

平成31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 三浦 守		
	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 小倉順一	
		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 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率） ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと		昭和41年12月10日 3人（うち経営指導員 3人） 能勢町 365事業所 232事業所 289事業所（組織率79.2%） 令和2年3月31日現在		
□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

日本経済は、米国の好調な経済情勢の影響や、引き続き高水準を維持している設備投資意欲などにより堅調に推移していましたが、令和2年に入りコロナウイルスの影響が現れ、先行きが全く見通せない状況となりました。また、地域の小規模事業者にとっては、少子高齢化が一段と進む中、交通の利便性の悪さなどの理由により、都市部への人口転出が続いています。その事がたちまち売り上げの減少に直接的につながっている事例や、労働力不足問題あるいは事業者自身の後継者不足の問題など、事業を取り巻く環境は依然として厳しい状況です。そのような中で、経営相談支援事業や地域活性化事業を積極的に進めることにより、自らの事業に真正面から取り組む機会を設けて、その中でさまざまな提案を行い、既存事業の経営改善につながることを目的に支援を実施いたしました。また創業塾の実施等により起業家の掘り起しにも力を注ぎ、質と量の両面から地域経済発展への支援を実施致しました。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

【経営相談支援事業】

近年事業所のニーズは多様化、複雑化してきている。そのニーズを把握検討して、様々な提案を行うなど支援策を実施実行した。直接的な課題はもとより、そこに潜んでいる他の課題にも目を向け、事業所が健全経営を保てるように、事業所全体を見据えての支援に心がけた。また、情報化社会が一段と進むなかにおいて、消費税の増税やキャッシュレス社会の普及などにどのように対応するかで事業成績の明暗が分かれるケースが多くみられることから、最新情報の素早い提供と各種施策の紹介を積極的に提案実施した。

【専門相談支援事業】

近年専門的かつ複雑な事業所の課題が増えてきており、専門家によるアドバイスの需要が多くなっている。そこでそれに対処するため、各種専門家による個別相談を積極的に実施し、客観的で冷静な専門家の判断のもとで問題解決を支援し、企業経営の安定継続を目指した。

【地域活性化事業】

地域社会の活性化と企業経営の改善を目標に掲げ、地域ニーズが高くまたビジネス分野から捉えた実現可能な事業を展開した。管内地域が抱える「優位性」と「問題点」を分析把握し、その上に立って地域事業者が活性化し、持続的経営につながるよう心がけた。地域活性化事業を実施することにより、地域事業者にビジネスチャンスや経営発展のチャンスを提供し、引いては地域の課題解決へむけて事業を遂行した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業においては、事業主の高齢化が進む管内において、事業継承者のない事業主が数多く見受けられる。それ故に「事業継承」を支援しなければならないが、そう簡単に解決する課題でもない。経営相談支援事業の実施により、事業に深く入り込んで、時には家族の一員のような存在とならなければ、実質的な解決策には至らない。よって多種に渡る諸問題に対し、相談事業者とともに悩み考え、これまでよりきめ細かく一歩踏み込んだ支援の必要性を改めて痛感した。

また、地域活性化事業については、各事業所をはじめ各団体、行政等がそれぞれに関心を示し、6次産業や能勢ブランド構築に向け動き出しており、それらを上手にコーディネートすることが重要であることから積極的に取り組み支援を実施した。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

商業分野においては、管内での少子高齢化の傾向が強まり、消費者数の減少傾向が続いている状況であり、高齢化による買い物難民が表れてきている事態となっている。また働き盛りの若い世帯では週末に近隣の大型スーパーへ娯楽を兼ねての買い物に出かけ、町内からの購買流出傾向に歯止めがかからない状態である。また工業や建設業に於いては、小規模なところほど受注量の波が大きく、短期的な見通しでの人員確保となっている傾向が強く、持続的の事業運営が望みにくい状態となっている。

(5) 来年度への取り組み

経営のベースとなる金融支援や税務、労務支援などが各種支援の底辺にあり、その基本的な支援の上に「販路開拓」や「人材育成」「事業継承」等が存在する。もう一度基本的な支援をしっかりと見直し、事業支援の土台を安定させることがどんな事業を実施するにも必要であり、それに引き続き取り組みたいと考えます。

