

平成30年度 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	河内長野市商工会
	代表者職・氏名	会長 井戸 清明
	所在地	〒586-0025 河内長野市昭栄町7番3号
	担当者	職・氏名 事務局長 竹之内 徳男
	連絡先	電話番号（直通）： 0721-53-9900
		F a x : 0721-52-2606
		E - m a i l : info@ksci.or.jp
①設立年月日		昭和36年6月1日
②職員数 (うち経営指導員数)		8名(8名)
③所管地域		河内長野市
④管内事業所数		2,822 (平成26年経済センサスによる)
⑤管内小規模事業者数		1,899 (平成26年経済センサスによる)
⑥会員数(組織率)		1,375 (48.7%)
※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)		
<p>①商工業に関し、相談に応じ又指導を行なうこと。</p> <p>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。</p> <p>③商工業に関する調査研究を行なうこと。</p> <p>④商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。</p> <p>⑤展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催のあっ旋を行なうこと。</p> <p>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。</p> <p>⑦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。</p> <p>⑧行政庁等の諮問に応じて答申すること。</p> <p>⑨社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。</p> <p>⑩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。</p> <p>⑪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。</p>		

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

- ・地域の経済循環率をみると住宅地域では、50%~70%と言われている中、河内長野市は54.5%となっている。富田林市(57.8%)、大阪狭山市(58.7%)、羽曳野市(55.6%)と比較すると最も低い値となっている。要因としては、民間消費の地域外への流出率が▲13.3%と富田林市(▲6.9%)、大阪狭山市(0.0%)、羽曳野市(▲9.6%)と比べると高いためと推測される。
- ・産業別事業所数をみると、卸売業、小売業が736社(26.1%)、宿泊業、飲食サービス業が304社(10.8%)、製造業243社(8.6%)、となっている。また、製造業が大阪府全体(11.1%)と比較すると低い割合となっている。
- ・製造業の中でも、府内全体と比べると「はん用機械器具製造業」や「鉄鋼業」の割合が高く、当該地域の中心的な業種となっている。
- ・また、付加価値額が最も高い製造業を中分類で分析すると「鉄鋼業」、「はん用機械器具製造業」、「金属製品製造業」の順となっている。付加価値額と労働生産性の散布図を見ても「鉄鋼業」、「はん用機械器具製造業」、「金属製品製造業」が比較的高くなっている。製造業の事業所数の推移を見ると平成8年から平成26年にかけて179事業所(42.4%)減少しており、全事業所数においては418事業所(12.9%)の減少となっている。全業種減少率と比較しても製造業の減少率が最も高く、要因としては、高齢等による廃業・海外流出・立地環境等による他市への移転が推測される。
- ・当市は、著しい少子高齢化や人口減少、購買客の市外流出、事業主の高齢化、後継者問題等商工業全体の衰退化が進み歯止めの効かない現状となっている。商業においては、販売力・集客力・情報発信等を強化することが急務である。工業は、加工技術の向上・伝統ある技術を生かした新製品の開発等が課題である。

(2) 所管地域の活性化の方向性

本市は、産業振興を進めるにあたり、既存産業の振興や新規産業の参入、商業や観光、サービス産業の充実、都市近郊農林業の活性化など、本市特有の地域資源を生かした河内長野市らしい産業のあり方について、具体的に目指すべき基本構想を示すため「河内長野市産業振興ビジョン」を策定され、27年度より掲げる戦略を、具体的、計画的に実行する「アクションプラン」がスタートしました。当商工会としては、商工業者の課題解決に向け市行政・各支援機関・専門家と連携を密にして活性化推進が図れるように取り組みます。また、観光については、観光マップ(隣接三市合算)より「関西サイクルスポーツセンター」は、高い値での1位となっている。宿泊施設については、4施設と少なく、観光客や出張客への施設の充実化が必要である。一軒の観光旅館については、SNSの駆使と口コミにより、国外(47ヶ国)より、年間約5,500人の外国人宿泊客があり、今後は、指導員の支援による各観光スポットの魅力発信の為の手段の見直しと強化、又、河内長野の地域特産品や奥河内かわちながのfoodoを利用してのPR強化を図り市内外からの消費流入向上に繋がる支援を実施していく。

(3) 主たる支援の対象として想定する小規模事業者等のイメージ及び対象事業者数

本市は、急速な人口減少と高齢化、事業所数の減少が相まって、消費・サービスに対する潜在需要が期待できない状態となっている。商業においては、空洞化等による集客力の低下、既存商店街等の商圈縮小など環境は厳しく、製造業や建設業においても下請企業が多く、材料の高騰・人材不足等により存続すら厳しい経営環境にある。

このような状況下、継続的な支援はもとより、事業所が抱える課題等を、巡回・窓口相談等で把握し、事業者を前向きに導き各支援機関等との連携を図って支援し、また、新規創業者や創業後間もない経営者に対して、関係機関と連携を密にして、セミナー・交流会・河内長野市起業家支援補助金等の情報提供し、地域経済の新陳代謝の強化にも取り組みます。

管内小規模事業者数1,899事業所を対象とする。

(4) 事業の目標

小規模事業者が抱える課題の把握と解決に向けて、経営指導員間での情報の共有化を図り、支援関係機関等の専門家とも連携しながら迅速かつ適切な相談・指導支援を行うことを主たる目標とする。

