

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	富田林商工会 (法人番号 9120105004875) 富田林市(行政コード 272141) 太子町(行政コード 273813) 河南町(行政コード 273821) 千早赤阪村(行政コード 273830)
実施期間	令和2年4月1日～令和7年3月31日
目標	経営発達支援計画の目標 ①目標1 「小規模事業者の経営持続（承継と連携、提携、共同等）・発展の推進、創業者支援で産業全体の底上げを図る。」 ②目標2 「小規模事業者の新たな魅力の発見・創出、競争力の強化を図る。」 ③目標3 「新たな労働力の確保、職場環境の整備を支援し、雇用の創出を図る。」 ④目標4 「地域資源を活用した特産品の開発等、インバウンド事業を引き出す観光開発支援。」
事業内容	I. 経営支援発達事業の内容 1. 地域の経済活動動向調査に関すること 地域全体の経済動向調査を実施し、地域経済分析システムの活用や、小規模事業者の実態を把握するため、企業景気動向等のアンケート調査を実施する。 2. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の巡回、窓口相談を通じた経営分析、自社の強みを把握するセミナーの開催、また、融資等を起点とした経営課題、経営実態の把握と分析を行う。 3. 事業計画策定支援に関すること 経営分析の集計結果等をもとに、補助金、融資等を起点にした事業計画策定、また、セミナー等も並行して開催することで、販路開拓や技術開発等、事業の適正な発展に寄与する計画策定支援を支援する。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 小規模事業者の経営実態、計画の進捗度に応じた経営支援や、計画のブラッシュアップを行い、継続した事業効果を高めるアフターフォローを行う。 5. 需要動向調査に関すること 地域で開発された新商品のヒアリング調査や、展示会等での商品に対するマーケティングリサーチを実施し、地域ニーズの収集と分析を行い、小規模事業者に適正なフィードバックを行う。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 展示会や商談会に参加し、PR力と実行性の高い商談ができる支援を商談前後に行い、小規模事業者の販路開拓に繋げる。 II. 地域経済の活性化に資する取組 小規模事業者、関係団体と連携しながら小規模事業者が持つ魅力を発信できる事業を実施することで、認知度の向上、地域に足を運んでもらえる仕組み作りを促進し販路の開拓を目指す。
連絡先	①富田林商工会 584-0058 大阪府富田林市栗ヶ池町 2969 番地 5 TEL 0721-25-1101 FAX0721-25-9009 E-mail: info@tonshow.or.jp ②富田林市役所 産業環境部 商工観光課 584-8511 大阪府富田林市常盤町1番1号 TEL 0721-25-1000 FAX0721-25-9037 E-mail: syoukoukankou@city.tondabayashi.lg.jp ③太子町役場 まちづくり推進部 観光産業課 583-8580 大阪府南河内郡太子町大字山田 88 番地 TEL 0721-98-5521 FAX 0721-98-4514 E-mail: kankousangyou@town.taishi.osaka.jp ④河南町役場 まち創造部 環境・まちづくり推進課 585-8585 大阪府南河内郡河南町大字白木 1359 番地の 6 TEL 0721-93-2500 FAX 0721-93-4691 E-mail: machidukuri@town.osaka-kanan.lg.jp TEL 0721-98-5521 FAX 0721-98-4514 E-mail: kankousangyou@town.taishi.osaka.jp ⑤千早赤阪村役場 観光・産業振興課 585-8501 大阪府南河内郡千早赤阪村大字水分 180 番地 TEL 0721-72-0081 FAX 0721-72-1880 E-mail: kanko-sangyo@vill.chihayaakasaka.lg.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状：(南河内エリア：富田林市、河南町、太子町、千早赤阪村)の概要

当商工会の活動エリアは、大阪府の南東部に位置し、大阪府全体から見た場合南河内地域として区分される。活動エリアは富田林市、太子町、河南町、千早赤阪村の一市二町一村全域であり、それらの商工業等の経営改善発達を目的に、地域の総合的な発展と成長を図り、地域経済の基盤を支える役割を担うとともに、社会一般の福祉の増進に資することを目的とした地域総合経済団体である。

人口は、管轄エリア合計で、145,655人。(2019年5月末時点でのデータ)面積は、管轄エリア合計で、116.45㎢で、大阪府内では比較的大きな規模の地域となる。大阪市内へのアクセスも良いことから(電車で約40分圏内、車で約30分圏内)ベッドタウンとしての役割も担っている。

地域には、観光資源が多数存在しており、観光地としてのポテンシャルも併せ持っており、それらも管轄エリアの特徴である。

【交通網】

富田林市には、北南に近鉄長野線があり、約30分で大阪市内にアクセスできる。高速道路は、阪和自動車道から和歌山県へ、南阪奈道路を利用して奈良県へ、阪神高速道路で大阪市内へと非常に整備されている。

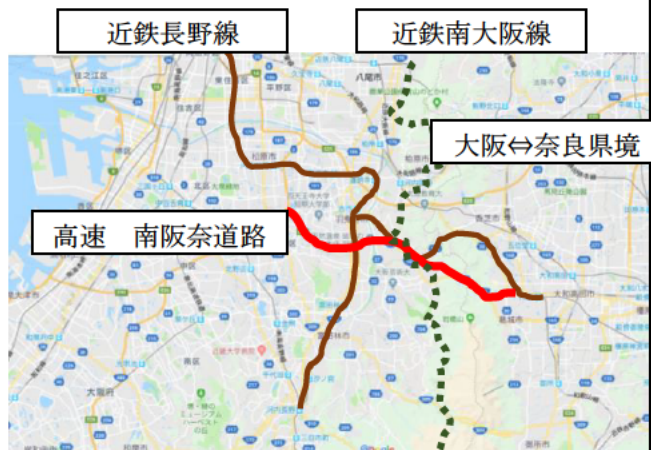
太子町も近鉄南大阪線があり、約40分で大阪市内へアクセスできる。河南町と千早赤阪村は、バスが主要交通機関となるため、車の需要が非常に高い。

今後は、人口の減少に伴い交通機関の確保も難しい状況になることが予想され、交通アクセスの課題解決が重要事項となってくる。

図表1：当商工会管轄エリア



図表2：高速道路・鉄道のアクセス



【管轄エリアの人口概要：富田林市・河南町・太子町・千早赤阪村】

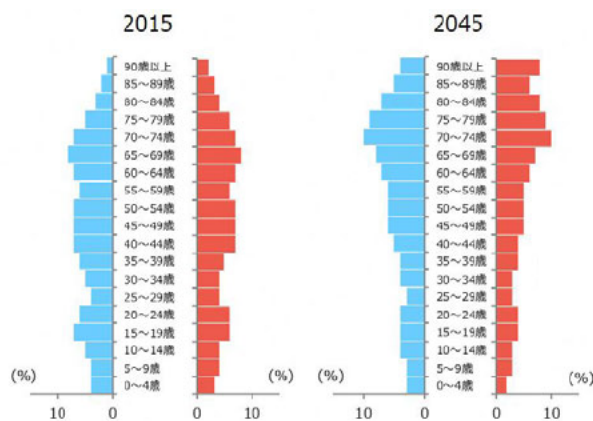
《管轄エリアの概要》

図表 3-1：4市町村の人口推移



(出典：地域経済分析システム：RESAS)

図表 3-2：4市町村の人口ピラミッド



(出典：地域経済分析システム：RESAS)

管轄エリア全体の人口動向は、2000 年をピークとして年々減少してきており、10 年後で 12 万人台となり、更に 20 年後には 9 万人台まで減少してしまうと予想される。加えて高齢者人口は 2020 年をピークに生産年齢人口の減少と同時に減少し、年少人口も増加しないことから、深刻な人口減少が問題になることが予想される。また、2020 年にかけて団塊ジュニアと呼ばれる世代が 75 歳以上になると、人口構造から 65 歳以上の人が大半を占めていくことが伺える。

市場マーケットの低下はもちろんのこと、労働力不足が産業を衰退させ、より厳しい状況になることが想定される。高齢化率が 20 年後には 40%以上になり、千早赤阪村においては、60%以上と他地域より更に厳しい状態となりえる可能性がある。図表 3-2 から、その構造が顕著に見てとれ、高齢化社会へ対応できる経済構造を想定していかなければならない。

市町村	面積	人口 (人)	世帯数	データ参考年月
富田林市	39.72 km ²	111,554	51,293	2019 年 5 月
河南町	25.26 km ²	15,544	6,572	2019 年 5 月
太子町	14.17 km ²	13,350	5,484	2019 年 5 月
千早赤阪村	37.30 km ²	5,207	2,298	2019 年 5 月
合計	116.45 km ²	145,655	65,647	

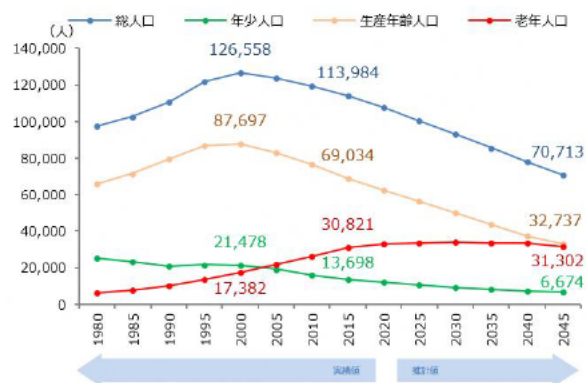
《富田林市の人口動向》

地域経済分析システム「RESAS」のデータによると富田林市の人口は 2000 年の 126,558 人をピークに年々減少傾向にある。2020 年には、10 万人台となり、15 歳未満の年少人口も 3 分の 2 になっていく。更に、20 年後ではほぼ 8 万人を切る程度まで減少し、高齢化率も 43%まで拡大する。図表 3-2 から高齢化の傾向は顕著に見られ、これから 70 歳代以降の人口が軒並み増加していく傾向が見て取れる。

当会が受け持つ最大のエリアであり、その減少効果は市場経済に大きく影響を及ぼすことが考えられる。市内にある大型商業施設も、年々客数が減少し、空き店舗も見られるようになり、働き手を担う若者の減少、産業の現場を支える労働人口やマーケットの減少、遊休地は出てくると思われるが、大手の商業地の進出も難しい中、人口構成に対する課題は大きい。富田林市としても 2017

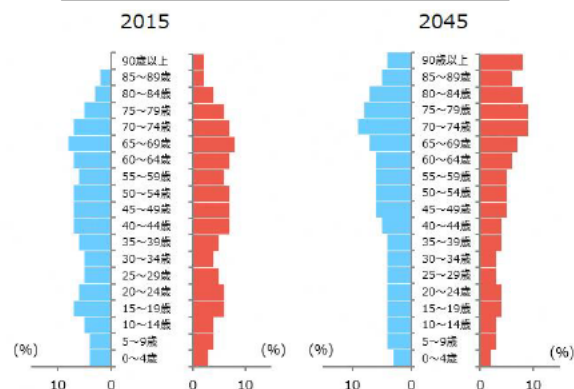
年にこれからの10年に向けての総合ビジョンおよび総合基本計画を打ち立て、“とんかつ”等のコンセプトで富田林市に住みやすい地域づくりをめざし、定住、育児支援等様々な施策を実施されている。今後、当会とも連携し、住みやすく働きやすい街を目指していかなければならない。

図表3-3：富田林市の人口推移



(出典：地域経済分析システム RESAS)

図表3-4：富田林市の人口ピラミッド



(出典：地域経済分析システム RESAS)

《河南町の人口動向》

河南町の人口は、2005年の17,454人をピークに年々低下傾向になっている。また、10年後は13,000人規模となり、20年後では2,000人程度減少することが見込まれる。高齢化も20年後には約46%になることから、急激な高齢化は避けられない状態である。もちろん、少子化の影響で1歳未満の子供も減少し、将来の地域を支える人口が増加しない。これらは人口ピラミッドの傾向からも見て取れ、これから団塊ジュニア層の年代が70歳代に移行する時期になることが想定される。

一方で、この管轄地域では、大阪芸術大学等（学生数：約6,600人）があるものの、その影響を考えても、改善することはかなり難しい状況になってくると思われる。年々大学の学生数も減少しており、地域の学生寮や小売店等は、その影響を受けていくことになる。

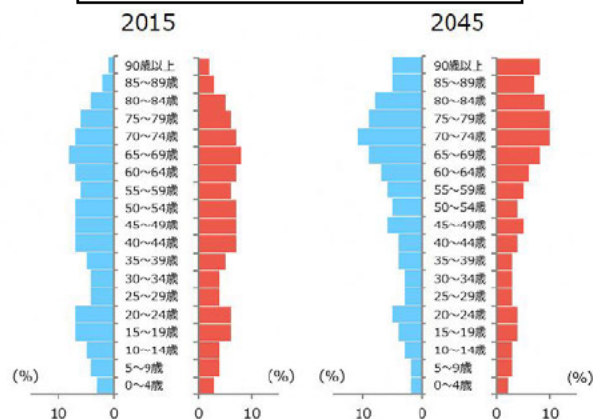
当会としては、学生と連携した芸術イベント等を通じて町内の認知度アップに繋げていきたい。また、当地域も交通の便が悪く、最寄り駅や主要幹線道がなく、車がないと生活できない状態であることから、地域インフラの整備は大きな課題としてのしかかってくる。

図表3-5：河南町の人口推移



(出典：地域経済分析システム RESAS)

図表3-6：河南町の人口ピラミッド

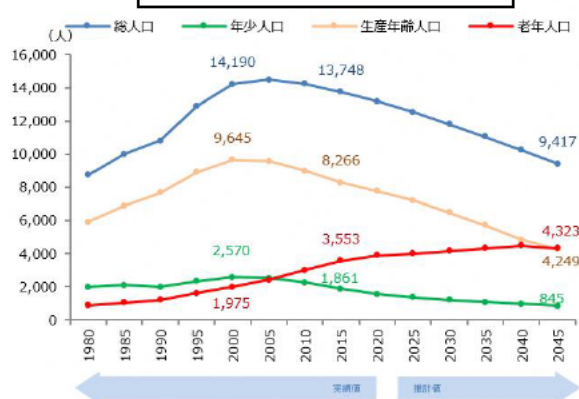


(出典：地域経済分析システム RESAS)

