

令和3年度（2021年度） 事業実績報告書

1. 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 中西信介
	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	TEL（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）		昭和41年12月10日 4名（経営指導員4名）（令和4年3月31日現在） 能勢町 365（平成28年度経済センサス） 232（平成28年度経済センサス） 284（77.8%）令和3年12月31日現在 ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること
□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。		

<p>(1) 事業の目標</p> <p>コロナ禍による管内小規模事業者への影響は大小様々であるが、業種によっては今後を左右する深刻な影響を及ぼしている。このような中において、コロナ禍の悪影響から業績回復となるように支援サポートをきめ細かく実施していくことが必要となっている。それと同時に商工会等の支援機関が担う役割も非常に大きいと考えます。これまで以上に相談業務をより積極的に実施し、事業所の抱えている経営課題を的確に把握して解決に導いていく。すなわち経営相談支援事業や地域活性化事業を積極的に推進し、事業者が抱えている問題点を探り出し、新規情報提供や新施策紹介、各種助成金等々いろいろな施策を活用し、きめ細かいサポート支援を行って経営問題の解決をはかり、事業所の持続的発展を目指します。</p>
<p>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</p> <p>全般的に景気回復が思うようにならない状況の中において、更に新型コロナウイルスの感染拡大が事業経営に長期にしかも広範囲にわたって悪影響を及ぼしており、経営者にとっては未経験での手探りの対応にも手詰まり感が漂ってきており、いまだ感染終息の見えない状況は今後の事業経営に大きな不安を抱かれている状態である。そこでそんな不安を少しでも解消できるように、商工会としては個々の事業者の実態を正確に把握し、実態に沿った支援を実施するように心がけた。機会あるごとに業績やコロナの影響を聞き取り、共に考え、その事業者にとって最善の支援策を実施するべく日夜取り組みました。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p> <p>新型コロナウイルスの感染拡大による影響は事業者にとって初めてで経験がないことより、商工会が身近な相談相手として改めて認識されるケースが多くなり、支援機会が大幅に増加しました。このような状況の中、普段でも地域消費者人口の減少や価格競争の激化、経営者自身の高齢化等により地域中小企業者にとって厳しい環境である。その上新型コロナウイルスの悪影響や仮に終息しても以前のように事業が元通りにはならないとの見方が大半であるので、今後の支援の仕方についても改めて考え直す必要があると思います。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p> <p>普段から新しい事業や取り組みを積極的に実施される事業者への支援は比較的効果に結び付きやすい。しかし、管内全体を見渡すとじっくりと事業を継続されている方が大部分であり、その事業者の下支えも地域経済を維持し活性化を目指す上では必ず必要であると思われる。経営者の高齢化や売上不振等により廃業が増加する中において、この方達の事業の存続と継承を図るとともに、できるだけ新しい形態を取り入れて事業を発展させる事が今後ますます重要になってきており、取り組まなければならない課題でもある。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p> <p>新型コロナウイルスの感染下の中での事業所支援の在り方を更に探っていく必要があると考えます。それには管内事業所の正確な実態把握の実施とそれに対応するさまざまな支援の在り方を研究し、管内事業者にあった支援方策をしっかりと探ることから始めたいと思います。</p>

