

令和5年度（2023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 福田仁美
	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）：
Fax：			072-734-2286
E-mail：	nosesci@vy.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名（経営指導員4名）（令和6年3月31日現在）	
③所管地域		能勢町	
④管内事業所数		383（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数		219（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）		265（令和6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			
□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、又は指導を行なうこと。</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、維持し、又は運用すること。</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。</p> <p>⑧商工業者の福利厚生に資する事業を行なうこと。</p> <p>⑨輸出品の原産地証明を行なうこと。</p> <p>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。</p> <p>⑪行政庁等の諮問に応じて答申をすること。</p> <p>⑫社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。</p> <p>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。</p> <p>⑭行政庁から委託を受けた事務を行なうこと。</p> <p>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

ロシアのウクライナ侵攻以降、エネルギー価格の高騰に端を発し原材料価格の高騰と事業者にとっては厳しい経営環境が続いており、特に小規模事業者にとっては事業継続がますます厳しい状況となっている。このような中において、商工会が業績回復への手助けができるように、サポートをきめ細かく、しかもタイムリーに実施していくことが必要となっている。よってこれまで以上に巡回指導を積極的に実施し、事業所のニーズや抱えている経営課題を的確に把握し、事業所とともに考え、解決に導いていくことを基本スタイルとして活動してきました。そして経営相談支援事業や地域活性化事業を積極的に推進し、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ながら、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ています。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

一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、コロナ禍の影響が長期にしかも広範囲にわたって悪影響を及ぼしており、尚且つエネルギー価格の上昇や原材料費の高騰など経営者にとってはかつてない試練をしいられた1年であり、今後の事業経営に大きな不安を抱かれている状態です。そこでそんな不安を少しでも解消できるように、「小規模事業者持続化補助金」や「テイクオフ支援事業」などの申請サポートや「いきいき商品券事業」「関西万博の受注者登録システム支援」等の事業を実施して管内商工業者の事業支援に積極的に取り組みました。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

新型コロナウイルス感染症が5類になり、事業者の状況もだんだんと回復傾向にありますが、エネルギーの高騰による「物価高」が急激に押し寄せ、事業経営の環境は依然として厳しい状況です。経営相談の内容も多種多様で幅広いものとなりました。しかしながら、これまでの補助金やコロナ支援施策等の効果もあって、少しずつ経営環境的には上向き加減の様相が見受けられる状態となってきている。そしてそれにつけて事業者の考え方も総じて積極的に変わりつつあるので、この期に経営支援事業や地域活性化事業を積極的に展開し、事業経営の持続的発展に寄与したいと考えます。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

以前からではあるが、経営者の高齢化と後継者不足が大きな課題である。そしてここに来て物価高騰による悪影響が事業廃業へと拍車をかけている。これに対して決定的な方策は見当たらないが、やはり事業経営の魅力が減少することにより、小規模事業者になればなるほど事業継続の意欲が弱まり、後継者が事業を継承せずに他の道に進んでいるケースが多くみられる。よって総括的ではあるが、やはり個人経営の規模が小さい事業ほど個別事業の発展により事業経営の魅力を増やすことが最終的には事業の承継へと繋がる可能性が高いと思われるので、持続的な経営が可能となるように支援する必用がある。

(5) 次年度の取り組み

2025年に開催される関西万博を大きな地域特産品の販売拡大の機会と位置づけ、それに向けての商品開発、拡充、販売方法や宣伝方法の検討や見直しなどの取り組みを実施する。地域資源を活用した特産品の開発や販路開拓をこれまで以上に支援を拡大し、大阪を代表する特産品を作り上げて大幅な事業拡大を目指す。

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 能勢町商工会

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

エネルギー価格の高騰により物価高への影響が事業経営に影響を落とし、消費税のインボイス制度が始まり小規模事業者にとっては大きな負担となりました。そして管内では少子高齢化が進み後継者不在による廃業が増えています。そういった状況で相談を受ける中、販路拡大支援や金融支援、労務支援、記帳支援等の課題を把握し、複合的な支援となったケースが多くみられた。しかしそんな中でも、それぞれの業種や事業規模、事業形態また事業者の性格によっても必要な指導内容は異なり工夫が必要で、一律的な相談指導では対処できない複雑化してきております。また今後の事業見通しにも事業所によって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ています。

