

# 平成21年度 事業実績報告書

## 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 吉年 正守		
	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 内田 雄二	
		連絡先	電話番号(直通) : 0721-53-9900	
F a x : 0721-52-2606				
		E - m a i l : <a href="mailto:infor@ksci.or.jp">infor@ksci.or.jp</a>		
設立年月日 職員数 (うち経営指導員数) 所管地域 管内事業所数 管内小規模事業者数 会員数(組織率)		昭和36年6月1日  7名(7名) 平成21年9月30日現在  河内長野市  2811(平成18年事業所統計調査による) 2319(平成13年事業所統計調査による) 1494 53.1%		
については直近の数字を記載のこと				
<b>主な事業概要(定款記載事項等)</b> 商工業に関し、相談に応じ又指導を行なうこと。 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。 商工業に関する調査研究を行なうこと。 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行ないこと。 商工業に関する施設を設置し、維持し又は運用すること。 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。 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。 社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。 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。 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。 前各号を掲げたもののほか、本商工会の目的を達成するために必要な事業を行なうこと。				

# 各種データ

河内長野市商工会

## 経営指導員の相談

相談区分 業種別	巡回相談											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	0	62	0	31	29	54	0	0	0	0	176	77	社 社
建設業	0	39	0	24	19	34	0	0	0	0	116	53	
小売業	0	17	0	53	39	26	0	0	0	1	136	61	
卸売業	0	4	0	3	4	17	0	0	0	0	28	11	
サービス業	0	25	0	22	45	74	0	0	0	8	174	103	
その他	0	9	0	9	4	10	0	0	0	1	33	14	
小計	0	156	0	142	140	215	0	0	0	10	663	319	
創業 合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

その他の内訳

〔商店街活性化のイベント手法・ターゲット・戦略方法、個店の魅力づくり、空き店舗状況、商店街活性化への補助金活用、パソコン活用で顧客管理、地産活用の取組、雇用契約書類について〕

相談区分 業種別	窓口相談（通信、電話等によるものを含む）											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	0	30	0	47	21	192	0	0	0	0	290	117	社 社
建設業	0	36	1	81	40	232	0	0	0	0	390	164	
小売業	0	10	0	52	25	56	0	0	0	0	143	83	
卸売業	0	6	0	17	9	52	0	0	0	0	84	25	
サービス業	0	23	0	60	66	267	0	0	0	0	416	181	
その他	0	9	0	20	13	38	0	0	0	1	81	44	
小計	0	114	1	277	174	837	0	0	0	1	1,404	614	
創業 合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

その他の内訳

〔貸店舗撤退時の諸条件〕

注) その他・・・デザイン、技術、事業継承、後継者問題、M&A、BCP（事業継承計画）、CSR（企業の社会的責任）など

注) 会員であるか非会員であるかは、相談した時点で区別すること

## 河内長野市商工会

### (1) 事業の目標

支援対象事業者及び事業所として「卸・小売業」・「飲食業・サービス業」「製造業」「建築業」6業種の事業者が抱える課題の把握と解決に向けて支援関係機関等の専門家を活用しながら支援を行うことを主たる目標とし、6業種の事業者と同じ目線で問題解決をし、各経営指導員は目標を高く持って最低一日1回の巡回相談を行う。従って今年度の巡回活動日は約500日(全指導員活動日)を目標とする。

地域資源を活用し、幾度かの試作を重ねて安心・安全・安価な逸品を完成させた「香和地ながの」地域ブランドである「天見うるおいローション」・「天野のかぜ」(焼き菓子)の販路構築に重点的取り組み、商工・農業・林業・サービス業で地域振興をはかる。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

