

平成30年度
事業実績報告書

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 三浦 守		
	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 奥西一彦	
		連 絡 先	電話番号（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） ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと		昭和41年12月10日 4人（うち経営指導員 4人） 能勢町 397事業所 263事業所 289事業所（組織率72.8%） 平成31年3月31日現在		
□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。				

能勢町商工会

(1) 事業の目標

景気回復期間は戦後2番目の長さとなっており、戦後最長に迫る勢いであると言われている。しかし、地域の小規模事業者にとってはいまだ実感として捉えられるものではなく、管内では少子高齢化が進むと同時に交通の利便性の悪さなどから地区外への転出も続き、人口の減少が続いています。それらがたちまち売り上げの減少に直接的につながっている事例や、人手不足問題あるいは事業者自身の後継者不足の問題など事業を取り巻く環境は大変厳しさを増している状況です。そのような中で、経営相談支援事業や地域活性化事業を積極的に進めることにより、自らの事業を改めて見つめ直す手助けを行い、また創業塾の実施等により起業家の掘り起しにも力を注ぎ、質と量の両面から地域経済発展への支援を実施した。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

【経営相談支援事業】

年を追うごとに事業所のニーズは多様化、複雑化してきている。そのニーズを把握検討して、支援策を実施実行した。直接的な課題はもとより、そこに潜んでいる他の課題にも目を向け、事業所が健全経営を保てるように、事業所全体を見据えての支援に心がけた。また、情報化社会が一段と進み、情報把握が事業成績の明暗を分けるケースが多くみられることから、最新情報の素早い提供と各種施策の紹介を積極的に実施した。

【専門相談支援事業】

最近専門的で高度な事業所の課題が増えてきており、専門家によるアドバイスの需要が多くなっている。そこでそれに対処するため、各種専門家による個別相談を実施し、客観的で冷静な専門家の判断のもとで問題解決を支援し、企業経営の安定継続を目指した。

【地域活性化事業】

地域社会の活性化と企業の経営の改善を目標に掲げ、地域ニーズが高くまたビジネス分野に広がりが見られ、なお且つ実現可能な分野へ事業を展開した。その中で特に「ネットワークの形成」を心がけ、お互いに助け合うことや悩みを共有化することにより、持続的な経営を目指すよう心がけた。地域活性化事業を実施することにより、事業者にはビジネスチャンスが生れ、また経営発展のチャンスを提供し、なお且つ地域の課題解決にむけて事業を遂行した。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

経営相談支援事業においては、巡回による事業所訪問での実態把握により、事業主の高齢化が劇的に進んでいることが判明した。事業は自分の代だけで終わらず事業主が管内に数多く見受けられる。そんな中であって「事業継承」を支援しなければならないが、そう簡単に解決する課題でもない。事業に深く入り込んで、時には家族の一員のような存在でなければ、実質的な解決策には至らないので、多種に渡る諸問題に対し、相談事業者とともに悩み考え、これまでよりきめ細かく一歩踏み込んだ支援を心がけた。

また、地域活性化事業については、各事業所を始め各団体、行政等がそれぞれに関心を示し、6次産業や能勢ブランド構築に向け動き出そうとしており、うまくコーディネートすることが重要であり積極的に取り組んでいく。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

商業分野においては、管内での少子高齢化の傾向が強まり、消費者数の減少傾向が続いている状況であり、高齢化による買い物難民が表れてきている事態となっており、また働き盛りの若い世帯では週末に近隣の大型スーパーへ娯楽を兼ねての買い物に出かけ、購買流出傾向に歯止めがかからない状態である。また工業や建設業に於いては深刻な人手不足状態となっており、事業に大きな影を落としている状態となっている。

(5) 来年度への取り組み

事業者支援では経営のベースとなる金融支援や税務、労務支援などが底辺にあり、その基本的な支援の上に「販路開拓」や「人材育成」「事業継承」等が存在する。もう一度底辺部をしっかりと見直し、事業支援の土台を安定させることがどんな事業を実施するにも必要であり、それに取り組むたいと考えます。

地域活性化事業においては、幅広い事業者が参加でき、またネットワーク形成に役立つような取り組みとしたい。また一方で、当会は規模が小さいので、引き続き広域連携での地域活性化事業に積極的に取り組むたい。

