

令和3年度（2021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 白谷 喜世彦		
	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	事務局部長 辻 敏司		
		連絡先	電話番号（直通）：	0725-23-1111	
Fax：			0725-23-1115		
E-mail：	shienka@izumiotsu-cci.or.jp				
①設立年月日		昭和22年3月26日			
②職員数		職員数 13人（うち経営指導員数 9人） 令和2年12月時点			
③所管地域		泉大津市			
④管内事業所数		3,269（平成28年経済センサスによる）			
⑤管内小規模事業者数		2,318（平成28年経済センサスによる）			
⑥会員数（組織率）		1,459（44.5%）			
※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おこなうこと。</p> <p>⑩ 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催の斡旋を行うこと。</p> <p>⑪ 商事取引に関する仲介又は斡旋を行うこと。</p> <p>⑫ 商事取引の紛争に関する斡旋、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>					

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題**【現状】**

2020年は、新型コロナウイルスが世界全体のパンデミックに広がり、世界経済およびわが国の経済にも深刻な影響を与えた。日本では、4月以降約2カ月の緊急事態宣言により、経済活動は一時的に停滞、設備投資、消費など過去にない落ち込みとなり、物流や人の往来の制限により、輸出やサプライチェーンの分断で、国内外の経済が混乱した。

本市の地場産業である繊維産業における需要も、緊急事態宣言に伴う商業施設や百貨店、専門店などの臨時休業や各種イベントの中止、延期などの影響、また家計の防衛意識により、繊維製品への支出意欲が低下し、大きく落ち込んでいる。地域全体での分業体制で成り立っている当地域の繊維産業は、新型コロナウイルス感染拡大に伴う受注減により、下請けである小規模事業者を廃業寸前まで追い込み、地域内における分業体制が崩壊の危機に瀕している。

【課題】

本市の繊維製造業者の取引先であるメーカーは、繊維製品を大量生産し、百貨店や専門店に大量に販売することで成長を遂げるビジネスモデルである。この大量生産・大量販売モデルの継続には多数の店舗、大量の商品在庫を抱える必要がある。繊維製造業者も同様に商品在庫を抱える必要があり、本市の繊維製造業者のビジネスモデルはハイリスク・ハイリターン型となっている。コロナ禍により、繊維製品を取り扱う専門店等がブランド廃止や大量の退店を決断する中で、従来型のビジネスモデルは通用しなくなっている。今後の市場は、従来の人口減の影響に加えて、コロナ禍による世界不況や家計の防衛意識が引き続き高いことを勘案すると、従来の想定以上に厳しさが増すとみられる。生き残りのためには、従来型の大量生産・大量販売モデルから脱却することが必要である。また、小規模事業者は、深刻な人材・後継者不足、受注機会の損失による売上減少等が要因となり、事業所数及び従業員数ともに減少傾向にあり、円滑な事業承継や創業・第2創業等により廃業率の抑制を図りつつ、開業率の向上を図ることが喫緊の課題となっている。

(2) 所管地域の活性化の方向性

当所としては、環境の変化に十分に対応し、競争力を維持・向上していくよう従来の枠組みに捉われない事業展開をしていく。中小企業者は、従来型の『競争戦略』ではなく、社会に必要とされる企業だけが生き残る『生存戦略』が求められている。そのためには、社会的要請に応える商品の開発と提案、さらにCSR（社会的責任）やSDGs（持続可能な開発目標）に対応した取り組みが一段と不可欠になっている。それらを実現するためには、従来は、競争相手であった同業者とも、胸襟を開いた協働が必要であり、同業者・異業種を問わず企業間の連携を図っていく必要があり、そのプラットフォームとしての役割を当所が担う。これまでの枠組を超えた様々な連携や領域を模索し、新たな産業集積を構築していく。また、生き残りのために従来型の大量生産・大量販売モデルからの脱却を目指すと共に、顧客のデジタル経験（ツール利用、ショッピング利用）が伸びていることから、EC販売を拡大させるためのサポートや新サービス創出、生産性向上のためDX（デジタルトランスフォーメーション）の導入をサポートしていく。その上で、個別支援において、小規模事業者等にとって身近な存在となれるよう、経営支援体制を構築し、様々な創業支援に取り組み、新たな創業者の創出を図り、開業率の向上、雇用機会の創出に繋げていく。