《太子町の人口動向》

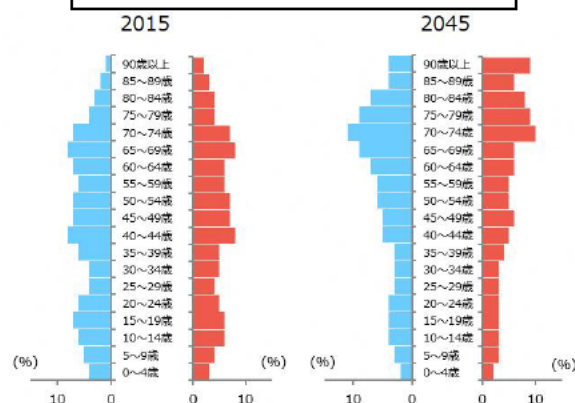
太子町の人口は、2005 年以降低下傾向になっており、10 年後には約 12,000 人規模になり、20 年後には約 10,000 人規模の町になっていると想定される。年々その減少幅は大きくなっており、高齢化率も約 44% となり、全国平均を 10 ポイントも上まわり、市場規模の縮小が地域産業へ与える影響は大きくなると思われる。もちろん、15 歳未満の構成比も下がり、少子高齢化の影響を受けてしまう。特に、人口ピラミッドから見ると、これから 70 歳代以下の層が一応に低くなるのが伺え、高齢化の急激な進行を予測できる。また、交通公共機関や高速道路等のアクセスの良さといったメリットはあるが、生活機能面で、地域を支えるインフラ整備が課題となってくる。

図表 3-7：太子町の人口推移



(出典：地域経済分析システム RESAS)

図表 3-8：太子町の人口ピラミッド



(出典：地域経済分析システム RESAS)

《千早赤阪村の人口動向》

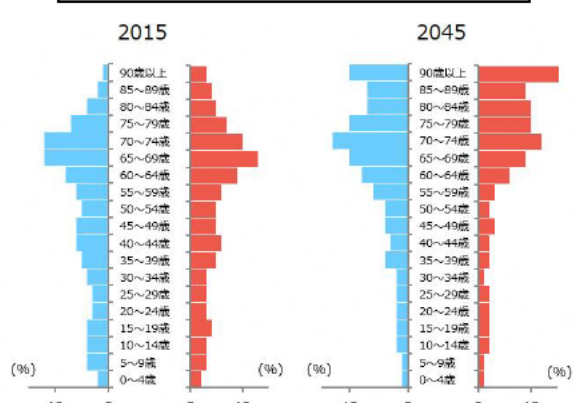
千早赤阪村の人口は、1985 年の 7,697 人をピークに年々減少傾向にある。当会管轄エリアの中で、高齢化率が極めて高い状態であり、大きな人口減少問題を抱えている。特に高齢化率は 20 年後で 60% 程度になると予測され、住民の大多数が高齢者というような状況になる予測ができる。15 歳未満の人口も減少しており、10 年後には大幅に減少していくことが予想される。今後は自然を活かした豊かな環境資源が豊富にあることをアピールし人口、産業増加に伴う雇用の促進などにつなげていきたい。

図表 3-9：千早赤阪村の人口推移



(出典：地域経済分析システム RESAS)

図表 3-10：千早赤阪村の人口ピラミッド



(出典：地域経済分析システム RESAS)

②地域産業の特性

《管轄エリア：富田林市、河南町、太子町、千早赤阪村の全体》

管轄エリアの事業所数は、2016年に約4,400件あったが、年々減少傾向にあり、2014年以降急激に減少傾向にあることが伺える。2013年以降には、経済政策が講じられているが、その影響が少ないと感じられ、このままでの状況が続くと益々、減少の一途をたどっていく事が懸念される。また、企業の労働者数は、事業所数の減少よりは緩やかであるものの、小規模事業所の統廃合が急速に進んでいることが伺える。さらに、業種別の売上高分類を見ると、製造業が39.7%と圧倒的に高く、全国や大阪府の比率と比べても10ポイント以上高い。これは、富田林市内に工業団地を有していることが要因のひとつである。次いで卸売業・小売業が18.6%になっているが、全国や大阪府と比べて10ポイント以上低い構成となっている。

図表4-1：4市町村の企業数・事業所数・従業員数の推移



(出典：地域経済分析システム RESAS)

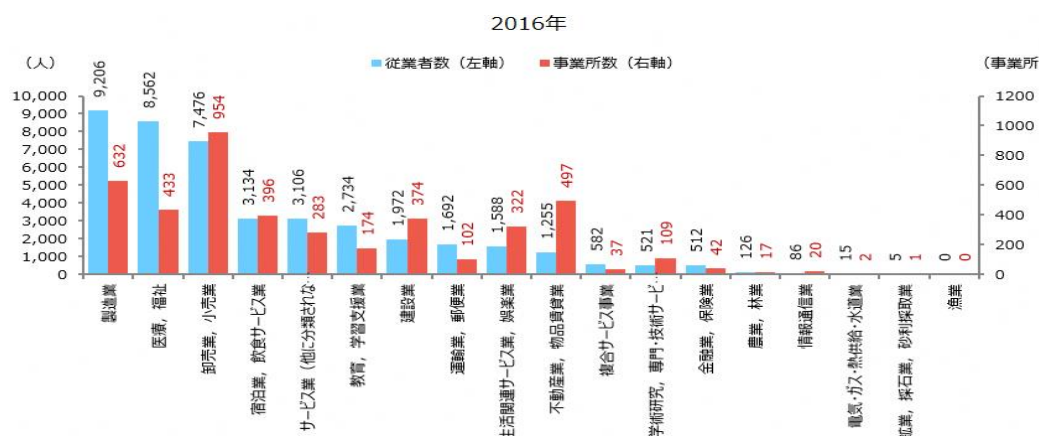
図表4-2：4市町村の産業大分類別に見た売上高（企業単位）の構成比データ（2016年）

産業分類	富田林市 河南町 太子町 千早赤阪村	大阪府	全国
農業、林業	0.1%	0.0%	0.3%
漁業	0.0%	0.0%	0.0%
鉱業、採石業、砂利採取業	0.0%	0.0%	0.1%
建設業	9.7%	8.6%	6.7%
製造業	39.7%	28.7%	24.4%
電気・ガス・熱供給・水道業	0.0%	2.9%	1.6%
情報通信業	0.1%	2.8%	3.7%
運輸業、郵便業	4.0%	4.8%	4.0%
卸売業、小売業	18.6%	31.5%	30.8%
金融業、保険業	0.1%	6.1%	7.7%
不動産業、物品賃貸業	2.2%	2.5%	2.8%
学術研究、専門・技術サービス業	0.8%	1.6%	2.6%
宿泊業、飲食サービス業	2.5%	1.5%	1.6%
生活関連サービス業、娯楽業	2.6%	2.4%	2.8%
教育、学習支援業	0.7%	0.8%	0.9%
医療、福祉	13.2%	3.6%	6.9%
複合サービス事業	2.6%	0.1%	0.6%
サービス業（他に分類されないもの）	3.2%	2.0%	2.5%

(出典：地域経済分析システム RESAS)

4市町村全体では、事業所数では卸売業・小売業が954件と多いものの、従業員数では、製造業と医療福祉、卸売・小売業が圧倒的に多くなっている。工業団地には、数多くの製造業・卸売企業が集積しており、その企業数も小規模ながら多いことから、このような数字になっているものと考えられる。また、一方で地域の高齢化率が高いことから、医療福祉関係の事業所数や従業員数も多く、上位3業種の経営支援や従業員への雇用支援等を重点的に対応しなければならない。特に、当地域は小規模事業者が多いので、資本力や事業承継も問題があり、当会は、これらの支援施策も念頭に置いていかなければならない。

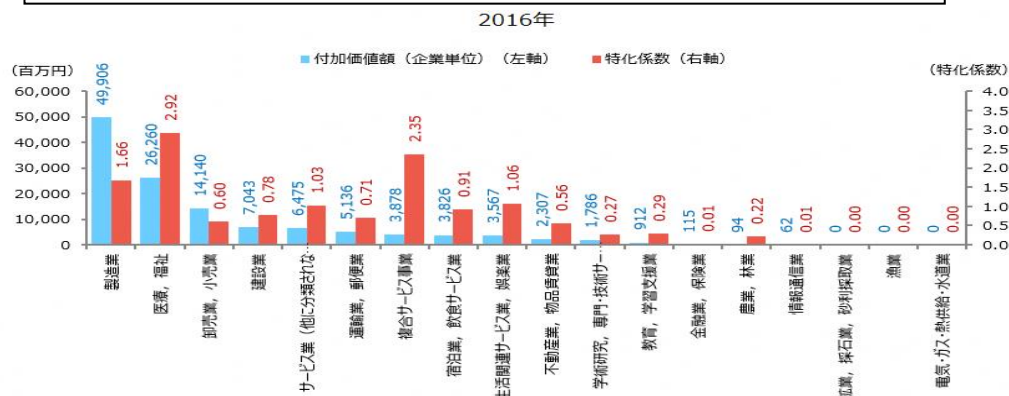
図表4-3：4市町村の産業大分類別に事業所数と従業員数（事業所単位）（2016年）



（出典：地域経済分析システム RESAS）

4市町村の付加価値額から見た企業特性は、圧倒的に製造業が高いことがわかる。全国を1とした場合の特化係数についても高くなっている。次いで医療・福祉、卸売業・小売業になっており、企業が生み出している価値とすればこの3つの業種への寄与が大きい。また、特殊要因として複合サービス事業の特化係数も高くこれは、大阪南農業協同組合等の地域団体と連携して活動をしている地域経済団体の存在によるものである。これらのことから、販路開拓やより付加価値の高い技術が提供できるような製造業支援、今後の制度変更を見据えた上で、寄与度の高い医療・福祉・組合関係に対する雇用や事業連携支援も考慮にいれていく必要がある。

図表4-4：4市町村の産業大分類別に見た付加価値額（企業単位）（2016年）



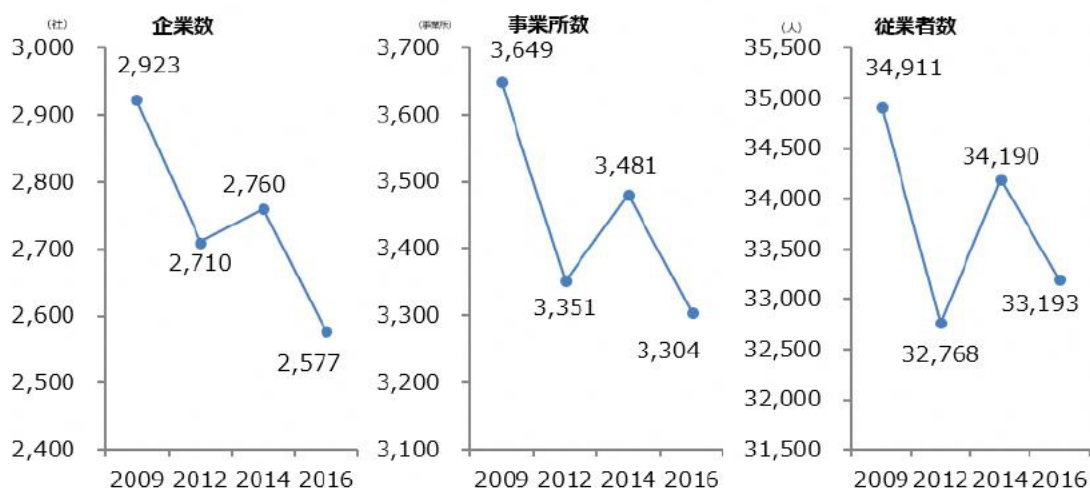
（出典：地域経済分析システム RESAS）

《富田林市の事業所の動向》

富田林市は、企業数、事業所数が一時は回復傾向にあったものの、現在は減少傾向になってきている。企業数は2009年から2016年にかけて346件減少し、事業所数も同様に、345件減少している。7年間の経緯であるが、減少傾向はかなり激しく、このままいくと、企業数はあと5年で2,000件になることは容易に想定できる。また、従業員数は少し回復したが、2009年から2016年にかけて、1,718人減っており、減少傾向であることに変わりない。

一方で、地域産業の売上高比率から見れば、製造業が高いことが挙げられる。これは昭和50年代に整備された工業団地があることや、それ以外にも地域的に製造業としての必要な敷地面積が確保でき、物流や製造の連携や行政の支援施策が受けられたからである。また、交通の利便性も良く、多くの歴史と技術を持った優良な製造事業者が存在している。卸売業・小売業の比率も高いが、特に医療・福祉の比率が際立って高くなっている。全国や大阪府の基準と比べても高くなっており、地域特性上高齢化の比率が高く、当商工会もこの分野を重点支援しなければならない。

図表5-1：富田林市の企業数・事業所数・従業員数の推移



(出典：地域経済分析システム RESAS)

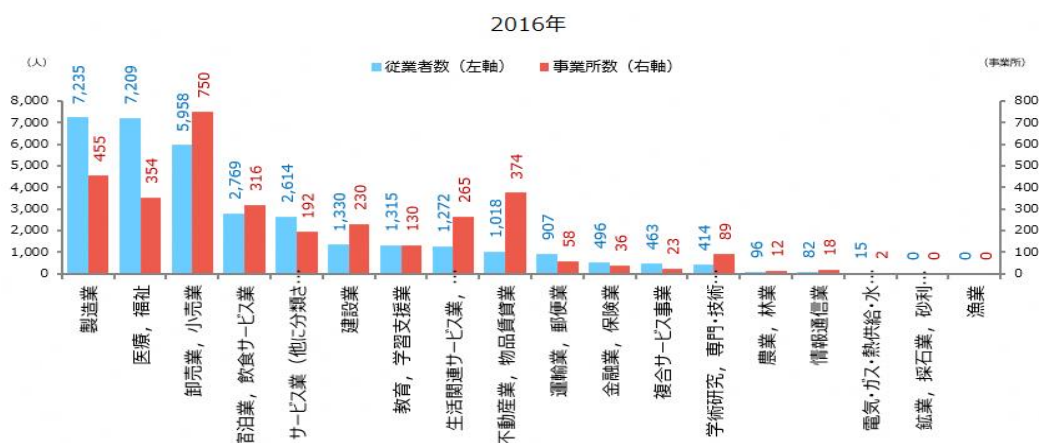
図表5-2：富田林市の産業大分類別に見た売上高（企業単位）の構成比データ（2016年）

