

# 令和4年度（2022年度） 事業実績報告書

## 1. 申請者の概要

申請者	団体名	豊能町商工会
	代表者職・氏名	会長代行 寺本誠治
	所在地	〒563-0219 大阪府豊能郡豊能町余野1008番地
	担当者	職・氏名 事務局長 阪井健之
	連絡先	TEL（直通）： 072-739-1647 Fax： 072-739-2285 E-mail： <a href="mailto:toyono@gold.ocn.ne.jp">toyono@gold.ocn.ne.jp</a>
①設立年月日		昭和49年12月18日
②職員数 （うち経営指導員数）		4名（経営指導員4名）（令和5年3月31日現在）
③所管地域		豊能町
④管内事業所数		311（平成28年度経済センサス）
⑤管内小規模事業者数		206（平成28年度経済センサス）
⑥会員数（組織率）		205（令和5年3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		
<input type="checkbox"/> 主な事業概要（定款記載事項等）		
<p>①商工業に関し、相談に応じ、又は、指導を行うこと</p> <p>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。</p> <p>③商工業に関する調査研究を行なうこと。</p> <p>④商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。</p> <p>⑤展示会、共進会等を開催し、又はこれの開催の斡旋を行なうこと。</p> <p>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。</p> <p>⑦商工業者の福利厚生に資する事業を行なうこと。</p> <p>⑧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。</p> <p>⑨行政庁等の諮問に応じて答申すること。</p> <p>⑩社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。</p> <p>⑪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。</p> <p>⑫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事務を行うこと。</p> <p>⑬行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>⑭全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。</p>		

## 2. 事業概要

豊能町商工会

### (1) 事業の目標

豊能町は、昭和40年代の住宅開発により人口が急増した地域であったが、昨今は住民の高齢化と若者の流出による人口減少により、消費の規模が縮小し、また、事業者の高齢化・後継者不足により厳しい状況にある。このような中において、商工会は日ごろから地域の商工業者の身近な相談相手として、問題解決の手助けとなるよう新型コロナウイルス感染症対策を行いながら巡回・窓口相談、専門相談事業を展開した。

本年度は、新型コロナウイルス感染症の影響に加え、原材料の入手難や高騰、電力供給のひっ迫などの制約下において事業者の要望に対応するべく事業を実施した。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

本年度は、新型コロナウイルス感染症に伴う売上げの低迷に加えて原材料価格や物価の高騰により事業運営が苦しい中、事業所の相談と経営支援の際に活性化事業を提案し、相談者の課題解決のための各種支援策等についてアドバイスし事業継続の意欲向上を図った。また、国や府が行う施策を事業者に普及するとともに、経営相談、専門相談等を活用し、事業者の要望に対応した。

地域活性化事業については、新型コロナウイルス感染症の影響下、密を避けるため、YouTube、zoom等も活用しリモートでセミナーを開催した。

### (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

月1回の会報発行により、商工会の実施する事業を始め、タイムリーな情報提供を行う事により、事業者の抱える問題点を掘り起し、課題解決の手助けができた。

「マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー」事業では、新型コロナウイルス感染症拡大により、売上げ減少等大きな影響を受けている事業所に対し、ウェブ販促の活用やキャッシュレスの推進、各事業所に応じた適切なソフトウェアの利用により効率的な生産性向上を図った。

「人材定着しやすい組織づくりセミナー」事業では、人材が「定着しやすい組織」の仕組みづくりを『エンゲージメント、組織と個人の方向性の一致』であることを理解いただき、組織へ導入していただくことで、それぞれの職場が柔軟に社会変化へ対応いただくことで多様性への理解を促し、人材採用、定着、生産性向上へとつながることを理解いただけた。

「創業計画セミナー」事業では、セミナーを通じて創業に対する心構え、必要とされる手続、知識や具体事例を身に付けていただき、事業化を実現させることで、管内の産業活性化を図った。

「豊能・能勢合同物産展」事業では、出店により地域内での製造品等を広く地域住民にPRし、地元での販売力の向上をはかり、新たな特産品開発の機会につながった。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