(代表事例)

コロナ後の影響もあり、新規取引先の開拓を行うことで手元事業資金の不足することが予想された。借入を行うため無理のない返済計画をたて、事業所の経費削減へ取り組むこととともに、返済が滞りなくできるような金額の試算を行なった。そして資金計画を立て希望する融資を受けることができた。又、インボイス制度へ対応するため登録、事務処理等について支援を行なっていきスムーズな事業運営へと導くことができた。

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	85	89	104.7%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	10	4	40.0%	3
金融支援（紹介型）	支援数	2	4	200.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	12	8	66.7%	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	22	110.0%	5
記帳支援	事業所	20	53	265.0%	5
労務支援	支援数	26	33	126.9%	5
人材育成計画作成支援	事業所	15	13	86.7%	4
マーケティング力向上支援	事業所	15	9	60.0%	4
販路開拓支援	支援数	25	25	100.0%	5
事業計画作成支援	支援数	15	13	86.7%	4
創業支援	事業所	5	2	40.0%	3
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	5	50.0%	3
コスト削減計画作成支援	事業所	25	23	92.0%	5
財務分析支援	事業所	25	16	64.0%	3
5S支援	事業所	15	6	40.0%	3
IT化支援	事業所	10	8	80.0%	4
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	7	3	42.9%	3
災害時対応支援	事業所	0	0		-
フォローアップ支援	事業所	19	0	0.0%	1
結果報告	事業所	85	89	104.7%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

本年度も様々な内容の経営相談が数多く発生し、その中でも内容から専門相談での対応が最も適当である案件が相当数存在しました。また事業者も専門家の意見には納得しやすく、方向性の決定や課題に対する対処方法の指導に大変役立っています。近年特に相談内容も多様化、専門化、複雑化しているがそれぞれ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ます。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	継続	相談回数	3	3	100.0%	5
税務相談	継続	相談回数	10	10	100.0%	5
金融相談	継続	相談回数	3	3	100.0%	5
労務相談	継続	相談回数	2	3	150.0%	5
その他相談	継続	相談回数	15	18	120.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
令和5年度の地域活性化事業については、改めて地域の事業所の積極性を見出し、これを地域の資源や特産物として発展させることを目的に活動しました。地域事業所の特性・特徴をつかんで改めて現状の問題点を把握し、事業所の発展等今後活かすヒントを得ることができました。そして現状のイベントや催し支援策などで、将来を見据えて大きく成長できる部分を探しあるいは見極めて事業の支援に力を入れてきました。これからも地域活性化事業を更に有効に活用して、それらの発展拡大を目指していきます。また隣接する市町とも広域で連携し切磋琢磨することにより、アイデアや支援方策を学ぶことができたので、今後の地域活性化事業にこの経験を活かし、これからの地域社会の活性化に寄与したいと考えます。										
(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	14	12.5	89.3%	100	創業につながった事業所	4	3	75.0%	4
	地域資源販路開拓支援	12	8	66.7%	87.5	事業所の売上が上がり販路開拓につながった事業所	8	5	62.5%	3
○	働きやすい職場環境を目指した雇用・労務啓発セミナー	18	17.5	97.2%	100	労務管理・助成金等の申請に実際に取組んだ事業者数	7	8	114.3%	5
○	従業員採用セミナー	18	16	88.9%	100	自社のSNSの新設・改善のメリット等を理解した事業者割合	70%	100%	142.9%	5
○	関西万博関連事業受注者登録システム登録支援	14	11	78.6%	90.9	セミナーを受けて今後の販路開拓に役立ったと感じた企業の割合	70	87.5	125.0%	4
(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	

