

# 令和2年度（2020年度） 事業実績報告書

## 1. 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 井戸 清明
	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： <a href="mailto:info@ksci.or.jp">info@ksci.or.jp</a>
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）	8名（経営指導員8名）（令和3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）	1,397（51.7%）	
	※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること	
<input type="checkbox"/> 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

<b>(1) 事業の目標</b>
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。 コロナウイルス対策を万全に行いながら、各種セミナー・交流会等を実施し、事業承継・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、約30件の支援と17件の創業と13件が創業を目指した。 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、市内の飲食店と農業生産者とのコラボによる販路拡大や特産品・地場産業のPR等推進を図り、地域全体の活性化を目指した。
<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>
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2020をスタンプラリー形式で9/1～10/31の2ヶ月間開催した。本イベントを各メディアにPR発信した結果、NHKに取り上げられ、放映後は昨年以上の方が参加された。応募はがきは、前年は239通、今回347通、市外から来られた方は、昨年は35名で今回51名おられ一定の成果を上げることができた。 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」( <a href="http://www.ksci.or.jp/kigyo/">http://www.ksci.or.jp/kigyo/</a> )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げた。 ⑤新型コロナウイルスの猛威により小規模事業者は、甚大な被害を受けている中で、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の支援を全力で行なった。
<b>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</b>
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、小規模事業者は減少傾向である。又、市内企業が市外へ転出するなど、廃業と転出により市の財政状況が悪化し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、市行政に要望し設置した河内長野市産業振興推進検討委員会にて協議を行ない、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を行った。引き続き今後も、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。 令和2年度よりコロナウイルスに対しても有効なキャッシュレス化事業を5つの商店会で実施した。スタンプラリー形式で実施しキャッシュレスで利用されたら応募はがきにスタンプをお店で押してもらい3個で応募ができ、抽選で賞品が当たる内容で実施した。結果、市内全体で新規キャッシュレス化導入店舗が、当初予定15店舗のところ54店舗が導入。スタンプラリー応募総数は、175通(スタンプ数525個)あり当初予定以上の成果が上がった。
<b>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</b>
昨年度に引き続き、地域地域活性化継続事業として、ラブリーハロウィンinかわちながのをスタンプラリー形式の事業として実施した。参加店について前年度は、103店、今年度参加総数106店、最終日ラブリーホールでの抽選会を予定していたが、コロナウイルスにより中止となり急遽、商工会へ応募はがきを郵送する方法に変更した。参加店舗においても、コロナ対策を万全にお願いするなど周知を行った。コロナ禍の状況の中、今まで以上に新規顧客を呼び込むための工夫を各々していただき地域の活性化へとつなげていくことが必要であると感じた。又、各セミナーにおいても、参加したいがコロナウイルスにより参加を控える方もおられる為、ズームでの参加などより一層の受講体制を整える必要があると感じた。
<b>(5) 次年度の取り組み</b>
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。 新型コロナウイルスの影響や自然災害により、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、自ら経営指導員が足を運び状況を確認し速やかに事業継続を行なえるよう対処していく。

