

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		河内長野市商工会	
	代表者職・氏名		会長 西尾 元嗣	
	所在地		〒586-0025 河内長野市昭栄町7番3号	
	担当者	職・氏名	事務局長 竹之内 徳男	
		連絡先	TEL（直通）：	0721-53-9900
			Fax：	0721-52-2606
		E-mail：	info@ksci.or.jp	
①設立年月日			昭和36年6月1日	
②職員数 （うち経営指導員数）			9名（経営指導員9名）（令和7年3月31日現在）	
③所管地域			河内長野市	
④管内事業所数			2,688（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数			1,762（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）			1,407（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）				
①商工業に関し、相談に応じ又指導を行うこと。				
②商工業に関する情報、又は資料を収集し、及び提供すること。				
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あっ旋を行うこと。				
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。				

<p>(1) 事業の目標</p>
<p>小規模事業者が抱える課題の把握と解決に向けて、経営指導員間での情報の共有化を図り、支援関係機関等の専門家とも連携するとともに迅速かつ適切な相談・指導支援を行うことを主たる目標とした。また、コロナウイルス等の感染症の動向に配慮し十分に対策を行ったうえで、各種セミナー・交流会・展示会等を実施し、事業承継・事業継続力強化計画の策定・働き方改革・キャッシュレス化・IT化・販路開拓・人材確保・人材育成・コスト削減・異業種連携等経営力を強化し安定的持続発展を目指した。</p> <p>創業希望者に対して、セミナー・交流会等の情報提供はもとより、効果的な事業を計画し、約30件の支援と約20件の創業を目指した。</p> <p>地域活性化に合理的・効果的な事業を計画し、積極的に取り組み、地域ブランド（特産品）の販路拡大・地場産業や観光PR等推進を図り、地域全体の活性化を目指した。</p>
<p>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</p>
<p>①地域に密着した経営指導員が金融・税務・労務・経営など担当を区分することなくオールマイティーに且つスムーズに相談・指導業務に取り組み、小規模事業者が抱える課題の把握に努め、国・府・市や各種中小企業支援機関が実施している施策を普及啓発し、これら機関とのコーディネートを積極的に行うとともに、民間専門家との連携を図り、地域におけるワンストップサービスの拠点としての役割を果たし「頼りになる商工会」と呼ばれるよう、全力を傾注した。</p> <p>②河内長野市は人口減少と高齢化が進んでおり、また市外の大型商業施設に購買者が流出している状況であり、市内での購買の活性化を推進する必要がある。その対応として奥河内フルーツラリー&ベジタブル2024をスタンプラリー形式で9/1～10/31の2ヶ月間開催した。今年度もフルーツをメイン食材とし天候の影響等で入荷できない場合は地場産野菜を取り入れて実施した。さらに本イベントを各メディアにPR発信した結果、NHKに取り上げられ、放映後は店舗への来店者が増え、昨年以上の方が参加された。応募はがきは、347通(前年239通)、市外からの参加は51名(前年35名)となっており、一定の成果を上げることができた。</p> <p>③昨年度に引き続き、起業家への創業支援の周知を行い、経営指導員との二人三脚で創業をサポートするホームページ「K-e-p-l-u-s」の強化を図り創業に向けての支援を行った。</p> <p>④資源価格の高騰、最低賃金の引き上げによる人件費の増加等により、小規模事業者の経営環境は、厳しい状態が続いており、本会としては各種対策融資制度の手続きや助成金、給付金の制度内容、申請方法の説明など事業継続の為に支援を全力で行った。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p>
<p>河内長野市は、急速な人口減少や不況の影響と高齢化に伴う廃業により、小規模事業者数は減少傾向である。さらに市内企業が市外へ転出する事案もあり、廃業と転出が増加することは、市の財政状況を悪化させ市内の経済循環に影響を及ぼすことになる。そこで商工会としては、市内の産業用地の創出を推し進めており、また産業振興の取り組みとして、地域一体型のオープンカンパニー事業（ワークワクワ河内長野）に共催として参画し、地場産業の魅力発信などを実施した。今後も引き続き、商工業者の課題解決に向け市行政・各支援機関・専門家と連携を密にして活性化推進が図れるように取り組んでいく。</p> <p>本年度も創業の促進を推進するために市行政・各支援機関・専門家と連携して交流会を開催し、事業所間の連携、相互の経営力向上等を図り、創業者の創出に導いた。結果31名が参加され、内16名が創業、15名が創業に向けて準備を行っている。参加された方は、具体的な経営の難しさや厳しさを知ることができ、創業に対する漠然とした不安が解消されて、前向きに考えることができるようになり、創業へのモチベーションが以前より高まった方も多く、当初の目的は達成できたと考える。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p>
<p>地域活性化事業については、参加された事業所や相談者からは、アンケート結果より“おおむね満足”との回答をいただいているが、セミナー関係については、提供した情報がどのような形で活用されているか今後のフォローが課題である。また、自然災害や台風、感染症など緊急事態が発生した際のリスクの周知はまだ不十分であると考えており、不測の事態に対応できるBCP策定については、今後継続して支援をしていく必要がある。経営相談支援事業では、原材料価格の高騰や長期化している経済活動の停滞により、事業継続に関する相談や高齢化による事業承継など課題解決が難しい案件が多くなってきている。あらゆるカテゴリーの相談分野を経営指導員一人でオールマイティーに対応できるよう、職員の資質向上が必要である。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p>
<p>次年度に向けても引き続き、経営・専門相談支援を積極的に利用頂けるよう幅広く情報提供や提案を行い、事業所の抱える経営課題や問題点を把握し、より効果的な解決策を講じて行く。また地域活性化については管内地域の独自性や主体性を生かしながら事業を推進し地域の振興や発展につなげていく。</p> <p>長期化している経済活動の停滞の影響や不安定な国際情勢に伴う資材調達難、物価高騰による需要の減退など、予測困難かつ複合的な環境変化の中で小規模事業者が廃業に追い込まれないように、相談を待つのではなく、経営指導員が現地に足を運び状況を確認し速やかに課題解決・事業継続を行えるよう対処していく。</p>

