

平成21年度 事業実績報告書

申請者の概要

申 請 者	団体名	岬町商工会		
	代表者職・氏名	会長 上村 一弘		
	所在地	〒599-0303 大阪府泉南郡岬町深日746-748		
	担 当 者	職・氏名		
		連 絡 先	電話番号(直通):	072-492-3311
F a x:			072-492-2389	
E - m a i l:	misakis@skyblue.ocn.ne.jp			
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41年 5月 2日 5名(4名) 岬町 568(平成18年度事業所統計調査による) 424(平成18年度事業所統計調査による) 325(57.21%) (平成22年3月31日現在)		
については直近の数字を記載のこと				
主な事業概要(定款記載事項等)				
商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。 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あっせんを行うこと。 商工業に関する施設と設置し、維持し、又は運用すること。 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うこと。 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 輸出品の原産地証明を行うこと。 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うこと。 商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行うべき事務(その従業員のための事務を含む。)を処理すること。 行政庁からの委託を受けた事務を行うこと。 前各号に掲げるもののほか、その他商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。				

各種データ

岬 町 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	19	1	19	29	1	0	0	6	0	75	16	社 社
建 設 業	0	39	0	14	29	23	0	0	0	0	105	26	
小 売 業	0	30	2	10	31	12	0	0	1	0	86	37	
卸 売 業	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	2	
サ - ビ ス 業	0	20	0	12	25	6	0	0	0	0	63	20	
そ の 他	0	14	0	12	17	4	0	0	1	0	48	13	
小 計	1	122	3	67	132	46	0	0	8	0	379	114	
創 業											0		
合 計	1	122	3	67	132	46	0	0	8	0	379	114	

その他の内訳

{ }

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	21	0	18	56	10	1	1	4	0	111	40	社 社
建 設 業	0	63	3	50	111	103	1	0	1	0	332	87	
小 売 業	0	18	0	24	93	10	0	0	1	0	146	74	
卸 売 業	0	1	0	0	6	0	0	0	0	0	7	2	
サ - ビ ス 業	0	25	0	21	71	11	0	0	1	0	129	58	
そ の 他		25	0	23	64	6	0	0	2	0	120	52	
小 計	0	153	3	136	401	140	2	1	9	0	845	313	
創 業											0		
合 計	0	153	3	136	401	140	2	1	9	0	845	313	

その他の内訳

{ }

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

岬町商工会**(1) 事業の目標**

平成20年度に実施した飲食店への支援並びに新規事業創出に向けた「MISAKI観光サポ-ト事業&特産品開発事業」により岬町で採れた食材を使ったオリジナル弁当・土産物のメニュー-が完成した。平成21年度は、これらの試作品を作り町内の催物や各地の物産展に出品し反応を見ながら改良を加え商品として完成させ町内外に情報を発信し、多くの人を訪れることにより町内の交流人口の増加に向けた取組みにより飲食業だけでなく小売業・サービス業にも今後の地域経済の活性化に不可欠な新たな事業・分野を創出し地域に新しい需要を生み出したい。又、コミュニティビジネス(CB)を支援することにより、「地域に役立つ商工会」というイメージを地域の方々に積極的にPRしたい。そうすることにより商工会並びに地域の商工業者が住民の方から見直されるようになりたい。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

観光サポート事業&特産品開発事業では、「いかにして事業者をやる気にさせるか」ということを考えた結果、「みさき市場」という公募出店の特産品販売所を試験的に2ヶ月間実施し、「やれば売れるんだ」という実感をもってもらうことに重点をおいた。CB支援事業では、岬町社会福祉協議会の施設である「みんなのたまり場」で「何でも相談会」を実施することにより、地域に役立つ商工会としてのイメージをアップすることを工夫した。CB広域啓発・支援事業では、阪南市商工会・四條畷市商工会との共同ですることにより、大阪全体に「商工会でCBの支援をしてもらえる」というイメージを作るためにセミナーの他に「まちづくり座談会」も実施した。大阪の南の地域と四條畷市地域からCBの情報発信をし、今後も地域に役立つ商工会として、地域の方々にわかっていただくように努力したい。

(3) 事業を実施した効果

観光サポート事業&特産品開発事業では、岬メニュー6品目、オリジナル土産物では推進品目商品10品目ができたこと。しかし、一番の効果は、「やれば売れるかもしれない」ということを「みさき市場」で出店した事業者が掴んでくれたことである。今まで集まりが悪かった町内の物産店でも参加してくれるようになったことである。CB支援事業では、「商売人さんでなくても商工会で相談にのってくれる」ということか少しずつ町内に浸透してきたこと。CB広域啓発・支援事業では、22年度から泉南地域の4商工会で広域でCBのサポートをしていこうとなったことと、まちづくり座談会で、「CB実施団体と商工会の交流ならびにCB実施団体同士の交流会」をして欲しいという要望を聞いたことである。