地域活性化事業においては、幅広い事業者が参加でき、またネットワーク形成に役立つような取り組みとしたい。また一方で、事業所数が少ない当会としては引き続き広域連携での地域活性化事業に積極的に取り組むたい。

能勢町商工会

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

商工会が行っている各種経営支援事業の内容を管内事業所へのDM・新聞折込・ホームページへ掲載する等PRするとともに、積極的に事業所と連絡をとり、相談支援活動を行うことで信頼関係を構築するように心がけている。

そして日々の経営相談支援事業によるかわりの中で、個々の経営者の経営上の悩みや問題点に対応した課題の検討と早期の問題解決へ向けた支援を行うことで、経営者の課題解決へつなげている。又、経営指導員の担当分野を明確に分けて、それぞれがより専門的なアドバイスが可能な状態を作ることにより心がけた。

管内の事業者においては小規模のところが多く、事務的な手続きは事業主自身及び家族が行っている場合がほとんどであるので、課題解決にむけてできるだけ進捗状況についてわかりやすく説明するとともに、また短時間で問題解決ができるように努めている。

商工会と事業者の信頼関係を高めることにより、より多様化・深刻化する経営課題に対処することが可能になるとの思いから、日頃の活動にあたって親近性と専門性をもったの対応を心がけ、少しずつその成果があらわれてきている。

代表事例としては、事業代表者の高齢化によって融資をうける場合の融資申込人についてが課題となり、結果的に事業継承をスムーズに行うひとつの手段となった。

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	92	91	98.9%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	4	4	100.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	2	1	50.0%	3
金融支援（経営指導型）	支援数	10	8	80.0%	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	20	21	105.0%	5
記帳支援	事業所	30	33	110.0%	5
労務支援	支援数	40	44	110.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	15	15	100.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	5	7	140.0%	5
販路開拓支援	支援数	45	46	102.2%	5
事業計画作成支援	支援数	10	12	120.0%	5
創業支援	事業所	5	1	20.0%	2
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	2	40.0%	3
コスト削減計画作成支援	事業所	15	15	100.0%	5
財務分析支援	事業所	15	18	120.0%	5
5S支援	事業所	10	14	140.0%	5
IT化支援	事業所	5	5	100.0%	5
債権保全計画作成支援	事業所	1	0	0.0%	1
事業承継支援	事業所	5	5	100.0%	5
災害時対応支援	事業所	0	0		
結果報告	事業所	92	91	98.9%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

事業者の経営環境が悪化してくるとさまざまなトラブルの発生が多くなる傾向にあります。そんな中課題は複雑化傾向にあり、解決するにはより高度な専門的知識が必要となっており、専門相談支援事業が大きく役立っている状況である。事業者にとっても資格を持った専門家にアドバイスを受けることは、非常に心強く感じることができ、迷いの道から脱出できる確実な方策となっており、益々需要は高まる様子である。

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	51	102.0%	5
法務相談	継続	相談件数	5	8	160.0%	5
労務相談	継続	相談件数	10	6	60.0%	4
経営相談	継続	相談件数	15	15	100.0%	5
融資相談	継続	相談件数	9	5	55.6%	3
手続・申請支援	継続	相談件数	20	21	105.0%	5

能勢町商工会

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

少子高齢化が進む管内では、事業主の高齢化による事業継承が進まず廃業へ向かうケースが非常に多い状況である。よって事業所数が減少傾向にあるので、それを少しでも補うために「起業家・創業者」を掘り起こすことを目的に「創業塾」を開催し、創業支援に取り組んでいる。

また「働き方改革」の実施により労働環境の整備がより重要となってきたことや、全業種的に「人手不足」が叫ばれていることから、労働環境の見直しや人材育成を目的とした活動を実施した。

さらに管内においては「特産物」と呼ばれるものが少ないので、その活性化策として「ブルーベリー」を取り上げ、植え付け、栽培から収穫および商品化までをコーディネートを実施し、特産品の掘り起こしとビジネスへの展開支援を実施した。生産者も徐々に増加しており、スイーツ店とのマッチングや近隣カフェとのコラボや生食・シロップ・サイダーなどへの商品化へも取り組んだ。

(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
○	創業支援事業	10	8	80.0%	80	創業に取り組んだ件数	4	3	75.0%	5
○	労働環境整備のための人材育成事業	15	12	80.0%	88	労務管理の方法等についての理解度	70	87	124.3%	5
	行列のできるプロモーション戦略事業	20	17	85.0%	90	新たな顧客開拓へつなげた事業所	5	3	60.0%	4