新型コロナウイルス感染症対策以外にも資源高、商品供給源の停止、人手不足や働き方改革の導入等による外的環境の変化が大変激しい部分が懸念される。業種によって売上数字の変化が激しく予断を許さない状況である。事業所の高齢化が進んでいる中、事業承継を促すにも新型コロナウイルス感染症の影響により売上げの減少や各事業所の課題に対応するための意欲維持・向上を目指していける環境づくりの重要性が増加している。

### (5) 次年度の取り組み

本年度に引き続き、コロナ禍またはアフターコロナの環境に対応した事業所が抱える課題毎に個別・専門相談を実施し、これらの問題点に迅速に対応して行く。次年度は、事業承継・引継ぎ支援センターとの連携により、事業承継の専門相談窓口を開催する。

また、本年度に引き続き、ウェブ活用や、人材が定着する環境づくり、新規創業者の掘り起こし、地場産品活用によるPRや販売促進等により地域活性化につながる活動を行うことで事業所の強みを顕在化し、各事業所の連携力を強化することを目的として事業を実施する。

新型コロナウイルス感染症対策として、セミナーの開催等については、YouTube等を活用しリモートで行うことを想定する。

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 豊能町商工会

#### I 経営相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

商工会の実施する支援メニュー等を事業者に伝えるため、昨年度に引き続き月1回、会報商工だよりを発行し、支援メニュー普及を行い、包括的な支援を実行した。

新型コロナウイルス感染症の影響下、巡回等で対面しにくい中ではあったが、助成金制度などを紹介しつつ事業者の抱える悩みを掘り起し、事業者の相談意欲を見出した。必要に応じて、専門相談の活用を提案し、事業者の期待に応えることができた。

小規模事業者が多いため相談に時間が取れない方が多い中、効率的な対応ができるよう生産性向上のための努力を行った。

代表的な相談事例としては、ランドセルリメイクを行う事業者が、イベント出店や、WEBを活用した広告宣伝で売り上げが上昇し、法人成りを行うとともに、融資を活用し、新たな作業場を建築し、さらなる事業拡大を図るに至った。

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	80	91	113.8%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	20	0	0.0%	-
金融支援（紹介型）	支援数	5	4	80.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	25	10	40.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	3	1	33.3%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	25	7	28.0%	5
記帳支援	事業所	15	49	326.7%	5
労務支援	支援数	10	11	110.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	5	1	20.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	25	10	40.0%	5
販路開拓支援	支援数	30	4	13.3%	5
事業計画作成支援	支援数	20	70	350.0%	5
創業支援	事業所	5	2	40.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	15	0	0.0%	-
コスト削減計画作成支援	事業所	5	0	0.0%	-
財務分析支援	事業所	25	2	8.0%	5
5S支援	事業所	2	0	0.0%	-
IT化支援	事業所	25	0	0.0%	-
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		-
事業承継支援	事業所	8	3	37.5%	5
災害時対応支援	事業所	0	0		-
フォローアップ支援	事業所	20	0	0.0%	-
結果報告	事業所	80	91	113.8%	5

#### II 専門相談支援事業

##### 支援のポイント・成果

昨年に引き続き、毎月1回の専門相談日を定期的に設け、会報商工だよりで事業者に告知することにより、専門家を身近に利用していただける環境を整えた。

事業者にとっては、専門相談は、課題意識がないと敷居の高いものを感じられるが、指導員が同行、事前事後のフォロー対応を行うことにより、相談しやすい環境づくりに努めた。

インボイスへの対応など、事業所が直面している問題点、テーマを相談指導で掘り起こし、専門相談を活用することにより、解決に結び付けた。

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	回数	9	9	100.0%	5
経理相談	継続	回数	11	11	100.0%	5
経営相談	継続	回数	12	14	116.7%	5
その他相談	継続	回数	10	11	110.0%	5