能勢町商工会

Ⅰ 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

日々の巡回により、個々の経営者の経営上の悩みや問題点に対応した課題の検討と早期の問題解決へ向けた支援を行うことで、カルテ化へつなげている。又、経営指導員の担当分野を明確に分けてそれぞれがより専門的なアドバイスが可能な状態を作りあげることに努力した。

管内の事業者においては小規模のところが多く、事務的な手続きは事業主自身や家族が行っている場合が多い。そして事務的な分野は商工会が「代理作成」している場合が多いのが現状であるか、今後は「作成支援」に切り替えていくことで、事業者にとっても基本的な事柄が理解しやすくなる。「代わりにする」から「一緒にする」へ変換することで、事業者と商工会の信頼関係をより高めることにより、多様化・深刻化する経営課題に対処することが可能になるとの思いから、日頃の活動にあたって親近性と専門性をもっての対応を心がけ、少しずつその成果があらわれてきている。

代表事例としては、巡回で立ち寄った事業所において、隣接の自己所有地の有効利用が話題となり、現実的にこれまで手掛けたことの無い「飲食店経営」へマルケイ融資などの施策を利用して結びつけた。

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	95	95	100.0%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	3	2	66.7%	4
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	17	17	100.0%	5
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	18	18	100.0%	5
記帳支援	事業所	32	38	118.8%	5
労務支援	支援数	35	38	108.6%	5
人材育成計画作成支援	事業所	5	7	140.0%	5
マーケティング力向上支援	事業所	8	5	62.5%	4
販路開拓支援	支援数	30	32	106.7%	5
事業計画作成支援	支援数	7	7	100.0%	5
創業支援	事業所	2	2	100.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	5	1	20.0%	2
コスト削減計画作成支援	事業所	25	24	96.0%	4
財務分析支援	事業所	30	31	103.3%	5
5S支援	事業所	3	2	66.7%	4
IT化支援	事業所	6	3	50.0%	3
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	5	3	60.0%	3
結果報告	事業所	95	95	100.0%	5

Ⅱ 専門相談

支援のポイント・成果

事業経営にゆとりがなくなってくると、いろんなトラブルが発生しやすくなる。課題は多様化、複雑化して深刻さを増し、事業経営意欲がそがれる状態がおこりやすい。そこで専門相談支援事業が大きく役立っている状況である。事業者にとっても資格を持った専門家にアドバイスを受けることは、非常に心強く感じることができ、迷いの道から脱出できる確実な方策となっており、益々需要は高まる様子である。

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	相談件数	50	53	106.0%	5
労務相談	継続	相談件数	5	7	140.0%	5
法務相談	継続	相談件数	10	11	110.0%	5
経営相談	継続	相談件数	15	15	100.0%	5
融資相談	継続	相談件数	9	9	100.0%	5
手続・申請支援	新規	相談件数	20	19	95.0%	4

能勢町商工会

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

管内では「地域資源」と呼ばれるものが数多く存在するが、それを活かしたビジネス展開についてはまだ不十分である。そこで、地域資源・特産品などの掘り起こしを行い活用するため、農商工連携・6次産業化を旗印にブルーベリーの特産化などを主に地域ブランドの創出に取り組みました。又、事業主の高齢化から廃業率が高まっている中、少しでも起業家を増やそうと「創業塾」の開催など創業支援にも積極的に取り組みました。広域事業においては、豊能町商工会との連携事業で「地域金融機関との支援ネットワーク事業」や「豊能・能勢合同物産展事業」をはじめ、各種事業を展開しました。

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
○	創業支援事業	10	7	70.0%	78	創業につながった事業所	2	2	100.0%	5
○	労働環境整備のための人材育成事業	15	11	73.3%	82	労務管理方法等についての理解度	70	76	108.6%	5
	地域資源発掘事業	20	39	195.0%	87	新事業創出や所得向上事業所	70	85	121.4%	5
	集客力を高めるための広告作成勉強会	20	15	75.0%	80	事業に参観し、新たな顧客開拓へつながった事業所数	5	4	80.0%	4
	女性目線を意識した思わず入りたくなる店舗装飾	20	15	75.0%	89	店舗装飾に取り組んだ事業所数	15	12	80.0%	4

(2) 広域事業(幹事事業のみ)

