

令和2年度（2020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：	<a href="mailto:info@ksci.or.jp">info@ksci.or.jp</a>
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）		9名（9名）	
③所管地域		河内長野市	
④管内事業所数		2,701（平成28年経済センサスによる）	
⑤管内小規模事業者数		1,793（平成28年経済センサスによる）	
⑥会員数（組織率）		1,401（51.8%）	
※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。          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、又はこれらの開催のあっ旋を行なうこと。          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。          ⑧行政庁等の諮問に応じて答申すること。          ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。          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。          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58.1%となっている。富田林市(60.4%)、大阪狭山市(63.3%)、羽曳野市(57.2%)と比較すると2番目に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支出流出率が、河内長野市は▲7.2%、富田林市(▲10.9%)、大阪狭山市(1.0%)、羽曳野市(▲10.8%)で河内長野市は3番目に流出率が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449社(21.5%)、宿泊業、飲食サービス業が231社(11.0%)、製造業206社(9.8%)、となっている。また、製造業が大阪府全体(13.3%)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「金属製品製造業」や「はん用機械器具製造業」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」、「金属製品製造業」、「はん用機械器具製造業」の順となっている。付加価値額と労働生産性の散布図では、「パルプ・紙加工品製造業」、「鉄鋼業」、「はん用機械器具製造業」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21年から平成29年にかけて25事業所(22.7%)減少しており、全事業所数においては181事業所(6.2%)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、急速な人口減少と少子・高齢化等の影響と相まった後継者不足や、住工混在による操業困難等から、市外転出や廃業等に歯止めがかからない傾向にあります。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、産業用地の確保・企業誘致・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、具体的に示していかなければなりません。しかし、河内長野市は、急速な人口減少と少子高齢化が進んでおり、その要因による市の財政状況の悪化が市内の経済循環に影響を及ぼすこととなります。現況では、今後、事業拡大を希望する事業者の転出を防止しなければなりません。商工会としては、市内の産業用地が不足する中、新たな産業用地を確保し、事業者の事業拡大、市外事業者の転入等を促進するため、市行政へ要望し「河内長野市産業振興推進検討委員会」を設置していただき、委員会で協議を行ない、令和元年11月に、産業振興に関する提言書を河内長野市長に提出をしました。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取り組みます。

観光については、河内長野市は、文化財のまちでもあり国宝が7件、重要文化財が77件あり府下2位となっています。その中で、観心寺、天野山金剛寺、烏帽子形城跡などが、令和元年度「日本遺産」に認定されました。又、市行政が進めている河内長野市にゆかりがある楠木正成・正行親子をテーマとしたNHK大河ドラマの誘致や大阪南部高速道路の誘致にも協力し将来の観光人口と流通の増加を目指し、河内長野の魅力をもっと一層最大限に活かすためにも、市行政と一層連携を強化し地域の活性化が図れるよう取り組みます。

**(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。

**(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・事業継続力強化計画の策定・働き方改革・キャッシュレス化・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・地場産業や日本遺産等観光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(実施する事業の総体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	329	事業所	支援機関等へのつなぎ	15	支援
金融支援(紹介型)	25	支援	金融支援(経営指導型)	25	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	25	事業所
記帳支援	30	事業所	労務支援	110	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	10	支援
創業支援	10	事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	29	事業所
コスト削減計画作成支援	30	事業所	財務分析支援	5	事業所
5S支援	10	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
災害時対応支援	0	事業所	フォローアップ支援	80	事業所
結果報告	329	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	325				
<ul style="list-style-type: none"> <li>・前年度の支援企業数に基づき設定する。</li> <li>・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。</li> <li>・巡回・窓口相談指導を通じて支援事業を周知する。</li> <li>・中小企業強靱化法施行に伴い「事業継続力強化計画」策定を市と連携し事業者支援に取り組む。</li> <li>・相談支援後の事業者に対しフォローアップ支援の強化に取り組む。</li> <li>・市各関連課と情報交換等連絡を密にし情報提供する。</li> </ul>					
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>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。</p> <p>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。</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	
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					
<p>働き方改革関連法・消費税の軽減税率制度の実施に伴う課題解決支援の充実。</p> <p>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。</p>					