(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
○	地域金融機関との支援ネットワーク事業	30	22	73.3%	70	今後の経営に役立つ企業割合	70	85	121.4%	5
						個別相談に至った支援対象企業数	7	5	71.4%	4
	地域資源発掘事業	20	16	80.0%	80	新事業創出や所得向上で満足した事業所割合	70	55	78.6%	4

※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		創業支援事業																																						
想定する実施期間		29 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)	能勢町内では少子高齢化や人口の減少が進む中、消費者のニーズが多様化し大型店へ流出することなどで廃業が増加し、商工業者数は減少する一方である。そのような中で開業を支援して事業者を増やしていく事が必要である。創業を考えている者・創業を目指す者・創業間もない者を掘り起こし、創業に対しての心構えや必要とされる知識の習得を目指しセミナーを開催し、より具体的な問題解決のため個別相談を実施し、創業実現へむけて円滑に事業をすすめていけるよう支援をしてきた。																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業を考えている者、創業を目指す者、創業後間もない者、新たな事業を立ち上げようとする小規模事業者等																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「経営」・「財務」・「販路開拓」・「人材育成」というテーマに沿って11月、12月に4回実践創業塾を開催した。創業する際に必要な知識や心構えなど初歩的な内容から創業に関して目標設定や事業計画書の作り方などを勉強し、テーマにより資金調達の方法や税務申告に対して記帳の仕方や人を雇う時の注意点等の講座を開催した。・セミナー11/25「経営」参加者(5人)、11/28「財務」参加者(3人)、12/5「販路拡大」参加者(6人)、12/9「人材育成」参加者(5人)、・個別相談7/16、2/12、2/17、2/25、(4回)を実施。</p> <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></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">セミナー実施の実施支援や広報等の協力も得た。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7">能勢町担当者とセミナー実施やチラシ配架等の協力も得た。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">創業塾参加者についてカルテ化を実施した。</td> </tr> </table>							①府施策連携	セミナー実施の実施支援や広報等の協力も得た。							②広域連携								③市町村連携	能勢町担当者とセミナー実施やチラシ配架等の協力も得た。							④相談相乗	創業塾参加者についてカルテ化を実施した。						
	①府施策連携	セミナー実施の実施支援や広報等の協力も得た。																																						
	②広域連携																																							
③市町村連携	能勢町担当者とセミナー実施やチラシ配架等の協力も得た。																																							
④相談相乗	創業塾参加者についてカルテ化を実施した。																																							
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)	8	支援実績率	80.0%	満足度	80																																
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	4	支援企業数(実績)	3	支援実績率	75.0%	満足度	75																																
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)	<p>「経営」「財務」「販路開拓」「人材育成」というテーマで4回実践創業塾を開催し、自分の思いや夢を形にしていくセミナーを開催した。事業の強みや弱みを把握しながら今後の事業計画についても検討を加えた。今後の事業運営に、より具体的に目標を設定していく事で事業意欲がました。また、それぞれが抱えている問題にも方向性をもって事業運営できるようにした。創業するにあたり融資の申し込み(1件)へと支援を結び付けた。また販路開拓の支援をし広くPRできるようになった(2件)。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">創業につながった事業所</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>2</td> <td>実績数値</td> <td>3</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">150.0%</td> </tr> </table>							指標	創業につながった事業所							数値目標	2	実績数値	3	目標達成度	150.0%																		
	指標	創業につながった事業所																																						
	数値目標	2	実績数値	3	目標達成度	150.0%																																		
	成果の代表事例	事業展開していくにあたり目標の設定および事業計画の立て方を支援し融資等のへの支援をしてきた																																						
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)	能勢町と協力し特定創業支援事業として行ってきたが、4回目ということもあり反響等が減ってきている、開催時期、開催内容や告知方法等を検討していきたい。そして開業後5年未満の方への参加も促していく。																																						