## 4. 地域活性化事業

豊能町商工会

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>「マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー」事業では、新型コロナウイルス感染症拡大により、売り上げ減少等大きな影響を受けている事業所に対し、ウェブ販促の活用やキャッシュレスの推進、各事業所に応じた適切なソフトウェアの利用により効率的な生産性向上を図った。</p> <p>「人材定着しやすい組織づくりセミナー」事業では、人材が「定着しやすい組織」の仕組みづくりを『エンゲージメント、組織と個人の方向性の一致』であることを理解いただき、組織へ導入していただくことで、それぞれの職場が柔軟に社会変化へ対応いただくことで多様性への理解を促し、人材採用、定着、生産性向上へとつながることを理解いただけた。</p> <p>「創業計画セミナー」事業では、セミナーを通じて創業に対する心構え、必要とされる手続、知識や具体事例を身に付けていただき、事業化を実現させることで、管内の産業活性化を図った。</p> <p>「豊能・能勢合同物産展」事業では、出店により地域内での製造品等を広く地域住民にPRし、地元での販売力の向上をはかり、新たな特産品開発の機会につながった。</p>										
(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	
○	マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー	40	31	77.5%	95%	ウェブ活用により売り上げ増加した企業	70	100	142.9%	5
○	人材が定着しやすい組織づくりセミナー	20	20	100.0%	100%	人材採用、定着に対して新たな対策を設定すると回答した企業	12	12	100.0%	5
○	創業計画セミナー	23	18	78.3%	100%	創業事業計画への理解ができた事業所数	70	93.3	133.3%	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	
	豊能・能勢合同物産展	40	29	72.5%	100%	新たな取引の依頼のあった企業数	10	8	80.0%	5

※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、個別調査の記載と合わせてください。

令和4年度（2022年度）小規模事業経営支援事業 商工会等支援事業実績報告書

豊能町商工会

事業名		マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー
想定する実施期間		令和3 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)	新型コロナウイルス感染症拡大以降、対面での事業展開が制限され多くの企業が影響を受け、事業活動に対する課題が浮き彫りとなった。デジタル転換を促し、新しい価値創出による売上、販促拡大の攻めの分野と既存環境の見直しによる生産性の向上やコスト削減による守りの分野を事業展開に取り入れることにより収益の拡大を促す。新型コロナウイルス感染拡大により、売上の減少等大きな影響を受けている事業所に対し、かゆい部分に手が届くウェブ販促の活用やキャッシュレスの推進、各事業所に応じた適切なソフトウェアの利用により、効率的な生産性向上を活用していただく。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊能町域内外の事業所を対象とする。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー」                  申込人数：21社 支援事業所数：20社                  2023年2月15日～3月15日 デジタル化にて生産性向上、ウェブ展開から販促活動まで                  大阪府DX推進パートナーズより取組説明                  2023年3月20日 16時～17時 デジタルツールを用いた交流会を開催</p> <p>①セミナー 開催予定 導入説明を通じ、事業者に対する新たな認識を持っていただけた。                  合計20社                  ②オンラインを用いた交流会を開催 合計7社                  ③個別の事業者に対し事業計画書作成支援 合計4社                  各種制度の説明・制度改定並びに留意点等を解説していただきデジタル化/デジタルトランスフォーメーションの効果的な活用とウェブ販促、キャッシュレス推進へつなげるためのセミナー、交流会を開催した。ウェブを用いた販促と生産性向上の要点整理を行い、スムーズな事業運営を形に実現できるよう支援した。加えて、講師や経営指導員による個別相談、細かな支援を実施した。個別にハンズオンとして事業計画書作成を行い、事業展開へとつなげられる支援を行った。</p> <p>&lt;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&gt;</p>
	①府施策連携	大阪府DX推進パートナーズと連携し、参加者にお困りごとヒアリングシートを提供した。
	②広域連携	
③市町村連携	行政広報誌にて、事業のPRを行い、参加事業者を募った。	
④相談相乗	セミナーを通じ、事業者に人材採用・育成・管理に対する新たな認識を持ってもらうとともに、個別の事業者に対し事業計画書作成支援を行った。	