I 経営相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>令和3年度も新型コロナウイルスによる感染が事業経営に大きな影響を及ぼし、またしてもその対応に追われる1年となりました。まず新型コロナウイルス禍における支援措置の内容普及に務めました。またその相談を受ける中で他の支援内容も実施することで効果が大きくなるとの予想のもと複合支援となったケースが多くみられた。しかし、それぞれの業種や事業規模、事業形態により相談内容に大きな違いがあることから、一律的な支援はむづかしくそれぞれに適した支援策や支援内容が必要となりました。また業種や事業規模によって、今後の事業見通しに大きな差があることより、業態の正確な分析と慎重な判断が求められました。</p> <p>(代表事例)</p> <p>コロナ禍で、売上が減少している中ではあるが、無理のない返済計画を立て、又、事業所の経費削減へ取り組むことにより、返済が滞りなくできる金額の試算を行い、計画を立て、希望する融資額を受けることができた。</p>						
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	88	95	108.0%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	5	6	120.0%	5	
金融支援（紹介型）	支援数	2	0	0.0%	1	
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	25	16	64.0%	3	
記帳支援	事業所	27	45	166.7%	5	
労務支援	支援数	26	36	138.5%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	15	11	73.3%	3	
マーケティング力向上支援	事業所	10	5	50.0%	3	
販路開拓支援	支援数	25	46	184.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	15	7	46.7%	2	
創業支援	事業所	4	0	0.0%	1	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	6	10	166.7%	5	
コスト削減計画作成支援	事業所	30	31	103.3%	5	
財務分析支援	事業所	38	29	76.3%	4	
5S支援	事業所	17	26	152.9%	5	
IT化支援	事業所	15	6	40.0%	2	
債権保全計画作成支援	事業所	1	1	100.0%	5	
事業承継支援	事業所	7	3	42.9%	2	
災害時対応支援	事業所	0	0	0.0%	1	
フォローアップ支援	事業所	20	0	0.0%	1	
結果報告	事業所	88	95	108.0%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>本年度も新型コロナウイルスに関連した経営相談が数多く発生し、その対応に迫られた年でした。また各種専門相談の開催時期や開催方法についても宣言や措置の発令を見極めながらの開催となり、ソーシャルディスタンスの確保やアクリル板の設置、マスクや消毒液の活用などの感染対策を取りながら開催致しました。近年相談内容も多様化、専門化しているが個々で専門家に依頼するには敷居が高く感じられるようで、この事業が非常に役立っている。</p>						
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	相談回数	10	10	100.0%	5
法務相談	継続	相談回数	3	3	100.0%	5
労務相談	継続	相談回数	3	3	100.0%	5
経営相談	継続	相談回数	15	15	100.0%	5
融資相談	継続	相談回数	3	3	100.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
令和3年度の地域活性化事業についても新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けて、開催時期や開催内容について何度も検討を加えての実施となりました。緊急事態宣言や蔓延防止措置の発令時期を考慮しての開催となり、また実施方法についても感染対策の徹底はもちろんのこと、WEBやリモートに変更しての開催等々大変苦労しました。しかし、一方で地域活性化事業を進める中で、コロナ禍での対応策や支援金等の情報のやり取りが参加者間や同業種の間で活発化するケースが見られるなど、連携強化やネットワークの強化につながる場面も見受けられた。										
(1) 単独事業										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	創業支援事業	15	12	80.0%	100	創業につながった事業所	2	1	50.0%	4
○	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	15	13	86.7%	92.3	自社の労務管理の見直しに役立つと思った事業所の割合	70%	80%	114.3%	4
○	キャッシュレス化推進セミナー	35	25	71.4%	100	キャッシュレス決済について理解した事業者割合	70%	100%	142.9%	5
○	従業員採用セミナー	15	11	73.3%	100	自社の採用方法について意識が向上した企業の割合	75%	76%	101.9%	5
	地域資源活用支援事業	30	23	76.7%	100	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	70%	77%	109.6%	5
(2) 広域事業（幹事事業のみ）										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	「地域支援ネットワーク」推進事業	23	18	78.3%	88.9	今後の経営に役立つと回答した企業の割合	70%	70%	100.0%	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		H29 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。また、長引く新型コロナの影響もあり事業者にとっては大変厳しい経営環境であった。そのような中でも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、創業に際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」・「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。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マーケティングによる市場のとりまえ方、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。</p> <p>・セミナー：11/11「経営」参加者（4人）、11/15「財務」参加者（6人）、11/24参加者「販路開拓（5人）、11/29「人材育成」参加者（5人）</p> <p>・個別相談：5/13、9/28、12/8、3/9（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>							
		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。						
		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で支援した。							
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)	15.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	80.0%	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)	<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。特定創業支援事業の認定（1件）や融資実績（予定）（1件）へと支援を結び付けた。</p>							
		代表指標	創業につながった事業所						
		数値目標	2	社	実績数値	1	社	目標達成度	50.0%
	成果の代表事例	創業の計画を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、資金調達を行った。事業所のピアールの方法の検討等おこない創業が円滑に行うことができた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
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、反響等が減ってきている、開催時期、開催内容やSNSを活用した告知方法等を検討していきたい。そして開業後5年未満への方への参加も積極的に促していく。							