能勢町商工会

事業名		労働環境整備のための人材育成事業							
想定する実施期間		30 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)	<p>町内事業所において、飲食業、小売業等で人材不足が年々深刻な問題となってきた。10年前と比べると町内の生産年齢人口が8,184人に対して5,864人までに落ち込み、それに比例して老年人口が2,912人から3,569人まで増加してきている。現状において、人手不足の解消の為に、より柔軟で幅広い求人を行うことが必要不可欠となっている。また、町内は鉄道もなく公共交通機関の整備が不十分なため、通勤においてもマイカーに頼りがちで、他の地域からの通勤が課題となることが多く、職場定着への課題も多い。</p> <p>このような状況に対応するためには、高齢者を元とした多様な人材が活躍できる働きやすい職場づくりやそれに対応した労務管理についての知識やノウハウが必要となるが、町内には中小零細企業が多いことから対応が後手となったり、事業所単独で研修を実施又、町外での研修などに参加する余裕もないため、これら課題への対応ができていない現状にある。又、従業員が10人以下の事業所が多く、就業規則等を整備していない事業場が多くみられる。そのため、これら企業の事業主や人事労務担当者を対象に、労働者が働き続けたい魅力ある職場づくりや労務管理・労働法関係の最新情報を知る機会を提供するセミナーを開催、又課題解決へ向け人事担当者間の交流を図り、他社での解決方法を学ぶことにより、人材確保と職場定着並びに労使間トラブルの未然防止を図る</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	町内の従業員を雇用する企業(全業種)及び小規模事業者並びに企業の人事・労務担当者等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材交流型> 9月中旬、働き方改革で、特に就業規則等についての説明を依頼。働き方改革について、有給休暇の取得等について働き方改革推進支援・賃金相談センターへ講師の派遣をお願いしたところ、最低賃金に変更になる10月以降の開催で、グループワークタイプのセミナーを依頼。講師派遣機関及び講師との調整の結果、下記のとおり開催した。 11月13日「トラブルを未然に防ぐための実例から学ぶ労務管理」 講師 特定社会保険労務士 秋田 馨氏 1部 セミナー 2部 交流会・意見交換会 を開催。 申込数 16社 参加企業 12社</p> <p>2019年4月から施行されている働き方改革の説明。事業主として最低限守らないといけない労働基準関係法令等について、社会保険労務士を講師に迎え、労働相談事例の説明等、取り組みやすい設問でグループワークを行い、意見交換、発表を行った。就業規則について本来なら雇用人数が10人以下であれば作成義務はないが、近年の労務トラブルの状況等をふまえ、各事業所が整備対応すべくモデルポイント等について勉強してもらった。 労働トラブルなどが発生した事業者については社労士へ紹介し、問題解決へと導けるよう個別相談を依頼した。</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	大阪総合労働事務所・大阪働き方改革推進支援・賃金相談センター(大阪労働局委託事業)の協力のもと、セミナー・交流会を実施した。						
	②広域連携								
	③市町村連携	役場及び役場の出先機関へ依頼しチラシを配架した。							
	④相談相乗	当セミナー参加者からカルテ化、カルテ化事業者を当セミナー参加へ結びつけた。							
事業の実績/日	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	12	支援実績率	80%	満足度	88%
	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)	有給休暇の取得について受講当初においては年5日に達成できていない事業者があり、対応について心配していたが、計画的に従業員に有給取得を促し、年度内には達成することが出来た。また、就業規則の必要性について理解をもらい、就業規則の作成、整備へつながった。							
		指標	労務管理の方法等についての理解度						
		数値目標	70%	実績数値	87%	目標達成度	124.3%		

目標達成度	成果の代表事例	今まで、就業規則の整備が出来ていなかったが、セミナーを受講後、専門家に依頼し、独自の就業規則を整備することにより、今後の労使問題などに対応することとなった。又、社会保険への加入について検討された事業者があり実際に手続きをされた。			
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)	目標達成度
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)	事業者での担当について人事労務のみの担当ではなく、他の業務と並行しての担当となるので最低賃金、労働法の体制など、国の施策などについて情報を発信しないと対応できない状況にある。又慢性的な人員不足なので、求人等を行う際も対応に追われることも多く、担当者の変更も多々あるので知識習得へ向けた支援を行う必要がある。			

