

令和5年度（2023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 濱 幸一		
	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 尾松 啓祐	
		連絡先	電話番号（直通）： 072-939-7047	
Fax： 072-952-3118				
		E-mail： <a href="mailto:fujisho@f-sukiyanen.or.jp">fujisho@f-sukiyanen.or.jp</a>		
①設立年月日	昭和37年6月14日			
②職員数	職員数 9人（うち経営指導員数 9人） 令和4年12月時点			
③所管地域	藤井寺市			
④管内事業所数	2,665（平成28年経済センサス活動調査による）			
⑤管内小規模事業者数	1,924（平成28年経済センサス活動調査による）			
⑥会員数（組織率）	1,278（47.95%）（令和4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				
<input type="checkbox"/> 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（その従業員の為の事務を含む）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。</p>				

**(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分かる。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。しかし、近年では、藤井寺市にも、商業施設はあるが、若い世帯は、他市の大規模商業施設に流出している傾向にある。

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事業の将来性を鑑み、事業承継を選択せず、廃業する事業者が多い。事業者の減少に対応する為、創業支援に注力することで、起業を増やす必要がある。人口ピラミッド解析でも将来的な労働人口の減少は避けられない。事実、求人をかけても、応募が来ない見受けられる為、労働力の確保が課題となる。

一方、世界文化遺産に登録された百舌鳥古市古墳群は地元資源としての認識がまだまだ低いが、世界文化遺産登録を記念した藤井寺市商店連合会のスタンプラリーなどのイベント開催や市内外の観光客や訪日外国人客を呼び込むための観光地化やお土産物の開発などの魅力を含んでおり熟成させていく努力が必要となる。

3年前に発生した新型コロナウイルス感染症の影響により、現在においても管内の飲食業を中心とした事業者は、多大な支障を負っており、地域経済の低迷に繋がっている。地域課題を抽出する為に当会では、初めてとなる会員事業に経営上のアンケートを募集した。アンケート結果を踏まえ、地域経済の復興の為に、「アフターコロナ（Withコロナ）」時代を見据えた戦略を決定し、新たな時代に対応する必要がある。

**(2) 所管地域の活性化の方向性**

市内では企業の工場移転後の跡地が住宅地に転換するなど、宅地開発が進んでおり、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企業の誘致に不向きである。また、現在、大企業の工場が解体中であり跡地利用が注目されている。そのようななかでも、新たに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平成30年度に創業支援事業を立ち上げるなど、新規出店者を支援する施策が実施されており、地域事業の活性化について市と商工会が連携してサポートしている。また、近年では、人手不足が懸念されている為、地域として、雇用創出の機会を作る必要がある。一昨年より、中小企業振興条例の制定に向けた取組みも始めている。また、市と協力して、大阪府に事業継続力強化支援計画を申請しており、事業者に対して、BCPの作成を啓蒙している。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。また、ICTやDXの導入など時代の流れに対応した支援にあたることで、事業の持続化と発展を目指す必要がある。

**(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合ったメリハリの効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課題を抱えていることが多く、何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、事業の発展・拡大を阻害している事例も見受けられる。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、事業の発展・拡大を支援する事を目的として活動を行う。

地域内での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」「サービス業」を管内で営む1,924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。更に働き方改革の一環である同一労働同一賃金の中小企業への法施行を控え、事業者へ法律の理解を促し組織構造の見直しも提案できるようにする。

