

# 平成28年度 事業計画書

## 1. 申請者の概要

申請者	団体名	泉大津商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 澤田 隆生	
	所在地	〒595-0062 大阪府泉大津市田中町10番7号	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 中野拓二
		連絡先	電話番号（直通）： 0725-23-1111
Fax： 0725-23-1115			
		E-mail： <a href="mailto:t.nakano@izumiotsu-ccior.jp">t.nakano@izumiotsu-ccior.jp</a>	
①設立年月日		昭和22年3月26日	
②職員数		13人	
（うち経営指導員数）		（8人）（平成28年1月31日現在）	
③所管地域		泉大津市	
④管内事業所数		3,486（平成24年経済コンセンサスによる）	
⑤管内小規模事業者数		2,565（平成24年経済コンセンサスによる）	
⑥会員数（組織率）		1,461（41.9%）（平成27年12月31日現在）	
※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）			
<ul style="list-style-type: none"> <li>(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、及び建議すること。</li> <li>(2) 行政庁等の諮問に応じて答申すること。</li> <li>(3) 商工業に関する調査研究を行うこと。</li> <li>(4) 商工業に関する情報及び資料の収集及び刊行を行うこと。</li> <li>(5) 商品の品質及び数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定及び検査を行うこと。</li> <li>(6) 輸出品の原産地証明を行うこと。</li> <li>(7) 商工業に関する施設を設置し、維持し、及び運用すること。</li> <li>(8) 商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。</li> <li>(9) 商工業に関する技術及び技能の普及及び検定をおこなうこと。</li> <li>(10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催の斡旋を行うこと。</li> <li>(11) 商事取引に関する仲介及び斡旋を行うこと。</li> <li>(12) 商事取引の紛争に関する斡旋、調停及び仲裁を行うこと。</li> <li>(13) 商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。</li> <li>(14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。</li> <li>(15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。</li> <li>(16) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</li> <li>(17) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</li> <li>(18) 前各号に掲げるものゝ外、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。</li> </ul>			

**(1) 所管地域の産業経済の現状と課題**

本市域の地域産業としては、事業所数では、①「卸売・小売業」、②「サービス業、その他」③「飲食店」④「製造業」、従業員数でも、「卸売・小売業」、「製造業」が上位を占める。この地の特筆すべき産業に古くからの繊維産業がある。毛布、毛織物、セーターの製造業が地域産業として栄えてきた。生活様式の変化・中国等からの安価な製品の輸入等により慢性的な不況に陥り、転廃業も多いのが現状である。しかし、紡績から、染色、織布、起毛業を営む企業には、蓄積された技術を継承し、販路開拓や国産ブランドでのPR、後継者育成に意欲的に努めようとする事業者も出てきている。また、市内では、地域産業の廃業により、ベッタウン化の様相を呈しており、それに伴い、大中チェーン店の進出も相次ぎ、地元商店街、個店の衰退は否めない状況でもある。更に、繊維業界、商業界ともに経営者の高齢化が進展し、今後、転廃業の件数が増加することが懸念される。

**(2) 所轄地域の活性化の方向性**

本市では、伝統的繊維産業の高い技術があり、付加価値の高い高級品も見られる。今後は、これら高い技術を継承し、後継者を育成、また同業他社とのコラボレーションを図り、新たな製品開発とブランド化による新たな販路の創出が必要である。さらに新たな市場開拓に、海外情報の精査とITを絡めた新規事業の展開が不可欠と考える。さらに、着実に増えてきている新住民への地元消費の振興、交通アクセス至便の利点を活かし、通学者等への商業活動に期待がかかるため、商店街の空き店舗活用、ポータルサイトの活用と、振興策を研究し、実践する必要がある。どの業種でも共通の問題である後継者の資質向上、新技術の開発が急務であると考え、個々では資金や人材に限界があるため、会議所が間に入り、個々を連携させ、スケールメリットを出しながら、継続的に支援していく必要がある。また、提携している大学や市ともさらに連携を深め、産業活性化のための事業に取り組む。

