

令和4年度（2022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	T E L（直通）： 0721-53-9900
			F a x： 0721-52-2606
		E - m a i l： 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8名）（令和5年3月31日現在）	
③所管地域		河内長野市	
④管内事業所数		2,701（平成28年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数		1,793（平成28年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）		1,439（53.3%）（令和5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なうこと。 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なうこと。 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なうこと。 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なうこと。 ⑩商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行なうべき事務(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なうこと。			

2. 事業概要

河内長野市商工会

(1) 事業の目標

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しながら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。コロナウイルス感染症に対策、対応しながら、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。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、30件の支援と20件の創業を目指した。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。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

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。

②河内長野市は、著しい人口減少や高齢化による買い物困難者や市外への購買者流出が増える中、市外からの消費者流入も考えていかなければならない。そこで平成29年度からの継続事業として奥河内フルーツラリー2022をスタンラリー形式で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対応し、またコロナ対策としてテイクアウトでも実施した。またパンフレット（応募台紙）を一新し、メニュー写真や店舗情報等見やすさを重視したことで259通の応募を受け、LINE公式アカウントの登録者数も昨年度の1.2倍に増加しており、消費者へのアピール、売上拡大につながった。

③昨年度に引き続き、起業家へのより一層の創業支援の周知の強化を図り、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 - p l u s」（<http://www.ksai.or.jp/kigyo/>）の強化を図り創業に向けての各支援を行った。

④事業主の高齢化が進み、今後、事業承継が必要となる事業所が増えていくと予想される中、より円滑に承継出来るようそのサポートとして専門家の無料相談など幅広くPRし事業承継への意識の向上に繋がった。

⑤コロナウイルス感染症の影響による経済活動の停滞や円安等に伴う原油価格・仕入価格の高騰等により、小規模事業者は、かつてない厳しい経営環境におかれており、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なった。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

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。また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、市内の産業用地が不足する中、新たな産業用地を確保し、事業者の事業拡大、市外事業者の転入等を促進するため、令和元年11月に産業振興に関する提言書を河内長野市長に提出し、産業用地を創出するための取り組みとして、市有地の産業用地化に向けて協調・連携していくとともに、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今後も取り組んでいく。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、30名が参加され、内14名が創業し、4名が創業に向けて準備を行っている。参加された方は、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。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

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、コロナウイルス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、コロナウイルス感染症の影響による経済活動の停滞や原油価格・仕入価格の高騰による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すべて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。

(5) 次年度の取り組み

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各種情報の提供や提案を行ない、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。又、地域活性化については管内地域の奥河内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。

長期化するコロナウイルス感染症の影響や国際情勢の緊迫化、原油価格・仕入価格の高騰、自然災害等により、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・事業継続を行なえるよう対応していく。

