

平成27年度 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	箕面商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 水本 恵造		
	所在地	〒562-0003 箕面市西小路3-2-30		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 立石 千香	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-721-1300
Fax：			072-721-1305	
		E-mail：	info@minohcci.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		①昭和61年4月1日 ②8名（5名）（平成26年12月末日現在） ③箕面市 ④4,174（平成24年経済センサスによる） ⑤2,704（平成24年経済センサスによる） ⑥1,060 25.4%（平成26年12月末日現在）		
□主な事業概要（定款記載事項等）				
(1) 商工会議所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。 (2) 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 (3) 商工業に関する調査研究を行うこと。 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。 (5) 商品の品質または数量、商工業者の事業の内容その他商工業にかかる事項に関する証明、鑑定、又は検査を行うこと。 (6) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (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) 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。 (9) 商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。 (10) 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 (11) 商事取引に関する仲介又はあっせんを行うこと。 (12) 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行うこと。 (13) 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。 (14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 (15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 (16) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (17) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 (18) 前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。				

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

府内唯一の国定公園があり、自然豊かな環境に恵まれた観光都市としてのイメージが強い箕面市は、市民の所得水準も高く、北摂のベッドタウンとして、関西の著名芸能人や資産家が多く居住するまちとして知られている。26年度には全国の都市を対象とした「住みよさランキング2014」（東洋新聞社）において、3年連続で大阪府内1位に輝き、関西圏内においても「芦屋市」を抑え、草津市に続き2位となった。近年ニュータウン箕面森町への人口流入が進んでおり、人口は昨年の12月時点より約1000人増加し、現在約13万5千人（平成26年11月箕面市データ）となっている。また平成30年には箕面市民の40年来の夢であった北大阪急行線の延伸がいよいよ実現する見通しで、ベッドタウンとしての機能強化および人口増加、それに伴う地域産業の活性化が期待されている。

工場等の進出を条例で規制していることもあり、府内では一般的に多いとされる製造業を営む事業所数は、極端に少なく、小売・サービス業の事業所が大半を占めている。最近では、個性豊かな店舗が増加し、新たな事業者も参入している一方で、長年商店街等で事業を営む旧来からの店舗においては、高齢化や後継者不在による事業の廃業・休業が見られるようになった。

課題は①事業機会の増大による大手企業の参入が予想されるなか、管内小規模事業者が大手企業と対抗し生き残っていく術を身に着けること②近代化や標準化が遅れ、“やる気”が低下している既存事業者のマインドを刺激すること③廃業や休業による事業者減を補う、次世代の地域商業を担う新たな事業者の発掘・育成である。

(2) 所管地域の活性化の方向性

箕面市を取り巻く環境は、北大阪急行延伸等に伴う人口増や産業活性化といった多くの事業機会が存在するが、反面大手企業参入の「脅威」にもさらされている。

地域の一事業所が人やモノの流れの変化に柔軟に対応しながら、大手企業に対抗し、事業を継続・維持・拡大していくためには、①個性あふれる魅力的な個店をつくり、自店のファンを増やすこと②地域との連携を強化することに尽きる。これらの取り組みを、本所が基点となる地域活性化事業や事業所毎の課題を解決する相談事業で支えていく。個性あふれる魅力的な個店の支援と発掘、創出および魅力の伝達、それらを促進する場づくり、そして旧来店舗との融合が活性化の方向性となっている。

また今年度より新たに、潜在的創業希望者を含めた「新規創業者」の支援を開始する。

(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

管内で事業を営む小規模事業者約2700社および潜在的創業希望者を含めた府内の創業希望者。箕面市の場合、府内の平均と比較し、卸売・小売業、サービス業の事業者が占める割合が高いことから、これらの事業を管内で営む事業者を特に「重点支援対象者」に位置付ける。他の業種については、効率性の観点から、近隣会議所との連携や、経営相談支援事業ならびに専門相談支援事業等でカバーし、業種によるサービスの質のばらつきを抑える。