【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)	10.0	支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	80.0%	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）	創業の計画を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、資金調達を行った。事業所のピーアールの方法の検討等おこない創業が円滑に行うことができた。							
		指標	自社の課題や強みを認識できたと回答						
		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)	5.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	80.0%	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）	創業支援セミナーを受講された方、創業5年未満の方の相談よりそれぞれ持っている課題を探り出し支援していく							
		指標	課題に取り組み問題解決できたと回答						
		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				

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																																						
想定する実施期間		H30 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)	町内事業者は他の地域からの通勤が課題となることが多いため、新規雇用へ課題も多い。又、中小企業の従業員については年々高齢化してきており、退職などによる人手不足の解消の為に、より柔軟で幅広い求人、退職予定者に対する雇用継続を行うことが必要不可欠となっている。離職の防止、人材不足の解消を図るには、定年退職後の高齢者、育休後の女性労働者をターゲットとした短時間でも働ける仕組み、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も必要となる。 そのため、企業の事業主や人事労務担当者を対象に、「働き方改革」「ワークライフバランス」をベースとした働きやすい職場環境を目指した、労務管理・労働法関係の最新情報・社会保険の手続き。又、コロナ感染症拡大後の雇用の維持を図るための雇用保険の助成金等、基礎的なことから最新の情報を知る機会を提供するセミナーを開催、また、小規模事業主、及び、人事・労務担当者間の交流を図ることにより、他社での労務問題・人材不足の解消方法を学び、人材確保と職場定着へとつなげる。																																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小規模事業者の事業主並びに人事・労務担当者																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材交流型> 12月初旬 講師を選定。 中旬 講師に人材交流型のセミナーを依頼。 日程調整・セミナー内容について打合せを行い、それに基づいた表題を決め、チラシなどを作成。下記の通りの開催となった。 2月1日 「気分よく働くために知っておきたい4つの基本」 講師 特定社会保険労務士 ※コロナ感染症が、拡大傾向にあったので、商工会館と、オンラインの同時開催で行った。 参加人数 13名</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">大阪府雇用推進室労働環境課の協力のもと、交流会型セミナーを実施した。</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">役場及び役場の出先機関へ依頼しチラシなどの配布を行った。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">セミナー参加者からカルテ化へつなげ、カルテ化事業者を当セミナーの参加へ結びつけた。</td> </tr> </table>							①府施策連携	大阪府雇用推進室労働環境課の協力のもと、交流会型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などの配布を行った。							④相談相乗	セミナー参加者からカルテ化へつなげ、カルテ化事業者を当セミナーの参加へ結びつけた。						
	①府施策連携	大阪府雇用推進室労働環境課の協力のもと、交流会型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などの配布を行った。																																							
④相談相乗	セミナー参加者からカルテ化へつなげ、カルテ化事業者を当セミナーの参加へ結びつけた。																																							
計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	15.0	総支援企業数(実績)	13.0	支援実績率	86.7%	満足率	92.3%																																
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>講師への依頼としては、経営者の参加より、事務担当者等の参加が多いと見込まれるため、従業員向けの内容で話をしてもらったこともあり、経営者側の受講者については内容について物足りない部分もあったと思われるが、今回のセミナーを受講することにより、今一度、働く事についての認識、労働契約の内容、又、働き方改革の内容及び、4月1日より義務化される「パワーハラスメント防止措置」についても周知できた。また、職場の人間関係を悪化させないための手法等を学び活用してもらったきっかけとなったと思われる。</p> <p>自社の労務管理の見直しに役立つと思った事業所の割合</p> <table border="1"> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>80.0%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">114.3%</td> </tr> </table>							数値目標	70%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%																											
数値目標	70%	実績数値	80.0%	目標達成度	114.3%																																			
成果の代表事例	パワーハラスメント防止措置について取組が必要であると感じたので、配布した資料を事業所で配布又、トラブルが起こらないように事業所で話をする機会を設けるようにした。																																							
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	働き方改革については一定理解し、それぞれの事業者においても一応は対応できているが最低限の対応にとどまっている状況にある。又、労務関係の施策について、毎年少しずつ変化してきており、自社で施策を確認するのは難しく、セミナー等で周知をする必要があると考える。																																							

