

平成28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, 890（平成24年経済センサス活動調査による） 2, 123（平成24年経済センサス活動調査による） 1, 228（42.49%）（平成27年12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、及び提供を行うこと。 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、共進会等を開催し、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 行政庁等からの諮問に応じて答申すること。 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 外国人研修生受け入れに関する事業を行うこと。 ⑮ 職業紹介事業を行なうこと。 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

商業面においては、相次ぐ事業所の廃業、市外流出、さらには購買客の市外流出や購買単価の減少などによる売上不振が大きな問題となっている。また、藤井寺駅前商店の核となる大型商業施設が一昨年の2月で一旦閉鎖、約2年計画での建て替えが決定したが、その工事は施設解体工事が徐々に進行しているものの施設完成時期は未だ確定しておらず、集客力の弱体化が近隣商店や地域商工業者に不安感を与えている。その一方で、大型商業施設閉鎖により流出した店舗が藤井寺駅前の空き店舗に進出することにより、空き店舗の減少や商店街の活性化に繋がるという朗報や、建て替え工事に合わせて駅前のメインロードの整備が進められており、将来に向けての期待感も膨らんでいる。

工業面においては地域の特徴的な業種も少なく二次、三次下請けの製造・加工業等が多いため、円安による原材料の高騰・電気料金の値上げや受注減などから派生する資金繰りの悪化、雇用維持が困難となるなど不安定要素が多い。また準工業地帯における住宅化が進み工場の閉鎖・移転が余儀なくされ、工業の市外流出も大きな問題となっている。市内産業全体でも経営者の高齢化や後継者不足、売上不振等々の理由により廃業が増えている。商工業全体的に既存の産業を活性化し、新たな産業の創出により地域内経済の活性化が早急に必要であると感じられる。

(2) 所管地域の活性化の方向性

商業面では、行政や地元大学、地域団体、地域住民・観光協会・商店連合会等の各種機関と連携をとり地域産業の特色を積極的に活用した活性化事業の実施を図る必要がある。また、各種助成金を有効利用しハード面、ソフト面においてもその費用負担の軽減を図ることも有効である。更には、産学官連携を活用し伸び悩む経営状態から脱却、経営者の意識改革を行うことも重要である。

工業面では生産高の低迷を打開するために各種融資制度や各種助成金制度等々を有効活用し資金繰りの安定化や雇用維持対策を行い、経営基盤を安定化させる必要がある。産学官連携により工場の市外流出減少策の実施や現在の経営体質を根底より見直す事で問題点を抽出しその原因分析を行い、さらには、新分野の商品開発や付加価値製品の開発による新たな販路開拓を行うことが大きな課題である。まちの特色を活かした地域活性化事業を推進し地域産業全体を発展させることが重要である。

(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

本市は、地域に密着した小売、サービス、飲食業が多く存在し、製造業には下請製造・加工業等が多く特色ある製品・業種は少ない。受注や売上の減少、近隣の住宅化等によりますます厳しい経営環境にあり事業の存続維持に力を注いでいるのが実情である。また、商業に至っては、売上の落ち込みが慢性化しつつあるなかで、事業主の高齢化等で活気の減少が懸念されている。駅前メインロードには舞台も設置されイベント実施などによる地域商業の活性化への期待感とイベント実施時以外の集客力強化への不安感が混在している。本市の商工業が発展していくためには、既存事業所への継続的な支援に加え、開業に積極的な人材への支援を行い裾野を広げる事が効果的である。

地域内支援対象事業者としては「建設」「製造業」「運輸」「卸売・小売業」「不動産」「飲食・宿泊業」「サービス業」を営む管内小規模事業者の合計である2, 123事業所とする。

(4) 事業の目標

今年度も、経営者の話をよく聞き、地域内支援対象事業者が抱える経営課題の把握とその解決支援に努め、地域の特色を有効活用する事や各種支援機関並びに行政等へのコーディネートを積極的に行い地域商工業の活性化を図ることを主たる目標とする。地域内支援対象事業者が商工会に何を求め、何を期待しているのかを把握するために全職員が積極的に相談事業を実施し、きめ細やかで内容の充実した事業所サービスを提供することで、小規模事業者等の満足が得られる内容に重点を置くこととする。

