

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		羽曳野市商工会
	代表者職・氏名		会長 原 誠
	所在地		〒583-0854 大阪府羽曳野市軽里1丁目1番1号 羽曳野市立生活文化情報センター1階
	担当者	職・氏名	事務局長 藤田博仁
		連絡先	T E L（直通）： 072-958-2331
			F a x： 072-956-1950
E - m a i l： <a href="mailto:h8233105@silver.ocn.ne.jp">h8233105@silver.ocn.ne.jp</a>			
①設立年月日			①昭和39年5月1日
②職員数 （うち経営指導員数）			②9名 （8名 令和7年3月31日現在）
③所管地域			③羽曳野市
④管内事業所数			④3,394（令和3年事業所統計調査による）
⑤管内小規模事業者数			⑤2,367（令和3年事業所統計調査による）
⑥会員数（組織率）			⑥1,577(46.46%)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、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、又は運営すること。 (7) 大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済の業務を行うこと。 (8) 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 (9) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (10) 商工会としての意見を公表し、これを国会、行政庁に具申し、又は建議すること。 (11) 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。 (12) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (13) 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。 (14) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 (15) 国際親善の増進を図ること。 (16) 無料職業紹介事業を行うこと。 (17) 会員の為の外国人技能実習制度に基づく技能実習生の受入事業。 (18) 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。			

## 2. 事業概要

羽曳野市商工会

<b>(1) 事業の目標</b>
<p>小規模事業者が抱える経営問題解決のため、相談・指導業務の強化と充実を図る。個人消費は、人流の回復やインバウンドの増加により緩やかに回復しつつありますが、経済活動のダメージが特定の産業に偏っていることも特徴である。経営相談については積極的に取り組み、指導員間での相談内容の共有化を図り、迅速・丁寧・親切的な対応を行うことを心掛け目標に取り組みました。また、事業所が抱えている労務・金融・税務をはじめとする諸問題の把握と素早い解決に向けた適切な相談と指導を行い、中堅経営指導員の飛躍と成長を促して、先輩指導員からのアドバイスを参考に自ら経験を積み、小規模事業者のニーズに答えられるよう今年度も経営相談指導事業の件数増加に努めた。一方、地域活性化事業では、労働力人口の減少時代を迎える中で、働く意欲のある求職者を確保する為に人材確保支援・求人求職マッチングには積極的に取り組んだ。また、2025年開催の大阪・関西万博の地域活性化施策を鑑み、羽曳野市との連携による地場産業製造商品のブランド化を目的とした事業、さらに市内商店街の活性化と小売業・サービス業の販路開拓事業を実施して小規模事業者に対して活力向上事業の充実を図るとともに、地域の活性化に導いていく事業を行っている。</p>
<b>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</b>
<p>経営指導員による巡回・窓口等の指導については、それぞれ指導員に経営相談支援事業の年間目標数値を設定して自ら計画を立て、事業所の抱える課題と問題点、またニーズを把握するよう心がけ、迅速・丁寧・親切的な指導に取り組んだ。小規模事業者が抱える問題を解決するため、税務支援・労務支援・金融支援・経営支援・法務支援を行い、高度で複雑な問題については税理士・社会保険労務士・中小企業診断士・弁護士と連携を保ち諸問題の解決へと導いた。羽曳野ブランド認定事業・はびきのBuylocalキャンペーンでは、「地域の生活者に地域の商店街や小規模店舗の良さを知ってほしい」この想いを地域の消費者に届けるため、事業者向けのセミナー及び共同懸賞を実施し、小規模店舗の販路開拓につなげるよう事業を推し進めた。また、ウイズコロナ時代に浮き彫りになった働き方等の課題を解決するための労働啓発セミナーは、広域でリアルタイムで開催し、参加者の生の声を聞き改めて認識を深め今後の事業展開に参考になるよう心掛けた。</p>
<b>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</b>
<p>経営指導員による巡回・窓口相談を迅速・丁寧・親切に行うことで、相談内容の解決に努め、より一層当会に対する信頼度が増したと考えられる。コロナ禍以降は特定の産業にダメージが偏っており資金調達相談に応えるため、経営指導型と紹介型の金融支援に力を注ぎ、経営指導型金融支援については迅速な対応を心がけた相談指導を行い申込者全員に満額決定の結果を導いた。また、地域活性化事業として取り組んでいる中小企業事業主と高校生との交流事業については、就職希望の高校生との交流を図ることにより、人材を確保できる場所を提供した結果地元企業に新卒者の内定があった。単独で実施したセミナー「小規模事業者の業務のデジタル化支援」や「事業計画作成支援セミナー」では連携先のものづくりビジネスセンター大阪・経営支援課 経営革新グループ等と協力し、実践的なセミナー内容に参加者からは高い満足率を得ることができ理解してもらうことができた。</p>
<b>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</b>
<p>巡回・窓口相談においては、中堅経営指導員の知識だけでは解決できない相談もあり、先輩指導員の助言がまだまだ必要であると感じた。経営指導員という職業は、地域密着型で永年の経験と信頼、実績で培われた柔軟な対応技術と応用力が重要であると改めて認識させられた。一方、地域活性化事業(セミナー)では、参加者と終了後に意見交換が取れるリアルタイムでの開催が重要であると痛感した。コロナ禍以降では動画視聴での開催が多く、今後は集客率の向上を考えると同時に、再度事業のPR方法や内容について精査する必要性があると感じ取れた。又、万博関連の事業について、計画に対する実績が芳しくなかった理由として連日ネガティブな報道もあったが、SNS等を活用し広く市民に紹介する必要がある。令和4年度から取り組んでいるBCP普及・啓発事業については、策定支援の手引きなどを周知して、それを活用し小規模事業者が独自に策定するのを待つだけでは普及が進むとは考えにくく、更なる工夫が必要であると考えている。</p>
<b>(5) 次年度の取り組み</b>
<p>昨年度に引き続き補助金・給付金・創業等の問い合わせが増加しつつある中で、経営指導員が一体となって情報の共有と知識を熟知していくよう努めるとともに、大阪府をはじめとする官公庁・関係支援機関と連携を密に図り小規模事業者の成長戦略の支援をしていく。次年度については、電子帳簿等保存制度による税務関連帳簿書類のデータ保存を可能とする法律で、経理のデジタル化が図れることによる税務相談、また従業員の休職・解雇に伴う労務相談には積極的に取り組む。加えて、販路拡大を目的とした小規模店舗活性化事業とブランド化認定事業・地域魅力商品発信事業や労働啓発セミナー・BCP普及啓発にも継続的に取り組み、さらに、創業支援事業では広域連携として各市町村と日本政策金融公庫との連携強化を例年以上に図り、創業予定者や潜在的創業者に対して、創業時の心構えや経営知識・資金調達方法を習得する育成支援を行い、小規模事業者の育成・発展により一層支援していく方針である。</p>