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						
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、かつ円滑に行な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。 創業案件については、本商工会が運営する「K-e-p-l-u-s」のホームページを軸に創業についての情報を発信し、セミナー、個別相談等も開催し支援を行った。結果、支援を行った方が30名、内14名が創業された。今後もよりスムーズに創業に向けての支援を行っていく。 代表事例としては、大手取引先への精密金型と治具加工を手掛けている事業所(BtoB)より、新たな販路開拓・拡大に向けた取り組み(BtoC)について相談を受けた。当該事業所の得意とする加工技術を利用して、一般顧客向けのオリジナル商品の開発を行い、小規模事業者持続化補助金も利用してECサイトを構築し、新規顧客の獲得、販路拡大を目指す事業計画書の作成支援を行った。オリジナル商品は、市のふるさと納税の謝礼品にも採用され、地域のイベントにも出展し周知を進めている。新たな事業のスタートが切れたことで、新商品の開発にも積極的に取り組んでおり、今後も引き続き経営の安定化を図れるよう支援を行っていく。						
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	387	387	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	12	12	100.0%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	14	14	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	47	47	100.0%	5	
記帳支援	事業所	70	70	100.0%	5	
労務支援	支援数	125	125	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	0	0		－	
販路開拓支援	支援数	19	19	100.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	12	12	100.0%	5	
創業支援	事業所	2	2	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	37	37	100.0%	5	
財務分析支援	事業所	15	15	100.0%	5	
5S支援	事業所	6	6	100.0%	5	
IT化支援	事業所	28	28	100.0%	5	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		－	
事業承継支援	事業所	0	0		－	
災害時対応支援	事業所	－	0		－	
フォローアップ支援	事業所	0	0		－	
結果報告	事業所	387	387	100.0%	5	
Ⅱ 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
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。 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。 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。 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。						
事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務個別相談	継続	開催日数	17	17	100.0%	5
金融個別相談	継続	開催日数	12	12	100.0%	5
労務個別相談	継続	開催日数	12	12	100.0%	5
経営個別相談	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										
■(ラブリーハロウィーン inかわちながの2022) H26年度からの継続事業で、市内7つの商店会、組合、個店等に呼び掛け、参加総数110店舗(郵便局等含む)で、対象事業者参加数90店舗あった。例年最終日にラブリーホールにおいて抽選会を行っていたが、今年度もコロナウイルスの影響により商工会に応募はがきを送る方法で実施した結果、724通の応募があった。また、LINE公式アカウント登録者数の強化も図り、消費者登録1032人に増加し、地域の活性化へとつなぐ努力を行った。 ■(奥河内フルーツラリー2022) H29年度からの継続事業で実施した。参加店舗は、28店舗。応募はがきの返信は今年度は259通あった。今回も市内若手農業者の4Hクラブも参加いただき、市内飲食店とのコラボは、飲食店にとっては、新規創作料理やテイクアウト商品の開発、また、サービス向上への意識改革に繋がり、農業者にとっては、新たな取引先の開拓につながった。 ■(キャッシュレス化の推進事業) 5つの商店会で、26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。*キャッシュレスセミナー参加者は19名 *キャッシュレス化導入店舗は今年度は27店舗が導入された。*キャッシュレス(PayPay)スタンプラリー参加店、73店舗参加された。*スタンプラリー応募総数は、133通(スタンプ数399個)あった。次年度に向けてもより一層のキャッシュレス化を進めていく。 ■(最新SNSを活用した経営向上セミナー)LINEやインスタ、メタバースなどの最新のSNSに関する情報並びに活用による事業効果等についても習得することができた。これらにより、日頃の業務に役立ち、顧客の増加に寄与されているとの声もきいている。今後、SNSは必要不可欠となることから、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。 ■(創業者交流会) 創業を目指す者同士が参加したことで、自身の考えの整理につながった。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、互いに良い刺激になったといえる。 ■(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18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2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いただき、BCPの策定に繋げていきたい。										
(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	
	ラブリーハロウィーン inかわちながの2022	7	7	100.0%	100	事業参加後のアンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合	70	80	114.3%	5
	奥河内フルーツラリー2022	35	28	80.0%	100	事業参加後のアンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合	70	89.3	127.6%	5
○	キャッシュレス化の推進事業	30	24	80.0%	100	キャッシュレス化に取り組む事業所数	25	27	108.0%	5
	最新SNSを活用した経営向上セミナー	30	22	73.3%	100	SNS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所割合	70	100	142.9%	5
	創業者交流会(起業家支援事業)	30	30	100.0%	100	創業に至った事業所数、創業に向けて取り組んだ事業所数	18	18	100.0%	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	21	17	81.0%	88.2	採用者数	8	6	75.0%	4
○	BCP策定支援事業	22	20	90.9%	100	簡易版BCPの策定に取り組んだ事業者数	18	20	111.1%	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、個別調査の記載と合わせてください。