(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）

これらの事業を実施することにより、企業の強みを発見し外部環境の変化にも対応していくことができる。また、小規模事業者が抱えている課題を的確に把握し、具体的な取り組み策の検討や専門家へのコーディネートをより一層進め、一事業所では解決できない問題を解消し事業経営の改善へと繋げていくことができる。さらには各種中小企業支援機関や行政との連携を密にし、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す事により地域商工業の発展へと繋がり、地域全体が活気を取り戻し、地域産業全体の活性化を図ることができる。こうした取り組みを実施することにより、「地域に無くてはならない商工会」を目指していくために全職員が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ている事業経営における諸問題の解決が困難となり、効率的な事業運営に支障をきたすことになる。また、経営者の高齢化問題、事業継承問題等々を始めとする人材育成などの機会が減少するなど、個別事業者の経営活動に深刻な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、地域商工業の発展推進の機会、さらには地域経済全体の活力向上の機会を失うこととなる。

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	250 事業所	支援機関等へのつなぎ	10 支援	
金融支援（紹介型）	20 支援	金融支援（経営指導型）	45 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	55 事業所	労務支援	85 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	20 支援	事業計画作成支援	15 事業分野	
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	5 事業所	財務分析支援	1 事業所	
5S支援	10 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	結果報告	250 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	224（平成27年12月31日現在）			
<p>目標値については、前年度の支援企業数を参考とするが、さらに各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目標とする。相談者と具体的な事柄を話し合うことにより信頼関係を強化する。売上向上対策やPR方法、経営上の強みなどを考えるきっかけを提供することにより、事業者の事業マインドの底上げが期待できる。また、ワンストップで要件が済み、課題を解決することにより事業者の日々の経理事務等が円滑に推進するようにサポートする。そのために指導員の資質向上を図るため自己研さんを推進する。</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>常に良き相談相手としての存在感を出すように日常から心がけ、小規模事業者の各種経営課題の解決に向けた個別の相談、支援を行う。更に小規模事業者へ提案できるメニューを構築できるよう意識した指導を行う。また、定期的にそれぞれの専門家による個別窓口相談・指導を展開し事業経営において事業者が自ら専門的でより高度な知識を習得すると共に事業所への負担を軽減できる。また、ノウハウの無い小規模事業者に専門家や各種支援機関を紹介し外部資源の活用を図る。特に資金面については、資金調達を円滑に支援し低利で利用しやすい小規模等経営改善資金の借入あっせんや金融機関・行政機関との地域支援ネットワークを構築することにより資金繰りの安定・経営の安定化へと繋げていくことができる。</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
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	54	高度で複雑な税務課題について税理士による税務相談を行う。
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>経営者の悩みを聞き、事業所にとっての問題は何かを考え、経営者自身で解決できない問題を解決するためのアドバイスを実施することで、事業の円滑化を図りさらに掘り下げて企業の強みを発見することに重点を置く。また、事業運営において、すでに問題が生じているにもかかわらず、それに気づいていない経営者の救済措置を図ることも考慮する。そればかりでなく相談を受ける事により経営者自らが学習し経営者としての必要となる高度な知識を習得する事でリスクマネジメント能力を持たせることをポイントとする。期待される効果は、事業主と専門家が共に考える体制が構築され、そこに指導員も連携する事により、経営問題を解決する総合的な経営力の向上が図れる。</p>				

