

# 平成21年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申請者	団体名	岬町商工会		
	代表者職・氏名	会長 上村 一弘		
	所在地	〒599-0303 大阪府泉南郡岬町深日746-748		
	担当者	職・氏名	経営指導員 阪本 敏郎	
		連絡先	電話番号(直通):	072-492-3311
Fax:			072-492-2389	
	E-mail:	<a href="mailto:misakis@skyblue.ocn.jp">misakis@skyblue.ocn.jp</a>		
設立年月日 職員数 (うち経営指導員数) 所管地域 管内事業所数 管内小規模事業者数 会員数(組織率)		昭和41年 5月 2日 5名(4名) 岬町 568(平成18年度事業所統計調査による) 424(平成18年度事業所統計調査による) 333(58.62%)(平成21年10月30日現在)		
については直近の数字を記載のこと につ				
<b>主な事業概要(定款記載事項等)</b>				
商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。 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。 商工業に関する調査研究を行うこと。 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。 展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 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うこと。 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 輸出品の原産地証明を行うこと。 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。 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行うべき事務(その従業員のための事務を含む。)を処理すること。 行政庁からの委託を受けた事務を行うこと。 前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事業を行うこと。				

# 各種データ

岬町商工会

## 経営指導員の相談

相談区分 業種別	巡回相談											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	0	11	1	18	17	0	0	0	6	0	53	12	社 社
建設業	0	24	0	10	14	17	0	0	0	0	65	22	
小売業	0	21	2	7	7	9	0	0	1	0	47	22	
卸売業	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	
サービス業	0	10	0	4	10	4	0	0	0	0	28	16	
その他	0	10	0	8	8	3	0	0	1	0	30	11	
小計	0	76	3	47	57	33	0	0	8	0	224	84	
創業 合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
合計	0	76	3	47	57	33	0	0	8	0	224	84	77

その他の内訳

{ }

相談区分 業種別	窓口相談（通信、電話等によるものを含む）											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	0	13	0	14	18	5	1	0	3	0	54	18	社 社
建設業	0	42	2	31	35	75	1	0	0	0	186	40	
小売業	0	7	0	15	19	7	0	0	0	1	49	29	
卸売業	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1	
サービス業	0	14	0	13	18	7	0	0	1	0	53	26	
その他	0	10	0	14	11	5	0	0	0	1	41	17	
小計	0	86	2	87	102	99	2	0	4	2	384	131	
創業 合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
合計	0	86	2	87	102	99	2	0	4	2	384	131	114

その他の内訳

C Bの相談

{ }

注) その他・・・デザイン、技術、事業継承、後継者問題、M&A、BCP（事業継承計画）、CSR（企業の社会的責任）など

注) 会員であるか非会員であるかは、相談した時点で区別すること

## 岬町商工会

### (1) 事業の目標

平成20年度より飲食店への支援並びに新規事業創出にむけて実施している「MISAKI観光サポート事業 & 特産品開発事業」により岬町で採れた食材を使ったオリジナル弁当・土産物のメニューが完成し、平成21年度は、これらの試作品を作り町内の催物や各地の物産展に出店し反応を見ながら改良を加え商品として完成させ町内外に情報の発信をし、多くの人々が訪れることにより町内の交流人口の増加に向けた取り組みにより飲食業だけでなく小売業・サービス業にも今後の地域経済の活性化に不可欠な新たな事業・分野を創出し地域に新しい需要を生み出したい。又、コミュニティビジネス(CB)を支援することにより、「地域に役立つ商工会」というイメージを地域の方々に積極的にPRしたい。そうすることにより商工会並びに地域の商工業者が住民の方から見直されるようになりたい。

