

平成30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 所長 渡部真衣子
	連絡先	電話番号（直通）： 072-721-1300
		F a x : 072-721-1305
		E - m a i l : info@minohcci.or.jp
①設立年月日		①昭和61年4月1日
②職員数 (うち経営指導員数)		②8名(7名)(平成29年12月末日現在)
③所管地域		③箕面市
④管内事業所数		④4,414(平成26年経済センサスより)
⑤管内小規模事業者数		⑤2,667(平成26年経済センサスより)
⑥会員数(組織率)		⑥1,108 25.1%(平成29年12月末日現在)
※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)		
<p>(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。</p> <p>(2) 行政庁等の諮問に応じて答申すること。</p> <p>(3) 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(6) 輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>(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。</p> <p>(8) 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(11) 商事取引に関する仲介又はあっせんを行うこと。</p> <p>(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。</p> <p>(13) 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。</p> <p>(14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。</p> <p>(15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。</p> <p>(16) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>(17) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>(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。</p>		

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

箕面市は大阪府北西部に位置する郊外住宅地で、市内南東部は住宅地であるが、北部には大阪府内唯一の国定公園（明治の森 箕面国定公園）をはじめとした森林が広がり、もみじの名所としても有名である。近年「子育てしやすさ日本一」を標榜し、子育て支援の充実、子育て世帯の移住・定住の促進支援に力を入れており人口は増加傾向で、135,110人（平成29年12月箕面市統計データより）である。人口増加に伴い事業所も同様増加傾向にあり、事業所数は4,414で、商業・サービス業が約85%を占めている。（RESASより）また、市内北部の止々呂美地区には箕面市の特産品である「実生ゆず」の産地があり、箕面のゆずを活用した商品は「箕面逸品」としてブランドを構築している。

箕面市の地域経済循環率は62.5%と、近隣市豊中市（71.1%）、池田市（75.9%）と比べ低い値となっており、昨年（75.9%）と比べても低い値となっている。商業・サービス業が盛んな箕面市ではあるが、地域住民にとって利便性が良くないことや、魅力ある店舗が少ないと感じているためであると推測される。産業別事業者数は、先に述べた通り商業・サービス業が約85%で、製造業が極端に少なく4%、建設業が10%である。他地域と比べると、不動産業・物品賃貸業、医療・福祉、教育・学習支援業が多いことも特徴である。（RESASより）近年、“北摂ブランド”のおしゃれな街として人気の高い箕面市では、小売店舗や飲食店を中心に創業が活発であり創業比率は8.8%と、全国平均6.3%を大きく上回っている。一方で、赤字企業の割合が全国的にも非常に高い等経営環境は厳しく、開業からわずかな期間で撤退を余儀なくされる事業者も多い。また、長年事業を営む旧来からの事業者においては、高齢化や後継者不足による事業の廃業・休業が多くみられる。更には、昨今の労働力不足の影響により、優秀な人材の確保が難しくなっており、仕事があっても断らざるを得ない状況になってきている事業者も増加している。

課題は、①変化のスピードの早い経営環境において、持続的な事業展開に向けた創業・経営革新の支援②高齢化が進む地域において、生産年齢人口の拡充や生産性向上に関する取り組み③地域経済を支えている商業・サービス業の個店支援等があげられる。

(2) 所管地域の活性化の方向性

多様化する消費者ニーズを的確に捉え、変化の著しい市場環境に適したビジネスモデルへと変革していけるよう、経営革新・新事業創出に関する場の提供や、事業者と顧客、事業者同士の共創を促していけるような支援を実施していく。また、“北摂ブランド”を活かした個性ある魅力的な店舗が集う街づくりを目指して、地域に根差した小規模店舗をはじめとした事業者の発掘、創出、育成を実施していく。

(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2,700社および潜在的創業希望者を含めた府内の創業希望者。商業・サービス業を営む事業者を「重点支援対象者」と位置づけ、地域特性に沿った支援を実施する。他の業種については、近隣会議所との連携や、業種の制約がない地域活性化事業の実施や個別相談により、業種の隔たりなく支援が出来る体制を構築していく。

(4) 事業の目標

平成22年よりスローガンとして掲げている「地域に必要とされる商工会議所」を踏襲し、地域事業者にとって、なくてはならない存在となる。相談事業においては事業者に寄り添い、事業者自身も気づいていない潜在的な課題の掘り起しを強化させる。顕在化した課題に対しては、様々な経営分析手法を用いながら、視野を広く持ち、経営基盤の強化に向け支援を実施する。地域活性化事業においては、多様化する消費者ニーズに対応するため、事業者の特性や事業環境に沿った支援を実施していく。地域に根差した支援機関だからこそできる「実のある支援」を、地域の小規模事業者に届け、地域にとってなくてはならない支援機関となることを目標とする。

