

平成24年度
事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	能勢町商工会	
	代表者職・氏名	会長 今村雅幸	
	所在地	〒563-0352 大阪府豊能郡能勢町大里142	
	担当者	職・氏名	事務局長 森村清夫
		連絡先	電話番号（直通）： 072-734-0460
Fax: 072-734-2286			
E-mail: nosesci@ivy.ocn.ne.jp			
①設立年月日	昭和41年12月10日		
②職員数 (うち経営指導員数)	4人(うち経営指導員 4人)		
③所管地域	能勢町		
④管内事業所数	433事業所		
⑤管内小規模事業者数	299事業所		
⑥会員数(組織率)	332事業所(組織率76.7%)平成25年3月31日現在		
※②、④、⑤、⑥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)			
①商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行なうこと。 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、維持し、又は運用すること。 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。 ⑧商工業者の福利厚生に資する事業を行なうこと。 ⑨輸出品の原産地証明を行なうこと。 ⑩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。 ⑪行政庁等の諮問に応じて答申をすること。 ⑫社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。 ⑬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。 ⑭行政庁から委託を受けた事務を行なうこと。 ⑮前各号に掲げるもののほか、本商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。			

能勢町商工会

(1) 事業の目標

本年も事業者のニーズの把握に全力を尽くしました。巡回指導等により事業者ひとりひとりのニーズを把握し、それを分類化して支援方針を体系化し、そしてそれに従って支援体制を整えての対応をめざしました。これまでの態勢を見直し、新しい体制を検討し作り上げ、指導員それぞれが自分の役割を理解し、目標を共有化し、それにむかって進める体制を整えました。昨年度よりも事業所カルテの内容を充実させ、共有化をはかり互いに対応を検討しながら、事業者に対しては徹底して「正確」「迅速」「丁寧」の3拍子がそろった温かい指導を心がけ、それにより顧客満足度を高めることによって、商工会に対する信頼感の強化に努めました。

次に、管内のやる気のある事業者、地域活性化に興味のある事業者の発掘や誕生に努めるとともに、その中で新しい取り組みについて事業化を支援し、地域の振興発展に繋げていきたいと思ひます。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

指導員4人に対して目標を設定して支援活動を実施しました。これにより個別目標が明確となり、カルテ化へつなげることが大事であるとして注意を払い支援を実施致しました。また、同じく「ニーズの掘り起こし」に対しても積極的な取り組みが実施でき、今後に期待が持てる取り組みが浮かびあがったと思ひます。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

自分自身の事業が低調となってきており、このままで自身の子供に事業を継がすことが心配となり、子供には違う道を歩ませる事業者が多くなっており、それによって後継者が不在となるケースが増加しています。また、業績不振により廃業が増え事業所数が減少しており地域経済も明るさが見えない状態であると思ひます。また「事業主」は案外孤独な存在であるように思ひます。そんな中で、ただひとつ地域商工業者のよりどころとなっている商工会自体が、精力的に事業展開し、地域の商工業者のために日夜相談支援活動することにより、地域商工業者の身近で安心でき相談できる支援施設となっています。また、農商工連携事業、経営革新支援事業、ファンド事業等に対し積極的に取り組み、管内事業所の掘り起こしを積極的に行いました。特に経営革新計画については管内より3事業所の承認を得ることができ、事業所に夢をもってもらえたことができたと思ひます。「やる気のある事業者」たちに夢を持たせ、検討熟考し、実現化にむけた取り組みを模索する場と商工会がなっており、今後の地域経済の発展に積極的にかかわって生きたいと思ひます。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

前述のとおり、事業が低調となってきており、このままで自身の子供に事業を継がすことが心配となり、子供には違う道を歩ませる事業者が多くなっており、それによって後継者が不在となるケースが増加しています。しかしそんな反面、景気回復の兆しが遠くに見えてきている状況となってきており、都心部より遅れてやってくる回復を背景に、積極的に事業に取り組む企業を支援し続けたいと思ひます。

(5) 来年度への取り組み

農商工連携事業、地域創造ファンド事業、経営革新事業に積極的に取り組むとともに、やる気のある事業者の掘り起こしや育成・交流を行い、その方たちがけん引役となって地域事業が活性化するよう努力致します。