(4) 事業の目標

本所は平成22年より、“地域になくしてはならない商工会議所”をスローガンに掲げ、支援を行ってきたが今後もそれを踏襲していく。

我々支援機関は、ともすると意欲的に事業展開しようとする若い経営者への支援に偏重しがちである。しかし支援対象事業者にも様々なステージがある。それぞれのレベルに合わせた事業を準備し、それぞれにマッチした事業を選択・提案していくことが、経営指導員、ひいては商工会議所が果たすべき役割と考える。支援を必要としている小規模事業者のサービス満足度を高め、事業および商工会議所（支援機関）の必要性を再認識してもらう。事業を通じて、より多くの小規模事業者に、外部環境が変化しても大手企業では対応できないニーズを見出し、事業を維持・継続・拡大できる、真の“力”を身に着けてもらうことで、地域商業の活性化につなげる。

(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）

地域経済を担う小規模事業者のモチベーションがアップし、行動変化を促進させる。これにより、自立的な問題解決力を養うことができる。

また、個性あふれる魅力的な店舗が地域で存在感を放ち続けることで、地域住民の「地元志向」や「満足度」が高まり、市の魅力向上といった副次的効果も期待できる。

実施しなかった場合の影響については、外部環境の変化に対応できず、廃業や休業が増加し、小規模事業者の衰退が加速化する。大手企業に地域商業が圧迫され、やがて利便性のみで魅力のないまちへと変貌してしまう。

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	280	事業所	支援機関等へのつなぎ	30	支援
金融支援（紹介型）	5	支援	金融支援（経営指導型）	35	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	5	事業所
記帳支援	5	事業所	労務支援	50	支援
人材育成計画作成支援	5	事業所	マーケティング力向上支援	50	事業所
販路開拓支援	60	支援	事業計画作成支援	25	事業分野
創業支援	30	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	20	事業所
債権保全計画作成支援	1	事業所	結果報告	260	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	260事業所（予定）				
<p>支援企業数については、過去実績、前年度計画数値・概算数値をベースに、指導員数等を考慮し設定している。また各種支援の内訳については、小売・サービス業が多いという地域特性や、実施予定の事業の内容から、妥当と思われる数値を計上した。</p> <p>今年度より小規模企業振興基本法でも求められている、伴走型支援に本格的にシフトすることを前提に「事業計画作成支援」の件数を増加させた。また来年度実施予定の創業塾参加者に対するアフターフォローとしての実施も見込んでいる。「販路開拓支援」「マーケティング力向上支援」では、地域活性化事業に意欲的な姿勢で参加した事業者が次のステージで直面する、顧客の維持・拡大という経営課題の解決に取り組む。</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>本所経営指導員の強みとして①地域商店街支援の実績が長いため会員・非会員問わず地域の小規模事業者との関係性が強固である②中小企業診断士、社会保険労務士などの国家資格を有し、専門性が高い問題にも対応可能であること③経営指導員5人中4名が女性（平成26年12月末現在）できめ細やかな指導に定評があること、の3つがあげられる。これらの強みをフルに活用し、事業者の「真」の経営課題を抽出する。必要に応じ、会議所の役割のひとつといえる「つなぐ」という機能を使い、事業者同士、専門家、支援機関ならびに支援制度の利用などを提案し、経営課題の解決に導く。</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	
法律相談	継続	相談件数	6	弁護士による法律相談。	
金融相談	新規	相談件数	10	日本政策金融公庫の箕面専任担当者による融資相談会を実施。	
税務相談	継続	相談件数	14	税理士による税務相談。（確定申告時期の10日間を含む）	
労務相談	継続	相談件数	2	社会保険労務士による労務相談。	
経営相談	継続	相談件数	35	中小企業診断士等の専門家による経営相談。	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>法律相談、税務相談、労務相談については、緊急性が高い案件もあることから、随時電話でも相談できる体制をとっている。特に「法律相談」において電話相談の利用頻度が高く、相談者からは「迅速な課題解決につながった」との声が寄せられている。</p> <p>金融相談は、日本政策金融公庫の箕面専任担当者に対応を依頼しているが、月2回開催の定時相談会に加え、来所が困難な事業所に対しては、担当者が直接訪問するなど、柔軟な対応をしている。</p> <p>経営相談は、経営一般だけに留まらず、小売・サービス業の事業所が多いという本所の特性を考慮し、商店街支援の実績がある専門家や、IT活用による店舗PRが得意な専門家など、幅広い分野に対応できる体制を整備している。相談対応後、顧問契約に至ったケースも多く見られるなど利用者の満足度も非常に高く、事業者同士の口コミ等で相談希望者が年々増加している。また経営指導員がコンサルティングの現場に立ち会うことで、スキルアップにもつながっている。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