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						
<p>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っての意識改革と資質向上を今年度も図った。結果、目標以上の実績が上がったことと、細やかに諸々の相談支援を前向きに円滑に行なうことが経営指導員のスキルアップにもつながっている。</p> <p>創業案件については、本商工会が運営する「K-plus」のホームページを軸に創業についての情報を発信し、セミナーも開催し支援を行った。結果、支援を行った方が30名、内17名が創業に至り13名が創業予定となった。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。</p> <p>代表事例として、婦人服、雑貨等小売店の店主よりコロナウイルスの影響により売上に波があり収入に対しての利益の算出と経費の支出上限の把握ができず、経営の安定化を図れないと相談を受け資金繰りの指導を行った。結果、内容を理解いただき次の段階として、資金繰りの知識をもとに事業展開を行っていく計画を立てる為、専門家を紹介し当商工会と三者で事業展開の手法を見いだすために現事業内容の各所の分析を行った。専門家の助言として、コロナ禍の中でのネットショップが有効であると判断し、また、店主に多くのファンがついていることを活用し、商品構成、値段の見直しやセット販売など新たにブランディング化を図り顧客拡大に向けてのネットショップの仕組みづくりをしていくことで決定し、専門家が提案した確かな計画をもとに進めることで今後、売上拡大と経営の安定化を図ることが見込める。</p>						
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	377	377	100.0%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	7	7	100.0%	5	
金融支援（紹介型）	支援数	56	56	100.0%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	33	33	100.0%	5	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	100.0%	5	
資金繰り計画作成支援	事業所	23	23	100.0%	5	
記帳支援	事業所	28	28	100.0%	5	
労務支援	支援数	116	116	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	3	3	100.0%	5	
販路開拓支援	支援数	6	6	100.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	33	33	100.0%	5	
創業支援	事業所	1	1	100.0%	5	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	1	1	100.0%	5	
コスト削減計画作成支援	事業所	30	30	100.0%	5	
財務分析支援	事業所	8	8	100.0%	5	
5S支援	事業所	6	6	100.0%	5	
IT化支援	事業所	29	29	100.0%	5	
債権保全計画作成支援	事業所	4	4	100.0%	5	
事業承継支援	事業所	3	3	100.0%	5	
災害時対応支援	事業所	0	0		—	
フォローアップ支援	事業所	0	0		—	
結果報告	事業所	377	377	100.0%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>						
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	14	82.4%	5
金融個別相談	継続	開催日数	12	15	125.0%	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

Ⅲ 地域活性化事業	
支援のポイント・成果	
<p>■(ラブリーハロウィン in かわちながの2020) 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106件(郵便局等含む)で、対象事業者参加店95件あった。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、コロナウイルスの事情により商工会に応募はがきを送る方法に変更した。結果、490通の応募があった。又、コロナ禍での事業全体の新たな手法として、LINE公式(店舗登録が188店、消費者登録630人)の強化も図り、地域の活性化へとつなぐ努力を行った。</p> <p>■(創業者交流会) 創業を目指す者同士が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、昨年以上の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。</p> <p>■(奥河内フルーツラリー2020) H29年度からの継続事業で実施した。参加店舗は、30店舗。応募はがきの返信は昨年は239枚今年は347通あった。応募はがきの増加については、NHKテレビで放映いただいた為PRができた。又、コロナ対策として、テイクアウトも新規に取り入れた。今回も市内若手農業者13社で構成された4Hクラブ(河内長野青年農業者クラブ)も参加いただき市内飲食店とのコラボは、新規創作料理とサービス向上への意識改革と、農業者にとっては、新たな取引先の開拓につながった。</p> <p>■(ITを活用した業務改善・業務効率アップセミナー) 令和2年度新規事業として実施した。データ資料・写真管理：過去の資料等のIT化。*スケジュール管理：ネット上での管理や共有。*顧客名簿のIT化 *見積・請求管理のIT化 *ネット上での従業員間のチャットワーク *ネット上からの地図活用、以上の内容のセミナーを受講いただき、ネット上からのスムーズな顧客対応サービスの為のツールとして理解いただき、今後、それらツールを使用しての業務改善に取り組む意思につながった。</p> <p>■(キャッシュレス化の推進事業) 5つの商店会で、20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18名 *キャッシュレス化導入店舗、当初予定15店舗のところ54店舗導入。*駅前のノバティながの店内にPayPay導入のコーナーを設置した。*キャッシュレス(PayPay)スタンプラリー参加店、当初予定20店舗のところ70店舗参加。*スタンプラリー応募総数は、175通(スタンプ数525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。</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	利用者満足度(点)	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	ラブリーハロウィン in かわちながの2020+(ﾌﾞﾗ)ライン公式アカウント事業で新規顧客拡大	7	7	100.0%	75.8	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	75.8	108.3%	5
	創業者交流会(起業家支援事業)	30	30	100.0%	91.7	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	50	53	106.0%	5
	奥河内フルーツラリー2020	35	30	85.7%	76.7	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	76.7	109.6%	5
○	キャッシュレス化の推進事業	20	70	350.0%	74.4	キャッシュレス化に取り組む事業所数	15	54	360.0%	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	利用者満足度(点)	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	顧客を呼ぶ店舗の作り方とキャッチコピーの書き方勉強交流会	40	29	72.5%	90.8	キャッチコピーを新たに作った事業所数	30	29	96.7%	5
○	ITを活用した業務改善・業務効率アップセミナー	30	29	96.7%	82.1	セミナーの内容を十分に理解され業務改善を今後取り組む意志につながった割合	70	82	117.1%	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、個別調書の記載と合わせてください。