産業分類	富田林市	大阪府	全国
農業、林業	0.2%	0.0%	0.3%
漁業	0.0%	0.0%	0.0%
鉱業、採石業、砂利採取業	0.0%	0.0%	0.1%
建設業	9.5%	8.6%	6.7%
製造業	36.9%	28.7%	24.4%
電気・ガス・熱供給・水道業	0.0%	2.9%	1.6%
情報通信業	0.1%	2.8%	3.7%
運輸業、郵便業	3.6%	4.8%	4.0%
卸売業、小売業	18.9%	31.5%	30.8%
金融業、保険業	0.1%	6.1%	7.7%
不動産業、物品賃貸業	2.4%	2.5%	2.8%
学術研究、専門・技術サービス業	1.0%	1.6%	2.6%
宿泊業、飲食サービス業	2.9%	1.5%	1.6%
生活関連サービス業、娯楽業	2.9%	2.4%	2.8%
教育、学習支援業	0.6%	0.8%	0.9%
医療、福祉	15.0%	3.6%	6.9%
複合サービス事業	3.4%	0.1%	0.6%
サービス業（他に分類されないもの）	2.8%	2.0%	2.5%

(出典：地域経済分析システム RESAS)

富田林市の事業所数は、卸売業・小売業が一番多く 750 社で、(図表 5-3) 売上高比率で上位には無いことから、小規模事業者が多いことが伺える。次いで製造業の 455 社、従業員数は 7,235 人となっており、雇用率では高い産業である。次いで医療・福祉、卸売業・小売業の順に高くなっている。人手不足と言われる中、高齢者や女性、外国人人材等の採用や教育といった雇用管理支援の充実が必要になってくる。

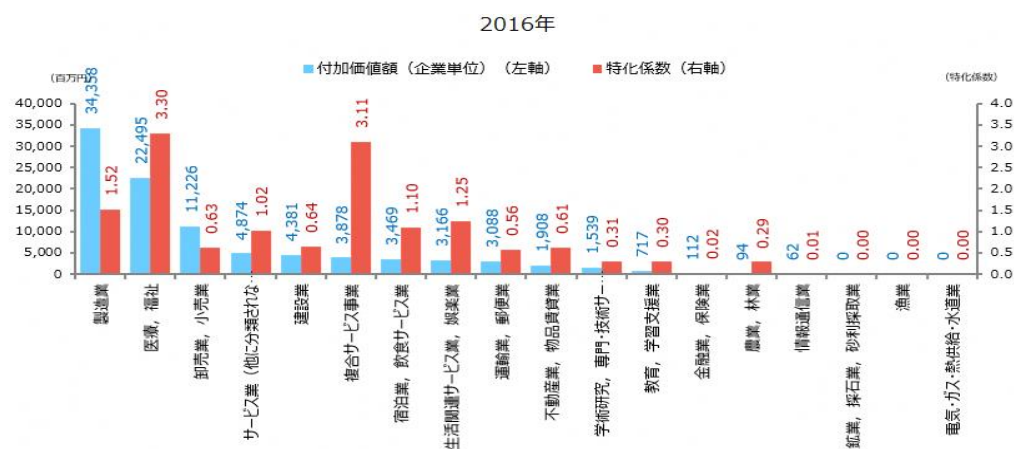
図表 5-3：富田林市の産業大分類から見た事業所数・従業員数（事業所単位）



(出典：地域経済分析システム RESAS)

富田林市の付加価値額からみた産業特性を見ると、製造業が圧倒的に高く、次いで医療・福祉分野が高い。特に事業所数から見ても付加価値額が高い製造業は高度な加工技術や熟練のノウハウを持った企業が存在していることが伺える。また、特化係数は医療・福祉では 3.3、複合サービスも 3.11 となっており、全国から見ても極めて高いことから、付加価値は他の地域に比べて独自性を発揮できる要素を持ち合わせている可能性が高い。よって、当会としても、この産業へのアプローチを強化し、地域の強みを活かした経営支援を検討することも大切になってくると思われる。

図表 5-4：富田林市の産業大分類別から見た付加価値額（企業単位）



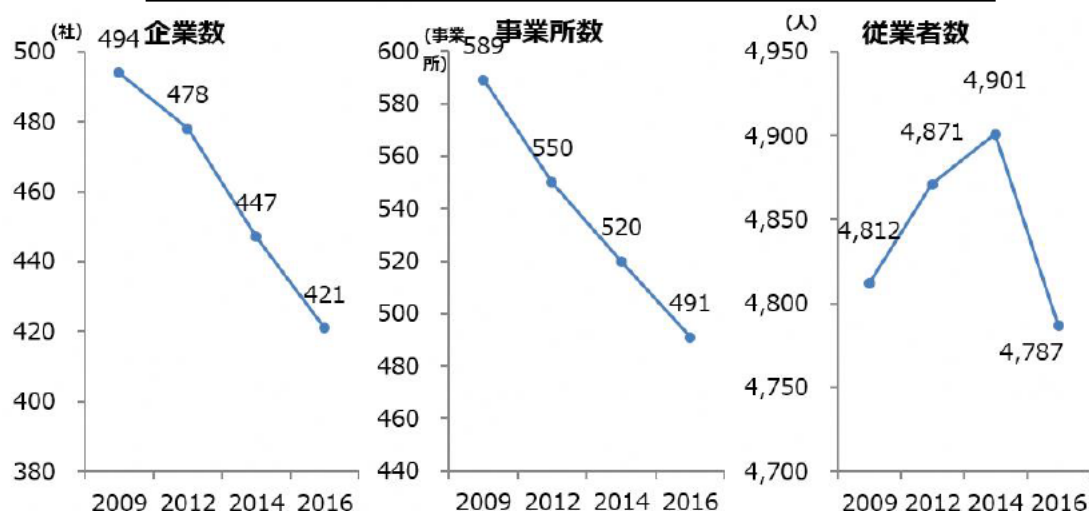
(出典：地域経済分析システム RESAS)

《河南町の事業所の動向》

河南町は、企業数、事業所数が減少傾向にあり、あと 10 年で大幅な減少傾向にあることが伺える。

一方、従業員数は一時的に 2014 年までは持ち直していたものの、2014 年以降下降線をたどっている。2009 年から 2014 年にかけて、事業所数が減少しているにもかかわらず従業員数が増加しているのは、おそらく比較的事業規模が大きい事業者が当地域に進出してきたものと考えられる。ただ、それも 2014 年以降従業員数が低下していることから、地域の事業全般が低下傾向にあることが伺える。一方、産業大分類別に見た売上高構成については、製造業が上位であり、全国や大阪府と比べても高く、地域の半数の売上高を占めていることが伺える。次いで、建築業、卸売・小売業が続いており、これら業種業態への販路開拓や事業継続支援や、雇用管理支援は不可欠であると思われる。

図表 6-1：河南町の企業数・事業所数・従業員数の推移



(出典：地域経済分析システム RESAS)

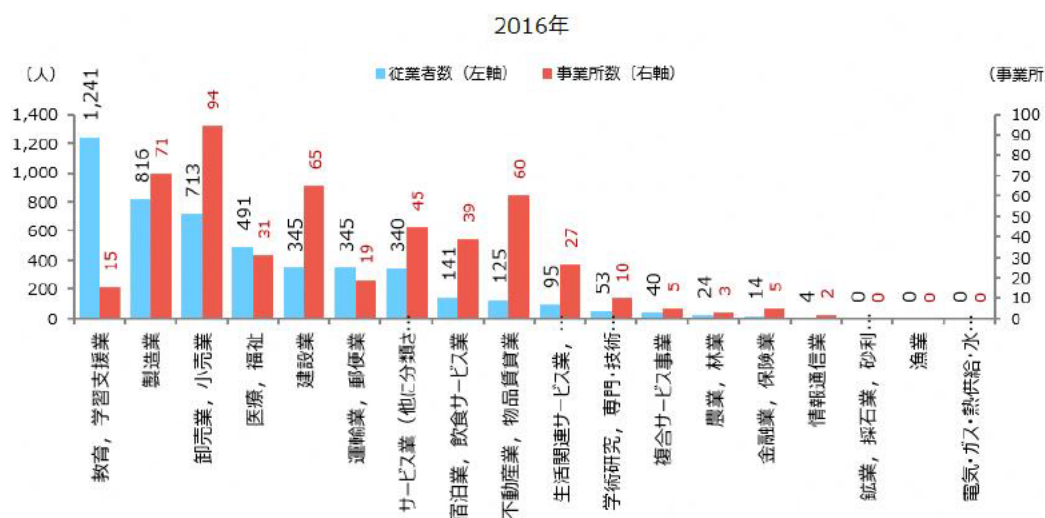
図表 6-2：河南町の産業大分類別に見た売上高（企業単位）の構成比データ

	河南町	大阪府	全国
農業、林業	0.0%	0.0%	0.3%
漁業	0.0%	0.0%	0.0%
鉱業、採石業、砂利採取業	0.0%	0.0%	0.1%
建設業	11.2%	8.6%	6.7%
製造業	50.4%	28.7%	24.4%
電気・ガス・熱供給・水道業	0.0%	2.9%	1.6%
情報通信業	0.0%	2.8%	3.7%
運輸業、郵便業	7.3%	4.8%	4.0%
卸売業、小売業	9.6%	31.5%	30.8%
金融業、保険業	0.0%	6.1%	7.7%
不動産業、物品賃貸業	0.9%	2.5%	2.8%
学術研究、専門・技術サービス業	0.9%	1.6%	2.6%
宿泊業、飲食サービス業	0.9%	1.5%	1.6%
生活関連サービス業、娯楽業	0.4%	2.4%	2.8%
教育、学習支援業	2.3%	0.8%	0.9%
医療、福祉	8.4%	3.6%	6.9%
複合サービス事業	0.0%	0.1%	0.6%
サービス業（他に分類されないもの）	7.8%	2.0%	2.5%

(出典：地域経済分析システム RESAS)

河南町の従業員数は、地域に大学等の教育機関があることから多くなっており、次いで製造業、卸売・小売業の順である。また、事業所数では、卸売・小売業が多く、次いで製造業、建築業、不動産賃貸業になっている。特にこの地域では、学生向けの賃貸アパートやマンションも多くあり、その老朽化が現在、課題に上がっている。加えて、郊外で敷地面積も大きく取れることから製造業も多く、ベッドタウン化しているところもある。

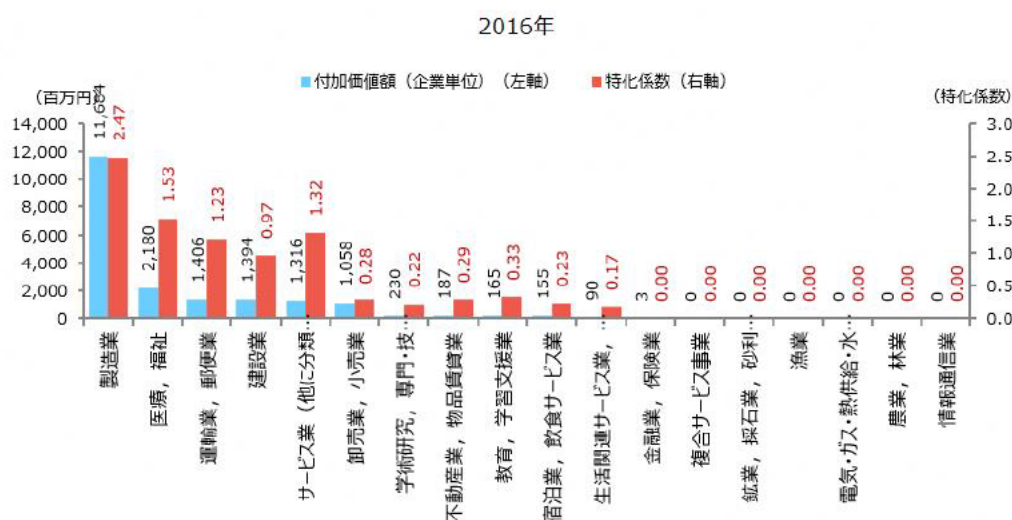
図表 6-3：河南町の産業大分類別に見た事業所数と従業員数（事業所単位）



（出典：地域経済分析システム RESAS）

企業の付加価値額から見た地域特性は、製造業が圧倒的が多い。他の産業は低い状態であり、かなり高付加価値で生産性が高い製造業が点在していることが伺える。特化係数も製造業が 2.47 と高い比率であり、全国的に見ても優れた製造事業があることが伺える。これらポテンシャルを持っている企業の更なる支援や、その力を地域全体の事業所に展開させるような取り組みで全体最適を図るような支援も今後必要になってくると思われる。