能勢町商工会

事業名		行列のできるプロモーション戦略事業									
想定する実施期間		31 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)	一般的に普及しているスマホ等を活用した実践的なプロモーション方法について学びとともに、地域事業者の交流・ネットワーク作りを促進し、それぞれが地域の情報発信を行うことによる相互効果で新規顧客獲得へつながることにより、売上向上を目指す。 小規模事業者において広報活動を専門に行える人員を作るのは大変困難であり、ターゲットを絞った広報活動を行うためにはある一定の手法が必要であると考えられるが、コスト面等を考えるとなかなか取り組めない状況にあった。平成30年度販売ツール作成の為、自主制作型の宣伝ツールの作成方法等について学ぶ機会を持ったが、今回のような災害時にも対応し、広く多くの人への宣伝方法として実践的なプロモーション方法を学びたいという要望がある。又、同時に、地域の自然や環境も情報発信し、相乗効果を期待する。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業者・営業担当従業員もしくは広報担当従業員等									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>行列ができるプロモーション戦略事業の内容・日程・講師を下記の通り決定し、新聞折込やDM、巡回訪問、以前セミナーに参加してもらった事業所などを対象に宣伝広報してセミナーを実施し理解を広げる。</p> <p>12月下旬にテーマに沿った講師を選定、1月上旬に講師を依頼。 調整を行い、宣伝に必要な期間を考慮し、案内作成、送付。</p> <p>(1回目)2月26日14:00～16:00 「あなたはお客様を逃していませんか？Googleマップ集客は手軽で簡単！ これだけは知っておきたい『ネット検索』&『地図検索』」 講師：AKATSUKI SYSTEM SERVICE 代表 横田 暁氏 申込者数 15社 参加者数 13社</p> <p>(2回目)3月3日14:00～16:00 「おもしろいこと考えてみよ！ ～能勢の魅力×私の店 新しいアイデアにつなげよう～」 講師：やまもと中小企業診断士事務所 中小企業診断士 山本 利映氏 申込者数 8件 参加者数 5件</p> <p>両日ともワークショップ形式でのセミナーを行い、講師・受講者間での意見交換等を行う。又、受講者間で受講後も情報交換等ができるようにし、それぞれの連携を図ることにより、事業者間のネットワークの構築及びSNSの拡散等を狙う。また、イベント等への参加を募り、イベント告知など利用し、実際に自社PRを行ってもらう。イベント当日においてもプロモーション方法を活用したデータ媒体等を宣伝に使い、販路の開拓へつなげる。</p>									
	<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></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>能勢町役場でのチラシの配架</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>(d)当セミナーを受講したことを活かしプロモーション活動を実践的に行うことにより、自社・商品のPR力が向上することが期待でき、販路開拓支援等への相談事業(カルテ化)へとつなげた。</td> </tr> </table>				①府施策連携		②広域連携		③市町村連携	能勢町役場でのチラシの配架	④相談相乗
①府施策連携											
②広域連携											
③市町村連携	能勢町役場でのチラシの配架										
④相談相乗	(d)当セミナーを受講したことを活かしプロモーション活動を実践的に行うことにより、自社・商品のPR力が向上することが期待でき、販路開拓支援等への相談事業(カルテ化)へとつなげた。										

	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)	17	支援実績率	85.0%	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)	<p>Google活用については実際にパソコンを操作しての開催ではなく、勉強したことを持ち帰っての変更となるので不安要素が残ってはいたが、後日、Google等でセミナー前の状態を比べると変化があり、それぞれの企業が工夫して対応が出来ていると感じた。ホームページについては事業主主体で考えるのではなく、顧客目線での情報提供がファンの獲得へつながることを理解した。又、能勢の魅力についてアイデアを出すときも、必ず顧客目線で考えること、自身が見せたいところと、知りたいところが違うこと。又顧客目線での知りたい情報・必要だと感じていることを踏まえ、商品開発、事業展開を行うことが大切であると理解してもらったので、それぞれ改善へ導けたと考える。</p>								
		指標	手法を取り入れることで、新たな顧客開拓へつながった事業所数							
		数値目標	5	実績数値	3	目標達成度	60.0%			
	成果の代表事例	実際に自身の店舗についての営業時間等を記載するなどし、グーグルマップについて活用した宣伝手法を取り入れた。								
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)									