河内長野市商工会

事業名		ラブリーハロウィン in かわちながの2020+(プラス)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)	市内商業者は、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されています。そこで、その集客の一助となるよう市内商店街、商店会、商店組合が手を合わせ一つ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)	河内長野市内商店街、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	ラブリーハロウィン in かわちながの事業については、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により売上が落ち込む中、売上拡大に向けての新たな手法としてハロウィン時期に子供をターゲットに若い世代の家族(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公式での発信、公共施設などの設置、市の教育委員会を通じて市内小学校全域に生徒のランドセルに入れていただくなど行い、イベント期間においては、市内商店街、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る。 開催日:令和2年10月1日(木)～10月31日(土) <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	市の教育委員会を通じてスタンプラリー台紙などのイベントPR案内文を、市内小学校全域に生徒のランドセルに入れていただいた。							
	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 商店会	総支援企業数(実績)	7 商店会	支援実績率	100.0%	満足度	75.8
	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)	今回、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106件(郵便局等含む)で、対象事業者参加店95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、その方々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、一丸となりポスターを掲示し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。今回よりLINE公式により消費者に各店舗情報を週に2回発信し一定の成果があった。現在のLINE公式店舗登録が188店、消費者登録が630人で今後もPR強化し増やしていく。5%オフ参加店や店舗写真掲載希望も募りまた、昨年に引き続き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。コロナによりラブリーホールでの抽選会は中止し、商工会事務局へスタンプ台紙を送付いただく方法に変更し抽選を行った。送付枚数は、490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%	実績数値	75.8%	目標達成度	108.3%		
	成果の代表事例	LINE公式登録店の方が売り出しチラシの発信を積極的に行うことにより来店数もあがることを実感され、各店舗情報発信の依頼が増えてきており、各店のオリジナルのサービスを企画する刺激にもなり新規顧客拡大へと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)		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)	参加店について前年度は、103店、今年度95店、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490通あった。次期への取り組みとして、新型コロナウイルスの対策を行いながら、引き続き若い世代の家族層をターゲットに、昨年度以上の新規顧客を呼び込むための工夫を各々していただき、LINE公式のより一層の強化も図り、事業全体の新たな手法も検討し、各商店会においても独自の事業を実施できるよう検討いただき地域の活性化へとつなげていく。							

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)	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にある。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こなうことは難しい。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。								
	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2年8月29日（土）、12月12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、先輩起業家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										
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及びその他連絡調整・協議を密にしながら、事業者のニーズを把握する。									
④相談相乗	本事業終了後においても、創業の個別相談を行うことにより相乗効果を図る。									
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%	満足度	91.7	
	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)	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「失敗を恐れず、とにかく動くことの大切さに気づけた」「創業に向けての体験談がとても勉強になった」「自分だけでは気付けない点を知ることができた」という感想があり、人的交流を経て新たに気づいた点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	50%	実績数値	53%	目標達成度	106.0%			
	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。								