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 羽曳野市商工会

Ⅰ 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
小規模事業者が抱える経営問題解決のため、特に金融支援・労務支援・補助金・創業相談等については、指導員間において支援内容・相談内容の共有化を図った。また、常時情報交換を行的確なアドバイスを忘れず、迅速・丁寧・親切な指導を心がけ、事業所が抱える諸問題の把握とその解決に向けてきめ細やかな支援を行った。さらに小規模事業者が求める結果を導くよう努力し、目標数値を達成した支援内容については利用者が事業を継続していく上で何を求めているのか、何を必要としているのかを感じ取るようにしている。一方目標数値を達成していない支援内容については、指導員間で随時協議を行い、自己研鑽を惜しまず今後、利用者に対してより一層の支援メニューが浸透し実施するよう努力する。						
(事例)						
事例としては、令和6年1月に子供の頃からの夢であったブリーダー業を開業する。開業1年目で自営の経験もなく、記帳や税務上の届出等の知識も全く無い状態からの指導だった。まずは記帳について各種帳簿の記帳方法等、記帳の実務の指導を行い日々の記帳の重要性を認識してもらった。安定した経営を行えるようにするためには現状の財務状況を把握することが必要であり、管理体制をしっかりと検討することとした。日々の記帳を実践することにより現在の収支のバランスや資産・負債状況を把握して財務分析ができるようにしていきたい。確定申告までの一連の流れについて説明していく上で、繁殖(交配)用の犬を購入した場合の記帳方法等専門的な事例については、税理士に確認し、収支日計帳への転記についても指導した。又今後必要になるかもしれないインボイス制度の適用についても内容を説明したが、経費分類等理解不十分な点もあり、引き続き支援する。						
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	270	297	110.0%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	2	0	0.0%	1	
金融支援（紹介型）	支援数	8	13	162.5%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	70	53	75.7%	4	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	3	2	66.7%	4	
資金繰り計画作成支援	事業所	16	18	112.5%	5	
記帳支援	事業所	100	116	116.0%	5	
労務支援	支援数	60	57	95.0%	4	
人材育成計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	1	
マーケティング力向上支援	事業所	3	0	0.0%	1	
販路開拓支援	支援数	5	7	140.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	5	0	0.0%	1	
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	5	0	0.0%	1	
コスト削減計画作成支援	事業所	15	24	160.0%	5	
財務分析支援	事業所	15	8	53.3%	3	
5S支援	事業所	4	1	25.0%	2	
IT化支援	事業所	5	1	20.0%	2	
債権保全計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	1	
事業承継支援	事業所	3	0	0.0%	1	
災害時対応支援	事業所	0	0			
フォローアップ支援	事業所	14	7	50.0%	3	
結果報告	事業所	270	297	110.0%	5	
Ⅱ 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
税務支援・労務支援・金融支援・経営支援・法務支援を継続し、専門家による充実した支援を行いました。税務支援については、税理士により日々の記帳の重要性の認識から決算・申告へと導き電子申告を推進し、昨年に引き続きインボイス制度について重点的に周知しました。労務支援については、社会保険労務士による労働保険・社会保険のより深い指導の充実と企業が抱える助成金等の諸問題を解決して円滑な労務管理ができるよう支援を行い、金融支援では小規模事業者の資金調達について解決へ導きました。又、経営支援では中小企業診断士による日々経営上の問題点を解決する確かなアドバイスをし、法務支援では弁護士による事業継続・取引・相続等でのトラブルの事案解決の支援を行いました。						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援	継続	延べ相談件数	680	880	129.4%	5
労務支援	継続	延べ相談件数	12	18	150.0%	5
金融支援	継続	延べ相談件数	12	23	191.7%	5
経営支援	継続	延べ相談件数	12	16	133.3%	5
法務支援	継続	延べ相談件数	12	15	125.0%	5



#### 4. 地域活性化事業

#### 羽曳野市商工会

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>中小企業・小規模事業者が直面する課題も様々であり、自ら「そもそも何が課題であるのか」という経営課題の設定を適切に行っていく必要がある。しかし、多岐にわたる経営課題を中小企業・小規模事業者のみで解決することは容易ではなく、各種専門家・連携先と協力し地域活性化事業を行った。「中小企業事業主と高校生の交流支援事業」については、就職希望の高校生との交流を図ることにより、人材を確保できる場所を提供した結果地元企業に新卒者の内定が頂けた。「求人・求職マッチングフェア」は、テーマをあらかじめ設定した企業説明会及び就職面接会を実施することで、多くの事業所に参加して頂いた。「地域の商店街や小規模店の良さを知って欲しい!」この想いを地域の消費者に届けるための支援事業である「はびきのBuyLocalキャンペーン」では事業者向けのセミナー及び共同懸賞を実施し、小規模店舗の販路開拓に繋げた。地元特産品を活用した商品をブランド商品と認定し、他市で販売促進活動を行い販路拡大及び新規顧客の開拓に繋げ、新たな事業展開の支援を行うことを目的とした「羽曳野ブランド認定事業」では、新規顧客の増加に繋がり、高校とのコラボ商品を開発し高い評価を受けた。2025年開催の「大阪・関西万博参入促進事業」では中小企業であっても自社の商品やサービスを世界に紹介し、販路拡大や新規顧客の開拓の手助けとなるよう尽力しました。広域事業として開催した「広域セミナー(人材確保支援セミナー)」については、リアルタイムで開催し、多くの事業所の方に参加して頂いた。「完売次第営業終了」という飲食店の常識を覆す経営手法で、ワークライフバランスとフードロスゼロを実現した経営者の「想い」や「優しさ」が受講された方々に共感を得た。「小規模事業者の業務のデジタル化支援事業」「事業計画作成支援セミナー」「BCP普及・啓発セミナー」は府施策担当課(ものづくりビジネスセンター大阪 経営支援課経営革新グループ及び大阪府商工会連合会)と連携し開催することにより府施策を説明する時間を設け、内容の周知に努めました。本年度は以上の主要な地域活性化事業を通して、小規模事業者の人材育成・職場の活性化・販路開拓・新商品開発・大阪関西万博参入を見据えた経営支援に寄与した。次年度以降につきましても小規模事業者を経営課題の解決に導くことができるよう地域活性化事業に取り組む。</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	
○	大阪・関西万博 参入促進事業	10	6	60.0%	100.0	万博関連事業受注者登録システムに登録された事業者の割合	70	100.0	142.9%	3
○	はびきの Buy Local キャンペーン	95	80.5	84.7%	82.5	キャンペーン期間中の売上が従来より増加した事業者の割合	50	30.4	60.8%	5
○	小規模事業者の業務のデジタル化支援事業	15	15.5	103.3%	93.3	事業実施後のアンケートにおいて、業務のデジタル化、IT活用に取り組むと回答した事業者の割合	50	86.7	173.4%	5
○	中小企業事業主と高校生との交流支援事業	12	12	100.0%	75.0	事業実施後アンケートを行い、高校生と交流することで中小企業や自社の魅力を伝えることができた回答した企業の割合	70	66.7	95.3%	5
○	事業計画作成支援セミナー	15	12	80.0%	91.6	事業後のアンケートにおいて、事業計画書の作成を希望する企業の割合	70	83.3	119.0%	5
	羽曳野ブランド認定事業	43	44	102.3%	90.9	自社製品のプラットフォーム化により、販路拡大となったと回答した割合	70	100	142.9%	5
○	BCP普及・啓発セミナー	15	11	73.3%	100.0	「これだけは!」シートを使ってBCPの策定に取り組んだ事業者の数	15	11.0	73.3%	5
○	求人・求職マッチングフェア	15	25	166.7%	44.0	面接件数	15	44.0	293.3%	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	
○	人材確保支援セミナー	72	57	79.2%	96.5	アンケートで「理解できた・参考になった」と回答した割合	80	96.5	120.6%	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。