能勢町商工会

事業名		キャッシュレス化セミナー							
想定する実施期間		R3 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)	町内事業者においては、今までは町内顧客を主にターゲットとしていたため、現金取引を行ってきたが、コロナ感染症が発生してからは、町外の顧客も大幅に増加し、決済方法として現金以外の方法はないかと聞かれる機会が増えてきている。現金決済のみより、手間暇がかかるということでキャッシュレス化について取り組んでこなかったが、今後、大阪・関西万博（2025年）へ向けたキャッシュレス化の取り組みについて学ぶ機会を作り、町内外消費者、インバウンド消費等へ向けた対策を行うことを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	町内外の小売店及び飲食店等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<人材育成型> 7月初旬～ キャッシュレス化推進に適した専門知識をもった専門家へ講師を依頼、開催日を決定。 セミナーの内容について打合せを行い、チラシを作成。 10月1日 「アフターコロナに対応し、集客力・売上高向上の為にインボイス制度&キャッシュレスセミナー及び相談会」を開催 商工会館及びZoomでの配信及びYoutubeでの期間限定配信を行った。							
		<ハンズオン型> セミナーや、窓口相談からインボイス制度への登録。キャッシュレス化への導入に取り組もうとする事業者に対し、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	大阪府商工労働部経営支援課と連携し、セミナー開催へ導いた。						
②広域連携									
③市町村連携	役場及び役場の出先機関等へ依頼し、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、カルテ化した事業者をセミナーの参加へ結びつけた。								
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)	35.0	総支援企業数(実績)	25.0	支援実績率	71.4%	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)	インボイス制度の内容及び、事業者登録の必要性、請求書・領収書の準備等対応が必要なことを理解してもらった。 キャッシュレスについてはキャッシュレス化についての個人のメリット、法人のメリットの説明、国が今後取り組む施策についての紹介があった。また、例として、具体的なキャッシュレスに関する取り組み方や取扱業者について動画での紹介があったことにより、まだ取り扱われていない事業者もキャッシュレスへの取組へつながるような姿勢が見られた。又、キャッシュレスに取り組むことにより、非接触でのビジネスモデルとなることを理解していただいた。							
		代表指標	キャッシュレス決済について理解した事業者数						
		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	・インボイス制度については具体的な内容・メリット・デメリットを理解してもらった上での登録をされた。 ・キャッシュレス決済については実際に「コード」決済に取り組んだ事業者があった。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度			
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、町内事業者においても徐々にキャッシュレス化を進めていく必要があるが、実際にキャッシュレスに取り組んでいく際、個々の事業者への支援が必要になる。							

【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)	30.0	支援企業数(実績)	21.0	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)	セミナーに参加することにより、インボイス制度の内容及び、キャッシュレス決済への取組について理解することが出来た。							
		指標	内容を理解した事業者数						
	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)	5.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	80.0%	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)	ハンズオン支援でインボイス制度への取組を行った事業者及び、キャッシュレス決済についての理解及び業者の選定への取組等を行った。							
		指標	実際にキャッシュレス化に取り組むための行動をとった事業者数						
	数値目標	70%	実績数値	50%	目標達成度	71.4%			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