能勢町商工会

Ⅰ 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

年間の事業計画を指導員に個別に目標として割りあてて、支援を実施しました。そのことにより、自分自身のやるべきことが以前よりはっきりとしてきており、それを行う上で必要なものは「事業者のニーズの掘りおこし」からかかわって、そして様々な事業へとつなげていく方策が有効であることを実感しました。また、そのなかでのカルテ化の推進や専門家への紹介等で、一層絆を強めていくことにより商工会との繋がりも強化され、信頼関係が出来上がっていきます。事業者も自分にあったメニューで個別支援を受けれる状態を歓迎しており、また地域の先進的な事例を身近に感じることで、「このままではいけない」と考える方が増えてきており、今後の更なる支援継続が必要であると考えます。

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	97	99	102.1%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	5	5	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	5	3	60.0%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	23	20	87.0%	4
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	26	113.0%	5
記帳支援	支援数	30	34	113.3%	5
労務支援	支援数	25	30	120.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	1	2	200.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	1	0	0.0%	0
販路開拓支援	事業所	20	26	130.0%	5
事業計画作成支援	事業所	10	10	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	2	200.0%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	10	14	140.0%	5
財務分析支援	事業所	5	24	480.0%	5
5S支援	事業所	30	4	13.3%	2
IT化支援	事業所	5	2	40.0%	3
債権保全計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	0
結果報告	事業所	90	89	98.9%	5

Ⅱ 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

事業主はトップであるがゆえに意外と孤独であり相談相手もなく、思い悩む商工業者が数多く存在します。そこで専門家による専門的なアドバイスや指導により、課題解決への方向をしめし、事業者の専門的な個別ニーズに対応することにより、事業者の抱える問題を解決へと導き、事業の健全化や信用力の確保および事業継続性が向上しました。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務相談	継続	相談件数	50	53	106.0%	5
労務相談	継続	相談件数	5	4	80.0%	4
税務相談	継続	相談件数	15	13	86.7%	4
					#DIV/0!	

能勢町商工会

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

- ・地元発信の商品、観光等の普及促進を目的として勉強会、交流会を開催し、やる気のある事業所数の増加を図る。
- ・商業活性化、農商工で連携等を通じ地域活性化を図り併せて後継者育成を図る。
- ・能勢と豊能は隣接する町でありながらこれまであまり協力関係も持つことがなかったが、今回の交流事業をきっかけに事業者自身が「地元の良さ」を再発見するとともに、取引の拡大や助け合いをはかるきっかけとなるとともに、協同での効率的な事業を展開できる態勢作りを行うとともに、合同物産展も実施して地域活性化を推進しました。

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	ものづくりブランド構築支援事業	20	15	75.0%	80	府認証制度認定産品および認定事業者	2	2	100.0%	4
	地域活性化「地域の観光地化をめざした女性あきない勉強会」	30	34	113.3%	80	今後の商業や地域活性化にいかせたいと思う事業所	20	34	170.0%	4
	事業資金活用セミナー	20	20	100.0%	90	参加者へのアンケート調査での講習内容理解度	70	90	128.6%	5
	事業後継者等研修会	20	16	80.0%	80	参加者アンケートにより研修内容を理解しているかどうか	80	75	93.8%	4
	商業等活性化支援事業(送迎サービス)	20	16	80.0%	80	本事業において取り組む事業所数	20	20	100.0%	4
	農商工連携事業(なにわ特産品「能勢ぐり」を使った事業所の育成支援事業)	20	15	75.0%	80	農商工連携事業にチャレンジしようとする事業者	5	4	80.0%	4
○	創業者支援セミナー事業	10	13	130.0%	100	創業に至った事業者数	3	0	0.0%	3
○	下請取引適正化事業	25	18	72.0%	80	セミナー受講者のアンケート調査による理解度	70	85	121.4%	4
				#DIV/0!					#DIV/0!	

(2) 広域事業(幹事事業のみ)

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	能勢・豊能異業種交流会	30	22	73.3%	85	企業間連携につながると答えた企業数	20	21	105.0%	5
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	