**(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（実施する事業の総体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をするのではなく、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、課題の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確であるとは限らず、問題を把握し解決していくためには事業の実施を通じて適切に支援することが重要である。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	280 事業所	支援機関等へのつなぎ	6 支援		
金融支援（紹介型）	10 支援	金融支援（経営指導型）	36 支援		
マル経融資等の返済条件緩和支援	3 事業所	資金繰り計画作成支援	3 事業所		
記帳支援	20 事業所	労務支援	75 支援		
人材育成計画作成支援	2 事業所	マーケティング力向上支援	3 事業所		
販路開拓支援	10 支援	事業計画作成支援	20 支援		
創業支援	10 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	15 事業所		
コスト削減計画作成支援	3 事業所	財務分析支援	10 事業所		
5S支援	3 事業所	IT化支援	1 事業所		
債権保全計画作成支援	0 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	71 事業所		
結果報告	280 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	259 事業所（令和4年12月31日現在）				
<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。</p> <p>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。今年10月から開始されるインボイス制度の相談の他、働き方改革を適用するため労務支援や記帳支援、キャッシュレス化への対策などが必要となる。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わ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。</p> <p>小規模事業者持続化補助金などの各種制度を活用し、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	支援日数
法務相談	継続	相談日数	12	事業活動に伴う法律に関連した課題の解決	12
税務相談	継続	相談日数	31	事業活動に伴う税務に関連した課題の解決	31
金融相談	継続	相談日数	12	事業活動に伴う金融に関連した課題の解決	12
労務相談	継続	相談日数	12	事業活動に伴う労務に関連した課題の解決	12
その他相談	継続	相談日数	12	事業活動に伴う経営に関連した課題の解決	12
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に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

事業 番号	府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
<b>(1) 単独事業</b>				<b>5,544,900</b>
1		得する街のセミナー	コロナ渦における既存の顧客への直接的な再アプローチと新規顧客のスムーズな獲得を目的としたイベント	757,500
2	○	ふじいでら創業推進事業	藤井寺市における創業事業者を増やし、街の活性化を図る	3,070,400
3	○	フジイデラJOBマッチング	藤井寺市商工会、藤井寺市、市内の高等学校、南河内地域若者サポートステーションの4団体が協力して合同面接会を行い、地域の企業発展に繋げる	808,000
4	○	自然災害対策に対するBCPセミナー	自然災害によるリスクに備え、BCP策定の必要性を市内事業所へ呼びかける	505,000
5	○	デザイン・ブランディング活用事業	事業を宣伝する媒体づくりのために、「見せ方」に明るい専門家による講習会を行う。	404,000
<b>(2) 広域事業</b>				<b>2,412,509</b>
		物産展in松原	松原商工会議所事業調書参照	100,000
	○	商工展示即売会事業(産業フェア)	大阪狭山市商工会事業調書参照	100,000
	○	広域セミナー(労働啓発 ワークライフバランス)	羽曳野市商工会事業調書参照	287,850
	○	J O B ・ マッチング ・ フェア	柏原市商工会事業調書参照	791,550
		南河内特産品販路開拓事業	柏原市商工会事業調書参照	410,000
		ITツール活用支援事業	富田林商工会事業調書参照	336,784
	○	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調書参照	113,625
	○	女性経営者等による地域リーダー養成事業	大阪府商工会連合会事業調書参照	106,050
	○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	大阪府商工会連合会事業調書参照	20,200
	○	経営トピックセミナー配信事業	大阪府商工会連合会事業調書参照	40,400
	○	地域資源販路開拓支援事業	大阪府商工会連合会事業調書参照	40,400
	○	小規模事業者の継業支援	大阪府商工会連合会事業調書参照	40,400
		大阪勧業展	大阪商工会議所事業調書参照	25,250
合計(1+2)				7,957,409
(うち、府施策連携事業)				6,327,875

