

# 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	豊能町商工会	
	代表者職・氏名	会長 井上和雄	
	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 尾持 隆宏
		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)	3名（経営指導員3名）（令和6年3月31日現在）		
③所管地域	豊能町		
④管内事業所数	379（令和3年経済センサスによる）		
⑤管内小規模事業者数	268（令和3年経済センサスによる）		
⑥会員数（組織率）	205（54.0%）（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）			
①商工業に関し、相談に応じ、又は、指導を行うこと			
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、又はこれの開催の斡旋を行なうこと。			
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商工業者の福利厚生に資する事業を行なうこと。			
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。			
⑨行政庁等の諮問に応じて答申すること。			
⑩社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。			
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。			
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。			
⑬行政庁から委託を受けた事務を行うこと。			
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。			

<b>(1) 事業の目標</b>
<p>本年度は、円安進行、エネルギー・輸入物価の高騰、人手不足、賃上げ、インボイス制度への対応など事業者の要望に対応するべく事業を実施した。大きな社会変化がもたらされている中、商工会に求められる相談は多岐にわたり、変化に対応したデジタルツールを利用した相談も取り入れ相談業務の一層の充実を図った。事業所の商工会に対するニーズの掘り起しを図り、より親密かつ適切な相談指導を行うとともに、商工業に関する情報提供を行った。巡回や窓口相談を通じて商工会の取り組みに興味を持っていただいた事業者に経営支援メニューを提案し、創業者、事業承継者の掘り起こしも行った。</p> <p>地域活性化事業では、コロナ禍においてデジタル化を取り入れ、DXでの生産性向上、販促展開の提案や人材採用・育成支援の取り組み支援、創業支援を行った。本年度は新たにインボイスへの対応を促進した。豊能・能勢合同物産展を開催し、地域事業者の販路拡大を図った。社会変化へ対応していただける事業所支援を目標として支援を実行した。</p>
<b>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</b>
<p>本年度は、人手不足や賃上げ、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、経営支援の際に、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を実施し、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、専門相談等も活用し、事業者の要望に対応した。</p> <p>地域活性化事業については、生産性向上を目的としデジタル化を図り、DX、インボイス、人材、創業のテーマでYouTube、zoom等も活用しリモートでセミナーを開催した。</p>
<b>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</b>
<p>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、距離感の近い経営支援、課題解決の手助けができた。</p> <p>地域活性化事業では、昨年度に引き続き、「マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー」、「人材定着しやすい組織づくりセミナー」、「創業計画セミナー」、「豊能・能勢合同物産展」事業を実施するとともに、「インボイス制度実務対策講座」では令和5年10月から開始されたインボイス制度の啓発普及、対応を図るべく、セミナーを開催することにより、複雑な環境変化に対応できるよう事業展開していただけた。</p>
<b>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</b>
<p>経営相談支援事業に関しては、企業に応じて抱える問題は多様化しており、経営課題に的確に対応し、事業の持続可能性や成長を支援するためには、様々な提案力と課題解決力が求められるため人材育成や経営支援の事例発展を図れる中核人材の育成が求められる。</p> <p>地域活性化事業の満足度は、内容を充実させ高水準であった。環境変化に対応できるよう事業者に参加を促すとともに情報発信を積極的に行うことが課題である。また、そこで取り入れた知見をどのように事業へ展開するのかといった伴走型支援にも注力したい。</p>
<b>(5) 次年度の取り組み</b>
<p>経営相談支援事業は、従来の融資、記帳、事業計画書作成支援に加えて、小規模事業者が環境変化の影響で抱える課題解決を目的とする支援を継続して実施することにより経営基盤の安定化を図る。</p> <p>地域活性化事業では、激しい事業環境変化に対応するために、DX、人材、創業、インボイスをテーマにしたセミナーを展開し、新規として兼業副業をテーマとしたセミナーを開催する。これにより、事業所の課題解決を促し、経営改善や事業発展を支援する。</p> <p>様々な経済環境の変化の影響をうける管内の中小・小規模事業者へ対し官公庁、関係支援機関と連携を図り事業者支援力の強化を図ることで地域経済の発展に貢献する。</p>