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 河内長野市商工会

Ⅰ 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>昨年に引き続き、経営相談支援事業については、税務、労務、金融などの担当者区分の意識を排除し、あらゆるカテゴリーの相談分野を経営指導員一人でオールマイティーに対応できるように指導員各々責任を持つての意識改革と資質向上を図った。結果、当初目標通りの実績が上がり、様々な相談支援に前向き、かつ円滑に行うことで経営指導員のスキルアップにもつながっている。</p> <p>創業支援については、関係各機関の協力を得て、市や金融機関の窓口、当会ホームページ、広報誌等で情報を発信し、セミナー、個別相談、交流会等を開催し支援を行った。結果、支援を行った方が31名で、そのうち令和7年3月末時点で16名が創業されている。今後も創業に向けての支援を継続して行っていく。</p> <p>代表事例としては、事業計画作成(カルテ化)支援、最新ITツールを活用した集客力・販売力向上事業(地域活性化事業におけるハンズオン)支援先の事業所を挙げる。</p> <p>当該事業所は、令和4年にカフェを開業し、令和6年上半期中にかけ、新たな顧客層の獲得に向け、補助金活用による駐車場拡充及びドッグラン敷設リフォームを遂行した。新設備・新サービス導入の事業計画作成支援や、計画実施にかかる集客促進のため「最新SNSを活用した経営向上セミナー」(地域活性化事業)を受講し、インスタグラムを主にした各種SNSを駆使し、店舗運営を充実させている。</p>						
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	375	375	100.0%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	1	1	100.0%	5	
金融支援（紹介型）	支援数	20	20	100.0%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	21	21	100.0%	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	9	9	100.0%	5	
記帳支援	事業所	119	119	100.0%	5	
労務支援	支援数	137	137	100.0%	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	2	2	100.0%	5	
販路開拓支援	支援数	7	7	100.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	8	8	100.0%	5	
創業支援	事業所	7	7	100.0%	5	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	3	3	100.0%	5	
コスト削減計画作成支援	事業所	17	17	100.0%	5	
財務分析支援	事業所	11	11	100.0%	5	
5S支援	事業所	3	3	100.0%	5	
IT化支援	事業所	15	15	100.0%	5	
債権保全計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	5	
事業承継支援	事業所	0	0		-	
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	375	375	100.0%	5	
Ⅱ 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>1.《税務個別相談》税に関するあらゆる問題課題を解決することで企業に対して適正申告を促すと同時に経営の効率化とe-taxの推進により事務の効率化を図った。</p> <p>2.《金融個別相談》経営の向上安定を図る地域中小零細企業者に対し、融資面における様々な課題を解決し、経営改善を図った。</p> <p>3.《労務個別相談》地域中小零細企業者に正しい労働保険、年金制度の仕組みを理解して、労働保険、年金の加入各種届出の大切さを理解頂いた。</p> <p>4.《経営個別相談》経営に関する高度で困難な問題点をいろいろな角度より指摘し健全な経営の軌道修正へと導いた。</p>						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務相談	継続	開催日数	17	17	100.0%	5
金融相談	継続	開催日数	12	12	100.0%	5
労務相談	継続	開催日数	12	12	100.0%	5
その他相談（経営相談）	継続	開催日数	12	12	100.0%	5

4. 地域活性化事業

河内長野市商工会

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>■(奥河内フルーツ&ベジタブルラリー2024) H29年度からの継続事業で、市内の飲食店及び菓子製造小売店に呼び掛け、参加総数31店舗で昨年より2店舗増加した。今年度変更点として、スタンプラリーの応募条件を手軽に参加できるように、スタンプ2個1口に変更、また、開催期間中にメディアで放送された影響もあり参加者が増加した。スタンプラリーの応募はがきは294通、提供した料理数は延べ992食であった。次回以降も、メディア等でとりあげてもらえるよう情報発信を行い参加店舗が増加するように取り組んでいくとともに、参加店舗のフォロー等の支援も行っていく。</p> <p>■(最新ITツールを活用した集客力・販売力強化事業) SNS別の特徴や活用方法、生成AIとの複合的な活用による効率的な情報分析や情報発信手法など、支援対象事業所に幅広い知識を学んでもらうことができた。また、既に事業者が実施しているような体験教室等のサークル形成・ファン層獲得に向けた集客策とITツール活用による情報発信を掛け合わせた先行事例を紹介することで、すぐに実践に移してもらえるような即効性のある手法を周知することができた。これらにより、新規顧客の獲得やファン層の獲得に向けた集客力・販売力の強化に役立ち、顧客の増加に寄与されているとの声もきいている。今後、最新ITツールを活用した販路の拡大は、これから取り組もうとしている企業にはフォローするとともに更に活用を検討している企業に対しても専門家の活用を含めて支援を行っていく。</p> <p>■(新事業展開に向けた事業計画作成支援事業)事業計画の必要性を認識または再認識してもらうことを重きにおきながら、補助金申請初心者にも対応するため、補助金や助成金の違いなどから説明するよう開催。さらにセミナーの中で事業計画の必要性や作成のポイントなどを学んでいた。また、補助金の制度概要や申請のポイントを学ぶことで、よりスムーズな申請書作成が可能となるなど、企業の補助金活用に対するマインド並びにスキルの向上が図られた。今後は事業計画作成(補助金申請も含む)に向けて具体的に取り組んでもらえるよう周知・フォローするとともに、専門家の活用を含めて支援を行っていく。</p> <p>■(BCP策定支援事業) 令和3年度からの継続事業としてセミナー・ワークショップを実施した。参加した19社全員に簡易版BCPを策定いただき、BCP策定支援制度の紹介、災害時の一斉帰宅に関する情報も周知できた。また、セミナー・ワークショップに参加できなかった3社も含めて、4社に具体的なBCP策定まで支援を実施できた。大阪府をはじめ自治体、業界団体等でBCPに関連する各種ガイドラインや解説書等が相次いで公表されるなど、BCP整備のための基盤は整ってきているが、中小企業・小規模事業者は、目の前の仕事を優先する傾向にあり、BCP策定に対する優先順位は低いように感じている。引き続き、大阪府や専門家と連携して、広域でのセミナー・ワークショップを開催し普及啓発活動を行い、BCPの基礎知識や必要性を学んでもらうこと、BCPの策定につなげていきたい。</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	
	ラブリーハロウィン inかわちながの2024	7	7	100.0%	100	アンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合	70	87.4	124.9%	5
	奥河内フルーツ&ベジタブルラリー2024	35	31	88.6%	100	アンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合	70	87.1	124.4%	5
○	キャッシュレス促進スタンプラリー	5	6	120.0%	100	アンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合	70	82	117.1%	5
	最新ITツールを活用した集客力・販売力強化事業	25	24	96.0%	95.7	IT活用による販路・取引先開拓に取り組んだ件数	2	2	100.0%	5
	創業者交流会(起業家支援事業)	30	31	103.3%	100	創業に至った事業所数	15	16	106.7%	5
○	新事業展開に向けた事業計画作成支援事業～小規模事業者における作成のポイントや事業展開を支援～	20	19	95.0%	89.5	セミナー後のアンケートにおいて、事業計画の必要性を認識し、これから具体的に作成するまたは今後作成を希望する企業割合	70	100	142.9%	5
(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	
○	求人・求職マッチング事業	22	23	104.5%	91.3	採用者数	8	19	237.5%	5
○	BCP策定支援事業	22	22	100.0%	100	簡易版BCPの策定に取り組んだ事業者数	18	18	100.0%	5