各種セミナー・交流会・展示会等を実施し、事業承継・販路開拓・人材育成・コスト削減・異業種連携等経営力を強化し安定的持続発展を目指す。

創業希望者に対して、セミナー・交流会等の情報提供はもとより、効果的な事業を計画し、約30件の支援と約20件の創業を目指す。

地域活性化に合理的・効果的な事業を計画し、積極的に取り組み、地域ブランド(特産品)の販路拡大・地場産業のPR等推進を図り、地域全体の活性化を目指したい。

(5) 事業の実施により期待される効果及び実施しなかった場合の影響(実施する事業の総合的な効果等を記載すること)

地域に密着した経営指導員が相談・指導業務を通じて、小規模事業者が抱える課題の把握に努め、国・府・市や各種中小企業支援機関が実施している施策を普及啓発し、これら機関とのコーディネートを積極的に行うとともに、民間専門家との連携を図り、地域におけるワンストップサービスの拠点としての役割を果たし「頼りになる商工会」と呼ばれるよう、全力を傾注していく。

本事業を実施しなかった場合、小規模事業者が抱える日常的な課題の発見・解決や、後継者問題を始めとする人材育成などの機会が減少するなど、事業者の経営に影響を及ぼすとともに、事業者同士の交流によるビジネスチャンスの喪失など、地域経済全体の活力向上の機会を失うことになる。

I 経営相談支援事業

支援メニューの件数					
事業所カルテ・サービス提案	303	事業所	支援機関等へのつなぎ	16	支援
金融支援（紹介型）	24	支援	金融支援（経営指導型）	24	支援
マル経融資等の返済条件緩和支援	1	事業所	資金繰り計画作成支援	24	事業所
記帳支援	30	事業所	労務支援	100	支援
人材育成計画作成支援	1	事業所	マーケティング力向上支援	5	事業所
販路開拓支援	10	支援	事業計画作成支援	20	支援
創業支援	10	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	10	事業所
コスト削減計画作成支援	30	事業所	財務分析支援	6	事業所
5S支援	20	事業所	IT化支援	20	事業所
債権保全計画作成支援	1	事業所	事業承継支援	10	事業所
			結果報告	303	事業所

件数設定の根拠及びその実現に向けた取り組み

前年度支援企業数	300
<ul style="list-style-type: none"> ・前年度の支援企業数に基づき設定する。 ・本会のホームページ並びに商工会報・市広報・市商店連合会広報・地域コミュニティ誌等により周知する。 ・巡回・窓口相談指導を通じて支援事業を周知する。 ・市各関連課と情報交換等連絡を密にし情報提供する。 	

事業所支援の実施方法（専門家や各種支援機関、支援制度の活用など）

巡回・窓口相談指導を通じて、事業所の問題・課題などを把握し専門家や各種支援機関との連携協力を得て迅速に対応し、ワンストップの機能を果たし幅広い支援活動を実施する。
 また、経営指導員の資質向上を図るため、経営指導員相互での情報・意見交換等を習慣づけ各自が業務分担に拘らず事業者の相談等に対応する。

II 専門相談支援事業

事業名	新規/継続	指標	目標数値	事業概要
税務個別相談	継続	開催日数	17	税理士による税制改正等複雑な実務上の課題解決に対応する。
金融個別相談	継続	開催日数	12	日本政策金融公庫職員による複雑な金融課題解決に対応する。
労務個別相談	継続	開催日数	12	社会保険労務士による高度で複雑な課題解決に対応する。
経営個別相談	継続	開催日数	12	中小企業診断士による高度で複雑な課題解決に対応する。

事業実施のポイント・期待される効果

専門知識を要する高度かつ複雑な課題解決並びに事業者に習得していただく各種制度の理解と周知が図れる。

府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業			1,922,063
	(スタンプラリー形式による活性化事業) ラブリーハロウィーン in かわちながの2018	市内商業者は、長引く不況や大型店の競合、人口減少(=消費者減少)問題など、厳しい経営状況下で、日々集客の方法を試行錯誤し努力をされています。そこで、その集客の一助となるよう市内商店街、商店会、商店組合が手を合わせつとなり市内全体において、自社のこだわり商品、こだわったサービス等を消費者へPRし売上や常連客の拡大、参加店周辺店舗への集客効果を波及させるなど市内の商業活力強化へと繋げていく。	879,375
	創業者交流会 (起業家支援事業)	河内長野市の地場産業には鋳物、すだれ、爪楊枝等があり、長年培ってきた知的財産が蓄積されているが、昨今の不況の影響や高齢化に伴う廃業により、小規模事業者は減少傾向である。また、市内においては、事業所の交流や情報交換する機会が少ないため、事業者同士の横のつながりが希薄で地域として事業所間の連携を自発的に起こすことは難しい。このような状況の中で、創業の促進を推進し、当商工会が行政並びに金融機関等と連携して交流会を開催することにより、事業所間の連携、相互の経営力向上等を図り、起業家の育成、新たな事業者の創出を見いだすことを目的とする。	603,000
	奥河内フルーツラリー2018	小規模な市内飲食小売店では、長引く不況や大型飲食店の競合などの影響により、厳しい経営状況となっている。これを打破する為には、河内長野市自慢の地域の特色、資源を有効活用し、河内長野ならではの地域一体型での事業を実施し、市内外より消費者流入の強化を図り経営の向上に繋げる。	439,688
(2) 広域事業			7,217,112
○	求人・求職マッチング事業	大阪の有効求人倍率は1.68倍で良好だが、25~29歳は1.37倍・45~49歳は1.06倍と厳しい。福祉・介護事業の充足率は9.9%(充足数/新規求人数)と人手不足が深刻である。当地域の有効求人倍率は0.78倍(45~64歳は0.61倍)で、中高齢の就職件数が府下でも少ない。小規模事業者は採用に苦戦しており人材確保が課題である。 本事業は、若者や中高年齢者等を求める企業と働く意欲のある求職者を結びつけ、就職件数の増加を目的とする。	721,018
	顧客を呼ぶ店舗の作り方勉強交流会(販売力強化事業)	消費者はWebで価格等を比較して商品を購入する。売上向上には独自性をアピールし差別化できる商品力と消費者から購入を促す魅力ある店舗力・お客様のニーズを汲み取る提案力が必要である。専門家によるセミナーで事業者の意識改革を促し、「誰に」「何を」「どのように売るか」を明確にすることで独自のプラスα(知的財産)を見つける手がかりにする。また、単にセミナーを受講する受身からグループディスカッションで交流し、成功したセミナー受講生による経験者と情報交換と相互連携が可能となる。セミナー後の専門家派遣は、小規模事業者がミラサボや補助金活用の情報を得て販路開拓支援から事業計画を考えるきっかけとなる。また、経営力向上を促すことで地域経済の活性化に結びつけることを目的とする。	463,565
	耐震診断・改修講習会《ステップアップ講習会》「インスペクションセミナー」	建築・設計に関わる事業者を対象に、第1回目は、既存木造住宅の耐震診断・改修についての知識を身につけていただき、2回目は、バリアフリー改修工事による補助金活用の講習会、3回目は、空き家の利活用講習会を開催し、4回目は、「住宅省エネ技術(施工・設計)」の知識を身につけていただいた。今回は、H30年4月に宅建業法の改訂が施行され、それに伴うインスペクションセミナーを開催し、専門知識のブラッシュアップを図り、販路拡大と地域貢献に努め、又、社会信頼性の向上へと繋げる。	244,975