(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

経営課題の発掘や対応が不十分な小規模事業者、これまでの枠組を超えた異業種企業間連携を希望し、イノベーションを図りたい事業者、事業承継を進めたい事業者、EC販売を拡大させたい事業者、新規事業や第二創業などを旨とする事業者を主たる支援対象とする。対象事業者数は、繊維製造業者、小売・サービス商業者を中心とした中小企業、小規模事業者約400事業所を想定する。

(4) 事業の目標

管内の小規模事業者が抱える経営課題を把握し、その解決に向けて丁寧かつきめ細やかな伴走型の経営支援を行うと共に、経営相談支援事業と地域活性化事業との相乗効果を考え、事業実施後のフォローアップに重点をおく。昨年度まで地域活性化事業で実施してきた「経営交流会」の組織を活かして、さらなる異業種企業間連携を進めることで、それぞれの製造機能、販売機能の強みを活かし、イノベーションを達成し、新たなビジネスチャンスの創出に繋げる。また、事業承継を積極的に進め、従来のOEM・ODM（相手先ブランドによる設計・生産）のプラットフォームを活用し、EC販売を拡大させるためのサポートを行うことで地域経済の活性化に寄与する。専門相談事業においては、専門家とともに経営における法律・税務・経営基盤強化・融資等に関する問題の解決に向けた支援を行う。

(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）

経営相談事業を実施することにより小規模事業者の経営課題を把握し、分析、支援することにより課題解決に導くことができる。専門性の高い内容については、専門家や国の専門家派遣事業（ミラサポ）、よろず支援拠点、事業承継支援デスクなど外部の支援機関と連携を図ることで、経営課題の解決に繋げることができる。地域活性化事業の実施により、経営者が取り組むべき課題への“気づき”の機会創出ができる。この“気づき”が経営課題を明確にし、今後の事業展開に繋がる。また、創業支援を行うことにより、創業希望者を掘り起こし、段階的に創業準備を支援することで、新たな商品・サービスを提供する創業者の創出が図られる。本事業を実施しなかった場合は、経営環境が変化することへの対応、経営課題を解決することが困難な小規模事業者が増え、小規模事業者の活力が失われていく。また、急激に変化する経営環境の中であって、中小企業は従来のビジネスモデルからの脱却を図らなければ廃業を余儀なくされる。地域全体での分業体制で成り立っている当地域では、中小企業者である工場の廃業に拍車がかかると、下請けである小規模事業者が廃業に追い込まれ、地域内における分業体制の崩壊に繋がる恐れがある。結果、地域経済の衰退と地域雇用の縮小が加速すると予想される。

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	238 事業所	支援機関等へのつなぎ		4 支援
金融支援（紹介型）	30 支援	金融支援（経営指導型）	32 支援	
マル経融資等の返済条件緩和支援	2 事業所	資金繰り計画作成支援	2 事業所	
記帳支援	2 事業所	労務支援	11 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	10 事業所	
販路開拓支援	66 支援	事業計画作成支援	55 支援	
創業支援	25 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	5 事業所	
コスト削減計画作成支援	6 事業所	財務分析支援	18 事業所	
5S支援	2 事業所	IT化支援	2 事業所	
債権保全計画作成支援	2 事業所	事業承継支援	8 事業所	
災害時対応支援	0 事業所	フォローアップ支援	50 事業所	
結果報告	238 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	316（令和2年12月現在）			
<p>目標件数の設定については、これまでの支援企業数の実績を参考に算出している。実現に向けた取り組みとして、窓口相談をはじめ、経営指導員が事業所を訪問し、あらゆる角度から潜在化した経営課題の把握に努め、課題解決に向けた取り組みを行う。なお、経営相談支援事業を効果的に実施するため、地域活性化事業との相乗効果を図る。</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>経営指導員が窓口相談や巡回訪問などにより小規模事業者の相談に対応し、あらゆる角度から潜在化した経営課題の発掘や分析を行う。その際、専門性の高い内容については、国家資格を有する専門家や国の専門家派遣事業（ミラサポ）、よろず支援拠点、事業承継支援デスクなど外部の支援機関と連携を図り、経営課題の解決に繋がるよう取り組む。</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	回数	8	弁護士による法律相談を実施（支援日数8日）
税務支援	継続	回数	25	税理士による税務相談を実施（支援日数25日）
経営基盤強化支援	継続	回数	24	中小企業診断士による経営相談を実施（支援日数24日）
金融支援	継続	回数	4	日本政策金融公庫による融資相談を実施（支援日数4日）
事業実施のポイント・期待される効果				
<p>経営指導員では対応できない専門的な相談について、弁護士・税理士・中小企業診断士と連携し、法律相談・税務相談・経営基盤強化の専門相談を実施する。事業者が抱える高度な課題に対して、専門家が的確なアドバイスを行うことで、経営上の専門的な解決を図り円滑な事業運営が可能となる。また、金融支援では、金融機関担当者が商工会議所にて出張相談で対応することで、効率かつ自立的な経営に繋がる効果が期待できる。</p>				

