

平成30年度 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	藤井寺市商工会		
	代表者職・氏名	会長 井関 功		
	所在地	〒583-0027 大阪府藤井寺市岡1-2-16		
	担当者	職・氏名	事務局長 田中 義孝	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-939-7047
Fax：			072-952-3118	
		E-mail：	fujisho@f-sukiyanen.or.jp	
①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率） ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと		昭和37年6月14日 9名（8名） 藤井寺市 2,828（平成26年経済センサス活動調査による） 2,059（平成26年経済センサス活動調査による） 1,170（41.37%）（平成30年2月28日現在）		
□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、共進会を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 ⑥ 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。 ⑦ 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 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答申すること。 ⑩ 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 ⑪ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 ⑫ 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。 ⑬ 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。 ⑭ 会員の為の外国人技能実習制度に基づく技能実習生の受け入れ業務を行うこと。 ⑮ 職業紹介事業を行うこと。 ⑯ 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業務を行うこと。				

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

本市は市の面積が全国でも5番目に小さく、特徴的な産業がない。その一方で交通の便は良いため、大阪市内まで鉄道及び道路も整備されていることから、労働者も市内ではなく市外地域への流出が目立つ。市内には目立った産業がない反面、小売業やサービス業が近隣地区と比較しても盛んである。第3次産業での付加価値額が第2次産業に比べ約8倍あり、データからも小売・サービス業が与える影響が大きいことがわかる。この第3次産業が生み出す付加価値額は南河内地区では1番大きく、大阪府下でも8番目となっている。他地区から獲得してきた所得は市内外での消費活動に充てられるが、イオンモール建て替えによる影響もあり、労働者同様この面でも近年は他地区の大型商業施設への流出が目立つ。支出流出率がマイナスとなっており、地域で得た所得が地域外に流出していることとなり、地域内の生産・販売活動に繋がっていない。

市内では製造業や加工業において二次、三次下請けの事業所が多く、景気変動の影響を受けやすい。また、これらの事業所では高齢化や後継者不足が解消されず、廃業を選択される事例も見受けられる。RESASの人工ピラミッド解析でも労働人口の減少は避けられず、労働力の確保が課題となる。

一方、世界遺産への登録を目指す百舌鳥古市古墳群や大河ドラマ「真田丸」でもクライマックスとなる大阪夏の陣の1つ「道明寺の合戦」の舞台となった道明寺地区などは観光地というまでは成熟していないが、これら地元の財産を活用し新たな産業やイベントの創出に活かせるよう努力が必要である。

(2) 所管地域の活性化の方向性

市内では宅地開発が進み、規模の大きな店舗や工場を建設するといった観点からは不向きである。但し、新規で起業を検討するという観点からは、空き店舗の活用や規模の小さな店舗の出店などは積極的に行える素地はある。この点については行政側でも新規出店サポート補助金制度が用意されており、新たに市内に出店される方に好評である。また、製造・加工業での下請け事業者が多いが、規模の小さい事業所であることに活路を見出そうとしている事業者も多く、小規模事業者持続化補助金をはじめとした各種補助金・助成金制度を積極的に活用し、事業の継続・安定化を図ることが重要である。事業が安定することで雇用の創出、市内地域の消費活動も盛んになることが期待できる。

(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

本市では第3次産業の占める割合が高く、チェーン店等も多いが地元に着目した店舗も多い。市内には3つの駅があり、特に藤井寺駅周辺は乗降客も多いため対象となる小規模事業者も多い。また駅から少し離れたところにも多くの小規模事業所があり、駅前だけでなく立地に応じたメリハリのきいた支援が必要となる。これらの小規模事業者は本業だけでなく資金繰りや労務、税務など複数の経営問題を抱えていることが多く、なにかから手をつけてよいかかわらず、結局問題点が解決されないまま放置され、事業の拡大を阻害していることも見受けられる。これらの問題を抱えた事業所に対しより早期に解決への道筋を提示し、事業の拡大を支援する事を目的として活動を行う。

地域内で支援の対象となる事業者は「建設」「製造・加工」「運輸」「卸売・小売」「不動産」「飲食・宿泊」「サービス」を管内で営む2,059事業者とする。

(4) 事業の目標

地域内の支援対象事業者が抱える経営課題の把握とその解決に努める。特に潜在的かつ事業者が認識できていない課題を見つけ出し解決の道筋を示すためにも、経営指導員自身の聞く力が重要となるため、自己啓発も必要となる。また、行政をはじめとする各種支援機関との連携を強化し、地域の課題を解決できる施策の立案及び実施を促す。