能勢町商工会

事業名		従業員採用セミナー							
想定する実施期間		R3 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)	採用試験を経て、せっかく人を雇ってもすぐに辞めてしまうことが多く、経験及びスキルを持った従業員の確保に頭を抱える企業が多く見受けられる。これは雇い入れる側と雇われる側が採用時に互いに認識違いをし、それぞれの期待していたものと違ってしまったためであることが大きな要因と考えられる。人材採用については講義受講等の知識取得の機会がなく、企業独自の手法で行っているところが大半であるため、採用ノウハウを習得・ミスマッチを防ぎ雇用の安定につなげることを目的とし、町内事業者向けに本セミナーを開催した。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業主や人材採用・育成に携わる担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材育成型></p> <p>6月末頃講師を選定し連絡。講師と打ち合わせし、日程調整等を行い、ハイブリッド型のセミナーを依頼、内容等の打合せを行い、下記のとおり開催となった。</p> <p>10月15日 「～だからこの会社で働きたい！～自社の魅力発信&人材採用セミナー」</p> <p>申込人数 11名 参加人数 11名</p> <p>新卒の3割は3年以内に離職しているという事実から、若者が長く働きたいと思わない本当の理由について説明があった。給料や社名ブランドといった項目では大手にどうしても負けてしまうものの、SDGSに向け積極的に取り組んでいる・男性の育休に柔軟な対応をしている・社員をとにかく大切にするなど、他の会社にはない魅力を持ち、それを発信することでよい人材が集まり、さらに離職率の低下に繋がることを学んだ。採用面接時の注意点なども説明をもらった。</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	大阪府商工労働部雇用推進室 就業促進課企業支援グループの協力の下セミナーを実施した。						
		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)	15.0	総支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	73.3%	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)	中小企業の人材面の厳しい現況や、働く上での今の若者のやりがい・希望などの説明から、人材採用にあたり自社の環境整備・意識改革が大切であり、その努力により会社の魅力を高める、そしてその魅力をより多くの人に発信する方法とは、、、という内容等で幅広く講義をもらった。内容的にボリュームがあり専門的に感じ、少し難しかったとの受講者の声もあった。しかし、起業当時は親族経営であった小さな店が今年年間35万人以上の顧客が来店する人気店となった企業の事例については参加者の大半が特に興味を持たれ、こんな会社にするためにできることから始めたいなどという声もあり、意識改革につながったと感じた。							
		代表指標	自社の採用方法について意識が向上した企業の割合						
		数値目標	75%	実績数値	76.4%	目標達成度	101.9%		
	成果の代表事例	魅力ある会社にするためには、従業員を大切にすることが重要だということを知り、そのことを含めた講義内容を上司である管理職の方に報告したことで、特に繁忙期の社員の働き方について改善する会議が行われたとのこと。会社全体の意識改革につながったようだ。							
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)	講師の方に従業員採用セミナーとして、色々な内容を盛り込んでリクエストしたがために少し講義内容の幅が広すぎる内容となってしまったようだ。内容についても、受講する事業者さんの声をもっとヒアリングし、難易度を測る必要がある。 現在、能勢は普通の町内の人に加え、コロナの影響からなのか町外の人たちの流れが大きくなり、客足が増えているところも中には多いので、人材採用について関心のある会社が多いように見受けられる。今後も事業所の声を聞き、どのようなことを知りたいかを把握し人材に関するセミナーを開催したい。							

能勢町商工会

事業名		地域資源活用支援事業							
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)	能勢町産の栗の品種のひとつ「銀寄」が、能勢町のブランドとして定着しているが、生産者の後継者不足、害獣や害虫対策、生産の手間等により生産量の減少が続いている。そこで新たな能勢町名産品とすべく栽培容易なブルーベリーに着目し、町内事業所どうしが手を結び、生産、商品開発に取り組む。							
	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	・ブルーベリーのメンテナンス 実地研修 令和3年4月30日(金)14:00～15:30 ブルーベリー農園 ・ブルーベリーサミット 令和3年10月14日(水)14:00～15:30 能勢町商工会館 ・ブルーベリー活用講座 令和3年11月12日(金)19:00～20:30 能勢町商工会館							
		<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	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								
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)	30.0	総支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	76.7%	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)	ブルーベリーが能勢町の特産品化に至るまでにはまだ時間を要すると思われるが、ブルーベリー商品の卸販売先となっている能勢町観光物産センターの来店客の中には、能勢のブルーベリーとして認知している方が増えている。少ないながらもそのような反響の声が、生産者の本事業に対する意欲の後押しとなっている。また、ブルーベリーを使用したスイーツの開発も予定しており、特産品化に向けて着実に前進している。							
		代表指標	新事業創出や、所得向上につながったと感じた事業所						
		数値目標	70%	実績数値	76.7%	目標達成度	109.6%		
	成果の代表事例	農園にて収穫したブルーベリーを能勢町の事業所にて加工し、シロップとして商品化。知名度を上げるために、能勢町観光物産センターにてかき氷にして販売。現在、ブルーベリーワッフルなど新商品の構想がある。							
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)	事業所により生産技術が異なるため、全事業所が安定して生産できるよう、講習会や技術指導の機会を定期的に設ける。							