地域活性化事業実績報告書

事業名	ラブリーハロウィーン in かわちながの2022 + (ﾌﾟﾗｽ)ライン公式アカウント事業で新規顧客拡大
-----	--

事業名		ラブリーハロウィーン in かわちながの2022 (ﾌﾟﾗｽ)ライン公式アカウント事業で新規顧客拡大							
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)	市内商業者は、コロナ禍による長引く不況や大型店の競合、人口減少(＝消費者減少)問題など、厳しい経営状況下で、日々集客の方法を試行錯誤し努力をしている。そこで、その集客の一助となるよう市内商店会、商店組合が手を合わせ一となり市内全体において、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LINE公式も駆使し市内の商業活力強化へと繋げていく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	河内長野市内商店会、商店組合、他各個店							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	ラブリーハロウィーン in かわちながの2022については、市外への消費者の流出や高齢化による買い物困難者の急増と昨今のコロナウイルスによる売上が落ち込む中、売上拡大に向けてハロウィン時期に子供をターゲットとした若い世代の家族(新規顧客)を呼び込む為に、スタンプラリー台紙などのイベントPR宣材を、ホームページやLINE公式アカウントでの発信、公民館等の公共施設などの設置、市の教育委員会を通じて市内すべての小学校の児童のランドセルに入れていただいた。イベント期間においては、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又、本事業に連携できる商店会独自事業も検討いただき、それを発信することにより新規顧客拡大と地域一帯の活性化へと繋げた。 開催日:令和4年9月4日(日)～10月10日(月祝)							
		<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)	今回も、市内7つの商店会、組合、個店等に呼び掛けた結果、参加総数110件(郵便局等含む)で、対象事業者参加店90店の参加の申し込みがあった。若い世代の家族の方々がスタンプ台紙を持って来店されるため、コロナ対策をしっかりと行い子供連れの若い世代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。又、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。前年度よりLINE公式アカウント消費者の登録者数が858人から1032人に増加し、消費者に対して各店舗の情報発信力があがったので、売上向上に一定の成果があった。今後もLINE公式アカウントを通じてPR強化し情報発信力を向上するようにしていく。5%オフ参加店や店舗写真掲載希望も募り、また、配布する菓子のグレードを上げたり、ラッピングに工夫する店舗も増え、より多くの消費者の方にPRを行い店舗まわりをしていただいた。例年行っているラブリーホールでの抽選会はコロナにより中止し、今回も商工会事務局へスタンプ台紙を送付いただく方法で抽選を行った。送付枚数は、724通であった。							
		代表指標	事業参加後の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	70.0%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%		
	成果の代表事例	商店会独自の連携事業として、ノパティながの店主会が、ノパティながの秋まつりを実施し、秋のガラポン大抽選会、特産品市、青空マルシェ「旨いもん市」など大々的に行った結果、河内長野駅前のにぎわい活性化と顧客拡大へと繋げることが出来た。また、他の商店会への参考になった。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	1,000	目標値(実績)	1032	目標達成度	103.2%		
		LINE公式アカウントの消費者の登録数							
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)	参加店は、前年度97店、今年度90店、昨年度同様、コロナ禍により参加を躊躇される店舗もあった。スタンプ台紙の送付枚数については、昨年度は754通であったが、今年度724通あり30通減となった。今年度は、コロナ禍ではあったが外出規制等があったため、市内より市外で買い物をされた方が多かったのではと感じられた。次期への取り組みとして、引き続き子供連れの若い世代の家族層をターゲットに、各店舗が新規顧客を呼び込むための工夫と登録者数が増加したLINE公式アカウントを活用して情報発信を頻繁に行う。また、各商店会においても、新たな手法も検討して、各商店会独自の事業を実施し地域の活性化へとつなげていきたい。							