※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。

河内長野市商工会

事業名		ラブリーハロウィン in かわちながの2024							
想定する実施期間		H26 年度～ 年度まで ※複数年段階の実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)	河内長野市内の商店会、商店組合が手を合わせ一つとなり市内全体において、ハロウィンの期間にあわせて、自社のこだわり商品、こだわったサービス等を消費者へPRし売上や常連客の拡大、参加店周辺店舗への集客効果を波及させるなど市内の商業活力強化へと繋げていく。消費者の高齢化が進む中、ハロウィンに關係するスタンプラリー形式で、若い家族層をターゲットに絞り顧客拡大を図ることから、各店舗がターゲットにあわせて集客活動を行い、各商店会地域一帯の活性化につながり、小規模店の経営環境の改善にもなると考えられる。又、LINE公式アカウントからの情報発信を行い、店舗PRや新規顧客拡大につなげる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	河内長野市内の千代田駅、河内長野駅、三日月町駅周辺の6つの商店会、商店組合（料飲宿組合）、市内小売店							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	参加商店会 7商店会 参加店舗数 87店舗 実施期間 9月15日(日)～10月14日(祝)の2ヶ月間 実施内容 ハロウィンの期間中にスタンプラリーを実施した。子育て世代の若い家族層をターゲットに絞り、各店舗がターゲットにあわせて集客活動を行い、各商店会地域一帯の活性化につなげた。また、SNS等からの情報発信を行い、店舗PRや新規顧客拡大につなげた。 スタンプラリーの応募はがきは、料金受取人払いで、応募条件は、スタンプ5個で1口応募とした。 ※ はがき応募枚数 742通 ※ 応募スタンプ数 総計3,110個 ※ 応募はがきの抽選については、11月中旬に実施をし、賞品（こども商品券10,000円1名、こども商品券5,000円分6名、図書カード1,000円分60名）を発送した。							
	<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								
	②広域連携								
	③市町村連携								
④相談相乗	今後カルテ化に向けて定期的に経営の状況について打診を行っていく。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	7商店会	総支援企業数(実績)	7商店会	支援実績率	100.0%	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)	イベント期間中は、市内商店会、商店組合の各店及び市内の個店において、普段、考えることの少ない自社に対する強み、弱み、自慢の商品、自慢のサービスをあらためてブラッシュアップして考えていただき、子供連れの若い世代の家族をターゲットにした自社サービスや取扱商品の見直しを行うなど意識の向上につながった。また、各商店会ごとで、商店会一丸となって、ポスター掲示やサービス内容の見直しを行なうことで、地域の活性化を目指す商店会としてのスキルアップに繋がった。SNSを活用した広報活動をするすることで、消費者に対して各店舗の情報発信力があがり、売上向上と地域一帯の活性化へと繋がった。							
		代表指標	アンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合						
		数値目標	70%	実績数値	87.4%	目標達成度	124.9%		
	成果の代表事例	商店会独自の連携事業として、じゃんぼスクエア河内長野テナント会が、加入店舗の売上向上と店舗PRを兼ねて、じゃんぼ秋の大誕生祭【9/14(土)～9/16(月祝)】を実施した。開催日にハロウィンのスタンプ台紙を消費者に配布するなど各店舗のサービス向上と新規顧客拡大へ繋がった。							
	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）	参加店は、前年度95店舗、今年度87店舗、8店舗減少した。応募ハガキについては、昨年度は840通であったが、今年度742通で98通減となった。 来年度への取組みとしては、昨今の物価高騰等の影響で、各商店会の加盟店が減少しているので、参加店舗数を増やすための募集要項の見直しを検討すること、子供連れの若い世代の家族層が参加したいと思われるような商店会の集客事業の方法やその仕掛けづくりなどを商工会といっしょに創意工夫しながら地域の活性化へとつながっていききたい。							