箕面商工会議所

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業			3,065,250
	商業活性化アクションプラン推進事業	商業活性化に関するソフト事業を実施する。	3,065,250
(2) 広域事業			5,376,313
	北摂地チカラフェスタ	北摂地区の選りすぐりの店舗を万博公園のイベントにて紹介する。	3,395,312
○	女性のための創業塾	女性に特化した創業セミナー	665,400
	茨木オムニチャンネル3. 0事業	茨木商工会議所の事業計画参照	300,000
○	海外ビジネス支援事業	吹田商工会議所の事業計画参照	20,100
	Web活用販路開拓支援事業	豊中商工会議所の事業計画参照	90,450
	プロモーション支援事業	豊中商工会議所の事業計画参照	60,300
○	おおさか地域創造ファンド活用支援事業(豊能)	豊中商工会議所の事業計画参照	201,000
○	クラウドファンディング活用促進事業	豊中商工会議所の事業計画参照	60,300
○	ダイバーシティ経営促進事業	豊中商工会議所の事業計画参照	80,400
○	小規模事業者の海外販路開拓支援事業	豊中商工会議所の事業計画参照	80,400
○	インバウンド対策に向けた外国人留学生人材活用促進事業	豊中商工会議所の事業計画参照	40,200
○	北摂地域ものづくり中小企業連携促進事業	豊中商工会議所の事業計画参照	40,200
○	創業促進事業	池田商工会議所の事業計画参照	80,400
○	人材定着育成支援事業	池田商工会議所の事業計画参照	60,300
○	B to C事業者店舗プロデュース事業	池田商工会議所の事業計画参照	40,200
	大阪勧業展	大阪商工会議所の事業計画参照	25,125
	大阪企業コスト削減計画	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	136,226