事業名		得する街のゼミナール		事業番号		I	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成26 年度～ 年度まで		10 年目		←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること		
事業の概要	事業概要	コロナ禍における既存の顧客への直接的な再アプローチと新規顧客のスムーズな獲得を目的としたイベント						
	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・サービス等の提供を行っている一方で店舗や商品を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、若年層や他市から転入してきた方には気軽に入店することも難しく、大手スーパーやコンビニエンスストアで買い物を済ませてしまう。このようなミスマッチを、得する街のゼミナール(まちゼミ)を通して解消し、訪問しやすい店舗づくりを支援する。また、店主・スタッフの人柄を知ってもらう機会とする。						
	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)	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の開拓である。2014年2月に閉店した藤井寺のイオンが令和元年に建て替え工事を経て再オープンし、今年4年目となり、近隣市町村にもセブンパーク天美やららばーと堺が開業し、藤井寺市内の個人商店での消費の悪化が懸念されているものの、若い世代の来店や市外からの遠方の顧客を獲得するチャンスでもあり、大型ショッピングモールと個人商店の共存を実現させるためにも新規のお客様に気軽に来店してもらう店づくりが求められる。						
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	令和4年度の夏開催は20講座、冬開催(2023年2月開催予定)は13講座での開催となり、収容人数はそれぞれの講座設定により異なるが夏は全体で延べ180名の参加があった。体験するだけでなく、何か試食ができる、持ち帰れる講座に人が集まる傾向にある。						
	反省点	夏季開催に比べ、冬季開催のまちゼミは口座数・集客数ともに減少する傾向にある。夏季は子供が夏休み中ということもあり、外出可能な日が単純に多く、参加店舗側も冬季開催のまちゼミ参加を見送る例も見受けられた。各事業所には夏冬通して参加してもらえるよう再度まちゼミの大前提(三方よし、お店と店主のファン作り)を伝えることを今年度の課題とする。						
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	例年通り夏季・冬季の開催を予定しており、「子供向け講座」「大人向け講座」「子供大人どちらもOK講座」の3つのジャンルを柱とし、老若男女すべての層をカバーできるまちゼミを引き続き目指す。各講座の受講者や、満席でお断りした分を含む予約の電話数も、新規出店の事業所が圧倒的に多く、次いで飲食店などへの集客も多いことから、様々なジャンルの出店者、飲食店で藤井寺市内に新規出店した事業所にも積極的に声掛けを行い、ふじいでらバルへの参加店舗への案内も行う。新規まちゼミ客の開拓を行って既存のまちゼミ参加店舗への集客も相乗効果が期待できる。						
	人材交流型							
	○ 販路開拓型							
	ハズ'ン型							
	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	販路開拓	
		募集方法は、商工会DM、藤井寺市広報(予定)、藤井寺市全域に点在する広報板(約150カ所)への掲示。周知方法は、藤井寺市広報への掲載、藤井寺市広報板(約150カ所)への掲示、藤井寺市内・羽曳野市内全域の郵便局窓口、同ATMへのパンフレット設置、藤井寺市公立全小学校・中学校への全校生徒配布を予定。						
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	藤井寺市内の小売業・サービス業を中心に参加店舗を募る。募集方法は上記の通り。継続して参加している事業所に加え、問い合わせのあった参加希望店舗や新規開業店舗などにも個別で説明を行う。まちゼミ参加店舗同士の声掛けや、過去に参加経験のある店舗への声掛けも積極的に行う。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	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、藤井寺の個人商店を多数知ることができ、且つ店主の人柄に触れ安心して買い物や相談ができるようになったというお客様の声を耳にすることによって店主やスタッフの向上心UPにつながる。また、素人相手に簡単な講義を行うという行為がスキルアップや自信に繋がっている。						
	指標	新規顧客開拓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⇒							

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 ×	30	社 ×	1.00	=	1,515,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		合計	30	社	(小計)		1,515,000	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	1,515,000	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)				
	1,515,000	円 ×	0.50	=	757,500	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		支援企業数	役割(配分の考え方)			
	○	藤井寺市商工会	円						
			円						
			円						
			円						

