令和３年度（2021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　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	昭和49年12月18日
②職員数 （うち経営指導員数）	4名（経営指導員2名）　（令和4年3月31日現在）
③所管地域	豊能町
④管内事業所数	３１１（平成28年経済センサスによる）
⑤管内小規模事業者数	２０６（平成28年経済センサスによる）
⑥会員数（組織率）	２０５（６５．９％）　（令和4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。

２． 事業概要

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。このような中にあって、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新型コロナウイルス感染症対策を行いながら巡回・窓口相談、専門相談事業を展開した。

本年度は、前年度に引き続き、新型コロナウイルス感染症拡大に伴う緊急事態宣言などの制約下において事業者の要望に対応するべく事業を実施した。

（２）事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

本年度は、新型コロナウイルス感染症に伴う緊急事態宣言下で売上げの低迷や事業実施等が困難な事業所の相談と経営支援の際に活性化事業を提案し、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、専門相談等を活用し、事業者の要望に対応した。

地域活性化事業については、新型コロナウイルス感染症の影響下、密を避けるため、YouTube、zoom等も活用しリモートでも開催した。

（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こし、課題解決の手助けができた。

「マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー」事業では、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る事業所が多い中、デジタル転換を促し、ウェブ販促の活用やキャッシュレスの推進を図った。

「人材定着しやすい組織づくりセミナー」事業では、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。

「創業事業承継/事業再構築計画セミナー」事業では、セミナーを通じて創業、事業承継、事業再構築と起点となる部分を理解いただいただけた。

「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、地元での販売力の向上をはかり、新たな特産品開発の機会につながった。

（４）事業を実施した結果浮かび上がった課題

新型コロナウイルス感染症対策以外にも資源高、商品供給源の停止、人手不足や働き方改革の導入等による外的環境の変化が大変激しい部分が懸念される。業種によって売上数字の変化が激しく予断は許さない状況である。事業所の高齢化が進んでいる中、事業承継を促すにも新型コロナウイルス感染症の影響により売上げの減少や各事業所の課題に対応するための意欲維持・向上を目指していける環境づくりの重要性が増加している。

（５）次年度の取り組み

本年度に引き続き、コロナ禍またはアフターコロナの環境に対応した事業所が抱える課題毎に個別・専門相談を実施し、これらの問題点に迅速に対応して行く。

また、本年度に引き続き、ウェブ活用や、人材が定着する環境づくり、新規創業者の掘り起こし、地場産品活用によるPRや販売促進等により地域活性化につながる活動を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。

新型コロナウイルス感染症対策として、セミナーの開催等については、状況に応じてYouTube等を活用しリモートで行うことも想定する。

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

商工会の実施する支援メニュー等を事業者に伝えるため、昨年度に引き続き月１回、会報商工だよりを発行し、支援メニュー普及を行い、包括的な支援を実行した。

新型コロナウイルス感染症の影響下、巡回等で対面しにくい中ではあったが、給付金や助成金制度を紹介しつつ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、家族経営の自動車整備業者が、コロナ禍による顧客の減少、幅広いニーズへの対応を目指し民間車検場の認可を受けるために設備投資を実行。集客増を図り、経営力の強化を取るべく事業計画を作成。資金計画等について税理士とも相談し、公庫のコロナ関連融資を活用するなどして計画の実施に結び付けることができた。

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	80	84	105.0%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	20	3	15.0%	5
金融支援（紹介型）	支援数	5	5	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	25	22	88.0%	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	25	21	84.0%	5
記帳支援	事業所	15	15	100.0%	5
労務支援	支援数	10	4	40.0%	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	25	9	36.0%	5
販路開拓支援	支援数	30	2	6.7%	5
事業計画作成支援	支援数	20	72	360.0%	5
創業支援	事業所	5	3	60.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	15	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	25	21	84.0%	5
５Ｓ支援	事業所	2	0	0.0%	
IT化支援	事業所	25	0	0.0%	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
事業承継支援	事業所	8	4	50.0%	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	20	0	0.0%	
結果報告	事業所	80	84	105.0%	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、会報商工だよりで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に感じられるが、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
税務相談	継続	回数	9	9	100.0%	5
経理相談	継続	回数	14	13	92.9%	5
経営相談	継続	回数	12	18	150.0%	5
その他相談	継続	回数	13	14	107.7%	5

