

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

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
設立年月日	昭和36年6月1日
職員数	10
うち経営指導員数	8
所管地域	河内長野市
管内事業所数	2,688（令和3年経済センサスによる）
うち小規模事業者数	1,762（令和3年経済センサスによる）
会員数	1,392（令和8年3月31日現在）
組織率	51.8%
担当者職・氏名	事務局長 竹之内 徳男
連絡先電話番号	0721-53-9900
連絡先メールアドレス	info@ksci.or.jp

□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。	

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

地域の経済循環率をみると住宅地域では50%~70%と言われている中、河内長野市は71.0%となっており、また民間消費の支出流入率については▲6.8%であることより、本市は市外からの流入より流出が多いことが読み取れる。この要因としては、市外に点在している大型商業施設への流出やネットショッピングなどに消費が流れていることが考えられる。

産業別事業所数をみると、卸・小売業が635社(23.6%)、医療・福祉が376社(14.0%)、生活関連サービス業が258社(9.6%)、不動産・物品賃貸業が241社(9.0%)、宿泊業・飲食サービス業が234社(8.7%)、製造業212社(7.9%)となっている。このうち製造業の付加価値額(企業単位)については、全産業に占める割合で見た場合、本市は21.3%、全国ベースでは19.3%となっており、また売上高(企業単位)を見ても、本市の製造業が28.3%を占めているのに対し、全国ベースでは22.9%となっていることから、製造業は本市において重要な産業の一つであると言える。しかし、製造業の減少率は高い傾向にあり、要因としては、急速な人口減少と少子高齢化等の影響と相まった後継者不足や住工混在による操業困難などから、市外転出や廃業に歯止めがかからない状況である。

このような中、全産業において、生産性向上・業務改善・新事業展開、後継者育成や事業承継等が課題であり、商業においては、販売力・集客力・情報発信等の強化、工業においては、産業用地の確保・企業誘致などが課題である。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

本市は少子高齢化が急速に進んでおり、経営者の高齢化や人口減少に伴う担い手の不足・長引く景気の低迷・資源価格の高騰による消費市場の縮小など、経営基盤の脆弱な中小企業・小規模事業者は、厳しい経営環境におかれており、事業の継続、企業の成長のための支援がより一層必要となると考えられる。

この状況下において商工会としては、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する。また、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・事業計画の策定・IT化・販路開拓・求人求職マッチング・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す。

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）において、地場産業等の魅力発信などを実施した。今後も河内長野の地域資源を最大限に生かし、市行政と一層連携を強化し、更なる地域活性化が図られるように取り組む。

(3) 事業を実施した効果

河内長野市では、人口減少と高齢化が進む中、市外の大型商業施設への購買流出が課題となっており、地域内消費の促進を目的に「奥河内フルーツ&ベジタブルラリー2025」をスタンプラリー形式で8月1日から10月31日までの3か月間実施した。本事業では、昨年度に続きフルーツを主軸としつつ、天候等の影響による入荷状況に応じて地場産野菜を取り入れるなど、柔軟な運営を行った。また、各種メディアを活用した積極的なPRを実施した結果、昨年に続きNHKで取り上げられ、放映後には参加店舗への来店者数の増加が見られた。応募はがきは367通、スタンプ数は1,292個（延べ1,292食）となり、前年を上回る成果を達成した。

また経営相談支援においては、指導員が幅広い分野に対応できる体制の構築を目的に、意識改革および資質向上に取り組んだ。従来の税務・労務・金融といった担当枠にとらわれない支援体制を整備した結果、目標どおりの実績を達成するとともに、前向きかつ円滑な相談対応が可能となり、指導員のスキル向上にもつながった。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題・次年度への取り組み