※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。

令和5年度（2023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		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)	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、今年度はエネルギー価格の高騰により物価が高騰し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10月、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らえ方、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：10/25「経営」参加者（6人）、11/1「財務」参加者（6人）、11/7参加者「販路拡大」（6人）、11/14「人材育成」参加者（6人）</p> <p>・個別相談：5/11、8/4、8/21、3/12（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）	総支援企業数(計画)	14.0	総支援企業数(実績)	12.5	支援実績率	89.3%	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)	<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(1件)、事業計画の作成(1件)へと支援を結び付けた。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</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>4</td> <td>実績数値</td> <td>3</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="3">75.0%</td> </tr> </table>								代表指標	創業につながった事業所							数値目標	4	実績数値	3	目標達成度	75.0%																			
代表指標	創業につながった事業所																																								
数値目標	4	実績数値	3	目標達成度	75.0%																																				
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。																																								
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、開催内容やホームページ、SNSを活用した告知方法等を活用していきたい。そして開業後5年未満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)	8.5	支援実績率	85.0%	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)	セミナーを受講してもらう事で自社の強み、事業環境を認識し創業へのプロセスを学習することができた							
		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	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				
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)	3.0	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)	創業塾を通じて事業経営の知識の習得ができ事業間のネットワークもでき創業に対して意欲が持てた。また、開業資金調達等の支援ができた							
		指標	具体的に創業に向けた取り組みができた割合						
	数値目標	80	実績数値	80	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				
実績／達成度③	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)		支援企業数(実績)		支援実績率		満足率	
	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							
	数値目標		実績数値		目標達成度				
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④	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)		支援企業数(実績)		支援実績率		満足率	
	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							
	数値目標		実績数値		目標達成度				
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		地域資源販路開拓支援							
想定する実施期間		R5 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)	町内には大阪都市圏より日本海へ抜けるルートとして国道173号線、京都から日本海へ抜ける国道9号線に接続する国道477号線と国道が通っているため行楽期の交通量は多いが通過点にしかなくておらず能勢町へ訪れる人は少なく、滞留者が少ない状況である。販売機会の少ない能勢の特産品、加工品を北千里の駅前にて行われるイベントに出店することで、事業所のPR情報発信、商品の販路の開拓を目指す、そして能勢という地域のピーアールを行い地域の活性化につなげたい							
	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	阪急「北千里」の駅前ということで人が多く行き来する、また周りには大型の団地が控え好条件の場所で、2月、4月、6月、8月、10月、12月に開催される、「千里ディオスマルシェプラス」という「産地直送市」にスペースを取って出店する事業所を情報提供を行い、募集し出店を促しました。マルシェプラスに出店され、来場客声をかけ商品説明アピール等を行ってもらい、また顧客のニーズをはかってもらうことで商品開発、販売手法のヒントにしてもらう。そして能勢の物産ということを知ってもらい地域振興にも役立ててもらいました。1事業所（6月、2月）2事業所（8月、10月、12月）							
		<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	市町村連携 役場等に依頼し募集チラシを配架してもらった。						
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)	12.0	総支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	66.7%	満足率	87.5%
	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)	場所が変わることにより販売場所や販売方法を変え消費者ニーズを聞き取ることで従来の販売とは違った目線での販売が可能となり、事業所の商品に対する自信につながった。そしてまた客層や販売の状況が変わることによって事業所の販売意欲の向上にもつながった。							
		代表指標	事業所の売上が上がり販路開拓につながった事業所						
		数値目標	8	実績数値	5	目標達成度	62.5%		
	成果の代表事例	いつもと違った環境で販売活動し、いろいろなお客様に接する機会を持ったことでセールストークの勉強になり、いろいろな意見も聞いて商品開発に活かすことができた。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	1,200	目標値(実績)	287	目標達成度	23.9%		
		販路の開拓につながると期待したが人の流れは多くいろんな方が行き来する場所ではあったが思いのほか購買意欲は低く、来店客は少なかった。							
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)	駅前で人の数が多くその場所で販売機会を作ることで来店客も増え、販売促進になると考えていたが消費者の購買意欲にまで意識が及んでいませんでした。今後は買い物をして来られた方を対象に販売促進を行えるように企画していきたいと考えます。							

