

平成30年度 事業実績報告書

申請者の概要

申請者	団体名	豊能町商工会	
	代表者職・氏名	大西久幸	
	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	電話番号（直通）： 072-739-1647
Fax： 072-739-2285			
		E-mail： toyono@gold.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49年12月18日 3名（経営指導員3名） （平成31年3月31日現在） 豊能町 326（平成26年経済センサスによる） 223（平成26年経済センサスによる） 217（66.6%） （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。			

豊能町商工会**(1) 事業の目標**

景気は回復傾向にあるといわれているが、地区内小規模事業者は地域の人口減少、住民の高齢化による消費の規模の縮小や建設業における人件費の高騰など益々厳しい状況におかれている。この様な時こそ事業所の身近な相談相手である商工会の果たす役割は大きい。このような中において商工会としては、相談業務の一層の充実を図り、また、専門相談の充実を図った。又、窓口・巡回指導等を通じて、事業所の商工会に対するニーズの掘り起しを図り、より親密なタイムリーの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。北摂里山プロモーション発信事業や豊能WEBナビ活用事業などを実施し、地域住民の利便性の向上を図るとともに、地域の活性化に努めた。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

巡回相談など日々の経営支援の際に様々な活性化事業を提案し、相談者の課題解決のためのセミナー・交流会等において同じような課題を持つ事業者同士が課題解決に向い交流を深める機会を持つことができた。

また、地域資源を活用した商品開発に取り組む事業者を支援すべく、「北摂里山プロモーション発信事業」を実施した。

また、地域の事業所が製造・販売する商品を地域の住民に広く知ってもらう場を提供することを目的として、能勢町商工会との連携により「豊能・能勢合同物産展」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。

地元産品を活用した特産品開発を行い、PRの場を提供し、新規顧客の獲得に寄与した。

また、持続化補助金、ものづくり経営力向上補助金などに応募される事業所が発掘でき、専門相談などを活用し、広くPRすることができた。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

建設業、小売業をはじめとする業歴の長い事業所において、事業主の高齢化傾向が顕著であり、後継者のいない事業所が多い。自分の代で事業を終えようとしている事業者も多いのが実情である。事業承継のお話をするが、個人事業若しくは同族会社がほとんどのため、親族外への承継を考えられる方はきわめて少ないのが実情である。

(5) 来年度への取り組み

本年度に引き続き、個別相談、専門相談を実施し事業者の抱える問題点に迅速に対応し、また、地域活性化につながる地場産品開発と販売に注力することを目標として事業を実施する。

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を事業者に伝えるため、月1回商工だよりを発行するとともに、年間3回は新聞折込を行い、会員外の事業者にも支援メニューの普及を行った。

巡回等を通じて把握した事業者の抱える悩みを掘り起し、事業者の相談意欲の見つけた。必要に応じて、専門家を同行するなど掘り下げた相談に応じることができた。

一人親方をはじめ、小規模な事業者がほとんどで、なかなか相談に時間が取れない方が多い中、タイムリーな相談を行えるよう努力した。

代表的な相談事例としては、創業1年余りの保険代理業の事業所が、持続化補助金の活用を提案し採択に至った。その事業計画を実行していくうえで資金が必要となりマルケイ融資を活用し本事業計画を円滑に達成することができた。

このことが契機となり、事業計画策定の重要性を理解いただき、今後は、経営革新計画の策定に取り組む計画である。

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	90	64	71.1%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	15	0	0.0%	5
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	22	15	68.2%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	3	3	100.0%	5
資金繰り計画作成支援	事業所	30	5	16.7%	5
記帳支援	事業所	10	21	210.0%	5
労務支援	支援数	5	1	20.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	3	28	933.3%	5
マーケティング力向上支援	事業所	20	36	180.0%	5
販路開拓支援	支援数	35	13	37.1%	5
事業計画作成支援	支援数	25	57	228.0%	5
創業支援	事業所	5	0	0.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	3	0	0.0%	5
コスト削減計画作成支援	事業所	20	46	230.0%	5
財務分析支援	事業所	32	29	90.6%	5
5S支援	事業所	3	0	0.0%	5
IT化支援	事業所	30	14	46.7%	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	3	1	33.3%	5
結果報告	事業所	90	64	71.1%	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回の専門相談日を設け、商工だよりにより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。