4-1. 地域活性化事業一覧

河内長野市商工会

府施策連携	事業名	概要	金額(円)
○	知財活動支援事業	富田林商工会 事業計画参照	120,600
	ITツール活用支援事業	富田林商工会 事業計画参照	736,827
○	地域若者キャリア形成支援事業	富田林商工会 事業計画参照	76,380
	農商工連携(地産地消推進)事業	富田林商工会 事業計画参照	372,352
○	製品・商品・サービス魅力強化発信事業	富田林商工会 事業計画参照	286,425
○	中小企業のIT/IoT導入支援事業	富田林商工会 事業計画参照	133,665
○	クラウドファンディング促進事業	富田林商工会 事業計画参照	482,400
○	広域セミナー (労働環境の改善について)	羽曳野市商工会 事業計画参照	267,330
○	BCP(事業継続計画)策定支援事業	羽曳野市商工会 事業計画参照	190,950
○	事業承継セミナー	羽曳野市商工会 事業計画参照	201,000
	長野・狭山異業種交流会	大阪狭山市商工会 事業計画参照	434,160
	”番頭さん”養成講座	大阪狭山市商工会 事業計画参照	241,200
○	商工展示即売会事業	大阪狭山市商工会 事業計画参照	100,000
	後継者育成支援事業	大阪狭山市商工会 事業計画参照	180,900
	南河内特産品販路開拓事業	柏原市市商工会 事業計画参照	400,000
	物産展 in まつばら2018	松原商工会議所 事業計画参照	100,000
	なわてふれあい商工フェア	四條畷市商工会 事業計画参照	100,000
	大阪勧業展	大阪府商工会議所 事業計画参照	25,125
	知的資産経営支援事業	大阪府商工会連合会 事業計画参照	37,690
○	経営革新支援事業	大阪府商工会連合会 事業計画参照	30,150
○	地域産業資源活用商品販路開拓事業	大阪府商工会連合会 事業計画参照	20,000
○	BCP策定支援事業	大阪府商工会連合会 事業計画参照	236,175
	大阪企業のコスト削減計画	大阪府商工会連合会 事業計画参照	594,726
	事業承継者等の育成事業	大阪府商工会連合会 事業計画参照	313,967
	女性リーダー養成事業	大阪府商工会連合会 事業計画参照	105,532