事業名		ふじいでら創業推進事業		事業番号	2	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和4	年度～	年度まで	2	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	藤井寺市における創業事業者を増やし、街の活性化を図る					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	コロナ禍・物価高騰などによる経済低迷の影響で創業に不安を抱く人がいる一方で、就業形態が在宅ワーク等に変化していることから副業という形で創業を目指す人が増加している。そのような創業を考えている方、また創業して間もない方に対し、セミナーや交流会、個別相談を通して支援を行うことを目的とする。また、今年度は新たに令和4年度までに4回開催している「ふじいでら創業スクール」の過去の受講生同士の交流の場を用意することで地域の事業者の連携を強化し、地域活性化につなげる。藤井寺・羽曳野・柏原地域で創業を考えている方及び創業して5年以内の方を対象に、創業にあたって必要となる基礎知識を学ぶ場を提供する。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市を中心とした周辺地域において、創業を考えている人及び創業して5年以内の事業者、または過去受講生。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	コロナ禍による経済低迷の影響で創業しづらい時期が続いたが、ウィズコロナを見据えた事業が浸透してきた今日、創業に関する相談が増加している。また、在宅ワーク等に就業形態が変化していることや地域の空き家問題の解決策として副業や創業を検討する人が増加している。そういった創業を考えている方、創業して間もない方に支援することで、事業継続が可能になることを図る。					
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	1. ふじいでら創業スクール 内容：創業するための基礎知識を身につける。 実績：参加者32名（目標達成率80%） 2. 創業セミナー応用編 内容：継続可能な事業を営むための知識を身につける。 実績：参加者11名（目標達成率55%） 3. 個別相談 内容：中小企業診断士との個別相談を行う。 実績：参加者10名（目標達成率100%）					
	反省点	上記2. 応用編の集客が芳しくなかった。オンライン開催の準備が間に合わなかった為、感染症拡大の影響を大きく受けた。令和5年度は、4年度の反省を踏まえ、オンライン実施を検討する。また、告知方法についても思案する。					
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	1. ふじいでら創業スクール<人材育成型>5日間×25社 ■実施時期：R5年夏頃 ■実施内容：創業経験者をゲストスピーカーとして招くトークセッションに加え、創業にあたって身につけておくべき基礎知識（主にマーケティング、人事管理、財務・会計、事業計画の作り方）を学セミナーを開講する。 ■実施方法：対面を予定している。新型コロナウイルス感染症の拡大状況によってはオンラインでの開催も検討する。					
	○ 人材交流型	2. 創業セミナー応用編<人材交流型>3日間×20社 ■実施時期：R5年夏頃 ■実施内容：藤井寺市まちなか創業支援機関連携会議主催の「ふじいでら創業スクール」の過去修了生を対象に、存続可能な事業のため事業計画書の完成を目標としたワークショップを行う。 ■実施方法：対面を予定している。新型コロナウイルス感染症の拡大状況によってはオンラインでの開催も検討する。					
	販路開拓型	3. 個別相談<ハンズオン型>5社 ■実施時期：R5年秋頃 ■実施内容：創業を目指す方を対象に専門家との個別相談を実施する。応用セミナーでは、対応が困難な個別事案に対して、ハンズオン支援を行う。 ■実施方法：対面を予定している。新型コロナウイルス感染症の拡大状況によってはオンラインでの開催も検討する。					
	○ ハンズオン型						
	独自提案型						
		○ (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		
		商-18	起業家の育成、創業の促進			創業・経営革新	
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		市町村連携：2018年から藤井寺市、日本政策金融公庫、池田泉州銀行、成協信用組合と当会で連携し「ふじいでら創業スクール」を開催していた。2022年からは同者で発足した「ふじいでらスタートアップ支援構想」として、創業希望者の支援を拡充していく。 府連携：創業支援機関ネットワーク会議に参加する。 大阪府商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し、「大阪起業家グローイングアップ事業」の推薦機関として事業ホームページや大阪府のメールマガジンの活用をはじめ、金融機関などとの地域金融支援ネットワークを通じて、広く府内へ事業をPRする。融資面では府制度融資「開業サポート資金（地域支援ネットワーク型）」など公的融資へつなぐ。優秀なビジネスプランについては「大阪起業家グローイングアップ事業」への推薦を前提に、さらなるブラッシュアップを図る個別支援を実施する。					

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	藤井寺市を中心とした周辺地域において、創業を考えている人及び創業して5年以内の事業者を対象に、商工会郵便、市広報、新聞折り込み、チラシ、HP等にて案内募集を行う。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	指標	経営の基礎知識を身につける。 同じ創業を目指す仲間をつくり、創業後も活用できるネットワークの形成を図る。 創業前の方： 今後創業について前向きに検討するきっかけと回答した割合 創業5年以内の方： 新たな事業課題の発見があったと回答した割合				数値目標	70%	
	その他目標値	目標値の内容⇒							
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 ×	25	社 ×	1.50	=	1,515,000	円
		40,400	円 ×	20	社 ×	1.30	=	1,050,400	円
		101,000	円 ×	5	社 ×	1.00	=	505,000	円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
		合計		50	社	(小計)		3,070,400	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	3,070,400 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)		
	3,070,400	円 ×	1.00	=	3,070,400	円	(	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		支援企業数	役割 (配分の考え方)			
	○	藤井寺市商工会	3,070,400 円		50				
			円						
			円						