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)	40.0	総支援企業数(実績)	31.0	支援実績率	77.5%	満足率	95.0%
	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>支援企業数の内訳は、20社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった20名中12名が「満足」、5名が「おおむね満足」、3名が「どちらともいえない」と回答し、「やや不満」「不満」はなく満足度85%であった。</p> <p>また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が11名、「おおむね理解できた」が3名、「どちらともいえない」が6名であり、「あまり理解できなかった」「理解できなかった」はなく、70%が大体理解できており、講師の説明も分かりやすかった。</p> <p>そして、事業のデジタル化を生産性の効率化、販促等において活用しようと思うという設問に対し、「活用していきたい」が11名、「活用を検討したい」が6名と回答し、「どちらともいえない」3名、「あまり活用したくない」「活用しない」がなく、85%が活用に意欲を見せている。</p> <p>交流会については7名中5名が「満足」、2名が「おおむね満足」と回答し、「どちらともいえない」「やや不満」「不満」はなく満足度100%であった。</p> <p>また、内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が5名、「おおむね理解できた」が2名であり、「どちらともいえない」「あまり理解できなかった」「理解できなかった」はなく、100%が大体理解できてわかりやすく展開できた。</p> <p>そして、各事業へ活用しようと思いませんか。という設問に対し、「活用していきたい」が4名、「活用を検討したい」が3名と回答し、「どちらともいえない」「あまり活用したくない」「活用しない」がなく、100%が活用に意欲を見せている。このことで、事業者にとって取り組みやすいものであるとイメージしてもらうことができ、活用検討に至る一助となったと思われる。</p>							
	代表指標	ウェブ活用や販路拡大により売上増加した企業							
	数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%			
	成果の代表事例	S社は電気通信工事業を主とする企業である。アナログ営業主体であり、新型コロナウイルス感染症が流行する前は、訪問販売や対面営業が主体であった。遠距離顧客や法人営業のアプローチのために、デジタル設備を導入し、顧客獲得のツールとして事業展開され、当セミナーを通じ、見積依頼が増え、売上増加につながった。							
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)	<p>中小企業DXははじめの一步 マルツと活用！ウェブ販促対策セミナー 参加20名、人材交流 研修は7名参加。ハンズオン支援は事業計画書作成支援を行い、ウェブ活用により売上増加した企業 支援対象事業所数：4社 DXの概要、販路拡大につなげる・動画マーケティングの成功例・動画での自社PRのパターンや効果・動画制作の基本（撮影、編集等）・発信方法と目標設定、達成プロセス、具体的な事例等。啓発、セミナー、交流会の取組を通じてDXについての理解や認識を高めることができた。小規模事業者や中小企業担当者が利用しやすい企画を展開できた。DXやデジタルを用いて事業の販売促進、事務効率化へきっかけの一助となった。これらの取り組みを経営改善へとつなげていくために、フォローをさらに充実させる。</p>							

【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)	25.0	支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	80.0%	満足率	85.0%
	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>小規模企業が抱える課題解決や、今後の方向性を示す内容のセミナーを受講することにより、生産性の向上、販売促進に対する意識が高まった。</p>							
	指標	アンケートの回答で、今後の事業運営に役立った、または役立てようと思うと回答した事業者の割合							
	数値目標	70%	実績数値	85.0%	目標達成度	121.4%			
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)	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)	<p>参加事業者同士のつながりが強くなる。その結果、参加事業者間での取引や、コラボレーションが生まれ、地域内の活性化につながった。</p>							
	指標	アンケートの回答で、今後の事業運営に役立った、または役立てようと思う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③	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)	<p>ハンズオンで自社の事業計画を策定し、実行に移した企業。</p>							
	指標	ウェブ展開、販促に対する事業計画を作成した事業所							
	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				