図表 6-4：河南町の産業大分類別に見た付加価値額（企業単位）

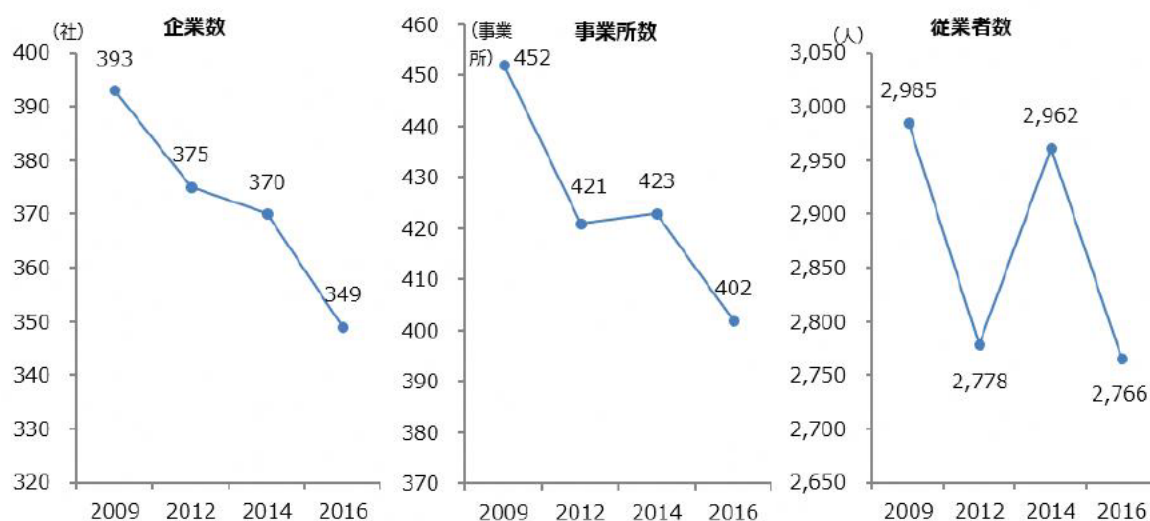


（出典：地域経済分析システム RESAS）

《太子町の事業所の動向》

太子町の企業数と事業所数は年々低下傾向にあり、従業員数は交互に増減を繰り返している。ただ、最近の事業所数の減少傾向から、更に従業員数が減少していることも考えられる。事業所数が他地域より少なく、更なる減少傾向が続くと地域経済に与える影響は今後ますます大きくなっていくと思われる。地域内は大手企業がなく、事業所の誘致や連携活動の強化、事業所の拡充といった根本的な施策を行う必要がある。地域の産業大分類別に見た売上高構成比は、製造業の割合が高く、次いで、卸売業・小売業が続く、建設業、医療・福祉が続いて言える。これは、古くからのベッドタウンであり、医療・福祉関係等と生活に密着した小売りや生活基盤を支える建設業が支持されているものと考えられる。これらの地域特性を踏まえた支援体制の構築が必要になってくる。

図表 7-1：太子町の企業数・事業所数・従業員数の推移



(出典：地域経済分析システム RESAS)

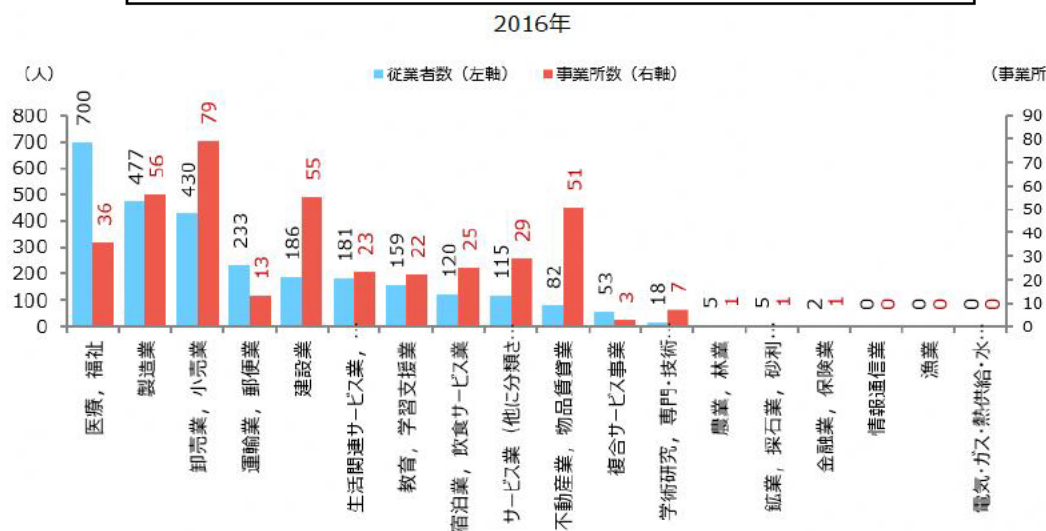
図表 7-2：太子町の産業大分類別に見た売上高（企業単位）の構成比データ

	太子町	大阪府	全国
農業、林業	0.0%	0.0%	0.3%
漁業	0.0%	0.0%	0.0%
鉱業、採石業、砂利採取業	0.0%	0.0%	0.1%
建設業	15.9%	8.6%	6.7%
製造業	32.8%	28.7%	24.4%
電気・ガス・熱供給・水道業	0.0%	2.9%	1.6%
情報通信業	0.0%	2.8%	3.7%
運輸業、郵便業	0.0%	4.8%	4.0%
卸売業、小売業	23.1%	31.5%	30.8%
金融業、保険業	0.0%	6.1%	7.7%
不動産業、物品賃貸業	4.0%	2.5%	2.8%
学術研究、専門・技術サービス業	0.2%	1.6%	2.6%
宿泊業、飲食サービス業	2.1%	1.5%	1.6%
生活関連サービス業、娯楽業	5.9%	2.4%	2.8%
教育、学習支援業	0.6%	0.8%	0.9%
医療、福祉	12.5%	3.6%	6.9%
複合サービス事業	0.0%	0.1%	0.6%
サービス業（他に分類されないもの）	3.0%	2.0%	2.5%

(出典：地域経済分析システム RESAS)

太子町の従業員数の多い産業分野は、医療・福祉事業であり、その要因は事業所数と比べてサービス付き高齢者向け住宅や特別養護老人ホーム等の施設系サービスが多いからである。次いで、卸売業、小売業が多いのは、地域に密着した小型店舗がまだ残っていることを表している。製造業も割合は高いが、実態は小規模な業態が多く、今後、廃業や倒産といったことにより産業のすそ野が極端に縮小してしまう可能性も高い。また、地域の公共サービスを支えるための建築業も高齢化が進み、産業を引き継ぐ担い手不足やマネジメントの承継といった課題も重くのしかかってくる。

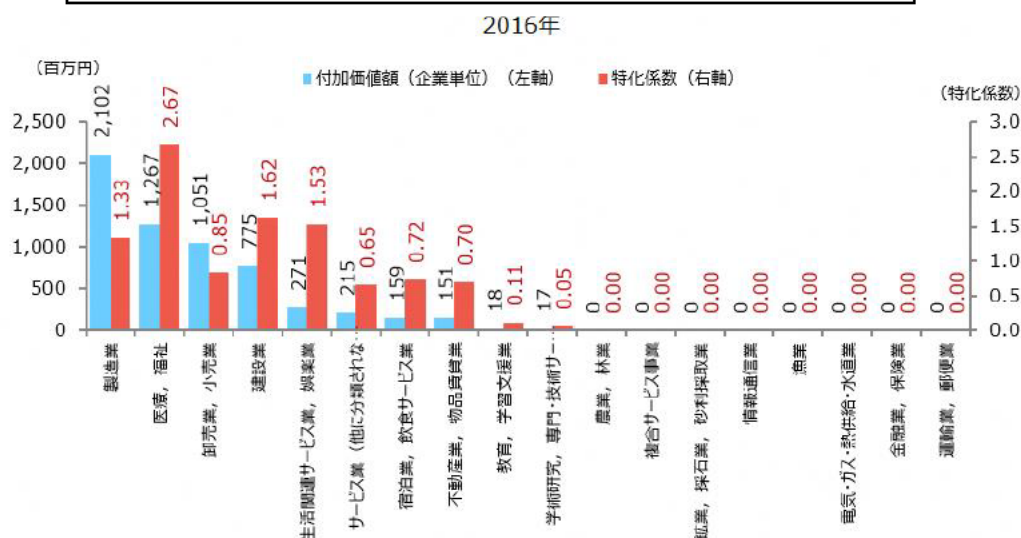
図表 7-3：太子町の産業大分類別に見た事業所数と従業員数（事業所単位）



（出典：地域経済分析システム RESAS）

産業大分類別に見た付加価値額が高いのは製造業であり、小規模でも技術とノウハウを持った優秀な企業が多いことが見受けられる。また、医療・福祉の付加価値額も高く、特化係数は 2.67 となっていることから、地域の高齢化社会を急激に支えなければならない様相が見える。これらの技術伝承と高齢者社会を支える企業体への継続した支援が更に高まってくる。

図表 7-4：太子町の産業大分類別に見た付加価値額（企業単位）



（出典：地域経済分析システム RESAS）

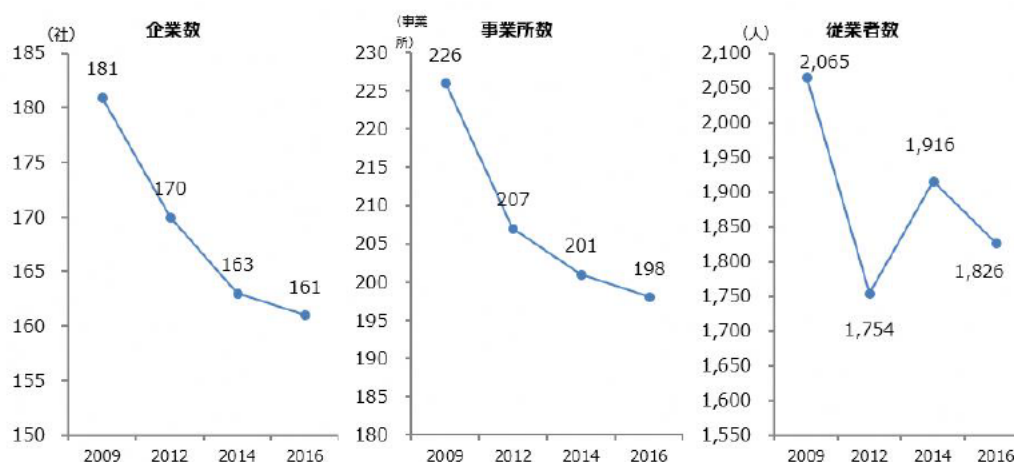
《千早赤阪村の事業所の動向》

千早赤阪村では旧来より林業等が盛んであったが減少し、現在は地域に確固たる産業基盤がなく、企業の進出もほとんど見られなくなっている。最近では、下記のように事業所数の低下傾向が止まりつつあるものの、全体数が少なく極めて厳しい状態が続いていることが伺える。

また、地域全体で急激に高齢化が進み、人口減少も進行していくため、この地域で事業を営むことが厳しい状態になってくる。交通や物流の問題からインフラ整備の対策まで、社会経済的な施策が必要である。

当会としては、残された社会基盤を使い、地域全体の活性化、維持ができるきめ細やかな支援が必要となってくる。特に生活基盤を支える飲食料品店舗や建設業、医療・福祉との連携等が欠かせないものになる。

図表 8-1：千早赤阪村の企業数・事業所数・従業員数の推移



(出典：地域経済分析システム RESAS)

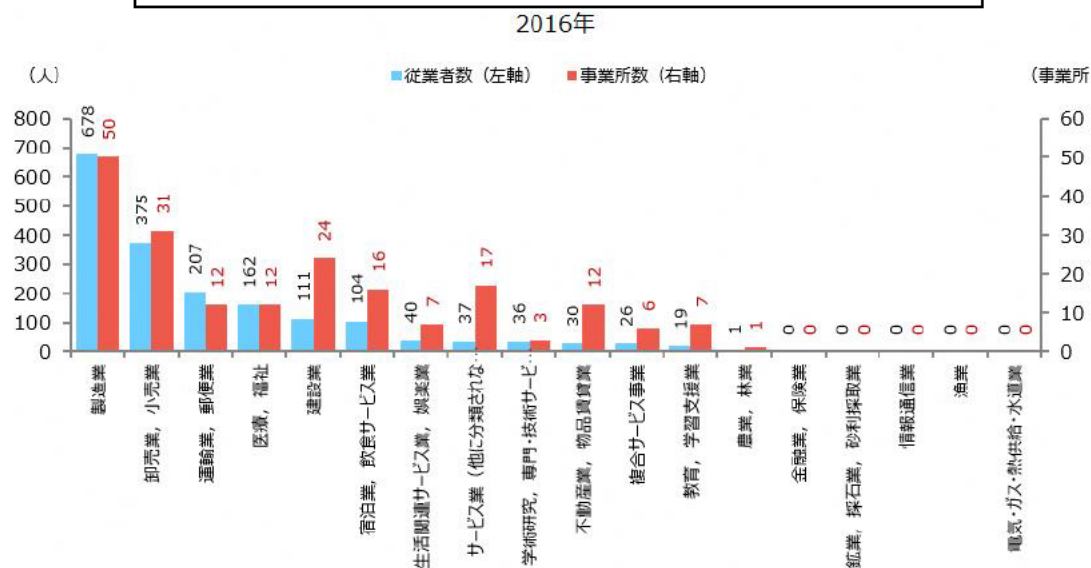
図表 8-2：千早赤阪村の産業大分類別に見た売上高（企業単位）の構成比データ

	千早赤阪村	大阪府	全国
農業、林業	0.0%	0.0%	0.3%
漁業	0.0%	0.0%	0.0%
鉱業、採石業、砂利採取業	0.0%	0.0%	0.1%
建設業	6.1%	8.6%	6.7%
製造業	56.9%	28.7%	24.4%
電気・ガス・熱供給・水道業	0.0%	2.9%	1.6%
情報通信業	0.0%	2.8%	3.7%
運輸業、郵便業	6.1%	4.8%	4.0%
卸売業、小売業	26.1%	31.5%	30.8%
金融業、保険業	0.0%	6.1%	7.7%
不動産業、物品賃貸業	0.9%	2.5%	2.8%
学術研究、専門・技術サービス業	0.0%	1.6%	2.6%
宿泊業、飲食サービス業	0.6%	1.5%	1.6%
生活関連サービス業、娯楽業	0.4%	2.4%	2.8%
教育、学習支援業	0.2%	0.8%	0.9%
医療、福祉	2.2%	3.6%	6.9%
複合サービス事業	0.0%	0.1%	0.6%
サービス業（他に分類されないもの）	0.6%	2.0%	2.5%

(出典：地域経済分析システム RESAS)

千早赤阪村で一番多い事業所は、製造業であり、次いで卸売・小売業と運輸業である。従業員数も事業所数とほぼ同じような割合であるが、建設業、飲食業、サービス業が多くなっている。これは千早赤阪村が山間にあり、公共土木業が恒常的に必要なことと、金剛山等が観光スポットにもなっていることにより、観光サービス業の事業所の割合が高いことが伺える。ただ、懸念されるのは、どの事業所も小規模で経営者の高齢化がかなり進んでいる事である。更に後継者が見当たらず、10年後には廃業等が増加していく状況が見えている。当会としては、早急に後継者支援や創業、新事業開発等の支援を講じたい。

