

令和6年度（2024年度） 事業実績報告書

Ⅰ．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 福田 仁美	
	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 小倉 順一	
		連絡先	T E L（直通）：	072-734-0460
			F a x：	072-734-2286
E - m a i l：	nosesci@ivy.ocn.ne.jp			
①設立年月日			昭和41年12月10日	
②職員数 （うち経営指導員数）			4名（経営指導員4名）（令和7年3月31日現在）	
③所管地域				
④管内事業所数			383（令和3年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数			219（令和3年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）			263（令和7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。				

<p>(1) 事業の目標</p> <p>近年、物価上昇が見られ、特にエネルギー価格や食料品の高騰が家庭の負担となっている。そして特に能勢町内では少子高齢化が進行する中で、小規模事業者にとって事業継続がますます厳しい状況となっている。このような中において、商工会が事業経営の手助けができるように、サポートをきめ細かく、しかもタイムリーに実施していくことが必要となっている。よってこれまで以上に巡回指導を積極的に実施し、事業所のニーズや抱えている経営課題を的確に把握し、事業所とともに考え、解決に導いていくことを基本スタイルとして活動してきた。そして経営相談支援事業や地域活性化事業を積極的に推進し、新規情報提供や新施策紹介、各種助成金等々いろいろな施策を活用しながら、きめ細かいサポート支援を行って経営問題の解決をはかり、事業所の持続的発展を目指す。</p>
<p>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</p> <p>全般的に景気回復が思うようにならない状況の中において、エネルギー価格の上昇や原材料費の高騰などが悪影響を及ぼしており、尚且つ人口減少、少子高齢化等経営者にとっては大変厳しい状況であり、今後の事業経営に大きな不安を抱かれている状態である。そこでそんな不安を少しでも解消できるように、「小規模事業者持続化補助金」や「テイクオフ支援事業」などの申請サポートや「いきいき商品券事業」「関西万博の受注者登録システム支援」等の事業を実施して管内商工業者の事業支援に積極的に取り組んだ。</p>
<p>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</p> <p>エネルギーの高騰による「物価高」が急激に押し寄せ、事業経営の環境は依然として厳しい状況です。経営相談の内容も多種多様で幅広いものとなった。しかしながら、最近では、地域資源を活かした「農産物のブランド化」や、IT企業やスタートアップの誘致を進める動きもあり、少しずつ新たな取り組みが見られ、少しずつ経営環境的には上向き加減の様相が見受けられる状態となってきた。そしてそれにつけて事業者の考え方も総じて積極的に変わりつつあるので、この期に経営支援事業や地域活性化事業を積極的に展開し、事業経営の持続的発展に寄与したいと考える。</p>
<p>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</p> <p>従来からの課題ではあるが、経営者の高齢化と後継者不足が大きな課題である。そしてここに来て物価高騰による悪影響が事業廃業へと拍車をかけている。これに対して決定的な方策は見当たらないが、やはり事業経営の魅力が減少することにより、小規模事業者になればなるほど事業継続の意欲が弱まり、後継者が事業を継承せずに他の道に進んでいるケースが多くみられる。よって総括的ではあるが、やはり個人経営の規模が小さい事業ほど個別事業の発展により事業経営の魅力を増すことが最終的には事業の承継へと繋がる可能性が高いと思われるので、持続的な経営が可能となるように支援する必要がある。</p>
<p>(5) 次年度の取り組み</p> <p>今年開催される関西万博を機にインバウンド需要や消費の拡大を地域特産品の販売拡大の機会と位置づけ、それに向けての商品開発、拡充、販売方法や宣伝方法の検討や見直しなどの取り組みを実施する。地域資源を活用した特産品の開発や販路開拓をこれまで以上に支援を拡大し、大阪を代表する特産品を作り上げて大幅な事業拡大を目指す。</p>