(4) 事業を実施した結果浮かびあがった課題

観光サポート事業&特産品開発事業では、「いい商品なのに、製造許可をとっていない」というような保健所の許可の問題が浮かびあがった。また、試験的に実施した特産品等販売所「みさき市場」が好評で、そういう「観光物産店」を商工会でして欲しいという要望が出店者の方々から多かった。CB支援事業・CB広域啓発・支援事業では、CBという言葉が地域活動をしている人には理解しにくいということがわかった。それと共に、行政等の関連団体や他のCB支援団体と連携していったほうが、もっと地域の方々に周知できると実感しました。

(5) 来年度への取り組み

観光サポート事業&特産品開発事業では、岬メニューとオリジナル土産物等の販路開拓ならびに製造許可のない商品を準推進商品として、製造許可等の取得のためのサポートをする。CB支援事業パートは、大阪府内でCBを広めるため、四條畷市商工会と共同で「CBおおさか広域サポート事業」として大阪全体のCB事業者をサポートしていく基礎づくりをしていき、CB実施団体との交流会も積極的に実施していく。また、CB広域啓発・支援事業は、泉南地域の4商工会(岬町・阪南市・泉南市・熊取町)が共同で「CB・社会起業家サポート事業」として実施し、大阪の泉南地域からCB情報を発信できるような「泉南地域CBネットワーク」作りを目指して、行政と社会福祉協議会とも連携して地域のCB実施団体やCBを実施する人材も育成するためのサポートをしていく。

岬町商工会

一般経営相談・情報提供事業

支援のポイント・成果

巡回は、経営指導員が、地区ごとに巡回計画を立て、出勤日数の半数を巡回に充て、事業者の業種に適合するパンフレット等を持参又はFAXで事前送付し、セミナーや個別相談会にて問題解決の一助となるべく開催案内をおこないつつ、問題解決に努めました。また、窓口相談において、ワンストップ相談に徹し、各公的機関や、専門相談員への紹介等をおこない、事業者の満足度を向上させました。

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	540	379	70.2%	95.0	4
窓口相談	相談件数	800	845	105.6%	95.0	5

課題別経営相談支援事業

支援のポイント・成果

金融支援は、巡回、窓口相談の中で生じた金融に関する小規模事業者のニーズを、融資実行で終了さすだけでなく、可能な限りスピーディに達成し、無理なき返済計画を実現することを基本に支援しました。また、法務・税務・労務等の支援については、高度な問題や複雑課題を解決するため、専門指導員による多様な個別相談会を開催し、事業所の承諾を得た場合できる限り指導員が立会い、相談者と専門指導員との仲介をおこない、速やかな課題を解決できるように効果的な支援をおこないました。

について	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	マルケイ融資推薦件数	9	11	122.2%	100.0	5
法務支援	継続	相談回数	2	2	100.0%	100.0	5
税務支援	継続	相談回数	4	4	100.0%	100.0	5
労務支援	継続	相談回数	4	4	100.0%	100.0	4
経営支援	継続	相談回数	4	4	100.0%	100.0	4

専門人材等連携促進事業

支援のポイント・成果

IT関連セミナーを重点的に実施し、HPやネットビジネス等の知識を習得し、事業への誘導をおこない、また、経理関連セミナーにおいて、会計ソフトを活用し、事業における経理全般の把握やキャッシュフローの重要性を周知してもらうよう開催計画を立て、講義内容において指導員と講師と連携を密にし、講義内容について指導員がワンポイント解説をおこないました。これにより、受講者においては、経理ソフトの立ち上げ方法や操作方法をある程度習得できたと思われま。労務及び税務セミナーにおいても、指導員が、講義内容を、必要に応じ、平易な言い回しで説明、また、再度講師に質問をおこない、受講者の理解を得るように進行了ました。」

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
	税務関連セミナー	継続	開催回数	3	3	100.0%	87.0	4
	労務関連セミナー	継続	開催回数	1	1	100.0%	90.0	5
	経理関連セミナー	継続	開催回数	4	4	100.0%	87.0	4
	IT関連セミナー	継続	開催回数	7	7	100.0%	92.0	5

地域活性化事業

支援のポイント・成果

観光サポート事業&特産品開発事業は、岬メニュー(岬町のイメージまたは食材を使った岬町独特の料理)大作戦を実施し6飲食店が6メニューを完成させ、メニューのパンフレットを作成した。みさき市場という「特産品販売所」を約2ヶ月間実施し、土産物等の特産品を公募出店した結果、30店が出店し、その中で10品目をオリジナル土産物として推進していくこととした。CB支援事業パートでは、社会福祉協議会の「みんなのたまり場」での「なんでも個別相談会」を開催した。また、地域のNPO法人等の役員会に参加して、税務・労務等の説明をさせていただいた。CB広域啓発・支援事業では、岬町・阪南市地域と四條畷市地域でセミナーを各4回、まちづくり座談会を各1回実施し、より一層に地域の課題を解決するCB実施団体の支援とCB実施団体との、またCB実施団体の交流会をしなければいけないということが座談会で把握できた、

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
	観光サポート事業&特産品開発事業	継続	特産品・弁当の商品化数	9	16	177.8%	80.0	4
	CB支援事業パート	継続	セミナー等の開催回数	15	14	93.3%	80.0	4
	CB広域啓発支援事業	新規/継続	セミナーの開催回数	6	10	166.7%	80.0	4