月20日間の内8日間を巡回指導日として、市域を地区割で職員がスピード感をもって最新情報を活用しながら経営支援を実施。また米国に端を発したサブプライムローン問題からいわゆる「リーマン・ショック」に象徴される世界的な金融危機と実体経済の急速な悪化によって、全ての産業が売上高大幅減少を招き、当地域中小企業も莫大な影響を被ったことから、経営実態の把握と経営改善に資する事を目的に全業種から無作為抽出(約430社)した、企業に受注・販売状況並びに雇用状況等の実態把握のため調査を実施した。その調査結果から受注減少確保に苦慮している事業所に対して「南河内受注商談会」でのビジネスチャンスへの情報提供。さらに、昨年度同様に電話等窓口相談での口頭説明だけでは企業がどれだけ説明を理解しているか不明な面がある場合には巡回対応に代えて相談に努めた。また、地域活性化事業については地域素材にこだわった逸品開発事業は、より高品質にこだわり地域住民の愛用品として喜ばれる商品ができたことを確信、地元企業の展示会等に販路(広報)活動等の協力を戴き取扱協力店も8店舗となり地域資源を活用した河内長野ブランドの魅力積極的にアピールした。

### (3) 事業を実施した効果

昨年の秋以降いわゆる「リーマン・ショック」に象徴される世界的な金融危機から実体経済の急速な悪化による「売上高の激減」は全産業に共通した点であるが、中小企業は特に深刻で非常に厳しい状況である。売上高減少は返済能力の低下から資金調達面に影響して、とりわけ運転資金の多くは赤字補填的な後ろ向きな資金や当面は借入を増やしたくないと否定的な声が多い。このような景気後退の中で既存得意先に対する受注量等が伸びず、新規開拓には技術・機械設備という壁にあたる。よって、企業には「南河内受注商談会等」への積極的参加を促し、訪問後の電話等フォローにより現状維持より拡大に意欲ある企業もあり期待が持てた。また、上半期の目標件数の達成率は低いが経営相談・情報提供強化に努めた結果、より身近に接し企業より何でも相談し易くなったとの声も頂き、経営指導員で対応出来ない相談内容については地域力連携拠点事業(専門家)を活用し、専門家との個別相談を積極的に活用された企業が満足を得た。また、逸品開発事業は「早く商品化して下さい」の声に励まされ、使い手の立場から幾度も改良を重ねた結果、河内長野発の地域素材で安心・安全・安価の喜ばれる商品が出来たと確信、どこに行けば買えるのかの言葉を戴き発売後はリピータ続出で好評である。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

最近の経営問題で圧倒的に多いのは売上・受注の大幅減少であり、それが一過性で終わらず続くとなれば低価格化を招く恐れがある。さらに受注単価等の低下で売上・受注の減少という悪循環を招くことになる。よって、既存得意先に対する販売が伸びない中、新規開拓が求められるが技術力、機械設備の必要性から「新規販売先の開拓難」という壁が中小企業に立ちちはだかる。よって、生産性の向上を支えるには既存先に対して自社技術(改良)や用途開発等を既存先にメリット性の提案型に変わる必要がある。融資対応については中小企業者の状況を十分に把握して、様々なオプションを提案して良き相談者(アドバイザー)になる必要がある。また、河内長野厳選素材にこだわった「香和地ながの」逸品ブランド、天見うるおいローションは安心・安全・安価の喜ばれる商品であり、リピータ続出で信頼を得ますが、収益に繋げる確実な販路には至っておらず、今後は通信販売等の検討を要する。また、河内長野地域は豊富な地域資源を有するため農商工連携を踏って、さらに確実に商品化出来る「香和地ながの逸品」ブランドを進める必要がある。

### (5) 来年度への取り組み

本会独自の景況・経営実態調査から地域の全ての中小企業では売上高の減少幅が50%を越えており、収益の前提となる売上高の激減は独立型であれ、下請け型であれ企業の存続にも影響し、取り巻く環境は大変厳しいものがあり深刻さを示している企業が多い。今回の経営実態調査結果を踏まえて市行政と、より一層連携を図って地域活性化に繋がる施策について取り組みを行なう必要がある。また、事業内容によっては地域振興に直結しないイベント等を見直(縮小)して、企業が求めている経営支援業務を高めるために経営改善事業の基本である巡回指導の徹底を図って行く必要がある。また、香和地ながの【河内長野】地域ブランド創出として地域素材を活かして、新たな事業に取り組む中小企業者には当会3年間の「おおさか地域創造ファンド事業」の経験を活用して新たな事業展開にチャレンジする企業を支援して行く。