うち府施策連携事業

1,368,900

事業名		商業活性化アクションプラン推進事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 15 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)	<p>ベッドタウンであり工業の規制がある箕面市内では、商業（小売・サービス業）の事業者が多いことから、市内の商業活性化を目的とし、平成15年度より本事業を継続的に実施している。商店街活性化のソフト事業は、成果の創出が難しいと言われるなか、長期にわたり商店街で定期市等を継続実施し、さらに平成22年度より北摂地域初となる「箕面100円商店街」を毎年秋に開始するようになってからは、集客や売上といった具体的な”成果”が創出されるようになった。しかし単年度ごとには賑わいを創出できるソフト事業が構築できたものの、継続的・組織的に商店街を魅力あるものにしていくためには、個店の活性化こそが最重要課題であるという結論に至った。</p> <p>そこで現在は、単にイベントに参加し、集客や売上に一喜一憂するのではなく、個店の活性化にどう利用するのか事業者自身にも考えてもらうという観点から、①商店街の集客力強化②「商業者への啓発」という二つの目的を持って実施している。</p> <p>また、意欲的な事業者に対しては、平成24年度から本所が実施している「みのおのまち商学校」（まちゼミ）への参加を促し、商店街という枠組を超え、店舗独自の個店活性化にもチャレンジできる機会を提供している。</p> <p>「箕面100円商店街」「みのおのまち商学校」と2つの事業があるが、それぞれの業種ごと、地域ごと、事業所ごとに状況が異なり、また事業者の熟度、取り組み方に温度差がある。事業者と頻繁に接触している経営指導員がこれらを勘案し、それぞれの事業所に適した事業を選択・提案し、無理なく取り組んでもらえるよう支援しながら箕面市内の商業活性化を図る。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	商店街組合及び商店街を形成する箕面地区の事業所（約150事業所）及び桜井地区の事業所（約70事業所）、粟生地区の事業所（約20事業所）、小野原地区の事業所（約30事業所）、牧落地区の事業所（約30事業所）その他商店街以外の小売・サービス業		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	平成26年度の参加店アンケート調査、来街者ヒアリング調査、通行量調査等によりニーズを把握している。毎年コンサルタントに本事業の結果検証を依頼しており、専門的な見地からのアドバイスも参考に、より効果の高い事業へのシフトを行っている。		
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	<p>「箕面100円商店街」：平成26年度においては、11月15日粟生・小野原地区、11月16日牧落地区、11月22日桜井地区、11月23日箕面地区で開催。天候にも恵まれたことから、集客面ではすべての地域で前年比増（参加店舗155店舗、来店客数21,800人）となった。特に今回初参加となった牧落地区においては、地域の事業者からの関心が高く、勉強会に熱心に参加する姿が見受けられ、本事業の可能性を再認識することができた。本所と初めて接点を持った非会員事業所も多く、地域の支援機関の存在を知ってもらうきっかけともなった。</p> <p>「みのおのまち商学校」：試験的に開始した平成24年度当時、参加事業所は12事業所にすぎなかったが、平成25年度より参加事業所が倍増した。現在は来店客が少ないと言われる夏（7月下旬～8月末）と冬（1月下旬～2月末）の年2回開催、約30～35事業所が参加している。集客人数としては、少人数のセミナー形式であることから、毎回合計約400～500人程度とさほど多くはないが、お店に興味を持っている消費者に直接アプローチできる絶好の機会を得られることから、その後顧客につながったケースが多数見受けられている。</p>		
	反省点	<p>「箕面100円商店街」：実施後、事業者から「よい刺激になった」といった前向きな感想が寄せられている一方で、依然として「売れ残った」、「一時的にしか客が来ない」といった否定的な感想も寄せられている。これらは、「来店のきっかけづくり」という事業の本質を理解せず、イメージだけで参加していることが原因と考えられる。今後は経営指導員による啓発活動に一層力を入れる。</p> <p>「みのおのまち商学校」：まちゼミは①店主またはスタッフに1時間程度のセミナーを進行する能力があること②セミナーの内容を企画・精査する余裕があること③セミナーを開催する会場があること等、参加のためのハードルが高い。経営指導員側から見れば、参加すれば高い効果が期待できると思われる事業所であっても、零細であるがゆえに参加が叶わない場合もあった。</p>		