**(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**

上記のとおり、本市域の事業所は、古くからの『繊維産業』、増加している新住民を睨んだ『小売、サービス業』、そして交通至便な立地を生かした運輸倉庫を始めとした『物流業』がその大半を占め、この傾向は小規模事業者においても同様である。しかし、小規模事業者は、構造変化への対応に苦慮し、厳しい経営環境の中、事業の存続に努力を重ねている。特に繊維関連下請けの多くは小規模・零細企業で、連鎖的に廃業に追い込まれる傾向があり、折角の高い技術が継承されない問題もある。小売業においても、大規模小売店舗の進出や経営者の高齢化、商店街の客離れが目立つ。さらに工業製品は廉価な海外製品との競合といった問題を抱え、多くの業種で存亡の危機に面している。以上から、主たる支援対象事業者及び事業所数は、「卸売・小売業」、「飲食店」、「製造業」、「サービス業」の約2,000事業者となるが、内小規模を中心に約300事業所を選定する。

**(4) 事業の目標**

上記4業種の事業者が抱える課題である資金繰り悪化と顧客減少を打開するための相談支援事業へ取り組む。また、個々の事業者への課題解決。丁寧な指導に必要とする的確なニーズの把握をし、各事業者に対し臨機応変に対応できる内容重視の相談を必ず次へ繋げられるよう、また新たな事業へと繋がるように事業者との接点を増やし、徹底した提案型・伴走型の相談支援へと発展させる。また、通年相談から専門相談へと特化、更に各種の地域活性化事業へ一連化し、サービスの向上へと繋げ相乗効果を図る。地元商業の活性化への取り組みの研究と繊維関係を中心とした製造業者間のコラボレーションによる新しい取組の研究を行うとともに、より産地をPRする事業を実施することで知名度を上げ、相乗効果を狙う。このような経営基盤強化支援事業の推進により経営の総合的な支援機関を目指す。

**(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）**

産業の構造変化から、その対応に苦慮する事業所が多いことに鑑み、小規模事業者が抱える課題の把握に努め、さらに具体的な取り組みを進める検討を重ねることが不可欠である。そのためにまず、一つ一つの相談に適切に対応し、その中から共通項を導き出し、施策に反映する。また、交流活動を通じ、人材の育成事業の充実、従前の商業活動をさらに進展させたIT活用事業等々を積極的に展開していく。こうした取り組みにより、「なくてはならない商工会議所」の実践に向け、全力を傾けていく。次に、本事業を実施しなかった場合、小規模事業者が抱える課題、地域を取り巻く諸問題の発見が叶わず、地域の沈降に拍車をかける結果となる。また、人材育成事業は後継者問題の解決に直結することから、高い技術の継承も困難な状況となる。さらに商業では、個店をはじめ商店街の振興発展のチャンスが失われ、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	200	事業所	支援機関等へのつなぎ	12	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	2	事業所
記帳支援	10	事業所	労務支援	10	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	90	支援	事業計画作成支援	40	事業分野
創業支援	10	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	2	事業所	財務分析支援	1	事業所
5S支援	1	事業所	IT化支援	2	事業所
債権保全計画作成支援	0	事業所	結果報告	185	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	210社				
<p>1事業所に対し総合的な支援を実施する事を今年度も念頭におき、昨年同様、事業所カルテ・サービス提案を210事業所、特に小売・サービス業を中心に販路開拓支援（ホームページ活用、展示会、その他PR）の徹底した積極的な提案を実施する。そして、次のステップとしてまた、最近の不況から資金繰りが悪化している小規模事業者が増加傾向にあるため、巡回窓口相談を駆使し、資金繰り計画作成提案や事業計画・財務分析などを含む総合支援を実施することを目指す。あらゆる課題に対応するため、当所とつながりのある専門家や公的機関をフルに活用できるよう連絡体制等を整え、小規模事業所ニーズに的確に添えていく。</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>事業所に対し簡易なアンケートを作成し、巡回窓口相談時に回答してもらう形式をとり、ニーズ把握と現状の問題点を把握し、今後の相談とこちらからの提案に活かせるようにする。また、決算時の税務相談では9名の税理士の協力のもと消費税引上げ対策等、その場で対応を可能とする。より充実した専門相談とするため相談から提案、提案の販路拡大等から地域活性化事業への参加を促進する。3年前より、マルケイ融資と創業からの融資については中小企業診断士に事前に相談し事業計画等をたてた場合は本所独自に利子補給制度を設けている。また、地域活性化事業の参加事業所からも同様にニーズ把握と現状の問題点を把握し、専門家や各種支援機関と連携しながら、伴走型の支援をしていく。</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	件数	12	弁護士による商取引や不動産契約問題等の相談	
税務支援	継続	件数	35	税理士による決算、確定申告、譲渡・相続の相談	
経営基盤強化支援	継続	件数	30	中小企業診断士による経営革新等や強み発見の相談	
知財支援	新規	件数	3	弁理士による商標や特許等の相談	
労務支援	新規	件数	3	社会保険労務士による就業規則・賃金の改定見直し等の相談	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>法務支援は商取引、契約上や消費税転嫁対策として、問題が発生した場合、必要不可欠な分野で最近ではより重要性が増している。税務支援では所得税をはじめ譲渡や贈与の相談も多く小規模事業所では対応することも困難なため、期待されている分野で、決算からの方向性や消費税引き上げに対するアドバイスも受けることができる。昨年より実施する経営基盤強化支援は、資金繰りや販路支援という部分的な支援ではなく、補助金申請するために事業計画作成など、総合的な経営基盤強化の支援を実施して、非常に需要が増えている。また、創業はもとより経営革新も同時に支援します。また、26年度知財に關せしての相談が増えてきたこと。パートタイマー労働等の改正により、就業規則等の見直しも見込まれる事より、新たに知財支援と労務支援の専門相談を新設。</p>					