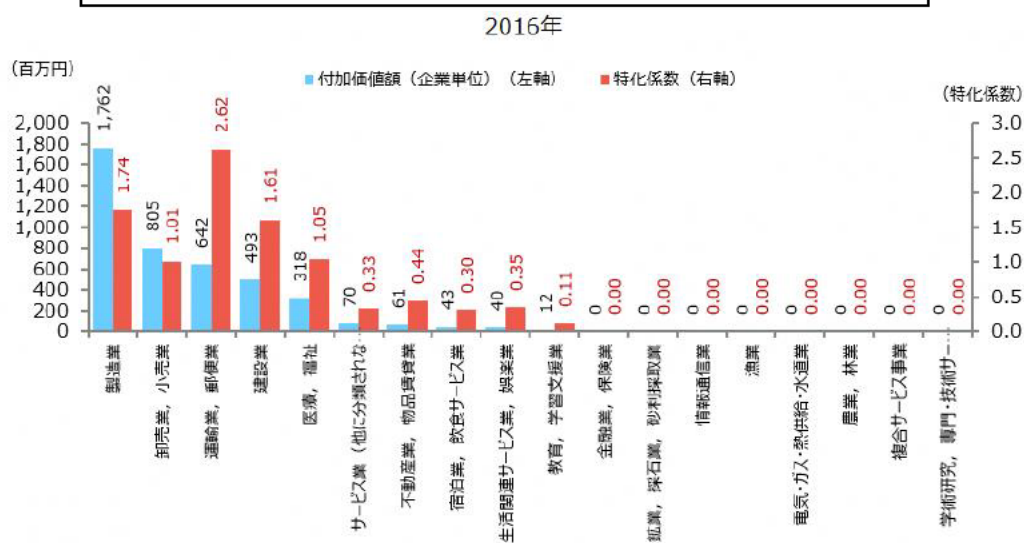
図表 8-3：千早赤阪村の産業大分類別に見た事業所数と従業員数（事業所単位）



(出典：地域経済分析システム RESAS)

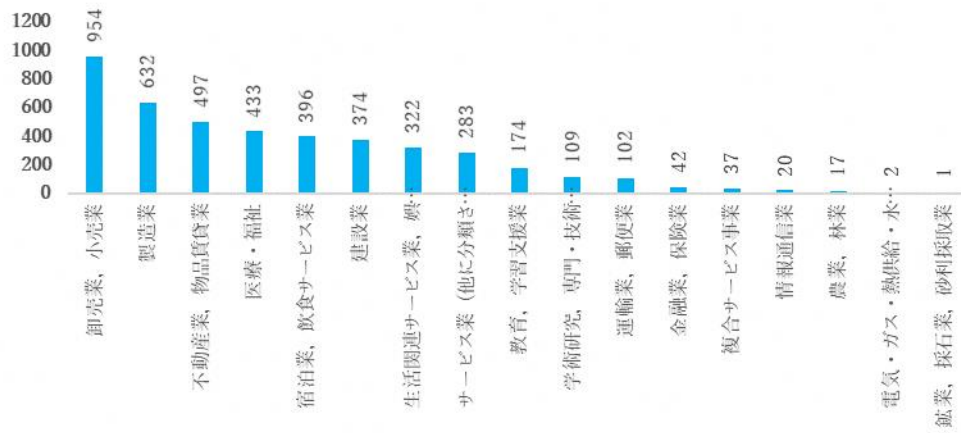
付加価値額として高いのは製造業であり、小規模ながら長年経営されてきた技術力、ノウハウの高さが伺える。一方で特徴的なのは、運輸業であり、全国値とくらべると 2.62 と特化係数が高く、輸送業の割合が地域柄高くなっていることが把握できる。

図表 8-4：千早赤阪村の産業大分類別に見た付加価値額（企業単位）



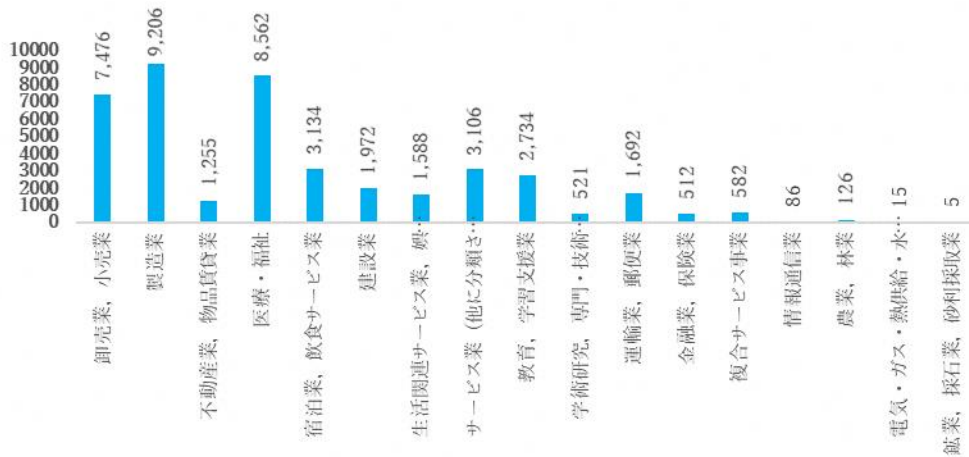
(出典：地域経済分析システム RESAS)

図表 9-1 : 4市町村の産業大分類別に見た事業所数



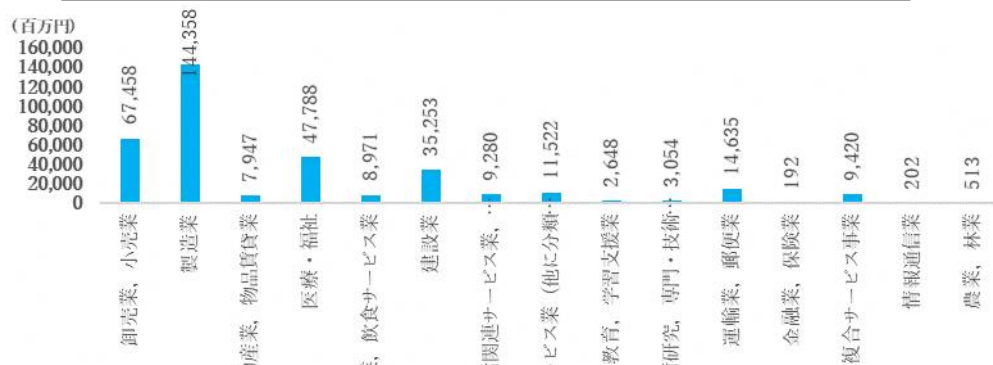
出典：地域経済分析システムRESAS

図表 9-2 : 4市町村の産業大分類別に見た従業員数（事業所単位）



出典：地域経済分析システムRESAS

図表 9-3 : 4市町村の産業大分類別に見た売上高（事業所単位）



出典：地域経済分析システムRESAS

③課題

管轄エリアの今後の人口推移は、現在の約 14.6 万人が、10 年後で 12 万人になり、更に 20 年後には約 9.2 万人になることが予想される。現在の人口と比べて約 63%にまで減少してしまうことになる。

また、20 年後には高齢化率も約 45%と高い割合になると考えられる。全国の高齢化率 28% (2019 年時点) と比べても格段に高い数字となっていく。この高齢化率は日本全体よりも進行が早いと考えられ、地域経済にも大きな影響を与えることにつながる。

管内事業所の状況も、各市町村での特徴は見られるものの、企業数、事業所数の減少は人口動向と同じく年々減少していく事が予想される。これらは、工業団地における空き状況や、地域商店街の衰退、また、店舗の入居率の低下等を見て感じ取れることであり、地域での商業、工業の衰退が起きていることが伺える。

特に、地域的な特徴から、小売・サービス業等の生活に直結する事業者が減少すると、地域で買い物ができない高齢者が増え、買い物難民ができてしまうことが十分に想定される。打開するためには、地域で住民を支える産業インフラが必要であり、共同交通システムや、訪問移動販売システム、IT 技術を使った生活基盤情報の発信等の課題解決に向けた取り組みが必要である。製造業においても同様であり、生産年齢人口が減少傾向にあり、労働力不足は地域製造業の衰退を招く大きな要因の一つとなっている。今後は、生産性の向上を図れるような労働力不足の解決、機械設備の導入、企業の IoT 化の促進などの支援が必要である。

管内エリアの人口動向は小規模事業者の経営者の今後の状況ともリンクしており、これからは、経営者の高齢化も急激に進み、後継者問題を含むスムーズな事業承継、後継者の育成などを計画的に実施し、適正な事業承継を推し進めることで、企業の減少に歯止めをかけられるような支援が必要になる。また、同時に地域に即した新たな創業者の創出が図れるような取り組みも併せて実施していく必要がある。

2019 年には、近隣地域において百舌鳥・古市古墳群が世界遺産登録され、地域資源を PR することができる機会が訪れる。管轄エリアでも観光資源開発やインバウンド対策についても従来から取り組みを実施してきた背景から、各自治体や地域団体等と協力体制を構築し、インバウンド需要に対応した計画的な支援を実施する必要がある。特に管内エリアの特産品の開発、発信は地域の情報発信につながり、シティプロモーションに必要な要素のひとつである。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

これからの 10 年間で、人口が約 12 万人台になり、20 年後には約 9 万人台になることが予想され、地域での市場の縮小が懸念される。更に、インターネットの普及に伴い、ネットでの購買人口が増加し、地域での需要が減少していくことは間違いない。加えて、人口の減少、高齢化率の増加に伴い、企業数、労働者数の大幅な減少も見込まれ、大きな地域開発や産業基盤の創出が難しい現状の中で、小規模事業者の経営基盤を維持していく事は非常に厳しい状態となりつつある。

この厳しい現状を捉えつつ、管内市町村では、次のような総合ビジョンや基本方針を策定しており、計画的な地域の活性化に取り組むべき指針を示している。

富田林市が 2017 年に策定した富田林市総合ビジョン及び総合基本計画において、分野別施策 3 (1) 産業活性化によるにぎわいの創出として、個別施策の「雇用の促進」、「商工業の活性化」(ブランド事業、製品開発や承継、伝統工芸品の支援等)、「農業の活性化」、(2) 多くの人が訪れるにぎわいの創出として、「地域資源を活かした観光振興」、「人が集まる機会の創出」を策定している。

河南町では、2016 年に策定した河南町まちづくり戦略(総合戦略)の中で、“農商工等が盛んで活力のあるまち”の方針のもと、「企業誘致」、「新しい産業の促進」、「農業の 6 次産業化」、「地域ブランドの開発」、「道の駅等の農業交流施設の整備」、「農業基盤整備」があり、“自然、文化を発信する観光のまち”として、「地元産品を活用した都市住民との交流」、「観光での新たな産業の創出」、「美しいまちづくりの推進」、「産学官の連携」(近つ飛鳥博物館、大学、企業とのコラボ)、「協働のまちづくり」、「芸術村」の構想がある。

太子町では、2013 年から太子町行財政運営プランを制定し、毎年その改変を行っている。特に、“活力と魅力にあふれる個性豊かなまちづくり”において、農業基盤整備や農業の次世代人材投資、道の駅の整備、更に地域就労支援や観光促進、住民協働による地活性化プロジェクト、にぎわい創出強化等の産業と雇用、観光に力を投入する計画を立てている。

千早赤阪村では、2011 年に今後 10 年間の第 4 次千早赤阪村総合計画が策定され、每期その計画が遂行されている。その中で、“住みたいむらプロジェクト”「創業支援事業」、「地域公共交通事業」、「がんばる地域応援事業」、「交流人口増加プロジェクト」では、「道の駅機能及び再整備調査事業」、「奥河内観光事業」、「農林業振興活動助成事業」等の地域活性化事業があり、それらを継続して支援していく計画を策定している。さらに、2014 年 12 月に「過疎地域自立促進計画」、2016 年 1 月に「まち・ひと・しごと創生総合戦略」を策定し、中小企業の育成・振興や新たな特産品の開発等の商業の活性化にも取り組んでいる。

当会では、管内小規模事業者の現状を把握し、それぞれの持つ課題の克服に努めるとともに、上記 4 市町村の総合ビジョンや基本方針を踏まえて、10 年後を見据えた長期的な視点から経営の安定と持続的な発展につながる有効かつ効果的な支援を実施するとともに、管内関係団体等と連携しながら本事業を推進していく体制を構築する。

①観光振興

地域の観光資源を活かした地域ブランドの確立や、新たな商品の開発、創出など、観光を活用した産業の活性化を推進し、地域外からの人口流入を図るとともに、地域市場の拡大に努める。

②工業振興

地域製造業事業者等が自社の持っている技術力やノウハウなどを活用した既存製品や新たな製品の開発を支援するとともに、商談会や展示会などの需要の拡大に繋がる機会を提供することで、企業の基盤整備に努め、新たな需要の拡大につなげる。

③商業振興

人口減少などによる地域市場の縮小に対して、小規模事業者が持つ魅力を掘起し、強化することにより商品や、サービスの付加価値を高め、競争力の強化を図るとともに、情報発信力を強化、促進することで、新たな市場の開拓を支援することにより、持続的、発展的な経営につなげる。

（３）経営発達支援事業の目標と方針

当会の管轄エリアの現状分析し、今後課題となる人口と小規模事業者の減少、高齢化の進行による事業承継問題、市場の縮小、労働力の不足、観光人口増加によるインバウンド対策などがあり、それらに対する支援策として以下の目標を設定する。

①目標 1

「小規模事業者の経営持続（承継と連携、提携、共同等）・発展の推進、創業者支援で産業全体の底上げを図る。」

今後の地域産業を持続、発展させるため、事業承継・提携等の取り組みを戦略的、計画的に実施する。事業承継・提携等を円滑に推進するため各市町村担当部局、大阪府事業承継ネットワーク事業の専門家、大阪府事業引継ぎ支援センターとも連携を図る。

また、従来から実施している創業セミナーから得た創業環境データや成功事例、地域経済環境動向を分析し、具体的な創業プランの提案、創業者の育成支援につなげる。事業承継・提携等の相談件数 10 件、創業件数 10 件を目標とする。

②目標 2

「小規模事業者の新たな魅力の発見・創出、競争力の強化を図る。」

事業所の価値分析等を実施し、事業者が持つ新たな魅力を発見、創出につなげ、商品やサービスの付加価値を高めることにより、自社が持つ魅力を再認識するとともに、それらを効果的に発信、プロモーションできるような IT/IoT 化の促進を支援する。