3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 能勢町商工会

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

エネルギー価格の高騰により物価高への影響が地域経済の景気回復への足かせとなり地域の小規模事業者にとっては大きな負担となった。管内の状況は少子高齢化が進み後継者不在による廃業が増えている。そういった状況で相談を受ける中、販路拡大支援や金融支援、労務支援、記帳支援等の課題を把握し、複合的な支援となったケースが多くみられた。そしてそんな中でも、それぞれの業種や事業規模、事業形態また事業者の性格によっても必要な指導内容は異なり工夫が必要で、一律的な相談指導では対処できず複雑化してきている。また今後の事業見通しにも事業所によって大きな差があることより、業態の正確な分析と慎重な判断が求められている。

(代表事例)

昨今の異常気象、夏の猛暑により農産物が全滅したり、農産物の生産周期が乱れるなど事業者にとっては厳しい環境になった。それと共にエネルギー価格の高騰で諸材料等も値上がりし悪条件が重なった。販路の支援も行っていたが事業所も商品の出荷ができず売上のめども立たない状態となった。そして公庫の担当者と協議を行い、資金調達することで、資金ショートを回避しスムーズな事業運営をすることができた。

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	88	92	104.5%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	10	3	30.0%	2
金融支援（紹介型）	支援数	2	2	100.0%	5
金融支援（経営指導型）	支援数	12	8	66.7%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	1	50.0%	3
資金繰り計画作成支援	事業所	20	22	110.0%	5
記帳支援	事業所	30	63	210.0%	5
労務支援	支援数	30	28	93.3%	5
人材育成計画作成支援	事業所	20	13	65.0%	4
マーケティング力向上支援	事業所	20	2	10.0%	2
販路開拓支援	支援数	25	31	124.0%	5
事業計画作成支援	支援数	18	18	100.0%	5
創業支援	事業所	5	0	0.0%	1
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10	5	50.0%	3
コスト削減計画作成支援	事業所	20	33	165.0%	5
財務分析支援	事業所	18	26	144.4%	5
5S支援	事業所	18	17	94.4%	5
IT化支援	事業所	15	8	53.3%	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%	4
災害時対応支援	事業所	0	0	-	-
フォローアップ支援	事業所	10	0	0.0%	1
結果報告	事業所	88	92	104.5%	5

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

本年度も様々な内容の経営相談が数多く発生し、その中でも内容から専門相談での対処が最も適当である案件が相当数存在した。また事業者も専門家の意見には納得しやすく、方向性の決定や課題に対する対処方法の指導に大変役立っている。近年特に相談内容も多様化、専門化、複雑化しているがそれぞれが個々で専門家に依頼するには敷居が高く感じられるようで、この事業が非常に役立っている。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
法務相談	継続	相談回数	3	3	100.0%	5
税務相談	継続	相談回数	10	10	100.0%	5
金融相談	継続	相談回数	3	3	100.0%	5
労務相談	継続	相談回数	3	3	100.0%	5
経営相談	継続	相談回数	20	15	75.0%	5
登記相談	新規	相談回数	0	1	-	5

4. 地域活性化事業

能勢町商工会

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
令和6年度の地域活性化事業については、改めて地域の事業所の積極性を見出し、これを地域の資源や特産物として発展させることを目的に活動した。地域事業所の特性・特徴をつかんで改めて現状の問題点を把握し、事業所の発展等今後に活かすヒントを得ることができた。そして現状のイベントや催し支援策などで、将来を見据えて大きく成長できる部分を探しあるいは見極めて事業の支援に力を入れてきた。これからも地域活性化事業を更に有効に活用して、それらの発展拡大を目指す。また隣接する市町とも広域で連携し切磋琢磨することにより、アイデアや支援方策を学ぶことができたので、今後の地域活性化事業にこの経験を活かし、これからの地域社会の活性化に寄与したいと考える。										
(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	
○	創業支援事業	14	11	78.6%	100	創業につながった事業所	4	3	75.0%	4
○	働きやすい職場環境を目指した雇用労働啓発セミナー	22	22	100.0%	95.8	必要な労務管理知識を理解し、実際に取組んだ事業者数	9	8	88.9%	5
	地域資源販路開拓支援	13	13	100.0%	100	事業者の売上が上がり販路開拓につながった事業所	8	9	112.5%	4
○	人材ニーズ対応支援事業	18	15	83.3%	75	セミナーを通じ、人材不足の問題について自社の行っているやり方を改めるきっかけとなった企業の割合	70%	75%	107.1%	5
○	Chat GPTを活用した事業効率化、販路拡大	19	15	78.9%	100	日頃の業務の効率化や販路開拓などにおいてChat GPTを活用し、事業運営に活かすことができたようになった事業所数	10	7	70.0%	4
(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	