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業

商工会等支援事業実績報告書

羽曳野市商工会

事業名		大阪・関西万博 参入促進事業							
想定する実施期間		令和5 年度～ 令和6 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)	2025年開催の大阪・関西万博は、準備の段階で世界中から企業関係者等が訪れ、関連事業により経済の活性化に繋がる。本事業に参入される登録事業者は、大阪・関西万博が開催されるまでに、様々な業種、多種多様な事業者や関係者、消費者と交流する機会を得る事により、更なる成長をとげ、新事業へも進出する事も可能となり、販路拡大や新規顧客の開拓を推進していく事を目的としている。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	独自の製品・商品・サービス等を有する個人事業者及び中小企業							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	羽曳野市と連携し広報と、商工会会報にてセミナーの案内を配信。 「万博関連事業受注者登録システム 万博商談もずやんモール登録・活用セミナー」 【実施時期】 令和6年11月12日 【実施場所】 LICはびきの パソコン教室 【講師】 大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課管理グループ							
		<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	大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課管理グループと連携し、万博関連事業参入セミナーを開催、万博関連事業受注者登録システムへの登録を促進し、販路開拓方法の確立を支援した。						
		②広域連携							
③市町村連携	羽曳野市と連携し、事業の広報を実施した。 他にも商工会の会報、HP等にてPRと募集を実施した。								
④相談相乗	個別に経営事業相談を実施、企業課題の把握と商品の改良、商品や企業のPR方法など、継続的な支援と、登録申請を行う事により、販路開拓へ繋げた。								
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)	10.0	総支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	60.0%	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)	本事業は、大阪・関西万博の開催までに行われる様々な取引を、登録しておくだけで、様々な業種、多種多様な事業者や関係者、消費者と交流する機会を得る事により、企業の更なる成長と、新事業へも進出する事も可能となり、販路拡大や新規顧客の開拓を推進していく事を目的として実施した。 【参加申込】 8企業が申込 【参加企業】 6企業が参加 【登録企業】 1企業がハンズオン型支援を希望 2025年開催の大阪・関西万博は、現状世界情勢の不安定さからの建設資材価格の高騰による会場建設費の上振れや、会場や海外パビリオンの建設遅延、ネガティブ情報の多さ、公開情報の少なさ等が、企業の関心を薄くしていると思われる。							
		代表指標	万博関連事業受注者登録システムに登録された事業者の割合						
		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	販路開拓の目的として、万博関連事業調達参入セミナーに参加された。 万博関連事業受注者登録システム活用セミナー及び、万博関連事業受注者登録システムの活用方法について受講され、万博商談もずやんモールへの登録を希望された。 登録する企業情報を整理する為に、自社のPR、商品・サービス等の効果的な魅せ方に対する、トータルのハンズオン型支援を希望されたので、企業情報の整理や、商品の見直し、PR方法、サービスの仕方について協議した。							
	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)								

【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)	7.0	支援企業数(実績)	5.0	支援実績率	71.4%	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）	万博商談もずやんモールへの登録を希望された。							
		指標	万博関連事業受注者登録システムに登録された事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%		
	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)	3.0	支援企業数(実績)	1.0	支援実績率	33.3%	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）	登録する企業情報を整理した事により自社の商品の見直しや、PR方法、サービスの仕方について見直すことが出来た。							
		指標	万博関連事業受注者登録システムに登録された事業者の割合						
		数値目標	100%	実績数値	100%	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			