また、自社をブランディング化することにより物産展や展示会への出展を推進し、競争力の強化につなげる。

③目標 3

「新たな労働力の確保、職場環境の整備を支援し、雇用の創出を図る。」

人口の減少、高年齢化の進行からくる労働力の不足を補うため、行政や関係機関と連携したマッチングフェアの開催、働きやすい環境を整備するための各種セミナーを開催するなど新たな雇用の創出につなげる。

④目標 4

「地域資源を活用した特産品の開発等、インバウンド事業を引き出す観光開発支援。」

多数有している観光資源を有効的に活用できるような取り組みを関係機関と連携しながら推進する。

また、インバウンド需要を取り込めるような商品の開発、プロモーションを支援し、新たな販路の開拓を図る。

(4) 目標達成に向けた方針

これらの目標に対し、当会管轄エリアの小規模事業者の持続的成長と発展、今後の地域経済の基盤整備を行う役割を果たせるような効果的、有効的な支援を実施する。

①目標 1 に対する方針

(ア) 事業承継等の担当指導員を設置し、小規模事業者のデータベースを細かく分析することで、優先順位を付けた計画的な支援を実施する。

また、大阪府事業承継ネットワークや関係機関、専門家等と連携し、セミナーや個別相談会を開催、小規模事業者の現状把握、課題解決につなげることにより、事業承継計画書を作成、スムーズな承継を支援する。

さらに、税制などの国から発信される情報については、会報やホームページなどで定期的に情報提供を行い、小規模事業者が承継しやすい環境づくりを目指す。

(イ) 創業希望者、創業間もない事業者、第二創業事業者等については、行政担当部署と施策連携を図りながら事業を持続できるような支援を実施する。

また、富田林市創業支援連携ネットワークを活用し、(株)日本政策金融公庫阿部支店と連携しながら融資の活用、創業計画書作成支援を行い、創業できる環境整備に努める。

さらに、創業セミナーを定期的に開催し、個別相談など創業希望者の課題解決につなげ、創業しやすい下地作りを行い創業率を高める。

②目標 2 に対する方針

(ア) 管内エリアにおいて価値のある商品や製品、サービスを「地域ブランド」として認定する制度を実施しており、地域の特性を生かした商品、製品等が持つ魅力を全国に発信できる体制を整えるとともに、それらを活用したプロモーションができるような支援を実施する。

また、当会は広域エリアである為、よりブランド力を向上させるためにも「南河内ブランド」を作ることにより効果的な販路開拓につなげる。

(イ) 自社のポテンシャルや魅力を再発見できるようなセミナーや個別相談会を開催し、小規模事業者の意識の向上に努める。同時にセミナー等で I T、I o T 化を促進することで、情報発信力の強化につなげる。

(ウ) 近隣商工会、商工会議所と連携し、B t o B や B t o C につながる展示商談会などへの出展を促進することで、小規模事業者の魅力を伝える場を提供し、新たな顧客の獲得や販

路の開拓につなげる。また、年1回開催している「商工祭」への出展も促し、地域での認知度の向上、競争力の強化を図る。

③目標3に対する方針

- (ア) 企業の特徴や魅力を最大限に表現できるホームページや企業の情報誌を作成し、大学や専門学校、高校等に配布することで、若年者層に発信できる機会を設ける。
- (イ) 行政担当部署、近隣商工会、ハローワーク等の関係団体と連携し、就職説明会やマッチング相談会を開催、機会の提供を行い人材確保に努める。また、職場環境整備や人材育成等については、年数回セミナーや個別相談会を開催し課題解決に努める。
- (ウ) 昨今外国人労働者の受け入れ企業が増加しており、今後も増加していく事が予想されるため、企業が外国人労働者をスムーズに受け入れられる環境整備ができるようなセミナーを開催し、円滑な雇用促進を図る。

④目標4に対する方針

- (ア) 行政担当部署、地域団体等と連携し、観光ネットワーク協力事業体を組織し、会議等を重ねながら地域の魅力発信に努めるとともに、小規模事業者がインバウンドに対する知識の向上が図れるような事業の実施、関係組織との連携、強化を図る。
- (イ) 管轄エリアにある地域の特徴を生かした特産品を開発できるような支援を実施し、地域のプロモーションにつなげ、店舗の魅力を強化することによりインバウンド需要に対応できるような小規模事業者の魅力強化を図る。

⑤方針に対して実行性を高める為に

当会の管轄エリアは一市二町一村と広域エリアとなっており、小規模事業者の課題解決に向けて効率的、効果的な支援を実施するためには各市町村の関係部署や関連、地域団体と連携することが必須である。

また、小規模事業者に対する効果的な支援を実施する上で、現状の把握、経営状況の分析を的確に行い、具体的な課題解決に向けての事業計画書の提案、作成、実行が必要不可欠でありPDCAサイクルの活用につなげ、それらを当会経営指導員が共通認識として共有することで小規模事業者の持続、発展につながると考える。

また、実現不可能な提案ではなく個々の小規模事業者に沿ったより実行性の高い事業計画の策定が必用であり、そのために経営指導員が日常から小規模事業者と接点を持ち相談しやすい体制を構築する必要がある。

それらの方針に対しての実効性を高めるためには、経営指導員及び一般職員の業務遂行スキル、事務処理スキルを向上させる必要があり、そうすることにより数多くの小規模事業者に対応できる時間を設けることが可能となり、計画の遂行につながる。

経営指導員及び一般職員の研修会等への参加、課内勉強会の実施、外部の専門家やOJTを通じて現場で必要になる知識の向上を図り、職員間での情報の共有、知識の共有を行うことで職員全体の能力の底上げを図ることで、小規模事業者の様々な課題やニーズに対応できると考える。

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和2年4月1日～令和7年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること

【現状と課題】

現状では、全国商工会連合会が実施している「中小企業景況調査」を定期的に行っている以外は実施しておらず、大部分は経営指導員の個別の情報収集に留まっている。「中小企業景況調査」については、その情報を小規模事業者フィードバックできておらず、経営支援に対して有効的に活用できていない。

今後は、必要な情報収集を定期的実施し、その情報を経営指導員全員で共有することで、小規模事業者のニーズに応えた支援に活用していく必要がある。

また、調査に対しては常に最新の情報を収集することを心掛け、PDCAサイクルを効果的に回すことにより、小規模事業者にとって適切な情報提供を実施する。

【目的】

小規模事業者の持続的発展につながる経済動向等を収集、提供することで、現状や課題を見つめ直すことにつなげ、より明確な経営計画を策定、提案できる体制を構築し、経営の安定化を図る。

また、収集した情報については、当会のホームページや会報等に掲載し、小規模事業者の情報活用ツールとして提供する。

【事業内容】

- ①地域全体の経済動向を調査する為、地域経済分析システム「RESAS」の活用
（年1回実施 5月に調査を実施し、9月に開示する）

分析手法：地域経済循環マップ → 生産分析

管轄エリアの生産活動、分配、支出について、広く動向を分析する

産業構造マップ → 産業の現状を分析

管轄エリアの製造、卸売・小売業、建設業等の各業種業態の事業所数・従業員数・付加価値等について分析する

まちづくりマップ → 人の動きを分析する

管内エリアの人の流入出動向等の傾向を分析する。

観光マップ → 観光動向の分析

管内エリアの観光の目的や利用、観光客の流れを分析する

上記の分析を総合的に収集し、事業計画書の策定に反映させる。

分析担当：当会の担当経営指導員が中小企業診断士等の専門家と連携し、収集した情報の分析を行う。

- ②小規模事業者の実態を把握するため、全国商工会連合会が行う中小企業景況調査の一部に当会が必要な項目（特に承継、雇用等）を追記し、実施する。

（年2回実施する。6月、12月に調査を実施し、9月、3月に開示する）

調査対象：管内小規模事業者 100 社（製造業、卸売業、小売業、建設業、サービス業からそれぞれ 20 社を選定する）

調査項目：景気動向調査（売上高、仕入単価、資金繰り、採算（経常利益）雇用、地形資金借入れ難度、借入金利等）

雇用動向調査（全労働者数、常用労働者数、常用労働者数の増減、契約労働者数、パートタイム労働者数、年齢階級別労働者数、外国人労働者数、新規採用の有無、平均勤続年数、平均賃金、教育制度の有無等）

事業承継調査（企業形態、資本金（出資金）、従業員数、常用労働者数、パート労働者数、契約労働者数、創業年数、売上高、株式数、借入、後継者有無、今後の見通し、提携・売却の意思等）

調査手法：調査票を郵送し、返信用封筒で回収する。（補足は経営指導員が巡回等で実施。）

分析手法：当会の担当経営指導員が中小企業診断士等の専門家と連携し、収集した情報の分析を行う。

【調査結果の活用方法】

情報を調査、分析した結果は、経営指導員が支援等を実施する際に活用できるようにデータベース化し蓄積する。また、当会のホームページや会報にて掲載し、管轄エリアの小規模事業者へ情報提供を行う。

経営指導員等が窓口や巡回指導を実施する際また、課内会議や研修会等で提示し、経営指導員の資質の向上、情報の共有化につなげる。

【目標数値】

	現行	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
①の公表回数 (9 月発表)	0	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②の公表回数 (9 月、3 月発表)	0	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

2. 経営状況の分析に関すること

【現状と課題】

現状では、主に資金繰りの相談（金融相談）時に、貸借対照表や、損益計算書等簡単な確認に終始している。

また、各種補助金相談時も、申請に合わせた現状分析、計画書の作成などであり、経営に生かしているとはいいがたい。

経営状況分析の視点は、単なる数字面だけで終わらず、企業価値をどう評価するかが重要であり、細部にわたる小規模事業者の経営資源やポテンシャルを総合的に評価する必要がある。

【事業内容】

①巡回指導、窓口相談を活用した経営分析活動

経営指導員が日常の相談業務において、些細な事柄でも情報として収集し、経営状態を把握できるように努め、小規模事業者にとって経営課題を解決することの重要性などを理解してもらう。

②決算指導、補助金申請、融資、創業・承継計画を起点にした経営分析活動

決算指導や補助金申請時には、財務諸表等（損益計算書や貸借対照表など）を確認する機会が多くある為、その時を起点として、定性的（SWOT分析など）、定量的（収益性や生産性等）な視点から経営分析を実施する。

③強みを把握する経営分析セミナーの開催

経営分析セミナーを開催し、小規模事業者に経営分析の重要性を理解していただくとともに、簡易な分析システムなどを活用することで、自社で分析ができるような体制を構築する。

また、セミナーを受講後に、小規模事業者が個別相談等を希望した場合は、経営指導員と外部専門家が連携した経営分析支援を実施する。

開催内容：経営分析の必要性和具体的な活用方法について

実施回数：年1回（R4年度より2回）

広報等：商工会報、各行政広報誌、メルマガなど

募集企業数：15社（R4年度から30社）

セミナー参加企業から経営分析を実施する件数：5社（R4年度から10社）

【経営分析の項目】

分析項目：定量分析に関すること

財務諸表を基本とした分析

損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー等による売上高、経費、利益等の収益性、借入金、保全状況等の安全性、生産性等について数値化されたデータを基にした分析を行う。

：定性分析に関すること

SWOT分析

内部的要因である強み、弱みなど、外部的要因である機会や脅威など

3C分析

市場規模や市場の成長性、顧客ニーズ、市場での競合や優位性、ブランド力や技術力など

7S分析

組織形態、社内システム、経営戦略、競争優位性、人材、経営目標やスタイル、経営理念など数値では表しにくい情報やデータの分析を行う。

※定量分析と定性分析のそれぞれの特徴を活かすことで、合理的で効果の高い分析を実施することができる。

分析手法：経営指導員が、巡回や窓口相談時また、補助金申請や金融相談時などに小規模事業者に対して経営分析の必要性や重要性の説明を行い、また、セミナー参加事業者の中から、経営分析を希望する事業者を抽出、選定し、経済産業省の「ローカルベンチマーク」や「経営デザインシート」等を活用しながら、経営指導員が、分析目標をたて、収集している情報を活用して課題解決に向けた支援を実施する。

【成果の活用】

経営分析担当指導員（3名）を設置し、定量分析、定性分析の特徴を活かした経営分析を行い、課題の解決につなげていく。また、経営分析した結果を小規模事業者フィードバックすることで、今後の事業計画を策定する上での基礎資料とするとともに小規模事業者の経営についての知識向上を図る。

経営分析データについては今後の経営指導に活用するためデータベース化し、経営指導員で共有し活用する。

【目標数値】

	現行	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
①巡回・窓口相談を活用した経営分析件数	0	10 件	10 件	15 件	15 件	20 件
②各種対応を起点にした経営分析件数	0	10 件	10 件	15 件	15 件	20 件
③経営分析セミナーの開催件数	0	1 回	1 回	2 回	2 回	2 回
③経営分析セミナー参加企業数	0	15 件	15 件	30 件	30 件	30 件
③の参加事業所からの経営分析件数	0	5 件	5 件	10 件	10 件	10 件

3. 事業計画策定支援に関すること

【現状と課題】

事業計画は小規模事業者の将来を見据える大事な指針であるが、事業者自身が事業計画書の重要性をあまり認識しておらず、また、意識はあっても作業負担の増加や時間的な拘束など様々な理由により自主的な策定には至っていない。経営指導員も重要性は理解しているものの、補助金申請などのきっかけがあった場合にのみ簡易的な計画書の策定を行ってきたのが現状である。

今後は、補助金申請時や金融相談時などのきっかけがある場合に限らず、持続的な経営支援を実施することで、長期的ビジョンを見据えた事業計画書の策定につなげる必要がある。

【支援に対する考え方】

小規模事業者の現状認識や課題を解決するため、経済動向調査等で収集した情報を提供、分析し、財務諸表等からの分析結果に基づき、具体的な事業計画を策定することで、具体的な事業計画を確立し、持続的発展につなげる。

また、大阪府よろず支援拠点やミラサボ等と連携を図ることで、より効果的な事業計画書の策定に努める。

【事業内容】

①対象者

小規模事業者で経営分析等（巡回、窓口相談、決算指導、補助金申請事業者）を実施した事業者や経営分析セミナー受講者で事業計画書策定意欲が高まった事業者など
創業者または創業予定者
事業承継を想定している事業者、第2創業予定者など