府施策連携	事業名	概要	金額(円)
<b>(1)単独事業</b>			<b>2,941,625</b>
	(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2020+(プラス)ライン公式アカウント事業で新規顧客拡大	市内商店会、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。又、R2年度は、新たな事業としてライン公式アカウントからの情報発信を商店会店舗に推進し、その新たな情報ツールで店舗PRや新規顧客拡大に繋げる。	883,750
	創業者交流会 (起業家支援事業)	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お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。	606,000
	奥河内フルーツラリー2020	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。	441,875
○	キャッシュレス化の推進事業	国においては、令和元年6月に「成長戦略フォローアップ」を閣議決定し、大阪・関西万博(2025年)に向けて、キャッシュレス決済比率40%をめざし、キャッシュレス社会の実現に向けて取り組んでいます。商工会においても小規模事業者のなご一層のキャッシュレス化の導入の強化と消費者に対してキャッシュレス決済を促進する事業を実施しキャッシュレス化の強化を図っていく。	1,010,000
<b>(2)広域事業</b>			<b>6,267,762</b>
○	求人・求職マッチング事業	大阪の有効求人倍率は1.82倍と改善するも、25～29歳で1.50倍、45～49歳で1.19倍と厳しい。特に、福祉・介護事業の充足率は10%と深刻な人手不足である。当地域の有効求人倍率(0.90倍、45～64歳で0.72倍)と中高齢の就職件数は府下ワースト1です。雇用のミスマッチを解消することが課題である。本事業は地域労働ネットワーク事業として、若者・中高年齢者等を広く対象とした求人企業と働く意欲のある求職者をマッチングし、採用件数の増加を目的とする。	624,396
	顧客を呼ぶ店舗の作り方とキャッチコピーの書き方勉強交流会 (販売力強化事業)	売上向上には店舗をアピールする情報発信力、他と差別化できる商品力、消費者への購入を促す魅力ある店舗力、ニーズを汲み取る提案力が必要である。セミナーで事業者の意識改革を促し、店舗のイメージアップを図り、顧客の心を掴むキャッチコピーの書き方を学び売上向上の手がかりにする。また、単にセミナーを受講するだけでなくグループディスカッションで交流し、他市の受講者との情報交換や相互連携が可能となる。セミナー後の専門家派遣は、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。	477,240
○	ITを活用した業務改善・業務効率アップセミナー～即効性の高いIT活用による業務改善～	日々業務を行なう中で、人手不足もあいまって業務の手順がおろそかになることで、新規顧客を逃し売上を減少させてしまうこともあります。そういった中で、アナログ業務から脱却し、データ資料・写真管理、スケジュール管理、顧客名簿管理、見積・請求管理、従業員間のチャットワークによるスムーズな情報共有や商品配達などの地図活用やクラウド活用等をスマホやパソコンで行なうことで、迅速に無駄な手順を省くことにより売上向上にスムーズに繋げることができる。	202,000



## 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)
	ITツール活用支援事業	富田林商工会 事業計画参照	954,221
○	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	191,900
○	労働啓発セミナー	羽曳野市商工会 事業計画参照	287,850
○	事業継続計画(BCP) 策定支援事業	羽曳野市商工会 事業計画参照	303,000
	長野・狭山異業種交流会	大阪狭山市商工会 事業計画参照	436,320
	”番頭さん”養成塾	大阪狭山市商工会 事業計画参照	349,965
○	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
○	ものづくり人材育成支援事業	大阪狭山市商工会 事業計画参照	254,520
	南河内特産品販路開拓事業	柏原市商工会 事業計画参照	400,000
	物産展inまつばら2020	松原商工会議所 事業計画参照	100,000
	大阪勸業展	大阪商工会議所 事業計画参照	25,250
	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	37,875
○	経営革新支援事業	大阪府商工会連合会 事業計画参照	30,300
○	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	20,200
	大阪企業のコスト削減計画 エコ活OSAKA事業	大阪府商工会連合会 事業計画参照	598,450
	次代を担う若手経営者等の 育成支援事業	大阪府商工会連合会 事業計画参照	485,425
	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	106,050
○	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 事業計画参照	282,800