令和4年度（2022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		奥河内フルーツラリー＆ベジタブル2022＋ライン公式アカウント事業強化で新規顧客拡大							
想定する実施期間		H29 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）	小規模な市内飲食小売店では、長引く不況や大型飲食店の競合などの影響により、厳しい経営状況となっている。これを打破する為には、河内長野市自慢の地域の特色、資源を有効活用し、河内長野ならではの地域一体型での事業を実施し、市内外より消費者流入の強化を図り経営の向上に繋げる。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	飲食店・菓子製造小売店							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	河内長野市の青年農業者クラブ（4Hクラブ）と市内飲食関係事業者が連携し、奥河内産フルーツ、地場産野菜等を新規性のある料理、菓子等に使用し、奥河内感を前面に出してPRを図り、河内長野市内外より消費者の流入を図る。また、事業期間終了後も各個店の魅力や商品の特色を色濃く出し継続的に行なえるよう意識の向上も図っていく。 ◎対象事業者と事業所数：飲食店・菓子製造小売店 35社 ◎スタンプ台紙でのラリー形式 ＊スタンプ3個(3店舗)で1口、上限2口まで ＊実施期間は、フルーツ等収穫期の9/1～10/31の2ヶ月 ＊賞品は、参加店共通金券3000円分25名、5000円分15名など							
		＜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	総支援企業数(実績)	28	支援実績率	80.0%	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）	参加募集案内の結果、当初35店舗予定のところ28店舗の参加があった。 実施期間は、前年度同様に、もっともフルーツの多い9/1～10/31の2ヶ月間行った。 応募はがきについては、前回に引続き、料金受取人払いで応募しやすい方法で実施した。 スタンプラリー応募はがきは、1枚につきスタンプ3個で1口6個で2口を応募条件とした。応募されたはがきの枚数は、合計で259通の応募があった。（※昨年度284通・内QRコード応募6人） スタンプ数は、999個で、999食の料理を提供していただいた。R2年度は、NHKの番組に取り上げられるなどのPRにより、応募はがきが多かったので、R4年度も各メディアに対しイベントのPR発信したが取り上げられなかったため、応募はがきは昨年より25通減少した。今後は、参加者が興味を持っていたるようにパンフレットの見直し等を図り参加率向上を目指す。しかしながら、メディアの影響力は大きく、引き続き、メディアへのアピールは必要であると感じた。 農業者は前回より引き続き、河内長野市の40歳代若手の15農業者で組織される4Hクラブを主体に協力いただいた。							
		代表指標	事業参加後の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	89.3%	目標達成度	127.6%		
	成果の代表事例	A社について、新規オープンした為、お店のPRと集客をはかる為、今回参加された。通常のメニューには無いフルーツラリー用の商品を開発され情報発信された結果、来店された方の評判もよくその情報も拡散されて、新規顧客拡大を図ることが出来た。							
	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）	今回も各店舗食材は、フルーツをメインに取り扱って実施し、フルーツを取り扱わない店舗は、地場産野菜でバリエーション豊富な料理を提供することが出来た。コロナ禍で、テイクアウトも引き続き実施した。参加店舗数について、昨年参加店舗より1店舗減少となった。今年度も、各メディアにイベントPR発信したが取り上げられなかったため、パンフレットの内容を見直し、各店舗のPRと提供メニューを分かり易くするなどを行い、魅力あるパンフレットを作成する必要がある。あわせて、応募者の増加をはかるには、テレビ局等メディアへのアピール強化や各店のPR強化の努力も必要であると感じた。							

令和4年度（2022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		キャッシュレス化の推進事業							
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）	国においては、令和元年6月に「成長戦略フォローアップ」を閣議決定し、大阪・関西万博(2025年)に向けて、キャッシュレス決済比率40%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ご一層のキャッシュレス化の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事業を実施しキャッシュレス化の強化を図っていく。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	市内5つの商店会（各々のイベント内でキャッシュレス化を促進する事業を実施）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	◎市内5つの商店会の下記各々のイベント内で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。 ◎実施期間：R4.12/1～12/26まで ＊じゃんぼｽﾀﾝﾌﾟ河内長野ｼｬﾝﾍﾟｲﾝ会　　歳末祭							

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）	キャッシュレス化の取扱い業者が増えており、今回のスタンプラリーの取扱い業者のみでなく、別の業者も取扱いできるように検討する必要がある。応募はがきが減少しており、まだまだスタンプラリーイベントを知らなかった方が多いように感じ、消費者へのイベント周知をもっとする必要があると感じた。また、イベント期間中、気候がかなり寒くこの時期に雪が積もることが減多にないが、今年は雪が積もるなど気候による影響が多少なりともあったように感じた。
------	--	--

【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)	5	支援企業数(実績)	5	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）	5つの商店会の各自の独自イベントの実施日を含めた26日間でキャッシュレススタンプラリーを実施し、昨年度75店舗の参加から今年度72店舗と3店舗減少したが、キャッシュレス化を推進し消費者の利用する意識が高まった。また、年度内でのキャッシュレス化導入店舗は25店舗目標のところ27店舗が新たに導入された。							
		指標	キャッシュレス化に取り組む事業所数						
		数値目標	25社	実績数値	27社	目標達成度	108.0%		
	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)	25.0	支援企業数(実績)	19.0	支援実績率	76.0%	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）	キャッシュレスを導入していない市内の店舗を対象としたキャッシュレスセミナーを開催し、キャッシュレスに対する導入・メリット等に対する意識の向上につながった。セミナー参加店舗からキャッシュレス導入店舗は5店舗、年度内での導入が22店舗あり合計で27店舗が導入した。							
		指標	参加事業者の理解度						
		数値目標	70.0%	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			