(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）

事業の実施により、①小規模事業者の持続的な発展を促すこと②地域の生産性を向上させること③“北摂ブランド”をはじめとした個性あふれる魅力的な事業者の増加、が期待できる。これらにより、地域経済の活性化、箕面市の魅力向上に寄与することができる。実施しなかった場合の影響は、魅力ある近隣市への消費の流出、大手企業の参入により地域小規模事業者の衰退、箕面市の魅力低下といった可能性が考えられる。

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	230	事業所	支援機関等へのつなぎ	10	支援
金融支援（紹介型）	10	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	10	事業所
記帳支援	2	事業所	労務支援	10	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	42	支援	事業計画作成支援	38	支援
創業支援	28	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	1	事業所	IT化支援	10	事業所
債権保全計画作成支援	1	事業所	事業承継支援	12	事業所
			結果報告	230	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	230（平成29年度予定）				
<p>近年は、複雑化する経営課題に包括的に対応するため、1事業者あたりの支援が深くなってきていることから、支援事業数を230事業所とする。年々ニーズが増加してきている事業計画作成に関する支援や、マーケティング、販路開拓等個店の魅力向上に向けた支援を中心に実施する。個社の真の経営課題の発見と解決のための経営相談を担当する経営指導員と、地域との関わりや繋がりを強化させ充実したサービスを提供する経営指導員が一体となり、経営力強化に向けた支援を実施する。各種支援の内訳については、これまでの実績や地域の特性、事業環境等に応じ妥当と思われる数値を計上した。</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（潜在的な課題）の発掘のため、経営指導員による管内小規模事業者への巡回を強化させる。窓口相談、訪問相談は中小企業診断士の資格を持った経営指導員を中心に、事業者に寄り添った専門的な支援を実施する。事業者の課題解決に向け、地域活性化事業や単独にて実施する各種セミナー・事業への参加を促すとともに、地域事業者とのコミュニケーションを図り、事業者ニーズに沿った支援を実施する。また、地域プラットフォーム、金融機関やよろず支援拠点等の各種支援機関との連携、専門家とのネットワークを活用し、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	継続	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の実施。	
税務相談	継続	相談件数	10	税理士による税務相談（確定申告時期の5日間を含む）	
経営相談	継続	相談件数	55	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、税務相談については、緊急性が高い案件もあることから、個別面談の他に随時電話でも相談できる体制をとっている。法律相談においては、圧倒的に電話相談の利用が多く、即時の対応が多いことから、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。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、来所が困難な事業者に対しては、担当者が直接訪問するなど、柔軟な対応をしている。経営相談は、近年多様化・複雑化する経営課題に対応するため、経営指導員による専門家とのネットワークを活用した専門家の充実を図っている。引き続き、労務相談は経営相談に包括しており、近年利用件数が増加傾向にある。様々な分野に対応した専門家の専門サービスを受けられることも、当所を利用するメリットとなっており、引き続き利用数は増加する見込みである。また、経営指導員が専門相談対応の場に同席することで、資質向上の貴重な機会となっている。</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			3,758,700
	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の実施	2,914,500
○	経営革新支援事業	経営革新セミナーの開催	844,200
(2) 広域事業			6,329,062
○	シニア向け創業支援事業	Master's New Business スタートアップ塾の実施	1,875,100
	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	3,395,312
	Web活用販路開拓支援事業	豊中商工会議所の事業計画書を参照	90,450
	自社のええとこ発見 発信支援事業	豊中商工会議所の事業計画書を参照	60,300
○	FinTech活用支援事業	豊中商工会議所の事業計画書を参照	40,200
○	「投資による資金調達とファン 創り」チャレンジ事業	豊中商工会議所の事業計画書を参照	40,200
○	ドローン等 IT/IoT導入 利活用促進事業	豊中商工会議所の事業計画書を参照	40,200
○	中小企業の技能承継に向けた 人材採用・育成支援事業	豊中商工会議所の事業計画書を参照	100,500
○	事業承継できる会社を目指す 中小企業の為の経営力向上支援事業	豊中商工会議所の事業計画書を参照	60,300
○	サービス事業者の インバウンド参入支援事業	豊中商工会議所の事業計画書を参照	80,400
○	地域資源を活用した 新事業展開支援事業	豊中商工会議所の事業計画書を参照	60,300
○	雇用環境整備支援事業	池田商工会議所の事業計画書を参照	40,200
○	お客様を魅了する 販売促進術講座	茨木商工会議所の事業計画書を参照	75,000
	茨木・箕面オムニチャ ネル3.0事業	茨木商工会議所の事業計画書を参照	180,000
○	事業継続計画（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	70,350
○	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の事業計画書を参照	70,000
	大阪勧業展	大阪商工会議所の事業計画書を参照	50,250