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

河内長野市商工会										
事業名		奥河内フルーツ&ベジタブルラリー2024								
想定する実施期間		H29 年度～ 年度まで ※複数年段階的実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）	河内長野市内の小規模な飲食店や菓子製造小売店では、人口の減少、顧客の高齢化、物価高騰、大型飲食店の競合の影響により、厳しい経営状況に直面している。このような状況を改善するためには、河内長野市自慢の地域の特色、資源を有効活用して、河内長野市ならではの地域一体型での商品やサービスの提供をする。その周知方法として、各店舗を紹介するスタンプラリーを実施し、商品とサービスの広報活動と新規顧客等の販路開拓につなげることを目指す。また、河内長野市内外より、消費者流入の強化を図り顧客の確保と売上拡大に繋げる。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	河内長野市内で事業を行っており、奥河内産の食材を使用している個店で、店舗の情報発信に取り組みようとしている飲食店及び菓子製造小売店を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	参加店舗 31店舗 実施期間 9月1日(日)～10月31日(木)の2ヶ月間 実施内容 参加店舗を紹介するスタンプラリーを実施し、商品とサービスの広報活動と新規顧客などの販路開拓につなげた。 応募はがきは、スタンプラリーの応募条件を手軽に参加できるように、スタンプ2個で1口、はがき1枚で6個3口の応募条件を変更した。 ※ はがきの応募枚数 294通 ※ 応募スタンプ数 総数992個 延べ992食の料理等を提供した。 ※ 応募はがきの抽選については、11月中旬に実施をし、賞品（参加店共通金券10,000円2名、参加店共通金券5,000円分15名、参加店共通金券3,000円分35名）を発送した。								
		<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								
		②広域連携								
		③市町村連携								
④相談相乗	今後カルテ化に向けて定期的に経営の状況について打診を行っていく。									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	35.0	総支援企業数(実績)	31.0	支援実績率	88.6%	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）	参加店舗が、新規顧客獲得を目指し、河内長野産のフルーツや野菜を使用した新メニュー開発をすることで、自社の強みを活かすことや集客方法（接客対応等）を考えるきっかけにしていた。								
		R6年度は、物価高騰が進み、原材料や人件費が高くなり、提供するデザートや料理が値上がりした影響があったが、今年度はテレビ番組の制作会社から取材依頼の連絡があり、9月4日にテレビ放映がされた。放送を観られた方が、フルーツラリーに参加されたことで、昨年より、応募総数が1.5倍の増え、新規顧客拡大とリピーターへと繋げることができた。								
	成果の代表事例	代表指標	アンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合							
		数値目標	70%		実績数値	87.1%		目標達成度	124.4%	
	その他目標値の実績	市役所近隣で営業している飲食店では、イベントに関係なく日頃より地場産フルーツを使用したデザートや野菜を使用したドレッシングを提供している。今回、テレビ放映された結果、多くの来店があった。放送内容が、メニューを提供するのではなく、新メニュー開発を日々行っており、メニュー説明を丁寧に行なう姿勢が顧客拡大とリピーターに繋げることができた。								
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）	課題としては参加店舗数は昨年より2店舗増えたが、より参加店舗が増えるように募集要項の見直しを図る。併せて、周知方法についても、今年度はメディアで放送された影響で、参加者が増えたが、次回以降も、メディア等で取り上げられるよう情報提供等をして広く周知できるよう改善を図る。 各参加店舗についても、地場産のフルーツや野菜を取り入れてたバリエーション豊かな料理を提供していただいたが、さらにリピーター確保のためにも、料理を提供するだけでなく、サービス提供の工夫をするなどの取り組みをする必要があると感じた。								

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										
河内長野市商工会																				
事業名				キャッシュレス促進スタンプラリー																
想定する実施期間				R2		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）			河内長野市では、「成長戦略フォローアップ」を閣議決定に基づき、令和7年に開催の大阪・関西万博(2025年)に向けて、キャッシュレス決済比率向上をめざし、キャッシュレス社会の実現に向けて取り組んでいる。商工会においても、小規模事業者のなお一層のキャッシュレス決済導入の強化と消費者に対してキャッシュレス決済を促進する。あわせて、市内の各商店会の小規模店で積極的に利用できるように、各商店会の独自事業にあわせてスタンプラリー事業を実施し、事業者と消費者とともに、地域経済の活性化ができるように目指す。																
	支援する対象 （業種・事業所数等）			河内長野市内の5つの商店会（商店会加盟店舗 河内長野地区42店舗、千代田地区64店舗、三日市地区39店舗の各商店会の加盟店舗 合計145店舗）																
	実施時期・具体的な内容及び事業手法			参加商店会 6商店会 参加店舗数 74店舗 実施期間 令和6年12月1日（日）～12月25日（水） 実施内容 市内5つの商店会の歳末イベント期間中に、キャッシュレス化を促進するスタンプラリー事業を実施した。また、SNS等からの情報発信を行い、店舗PRや新規顧客拡大につなげた。 イベント期間中に関係なく年度期間内で市内の店舗でキャッシュレス化導入希望の場合はキャッシュレス運営会社を店舗に派遣し導入のサポートを行った。 スタンプラリーの応募はがきは、料金受取人払いで、応募条件は、スタンプ3個で1口応募とした。 ※ はがきの応募数 113通 ※ 応募スタンプ数 総計339個 ※ 応募はがきの抽選については、 令和7年1月中旬に実施をし、賞品（商品券10,000円3名商品券5,000円5名・QUOカード3,000円10名・ジェフグルメカード2,000円10名・図書カード1,000円20名）を発送した。																
	<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		大阪府と連携し、参加店舗のマップをWebサイトへの掲載および情報をSNSで配信、関係機関等にスタンプラリー台紙の設置やキャッシュレス未導入店へ導入に推進。																	
	②広域連携																			
	③市町村連携																			
④相談相乗		今後カルテ化に向けて定期的に経営の状況について打診を行っていく																		
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）			総支援企業数(計画)		5.0		総支援企業数(実績)		6.0		支援実績率		120.0%		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）			市内の商店会・料飲宿組合に呼び掛けた結果、組合として1団体が新たに参加し6団体、参加店舗総数74店舗で開催した。各商店会事業の実施日を含めた25日間の期間で、キャッシュレススタンプラリーを実施し一定の成果があった。特に初めて参加した料飲宿組合では、同時期にスタンプラリーを同時開催し、歳末期間の利用者をターゲットにした自社サービスやメニューの見直しを行うなど意識の向上につながった。また、各商店会でも、歳末のイベントをホームページでSNS等で発信することで、地域の活性化に繋がり各店舗の売上向上や新規顧客の獲得ができた。																
	代表指標			アンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合																
	数値目標			70%		実績数値		82.0%		目標達成度		117.1%								
	成果の代表事例			商店会としてはじめて参加した料飲宿組合の加盟店舗では、料飲宿組合が実施したスタンプラリーと併せて利用ができたため、利用者が大幅に増えたことで、キャッシュレスのスタンプ台紙が不足し、台紙の追加申込が何度もあり、多数のお客さまがキャッシュレス決済を利用して売上向上につながった。料飲宿組合としても、販路開拓やお店の宣伝に繋がったので、今後引き続き開催してほしいと要望を聞いた。																
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）			商店会は、1団体増加し、参加店舗も、昨年より3店舗増加したが、はがきの応募総数は、20通も減少した。原因としては、物価高騰の影響を受け、商品やサービス料の値上げにより、参加者の買い控えが原因と思われる。改善点としては、消費者の参加や購買意欲を増やせるようにSNSでの情報発信の見直し図りたい。また、商店会の各個店のPRや事業運営についても商工会が助言等を行いたいと感じた。																