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 25 社	藤井寺市を中心とした周辺地域において、創業を考えている人及び創業して5年以内の事業者を対象に、商工会郵便、市広報、新聞折り込み、チラシ、HP等にて案内募集を行う。						
	支援対象企業の変化	指標	経営の基礎知識を身につける。 同じ創業を目指す仲間をつくり、創業後も活用できるネットワークの形成を図る。 創業前の方： 今後創業について前向きに検討するきっかけと回答した割合 創業5年以内の方： 新たな事業課題の発見があったと回答した割合				数値目標	70%	
	その他目標値	目標値の内容⇒							
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	ふじいでら創業スクール参加者及び過去受講生において郵送、メール、HP等で案内する。						
	支援対象企業の変化	指標	事業計画書の作成方法を学ぶことで、頭の中にあるビジョンを周囲に伝えられるようになる。 セミナー後のアンケートで「参考になった」と答えた割合				数値目標	70%	
	その他目標値	目標値の内容⇒							
事業の目標	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 5 社	ふじいでら創業スクールへ参加できなかった方や、セミナー受講をしたが更に相談が必要だと思われる方へ支援を行なう。						
	支援対象企業の変化	指標	一人一人に合った指導を受けることで今後どう活動していくかが明確になる。 相談後のアンケートで「支援内容を理解した」と答えた割合				数値目標	70%	



事業名		フジイデラJOBマッチング		事業番号	3	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和4年度～	年度まで	2	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	藤井寺市商工会、藤井寺市、市内の高等学校、南河内地域若者サポートステーションの4団体が協力して合同面接会を行い、市域の企業発展に繋げる					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	企業発展の為優秀な人材を求める企業と、意欲はあるものの就職に繋がっていない求職者を結び付けることを目的とする。求職者の対象に制限は設けないが藤井寺市内の高等学校の就職担当者や、南河内地域サポートステーションの協力を得ることで長く勤務することのできる若年層とのマッチングも可能となる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市商工会会員企業および藤井寺市民を中心とし、藤井寺市広報等での周知を行い藤井寺市内の求人企業・求職者を対象とする。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	令和3年10月9日に藤井寺市主催で開催し、藤井寺市商工会と藤井寺公共職業安定所はすでに協力体制にある。開催当日の企業アンケートに、「面接の成果もあり会社を直接知ってもらえるきっかけとなった為令和4年度も開催してほしい」との声が多数あった。【参加企業数13企業、求職者26名】また、異業種交流の機会にもなるとの声もあった。令和4年8月30日(火)に開催し、【参加企業15企業、求職者37名、40面接】合同の面接会にすることで自社を知ってもらうきっかけとなったとの声があった。昨年はセミナーを開催したが相乗効果がなかった為、本年はしない予定である。					