4-1. 地域活性化事業一覧

泉大津商工会議所

事業番号	府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				4,673,520
1	○	起業塾	創業に必要な知識と具体的な創業計画の立案方法の習得を目的とした講習会	1,522,320
2	○	事業承継支援事業	新型コロナウイルス感染症によりビジネスの経営環境が大きく変化する中、次世代に経営を引き継げるように円滑な事業承継の促進を図る。	1,212,000
3	○	EC・Webプロモーション戦略事業	Webビジネスが急速に発展する中、効果的なEC活用やWebプロモーション活動のセミナーを実施	1,939,200
(2) 広域事業				2,071,490
4	○	デジタルトランスフォーメーション(DX)推進事業	事業者が日々の業務で抱える課題をデータやデジタル技術を活用して解決する等のDX推進に関するセミナー・視察見学会の開催	509,040
5	○	求人・求職マッチング事業	中小企業の求人支援及び求職者のための、合同就職面接会の開催	184,800
6	○	現場のチカラの支援事業	忠岡町商工会(幹事)の事業計画参照	242,400
7	○	創業セミナー	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	242,400
8	○	BCP策定支援事業	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	242,400
9	○	人材確保対策事業	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	161,600
10		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	212,100
11		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	151,500
12	○	事業承継支援事業	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	100,000
13		大阪勤業展	大阪商工会議所(幹事)の事業計画参照	25,250
うち府施策連携事業				6,356,160