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												
河内長野市商工会																	
事業名		最新ITツールを活用した集客力・販売力強化事業															
想定する実施期間		R3 年度～		年度まで		※複数年段階の実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）	新型コロナウイルスによる影響が落ち着きを見せる中、都市部を中心に対面販路での商取引に復調の兆しがみられるが、地方の中小事業者を取り巻く環境は依然厳しい状況にある。しかしながら、コロナ禍によるITを活用した非対面でのコミュニケーションツールの普及により、誰もが立地条件を問わず需要顧客層に直接的にアプローチできる環境が整った状況と言える。また、AIの急速な普及も相まって、最新のITツールを使いこなすことができるか否かで、集客力、販売力に大きな差が生まれる可能性が高い状況である。このような状況下において、各種ITツールを複合的かつ効率的に運用する手法に関する最新情報を継続的に学び、稼ぐ力を強化していくことが事業者にとってより重要となってくる。そこで、各種ITツールの個別及び複合的な活用方法や先行事例について学び、事業に取り入れることで、事業の継続、更なる発展へつなげてもらうことを目的とする。															
	支援する対象 （業種・事業所数等）	小規模事業者のうちITツールを使用した販路拡大手法を未導入の事業者、ITツールを導入し販路拡大したい事業者、ITツールを導入し販路拡大を試みているが成果が上がらずに悩む事業者															
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>①最新ITツールを活用した集客力・販売力強化セミナー 開催日時：令和6年11月7日（木）14：30～17：30 場 所：河内長野商工会館3階大会議室、オンライン配信 受講者数：23社 内 容：◎最新ITツールを活用した集客力、販売力向上手法の基礎 最新のSNS、ECサイト事情を把握 AI活用を中心とした最新ITツールに関する情報を把握 AI・SNS等を複合的に活用した情報収集、分析手法について 収集した情報や分析結果を踏まえた効果的な情報発信、集客、販売手法について ◎先行事例に学ぶ最新ITツール活用手法の実践 講義前半部分で学んだ内容を踏まえ、AI・SNS等を複合的に活用し集客、販路拡大を図る先行事例について受講者同士での意見交換等を通じて実践し学習</p> <p>②個別支援 販路・取引先の開拓手法に悩む事業者に対し、IT活用による方法を提案し、必要に応じて個別に導入を支援する。</p> <p><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></p> <table><tr><td>①府施策連携</td><td></td></tr><tr><td>②広域連携</td><td></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td></td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td>本事業実施後も取組状況等を適宜ヒアリングし、必要に応じて支援につなげカルテ化につなげた。</td></tr></table>								①府施策連携		②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	本事業実施後も取組状況等を適宜ヒアリングし、必要に応じて支援につなげカルテ化につなげた。
	①府施策連携																
	②広域連携																
	③市町村連携																
	④相談相乗	本事業実施後も取組状況等を適宜ヒアリングし、必要に応じて支援につなげカルテ化につなげた。															
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	24.0	支援実績率	96.0%	満足率	95.7%									
事業全体の実績／目標達成度	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）	Instagram、X、Youtube等のSNS別の特徴や活用方法、ChatGPTをはじめとする生成AIとの複合的な活用による効率的な情報分析や情報発信手法など、支援対象事業所に幅広い知識を学んでもらうことができた。また、知識の提供だけにとどまらず、既に事業者が実施しているような体験教室等のサークル形成・ファン層獲得に向けた集客策とITツール活用による情報発信を掛け合わせた先行事例を紹介することで、すぐに実践に移してもらえるような即効性のある手法を周知することができた。これらにより、新規顧客の獲得やファン層の獲得に向けた集客力・販売力の強化に役立ち、顧客の増加に寄与されているとの声もきいている。今後、最新ITツールを活用した販路の拡大は、これから取り組もうとしている企業にはフォローするとともに更に活用を検討している企業に対しても専門家の活用を含めて支援を行っていく。															
		代表指標	IT活用による販路・取引先開拓に取り組んだ件数														
		数値目標	2社		実績数値	2社		目標達成度	100.0%								
	成果の代表事例	本セミナー受講をきっかけに、店舗でのイベント実施とあわせ、既に開設していたInstagramでの連動した情報発信に着手し、新規顧客やファン層の獲得に向けた取り組みの実践につなげている。今後、定期的に実地でのイベント開催と、連動した情報発信を行っていくことで、実地での集客とオンラインでの情報発信の相乗効果による新規顧客やファン層の一層の増強を検討している。															
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）	自社の魅力の掘り下げが十分にできておらず、（ITツールの使用方法を理解しても）何を発信していいかわからないといった声や、事業の運営に忙しく、思うように計画的な情報発信ができていないという声があった。次年度は情報発信の手法だけでなく、自社の魅力を掘り下げ、ブランディングするための考え方やITツールを活用した業務の効率化を含めた、効率的かつ効果的な情報発信についてのテーマ設定を検討したい。															

