

令和7年度（2025年度）

実績報告書

Ⅰ. 申請者の概要

団体名	能勢町商工会
代表者職・氏名	会長 福田 仁美
所在地	〒563-0352
	大阪府豊能郡能勢町大里142
設立年月日	昭和41年12月10日
職員数	5名（令和8年3月31日現在）
うち経営指導員数	5名
所管地域	能勢町
管内事業所数	383事業所
うち小規模事業者数	219事業者
会員数	256事業所（令和8年3月31日現在）
組織率	66.8%
担当者職・氏名	事務局長 中西絵里香
連絡先電話番号	072-734-0460
連絡先メールアドレス	nosesci@ivy.ocn.ne.jp

□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。

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

能勢町は地域経済循環率が65.5%で、他地域への流出が約1.5倍となっている。人口は、平成12年の14,186人をピークとして減少が続いており、令和22年ごろには約5,000人程度まで減少すると推計されている。令和5年11月末現在では8,962人となっており、年齢人口や年少人口の減少、高齢人口の増加により、地域経済の縮小・衰退や担い手の減少といった影響が出ている。また、最近では、燃料費や材料費の高騰等により、小規模事業者を取り巻く経営環境は大変厳しいものとなっている。このような中で「ひと」「まち」「しごと」といわれるように事業承継、創業支援施策等、他地域からも人を呼び込むといった観点から、事業所の開設や働く場所の確保といったことが地域にとっての課題となっている。また、能勢町は自然が豊かなところであることから古くから農産物の生産は盛んであり、素材を活かした商品開発や販路開拓も課題である。

(2) 所管地域の活性化の方向性（事業の目標）

能勢町は、大阪市、京都市、神戸市等の市街地へ車で約1時間でアクセスできるだけでなく、新名神高速道路川西ICや止々呂美ICの開通により、さらに利便性がよくなっている。一方、大都市に近いところでありながら山々や田園風景が残っていることから、自然を生かした産業が期待できる。近年、自然の中での生活を求めて能勢に移住される方が若干であるが増えているため、このような方々と一緒に、農業、商工業を取り入れた新商品の開発や産業の育成に力を入れていきたい。さらに、能勢の自然を求めて余暇を過ごしに来られる方等をターゲットとして、町の魅力を発信していくことや、創業、事業再構築、事業承継、あるいは事業所の呼び込み等を進め、地域の人の働く場を広げることで、地域内はもとより地域外からの人の流入を増やし、地域の活性化を推進していく。また、ホームページやSNS等で人を呼び込み、最近増えている海外からの来訪を見込んで販路開拓、PR等の情報提供を行っていく。

(3) 事業を実施した効果

創業支援、雇用促進、各種セミナーの実施および補助金申請支援を総合的に展開した結果、地域経済と事業者支援の双方において着実かつ具体的な成果が確認された。創業支援では、個別相談や伴走型支援を通じて新規事業者の創出が進むとともに、既存事業者においても経営課題の整理や改善が図られ、事業継続力の向上に寄与した。「働きやすい職場環境を目指した雇用労働啓発セミナー」では、労務管理の適正化や法令遵守に対する理解と意識が高まり、職場環境の改善につながった。さらに、「プロモーション力向上事業」においては、実践的な情報発信手法の習得により、販路の拡大や集客力の向上が実現した。加えて、地域商品の町外への情報発信により認知度が向上し、新たな販路開拓にも結び付いた。「経営改善と事業計画策定セミナー」では、事業計画の具体化と精度向上が図られ、設備投資や新規事業展開の後押しとなった。これら一連の取り組みにより、事業者の経営基盤の強化と地域経済の持続的な活性化が一層推進された。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題・次年度への取り組み