うち府施策連携事業

2,866,093

事業名		(スタンプラリー形式による活性化事業) ◎ラプリーハロウィーン in かわちながの2018	新規/継続	継続
想定する実施期間		26 年度～ 年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、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)	市内商業者は、長引く不況や大型店の競合、人口減少(=消費者減少)問題など、厳しい経営状況下で、日々集客の方法を試行錯誤し努力をされています。そこで、その集客の一助となるよう市内商店街、商店会、商店組合が手を合わせ一つとなり市内全体において、自社のこだわり商品、こだわったサービス等を消費者へPRし売上や常連客の拡大、参加店周辺店舗への集客効果を波及させるなど市内の商業活力強化へと繋げていく。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	河内長野市内商店街、商店会、商店組合		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	市内商店街、商店会、商店組合の各店において、普段、考えることの少ない自社に対する強み、弱み、自慢の商品、自慢のサービスをあらためてブラッシュアップして考えていただきそれを発信することにより顧客拡大と地域一帯の活性化へと繋がる。消費者の高齢化が進む中、ハロウィンに關係するスタンプラリー形式で若い方をターゲットに顧客拡大を図る為に、各店集客の為に努力をいたした活性化を図る。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	H26年度より、スタンプラリー形式により各店消費者の方が回っていただき、河内長野市では、消費者の高齢化が進む中、若い保護者の消費者の方の顧客拡大を図る努力も行ってきた。ラリー台紙は、5店舗で完了であったが、一昨年より7店舗とし、より多くの消費者の方に来店いただけた。今年度参加店は、117店 (昨年度は121店参加) 10月9日(月・祝)抽選会は657名の来場者があった。		
	反省点	参加商店会のノバティながの商店会は、平成29年度は大々的に仮装大会などの独自のイベントを行い集客効果を上げたが、その他の商店会については、個々の販売努力はされているが、商店会が一つになっての集客事業やその仕掛けづくりなど、各個店に投げかけ提案を募っていく必要があると感じた。		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	河内長野市内の商店会、商店組合に対してイベント趣旨を通知し自社をあらためて見てもらうポイント、事業目的などを記載した申込書を通じ、参加いただく店舗をまとめて、マップ(地区別・所在地表示)形式にラリー台紙を作成し、市内参加店や市関係施設等に設置。又、市の教育委員会を通じて市内全小学校の児童より保護者に手渡しで幅広く周知する。		
	人材交流型	今回の実施内容として、昨年度に引き続き消費者の高齢化が進む中、若い方の新規顧客拡大を目指し、今回もラリー形式(ハロウィン形式)で実施する。		
	○ 販路開拓型	①親、親族が同伴のもと、子供(中学生まで)が来店時に、トリックオアトリートと言うと菓子を子供に プレゼントしラリー台紙にスタンプする。		
	ハズカシ型	②事業者は、同伴の親、親族の方に店舗並びに商品紹介を行い購入意識を高め、店舗紹介のチラシと次回来店時のクーポン券等手渡しなど顧客拡大の努力をいただく。		
	独自提案型	③本事業と連携して集客効果を上げる為、各商店会独自の事業も検討していただく。 ④ラリー台紙の抽選については、一日間抽選会(於：ラプリーホール)を行い当選者に景品を渡す。同時に、各店の店舗チラシ等配布し顧客拡大を図る。 実施時期：10月		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a) 府施策連携 <input type="checkbox"/> (b) 広域連携 <input checked="" type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 常連客の拡大により売上の向上を図り、販路支援を中心として相談指導(カルテ化)に繋ぐことができる。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 7商店会	本会が主体となり既存の7商店会(組合)を取りまとめる。募集については、ダイレクトメール、地域コミュニティ誌、ホームページ上にて行なう。	
	支援対象企業の変化	常連客の来店数の増加と新規顧客の拡大並びに売上の増加		
	指標	事業参加後のアンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合	数値目標	70%
その他目標値	目標値の内容⇒			

4-2. 地域活性化事業 事業調書

河内長野市商工会

事業名		(スタンプラリー形式による活性化事業) ◎ラプリーハロウィーン in かわちながの2018					新規/継続	継続			
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
			50,250	円 ×	7	商店会	×	5.00	=	1,758,750	円
				円 ×			×		=	0	円
				円 ×			×		=	0	円
	(小計)								1,758,750	円	
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								0	円	
	計								1,758,750	円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)										
	算出額		①市町村等補助		円	交付市町村等					
			②受益者負担		円	負担金の積算					
<input type="checkbox"/>			(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d)相談事業相乗効果		
標準事業費				補助率		(①市町村等+②受益者負担)					
1,758,750			円 ×	0.50	=	879,375	円	(0	円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)		代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)					
				円							
				円							
				円							
				円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		創業者交流会（起業家支援事業）		新規/継続	継続
想定する実施期間		28 年度～	年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、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)	若年者の人口流出や高齢化に伴う廃業により、小規模事業者は減少傾向である。また、市内においては、事業所の交流や情報交換する機会が少ないため、事業者同士の横のつながりが希薄で地域として事業所間の連携を自発的にこなうことは難しい。このような状況の中で、創業の促進を推進し、当商工会が行政並びに金融機関等と連携して交流会を開催することにより、事業所間の連携、相互の経営力向上等を図り、起業家の育成、新たな事業者の創出を見いだすことを目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業を検討・準備している方、創業後間もない方			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	創業予定者、創業して間もない方は、他業種、他社との繋がりが少なく、より多くのネットワークを構築していただくため、また、平成29年度に実施したアンケートからも交流会実施に対するニーズは高いと思われる。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	【時期】 平成29年8月26日（土）、12月10日（日） 計2回実施、参加者30名 【内容】創業に向けての準備、考え方、参加者同志の交流、意見・名刺交換、先輩创业者の体験談等、河内長野市の補助金制度の説明、日本政策金融公庫の新創業融資制度の案内を盛り込んでいる。現在7名が創業し、11名が創業に向けて準備している。			
	反省点	本事業の認知、周知を行うため、さらに地道な活動が必要である。また、交流会後の参加者に対する個別支援によるフォローが必要だと思われる。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	創業を検討・準備している方、創業後間もない方を対象に、既に創業した方や地域の创业者に創業までの過程や課題、創業の魅力等を紹介してもらう。さらに创业者同志の名刺交換会、情報交換、意見交換会を年2回（予定：8月・12月）行い、創業への意欲を高めていただく。後日の交流も可能となるよう参加者リストを作成して参加者へ配布し、連携・マッチングの促進を図る。			
	○ 人材交流型				
	販路開拓型				
	ハコ型				
	独自提案型				
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a) 府施策連携 <input type="checkbox"/> (b) 広域連携 <input checked="" type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 日本政策金融公庫、市内の金融機関のネットワーク等を通じて、また、河内長野市産業観光課の協力を得て事業のPRを行い、参加者を募る。本事業終了後についても、創業の個別相談を行うことにより相乗効果を図る。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	設定根拠は前年度の実績数を基にしている。募集については、創業を検討・準備している方、創業後間もない方等を対象に巡回、窓口での案内、会報、ホームページで周知する。		
		30			
	支援対象企業の変化	河内長野市産業観光課並びに日本政策金融公庫と連携し、交流会への支援要請及びその他連絡調整・協議を密にしながら、事業者のニーズを把握する。			
		指標	創業に至った事業所数、創業に向けて取り組んだ事業所数	数値目標	50%
その他目標値	目標値の内容→				