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
○	豊能郡地域金融機関との支援ネットワーク事業	30	29	96.7%	78	講習会内容理解度	70	72.4	103.4%	5
個別相談企業数						7	5	71.4%	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		29 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。そのような中で開業を支援して事業者を増やしていく必要がある。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、創業に対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、12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。・セミナー11/21「経営」参加者(4人)、11/26「販路拡大」参加者(4人)、11/30「財務」参加者(7人)、12/11「人材育成」参加者(4人)、・個別相談7/18、2/5、2/19、2/25、(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)	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	7	支援実績率	70.0%	満足度	78																																	
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	4	支援企業数(実績)	3	支援実績率	75.0%	満足度	83																																	
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	2	支援企業数(実績)	2	支援実績率	100.0%	満足度	90																																	
事業の実績/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>「経営」「販路開拓」「財務」「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を受け法人設立予定(1件)や新規開業(1件)へと支援を結び付けた。</p> <table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="7">創業に取り組んだ件数</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>								指標	創業に取り組んだ件数							数値目標	4	実績数値	3	目標達成度	75.0%																		
	指標	創業に取り組んだ件数																																							
	数値目標	4	実績数値	3	目標達成度	75.0%																																			
	成果の代表事例	事業展開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、イベントでの出展、ピーアール等おこない開業に至った。																																							
その他目標値の実績	目標値(計画)	600	目標値(実績)	500	目標達成度	83.3%																																			
	創業塾に参加された方や創業を計画されている方にイベント等への参加を促し、顧客満足等の調査を行ってもらった。																																								
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)	能勢町と協力し特定創業支援事業として行ってきたが、3回目ということもあり反響等が減ってきている、開催時期、開催内容や告知方法等を検討していきたい。そして開業後5年未満の方への参加も促していく。																																							

能勢町商工会

事業名		労働環境整備のための人材育成事業																																							
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)	町内事業所において、飲食業、小売業等で人材不足が年々深刻な問題となってきた。10年前と比べると町内の生産年齢人口が8,184人に対して5,864人までに落ち込み、それに比例して老年人口が2,912人から3,569人まで増加してきている。現状において、人手不足の解消の為に、より柔軟で幅広い求人を行うことが必要不可欠となっている。また、町内は鉄道もなく公共交通機関の整備が不十分のため、マイカーに頼りがちで、通勤が課題となることが多く、職場定着への課題も多い。このような状況に対応するためには、より詳しい労務管理の知識や働きやすい職場づくりのノウハウが必要となるが、町内には、中小零細企業が多いことから、対応が後手となったり、単独で研修を実施する余裕もないため、これら課題への対応ができていない現状にある。そのため、これら企業の事業主や人事労務担当者を対象に、労働者が働き続けたいくなる魅力ある職場づくりや、労務管理・労働法関係の最新情報を知る機会を提供するセミナーを開催、又課題解決へ向け人事担当者間の交流を図り、他社での解決方法を学ぶことにより、人材確保と職場定着並びに労使間トラブルの未然防止を図る。																																							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	町内の従業員を雇用する企業(全業種)及び小規模事業者並びに企業の人事・労務担当者等																																							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材交流型></p> <p>9月初旬、働き方改革の内容のテーマということで、働き方改革推進支援・賃金相談センターへ講師の派遣をお願いしたところ、9月18日に打合せ、最低賃金が変更になる10月以降のセミナー及び交流会を依頼。</p> <p>講師派遣機関及び講師との調整の結果、下記のとおり開催した。</p> <p>11月8日 「人材不足解消・魅力ある職場づくりの為に働き方改革の3つのポイント～労働者も企業も…両方をハッピーにする「働き方改革」とは?～」</p> <p>講師 社会保険労務士 浅野 泰氏</p> <p>1部 セミナー 2部 交流会・意見交換会 を開催。</p> <p>申込数 18社 参加企業 11社</p> <p>労働者を雇用する上での各種保険制度や労使協定、有給休暇等の労務管理等の適切な処理を行うべく、基本となる知識を付けてもらうため社労士等の専門家をお願いし、知識の習得を行った。又、講師が司会者となり、労働基準法の時間外労働の上限規制について課題を挙げ、グループワーク形式で、意見交換や交流を図り実務的な内容を学んだ。また、セミナーへ参加できなかった受講希望者へセミナーの資料を持参し、説明。労働トラブルなどが発生した事業者については社労士へ紹介し、問題解決へと導けるよう個別相談を依頼した。</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">大阪総合労働事務所・大阪働き方改革推進支援・賃金相談センター(大阪労働局委託事業)の協力のもと、セミナー・交流会を実施した。</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を配架した。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7">当セミナー参加者からカルテ化、カルテ化事業者を当セミナー参加へ結びつけた。</td> </tr> </table>								①府施策連携	大阪総合労働事務所・大阪働き方改革推進支援・賃金相談センター(大阪労働局委託事業)の協力のもと、セミナー・交流会を実施した。							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を配架した。							④相談相乗	当セミナー参加者からカルテ化、カルテ化事業者を当セミナー参加へ結びつけた。						
	①府施策連携	大阪総合労働事務所・大阪働き方改革推進支援・賃金相談センター(大阪労働局委託事業)の協力のもと、セミナー・交流会を実施した。																																							
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を配架した。																																								
④相談相乗	当セミナー参加者からカルテ化、カルテ化事業者を当セミナー参加へ結びつけた。																																								
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	15	支援企業数(実績)	11	支援実績率	73.3%	満足度	82																																	
事業の実績/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)	労働時間の管理について曖昧な事業所が多くあり、日給月給の事業者においては労働時間の管理などなかなか対応ができていなかった。又、今回、働き方改革の内容を確認し、本来、与えないといけない有給休暇の取得についても、従業員からの申請がないから与えなくてもいいとの認識であったのが、年間5日の取得を促すための取組方について考えるきっかけ作りとなり、給与支払時において周知できるような取組みをするようになった。又、労働時間についても見直すきっかけとなった。																																								
	指標	労務管理の方法等についての理解度																																							
	数値目標	70%	実績数値	76%	目標達成度	108.6%																																			