※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。

能勢町商工会

事業名		事業資金活用セミナー							
想定する実施期間		24 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)	景気低迷が長引く中、管内の中小企業において事業資金の確保は非常に厳しい状態にあるが、1つの銀行しか存在しない管内では財務力のない中小企業への銀行の対応はいまだに冷ややかなままであることより、融資をよりよい条件で借り入れることは現在至難の業である。このようなことから、事業資金の必要性に対する理解と各種融資制度の認識、金融機関が行う審査のポイント、融資を試みたくなるような会社にするための方法等についてセミナーを行い、今後の資金繰りに役立てることを目的とした。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	町内の全事業者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	金融機関が融資審査で取り上げる審査ポイントの内容を中心に、財務諸表の内容が示す経営分析の基本、計画からみる将来性、資金繰り方法の考え方などについて具体的テーマを選定し、セミナーを実施した。							
		実施日：平成24年10月22日(月) テーマ：公的金融機関における融資判断のポイント！ ～こんな企業に融資したい！～ 講師：日本政策金融公庫十三支店 支店長 砂田透 氏							
		<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	当事業参加者からカルテ化、またカルテ化事業者を当事業参加へ結びつけた	
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	20	支援実績率	100.0%	満足度	90	
事業の実績/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)	これまでは借り入れが上手くいかなかった場合に、その原因を金融機関のせいにしていて事業者が多かったが、このセミナーの内容について理解を深め、自分たちの財務状況の方に責任がある場合のほうが多いことを理解していただけたと考えます。そして、今後は自社の財務状況にもっと関心を示し、対処することが大事であるとの理解を得た。							
	指標	参加者へのアンケート調査での講習内容理解度							
	数値目標	70%	実績数値	90%	目標達成度	128.6%			
	成果の代表事例	作業場を拡大する設備投資の話があった事業所が、これまでなら必ず借り入れの話を持ち出し設備拡大を進めたが、今回は自社の財務状況から自らの意志でもう少し見合わせる決断をされた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
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)	借り入れが常態化している事業所が数多くあり、そのうち受講された事業所はまだ数が少ない状況であることから、テーマ等を政策金融公庫や地元金融機関と協議連携して、資金活用の適正化を進める必要があると考えます。							

能勢町商工会

事業名		下請取引適正化事業							
想定する実施期間		24 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)	景気の低迷が長期にわたっている中、親事業者と下請事業者との関係は近年非常に厳しい状態となってきている。単価の引下げ、数量の減少または、代金の遅延化などが少しもめずらしくない状態である。そこで、親父業者の意識改革および下請業者の正当な権利確保を目指し、下請取引の適正化事業を啓発推進を実施した。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	町内の下請取引に関係する親事業者および下請事業者すべて							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	下請取引法の存在自体が余り知られておらないのが現状である。よって、まずそれにとともなうセミナーを開催してその法律の内容を理解してもらい、今後の下請取引の内容改善につなげるとともに、良好な親事業者と下請事業者の関係を構築する一歩となった。 実施日：平成24年11月26日(月) テーマ：下請取引トラブル防止解決セミナー 講師：取引適正化相談員 神野智文 氏							
		<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	所管である公益法人大阪産業機構と協議し、講習内容や講師の選定、時期等について決定し、実施した。						
④相談相乗	当事業参加者からカルテ化、またカルテ化事業者を当事業参加へ結びつけた。								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	25	支援企業数(実績)	18	支援実績率	72.0%	満足度	80
	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)	下請取引について業務に役立てることを目的としてセミナーに参加してくれた事業所が大半だった。セミナーの理解度も高く満足度目標を達成した。具体的な事例を聞いて個々のケース毎に理解と対策の必要性を感じていただいた。							
		指標	セミナー受講者のアンケート調査による理解度						
		数値目標	70%	実績数値	85%	目標達成度	121.4%		
	成果の代表事例	自社の考えがまちがっており、それにきずくことができた后感想をのべた受講者があった。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
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)	業界ごとに慣習が分かれ、中には法に違反する内容が堂々とまかり通っている業界もあるようであり、地道な啓発活動がまだまだ必要であると感じました。							

能勢町商工会

事業名		能勢・豊能異業種交流会							
想定する実施期間		23 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)	地域特性の類似する能勢町、豊能町の事業所が交流することにより、連携強化を図り、事業所の経営力の向上に資するとともに、地域資源を活用した新たな取組みの創出を期待し、本事業を実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	能勢町、豊能町地域の事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	交流会を実施 7月19日(木) 能勢12社 豊能10社							
		<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	参加事業者の募集、案内、連携提案、連携後のフォロー等で協力して実施						
③市町村連携									
④相談相乗	当事業参加者からカルテ化、またカルテ化事業者を当事業参加へ結びつけた								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	22	支援実績率	73.3%	満足度	85
	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)	参加企業がそれぞれとの交流を通じて自社とのコラボの可能性について認識し、成果があった。さらに参加事業所の中から5事業所が連携して何かできるのではないかと4つの思いから、一つの物産展(ロハスフェスタ)に共同出店を試み、コラボレーションしたランチプレートを考案して出店することができた。これにより、能勢豊能地域の宣伝及び自社の取り組みなどをプロモーションすることができた。							
		指標	企業間連携につながると答えた企業数						
	数値目標	20	社	実績数値	21	社	目標達成度	105.0%	
	成果の代表事例	両町の5事業所による「TOP豊能」の物産展出店事例							
その他目標値の実績	目標値(計画)				目標値(実績)			目標達成度	#DIV/0!
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)	何か一つを生み出し、形にうつすことが難しい中で、今回は形になってよかったと感じている。今後は、それらの継続性や発展をどのように図っていくかが課題とされる。							