## 4-1. 地域活性化事業一覧

泉大津商工会議所

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
<b>(1) 単独事業</b>			<b>8,185,725</b>
	経営交流会	若手後継者が中心でコラボレーションや成功事例を研究する経営塾	1,356,750
○	海外ビジネス展開研究会	海外へのビジネス進出に関する勉強研究会。	402,000
○	繊維ネットワーク事業	一大産地である大阪繊維産業のPRと振興	3,035,100
	自慢の逸品	飲食店・小売店の逸品を集結させPRする。	3,391,875
<b>(2) 広域事業</b>			<b>2,064,725</b>
○	経営革新セミナー	経営革新に取り組む前向きな中小企業の掘り起こし	272,250
	自社商品売込み商談会	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	335,000
	ものづくり企業商談会	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	167,500
○	おおさか地域創造ファンド	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	105,000
○	ビジネス交流会	和泉商工会議所(幹事)の事業計画参照	314,900
○	知的財産権セミナー	和泉商工会議所(幹事)の事業計画参照	201,000
	経営者と後継者のための事業承継セミナー	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	72,360
○	雇用対策(定着支援)セミナー	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	100,500
○	BCP策定支援事業	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	40,200
○	創業セミナー	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	108,540
○	求人・求職マッチング事業	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	150,000
	大阪勧業展	大阪商工会議所(幹事)の事業計画参照	25,125
○	カイゼン活動推進事業	忠岡町商工会(幹事)の事業計画参照	102,000
○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	大阪商工会連合会(幹事)の事業計画参照	70,350