事業名		商業活性化アクションプラン推進事業	新規/継続	継続
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	販路開拓型・・・2事業 ①「 箕面100円商店街 」平成22年度より箕面市内4地区にて継続的に実施。平成26年度は新たに牧落地区が加わり、5地区での実施となった。参加店舗は毎回150店舗前後、来場数10,000人以上が訪れる、定番の人気イベントである。商店街の一部の店舗ではマンネリ化しているといった厳しい意見もあるが、逆に商店街という強固な組織が存在しない小野原地区や牧落地区ほど関心が高い傾向がみられる。また新たな参加店舗が増加しているなど、新陳代謝が活発になっており、本事業が地域活性化に寄与する可能性はまだあると考えられる。今年度も前回と同様、10月下旬から11月上旬ごろに、市内5地区で、約150店舗の参加を見込んで実施予定。 ②「 みのおのまち商学校 」平成26年度と同様に、来店客が少ないと言われる夏7～8月頃、冬1～2月頃の年2回、参加店舗約40店舗を見込んで実施。まちゼミの創始者「松井洋一郎氏」による事前勉強会、参加店舗の有志で結成された「まちゼミ企画委員会」による企画会議、参加事業者同士でまちゼミを楽しむ「裏ゼミ」等付随活動にも注力する。		
	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 (c)箕面市が策定した商業活性化ビジョンを受け、箕面商工会議所が具体的アクションプランを遂行するという形態で、箕面市からの補助金を受けて事業を実施している。その他市内関係施設にチラシ、ポスター設置、後援名義の使用など、協力体制をとる。(d)イベントがきっかけで接点ができた事業所に、その後の顧客づくりなど発展的アドバイス等を行うことにより、相談事業カルテと連携させる。カルテ化目標60件。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 「箕面100円商店街」参加店舗数 箕面100円商店街に参加する約150店のうち、効果測定を行う80店を対象。商店街エリアの店舗に、参加店募集の案内等を持参して広く参加を募る。		
	支援対象企業の変化	80 社		
		「箕面100円商店街」による支援対象企業への効果は大きく3つに分類できる。 ①店頭の通行人数増加による、店舗視認率、販売機会の向上 ②来店客数の増加及びそれに伴う売り上げの増加 ③後日再来店を促進させることによる顧客数の増加 長期的には顧客化による継続的な売り上げの向上を目指すため、③が重要であるが、本事業においては、実際に効果測定が可能な項目にする必要があるため、②の来店客数の増加を指標とする。		
		指標 開催日当日の来店客が、通常期に比べ「増加した」と回答した参加店舗割合(アンケート調査による)	数値目標 60%	
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		商業活性化アクションプラン推進事業				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⇒ 35 社	まちゼミ「みのおのまち商学校」参加事業所数。今年度より、夏・冬ともにほぼ35店舗が参加しているため、来年度も同様とする。事務局からの勧誘のほか、参加事業者による効果の口コミを狙う。						
	支援対象企業の変化	1開催あたり平均5名程度の受講者であることから、2日開催と想定し、1店舗当たりのまちゼミ事業への集客人数を指標とする。この数字は後日固定客につながる可能性のあるものなので、非常に重要な指標と考えている。							
	その他目標値	指標	1店舗当たりのまちゼミ事業への集客人数	数値目標	10人				
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)	サービ単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 50,250 円 ×	80	×	1.00	=	4,020,000 円		
		⇒ 50,250 円 ×	35	×	1.20	=	2,110,500 円		
		円 ×		×		=	円		
	(小計) 6,130,500 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%)								
	計 6,130,500 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	2,340,000 円		交付市町村等					
	②受益者負担			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)			
6,130,500 円 ×		0.50		=	3,065,250 円		(2,340,000 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】 ※別添で補定する内容があれば添付してください。