すべての職員がきめ細やかで内容の充実したより良いサービスを提供し、顧客満足度を上昇させるためにも普段より事業所への訪問や課題のヒアリングを行い、支援対象事業者の要望の一步先に行く支援を行うことを目指す。

(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）

これらを踏まえた事業を実施していくことで、支援対象事業者の事業が維持・発展し、中長期的な雇用及び消費の拡大に繋がることが期待できる。事業を実施することで、市内の第3次産業が活発になれば他地区からの人・物・資金の流入が期待でき、市域の経済の発展も期待できる。過去の事業に参加された方の中には藤井寺市内での開業や店舗展開を希望されている方も多く、事業の実施を通じて支援対象事業者を広げ、困ったことがあったらインターネットで検索するのではなく、まず聞いてみようと思える商工会を目指していくことで「WIN-WIN」の関係を構築していく。

小規模事業者の平均年齢は70歳を超え、課題解決に時間的な余裕はない。インターネット上の情報が必ずしも最新かつ正しいとは限らず、適切に問題を把握し解決に繋げるためには事業の実施を通じて直接聞き確認する事が重要である。事業を実施しなかった場合には支援対象事業者の活動に深刻な影響を及ぼすだけでなく事業者間の交流によるビジネスチャンスの喪失など、地域商工業の発展機会が失われることとなる。

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	256	事業所	支援機関等へのつなぎ	11	支援
金融支援（紹介型）	20	支援	金融支援（経営指導型）	40	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	1	事業所
記帳支援	50	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	10	事業所
販路開拓支援	2	支援	事業計画作成支援	35	支援
創業支援	1	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	1	事業所
コスト削減計画作成支援	1	事業所	財務分析支援	5	事業所
5S支援	5	事業所	IT化支援	1	事業所
債権保全計画作成支援	1	事業所	事業承継支援	5	事業所
			結果報告	256	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	250事業所				
<p>目標値については、各経営指導員の能力に合った設定を行い、積み上げたものを組織の目標とする。相談者と具体的な内容について話し合いを行い、信頼関係の強化に努める。様々な課題をワンストップで解決へ導くことにより、相談者の日々の業務への負担を最小限に抑える。その為にも各経営指導員自身が資質向上を意識した自己啓発が必要となり、必要な知識習得を推進する。</p>					
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）					
<p>支援対象事業者からは常に信頼のおける相談相手となるよう、経営指導員各自が日々知識の研鑽に努め、専門家とのネットワークを構築していく。専門用語や省略語をできるだけ使わず、経営課題に気づいていない事業者にも分かりやすく説明することで、理解を促し普段の事業への負担軽減を図る。新規出店サポート補助金や小規模事業者持続化補助金などの制度を活用し、より効果的な支援を行えるよう日頃から行政機関や金融機関、その他関係省庁等とも連絡をとり合い、事業の安定化へ繋げていく。</p>					
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	
法務支援	継続	相談日数	12	高度で複雑な法務課題について弁護士による法務相談を行う。	
税務支援	継続	相談日数	32	高度で複雑な税務課題について税理士による法務相談を行う。	
労務支援	継続	相談日数	12	高度で複雑な労務課題について社会保険労務士による労務相談を行う。	
金融支援	継続	相談日数	12	高度で複雑な金融課題について日本政策金融公庫職員による金融相談を行う。	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>事業を実施していくうえで、経営者の抱える問題点を解決するための支援が必要となる。すでに課題が明らかな場合もあれば、話を聞いていくなかで課題が明確となる場合もある。それらをきちんと把握し、優先順位をつけるためにも経営者の置かれた立場をよく理解し、なぜそのような課題を抱えることとなったのかをきちんと聞き取ることが重要なポイントとなる。</p> <p>これらの事業を実施し、解決への道筋を立てて実行していく経験は相談者だけでなく経営指導員自身にもノウハウが構築されていく。経営指導員が相談者や専門家とともに課題を解決していくステップに携わることで、次の経営課題解決に向けた総合的な判断力を養う効果が期待できる。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