目標達成度	成果の代表事例	H31年4月から始まる「働き方改革」の年5日の有給休暇の義務化についての対応され、今までは、有給休暇の個人への日数の通知等を給与明細において通知するように工夫された事業所もある。				
	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、その理由や今後どのようにフォローするのか)	町内事業者においては中小企業が多く、今までは労働者においても労働関係法規の知識がなかったが、近年インターネット等の普及により知識を持つようになり、労務問題等へ発展することが増加してきた。その上、従業員10人以下の小規模事業者で就業規則の整備が出来ていない事業所が多くがあり、ハローワークへ求人を出す際、労務管理、労働法関係に対応できていないことが確認できている。そのため、今後もセミナー等で準備をする必要があると考えられる。				

能勢町商工会

事業名		地域資源発掘支援事業														
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)	能勢町には古くから「銀寄栗」という地域ブランドが確立されており道の駅「能勢くりの郷」でも収穫時期になると数時間で売り切れるほど大変人気を博している。ところが栗の生産過程においては害虫の被害や収穫まで手間がかかる事に頭を悩ます生産者が多いのも現状である。また、急速な高齢化により後継者不足が進み年々生産量が減少傾向にある。そこでブルーベリーは、初心者の方でも比較的育てやすい果樹であり、兼業農家としても栽培しやすい。なによりも冷凍保存ができる特徴から様々な加工品の商品化、あるいは料理素材としても大変適している。町内の一部地域ではブルーベリーの育成を手掛ける事業所が年々増加傾向にあるが依然として生産量が少なく販路が不明瞭である点より生産に躊躇している事業所が数多く見受けられる。当事業により農産物の販売若しくは加工商品の販売ルートを確保し安心して生産できるよう本事業を推進する。														
	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	<p>【人材育成型】</p> <p>平成30年4月18日(水) 14:00~15:30 能勢町商工会館</p> <p>①ブルーベリーの栽培方法・植え付け方から日時の管理、収穫について 講師 阪上 和男 氏(ブルーベリー栽培専門家)</p> <p>②ブルーベリーの生産と近隣地域への出荷について 講師 平岡 光生 氏(能勢町商工会 顧問)</p> <p>③ブルーベリーの販売状況と今後の展望について 講師 西山 晃一 氏(有能勢物産センター 支配人) (参加者 44名)</p> <p>平成31年3月1日(金) 13:00~15:00 能勢町交流センター</p> <p>①失敗しないブルーベリー栽培方法 講師 阪上 和男 氏(ブルーベリー栽培専門家)</p> <p>②地域資源を活かした地域ブランドづくり「6次産業化への取り組み」 講師 子安 丈士 氏(能勢酒造(株) 代表取締役社長) (参加者 34名)</p> <p>【人材交流型】</p> <p>平成30年10月3日(水) 10:00~12:00 視察研修 三田ブルーベリーガーデン (〒669-1357 兵庫県三田市東本庄965) (参加者18名)</p> <p>【ハンズオン支援】</p> <p>上記参加者中心に商品開発・新規事業等の支援、事業計画書の作成、その後のフォローアップ中心に随時ハンズオン支援を実施した。(8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></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>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</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>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		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
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した。															
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	39	支援実績率	195.0%	満足度	87								
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	18	支援実績率	90.0%	満足度	80								
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	8	支援実績率	80.0%	満足度	100								