事業者数の絶対数が少ない当地域では、集団のセミナー形式ではなかなか集客が難しい部分があるので、個別の専門相談を充実させることにより、事業所への支援を行った。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
税務支援（確定申告）	継続	相談件数	80	76	95.0%	5
経理支援	継続	相談件数	25	22	88.0%	5
経営支援	継続	相談件数	15	19	126.7%	5
手続・申請支援	継続	相談件数	25	17	68.0%	5
登記・法律支援	継続	相談件数	8	4	50.0%	5
金融支援	継続	相談件数	9	7	77.8%	5
労働支援	継続	相談件数	6	7	116.7%	5
その他支援	継続	相談件数	1	2	200.0%	5

豊能町商工会

事業名 北摂里山プロモーション発信事業

想定する実施期間 H26 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)

電鉄、バスの健康目的の乗客(観光・ハイカー)も一定数存在し、地域外消費の促進のためにも、里山地域豊能からの魅力を発信する必要が求められる。豊能地域の特産品を活用した商品展開を支援し、里山コミュニティの育成・発展とともに、豊能地域外の方々へ豊能里山の魅力特産品のPRにつなげる。また、特産品を活用した商品展開を支援し、ふるさと納税者への提案事業や、地域資源を活用した取組の創出を期待することを目的として本事業を実施する。

支援する対象
(業種・事業所数等)

地域事業所・NPO

実施時期・具体的な内容及び事業手法

6月27日 魅力発信セミナー 場所：豊能町商工会館 講師：黒野秀樹 中小企業診断士 参加者：18名
交流会 テーマ：地域魅力発信新地域品の販売、PRの場について 参加者：18名
7月23日 うめきたマルシェイベント 出店：4社 場所：JR大阪駅前広場 来場者3550名

<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	
④相談相乗	事業所の取り組む新商品開発事業などを支援した。

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)	18	支援実績率	90.0%	満足度	81
--------------	-----------	----	-----------	----	-------	-------	-----	----

	支援企業数(計画)	10	支援企業数(実績)	4	支援実績率	40.0%	満足度	81
--	-----------	----	-----------	---	-------	-------	-----	----

	支援企業数(計画)	3	支援企業数(実績)	4	支援実績率	133.3%	満足度	95
--	-----------	---	-----------	---	-------	--------	-----	----

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)
小規模事業者の専門知識の習得、交流、販路拡大の機会を創出でき、他地域の消費者から事業に対する意見が聞け、次年度以降の活動材料となった。また、町内異業種事業者間での交流を通じて豊能地域の魅力を再認識していただくことができた。加えて、里山地域からの商品展開を具体的に性を持っていただくことができた。出店していただいた事業所は、様々な販売促進の方法もチャレンジすることができた。

指標	セミナー交流会に参加し特産品を出展する事業所		
数値目標	10	実績数値	4
		目標達成度	40.0%

成果の代表事例
セミナー交流会に参加し特産品を出店していただいた事業所は交流会イベント出店後、事業者間での意見交換の場が増えたとのこと。加えて、ブランド価値を向上する上で里山の強みを意識していただき効果的に地域の外への販路拡大を図っていただけられるようになった。

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)

アイデアまではいくが、実際の商品化に進まないことが多い、試案が作られるが事業規模となると保険所の許可などハードルが高く、事業規模に持っていけないケースがみられる。また、それに対しての収益化など事業的に勘案すべき点は多い。