※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。

令和6年度（2024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

能勢町商工会

事業名		創業支援事業																							
想定する実施期間		H29 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)	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。また、今年度はエネルギー価格の高騰により物価が高騰し事業者にとっては大変厳しい経営環境であった。そのような中でも開業を支援して事業者を増やしていく事が必要である。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、創業に際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マーケティングによる市場のとらまえ方、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。</p> <p>・セミナー：11/6「経営」参加者（4人）、11/13「財務」参加者（7人）、11/19参加者「販路拡大」（5人）、11/25「人材育成」参加者（5人）</p> <p>・個別相談：7/12、12/23、2/25、3/13（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><tr><td>①府施策連携</td><td>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></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td>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>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）	総支援企業数(計画)	14.0	総支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	78.6%	満足率	100.0%																	
事業全体の実績／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」「財務」「販路開拓」「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ける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った。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（1件）や融資実績（1件）、事業計画の作成（1件）へと支援を結び付けた。</p> <table><tr><td>代表指標</td><td colspan="7">創業につながった事業所</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>								代表指標	創業につながった事業所							数値目標	4	実績数値	3	目標達成度	75.0%		
	代表指標	創業につながった事業所																							
	数値目標	4	実績数値	3	目標達成度	75.0%																			
	成果の代表事例	創業の計画を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、資金調達を行った。事業所のピーアールの方法の検討等おこない創業が円滑に行うことができた。																							
	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）	能勢町と協力し特定創業支援事業として行ってきたが、反響等が減ってきている、開催時期、開催内容やホームページ、SNSを活用した告知方法等を活用していきたい。そして開業後5年未満の方への参加も積極的に促していく。																							

【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。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	10.0	支援企業数(実績)	7.0	支援実績率	70.0%	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）	創業者に対して創業に必要な知識の習得、目標を設定していくことで、創業意欲を高め実現に向けて行動しやすくなる。また、創業者同士のネットワークをひろげ、情報交換などを通じて交流することで、課題を共有し創業者の育成を図る。							
		指標	セミナーの満足度、内容の理解度が「おおむね満足」以上、今後の事業活動に役立ったと回答した事業者数						
		数値目標	10社	実績数値	7社	目標達成度	70.0%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
	創業塾で創業するときの心構えや財務のことについて事業運営するときに必要な知識を習得してもらい事業計画の必要性を学んだ。								
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	4.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	100.0%	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）	事業化に向けて必要な知識を習得し創業意欲が高まり創業に向けてアクションを起こす。							
		指標	事業計画作成に取り組んだ件数						
		数値目標	4社	実績数値	1社	目標達成度	25.0%		
	その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度			
	事業運営の実業や実務に追われて事業計画の作成までは至らなかった、もう少し事業が安定してからの作成支援を目指す								