岬町商工会

事業名	MISAKI 観光サポ - ト事業 & 特産品開発事業パ - ト				
新規/継続	継続				
想定している実施期間	20 年 (開始) ~ 22 年 (終了) 今年度 2 年目				
実施期間全体を通じて予定している事業計画	岬町のオリジナル弁当・オリジナル料理(店舗用)・特産品(土産物)を求めて岬町外から沢山の方々(観光客)が訪れ、岬町の飲食店・土産物業者にたいして経済効果(客が増えた・売上が伸びた・単価の高い商品が売れて利益率が良くなった・新規顧客を開拓できた等)が現れ、合わせてNPOが主催する「大人の林間学校」に訪れる観光客も増えたというのが最終目標である。				
継続事業の場合	これまでの実施状況と効果・成果	20年度は、弁当メニュー - まで考えるのが精一杯で各店舗個々の事情等が重なり調理(店舗用)メニュー - は未完成だったが、その時期の旬の地域資源を活用するオリジナル弁当メニュー - がMISAKIいきいき弁当シリーズとして完成した。又、地域資源を活用した7種類の土産物メニュー - が完成した。成果としては、飲食店や関係事業者がやる気になってくれたことと、NPO等の関連団体とのつながりが深くなり地域に商工会の知名度が広がったこと。			
本事業の対象となる地域の現状や課題	深日港のフェリー・高速艇の就航廃止、関西電力多奈川発電所の全面撤退により地域の飲食店・旅館・下請工事業者のみならず、取引のあった小売店までもが大幅な売上並びに収益が激減し、廃業や廃業寸前の事業所が増えた。これを打開するには、町外から人を集められる飲食店と旅館等のサービス業を集中的に支援していかなければ、それらの事業所と取引する納入業者である小売店も良ならない。岬メニューを製造する飲食店・料理旅館とオリジナル土産物を製造する製造業者を育て、販路開拓をするのが重要課題である。				
目標に対する実績	指標	特産品(土産物等)・弁当(岬メニュー)の商品化数			
	目標数値	9	実績数値	16	達成率 177.8%
目標	当初は オリジナル弁当2種類の商品化と 7種類の特産品としての土産物の商品化数だったが、平成21年3月20日の報告会&弁当の試食会のアンケートの結果を受けて、岬メニュー(店舗でも仕出しでもOK・岬町をイメージした料理か岬町で採れた食材を使う)の料理の商品化と、オリジナル土産物等(岬町らしさをイメージしたもの・岬町の食材等を使ったもの)の商品化の数を21年度当初目標の9は最低限でもクリアしたい。				
事業を実施した具体的な内容・方法・時期	岬メニューは、「岬メニュー大作戦」と題して、チラシ等で飲食業の許可をもっている飲食店を11月に募集し、商工会で説明会も開催した。当初は4店舗と少なかったで1月に再募集し6店舗が岬メニューの料理を完成させて参加した。オリジナル土産物等も「自分の製造している物が、岬町の土産物または特産品と思ったら出店して下さい」という出店料無料の特産品販売所「みさき市場」を12月11日から2月7日まで試験的に臨時開設し、出店者をチラシ等(説明会も実施した)で公募し30店が「みさき市場」に出店して売れる商品か売れない商品かを現実に体験する場を作った。				
マスコミ等に取上げられた回数	0				
PR方法とその影響	岬メニューは、参加した6店をメニューをチラシでPRした。カラーの岬メニューの写真入りの1枚もののチラシ型パンフレットを作成し、3月21日の「みさき公園」でのみさきミニ物産展で来場客にPRした。オリジナル土産物等については、みさき市場で販売することが一番のPRとなった。みさき市場終了後も、3月21日にみさき公園にて、みさきミニ物産展を開催し、みさき市場・出店者の10店が参加し町外の方々に商品を販売PRした。				
利用者満足度(点)	80				
事業評価	4				
実施した効果	岬メニューという店舗も弁当もいけるものにした結果、6店が岬メニュー大作戦に参加し、少しではあるが岬メニューを求めて参加飲食店に客が流れている。オリジナル土産物等でも、みさき市場に当初予定していた20店を超える30店が出店してくれたことが効果である。菓子類の製造許可の取得1件、仕出しの許可取得1件も、この期間に出たことも効果である。一番大きいのは、皆、やる気になってくれているということで、みさき公園から話がきている売店も、みさき市場同様に開いて欲しいという要望があった。				
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	岬メニュー6品目ならびにオリジナル土産物10品目ができているが、町外の方々に売れる商品としては、まだまだである。22年度は販路開拓のために物産店等に参加してPR活動をし販路開拓に努力したい。また、売れる商品として改良しなければいけない商品は事業者に促し改良していつてもらう。飲食店を含め参加していない事業者も多いので、この事業に参加するように啓発活動を進めていく。				
事業全体の収支状況	収入	支出			
	府補助金	2,935,000	指導員活動費	3,930,000	
	商工会負担金	1,109,300	謝金	101,000	
			消耗品費	9,300	
			物産店出店代	4,000	
計	4,044,300	計	4,044,300		