河内長野市商工会

一般経営相談・情報提供事業

支援のポイント・成果

巡回・窓口相談とも商工会の役割はこれまで以上に大きく、いっそう職員の資質の向上を図って巡回を通じて、様々な経営課題に事業所と同じ目線で問題解決にスピード感をもって適切に応えることができるか基本に置く。巡回年1580件・窓口年3450件を目標として相談内容によっては、地域力連携拠点の窓口と連携を図って地域の課題の解決に取り組み経営支援を実施する。そうしたことで商工会の存在が認識され、小規模事業者が抱える課題の把握と解決に向けて満足度を向上させる。

事業名	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
巡回相談	相談件数	1,580	663	42.0%	90.0	4
窓口相談	相談件数	3,450	1,404	40.7%	90.0	4

課題別経営相談支援事業

支援のポイント・成果

中小企業の経営環境は急激な売上高減少に伴い、ますます不況感が強くなってきています。特に小規模企業者にとってはきわめて厳しく、資金調達についても貸出金融機関も当然、返済能力を勘案し融資基準が厳しいのが現状であります。このような事態の環境下にある小規模企業等に対して経営、税務並びに融資等相談者の状況を十分把握して、政府系金融機関を中心に各種の専門機関や支援制度紹介、斡旋にてサポートする。また、記帳指導通じて財務面を整理するだけでなく、そのデータで経営状態が分かり、自社の経営の判断にも役立ち、資金面でも素早く対応ができるので人的・物的な保証が不要なマル経融資で経営支援につながる。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
金融支援	継続	斡旋件数	40	21	52.5%	100.0	5
記帳支援	継続	指導事業所数	42	42	100.0%	100.0	5
税務支援	継続	相談実施日数	12	6	50.0%	100.0	5
経営簡易診断	継続	相談実施日数	12	6	50.0%	90.0	4

専門人材等連携促進事業

支援のポイント・成果

複式簿記セミナーはコンピュータ、英語とならび情報を理解するための近代経営には絶対欠かせなく重要な知識の一つとなつてきております。併せて会計ソフトを活用することで企業の損益や財務状況をより把握することで財務体質を理解して、経営状態が把握でき経営者にとっても自社の現状、将来の見通しを判断する事に大変役立つ。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
	複式簿記セミナー	継続	開催日数	10	10	100.0%	90.0	4
	会計ソフト活用セミナー	継続	開催日数	3	3	100.0%	90.0	4
	IT経営気づき研修会	新規	開催日数	2	0	0.0%		
	経営セミナー	継続	開催日数	1	0	0.0%		

地域活性化事業

支援のポイント・成果

3年の歳月をかけ幾度も改良を繰り返して、正規販売商品の完成と販路構築に取り組み、改良した商品を逸品として、まずは香和地ながの(ロゴ)をキャッチフレーズに大阪府内を中心に香和地ながのブランドカタログ作成とネットでの推進を積極的にはかり、市場と顧客のニーズに的確迅速に応える仕組みを確立して行くことで地域産業の活性化とまちの魅力向上が図れる。空洞化となった駅前商店街の空き店舗を活用して起業家支援事業(チャレンジショップ)を実施し、空洞化の商店街に創業者が誕生することで空洞化商店街の活気に繋がる事に期待するが、地道ながらも息の長い活動が必要である。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
	商業活性化促進	継続	創業予定者数	2	0	0.0%		
	地域創造ファンド事業	継続	逸品開発数	2	0	0.0%	90.0	5
	産業フェア松原	継続	参加企業数	2	0	0.0%		