事業の実績／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>特にセミナー講習については大幅に定員を上回る応募があり、当日参加をお断りせざるを得ない程の大きな反響があり、能勢町内にお住まいの方々にとっては地元の農産物に大変興味を持っている結果ではないかと感じました。</p> <p>農産物ではセミナー研修の甲斐あって品質の向上、保持にも繋がり道の駅や近隣地域への出荷へと繋がり次年度からは本格的な増産へと導く形となり大きな成果となった。</p> <p>加工品においては数件の飲食店、製造業者が加工品の研究開発に取り組んでおり次年度以降実際に販売へと繋がりを見せた。</p> <p>この点においても能勢町の新たな特産品化に向けて着実に一步を踏み出したと考えています。</p>					
		指標	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				
		数値目標	70	実績数値	85	目標達成度	121.4%
		成果の代表事例	<p>商工会と大阪青山短期大学との共同開発により能勢町産ブルーベリーを用いた加工品（ブルーベリーシロップ）が成果物として完成した。開発過程においては多くの管内事業所が携わり管内での新たな産業を創出した。</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>特に地域ブランド化、特産品化には生産者の方々が品質の向上、維持について共通の認識が必要不可欠であり次年度においても講習会を通じて周知をはかります。</p> <p>また、次年度以降についてはメディア媒体での紹介（大阪府地域産業資源の認定）、近隣地域との連携を目標に事業を推進していき次年度はより多角的な視点にたって取り組みたいと思います。</p>					

能勢町商工会

事業名		集客力を高めるための広告作成勉強会事業	
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)	小規模事業者における広報力は、イベントへの出展・町内顧客へ向けた折込チラシなどが主であるが、年々購読数の減少などによりチラシなどを見てもらえる顧客が減少してきている。一方、開業間もない店舗がfacebook、インスタグラム等を活用し、集客を図って、町内外からの顧客を獲得してきている現状にある。又、冬季になると、道の凍結などを心配し、飲食店などについては顧客数が激減する為、冬季休業する事業所が多い中、休業中に失った顧客を取り戻すのは難しい状況にある。昨年、ITを活用した販路支援研修を行ったが、ある程度の専門知識が必要であり、実際に取り組むには難しいという意見があり、初心者でも取り扱いしやすい方法を学ぶ機会を学んでいただく。	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	専門的な知識をもたない事業者及び、手軽に広告活動を始めたいと考えている小規模事業者等	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>小規模事業者において広報活動を専門に行える人員を作るのは大変困難である。その上、ターゲットを絞った広報活動を行うためにはある一定の手法が必要であると考えられるが、コスト面等を考えるとなかなか取り組めない状況にあった。事業主及び担当者が自分で取り組める広告について作成手法を学び取り組むことにより、コストを抑え、効果的な広報活動ができるようになる。</p> <p>集客力を高めるための広告作成手法勉強会の内容・日程・講師を下記の通り決定し、新聞折込やDM、巡回訪問、以前セミナーに参加した事業所などを対象に宣伝広報してセミナーを実施し理解を広げた。</p> <p>9月下旬事業テーマに沿った講師活動をしている講師を選定。 10月中旬、近隣でセミナーを開催していた講師を見つけたので、メールで交渉。 「集客力を高めるための広告作成勉強会事業」というテーマでのセミナー、交流会を依頼。 11月1日講師と打ち合わせ。日程・具体的内容等を検討する。 11月初旬チラシを作成の上、講師に確認してもらい、ホームページ、DMで会員及び、過去にセミナー参加をした人へ向けて周知。 1月初旬 新聞折込で周知</p> <p>題名 「想い」が伝わるチラシづくりのコツ ～基礎的なデザインのテクニックを覚えてなんでも作れる自分をめざそう！～ 日時 平成31年1月24日14:00～ 場所 能勢町商工会館 講師 渡辺敦子氏</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内容 ・集客を高めるためのチラシのポイント（レイアウト等） ・無料で使えるチラシ作成ソフトの紹介 ・商品を際立たせる写真とは？ <p>参加者 15名</p> <p>セミナーを受けたのち、実際に学んだ内容を活用しチラシ案を手書きで作成それぞれの事業所においてチラシにひな形を作成。又、事前に自社で作成したチラシがある事業者については持参するように指示していたので、講師、参加者らとの意見交換を行うと同時に改善点等についてアドバイスをもらう機会を作った。</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		
	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、チラシを配架した。	
	④相談相乗	当セミナー参加者からカルテ化、又カルテ化事業所を当セミナー参加へ結びつけた。	