うち府施策連携事業

3,396,950

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	一複数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)	箕面市は、全域が都市計画区域に指定されており、市街化区域のうち、住居系の用途地域が全体の約9割を占め、残りの地域は商業系の用途地域で占めている。市内の約85%を占めている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、すぐには成果が出にくい、継続して実施していくことで少しずつ成果が表れてきており、着実に成果が出ている事業である。平成22年度より実施している「箕面100円商店街」は個店の魅力発掘や創出、まちの賑わいづくりに寄与しているが、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。この課題を解決するため、平成24年より実施している「みのおのまち商学校」では、高い専門性やこだわり等といった店主（あるいは店舗）の魅力を、顧客にダイレクトに伝える機会を創出している。また、まちゼミのノウハウは、顧客関係性強化や新規顧客獲得策として、小売・サービス業以外の業種でも応用できるため、業種や店舗の立地には特に制約を設けず、商店街に属さない事業所でもチャレンジできる機会を広く提供している。 「箕面100円商店街」「みのおのまち商学校（まちゼミ）」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。事業者と頻りに接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。			
	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）、およ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40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)	例年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29年度は、経営指導員による声掛けを強化し、参加店舗数143店舗と前年より12店舗参加数が増えた。他地域を含む、ユニークな100円商品の商品事例集を作成し、店主と一緒に100円商品を検討した。実施は、10月21日粟生地区、小野原地区、10月22日牧落地区、10月28日桜井地区、10月29日箕面地区を予定していたが、10月22日牧落地区の日は、当該地域において台風の影響で大雨暴風警報が出たため、中止を余儀なくされた。他の日程においても、警報こそは出なかったものの、雨、風ともに強く、来街者数8,700名と昨年比65%に留まった。しかし、荒天にも関わらず毎年楽しみに来てくれている家族連れ等が訪れ、「箕面まちそだて株式会社（TMO）」と連携し実施した「100円KIDSパーク」のイベントは、雨の中でも来場者が絶えることなく訪れ、地域店舗への来訪にも繋がった。</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。その後は夏と冬の年2回開催し、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。平成29年度は夏冬通算36事業所が参加した。初来店された見込客に対し、店主や店のファンとなる絶好の機会を創出することで、後日顧客につながったケースが多数見受けられる。また本事業への参加回数を重ね、ノウハウを蓄積した数社がリーダー格となり、事業者間で通称「うらゼミ」と呼ばれる、事業者向けのまちゼミを開催して交流を深めており、「まちゼミ」事業の普及啓発や参加勧奨も行っている。「うらゼミ」の実施内容が業界紙「商業界」にて特集ページで紹介されたことで、先進的な取り組みとして全国から注目を集めている。</p>			
	反省点	<p>「箕面100円商店街」 今回は、台風の影響で中止となった地域や、当日は開催していたが直前の台風の影響で店舗までの道のりが通行止めとなっていた店舗もあった。そういった不測の事態の際のフォロー体制やアナウンスが不十分で、イベント自体やっているのかやっていないのかわからなかった、という声を聞いた。また、近年は参加者が少ないことから事前勉強会を実施していなかったが、100円商店街の目的等に関する意識のずれが事業者間で大きくなってきているという声があった。平成30年度は、こういった反省を踏まえ、事業者、来街者向けのフォローやアナウンス方法等の徹底と、事前勉強会、100円商品のアイデア出しを実施し、一過性のイベントではなく、リピート来店に繋がる取り組みとなるよう支援力を強化させていく。</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専門知識・スキルがあること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。そのため、まちゼミに興味がある事業者や創業者等から新規問い合わせがあっても、参加に踏み込むことができないという課題がある。しかし、最近では本事業に参加している事業所が貸スペースの環境を整え新たな事業を展開したことにより、当所開催の女性創業塾出身者やセミナーを開催する会場を持たない事業者が、まちゼミ実施が可能となるといった新たな流れができてきた。そういった新規問い合わせをいただいた事業者に、参加に対する心理的・物理的なハードルを下げられるよう勉強会や個別支援等で魅力的な事業創出に向けて支援力を強化していきたい。</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				
	人材交流型	①「箕面100円商店街」箕面市内5地区(箕面、桜井、粟生、小野原、牧落地区)にて実施。平成30年度で10回目の開催となるため、来街者からの意見も多かった、魅力ある店舗・商品の発掘に向けて、事業所への出店声掛けの強化や、事前勉強会を開催し参加店舗数の増加を目指す。参加店舗数は150店舗を目指し、来街者数は13,000人程度を想定。開催時期は商店街連合会等と調整し決定するが、通常開催時期の10月～11月頃の予定。				
	販路開拓型	②「みのおのまち商学校」平成29年度と同様に、夏と冬の年2回開催し、参加店舗約30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、参加事業者同士でゼミの内容をブラッシュアップする「うらゼミ」等付随活動にも注力する。				
	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 checked="" 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な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、協力体制を取る。(d) イベントがきっかけで接点ができた事業所に、その後の顧客との関係性構築など発展的支援を行うことにより、相談事業カルテと連携させる。カルテ化目標50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、効果測定を行う約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	「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上の増加 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上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	80%		
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	まちゼミ「みのおのまち商学校」参加事業所数。過去の実績データより算出。 広報誌やチラシ、経営指導員による勧誘のほか、参加事業所からの紹介により参加事業所を募る。			
	支援対象企業の変化	1開催あたり平均5名程度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。				
指標	1店舗あたりのまちゼミ事業への集客人数	数値目標	10人			
その他目標値	目標値の内容⇒	まちゼミ参加事業所の自主開催による「うらゼミ」への延べ参加事業所数。				
20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 ×	30	×	1.20 =	1,809,000 円
				×	=	円
	(小計) 5,829,000 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 5,829,000 円					
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準と異なる場合は)					
	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	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 checked="" type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input checked="" 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			
5,829,000 円 ×	0.50 =	2,914,500 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】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