豊能町商工会

事業名		創業支援事業計画セミナー								
想定する実施期間		H29 年度～ 年度まで ※複数年度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)	今般、社会の外的、内的要因は移り変わりが激しく、地域内事業者の経営環境の見通しは不透明な状況が現状である。そうした中で事業の売上・信用維持に関わり重要な創業・事業計画の支援に係る悩みを抱える事業所は大変多い。このような状況の中、事業者が各種の年度毎の制度改定並びに事業を継続するにあたり注意がなければならない点を理解するとともに、経営状況を改善することにより事業の更なる発展を継続する為のセミナー・交流会を開催した。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊能町域内・外の業種、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	中小企業診断士に講師を依頼し、創業・事業計画各種制度の説明・制度改定並びに留意点等を解説していただき、事業所の経営の改善につなげるためのセミナー・交流会を開催。 創業支援・事業計画セミナー 日程：2月10日 セミナー 3月19日 交流会 場所：豊能町商工会館 講師：黒野 秀樹 中小企業診断士 テーマ：創業支援・事業計画セミナー・具体事例交流会 参加者10名、12名 ハンズオン3社								
		<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	府施策 金融チラシ配布							
②広域連携										
③市町村連携	町広報誌にて、事業のPRを行い、参加事業者を募った。									
④相談相乗	セミナーを通じて理解された事項を基に事業支援を行い、それぞれの事業所の今後の経営計画を支援した。									
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)	7	支援企業数(実績)	10	支援実績率	142.9%	満足度	92	
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	7	支援企業数(実績)	12	支援実績率	171.4%	満足度	82	
	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	95	
	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)	今般、事業の経営ないし、創業の外的環境は大変厳しく、継続的に持続させることも容易ではない。そうした中で、事業者の意欲をフォローアップし小まめにサポートする役割を担う部分としてセミナー・交流会を利用していただき、創業者、事業者の内面をブラッシュアップしていただき、経営の勘所を取り込んでいただけた。加えて、足腰の強い経営基盤を支える経営計画作成のきっかけになった。やはり、創業や事業計画については、理解が不足している点もありアンケート調査でも継続が望まれる方が多く、事業所の支援としても効果的であった。								
		指標	創業・事業計画申請手続きを理解した事業所数							
		数値目標	7	実績数値	12	目標達成度	171.4%			
	成果の代表事例	事業発展のきっかけと地域創業者のつながりの構築を交流会により支援する。ブラッシュアップでは講師や指導員による個別相談の実施などでサポートでき、ここから創業4件の掘り起こし								
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)	今後も創業に対する豊能町の補助金もあり、意欲ある創業予定者については、事業に携わる部分が不安定であり、数年後を見据えた動きが重要であるためきめ細やかなサポートを行っていく。									