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	令和4年8月30日(水)に会場のキャパシティの都合上2部制で開催。1部10時半～12時(7社) 2部12時半～14時(8社)とし、求職者が来場しやすいよう企業の入れ替え時間を最小限にした。求職者37名、40面接を実施した。ハローワーク内での求職者への周知を中心に藤井寺市広報でも実施をPRした。令和3年に藤井寺市主催で行った時よりも来場者数は増えている。会場であるイオンショッピングセンター内でも周知していただけた。					
	反省点	藤井寺市内で合同面接会が行われることが少しずつ周知されてきているがまだまだ来場者数が少ない。令和5年度は民間の求人誌等を取り扱っている企業の協力も仰ぎ、来場者数を増やしていく。 また、藤井寺市内の高等学校や、南河内地域若者サポートステーションの協力も引き続きお願いする。					
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	令和5年秋ごろに開催予定。 新型コロナウイルス感染症拡大状況により開催時期を確定させる。 今年度からは藤井寺市と藤井寺市商工会を中心に開催する。 求職者へ向けてのPR力の強化の為、求人誌等を取り扱っている民間企業にも協力をお願いし弱い部分を強化する。					
	○ 人材交流型	開催場所としてはイオン藤井寺ショッピングセンター内のイオンホールを予定している。イオン藤井寺ショッピングセンターは藤井寺駅より徒歩5分と近くアクセスが良い。 藤井寺市内の企業発展の為に優秀な人材を求める企業と、意欲はあるものの就職に繋がっていない求職者、または学生を結び付けることを目標とした合同企業説明会・就職面接会を実施する。					
	販路開拓型	藤井寺市内高等学校の就職担当者と企業との説明会も実施し、学生に藤井寺市内の企業を知ってもらうきっかけを作る。 若年層が来場しやすいように休日の開催も検討する。 南河内地域若者サポートステーションとも協力し、「働きたくても自信がない」「働きたいがコミュニケーションが苦手」など意欲があるがなかなか就職に繋がらない求職者も支援していく。南河内地域若者ステーションの対象年齢が15歳～49歳である為長く勤めることが可能な年齢の方と企業を結び付けることが出来る。					
	ハズレ型	藤井寺市の協力により藤井寺市広報板・市ホームページ・市LINEアカウント等で求職者へ広く周知する事が出来る。					
	独自提案型	実施するマッチング参加企業に対し、府施策(労働相談センター事業)説明の時間を設ける。 また、必要に応じ同施策に誘導する。 実施するマッチングイベント内において、府指定広報物を配布する。					
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
	労-9	求人・求職マッチング事業(地域労働ネットワーク事業)			雇用・求人		
		藤井寺市及び南河内地域労働ネットワーク、藤井寺市内の高等学校の就職担当者や南河内地域サポートステーションとの連携により求人企業・求職者の発掘と参加を促し支援する					