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						
<p>昨年度に引き続き、商工会は会報を発行し、事業者へ支援メニューや重要な情報を発信した。環境要因として原材料高騰や人手不足、賃上げが挙げられ、これらに対処するために事業計画書作成を中心に支援を展開した。商工会は包括的な経営支援を提供し、事業者の経営安定と成長をサポートをした。</p> <p>商工会は「距離の近い支援」をモットーに、事業者の悩みを掘り起こし、適切な支援策を提案した。相談意欲の向上を促進するため、専門相談の活用を提案し、事業者の期待に応えた。また、小規模事業者が多く、時間が取れない状況に対応するため、効率的な対応ができるように生産性向上のための組織づくりを段階的に行った。</p> <p>代表事例 美容業の事例では、土地取得に伴う資金調達を行い、来客スペースを確保することで売上が前年比21%増となった。また、価格改定により利益率も向上させることができた。さらに、事業計画作成支援により、長期的な返済計画や粗利率の計算を行い、借入に対する心理的な安全性を確保した。</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	80	97	121.3%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	8	0	0.0%	-	
金融支援（紹介型）	支援数	5	0	0.0%	-	
金融支援（経営指導型）	支援数	25	12	48.0%	5	
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	3	0	0.0%	-	
資金繰り計画作成支援	事業所	20	5	25.0%	5	
記帳支援	事業所	30	30	100.0%	5	
労務支援	支援数	10	27	270.0%	5	
人材育成計画作成支援	事業所	5	0	0.0%	-	
マーケティング力向上支援	事業所	20	3	15.0%	5	
販路開拓支援	支援数	20	14	70.0%	5	
事業計画作成支援	支援数	30	70	233.3%	5	
創業支援	事業所	5	1	20.0%	5	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	25	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	10	4	40.0%	5	
5S支援	事業所	0	2		5	
IT化支援	事業所	20	2	10.0%	5	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		-	
事業承継支援	事業所	5	8	160.0%	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	10	0	0.0%	-	
結果報告	事業所	80	97	121.3%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>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へ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。</p> <p>直近の経営課題は、高度化、複雑化しており、その解決を図るためにも包括的支援が求められていることから、経営指導員と専門家との連携を密にすることが必要不可欠であった。事業所の課題は、アフターコロナを見据えた事業展開や各種法令改正への対応、期限がある助成金の申請など多角化しており、新たな取り組みを考える事業所に対し、ニーズの掘り起こしと円滑な事業展開のために専門相談へと結びつけ、成果を上げた。また、経営基盤の強化や事業環境変化対応を随時、事業所毎にオーダーメイドし、解決や事業所が望む事業展開をサポートすることができた。</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
法務相談	継続	回数	3	3	100.0%	5
税務相談	継続	回数	20	21	105.0%	5
金融相談	継続	回数	3	3	100.0%	5
労務相談	継続	回数	4	5	125.0%	5
その他相談	継続	回数	12	15	125.0%	5

**Ⅲ 地域活性化事業**

**支援のポイント・成果**

「マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー」事業では、デジタル化を取り入れ業務の効率化、生産性向上を図りたい事業所に対し、ウェブ販促の活用やキャッシュレスの推進、小規模事業者のDX活用事例や生成AIの具体的な活用を理解いただき効率的な生産性向上への一助となった。

「人材定着しやすい組織づくりセミナー」事業では、求人をもとめる事業所に対し、人材が定着しやすい組織の仕組みづくり（求人情報の伝え方や採用面接の進め方）を理解いただき、組織へ導入していただくことで、人材の採用、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、創業意識が向上した。

「インボイス制度実務対策講座」の事業では、インボイス制度導入後の会計処理や電子帳簿保存制度について啓発普及、対応を図るべく、スムーズに実務対応するためのポイントと、想定されるケーススタディに取り組んでもらえた。

「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、地元での販売力強化をはかり、商品や個店の知名度の向上、新たな特産品開発の機会につながった。

**(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	
○	マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー	29	24	82.8%	100%	DX、ウェブ活用への理解が深まった企業の割合	70%	100%	142.9%	5
○	人材定着しやすい組織づくりセミナー	20	27	135.0%	95.7%	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の割合	70%	95.7%	136.7%	5
○	創業計画セミナー	25	21	84.0%	100%	創業、業態転換計画への理解ができた事業所数の割合	70%	100%	142.9%	5
○	インボイス制度普及啓発・対応促進事業	32	35	109.4%	88.5%	インボイス制度への理解が深まった企業の割合	70%	79%	112.9%	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	30	26	86.7%	100%	新たな取引の依頼のあった企業数	10	7	70.0%	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、個別調書の記載と合わせてください。