能勢町商工会

事業名		ものづくりブランド構築支援事業							
想定する実施期間		H 24 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)	管内には「魅力ある商品を」製造販売していてもブランド力を持たないが故に「大衆的な価格」で販売せざるを得ない状況であったり、宣伝不足や販売ルートの不確立などで事業展開が低迷している事業所が多数存在する。そこで魅力ある地元の特産品や優秀品を”大阪産(もん)”としてブランド化することを事業者にうながすとともに”おおさかもん”ほか3つの「大阪府の既存認証制度」を積極的に地域事業者に広めて制度認知をはかるとともに、名品を認定申請することにより他の商品と差別化しブランド力を高めて、販路拡大をはかる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	食料品製造業者および飲食店また伝統工芸品製造業者約20社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	第1四半期 戦略的プロモーションそして大阪産(もん)のロゴマーク使用許可制度を利用してブランド化を進めるため、PR紙および巡回訪問によってまず制度の認知および制度の普及活動をおこない、事業所の掘り起こしを行った。							
		第2四半期 積極的な事業所の中から、既存認証制度の内容を検討し、申請書の作成のしかた等支援した。							
		第3四半期 認定してもらった商品について各種イベントや物産展への出店を案内し販路の拡大を支援した。							
<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	事業所の抽出にあたり能勢町担当課と協議し選定した							
	④相談相乗	当事業参加者からカルテ化、またカルテ化事業者を当事業参加へ結びつけた。							
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	15	支援実績率	75.0%	満足度	
	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)	「人形浄瑠璃公演」4社、「てっぺんフェスティバル」8社、「能勢豊能物産展」4社、「地シカラフェタ」3社、「なわてふれあい商工祭」2社等、イベントや催しの案内をしあらためて参加事業者の商品に対してスポットをあてる事により事業者も商品に対して自信と認識がもて事業に対しても意欲が向上しました。またその大阪産(もん)名品の認証制度で認定してもらうことにより各イベントに参加し、問い合わせの業者もあり販路の拡大につながりました。							
		指標	府認証制度認定産品および認定事業者						
		数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	A社の「釜炊きしいたけ」「しいたけ昆布」「山ぶき」の3品、またB店の「でっちようかん」1品を大阪産(もん)名品に認証登録してもらい各種の催しでPRしてもらうことができた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
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)	今回の大阪産(もん)名品のロゴマーク使用許可認証制度は商品を認定してもらって、その後も商品のPRをしてもらっているので反響もあり、事業者喜んでくれた。一方大阪製ブランド認証については事業所と検討しましたが、若干認証条件に合わないということで断念しました。けれどもこういった制度で事業者も意欲を持ってもらえるので今後も制度を利用して活用していきたい。また、ブランドとして定着するには時間が必要なので、地道な支援をつづけていきたい。							

能勢町商工会

事業名		事業後継者等研修会							
想定する実施期間		H 24 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)	事業所にとって事業を継続していくことは大きな課題であり、次期の後継者の育成が必要不可欠である。そして、特に能勢町では事業所の減少、若者の都市部への流出など高齢化が進む現状にあって、後継者の育成支援が重要で急務であります。そのような中で若手経営者にさまざまな事業所を見て、自分の事業所に取り入れること、見方を変えて関与することに役立ててもらうための研修を行う。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業後継者、若手経営者、							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	勉強会を3回、9月(事業計画のたてかたについて)、12月(事業の会計について)、1月(販路拡大について)開催しました。勉強会で出た内容をもとに自己研鑽、資質の向上をはかるため3月に視察研修会を開催しました。							
		<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	事業参加者の中より問題を抱えているものをすくい上げカルテ化につなげた								
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	16	支援実績率	80.0%	満足度	80
	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)	参加していただいた事業所は地域で営む同じ事業所として地域の特産物をどのようにブランド化し、PRされているのかが分かり参考になった。そして、自分の事業への資質向上や販路の拡大につながる機会をつくれ、私欲の向上につながった							
		指標	参加者アンケートにより研修内容を理解しているかどうか						
		数値目標	80	実績数値	75	目標達成度	93.8%		
	成果の代表事例	積極的に情報交換され今後の販路の拡大の可能性ができた							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
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)	今後もこのように他府県や異業種の方との情報交換をすることでお互いに刺激となり事業に対しての意欲がわくと考えます。そして販路の拡大や取引のような実績に残るような支援をしていきたいと考えます。							