藤井寺市商工会

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業			4,472,250
	商業活性化事業 ふじいでらバル	駅前を中心に多数ある飲食店を知ってもらい、これらの飲食店を気軽に利用できるような仕組み作りの構築を目指す。	1,507,500
	得する街のゼミナール	店主やスタッフが講師となりプロならではの専門知識や技術をお客様に講義することにより自社の製品・サービス等をPRし経営力向上と顧客獲得へ繋げていく。	753,750
	駅前商店街 にぎわい創出事業	駅前周辺の事業主にとって、顧客離れを防ぐとともに駅周辺を回遊する人の流れを作りだし、買い物客を誘導する機会を提供することを目的とする。	1,005,000
○	非正規労働者の雇用管理 及び働き方改革に おけるセミナー	事業を成長させてゆく上で非正規社員の活用は必要不可欠であるが、それに必要な労務管理等の知識と理解を深めて非正規労働者が定着・活躍することで企業の安定的・継続的な成長を促すことを目的とする。	402,000
○	小規模事業者の為の マーケティング・ブラン ディング戦略	デザイン、マーケティング、コンテンツ等を戦略的に活用するために、自社のみで作出すことが困難な小規模事業者に対して経営資源としての活用を促すことを目的とする。	402,000
○	小規模事業者に対する 高齢者雇用の活用と 留意点	経営環境の中で、深刻な問題の1つに人材不足が上げられる。人材が集まらず、苦慮している企業が多い。職務経験のある高齢者の雇用が、人材不足解消の選択であることを認識して頂き、積極的に高齢者の雇用について、検討して貰うことを目的とする。	402,000
(2) 広域事業			3,271,692
	南河内特産品販路開拓事業	柏原市商工会の事業計画書参照	400,000
○	JOB・マッチング・フェア	柏原市商工会の事業計画書参照	756,125
	物産展inまつばら	松原商工会議所の事業計画書参照	100,000
○	BCP(事業継続計画)策定支援事業	羽曳野市商工会の事業計画書参照	190,950
○	広域セミナー(労働環境の改善について)	羽曳野市商工会の事業計画書参照	267,330
○	事業承継セミナー	羽曳野市商工会の事業計画書参照	100,500
○	知財活動支援事業	富田林商工会の事業計画書参照	80,400
	ITツール活用支援事業	富田林商工会の事業計画書参照	210,521
	農商工連携(地産地消推進)事業	富田林商工会の事業計画書参照	128,891
○	商工展示即売会事業(産業フェア)	大阪狭山市商工会の事業計画書参照	100,000
	商工フェア事業(なわてふれあい商工フェア)	四条畷市商工会の事業計画書参照	100,000
	大阪勧業展	大阪商工会議所の事業計画書参照	25,125
	知的資産経営支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	37,690
○	経営革新支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	50,250
○	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の事業計画書参照	20,000
○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	201,000
	大阪企業のコスト削減計画工コ活OSAKA事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	220,700
	事業承継者の育成事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	155,678
○	中小・小規模事業者サービス品質向上支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	21,000
	女性リーダー養成事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	105,532
うち府施策連携事業			2,993,555