令和6年度（2024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									
能勢町商工会									
事業名		働きやすい職場環境を目指した雇用労働啓発セミナー							
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)	町内外近隣の中小企業においては地域公共交通機関が少ない、もしくは最寄りにないということ で通勤手段の確保等の理由により地域外よりの新規雇用の際の課題となっている。又、町内にお いても少子高齢化が進んでおり、若年層の働き手についても町外へ流出していく等今後、益々町 内雇用の課題となると考える。その状況を考えた上、中小企業の採用ギャップ・人材不足に対応 するとともに、雇用の維持や多様な働き方を学ぶため、本事業を行い、国の助成金の活用や労務 管理への効果的な普及活動を行うことにより、魅力ある職場づくりを実施していくことで、雇用 の安定を目指していく。							
	支援する対象 (業種・事業所数 等)	能勢町・能勢町近隣他、労務管理を学びたい事業主、従業員							
	実施時期・具体的 な内容及び事業手 法	7月下旬より「働きやすい職場環境を目指した雇用・啓発セミナー」に沿った内容の専門家を選 考。 8月下旬、講師を選定し、連絡。その際、希望に沿った内容依頼、ハイブリット形式でのセミ ナーの開催を希望であることを伝えた。 8月下旬、講師よりセミナーが開催できる日で、日程調整を行い、1月28日開催となった。 テーマと表題が決まったので、それをもとにチラシを作成。 講師及び連携先へ送付。連携先より、チラシの修正を依頼され、手直しを行う。 12月上旬連携先へメールマガジンへの配信を依頼。会員、近隣事業所へ向けはDM及び新聞折 込、指導先へ直接PRを行う等した。 ＜人材育成型＞ 「働きがいの向上」で業績アップ！～社員がいきいき働き、業績が上がり続ける組織をつくるた めに～セミナーを開催。 ・開催方法 会場 6名参加 オンライン 後日期間配信 (Youtube) 18名申込 ・開催日 2024年1月17日 (水) 14:00～15:30 ・申込者数 26名 (町内事業者 17名) ・参加者数 zoom 5名 Youtube 21名 ＜ハンズオン支援＞ 支援事業者 4社 労働法の改正・就業規則等、個別相談等で商工会職員及び専門家への相談を行い、改善計画を 立て、実行へ導いた。							
		①府施策連携	大阪府商工労働部雇用推進室労働環境課の協力のもと、セミナーチラシのチェック及び改 善、メールマガジンへの掲載、当日のセミナーでの大阪府施策の案内等協力いただいた。						
		②広域連携							
		③市町村連携	役場及び役場の出先機関等へ依頼し、チラシの配架等を行った。						
		④相談相乗	セミナー参加者からカルテ化、個別相談へつなげ、またカルテ化事業者等へセミナー等の 案内をし、参加へつなげた。						
	計画に対する 実績 (数値)	総支援企業 数(計画)	22.0	総支援企業 数(実績)	22.0	支援 実績率	100.0%	満足率	95.8%
事業 全体 の実 績 ／ 目 標	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)	従業員（働く人）が満足できる要因→給与面以外でも働きがいを目指すことにより、満足度が変 化すること、また、人によって価値観が違い、それぞれの労働の動機を理解し、満足させること により、働きがいの向上が期待できる。 セミナーの内容を理解し、内容を社内で共有、労務管理の整備、国の施策への対応を行い労働問 題、人材不足解消へと導く。 当日会場での参加 6名 Youtube動画配信での参加 18名申込（アンケート回収 12名） アンケートでセミナーの満足度、内容の理解度が「おおむね満足」以上。今後の事業活動が 「おおむね改善できる」以上と回答が多かった。 労働法改正等に対応を行った事業者も計画通り支援できた。							
		代表指標	必要な労務管理知識を理解し、実際に取組んだ事業者数						
		数値目標	9社	実績数値	8社	目標達成度	88.9%		

達成度	成果の代表事例	・従業員の仕事に対する満足度を上げるためには給料を上げるしかないと考えていたが、他の方法でも満足度、やりがいを持つことが出来ることを理解し、仕事へのモチベーションを上げるために改善計画を立てた。 ・2025年より始まる労働法改正に対応するための規則の変更等を行った。 ・また、従業員同士で、話すきっかけづくりに取り組まれるようになった。			
	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)	今回の労働法の改正について、対象になる人がいないため、聞き逃し等があったが労働関係情報メールの案内をもらい、内容に興味を持ち、メール登録を行われる等少してはあるが、変化が見られた。また、大阪府独自で、企業・従業員への支援を行っていることも理解し、今後は利用についても検討されたいとのことであった。			

【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。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	18.0	支援企業数(実績)	18.0	支援実績率	100.0%	満足率	94.0%
	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）	セミナーの内容を理解し、社内で共有、労務管理などへ取組んだ							
		指標	セミナーの満足度、内容の理解度がおおむね満足以上、今後の事業活動がおおむね改善できる以上で回答があった事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	94.4%	目標達成度	134.9%		
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	4.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	100.0%	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）	労務管理計画に職員・専門家に対応することにより事業者に寄り添った形での支援を行うことが出来た。							
		指標	労務管理において改善計画を立て、実行した事業者もしくは国の施策について取り組んだ事業者						
		数値目標	4	実績数値	4	目標達成度	100.0%		
	その他目標値の実績	目標値 (計画)		目標値 (実績)		目標達成度			