４．　地域活性化事業　　豊能町商工会

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、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る事業所が多い中、デジタル転換を促し、ウェブ販促の活用やキャッシュレスの推進を図った。

「人材定着しやすい組織づくりセミナー」事業では、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。

「創業事業承継/事業再構築計画セミナー」事業では、セミナーを通じて創業、事業承継、事業再構築と起点となる部分を理解いただけた。

「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、地元での販売力の向上をはかり、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	40	32	80.0%	100	ウェブ活用や販路拡大により売り上げ増加した企業	70	100	142.9%	5
○	人材定着しやすい組織づくりセミナー	20	17	85.0%	100	人材定着に対して新たな対策を設定すると回答した企業	12	12	100.0%	5
○	創業事業承継/事業再構築計画セミナー	25	19	76.0%	100	創業、事業承継、業態転換計画への理解ができた事業所	70	100	142.9%	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	29	96.7%	90.0	新たな取引の依頼のあった企業数	10	12	120.0%	5

※府施策連携事業は、「府施策連携」欄に〇をつけてください。各欄の記載は、個別調書の記載と合わせてください。

<table>
<tr><td colspan="12">令和３年度（2021年度）小規模事業経営支援事業　　商工会等支援事業実績報告書</td></tr>
<tr><td colspan="12">豊能町商工会</td></tr>
<tr><td colspan="2">事業名</td><td colspan="10">マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー</td></tr>
<tr><td colspan="2">想定する実施期間</td><td colspan="10">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</td></tr>
<tr><td rowspan="7">事業の概要</td><td>事業の目的
（現状や課題をどのような状態にしたいか）</td><td colspan="10">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。</td></tr>
<tr><td>支援する対象
（業種・事業所数等）</td><td colspan="10">豊能町域内外の事業所を対象とする。</td></tr>
<tr><td rowspan="5">実施時期・具体的な内容及び事業手法</td><td colspan="10">「マルっと活用！ウェブ販促対策セミナー」
申込人数：１９社支援事業所数：１９社
2021年１２月２１日（火）14時～16時　デジタル化にて生産性向上、ウェブ展開から販促活動まで
大阪府ＤＸ推進パートナーズより取組説明
2021年12月２１日（火）１６時～１７時　デジタルツールを用いた交流会を開催

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19社
②オンラインを用いた交流会を開催　　合計８社
③個別の事業者に対し事業計画書作成支援　　合計５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/デジタルトランスフォーメーションの効果的な活用とウェブ販促、キャッシュレス推進へつなげるためのセミナー、交流会を開催した。ウェブを用いた販促と生産性向上の要点整理を行い、スムーズな事業運営を形に実現できるよう支援した。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></td></tr>
<tr><td>①府施策連携</td><td colspan="9">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。</td></tr>
<tr><td>②広域連携</td><td colspan="9"></td></tr>
<tr><td>③市町村連携</td><td colspan="9">行政広報誌にて、事業のPRを行い、参加事業者を募った。</td></tr>
<tr><td>④相談相乗</td><td colspan="9">セミナーを通じ、事業者に人材採用・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。</td></tr>
<tr><td rowspan="4">事業全体の実績／目標達成度</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>総支援企業数(計画)</td><td>40.0</td><td>総支援企業数(実績)</td><td>32.0</td><td>支援実績率</td><td>80.0%</td><td>満足率</td><td colspan="3">100.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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）</td><td colspan="10">支援企業数の内訳は、豊能町１９社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった１９名中１５名が「満足」、４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、「理解できた」が１４名、「どちらかといえば理解できた」が５名であり、「どちらかといえば理解できなかった」「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。そして、事業のデジタル化を生産性効率化、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１４ 名、「活用を検討したい」が4名と回答し、「あまり活用したくない」が１名「活用しない」がなく、94.7％が活用に意欲を見せている。交流会については８名中６名が「満足」、２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、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５名、「どちらかといえば理解できた」が３名であり、「どちらかといえば理解できなかった」「理解できなかった」はなく、100%が大体理解できてわかりやすく展開できた。そして、各事業への活用しようと思いますがという設問に対し、「活用していきたい」が７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。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。</td></tr>
<tr><td>代表指標</td><td colspan="9">ウェブ活用や販路拡大により売上増加した企業</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td colspan="2">70%</td><td>実績数値</td><td colspan="2">100%</td><td>目標達成度</td><td colspan="3">142.9%</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td rowspan="3">実施結果</td><td>成果の代表事例</td><td colspan="6">S社は解体、リフォーム業を主とする企業である。従来は、社長のネットワークによる営業活動であったが、新型コロナウイルス影響や法人営業以外の顧客獲得のためにも、ネットを活用した事業展開をしたいと考えていた。当セミナーを通じ、見積依頼が増え、売上増加につながった。</td></tr>
<tr><td>その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td></td><td>目標値（実績）</td><td></td><td>目標達成度</td><td></td></tr>
<tr><td>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）</td><td colspan="6">中小企業DXはじめの一歩　マルッと活用！ウェブ販促対策セミナー　参加19名、人材交流　研修は8名参加。ハンズオン支援は事業計画書作成支援を行い、ウェブ活用により売上増加した企業　支援対象事業所数：５社　DXの概要、アフターコロナ後の留意点、キャッシュレス、コロナ禍でも売上アップの業種事例、SNS活用、動画を利用した販促集客術、具体的な成功事例等。啓発、セミナー、交流会の取組を通じてDXについての理解や認識を高めることができた。しかし、DXと前にうたっても、予算上現実が難しく感じてしまうので、小規模事業者が施策利用しやすい段階まで支援をワンパッケージで考える必要性がある。費用対効果を見据えたハンズオン型の支援やインボイスを踏まえた対策のために利用いただけるような展開を検討したい。これらの取り組み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。</td></tr>
</table>