事業名		商業活性化事業 ふじいでらバル	新規/継続	継続
想定する実施期間		24 年度～	年度まで	<input type="checkbox"/> 一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)	藤井寺駅前は通勤・通学客の利用が沿線では阿部野橋駅次いで多いが、駅前で飲食する方はそれほど多くない。同様に土師ノ里駅や道明寺駅でも外で飲食する方が少なく、駅前の飲食店を利用する方は少ない。駅前を中心に多数ある飲食店を知ってもらい、これらの飲食店を気軽に利用できるような仕組みの構築を目指す。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺駅・土師ノ里駅・道明寺駅周辺および藤井寺市全域の飲食店		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	少しずつ地域内消費者の藤井寺市内の店舗への知名度は上がってきている。今後は周辺地域の消費者へのアピールも必要になってくる。バル参加店側の販売意識やお店独自でイベントを作っていくという意識が徐々に上がってきている。次回以降も地域の活性化や新規顧客獲得の為バルの継続を求める声が多い。		
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	店舗側からは新規顧客獲得の為に工夫をしたり意識向上の為、お店独自でアンケートを作成したりなどの前向きな声があった。中には、バル開催1か月前に行っている駅前等でのピラ配りに独自のクーポン券を付けて従業員に配らせるお店もあった。このようにバル開催時だけでなく、バル前後の集客に繋げているお店も多数ある。また、消費者からは街全体が活気づいていて楽しい、昨年参加し楽しかったので今回は3日間とも回った、次回開催も楽しみにしているなどバルの継続を求める声が多かった。チケット売上は平成25年10月は692冊、平成26年5月は671冊、平成26年10月は928冊、平成27年10月は1098冊、平成28年10月は1141冊、平成29年11月は1350冊と伸びている。以前参加された方からの口コミで参加される消費者が多い。 前回のバルから、出店者5名が毎月の会議に参加し、次回開催時の会議には2名参加したいという出店者の声もある。出店者目線での意見を多く取り入れられている。会議に参加することにより「自分たちでつくるバル」と認識出来ている。		
	反省点	例年同時開催しているイベントと切り離して開催したことにより、一般客とのすみ分けはできたが、出店している店舗が集中している地域に来店数が増えまだまだ取りこぼしがある。混雑時の人不足を解消する方法を考える必要がある。		
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	この事業は消費者が5枚綴りのチケットを購入し、各参加店をハシゴしていくものである。ハシゴをするので1店舗当たり約30分で回ってもらっている。チケット1枚で参加店のおススメのメニュー・ドリンクを楽しんでいただける。		
	人材交流型	29年度の出店者から、人不足の際、たまたま同じ時期に実施されていた地元中学校の職業体験を利用し、準備から当日まで中学生に手伝ってもらっていた。混雑時、注文を聞きに行ってくれたり、お皿洗いをしてくれたりととても助かったとの意見があった。対象が中学生である為、昼間だけの協力になるが、今後教育委員会に掛け合い、同じ時期に実施してもらうことで出店者は混雑時の混乱防止になり、中学校側は職業体験をする店舗の確保になると意見があり、来年度から実施していけるよう掛け合っている。これにより間接的に来混雑により取りこぼしていた新規顧客を取り込む効果が期待できる。また、平成27年度より近鉄タクシー株式会社の協力によりチケットで店舗間移動が出来るようになった。藤井寺市内を気軽に回られることにより、普段行かない地域や参加店舗が密着していない場所にある店舗へ新規顧客を取り込む効果が期待できる。行政からの関心も強くなり、平成29年度開催時も市の広報や市役所入口でのイベントPRも積極的に協力してもらうことができた。		
	○ 販路開拓型			
	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 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
事業を継続して行うことにより、行政や近鉄タクシー株式会社からの協力を得ることが出来ている。参加店や実行側だけでなく街全体が協力しようという機運が生まれている。今後も行政、民間企業からの協力が見込めている。参加された事業所に対し、販路開拓支援だけでなく金融支援や労務支援などに繋げる効果が期待できる。				