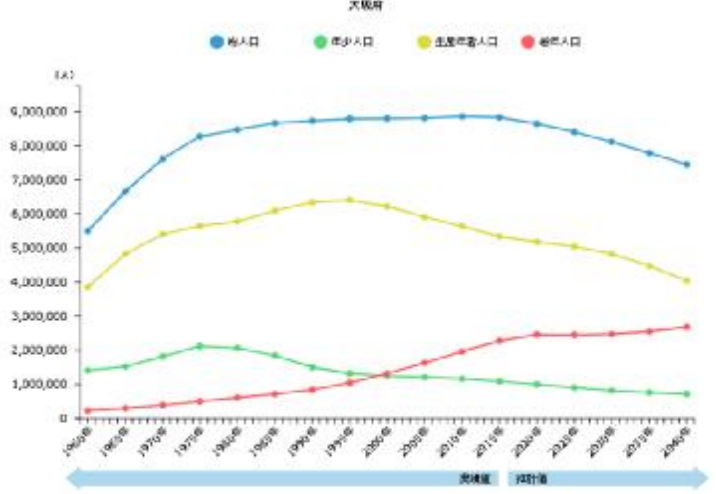
事業名		経営革新支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 29 年度～ 年度まで	←複数段階的実施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	長引く景気低迷による管内事業所の業績悪化や、管内の経営者の高齢化による廃業や後継者不在による経営環境の悪化が続いている。また、労働人口の減少による労働力不足は、リソースの限られている中小企業では喫緊の課題となっている。経営環境が目まぐるしく変化するなか、企業が存続していくためには、常に自社と外部環境との関係を見直し環境変化への対応をおこなうことが重要である。環境変化に積極的に対応するため自社や自社のビジネスモデルを見直し、新たな顧客価値を創出し「経営革新」をおこなうことを目的とする。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、箕面市事業所の経営者や経営幹部、若手後継者等。その他参加希望があれば近隣大阪府下の事業者も対象とする。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	相談対応を受けているなかで、消費者ニーズの多様化に伴い新たなビジネスモデルの構築の必要性を感じている事業者は増えていると感じており、事業計画策定支援数も増加している。その他、相談対応時に経営革新制度に関する問い合わせや新規事業支援の際に承認を受けた事業者もあり、本事業のニーズはあると考えられる。		
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	<p>新事業開発を専門とする講師に1日目、2日目、また、経営革新計画に精通している講師に3日目のカリキュラム設定をお願いした。いずれも経営革新に権威ある中小企業診断士であり、「セミナー名を「経営革新」とせず「チャレンジ塾」とした方が参加者の敷居が低くなる」等、両講師から、これまでの豊富な経験から得た助言を頂きながら、全体カリキュラムを構成した。また、経営革新が課題であると考えられる船場地区企業の参加が容易になるよう、同地区の中心に位置する「船場COM3号館」を会場とした。</p> <p>○実施内容 [人材育成型] 新事業チャレンジ塾 全3日 10/3 10/10 10/17 3H</p> <p>一日目：経営革新を起こす準備についての講義。具体的には、①経営革新計画を作成する意義、②イノベーションにおける基本知識、③イノベーションを成功させるための組織風土、等についてワークを入れながら講義を実施。講義終了後に別途交流会を実施した。参加者同士は勿論、講師、経営指導員、共催・後援名義の各金融機関との交流促進を行うことができた。(12名参加・10段階評価満足度平均8.8)</p> <p>二日目：ビジネスモデル構築についての講義。具体的には、「ビジネスモデルキャンパス」を用いて自社のビジネスモデルの棚卸しを行い、次に、新しいビジネスモデルキャンパス作成を目指したワーク中心の講義を実施。参加者グループ内で発表し、各自の反省点をブラッシュアップしたキャンパスの作成を最終日までの宿題とした。(10名参加・満足度平均8.7)</p> <p>三日目：新事業の発表と経営革新計画概要説明。これまでのセミナーで得た知識を活用し、各自の新事業計画をプレゼン。また、それが経営革新計画のスキームに合致するのかどうかを、講師が添削。最後に、経営革新計画の概要を講師及び経営支援課澤氏に説明してもらった。(10名参加・満足度平均9)</p> <p>○実績数値 「経営革新計画に挑戦したい」という受講者割合：7割</p>		
	反省点	一人一人の新事業を丁寧に添削した本セミナーは満足度も高かった。また、一日目の交流会は参加者同士の盛り上がりが見られた。しかし、当初ターゲットとしていた、船場地区中堅企業からの参加は少なく、小規模事業者の参加が多かったため、利便性を考えた会場設定のはずが、結果的に、船場地区以外の参加者にとっては利便性が悪い会場となってしまった。また、「経営革新の理論を習得し、計画に落とし込む」というカリキュラムは、3日×3Hという時間設定では少なく、「もう少し時間が欲しい」という参加者の声が聞かれた。これらの反省を踏まえ、会場の選定及び時間設定について再検討し、より効果の高い経営革新支援を実施していきたい。		