【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)		支援企業数(実績)		支援実績率		満足率		
	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								
	数値目標		実績数値		目標達成度					
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)		支援企業数(実績)		支援実績率		満足率		
	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								
	数値目標		実績数値		目標達成度					
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)		支援企業数(実績)		支援実績率		満足率		
	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								
	数値目標		実績数値		目標達成度					
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④	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)		支援企業数(実績)		支援実績率		満足率		
	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								
	数値目標		実績数値		目標達成度					
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・労務啓発セミナー		
想定する実施期間	30 年度～ R5 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 実施時期・具体的な内容及び事業手法	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	町内の中小事業者においては地域公共交通機関が少ないために通勤等が課題となっており慢性的な人材不足が起り、新規雇用の課題にもなっている。中小企業の採用ギャップ・人材不足への対応及び、労働者のモチベーション向上し、良質な人材を確保することを目的とし、国が行っている施策等を紹介・利用してもらうことにより、労働者にとって働きやすい職場を目指し、継続した雇用関係を行えるようにする。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	能勢町・能勢町近隣の事業所の事業主・従業員を対象	
		<p>9月下旬より「働きやすい職場環境を目指した雇用・啓発セミナー」に沿った内容の専門家を選定。</p> <p>10月下旬、講師に依頼するため連絡。その際、それまで講師が行ってきたいいくつかのテーマの内容でのセミナーを依頼、ハイブリット形式でのセミナーの開催を希望であることを伝えた。</p> <p>11月上旬、講師より年内の開催は難しいとの回答をいただいたので、年明けの早い段階で空いている日を制定、1月17日開催となった。その際、11月中旬までにセミナーの表題、講師プロフィールの送付を依頼。</p> <p>11月中旬 表題・プロフィールをもとにチラシを作成。講師及び連携先へ送付。連携先より、チラシの修正を依頼され、手直しを行う。それに平行して、連携先へメールマガジンへの配信を依頼。会員、近隣事業所へ向けてはDM及び新聞折込、指導先へ直接PRを行う等した。</p> <p><人材育成型></p> <ul style="list-style-type: none"> ・開催方法 オンライン 当日 (zoom) 後日配信 (Youtube) ※当初現地開催も予定していたが、現地での参加希望者が少なかったため、オンライン参加へ切り替えてもらい、オンラインのみでの開催となった。 ・開催日 2024年1月17日 (水) 14:00～15:30 ・申込者数 26名 (町内事業者 17名) ・参加者数 zoom 5名 Youtube 21名 ・内容 <ul style="list-style-type: none"> ①「従業員の多様性を尊重した職場づくりに向けて～LGBTなど性的マイノリティの基本的とハラスメントの防止～」 ②大阪府労働相談センターの事業について <p><ハンズオン型></p> <p>支援事業者 3社程度 労働法改正及び労務管理について個別相談等で商工会職員及び専門家を紹介し、改善計画の作成・実行へ導く。</p> <p>新型コロナウイルス感染症等拡大及び当日、諸事情により会場参加が難しい事業者に対応するため、WEB配信等も行う。</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労働環境課の協力のもと、セミナーチラシのチェック、改善及び、メールマガジンへの掲載、当日のセミナーで、労働センターの業務内容の説明等を協力いただいた。
	②広域連携		
	③市町村連携	役場及び役場の出先機関などへ依頼し、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、個別相談へつなげ、カルテ化事業者等へセミナー等を案内し、参加へ繋げた。	

	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)	17.5	支援実績率	97.2%	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)	<p>・セミナーの内容を理解し、労務管理の整備、国の施策等を利用し、労務問題・人材不足解消へと導く。 会場での参加希望者が数人になったため 当日のzoom配信で5名の参加 Youtube動画で21名申し込みがあり、アンケートで回答があったのが19名であった。 アンケートの回答があった中で セミナーの満足度について満足・おおむね満足と回答ばかりであり参加された方の満足度は高かったと感じられる。 理解度についても理解できた・おおむね理解できたの回答であった。 理解度、満足度ともに高く、目標は達成できたと考えられる。</p> <p>・セミナー参加者や労働改正に伴った労務改善計画・労働関係の国の施策の利用を検討している事業者についても計画通り、3社の支援を行うことができた。</p>							
		代表指標	労務管理・助成金等の申請に実際に取組んだ事業者数						
		数値目標	7社	実績数値	8社	目標達成度	114%		
	成果の代表事例	<p>多様な働き方ができるようにこれから年金を受給予定の従業員へ対応した労働時間短縮へ向けた就業計画を立てた。その結果、従業員が退職することもなく、継続雇用へと導くことができた。今後は経験者のみならず今回の就業計画をもとに、短時間での労働希望者についても雇用を考えるきっかけとなった。</p>							
	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>労働法の改正、最低賃金更新のふり幅が多い点、その他、労働者に対しての社員教育への助成金等、事業所が知っておいた方がいい情報も多岐にわたる。又、小規模事業者ならではの労務問題等があり、引き続き、継続した日々の支援を行うとともに今後もセミナー等小まめに周知を行うことが必要であると考えられる。</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。