うち府施策連携事業

4,901,840

4-2. 地域活性化事業 事業調書

泉大津商工会議所

事業名		経営交流会		新規/継続	継続
想定する実施期間		平成20 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)	中小零細企業者にとって資本や人材では大手企業に対抗できないし、個社単位で今の変化に富んだ経済状況に対応するのも難しいのが現状である。そこで、中小零細企業の経営者がこの会で互いの事を把握し、互いに勉強する事で時には切磋琢磨し、また時にはコラボレーションし、大手企業やこの不安定な経済状況に対抗するための一助となる事を目的に実施する。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は地域産業である中小零細繊維関係の若手経営者を中心としているが、全ての業種を対象に現在登録は50社を超えている。泉大津市内外関係なくやる気のある経営者や新たな出会いやコラボレーションを考えている経営者は誰でも参加可能としている。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	毎回交流会の開催に当たり、前もって運営会議を実施、そこで、参加事業所からの提案や意見を基に交流会の事業内容を決定している。最近では経営者としての持つておきたい知識の取得や身近な成功事例を聞きたい事業所が多い。			
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	毎月の経営者が自社の問題提起して、それに対し、他の経営者がアドバイスする勉強会や共同出展の展示会、経営セミナーや先進事業所視察などを実施。また、勉強会にはオブザーバー参加として、府のものづくり支援課・提携する大学教授等も参加し、学生との人材交流の為、事業にも登壇。			
	反省点	現状、定例勉強会での内容は経営内部事情が多いため公開しにくく、口コミの参加事業所拡大となっている。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	( ) 内は27年度実績予定も含む ①経営セミナー参加者25社 (S社長講演会32社) ②人材育成セミナー参加者20社 (11/10開催12社・1/22開催12社) ③異業種交流定例勉強会20社×10回 (参加事業所の新規・既存事業へのPR) 対消費者へPRするための勉強会も実施予定 実績として27年度補助金申請等事業計画作成2社2グループ 新商品開発2社 ④先進事業所視察 10社 (27年度実績15社)			
	人材交流型				
	販路開拓型				
	ノウハウ型				
○ 独自提案型	<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 参加事業所数30社 補助金等の情報提供で事業計画作成や販路支援など カルテ化支援事業所数20社 市役所にもセミナー等チラシの配布協力を依頼する。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	参加事業所数		
	支援対象企業の変化	45 社	マネジメントや人材育成セミナーにて、自社へ取込み		
	その他目標値	指標	上記経営改善のきっかけとなった事業所数	数値目標	25社
事業の目標③	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	参加事業所数		
	支援対象企業の変化	20 社	新規顧客開拓や企業間コラボレーション等経営問題の解決や新規事業の開始。		
	事業継続計画 (BCP) 策定支援事業	指標	上記経営改善できた事業所数	数値目標	10社
	目標値の内容⇒				

事業名		経営交流会				新規/継続	継続		
事業の目標④	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→	参加事業所数						
		10 社							
	支援対象企業の変化	他社の工場等視察した結果、自社へ取込みが出来る内容等参考となる。							
		指標	上記経営改善のきっかけとなった事業所数	数値目標	5社				
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		支援企業数		係数		標準事業費	
		①	20,100 円 ×	25 ×	1.00 =	502,500 円			
		②	20,100 円 ×	20 ×	1.00 =	402,000 円			
		③	40,200 円 ×	20 ×	2.00 =	1,608,000 円			
		④	20,100 円 ×	10 ×	1.00 =	201,000 円			
		⑤	円 ×	×	=	円			
		⑥	円 ×	×	=	円			
		(小計) 2,713,500 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 2,713,500 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)				
	2,713,500 円 ×		0.50 =	1,356,750 円	( 円 )				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはプ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)				
			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		海外ビジネス展開研究会		新規/継続	継続
想定する実施期間		平成26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)	これからの日本は人口減少の傾向で消費が減ってくるのは見えている。また、円安基調で、販路を海外へ求める事業所や価格競争に打ち勝つため、仕入や加工等を新たに海外進出を模索している事業所に対し、身近で先進的に進出している事業所を交えた研究会やセミナー、視察等を実施し、問題解決の一助になるように進めていく。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	様々な形態の海外展開を考えている中小・零細企業（主に製造業・卸業・運輸倉庫業）			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	環太平洋パートナーシップ（TPP）が大筋合意され、今後、海外への輸出入や進出が進むと事が明白である。また、消費税の引き上げや人口減少など今後の日本の消費に先行き不安を抱いている事業者が多い。しかし、いきなり海外進出といってもどこへ行くべきか、どうすれば良いか等情報や手掛かりもない。リスクを考えるとなかなか前に進めない。という声を巡回や会合の時に聞いている。			
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	6/3『フィリピンの現状について』7社 10/14『ミャンマーの現状（国境陸送物流の現状）について』5社 11/14～18フィリピン視察 8社 研究会5/7、5/20、8/18、2月開催予定			
	反省点	グローバル化での海外進出を難しく考えている方が多く。頭では分かっているが、実際どうして良いかわからない。また、言葉の壁等もあり海外取引を恐れている。府や国の制度をもっと広めて、そういう障壁を一つずつ取除いていかないといけない。			
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	色々な意味で海外への事業展開を考えている事業所を集め、年5回程度の研究会や海外ビジネス展開セミナー又は海外視察を実施。			
	人材交流型				
	販路開拓型				
	ハブ 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)	○ (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 海外ビジネス展開希望企業の発掘・支援事業 ・セミナー又は視察については、大阪府立地・成長支援課と調整しながら内容・構成等を検討していきたい。 商工関係No.20				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	既に、海外へ展開しているが、他の地域も模索している事業所や新たな販路・仕入先を求めている事業所を会議所ニュース、ホームページや巡回時に発掘。		
	支援対象企業の変化	海外ビジネスに対し、海外の情勢や色々な施策の活用方法を知ることにより、中小・零細企業のビジネスの視野を広くする。			
	指標	研究会セミナー等のアンケート「ビジネス展開の視野が広がった」	数値目標	12社	
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		海外ビジネス展開研究会					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 ×	20	×	1.00	=	402,000	
			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						
			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 事業調査