事業名		女性のための創業塾（仮）	新規/継続	新規
想定する実施期間		H 27 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)	<p>廃業率の上昇が深刻な社会現象となっているなか、箕面市の事業所数は増加しており、個性豊かな店舗が点在する商業地としても注目を集めている。その傾向を反映してか、ここ数年、本所における創業相談の件数は増加傾向にあり、特に女性の方の相談が増加している。今マスコミで一部注目されている「プチ起業」（会社に属さず、自分の趣味や経験をもとに小さなビジネスを立ち上げる）の希望者も多く見受けられるようになった。しかしながら女性の創業希望者の方には総じて、「創業したい」という漠然とした夢はあるものの、計画等がなく、創業の準備がスムーズに進まない、あるいは思い切って創業はしたものの方向性が定まらないといった状況に陥ることが多い。これらを解決するには、①創業に必要な知識を「女性目線」でわかりやすく学べる場を提供し、しっかりとした創業計画を策定すること②仕事と家庭の両立という女性特有の悩みを共有し、励ましあえる仲間をつくりモチベーションを維持すること、が不可欠であると考えられる。現在、近隣会議所でも創業塾は開催されているが、女性のみを対象とし、女性特有の悩みに応えようとする創業塾はない。女性の活躍は、アベノミクスの成長戦略にも掲げられており、社会的な期待感も高まっている。当事業を実施することにより、女性の創業希望者が創業に対して抱える不安や課題を取り除き、意識の変革を図ることでモチベーションを向上させ、創業の促進、地域活性化に繋げることを目的とする。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>箕面市内または府内に居住する女性で、創業を予定している創業希望者、創業に漠然と興味はあるが不安も大きく踏み出せない潜在的創業希望者、創業したが方向性に迷っている事業者等を対象とする。特に女性は、事業のアイデアはあるものの自身のやりたいことの実現方法がわからず、それをどのように事業化するかが創業におけるボトルネックの一つになっていると推察される。 業種は、近年増加している「プチ起業」に多く見られる、カフェ、雑貨、サロン、家事代行、ペット関連等の小売・サービス業。 事業所数は、講師と参加者、参加者同士の十分な意思疎通を図るため、20社。</p>		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>①窓口相談において、女性の創業希望者、創業間もない方の相談件数が増えてきていること②「まちゼミ」事業において「プチ起業」を目指す主婦もしくは起業して間もない女性の参加希望が多かったこと③相談者や創業からまもない女性会員から創業に関するセミナーや創業塾開催等の情報提供を求める声があることなどからニーズを捉えている。 本所は経営指導員5名中4名が女性指導員であるため、創業塾終了後においても、女性の立場に立った、参加者ひとりひとりへのきめ細かいフォローも可能である。</p>		
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)	<input type="radio"/> 人材育成型	【人材育成型】 「女性のための創業セミナー（仮）」を実施する。家庭との両立や社会経験の不足等より、創業に関心はあるが創業に踏み出せないといった潜在的創業希望者も対象に含めて、創業経験者による体験談や同じ志を持つ創業希望者との意識共有により、創業に対するモチベーションを高める。実施時期は6～7月頃。全1日。20名を対象とする。		
	<input type="radio"/> 人材交流型			
	販路開拓型			
	ハズカ型	【人材交流型】 創業希望者に対し、創業計画の策定等の具体的な支援をはじめとした「経営知識」「専門知識」「資金調達」に加え、女性としてのビジネスマナー、モチベーション維持のための精神的なセルフマネージメント等を学ぶ「女性のための創業塾（仮）」を実施する。情報交換や悩みを相談し合える「仲間づくり」のきっかけとなるよう、座学にグループワークを加えたプログラムとする。実施時期は8～10月頃。3H×5日。20名を対象とする。 (最終日は交流会)		
	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="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 (a) 大阪府 商業・サービス産業課新事業創造グループと連携 (b) 北摂地域の商工会議所・商工会が連携して実施。 (d) 受講終了後、創業実現にむけて個別の経営課題解決についてフォローし、相談事業との相乗効果を図る。カルテ化目標15件。			