うち府施策連携事業

3,306,966

事業名		(スタンプラリー形式による活性化事業) ◎ラプリーハロウィン in かわちなかの2020 + (プ) ライン公式アカウント事業で新規顧客拡大		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。又、R2年度は、新たな事業としてライン公式アカウントからの情報発信を商店会店舗に推進し、その新たな情報ツールで店舗PRや新規顧客拡大に繋げる。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	河内長野市内商店会、商店組合、市内小売店			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	市内商店会、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、各店集客の為の努力をいただき活性化を図る。又、新たにライン公式アカウント事業も実施しより一層幅広く新規顧客拡大に繋げる。			
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	参加店について前年度は、小売店114店、今年度全体で118店で郵便局等除く小売店は107店、ラプリーホールでの最終抽選日の来場者数前年度625人。今年度783人で前年に比べかなり増加した。次期への取り組みとして、引き続き若い世代の家族層をターゲットに、昨年度以上の新規顧客を呼び込むための工夫を各々していただき、事業全体の新たな手法も検討し、各商店会においても独自の事業を実施できるよう検討いただき地域の活性化へとつなげていく。			
	反省点	廃業により参加店が減少していく中で、商店会が一つになっての集客事業の方法やその仕掛けづくりなど、商工会がフォローし意識の向上につなげていき顧客拡大の必要があると感じた。又、新規事業を商工会より提供する必要もあると感じた。			
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知し、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	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。又、今回新規事業として“ライン公式アカウント事業”を盛り込んでより一層の新規顧客拡大を図る。			
	○ 販路開拓 型	①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すなど顧客拡大の努力をいただく。			
	ハズカ型	②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。			
	独自提案 型	③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				
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	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。		
		7商店会			
	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⇒				

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2020 + (プ) ライン公式アカウント事業で新規顧客拡大					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	
			50,500 円 ×	7	×	5.00	=	1,767,500 円		
			円 ×		×		=	円		
			円 ×		×		=	円		
	(小計) 1,767,500 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 1,767,500 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	<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)			
		1,767,500 円 ×	0.50	=	883,750 円	( 円 )				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒリ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)					
				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。			
	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、令和元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】 令和元年8月25日（日）、12月8日（日） 計2回実施、参加者27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、先輩起業家の体験談等、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9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。事業の周知強化を行うにあたって河内長野市内の主要駅等に告知資料を設置して参加者増を目指す。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創業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。さらに創業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)	<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。事業の周知強化を行うにあたって河内長野市内の主要駅等に告知資料を設置して参加者増を目指す。		
	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。			
	その他目標値	目標値の内容→	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%



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 （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
		40,400 円 ×		30 ×		1.00 =		1,212,000 円
		円 ×		×		=		円
		円 ×		×		=		円
	(小計)							1,212,000 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								1,212,000 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）								
算定基準 により算出される額	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)			
	1,212,000 円 ×		0.50 =		606,000 円		( 円)	
補助金の団体配分 （「代」欄には、中核団体またはピア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					

【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2020		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に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	昨年度に引き続き、R1年度も最もフルーツの種類が多い時期の9月1日より10月31日の2ヶ月間実施した。昨年度の参加店は、37店舗の参加があったが、R1年度は35店舗予定のところ30店舗の参加となった。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口で抽選に参加出来る。応募されたはがきの枚数について、フルーツ賞、昨年度は49通、R1年度39通。お食事券賞、昨年度239通、R1年度228通。計、昨年度288通でR1年度は、267通の応募があった。			
	反省点	今回も各店取り扱い食材がフルーツをメインに実施し、フルーツの入荷できない場合、地場産野菜も取り入れていただきバリエーション豊富にすることが出来た。予定店舗数より5店舗減少となった。これは、廃業と消費税増税前の店舗改装も一つの原因と考えられる。応募はがきの減少の要因は、前年度は、テレビ番組での紹介により多くの来店が市外からもあったが、今回は、テレビ局等への事前周知を行ったが取り上げていただけなかったのが原因であるとも考えられるが、各店のPR強化の努力も必要であると感じた。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印をいっ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	◎対象事業者と事業所数：飲食店・菓子製造小売店 35社			
	販路開拓型	◎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9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 *スタンプ台紙の配布は、参加店、商工会、市役所、観光案内所、公民館、大型店サービスカウンター、農産物販売所など幅広く配布する。			
	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商業者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。なるべく多くの店舗に参加いただけるよう、経営指導員が巡回し事業内容を説明し参加をお願いする。又、事業終了後、参加店舗へ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⇒	前年度に引き続き企業数は、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	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			
	その他目標値	目標値の内容⇒	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%