事業名		経営革新支援事業	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	<p>経営革新セミナー 3H×4日</p> <p>参加者同士が交流を深め、経営革新の重要性を認識し合い、また、経営革新に対する知識及び意欲向上によって、経営革新計画申請に対し積極的に取り組むきっかけになるためのセミナーを、箕面商工会議所内で実施する。</p> <p>1日目 経営革新計画制度の概要について説明後、企業経営理論の基礎的な講義の実施。次に、経営革新計画承認を得た箕面市内事業者による、体験談。終了後、「経営革新」という共通の課題を有する参加者同士が、親睦を深めるための交流会を実施。</p> <p>2日目 イノベーションにおける基本知識・イノベーションを成功させるための組織風土、等についてワークを入れながら講義を実施。参加者同士の気づきを共有し合いながら、イノベーションの必要性を促す。</p> <p>3日目 自社分析によって現状把握を行い、次に、新しい事業についてのアイデアを、参加者同士で創出し合う。また、4日目の経営革新計画発表会に向けて、簡易的な経営革新計画書の書き方及びステークホルダーへのプレゼンの留意点について講義。</p> <p>4日目 経営革新計画発表会。これまでの講義で参加者が練り上げた経営革新計画をプレゼン。参加者毎に講師が助言し、ブラッシュアップを行う。</p> <p>※セミナー終了後、各参加者が、経営革新計画承認の挑戦に円滑に取り組めるよう、講師、経営指導員で個別フォローを実施</p>		
	○ 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 (a) 府施策連携：商工関係NO.5 経営支援課経営革新グループと連携。(d) 受講終了後、経営革新計画申請にむけて個別フォローし、相談事業との相乗効果を図る。カルテ化目標10件。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒ 15 社	大阪府のメルマガ等による広報協力、箕面商工会議所広報誌、チラシ、ホームページによる広報のほか、経営指導員の巡回・窓口相談対応を通して本事業の周知をおこなう。	
	支援対象企業の変化	本経営革新セミナーに参加することで、参加者同士の交流を通じたモチベーション向上、必要知識の習得により新たな事業に取り組むきっかけとすること。また、経営革新計画申請に対し意欲的になること。		
	その他目標値	指標 経営革新計画を申請したいと思った事業者の割合 数値目標 6割		
	目標値の内容⇒			