河内長野市商工会

事業名		奥河内フルーツラリー2020						
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	低農薬等安全性の一定の審査基準をクリアした、「奥河内 food」の河内長野市認定品や奥河内産フルーツ、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、市内外より消費者の流入を図る。又、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 30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						
		①府施策連携						
		②広域連携						
③市町村連携		河内長野市(担当：産業観光課)認定商品「奥河内 food」や奥河内産フルーツ等を使用することにより市内事業者や奥河内産品の知名度を上げると同時に「奥河内 food」の新たな認定商品応募の一助に繋げる。						
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							
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	35.0	総支援企業数(実績)	30.0	支援実績率	85.7%	満足度	76.7
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)	参加募集案内の結果、当初35店舗予定のところ30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、今回も、料金受取人払いで応募しやすい方法で実施した。前年に引き続き、各店舗にQRコードを設置しQRコードでの応募も行なった。スタンプラリー応募はがき1枚につきスタンプは3個1口で6個で2口を応募条件とした。応募されたはがきの枚数について、計347通(内QRコード応募6人)の応募があった。(※昨年度239通)QRコードでの応募は、46件あったが3個1口に成立している方が6人であった。スタンプ数は、1269個で、1269食の料理を提供していただいた。又、応募はがき347通の内、市外から来られた方が51名おられた。(※昨年度35名)応募数や市外からの方が増えた要因は、NHKの情報テレビ番組で取り上げられ紹介いただいたことで増えたと思われる。農業者は前回より引き続き、河内長野市の40歳代若手の13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	76.7%	目標達成度	109.6%		
成果の代表事例	居酒屋を経営されている方で、地場産材料を使用したジェラートの専用販売ブースを新たに設置し料理も地場産材料を使い生産農業者の紹介PRを行うなど地元の活性化の意欲が新規顧客拡大につながり、新規創作料理の自信へもつながった。							
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)	今回も各店取り扱い食材がフルーツをメインに実施し、フルーツの入荷できない場合、地場産野菜も取り入れていただきバリエーション豊富にすることが出来た。予定店舗数より5店舗減少となった。これは、コロナ禍の中での参加を敬遠されたと考えられる。今回、テレビ番組での紹介により昨年度より多くの来応募があった。テレビ局等メディアへのアピール強化も必要であると感じた。						

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		R元 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ます。商工会においても小規模事業者のなお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4つの商店会の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当初計画していたが参加を希望される商店会があった為5つの商店会で実施した。◎実施期間：R2.12/6～12/26まで ＊じゃんぼスクエア河内長野テナント会 歳末祭 12月実施 ＊千代田西商店会 イルミネーションイベント 12月実施 ＊ノバティながの店主会 クリスマスコンサート 12月実施 ＊咲っく南花台事業者の会 南花台プレミアムフライデー 12月実施 ＊千代田駅前東商店会 歳末祭 12月実施 ◎イベント開催までに、キャッシュレスを導入していない店舗を対象としたキャッシュレスセミナーを開催。導入希望の場合は、キャッシュレス決済事業者を派遣し、導入の手助けをする。それ以外に市内の店舗に対してもキャッシュレス化の導入の促進をする。◎セミナー開催日：R2.11/26(商工会館) ◎本会独自でキャッシュレススタンプラリー台紙を作成し、キャッシュレス決済をおこなったお客様に対して、お店のスタンプを押す。スタンプ3個1口で応募はがきを本会に郵送いただき抽選で人気商品をプレゼントする。又、店舗側も、キャッシュレス化のお得感のPRを行う。 ◎イベント当日にキャッシュレスアプリをインストールされていない消費者がインストールを希望される場合、決済事業者がインストールの手助けをする。また、キャッシュレスを導入していない店舗のうち、希望店舗のみ、イベント期間中にキャッシュレス導入の推進を行う。							
		<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、関係機関等にスタンプラリー台紙の設置やキャッシュレス化の未導入店へ導入を推進。						
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)	20.0	総支援企業数(実績)	70.0	支援実績率	350.0%	満足度	74.4
	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)	当初計画では、4つの商店会の各々の事業とマッチングして本会のキャッシュレス事業を計画していたが、1日だけ実施の商店会事業のところもあった為、よりアピールするために各々の商店会事業の実施日を含めた20日間の期間でキャッシュレススタンプラリーを実施した。参加希望の商店会もあった為、結果、5つの商店会で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18名 ＊キャッシュレス化導入店舗、当初予定15店舗のところ54店舗導入 ※駅前のノバティながの店内にPayPay導入のコーナーを設置した。 ＊キャッシュレス(PayPay)スタンプラリー参加店、当初予定20店舗のところ70店舗 ＊スタンプラリー応募総数は、175通(スタンプ数525個)あった。景品については、任天堂スイッチ1人・Q.U.Oカード(3,000円)20人・図書カード(2,000円)10人・ジェフグルメカード(2,000円)10人							
		代表指標	キャッシュレス化に取り組む事業所数						
		数値目標	15店	実績数値	54店	目標達成度	360.0%		
	成果の代表事例	食肉販売店の従業員一同でスタンプラリー台紙の配布を強化しオリジナルの手作りポスターを掲示いただくなど強化いただいた結果、多数の方がキャッシュレス決済を利用いただき啓発アピールにつながった。スタンプ数は他の店舗と比べ一番多く65個あった。							
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)	コロナ禍により現金のやり取りが敬遠される方がかなり増えてきており、今後、なお一層のキャッシュレス化の取組みが必要である。又、ソーシャルディスタンスを保つなど消費者が安心して来店できるコロナ感染対策をするよう各々の工夫が必要である。							