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	23.0	支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	95.7%	満足率	95.2%
	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）	セミナー受講により、売上・利益向上を図るためのITツール活用による営業手法についての知識の習得と意欲向上につながった。							
		指標	最新ITツールを活用した営業手法について、取り組む意欲が高まったと回答する事業者割合						
		数値目標	70%	実績数値	95.2%	目標達成度	136.0%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	100.0%	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）	売上・利益向上に向け最新ITツールを活用した営業手法の導入や、すでに行っている手法のブラッシュアップに取り組んでもらうことができた。							
		指標	IT活用による販路・取引先開拓に取り組んだ件数						
		数値目標	2社	実績数値	2社	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			

河内長野市商工会

事業名		創業者交流会（起業家支援事業）							
想定する実施期間		H28 年度～ 年度まで ※複数年段階の実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）	若年者の人口流出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。また、市内においては、事業所の交流や情報交換する機会が少ないため、事業者同士の横のつながりが希薄で地域として事業所間の連携を自発的に行うことは難しい。創業者の中でもシニア層や女性の増加といった創業者の多様化、開業費用の少額化、福祉や学習支援などを含めたサービス業も増加してきており、創業者を取り巻く環境も変化してきている。このような状況の中で、創業の促進を推進し、当商工会が行政並びに金融機関等と連携して交流会を開催することにより、事業所間の連携、相互の経営力向上等を図り、起業家の育成、新たな事業者の創出を見いだすことを目的とする。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	創業を検討・準備している方、創業後間もない方							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【時期】 令和6年8月24日（土）、12月14日（土） 11時30分～13時30分 当所会議室にて開催 【内容】 創業を検討・準備している方、創業後間もない方を対象に、既に創業した方や地域の創業者に創業までの過程や課題、考え方、創業の魅力等を紹介してもらう。さらに創業者同志の名刺交換会、情報交換、意見交換会を行い、創業への意欲を高めていただくことを盛り込んでいる。							
	<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	河内長野市産業観光課並びに日本政策金融公庫と連携し、交流会への支援要請及びその他連絡調整・協議を密にしながら、事業者のニーズを把握する。							
④相談相乗	本交流会終了後も創業に向けてのフォローアップを行い、カルテ化に繋げた。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	31.0	支援実績率	103.3%	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）	今回もネットワークづくりを目的とし、開業された方のプロセスや課題、魅力を紹介し、参加者同士のビジネスチャンス創出を目指した交流会であった。参加者からは「今まで不明確な部分がどうしていけば良いのか分かった」「創業における一番大切な点を学習できたとともに細かいテクニック等も勉強になった」「話の内容が興味深いものばかりであった」という感想があり、人的交流を経て新たに気づけた点も多々あったといえる。そして、創業に対する漠然とした不安が解消されて、具体的な難しさ、厳しさを理解され、これまでに抱えていた不安感を払拭でき、一歩前進して前向きに考えることができるようになって創業へのモチベーションを高め、当初の目的は達成できたと考える。							
		代表指標	創業に至った事業所数						
		数値目標	15社	実績数値	16社	目標達成度	106.7%		
	成果の代表事例	参加したことで創業する意欲をもらえて人のつながりができた。創業する意欲と人とのつながりが重要であるといえる。起業してからの販売戦略について情報交換でき、今までの切り口だけでなく情報量が増えたことで互いに良い刺激になったといえる。							
	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）	20名を超える申込者があったことから創業に対するニーズは依然高いと判断できる。また、満足度も高かったことから、次年度も引き続き、同様の内容での実施を予定している。創業を予定している方々が実際に開業に至るよう、今後、交流会終了後も個別相談等、継続して支援を実施していきたい。							

河内長野市商工会

事業名		新事業展開に向けた事業計画作成支援事業 ～小規模事業者における作成のポイントや事業展開を支援～							
想定する実施期間		R5 年度～ 年度まで ※複数年度段階の実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)	コロナ以前の状況に回復しきっていない状況に加え、原油高の高騰により各種調達コストの増加、人手不足、賃上げなど、小規模事業者の取り巻く環境は厳しさを増すばかりである。このような中、業績を伸ばしている事業所も一定数存在している事実もある。これらの事業所において、日々の業務改善や各種コストの見直し、販路開拓など多岐にわたる課題に対し、短期や長期の新規事業を含めた事業計画を立案し、トライ＆エラーを繰り返すことで達成されているものと推測される。さらに、立案した事業計画を応用し、各種補助金にも積極的に活用し、安定的な経営基盤を築いている事業所も多い。そこで、本事業により、新事業展開等における事業計画書作成のポイントを伝えとともに、作成のみにとどまらずその後の実行や確認、改善などのPDCAの必要性を問いかけ、事業所自身が事業展開できる知識を得てもらう。さらに、その知識やノウハウを活かし、各種補助金を活用することで事業継続・発展に寄与する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内や当会会員企業のうち新事業展開を検討または業務改善や売上アップ、ひいては安定的・発展的な経営基盤の構築を希望する小規模事業者。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【事業手法】人材育成型 【実施時期】令和6年12月17日(火) 14:00～16:00 【実施場所】河内長野市商工会 大会議室 【実施方法】対面 【実施内容】事業計画作成や補助金申請に長けた専門家を講師に招き、事業計画の必要性や事業計画の作成のポイント、有効なPDCAや事業計画書の活用(補助金申請など)、活用事例紹介などについて解説。また、大阪府テイクオフ支援事業の事例についても大阪産業局の担当者から説明。							
		<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	新事業展開テイクオフ支援事業の周知及び事例の紹介を行った。						
		②広域連携							
事業全体の実績／目標達成度	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)	19.0	支援実績率	95.0%	満足率	89.5%
	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)	事業計画の必要性を認識または再認識してもらうことを重きにおき、セミナーの中で事業計画の必要性や作成のポイントなどを伝えた。補助金申請のみならず、今後の事業運営においても、事業計画は必要不可欠であり、その重要性は感じていただけた場となった。また、補助金の制度概要や申請のポイントを学ぶことで、よりスムーズな申請が可能となるなど、企業の補助金活用に対するマインド並びにスキルの向上が図られた。今後は事業計画作成(補助金申請も含む)に向けて具体的に取り組んでもらえるよう周知・フォローするとともに、専門家の活用を含めて支援を行っている。							
		代表指標	セミナー後のアンケートにおいて、事業計画の必要性を認識し、これから具体的に作成するまたは今後作成を希望する企業割合						
		数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%		
	成果の代表事例	クリーニング店を営んでおり、この度新規出店を果たす。これらの動きに際し、事業計画作成や補助金、融資等の資金調達について指導員による相談及び経営専門相談窓口の利用もあった。事業のタイミングなどから補助金申請には至っていないが、このセミナーをきっかけに、次年度の大阪府の施策活用の意向を持っている。							
	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)	今後の事業計画作成の必要性や補助金活用に対するマインドの向上については効果はあったと感じている。一方で、定員に若干満たない点や事業計画策定や補助金についてのマインドの掘り起こしに注力し、初歩的な内容に重きを置いたことで事業計画策定や補助金申請のポイント、それぞれの具体例などについて少し薄い内容になった。このことから、更なる本事業の周知の強化、各種補助金の活用の推奨、事業計画の具体例の紹介などを通じて意欲的な事業者を深掘りし、事業計画策定や補助金申請へのフォローを行うよう努める。							