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					
羽曳野市商工会										
事業名		はびきの Buy Local キャンペーン								
想定する実施期間		令和2 年度～ 年度まで ※複数年度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）	羽曳野市の地域経済循環率は69.5%、民間消費額の地域外への流出は223億円で、地域外から流入する所得への依存度が高く、地域外への消費流出額も高く、地域内での所得の好循環を作り出せていない。（数値はRESAS 2018年データによる）また、当地域の商店街や小規模店は、人口減少、顧客の高齢化、大型チェーン店の地域進出、EC市場の拡大等により、厳しい経営環境に置かれている。日常の買い物で地域の小規模店をあまり利用していない生活者がもっと地域の小規模店を積極的に利用するようになると、地域内での経済循環につながり、小規模店の経営環境の改善にもつながると考えられる。 当地域においても、Buy Local キャンペーンを実施し、地域の生活者に地域の商店街や小規模店の良さを知っていただき、利用を促し、地域の小規模店の販路開拓につなげることを目指す。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	羽曳野市内の5地区（古市・白鳥・はびき山・高鷲・恵我之荘）の商店街地域の小規模店（約200店）を支援対象とし、そのうち、本事業に興味をもっていただける80店を支援する。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<div>・Instagram初心者講座「はじめよう！Instagram」 【実施時期】令和6年9月17日18時30分～20時 【実施場所】LICはびきの パソコン教室 【講師】プロモーションコーディネーター 【実施内容】Instagramの使い方及び活用方法を学ぶ研修会を実施した。 【参加者数】11事業者</div> <div>・はびきの BuyLocal粗品プレゼントキャンペーン 【実施時期】令和6年12月15日～令和7年3月28日 【実施内容】キャンペーン参加店で1000円以上、お買い上げのお客様、先着50名様に粗品（商工会オリジナルデザインティッシュボックス）をプレゼントするキャンペーンを実施した。 【参加店数】69店</div> <div>&lt;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&gt;</div> <div>①府施策連携 バイローカルの取組を商店街等の事業者・生活者双方に理解していただく事業を実施した。</div> <div>②広域連携</div> <div>③市町村連携 羽曳野市の広報誌に記事を掲載、また、市の公共施設に事業のチラシを配架し、羽曳野市と連携して事業の広報を実施した。</div> <div>④相談相乗 令和6年度の相談支援事業との相乗は14件。今後も継続的にフォローを実施し、カルテ化につなげていく。</div>								
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	95.0	総支援企業数(実績)	80.5	支援実績率	84.7%	満足率	82.5%	
	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）	<div>本事業の目的は、事業に参加した店舗への来店客が増加し、売上が増加することを目指すものであった。今回実施したキャンペーン期間中の売上が従来より増加した事業者の割合について、目標は50%、実績は30.4%と当初設定した目標に届かなかった。 販促キャンペーンについて、満足率は82.6%と前年の35.4%から大幅に上昇した。 事業後のアンケートや聞き取りでは、キャンペーンを前年まで実施していた抽選キャンペーンから、粗品プレゼントキャンペーンに変更したこともあり、その場でお客様に喜んでもらえることがよかったとの参加店のコメントが多数あった。また、お客様に感謝の気持ちを表せたとの感想も複数あった。 セミナーについては、セミナーの理解度、満足率ともに72.7%で、参加者にInstagramでの情報発信についてご理解いただけた。</div>								
	成果の代表事例	代表指標	キャンペーン期間中の売上が従来より増加した事業者の割合							
数値目標		50%		実績数値	30.4%		目標達成度	60.8%		
キャンペーン参加店の78%において、キャンペーン実施により、お客様との関係が強化できたと、アンケートで回答された。本キャンペーンがお客様とのコミュニケーションのきっかけ作りとなったと声も多くきかれた。Buy Local運動の基本は、地域の方に店舗を知っていただくことのため、お客様とのコミュニケーションを増やす取組を今後も継続的に実施していきたい。										
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)	キャンペーン告知や店舗紹介等の情報発信をおこなうため、はびきのBuyLocalのInstagramアカウントを開設したが、令和7年3月末時点の投稿件数は12件、フォロワー数は約100人と、低調な実績のため、今後、継続的に活用をすすめ、フォロワー数増加、投稿件数増加に取り組む。また、次期は、キャンペーン参加店舗紹介MAPを作成し、キャンペーンの告知に努める。デジタルとアナログの両方のツールを活用し、事業の広報を実施していく。
------	--	---

【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)	15.0	支援企業数(実績)	11.5	支援実績率	76.7%	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）	セミナー受講により、SNS（Instagram）の活用方法を理解し、SNSでの情報発信に取り組むきっかけづくりとなった。							
		指標	セミナー後のアンケートでSNSの活用方法を理解できたと回答した事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	72.7%	目標達成度	103.9%		
	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)	80.0	支援企業数(実績)	69.0	支援実績率	86.3%	満足率	82.6%
	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）	粗品プレゼントキャンペーンの実施により、キャンペーン参加店舗とお客様のコミュニケーションを増やすことにつながり、また、店舗の売上げ増につながったケースがあった。							
		指標	キャンペーン期間中の売上が従来より増加した事業者の割合						
		数値目標	50%	実績数値	30.4%	目標達成度	60.8%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			



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											
羽曳野市商工会																					
事業名		小規模事業者の業務のデジタル化支援事業																			
想定する実施期間		令和6 年度～		年度まで ※複数年度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）	小規模事業者のデジタル化への取組について、「小規模企業白書2023」掲載のデータによると、デジタル化が図られていない割合が23.1%、電子メールの利用や会計業務等でのデジタルツールの利用が47.3%となっており、小規模事業者の約7割が業務効率化やデータ分析、ビジネスモデルの変革といった、高次のデジタル化に取組めていない。小規模事業者が業務改善や生産性向上を目指し、業務のデジタル化に取組む余地が十分にある。 本事業は、小規模事業者が業務のデジタル化・IT活用に取組むことにより、業務改善、生産性向上、各種経営課題の解決が実現できることを目的とする。今年度は、昨年話題になったChatGPT等の生成AIツールのビジネスでの活用方法を紹介するセミナーを実施し、事業者の業務改善、生産性向上に向けたきっかけとなることを目指す。																			
	支援する対象 （業種・事業所数等）	本事業の対象となる市内小規模事業所数は2367。（令和3年経済センサス-活動調査 市町村別小規模事業所数より）そのうち、業務のデジタル化に取組みたい事業者、15者を支援。（業種問わず）																			
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	業務のデジタル化・IT活用セミナー「Chat GPTのビジネス活用」を開催した。 【実施日時】令和6年10月3日14時～15時30分 【実施場所】LICはびきの パソコン教室 【講師】(株)アクションプラン 代表取締役 【参加者数】15事業者 【内容】ChatGPT等の生成AIについての基礎知識、活用事例について、講師による講義を実施。また、生成AIの活用方法について意見交換するグループワークも実施。																			
		＜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	セミナー内容の企画、講師選定等、ものづくりビジネスセンター大阪と連携して本事業を実施した。また、ものづくりビジネスセンター大阪のDX推進関連の施策紹介を実施し																		
		②広域連携																			
③市町村連携		羽曳野市が運営している勤労者互助会の加盟企業向け広報誌にセミナーのチラシを同封し、事業の広報を実施した。																			
	④相談相乗	令和6年度の相談支援事業との相乗は1件。今後も継続的にフォローを実施し、カルテ化につなげていく。																			
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)	15.0		総支援企業数(実績)	15.5		支援実績率	103.3%		満足率	93.3%									
	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）	本事業の目標は、事業者が本セミナー受講をきっかけとして、業務のデジタル化・IT活用に取組んでいくことであった。セミナー受講後のアンケートでは、「今後、業務のデジタル化・IT活用に取り組みたい」と回答した事業者の割合は、86.6%であった。 今回のセミナー受講により、参加事業者は、業務改善、生産性向上等のため、ChatGPT等の生成AIを活用していくことに興味を持たれた。また、生成AIを活用していくための基本的知識及び活用事例を学ぶことができた。 事業者が業務のデジタル化・IT活用に取組むきっかけづくりとなった。																			
		代表指標	事業実施後のアンケートにおいて、業務のデジタル化、IT活用に取り組むと回答した事業者の割合																		
		数値目標	50%		実績数値	86.7%		目標達成度	173.4%												
	成果の代表事例	セミナーにおいて、生成AIに触れる機会、また生成AIを活用していくことを検討する機会を提供し、生成AIを事業に活用していく事業者がでてきた。セミナー参加事業者への後日フォローにおいて、動画生成AIを活用し、SNSに動画投稿をおこなったり、取引先向けの提案書のドラフト作成において、ChatGPTの活用を始めたりと、生成AIを活用している事例を聞き取ることができた。																			
	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）	1時間30分のセミナーに講義とグループワークを盛り込み、テーマについての基礎セミナーであったため、深く知りたい方には物足りないと感じられた。次回は、より深い内容や具体的な事業での活用方法を提案できるセミナーを実施したい。本セミナーに満足、おおむね満足いただけた事業者の割合が93.3%であったため、次期も継続して本事業を実施していく。																			