河内長野市商工会

事業名		顧客を呼ぶ店舗の作り方とキャッチコピーの書き方勉強交流会(販売力強化事業)								
想定する実施期間		H25 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)	消費者はWebで比較して商品を購入する。売上向上には独自性をアピールし差別化できる商品力と消費者から購入を促す魅力ある店舗力・お客様のニーズを汲み取る提案力が必要である。専門家によるセミナーで事業者の意識改革を促し、「誰に」「何を」「どのように売るか」を明確にすることで独自のプラスα(知的財産)を見つける手がかりにする。また、単にセミナーを受講する受身からグループディスカッションによる人的交流の場を提供することで情報交換や連携が可能となる。セミナー後の専門家派遣は、小規模事業者がミラサポや補助金活用の情報を得て販路開拓支援から事業計画を考える最初の第1歩となる。経営力向上を促すことで地域経済の活性化に結びつけ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(主に小売・飲食・サービス業)・新規開業予定者								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【開催日時】令和2年10月13日(火)14:00~16:20 河内長野商工会館</p> <p>【内容】①講師作成のテキストを基に個店の環境を今昔で現状把握する。                  ②成功した事例を数点紹介し、契機は何かを分析する。                  ③お客の購買行動のステップを学び、どうやってリピーターを増やすかを考える。                  ④各個店の得意なところ、足りないところを意識させる。                  ⑤繁盛店にしたいなら明日から実行できることを診断チャートから真剣に考える。                  ⑥各店舗の消費者へのメッセージを考えをそれぞれ発表することで交流を深めた。                  ⑦専門家派遣(商工会指導員も同席する伴走型で気軽に相談できる)の説明をする。</p> <p>【事業手法】チラシを作成しDM・HP・市町村役場の広報に掲載、配布・新聞折込で周知と募集をする。</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>								
		①府施策連携								
	②広域連携	広域で情報発信すると受信者側への伝達に相乗効果があり、事業者間の交流を生む								
	③市町村連携	市広報に掲載・市役所内でチラシの配布・講習会等での周知								
	④相談相乗	販路支援やマーケティング力向上支援として相談指導(カルテ化)に繋ぐ								
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)	40.0	総支援企業数(実績)	29.0	支援実績率	72.5%	満足度	90.8	
	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)	販売力を上げて売上を持続させるには、店舗がお客様の目線で考え、独自のウリを発信することにある。セミナーで紹介された成功事例は、簡単な発想を行動に移したものであり、難しいことを実施したのではない。今回セミナーを受講された事業主等は、経営にプラスαできる知的財産を洗い直し、その店舗独自ウリを見つけ出し実行に移し、事業主等の意識改革が、店舗・地域の活性化に繋がることを認識された。今回は、大阪狭山市商工会、富田林商工会との広域でセミナー開催し、広域での事業者交流ができ、事業主としての仲間意識が生まれた。セミナー後の巡回指導で、河内長野市内や他市の店舗と協力して、コロナ禍でもできる販促のコラボや共同で企画を考えたり、効果があった販促などを実施した報告を受けた。セミナー後の専門家派遣では、アドバイスを受け事業計画書を作成し補助金の申請等に活用したいと考える事業所もあった。また、別の小売店では、店舗からネットショップにお客さんの引き込むにはどうすればいいかをアドバイスしネットショップの売上が向上したと報告を受けた。								
		代表指標	キャッチコピーを新たに作った事業所数							
		数値目標	30	実績数値	29	目標達成度	96.7%			
	成果の代表事例	セミナーで学んだことを各店舗内で認識の共有ができた。看板、チラシやホームページ等の成功例を参考にすぐに実行され販路開拓につなげていた。専門家派遣をした事業所では、従業員と事業主が意見交換をして、コロナ禍で新規客の獲得するための看板やチラシからネットショップに顧客を移行すること提案された。また、別の店舗では、販促について目線を変えた新しい企画を考えHPの内容の見直しや新しい情報をSNS等で発信することの重要性を認知された。								
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のか)	今年度8年目である。今回は、コロナ禍のため、グループでのディスカッションではなく、全体での意見交換会になったので、グループディスカッションの方法についてコロナ禍での対応が必要である。専門家派遣を利用して事業計画書を作成した事業所は、今後のプランを描き、実店舗とネットショップを並行して経営するように意識改革を形に現している。個別に専門家と接することは事業主や商工会指導員の資質向上に繋がっている。広域開催は、事業者の交流が広がり販促のコラボをしたりして相互刺激になる。また、商工会相互の情報交換や指導員間の指導力補強ができた。								