泉大津商工会議所

事業名		繊維ネットワーク事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		平成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)	大阪府内の繊維産業の製造品出荷額からみた全国シェアは経産省「H22年工業統計表」からも解るように紡毛糸や純綿糸紡績から始まり、最終商品の毛布・タオル・服地・ニットなど1位や2位の物が多く繊維の一大産地である。このような繊維の産地は全国を見ても珍しい。しかし、今までは商社のOEMがほとんどだったため、知名度が低いのが現状である。この一大産地である大阪繊維をPRし、再興を目指したい。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉大津市を中心とした大阪府下の繊維関連事業者等			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	大阪繊維活性化ネットワーク協議会(略称：NW協議会、事務局：泉大津商工会議所)での事業アンケートで、参加事業者より、大阪繊維産地としてのPRや繊維に特化したセミナーは好評を得ている。			
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	パンフレット作成 44社 有名百貨店との商談会 10社 サプライチェーンセミナー 6月18社、10月22社、11月23社、12月21社、1月18社 1月と2月開催予定 日本繊維技術士の派遣 5社予定			
	反省点	パンフ等作成し、展示会等で配布し好評を得たがなかなか販路開拓につながっていないのが現状。もう少し情報を深掘りし、取引照会へつながるようにしないとけない。			
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)	<input type="radio"/> 人材育成型	NW協議会や船場適塾等の大阪府内の他の繊維関係プロジェクトと連携しながら事業を実施する。 ・NW協議会との連携・・・東京の展示会での取引照会HPチラシ配布、事業者への事業参加呼びかけ等 ・せんば適塾との連携・・・事業に参加する事業者の募集等 繊維産業の集積地である技術・設備や能力を記載したHP作成し府内外へ取引照会実施 掲載80社 上記掲載事業でさらに前へと販路開拓を求める事業所へ展示会合同出展 参加事業者10社 繊維染色等に特化したサプライチェーンセミナー 3回 20社			
	<input type="radio"/> 人材交流型				
	<input type="radio"/> 販路開拓型				
	<input type="radio"/> パワポ型				
	<input type="radio"/> 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="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 繊維モノづくり企業の振興 取引照会ができるように集積している繊維会社の所持している設備・生産能力得意な素材等をリサーチし、それを集約したHPを製作し、いつでもだれでも見れる体制をつくる。また、本所ではその取引照会に対応できるように対処する。また、その事業所から新商品開発やコラボを促したり、展示会等出展でPRも実施する。商工関係No.14				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 80社	繊維事業所に対し基本的に訪問しヒアリングしていく。		
	支援対象企業の変化	自社の設備や技術を洗い出すことで自社の特徴を再認識できる。			
	その他目標値	指標	取引照会ができた事業所	数値目標	10社
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 10社	前出の取引照会でヒアリングした事業所で、特徴のある技術、設備がある事業所をこちらからピックアップする。		
	支援対象企業の変化	自社の特徴を再認識して頂き、下請けから、さらに前に販路開拓をするように考える			
	事業継続計画(BCP)策定支援事業	目標値の内容⇒	指標	取引照会ができた事業所	数値目標