事業名		女性のための創業塾（仮）				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⇒ 20 社	平成26年度支援実績での女性創業希望者（潜在的創業希望者含む）に加え、広域連携による参加者増加が期待できる。				
	支援対象企業の変化	創業希望者（潜在的創業希望者）が抱える創業に対して抱える漠然とした不安や課題を取り除き、意識の変革を図ることで創業に対するモチベーションを向上させ、具体的な創業準備へとステージ移行させるきっかけに繋げる。					
	指標	創業塾への参加			数値目標	50%	
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	平成26年度支援実績での女性創業希望者（潜在的創業希望者）・創業から間もない女性事業者に加え、広域連携による参加者増加が期待できる。				
支援対象企業の変化	創業計画の策定等の経営知識の習得や、グループワークを通じた参加者同士の交流により、創業を実現するための具体的なアクションにつなげていく。「好きなことを仕事にしたい」といった女性特有の創業への想いを、計画という「かたち」に落とし込んでいくことで、事業化への具体像が明確になり、創業に踏み切る後押し、もしくは今後の事業展開の方向性が定まる。						
指標	創業計画策定者数			数値目標	80%以上		
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	
		24,120 円 ×	20	×	1.50 =	723,600 円	
				×	=		
		(小計)					1,125,600 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%）					56,280 円	
	計					1,181,880 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	300,000 円	交付市町村等	箕面市			
	②受益者負担	120,000 円	負担金の積算	1,000×20= 20,000 5,000×20= 100,000			
	○ (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)	
1,181,880 円 ×		1.00 =	761,880 円	(420,000 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「アリアク」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）			
	○	箕面商工会議所	665,400 円	箕面商工会議所が主管となり、本事業に関する取りまとめ、企画調整を行う。その他商工会議所については、各所2社発掘を目標とし、広報・当該管轄事業所のフォローを行う。事後フォロー及びカルテ化については各団体が分担。			
		豊中商工会議所	48,240 円				
		池田商工会議所	48,240 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		北摂地チカラフェスタ		新規/継続	継続
想定する実施期間		H 23 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)	”北摂”というブランド価値は非常に高いことから、”北摂”ブランドを構築・浸透させるため、北摂地区に属する商工会・商工会議所が連携し、北摂という括りで新たな魅力を創出し、各地から選りすぐりの商品やサービスを選定し、全国に通用するブランドづくりを行う第一歩として情報発信を行うイベント。 (株)シティライフNEWと連携し、来場者5万人を誇る人気イベント「ロハスフェスタ」と同日に50事業所規模の特設コーナーを設置し、北摂の魅力店舗や資源を知ってもらおうきっかけとする。また、イベントへの出店に興味はあるが、出店費用の捻出が困難であったり、出店のノウハウがない事業所に”実験的出店”の機会を提供する。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北摂地区の各市町において、選りすぐりの商品やサービスを提供する約50事業所			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	昨年は出店要項を厳しくしたにもかかわらず、前年参加店舗数を上回るなど、事業者にとってかなり魅力的な事業となっており、ニーズは年々増加傾向にある。			
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	第1回(平成23年10月)参加店舗数38店舗、来場者数13,800人、1店舗当たりの平均売上高88,873円。第2回(平成24年10月)参加店舗数45店舗、来場者数30,000人、1店舗当たりの平均売上高112,137円。第3回(平成25年11月)参加店舗数46店舗、来場者数33,000人、1店舗当たりの平均売上高121,093円。第4回(平成26年11月)参加店舗数56店舗、来場者数35,000人、1店舗当たりの平均売上高95,524円。 昨年度は、3日間の開催期間中2日間が雨天での開催となったが、来場者は前年度より増加した。 出店した効果としては「店舗の知名度が向上した」「イベント出店の際のイメージができた」「商品知名度が向上した」「従業員への良い経験となった」等の回答が多かった。また、本年度は「飲食店は当日売上を求める傾向にあり、実験的出店という趣旨には合わず、正規出店すべき」という事業主旨上の課題から、飲食店を出店除外としたにもかかわらず多くの出店希望者があり参加店舗数は過去最大となった。また、より多くの出店希望者に機会を与える目的で出展に回数制限を設けているが、上限前に「卒業」し、独自に色々なイベントに出店し成功している企業も出始めている。			
	反省点	参加店舗のほとんどが小規模事業所で人手不足であることから、開催期間3日間連続での出店が難しい場合もあり、一部空き店舗が発生してしまった。「地チカラブース」として互いの店舗が隣接しているため、ブース全体の「賑わい」の創出に悪影響があるとの声もあり、来年度はレイアウトに工夫が必要となる。また、出店のノウハウがない事業所にも参加を促しているため、接客等がスムーズにいかず、店舗売上が伸びなかった店舗も見受けられた。今後は店頭POP、陳列、接客について、経営指導員による事前アドバイスを強化する。			
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	イベントタイトル「第5回北摂地チカラフェスタ」 会場 万博記念公園 東の広場 時期 秋頃を予定			
	人材交流型	主催 北摂商工会議所・商工会			
	○ 販路開拓型	広報 情報誌シティライフ・WEB・ブログ・ツイッター・J:COM・FM 大阪・ポスター・当日配布の小冊子・ロハスフェスタ内での誘導看板 など			
	ハコ型	北摂の各商工会・商工会議所にて経営指導員がお勧めする選りすぐりの店舗等を出展させ、そこに来れば”北摂”が味わえるようなイベントにする。 ミニコミ誌「シティライフ」と連携することにより無料パブリシティが可能となる。また、万博記念公園という立地と、来場者5万人の「ロハスフェスタ」と同時開催することにより、圧倒的な集客力が期待できる。			
	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 type="checkbox"/> (c)市町村連携	<input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果	(b)北摂地区の全商工会・商工会議所が連携して実施。事務局による企画会議や参加事業所も交えての勉強会、懇親を兼ねた反省会等も実施。 (c)出店後、他の手法を使って販路開拓を実行したいという事業所に対し、具体的なアドバイスをを行い、相談事業との相乗効果を図る。 出店事業者数の50%のカルテ化を目指す。