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：25社 支援事業所数：21社                  2024年2月1日～3月15日 DXについて、攻めのDX、守りのDX、生成系AIについて大阪府DX推進パートナーズより取組説明</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21社</p> <p>②個別の事業者に対し事業計画書作成支援 合計3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に取り組みたいけど、何から始めたらいいのといった方を対象に小規模事業者のDX活用事例紹介、生成AI Chat GPT 活用例、具体例の紹介などを行った。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>							
		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	セミナーを通じ、事業者の人材採用・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)	29.0	総支援企業数(実績)	24.0	支援実績率	82.8%	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)	<p>セミナー受講者数は、21社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった21名中19名が「満足」、2名が「おおむね満足」、「やや不満」「不満」はなく満足度100%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17名、「おおむね理解できた」が4名、「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20名、「活用を検討したい」が1名と回答し「あまり活用したくない」「活用しない」がなく、100%が活用に意欲を見せている。</p> <p>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	DX、ウェブ活用への理解が深まった企業の割合						
		数値目標	70%	実績数値	100%	目標達成度	142.9%		
		成果の代表事例	B社は美容業でありビデオ通話やチャットを活用して、顧客とのコミュニケーションを強化し、オンラインでのカウンセリングやコンサルテーションを提供、また、顧客管理システムを導入することで、顧客の情報や来店履歴を一元管理し、顧客に合ったパーソナライズされたサービスを提供することができた。						

	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)	小規模事業者のためのはじめてのDXセミナー 参加21名。ハンズオン支援は事業計画書作成支援を行い、自社の事業計画を策定し、実行に移した企業。 支援対象事業所数：3社 DXの概要、小規模事業者のDX (IT化)、DX活用事例、生成AI活用例、具体例等。啓発、セミナーの取組を通じて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収益の多様化、事業の販売促進、業務効率化へきっかけへの一助となった。知見や具体例を積極的に活用し、事業全体に浸透させ、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。					

【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)	21.0	支援実績率	84.0%	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)	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。							
		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	100.0%	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)	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)	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	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			
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		
実績/達成度⑤	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		

豊能町商工会

事業名		人材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5 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：30社 支援事業所数：23社 2023年11月1日～12月31日 書き方が変われば反響が変わる?! 欲しい人材をのがさない求人・面接戦略 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けた。合計23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4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、事業主へ社会の変化に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。					
		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。					
④相談相乗	セミナーを通じ、事業者には人材採用・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)	27.0	支援実績率	135.0%	満足率	95.7%
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)	セミナー受講者数は、23社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった23名中15名が「満足」、7名が「ほぼ満足」、1名が「やや不満」と回答し、満足度が95.7%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13名、「おおむね理解できた」が9名、「どちらかといえば理解できなかった」が1名であり、理解度も95.7%で大体理解できており、講師の説明も分かりやすいとの声が多かった。そして、今後の人材育成・組織づくりに活用しようと思えますかという設問に対し、「活用していきたい」が17名、「活用を検討したい」が5名、「どちらかといえば活用したくない」が1名であり、95.7%が活用に意欲を見せている。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。						
	代表指標	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の割合						
	数値目標	70%	実績数値	95.7%	目標達成度	136.7%		
成果の代表事例	H社はリサイクル品運搬等のサービスを主とする企業である。人材採用において、取り組み方や応募方法の他、応募に繋がらない等、人材不足おける課題があった。当セミナーを通じ、求人票の書き方や面接での質問事例について活用方法を習得いただき、人材採用に向けて計画的に実行いただくことができた。結果として労務管理意識向上、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)	人材定着しやすい組織セミナーとして「書き方が変われば反響が変わる?!欲しい人材をのがさない求人・面接戦略セミナー」を開催し、参加30名。ハンズオン支援4名。採用情報の伝え方、採用面接の進め方等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。労働力人口の減少による人手不足のみならず、働き方改革や賃金引上げなど経営者側にとって対応すべき課題は多い。採用から定着、生産性向上までは長期的な計画で取り組む必要があり、多様な人材の活用をふまえ情報提供を行いながら、個別での対応を引き続き行っていく。					