事業名		商業活性化事業 ふじいでらバル				新規/継続	継続	
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 60	平成29年に参加した店舗数(50店)をベースにイベント後に問い合わせのあった店舗を加え、新規参加店を開拓し、作成するパンフレットの紙面上の都合により最大64店舗まで参加可能とする。					
	支援対象企業の変化	新規来店客が次回以降も継続して店舗を訪問することにより、次回以降もバル事業への参加が見込め、飲食店だけでなく他の商店への波及効果も期待できることから新規来店客が増加し、本来の価格で食事を楽しんでもらえる企業が増えるよう支援する。						
	その他目標値	指標	新規来店客が増加した店舗の割合		数値目標	70%		
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 ×	60 ×	1.00 =	3,015,000 円			
				(小計)	3,015,000 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			3,015,000 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	(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)				
3,015,000 円 ×		0.50 =	1,507,500 円		(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはアリアゲ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		得する街のゼミナール		新規/継続	継続
想定する実施期間		26 年度～	年度まで	～複数段階的実施事業は左欄に○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)	藤井寺市内には小売業・サービス業が多く、そのほとんどが規模も小さく個人経営の店舗である。これらの店舗は経験・知識が豊富な店主やスタッフ、優れた技術・サービスがある一方、店舗や商品をPRする時間やノウハウがなく、残念ながら認知度が低い。また、他市から転入してきた方などには気軽に個人商店に入ることも難しく、大手スーパーやコンビニで買い物を済ませてしまう。このようなミスマッチをなくし、訪問しやすい店舗づくりを支援し、固定客＝店舗・店主のファン作りに繋げることを目的とする。今年度は夏に開催予定の「まちゼミkids」に平行して、「まちゼミ+(plus)」を開催予定。冬には通常のまちゼミと並行して「まちゼミ+(plus)」を開催予定。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市内の小売りやサービス業を中心とした事業者を対象とする。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	既存の固定客の高齢化が危惧され、5年後10年後と事業を継続していく上での課題は新規顧客層の開拓である。子供向けのキッズまちゼミでは、小学・中学生の親世代へのアピールが可能となり、この事業をきっかけに顔なじみの店として顧客化するお客様も多い。			
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7月開催の第7回では27事業者、36講座開催。平成30年1月開催の第8回は15事業者、20講座開催を予定している。第7回は「kidsまちゼミ」として、市内小学・中学生を対象とした子供向けの講座を36講座中21講座開催し、既存のまちゼミ顧客(50代～80代の主婦層)とは違った顧客層(20代後半～40代)の開拓を行った。市教育委員会の協力があり、市内の公立小・中学校の全校生徒に配布した。「学校からの配布物であれば、安心して子供に受講させることができる」との声もあり、保護者同伴を必須にしたため、子供にも保護者にも店舗を知ってもらうことができた。			
	反省点	小学・中学によっては、全校生徒への配布の日程が異なったために1校だけ受付開始に間に合わなかった。今年度はこの連絡ミスをなくし全員に同じ日程で配布できるよう徹底する。市内の周知は広報紙、店頭配布、学校配布を行ったことにより全域をカバーできたが、今年度の課題であった近隣の市(特に藤井寺市に隣接している地区)へのアピールは、DMやポスティング等を行ったが、夏開催講座の大半が子供向け講座であったため市外からの大人の参加は少なく、次年度以降への改善目標とする。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	過去の開催実績から、藤井寺まちゼミには参加店舗・参加者ともに増加傾向にあり、定期的な開催を望む声も多い一方、何度も同じ店舗のを受講する参加者も全体の10%程いるため、今年度の開催では「まちゼミ+(plus)」として、既存のまちゼミが初級編であればplusは中級編の講座内容で開催する店舗を過去参加店舗より募集し、少し高度なワザやコツ・体験をさせ、より一層お店のファンとして定着、常連客化を目指す。初級7-8月開催時は昨年通り「まちゼミkids」として、子供向け・おとな向けのまちゼミを開催、試験的にplusも取り入れる。1-2月開催時には「まちゼミ+(plus)」として開催する。			
	人材交流型	まちゼミkidsには新規参加希望店舗からの問い合わせが増加している為、事業の趣旨を丁寧に説明し、講座の内容を考える際は夏休みの宿題とリンク事務局がフォローする。市内の小学生・中学生が安心して受講でき、受講後も訪問しやすくすることで、保護者・子供・事業者の信頼を確立し将来の顧客獲得のきっかけとなるよう支援する。			
	○ 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 type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 藤井寺市広報(約30,000世帯全戸配布)への掲載、市内小・中学全校生徒配布(約6,000名)、各参加店舗店頭配布により市内へ向けての周知を徹底。市外に対しては、タウン誌への掲載、ポスティング、新聞折り込みや駅構内へのパンフレット設置等でできる限り広域に周知をする。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	藤井寺市内の小売業・サービス業者を中心に参加店舗を募る。募集方法は、商工会DMに申込用紙を同封。まちゼミ参加店舗同士の声かけや、過去のまちゼミ参加店舗で約1年間参加のない店舗にも再度声をかける。		
		30 社			
	支援対象企業の変化	お店の存在は知っていたが、まちゼミがきっかけで入店できたというお客様や、藤井寺の個人店のことを多数知ることができ、且つ店主の人となりに触れることができたおかげで安心して買い物ができるようになったというお客様の声を実際に耳にすることによって、店主やスタッフの向上心がアップ、スキルを磨くためにもとてもいい機会となっている。			
	指標	新規顧客開拓、街の賑わい作りに役立ったと回答した事業所の割合		数値目標	80%
	その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		得する街のゼミナール						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 ×		30 ×		1.00 =	1,507,500 円		
			円 ×		×		=	0 円	
			円 ×		×		=	0 円	
	(小計)							1,507,500 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%)							0 円	
	計							1,507,500 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)								
	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)					
1,507,500 円 ×		0.50 =	753,750 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		駅前商店街にぎわい創出事業		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)	藤井寺駅前北側の大型ショッピングモール建て替え工事が予定より大幅に遅れており、買い物客の商店街離れが懸念されている。藤井寺駅周辺の事業主、特に商店街を中心として新たな顧客の取り込みと同時に駅周辺を回遊する人の流れを作り出すことが重要であるとの認識で一致している。藤井寺、道明寺両地区のまちづくり協議会とも連携して市内商店街での買い物をする機会の定着を図る。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺及び道明寺地区の4商店街 (道明寺天神通り商店街、ハートフル91商店街、藤井寺一番街商店街、藤井寺駅前北商店街)			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	近隣地域にはいずれの市にも大型ショッピングセンターが展開・出店予定であり、藤井寺市だけが空白地区となっている。RESASの解析でも所得は市外で消費される傾向が出ており、市内の商店街へ顧客を取り込みたいというニーズと一致している。			
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年は夏に七夕飾りつけや夜店などの集客イベントを独自に実施している。特にハートフル91商店街は毎月第三日曜日に「3でい市(さんでいいち)」と称し商店街以外からも出展者を募り新たな顧客の取り込み策を実施している。年末に4商店街合同のセールを実施、ガラガラ抽選会では前年より10%多くのお客様に楽しんでいただいた。			
	反省点	出店者が毎回同じメンバーとなりがちで、新規に出店したいという希望者が出店しづらくなっている。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするかを明確に)	人材育成型	四天王寺大学経営学部と連携して、商店街マップと市内でのイベントを紹介する「こよみ手帳」を作成、配布している。また、毎月第三日曜日には「3でい市」を開催し、イベント開催時には集客力を高める効果が出ている。			
	人材交流型	藤井寺駅前にはマンションも多く、これまでと違う顧客の取り込みを図る一方、商店街では従来から高齢者の買い物客が圧倒的に多く、この世代にアピールする手法として折り込みチラシや手渡しの抽選券の効果は大きい。年末に食料品・消耗品をまとめ買いされる際に抽選券を配布し抽選会へ誘導する流れができ、イベント開催以外でも商店街での買い物をするきっかけとする狙いがある。			
	○ 販路開拓型	イベントは各商店街独自で実施するが、年末セール及びガラガラ抽選会を12月第三日曜日を最終日として7日～10日程度実施する予定。			
	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 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 「3でい市」の新規出店者に対し、商店街の空き店舗への誘導や資金繰りの相談に応じ相乗効果を図る。既存の出店者には小規模事業持続化補助金や2店舗目以降であれば藤井寺市の新規出店サポート補助金、新たな雇用へ繋げる事業の展開を支援する。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	藤井寺及び道明寺駅周辺の4商店街 (道明寺天神通り商店街、ハートフル91商店街、藤井寺一番街商店街、藤井寺駅前北商店街)を支援対象とする		
	支援対象企業の変化	4	日々のイベント等で商店街及び各店舗を知ってもらおうきっかけづくりを行う。商店街で買い物をされる方が増加したかどうかを判断するため、年末のガラガラ抽選会で各店舗へ買い物客が増加したかを確認する		
	その他目標値	指標	買い物客が増加したと回答した店舗の割合	数値目標	70%
	目標値の内容→				