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業			4,271,250
○	金融機関等の地域支援ネットワーク推進事業	地元根付いた金融機関である信用組合や地方銀行、日本政策金融公庫、大阪府、藤井寺市と連携・協力し地域の中小零細企業者を総合的・継続的にサポートする	603,000
	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の構築を目指す。	1,608,000
	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。	502,500
	駅前商店街にぎわい創出事業	藤井寺駅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出し、買い物客を誘導する機会を提供することを目的とする。	753,750
○	マーケティング・ブランド力強化	「小さな会社」が安定して顧客を獲得するためマーケティング手法やブランドの構築事例を学び、事業の持続的発展を可能にする。	402,000
○	若手社員が育つ環境づくりセミナー	若手社員の早期退職は労使ともデメリットでしかない。これを防ぐため若手社員が定着できる環境づくりを支援する。	402,000
(2) 広域事業			3,797,393
	南河内特産品販路開拓事業	柏原市商工会の事業計画書を参照	400,000
○	JOB・マッチング・フェア	柏原市商工会の事業計画書を参照	725,000
	物産展inまつばら2016	松原商工会議所の事業計画書を参照	96,000
	事業継続計画(BCP)策定セミナー	羽曳野市商工会の事業計画書を参照	190,950
	広域セミナー(女性従業員の活躍を推進する取り組み)	羽曳野市商工会の事業計画書を参照	210,045
	観光客をターゲットとした営業戦略立案セミナー	羽曳野市商工会の事業計画書を参照	150,750
	ITツール活用支援事業	富田林商工会の事業計画書を参照	330,895
	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を参照	207,676
○	産業フェア	大阪狭山市商工会の事業計画書を参照	100,000
	商工フェア なわてふれあい商工まつり	四条畷市商工会の事業計画書を参照	100,000
	大阪勸業展	大阪商工会議所の事業計画書を参照	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を参照	15,076
○	経営革新支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	20,100
○	新商品アンテナ ショップ支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	20,100
○	おおさか地域創造 ファンド事業	大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	20,000
	OSAKA食むすび事業	大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	70,350
	観光・地域づくり 人材育成支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	113,065
○	BCP策定支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	158,790
○	大阪企業のコスト削減計画	大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	246,439
	情報セキュリティー 対策セミナー	大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	301,500
	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を参照	295,532

うち府施策連携事業

2,697,429

事業名		金融機関等の地域支援ネットワーク推進事業	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)	地域の中小企業・小規模事業者が持続的な事業活動を円滑にできるよう、企業活力・経営力の強化を資金面から支援する。また、地域の活性化には、起業家の育成が必須と思われるので、新規出店希望者の創業支援を強化していく。こうした支援を効果的に推進していくため、実現する為に地域の金融機関、大阪府、藤井寺市とのネットワークの取り組みにより、地域の中小企業・小規模事業者を持続的に支援することで、地域経済の活性化に繋げていく。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域の中小企業・小規模事業者及び新規創業予定者。特に、既存事業者のなかでも、事業の持続的な経営を担う意志のある事業者、また、起業家（アントレプレナー）として、スタートアップ、新規事業を計画している創業予定者を積極的に支援する。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	中小企業・小規模事業者が事業の発展を検討するにあたっては、資金調達の問題は極めて重要性である。しかし、優良な事業計画を立案しても、事業資金の不足により事業を継続していくことが困難になる事例が多々見受けられることから、金融機関への紹介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	7月と11月に地域支援ネットワーク会議を実施し、地域経済の近況や支援施策についての情報交換を行った。会議後には、㈱日本政策金融公庫、池田泉州銀行、成協信用組合の個別相談会を実施した。また後日、参加金融機関とのネットワークを活かし、随時連絡を取ることで連携強化に努めた。個別相談会の相談件数は2件あり、現在1件は創業に向け支援中である。また個別相談以外にも、窓口対応等での個別相談により、金融機関に繋いだ1年間の件数は25件程度と見込んでいる。平成26年度実績25件、平成27年度20件（1月末時点）		
	反省点	ネットワーク構築後、2年目ということもあり、各機関のコミュニケーションは円滑に回れたと思われるが、支援制度の運用が、円滑に実行できなかったことが多々見受けられた。具体的には、金融機関の方が小規模企業サポート資金に対して、経営指導（6ヶ月以上）の要件を認識されていなかったこと等が上げられる。今後は、各機関で実際にあった事例を研究課題としてあげ、会議の場で議論の対象にしていきたいと考えている。また、個別相談会の相談件数が2件に留まったのは、広報内容が具体性に欠けていたことに加え、特に会員に関しては、「マル経」を活用できるので、相談に来る必然性がなくなったのではないかとと思われることから、今後は、府制度融資をはじめ各金融機関の具体的な融資サービスをPRするとともに、会員外の事業所への広報強化に取り組むことを考えていきたい。		
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	○(株)日本政策金融公庫、池田泉州銀行、成協信用組合、大阪信用保証協会、大阪府、藤井寺市の協力のもと地域支援ネットワーク会議を年間に2回開催。各機関が日々の業務の中で感じている地域経済の状況や中小企業・小規模事業者の経営課題に対する情報交換を行う。このような取り組みを通して、実行性の高い有意義な経営支援に繋げてゆく。具体的には、各機関の特色を活かすことで、単なる金融相談に留まらず、経営相談、創業予定者及び経営革新や経営上の課題に取り組む中小企業・小規模事業者を支援することを試す。 ○個別相談会を7月と11月頃に設けて、参加者には、各機関の施策・取り組みなどを紹介し、ネットワーク会議の推進に繋げてゆく。 ○個別相談で融資に至った案件については、定期的に連絡を取り、状況に応じた適切な対応をする。		
	○ 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 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 (a) 大阪府が提唱する地域支援ネットワークの活用推進。(No.21) (c) 国が進める創業支援や藤井寺市が実施している新規出店サポートの活用促進。 (a) (c) 各公的機関が実施する事業活動に伴う補助金・助成金の案内。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	個別相談会について、地域の中小企業・小規模事業者及び創業予定者を対象に毎月郵送する商工会ニュースや市の広報で参加者を募る。また、指導員が経営支援を通じて、資金需要がある判断した事業には、積極的に相談会への参加を働きかける。	
	支援対象企業の変化	15 社	地域支援ネットワークを活かすことで、一機関が単独で行うよりも適当な支援をすることが可能となる。結果、個々の事業所の経営基盤を強化することで、地域経済の活性化に繋げることが期待出来る。	
	その他目標値	指標	個別相談を経由して融資申し込みに至った件数	数値目標 5社
目標値の内容⇒				