令和4年度（2022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SNSを活用した経営向上セミナー ～非対面での接客術で売上アップ～							
想定する実施期間		令和3 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の蔓延により、中小・零細企業は多大なる影響を受け、業況の悪化を余儀なくされた事業所も数多く存在している。ワクチン接種が進む中、感染者数も減少傾向にあり、アフターコロナを見据えた事業の取組の必要性が生じている状況にある。 特に、BtoCでかつ対面での事業を営んでいる事業所にとって、今後も厳しい状況が続くと考えられることから、新たな販路の拡大・顧客層の獲得がより求められる。 そこで、非対面(SNS)での事業活動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、更なる事業発展となることを目的とする。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	小規模事業者(BtoC事業者)、創業予定者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催時期：令和4年9月29日(木)、10月6日(木) 両日ともに14：00～16：00 場 所：河内長野商工会館3階大会議室 参加社数：22社 内 容：2日間開催。セミナー2時間(質疑応答含む) 1日目-販路拡大！競合他社と差が出るSNSマーケティング(基礎編) 最新のSNS事情を把握、顧客層に合わせた有効なSNSとは？ SNS別・業種別活用事例など 2日目-SNS活用実践！結果の出るデジタル接客(活用編) SNS上での接客術を通じ、いかにファンになってもらうには？ 1日目の課題(自社の伝えたい想いや商品、PR文など)をもとに 受講者同士での意見交換など							
	<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	定期的に経営の状況等をヒアリングし、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)	30.0	総支援企業数(実績)	22.0	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）	LINEやインスタ、メタバースなどの最新のSNSに関する情報並びに活用による事業効果等についても習得することができた。これらにより、日頃の業務に役立ち、顧客の増加に寄与されているとの声もきいている。今後、SNSは必要不可欠となることから、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	SNS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所割合						
		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	本セミナー受講をきっかけに、LINE、インスタグラムなどの有効な活用法を習得し、自店に合わせて定期的に発信している。利用者も若干ではあるが増加傾向にある。							
	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）	非対面での接客を通じて対面販路の集客につなげる手段を中心に触れたが、ECサイト出店・運営方法やSNSとの連携方法など非対面で販売を行う具体的な手法について、より掘り下げて知りたいとの声を複数受けた。次回開催においては、非対面の販路を強化することに主眼を置いたテーマ設定を検討したい。 また、支援企業数が計画より満たなかったことについて、これまでは、経営相談時や会員向けの会報誌送付の際に案内を同封し集客していたが、今後は広報を前倒しで行い、該当しそうな企業へのアプローチや府・市区町村にも協力を仰ぎ集客につなげていく。							

令和4年度（2022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		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）	若年者の人口流出や産業用地不足による事業者の流出、高齢化に伴う廃業により小規模事業者は減少傾向であり、コロナ禍の影響を受けて廃業する事業者も増えることが予想される。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起こうことは難しい。創業を促進し、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、アフターコロナを見据えての起業家の育成、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4年8月27日（土）、12月10日（土） 11時30分～13時30分 当所3階会議室にて開催 【内容】 創業に向けての準備、考え方、参加者同志の交流、意見・名刺交換、先輩创业者の体験談等を盛り込んでいる。 ＜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										
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)	30.0	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「体験談を色々聞いて視野が広がった」「経営上の問題点、のりこえ方等が聞いて参考になった。」「色々な人に話すことで自身の考えの整理につながった」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、創業に向けて取り組んだ事業所数								
		数値目標	18	実績数値	18	目標達成度	100.0%				
	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。									