事業名		駅前商店街にぎわい創出事業					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
		⇒ 50,250 円 ×		4 ×		10.00 =	2,010,000 円	
			円 ×		×		円	
			円 ×		×		円	
	(小計)							2,010,000 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							2,010,000 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)			
2,010,000 円 ×		0.50 =	1,005,000 円		(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒリカ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		非正規労働者の雇用管理及び働き方改革におけるセミナー	新規/継続	新規
想定する実施期間		30 年度～ 年度まで	一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)	雇用者における非正規労働者の割合は4割を超え、現在それに伴う格差是正を目指し多くの法律・ガイドラインが改正されつつある。事業を成長させてゆく上で非正規社員の活用は必要不可欠であるが、それに必要な労務管理等の知識が不足することのないよう事例を交えた説明を行う。正しい知識と理解を深めて非正規労働者が定着・活躍することで企業の安定性・継続的な成長を促すことを目的とする。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内の中小企業・小規模事業者		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	以前より多くの中小企業は正規労働者のみならず、非正規労働者の労務管理に苦慮している現状においてセミナーを開催することで効率・集中的な教育効果を見込む。		
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			
	反省点			
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	【開催場所】 藤井寺市商工会館 【開催日時】 6～8月頃(予定) 全1回 開催時間は午後、質疑応答を含め2時間程度を予定		
	人材交流型	【内 容】 講師は非正規社員の活用について詳しい社会保険労務士等、専門家に依頼する。採用から退職までの非正規労働者の雇用管理を通じて押さえるべき「働き方改革」のポイントを理解していただき、有期雇用からの無期転換ルールについても説明していただく。		
	販路開拓型			
	ハブ型			
	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)	○ (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 地域労働ネットワークと連携し、業種を問わず事業所を対象にセミナーを開催することで非正規社員の定着率・モチベーション向上、及び生産性向上によるWIN-WINの関係を目指す。 【労働関係 No.13】 雇用・労働啓発セミナー事業		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20	非正規労働者が多い製造業・小売業・サービス業を中心に参加事業所を募る。上記会員事業所数約700社の3%程度の参加を予定。毎月郵送する商工会ニュースや市の広報等で参加者の募集を募る。	
	支援対象企業の変化	当該取り組みによって非正規労働者に関する事業所の課題や不安を取り除くことで、経営資源としてより活用出来ることを意識づけると共に非正規労働者のやる気を促すことで良質な人材確保に繋げる。		
	指標	アンケートで『改善する(する予定)』と回答した割合	数値目標	参加者の7割
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		非正規労働者の雇用管理及び働き方改革におけるセミナー					新規/継続	新規
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 ×		20 ×		1.00 =	402,000 円	
	(小計)							402,000 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%))							
	計							402,000 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			
<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	
標準事業費			補助率		(d)相談事業相乗効果			
402,000 円 ×			1.00 =	402,000 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)			
			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		小規模事業者の為のマーケティング・ブランディング戦略	新規/継続	新規
想定する実施期間		30 年度～ 年度まで	一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)	事業を成長させてゆく上で、商品・サービスの付加価値を高めることが重要であるが、デザイン、マーケティング、コンテンツ等を戦略的に活用する必要がある。デザインやブランドは、顧客や消費者にとって価値のあるブランドを構築するための活動である。しかし、中小企業・小規模事業者の限られた資源では、こうしたデザインやブランドを自社のみで作出すことは困難である。中小企業・小規模事業者がデザイン性やブランド力を高めるため必要があると思われる。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内の中小企業・小規模事業者		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	中小企業庁の調査において、販路開拓における課題は、新規市場の開拓、既存市場の開拓のどちらにおいても、情報収集等のマーケティングに関するものや、販路開拓に対応する人材の不足が大きいことを示している。当会においても、会議やイベント等で、事業所から、販路拡大の為のマーケティングやブランディングに関する相談が多々あった。		
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			
	反省点			
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	ブランディング・マーケティング企画の専門家(コンサルタント)によるセミナーを開催する。事業所が、商品・サービスのコンセプト持続的に打ち出していく中で、そのコンセプトが会社の基盤となり、ブランドが確立ゆくことを目指す。経営資源に制約のある中小企業・小規模事業者であっても、このような取組を行うことで、事業の成長を達成し、また、販路開拓を行うことで、収益力を強化が図れることを学んで頂く。 【開催場所】藤井寺市商工会館 【開催日時】10～12月頃(予定) 【内容】『商品・サービスのデザイン・ブランド戦略』 『小規模事業者の為のマーケティング』等を予定 ※セミナーの受講者で、『デザイン』『商品開発』『販売促進』等に関して個別具体的な相談を希望される方には、大阪府産業デザインセンターへの相談事業を勧める。		
	人材交流型			
	○ 販路開拓型			
	ハズカシ型			
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 checked="" 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 藤井寺市内の事業所を対象にセミナーを開催する。単なる座学にするのではなく、グループディスカッション等を取入れ、参加者が積極的に参加出来る環境づくりを心掛ける。 【商工関係 No.10】			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒ 20	【設定根拠】 当会の会員は、零細・小規模事業者や小商いの事業所が多く(1,020社)、当該施策のノウハウが無い事業所が多いと想定される為、概ね2%の会員には、セミナーに関心を持って頂けるものと考えている。 【募集方法】 毎月郵送する商工会ニュースや市の広報に参加者の募集を募る。	
	支援対象企業の変化	当該取り組みによって、当該分野に対する事業所の課題や不安を取り除くことで、経営資源としての活用出来ることを意識づける。		
	その他目標値	指標	アンケートで『企業価値の向上』に繋がると回答した割合	数値目標
	目標値の内容⇒			