令和6年度（2024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	
能勢町商工会											
事業名		地域資源販路開拓支援									
想定する実施期間		R5 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）	町内には大阪都市圏より日本海へ抜けるルートとして国道173号線、京都から日本海へ抜ける国道9号線に接続する国道477号線と国道が通っているため行楽期の交通量は多いが通過点にしかなくておらず能勢町へ訪れる人は少なく、滞留者が少ない状況である。販売機会の少ない能勢の特産品、加工品を北千里の駅前にて行われるイベントに出店することで、事業所のPR情報発信、商品の販路の開拓を目指す、そして能勢という地域のピーアールを行い地域の活性化につなげたい									
	支援する対象 （業種・事業所数等）	管内の事業所、町内の特産品の生産物販売者、									
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	北千里で行われているイベント「マルシェプラス」6月、2月の開催に出店を希望する事業所を情報提供、募集し、（2事業所）販路開拓の支援を行った。また、10月に能勢町内で行われるイベント「てっぺんフェスティバル」への参加出店（7事業所）や12月「のせイルミネーション」（4事業所）にも出店の募集を行い出店を促した。イベントに出店され来場者に声をかけ商品説明や事業所のアピール等を行ってもらい、顧客の反応、ニーズ調査を行ってもらおう。そうすることで今後の商品開発、事業展開の手がかりにしよう。そしてさらなる能勢の物産の情報発信として地域活性化へとつなげていく									
	＜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	能勢町で行われるイベント「てっぺんフェスティバル」への出店の募集をかけ参加依頼をした。										
④相談相乗	販路開拓等のメニューで相談事業につなげる。										
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)	13.0		総支援企業数(実績)	13.0		支援実績率	100.0%	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）	DM案内やチラシまたSNS等を利用してイベントの告知を行い出店等の参加を募ったイベントの重なりや人手の問題等で思うように参加が少ないこともありましたが町内のイベントでは参加しやすいということもあり出店に至った。									
		代表指標	事業者の売上が上がり販路開拓につながった事業所								
	数値目標	8社		実績数値	9社		目標達成度	112.5%			
	成果の代表事例	場所が変わることにより販売場所や販売方法を変え消費者ニーズを聞き取ることで従来の販売とは違った目線での販売が可能となり、事業所の商品に対する自信につながった。そしてまた客層や販売の状況が変わることによって事業所の販売意欲の向上にもつながった。									
	その他目標値の実績	目標値（計画）	1,300		目標値（実績）	1,200		目標達成度	92.3%		
北千里「マルシェプラス」は昨年度販売促進になると考えて今年こそはと思っていたが今年も参加者も少なかったが、能勢町内の「てっぺんフェスティバル」では当地開催ということもあり参加者は多くあつまった。今後も事業者が参加しやすいように事業を企画していきたいと思う。											
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）	出店しても思うように売上に結びつかなかったり、顧客の獲得等の成果に結びつかなかったりすると参加意欲がなくなるので、人が集まって接客機会が増えるようにピーアールや情報発信等で人が集まるようにしていく。また出展当日も集客等行う。									