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									
羽曳野市商工会									
事業名		中小企業事業主と高校生との交流支援事業							
想定する実施期間		令和2 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)	労働力人口の減少が予想される中、大阪の産業を支える地域の中小企業の事業主と、就職という進路を考えている高校生との交流を図ることにより、中小企業には必要な人材の確保ができる場を提供し、今後の業務の効率化と活性化を目指す。現在、就職を目指す高校生に対して中小企業に関する情報を伝える手段が少ない為、高校生に中小企業・地元企業の魅力が伝わらず、必要な人材を確保できないという相談を多く受ける。本事業では府内の高校と地元の中小企業との交流の場を確保することにより、中小企業の魅力の発信及び理解促進の充実を図る。新型コロナウイルス感染症拡大の影響以降、大阪府内の就職希望者の地元企業志向が高まっており、また採用に積極的な中小企業を支援することで地域雇用の安定と中小企業の経営の安定化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	新規採用を毎年行い、同時に従業員教育に熱心な中小企業事業主。 また、若者の就業意識の確認を行うと同時に交流により職場の活性化を目的として意見交換会に積極的に参加を希望する中小企業事業主 56社(羽曳野市内にある事業所で令和6年3月高校生の新規学校卒業予定者を対象とする学卒求人申込みを行った事業所数)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和6年7月16日には東大阪大学柏原高等学校の就職を希望する高校3年生と、また令和7年1月27日には大阪府立成城高等学校の高校2年生と、主に羽曳野市に会社がある中小企業事業主が直接高校に出向き、交流支援事業を実施した。 交流支援事業内容としては、①企業の自己紹介 ②企業の事業内容や経営方針、経営理念 ③若年者に求める能力や資質、社会人としての心構え、中小企業の魅力等について ④高校生からの質問による懇談 という形で行った。 ・参加企業数：東大阪大学柏原高等学校6社、大阪府立成城高等学校6社 ・実施日時：令和6年7月16日 10：00～12：00 （東大阪大学柏原高等学校） 令和7年1月27日 13：15～15：10 （大阪府立成城高等学校） ・参加学生数：東大阪大学柏原高等学校15名、大阪府立成城高等学校35名の計50名							
		<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	大阪府商工労働部雇用推進室人材育成課産業人材育成グループと連携し、交流支援事業のPR及び事業の実施を行った。						
		②広域連携							
③市町村連携									
④相談相乗	今後とも参加各企業に対するフォローを行い、就職面接会や交流支援事業の案内、また人材採用等個別の労務相談事業の実施に繋げていく。								
事業全体の実績／目標達成	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	12.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	100.0%	満足率	75.0%
	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)	今回の事業の目的は、本事業に参加した中小企業事業主が地域中小企業の人材確保の充実を図ることと、中小企業事業主が高校生との交流することにより自社の夢や魅力・経営理念・従業員教育等を改めて再発見する機会を目指すものであった。事業実施後のアンケートでは、高校生と交流することで中小企業の魅力や自社の魅力を伝える事ができたと回答した企業の割合が、目標は70%、実績は66.0%と当初設定した目標までには達する事が出来ず、時間配分や手法等を見直して、改善しなければならないと考える。 またアンケートでは本事業に参加しての満足度として、参加事業者12社のうち9社が「満足」「概ね満足」と回答しており、またアンケートの中で「次回も参加したい」や「高校生が真面目に話を聴いてくれていて良かった」「今回の事業を通じて他企業と話をする機会を得ることが出来た」という意見もあったので、中小企業事業主が高校生と直に交流できる機会を望んでいる事をうかがえる。一方で企業、高校生ともに互いに質問が思いつかなくて沈黙した時間が過ぎたという意見があったので、今後はあらかじめ高校と先生や商工会より質問を用意しておくなどの対応策を考えた上で、次回以降の事業をより良い形で行えるように改善していきたい。							
			事業実施後アンケートを行い、高校生と交流することで中小企業や自社の魅力を伝えることができたと回答した企業の割合						
		数値目標	70%		実績数値		66.7%		目標達成度

成 度	成果の代表事例	昨年度、今年度と連続して本事業に参加したエアツールを製造販売する企業では、この交流支援事業が縁で昨年度実施した交流支援事業から1名（当時高校2年生）、また今年度実施した交支援流事業からも1名（当時高校3年生）の計2名が令和7年4月より新入社員として入社する予定である。一日のイベントで多くの高校生に対して企業概要や事業内容・中小企業の魅力を対面で説明できる事は非常に貴重な機会であり、高校生と直接接することで今の高校生の考えや思っていることなど少し理解することができたということは本事業の取組成果である。また学校側の了解を得た上で企業から就職を希望する高校生に対してアンケートを取り、今後の事業活動の参考にする企業もあった。					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)	80人	目標値 (実績)	50人	目標達成度	62.5%
		本事業において中小企業事業主と交流する学生数					
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）	今回2校の協力のもと交流事業を実施することが出来たが、次年度以降は3校程度の学校に出向き、より多くの高校生に中小企業の魅力を伝えていきたいと考える。また今回の事業実施後のアンケートでは、交流する高校生の専攻が参加事業所の業種との乖離があり、マッチングしにくいとの意見もあったので、専攻が偏らないように行うか、事前に参加事業所に就職を希望する学生の専攻情報を提供するなどの改善方法を取っていきたい。					

【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)	6.0	支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	100.0%	満足率	83.3%
	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）	地域中小企業の人材確保の充実と、中小企業事業主にとっては高校生との交流により自社の夢や魅力・経営理念・従業員教育等を再発見する機会となる。							
		指標	事業実施後アンケートを行い、高校生と交流することで中小企業や自社の魅力を伝えることができたと回答した企業の割合						
	数値目標	70%		実績数値		50%		目標達成度	71.4%
	その他目標値の実績	目標値（計画）	40		目標値（実績）		15		目標達成度
本事業において中小企業事業主と交流する学生数									
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	6.0	支援企業数(実績)	6.0	支援実績率	100.0%	満足率	66.7%
	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）	地域中小企業の人材確保の充実と、中小企業事業主にとっては高校生との交流により自社の夢や魅力・経営理念・従業員教育等を再発見する機会となる。							
		指標	事業実施後アンケートを行い、高校生と交流することで中小企業や自社の魅力を伝えることができたと回答した企業の割合						
	数値目標	70%		実績数値		83.3%		目標達成度	119.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）	40		目標値（実績）		35		目標達成度
本事業において中小企業事業主と交流する学生数									