事業名		北摂地チカラフェスタ		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⇒ 50 事業所	地チカラフェスタ出展事業所数 目安・・・箕面10、池田5、豊中5、吹田5、茨木10、高槻5、摂津5、豊能2、能勢2、島本1						
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 12,500 人	地チカラフェスタ来場者数 昨年同様30,000人の来場者数来場者を想定しており、そのうち12,500人（アンケートによる販売人数平均値250名/店より積算）へ顧客化やブランドの認知促進が期待できる。						
	支援対象企業の変化	効果としては以下が考えられる。 ①来場者への商品販売等による当日売上高 ②来場者が各店舗等へ再来店することによる顧客化 今回は効果測定可能な①を指標とする。							
		指標	1店舗当たりの当日売上高	数値目標	10万円				
	その他目標値	目標値の内容⇒ 20 店	効果的な出店のための勉強会とコラボレーション企画促進のための交流会への参加事業所。 豊能町と能勢町が統一ブランド「TOP豊能」を立ち上げたり、過去の出店映像により効果的なブースを学んだり、出店者同士が連携し新商品を作るなど、大きな効果があったので引き続き実施する。						
その他目標値	目標値の内容⇒ 30,000 人	来場者目標（昨年度実績35,000人）							
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 ×		50	×	1.00	=	2,512,500 円	
		50,250 円 ×		12,500	×	0.01	=	6,281,250 円	
					×		=		
							(小計)	8,793,750 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%）		
							計	8,793,750 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	250,000	円	負担金の積算	参加費5,000円×50店舗				
	(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)					
	8,793,750 円 ×	0.75 =	6,595,312 円	(250,000 円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リンク」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）					
	○	箕面商工会議所	3,395,312 円	幹事商工会議所…箕面商工会議所 本イベントに関する中核団体。とりまとめ、企画調整等を行う。豊能地区調整役					
		茨木商工会議所	1,000,000 円						
		高槻商工会議所	350,000 円						
		吹田商工会議所	350,000 円	副幹事商工会議所…茨木商工会議所 本イベントに関する中核団体のサポート及び、企画調整等を行う。三島地区調整役					
		豊中商工会議所	350,000 円						
		池田商工会議所	350,000 円						
		摂津市商工会	350,000 円	その他商工会・商工会議所…地域のブランド資源を発掘すること及びイベントの周知啓発、参加促進、当日支援、フォローを行う。					
		島本町商工会	150,000 円						
	豊能町商工会	150,000 円							
	能勢町商工会	150,000 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）

箕面商工会議所

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	280	25,000	7,000,000	
支援機関等へのつなぎ	30	10,000	300,000	
金融支援（紹介型）	5	30,000	150,000	
金融支援（経営指導型）	35	40,000	1,400,000	
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	5	20,000	100,000	
記帳支援	5	25,000	125,000	
労務支援	50	20,000	1,000,000	
人材育成計画作成支援	5	20,000	100,000	
マーケティング力向上支援	50	20,000	1,000,000	
販路開拓支援	60	20,000	1,200,000	
事業計画作成支援	25	50,000	1,250,000	
創業支援	30	20,000	600,000	
事業継続計画(BCP)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	15	20,000	300,000	
債権保全計画作成支援	1	10,000	10,000	
結果報告	260	10,000	2,600,000	
小 計	—		17,295,000	17,295,000
II 専門相談支援事業				
事 業 名	算 定 基 準			補助金額
	支援日数	単 価 (円)	計	
法律相談	6	23,600	141,600	
金融相談	10	23,600	236,000	
税務相談	14	23,600	330,400	
労務相談	2	23,600	47,200	
経営相談	35	23,600	826,000	
小 計	67	118,000	1,581,200	
※支援日数×23,600円。ただし、記帳支援のために税理士を活用する場合、事業所数×25,600円				
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		8,441,563	
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		402,000	
V 合計				
合 計				補助金額
	- 13			27,719,763