②事業内容

事業計画策定セミナー

開催：年1回（3回コース）

開催内容：1回 現状分析（SWOT分析）、企業価値分析、自己分析
2回 戦略設計（理念、方向性、ターゲット）
3回 実施計画（営業、生産、物流、IT等の活用計画）

広報等：商工会報、各行政広報誌、メルマガなど

募集企業数：15社

セミナー参加企業から経営分析を経て、事業計画書を策定する件数：3社

補助金活用セミナー

開催：年1回

開催内容：小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金、事業承継補助金、創業補助金等を起点とすることによる事業計画書の作成について

広報等：商工会報、各行政広報誌、メルマガなど

募集企業数：15社

セミナー参加企業から経営分析を経て、事業計画書を策定する件数：3社

融資活用セミナー

開催：年1回

開催内容：(株)日本政策金融公庫と連携して、事業融資や創業融資等希望者が財務状況を把握分析したうえで、事業計画書が策定できるよう支援する。

広報等：商工会報、各行政広報誌、メルマガなど

募集企業数：15社

セミナー参加企業から経営分析を経て、事業計画書を策定する件数：3社

創業セミナー

開催：年2回

開催内容：管内エリアの行政、地域の商工会等と連携して創業セミナーを開催し、創業計画書を策定できる体制を整え、創業者育成を図る。

広報等：商工会報、各行政広報誌、メルマガなど

募集人数：20人

セミナー参加企業から事業計画書を策定する件数：5人

※事業承継、第2創業等については、個別対応後、大阪府事業承継ネットワークと連携して伴走型支援を実施し、経営分析後、事業計画書の策定につなげる。

【策定方法】

事業計画の策定については、経済動向調査や小規模事業者の経営分析データを活用し、地域環境の動向を考慮しながら分析を実施する。特に、過去の経営の実態を分析し、今までの企業経営の流れを把握することにより計画的に事業計画書の策定に取り組む。

【支援、活用方法】

巡回や窓口相談、各種セミナー参加者や、経営分析対象事業者などに事業計画書の必要性について説明を行い、事業計画書策定ツールなどを提供し、事業計画の重要性を理解したうえで事業者自らが策定できるように支援する。

また、策定時においては経営指導員が伴走型支援を実施し、必要であれば大阪府よろず支援拠点やミラサボの専門家派遣制度等を活用して、より実現性の高い計画書の策定に努める。計画書は経営指導員が共有できるようなデータベース化を行い、ブラッシュアップすることで今後の経営支援の活用につなげる。

【目標数値】

	現行	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
経営分析実施事業者の事業計画策定件数	0	8 件	8 件	12 件	12 件	16 件
セミナーを起点とした事業計画策定件数	0	14 件	14 件	14 件	14 件	14 件

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

【現状と課題】

融資や補助金申請時に作成した事業計画書は、その目的のために作成されるケースが殆どであり、それらを経営に活かしているとは言えないのが現状である。経営指導員においても、策定された事業計画の進捗状況や遂行状況を確認することが少なく、フォローアップができているとは言えず、継続的な支援を実施できていない状況である。

【支援に対する考え方】

経営分析を経て、具体的な事業計画書を策定することができた小規模事業者が、事業計画を円滑に実施できるように、経営指導員が継続的にフォローアップ等の伴走型支援を実施することにより、事業計画をより実効性の高いものとし、持続的発展につなげる。

【支援内容】

事業計画を策定した全小規模事業者を対象とし、経営指導員が四半期に1回以上は進捗状況の確認を行う。事業計画に誤差が生じていないかどうか確認し、進捗状況が思わしくない場合においては、現状と課題、問題点や原因を把握し、必要な支援を実施する。また、進捗状況に応じて専門的な支援が必要だと判断した場合においては、連携機関等に情報を提供し、専門家と連携した支援を実施する。

支援の項目：巡回、窓口指導によるフォローアップ支援

→ 四半期に1回、巡回、窓口相談時に環境分析から経営分析、事業計画の定期的なフォローアップ支援を行う。

：新商品・サービス開発支援、販路拡大・販売促進支援

→ 新たな商品開発等に取り組む意欲がある事業者、新たな販路の開拓に取り組む計画のある事業者については、事業計画を遂行していく中で、自社の強みや魅力を見つけ出し、販路開拓や販促支援を強化するため展示会や商談会等のマッチング支援を行う。

：融資支援

→ 事業計画を遂行していく上で、事業資金等が必要となる場合においては、(株)日本政策金融公庫と連携し、「経営発達支援融資制度」「小規模事業者経営改善資金」を活用するための事業計画書策定を支援する。

：事業計画のブラッシュアップ

→ 事業計画の進捗状況に誤差が生じた場合は、現状を確認し、必要に応じてブラッシュアップを行う。また、必要であれば、外部専門家等と連携しフォローアップを行う。

：創業予定・創業者・事業承継への対応

→ 創業者、創業予定者においては、各行政機関と連携し、円滑に創業できるような体制を構築するとともに、資金面においても関係機関と連携し

事業計画書の策定支援を行う。事業承継等については、国等の施策に対応できるように関係機関と連携しながら支援を実施する。

【目標数値】

	現行	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
フォローアップ 対象事業者数	0	22 件	22 件	26 件	26 件	30 件
頻度（延べ回数）	0	88 件	88 件	104 件	104 件	120 件
売上高前年比で 5%以上増加の事 業所数	0	4 社	4 社	5 社	5 社	5 社
利益率が前年比 で 3%以上増加の 事業所	0	4 社	4 社	5 社	5 社	5 社

5. 需要動向調査に関すること

【現状と課題】

小規模事業者が、自らで市場調査等に関するデータを収集し、事業計画書の策定や新規販路の開拓等に活用することは物理的に困難な場合が多く実施できていない。

また、経営指導員が情報収集し、有効であると判断できるデータについても、機会の喪失等により小規模事業者にフィードバックができていないのが現状である。

今後は、事業計画書の策定や販路の開拓、新商品の開発などに活用できる需要動向については、情報を収集、分析し、消費者ニーズを把握することで、小規模事業者が活用しやすい形で情報提供できる環境整備に努め、地域市場の掘起しと消費者ニーズの把握につなげる。

【事業内容】

①地域ブランド品（地域食材を活用したスイーツ開発）を更に新しく開発・創出するための調査を実施

地域特産品（えびいもや千両なす、ぶどう、いちぢく等）を活用した新たなスイーツ等の商品についてアンケート調査を実施し、観光需要に適したお菓子やスイーツ等は何なのかを調査する。専用のアンケート用紙で回答してもらい、分析した結果を再度、開発した店舗にフィードバックすることとする。その結果をもとに、更に新しい商品をつくる事業計画に活かしていく。

【サンプル数】：1 事業者に対して 50 サンプル

【支援対象事業者】：管内エリアで地域食材を使用したスイーツ等開発、創出を検討している小規模事業者から 15 事業者を抽出する。

【手法】：地域で開催されているイベント等に出展し、購入された消費者に調査を実施する。富田林市では公共施設である観光交流施設である「きらめきファクトリー」太子町、河南町、千早赤阪村では、地域にある道の駅で実施する。

時期は、来訪者が増加する 5、7、9、10、11 月の期間で 2 回実施する。

試作、開発された地域食材を使用したスイーツ等をイベント等で試食してもらい、経指導員が直接消費者にアンケートを実施、聴き取りにて記載する。

【調査項目】：①購買価格 ②味 ③見た目 ④パッケージ（かわいい、かっこいい、シンプル等） ⑤デザイン等（シンプル、スタイリッシュ、エレガント等） ⑥具体的に欲しい商品（オーガニック、地域産品、話題の素材等） ⑦商品の特徴 ⑧お土産としての購入 ⑨お勧め度 ⑩地域特性が活かされているか

①訪問目的など

※調査項目は業態により事業者と相談しながら変更する。

【分析手段】：連携機関や外部専門家等から意見を収集し、経営指導員が取りまとめデータベース化する。

【調査結果の活用】：調査した結果のデータは、飲食店、菓子店等にフィードバックし、商品改良の基礎データとする。今後のブランド開発に繋げるため、パッケージやイメージ、そして、安全性についても細かく検証し、商品開発や販路開拓につなげる。

②当会が主催する「商工祭」での消費者アンケートの実施

当会が主催する「商工祭」において消費者ニーズ調査を実施する。毎年 11 月に実施している「商工祭」には、約 3,500 人の来場があり、約 30 店舗の事業者が出展される。そこで、地域特産品や地域での購買力のある商品やニーズの高い商品、製品など参加事業者の商品や製品、サービスに対する消費者アンケートを実施し、販路の開拓や新商品の開発につなげ、競争力強化に努める。

※1「商工祭」目的：多様化する社会経済の変化に対応すべく、地域経済の活性化を目指し、地域企業の育成と振興を図るため、管内各地域の地域特産品を一同に集め、普及 PR はもとより各企業の情報交換や消費者とのふれあいを高め地域小規模事業の振興と発展を図る。

主催：富田林商工会

共催：富田林市商業連合会 富田林料飲宿組合

後援：富田林市 河南町 太子町 千早赤阪村

広報：市町村広報 商工会報 新聞折り込み等

【サンプル数】：1 事業者に対して 50 サンプル

【調査対象事業者】：出展者の中からアンケート実施希望者を募り、15 事業所を抽出する。

【手法】：来場者に対して、業種別のアンケート調査を実施、経営指導員がヒアリング形式で実施する。

【調査項目】：①購買価格 ②見た目 ③商品の場合は味 ④パッケージデザイン ⑤お勧め度 ⑥購入目的 ⑦大きさなど

※調査項目は業態により事業者と相談しながら変更する。

【分析手段】：連携機関や外部専門家等から意見を収集し、経営指導員が取りまとめデータベース化する。

【調査結果の活用】：経営指導員が、調査対象事業者に対して分析結果をフィードバックし、商品開発や販路開拓につなげる。

【目標数値】

	現行	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
(1) の調査対象事業者数	0	15	15	15	15	15
(2) の調査対象事業者数	0	15	15	15	15	15

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【現状と課題】

現状は、展示会や商談会開催情報の提供、斡旋を積極的に実施しているが、どうしても限られた事業者のみの出展にとどまっている。広報誌などを活用した周知活動等を行っているが、なかなか小規模事業者の販路開拓に繋がられていないのが現状であり、また、労働力が

不足している事業所も多いことから継続的な出展が難しいことも課題である。さらに、人口の減少に伴い、地域市場の縮小も避けられないことから、ITやIoTを効果的に活用した新たな販路開拓手法も求められてきている。

【支援に対する考え方】

小規模事業者が展示会や商談会へ効率的に出展できるよう現状分析、課題抽出を行い、商品の魅力や強みを発信できるような体制づくりを目指す。また、展示会などで他社との差別化を図ることができるような製品プロモーションや商談会でのアプローチの仕方など経営指導員が個別相談を実施する。

【事業内容】

①展示即売出展支援事業（B to C）

需要動向調査を実施した小規模事業者を主な対象とし、販路の開拓に繋がるような商談会への出展を促進する。出展希望者には、消費者への自社商品の魅力の伝え方、アプローチ方法や効果的なディスプレイ方法などについて、経営指導員が事前事後及び期間中伴走型支援を実施し、また、必要であれば外部の専門家等とも連携することで、より効果が高まる需要の開拓支援を実施する。実施場所については、近隣商工会が開催する商工祭ブースを確保し事業者を提供する。

「各地域の商工祭」：近隣商工会が開催（年1回）（B to C）2ヶ所抽出する。

※商工祭の概要は前ページの※1に記載

「支援対象事業者」：需要動向調査を実施した小規模事業者で、地域市場の開拓や新たなニーズの掘起しを必要としている事業者

②商談会出展支援事業（B to B）

事業計画書の作成を実施した小規模事業者を主な対象とし、大阪府下商工会・商工会議所が連携して開催している「大阪勧業展（B to B）」「ビジネスチャンス発掘フェア（B to B）」への出展を促進する。出展希望者には、事前支援を実施し、商談会に対する心構えや自社商品、製品のプロモーション方法やアプローチの仕方などまた、昨年までのマッチング実績などの情報提供等を具体的に行う。商談会開催期間においても現地でバイヤーとの商談方法や商品、製品の魅力発信方法などの支援を行い、終了後にも事後相談を実施し、情報の整理や相手先との交渉など継続してビジネスに繋がるような支援を行う。

「大阪勧業展」・・・・・・年1回開催 出展企業数 373企業 来場者数 7,924人

「ビジネスチャンス発掘フェア」・・・・・・年1回開催 出展企業数 195企業

来場者数 7,891人

「支援対象事業者」：事業計画書の策定を実施した小規模事業者で、新たな市場の開拓や販路の拡大を模索している事業者

③ITツール活用促進事業

小規模事業者においては、人口減少等により地域市場の縮小を余儀なくされており、新たな需要の開拓を行うためにはITの利活用は必要不可欠である。また、労働力が減少している現在においては、少ない労力で高い効果が見込める意味でもITを活かした効果的な支援が必要である。

【目標数値】

	現行	R2 年度	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度
①展示即売出展事業者数	0 社	6 社	6 社	6 社	6 社	6 社
①の事業者で売上が10%増加した事業者数	0 社	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
①の事業者で個別支援実施件数	0 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
②商談会出展事業数	6 社	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社
②の事業者で新規取引先と成約できた事業者数	3 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
②の事業者で個別支援実施件数	0 社	7 社	7 社	7 社	7 社	7 社
③ I Tセミナー開催回数	2 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
③ I Tセミナー参加事業者数	10 社	20 社	20 社	20 社	20 社	20 社
③ I Tセミナー受講後売上が5%増加した事業所数	2 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社

Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組

7. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

【現状と課題】

当会では、小規模事業者、管内エリアの行政、観光協会等の関係団体と連携しながら、地域特産品の発見や魅力ある商品の掘起しを継続して実施している。

また、それらを地域のブランド商品として認定し、地域内外に情報発信を行うことで新たな販路の開拓につなげている。また、小規模事業者が持つ魅力を発信することができる事業を実施することで、消費者に対する認知度を向上させ、地域に足を運んでもらえるような仕組み作りを促進することで、販路の拡大を目指す。