	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)	16.5	支援実績率	110.0%	満足率	100.0%	
実績／達成度①	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>講習会の内容を理解し、他の従業員への周知、多様な人材雇用を目的とした働き方への取り組みを行う等、前向きな労務管理へと導くことができた。</p>								
		指標	労務管理・助成金等の申請に実際に取組んだ事業者数							
		数値目標	7社	実績数値	8社	目標達成度	114.0%			
	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)	3社	支援企業数(実績)	3社	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)	<p>セミナーの参加者や労働法改正に伴った労務改善計画・労働関係の国の施策等の案内を行い、事業所において安全管理、時短勤務等へ取組み、改善計画を立てることができた。</p>							
		指標	実際に改善計画や助成金等の申請を行った件数							
	その他目標値の実績	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				

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～ R5 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	<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10日 「SNS初心者でも大丈夫！ SNSを使った人材採用セミナー」 ※ハイブリッド型・後日YouTube配信 申込人数 13名 参加人数 13名						
		<ハンズオン型> SNSを開設してはいるものの、発信目的が集客のためなど、人材採用を考えたものではない内容であった事業所に対し、採用にも繋がる発信内容について個別の支援を行った。						
		<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。					
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。							
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)	16.0	支援実績率	88.9%	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)	下記の内容で講演をしてもらった。 人口統計によると、生産年齢労働人口が一日に1,500人ずつ減少しているという。この厳しい状況下で大手企業等と人材を奪い合う形となっているため、以前のように広告チラシ等を撒き応募者を持つ「待ち」の姿勢では人材確保は難しいという。そこで近年、注目されているのがSNSを使った人材採用である。SNSは今や使わない人の方が少ない程普及、また多くの時間を費やす情報伝達媒体であるため、SNS上で自社の情報を求職者に、より多く目に付くようにすれば人材確保につながる。尚且つ、履歴書や数回の面接などではわからない求職者の性格や情報も収集することができるため、自社に合う人材を採用することができ、人材定着につなげることもできる。ソーシャルリクルーティングをするにあたり、心に留めておくことは、すぐに結果を出そうとしないことである。短い期間ではSNS上ではやはり発信した内容も、多くの他の情報の中に埋もれてしまい見つけてもらえない。中長期観点で情報をSNSに定期的に発信し、多くの人に関心を持ってもらうこと、それが採用に繋がることを考えSNSを利用するべきである。 令和3年度より同事業を行っているが、今回が一番出席者、受講者の反応もよく、満足度も高かった。講演して下さった先生が親しみやすく説明もわかりやすかったのもあるが、従来の方法でなく新しいやり方を用いた採用方法という内容についても関心があったようだ。						
	代表指標	自社のSNSの新設・改善のメリット等を理解した事業者割合						
	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	・定期的にSNSを更新しているが、人材募集なども視野に入れる等、内容を再度考えるいい機会となった。 ・人材不足に悩まされていたが、SNSを使用することで状況を改善できるかもとSNS開設にやる気が湧いた。							

	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)	従来は人づてに誰か職を探している人はいないか等を聞いて従業員を確保したり、ハローワークに求人を出したりすることでなんとかこなっていた人材不足だが、近年従来の方法では人材の確保が厳しくなってきたとのことだった。今や情報伝達ツールとして主流となっているSNSを人材採用の手段の一つとして取り入れる事で人材不足を打開出来るのではないかと考えた事業所さんが多く参加してくれたようだ。内容についても大方満足いただけた。人材不足・定着の悩みは各事業所により様々であり、今後も各事業所個々に寄り添った支援が求められる。					