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				
羽曳野市商工会									
事業名		事業計画作成支援セミナー							
想定する実施期間		R6 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）	中小企業庁の2023年版「中小企業白書・小規模企業白書」によれば足下の新型コロナや物価高騰、深刻な人手不足など、中小企業・小規模事業者は引き続き厳しい状況にある。このような状況において、企業存続の為に、ポストコロナの時代の経済環境の変化に対応できる新たな新事業展開による売上創出、販路開拓、業務改善等の取り組みによる売上増加は必要不可欠な状況である。そこで本事業では中小企業・小規模事業者の事業再構築を支援する為の事業計画作成支援をおこなう。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	新事業展開などの思い切った事業再構築を検討、または販路開拓等の取り組みを検討している羽曳野市内の中小企業・小規模事業者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	*開催日時・場所	令和6年10月23日（水）14:00～16:00 LICはびきの2階会議室						
		*講師	株式会社 大永コンサルティング 代表取締役						
		*内容	自社の経営を見直す意義、補助金の活用 補助金申請の基本となる事業計画書について 申請書記入のポイント 申請事例と評価のポイント						
<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	大阪府商工労働部 中小企業支援室 経営支援課 経営革新グループと連携し、セミナーを実施した。						
		②広域連携							
		③市町村連携							
		④相談事業相乗	事業実施後にフォローを行い、個別の事業計画作成支援つなげていく。						
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)	15.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	80.0%	満足率	91.6%
	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）	物価高騰、深刻な人手不足等で中小企業・小規模事業者は厳しい状況にあるが、企業存続の為に新事業展開による売上創出、販路開拓、業務改善等での事業再構築が必要不可欠であることを参加者は理解されており、この機会に事業再構築を踏まえた事業計画の作成について習得でき満足されていた。 また、事業計画書の作成ポイントを理解することができ、自力で事業計画書の作成する知識が増えたことで満足度も高かった。 セミナー終了後のアンケートからも計画に対する実績は概ね高い評価が得られた。							
		代表指標	事業後のアンケートにおいて、事業計画書の作成を希望する企業の割合						
		数値目標	70%	実績数値	83.3%	目標達成度	119.0%		
	成果の代表事例	セミナー受講後、事業計画書を作成することでお客様に選ばれる力、稼ぐ力を伸ばし今後の見通しを立てることができると感じ事業計画書作成にトライしたいという事業者もいた。更に事業計画書を完成させて次回の小規模事業者持続化補助金やテイクオフ補助金に申し込みを希望される							
	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）	セミナー終了後のアンケートより満足度、数値目標達成度は概ね高い評価が得られた。しかしながら令和6年度のテイクオフ補助金の募集がセミナーの時期とずれた事により集客が難しく支援実績が80%となった。来年度はセミナーの時期を6月としテイクオフ補助金の募集期間（予定）に合わせたい。 セミナーを開催した時期に補助金等の募集がなかったこともあり、個別の事業計画作成支援に繋げることができずカルテ化をすることができなかった。							

令和6年度（2024年度）小規模事業経営支援事業 商工会等支援事業実績報告書										
羽曳野市商工会										
事業名		羽曳野ブランド認定事業								
想定する実施期間		平成31 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）	羽曳野市内の小規模事業所において、自社の強みを活かし開発した商品はあるが、市場ニーズの把握が不十分で販売ルートを確認できていなかったり、自社の情報発信力が不十分な為、事業展開が思うように進んでいない商品(製品)が多々ある。 そういった商品を羽曳野ブランド認定委員会を通し、認定された商品（製品）を大々的にPRすることにより、販路の拡大や新規顧客の開拓と、今後の新たな事業展開に繋げる事を目的とする。 また、ブランド化した特産商品のHP作成し、商品（製品）だけでなく事業所の情報発信もすることにより、認知度上昇も図れ、事業の活性化だけでなく地域振興や発展に貢献することができる。								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	羽曳野市内の小売、サービス、製造、農林業等も含めた全事業者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	羽曳野市と連携し広報や、商工会会報、HP、チラシの配布等で羽曳野ブランド認定商品登録希望企業の募集を行った。 【募集時期】令和6年9月～12月6日 羽曳野ブランド認定審査会を実施し、認定商品を選定。 【実施時期】 令和6年12月10日(火) 【実施場所】 LICはびきの二階 中会議室 【コーディネーター】 ビジヨナリーソリューションズ 認定商品のPR活動として、参加可能なイベントの紹介と、下記の時期に開催される市内市外での展示販売会に参加して頂き、積極的なPR活動を行った。 【開催時期】令和6年5月・6月・10月・11月・令和7年1月 開催、展示即売会への出店 認定商品のPR活動、一部認定商品の販売を実施。 【常設展示兼販売場所】 令和6年4月～令和7年3月 道の駅しらとりの郷 商工物産館 タケル館 ＜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	羽曳野市役所職員、市内農業組合、市内大学の教授の方々が、認定委員になって頂いた事により、市町村と情報の共有、連携することができ、認定商品のふるさと納税返礼品への参入促進にもなったので、事業効果を高めることができた。							
④相談相乗	特産品の仕入れ先問題、酵母を使用した新商品開発段階で、相談案件があった。									
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)	43.0	総支援企業数(実績)	44.0	支援実績率	102.3%	満足率	90.9%	
	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）	羽曳野ブランド認定事業は6年目を迎え、新規の3事業所と認定済みの1事業所計4事業所から申込まれ4商品を認定委員会にかけ、新規2事業所と認定済みの1事業所の3商品を羽曳野ブランドに登録する事ができた。 昨年までに認定された22事業所と連携し、市内外で開催されるイベントに参加、羽曳野ブランドのPR及び販売活動を実施した。 参加事業所に確認したところ、昨年に比べ、売上は増加しているとの事でした。								
		代表指標	自社製品のブランド化により販路拡大となったと回答した割合							
	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	新商品の品評と、PRと、今後の新たな事業展開に繋げる事を目的として羽曳野ブランド認定委員会に申請を出された。 新規商品は、地元の特産品を使用している事、地元高校とのコラボ商品という事もあり高い評価を受け認定商品となった。 今回の認定に伴い、認定商品数が増加したので、商品及び事業所の認知度の上昇を目標に、積極的にPR活動を行う為に、イベント情報やPR活動が行える場の提供を依頼された。								
	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	本年度は、4事業所から申込があり、新たに3商品を羽曳野ブランドに認定する事ができた。 今年度は、昨年度に比べイベントの開催数が増え、それに伴い企業と認定商品のPRをする機会も増加したので売上増に繋がったとの事だった。 今後も、羽曳野ブランド認定商品や事業所の認知度の上昇を目指すと共に、積極的にPR活動に取り組む。								

