

平成31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）：
Fax：			072-739-2285
		E-mail：	toyono@gold.ocn.ne.jp
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2年3月31日現在）	
③所管地域		豊能町	
④管内事業所数		326（平成28年経済センサスによる）	
⑤管内小規模事業者数		223（平成28年経済センサスによる）	
⑥会員数（組織率）		205（62.9%）（令和2年3月31日現在）	
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと			
□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。			

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、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巡回・窓口相談、専門相談事業を展開した。

また、本年度は消費税率が改正され、それに伴い、軽減税率の導入、キャッシュレス決済の促進策が図られることに対応すべく、軽減税率電子決済セミナーを開催するなど、地域の事業者の役立つ施策の実施を目的として事業を実施した。

(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

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。

消費税改正に伴って実施された、軽減税率やキャッシュレス決済の促進に対応する事業所を支援すべく、「軽減税率電子決済セミナー事業」を実施した。

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。

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。

また、豊能町との連携で取り組んだ創業支援事業や各補助金に取り組む事業所が発掘でき、専門相談なども柔軟に活用し、深掘りした効果を上げることができた。

電子決済セミナーを実施し、キャッシュレス化の推進を図ることにより、サービス、小売業等の販促面での支援ができた。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

事業所は高齢化が進んでいるのが実情だが、事業承継の話をする中で、建設業の中でも代替わりをされたところが3社程見られた。それぞれ、規模も背景も違うことから提案する事例も異なり、指導員の多角的な対応も求められる。また、町外からの創業希望者の相談に対応し、3社の創業に結びついた。着実な支援を行うことで、力強い事業所へとなるきっかけづくりを提供していきたい。

(5) 来年度への取り組み

本年度に引き続き、法改正、社会変化、業界固有の慣習等、事業所が抱える個別の相談はどのような状況であれ必ず存在する。個別相談、専門相談を実施し事業者の抱える問題点に対し迅速に対応する、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。

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、年間3回は折込を行うことで会員外の事業者にも支援メニュー普及を行い、包括的な支援を実行した。

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、法人成りされた事業者が、新たな事業展開を模索する中で、商工会の相談事業等を活用し、新たな事業計画を策定し、自社のPRを補助金等を活用していただくことで、費用対効果を勘案しながらも積極的に事業活動を展開することができた。

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、段階的に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	65	72.2%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	15	3	20.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	5	1	20.0%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	22	15	68.2%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	3	2	66.7%	4
資金繰り計画作成支援	事業所	30	33	110.0%	5
記帳支援	事業所	12	13	108.3%	5
労務支援	支援数	5	8	160.0%	5
人材育成計画作成支援	事業所	3	10	333.3%	5
マーケティング力向上支援	事業所	20	31	155.0%	5
販路開拓支援	支援数	35	33	94.3%	5
事業計画作成支援	支援数	24	41	170.8%	5
創業支援	事業所	5	1	20.0%	4
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	3	1	33.3%	4
コスト削減計画作成支援	事業所	20	32	160.0%	5
財務分析支援	事業所	32	40	125.0%	5
5S支援	事業所	3	7	233.3%	5
IT化支援	事業所	30	33	110.0%	5
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		4
事業承継支援	事業所	3	0	0.0%	4
災害時対応支援	事業所	0	0		4
結果報告	事業所	90	65	72.2%	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、商工だよりで事業者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と感じられるが、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。

特に、改正事項は各個別により最適な方法が常に変化するため、柔軟な体制を整えることで、臨機応変に事業主からの要望へ応えることができた。

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	継続	相談件数	70	89	127.1%	5
経理支援	継続	相談件数	25	25	100.0%	5
経営支援	継続	相談件数	15	14	93.3%	5
金融支援	継続	相談件数	9	4	44.4%	4
その他支援	継続	相談件数	12	16	133.3%	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		H30 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)	北摂地域の里山は大阪市内から車、電車などで1時間ほどの距離であり、健康目的の乗客(観光・ハイカー)も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朝市・魅力特産品・観光名所・里山体験・観光農園のPRにつなげる。また、特産品を活用した展開を計画、実行を支援し、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。また、域外へはRESASからも読み取れるよう、地域資源の活用や外部地区からへの消費促進を促し活性化に取り組んでいく必要があり、地域外の方へむけた訴求力の高いPR、付加価値の提供が必要である。加えて、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り、小規模個人事業所では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事業主の高齢化等を要因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)	豊能町地域内の事業所								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①セミナー ②交流会の実施 商品PR、web発信等事例紹介、商品の強みなど参加者がグループワークを行う ③販路開拓→変更申請 ④ハンズオン支援展示会への参加の為の支援 地域資源を活用した商品開発を希望する企業の発掘・商品開発支援・ふるさと納税制度への商品提供のために専門家の活用交流場所：豊能町商工会館 中小企業診断士 黒野 秀樹氏 6月27日 セミナー参加者：11社 交流会参加者：11社 7月30日 セミナー参加者 10名 交流会参加者10名 9月28日 セミナー参加者 7名 交流会参加者7名 ハンズオン支援 とよのまつり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								
		②広域連携								
	③市町村連携									
	④相談相乗	セミナー交流会を通じ事業者に販促、マーケティングについての知識を持ってもらい、相談事業につなげる。								
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)	30	支援企業数(実績)	28	支援実績率	93.3%	満足度	86	
		支援企業数(計画)	3	支援企業数(実績)	3	支援実績率	100.0%	満足度	93	
	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)	取り組み事例を紹介してもらったことによりセミナー・交流会を通じて具体的に新たな取り組み意欲が見られる事業所が出てきた。 豊能町の特産品開発や新規性の展開の取り組みにより出店し、顧客・他地域の事業者との意見交換を受け、更に商品開発の意欲が高まった。 新商品の開発並びにPR活動を通じて経営力向上と地域のネットワークのつながりを実感していただき、新たな取り組みのために必要なノウハウの習得を図れた。								
		指標	セミナー交流会に参加し特産品を出店する事業所							
		数値目標	10	実績数値	3	目標達成度	30.0%			
	成果の代表事例	ふるさと納税へ登録した商品は、重ね良好である。とよの祭りへの商品開発と出店をおこない、商品の試行錯誤、顧客からも上々の声をいただいた。こういった事例を踏まえて、さらなる開発意欲を高めていただいた。								
	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)	顧客・事業者の意見により事業主がアイデアになる部分も少なからずあったため、そういった部分での接触頻度を高める展開も支援していきたい。また、効果的な商品提供事業者の支援をしていきたい。SNS、ネットを利用した豊能ブランドの発掘・開発・発信をおこなっていききたい								