事業名		創業者交流会（起業家支援事業）					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 40,200 円 ×		30 ×		1.00 =	1,206,000 円		
								円	
								円	
	(小計)						1,206,000 円		
	←新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算（小計の5%）							円	
	計						1,206,000 円		
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
		②受益者負担		円	負担金の積算				
(a) 府施策連携		(b) 広域連携	<input type="radio"/>	(c) 市町村連携	<input type="radio"/>	(d) 相談事業相乗効果			
標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
1,206,000 円 ×		0.50 =	603,000 円	(円)					
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割（配分の考え方）				
			円						
			円						
			円						
			円						
			円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		奥河内フルーツラリー2018		新規/継続	継続
想定する実施期間		29 年度～	年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、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)	小規模な市内飲食小売店では、長引く不況や大型飲食店の競合などの影響により、厳しい経営状況となっている。これを打破する為には、河内長野市自慢の地域の特色、資源を有効活用し、河内長野ならではの地域一体型での事業を実施し、市内外より消費者流入の強化を図り経営の向上に繋げる。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	飲食店・菓子製造小売店			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	河内長野市は、果物、野菜などの農産物が豊富である。その地場産品と市内飲食関係事業者とコラボし、今までにない新規性とんだこだわりの新商品をブラッシュアップして開発し、お店めぐり事業のスタンプラリー台紙に料理や菓子などを掲載PRし新規顧客拡大とリピーター確保に繋げて売上拡大を図る。			
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内容・ 実績数値	今まで河内長野市内の農業者と飲食関係事業者との交流の場がなかった為、基礎作りの第一段階としてH29年4月24日に交流会を開催し、お互いの情報交換を行った。参加募集の結果、当初30店舗を予定していたが、36店舗の参加があった。実施期間は、8月1日より9月30日の2ヶ月間行った。スタンプラリー応募はがき1枚につきスタンプは3個1口で6個の2口で掲載した。応募されたはがきの枚数について、フルーツ賞38通、お食事券賞210通、計248通の応募があった。			
	反省点	イベントタイトルがフルーツラリーであった為、各店取り扱い食材がフルーツが多かった為今後、地場産野菜も取り入れバリエーション豊富にする検討が必要。フルーツは天候等の要因によって採れない日があり、メニュー提供ができない日があった為、リピーター確保のためにも対応の方法を検討する必要がある。			
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこ で・ 何を・ どのよ うに する のかを 明確に)	人材育成型	低農薬等安全性の一定の審査基準をクリアした、「奥河内 foodo」の河内長野市認定農産物や市内農業者並びに若手農業者(4Hクラブ)と市内飲食関係事業者と連携し奥河内産フルーツ等を新規性のある料理、菓子等に使用し、奥河内感を前面に出してPRを図り、市内外より消費者の流入を図る。又、事業期間終了後も各個店の魅力や商品の特色を色濃く出し継続的に行なえるよう意識の向上も図っていく。			
	人材交流型				
	○ 販路開拓型	◎対象事業者と事業所数：飲食店・菓子製造小売店 35社 ◎スタンプ台紙でのラリー形式 *スタンプ3個(3店舗)で1口、上限2口まで *実施期間は、フルーツ等収穫期の8月～10月の間の2ヶ月 *賞品は、奥河内 foodo 認定品やフルーツ、参加店共通金券など			
	ハズレ型				
	独自提案型				
	事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	<input type="checkbox"/> (a) 府施策連携 <input type="checkbox"/> (b) 広域連携 <input checked="" type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 河内長野市(担当：産業観光課)認定商品「奥河内 foodo」や奥河内産フルーツ等を使用することにより市内事業者とや奥河内産品の知名度を上げると同時に「奥河内 foodo」の新たな認定商品応募の一助に繋げる。又、支援対象企業への訪問等により相談内容をカルテ化へと繋げていく。			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	前年度、第一回目の企業数は、30社設定していたが、結果、36社の参加があった為、今回35社に設定。募集に当たっては商工会報、商工会・市商連ホームページや市広報誌の活用のほか、経営指導員が企業訪問等を通して参加事業所を発掘する。		
	支援対象企業 の変化	35	常連客の来店数の増加と新規顧客の拡大並びに売上の増加		
	指標	事業参加後のアンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合	数値目標	70%	