河内長野市商工会

事業名		ITを活用した業務改善・業務効率アップセミナー ～即効性の高いIT活用による業務改善～							
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)	日々業務を行なう中で、人手不足もあいまって業務の手順がおろそかになることで、新規顧客を逃し売上を減少させてしまうこともあります。そういった中で、アナログ業務から脱却し、データ資料・写真管理、スケジュール管理、顧客名簿管理、見積・請求管理、従業員間のチャットワークによるスムーズな情報共有や商品配達などの地図活用やクラウド活用等をスマホやパソコンで行なうことで、迅速に無駄な手順を省くことにより売上向上にスムーズに繋げることができる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業者（小売、飲食、サービス、建設等幅広く対応する）・新規開業予定者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	開催日時：R2年10月29日(木) 14:00～17:00 場 所：河内長野商工会館 大会議室 参加人数：29名 *セミナー内容 ◎データ資料・写真管理：過去の資料等をIT化によりスムーズに取り出し、写真をIT管理することによりチラシやSNSへのスムーズな発信へと繋げる。◎スケジュール管理：ネット上での管理によりスマホで従業員共有で閲覧し無駄な時間を省く。◎顧客名簿管理：手書きの顧客名簿から脱却しIT化しネット上からも管理し顧客対応サービスの向上に繋げる。◎見積・請求管理：IT化にすることにより過去のデータをスムーズに閲覧や新規作成することができ、現場においてのネット上から確認し迅速な顧客対応に繋げる。 ◎従業員間のチャットワーク：ネット上であるゆる情報を共有し行動のやり取りをすることにより信頼性と顧客確保に繋げる。◎地図活用：顧客管理と地図を連動させIT化しネット上からも閲覧し無駄な時間を省く。その他、クラウド関係など							
		<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	大阪府と連携し本会セミナーと大阪府IoT推進Labセミナー情報をWebサイトへの掲載およびメール配信や、本セミナーを受講いただくことによりIT活用のレベルアップを図る。						
		②広域連携	当商工会、富田林、大阪狭山市の各商工会で連携を図ることにより、多くの事業者に参加を呼びかけることができ、効果的な事業実施に繋げることができた。						
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)	30.0	総支援企業数(実績)	29.0	支援実績率	96.7%	満足度	82.1
	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)	*◎データ資料・写真管理：過去の資料等のIT化。*スケジュール管理：ネット上での管理や共有。*顧客名簿のIT化 *見積・請求管理のIT化 *ネット上での従業員間のチャットワーク *ネット上からの地図活用 以上の内容のセミナーを受講いただき、ネット上からのスムーズな顧客対応サービスの為のツールとして理解いただき、今後、それらツールを使用しての業務改善に取り組む意思につながった。							
		代表指標	セミナーの内容を十分に理解され業務改善を今後取り組む意思につながった割合						
		数値目標	70%	実績数値	82.1%	目標達成度	117.3%		
	成果の代表事例	無償での優秀なネット関連のソフトが多数あることを知ることができ、それを顧客対応サービスとして利用することにより新たな顧客の開拓、売上の増加につながることができた。							
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)	スマホ、パソコンは今では誰も利用されているが、ITでの色々な活用の仕方については知らない方が多く、今回のセミナーで大変興味を持たれていることが分かった。今後、コロナ禍の中で非接触ツールとしてのIT利用は必須であり、それを利用しての顧客確保へつなぐ意識の向上が必要となってくる。又、日々進化するITの変化に対応しながら支援に取り組んでいきたい。							