【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)	20.0	支援企業数(実績)	14.0	支援実績率	70.0%	満足率	80.0%
	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)	高品質なブルーベリーの栽培方法、最適な加工方法といった知識を習得し、原料や製品のレベルアップが期待できる。							
		指標	ブルーベリー栽培に興味を持たれ、実行したいと回答						
		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)	10.0	支援企業数(実績)	9.0	支援実績率	90.0%	満足率	90.0%
	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)	商品開発、事業連携に向けた、参加者の意識の向上を図ることが出来た。							
		指標	ブルーベリー栽培に意欲的に取り組みたいと回答						
		数値目標	70%	実績数値	80%	目標達成度	114.3%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

令和3年度（2021年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

能勢町商工会

事業名		地域金融機関とのネットワーク事業																																							
想定する実施期間		H26 年度～ 年度まで ※複数年度段階的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)	豊能町、能勢町地域は公共交通機関に乏しい山間地域であり、若者が働く職場も少なく、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。また、昨年より続く新型コロナウイルス感染症によるイベントや集会の自粛等「集まり」が制限されるなど事業主にとっては大変厳しい状況となった。このような時こそ融資情報や商工振興施策の情報は中小企業にとって大変重要であるにもかかわらず、「知らなかった」という声が多く聞かれる状態となっている。しかし、そのような事業所こそが最も事業資金の借入需要が高い事業所でもある。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情報を共有し、その情報を積極的に発信することが必要であり、望まれている。そして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>9月29日 第1回ネットワーク会議をZOOMにて開催。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とて開催し、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。また、</p> <p>12月10日 第2回ネットワーク会議をZOOMにて開催。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>また今年度も新型コロナウイルスの影響を考慮しインターネットを活用し、豊能町商工会へはZOOM配信をして2か所を結ぶ同時開催を行った。</p> <p>2月3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12名） 同日、豊能町商工会館で地域金融機関合同セミナーをZOOM配信（参加者6名） のちに事業融資に結びついた案件5件 また商工会で開催しているの創業塾において、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、監事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、監事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、監事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）	総支援企業数(計画)	23.0	総支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	78.3%	満足率	88.9%																																	
事業全体の実績／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>今年度は新型コロナウイルス対策もあり各金融機関で融資実績が生れており、中にはこのセミナー参加を機に、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り組み内容について、管内事業者に大きな宣伝効果をもたらしている。</p> <p>また、各機関の取り組み内容や進捗情報が情報共有された結果、事業者へ資金繰り等のアドバイス実施する際、より身近で現実的な内容を提案できるようになった。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="7">参加者へのアンケート調査で経営に役に立った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>70.0%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">100.0%</td> </tr> </table>								代表指標	参加者へのアンケート調査で経営に役に立った回答した企業の割合							数値目標	70%	実績数値	70.0%	目標達成度	100.0%																		
	代表指標	参加者へのアンケート調査で経営に役に立った回答した企業の割合																																							
	数値目標	70%	実績数値	70.0%	目標達成度	100.0%																																			
	成果の代表事例	今回、町内で創業予定者があり、これまで金融機関とはあまり付き合いが無かった事業者が開業資金の調達を計画され、セミナーおよび交流会に参加し、事業内容と融資希望を聞き、融資実行に至った。																																							
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	地域支援を通じて個別相談に至った支援対象企業数																																								
	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使命や目的が異なることから、ウインウインの関係を築くことが困難であり、深い交流を持つことが難しいと感じた。しかし、府制度融資のネットワーク型の利用が可能となっており、その利用を促す意味でも金融機関の融資窓口で府制度融資を選択肢として提示することが重要であり、その点について今後も金融機関に働きかけていきたい。事業を実施することで、融資を躊躇していた事業者の融資実行に結びついており、今後も継続していきたい。																																							