### (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

観光サポート事業 & 特産品開発事業では、実施計画に基づき、全体委員会1回、専門委員会4回、アンケート調査1回、他団体及び他地区の物産展に3回出店しPRした。特に今年度は、年末・年始の2ヶ月間であるが、昨年度に完成した試作品をはじめ人に知られていない岬町で採れた食材等で作った物産等を公募し、一同に集めたショップ(「みさき市場」)を開設する。弁当メニューは、弁当だけにこだわらない岬メニューを公募してPRする岬メニュー大作戦(各飲食店等から、岬町の特産品として売り出したい自慢のメニューを公募して、採用した飲食店等をチラシ・パンフレットを作成してPR並びにお食事会を実施して直接PR等を実施予定)を大々的に実施する予定である。又、CB支援事業では、CBを実施している事業者・団体を対象に「なんでも相談会」(個別相談)を開催。CB広域啓発支援事業では、阪南市・四條畷市商工会と共同で啓発・支援セミナーやCB実施団体との交流会・意見交換会も実施し生の声を聞くことを重視し、本当に困っている団体や個人を積極的にサポートしたい。

### (3) 事業を実施した効果

観光サポート事業 & 特産品開発事業では、各物産展に出店し特産品のPRをした中で、深日焼きで作った「イルカ焼き」は賛否両論はあれど話題性があった。尚、12月から2ヶ月間試験的に実施する岬町の特産品販売所「みさき市場」の開設により、町内外に情報発信し、町内の交流人口の増加に向けた取り組みとして、新たな事業等新規開業を生み出し地域経済の活性化を図りたい。又、CB支援事業パートでは、毎月定例・同一会場での「CB何でも相談会」の開催により、CB事業のPRと「地域に役立つ商工会」のイメージアップをはかっているため、徐々に浸透してきている。

CB広域啓発支援事業では、地域を越えた取り組みにより、商工会同士で情報の共有と事業展開にも地域を越えた協力ができ「地域に役立つ商工会」としてのイメージアップを図れている。次年度より参加させて欲しいという商工会も出てきていることと、事例発表やCB関連冊子への原稿掲載の依頼、他地域でのCBセミナーの講師依頼の案件も出てきたので、この事業も徐々に浸透してきている。

### (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

観光サポート事業 & 特産品開発事業では、全体委員会並びに各専門委員会を実施し、各委員の意見として、岬町の特産品と言える「物」は存在するが、これといった「物」は少ないとの意見が多かったため、昔から岬町内各地区に伝わる隠れた名物・物産の掘り起こしや岬町で採れる材料を使った新しい特産品の作成のための町内に募集することとなったが、地域住民意識の啓発や行政の後押しが不可欠であると感じた。実際に特産品の製造業者は、深日焼きしかハッキリと決まっていないのが現状である。これは、保健所の許可や設備投資等の問題がネックになっているので、上記(3)の「みさき市場」を試験的に実施して、特産品製造業者や新規開業者の公募をする方向で進んでいる。又、CB支援事業では、CBを実施している事業者・団体の認識不足・理解度の低さと関係団体等への啓発並びにPRが必要と思う。

### (5) 来年度への取り組み

観光サポート & 特産品開発事業ではパートとして販路開拓に取り組むこと並びに全国的な特産品にするための改良をしていきたい。又、岬メニューは、岬の観光コースをセットした、「岬グルメマップ」の作成に取り組み、町外からの交流人口を増やし関連業者の売上ならびに収益を増やしたい。CB支援事業では、さらに深く踏み込んで「CBマネジメント」と題して、その団体の経営分析をして事業として成り立たせる支援をしていきたい。CB広域啓発・支援事業では、大阪府内でさらに参加する商工会が1つでも多くなる取組みをしていき、「CBおおさか丸ごと支援」の第一歩を築きたい。

岬町商工会

一般経営相談・情報提供事業

支援のポイント・成果

巡回は、経営指導員が、地区ごとに巡回計画を立て、出勤日数の半数を巡回に充て、事業者の業種に適合するパンフレット等を持参又はFAXで事前送付し、セミナーや個別相談会にて問題解決の一助となるべく開催案内をおこないつつ、問題解決をおこなった。また、窓口相談において、ワンストップ相談に徹し、各公的機関や、専門相談員への紹介等をおこない、事業者の満足度を向上させた。

事業名	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
巡回相談	相談件数	540	224	41.5%	80.0	4
窓口相談	相談件数	800	384	48.0%	80.0	4