令和4年度（2022年度）小規模事業経営支援事業 商工会等支援事業実績報告書

豊能町商工会

事業名		人材が定着しやすい組織づくりセミナー						
想定する実施期間		令和4 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)	働き方改革やウィズコロナを通じて、社会構造や価値観に急速な変化がもたらされている。企業も利益最大化もさることながら、関係者の幸福度が最大化されるような組織体への変革が社会から求められている。人材が「定着しやすい組織」の仕組みづくりを『エンゲージメント、組織と個人の方向性の一致』であることを理解いただき、組織へ導入していただくことで、それぞれの職場が柔軟に社会変化へ対応いただくことで多様性への理解を促し、人材採用、定着、生産性向上へとつなげる。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊能町域内外の事業所を対象とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	「人材が定着しやすい組織づくりエンゲージメントセミナー」 申込人数：21社 支援事業所数：15社 2023年2月15日～3月15日 人材が定着しやすい組織づくりエンゲージメントセミナーについて 公財大阪産業局 中小企業のための人材採用コンシェルジュについて ①人材流動化の要点について支援施策の説明を通じ、社会変化に対応する新たな価値観への認識を持ってもらうとともに事業者に対する採用、育成、管理手法の理解を深めスムーズな事業運営を形に実現できるように活用いただいた。合計15社 ②人材採用・育成・管理の計画作成支援を行う。ブラッシュアップでは講師や経営指導員による個別相談の実施など、細かな支援を実施。個別相談5社 働き方改革の推進による時代の変化を解説し、中小企業経営者、事業主へ社会の柔軟に対応するための人材定着、生産性向上の組織づくりを理解していただいた。人材不足の解消や、外部人材の活用、採用力強化の具体事例（中小企業）や、副業、兼業の活用など新しい人材確保に関する制度説明や小規模企業で使えるツールの紹介、個別にハンズオンとして人材面での事業計画作成を行い、事業展開へとつなげられる支援を行った。						
		<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	大阪産業局との連携、支援対象希望者を中小企業のための人材採用コンシェルジュ事業のPR連携を行った。					
		③市町村連携	行政広報誌にて、事業のPRをおこない、参加事業者を募った。					
④相談相乗	セミナーを通じ、事業者へ人材採用・育成・管理に対する新たな認識を持ってもらうとともに、個別の事業者に対し事業計画書作成支援を行った。							
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	20.0	支援実績率	100.0%	満足率	100.0%
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)	支援企業数の内訳は、15社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった15名中7名が「満足」、8名が「ほぼ満足」と回答し、「ほぼ不満」「不満」はなく満足度100%であった。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「理解できた」が8名、「おおむね理解できた」が7名であり、「どちらかといえば理解できなかった」「理解できなかった」はなく、100%が大体理解できており、講師の説明も分かりやすかった。そして、今後の人材育成・組織づくりに活用しようと思いますかという設問に対し、「活用していきたい」が9名、「活用を検討したい」が6名と回答し、「あまり活用したくない」「活用しない」がなく、100%が活用へ意欲を見せている。本セミナーは人材についての社会変化の基本的な部分からの解説を行い、実践的なツールの説明、実際に活用されている事業者の実例の具体的な話を直に聞くことでできるだけ取り組みやすいような内容とした。このことで、事業者にとって取り組みやすいものであるとイメージしてもらうことができ、活用検討の一助となったと思われる。						
	代表指標	人材定着に対して新たな対策を設定すると回答した企業						
	数値目標	12	実績数値	12	目標達成度	100.0%		
成果の代表事例	S社は医療サービスを主とする企業である。働き方改革や社会の激しい変化に伴い、採用、育成、定着まで社員数増加に伴う課題があった。当セミナーを通じ、法改正への対応や労務管理意識向上とともに、環境整備のノウハウを学び、配布した労務対策シートを活用いただいた。結果として働きやすい職場環境整備のための体制構築につながり、人材定着への一助となった。							

	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度	
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)	最新の労働法改正への対応と労使トラブル防止のための実務 人材定着しやすい組織セミナー参加21名。ハンズオン支援5名。採用、育成、労務管理、組織づくりのための法改正への対応や組織体制構築に向けての具体的な対応実務を研修として取組み、社会的な課題に積極的に取り組む意識が向上した。法改正や人手不足、メンタルヘルスといった課題に直面しながらも、労働力人口の減少、働き方改革など急激な環境変化を見据えた環境整備のために、採用から定着、生産性向上までは、まだまだ課題が多くあり、個社対応では埋まり切れていない面も見受けられる。					