【事業内容】

①ブランド商品開拓、情報発信事業

地域が有している豊富な環境資源を活用して、地域の特徴を生かしたブランド商品の創出を推進する。現在、富田林市で 22 事業所から 27 商品、河南町で 4 事業所から 4 商品、太子町で 5 事業所から 11 商品、千早赤阪村で 8 事業所から 8 商品の特産品がある。

富田林市でのブランド事業の推進は、富田林市ブランド認定委員会を年 1 回開催し、行政の

広報紙で募集を行い、認定後は冊子やHPでプロモーションを実施する。委員会は、①富田林料飲宿組合②富田林市観光協会③富田林市商業連合会④富田林商工会青年部⑤富田林商工会女性部⑥富田林市異業種交流会⑦大阪南農業協同組合⑧大阪芸術大学⑨大阪大谷大学で構成されている。それ以外のエリアについては、独自で特産品を選定しているものをイベント等でのPR活動を実施する。

また、認定後は、商品のPRやプロモーションについて支援を実施し、フォローアップを行う。

今後は、管内行政エリアの枠組みを超え、南河内地域のブランド商品として全国に発信していただけるような仕組み作りを構築して行く必要がある。

②富田林商工祭の拡充

当会では、毎年11月に富田林商工祭を開催している。主催である実行委員会を年2回開催しており、構成団体として富田林商工会、管轄エリアの行政、富田林市商業連合会、富田林料飲宿組合に協力をいただいている。小規模事業者も約30社の出展があるが、同じ店舗の出展が多いため、新たな参加事業者の掘起しが必要である。また、来場者（去年は3,500人）があるが、小規模事業者にとって需要の拡大の場とし提供するためにも、今後は消費者への周知方法などを検討課題とし集客等の拡大に努める必要がある。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上の為の取組み

8. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

【現状と課題】

当会は、大阪府では南東部地区に位置しており、柏原市商工会、藤井寺市商工会、羽曳野市商工会、大阪狭山市商工会、河内長野市商工会の5つの商工会と連携して事業を実施している。

さらに、労務関係上、松原商工会議所や大阪府全体での周知を図る場合などは大阪府商工会連合会とも協調し事業実施を行っている。今後は、経営発達支援事業計画を推進していくために、上記の関係団体は勿論のこと、地域関連団体等と深く連携し、それぞれが所有する情報を提供、共有することで、小規模事業者に対して持続的、発展的な支援につなげる。

【事業内容】

①労務第三部会

連携者：南河内地区商工会（柏原市商工会、藤井寺市商工会、羽曳野市商工会、河内長野市商工会、大阪狭山市商工会）

内 容：年4回 天王寺年金事務所と連携し、社会保険の手続きや制度変更、今後の社会保険の動向などについて、情報提供と交換を行う。また、共有された情報は、小規模事業者にはフィードバックできるように集約し、ホームページ等での提供を行う。

②事業承継ネットワーク

連携者：大阪府商工会連合会、柏原市商工会、藤井寺市商工会、羽曳野市商工会、大阪狭山市商工会、河内長野市商工会

内 容：年1回 事業承継に関する制度説明や個別支援時の対応、専門家へのつなぎなどケースに応じた対応ができるような情報の共有と連携体制の整備。

③労務第一部会

連携者：南河内地区商工会（柏原市商工会、藤井寺市商工会、羽曳野市商工会、河内長野市商工会、大阪狭山市商工会）

内 容：年4回 羽曳野労働基準監督署の管轄エリアにある商工会、商工会議所に対して、

労働保険関係の事務処理や制度変更、事務組合の運営等についての情報交換を行う。

④経営改善資金推薦団体連絡協議会

連携者：(株)日本政策金融公庫阿倍野支店、大阪府商工会連合会、藤井寺市商工会、羽曳野市商工会、大阪狭山市商工会、河内長野市商工会

内 容：年1回(6月)(株)日本政策金融公庫の貸付等の現況報告、融資制度の説明、近況報告などを含めた情報交換。

⑤雇用促進広域連携協議会

連携者：富田林市、河南町、太子町、千早赤阪村、河内長野公共職業安定所、河内長野市商工会、大阪狭山市商工会

内 容：年4回 求人、求職に関する情報の共有、求人・求職情報フェアの開催に関すること。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【現状と課題】

現状では、経営指導員が必要に応じた研修等については、受講計画を立てたうえで参加し、受講した内容や知識については、個々の業務に活かしてはいるものの、職員全体には、復命書等での回覧はあるものの、情報の共有化までは至っていない。

今後は、経営指導員が支援を実施するうえで、必要と思われる情報や、知識を各々が理解したうえで、自身に足りないスキルを補える研修会に積極的に参加し、経営発達支援計画を効果的に実施できるような資質の向上を図るとともに、職員全体で情報の共有化を図る。

【事業内容】

①大阪府商工会連合会等が主催する研修会への参加

経営指導員や一般職員を対象とした大阪府商工会連合会が主催する「経営指導員研修」に積極的に参加し、自身に足りないスキルを補うことができる様々な内容の研修を受講することで、経営指導員等の資質向上を図るとともに、参加している商工会、商工会議所職員と交流や意見交換を行うことで、知識の習得に努める。

②OJT制度の導入

支援経験が豊富な経営指導員と若手経営指導員でグループを編成し、巡回指導や窓口相談等に同行、同席させ、経営指導に必要なスキルを習得できる仕組み作りを行い、若手職員の育成につなげる。

また、単発的なアドバイスで終わらず、計画的に実施し、資質の向上を図る。OJT実施前後は、支援に対する課題提示し、資質の向上を図る。月1回は、OJTでの支援を実施し、経験豊富な職員が交互に対応し、蓄積されている知識と経験をもとに、連絡会議を実施する。

③外部専門家による知識向上研修会の実施

経営指導員、一般職員が経営指導を行う上で、効果的な指導ができるよう知識の向上を図ることを目的に、外部専門家(大阪府よろず支援拠点コーディネーター、中小企業診断士、IT専門家等)を活用し、専門的知識についての研修会を3か月に1回実施する。経営分析、事業計画書の作成、マーケティング手法、対話やコーチング・ティーチング手法を学び、実際の相談業務の事例を基にした内容で実施し、実態に即した研修を行う。

④フィードバックミーティングの開催

経営指導員、一般職員対して、定期的なフィードバックミーティングを2か月に1回実施

する。職員個々が、参加した研修会、講習会などで知り得た知識や情報を取りまとめレポート形式にしてフィードバックを行う。経営指導員が講師となり、レポートにもとづいた情報発信、意見交換を実施することにより、新しい知識と情報共有を図る。

⑤情報のデータベース化

現状は、経営に関する情報などを書面に記録しファイル管理していたが、必要な情報をタイムリーに提供、また収集することは大幅なタイムロスが発生し、相談に対して迅速に対応できていない。今後は、写真や動画を含め収集した情報をグループウェアや基幹システム等を活用することで、情報をデータベース化することにより、リアルタイムに職員が閲覧、共有できるようなシステムを構築することで、より円滑な支援につなげる。

10. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

本年以降の経営発達支援計画についての実施状況や遂行状況、成果や評価、検証については以下の方法により行う。

【事業内容】

6ヶ月に1回、富田林市役所商工観光課、太子町観光産業課、河南町環境・まちづくり推進課、千早赤阪村観光・産業振興課、法定経営指導員、外部有識者（中小企業診断士や税理士等）、大阪府商工会連合会、当会役員を委員とした事業評価委員会を設置し、支援事業の進捗状況や成果状況の報告、修正案の提出を行うとともに、評価、検証を行う。事業の進捗状況については、理事会で報告し、見直し案等を提案した後、今後の方向性を決定する。

評価、検証結果は、当会の理事会提出後、承認を得て、今後の事業実施方針等に反映させるとともに、商工会報やホームページなどへ掲載（年1回）することにより、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

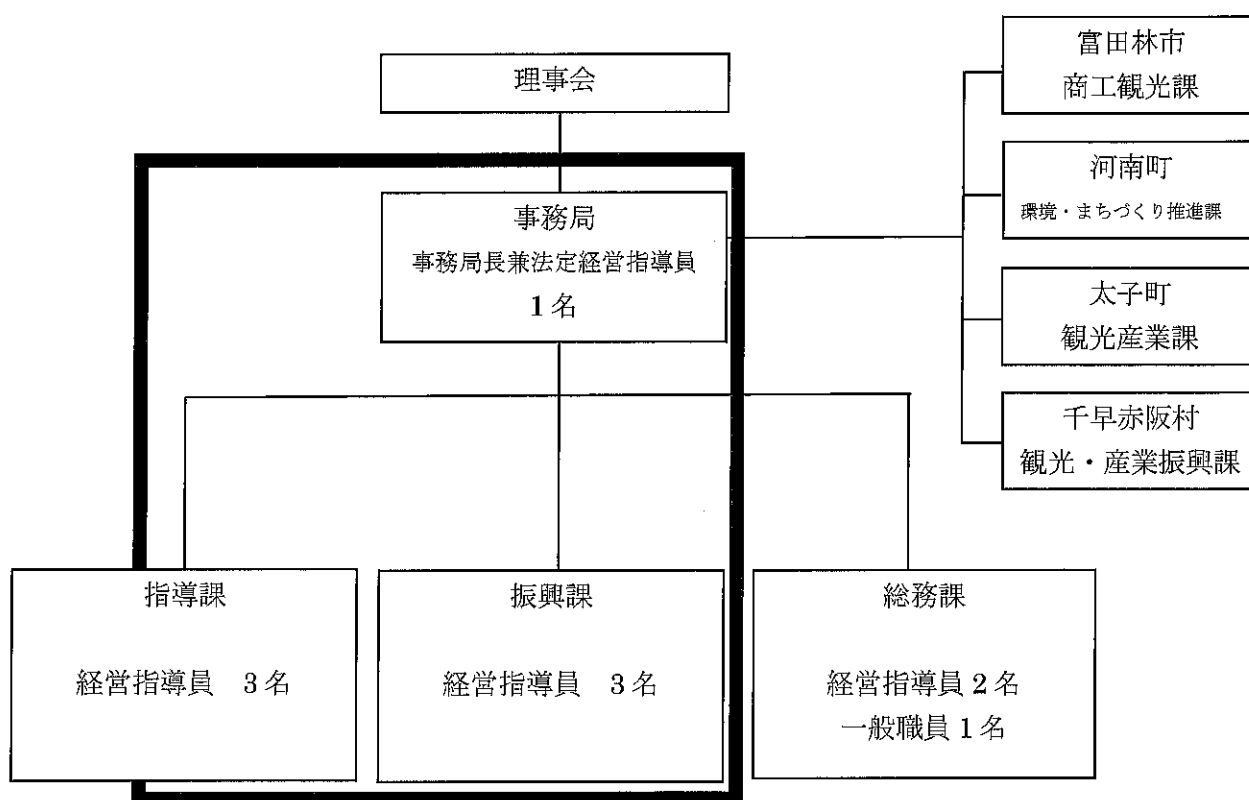
(令和4年9月現在)

1. 実施体制

(経営発達支援計画事業実施人員)

富田林商工会 会員数 2,159 会員

- ・役員構成：会長 1 名 副会長 2 名 理事 35 名（うち監事 2 名）
- ・職員：事務局長兼法定経営指導員 1 名 経営指導員 8 名（事務局長含む）一般職員 1 名



2. 法定経営指導員の関わり

(1) 法定経営指導員の氏名、連絡先

- 氏名 : 寺内 一裕
- 連絡先 : 富田林商工会 TEL 0721-25-1101

(2) 法定経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度等）

月 1 回経営指導員会議を実施し、経営発達支援計画の遂行に関わる指導・助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価、見直し、改善を行う際の必要な情報提供等を行う。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

〒584-0012

大阪府富田林市栗ヶ池町 2969 番地 5

T E L 0721-25-1101 F A X 0721-25-9009

富田林商工会

E-mail : info@tonshow.or.jp

〒584-8511

大阪府富田林市常盤町 1 番 1 号

T E L 0721-25-1000 F A X 0721-25-9037

富田林市役所 産業環境部 商工観光課

E-mail : syoukoukankou@city.tondabayashi.lg.jp

〒583-8580

大阪府南河内郡太子町大字山田 88 番地

T E L 0721-98-5521 F A X 0721-98-4514

太子町役場 まちづくり推進部 観光産業課

E-mail : kankousangyou@town.taishi.osaka.jp

〒585-8585

大阪府南河内郡河南町大字白木 1359 番地の 6

T E L 0721-93-2500 F A X 0721-93-4691

河南町役場 まち創造部 環境・まちづくり推進課

E-mail : machidukuri@town.osaka-kanan.lg.jp

〒585-8501

大阪府南河内郡千早赤阪村大字水分 180 番地

T E L 0721-72-0081 F A X 0721-72-1180

千早赤阪村役場 観光・産業振興課

E-mail : kanko-sangyo@vill.chihayaakasaka.lg.jp

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	令和 2 年度	令和 3 年度	令和 4 年度	令和 5 年度	令和 6 年度
必要な資金の額					
1. 地域の経営動向調査に関すること					
・アンケート調査 (年 2 回)	60	60	60	60	60
2. 経営状況の分析に関すること					
・経営分析セミナー	120	120	120	120	120
・広報費	80	80	80	80	80
・専門家謝金	50	50	50	50	50
3. 事業計画策定支援に関すること					
・事業計画策定セミナー	120	120	120	120	120
・補助金活用セミナー	120	120	120	120	120
・融資活用セミナー	120	120	120	120	120
・創業促進事業 (創業セミナー)	120	120	120	120	120
・事業承継セミナー	120	120	120	120	120
4. 需要動向調査に関すること					
・特産品アンケート調査	100	100	100	100	100
・商工祭アンケート調査	100	100	100	100	100
5. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること					
・展示即売出展	300	300	300	300	300
・商談会出展	300	300	300	300	300
・I T セミナー	120	120	120	120	120
6. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること					
・地域ブランド開発事業	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
・商工祭拡充事業	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
7. 各活性化に関する事業					
・雇用管理労務セミナー	120	120	120	120	120
・求人・求職情報事業	120	120	120	120	120

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
会費収入、大阪府補助金、富田林市補助金、各事業への参加費用等

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携者及びその役割

連携体制図等