【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。

<table>
<tr><td rowspan="5">実績／達成度①</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>支援企業数(計画)</td><td>25.0</td><td>支援企業数(実績)</td><td>19.0</td><td>支援実績率</td><td>76.0%</td><td>満足率</td><td>100.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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)</td><td colspan="8">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。</td></tr>
<tr><td>指標</td><td colspan="7">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</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td colspan="2">70%</td><td>実績数値</td><td colspan="2">94.7%</td><td>目標達成度</td><td>135.3%</td></tr>
<tr><td>その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td colspan="2"></td><td>目標値（実績）</td><td colspan="2"></td><td>目標達成度</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="5">実績／達成度②</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>支援企業数(計画)</td><td>10.0</td><td>支援企業数(実績)</td><td>8.0</td><td>支援実績率</td><td>80.0%</td><td>満足率</td><td>100.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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)</td><td colspan="8">参加事業者同士のつながりが強くなる。その結果、参加事業者間での取引や、コラボレーションが生まれ、地域内の活性化につながった。</td></tr>
<tr><td>指標</td><td colspan="7">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</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td colspan="2">70%</td><td>実績数値</td><td colspan="2">100%</td><td>目標達成度</td><td>142.9%</td></tr>
<tr><td>その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td colspan="2"></td><td>目標値（実績）</td><td colspan="2"></td><td>目標達成度</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="5">実績／達成度③</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>支援企業数(計画)</td><td>5.0</td><td>支援企業数(実績)</td><td>5.0</td><td>支援実績率</td><td>100.0%</td><td>満足率</td><td>100.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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)</td><td colspan="8">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。</td></tr>
<tr><td>指標</td><td colspan="7">ウェブ展開、販促に対する事業計画を作成した事業所</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td colspan="2">70%</td><td>実績数値</td><td colspan="2">100%</td><td>目標達成度</td><td>142.9%</td></tr>
<tr><td>その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td colspan="2"></td><td>目標値（実績）</td><td colspan="2"></td><td>目標達成度</td><td></td></tr>
</table>

令和３年度（2021年度）小規模事業経営支援事業　　商工会等支援事業実績報告書

豊能町商工会

事業名	人材が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）	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	「人材が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：12社　支援事業所数：12社 2021年12月8日（水） 14:00～16:00　　人材が定着しやすい組織づくりエンゲージメントセミナーについて 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１２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５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)	20.0	総支援企業数(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）	支援企業数の内訳は、豊能町１２社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった12中10名が「満足」、2名が「ほぼ満足」と回答し、「ほぼ不満」「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、「理解できた」が11名、「どちらかといえば理解できた」が１名であり、「どちらかといえば理解できなかった」「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。そして、今後の人材育成・組織づくりに活用しようと思いますかという設問に対し、「活用していきたい」が11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。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と思われる。