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		奥河内フルーツラリー2018					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 50,250 円 ×		35	×	0.50	=	879,375 円	
			円 ×		×		=		
			円 ×		×		=		
	(小計)							879,375 円	
	←新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)								円
	計							879,375 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
		②受益者負担		円	負担金の積算				
(a) 府施策連携			(b) 広域連携	<input type="radio"/>	(c) 市町村連携	<input type="radio"/>	(d) 相談事業相乗効果		
標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)			
879,375 円 ×			0.50 =			439,688 円	(円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
			円						
			円						
			円						
			円						
			円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		求人・求職マッチング事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		27 年度～	年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、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)	大阪の有効求人倍率は1.68倍で良好だが、25～29歳は1.37倍・45～49歳は1.06倍と厳しい。福祉・介護事業の充足率は9.9% (充足数/新規求人数) と人手不足が深刻である。当地域の有効求人倍率は0.78倍 (45～64歳は0.61倍) で、中高齢の就職件数が府下でも少ない。小規模事業者は採用に苦戦しており人材確保が課題である。本事業は、若者や中高年齢者等を求める企業と働く意欲のある求職者を結びつけ、就職件数の増加を目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	ハローワーク河内長野管内の求人企業および就職困難者等を対象とする。 {若者・中高年齢者等の在職者や採用が多い企業および業種 (介護関連に注力) }			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	前年実施した同マッチング事業参加企業へのアンケートや聴取りで、「年齢層 (若者・中高年齢者) や職種別での実施」、「次回開催時も参加したい」との要望が大半であった。また、求職者からは「今後、何回も開催を望む」との声が多く、特に介護関連の求人・求職者は複数回の実施希望が大半であった。			
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内容・ 実績数値	参加事業所および来場者によるアンケート、連絡票の集計ならびに追跡調査から ①参加企業数【1】(介護関連)20社、【2】(介護以外)10社 ②参加者数【1】105人、【2】72人 ③採用者数【1】15人、【2】4人			
	反省点	ハローワークとの連携を密にし参加者を増やす。ポスター・チラシの設置場を増やす。Web・広報誌等でPRを強化。面談数・採用数を増やすため開催日や実施回数を検討する。当日、各種相談コーナー利用者への声掛けも徹底する。			
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこで・ 何を・ どのよ うにす るのかを 明確に)	人材育成型	日時・場所 【1】平成30年5月、7月、11月 ・ 場所：ハローワーク河内長野 【2】平成30年9月 ・ 場所：すばるホール			
	○ 人材交流型				
	販路開拓型	内容 【1】①業種別 (介護・福祉) 合同企業面接会 ②福祉の仕事相談会 【2】①合同企業面接会と企業紹介コーナー ②中高年齢者就業相談 ③シルバー人材センター就業相談 ④パソコンによる求人検索 ⑤職業相談 ⑥母子家庭生活相談 ⑦障がい者就労相談 ⑧若者の就労相談 ⑨総合生活相談 ⑩労働相談 ⑪社会保険・労働保険相談 ⑫シニアお仕事説明会			
	ハズ 杓型				
	独自提案型				
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	<input type="checkbox"/> (a) 府施策連携 <input type="checkbox"/> (b) 広域連携 <input type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 府施策連携券 11 番 若者・中高年齢者等の求人企業 (上記【1】は介護・福祉関連) と求職者を発掘し、合同面接会や相談会への参加を促す。周知に注力する (各市町村・府総合労働事務所・関係機関・開催会場の広報誌やWebサイトに掲載、ポスター・チラシの作成、H0-ワ-ク内に介護の求人特設コーナーを設置)。H0-ワ-ク同管内の3市2町1村行政・3商工会、同労働事務所南大阪センター、H0-ワ-クが広域で連携し、就労を支援する。OSAKAしごとフィールドへの誘導を図る。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	設定根拠…前年実施の求人・求職マッチング事業の合同面接会 に参加した企業数 (30) 募集方法…求人情報、広報誌、チラシ、ポスター、Webサイト、メール等		
	支援対象企業 の変化	意欲のある就職困難者等の採用・活用により、経営の安定と活性化を図る。 求人活動等する中で労務管理等の知識を習得でき、法令遵守や情報収集にもつながる。			
	その他目標値	指標	採用者数	数値目標	11人
	目標値の内容⇒	当事業への参加者見込数 (=前年の実績)			
	177				