地域活性化事業については、参加事業所や相談者からは「おおむね満足」との評価を得ることができたが、セミナーなどで提供した情報が実際の経営にどのように活用されているかについては把握が不十分であり、事後のフォロー体制の強化が課題として浮かび上がった。また、自然災害や感染症などの緊急時に備えたりスクへの認識は依然として低く、事業所が自立的に対応できるよう、BCPの策定支援を引き続き実施する必要がある。経営相談支援事業については、事業継続や事業承継に関する複雑な相談が増加しており、経営指導員が幅広い分野に対応できるよう職員の資質向上が必要である。

これらの課題を踏まえ、次年度は、セミナー情報の活用状況を把握する体制の整備に加え、経営指導員の対応力向上に継続して取り組み、専門家との連携による支援体制の充実を図る。また、地域の独自性や主体性を活かした事業の企画・実施を推進し、地域経済の持続的な発展に貢献できるよう取り組んでいく。

I 経営相談支援事業

前年度支援企業数		375 社				
支援メニュー		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
1	事業所カルテ・サービス提案	事業所	335	390	390	116.4%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	10	0	0	0.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	20	21	21	105.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	20	11	11	55.0%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1	0	0	0.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	10	20	20	200.0%
7	記帳支援	事業所	55	61	61	110.9%
8	労務支援	支援数	130	165	165	126.9%
9	人材育成計画作成支援	事業所	1	0	0	0.0%
10	マーケティング力向上支援	事業所	3	6	6	200.0%
11	販路開拓支援	支援数	10	23	23	230.0%
12	事業計画作成支援	支援数	15	11	11	73.3%
13	創業支援	事業所	5	1	1	20.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	2	2	20.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	20	20	20	100.0%
16	財務分析支援	事業所	10	13	13	130.0%
17	5S支援	事業所	5	6	6	120.0%
18	IT化支援	事業所	20	34	34	170.0%
19	債権保全計画作成支援	事業所	1	0	0	0.0%
20	事業承継支援	事業所	3	0	0	0.0%
21	災害時対応支援	事業所	0	0	0	-
22	フォローアップ支援	事業所	80	0	0	0.0%
23	結果報告	事業所	335	390	390	116.4%

件数設定の根拠（今年度の特徴等）

前年度の支援企業数に基づき設定する。

法改正で複雑化する雇用、労働環境の整備などの労務支援、インボイス対応に伴う記帳支援についてのニーズが高く、今年度も継続して支援が必要と見込んでいる。また昨今の情勢から自然災害に備えることの重要性が高まる中、事業継続のためのBCP策定支援にも注力する必要がある。これらの相談に的確に対応できるよう指導員のスキルアップ及び各種専門家との連携強化を図り、支援を実行する。

支援のポイント・成果

昨年に引き続き、税務・労務・金融といった担当区分の枠にとらわれず、あらゆる相談分野に各経営指導員が対応できる体制の構築を目指し、責任感の醸成と資質向上に取り組んだ。その結果、当初目標を上回る実績を達成し、各種相談支援においても前向きかつ円滑な対応が可能となった。

代表事例として、事業計画作成支援を行った事業所を挙げる。当該事業所は令和3年に木造住宅の解体業として創業し、順調に業績を拡大している。令和7年度上半期には、新たな取組として、狭小地における小規模解体工事の需要拡大に対応するための設備導入を計画した。本支援では、今後の市場動向や自社の強みを可視化し、それに基づく新たな事業展開に資する事業計画の策定を行ったことで、円滑な事業遂行につなげることができた。

Ⅱ 専門相談支援事業

事業名		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
24	法務相談	日数	0	0	0	-
25	税務相談	日数	17	17	17	100.0%
26	金融相談	日数	12	12	12	100.0%
27	労務相談	日数	0	0	0	-
28	その他相談	日数	12	12	12	100.0%