【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)	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)	組織に対する理解を深め、普段から意識をして事業を展開をする事で人材定着と生産性向上に繋げる意識が高まった。							
		指標	アンケートの回答で今後の事業運営に役立った、又は、事業に役立てようと思う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)	5.0	支援企業数(実績)	5.0	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)	ハンズオンで自社の事業計画を策定し、実行に移した企業。							
		指標	人材に対する事業計画を作成した事業所						
	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				



豊能町商工会

事業名		創業計画セミナー							
想定する実施期間		令和4 年度～ 年度まで ※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)	経営環境は、常に変化しており各制度改正の理解、対応は煩雑となる傾向がある。要点を整理し、事業計画書の作成を行い、専門家、指導員とともにブラッシュアップをおこなうことにより、持続優位性のある事業を目指し、事業の勘所を養う。加えて、地域間での創業の機運醸成を促し後継者問題を抱える事業者の事業承継、コロナ禍を経て事業再構築へ取組まれる事業所、里山地域の特性を取り込んだ創業も行政とも連携し包括的な支援をできる体制を柔軟に整えていく。実現可能性が高い方々の掘り起こしを行い、創業に対する心構え、必要とされる手続き、知識や具体事例を身につけていただき、具体的なビジネスプランの作成を支援し、事業化を実現させることで、管内の産業活性化を図る。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊能町域内外の事業所を対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>「ビジネスプランをかたちにしていく創業計画セミナー」                      申込人数：21社 支援事業所数：15社                      令和5年2月1日～3月15日開催</p> <p>①創業に必要な知識や経験、アイデアや企業に対する制度の流れ等を講義で基礎知識の習得し、具体例、体験談を学ぶ。創業の勘所について支援施策の紹介等を行い、スムーズな事業運営を形に実現できるように支援を行った。合計15社                      ②具体的な事業計画の策定、資金調達に関する知識を個別に支援し創業へと包括的な支援を行った。合計3社</p> <p>各種制度の説明・制度改定並びに留意点等を解説していただき持続的な事業計画へとつなげるためのセミナーを開催した。個別にハンズオンとして事業計画作成をおこない、事業展開へとつなげられる支援を行った。また、趣旨との整合性が合う場合、行政への事業計画書策定へとつなげ、円滑かつ地域の需要に沿った事業展開を支援した。</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	大阪起業家グローイングアップの推薦機関に登録し、セミナー等受講者に応募を呼びかけるとともに希望者を推薦へとつないだ。						
	②広域連携								
	③市町村連携	行政広報誌にて、事業のPRをおこない、参加事業者を募った。特定創業計画作成へのステップとして連携した。							
	④相談相乗	セミナーを通じ事業者に創業、事業承継に対する新たな認識を持ってもらうとともに個別の事業者に対し事業計画書作成支援を行った。							
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)	23.0	総支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	78.3%	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)	支援企業数の内訳は、15社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった15名中9名が「満足」、6名が「ほぼ満足」と回答し、「やや不満」「不満」はなく満足度100%であった。また、研修会の内容が理解できましたかという問いに対して、「とても理解できた」が7名、「おおむね理解できた」が7名であり、1名が「どちらでもない」と回答され、93.3%が大体理解できており、講師の説明も分かりやすかった。そして、どのように活用していきたいかという設問に対し、「具体的なノウハウの活用」が8名、「創業の基礎知識の補完」が5名、「創業プランの具体化」が2名となっており、活用に意欲を見せている。本セミナーは創業や事業転換についての基本的な部分からの解説を行い、実践的なツールの体験、実際に活用されている事業者の実例の具体的な話を直に聞くことで、できるだけ取り組みやすいような内容とした。このことで、事業者にとって取り組みやすいものであるとイメージしてもらうことができ、活用検討に至る一助となったと思われる。							
		代表指標	創業事業計画への理解ができた事業所の割合						
		数値目標	70%	実績数値	93.3%	目標達成度	133.3%		
	成果の代表事例	音楽楽器の販売にて創業され、知識の補完に大きく携わることができた。事業の具体化や販促展開におけるノウハウを様々な視点から得ていただくことができ、事業として良い方向で軌道に乗りつつある。今後の堅実な事業展開の一助となったと考える。幅広い分野の相談を行って有難いとお声をいただいている。							