能勢町商工会

事業名		創業者支援セミナー							
想定する実施期間		H 24 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)	交通機関・時間等の障害などで市内等へ出向かなくても地域の実情をよく知る地元経営指導員が気軽に対応し、新規創業を考えている事業者を対象に、創業に関する情報の提供を行い、新たな事業機会の創出を図り地域の活性化に繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	建設業・サービス業等創業希望者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	10月 新聞折込、町広報、ホームページ等セミナー案内 11月 申込者を対象にセミナーを1回開催 テーマ 創業支援セミナー 講師 中小企業診断士 黒野秀樹 氏							
		<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	経営革新計画申請支援								
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	13	支援実績率	130.0%	満足度	100
	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)	このセミナーに参加していただき、受講してもらうことにより、経営者としての事業を運営していくうえで大事な事、目標を持って事業計画を立てて行くことの重要さを理解していただき、それぞれの事業に対して意識の向上がはかれた。そして事業に対して意欲を持ってもらった。							
		指標	創業に至った事業者数						
		数値目標	3	実績数値	0	目標達成度	0.0%		
	成果の代表事例	セミナー受講された方の中で経営革新事業の認定制度に興味を持たれた方(1社)を支援し、認定してもらうことができた							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
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、創業というテーマでセミナーを開催しましたが結果的にみて受講された中からの創業はありませんでした。けれど受講していただいた中から経営革新計画の認定をしてもらう事ができました。景気が低迷している中で、なかなか創業しようという気持ちになれないようで、目標には達しませんが、今後も巡回訪問等で情報収集し創業支援につなげていきたいと考えます。							

能勢町商工会

事業名		農商工連携事業							
想定する実施期間		24 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)	栗は日本栗、中国栗、欧州栗、米国ある。日本で栽培されている栗は主に、山野に自生している「しば栗」から改良されたものがほとんどである。日本での栽培は、京都、大阪兵庫の境にある丹波、摂津地方で始まったと言われ、このうち大果の栗を丹波栗と称された。その一つに「能勢栗」である。我が国の代表的な品種「銀寄」があるが秀品であるにも関わらず知名度がまだ確立されていないようである。そこで能勢栗「銀寄」を使った商品の開発と事業所の育成支援し、地域の活性化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	食品加工業者・栗果樹園事業者等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<ul style="list-style-type: none"> 10月 先進地視察研修案内を町報を通じて案内 10月31日(兵庫県立農業大学校) 11月 交流会開催をするにあたり先進地視察研修参加者・食品加工業者を巡回にて参加者を募集し実施する。11月14日(能勢町商工会館)15名参加 9月～10月 販路拡大 能勢町観光物産センターにおいて出店販売 (来場者9月28, 175人、10月33, 405人) 							
	①府施策連携								
	②広域連携								
③市町村連携	先進地視察研修案内を町報紙に折り込み								
④相談相乗									
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	15	支援実績率	75.0%	満足度	80%
	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)	<ul style="list-style-type: none"> 能勢の特産品である「銀寄」栗の需要が特にあり、また加工品として需要がある。近年栗農家の高齢化により収穫量が減少し幻の栗となりつつある。和菓子製造業者が遊休果樹園を再生し、管理運営していくことで「能勢栗の収穫量増加による安定供給」という課題を解決する。能勢栗ブランド自体の更なる復権・向上とともに、「銀寄」栗をメインにして、全てメイドイン大阪の原料ばかりを使った最高級ラインの商品開発に取り組むようになった。 栗生産者と食品製造業者との間で商品開発について連携事業ができる手ごたえを感じた。今後ものづくり支援事業をつうじて支援致します。 能勢物産センターでの販売について「栗」製品の供給が需要に追い付かず課題が残った。果樹生産者の高齢化など育成に支援する必要を感じた。 							
	指標	農商工連携事業にチャレンジしようとする事業者							
	数値目標	5	実績数値	4	目標達成度	80.0%			
	成果の代表事例	能勢の農産物(栗・卵)など活用した商品開発。特に良質な栗だけを使った「能勢くりきんとん」などの商品開発							
その他目標値の実績	目標値(計画)				目標値(実績)			目標達成度	#DIV/0!
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)	食品加工業者の後継者難と果樹生産者の高齢化、後継者不足が課題であると思います。今後やる気のある事業者を選定して支援致します							

