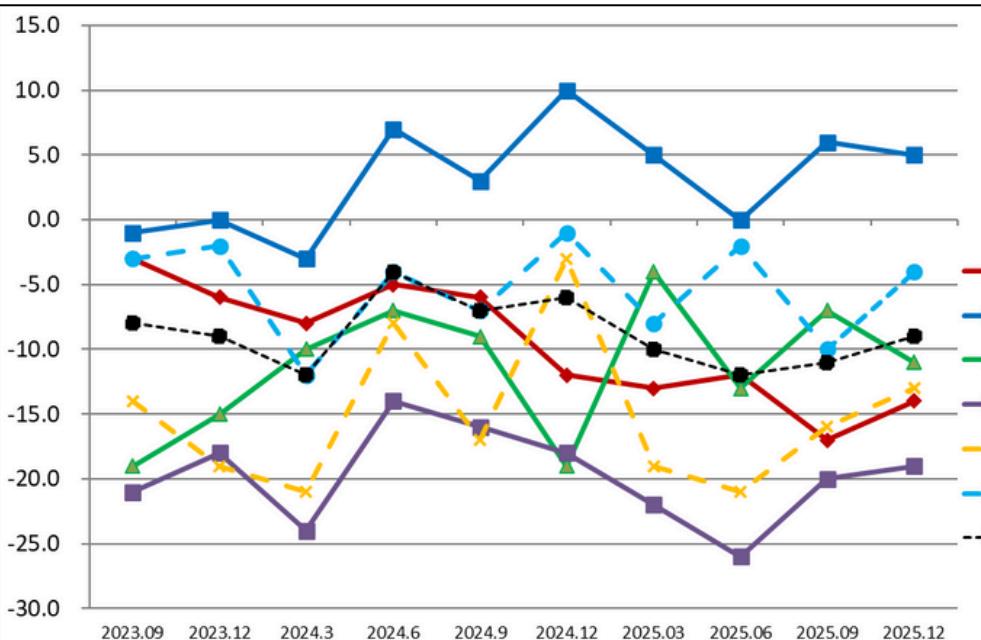


多摩地域の小規模企業
業種別業況判断DIの推移



※製造業・建設業は19人以下を、卸売業・小売業・サービス業は4人以下を小規模企業としています。出典：多摩信用金庫 多摩けいざいNo.115

注目の補助金・奨励金紹介



事業環境変化に対応した
経営基盤強化事業
(賃上げコース)
補助率3/4 最大800万円



アドバイザーを活用した観光
関連事業者支援助成金
助成率2/3 最大200万円

業種	今回	変化
全業種	-9	2 ↑
製造業	-14	3 ↑
卸売業	-11	4 ↓
小売業	-19	1 ↑
サービス業	-13	3 ↑
建設業	5	1 ↓
不動産業	-4	6 ↑

生成AIの活用について

「生成AIをどのように業務に活かすべきか」というご相談を受けることが増えてきております。生成AIを分析や案出しなどに上手に活用することで、業務効率が向上しますが、「ファクトチェック（事実確認）」が重要な作業になります。生成AIには事実とは異なる情報を生成してしまう「ハルシネーション（幻覚）」という特徴があります。生成AIを活用する際には、生成AIを活用する際には、例えば、補助金が自社の対象となるか調べる際に、必ず根拠となる要項など出典名をあげて回答するように指示をすることや、不明な点がある場合には、推測しないで不明とし合いで回答させることなど、アクトチェックを仕組化しましょう。正しい生成AIの活用について、ぜひ商工会にご相談ください。





事業承継とは「現経営者から後継者へ事業をバトンタッチを行う」ことです。株式会社帝国データバンク「令和六年度中小企業の経営課題と事業活動に関する調査」では、七十歳以上の小規模事業者において、約半数の45.9%が「後継者が決まっている。(本人の了承を得ている)」となっていますが、それ以外が「後継者の了承を得ていない」もしくは「後継者が決まっていない」状況です。

事業承継は時間がかかる取組みであるため、早めの着手を検討しましょう。

サービス業

決定権の段階的な委譲に取組みましょう。例えば、新サービスの開発やクリエイティブ対応などの決定権を後継者に任せていま

独自の製造技術や主要取引先との取引経緯など、現経営者の持つ属人的なノウハウの見える化に取組みましょう。具体的には作業工程のマニュアル作成や主要取引先のキーマンや取扱価格の決定経緯など顧客台帳の作成に成は完璧を目指さず、最低限の情報をメモに残しておくなどできることから始めましょう。

小売業



建設業の事業承継では、「建設業許可」を取得、維持するための組織的な体制作りが必要です。許可を得るには、経営経験を持つ役員や国家資格を持つ専任技術者が必要となります。具体的な取組みとして後継者を役員登記して、現経営者と一緒に客先を訪問するなど、経営経験を積ませたり、施工管理技士などの資格取得を計画的に支援するなどに取組みます。次世代リーダーとなる人材の育成には時間がかかるため、事業承継を意識し計画的にすすめま

建設業



サービス業では、顧客との信頼関係構築が特に重要です。顧客対応窓口を後継者に一本化する体制を作ることで、社員や顧客が信頼すべき相手を現経営者から後継者へシフトするなどに取組みましょう。

デジタル推進にスマホの活用はいかがでしょう

デジタライゼーションとは「デジタル技術を活用して、業務のやり方などを効率化する」という意味です。デジタライゼーションの一歩目として、スマホを上手に活用しましょう。例えば、「LINE WORKS」や「Slack」などのビジネスチャットアプリをスマホに導入しタイムリーにコミュニケーションを図ることや、「freee」や「マネーフォワード」などの会計ソフトアプリのカメラ機能で領収書を撮影し整理をする、「ハーモス」や「ジョブカン」などの労務管理アプリのスマホ打刻機能を利用して紙のタイムカードから脱却するなどがあります。身近なスマホを十分に活用し業務効率を高めてみるのも重要な取り組みの一つです。