【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)	13.0	支援実績率	86.7%	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)	採用ツールとしてのSNSの可能性は大いに期待できるもので、紹介されたSNSを開設または既に開設しているSNSの改善に意欲がみられた。							
		指標	自社のSNSの新設・改善のメリット等を理解した事業者割合						
		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)	ハンズオン支援で個別支援を行った。							
		指標	セミナーを受け、実際にSNSを新規開設、または改善した企業						
		数値目標	3	実績数値	3	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			

令和5年度（2023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		関西万博関連事業受注者登録システム登録支援							
想定する実施期間		R5 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)	新型コロナウイルスやロシアのウクライナ侵攻などの様々な要因によって事業に支障を来し、収益減少が続いている能勢町内事業所に対し、関西万博関連事業受注者登録システム(もずやんモール)を紹介する。そして実際に登録していただくことにより、今後のビジネスチャンスにつなげる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	関西万博関連事業において商品やサービスの提供が可能である能勢町内の事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<ul style="list-style-type: none"> もずやんモールの紹介、メリットおよび登録方法の説明会「2025大阪・関西万博 関連事業受注者登録システムについて」を令和5年6月28日開催し、10名の参加があった。大阪府商工労働部経営支援課職員に、講師として説明していただいた。 同システムへの事業所情報の登録、掲載する商品のブラッシュアップや効果的なプレゼン方法などについて事業所を支援し、7事業所が登録を完了した。 もずやんモールを通じて商談の機会を得ることができた事業所に対し、取引成立に向けた支援(販促ツール作成、事業計画作成、調査、外注先照会など)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＞							
		①府施策連携	大阪府経営支援課から参加事業所に対し直々に解説していただき、大阪府が力を入れている大阪関西万博について事業所から理解と協力を得ることができ、成功に向けた気運が高						
		②広域連携							
③市町村連携	能勢町役場来庁者の中で、当セミナーへの参加を希望する事業所について、役場職員から当会へ情報提供などの協力を得た。								
④相談相乗	本事業を通して参加事業所が持つ新たな課題、展望を把握することができ、新たな支援につなげることが出来た。								
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)	14.0	総支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	78.6%	満足率	90.9%
	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)	もずやんモールにおいて事業所の紹介、商品・製品やサービスのPRを行ったことにより、大阪関西万博関係者のみならず、閲覧する全国各地の法人、個人に対し、効果的な販路開拓・広告宣伝効果があったと思われる。と同時に、大阪府が力を入れている大阪関西万博の成功に向けて、大阪府民の一員でもある当会管轄事業所の気運を高めることが出来た。							
		代表指標	セミナーを受けて今後の販路開拓に役立ったと感じた企業の割合						
		数値目標	70%	実績数値	87.5%	目標達成度	125.0%		
	成果の代表事例	当セミナー受講を通じて、もずやんモールに企業情報、商品・サービスを掲載した事業所に対し、それを閲覧した事業者から連絡があり、商談に結びついた。							
	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)	無料で広く販路開拓を行うことが出来るという点で、もずやんモール活用のメリットは大きいため、今回参加しなかった他の事業所に対しても、もずやんモールへの登録を推進していく。また、登録が完了している事業所については、商談への発展状況を管理し、成約に向けた支援を継続する。							

【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)	10.0	支援企業数(実績)	8.0	支援実績率	80.0%	満足率	87.5%
	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）	もずやんモールを活用することにより、費用をかけることなく効果的に販路開拓をして商談を獲得し、大阪関西万博の成功気運を高めることができた。							
		指標	セミナーアンケートで「今後の事業運営に役に立った」などの高評価な回答の数						
		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				
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)	3.0	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）	関西万博に関連があるかないかに関わらず、今後の販路拡大につながるような商談や名刺交換をすることが出来た。							
		指標	今後、新たな取引への発展が見込める事業者数						
		数値目標	70%	実績数値	75%	目標達成度	107.1%		
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				