事業名		起業塾	事業番号	I	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和2 年度～	年度まで	2 年目	←複数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	創業に必要な知識と具体的な創業計画の立案方法の習得を目的とした講習会				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	我が国の経済は緊急事態宣言が発令された令和2年4月-6月期のGDPがリーマンショック時を超える戦後最大の落ち込みを記録し、11月以降に再び新型コロナウイルス感染症の拡大の影響を受け、経済回復の足取りは依然として重いままである。中小零細企業においても未だ深刻な人手不足や事業承継問題、働き方改革等、コロナ禍で更に厳しい環境が続くと予想される。泉大津市の事業所の業績は未だに回復傾向になく、さらに地場産業においては経営者の高齢化による廃業に加え、新型コロナウイルスの影響により経営環境は悪化の一途を辿っている。こうした中、アフターコロナの新しい環境に適応したビジネス創出が求められ、コロナ禍を好機ととらえ新ビジネスモデルを検討した創業者や、新たな地域経済の担い手を創出するべく、今後、泉大津市の商工業を担っていく創業者の育成に取り組んでいく必要がある。よって、泉大津市内での創業者を増加させるため、泉大津市内で創業する人、泉大津市内で創業して5年以内の人を対象に、創業に関する知識習得や人脈作りを提供し、創業に向けての関心を持ってもらい、泉大津市内での創業者を増やし地域活性化を図る。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉大津市内で起業する人、泉大津市内で創業して5年以内の人				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	経済センサス基礎調査によると泉大津市内の事業所数は2012年の3,486事業所から2016年の3,279事業所と4年間で6%減少している。またRESAS地域経済分析システムによると2014年から2016年の大阪府平均の創業比率5.17%に対して泉大津市は4.17%に留まっている。その要因として社会経済情勢の大きな変化により事業者を取り巻く環境が厳しいものとなっており、創業予定者や創業希望者が創業に関する必要な知識やアドバイス、情報を受ける機会を必要としているが、十分に提供されていないと考えられる。今後、泉大津市の産業がより一層進展していくためには、創業予定者、創業者の育成に取り組んでいく必要がある。				
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2年度 実施状況】 ■開催内容： ①令和3年1月9日(土)13:00～16:00 講師：一般社団法人関西dラボ 岡田明穂氏(中小企業診断士) 「経営・人材育成」ビジネスの構造設計図-ビジネスモデルキャンパス、経営デザインシートの作成 ②令和3年1月17日(日)13:00～16:00 講師：一般社団法人関西dラボ 岡田明穂氏(中小企業診断士) 「販路開拓」お客様のHappyをデザインする-Value Proposition Canvasの装着 ③令和3年1月23日(土)13:00～16:00 講師：株式会社merchu 平田静蘭氏 「販路開拓」インスタ映える写真の撮影・加工・投稿方法 ④令和3年1月30日(土)13:00～16:00 講師：株式会社新経営サービス 北島大輔氏 「財務・資金調達」資金繰り表の作り方 ■会場： テクスピア大阪 ■参加者数： 22名				
	反省点	申込の段階では、定員を超える申込があり、非常にニーズがあることがわかった。しかし、開催日直前に、大阪府にも2回目の緊急事態宣言が発出される見込みとなった為、当日キャンセルが増えてしまった。参加者に対して、新型コロナウイルス感染症拡大防止に対する取組みを事前に通知しておくべきであった。新型コロナウイルス感染症拡大防止を考慮し、グループワークを行える環境を提供することができなかったため、予定していたグループワークや発表会を中止することにした。また、開催時期を当初予定から約半年延期したため、年度中の創業につなぐことが厳しくなってしまった。次年度は、グループワーク等ができるように会場環境を更に整え、同時にオンラインでも参加できるように検討していき、年度の早い時期に実施していきたい。				
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	人材育成型	【人材交流型】 起業塾を開催する。創業に関する知識習得は当然のこと、参加者同士の創業プランの発表、意見交換のためのグループワークを行う。また、自治体や他の機関とも連携して創業予定者の発掘を積極的に行っていく。				
	○ 人材交流型	■実施時期： 令和3年6月～9月までの期間4日間(予定) ■会場： 泉大津商工会議所またはオンラインで実施 ■事業内容： 創業に関する知識だけでなく、経営、財務、人材育成、販路開拓に必要な知識習得のための講義と参加者同士の創業プランの発表、意見交換のためのグループワークを併せて開催する。				
	販路開拓型	■実施日程： (1日目)財務・資金調達 (2日目)販路開拓 (3日目)販路開拓 (4日目)経営・人材育成・ビジネスプランの発表				
	○ ハンズオン型	【ハンズオン型】 起業塾に申し込みのあった受講生で、創業を具体的に進めていく予定の者については、個別に総合的な支援を実施する。				
○ 独自提案型	【ハンズオン型】 起業塾に申し込みのあった受講生で、創業を具体的に進めていく予定の者については、個別に総合的な支援を実施する。					

にする のかを 明確に)	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-13	起業家の育成、創業の促進				創業・経営革新			
		(a) 起業塾の受講者等で将来性などが認められる有望な創業者を大阪起業家グローイングアップ事業に推薦するなど、府施策と連携を図る。 (c) 泉大津市の「認定連携創業支援事業者」として特定創業支援等事業の認定証明書の申請支援等の参加促進を実施する。創業融資を利用して資金調達を行う者には、泉大津市の利子補給制度を紹介し、泉大津市内で創業した際には空き店舗の期間により対象となるのであれば家賃補助制度を勧める。 (d) 受講者の「創業」に関する考えを具体化させるため、専門相談等で支援し創業を推進させる。参加者のうち3社を事業所カルテ化する。								
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⇒	募集は一般募集とする。周知方法は行政機関広報誌・新聞折込・当所ホームページ・会議所広報誌にチラシを挿入する他、市広報・金融機関や大型商業店舗等の集客施設の掲示板等にて案内する。また、南海バスの中吊り広告にてPRを行う。							
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	創業・経営に必要な知識(経営・財務・人材育成・販路開拓)を学ぶことで、創業に向けて何が必要か、どんな準備をしていく必要があるかといった不安を解消し、創業に対する意欲を向上させる。ビジネスプラン構築の過程を通じて課題の抽出等を行うことで創業の可能性や実現化に向けた意識改革を促す。 指標 創業する事業者数 数値目標 5								
	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 ×	22 社 ×	1.40 =	1,244,320 円						
	101,000 円 ×	3 社 ×	1.00 =	303,000 円						
		合計	25 社	(小計)	1,547,320 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	1,547,320 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	25,000 円	負担金の積算		1,000X25名					
	○ (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)						
1,547,320 円 ×		1.00 =		1,522,320 円		(25,000 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)					
	○	泉大津商工会議所	1,522,320 円							
			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⇒	起業塾に申し込みのあった受講生で、具体的に起業準備に取り掛かろうとしている「創業予定者」を対象とする。						
	支援対象企業の変化	創業に向けた個別の課題解決を支援することで、創業に向けて具体的な準備を促進させ、創業実現に導くことができる。 指標 創業する事業者数 数値目標 3社							
	その他目標値	目標値の内容⇒							