事業名		奥河内フルーツラリー2020					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
		⇒ 50,500 円 ×		35 ×		0.50 =	883,750 円	
							0 円	
							0 円	
	(小計)						883,750 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						883,750 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		
		(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)		
		883,750 円 ×		0.50 =	441,875 円	( 0 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				

【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		キャッシュレス化の推進事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		R1 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)	国においては、令和元年6月に「成長戦略フォローアップ」を閣議決定し、大阪・関西万博(2025年)に向けて、キャッシュレス決済比率40%をめざし、キャッシュレス社会の実現に向けて取り組んでいます。商工会においても小規模事業者のなお一層のキャッシュレス化の導入の強化と消費者に対してキャッシュレス決済を促進する事業を実施しキャッシュレス化の強化を図っていく。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内4つの商店会 (各々のイベント内でキャッシュレス化を促進する事業を実施)		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	昨年度は、キャッシュレス化のセミナーを行なうと同時に商工会内に事務局を置く市商連の加盟店対象にキャッシュレス化導入運動を実施し、結果125店舗が導入されR2年度においてもなお一層のキャッシュレス化の導入の強化と消費者のキャッシュレス決済を促進する事業として実施し、河内長野市内のキャッシュレス決済比率のアップに繋げる。又、キャッシュレス化未導入の事業所に対して、支援対象の4つの商店会に関わらず、市商連全会員を対象として導入の促進をする。		
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	※単独開催【開催日時・会場】 令和元年10月31日(木) 14時30分～16時30分 河内長野市 2階会議室 令和元年11月25日(月) 14時00分～16時00分 河内長野市 2階会議室 消費税率の引き上げに伴う軽減税率制度の概要とキャッシュレス化の動向、電子マネーの基礎、最新決済サービスの特徴などについて学び、キャッシュレス決済に取り残されず、顧客から選ばれる事業所となるように支援を行った。 【参加企業数】令和元年10月31日(木) 12社 令和元年11月25日(月) 18社 計30社		
	反省点	今回、セミナー形式で実施し、キャッシュレス化の重要性について、参加者全員理解はしてもらえたが、日々の業務に追われ加盟店登録の手続きを行なう事業所は少なかった為、キャッシュレス事業者が店舗に赴き加盟店登録の手助けが必要と感じた。申込者は予定通りの30名で満足度も高かったことからニーズはあると判断できる。		
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	◎市内4つの商店会の各々のイベント内でキャッシュレス化を促進する事業を実施 *じゃんぼK7A河内長野外会 創業祭 11月実施 *千代田西商店会 イルミネーションイベント 12月実施 *ノバティながの店主会 クリスマスコンサート 12月実施 *咲く南花台事業者の会 南花台プレミアムフライデー 12月実施		
	人材交流型			
	販路開拓型	◎イベント開催までに、キャッシュレスを導入していない店舗を対象としたキャッシュレスセミナーを開催。導入希望の場合は、キャッシュレス決済事業者を派遣し、導入の手助けをする。それ以外に市商連全会員の店舗に対してもキャッシュレス化の導入の促進をする。		
	ハズレ型	◎イベント実施中に各店舗においてキャッシュレス決済をおこなったお客様に対して、応募券1枚を渡す。後日、応募券3枚1口で抽選会に応募いただき、抽選により人気商品をプレゼントする。なお、応募券は、4つのイベント内で3枚集められても可。店舗側も、キャッシュレス化のお得感のPRを行う。		
	独自提案型	◎イベント当日にキャッシュレスアプリをインストールされていない消費者がインストールを希望される場合、決済事業者がインストールの手助けをする。また、キャッシュレスを導入していない店舗のうち、希望店舗のみ、イベント期間中にキャッシュレス導入体験を実施する。		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="radio"/> (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="radio"/> (d)相談事業相乗効果 常連客及びキャッシュレス化事業による新規顧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。 (府施策連携 商12番)			