課題別経営相談支援事業

支援のポイント・成果

金融支援は、巡回・窓口相談の中で生じた金融に関する小規模事業者のニーズを、融資実行で終了させるだけでなく、可能な限りスピーディに達成し、無理なき返済計画を実現することを基本に支援する。法務・税務・労務等の支援については、高度な問題や複雑課題を解決するため、専門指導員による多様な個別相談会を開催し、様々な課題を解決し、事業所の負担軽減等効果的な支援をおこなった。金融支援について結果的に希望にそえない場合でも、何故ダメだったのかを検証し、次回に向けての改善を一緒に考えるようにしている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
金融支援	継続	マルケイ推薦件数	15	7	46.7%	100.0	4
法務支援	継続	相談回数	2	1	50.0%	100.0	4
税務支援	継続	相談回数	4	1	25.0%	100.0	4
労務支援	継続	相談回数	4	1	25.0%	100.0	4
経営支援	継続	相談回数	4	1	25.0%	100.0	4

専門人材等連携促進事業

支援のポイント・成果

IT関連セミナーを重点的に実施し、HPやネットビジネス等の知識を習得、また、経理関連セミナーにおいて、会計ソフトを活用し、事業における経理全般の把握やキャッシュフローの重要性を周知してもらうよう開催計画を立てた。受講者においては、経理ソフトの立ち上げ方法や操作方法をある程度習得できたと思われる。相談の対応は親切丁寧をモットーに、単なる相談で終わることのないように必要と思われる事業所には、「こういう風にしてみたら」等の提案も積極的にしている。事業者にとって、「役に立つ商工会」を目指している。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
税務関連セミナー	継続	開催回数	3	2	66.7%	80.0	4
労務関連セミナー	継続	開催回数	1	1	100.0%	90.0	4
経理関連セミナー	継続	開催回数	4	4	100.0%	80.0	4
IT関連セミナー	継続	開催回数	7	0	0.0%		

地域活性化事業

支援のポイント・成果

観光サポート&特産品開発事業パートでは、飲食店等を活性化させる岬メニュー大作戦(各店から岬町の特産品とした自慢のメニューを公募し、チラシ・パンフレットでPRする)を実施することとなり、委員会では好評で現在公募準備中である。オリジナル土産物では試験的に岬の特産品販売所(みさき市場)を12月から2ヶ月間実施して、埋もれた特産品製造業者の発掘と、特産品製造業者が実際に販売の勉強と売れ筋を見極め、次年度に向けて特産品を改良して「売れる商品作り」を目指したい。又、CB広域啓発支援事業では、CB実施団体の啓発と支援をポイントにおき、よくある問題点を改善できるセミナーを実施すると共に、CB実施団体との交流や意見交換を行い生の声を聞くようにしている。四條畷市商工会でのセミナーでは、「私達でも、商工会が相談にのってくれるんやね」「商工会は、いいことやってるね」など言われたので、商工会のPRもできていると感じました。今後、もっともっと、そういう方々を増やしていきたい。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度(点)	事業評価
	観光サポート事業&特産品開発事業	継続	特産品・弁当の商品化数	9	1	11.1%	60.0	4
	CB支援事業	継続	セミナー等の開催回数	15	7	46.7%	70.0	4
	CB広域啓発支援事業	新規/継続	セミナーの開催回数	6	4	66.7%	80.0	4