事業名		繊維ネットワーク事業				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 社	セミナーの参加事業者数				
	支援対象企業の変化	セミナーで自社の経営改善のきっかけとなった。					
	その他目標値	目標値の内容⇒	指標	上記経営改善のきっかけとなった事業者数	数値目標	12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	
			50,250 円 ×	80 ×	0.50 =	2,010,000 円	
			50,250 円 ×	10 ×	1.00 =	502,500 円	
			20,100 円 ×	20 ×	1.30 =	522,600 円	
		(小計) 3,035,100 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					3,035,100 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準とおりの場合不要)						
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)		
3,035,100 円 ×		1.00 =		3,035,100 円 (円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはリビ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		自慢の逸品	新規/継続	新規
想定する実施期間		28 年度～ 未定 年度まで	←複数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)	市内の小規模小売業・サービス業は郊外大型店の台頭に加えて消費税増税により売上・利益の低下に歯止めがかからず、地域の商店は衰退の一途を辿っている。地域の小規模小売業・サービス業には、個店の魅力づくりと消費者に対して魅力ある商品・サービスを周知させることが求められている。本事業においては各店舗が有している優れた商品・サービスを【自慢の逸品】と称し集約する事で訴求力を高め、各々が個性あふれる店舗として差別化を図りながら域内商業の発展を目指す。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内を中心とした小売業・サービス業 (約600社)		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	小規模小売業・サービス業は魅力ある商品・サービスを有しているにも関わらず、十分な費用を投じて宣伝広告を出来ておらず、加えて単独での宣伝広告では費用対効果が低いものとなっている。事業者からは新市民も増えている当市で【泉大津市の小売・サービス店の情報ならこの1冊】といった物を域内最大の事業所ネットワークを有する当所に対して求める声が多くある。		
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	①自慢の逸品冊子・HP作成(170社) 小売業・サービス業を対象に単なる商品紹介ではなく、各店が有する魅力ある商品やサービスを紹介する。また、掲載できる商品・サービスがないという個店に対しては経営指導員がヒアリングをおこない、事業主自身が気づいていない魅力を発掘・発信していく。PR方法については紙媒体とネットで周知をおこなう事で、若年層から高齢者まで幅広い層に周知ができ、本市へ新たに転入してきた消費者に対しても効果的なPRが可能となる。 実施時期 8月～9月頃 冊子発行部数 33,000部(泉大津市全戸配布) HP制作 本所運営のいずみおおつ得々マップ上で特設ページを設置		
	人材交流型			
	○ 販路開拓型	②自慢の逸品イベント(販売会)開催 冊子・HPが完成した段階で実際に商品・サービスに触れていただけるイベントを開催。大手チェーン店等に比べ、小規模事業所は立地条件・店構え・信用度等が低く、質や価格面以外で集客を取りこぼしているケースが多い。そのような障壁を取り払い、イベントを開催する事で各店の質の高さを消費者に認知してもらう。また、自慢の逸品が一堂に会することで、より高い集客効果が期待でき、出店事業所だけでなく、冊子掲載の店舗にも足を運んでいただける機会となる。 実施時期 10月～11月頃 開催場所 未定		
	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 checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 経営指導員が実店舗に巡回。自慢できる魅力ある商品・サービスがないという店舗に対しても、客観的視点から強みを見出し販路開拓に繋げる。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 170 社	自慢の逸品冊子・HPに掲載事業所数 募集方法：小売業・サービス業の会員約600社への案内 経営指導員の巡回	
	支援対象企業の変化	新規顧客獲得、自社商品・サービスの強みを再認識		
	その他目標値	指標	新規顧客獲得事業所数	数値目標 100
	目標値の内容→			