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	
河内長野市商工会											
事業名		求人・求職マッチング事業									
想定する実施期間		H27 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）	現下の雇用失業情勢は、緩やかに持ち直しの動きもあるが、厳しさが続いている。大阪の有効求人倍率は、1.26倍（25～29歳が1.10倍、50～54歳が0.90倍）で、前年同月より0.04ポイント減少した。 特定の業種（介護・福祉）の充足率は、9.1％と深刻な人手不足が続いている。 当地域の有効求人倍率は、0.77倍（45～64歳は0.58倍）で、前年同月より0.09ポイント減少した。中高年齢者の紹介件数と就職件数が、府下では少ない地域である。 よって、地域の求人・求職ニーズをくみ取り、雇用のミスマッチを解消することが課題である。本事業は、人材を求める中小企業と働く意欲のある求職者を結びつけ、採用者数を増やし人手不足を解消することを目的とする。									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	ハローワーク河内長野管内の求人中小企業および就職困難な求職者等を広く支援の対象とする。 （若者・中高年齢者等の求人が多い、または継続している業種、職種および企業）									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【1】開催日時：令和6年9月4日(水) 午後1時～4時 ・場所：すばるホール 内容：①合同企業面接会＆説明会と企業紹介コーナー ②中高年齢者就労相談 ③若者就労相談 ④障がい者就業相談 ⑤ひとり親家庭相談 ⑥ハローワークの就職活動相談 ⑦職場のお悩み相談 ⑧日常生活相談 ⑨社会保険等の相談 ⑩シルバー人材センター仕事説明 ⑪就労支援セミナー 【2】開催日時：令和6年5月29日(水) 午後2時～4時 ・場所：ハローワーク河内長野 7月29日(月) 午後2時～4時 ・場所：ハローワーク河内長野 11月27日(水) 午後2時～4時 ・場所：ハローワーク河内長野 内容：①合同企業面接会 ②仕事の説明・相談会 ＜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	府のメールマガジン等で情報発信。労働相談センター事業の説明や府指定広報物を配布。								
		②広域連携	3商工会が訪問・電話・FAX・広報誌・Webサイト・ポスター・チラシで企業と参加者を募集し、事業を周知。広域連携により費用や関係者との調整等で効率と効果を上げた。								
		③市町村連携	河内長野市・大阪狭山市・富田林市・河南町・太子町・千早赤阪村と連携し、広報誌やWebサイトへ掲載、SNS配信、ポスター・チラシの配布、看板の設置。関係機関へ協力依頼。								
④相談相乗	労務支援で1件の経営相談支援事業の実績が上がった。										
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	22.0社	総支援企業数(実績)	23.0社	支援実績率	104.5%	満足率	91.3%		
	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）	意欲のある人材を確保したい企業を募り、23社（上記【1】11社、【2】12社）の求人内容の公開、企業PR および面談機会の提供等で支援した。求人企業の募集人数は185人で、参加者165人（上記【1】117人、【2】48人）のうち139人（上記【1】80人、【2】59人）が面談を受けた。大半の企業が面談会の回数の増加を希望された。地元求職者との面談機会を得られたことで満足率は高かった。 採用者数は19人（上記【1】12人、【2】7人）であった。 参加者の集客では、各市町村、ハローワーク、大阪府労働環境課および関係機関等が広報活動でご尽力いただき、成果があった。当日または後日に面談できるため人材確保に繋がること、企業PR方法や採用ノウハウ等を学べることを認識された。大多数の支援企業から、本事業の継続や次回も参加を希望するとの回答を得た。									
		代表指標	採用者数								
		数値目標	8人		実績数値	19人		目標達成度	237.5%		
	成果の代表事例	上記【1】の合同企業面接会の参加企業は、短期間に低コストで人材確保ができた。 短時間に対面で11人と面談でき、4人の採用に結び付いた。 業種を絞った合同面談会は複数人と面談しやすいため、企業と参加者の双方に効果があった。									
	その他目標値の実績	目標値（計画）	152人		目標値（実績）	165人		目標達成度	108.6%		
ハローワーク、各市町村および大阪府労働環境課等と情報共有を密にし、周知等の準備に注力したため、参加者は前年より26%増えた。											
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] 事業の周知と企業の業種や職種の選定に注力する。ハローワークの職業紹介や給付の担当課と連携を強化し、参加者を増やすこと。求人企業の概要や業務内容のPRを支援し、各企業の面談者を増やすこと。受付や面談の待ち時間を短くし、面談会に参加しやすい仕掛けおよび会場をつくること。 [支援企業の希望] ①来場・面談者の増加 ②開催回数の増加 ③職種や年齢層の絞り込み（求人内容等により参加者数は変動するが、支援企業のニーズに沿った事業内容にする。）									