事業名		キャッシュレス化の推進事業				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⇒ 20	本会が主体となり既存の4商店会のイベントに共催として実施し集客の相乗効果を上げる。支援対象数は、過去の他のイベントの実績からの推測数。店舗への参加募集については、ダイレクトメールにて行なう。					
	支援対象企業の変化	キャッシュレス化の導入の強化は、チェーン店やコンビニエンスストアへの得意客の流動を防ぎ、支払方法が多様化する中で、顧客のニーズに対応することにより満足度も上がり売上の拡大に繋げる。						
	その他目標値	指標	キャッシュレス化に取り組む事業所数	数値目標	15社			
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			
	⇒	50,500 円 ×	20 ×	1.00 =	1,010,000 円			
		円 ×	×	=	円			
		円 ×	×	=	円			
		(小計)				1,010,000 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				1,010,000 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					
	<input type="radio"/> (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)					
	1,010,000 円 ×	1.00 =	1,010,000 円	(	円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リッパ」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		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1.78倍だが、25～29歳で1.49倍、45～49歳では1.18倍と厳しい。特に、福祉・介護事業の充足率は8.6%と深刻な人手不足が続いている。当地域の有効求人倍率は0.84倍(45～64歳は0.64倍)で、中高齢の就職件数も府下では少ないため、雇用のミスマッチを解消することが課題である。本事業は地域労働ネットワーク事業として、若者・中高年齢者等を広く対象とした求人企業と働く意欲のある求職者をマッチングし、採用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。特に介護関連の企業は複数回の開催希望が多かった。			
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	参加企業：下記【1】面談会15社・施設見学会10社、【2】10社 参加者：下記【1】98人、【2】78人 採用者：下記【1】14人、【2】5人			
	反省点	次年度はさらに面談を受けやすいように、スタッフはおもてなしの姿勢を徹底する。参加者を増やすためハローワーク各課との連携を密にする。広報誌やWebでの告知の強化。各種相談コーナーの充実。開催日や実施回数を検討する。			
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】5月、7月、11月 ・ 場所：ハローワーク河内長野 【2】9月 ・ 場所：すばるホール			
	○ 人材交流 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 ③施設見学 【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ハローワークの就職活動相談 ⑤ひとり親家庭生活相談 ⑥障がい者就業相談 ⑦若者の就労相談 ⑧総合生活相談 ⑨労働相談 ⑩社会保険・労働保険相談 ⑪シニアお仕事説明会 ⑫働くことQ&Aコーナー			
	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)	<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 府施策連携労9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、施設見学会を実施する。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、ハローワーク内に介護の求人特設コーナーを設置)。ハローワーク同管内の3市2町1村行政・3商工会、労働事務所南大阪センター、ハローワークが広域連携する。面談会直前に施設見学も実施し事業を充実させる。				
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…前回実施の合同面接会および施設見学会に参加した企業数 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 配分：河内長野市商工会11社、富田林商工会10社、大阪狭山市商工会9社		
	支援対象企業の 変化	30	意欲のある求職者の採用で人手不足を解消し、経営の安定と改善を図る。 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	12人
	目標値の内容⇒	本事業への参加者見込み数(=前回の実績)			
	176				

事業名		求人・求職マッチング事業					新規/継続	継続
算定基準 による算出される額	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
		⇒ 40,400 円 ×		30 ×		1.00 =	1,212,000 円	
		40,400 円 ×		176 ×		0.05 =	355,520 円	
		円 ×		×		=	円	
	(小計)							1,567,520 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							1,567,520 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)		
1,567,520 円 ×			1.00 =			1,567,520 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)			
	○	河内長野市商工会	624,396 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。(支援企業数割り)			
		富田林商工会	496,381 円					
		大阪狭山市商工会	446,743 円					
			円					
		円						