各事業を実施した結果、地域経済の活性化や事業者支援に一定の成果が見られた一方で、今後に向けた課題も明確となった。創業支援では新規創業者の創出にはつながったものの、創業後の経営安定化に向けた継続的なフォロー体制が十分ではなく、伴走支援の強化が求められる。雇用労働啓発および「プロモーション力向上事業」では理解促進の効果はあったが、実務への定着に差があり、フォローアップ体制の強化が必要である。地域商品PRでは継続的な販路確保やブランド力向上が課題として挙げられるほか、「経営改善と事業計画策定セミナー」では採択後の実行段階における支援不足も見られた。

次年度は、創業者や受講者への継続的支援、マッチング機能の強化、実践的なフォローアップの充実、地域商品の戦略的発信の強化に加え、補助金採択後の伴走支援を充実させるとともに、経営革新計画の作成支援を推進する。具体的には、事業者の現状分析から計画策定、実行段階まで一貫した支援を行い、経営課題の解決と付加価値向上を図ることで、事業効果の最大化を目指す。

能勢町商工会

前年度支援企業数		92 社				
支援メニュー		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
1	事業所カルテ・サービス提案	事業所	88	88	89	101.1%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	10	5	2	20.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	2	2	0	0.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	12	10	10	83.3%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	2	2	100.0%
6	資金繰り計画作成支援	事業所	20	20	29	145.0%
7	記帳支援	事業所	30	45	57	190.0%
8	労務支援	支援数	30	30	36	120.0%
9	人材育成計画作成支援	事業所	20	15	15	75.0%
10	マーケティング力向上支援	事業所	20	15	6	30.0%
11	販路開拓支援	支援数	25	40	37	148.0%
12	事業計画作成支援	支援数	20	20	17	85.0%
13	創業支援	事業所	5	5	0	0.0%
14	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	5	2	20.0%
15	コスト削減計画作成支援	事業所	20	20	31	155.0%
16	財務分析支援	事業所	20	15	18	90.0%
17	5S支援	事業所	18	15	10	55.6%
18	IT化支援	事業所	16	15	9	56.3%
19	債権保全計画作成支援	事業所	1	0	0	0.0%
20	事業承継支援	事業所	5	2	0	0.0%
21	災害時対応支援	事業所	0	0	0	-
22	フォローアップ支援	事業所	10	0	0	0.0%
23	結果報告	事業所	88	88	89	101.1%

支援事業数については過去の実績などを考慮し88件とする。現在も廃業などにより、管内の事業者数は減少傾向にあるが、創業支援や事業継承支援等を行い事業所数を増やしていきたい。また、巡回相談を増やし事業所の課題を探り出し、最近の物価高騰等の影響を受けている事業所に対するサポート支援を実施する。少子高齢化が進み労働者の募集定着が難しくなっており、小規模事業者に対してきめ細かい支援を実施する。巡回・窓口支援などで、経営指導員が掘り起こした事業の課題問題点を把握し、分析を加えて課題解決へ向けた支援を実施する。また、経営環境が変化している中、支援過程において問題点が高度化、複雑化するケースが多いことから、必要に応じて、専門家や専門機関の支援制度等の利用を提案し、事業所の経営課題への解決へと導く。

本年度の小規模事業経営支援事業においては、記帳支援、労務支援、コスト削減支援、財務分析を中心とした支援を重点的に実施し、多くの事業者に対して基礎的かつ実務的な経営改善を促進する成果を上げた。具体的には、記帳指導を通じた経理処理の適正化や、労務管理の見直しによる職場環境の改善、経費構造の分析による無駄の削減、さらには財務分析による経営状況の可視化を進めたことで、事業者の経営判断の精度向上に寄与した。また、継続的な伴走支援により、経営課題への対応力が高まり、自主的な改善活動の定着にもつながった。これらの取り組みにより、地域の小規模事業者の経営基盤強化と持続的な発展に向けた土台づくりに一定の成果を挙げた。

Ⅱ 専門相談支援事業

事業名		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
24	法務相談	日数	3	3	3	100.0%
25	税務相談	日数	10	10	10	100.0%
26	金融相談	日数	3	3	3	100.0%
27	労務相談	日数	3	3	3	100.0%
28	登記相談	日数	0	0	2	-
29	その他相談	日数	20	20	18	90.0%