令和4年度（2022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）	大阪の有効求人倍率は1.12倍（25～29歳で0.99倍、45～49歳では0.79倍）と厳しい。特に、福祉・介護事業の充足率は9.3%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0.79倍（45～64歳は0.58倍）。中高年齢者の紹介件数と就職件数も府下では少ない。よって、雇用のミスマッチを解消することが課題である。本事業は地域労働ネットワーク事業として、若者・中高年齢者等を広く対象とした求人企業と働く意欲のある求職者をマッチングし、本面接会での採用件数の増加を目的とする。							
	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企業および就職困難求職者等を対象とする。 （若者・中高年齢者等の求人や在職者の多い企業および業種）							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	【1】開催日時：令和4年9月6日(火) 午後1時～4時 ・場所：すばるホール 内容：①企業合同面接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就活メイク講座 ⑫マクドナルド仕事紹介 【2】開催日時：令和4年5月24日(火) 午後2時～4時 ・場所：ハローワーク河内長野 7月27日(水) 午後2時～4時 ・場所：ハローワーク河内長野 11月4日(金) 午後2時～4時 ・場所：ハローワーク河内長野 内容：①業種別（主に介護・福祉）企業合同面接会 ②仕事の説明・相談会 ③事前オンライン合同企業説明会（10月27日(木) 午後2時～3時 ・場所：同上） <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 大阪府労働環境課と連携しメール配信、チラシ・ポスターの配布・設置で事業を周知。 ②広域連携 3商工会で訪問・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2件の経営相談支援事業の実績が上がった。							
		①府施策連携	大阪府労働環境課と連携しメール配信、チラシ・ポスターの配布・設置で事業を周知。						
		②広域連携	3商工会で訪問・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2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)	21.0社	総支援企業数(実績)	17.0社	支援実績率	81.0%	満足率	88.2%
	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）	意欲のある人材を確保したい企業を募り、17社〔上記【1】8社、【2】9社（うち3社は③も実施）〕に参加いただいた。【2】の11月で参加者を増やすため、事前にオンライン合同企業説明会も実施した。求人企業の募集人数は107人で、参加者75人のうち44人（上記【1】17人、【2】27人）が面談を受けた。本事業の継続や回数の増加を大半の企業に希望された。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6人（上記【1】2人、【2】4人）であった。 事業の広報活動では各市町村・大阪府労働環境課・関係機関・開催会場等の協力をえて、75人（上記【1】46人、【2】29人）の参加があった。当日および後日にも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、次回も同事業に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	6人	目標達成度	75.0%		
	成果の代表事例	上記【2】①と②合同企業面接・相談会の参加企業は、短期に低コストで人材確保ができた。短時間に対面で5人と面談でき、1人を採用できた。 業種を絞った合同面談会は複数企業と面談できるため、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）	140人	目標値（実績）	75人	目標達成度	53.6%		
		参加者数は、ハローワーク、各市町村および大阪府労働環境課等との連携があったからこそ実績を上げられた。合同面談会の参加者平均は、前年より20%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）	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 ウィズコロナで人流が減少し、雇用情勢の好転もあり求職者の参加が少なかった。 〔課題〕事業の周知や募集職種を増やすことに注力する。ハローワークの職業紹介・相談の担当課とも連携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。ウィズコロナでの面談会に参加しやすい安全安心の会場をつくり、意欲のある求人・求職者を支援する。							

【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)	8.0社	支援実績率	80.0%	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）	大半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。地元求職者と当日および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	2人	目標達成度	50.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)	62人	目標値(実績)	46人	目標達成度	74.2%		
参加者数は、ハローワーク、各市町村および大阪府労働環境課等との連携があったからこそ実績を上げられた。合同面談会の参加者は、前年より96%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)	11.0社	支援企業数(実績)	9.0社	支援実績率	81.8%	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）	全企業に事業の継続、回数の増加、次回の参加を希望された。地元求職者と当日および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	4人	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値(計画)	78人	目標値(実績)	29人	目標達成度	37.2%		
参加者数は、ハローワーク、各市町村および大阪府労働環境課等との連携があったからこそ実績を上げられた。11月で参加者を増やすため、事前にオンライン合同企業説明会も実施した。合同面談会の参加者平均は、前年より9%減った。									

令和4年度（2022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)	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の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、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られる。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3年12月に申請、令和4年4月より実施しており、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、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：R4年9月28日(水) 14:00～15:30 場 所：河内長野商工会館 大会議室 講 師：橋本 博史 氏(あいおいニッセイ同和損害保険㈱ 大阪南支店地域戦略室 次長) 小澤 俊明 氏(西沢保険企画 BCPセミナー認定講師) 参加人数：18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(2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(2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う。 <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っていく。							
	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	22社	総支援企業数(実績)	20社	支援実績率	90.9%	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。コロナ禍での対面形式の実施は参加者が伸びないかと懸念していたが、セミナー・ワークショップに18社の方が参加していただき、そのうち2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2社も具体的なBCP策定の支援を実施した。 感染症対策版BCP「これだけは！」シートや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。							
	成果の代表事例	代表指標	簡易版BCPの策定に取り組んだ事業者数						
	その他目標値の実績	数値目標	18社	実績数値	20社	目標達成度	111.1%		
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)	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			

【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)	16.0	支援実績率	88.9%	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	16社	目標達成度	88.9%		
	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)	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			