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	藤井寺市商工会会員企業を中心に、人材を求める企業に対して巡回、広報・ホームページ等により募集する。									
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	企業が働く意欲のある求職者と出会い、採用することで人手不足の解消、経営の安定、活性化を図る。										
	指標	面接を実施できた企業			数値目標	70						
その他目標値	目標値の内容⇒											
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価	40,400	円 ×	支援企業数	20	社 ×	係数	1.00	=	標準事業費	808,000	円
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
		合計			20	社	(小計)				808,000	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	808,000	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)							
808,000		円 ×	1.00	=	808,000	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		支援企業数	役割 (配分の考え方)					
	○	藤井寺市商工会		808,000 円		20						
				円								
				円								
				円								

事業名		自然災害対策に対するBCPセミナー		事業番号	4	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和 3 年度～	年度まで	3	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	自然災害によるリスクに備え、BCP策定の必要性を市内事業所へ呼びかける					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	昨年に引き続き今年度も継続して事業継続計画を策定してもらう事を周知する。自然災害のため事業や経営が長期間滞る事がない様、速やかに通常業務に戻せるよう企業経営する上で自然災害に対応できる知識を高め、事業継続計画の策定に取り組む事を目的とする。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市内の事業所					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	最近頻繁に地震発生のニュースが伝えられているが、今まで大きな地震などの被害を受けたことがない地域であるため、普段リスクに対しての意識が薄れている。今の状況のなか絶対はなく地震が発生した場合近くに石川や大和川があり河川の氾濫・水没などの二次災害の脅威も否めない。南海トラフ地震に対しても事前に計画・準備し継続的な体制づくりが必要である。					
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	【開催日時】 令和4年10月20日木曜日 午後5時～午後6時30分 【開催場所】 藤井寺市商工会館 2階 【内 容】 自社で起こりうる自然災害の把握と対策のため、市発行の防災ガイドブックを参照にハザードマップの確認と超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定を行った。 【参加事業者数】 14社					
	反省点	参加者の応募数が少なく感じた。市の広報掲載およびチラシを商工会の郵送物に同封や窓口で配布案内するだけでなく、インターネットを利用して商工会のホームページや市の公式サイトなどで知らせいく。					
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 セミナー 15社 藤井寺市内の事業所向けBCP啓発セミナーを開催する。 昨年に引き続き自然災害に対して、地震被害や土地柄河川の氾濫に見舞われるリスクについて、事業者及び経営者に再認識して頂く。BCP導入や事業継続計画策定に長けた専門家を招き、取組む知識と体制づくりの必要性を具体的に説明して頂く。 ・開催時期 10月頃を予定している。 ・案内チラシを作成し、商工会会員に対して郵送する。 ・関係機関への案内チラシの配架 ・会員以外の事業所には、藤井寺市広報に掲載し広く募集行う。 ・商工会のホームページや市公式LINE等を利用して周知する。 ② ハンズオン支援 2社 セミナー受講者また受講者以外の事業所に対し、BCPに対する知識向上及びより具体的なBCP策定の支援を行う。					
	人材交流型						
	販路開拓型						
	○ ハンズオン型						
	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			
	商-14	BCP・BCMの普及促進及び策定支援		BCP			
	事業者及び経営者に対して、自然災害対策BCPの策定に関する指導及び助言を専門家に支援して頂く。						
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	市内の事業所にBCPの必要性を呼びかける。				
		17 社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	大阪府 超簡易版BCP「これだけは！」シート又は専門家による「これだけは！」シートに変わる計画書を作成し、今後事業継続計画として活用して頂く。					
	指標	大阪府簡易版シート及びそれに代わる事業継続計画の策定件数		数値目標	100%		
	その他目標値	目標値の内容⇒					

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		
	20,200	円 ×	15	社 ×	1.00	=	303,000	円	
	101,000	円 ×	2	社 ×	1.00	=	202,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		17	社	(小計)		505,000	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	505,000	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)				
	505,000	円 ×	1.00	=	505,000	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		支援企業数	役割 (配分の考え方)			
	○	藤井寺市商工会	505,000 円		17				
			円						
			円						
			円						

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 15 社	セミナー 15社 自然災害に対して地震被害や土地柄河川の氾濫に見舞われるリスクについて、市内の事業所に再認識してもらいBCPの必要性を呼びかける。市の広報掲載及び商工会発行のチラシを会員に配布、ホームページ掲載等で募集	
	支援対象企業の変化	大阪府 超簡易版BCP「これだけは！」シート又は専門家による「これだけは！」シートに変わる計画書を作成して頂き、今後事業継続計画として活用して頂く。		
	その他目標値	指標	大阪府簡易版シート及びそれに代わる事業継続計画の策定件数	数値目標
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 2 社	ハンズオン支援 2社 セミナーを受講し災害に対応できる知識と計画が必要であることを再認識する。セミナー受講者及び受講者以外の事業所に対してBCP普及啓発を行う。	
	支援対象企業の変化	セミナー受講後、災害に対して今後事業継続計画が必要だと認識し本格的に活用するため、対応できる知識と対応力の向上に伴い具体的なBCP策定につなげる。		
	その他目標値	指標	BCPに対する知識向上及び具体的なBCP策定につながった件数	数値目標