河内長野市商工会

事業名	地域創造ファンド事業（香和地ながの逸品開発）				
新規/継続	継続				
想定している実施期間	18年（開始）～22年（終了） 今年度 4 年目				
実施期間全体を通じて予定している事業計画	平成18年度の全国展開支援事業に採択され、商品開発が新産業になる事に期待して地域生活者の意見を基に試作品を幾度も繰り返してモニターの愛用品と比較しても大きな問題点もなく正規販売商品になると確信、改良した商品を香和地ながの（河内長野）ブランドとして大阪府内を中心に香和地ブランドカタログ作成とネットでの推進を積極的に図り市場に応える仕組みの確立を推進する。				
継続事業の場合	これまでの実施状況と効果・成果	平成18年度、河内長野市の天見地区の素材を配合した「天見うるおいローション」開発企画に取組み、モニター500名の声を基に3年間幾度も改良を繰り返し、平成20年度に天野酒（西條酒造）の米ヌカから抽出したエキスを新たに配合、保湿効果に加えて美白効果があがって、新バージョンに良い感触を得たモニターが多く、徹底的に無駄を省いた結果、格安価格で提供出来る新商品を誕生させ地域新聞等で告知し販売できると確信が出来ました。			
本事業の対象となる地域の現状や課題	商品開発に関わった500人のモニターは逸品に愛着を持って頂いており、地域内では評判になっている事を実感。商品として基本的には問題は無く、安心して使える河内長野生まれの商品として育てる事ができる可能性が十分に秘めています。中期的には河内長野の歴史と文化の融合した香和地（河内）のシンボリック拠点として高野街道に面した酒造メーカーの旧店舗を地場産品等販売拠点に活用できるかが課題である。				
目標に対する実績	指標	販売個数			
	目標数値	300	実績数値	839	達成率 279.7%
目標	500名の体感モニターの声より商品価格は華美なボトルを一切やめて、安心・安全、安価で提供出来る商品が完成、地域ブランドとして業務用として使用頂けるタップリタイプも検討する。モニターより使用継続希望が200名もおりグループ購入者を含めての目標数値。				
事業を実施した具体的な内容・方法・時期	香和地ながの逸品開発推進委員会（河内長野市商工会）が事業主体となり、「天見うるおいローション」女性開発委員会と連携を図りながら、月1回定期的に推進会議を開催して逸品開発に取り組んでまいりました。5月には限定モニターから最終改良版商品の体感モニター結果より「早く商品化してほしい」・「美容液いらずの化粧品」の声を聞き、生活者の視点で納得できる商品が出来たことを確信する。また、当商工会女性部に広報（プレゼン）活動すると素材の良さに納得され、愛用される方や取扱協力店として登録された企業もあって、地域の輪が広がって来ていると実感する。				
マスコミ等に取り上げられた回数	0				
PR方法とその影響	地元協力企業の消費者相談会（リフォーム相談会）に河内長野市商工会の地域ブランド「香和地ながの」（平成21年6月商標登録）として、キャッチフレーズ「和の香る化粧品」を美容液いらずの化粧水として広報掲載やアテント提供に協力を戴き、使用者より好評を得る。延べ900人のモニターの声から生まれたパラベン無添加の「地域密着型ローション」として注目を戴きリピータが続出している。				
利用者満足度（点）	90				
事業評価	5				
実施した効果	本逸品開発事業の参加企業者が市地域の資源を活かす事によって、ビジネスチャンスに繋がる事に関心が高まり、地域の伝統行事（稚児相撲）に関連した地域ブランド（逸品開発）や新素材（ブルーベリー）を取入れたリキュール酒、季節限定菓子（羊羹）を試作される事業者もおられます。このように本事業の趣旨が分かり、既存の特産品との連携が地域振興策の第一歩となる事に効果が出てくると、地域の同業者間にも競争心が生まれて活性化に繋がり、商品化は河内長野の特性を活かした手みやげ（逸品）であると共に地域ブランドとして高まる事に期待できる。				
実施した結果浮かび上がった課題および次期以降への取り組み	当地区には歴史的価値の高い温泉旅館である「南天苑」（天見地区）や逸品開発推進事業のメンバーである西條合資会社（天野酒蔵）外取扱協力店が8店舗に増えた。しかし、ネットや地域新聞等で幾度も告知して商品の良さは自ら体感された方からの声で確信を得ました。しかし、商品化に改良期間を要した為体感（プレゼン）戴く機会が少なく販路不足が課題として残っていますが発売後約800本と順調にスタートが切れました。今後は特産品広報関連事業や府内で開催されるフェスタ等に精力的に販路構築に努力してビジネスチャンスに繋げて行く。				
事業全体の収支状況	収入（予定）	支出（予定）			
	（地域ファンド）	1,180,000	製品開発：	206,000	
	（小規模支援費）	527,800	販路開拓：	123,000	
（会負担）	702,200	事務費：	21,000		
			活動費：	300,000	
	計	2,410,000	計	650,000	