支援のポイント・成果

計画に基づき、法務相談・税務相談・金融相談・労務相談・登記相談を所定の日数で着実に実施した。各分野の専門家から実務に即した具体的な助言を受けることで、契約内容の精査や法的リスクの把握、適切な税務処理の理解、資金計画の見直し、労務管理上の課題整理、登記手続の流れについて体系的に理解を深めることができた。さらに、各相談内容を相互に関連付けて整理することで、事業運営全体の課題が明確化され、今後の意思決定の精度向上とリスク低減につながる基盤を構築できた。加えて、継続的に専門家へ相談できる体制の重要性も認識し、安定的な事業運営に向けた実践的な知見を得ることができた。

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

能勢町商工会

事業名		創業支援事業			事業番号	I	新規/継続	継続																																				
想定する実施期間		H29 年度～		年度まで	9 年 目	※複数年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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	能勢町では少子高齢化と人口減少が進む中、若者の町外への流出と相まって事業所においても後継者不足等の問題で廃業が増え、商工業者数は減少している。また燃料、原材料の高騰による経営の難しさで、事業者の経営環境は、大変厳しい状況となっている。そのような中、一方では「健康志向」「癒し」というキーワードを聞くことがあり、事業者の中には能勢の自然に関心を寄せ、その環境を活かした事業展開や生産物を活かした経営を創意工夫をしながら起業されている者もいる。そして能勢の自然や産地で採れたものを求めて訪れる人をターゲットに、町内での創業者が少しずつではあるが増えている。そのような起業に対し興味を持たれている者、創業を目指す者、創業に関心がある者、また創業間もない者に向けて、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たセミナーを開催し、より具体的な問題解決のために個別相談を行い、スムーズな創業実現に向けて事業を進めていけるよう支援する。																																										
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業を考えている方、創業に関心がある方、創業後5年程度内の方																																										
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「経営」・「販路開拓」・「財務」・「人材育成」というテーマに沿って11月に4回実践創業塾を開催した。テーマごとに事業者の思いをどのように形にしていけるか、事業を行っていくということはあるのか、資金調達の方法や資金繰りの方法マーケティングによる市場の捉え方、そして人を伸ばしていくための方法等の講座を開催した。 ・セミナー：11/5「経営」参加者(4人)、11/12「財務」参加者(6人)、11/19参加者「販路拡大」(5人)、11/26「人材育成」参加者(6人) ・個別相談：11/26、2/17、2/25、3/12(4回)を実施。																																										
	<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> <table><tr><td>①府施策連携</td><td colspan="8">経営支援課経営革新グループと連携し、府の施策紹介などを行う。府が主催する創業支援機関ネットワーク会議に参加し、地域の垣根を超えた支援機関ネットワーク構築に尽力する。また、セミナー受講者にビジネスプランコンテスト等を周知し、推薦機関として希望者を推薦。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td colspan="8"></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td colspan="8">町行政とともに創業予定者の発掘等で連携協力、また広報や行政窓口等にチラシ等の配架</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td colspan="8">事業参加者の内容把握により、販路開拓等のメニューで相談事業につないだ</td></tr></table>									①府施策連携	経営支援課経営革新グループと連携し、府の施策紹介などを行う。府が主催する創業支援機関ネットワーク会議に参加し、地域の垣根を超えた支援機関ネットワーク構築に尽力する。また、セミナー受講者にビジネスプランコンテスト等を周知し、推薦機関として希望者を推薦。								②広域連携									③市町村連携	町行政とともに創業予定者の発掘等で連携協力、また広報や行政窓口等にチラシ等の配架								④相談相乗	事業参加者の内容把握により、販路開拓等のメニューで相談事業につないだ						
①府施策連携	経営支援課経営革新グループと連携し、府の施策紹介などを行う。府が主催する創業支援機関ネットワーク会議に参加し、地域の垣根を超えた支援機関ネットワーク構築に尽力する。また、セミナー受講者にビジネスプランコンテスト等を周知し、推薦機関として希望者を推薦。																																											
②広域連携																																												
③市町村連携	町行政とともに創業予定者の発掘等で連携協力、また広報や行政窓口等にチラシ等の配架																																											
④相談相乗	事業参加者の内容把握により、販路開拓等のメニューで相談事業につないだ																																											
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)	14.0	総支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	78.6%	満足率	100.0%																																			
	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)	代表指標	創業につながった事業所																																									
		数値目標	4 社	実績数値	4 社	目標達成度	100.0%																																					
	成果の代表事例	新規事業者が、築100年の古民家酒蔵という強みを活かしたりリニューアルを行い、事業を引き継ぐ形で創業した。顧客構成の分析と情報発信の強化を支援することで、観光客の来店機会の増加が見込まれるとともに、いろいろな小物も扱われるようになり、立ち寄る観光客が見込まれるようになった。また飲食店への販売強化をすることで観光依存からの脱却に向けた意識改革が進み、売上の安定化につながった。事業者自身が強みを再認識し、事業運営に生かすことができた。																																										
	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)	能勢町では人口減少や高齢化の進行により創業希望者の母数が少なく、創業塾への参加者確保や掘り起こしが課題となっている。今後は移住者や新規出店希望者への情報発信を強化するとともに、地域資源を活かした創業事例の発信等により関心喚起を図り、継続的な創業者の創出につなげていく。																																										