【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		事業承継支援事業		事業番号	2	新規/継続	新規
想定する実施期間		令和3	年度～	年度まで	1	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	新型コロナウイルス感染症によりビジネスの経営環境が大きく変化中、次世代に経営を引き継げるように円滑な事業承継の促進を図る。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	新型コロナウイルス感染症によりビジネスの経営環境は大きく変化している。仕事のオンライン化、デジタル化、ロボット化が加速的に普及し、新たな販路としてEC化への対応が求められている。円滑に事業承継を進め、成長の種を持つ小規模事業者の経営をしっかりと次世代に引き継ぐことは、地域経済を活性化させるには必要不可欠である。現状、多くの企業が抱える課題として、従来型のビジネスモデルから脱却できていないことが挙げられる。従来型の『競争戦略』ではなく、社会に必要とされる企業だけが生き残る『生存戦略』が求められている中、新たなビジネスモデルを構築していくには、経営資源に限りのある中小ものづくり企業にとって企業間連携は、非常に有効な手段である。しかし、企業間連携を考えるのは二代目、三代目の後継者社長が多い。これは、一代目は自力で会社を大きくしてきたという自負があるが、二代目以降は、外のカも借りながら、会社を大きくしていくことが多いためと考えられる。後継者が企業間連携を含めた新たなビジネスモデルの構築や新たな販路としてのEC化への対応がやりやすくなるように事業承継を円滑に進めるための支援を行う。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種問わず、事業承継を検討している事業者30社					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	ビジネスの経営環境が大きく変化中、今の時代をどうやって乗り切っていけば良いのかを話し合う当所の経営交流会に参加している次世代の経営者は、従来型のビジネスモデルからの脱却が必要であるが、小規模事業者の限られた資源の中でイノベーション活動を自社のみで実現することは難しく、企業間連携を含めた新たなビジネスモデルの構築が必要との認識がある。その為には、早く事業を承継し、事業の方向性を定める権限を持ち、企業間連携により社会的要請に応える商品の開発と提案、さらにCSR(社会的責任)やSDGs(持続可能な開発目標)に対応した取り組みを進め、新たな販路開拓をしたいとの思いがあり、事業承継を進めた結果、成功した事例を学ぶと共に事業承継の進め方等の疑問点について専門家との情報交換の場を持ちたいとの要望がある。					
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	<講演会の開催> 実施時期：令和3年6月 会場：泉大津商工会議所またはオンラインでの実施 参加企業数：30社					
	○ 人材交流型	実施内容：事業承継を契機とし、企業間連携を含めた新規事業展開、業態転換、新市場開拓などに挑戦した企業に登壇していただき、事業承継事例を発表していただく。事業承継対策を事例で学ぶことにより、事業承継に向けて必要な準備や自社の事業承継における課題を知るきっかけづくりを行う。					
	販路開拓型	<交流会の開催> 実施時期：講演会実施日と同日 会場：泉大津商工会議所またはオンラインでの実施 参加企業数：30社					
	ハンズオン型	実施内容：大阪府事業承継ネットワーク事務局や講師、他業種の方々と意見交換を行うことで、事業承継に関する自社が抱える課題の共有を図り、解決に向けた取組につなげる。意見交換を行うことで、専門的知識を持ったコーディネーターによる相談、専門家派遣や関係機関の紹介につなぐことができ、より密着した支援を行うことを目的とする。					
	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)	○ (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-9	事業承継の支援事業				事業承継	
		(a) 大阪府事業承継ネットワーク事務局と連携し、上記セミナー・講演会を開催する。経営に関する勉強をしていく中で、具体的な問題に直面した場合は、専門相談や大阪府事業承継ネットワーク事務局と連携し、支援していく。 (d) セミナー参加事業者から事業承継診断や事業承継計画書作成等の事業承継支援に繋げる。					
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⇒	(設定根拠) 当所が開催する各種セミナーにおける過去の参加者実績に基づき算出 (募集方法) 商工会議所ホームページ、会議所ニュースに掲載。各会議等でのPR。				
		30 社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	指標	事業承継に必要な準備を理解し、事業承継を進めようと思った事業者			数値目標	6
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 ×	30	社 ×	1.00	=	1,212,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		30	社	(小計)		1,212,000	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	1,212,000	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		(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)		
	1,212,000	円	×	1.00	=	1,212,000	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		役割 (配分の考え方)			
	<input type="radio"/>	泉大津商工会議所		1,212,000 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		EC・Webプロモーション戦略事業		事業番号	3	新規/継続	新規