計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	15	支援実績率	75.0%	満足度	81%
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)	参加対象の事業者が今までの程度チラシ作りに取り組んでいるかわからない状況でのセミナーの開催となったが、チラシを作ったことがある人については、他の団体のチラシを参考にしてのチラシ作り。又、業者に作成依頼し、そのままチラシを入れているところ、これから始めたいという業者等さまざまであり、今回のように、講師が実際チラシ作りに携わっていることから講習内容等についても自身の経験に基づいたものであり、説得力があった。また、取り組みやすい内容だった。受講者間においても様々な業種での参加であったので、それぞれのシチュエーションに合わせた、書体、画像の取り入れ方、無料サイトの活用方法等を知ることができ、事前に専門家等のアドバイスをもらったことにより今後の自立したチラシ作りに役立つと考える。							
	指標	事業に参加に、新たな顧客開拓へつながった事業所数						
	数値目標	5社	実績数値	4社	目標達成度	80%		
成果の代表事例	当セミナーに参加した事業所において、実際にセミナー後にチラシを改善し、店舗前で配布及び折込チラシなどを入れたところ、新規の顧客につながる問合せ等が増えたとの報告があった。							
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)	セミナー及び交流会に参加したことにより、チラシの作成についての手法を習得でき、今後の宣伝広告活動へ向けて活用できると考える。 参加できなかった事業所については今後もフォローを行う。又、自主的に取り組むのが難しい事業所においての対応についても必要だと考え、今回の受講者の中にGoogleマップの事業所登録を活用した宣伝方法について専門に行っている業者の人もいたので、今後は事業者の手を煩わせずに宣伝を行えるような手法についても周知していきたい。						