事業名		小規模事業者の為のマーケティング・ブランディング戦略					新規/継続	新規	
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 ×		20	×	1.00 =	402,000 円		
			円 ×		×			円	
			円 ×		×			円	
	(小計)						402,000 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						402,000 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				
<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)			
402,000 円 ×			1.00 =		402,000 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)				
			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		小規模事業者に対する高齢者雇用の活用と留意点	新規/継続	新規
想定する実施期間		30 年度～ 年度まで	<input type="checkbox"/> 一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)	昨今の中小企業・小規模事業者を取り巻く経営環境の中で、深刻な問題の一つに人材不足が上げられる。求人がかても、希望する人材が集まらず、苦慮している企業が多い。事実、その為に、廃業を検討している企業もある。次世代を担う若者を採用することは、勿論、事業の将来において必要ではある。しかし、現状では、即戦力ではない若者を育てながら、経営していくだけの人的資源は、小規模企業には少ないと思われる。この点、職務経験のある高齢者の雇用が、人材不足解消の選択であることを認識して頂き、積極的に高齢者の雇用について、検討して貰うことを目的とする。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内の中小企業・小規模事業者		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	中小企業基盤整備機構が行ったアンケート(※)によると、中小企業の約74%が人手不足だと回答し、そのうち約20%は「人手不足がかなり深刻」だとしている(回答している)。中小企業庁による『中小企業・小規模事業者人手不足対応ガイドライン』よれば、女性・高齢者等の多様な人材に潜在労働力と記載されており、ニーズは高いと思われる。事実、窓口等で、事業所の雇用関係の手続きをしている際、「求人を出しても応募が無く、苦慮している」という声が多々ある。 ※中小企業アンケート調査報告、平成29年5月8日に公開		
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			
	反省点			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印をいつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	雇用分野、取分け高齢者の雇用に強い専門家(社会保険労務士・人事コンサルタント)によるセミナーを開催する。経営課題や事業計画の観点から人材が不足している業務を分析し、高齢者の雇用が、経営において有用であるかを説明して貰う。又雇用の目線にたって、人材の募集の仕方や職場環境の整備を図る。 【開催場所】藤井寺市商工会館 【開催日時】8~10月頃(予定) 【内 容】『中小企業・小規模事業者の為に人手不足対応』		
	人材交流型			
	販路開拓型			
	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 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 藤井寺市内の事業所を対象にセミナーを開催する。セミナー後に、担当講師による個別相談会を行う。 (例)雇用関係の助成金・補助金の案内、高齢者雇用継続の相談 【労働関係 No.10】			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20	【設定根拠】 当会の労働保険事務組合に加入している事業所は、213社あり、その内高齢(65歳以上)従業員の在籍事業所は43社(20%)ある。会員事業所の内、従業員を雇用している事業所は、800社程ある為、概ね2~3%の集客は見込めると考えている。 【募集方法】 毎月郵送する商工会ニュースや市の広報に参加者の募集を募る。	
	支援対象企業の変化	当該取組によって、当該分野に対する事業所の課題や不安を取り除くことで、経営資源としての活用出来ることを意識づける。		
	その他目標値	指標 アンケートで『高齢者の雇用』に取り組んでみたいと回答した割合 数値目標 参加者の7割		
	目標値の内容⇒			