支援のポイント・成果

- 1.《税務相談》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.《その他相談》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		ラブリーハロウィン with地元商店会応援キャンペーン			事業番号	I	新規/継続	継続	
想定する実施期間		平成26年度～		年度まで		12	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	河内長野市の経済循環率は、71.0% (RESAS2018年) で近隣の市町村と比較すると最も低い値となっている。当市の商店会は、人口の減少、顧客の高齢化、物価高騰、郊外型ショッピングセンターの競合の影響により、厳しい経営状況に直面している。このような状況の改善を図るため、地域の商店会としては、商店会周辺地域の消費者が、積極的にバイロカル活動を実施してもらえるように推進し、地域経済循環を高める必要がある。今回もハロウィン期間中、河内長野市内の商店会、商店組合、各個店が連携し市内全体がひとつになって、ハロウィンに参加する子育て世代の家族層にターゲットを絞って、自社のこだわった商品やサービスなどを消費者へPRして、売上拡大やリピーター・新規顧客の獲得を図る。また、各商店会周辺店舗への集客効果を波及させることで商店会地域一帯の活性化にもつながり、小規模店の経営環境の改善を図る。 市内商店会、商店組合の参加店から、顧客拡大と地域一帯の活性化が図れるので、引き続きスタンプラリーを実施してほしいと意見をいただいた。							
	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	1回目 参加商店会 7商店会 参加店舗数 89店舗 実施期間 9月15日(日)～10月14日(祝)の約1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。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。応募条件は、スタンプ5個で1口応募とした。 ※ 応募はがきの枚数 694通 ※ 応募スタンプ数 2967個 ※ 賞品 参加店共通金券を10月下旬に発送 ※ 商品内容 こども商品券10,000円1名、5,000円分7名、 図書カード3,000円分25名 2回目 参加商店会 7商店会 参加店舗数 100店舗 実施期間 12月1日(月)～25日(木)の25日間 実施内容 商店会の歳末イベント期間中スタンプラリーを実施した。ハロウィンとは違い幅広い年齢層を対象に、各商店会地域一帯の活性化につなげた。 応募条件は、スタンプ3個で1口応募とした。 ※ 応募はがきの枚数 197通 ※ 応募スタンプ数 839個 ※ 賞品 参加店共通金券を令和8年1月中旬に発送 ※ 商品内容 商品券10,000円3名、5,000円分6名、 QUOカード3,000円分10名、グルメカード2,000円分20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	地域商店会の商業機能を活性化することは、商店会に所属する各個店の新規顧客獲得、常連客の確保、売上の向上が見込めた。						
		②広域連携							
		③市町村連携	1回目は、子育て世帯を対象にしており、河内長野市教育委員会を通じて、市内小学校の児童にスタンプ台紙を配布していただいた。						
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)	7.0	総支援企業数(実績)	7.0	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)	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	81.0	%	目標達成度	115.7%
	成果の代表事例	商店会独自の連携事業として、千代田駅前東商店会が、歳末期にあわせて加入店舗の売上向上と店舗PRするために、千代田駅前東商店会スタンプラリー(実施期間11月2日～令和8年1月31日)を実施し、商店会の活性化と顧客拡大に繋げることが出来た。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	850	人	目標値(実績)	891	人	目標達成度	104.8%
来店客数									
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、ハロウィンについては、前年度87店舗、今年度89店舗、2店舗増加した。応募ハガキについては、昨年度は742通、今年度694通で48通減となった。 歳末の時期は、今回初めての試みで100店舗とハロウィンの時期より、多くの参加があった。応募ハガキは、197通の応募があった。 来年度への取組みとしては、各商店会の加盟店が減少しているため、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。							