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	70.0%	満足率	100.0%
	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）	指標	今後の事業活動に役立ったと回答した事業者の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	142.9%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	4.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	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）	指標	事業計画作成に取り組んだ件数						
		数値目標	4	社	実績数値	4	社	目標達成度	100.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

能勢町商工会

事業名		働きやすい職場環境を目指した雇用労働啓発セミナー		事業番号	2	新規/継続	継続		
想定する実施期間		30年度～	R8年度まで	7年目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	町内外近隣地域の中小企業では、地域公共交通機関が少ないことから従業員等の通勤手段の確保が難しく、新規雇用の際の課題となっている。また、町内では少子高齢化が進んでおり、若年層の働き手についても労働待遇等を比較し、町外へ流出していく等、今後益々、町内雇用の課題となると考える。そこで、中小企業の採用ギャップ・人材不足に対応するとともに、働き手に取って魅力のある職場づくりを行うため、雇用の維持や多様な働き方、国の助成金の活用や労務管理を学んでいただき、中小企業における雇用の安定を目指していく。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	能勢町・能勢町近隣、大阪府内の労務管理等を学びたい事業主、従業員							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	9月中旬より、講師選定のため「働きやすい職場環境を目指した雇用・労働啓発セミナー」に沿った専門家を選定。10月上旬、近隣で労務セミナーを行っていた講師に連絡し、ハイブリッド形式での開催希望や謝金条件等を案内した。10月中旬には講師が来会し、内容・日時・進行等について詳細な打合せを実施するとともに、事前に作成していたチラシ見本の確認を行った。その後、セミナーのテーマや写真素材の提供を受けてチラシを完成させ、講師および連携先へメールで送付し内容確認を依頼した。11月上旬にはチラシのDM送付、新聞折込、HP掲載、SNS発信を実施し、併せて連携先へメルマガ配信（11月下旬・1月上旬）を依頼、指導先への個別PRも行った。 ＜人材育成型＞ 開催方法：会場参加、オンライン 後日期间配信（YouTube配信） ・開催日 2025年12月22日（月）14：00～15：30 ・申込者 23名（町内事業者 16名） ・参加者 会場 4名 YouTube配信 19名（うち支援対象者14社） ・内 容 ①「安心して働ける職場づくりの第一歩～小さい会社だから大丈夫だと思っていませんか！～」 ②大阪府労働センターの事業について ＜ハンズオン型＞ ・支援事業者 4社 近年の急激な賃金上昇への対応、その他労務支援への対応が急務な事業所を対象に個別支援を行い改善へ導いた。							
	＜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	大阪府商工労働部雇用推進室労働環境課の協力のもと、セミナーの実施、チラシの内容確認及び改善アドバイス、並びにメールマガジンへの掲載を実施した。あわせて、セミナーにおいては、労働センターの業務内容や大阪府の取組等について、講師として協力いただいた。							
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、チラシなどを配架した。								
④相談相乗	セミナー参加者からカルテ化、カルテ化事業者等へセミナーの案内を行い、参加及び個別相談へつなげた。								
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)	22.0	総支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	81.8%	満足率	100.0%
	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)	代表指標	必要な労務管理知識を理解し、実際に取組んだ事業者数						
		数値目標	9社		実績数値	11社		目標達成度	122.2%
	成果の代表事例	勤務区分（日勤）を明確化し、労働時間の基準や招集時の取扱いを整理した。併せて出勤ルールを整備し、運用の統一を図った。さらに月4～6日の休日確保に向け見直しを実施。賃金体系は基本給＋職務手当（みなし残業含む）へ改定し、超過分は別途支給とした。これらを反映した労働契約書を整備し、4月より運用開始予定。							
	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)	会場参加者が少なく、対面参加の促進やオンラインによる双方向性の確保が課題である。また、広報は実施しているもののターゲット層への訴求が十分とは言えず、ハンズオン支援も対象数が限定的である。今後はテーマや開催時間の見直し、双方向性の強化、業種別の広報充実を図るとともに、セミナー参加者の個別支援へつなげ、継続的な支援体制の構築を進める。							