令和6年度（2024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																																													
能勢町商工会																																																								
事業名		人材ニーズ対応支援事業																																																						
想定する実施期間		R6		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）	ヒアリングにより事業主や人事担当者から、「募集しても応募してくれる人がいない」「ミスマッチだったのか、定着してくれない」等切実な人材不足、定着の悩みをよく耳にする。令和4年版高齢社会白書によると、生産年齢人口の減少は加速し続け2050年には2021年から29.2％減の5,275万人になると見込まれている。このような状況下で事業者間でより熾烈に人材を取り合うこととなり、今後もより一層人材不足が重要な問題となることを予想するのは容易い。以前より若手人材採用・定着をテーマに事業を行ってきたが、このような危機的状況を踏まえ、若手だけに留まらずもう少し広い範囲での人材採用・定着に目を向け、人手不足の悩みを幅広く、より各事業所ごとに個々の悩みを解決に導くことができるよう、本事業を行なう。																																																						
	支援する対象 （業種・事業所数等）	能勢町内外の事業主・人事総務担当者等を対象とする。																																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><人材育成型></p> <p>7月頃講師を選定及び依頼。講師と打ち合わせし、日程調整及び内容等の打合せを行い、下記のとおり開催となった。</p> <p>11月11日 「採用課題解決セミナー ～人材募集の方法、見直してみませんか?～」</p> <p>※現地・後日YouTube配信</p> <p>申込人数 12名 参加人数 12名</p> <p><ハンズオン型></p> <p>手を尽くし、なんとか人を獲得しようと努力されてはいるが、いまいち成果につながらないと困っている事業所と、講師および専門家を交えて個別相談を行い、解決に向かうよう支援を行った。</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> <table><tr><td>①府施策連携</td><td colspan="10">大阪産業局HR戦略部などの協力の下、セミナーを実施した。</td></tr><tr><td>②広域連携</td><td colspan="10"></td></tr><tr><td>③市町村連携</td><td colspan="10">役場及び役場の出先機関へ依頼し、チラシ等を配架した。</td></tr><tr><td>④相談相乗</td><td colspan="10">当セミナー参加事業所のカルテ化につなげた。</td></tr></table>											①府施策連携	大阪産業局HR戦略部などの協力の下、セミナーを実施した。										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、チラシ等を配架した。										④相談相乗	当セミナー参加事業所のカルテ化につなげた。									
		①府施策連携	大阪産業局HR戦略部などの協力の下、セミナーを実施した。																																																					
		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、チラシ等を配架した。																																																					
④相談相乗		当セミナー参加事業所のカルテ化につなげた。																																																						
計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	18.0		総支援企業数(実績)	15.0		支援実績率	83.3%		満足率	75.0%																																													
事業全体の実績／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）	今回のセミナーでは、求職者に選ばれるための自社PR方法、求人票の書き方の講義に加え、事業所の業務プロセスを棚卸しし、副業者を利用する方法や、シェアフル(株)によるスポットワーカーを利用する方法を取り扱ってもらった。必ずフルタイムで人員が必要という固定観念がある方も多々いたため、受講者の中には新しい形の人材採用方法に少し抵抗がある方もいたが、大方興味を持って講義を受けておられた。																																																						
		代表指標	セミナーを通じ、人材不足の問題について自社の行っているやり方を改めるきっかけとなった企業の割合																																																					
		数値目標	70%		実績数値	75.0%		目標達成度	107.1%																																															
	成果の代表事例	・フルタイムワーカーを雇い入れるという考えを一度脇に置き、業務を棚卸しし、スポットワーカーで代用できる部分はないか、社内で検討した。 ・社内の人材不足の問題を洗い出し、大阪産業局に自社の状況を相談。問題解決に向け一緒に取り組み出した。																																																						
その他目標値の実績	目標値（計画）				目標値（実績）				目標達成度																																															

令和6年度（2024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
--------------------------	---------------

能勢町商工会

事業名		人材ニーズ対応支援事業
想定する実施期間		R6 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
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)	今までは若手人材確保というテーマに絞り人材不足の課題解決セミナーを行ってきたが、これまでの受講者の反応を受け、もう少し広い範囲で、しかも個々に寄り添い、人材不足の悩みを解決できるようなテーマとすべきと思い、本事業の人材採用セミナーを取り扱うこととした。スポットワーカー、副業等、今までにない人材不足解決方法に戸惑う方もいたが、大方新しい人材不足の課題解決方法に興味を持っておられた。 特に大阪産業局による事業説明の中で、採用課題解決のエキスパートである専門家が控えており、個々の事業所に寄り添った手厚いサービスを無料で行っているとの説明を受け、関心を寄せる事業所もいた。今後も引き続き関連セミナーを行い、人材不足の解決に役立つよう支援を行って行きたい。