想定する実施期間		令和3年度～	年度まで	1	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	Webビジネスが急速に発展する中、効果的なEC活用やWebプロモーション活動のセミナーを実施					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>新型コロナウイルス感染症の影響により人々の移動に制限が生じ、あらゆる産業において、オンラインの需要が急激に高まっている。今まではオンライン化を検討していなかった小規模事業者を含む中小企業においてもEC活用やWebプロモーション活動に対する動きが急加速している状況である。また今後、携帯電話の通信システムにおいて「5G」が普及することで、VR/ARを使った新しいサービスやビジネスモデルが普及し、ECの利用がさらに進むことが予想される。</p> <p>事業者にとっては、これまで以上にリアルとECの両立、それに伴うSNSを始めとしたWebプロモーション活動が重要になってきており、いかにユーザーが購入しやすいサービスを提供していくのかという点が非常に重要になってくる。そのため、本事業において、EC活用及びWebプロモーションセミナーの開催を通して、EC活用やWebプロモーション活動の支援を行う。</p>					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	最終消費者に商品の販売やサービスの提供をしている繊維製造業者・商業者 90社					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>スマートフォンが年齢層を問わずに幅広く普及しているという背景や、実店舗を保つ必要がないこともあり、EC活用やSNSを始めとしたWebプロモーションのニーズは今後も増え続けていくことが予想される。また、大手メーカーが、自社ECサイトを開設したり、ショッピングモールに出店するなど、消費者に商品を直接販売する動きが広がり始めており、SNSなどのWebプロモーション活動を通してエンドユーザーと直接つながり、ファンを増やしているケースも珍しくない。上記の現状に加え、昨今の新型コロナウイルス感染症の流行によるユーザーのオンライン購買行動の活発化、近年におけるユーザーのライフスタイルや好みの細分化により、事業者にとっては、よりターゲットを絞った商品展開やブランディングを行うことが集客や売上アップを目指すには必要不可欠となる。こうした潜在的な企業のニーズや課題に応えるべく、EC活用やWebプロモーション活動についての理解を深める環境を提供し、実際に活用していくことができるよう支援することは非常に有意義であると考えます。</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○印・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	<p><ネットショップ出店セミナーの開催(2日間)> 実施時期：令和3年7月 会場：泉大津商工会議所またはオンラインでの実施 参加企業数：30社 実施内容：(1日目) ネットショップ出店編 講演内容：ネットショップ出店準備・各出店ツールについて (2日目) ECサイトで映える写真・動画撮影編 講演内容：自社商品の撮影ノウハウを学ぶ</p>					
	人材交流型						
	販路開拓型	<p><Instagramセミナーの開催> 実施時期：令和3年8月 会場：泉大津商工会議所またはオンラインでの実施 参加企業数：30社 実施内容：消費者の情報収集や商品購入のプラットフォームとして使われるようになったInstagramの活用方法についてのセミナーを実施。Instagramで成果を出していくためには、ターゲットに向けて価値のある情報を提供していくことが不可欠である。撮影するときに意識すべき「着用(商品)イメージ」「ブランドのイメージ」が伝わりやすいよう、投稿する画像・写真等の撮影方法やハッシュタグの有効活用など、Instagramの戦略的な運用方法の習得を目指す。</p>					
	ハズレ型						
	独自提案型	<p><Googleマイビジネスセミナーの開催> 実施時期：令和3年8月 会場：泉大津商工会議所またはオンラインでの実施 参加企業数：30社 実施内容：ローカル検索を行うユーザーへのアピールに特に有効なサービスであるGoogleマイビジネスの活用方法についてのセミナーを実施。SEO・MEO対策への理解を深め、事業所の魅力を最大限発揮できるGoogleマイビジネスの活用方法の習得を目指す。</p>					
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	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	
		<p>(a) 大阪府産業デザインセンターと連携し、上記セミナーを開催する。ネットショップ出店セミナーの講演時に、大阪府産業デザインセンターの担当者よりECサイトやホームページのデザイン相談窓口を案内していただく。事業者が抱える商品開発やデザインに関する悩みに対して、大阪府産業デザインセンターと連携し、課題解決へと導く。</p> <p>(d) 上記セミナー参加事業者に対して、EC活用やWebプロモーション活動の販路支援を行う。</p>					
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→	ネットショップ出店セミナー：30社(2日間) Instagramセミナー：30社 Googleマイビジネスセミナー：30社 (設定根拠) 当所が開催する各種セミナーにおける過去の参加者実績に基づき算出 (募集方法) 商工会議所ホームページ、広報紙に掲載				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	ネットショップ出店に関する準備や各出店ツールについての理解を深め、ECサイトで使用する写真や動画の撮影ノウハウを習得する。実際にEC販売に取り組むイメージを持ってもらい、戦略的なプロモーション活動を促進する。					
	その他目標値	指標	新たにEC販売をする事業者			数値目標	5
	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 ×	30	社 ×	1.20	=	727,200	円	
	20,200	円 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円	
	20,200	円 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	円 ×		社 ×		=		円		