能勢町商工会

事業名		豊能郡地域金融機関との支援ネットワーク事業																																							
想定する実施期間		年度～ 年度まで ※複数年度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)	核家族化が進む中、「豊能町」「能勢町」地域は公共交通機関が不便な山間地域であり、若者が働く職場も少なく、どうしても若い夫婦が都市流出傾向にある。ゆえに少子高齢化が一段と進み、人口も減少を続けている。そんな中において、事業主についても高齢化の割合が高く、どうしても情報の取得が遅れがち、また無関心となっている。融資情報や商工振興施策の情報は中小企業にとって必要不可欠であるにもかかわらず、「知らなかった」ということが多い状態となっている。しかし、そんな事業所こそが最も事業資金の借入需要が高いが、依然として融資環境は厳しい状態にある。そこで、商工会、地域金融機関、行政機関がネットワークを組んで、各機関の取り組み施策を情報共有し、その情報を積極的に発信することが必要であり、また、望まれている。そこで、地域支援ネットワークを活用することで、大阪府の制度融資をはじめ、各種の事業融資の情報を提供し、積極的に利用促進を図るなど、金融と経営支援の一体的な支援を継続して実施していく。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊能町および能勢町内の全事業者																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>11月25日 大阪府金融課、大阪信用保証協会、日本政策金融公庫、池田泉州銀行および両町行政機関に第1回会議の案内を送付</p> <p>12月18日 第1回ネットワーク会議を13名にて開催し、各機関の本年度の活動状況や新たな取り組みについて、情報を共有した。また、昨年度の反省点を踏まえ、今年度のセミナーおよび交流会の実施方法と今年度の実施日程について協議し、地域小規模事業者にとって参加するメリットが出るように、各機関が注意を払い実施することとなった。</p> <p>2月3日 豊能町商工会館で地域金融機関合同セミナーを開催(参加者12名)</p> <p>2月7日 能勢町商工会館で地域金融機関合同セミナーを開催(参加者10名)</p> <p>のちに事業融資に結びついた案件 5件</p> <p>また後日の創業塾において、受講者に各機関の融資案内などを配付し、PRする。</p> <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></p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="7">府金融課および大阪信用保証協会の担当者を交え会議やセミナーを実施した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7">豊能町および能勢町商工会が共同で事業を実施し、主幹は能勢町商工会が担当した。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7">両町行政担当者を交え会議やセミナーを実施し、チラシ配架等の協力も得た。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">セミナー参加者についてカルテ化を実施した。</td> </tr> </table>								①府施策連携	府金融課および大阪信用保証協会の担当者を交え会議やセミナーを実施した。							②広域連携	豊能町および能勢町商工会が共同で事業を実施し、主幹は能勢町商工会が担当した。							③市町村連携	両町行政担当者を交え会議やセミナーを実施し、チラシ配架等の協力も得た。							④相談相乗	セミナー参加者についてカルテ化を実施した。						
	①府施策連携	府金融課および大阪信用保証協会の担当者を交え会議やセミナーを実施した。																																							
	②広域連携	豊能町および能勢町商工会が共同で事業を実施し、主幹は能勢町商工会が担当した。																																							
③市町村連携	両町行政担当者を交え会議やセミナーを実施し、チラシ配架等の協力も得た。																																								
④相談相乗	セミナー参加者についてカルテ化を実施した。																																								
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	70																																	
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)	<p>少数ではあるが、確実にセミナーおよび交流会の参加者から融資実績が生れており、中にはこのセミナー参加を機会に、地域金融機関での融資を申し込まれた案件も見受けられた。また各機関の融資制度や取組み内容について、管内事業者に大きな宣伝効果を上げている。</p> <p>また、各機関の取組み内容や進捗情報が情報共有された結果により、資金繰り等のアドバイスを事業者にする際に、より身近で現実的な内容を提案説明できるようになった。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">参加者へのアンケート調査での経営に役立ったと回答した企業の割合</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70</td> <td>実績数値</td> <td>85</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">121.4%</td> </tr> </table>								指標	参加者へのアンケート調査での経営に役立ったと回答した企業の割合							数値目標	70	実績数値	85	目標達成度	121.4%																		
	指標	参加者へのアンケート調査での経営に役立ったと回答した企業の割合																																							
	数値目標	70	実績数値	85	目標達成度	121.4%																																			
成果の代表事例	今回、消費税の軽減税率の導入があり、これまで金融機関とは余り付き合いが無かった事業者がレジシステムの再構築の必要にせまられ、セミナーおよび交流会に参加して、事業内容と融資希望を伝え、融資実行に結びついた。																																								
その他目標値の実績	目標値(計画)	7	目標値(実績)	5	目標達成度	71.4%																																			
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)	各機関が背負っているそれぞれの使命や目的が違うことから、ウインウインの関係が築きにくく、深い交流を持つことが難しいと感じました。しかし、府制度融資のネットワーク型の利用が可能になっており、その利用を促す意味で金融機関の融資窓口で府制度融資を選択肢として提示されることが最も必要であり、その点については今後も金融機関に働きかけてゆきたいと考えます。事業を実施することで、数は少ないですが確実に融資に躊躇していた方がセミナーや交流会に参加することによって事業融資に結びついており、今後もこの事業を継続していきたいと考えます。																																							