事業名		小規模事業者に対する高年齢者雇用の活用と留意点					新規/継続	新規	
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 ×		20	×	1.00	=	402,000 円	
			円 ×		×		=	円	
			円 ×		×		=	円	
	(小計)							402,000 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							402,000 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				
<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)			
402,000 円 ×			1.00 =		402,000 円	(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒリカ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。

6. 経費支出計画書（経費内訳）

藤井寺市商工会

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	256	25,000	6,400,000	
支援機関等へのつなぎ	11	10,000	110,000	
金融支援（紹介型）	20	30,000	600,000	
金融支援（経営指導型）	40	40,000	1,600,000	
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	1	20,000	20,000	
記帳支援	50	25,000	1,250,000	
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	10	20,000	200,000	
販路開拓支援	2	20,000	40,000	
事業計画作成支援	35	50,000	1,750,000	
創業支援	1	20,000	20,000	
事業継続計画(BCP)計画作成支援	1	20,000	20,000	
コスト削減計画作成支援	1	20,000	20,000	
財務分析支援	5	10,000	50,000	
5S支援	5	10,000	50,000	
IT化支援	1	20,000	20,000	
債権保全計画作成支援	1	10,000	10,000	
事業承継支援	5	20,000	100,000	
結果報告	256	10,000	2,560,000	
小 計	—		16,860,000	16,860,000
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			
法務支援	12		283,200	
税務支援	32		755,200	
労務支援	12		283,200	
金融支援	12		283,200	
小 計	68		1,604,800	1,604,800
※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		7,743,942	

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	829,125
V 合計		
合 計		補助金額
		27,037,867