	合計		90	社	(小計)		1,939,200	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	1,939,200	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		(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)		
	1,939,200	円	×	1.00	=	1,939,200	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)			
	<input type="radio"/>	泉大津商工会議所		1,939,200 円					
				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⇒ 30 社	ネットショップ出店セミナー (2日間) : 30社 (設定根拠) 当所が開催する各種セミナーにおける過去の参加者実績に基づき算出 (募集方法) 商工会議所ホームページ、広報紙に掲載	
	支援対象企業の変化	ネットショップ出店に関する準備や各出店ツールについての理解を深め、ECサイトで使用する写真や動画の撮影ノウハウを習得する。実際にEC販売に取り組むイメージを持ってもらい、戦略的なプロモーション活動を促進する。		
	その他目標値	指標	新たにEC販売をする事業者	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⇒ 60 社	Instagramセミナー : 30社 Googleマイビジネスセミナー : 30社 (設定根拠) 当所が開催する各種セミナーにおける過去の参加者実績に基づき算出 (募集方法) 商工会議所ホームページ、広報紙に掲載	
	支援対象企業の変化	集客や売上向上のためにInstagramやGoogleマイビジネスの戦略的な運用方法についての理解を深める。		
	その他目標値	指標	新たにInstagramやGoogleマイビジネスの運用を始める事業者	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		デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進事業	事業番号	4	新規/継続	新規
想定する実施期間		令和3 年度～ 年度まで	1	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	事業者が日々の業務で抱える課題をデータやデジタル技術を活用して解決する等のDX推進に関するセミナー・視察見学会の開催				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	近年、企業において働き方改革、顧客との関係性強化、サプライチェーンやオペレーションの最適化などデジタル技術で事業を変革する「デジタルトランスフォーメーション (DX)」が最重要課題となっている。IT時代で競争上の優位性を得るためには、デジタルという観点でビジネスモデルを見直し、新たな価値を生み出すことが重要である。しかし、具体的に自社でどのようにDXを進めていけば良いのかわからないという事業所が多い。そこで、実際の具体例を知ることによって、自社に活用できる部分を発見し、DXを成功させるためのポイントを知ることによってDXを進めることが可能となる。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、デジタルトランスフォーメーションを進めたい中小企業・小規模事業者30社				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	近年は、あらゆる産業において新たなデジタル技術の進展により、多くの企業が従来のビジネスのままではいけないという危機感を持ち、既存ビジネスの変革や新ビジネスの創出の必要性を非常に強く感じている。現状のままでは生き残れないという危機意識を持ちながらも実際にDXに取り組み、新サービスの創出まで至っている企業はそれほど多くない状況である。多くの企業が取り組んでいるのは既存業務の効率化にとどまっておき、本来目指す姿には至っていない。さらに中小企業や小規模事業者にとって、DXの導入はハードルが高く、なかなか取り組めていない状況であるため、本事業を通してDXの推進を図る。				
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					
	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	セミナーでDXの概要の説明や導入事例を紹介し、視察見学会で実際にロボット・AIエンジニアに相談できるロボット・AIラボラトリを見学することで、自社に導入できる部分を発見することを目的とする。 <セミナーの開催> 実施時期：令和3年8月 会場：テクスピア大阪（泉大津市）またはオンラインでの実施 参加企業数：30社 内容：事業者が抱える課題に沿ったDX導入手法についてデジタル技術で生産性が向上した中小企業の事例ITもわかる社内人材の育成「大阪府DX推進パートナーズ」の取組の説明 <視察見学会の開催> 実施時期：セミナー実施日と同日 内容：ロボットシステムインテグレータが保有するロボット・AIラボラトリとしては国内最大規模となる㈱H C Iのロボット・AIラボラトリの視察見学会を開催。約10人のロボット・AIエンジニアが常駐しており、専門人材がいない中小企業が具体的にロボット導入を検討できる場になっている。5Gを活用したデジタルツイン技術などでデジタルトランスフォーメーションを推進しており、導入を検討する場合には補助金の申請なども含め、具体的なサポートを受けることができる。実際に体験することで導入の推進を図る。				
	○ 人材交流型					
	販路開拓型					
	ハズメ型					
	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)					
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→	(設定根拠) 当所が開催する各種セミナーにおける過去の参加者実績に基づき算出 (募集方法) 商工会議所ホームページ、広報紙に掲載			
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	DXについての理解を深め、DXの導入事例について学ぶ。 自社の抱える経営上の課題を洗い出し、データやデジタル技術を活用した解決策の糸口を模索する。				
	その他目標値	指標	DXについての理解を深め、DX導入のきっかけとなった事業者	数値目標	10	

