

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 : h8233105@silver.ocn.ne.jp		
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）			
<ul style="list-style-type: none">(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。(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

(1) 事業の目標

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。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

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。羽曳野プラント認定事業・はびきのBuylocalキャンペーンでは、「地域の消費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。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営指導員による巡回・窓口相談を迅速・丁寧・親切に行うことと、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。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

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った。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。

(5) 次年度の取り組み

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、創業時的心構えや経営知識・資金調達方法等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。

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、常時情報交換を行い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たのか、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的確なアドバイスをし、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								
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。								

(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		
○	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と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	自社製品のノーブランド化により、販路拡大となつたと回答した割合	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		
○	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に状態にしたいか)

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、登録しておこなうだけで、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、トータル的な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 ※複数年段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること								
事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>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。</p> <p>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。</p>								
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。								
事業の概要	<p>・インスタグラム初心者講座「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】インスタグラム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</p> <p>・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（商店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</p> <p><事業手法（①府施連携・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> <p>①府施 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。</p> <p>②広域連携</p> <p>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。</p> <p>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。</p>								
実施時期・具体的な内容及び事業手法	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%
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)	<p>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したものであった。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。</p> <p>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。</p> <p>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です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。</p> <p>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、参加者にインスタグラムでの情報発信についてご理解いただけた。</p>							
	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%			
	成果の代表事例	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(インスタグラム)の活用方法を理解し、SNSでの情報発信に取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%	
実績／達成度②	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
	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 ※複数年段階的実施事業は別紙にて計画を提出すること												
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）												
事業の概要	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。													
	<p>実施時期・具体的な内容及び事業手法</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 border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>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</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>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。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>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。</td> </tr> </table>						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	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。
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													
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。												
	成果の代表事例	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%							
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いた事業者の割合が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)	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。							
実施時期・具体的な内容及び事業手法	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)							
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)	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)	<p>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。</p> <p>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聞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。</p>							
		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	95.3%			

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方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。

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

【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）	本年は3事業所、3商品を登録する事ができた。 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。 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。								
	その他目標値の実績	指標	自社製品のブランド化により、販路拡大となつたと回答した割合							
		数値目標	70%	実績数値	100.0%	目標達成度	142.9%			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度		
		指標	認定商品をPRできたと回答した事業所の割合							
		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）	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。 【参加イベント】 5月 羽曳野市内で行われた市民フェスティバル 6月 羽曳野市内道の駅周年イベント 10月 天王寺区駅内イベント 11月 松原市イベント、大阪狭山市イベント 1月に 富田林イベントに参加出来ました。 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。								
		指標	新規顧客へのPRや販路が拡大したと回答した割合							
		数値目標	70%	実績数値	95.5%	目標達成度	136.4%			
	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

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

小見 ／ 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	
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	
		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つ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