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度】1【	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0社	支援企業数(実績)	11.0社	支援実績率	110.0%	満足率	81.8%
	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）	大多数の企業に事業の継続、回数の増加、次回の参加を希望された。地元求職者と当日または後日に面談でき、人材確保に繋がること、企業PR方法や採用ノウハウ等を学べることを認識された。							
		指標	採用者数						
	数値目標	4人		実績数値		12人		目標達成度	300.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）	79人		目標値（実績）	117人		目標達成度	148.1%
	ハローワーク、各市町村および大阪府労働環境課等と情報共有を密にし、周知等の準備に注力したため、参加者は前年より54%増えた。								
実績／達成度】2【	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	12.0社	支援企業数(実績)	12.0社	支援実績率	100.0%	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）	大多数の企業に事業の継続、回数の増加、次回の参加を希望された。地元求職者と当日または後日に面談でき、人材確保に繋がること、企業PR方法や採用ノウハウ等を学べることを認識された。							
		指標	採用者数						
	数値目標	4人		実績数値		7人		目標達成度	175.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）	73人		目標値（実績）	48人		目標達成度	65.8%
	ハローワーク、各市町村および大阪府労働環境課等と情報共有を密にし、周知等の準備に注力したが、参加者は前年より12%減った。								

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									
河内長野市商工会									
事業名		BCP策定支援事業							
想定する実施期間		R3 年度～ 年度まで ※複数年段階の実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）	近年、企業には、自然災害や感染症の流行、情報セキュリティ事故など、緊急事態が発生した際の経営資産への影響を最小限にとどめるとともに、事業の継続や早期復旧が求められている。また、事業の継続のみならず企業価値の維持・向上の観点からも、BCP策定のニーズは高まっていると考える。しかしながら、大阪府内における事業継続計画（BCP）を策定している企業数は全国的に見るとかなり少なく、本地域においても同様で、必要性は感じていても予期せぬ事態への事前準備が整っている企業はわずかである。 このような中で当会（河内長野市商工会・大阪狭山市商工会）は、事業継続力支援計画を令和4年4月から実施しており、関係各機関等と連携し中小企業・小規模事業者のBCP策定に関する取り組みを支援するとともに、本地域での普及啓発を目指す。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	中小企業・小規模事業者、隣接する河内長野市及び大阪狭山市を中心にBCP策定に関心のある事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：R6年9月26日(木) 14:00～15:30 場 所：河内長野商工会館 大会議室 参加人数：19名 内 容：①BCP構築セミナーにおいて、BCPの概要やその必要性、災害シナリオ、具体的な災害対策、BCP作成ノウハウなど、BCP策定に係るイメージをつかんでいただき、自然災害に加えて新型コロナウイルス感染症の感染拡大時の事業継続も想定した簡易版BCPの策定ワークショップを実施した。また、当日参加できなかった事業所(3社)やアンケートより具体的なBCP策定に関する支援を希望された事業所(1社)に、巡回等で経営指導員と専門家が資料を提供し情報を発信するとともに具体的な策定の支援を実施した。 ②普及啓発に係るリーフレットを活用し、より多くの企業がBCPに取り組めるように普及啓発を実施した。BCPは1度の作成で永久に使用できるものではないので、外部機関と連携を取り継続的に支援を行った。							
		<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	大阪府と連携しセミナー等Webサイトへの掲載およびメール配信を行い、BCP策定を推進した。						
		②広域連携	隣接する河内長野市及び大阪狭山市の地域において連携することにより、幅広い地域での事業周知を実施できた。						
		③市町村連携							
		④相談相乗	BCPは1度作成すれば終わりではないので、本事業終了後においても継続的に支援を行う。						
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	22.0	総支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	100.0%	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）	今回のセミナー・ワークショップでは、対面形式として実施し、参加事業所ごとに事前にハザードマップを作成し、発生の可能性の高い災害や安全配慮義務対策の重要性など、様々な脅威に対する説明を行い、そのあと大阪府の超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定まで実施し、参加された事業所の満足度は高いものであった。事例紹介では、令和6年1月の能登地震の被害状況や現在までの復興状況、8月の南海トラフ地震臨時情報の発表に伴う各自治体の対応などを紹介し、BCP策定の重要性を再認識し周知することが出来た。セミナー・ワークショップは19社の方が参加され、そのうち1社が具体的なBCP策定まで支援を実施できた。また今回のセミナー・ワークショップに参加できなかった3社も具体的なBCP策定の支援を実施した。							
		代表指標	簡易版BCPの策定に取り組んだ事業者数						
		数値目標	18社	実績数値	18社	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	アンケートよりBCP策定に関する支援を希望される事業所に対し、具体的なBCP策定の雛形を提供し策定に向けて支援を行った。そのうち1社は、従業員が多数いることからBCPの必要性は理解しながらも手を付けられずにいたが、本セミナーをきっかけに、各部署のリーダーを巻き込んでBCPの策定を行い、事業の優先順位の洗い出しや自社の強みや弱みを再認識することもできた。今後、従業員に対しての教育訓練も必要になるが、ブラッシュアップしながら進めていけるものと考えてる。							
	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)	大阪府をはじめ自治体、業界団体等でBCPに関連する各種ガイドラインや解説書等が相次いで公表されるなど、BCP整備のための基盤は整ってきてるが、中小企業・小規模事業者は、目の前の仕事を優先する傾向にあり、BCP策定に対する優先順位は低いように感じている。 引き続き、大阪府や専門家と連携して、広域でのセミナー・ワークショップを開催し普及啓発活動を行い、BCPの基礎知識や必要性を学んでいただき、BCPの策定につなげていく。
------	----------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	18.0	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	100.0%	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）	BCPの必要性を理解し、BCP策定についての対策が必要だと認識できるようになった。							
		指標	簡易版BCPの策定に取り組んだ事業者数						
		数値目標	18社	実績数値	18社	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	4.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	100.0%	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）	自社の実態を把握することができ、非常時のマニュアルを明確化することで、事業の継続のみならず企業価値の維持・向上につながった。							
		指標	伴走型支援を行い具体的なBCP策定に取り組んだ事業者数						
		数値目標	4社	実績数値	4社	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			