【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		デザイン・ブランディング活用事業		事業番号	5	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和4年度～	年度まで	2	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	事業を宣伝する媒体づくりのために、「見せ方」に明るい専門家による講習会を行う。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	デザインを用いたブランディングについて学ぶことで自社のブランド・イメージを視覚化することを目的とする。 価格競争への参加が難しい小規模事業者が生き残るためには、他社との差別化を図り、ブランドを確立させることが事業存続のカギとなる。しかし、事業を始めて間もない方や、売上が安定していない事業者からはブランディング確立のために時間や費用を捻出することは敷居が高い。当事業では、できるだけ費用をおさえて「自分で作る」をテーマにデザインマーケティングについて学ぶ。 講習会を通じて印象に残りやすい広告媒体の作り方をインプットとアウトプットを行うことで身につける。 宣伝効果を高める為、SNS、HP、紙媒体(名刺・チラシ・パンフレット等)、商品パッケージを作成するときにも利用できる汎用性の高い知識の獲得を目的とする。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域の小規模事業者(サービス業、飲食業や小売業等)					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	SNSや動画配信、HP等をつかった営業行為を手軽に行える今日、目に留まりやすいデザイン・ブランディングの知識は必要となる。アフターコロナであっても、消費者が企業に求めるのは安全・衛生面への信頼性である。企業がどんなに注力していても、取り組みが消費者に伝わってなければブランディングにはならない。ブランディングの導入により、企業の信頼性や好感度の向上に繋がるとともに、他社との差別化を図ることで、顧客から選ばれやすい企業になることが可能になる。					
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	令和4年度 ■実施内容：プロカメラマンが講師となり、写真の撮り方と売上への繋げ方を学んだ。 ■実績数値：14社					
	反省点	オンライン開催や動画を撮ってアーカイブ配信を検討することで現地に参加できないが話を聞いてみたいという声に応えられるよう改善する。 令和4年度は食物の撮り方に集中した講義内容であったので、次年度以降は人物や店舗の撮り方など、より実践しやすいテーマを提案する。 商工会が主催するふじいでら創業スクールの受講生にも参加を呼び掛ける。					
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	セミナー編 デザインの必要性と効果とは<人材育成型>2H×20社 ■実施時期：R5年9月～12月頃					
	人材交流型	■講師：マーケティングとブランディングに明るい専門家					
	販路開拓型	■実施内容：プロカメラマンを招き、講義内のインプット・アウトプットで写真の撮り方を身につけ、売上につなげる方法を学ぶ ・デザインマーケティングと集客・売上の関係 ・どんな写真が売上につながるのか ・どの程度の効果が見込めるのか ・事例の紹介 など					
	ハズレ型	このセミナーを実施した結果、自店のブランド力を高める必要性に経営者が気づき、デザインセンスも活用した店舗づくりを変革して欲しいと考えている。					
独自提案型	○ (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						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	商-19	デザイン、マーケティング、コンテンツ等の活用による、地域中小企業支援事業				販路開拓	
		大阪府産業デザインセンターの事業紹介や個別相談会を実施する。					
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	藤井寺市の広報、藤井寺市商工会からの郵便物、HP、メール等で案内する。				
		20社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	自分でやってみよう意識するきっかけにする。					
	指標	アンケートで「参考になった」と回答した割合			数値目標	70%	
その他目標値	目標値の内容→						

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		
	20,200	円 ×	20	社 ×	1.00	=	404,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		20	社	(小計)		404,000	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	404,000	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)			
	404,000	円	×	1.00	=	404,000	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		支援企業数	役割(配分の考え方)		
	○	藤井寺市商工会		404,000 円		20			
				円					
				円					
				円					



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	280	25,000	7,000,000	
支援機関等へのつなぎ	6	10,000	60,000	
金融支援（紹介型）	10	30,000	300,000	
金融支援（経営指導型）	36	40,000	1,440,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	3	20,000	60,000	
資金繰り計画作成支援	3	20,000	60,000	
記帳支援	20	25,000	500,000	
労務支援	75	20,000	1,500,000	
人材育成計画作成支援	2	20,000	40,000	
マーケティング力向上支援	3	20,000	60,000	
販路開拓支援	10	20,000	200,000	
事業計画作成支援	20	50,000	1,000,000	
創業支援	10	20,000	200,000	
事業継続計画(BCP)等作成支援	15	20,000	300,000	
コスト削減計画作成支援	3	20,000	60,000	
財務分析支援	10	10,000	100,000	
5S支援	3	10,000	30,000	
IT化支援	1	20,000	20,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
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	71	5,000	355,000	
結果報告	280	10,000	2,800,000	
小 計	-		16,285,000	16,285,000

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	
法務相談	12	288,000	
税務相談※	31	744,000	
金融相談	12	288,000	
労務相談	12	288,000	
その他相談	12	288,000	
小 計	79	1,896,000	1,896,000

※記帳支援のために税理士を活用する場合は、単価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

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

V 合計		
合 計	補助金額	
		26,924,109