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	18.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	77.8%	満足率	100.0%
	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）	指標	今後の事業活動が「おおむね改善できる」以上と回答した事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	4.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	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）	指標	労務管理において改善計画を立て実行した事業者もしくは国の施策について理解し、取り組んだ事業者						
		数値目標	3	実績数値	4	目標達成度	133.3%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			

能勢町商工会

事業名		プロモーション力向上事業			事業番号	3	新規/継続	新規		
想定する実施期間		R7	年度～	年度まで	1	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	総務省の「令和5年 情報通信に関する現状報告の概要」によると、2022年のインターネット利用率(個人)は84.9%、ICT総研の「2022年度SNS利用動向に関する調査」によると、日本におけるSNS利用率は80%超えとなっており、年々各々の利用率は増加傾向である。このようにほとんどの人がSNSを含めたインターネットを使用している中で、事業所もWEBやSNSをうまく活用することで、コストを掛けずに自社の商品をPRすることができ、売り上げの向上、新規顧客の獲得につなげることが推測される。当事業では、WEBやSNSの基本的な使い方から、インターネット上に掲載するにあたり人目を引くデザインや発信するコンテンツについてなど、インターネットを使用して情報発信する際の工夫や活用方法等を学んでもらうことで、事業所のプロモーション力向上を図ることを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は特定せず、当事業に関心がありそうな能勢町内外の事業主・広報担当者等を対象とする。								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<人材育成型> 7月頃講師を選定及び依頼。講師と打ち合わせし、日程調整及び内容等の打合せを行い、下記のとおり開催となった。 11月18日 「SNS・WEBマーケティングセミナー」 ※現地・後日YouTube配信 申込人数 15名 参加人数 15名								
		<ハンズオン型> SNSやHPなどのWEBでの販促活動を未だしていない事業者や、してはいるがその発信内容や扱うSNSについて見直しを要する事業者に対し、講師を交えて個別相談を行い、解決に向かうよう支援を行った。								
		<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	中小企業支援室経営支援課経営革新グループ、大阪産業局デザイン活用支援oidcの協力の下、セミナーを実施した。							
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、チラシ等を配架した。									
④相談相乗	当セミナー参加事業所のカルテ化につなげた。									
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)	18.0	総支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%	
	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)	代表指標	セミナーを通じ、WEB、SNSが販路開拓につながった企業の割合							
		数値目標	70	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	142.9%	
	成果の代表事例	「インスタグラムを見て来ました」と言って、お店に来てくれる顧客も多いことから、SNSの可能性を日々感じている。しかし、頻繁に投稿をするが、フォロワーは多いものの反応が思うよりは薄く、イベントなどを開催しても来場者は伸び悩んでいると言う。今回講師と共に個別相談の機会を設け、投稿内容をより魅力的なものになるよう見直すとともに、インスタグラムのインサイト機能やシェア機能など、利用できそうな機能について説明を受けた。今後の運用に役立つよう模索していきたい。講師に今後も個別支援をしてほしいとのことだったので名刺を交換されていた。商工会としても今後も支援を行っていく。								
	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)	今回はSNS・WEBの全体的な使い方を取り扱ったが、講義内容があまりに範囲が広く、参加者が少し混乱している印象を受けた。しかし、こちらから声がけする前に参加の申込がある程度集まり、この事業の需要が高いことがわかった。次はSNS・WEBの中でも比較的事业所の運営が多いものを、的を絞って講義テーマとし、WEBやSNSのコンテンツやデザイン等をテーマに支援を行っていく。								