【備考】別添資料：「大阪労働局の労働市場月報（令和元年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、2-(1)月別・安定所別求人状況、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とキャッチコピーの書き方 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)	売上向上には店舗をアピールする情報発信力、他と差別化できる商品力、消費者への購入を促す魅力ある店舗力、ニーズを汲み取る提案力が必要である。セミナーで事業者の意識改革を促し、店舗のイメージアップを図り、顧客の心を掴むキャッチコピーの書き方を学び売上向上の手がかりにする。また、単にセミナーを受講するだけでなくグループディスカッションで交流し、他市の受講者との情報交換や相互連携が可能となる。セミナー後の専門家派遣は、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)	売上を伸ばしたくない事業者はいない。そのためには店舗の魅力アップは必要不可欠である。具体的に、新たな顧客やリピーターを獲得するには、何が必要で、どう対処していくかのホームページやSNSの管理の方法や成功した経験談から顧客の心を掴むキャッチコピーの書き方や魅力ある店舗の作り方を教えてほしいと要望があった。			
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	令和元年度は2商工会の広域で実施し26社の参加があった。アンケートでは、販路開拓の参考になると好評であった。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目指すべき方向性を明確にした方もおり、多くの受講者がこのセミナーを有効活用されている。			
	反省点	過去6回セミナーを実施しており、顧客を呼ぶ店舗の作り方から更なるスキルアップを目指し、顧客のニーズを掴む方法や店舗イメージアップを図るセミナーにプラスして次年度はキャッチコピーの書き方も支援内容に加える。また、セミナー後の個別の専門家派遣の利用を増やし、専門家と接する機会を有効活用してもらい、補助金活用や自己啓発の手助けを行いたい。			
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受講することで自社に顧客を呼び込む方法を把握する。地域から愛される店を目指し、リピーターを獲得すべく、店舗のイメージアップと顧客を惹きつけるキャッチコピーが簡単に書けるコツをお伝えする。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40社×1日）			
	○ 人材交流 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支援を行う。指導員は事前に相談内容を把握し、問題点を整理し、課題を明確にする。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30社）			
	販路開拓 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。			
	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 セミナー参加をきっかけに、事業者は顧客の心を掴むキャッチコピーや店舗のイメージアップを考えて集客を図る。専門家相談では、各店舗レイアウトや主力商品の配置・商品入替等々の魅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30社のカルテ化を見込み事業計画書作成支援に発展させる。また、河内長野市内の主要駅等にチラシの設置をして参加者を募る。				
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。 配分 河内長野市商工会 20社 富田林商工会 10社 大阪狭山市商工会 10社		
	支援対象企業 の変化	各事業者がどうすれば店舗のイメージがあがるかを考えることで、消費者目線のニーズ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なっている。			
	その他目標値	指標	キャッチコピーを新たに作った事業所数	数値目標	30社
		目標値の内容⇒			



事業名		顧客を呼ぶ店舗の作り方とキャッチコピーの書き方 勉強交流会（販売力強化事業）					新規/継続	継続
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
		30,300	円 ×	40	×	1.00	=	1,212,000 円
			円 ×		×		=	円
			円 ×		×		=	円
	(小計)							
※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								1,212,000 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)		平成25・26年度は、人材育成型で実施しましたが27・28・29・30・令和元年度に続き令和2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@30,300円を設定。						
算定基準により算出される額	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)		
	1,212,000 円 ×		0.75	=	909,000	円	(	円)
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはアリア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	477,240	円	代表団体については、事務費用等負担5%計上。			
		富田林商工会	215,880	円				
		大阪狭山市商工会	215,880	円				
					円			
				円				