事業名		金融機関等の地域支援ネットワーク推進事業					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 ×		15	×	1.00	=	603,000 円	
			円 ×		×		=	円	
			円 ×		×		=	円	
	(小計)							603,000 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							603,000 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"/>		
標準事業費		補助率		(d)相談事業相乗効果					
603,000 円 ×		1.00	=	603,000 円	(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「アリソ」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		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	←複数年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)	藤井寺駅前は通勤・通学客の利用が沿線では阿部野橋駅に次いで多いが、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。また、消費者からは町全体が活気づいていて楽しい、今回タクシーの制度を利用して行って見たかったお店にも行けた、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。 ま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冊と伸びている。			
	反省点	チケットでタクシーが利用できる制度を導入したことにより店舗が密着していない地域にも前年に比べ利用数が伸びたが店舗が密着している地域は消費者が多く完売や待ち時間が発生した。消費者を多く受け入れられる対策が必要である。			
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	毎年10月に藤井寺駅周辺で「ハロウィン」イベントが開催され、1万人近い集客が見込める。また、「バル＝10月」と認識している利用者も多く、知名度も上がり10月開催が利用者の中で定着化してきている。「ハロウィン」イベントとも連携し開催することにより、普段利用しない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A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27年度開催時は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。今後も行政、民間企業からの協力が見込めている。実施前半期間はほぼ毎月実行委員会を開催しており、開催後も出店者が参加した反省会を行っている。			
	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 事業を継続して行うことにより、行政やAタクシー株式会社からの協力を得ることが出来た。参加店や実行側だけでなく街全体で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。				
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	平成27年に参加した店舗数(61店)をベースにイベント後に問い合わせのあった3店を加え、作成するパンフレットの紙面上の都合により合計64店舗の支援を予定。		
	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%
	目標値の内容⇒				

事業名		商業活性化事業 ふじいでらバル					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 ×	64	×	1.00	=	3,216,000	円	
				円 ×		×		=		円	
				円 ×		×		=		円	
	(小計)								3,216,000	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									3,216,000	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		○	(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)					
3,216,000 円 ×				0.50 =		1,608,000 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						