事業名		経営革新支援事業					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	×	1.40	=	844,200	
			円 ×		×		=		
			円 ×		×		=		
	(小計)							844,200	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							844,200	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)					
844,200 円		×	1.00	=	844,200	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	シニア向け創業支援事業		新規/継続	新規
想定する実施期間	H30 年度～	年度まで	一複数段階的実施事業は左欄に〇を また、別紙にて計画を提出すること	
<p>事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)</p>	<p>平成28年に日本政策金融公庫総合研究所が発表した「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」の概要によると中小企業経営者の2人に1人が自分の代で廃業を予定しており、その予定年齢は平均して71.1歳である。同概要によると平成26年の時点で経営者の年齢分布のピークは65～69才であり、これからその分布ピークが廃業予定年齢を迎えることになる。多くの廃業が起り、それにより失業者の増加が予想される。この問題を解決するためには、起業数を増やす必要がある。</p>  <p>【出典】 総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」 【注記】 2015年までは「国勢調査」のデータに基づく実績値、2010年以降は「国立社会保障・人口問題研究所」のデータ(平成26年2月公表)に基づく推計値。</p> <p>一方でRESASによる上記グラフによると大阪府の老年人口は増加、生産年齢人口は減少しており、老年人口を生産年齢人口へ転換する取り組みが必要である。これら2つの課題に対応するために、本事業では65歳手前のシニア・プレシニア層の起業を促進する。当事業では現状の経営者が平均71.1歳での廃業を予定しているという情報も考慮し、あらかじめ次世代へ引き継ぐ方法についても伝えていく方針である。</p>			
<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p>	<p>箕面市内または府内に居住する50歳以上の男女を対象とする。 ジブラルタ生命が平成29年9月に実施した「働く男女のお財布事情とホンネに関する調査 2017」によると、50代の働く男女の83.8%が将来の生活資金の不安を感じている。また、内閣府の平成26年「高齢者の日常生活に関する意識調査」によると、高齢者の8割以上が65歳を超えて働きたいと考えていることがわかる。これらの調査を踏まえ、高齢者就業ニーズの選択肢の一つとして、シニア・プレシニア層の起業を提案し、それを支援する事業を企画する。 想定する具体的なターゲットは以下の通りである。 ① 自分の経験やスキルを活かした起業を希望するが、何をすればよいかわからない方 また、以下のような起業無関心者にもアプローチしていきたいと考えている。 ② 次世代の働き口に対して危機感を持っている方 ③ 退職後の生活資金に対して不安を感じている方 ④ やりたいことをビジネスにできると考えたことのない方 ⑤ セカンドライフの選択肢を模索している方</p>			
<p>事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)</p>	<p>創業支援相談でよく来られるのが①の方である。また、創業支援や経営相談の中で、上記②③④⑤の方々について存在を確認した。②③④⑤のモチベーションは①の方のモチベーションと通じる。上記生活資金の不安に関するアンケートに見られるように潜在的な需要はあると考える。</p>			