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

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2025		事業番号	2	新規/継続	継続		
想定する実施期間		平成29年度～		年度まで		9	年目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	河内長野市は、大阪府内でも果物や野菜などの農産物が豊富に採れる地域である。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、物価の高騰、大型飲食店などの影響により、厳しい経営状況が続いている。このような状況を打破するために、河内長野市の自然豊かな地域資源を有効活用し、地域一体型での商品やサービスの提供をすることで状況の改善を図ることを目的とする。その方法として、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などの販路開拓につなげるとともに、河内長野市外からの消費者流入の強化を図り、顧客の確保と売上拡大にもつなげる。 参加店からは、「新規顧客の獲得と店舗のPRのため、こだわりの料理や菓子などを紹介できるスタンプラリーを続けてほしい」との意見を多くいただいている。また、参加者からも「新しい店舗や商品の紹介などがあり、毎年楽しみしている」などの意見をいただいている。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	河内長野市内で、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も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	実施期間 8月1日(金)～10月31日(金)の3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。 スタンプラリーの応募はがきは、料金受取人払いで、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 367通 ※ 応募スタンプ数 総数1292個 延べ1292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1名、参加店共通金券5,000円分7名、参加店共通金券3,000円分25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									
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%
		代表指標	アンケートにおいて新規顧客が増加したと回答した店舗の割合						
	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)	数値目標	70	%	実績数値	86.7	%	目標達成度	123.9%
		成果の代表事例	幹線道路で営業しているカフェでは、地場産フルーツ(フルーツラリー期間中ブルーベリー)を使用したデザートを提供している。今回、フルーツラリーのテレビ放映された結果、多くの来店があった。顧客獲得のため、新メニュー開発を日々おこなっており、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。						
	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)	昨今の食材等の仕入や経費等が値上げにより、飲食店の廃業が増えている。参加店舗が参加しやすいように募集要項の見直しをする必要がある。 併せて、参加者に対しては、開催期間を1ヵ月期間を延ばし、参加しやすい状況に変更した。今回もメディアで放送され、参加者が増えたが、次回以降も、メディア等でとりあげられ広く周知できるようにしていきたい。 参加店舗は、河内長野産のフルーツをメインに提供し、フルーツを提供できない店は、地域特産を活かした一品料理に提供していただいた。期間中だけでなく、リピーター確保のためにも、新メニューの提供やサービス対応の見直しをするなどをする必要があると感じた。							

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		事業番号	3	新規/継続	継続		
想定する実施期間		令和3年度～	年度まで	5	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	SNSや生成AI等の最新ITツールの活用による効率的かつ効果的なマーケティング手法及び業務効率化手法について学び取り入れることで、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。昨今のインバウンド増加や対面販路の復調等により観光地や都市部での商取引が活況を呈している中、人流増大の恩恵を受けづらい郊外の中小事業者においては、ITツールを活用することで立地条件を克服し、需要顧客層へアプローチすることがこれまで以上に重要性を増してきている。また、前提として、自社の魅力・価値を見直し競合他社と差別化しブランディングができていること、業務の傍らで情報発信を行っていくための時間を捻出していくため業務効率化が図れていることが重要である。日々の経営指導の中で、事業所が上記の取り組みを渴望している状況を鑑み、各種ITツールを活用したこれらの手法・取り組みについて、最新情報を継続的に学び、稼ぐ力を強化する機会を提供していく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業者のうち、業種を問わず、ITツールを使用したマーケティング手法・業務効率化手法を未導入の事業所、取り組んでいるがさらに強化したい事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①最新ITツールを活用した集客力・販売力強化セミナー 受講者数：20社 開催日時：令和7年12月16日（火）13：30～16：30 場所：河内長野商工会館3階大会議室、オンライン配信 内容： ・最新のSNSやAI活用によるマーケティング手法および業務効率化手法を把握 ・最新ITツールを活用したマーケティングおよび業務効率化の先行事例について学び、受講者同士での意見交換等を通じて実践し学習 ②個別支援 支援者数：2社 内容：マーケティングや販路開拓の取り組み手法や当該取り組み実践に係る時間捻出・業務効率化に悩む事業者に対し、IT活用による手法を提案し、必要に応じて個別に導入を支援した。							
		<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	本事業において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。								
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)	25.0	総支援企業数(実績)	24.0	支援実績率	96.0%	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）	代表指標	IT活用によるマーケティングや業務効率化に取り組んだ件数						
		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	②個別支援において、支援対象事業者が新たな年代の顧客層へ効果的にアプローチを行っていくため、AIによるSNS発信内容の頻度、質の増強に着手された。また、実地で行っているイベントの雰囲気やSNSに積極的に発信する等、相乗効果を発揮できるような情報発信を行っていくことで新規顧客の獲得につなげることができた。							
	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)	セミナー内での知識レベルチェック結果や日々の経営指導における事業者の状況において、大半が生成AI・SNSの入門レベルであった現状を踏まえ、次年度においても同様に幅広く知識を普及啓発する内容とした。また、事業者個別の状況にあわせた実践についても、個別支援において引き続き補充していきたい。							