【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)	藤井寺市には小売・サービス業が多く、魅力ある店舗も多いが、新規のお客様を固定客化とするに至っていない店舗が多く見受けられる。この事業に参加してもらうことにより、各店舗の魅力を伝え、一時的な集客イベントではなくお客様に継続してお店を訪問してもらいやすくなるような雰囲気を作り出し、街全体の活性化を目的とする。			
	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。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	個店には、豊富な知識・経験・技術があるが、一般のお客様に知って頂く機会が少なく、顧客を新規開拓するのは難しい為、まずはお店のファンを作るための仕掛けづくりを行う必要がある。こういった認識を持った店主は多いが、どのような対策をとればよいかわからないといった声が多く、ニーズは潜在的にあるといえる。			
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27年11月15社が参加し19講座を実施した。 参加者は延べ100名であった。			
	反省点	11月開催という季節柄、冬を過ごす準備の講座を多く設けたが、参加者が少なかった。次回は開催時期と講座内容がリンクしすぎないようにする。受付開始前に電話予約を入れるお客様が多かった、次回はパンフレットのレイアウトを工夫する。			
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	「得する街のゼミナール」とは、個店の店主やスタッフが講師となり、豊富な知識や経験、技術を少人数形式で受講者（お客様）にレクチャーする。講座開催場所は自店舗で行うが、その目的はお店の雰囲気を知ってもらいお店のセールスポイントをじっくり伝えることであり、長期的なファンづくり（＝固定客化）に繋がる。お客様は商品やサービスの専門知識やお得な使用方法等を得られ、店主は自店のPRや新規顧客の開拓に繋がり、信頼関係を築く手助けをする。 中小企業庁や全国商店街支援センターの支援事業を活用し、講師派遣やアドバイスを仰ぐ。平成28年6月～7月頃の開催を予定している。			
	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 type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 商店がこの事業に参加することで、自店の商品やサービスのPRを行い、マーケティング力の向上と経営力向上を図りさらなる新規顧客獲得を目指す。また金融支援や事業計画作成支援などへの相乗効果が期待できる。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	毎月郵送する商工会ニュースに説明会案内や募集案内を同封、市広報に掲載。地域のコミュニティ紙に取材依頼、facebookのまちゼミページを更新。藤井寺、羽曳野地区へのポスティングを強化する。昨年実績に加え開催期間中に参加したいと問い合わせのあった企業数5社を加味して対象を20社とする。		
	支援対象企業の変化	20 社	以前の参加者には「お店の存在は知っていたけど、まちゼミがきっかけで入店できた」というお客様の回答が多くあった。お客様の視点で見ることで改めて店舗の魅力を認識し、各店舗や街の活性化に繋げる。		
	指標	新規顧客の開拓、賑わいづく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 ×	20	×	1.00	=	1,005,000	円
				円 ×		×		=		円
				円 ×		×		=		円
	(小計)								1,005,000	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								1,005,000	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		(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)					
1,005,000 円 ×			0.50 =		502,500 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						