岬町商工会

事業名	MISAKI 観光サポート事業 & 特産品開発事業				
新規/継続	継続				
想定している実施期間	20 年 (開始) ~ 22 年 (終了)		今年度 2 年目		
実施期間全体を通じて予定している事業計画	岬町のオリジナル弁当・オリジナル料理(店舗用)・特産品(土産物)を求めて岬町外から沢山の方々(観光客)が訪れ、岬町の飲食店・土産物業者に対して経済効果(客が増えた・売上が伸びた・単価の高い商品が売れて利益率が良くなった・新規顧客を開拓できた等)が現れ、合わせてNPO法人が主催する「大人の林間学校」に訪れる観光客も増えたというのが最終目標である。				
継続事業の場合	これまでの実施状況と効果・成果	20年度は、弁当メニュー-まで考えるのが精一杯で各店舗個々の事情等が重なり料理(店舗用)メニュー-は未完成だったが、その時期の旬の地域資源を活用するオリジナル弁当メニュー-がMISAKIいきいき弁当シリーズとして完成した。又、地域資源等を活用した7種類の土産物メニュー-が完成した。成果としては、今までライバル同士であった飲食店が団結して考えるようになり、深日焼きの事業主もやる気になってくれた。			
本事業の対象となる地域の現状や課題	深日港のフェリー・高速艇の航路廃止、関西電力多奈川発電所の全面撤退により地域の飲食店・旅館・下請工事業者のみならず取引のあった小売店までもが大幅な売上並びに収益が激減し、廃業や廃業寸前の事業所が増えた。これらを打開するには、町外から人を集められる飲食店や旅館等のサ-ビス業を集中的に支援していかなければ、それらの事業所と取引する納入業者である小売店もよくなる。土産物を製造する事業所を育てることが重要課題。				
目標に対する実績	指標	特産品・弁当等の商品化			
	目標数値	9	実績数値	1	達成率 11.1%
目標	オリジナル弁当の完成(2種類)。特産品としての土産物の完成(7種類) 上記の商品を可能な限り物産展等に参加してPRする。 22年度に向けて、道の駅・みさき公園等にも行政等を通じて上記商品をおいてもらうよう交渉をする。 努力目標として、店舗用オリジナルメニュー-の完成と試作品の完成。				
事業を実施した具体的な内容・方法・時期	全体委員会1回・岬メニュー等開発専門委員会1回・オリジナル産物等開発専門委員会3回を実施。「山中溪さくら祭り」・「つつじ祭り」・「多奈川小学校サマーフェスタ」に出店し特産品の試作品(深日焼き・岬だんご・大豆おこわ・タコ飯・しいたけご飯)をPRした。8月29日の「せんなん里海公園」でのイベントで、深日焼きの「イルカ焼き」のアンケート並びに名前を公募する「グッドネーム・コンテスト」を実施した。				
マスコミ等に取上げられた回数	0				
PR方法とその影響	オリジナル弁当は、弁当だけでなく店舗用メニューも参加できる「岬メニュー大作戦」として地域資源等を活用(食材が無理な場合は古墳の形等のアイデアでもOK)してもらおうよう飲食店等に対して公募する予定。オリジナル土産物の試作品は、大阪府内の物産展等に参加してPRならびにアンケートを実施した。深日焼きの「イルカ焼き」の名前のアンケート等をイベントで実施したが、採用できる名前がなかったため再公募する				
利用者満足度(点)	60点				
事業評価	4				
実施した効果	岬メニュー大作戦(10月以降に実施)を実施することは、委員会内では盛り上がっていて積極的に参加する意思表示を示してくれている。参加事業所の12月予定のチラシPR、1月以降のメニューのPRパンフレットを作成に向けて委員会はより積極的になった。深日焼きの製造業者は、イルカ焼きを特産品化したいという思いが強くなった。又、町内の埋もれた特産品も発掘したいので、試験的に12月から2ヶ月実施する岬の特産品販売所(仮称「みさき市場」)を実施することとなり、農業者等の一次産業の事業者・新規開業者等の発掘と、売れ筋の特産品の調査も実施する方向で進んでいる。				
実施した結果浮かび上がった課題および次期以降への取り組み	オリジナル弁当では仕出業者しかできないという意見が出たので、弁当・店舗メニューを含めた「岬町の特産品」としたい自慢のメニューを各店が生み出すための「岬メニュー大作戦」を実施して、対策をとることとなった。オリジナル土産物は製造許可等設備の関係で、深日焼き以外はハッキリと製造業者が決まってない。その対策として、岬町の特産品製造業者の発掘を兼ねた特産品販売所(みさき市場)を2ヶ月間試験営業する。				
事業全体の収支状況	収入(予定)	支出(実績)			
	府補助金 1,496,000円 商工会負担金 296,000円 計 1,792,000円	指導員活動費 770,000円 謝金 23,000円 試作品研究費 試作品PR費 印刷製本費・消耗品費 13,300円 計 806,300円			