【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)	23.0	支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	95.7%	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）	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	100	%	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)	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）	指標	I T活用によるマーケティングや業務効率化に取り組んだ件数						
		数値目標	2	件	実績数値	2	件	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	

5-4. 地域活性化事業 事業調書（実績）

河内長野市商工会

事業名		創業者交流会（起業家支援事業）				事業番号	4	新規/継続	継続	
想定する実施期間		平成28年度～		年度まで		10年目	※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） 企業ニーズ （内容・把握方法等）	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。 創業予定者、創業して間もない方は、他業種、他社との繋がりが少なく、より多くのネットワークを構築していただく必要があり、令和6年度に実施したアンケートからも交流会実施に対するニーズは高いと思われる。								
	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	【事業手法】人材交流型 【実施時期】令和7年8月30日（土）、12月13日（土）11時30分～13時30分 【実施場所】河内長野市商工会 会議室 【実施方法】対面 【実施内容】 創業を検討・準備している方や創業後間もない方を対象に、既に創業している方や地域の創業者から、創業までの過程や課題、考え方、創業の魅力等について紹介していただいた。さらに、創業者同士による名刺交換会や情報交換・意見交換会を実施し、参加者の創業への意欲向上を図った。 ----- <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 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を行うとともに、その他の連絡調整・協議を密に行いながら、事業者のニーズ把握に努めた。 ④相談相乗 本交流会終了後においても、創業に向けたフォローアップを実施した。								
	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)	27.0	支援実績率	90.0%	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）	代表指標	創業に向けて準備し始めた事業所数						
数値目標			10社	実績数値	8社	目標達成度	80.0%			
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、満足率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。								

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～			事業番号	5	新規/継続	継続	
想定する実施期間		令和5年度～	年度まで	3	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	現状や課題として、原油高の高騰や賃上げにより各種調達・人材コストの増加、人手不足など、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一方、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。これらの事業所は様々な経営課題に対し、中長期の新規事業を含めた事業計画を立案し、また、各種補助金を活用することで、安定的な経営基盤を築いている事業所も多い。 企業ニーズとして、新規事業の着手を検討しているが、進め方や資金不足により前向きに事業展開できない事業所は日々の経営指導において一定数見受けられる。 そこで、本事業により、新事業展開など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)	会員企業を含む管内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7年9月30日(火) 14:00～16:00 【受講者数】21名(うち企業19社) 【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。							
		<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 大阪産業局職員から新事業展開テイクオフ支援の周知及び活用事業所の事業紹介を行ってもらい事業計画の推進を図った。							
		②広域連携 ③市町村連携 ④相談相乗 本セミナー受講後のフォローアップを行い、カルテ化につなげた。							
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)	20.0	総支援企業数(実績)	20.0	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)	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	%	目標達成度	142.9%
	成果の代表事例	冷暖房設備工事を営んでいる事業者が、広告宣伝の強化や商談スペースの確保を目的とした事業計画を有しており、本セミナーを受講後、事業計画書のブラッシュアップし、国補助金の獲得に至った。令和7年度では商談スペース確保にかかる発注を進め、令和8年度秋ごろまでに事業完了を予定し、その後広告宣伝を含む本計画を遂行することで更なる事業拡大をめざしている。							
	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り組み (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、昨年の反省点である事業計画や補助金申請のポイントにも重きを置いた内容とはしたが、作成の具体例の紹介を希望するアンケート結果が散見された。 このことから、業種別での計画内容例を提示するカリキュラムも盛り込むことで事業改善を図っていきたい。							