豊能町商工会

事業名		豊能WEBナビ支援事業								
想定する実施期間		H29 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)	昨今の情報化社会においてスマートフォンの普及に伴い、これまで以上に近隣住民や観光客は目的地ならびにその周辺店舗等を事前に情報収集したうえで訪問するようになったものと推測される。RESAS目的地分析により、町内個店のみならず、観光地等についても掲載される情報量が乏しいことは明白である。また、小規模個人事業所では全くITを導入していない割合が3割を超えているとの調査結果もあるなど、依然として事業主の高齢化等を要因にIT導入は進んでいない。事業主の導入負担を軽減することを第一優先と考えるとともに、見込客となりうるIT利用者への遡及を図ることを目的とする。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	すべての業種において、販路開拓につながるWeb活用をおこないたい中小事業主								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	地域の特性を活かしたPR活動を情報化を見据え勉強会・交流会を開催 開催 場所：豊能町商工会館 講師：黒野秀樹 中小企業診断士 7月27日 テーマ：地域の特性を活かしたPR手法 参加者：14名 9月22日 テーマ：地域の特性を活かしたPR手法 参加者：14名 9月22日 豊能ウェブナビ人材交流会 参加者：17名 PRシートの作成・展示・配布27社掲載 店舗ごとの特色を記載した販促PRシートを打ち出しいただき地域の特性を活かした販促活動へとつながった。 <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								
		②広域連携								
	③市町村連携									
	④相談相乗	本事業を契機に事業者のPR活動をはじめ販売促進計画を支援した。								
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)	35	支援企業数(実績)	28	支援実績率	80.0%	満足度	86	
	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)	地区内人口の減少並びに高齢化により、域内消費が減少する中で(RESAS参照)、地域の特性を活かした事業者の販促PRを強化する部分として周知できた。先進事例の動向把握だけでなく、事業として地域の特性を活かした販促活動に取り組みたいとの声もいただけた。加えて、自店の強みを記載したPRシートをご覧になられた方からの新規顧客の獲得にもつながった。								
		本事業に参加しITツールを利用し新たな顧客獲得につながった事業者数								
		数値目標	5	実績数値	8	目標達成度	160.0%			
	成果の代表事例	東西地域の商圈が分かれており、地域内で小規模事業店が発信をすることにより地域内消費者の潜在的ニーズに訴えることができ、新規の町内住民や観光客等の見込み顧客獲得に繋がった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	15	目標値(実績)	17	目標達成度	113.3%				
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)	業種にとらわれず町内事業所の情報を掲載するとともに発信、交流し周辺観光地等との互換性を持たせることが、長期的に地域発展に寄与するものと期待されるが、更なる事業所への誘因づけとともに情報化による認知促進、購買までの動機づけまでの整理を見据えたい。								

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	H22 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)	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	第1回 (豊能町にて) 8月11日 とよの夏まつり	場所	東能勢中学校	来場	1100名	出店者数	4社	
		第2回 (能勢町にて) 8月25日 よっほいせ	場所	旧久佐々小学校	来場	1000名	出店者数	4社	
		第3回 (能勢町にて) 9月31日 てっぺんフェスティバル	場所	能勢役場駐車場	来場	1200名	出店者数	11社	
		第4回 (豊能町にて) 11月11日 とよのまつり	場所	豊能役所広場	来場	1300名	出店者数	15社	
		第5回 (豊能町にて) 3月30日 高山真奈まつり	場所	旧高山小学校	来場	500名	出店者数	9社	
参加社数延べ43社、支援企業数28社									
<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>									
事業の実績／目標達成度	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した。町域をまたいで出店することにより、他地域における新たな取引のきっかけとなった。							
	③市町村連携	各事業とも町の後援または協賛等のもとに実施した。							
	④相談相乗	出展者の販路開拓、事業連携等を個別対応で行った。							
	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)	28	支援実績率	93.3%	満足度	86
	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)	出展企業を幅広く募集した結果、新たな出店希望者ができた。新規出店4社。来場者からは、各事業所の取り組みを熱心に聴き、参加事業所の販売物、チラシを入手する人も多く、出展企業のPRに貢献した。また、普段と違う場所で顧客と触れ合うことにより、様々な意見を取り入れていただき、次年度以降の販売へとつながる接点となった。顧客の求めるニーズが高くなってきているが、やはり付加価値のある商品、サービスにはしっかりと購買をしていただけた。加えて、経験を通じて出展者自身の気づきが多くもあり、事業に反映していただける。							
	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	14	目標達成度	140.0%				
成果の代表事例	出展者が相互の商品を店舗で販売することにより相乗効果が生れたケースができた。出展企業に対し、POPの活用やチラシのアイデアなどを指導することにより、店舗のイメージが変わり新たな客層が取り込めた事例があった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	5,000	目標値(実績)	5100	目標達成度	102.0%			
	物産展における総来場客数								
実施結果	課題及び次期以降への取り組み (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)	イベントでの販売が最終目的でなく、来客いただけた顧客に個店の常連客になってもらうのが目的である。店舗を代表する商品の訴求が現状であり、出店を契機として自社の強みを生かした商売につなげる必要がある。							