	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、その理由や今後どのようにフォローするのか)	コロナ禍からアフターコロナに移行するフェーズに伴い、急速に変化する社会課題や地域課題を創業段階から理解いただき、今後の変化に柔軟に対応できる意識づくりを行う必要がある。また創業者のレベルに違いがあるため、具体例などを用いて躓きやすいポイントを取り入れたセミナー内容の必要性を感じた。セミナー開催の周知活動にも注力し、様々なメルマガ活用の模索や役場の折込みなども併用しながら、別のアプローチで掘り起こしをしなくてはならない。					

【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)	15.0	支援実績率	75.0%	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)	セミナー参加し、創業、事業承継、事業転換に関する新たな知識を習得する。							
		指標	セミナー実施後のアンケートにおいて創業・事業承継・事業転換に対する意識が向上した事業所						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
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)	ハンズオンで自社の事業計画を策定し、実行に移した企業。							
		指標	創業・事業承継・事業転換に対する事業計画を作成した事業所						
		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			

令和4年度（2022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

豊能町商工会

事業名		豊能・能勢合同物産展								
想定する実施期間		令和4 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)	地域での製造品等を広く住民にPRし、地元での販売力の向上をはかり、さらに地域の製造品、特産品を広く他地域にPRする機会を設けるため、豊能町、能勢町両商工会が、地域イベントで出店ブースを設け、来場者に地元産品を紹介することにより今後の販路拡大を目指す。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域物産製造販売業者等 30社								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	第1回物産展 豊能町にて 10月20日 直売所「志野の里」で開催		12社出店						
		第2回物産展 能勢町にて 11月19日 道の駅「くりの郷」で開催		10社出店						
		<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	豊能町内、能勢町内で開催されるイベントに展示・即売コーナーを設け出店する。									
③市町村連携	両町をまたがって出店することにより、販路拡大につながる。									
④相談相乗	出店事業者の新たな販路開拓、事業連携等について個別の相談事業で対応する。									
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)	40.0	総支援企業数(実績)	29.0	支援実績率	72.5%	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)	新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、当初計画していたイベントでの、展示即売会は開催できなかったが、豊能町、能勢町での直売所、道の駅で販売コーナーを設け物産展を開催した。他の町で出店することにより、新たな消費者に出会う機会が持るとともに、事業所どおして新しい出会いが持て、交流を持つことができた。 町外からの来場者も多く、商品に興味を持ってもらえ、出展者には好評であった。 一般顧客以外に、業務用に仕入に来られる方もあり、後日店舗に来店いただきリピートにつながり、取引につながったとの声をいただいた。 また、これを契機として新たな商品開発や販売方法について検討するため、専門相談等に参加される事業所が発掘できた。								
		代表指標	新たな取引の依頼のあった企業数							
		数値目標	10社	実績数値	8社	目標達成度	80.0%			
	成果の代表事例	新たな取引の相談、依頼があったとの出展者から声や、出店を契機に後日消費者が直接事業所へ購入に来られた等の声をいただいた。								
	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)	新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、当初計画していたイベントでの、展示即売はできなかったが、豊能町、能勢町での直売所、道の駅で販売コーナーを設け物産展を開催した。イベント開催において参加者、来場者の密を避ける対応等に神経を使ったが、出展者、来場者共に概ね喜んでいただけた。								

【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)	22.0	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)	イベントに出店いただいたことで製造品等を広く地域住民にPRできた。							
		指標	新たな取引の依頼のあった企業数						
		数値目標	10	実績数値	8	目標達成度	80.0%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
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)	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)	新たな商品開発や販売方法を個別で専門家等の相談を活用し検討した事業所							
		指標	販売計画を作成した事業所						
		数値目標	7	実績数値	7	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				