代表指標	人材定着に対して新たな対策を設定すると回答した企業				
数値目標	12	実績数値	12	目標達成度	100.0%

成果の代表事例	M社は建設、土木業を主とする企業である。働き方改革やコロナ禍を経た、社会変化の激しい変化にも伴い、採用、育成、定着まで課題があったが、当セミナーを通じ、エンゲージメントを用いた雇用環境ノウハウを学び、活用を取り入れていただくことで従業員定着へとつなげる。

その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度	

<table>
<tr><td>実施結果</td><td>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）</td><td>良好な採用、育成、定着組織づくりのための基本的な発想と行動を研修として取組み、多様化している人材課題を経営の課題としてとらえ、地域課題に積極的に取り組む意識が高まった。人手不足という喫緊の課題に直面しながらも、労働力人口の減少、働き方改革など急激な環境変化やアフターコロナを見据えた環境整備のために、中小企業の組織採用から定着、生産性向上までは、対応が埋まり切れていない面も見受けられる。必要に応じてオンラインなどでも実施する必要がある。</td></tr>
</table>

【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。

<table>
<tr><td rowspan="6">実績／達成度①</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>支援企業数(計画)</td><td>15.0</td><td>支援企業数(実績)</td><td>12.0</td><td>支援実績率</td><td>80.0%</td><td>満足率</td><td>100.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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）</td><td colspan="8">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る。</td></tr>
<tr><td>指標</td><td colspan="7">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</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td colspan="2">70%</td><td>実績数値</td><td colspan="2">100%</td><td>目標達成度</td><td>142.9%</td></tr>
<tr><td rowspan="2">その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td colspan="2"></td><td>目標値（実績）</td><td colspan="2"></td><td>目標達成度</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="8"></td></tr>
<tr><td rowspan="6">実績／達成度②</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>支援企業数(計画)</td><td>5.0</td><td>支援企業数(実績)</td><td>5.0</td><td>支援実績率</td><td>100.0%</td><td>満足率</td><td>100.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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）</td><td colspan="8">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。</td></tr>
<tr><td>指標</td><td colspan="7">人材に対する事業計画を作成した事業所</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td colspan="2">70%</td><td>実績数値</td><td colspan="2">100%</td><td>目標達成度</td><td>142.9%</td></tr>
<tr><td rowspan="2">その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td colspan="2"></td><td>目標値（実績）</td><td colspan="2"></td><td>目標達成度</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="8"></td></tr>
</table>