【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)	3.0	支援企業数(実績)	2.0	支援実績率	66.7%	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）	<p>本年は3事業所、3商品を登録する事ができた。</p> <p>内1事業所は、内1事業所は過去に認定された企業である。</p> <p>新規2事業所の内1事業所は、世界遺産に登録された羽曳野市の古墳群の一つ「墓山古墳」より培養された酵母と、特産品である無花果の葉を使用した商品となっており話題性は抜群である。</p>							
		指標	自社製品のブランド化により、販路拡大となったと回答した割合						
	その他目標値の実績	数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%		
		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)	22.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	90.9%	満足率	85.0%
	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）	<p>市内外の展示会やイベント出展に関する情報の提供、HPやPRチラシによる販売支援を実施した。</p>							
		指標	認定商品をPRできたと回答した事業所の割合						
	その他目標値の実績	数値目標	70%	実績数値	85%	目標達成度	121.4%		
		目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実績／達成度③	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)	22.0	支援実績率	122.2%	満足率	95.5%
	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）	<p>羽曳野ブランド認定商品及び、事業所の認知度を上昇させる為、参加が可能なイベントを検索し、紹介、参加、PR活動を実施した。</p> <p>【参加イベント】</p> <p>5月 羽曳野市内で行われた市民フェスティバル</p> <p>6月 羽曳野市内道の駅周年イベント</p> <p>10月 天王寺区駅内イベント</p> <p>11月 松原市イベント、大阪狭山市イベント</p> <p>1月に 富田林イベント に参加出来ました。</p> <p>賞味期限や、申請書等の都合上、販売出来ない商品もありましたが、ポップや資料にて認定商品や事業所を紹介し、チラシの配布などのPR活動が実施できた。</p>							
		指標	新規顧客へのPRや販路が拡大したと回答した割合						
	その他目標値の実績	数値目標	70%	実績数値	95.5%	目標達成度	136.4%		
		目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			

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					
羽曳野市商工会										
事業名		BCP普及・啓発セミナー								
想定する実施期間		令和4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）	平成30年には大阪府北部地震や台風21号により大阪が被災地となり、感染症の発生など経営上の危機管理強化が望まれ、引き続き普及啓発活動を進めて行く必要がある。被害を直接受けないとしても、連鎖的に倒産してしまう可能性もある。中小企業のように資本が脆弱な会社こそがBCPを策定することが重要でありその必要性を認識していただくことを目的に普及・啓発を目指す								
	支援する対象 （業種・事業所数等）	地域内小規模事業者を中心に、事業継続に関心のある、又は必要とする事業者等								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	BCP普及・啓発セミナーとして、東京海上日動火災保険株式会社 大阪南支店 マーケット創造チーム 深瀬 司氏を講師に招いて、災害に負けない! 会社・従業員・ご家族をおまもりするためにと題した内容で令和7年1月23日にLICはびきの2階中会議室Bでセミナーを開催した。大阪府 超 簡易版BCP「これだけは!」シート(自然災害対策版)を実際にセミナー中に作成し、災害発動時の組織体制 出社・帰宅体制(休日含む) 減災の事前対策等を学んだ。								
		<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	中小企業支援室経営支援課支援グループ・大阪府商工会連合会と連携し、セミナーを開催した。							
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)	15.0	総支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	73.3%	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）	「脅威」が顕在化した際(緊急時)には、平常時の取り組みによって事前に策定しておいた事業継続計画(BCP)を最大限に利用し、事業継続を阻む「負の連鎖」を早い段階で断ち切ることを目的に、参加して頂いた事業者全てにセミナーの中で時間を取り、大阪府の『超 簡易版BCP「これだけは!」シート(自然災害対策版)』を作成した。災害発動時の組織体制 出社・帰宅体制(休日含む) 減災の事前対策等を中心に今一度従業員とその家族を守り、そして事業を継続させることを考えて策定し、事業所の強み・弱みを再確認した。又防災備蓄品サポートサービスの紹介もあり活用を促した。							
		代表指標	「これだけは!」シートを使ってBCPの策定に取り組んだ事業者の数							
		数値目標	15社	実績数値	11社	目標達成度	73.3%			
	成果の代表事例	事業所が自然災害・大火災・感染症などの緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限にとどめつつ、中核となる事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために、平時に行うべき行動や緊急時における事業継続のための方法、手段等を取り決めておく為、各種の手順や情報を文書化して事業を継続できる事を目的とする。BCP対策に取り組む事で、事業の強み・弱みを再確認し、事前の備えをとる準備とした。								
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）	策定支援の手引きなどを周知して、それを活用して小規模事業者がBCPを独自に策定するのを待つだけでは普及が進むとは考えにくい、専門家をお呼びしてセミナーを開催していき、BCPの基礎知識や重要性を学んでいただき、危機的状況下での事業継続に向けた計画を立て、全ての従業員と事業継続についてコミュニケーションを図ることを目的に策定方法・メリットについて紹介するとともに、「これだけは!」シートを実際に作成していきたい。								