事業名		求人・求職マッチング事業					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 40,200 円 ×		30	×	1.00	=	1,206,000 円	
		40,200 円 ×		177	×	0.05	=	355,770 円	
					×		=		
	(小計)							1,561,770 円	
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								円
	計							1,561,770 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
		②受益者負担		円	負担金の積算				
<input type="checkbox"/>		(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d)相談事業相乗効果	
標準事業費			補助率		(①市町村等+②受益者負担)				
1,561,770 円 ×		1.00	=	1,561,770 円	(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「アリソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)				
	○	河内長野市商工会	721,018 円		河内長野市商工会は中核団体として企画運営等を調整する。求人企業数割り(河内長野13社、大阪狭山11社、富田林6社)				
		大阪狭山市商工会	544,016 円						
		富田林商工会	296,736 円						
			円						
		円							

【備考】参考資料：「大阪労働局の労働市場月報(平成29年12月号)の5年齢別常用求人・求職・就職状況、2-(3)産業別新規求人及び充足状況、3中高年齢者職業紹介状況」「ハローワーク河内長野管内の有効求人倍率等の推移」

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		顧客を呼ぶ店舗の作り方勉強交流会（販売力強化事業）		新規/継続	継続
想定する実施期間		25 年度～	年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、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)	消費者はWebで価格等を比較して商品を購入する。売上向上には独自性をアピールし差別化できる商品力と消費者から購入を促す魅力ある店舗力・お客様のニーズを汲み取る提案力が必要である。専門家によるセミナーで事業者の意識改革を促し、「誰に」「何を」「どのように売るか」を明確にすることで独自のプラスα（知的財産）を見つける手がかりにする。また、単にセミナーを受講する受身からグループディスカッションで交流し、成功したセミナー受講生による経験者と情報交換と相互連携が可能となる。セミナー後の専門家派遣は、小規模事業者がミラサボや補助金活用の情報を得て販路開拓支援から事業計画を考えるきっかけとなる。また、経営力向上を促すことで地域経済の活性化に結びつけることを目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業者（主に小売・飲食・サービス業）・新規開業予定者			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	窓口や巡回での経営指導をする際、事業者は売上を向上させたいと強く思っている。具体的に、集客した顧客をリピーターにするには、何が必要で、どう対処していくかの顧客管理の方法や成功した経験談から売上向上のヒントがほしいと要望があった。創業者は集客方法や事業継続の心構えができる。SNS活用の成功例など事業者間の人事交流ができる。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	平成29年度は4商工会の広域で実施をし34社の参加があった。アンケートでは、自身の意識改革ができたと好評であった。勉強会と交流の場が後日事業連携コラボに繋がった。また、個別の専門家派遣では販促計画支援を事業計画支援に発展させた。受講者には今後の事業計画を作成し今後の目指す方向を明確にした方もいる。多くの受講者が補助金を申請し採択されこのセミナーを有効活用されている。			
	反省点	セミナーに参加した事業者は積極的に自社アピールができるようになってきている。より多くの事業者に商工会指導員が踏み込んだ伴走方経営支援ができることを周知したい。過去の受講生から経験談等の情報提供をしていきたい。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	専門家によるセミナーを開催することで自社の現状を適正に把握する。地元地域の皆様から愛される店と根強い自社のファンを獲得すべく、自社の「お店ブランド」を確立させるためのシナリオを作成する。交流会の場で自社をアピールをすることで、魅せ方を工夫するようになる。お客様のニーズを汲み取るようになる。（予定企業数30社×1日）			
	○ 人材交流型				
	販路開拓型	専門家派遣を希望した事業者に、経営指導員が連携をとり個別指導を行う。指導員は事前に相談内容を把握し、問題点を明確にする。専門家と同行することで指導員が資質向上する。ベテラン指導員と新人指導員の情報交換ができレベルアップにつながる。（カルテ化は予定企業数30社×40%）			
	ハズレ型	日程の都合上、セミナーに参加しなかった事業所に巡回等で経営指導員が資料を提供し情報を発信する。			
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 セミナー参加をきっかけに、事業者は常に販促を仕掛けていくノウハウの重要性を痛感する。専門家に実訪してもらうことで自社の店舗レイアウトや主力商品の配置・商品入替え等の見せ方やチラシの構成まで相談できる。経営指導員の資質向上にもなり販路・マーケティング力向上支援ができる。支援対象企業のうち40%のカルテ化を見込み事業計画書作成支援に発展させる。今年度もグループディスカッションに重点をおき、3商工会で異業種交流を深める。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	各市の広報・商工会報・HP・コミュニティ誌・指導員による勧誘等幅広く募集をする。		
		30社			
	支援対象企業の変化	各事業者がどうすれば店舗の魅力があがるかを考えることで、消費者目線の欲求を見極める力が持てる。顧客数の拡大と売上増を目指し、経営の向上を図る。過去の受講者は事業計画を考え目標を持って実践し、さらなる向上を目指し次の行動をおこしている。			
	指標	顧客獲得に動いた事業所数	数値目標	60%	
	その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		顧客を呼ぶ店舗の作り方勉強交流会（販売力強化事業）					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 30,150 円 ×		30	×	1.00	=	904,500 円	
			円 ×		×		=	円	
			円 ×		×		=	円	
	(小計)							904,500 円	
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算（小計の5%）								円
	計							904,500 円	
	独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)	平成25・26年度は、人材育成型で実施しましたが27・28・29年度に続き30年度もディスカッションに重点をおき3商工会で人事交流を深めていただく。半日コースとしてレベルアップを図るため複合型事業として@30,150円を設定。							
	算出額	①市町村等補助	円		交付市町村等				
		②受益者負担	円		負担金の積算				
(a)府施策連携		○	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果		
標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
904,500 円 ×		0.75	=	678,375 円	(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核 団体またはヒアックで説 明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割（配分の考え方）				
	○	河内長野市商工会	463,565	円					
		羽曳野市商工会	107,405	円					
		大阪狭山市	107,405	円					
				円					
			円						