【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)	23.0	支援実績率	153.3%	満足率	95.7%
	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)	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)	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)	ハンズオンで自社の事業計画を策定し、実行に移した企業。							
		指標	人材採用、労務に対する事業計画を作成した事業所の割合						
	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				

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		2022 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)	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行うことにより、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、コロナ後の里山地域の特性を取り込んだ創業に対し、行政とも連携の上で包括的な支援ができる体制を柔軟に整えていく。事業の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>「ゼロから学べる創業計画セミナー」                  申込人数：22社 支援事業所数：17社                  令和5年9月1日～10月16日開催</p> <p>①セミナー 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基礎知識を講義で習得し、具体事例、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実現できるように支援を行った。合計17社</p> <p>②希望者に対してコロナ禍での具体的な事業計画の策定、資金調達を個別に支援し、創業、事業承継、事業転換へと包括的な支援を行う。合計4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> <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)	25.0	総支援企業数(実績)	21.0	支援実績率	84.0%	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)	セミナー受講者数は、17社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった17名中12名が「満足」、5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11名、「おおむね理解できた」が6名となっており、100%でおおむね理解できている。講師の説明も分かりやすく創業期の経営者にあう内容であった。 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5名、「創業の基礎知識の補完」が8名、「創業プランの具体化」が3名、「創業意欲の向上」が1名となっており、活用意欲を見せている。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、実態のある事業者の実例を取り入れながら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、業態転換計画への理解ができた事業所数の割合						
		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	健康寿命促進サービス事業で創業され、今後の経営指針の立案に携わった。事業を具体的に想定することができたことから、販促展開を様々な視点から俯瞰することができ、事業として良い方向で軌道に乗りつつある。更なる事業拡大を目指していることから、今後も継続して様々な悩み事を聞いてほしいとの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				

	績	
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）	アフターコロナへの移行に伴い、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、基礎的な学習を兼ねたセミナーにしていくことも必要であるとする。 またセミナー開催において役場との協力も行っていき、セミナー周知の間口を広げていきたい。その他、更に様々なメルマガを活用していき、多くの方への訴求を行っていく。

【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)	20.0	支援企業数(実績)	17.0	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）	セミナー参加し、創業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・事業転換に対する意識が向上した事業所の割合						
		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)	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・事業転換に対する事業計画を作成した事業所の割合						
		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				

豊能町商工会

事業名		インボイス制度普及啓発・対応促進事業						
想定する実施期間		令和5 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)	令和5年10月にインボイス制度が開始され、中小企業の管理業務や事業運営のあり方が変わることが想定される。制度の概要は理解したものの消費税の仕組みは、改正を経るごとに複雑になってきており、その理解や事務は一筋縄ではいかない。経理業務上でどのように対応するか、具体的に事業にどのように反映させるかといったイメージを持っていない方も少なくはない。インボイス制度導入前後の措置やスケジュールの把握、制度に対する理解（課税事業者、免税事業者、買手、売手の留意点、仕入れ税額控除の要件等）を深めるための理解をはじめ、実務を行うための事務書類作成に関する注意点や確認事項を具体的な事例を交えての理解が求められる。インボイス制度は、取引先との調整を必要とすることがあり、取引先も新しい制度に対応できるようにするためには、円滑なコミュニケーションと協力、研修が必要である。そのためには、取引先相互にインボイス制度に関する新しいプロセスや要件を理解し、適切に運用する必要がある。また、インボイス制度自体は、キャッシュレスとの親和性が高く、関西万博へ向けてキャッシュレス比率40%をめざし、キャッシュレス社会の実現のためにも普及啓発、対応促進が求められる。						
	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>「インボイス制度実務対策セミナー」                  申込人数：38社 支援事業所数：33社                  2023年11月1日～12月28日</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・インボイス制度について</li> <li>・インボイス制度への対応、実務について</li> <li>・インボイス制度と電子帳簿保存法について</li> </ul> <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33社</p> <p>②個別の事業者に対し事業計画書作成支援 合計2社                  消費税法改正、新たな負担軽減措置の実務への影響（2割特例、少額特例、少額な返還インボイスの交付義務免除）、インボイス制度（適格請求書発行事業者の登録・義務）、仕入れ税額控除の要件、税額計算、導入後の会計処理の実際、制度開始に向けて、開始後における留意点、電子帳簿保存制度について解説した。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	キャッシュレスとの親和性の高いインボイス制度の普及啓発、対応促進を実施した。						
	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、事業者に税務、経営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)	32.0	総支援企業数(実績)	35.0	支援実績率	109.4%	満足率	88.6%
事業全体の実績	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)	セミナー受講者数は、33社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった33名中16名が「満足」、13名が「おおむね満足」、4名が「やや不満」と回答し「不満」はなく満足度88%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12名、「おおむね理解できた」が14名、「あまり理解できなかった」は、6名「理解できなかった」は1名であり79%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、今後事業のインボイス制度への取り組み方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21名、「活用を検討したい」が11名と回答し、「あまり活用したくない」1名「活用しない」がなく、97%が活用に見せている。 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。						