事業の概要

事業名		シニア向け創業支援事業		新規/継続	新規
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	スタートアップ塾の実施			
	<input type="radio"/> 人材交流型	箕面市主催の活動したいシニアが例年数百人程度集まるイベントにブース出展交渉予定。その他シニア世代に定評のあるフリーペーパーに掲載し、スタートアップ塾を告知する。			
	販路開拓型				
	ハブ型	【人材育成型】起業無関心者・潜在創業希望者 掘り起しセミナー 全1日 創業塾のプレセミナーを実施。実施時期は6~7月頃。 事業者の廃業が続き、就労口が減少する中で、「あなたが楽しいと思うことで儲けること」は、就労口を増加させる社会貢献であるという内容を訴える。その後、バックアップ体制としてスタートアップ塾があることを告知する。			
	独自提案型	【人材交流型】スタートアップ塾 5日 先輩経営者の話を聞いたり、グループワークを交えながら、実際の経営をイメージしてもらう。講師にはシニア層に年が近く、創業・事業承継に経験のある中小企業診断士を予定している。 1日目 経験や才能により、参加者が他の人よりもたやすくできることをブレインストーミングで抽出し、強みとして設定する。その強みを生かして、今存在するものより、より優れたものを生み出すことはできないかを検討する。終了後交流会実施。(経営) 2日目 1日目に検討した事業についてより正確なビジネスモデルとして固める。誰に何をどのように提供するのかを具体化し、より自らの事業について明確にイメージできるように進める。(販路開拓) 3日目 いわゆるドンブリ経営に陥らないための最低限の資金調達・資金繰りについて座学を行う。毎日の帳簿の付け方など。前職が経理職でない場合は、この分野が苦手なことが多いので、経営時の実務がイメージできるように、モデルケースを用いてできるだけ平易に行う。(財務) 4日目 事業承継についての座学。事業承継を考える意義と、受け渡すために自らの事業を磨くべきポイントを教授する。座学を踏まえ、自らの事業をどのように成長させていくかを年単位で考えてもらう。(人材育成) 5日目 ビジネスモデルの発表(1人あたり5分程度)・講評 創業に向けてのその後のフォロー体制等について説明。			
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="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)府施策連携商9番 商業・サービス産業課新事業創造グループと連携して実施。 (b)広域から参加者を募るために豊中商工会議所と連携して実施。 (d)受講終了後、創業実現に向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。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 30 社	【起業スタートアップセミナー】大阪府、箕面市や連携金融機関による広報協力、広域連携、北摂地域の情報誌への広告掲載、本所広報誌、チラシ、ホームページにより、参加者を募集する。		
	支援対象企業の変化	シニア層、プレシニア層の起業無関心者やまだ準備段階にない起業希望者にセカンドライフの選択肢としての起業を紹介する。将来の生活資金のような個人的な問題から、将来の雇用縮小のような社会的な問題を提起し、起業が各問題を解決する一つの選択肢であることを提示。その後、起業を段階ごとに説明し、手順を明確にする。起業に対するモチベーションを醸成し、起業準備者へとステージ移行させるきっかけとする。			
	その他目標値	目標値の内容⇒	指標	スタートアップ塾参加者	数値目標 20社