【備考】羽曳野5社、大阪狭山5社、河内長野20社

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		耐震診断・改修講習会《ステップアップ講習会》 「インスペクションセミナー」		新規/継続	継続
想定する実施期間		26 年度～	年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、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)	建築・設計に関わる事業者を対象に、第1回目は、既存木造住宅の耐震診断・改修についての知識を身につけていただき、2回目は、バリアフリー改修工事による補助金活用の講習会、3回目は、空き家の利活用講習会を開催し、4回目は、「住宅省エネ技術（施工・設計）」の知識を身につけていただいた。今回は、H30年4月に宅建業法の改訂が施行され、それに伴うインスペクションセミナーを開催し、専門知識のブラッシュアップを図り、販路拡大と地域貢献に努め、又、社会信頼性の向上へと繋げる。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	建築業、設計事務所			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	住宅の量が充足した今、政府は新築住宅の供給から既存の住宅（中古住宅）の質の向上へと舵を切っています。これに伴い平成30年4月より、宅建業法の改訂が施行され、宅地建物取引業者は、これまで、中古住宅の売買では物件を探して紹介する「仲介役」でしかなかったですが、今回の法改正では、インスペクションのあっせんを行い、実施された既存住宅建物状況調査の説明、現場での確認など、住宅の質にかかわる重要な役割を果たすことになります。又、建築業に携わる方は、インスペクションについて、より一層の知識の向上が必要となってきます。今回は、宅建業法の改訂に伴うポイントなど、インスペクションの専門的な知識を身につけていただくことにより、建築業界での販路拡大に繋げていく。			
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内容・ 実績数値	平成26年度は、耐震診断・改修についての、初歩のセミナーを開催。平成27年度は、バリアフリー改修工事による補助金活用の講習会。平成28年度は、既存住宅・空き家の利活用講習会として建物診断の講習会。平成29年度は、新基準で義務化される、省エネ技術（施工・設計）の講習会を開催し、段階を踏んでステップアップした専門知識を取得することにより、販路拡大に繋げることができるとを十分認識いただいた。（※H29年度 企業満足度 数値目標80 実績数値84）			
	反省点	概ね理解はいただけた。講習会終了後の講師への質問が多く2時間では時間が足りないように感じた。現場仕事の方々なので、時間や開催日数を増やすにも各々の調整がむずかしいと感じた。			
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこで・ 何を・ どのよ うにする のかを 明確に)	○ 人材育成型	平成30年4月より、宅建業法の改訂が施行されることに共に行ない、建築業及び建築設計、宅地建物取引業者に携わる事業者を対象に、大阪府建築士会を通じて、その改定のポイントに基づいての知識を身につけ、建築業界での市場の拡大と地域の貢献に繋げる。			
	人材交流型				
	販路開拓型	受講企業数：40社 講習会場：河内長野商工会館 開催日：広域連携商工会と調整し決定			
	ハズカ型				
	独自提案型				
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input checked="" type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 大阪府建築士会と市役所都市創生課と連携し、既存(中古)住宅を対象としたインスペクション(住宅診断)のポイントなどの知識を得てスキルアップを図る。又、支援対象企業の支援内容をカルテ化へと繋げていく。				
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	募集に当たっては商工会報、商工会ホームページや市広報誌の活用のほか、経営指導員が企業訪問等を通して受講事業所を発掘する。		
		40			
	支援対象企業の 変化	一般消費者、同業者からの知名度と社会信用性が向上し、スムーズな販路拡大を行われるようになる。			
	指標	インスペクション(住宅診断)の重要性と住宅診断の取り組み方を理解された割合	数値目標	80%	
	その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		耐震診断・改修講習会《ステップアップ講習会》 「インスペクションセミナー」					新規/継続	継続
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費
		⇒ 20,100 円 ×	40	×	1.00	=	804,000 円	
		円 ×		×		=	円	
		円 ×		×		=	円	
	(小計)							804,000 円
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)							円
	計							804,000 円
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)							
	算出額		①市町村等補助	円	交付市町村等			
			②受益者負担	円	負担金の積算			
		(a)府施策連携	<input type="radio"/>	(b)広域連携	<input type="radio"/>	(c)市町村連携	<input type="radio"/>	(d)相談事業相乗効果
		標準事業費	補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
		804,000 円 ×	0.75	=	603,000 円	(円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)		代	商工会・会議所名	配分額	役割(配分の考え方)			
		○	河内長野市商工会	244,975 円	代表団体については、事務費用等負担による配分(※5%)			
			富田林商工会	214,815 円				
			大阪狭山市商工会	143,210 円				
				円	河内長野15社 富田林15社 大阪狭山10社			
		円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

6. 経費支出計画書（経費内訳）

河内長野市商工会

I 経営相談支援事業					
区 分	算 定 基 準			補助金額	
	事業所数/回数	単 価 (円)	計		
事業所カルテ・サービス提案	303	25,000	7,575,000		
支援機関等へのつなぎ	16	10,000	160,000		
金融支援（紹介型）	24	30,000	720,000		
金融支援（経営指導型）	24	40,000	960,000		
マル経融資等の返済条件緩和支援	1	20,000	20,000		
資金繰り計画作成支援	24	20,000	480,000		
記帳支援	30	25,000	750,000		
労務支援	100	20,000	2,000,000		
人材育成計画作成支援	1	20,000	20,000		
マーケティング力向上支援	5	20,000	100,000		
販路開拓支援	10	20,000	200,000		
事業計画作成支援	20	50,000	1,000,000		
創業支援	10	20,000	200,000		
事業継続計画(BCP)作成支援	10	20,000	200,000		
コスト削減計画作成支援	30	20,000	600,000		
財務分析支援	6	10,000	60,000		
5S支援	20	10,000	200,000		
IT化支援	20	20,000	400,000		
債権保全計画作成支援	1	10,000	10,000		
事業承継支援	10	20,000	200,000		
結果報告	303	10,000	3,030,000		
小 計	—		18,885,000		18,885,000
II 専門相談支援事業					
事 業 名	算 定 基 準		計	補助金額	
	支援日数				
税務個別相談	17		401,200		
金融個別相談	12		283,200		
労務個別相談	12		283,200		
経営個別相談	12		283,200		
小 計	53		1,250,800	1,250,800	
※記帳支援のために税理士を活用する場合、25,600円×事業所数					
III 地域活性化事業					
小 計	算 定 基 準		補 助 金 額		
	別紙事業調書のとおり		9,139,175		
IV 商工会等支援事業					
小 計	算 定 基 準		補 助 金 額		
	別紙事業調書のとおり		1,623,075		
V 合計					
合 計				補 助 金 額	
				30,898,050	