能勢町商工会

事業名	「地域の観光地化を目指した女性あきない勉強会」									
想定する実施期間	24 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)	現在、町内事業者においては事業が芳しくない状態である。既存の経営だけでは事業を続けていくことも難しいと考えられる。今後、新たな事業展開も視野に入れ他市町村からの集客を計るには地域資源の活用として観光業界にも目を向けて行くべきだと考えられる。今後、既存の経営手段では集客が見込めないため、より魅力ある地域作りに参加し、地域活性化を図る。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	町内全域における商工業者に携わっている、女性経営者等								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>○人材育成型 大阪の特性を利用した事業者の視察・顧客対応に向けた研修。 対象事業者36社</p> <p>4月 視察業者へ連絡及び消費者センターへ講師の依頼 チラシの作成及び募集 大阪の特性をいかした観光業者への視察及び施設見学 消費者センターでの顧客対応に向けた研修</p> <p>10月 店舗のイメージアップをはかる講習について講師を選定及び依頼 11月 チラシ作成。配布 12月 店舗装飾についてのセミナー実施</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>								
		②広域連携		③市町村連携		④相談相乗	当事業参加者からカルテ化、またカルテ化事業者を当事業参加へ結びつけた			
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	34	支援実績率	113.3%	満足度	80%	
	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)	<ul style="list-style-type: none"> 参加された人については大阪市内においての観光手法について刺激を大いに受けられた。 顧客サービスの一貫として消費者問題について勉強をした。→今後の顧客対応に役立つ。 効果的な店舗のイメージアップを図るための店舗装飾について参加者に講評であった。 自身の事業所について他の地域に向けた顧客の確保などに対応できるのではないか？ <p>又、町内の女性経営者等の交流ができ、今後の情報交換などが可能になる。</p>								
		指標	今後の商業や地域活性化にいかせたいと思う事業所							
		数値目標	20	実績数値	34	目標達成度	170.0%			
	成果の代表事例	地域の観光資源について見直すことができ、又、他の地域の方への具体的な紹介も可能となった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!				
		<ul style="list-style-type: none"> 消費者問題についてのセミナー 店舗装飾についてのセミナー 								
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)	視察研修については観光などに特化した内容で観光手法について検討の機会を作ることができ成果が上がったが、今後は事業所内での事業主の交代などが増加しているため、もう一度経営の基礎について学ぶ機会がほしいという要望があったのでこれにより、次年度は経営についてのセミナーを開催し、基礎力を育てながら地域の女性経営者等の交流につなげる。								

能勢町商工会

事業名		商業等活性化支援事業（送迎サービス）							
想定する実施期間		24 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)	高齢化・人口減少の影響で地元商店街からの客離れが進みつつある。当地域での「お買い物は町内で」のキャッチフレーズの実現に沿った住民サービスを行う。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小売業・サービス業・飲食業等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・勉強会開催 開催 11月20日(火) 13:30~15:00 場所 能勢町商工会館 テーマ 自店の魅力を再発見!!~商売繁盛につなげる方法を考える~ 募集方法 森上商店街と今西商店街のそれぞれの会長より各加盟店に参加案内の告知をしてもらう。 参加人数 16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							
②広域連携									
③市町村連携									
④相談相乗	当事業参加者からカルテ化、またカルテ化事業者を当事業参加へ結びつけた								
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	16	支援実績率	80.0%	満足度	80
	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)	・少子高齢化、人口減少、購買流出など低迷する当町の現実をしっかりと把握、理解してもらえた。 ・個店の魅力作りをはじめ商店街や地域一体となってコミュニケーション作りに取り組むようになった。							
		指標	本事業において取り組む事業所数						
		数値目標	20	実績数値	20	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	商売の原点に帰って顧客のリストづくりから始められた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
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)	勉強会参加への呼びかけを各商店街の会長さんに任すのではなく、もっとやる気のある事業所に巡回指導などを通じて積極的にアプローチすることが課題でありました。							