<table>
<tr><td colspan="4">令和３年度（2021年度）小規模事業経営支援事業　　商工会等支援事業実績報告書</td></tr>
<tr><td colspan="4">豊能町商工会</td></tr>
<tr><td colspan="2">事業名</td><td colspan="2">創業事業承継/事業再構築計画セミナー</td></tr>
<tr><td colspan="2">想定する実施期間</td><td colspan="2">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</td></tr>
<tr><td rowspan="8">事業の概要</td><td>事業の目的
（現状や課題をどのような状態にしたいか）</td><td colspan="2">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、後継者問題を抱える事業者の事業承継、コロナ禍を経て事業再構築へ取組まれる事業所、里山地域の特性を取り込んだ創業も行政とも連携し包括的な支援をできる体制を柔軟に整えていく。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。</td></tr>
<tr><td>支援する対象
（業種・事業所数等）</td><td colspan="2">豊能町域内外の事業所を対象とする。</td></tr>
<tr><td rowspan="6">実施時期・具体的な内容及び事業手法</td><td colspan="2">「創業事業承継/事業再構築計画セミナー」
申込人数：15社支援事業所数：15社
2021年6月24日　14:00～15:00　創業、持続化補助金、事業再構築補助金について
15:15～16:15　事業承継について
①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を講義で基礎知識の習得し、具体事例、体験談を学んでいただけた。創業や事業承継、事業転換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形に実現できるように支援した。合計１５社
②コロナ禍での具体的な事業計画の策定、資金調達に関する知識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った。合計４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、個別にハンズオンとして事業計画作成をおこない、事業展開へと告げられる支援を行った。事業を立ち上げながら、諸所の制度の妥当性を頭と肌で理解していく点は負担が大きい点があり、近親者のみならずに、独立性を持った第三者との対話や支援を通じて理解を深めていただき創業事業者の掘り起こしや承継者、後継者の育成を促すことができた。</td></tr>
<tr><td colspan="2"><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></td></tr>
<tr><td>①府施策連携</td><td>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ぐ。</td></tr>
<tr><td>②広域連携</td><td></td></tr>
<tr><td>③市町村連携</td><td>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。</td></tr>
<tr><td>④相談相乗</td><td>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。</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td rowspan="7">事業全体の実績／目標達成度</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>総支援企業数(計画)</td><td>25.0</td><td>総支援企業数(実績)</td><td>19.0</td><td>支援実績率</td><td>76.0%</td><td>満足率</td><td>100.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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）</td><td colspan="8">支援企業数の内訳は、豊能町15社であった。今回の受講者アンケートでは、回答があった15名中12名が「満足」、3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、「理解できた」が11名、「どちらかといえば理解できた」が４名であり、「どちらかといえば理解できなかった」「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。そして、創業、事業承継、コロナ禍の中での事業再構築等においてに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１４ 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。本セミナーは創業、事業再構築、事業承継についての基本的な部分からの解説を行い、回毎に実践的なツールの体験、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、活用検討に至る一助となったと思われる。</td></tr>
<tr><td>代表指標</td><td colspan="7">創業、事業承継、業態転換計画への理解ができた事業所の割合</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td colspan="2">70%</td><td>実績数値</td><td colspan="2">100%</td><td>目標達成度</td><td>142.9%</td></tr>
<tr><td>成果の代表事例</td><td colspan="8">K社は、美容業にて創業された。コロナ禍であり大変判断が難しい状況であったが、感染症対策や完全予約制、販促展開を充実させ収支計画を見通すことで初年度黒字での着地となり堅実な事業展開の一助となった。不安定な状況にある創業の際に、ワンストップで相談できる窓口や顔の見える支援担当者の存在は心強いとの声をいただいた。</td></tr>
<tr><td rowspan="2">その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td colspan="2"></td><td>目標値（実績）</td><td colspan="2"></td><td>目標達成度</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="8"></td></tr>
<tr><td>実施結果</td><td>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）</td><td colspan="8">現況、創業や事業に携わる表面的な知識を入手すること自体は容易ではあるが、事業に関する制度の複雑さをワンストップで噛み砕いて妥当性のあるアドバイスできる支援機関はなかなかないのが実態である。事業を立ち上げながら、諸所の制度の妥当性を頭と肌で理解していく点は負担が大きい点があるのが現実であり、適正な支援者との独立的な距離感をもった対話による支援を通じて理解を深めていく必要性がある。創業者、事業承継者の掘り起こしや妥当性のある事業計画の作成も現実的には必要である。</td></tr>
</table>

【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。

<table>
<tr><td rowspan="6">実績／達成度①</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>支援企業数(計画)</td><td>20.0</td><td>支援企業数(実績)</td><td>15.0</td><td>支援実績率</td><td>75.0%</td><td>満足率</td><td>100.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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）</td><td colspan="8">セミナー参加し、創業、事業承継、事業転換に関する新たな知識を習得する。</td></tr>
<tr><td>指標</td><td colspan="7">セミナー実施後のアンケートにおいて創業・事業承継・事業転換に対する意識が向上した事業所</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td colspan="2">70%</td><td>実績数値</td><td colspan="2">100%</td><td>目標達成度</td><td>142.9%</td></tr>
<tr><td rowspan="2">その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td colspan="2"></td><td>目標値（実績）</td><td colspan="2"></td><td>目標達成度</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="8"></td></tr>
<tr><td rowspan="6">実績／達成度②</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>支援企業数(計画)</td><td>5.0</td><td>支援企業数(実績)</td><td>4.0</td><td>支援実績率</td><td>80.0%</td><td>満足率</td><td>100.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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）</td><td colspan="8">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。</td></tr>
<tr><td>指標</td><td colspan="7">創業・事業承継・事業転換に対する事業計画を作成した事業所</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td colspan="2">70%</td><td>実績数値</td><td colspan="2">100%</td><td>目標達成度</td><td>142.9%</td></tr>
<tr><td rowspan="2">その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td colspan="2"></td><td>目標値（実績）</td><td colspan="2"></td><td>目標達成度</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="8"></td></tr>
</table>