【備考】富田林10社、大阪狭山10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		ITを活用した業務改善・業務効率アップセミナー ～即効性の高いIT活用による業務改善～	新規/継続	新規
想定する実施期間		R2 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)	日々業務を行なう中で、人手不足もあいまって業務の手順がおろそかになることで、新規顧客を逃し売上を減少させてしまうこともあります。そういった中で、アナログ業務から脱却し、データ資料・写真管理、スケジュール管理、顧客名簿管理、見積・請求管理、従業員間のチャットワークによるスムーズな情報共有や商品配達などの地図活用やクラウド活用等をスマホやパソコンで行なうことで、迅速に無駄な手順を省くことにより売上向上にスムーズに繋げることができる。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業者（小売、飲食、サービス、建設等幅広く対応する）・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)	現在、パソコンやスマホは、日常生活から手放せなくなっている中で、日頃の店舗の業務をパソコンやスマホを利用しIT化できないかという声を多く聞くようになってきました。各業務をアナログからIT化に改善することにより消費者にすばやく対応でき、クラウドを利用することによる外出先でのスムーズな対応やチャットによる従業員間の情報共有は、迅速に消費者サービスへと繋げることができ、企業の信頼にも繋がります。又、その改善方法や対応の仕方がわからない企業が多い為、メリットを明確化し実施する。		
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			
	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	専門家によるセミナーを受講することで、自社の業務体制を見直し業務改善へと繋げる。		
	人材交流 型	◎データ資料・写真管理：過去の資料等をIT化によりスムーズに取り出し、写真をIT管理することによりチラシやSNSへのスムーズな発信へと繋げる。		
	販路開拓 型	◎スケジュール管理：ネット上での管理によりスマホで従業員共有で閲覧し無駄な時間を省く。		
	ハブ 杓型	◎顧客名簿管理：手書きの顧客名簿から脱却しIT化しネット上からも管理し顧客対応サービスの向上に繋げる。		
	独自提案 型	◎見積・請求管理：IT化にすることにより過去のデータをスムーズに閲覧や新規作成することができ、現場においてのネット上から確認し迅速な顧客対応に繋げる。		
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 checked="" type="checkbox"/> (b) 広域連携 <input type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input checked="" type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 本セミナーをきっかけに、各々の企業の業務内容の見直しをおこなっていただき、業務改善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。(府施策連携 商22番)			

事業名		ITを活用した業務改善・業務効率アップセミナー ～即効性の高いIT活用による業務改善～				新規/継続	新規			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 30		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。 配分：河内長野市商工会10社、富田林商工会10社、大阪狭山市商工会10社						
	支援対象企業の変化	業務の無駄な部分を見出しIT化にすることで、顧客数の拡大と売上増を目指し、併せて経営全体の向上を図る。								
	指標	セミナーの内容を十分に理解され業務改善を今後取り組む意志につながった割合			数値目標	70%				
その他目標値	目標値の内容⇒									
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	円 ×	支援企業数	×	係数	=	標準事業費	円
			20,200	円 ×	30	×	1.00	=	606,000	円
				円 ×		×		=		円
				円 ×		×		=		円
		(小計) 606,000 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 606,000 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)			
		606,000 円	×	1.00	=	606,000 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)				
	○	河内長野市商工会		202,000 円		河内長野市商工会 10社 富田林商工会 10社 大阪狭山市商工会 10社				
		富田林商工会		202,000 円						
		大阪狭山市商工会		202,000 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)

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	329	25,000	8,225,000	
支援機関等へのつなぎ	15	10,000	150,000	
金融支援(紹介型)	25	30,000	750,000	
金融支援(経営指導型)	25	40,000	1,000,000	
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	25	20,000	500,000	
記帳支援	30	25,000	750,000	
労務支援	110	20,000	2,200,000	
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	10	50,000	500,000	
創業支援	10	20,000	200,000	
事業継続計画(BCP)等作成支援	29	20,000	580,000	
コスト削減計画作成支援	30	20,000	600,000	
財務分析支援	5	10,000	50,000	
5S支援	10	10,000	100,000	
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	
災害時対応支援	0	5,000	0	
フォローアップ支援	80	5,000	400,000	
結果報告	329	10,000	3,290,000	
小 計	—		20,245,000	20,245,000
II 専門相談支援事業				
事 業 名	算 定 基 準			補助金額
	支援日数		計	
税務個別相談	17		408,000	
金融個別相談	12		288,000	
労務個別相談	12		288,000	
経営個別相談	12		288,000	
小 計	53		1,272,000	1,272,000
※記帳支援のために税理士を活用する場合、26,000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		9,209,387	
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		1,383,050	
V 合計				
合 計				32,109,437