【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)	平成26年2月末に藤井寺駅前北側の大型ショッピングモールが建て替えのため2年間の計画で閉鎖となった。しかし、平成27年12月末時点でも取り壊しが進んでおらず、近隣商店や消費者の間でも不安感が高まっている。藤井寺駅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出し、買い物客を誘導する機会を提供することを目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺駅周辺の商店街			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	従前から人の流れが変わることに対する危機感がある。集客を見込める事業を実施したいというニーズがあり、定期的実施することで危機感の解消を図る。			
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	平成27年は7月19日、10月18日、11月15日、12月20日に開催。毎回平均して40店舗の出店があり大いに賑わった。10月以降は好評のためほぼ毎月第三日曜日に開催を固定化し、名称も「3でい市(さんでいいち)」として集客力の強化とPRを兼ねている。出店者から商店街への出店を相談されるなど一定の効果があった。			
	反省点	ハートフル91商店街はアーケードがなく、当日の集客は天候や寒暖に左右される。安定した集客を実現するため、出店者以外にも魅力を作り出す必要がある。			
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	昨年後半から毎月第三日曜日に「3でい市(さんでいいち)」が開催されている。また、近隣の大学と連携し、商店街のマップとイベントを紹介する「こよみ手帳」を発行し、集客力を高める効果がある。			
	人材交流型	商店街で買い物をする年齢層は比較的高齢者が多く、ポイントカードなどでも良いが抽選券を配布しガラガラ抽選会を実施してほしいといった声があり、周辺の小学校でもチャレンジマートが開催されるなど商店街を訪問するきっかけができています。			
	○ 販路開拓型				
	ハズカ型	年末に3商店街が一体となって買い物額に応じ抽選券を配布し、ガラガラ抽選会を実施する。定期的な開催とすることで、買い物客の増加を図り、商店街への出店希望者の増加を目指す。			
	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 checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果
		販路拡大を切り口に金融、労務支援につなげる。また、新規出店希望者には創業支援や事業計画作成などの支援を行うことにより、中長期的に商店街にもメリットとなる効果が期待できる。			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→	ハートフル91商店街、藤井寺駅前北商店街、藤井寺一番街商店街 に対する支援を予定		
		3			
	支援対象企業の 変化	商店街への買い物客など人の流れを作ることで、周辺の商店街等の活性化を図る。商店街店舗で新規購買客が増加したかを把握するため、ガラガラ抽選会実施後にアンケート調査を行う			
	指標	購買客が増加したと回答した店舗の割合	数値目標	70%以上	
	その他目標値	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 ×	3	×	10.00	=	1,507,500	円	
				円 ×		×		=		円	
				円 ×		×		=		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%)									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		(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。

4-2. 地域活性化事業 事業調書

藤井寺市商工会

事業名		サービス事業者のための生産性向上支援～マーケティング・ブランド力の強化～		新規/継続	新規
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)	藤井寺市は、理美容業、小売業や飲食業等のサービス業の比率が高い。これら事業所の多くは小資本のsmallビジネスである。近年は、大手資本(チェーン店等)の参入により、経営環境は厳しさを増している。この点を克服するために、資金力やブランド力など経営資源に恵まれない「小さな会社」が、紹介や人脈だけに頼ることなく安定的に顧客獲得するための具体的なマーケティング手法及びブランドの構築を事例等を用いて学ぶことで、大手資本との差別化を図り、厳しさを増す経営環境にあっても、事業の持続的発展を可能にする。			
	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)	中小企業白書において、中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営課題の中で取分け、マーケティングに対する意識は強い。新規市場開拓の売上目標未達成企業が抱える課題に「新規顧客を発掘できる人材がない」「企画やアイデアを出して形にしていける人材がない」と意見が多く見受けられる。この点、藤井寺市は、サービス産業の比率が他の産業と比較して際立って高いことから、地域活性化を目指す上で、サービス産業事業者が、上記課題等の解決に取り組むことは生産性向上のために必須と思われる。			
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				
	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	ホームページや藤井寺市の広報を用いて、セミナーを平成28年の冬ごろ実施する予定。マーケティング・ブランド企画の専門家(コンサルタント)によるセミナーを開催する。国の「サービス産業チャレンジプログラム」「サービス産業ガイドライン」踏まえた企画やアイデアを出して形にし、新規顧客の発掘等が出来る人材を養成することで、生産性の向上を図り、販路開拓に繋げる。具体的には、ブランド＝自社らしさを確立して、顧客のニーズをつかみ、ソーシャルメディアも活用し、価格競争に巻き込まれない強い会社になる秘訣を学ぶ。又セミナーの手法は、単なる講義式にするのではなく、企業の実事例に基づく具体的な事例を研究課題とし、経営管理における『生産性の向上』をテーマあげ、集団で討議を行い、問題解決能力等の向上を図るよう、実践的な内容を意識したものにする。			
	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 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 checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 セミナーや研究会に参加することにより、サービス事業者が現在抱える課題を解決し、生産性向上を図る。大阪府「地域活性化事業」No.12と連携				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→ 20 社	サービス産業事業者を対象に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	マーケティング手法及びブランドの構築(競合他社に真似できない核となる能力)を学ぶことで、顧客に特定の利益をもたらす術、スキル、ノウハウを身につけることを意識付ける。課題が存在することを認識してもらう。			
	その他目標値	目標値の内容→	指標	アンケートで課題の解決に取り組む(予定を含む)と回答した割合	数値目標 70%