能勢町商工会

事業名		地域資源発掘支援事業						
想定する実施期間		30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)	能勢町には古くから「銀寄栗」という地域ブランドが確立されており道の駅「能勢くりの郷」でも収穫時期になると数時間で売り切れるほど大変人気を博している。ところが栗の生産過程においては害虫の被害や収穫まで手間がかかる事に頭を悩ます生産者が多いのも現状である。また、急速な高齢化により後継者不足が進み年々生産量が減少傾向にある。そこでブルーベリーは、初心者の方でも比較的育てやすい果樹であり、兼業農家としても栽培しやすい。なによりも冷凍保存ができる特徴から様々な加工品の商品化、あるいは料理素材としても大変適している。町内の一部地域ではブルーベリーの育成を手掛ける事業所が年々増加傾向にあるが依然として生産量が少なく販路が不明瞭である点より生産に躊躇している事業所が数多く見受けられる。当事業により農産物の販売若しくは加工商品の販売ルートを確保し安心して生産できるよう本事業を推進する。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	特産品開発、6次産業化に積極的に取り組む事業所、創業見込者						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	令和1年6月25日(火) 14:00~15:30 榊平岡(ブルーベリー農園内) ①地域ブランド化に向けた品質管理の徹底・向上について【ブルーベリー摘み取り講習】 講師 阪上 和男 氏(ブルーベリー栽培専門家) (参加者 26名) 令和2年3月4日(水) 13:00~15:00 能勢町商工会(ブルーベリー農園内) 「能勢のブルーベリーについて考える」研究会と交流会 ①失敗しないブルーベリー栽培方法 講師 阪上 和男 氏(ブルーベリー栽培専門家) ②地域資源を活かした地域ブランドづくり 講師 子安 丈士 氏(能勢酒造(株) 代表取締役社長) (参加者16名) 上記参加者中心に商品開発・新規事業等の支援、事業計画書の作成、その後のフォローアップ中心に随時ハンズオン支援を実施した。(6名)						
	①府施策連携							
	②広域連携							
③市町村連携	後援の承諾、セミナー実施の支援やチラシ配架等の協力を得た							
④相談相乗	セミナー参加者についてカルテ化を実施した。							
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)	26	支援実績率	86.7%	満足度	87
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
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	8	支援企業数(実績)	6	支援実績率	75.0%	満足度	80
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)	能勢町内にお住まいの方々にとっては地元の農産物に大変興味を持っている方が多いと感じました。農産物ではセミナー研修の甲斐あって品質の向上、保持にも繋がり道の駅や近隣地域への出荷へと繋がり次年度からは本格的な増産へと導く形となり大きな成果となった。加工品においては数件の飲食店、製造業者が加工品の研究開発に取り組んでおり次年度以降実際に販売へと繋がりを見せた。この点においても能勢町の新たな特産品化に向けて着実に一步を踏み出したと考えています。また当商工会で商品開発したブルーベリーのシロップを能勢観光物産センターで販売して好評を得ている。						
	指標	新事業創出や所得の向上につながったと満足された事業所						
	数値目標	70	実績数値	55	目標達成度	78.6%		

	成果の代表事例	商工会と大阪青山短期大学との共同開発により能勢町産ブルーベリーを用いた加工品（ブルーベリーシロップ）が成果物として完成した。開発過程においては多くの管内事業所が携わり管内での新たな産業を創出した。					
	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)	特に地域ブランド化、特産品化には生産者の方々が品質の向上、維持について共通の認識が必要不可欠であり次年度においても講習会を通じて周知をはかります。 また、次年度以降についてはメディア媒体での紹介（大阪府地域産業資源の認定）、近隣地域との連携を目標に事業を推進していき次年度はより多角的な視点にたって取り組みたいと思います。					