<table>
<tr><td colspan="9">令和３年度（2021年度）小規模事業経営支援事業　　地域活性化事業実績報告書</td></tr>
<tr><td colspan="9">豊能町商工会</td></tr>
<tr><td colspan="2">事業名</td><td colspan="7">豊能・能勢合同物産展</td></tr>
<tr><td colspan="2">想定する実施期間</td><td colspan="7">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</td></tr>
<tr><td rowspan="7">事業の概要</td><td>事業の目的
（現状や課題をどのような状態にしたいか）</td><td colspan="7">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。</td></tr>
<tr><td>支援する対象
（業種・事業所数等）</td><td colspan="7">地域物産製造販売業者等　　30社</td></tr>
<tr><td rowspan="5">実施時期・具体的な内容及び事業手法</td><td colspan="7">第1回物産展（能勢町にて）　10月16日道の駅「くりの郷」で開催　13社
第2回物産展（豊能町にて）　11月20日直売所「志野の里」で開催　16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＞</td></tr>
<tr><td>①府施策連携</td><td colspan="6"></td></tr>
<tr><td>②広域連携</td><td colspan="6">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。</td></tr>
<tr><td>③市町村連携</td><td colspan="6">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。</td></tr>
<tr><td>④相談相乗</td><td colspan="6">出展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。</td></tr>
<tr><td rowspan="7">事業全体の実績／目標達成度</td><td>計画に対する実績（数値）</td><td>総支援企業数(計画)</td><td>30.0</td><td>総支援企業数(実績)</td><td>29.0</td><td>支援実績率</td><td>96.7%</td><td>満足率 90.0%</td></tr>
<tr><td rowspan="3">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）</td><td colspan="7">地域の多くの事業所に参加いただけるため、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、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。

令和2年度は新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、イベントそのものが中止となったが、事業者からは、開催の要望が強かった。令和1年度は、豊能町内、能勢町内で計4回開催した。第1回 8月11日とよの夏まつりにて開催。出店5社。第2回9月22日ふれあいフェスティバルにて開催。出店6社。第３回10月4日能勢町てっぺんフェスティバルにて開催。出店7社。第４回11月10日とよのまつりにて開催。出店14社。
コロナ禍の影響があると考えられるが、密を避けて空気の綺麗な里山地域でのんびりしながら心の洗濯をしたいという想いの方がこの地域に多く来られるようになっている。車両ナンバーから神戸、京都といった県外、なにわ・堺等大阪の市街地からの来訪が多く、特にライダー、ハイカーやドライブの家族が来られているのが顕著であった。週末の集客が多いため、まずは週末に合わせた製造販売・コロナ対策・テイクアウトを想定して、持ち運びや家族へのちょっとしたお土産にも対応しやすくした。</td></tr>
<tr><td>代表指標</td><td colspan="6">新たな取引の依頼のあった企業数</td></tr>
<tr><td>数値目標</td><td>10</td><td>実績数値</td><td>12</td><td>目標達成度</td><td colspan="2">120.0%</td></tr>
<tr><td>成果の代表事例</td><td colspan="7">出展者から新たな取引の依頼があったとの声や、地域の消費者から事業所に直接商品の購入依頼の連絡が入るようになったとの声を聴いた。</td></tr>
<tr><td rowspan="2">その他目標値の実績</td><td>目標値（計画）</td><td>2,000</td><td>目標値（実績）</td><td>2,044</td><td>目標達成度</td><td colspan="2">102.2%</td></tr>
<tr><td colspan="7">来場者数</td></tr>
<tr><td>実施結果</td><td>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）</td><td colspan="7">コロナ禍の中で当初予定していたイベントが中止となり、他での開催となった。R173、R４２３街道は、県外からの顧客の流入についても、古くから大阪市街と京都亀岡を結ぶ街道であり、能勢妙見山や石仏街道などの見所もある。高速道路の新名神高速道路（箕面とどろみIC）が2017年に開通し、箕面グリーンロード（有料道路）も近いため、少し足を延ばせば来られる田舎として県外からの往来が多くある。安全安心の地産食材を用いて、ここでしか買えない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。近年の街道利用者・行楽旅行者はコロナ禍での増加もあり、今後（特に春～秋のツーリングなどの季節には）増えると思われる。</td></tr>
</table>