事業名		サービス事業者のための生産性向上支援～マーケティング・ブランド力の強化～					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="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)			
		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						

【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		若手社員が育つ環境づくりセミナー		新規/継続	新規
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)	「人間関係が合わない」、「仕事が自分に合っていない」等の理由から、早期に離職する若手社員が増加している。採用した人材が安易な離職理由から早期に離職した場合、企業側の負担が増える等のデメリットしか無い。そのため、若年労働者の職場環境を改善させるとともに、職業理解、職場理解を十分に行えるよう支援体制を整えなければならない。以上のことから職場定着のノウハウを専門家のもとセミナーを通じて理解していただく。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主に中小企業事業主や人事担当者。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	日頃から商工会会員企業の声を聞くと、社員の早期退職に頭を悩ませている事業主は多い。また、職場定着を促すためには、直接労働者へ働きかける前に企業側の雇用管理面の配慮を促す必要があるため、今回のようなセミナー等相談対応できる場が不可欠である。			
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				
	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	平成28年11月頃、商工会研修室にて事業実施予定。 市の広報、商工会発行ニュース、商工会窓口や掲示板等で申込募集を行う。セミナーは全1回。職場定着のための環境づくりをメインに専門家を招き説明を行ってもらう。また、質疑応答時間も設ける。開始時間は事業主が参加しやすいと思われる午後以降を予定する。			
	人材交流型				
	販路開拓型	現状の離職状況や若手社員のアンケート調査結果資料等をもとに、改善すべきポイントを専門家より説明していただく。若手社員とのコミュニケーションの取り方等も今一度事業主・人事担当者に確認していただき、早期退職防止へつなげることができるようなセミナーとする。			
	ハイクワ型				
	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 type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 OSAKAしごとフィールドとの連携により、事業主・人事担当者の意識の変化を促す。そのことで労務支援や事業計画策定などの相談事業にもつなげていく。大阪府「地域活性化事業(雇用)」No.5と連携			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	市の広報、商工会発行ニュース、商工会窓口や掲示板等で申込募集を行う。		
		20 社			
	支援対象企業の変化	現在雇用している若手社員や今後雇用見込みのある人材に対する職場環境づくりを意識していただき、具体的な行動に着手できることを目指す。早期退職防止のため、各々が抱える問題についても質疑応答時間等を利用し解消していただけるよう促す。			
		指標	早期退職防止に繋がると回答した事業所の割合	数値目標	70%
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		若手社員が育つ環境づくりセミナー					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	
				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="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)				
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						

【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	250	25,000	6,250,000	
支援機関等へのつなぎ	10	10,000	100,000	
金融支援（紹介型）	20	30,000	600,000	
金融支援（経営指導型）	45	40,000	1,800,000	
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	55	25,000	1,375,000	
労務支援	85	20,000	1,700,000	
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	20	20,000	400,000	
事業計画作成支援	15	50,000	750,000	
創業支援	1	20,000	20,000	
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	5	20,000	100,000	
財務分析支援	1	10,000	10,000	
5S支援	10	10,000	100,000	
IT化支援	1	20,000	20,000	
債権保全計画作成支援	1	10,000	10,000	
結果報告	250	10,000	2,500,000	
小 計	—		16,015,000	16,015,000
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	
法務支援	12	23,600	283,200	
税務支援	54	23,600	1,274,400	
労務支援	12	23,600	283,200	
金融支援	12	23,600	283,200	
小 計	90	94,400	2,124,000	2,124,000
※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		8,068,643	
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		728,625	
V 合計				
合 計	算 定 基 準			補助金額
				26,936,268