事業名		自慢の逸品				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⇒ 25 社	自慢の逸品イベント（販売会）出店事業所数 募集方法：掲載事業所への案内 経営指導員の巡回				
	支援対象企業の変化	新規顧客獲得					
	事業継続計画（BCP）策定支援事業	指標	販売件数		数値目標	2,500件	
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 ×	170 ×	0.50 =	4,271,250 円		
		50,250 円 ×	25 ×	1.00 =	1,256,250 円		
		50,250 円 ×	2,500 ×	0.01 =	1,256,250 円		
		(小計)				6,783,750 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%）						円
	計						6,783,750 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)		
	6,783,750 円 × 0.50 =		3,391,875 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		経営革新セミナー		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>中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の制度や支援策、計画策定方法等の実例に基づいたセミナーを実施する事により、経営革新に取り組む前向きな中小企業の掘り起こしを図る。 また事例を多く出すことでヒントを与え、実際に経営革新の承認を受けた事業者との交流会も実施し、話すことにより、参加者の意欲を高める。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>市内全世帯に広報紙を配布していることから、広く周知でき、経営革新や新事業を始めようとする小規模・零細企業はもとより、近未来に経営革新を目指す一般の方も対象とする。潜在対象社数100社。</p>			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>経営革新を実際にはしているが、承認を受けていない企業や経営革新の考え方が、新たな事業展開と経営支援のヒントとなる。</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	<p>平成27年10月8日(木)午後2時～5時に実施。 目標人数15社に対し、14社・15人申込み、9社・9名の受講であった。 その内、経営革新に興味を持った人・着手予定者が3名。</p>			
	反省点	<p>まだまだ「経営革新」という言葉が浸透しきれていないため募集案内を両面を使い、具体的事例を挙げる必要がある。PRについては、引き続き大阪府のメールマガジンの発行や巡回を通じて参加要請を行う。</p>			
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	<p>高石・和泉・忠岡の商工会議所・商工会の広報誌に掲載。泉大津商工会議所の全戸配布広報紙とHPにて周知する。 経営革新セミナーを実施し、経営革新承認を取得する事業所の掘り起こしをする。また、その後、最近経営革新を取った事業所の社長と認定までの苦労や認定を受けた後の状況など意見交換できる交流会を実施し、参加者に認定を取る気持ちを熱くする。 日 程 平成28年9～11月頃実施予定 講 師 中小企業診断士(セミナーと交流会)、認定事業所社長(交流会) 内 容 経営革新の制度や支援策、計画策定方法、事例等を説明し、交流会を実施。</p>			
	<input type="radio"/> 人材交流型				
	<input type="radio"/> 販路開拓型				
	<input type="radio"/> ハブ型				
	<input type="radio"/> 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)	<p><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 大阪府の施策(経営革新の支援)、3市1町(高石、和泉、忠岡、泉大津)と連携し、セミナーを開催する。セミナー終了後は、前向きに取り組もうとする受講者に対し、経営指導員が専門相談会の活用や相談員と連携を図りながらフォローを行い計画の作成や承認に向けて支援を行っていく。商工関係No.5</p>				
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→	<p>異業種や新規事業に興味があり、経営改善に意欲ある事業所を対象とし、各商工会・商工会議所の会報、ホームページに掲載。各会合にてPR。</p>		
	支援対象企業の 変化	<p>新たな事業への取り組みの必要性がわかり、経営計画や経営戦略を見直すきっかけとなることから、経営革新承認を目指す。</p>			
	その他目標値	目標値の内容→	指標	経営革新の承認取得を目指す企業	数値目標

事業名		経営革新セミナー					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	
		⇒ 30,150 円 ×		15	×	1.00	=	452,250 円	
			円 ×		×		=	円	
		円 ×		×		=	円		
	(小計)							452,250 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							452,250 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)		セミナーだけでなく、近年認定を受けた事業所の社長にも第2部で登場頂き、参加者との意見交換会を実施するため。							
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)			
		452,250 円 ×		1.00 =		452,250 円		( 円 )	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「アリア」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)				
		○	泉大津商工会議所	272,250 円	以下の金額を泉大津の配分額に含む ・講師謝金等 今年度依頼 泉大津 9社 高石 2社 和泉 2社 忠岡 2社				
			高石商工会議所	60,000 円					
			和泉商工会議所	60,000 円					
			忠岡町商工会	60,000 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）

泉大津商工会議所

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	200	25,000	5,000,000	
支援機関等へのつなぎ	12	10,000	120,000	
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	2	20,000	40,000	
記帳支援	10	25,000	250,000	
労務支援	10	20,000	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	90	20,000	1,800,000	
事業計画作成支援	40	50,000	2,000,000	
創業支援	10	20,000	200,000	
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	2	20,000	40,000	
財務分析支援	1	10,000	10,000	
5S支援	1	10,000	10,000	
IT化支援	2	20,000	40,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
結果報告	185	10,000	1,850,000	
小 計	—		13,470,000	13,470,000
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	
法律支援	8	23,600	188,800	
税務支援	27	23,600	637,200	
経営基盤強化支援	25	23,600	590,000	
知財支援	3	23,600	70,800	
労務支援	3	23,600	70,800	
小 計	66		1,557,600	1,557,600
※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		10,250,450	
IV 商工会等支援事業				
小 計	算 定 基 準		補 助 金 額	
			0	
V 合計				
合 計			補 助 金 額	
			25,278,050	