／ 目標達成度	代表指標	インボイス制度への理解が深まった企業の割合					
	数値目標	70%	実績数値	79%	目標達成度	112.9%	
	成果の代表事例	K社はエステ業を主とする企業である。効果的な請求書や支払いプロセスを確立することで、ビジネスの効率性や収益性を向上させることができた。請求書の作成や送付のプロセスを改善し、支払いの追跡や管理を効率化することで資金の適切な管理やキャッシュフローの改善ができた。顧客との関係強化や支払いの円滑化を図ることで信頼性や競争力を高めることができた。					
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	
	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)	インボイス制度実務対策講座 参加33名、ハンズオン支援は事業計画書作成支援を行い、事業計画を策定した企業 支援対象事業所数：2社 消費税法改正、新たな負担軽減措置の実務への影響(2割特例、少額特例、少額な返還インボイスの交付義務免除)、インボイス制度(適格請求書発行事業者の登録・義務)、仕入れ税額控除の要件、税額計算、導入後の会計処理の実際、制度開始に向けて、開始後における留意点、電子帳簿保存制度について解説し、セミナーの取組を通じてインボイス制度、電子帳簿保存法についての理解や認識を高めることができた。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。啓発、セミナーの取組を通じてインボイス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、事務効率化へきっかけの一助となった。これらの取組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。					

【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)	33.0	支援実績率	110.0%	満足率	87.9%
	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)	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。							
		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	97.0%	目標達成度	138.6%			
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)	2.0	支援企業数(実績)	2.0	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	収益向上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		豊能・能勢合同物産展							
想定する実施期間		2010 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 25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8月12日 とよの夏まつりで開催 12社出店 第2回物産展 能勢町にて 10月1日 てっぺんフェスティバルで開催 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)	30.0	総支援企業数(実績)	26.0	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)	新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い、5年ぶりにイベントでの展示即売会を開催し、豊能町にて開催の「とよの夏まつり」、能勢町にて開催の「てっぺんフェスティバル」のイベントに展示・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てるとともに、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。							
		域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	7社	目標達成度	70.0%				
成果の代表事例	Y社 新規顧客や潜在顧客との接点を確立し、見込み顧客を獲得することができた。また、既存の顧客との関係を強化し、顧客満足度を高める機会となった。さらに、新たな取引の依頼があったとの声や、イベントで商品を購入された方が、後日自社店舗に来店され、商品を購入いただいたとの声をいただいた。結果として、展示会を通じて新製品やサービスを宣伝することができた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	5	目標値(実績)	4	目標達成度	80.0%			
	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を発掘した。								
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)	5年ぶりにイベントでの展示即売会の開催となり、出店いただいた方からは概ね高評価をいただいたが、密を避けるスペースの確保等の労力が必要となった。新名神IC、箕面グリーンロード、箕面森町も近いと、少し足を延ばせば来られる里山としての位置づけが見受けられる。特に、R423沿線は、ツーリング、ロードバイク、ドライブルートを中心に域外からの往来が多くあった。安全安心を意識した地産食材を用いて、地場商品を提供していただき、地域外の方のニーズにも応えていただいた。							

【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)	25.0	支援企業数(実績)	22.0	支援実績率	88.0%	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)	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	7	目標達成度	70.0%			
	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)	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)	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	事業計画を作成した事業所							
		数値目標	5	実績数値	4	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				