5-6. 地域活性化事業 事業調書（実績）

河内長野市商工会

事業名		求人・求職マッチング事業			事業番号	6	新規/継続	継続			
想定する実施期間		平成27年度～		年度まで	11年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	現下の雇用失業情勢は、改善の動きが弱まっており、厳しさが続いている。 大阪の有効求人倍率は、1.21倍（25～29歳が1.05倍、50～54歳が0.85倍）で、前年同月より0.08ポイント減少した。 特定の業種（介護・福祉）の充足率は、8.8%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、0.70倍（45～64歳は0.54倍）で、前年同月より0.07ポイント減少した。 中高年齢者の紹介件数と就職件数は、府下でも少ない地域である。（別添資料のとおり） 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防ぐことが課題である。 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、人手不足の解消を目的とする。 ハローワークでの求人情報および企業からの聴き取りにより、ニーズを把握。 前年の参加企業へのアンケート等で、「次回も参加したい」との声が大多数あった。									
	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継続または多い業種、職種および企業)									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業① 合同企業面接会&説明会、各種相談会 【実施手法】人材交流型 【実施時期】令和7年8月29日13時～16時 【実施場所・方法・時間】すばるホール・対面・3H 【実施内容】(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・生活相談 (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)就職支援セミナー 事業② 合同企業面接会、仕事の説明・相談会 【実施手法】人材交流型 【実施時期】令和7年5月28日14時～16時、7月29日14時～16時、11月13日14時～16時 【実施場所・方法・時間】いずれもハローワーク河内長野・対面・2H 【実施内容】いずれも(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 本事業において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)	22.0	総支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	104.5%	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)	代表指標	採用者数							
			数値目標	10人	実績数値	13人	目標達成度	130.0%			
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5人と面談でき、2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)	165人	目標値(実績)	91人	目標達成度	55.2%					
	本事業への参加者										
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)	[実施結果分析] ・事業①と事業②の合計参加者(求職者)は、前年比44%(74人)減り、支援企業の増減はなかった。 ・事業①の来場者が前年比48%(57人)減少と顕著であるものの、2年前、3年前の実施時の来場者数と比較すると平均的な来場者数・採用数を維持している。なお、20代、30代の来場者数が全体の8%程度(5人)と特に少なかった。 [改善・注力点] 特に来場者の少なかった若年層に対しては、当該年齢層に訴求力のある広報手段(SNS等)の活用も含め検討する。									

【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	支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	110.0%	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）	指標	採用者数						
		数値目標	6	人	実績数値	3	人	目標達成度	50.0%
	その他目標値の実績	目標値(計画)	117	人	目標値(実績)	60	人	目標達成度	51.3%
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	支援企業数(実績)	12.0	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）	指標	採用者数						
		数値目標	4	人	実績数値	10	人	目標達成度	250.0%
	その他目標値の実績	目標値(計画)	48	人	目標値(実績)	31	人	目標達成度	64.6%

事業名		BCP策定支援事業			事業番号	7	新規/継続	継続		
想定する実施期間		令和3年度～	年度まで		5	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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、事業継続力強化支援計画を令和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：R7年9月25日(木) 14:00～15:30 場 所：河内長野商工会館 大会議室 参加人数：17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ウィ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実施した。								
	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	総支援企業数(実績)	20.0	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）	代表指標	簡易版BCPの策定に取り組んだ事業者の割合						
		数値目標	100	%	実績数値	100	%	目標達成度	100.0%	
	成果の代表事例	アンケートの結果、BCP策定支援を希望した事業所に対し雛形を提供の上、支援を実施した。急斜面下に立地する1社においては、必要性を認識しつつも未着手であったが、本セミナーを契機に従業員を巻き込み策定に着手した。これにより事業継続に係る優先順位の整理や自社の強み・弱みの再認識が図られた。今後は教育・訓練を含め、定期的な見直しを行いながら、取り組みが継続的に実施されることが見込まれる。								
	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)	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)	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）	指標	簡易版BCPの策定に取り組んだ事業者の割合						
		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	
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）	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	