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	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）	指標	セミナーを通じ、WEB、SNSが販路開拓につながると思った企業の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	100.0	%	目標達成度	142.9%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	3.0	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	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）	指標	WEBやSNSを新規に開設した事業者数、またはWEBやSNSを使用し新たな取組を実施した						
		数値目標	3	社	実績数値	3	社	目標達成度	100.0%
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

能勢町商工会

事業名		地域資源販路開拓支援				事業番号	4	新規/継続	継続				
想定する実施期間		R5 年度～		年度まで		3	年 目	※複数年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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	能勢町内には、市内より国道173号線と国道477号線と2本の国道が通っている。この国道では行楽期の交通量は多いが、通過点にしかになっていない事が多く、滞留者が少ない状況である。しかし最近では、新名神高速道路の開通やハイキングやキャンプ等で徐々にではあるが能勢に訪れる人が増えているという状況もある。自然派志向、健康志向が高まっており、気軽に行ける山々が広がり自然が残る能勢町の特産品に対するニーズが高まっている。そしてまたインターネット、SNSを使った販売方法や情報発信で売上を上げているところもある。このような状況下においても、実際にお客様と接し、現物を見せて販売する方法も有効であると考え。そういう機会を創出し、情報交換して消費者ニーズをとらえてもらうことで販路拡大を図っていく。											
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内の事業所、町内の特産品の生産物販売者。											
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	偶数月に開催される北千里の「マルシェプラス」において出店支援を行うとともに、9月開催「新米祭り」（1事業所）10月開催の「能勢てっぺんフェスティバル」（9事業所）、12月開催の「のせイルミネーション」（1事業所）への出店を促進した。巡回や窓口相談、ホームページ・SNSを活用し参加事業者を募集し、イベントでは来場者への商品説明や対面販売を通じて顧客ニーズの把握を行い、販路開拓につなげた。											
	<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	市町村連携 役場等に依頼し募集チラシを配架してもらう。												
④相談相乗	事業参加者の内容把握により、販路開拓等のメニューで相談事業につなげる。												
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)	13.0		総支援企業数(実績)	11.0		支援実績率	84.6%		満足率	81.8%	
	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)	代表指標	事業者の売上が上がり販路開拓につながった事業所数										
		数値目標	8		事業所	実績数値		6		事業所	目標達成度	75.0%	
	成果の代表事例	事業を始めて間もない方がどのように販路を広げていけばよいか試行錯誤されていた。その事業者にイベント出店の機会を提案した。これまで特定の場所で販売していた事業者が新たな顧客層と接点を持ち、商品の認知度向上と販路拡大につながった。継続出店によりリピーターの獲得にもつながり、売上増加や今後の事業展開に対する意欲が向上した。											
	その他目標値の実績	目標値（計画）	1,300		人	目標値（実績）	960		人	目標達成度	73.8%		
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)	出店希望者はあるものの、人手不足や日程調整の難しさから参加事業者数が目標に達しない場合があった。今後は出店しやすい体制づくりや参加メリットの明確化を図るとともに、共同出店や運営支援の強化により参加促進を図る。また、継続的な出店につなげるフォローを行い、安定した販路開拓を支援していく。											