【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。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	80.0%	満足率	75.0%
	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）	フルタイムワーカーの正社員を雇わねばならないという固定観念から一旦離れ、人材不足を解決するためには様々な方法があることを学び、解決に向けて自社に合うやり方を模索する機会となった。							
		指標	セミナーを通じ、人材不足の問題について自社の行っているやり方を改めるきっかけとなった企業の割合						
	数値目標	70%		実績数値	75.0%		目標達成度	107.1%	
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	3.0	支援企業数(実績)	3.0	支援実績率	100.0%	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）	ハンズオン支援で個別支援を行った。							
		指標	人材採用コンシェルジュ等を利用し課題解決の糸口につながった事業者数						
	数値目標	3		実績数値	3		目標達成度	100.0%	
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度	

令和6年度（2024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									
能勢町商工会									
事業名		Chat GPTを活用した事業効率化、販路拡大							
想定する実施期間		R6 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）	Chat GPTに対する認知度については世間的に上昇してきているが、実際に利用している人は少ないように見受けられる。そこで、Chat GPTの詳細を知ってもらい、実際に触れてもらうことで便利さを体験していただいた上で、AIの生成能力を活かした事業運営の効率化や販路拡大などの事例を紹介しながら事業にどのように活用できるのかを解説する。そして今後の事業運営や販路拡大に活用していただくようにする。							
	支援する対象 （業種・事業所数等）	能勢町内および町外のあらゆる業種の事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	・ Chat GPTに詳しい講師によるセミナーを令和6年8月1日(木)に開催し、会場とオンラインで計11名の参加があった。Chat GPTとはどういう物か、どのようなことに利用出来るのかといった基礎的事項の解説から始め、その後本題となる、事業へどのように活用することが出来るのかを、事例を紹介しながら解説した。 ・ Chat GPTを実際に業務に活用することとなった事業所のうち、4事業所を訪問し、Chat GPTの導入やChat GPTを使った業務用ツールの生成を行った。							
		<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MOBIO事業部技術支援チームの担当者より講師を紹介していただき、セミナー会場にて受講者に対し大阪府事業を案内していただいた。						
②広域連携									
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)	19.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	78.9%	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）	日常業務に使用する管理表や計算表などの業務用フォーマットや店内掲示物、チラシなどの販路開拓ツールなど、業務に使用する様々なものをChat GPTを使って実際に作成する作業を支援したことにより、AIを使った業務の効率化や、DXへの取組のきっかけ作りに大いに貢献できたと思われる。							
		代表指標	日頃の業務の効率化や販路開拓などにおいてChat GPTを活用し、事業運営に活かすことができたようになった事業所数						
		数値目標	10社	実績数値	7社	目標達成度	70.0%		
	成果の代表事例	Chat GPTが業務に活用できることを事例とともに学び、それをもとに業務に実際に使用する管理表や計算表などの業務用フォーマットや店内掲示物、チラシなどの販路開拓ツールなどをChat GPTを使って作成した。							
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）	Chat GPTに指示を出すことによりあらゆる業務用ツールが生成されるため非常に便利ではあるが、それで終わるとただ楽をするためだけの機械で終わってしまう。目標は、Chat GPTに触れたことをきっかけとして、完全ペーパーレス化、業務プロセスの自動化、コスト削減などのDXを推し進めることであり、これからの支援、提案が重要になってくると思われる。							

【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。

実績／達成度①	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	15.0	支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	73.3%	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）	Chat GPTは業務にも活用できることを示し、DXに関心のなかった事業者に対し、DXの重要性や利便性、効率性などを伝えることが出来た。								
		指標	参加者アンケートで、今後に役立ちそうなどの回答の割合							
		数値目標	70%		実績数値	100%		目標達成度	142.9%	
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		
実績／達成度②	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	4.0	支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	100.0%	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）	事業で使用する管理表や計算表、文書、掲示物などをChat GPTで実際に生成することにより、DXの重要性や利便性、効率性などを体験していただくことが出来た。								
		指標	Chat GPTを導入した事業所の割合							
		数値目標	4件		実績数値	4件		目標達成度	100.0%	
	その他目標値の実績	目標値（計画）			目標値（実績）			目標達成度		