豊能町商工会

事業名		軽減税率電子決済セミナー								
想定する実施期間		31 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)	平成31年10月から実施される消費税率改正に合わせて実施される軽減税率の導入並びにキャッシュレス決済に対するポイント還元等の取り組みに対し、事業者が迅速かつ適切に対応すべくセミナー等を開催し、スムーズな対応を支援する。								
	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	専門家講師を依頼し各種制度の説明・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(消費増税、電子決済キャッシュレス化)。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。								
		7月11日 テーマ：改正消費税セミナー 軽減税率って何 参加者：10名 講師：畑中啓三 税理士								
		8月30日 テーマ：消費税軽減税率対応・キャッシュレス決済対応セミナー 参加者：30名 講師：川野 太 ITコーディネーター								
		9月12日 テーマ：消費税軽減税率対応・キャッシュレス決済対応セミナー 参加者：11名 講師：川野 太 ITコーディネーター								
軽減税率・キャッシュレス化への取り組みを支援し、新たな事業展開に寄与する。 <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	施策連携商業25番								
	②広域連携									
	③市町村連携	役場窓口にパンフレットを設置、配布。								
	④相談事業相乗	セミナーを通じ事業者に消費税対策についての知識を持ってもらい、相談事業につなげる。								
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)	60	支援企業数(実績)	51	支援実績率	85.0%	満足度	88	
	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(計画)	8	支援企業数(実績)	6	支援実績率	75.0%	満足度	90	
		指標	セミナーの趣旨を理解した事業所数							
		数値目標	60	実績数値	51	目標達成度	85.0%			
	成果の代表事例	軽減税率については、レジの導入に役立ったとの評価を得た。キャッシュレスの導入を行い、新規顧客の獲得に結び付くなど、新たな対応が見られたとの評価を得た。								
	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るのか)	キャッシュレス並びに消費税の制度自体は、難解であるため、柔軟に変化に対応すること求められる部分があった。当会としては、そういった部分の理解を深めていただき、納得した事業継続をしていただくためにも、事業の背景までもを咀嚼した事案の提案を行うことで事業所への支援としたい。								

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(豊能町にて) 8月11日 とよの夏まつり 出店者数 5社 来場者 1,000名 第2回(能勢町にて) 9月22日 ふれあいフェスティバル 6社 来場者 1,000名 第3回(能勢町にて) 10月4日 てっぺんフェスティバル 7社 来場者 1,200名 第4回(豊能町にて) 11月10日 とよのまつり 14社 来場者 1,300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		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。								
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)	30	支援企業数(実績)	32	支援実績率	106.7%	満足度	89
	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)	地域の多くの事業所に参加いただけのため、出店者の顧客が別の店の顧客にもなり相乗効果が生まれた。 各出展者が、自社と自社の商品を熱心にPRを行うことで活気のあるイベントとなった。本年はどのイベントも天候に恵まれ、多くの来場者があり事業所にとって大きなPR効果や顧客との接触機会があり、高価格帯ながらも付加価値、地域性のある商品は購買していただいた。							
		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	12	目標達成度	120.0%		
	成果の代表事例	従来の個店の顧客以外にも、地域外の他の顧客への誘因付けをすることにより、新たな顧客へパンフレット配布、商品のPR等を行うことにより、売上をあげながらも事業所の商品、サービスPR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)	イベントをきっかけとして、従来の顧客ならず新規顧客を獲得していただくことが目的であるが、現在、顧客に存在の認識をされているだけでなく、地域へ影響を与える店舗へ出店をきっかけとして商売へつなげていただきたい。							