5-2. 地域活性化事業 事業調書（実績）

能勢町商工会

事業名		経営改善と事業計画策定セミナー				事業番号	5	新規/継続	新規
想定する実施期間		R7	年度～	年度まで		1	年 目	※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) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	国内経済が今なお悪化し続けている中、当商工会管内や近隣エリアにおいても、経営状態の悪化が続く事業所が増加している。しかし、そのような状況を改善しようと日々努力している事業所も多く、そのような事業主と日頃接する中で、「何か使える補助金はないのか?」「新たな事業を始めたいが、そのための補助金はないのか?」などといった声をお聞きすることも多い。そういった経営状態が悪化している事業所から詳細を伺うたびに、経営状況の改善に早急に取り組む必要性や、廃業を阻止しなければという危機感を強く感じる。そのためににも具体的にどのような取組を実施すれば良いのか、どのような補助金を活用できるのかをアドバイスし、1社でも多く元気な事業所を増やすことを目的に本事業を実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	能勢町内や、近隣市町村の事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・令和7年5月20日にセミナー「事業を成功させる事業計画の作り方」を開催したところ、会場、オンライン、録画動画視聴を合わせ、合計20事業所(22名)の参加となった。外部講師を迎え、事業計画書を作成する際のポイントや、新規事業を始めるうえで重要なこと等の講義を実施した。 ・当セミナーは、テイクオフ補助金のインプットセミナーとしての位置付けであったため、受講者の多くがテイクオフ補助金の申請を行った。 ・セミナー受講者のうち、4名についてテイクオフ補助金申請書の作成支援を行った。市場や新規事業の分析等を行い、事業所が計画している新たな試みを事業計画書として完成させる支援を行った。							
		<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	事業の企画段階から担当課と事業内容について調整の上、当日は府の担当者も参加し、事業説明を実施した。						
②広域連携									
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)	19.0	総支援企業数(実績)	23.5	支援実績率	123.7%	満足率	89.8%
	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)	代表指標	セミナー受講者アンケートで、今後役立ちそうと回答した事業者の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	87.8	%	目標達成度	125.4%
	成果の代表事例	事業計画書の書き方、重要性や考え方などをセミナーを通じて学び、今後の自社の事業計画策定においてそれらを活かすことができるようになった。特に、セミナー開催日の数日後から申請受付が開始となったテイクオフ補助金の申請書類作成において、それらの知識を活かすことができた。							
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)	事業計画書は作って満足して終わりではなく、実行することが重要である。参加した事業所に対しては特にその重要性について周知できた。そして、慣れない事業計画策定を行うにあたって、事業所の疑問を解消しながら効果的な支援を行うことができた。また、テイクオフ補助金を活用して新事業展開を目指す事業所に対しては、申請書作成の支援を行った。この新たな取組が更に次のステップへとつながるよう、今後も様々な支援を継続していく。							

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	19.5	支援実績率	130.0%	満足率	94.7%
	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）	指標	セミナー受講者アンケートで、今後役立ちそうと回答した事業者の割合						
		数値目標	70	%	実績数値	85.7	%	目標達成度	122.4%
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	4.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
	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）	指標	経営改善、新事業展開に取り組んだ事業者数						
		数値目標	4	社	実績数値	4	社	目標達成度	100.0%
	その他目標値の実績	目標値(計画)			目標値(実績)			目標達成度	