事業名		シニア向け創業支援事業				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	【起業スタートアップ塾】大阪府、箕面市や連携金融機関による広報協力、広域連携、北摂地域の情報誌への広告掲載、本所広報誌、チラシ、ホームページ、箕面市主催のイベントでの告知により、参加者を募集する。						
	支援対象企業の変化	起業に関する基礎知識の習得や、グループワークなどの参加者同士の交流を通じて、起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。参加者個人の得意なことや経験に基づいたビジネスモデルを構築する体験をすることで、参加者は自らに稼ぐ力があり、セカンドライフの選択肢として起業もあるのだと体感する。それにより参加者の起業に取り組む気運を醸成する。							
	指標	ビジネスモデル構築者数			数値目標	20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)	サービ単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 20,100	円 ×	30	×	1.00	=	603,000	円
		40,200	円 ×	25	×	1.50	=	1,507,500	円
			円 ×		×		=		円
	(小計)							2,110,500	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							2,110,500	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		155,000 円	負担金の積算		1,000×30=30,000(セミナー) 5,000×25=125,000(塾)		
<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)			
2,110,500 円 ×			1.00 =			1,955,500 円 (155,000 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)				
	○	箕面商工会議所	1,875,100 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。 豊中商工会議所については、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。				
		豊中商工会議所	80,400 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	一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)	<p>“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12万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「地チカラブース」を設置し、北摂の魅力店舗や地域資源を知ってもらうきっかけとする。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。</p>			
	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)	年々出展要項を厳しくしているにもかかわらず、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	<p><2017年度実績> 第7回(平成29年11月)、3日間開催、参加店舗数57店舗、来場者数約38,000人。 現在までに7回開催。出展した効果としては、多くの事業者が出展前に不安に感じていた「来場者が足を止め、商品を手にとってもらえるか」や「商品の選定や単価設定」といったイメージに対し、実施後には「店舗の知名度が向上した」、「商品知名度が向上した」、「イベント出展の際のイメージができた」、「従業員への良い経験となった」等の意見を多くいただいている。 また、平成27年度から実施をしている事前勉強会では、情報誌シティライフのロハスフェスタ担当者に店舗づくりについて過去の事例等を交えて説明していただき、ショップカードやチラシの配布やPOP作成等への取り組みの必要性を認識いただいている。平成28年度より喫茶ブースについては3方向囲みが必要になった関係で、前年度も引き続き喫茶ブースを集約し、中央に休憩スペースを設けているが、集約するまで集客に苦労した奥側のブースへの集客にも繋がり、場所による極端な集客の差は発生せず不公平感の解消に繋がっている。 勉強会の効果もあり、地チカラフェスタ当日のブースはロハスフェスタと遜色ない工夫をしている店舗も多くみられるようになった。しかし、逆に開催当初より地チカラフェスタの個性が無くなってきているとお声も頂戴しているため、対策を考えていきたい。 また、まだまだ販路開拓や店舗への誘導がうまくできていない事業者もある。当日売上も店舗として重要ではあるが、その後の顧客との関係性をつなぐきっかけとならなかったことが、事前周知、案内不足であったと考えられる。事前の勉強会や、出店者募集の際にも地チカラフェスタの目的である、「販路開拓」や「出店経験」といった趣旨の理解を促す説明とともに、今後の店舗への誘導に関するアドバイスができるよう支援力を強化していく。</p>			
	反省点	<p>勉強会の効果もあり、地チカラフェスタ当日のブースはロハスフェスタと遜色ない工夫をしている店舗も多くみられるようになった。しかし、逆に開催当初より地チカラフェスタの個性が無くなってきているとお声も頂戴しているため、対策を考えていきたい。 また、まだまだ販路開拓や店舗への誘導がうまくできていない事業者もある。当日売上も店舗として重要ではあるが、その後の顧客との関係性をつなぐきっかけとならなかったことが、事前周知、案内不足であったと考えられる。事前の勉強会や、出店者募集の際にも地チカラフェスタの目的である、「販路開拓」や「出店経験」といった趣旨の理解を促す説明とともに、今後の店舗への誘導に関するアドバイスができるよう支援力を強化していく。</p>			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようににする	人材育成型	<p>イベントタイトル「第8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 平成30年秋頃を予定 開催期間は2～3日間 主催 北摂商工会議所・商工会 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</p>			
	人材交流型				
	販路開拓型	<p>毎年好評の、出店者に向けた当日店舗でのPOPやレイアウトの効果的な魅せ方や、今後の販路開拓や店舗への誘導に繋げるための事前勉強会を実施する。(講師はシティライフNEWの担当者を予定)</p>			
	ハズカ型	<p>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。</p>			
	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="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</p> <p>(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。 (d)出店後、他の手法を使って販路開拓を執行したいという事業所に対し、事業実施後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。</p>				

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 社	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 店舗への来店による、ブランド認知が可能な人数。アンケート並びに聴き取りによる。				
	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(開催期間の合計)		数値目標	10万円	
	その他目標値	目標値の内容⇒ 20 店	当日店舗での効果的な魅せ方や、今後の販路開拓や店舗への誘導に繋げるための勉強会、他事業者とのコラボレーション促進のための交流会への参加事業所。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(29年度実績38,000人) *平成29年度は3日間開催。平成30年度は2~3日間開催予定のため同程度と想定。				
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%)					円
		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	○	
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7/17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	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			
		吹田商工会議所	350,000 円				
		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				
		島本町商工会	150,000 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。			
		豊能町商工会	150,000 円				
	能勢町商工会	150,000 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）

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	230	25,000	5,750,000		
支援機関等へのつなぎ	10	10,000	100,000		
金融支援（紹介型）	10	30,000	300,000		
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	10	20,000	200,000		
記帳支援	2	25,000	50,000		
労務支援	10	20,000	200,000		
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	42	20,000	840,000		
事業計画作成支援	38	50,000	1,900,000		
創業支援	28	20,000	560,000		
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	1	10,000	10,000		
IT化支援	10	20,000	200,000		
債権保全計画作成支援	1	10,000	10,000		
事業承継支援	12	20,000	240,000		
結果報告	230	10,000	2,300,000		
小 計	—		15,270,000		15,270,000
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			
法律相談	6	141,600			
金融相談	10	236,000			
税務相談	10	236,000			
経営相談	55	1,298,000			
小 計	81	1,911,600	1,911,600		
※記帳支援のために税理士を活用する場合、25,600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		10,087,762		
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		477,375		
V 合計					
合 計	算 定 基 準		補助金額		
			27,746,737		