能勢町商工会

事業名		女性目線を意識した思わず入りたくなる店舗装飾							
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 <small>(現状や課題をどのような状態にしたいか)</small>	能勢町内は鉄道がなく、他の地域から町内へ来られる場合、車等を使っての移動が不可欠な状況である。町内は中央の山並みを境に東と西で分かれており、今までは西地区の国道173号線を利用されるのが多かった。平成29年度の新名神高速道路の開通したことにより、気軽に行ける日帰り旅行として注目されていた近隣の観光地へ向かわれる方が増加すると考えられる。西地区だけでなく、東地区の国道477号線の利用が見込まれ、遠方からの集客が見込まれる中、ここ数年の間で飲食店・小売店等が徐々にOPENする等注目したい地域となっているところである。国道173号線、477号線沿いにある飲食店・小売店等の店舗、約30店舗をターゲットとした、町外から他地域の観光地へ行くための通過点としてだけでなく、人目を引き、立ち寄ってもらうためのきっかけづくりを作り女性目線を意識した店舗装飾の手法を学ぶことにより店舗へ目を向けてもらうきっかけ作りができると考える。又、女性顧客が写真などを撮り、SNSなどへの拡散をしてもらうことにより、口コミ効果を促し、集客効果を期待する。							
	支援する対象 <small>(業種・事業所数等)</small>	商品、サービスを提供する小規模事業者及び、従業員等							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>[人材育成]</p> <p>10月「女性目線を意識した思わず入りたくなる店舗装飾」というテーマに沿った講師を選定、講師と連絡を取り日程調整を行った結果、12月下旬に開催することとなった。11月12日 会員その他、町内飲食店・小売店・過去のセミナー参加者へ向けてDMを送付。参加者を募った。 平成30年12月27日13:30～ 「ちょっとした工夫で売上UP 簡単に店舗アレンジができる方法」を開催。 セミナー参加者 15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>							
		①府施策連携							
		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、チラシを配架した。							
	④相談相乗	当セミナー参加者からカルテ化、又カルテ化事業所を当セミナー参加へ結びつけた。							
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	15	支援実績率	75.0%	満足度	89%
	目標の達成度 <small>(支援企業をどう変化させることができたか)</small>	セミナー参加事業所において店舗装飾に気を配るようになり、季節感を取り入れた飾りつけ、看板、POP等に気を遣うようになりチラシ・パンフレット等の配置にも工夫を凝らすようになった。							
		指標	実際に店舗装飾に取り組んだ事業所数						
		数値目標	15	実績数値	12	目標達成度	80.0%		
	成果の代表事例	今までは商品を並べて、価格を付けているにとどめるだけであったが、顧客が座る目線に合わせたレイアウトに変更し、また、POP等を付け、喫茶スペースにおいては写真を撮りたくなる環境をつくることにより受講前より売上が良くなったという報告があった。							
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 <small>(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)</small>	セミナーで習得した手法を取り入れたことにより前年度に比べると売上が上がったという報告があったが、新規顧客が増加したという報告がない。又、受講者に年末が近づいていたので時間調整が難しかったという声があったので今後はセミナーの開催時期についても調整が必要だと考える。							

能勢町商工会

事業名		豊能郡地域金融機関との支援ネットワーク事業																																						
想定する実施期間		H 26 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)	核家族化が進む中、「豊能町」「能勢町」地域は公共交通機関が不便な山間地域であり、若者が働く職場も少なく、どうしても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。そんな中において、事業主についても高齢化の割合が高く、どうしても情報の取得が遅れがち、また無関心となっている。融資情報や商工振興施策の情報は中小企業にとって必要不可欠であるにもかかわらず、「知らなかった」ということが多い状態となっている。しかし、そんな事業所こそが最も事業資金の借入需要が高いが、依然として融資環境は厳しい状態にある。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を情報共有し、その情報を積極的に発信することが必要であり、また、望まれている。そこで、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18日 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に第1回会議の案内を送付</p> <p>10月24日 第1回ネットワーク会議を14名にて開催し、各機関の本年度の活動状況や新たな取り組みについて、情報を共有した。また、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>11月19日 豊能町商工会館で地域金融機関合同セミナーを開催(参加者 11名)</p> <p>12月4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 18名)</p> <p>のちに事業融資に結びついた案件 5件</p> <p>また後日の創業塾において、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、主幹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、主幹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、主幹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)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	29	支援実績率	96.7%	満足度	78																																
事業の実績/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>少数ではあるが、確実にセミナーおよび交流会の参加者から融資実績が生れており、中にはこのセミナー参加を機会に、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組み内容について、管内事業者に大きな宣伝効果を上げている。</p> <p>また、各機関の取組み内容や進捗情報が情報共有された結果により、資金繰り等のアドバイスを事業者にする際に、より身近で現実的な内容を提案説明できるようになった。</p>																																						
	成果の代表事例	これまで金融機関とは余り付き合いが無く、事業融資に対して躊躇していた事業者が、セミナーおよび交流会に参加して、事業内容と融資希望を伝え、融資実行に結びついた。																																						
	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	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それぞれの使命や目的が違うことから、ウインウインの関係が築きにくく、深い交流を持つことが難しいと感じました。しかし、府制度融資のネットワーク型の利用が可能になっており、その利用を促す意味で金融機関の融資窓口で府制度融資を選択肢として提示されることが最も必要であり、その点については今後も金融機関に働きかけてゆきたいと考えます。事業を実施することで、数は少ないですが確実に融資に躊躇していた方がセミナーや交流会に参加することによって事業融資に結びついており、今後もこの事業を継続していきたいと考えます。																																						