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				
羽曳野市商工会									
事業名		求人・求職マッチングフェア							
想定する実施期間		R6 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）	企業の発展の為に人材を求める中小企業と、働く意欲はあるものの就職には結びついていない求職者との企業説明会や就職面接会を行い、中小企業の人材不足の解消と経営の安定化を目的とする。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	ハローワーク藤井寺管内の羽曳野市内の雇用保険加入企業約1604社及びハローワーク藤井寺の求職登録者を中心とした求人企業・求職者を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和6年度においては「保育と福祉のお仕事マッチングフェア」「パートタイム限定求人マッチングフェア」「ものづくり企業限定求人マッチングフェア」「健康・生きがい就労トライアル事業説明会」の計4回実施した。 人材不足が慢性化・深刻化している業種別やシニア採用に積極的に取り組んでいる企業別、パート採用に積極的な企業別など、テーマをあらかじめ設定した企業説明会及び就職面接会を実施することで、効率的でお互いにミスマッチが生じにくいような形で、下記の通り求人・求職マッチング事業を行った。							
		①令和6年7月21日(日) 保育と福祉のお仕事マッチングフェア （求職者向け）就職セミナー「ミスマッチを防ぐ面接講座(保育福祉業界向け)」 参加者数18人 就職面接会 参加企業数14社 来場者数28人 面接者数28人 採用者数3人							
		②令和6年11月7日（木） パートタイム求人限定マッチングフェア 合同企業説明会 参加企業数4社 来場者数16人 就職面接会 参加企業数4社 面接者数4人 採用者数1人							
③令和6年11月20日（木） ものづくり企業限定マッチングフェア 合同企業説明会 参加企業数4社 来場者数26人 就職面接会 参加企業数4社 面接者数9人 採用者数3人									
事業全体の実績	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）	④令和7年1月30日（木） 健康・生きがい就労トライアル事業説明会 合同企業説明会 参加企業数3社 来場者数14人 個別相談会・就職面接会 参加企業数3社 個別相談会参加者数15人 面接者数3人 採用者数3人							
		なお、実施場所については全日程すべてLICはびきのにて実施した。							
		<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	南河内地域労働ネットワークと連携し、事業を実施した。						
		②広域連携							
③市町村連携	羽曳野市と連携して事業を実施した。								
④相談相乗									
計画に対する実績（数値）		総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	25.0	支援実績率	166.7%	満足率	44.0%
		この事業の目的は、働く意欲はあるものの就職には結びついていない求職者と人材不足が慢性化・深刻化している中小企業との間をマッチングすることで中小企業の人手不足の解消や経営の安定化及び活性化を図ることであった。今回の事業では人材不足が慢性化・深刻化している業種別やシニア採用に積極的に取り組んでいる企業別、パート採用に積極的な企業別など、テーマをあらかじめ設定した企業説明会及び就職面接会を実施することで、効率的でお互いにミスマッチが生じにくいような形で行ったこともあり、来場された求職者が参加企業との個別説明や面接まで受けるケースが比較的多く見受けられた点では小規模での合同面接会という形が良かった点として挙げられる。 また当初の目標として設定していた面接件数は15であったが、実際は44と目標数を大幅に上回っている。これは保育と福祉のお仕事マッチングフェアの参加企業数が多かったということも影響していると考えられる。							

県／目標達成度		代表指標	面接件数				
		数値目標	15	実績数値	44	目標達成度	293.3%
	成果の代表事例	市内に事業所がある産業用包装資材の製造及び販売を行っている企業が今回の求人・求職マッチングフェアに参加し、この企業の企業説明会の話を聞いた求職者が業務内容や仕事に興味を持ち、企業説明会の後の就職面接会では個別の企業ブースで詳細な会社説明及び面談を受けた。本事業を行った当日の午後に早速求職者が企業訪問及び工場見学に行き、後日採用に至ったと企業側より報告を受けた。企業からは製造業に興味のある求職者が集まってきているので、製造業の事を知っててまた製造業で長く経験を積んだ方を今回採用できて本当に良かったとの事だった。またその求職者は羽曳野市民で自宅の近くで仕事を探していたという事だったので、今回のように羽曳野市内で合同就職面接会をする意義があったと思われる。					
	その他目標値の実績	目標値 (計画)	120人	目標値 (実績)	84人	目標達成度	70.0%
		企業説明会・就職面接会への来場者数					
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)	「相談件数が少なかった」「集客力がなかった」という意見があり、また来場者数も当初の目標値が120人に対して実績数は84人だったので、イベントの宣伝や周知が足りなかった点が課題点として挙げられる。また今回が初めての事業であったが、次期以降は今回の反省を踏まえて、イベントの早めの周知やチラシの配布数を増やすなどをして、求職者の参加人数を増やしていく。					

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				
羽曳野市商工会									
事業名		人材確保支援セミナー							
想定する実施期間		平成23 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）	新卒社員のおよそ3割が、3年以内に離職するというのが現状である。入社3年間で仕事に必要なノウハウを覚え、これから会社の戦力となる時期に退職してしまうことは、本人だけでなく、多大な時間とコストを社員の教育に充てた会社にとっても大きな不利益となる。人口減少時代を勝ち抜き若手社員の離職防止に取り組むことを目的である。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	従業員を雇用している又は今後雇用する予定のある小規模事業者及び労務管理担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	人材確保支援セミナー「人口減少時代に将来を担う若手社員を育てる」と題して、令和6年11月15日にLICはびきの 2階 大会議室に株式会社minitts 代表取締役を講師に招いて、1日100食限定をコンセプトにランチ営業のみ、完売次第営業終了という飲食店の常識を覆す経営手法で、行列のできる人気店へ成長させ優れた雇用関係を築いた方法を学びました。							
		<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	大阪府商工労働部・雇用推進室 労働環境課 労働環境推進グループと連携を取り合い、広域でセミナーを開催した。						
		②広域連携	羽曳野市・柏原市・藤井寺市・富田林・河内長野市・大阪狭山市の各商工会と広域で連携して実施。						
③市町村連携									
④相談相乗									
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)	72.0	総支援企業数(実績)	57.0	支援実績率	79.2%	満足率	96.5%
	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）	労働力人口の減少時代を迎える中で、新人育成力が会社の重要課題である。会社に失望して辞めていく若年層社員は年々増加傾向にあり、又退職者の些細な不満がネットの口コミでの発信材料となる。一方、入社後に真面目に働く新入社員も、ストレス等によりメンタルヘルスになり、出社できなくなるといったことが起きている。会社の将来を担う若手社員を育てるために、○利益も働き方改革も諦めない ○人材戦力化のためにやるべき事 ○福利厚生は"選ぶ"時代のテーマに分けて人口減少時代に将来を担う、若手社員をいかにして育て自社の利益も追及するかを理解してもらうセミナーとして開催した。セミナー終了後、大阪府労働環境課より、労働環境改善事例集 働き方改革ちらし OSAKAしごとフィールド中小企業人材支援センターリーフレット等を配布し、参加者に内容説明と活用を促した。							
		代表指標	セミナー後実施したアンケートで「理解できた・参考になった」と回答した割合						
		数値目標	80%		実績数値	96.5%		目標達成度	120.6%
	成果の代表事例	1日100食限定をコンセプトに、美味しいものを手軽な値段で食べられるお店「百食屋」を行列のできる人気店に成長させる。ランチ営業のみ、完売次第営業終了という飲食店の常識を覆す経営手法で、飲食店でのワークライフバランスとフードロスゼロを実現し、飲食店運営に込めた「想い」や「優しさ」が人々の共感を生み理想の人材育成を実現している方法を学ばれた。							
	その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）			
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）	労働力人口の減少時代を迎える中で、わが国の経済は、深刻な人手不足に直面している。小規模事業者をめぐる状況は一層厳しく、人手不足は経営上の不安要素として年々大きくなっている。地域経済を支える小規模事業者が人手不足問題を克服して持続的な経営を行うためには、小規模事業者ならではの強みを活かした工夫によって、人材の採用・若手社員の離職防止に取り組み、より優れた雇用関係が築けることを目的として取組みたい。							