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 ×	30	社 ×	1.00	=	1,212,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		30	社	(小計)		1,212,000	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%)								60,600	円
							計	1,272,600	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)		
	1,272,600	円	×	1.00	=	1,272,600	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)			
	<input type="radio"/>	泉大津商工会議所		509,040 円		泉大津商工会議所 12社 高石商工会議所 6社 和泉商工会議所 6社 忠岡町商工会 6社			
		高石商工会議所		254,520 円					
		和泉商工会議所		254,520 円					
		忠岡町商工会		254,520 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		求人・求職マッチング事業		事業番号	5	新規/継続	継続
想定する実施期間		H23 年度～	年度まで	11	年目	←複数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	中小企業の求人支援及び求職者のための、合同就職面接会の開催					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	新型コロナウイルスの影響で、売り手市場から買い手市場へと転換し、また説明会や面接もオンライン化するなど、就職市場は急変しており、就活に悩む求職者は増加している。一方、小規模事業者は、オンラインでの採用面接には慣れておらず、自社の雰囲気やスキルをうまく伝えられずに優秀な人材を獲得するチャンスを活かしきれない。当事業は、少しでも有能な人材を求める企業側とより良い職場を求める求職者の両者を適切に結び付ける機会を提供し、ミスマッチを解消することにより地元企業の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず区内で従業員を雇用している、また雇用したい企業及び求職者（全年齢）					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	相談に来所される方へのヒアリングでは、他社が採用どころではない今だからこそ、優秀な人材を獲得するチャンスと考え、積極採用を行いたいとの声を聴いている。また、オンライン面接では、表情や仕草を読みにくく、所作など応募者を印象づける振る舞いそのものを確認できないので、対面型の面接会を望む声が多い。					
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	直近5年の実績は以下の通り。 平成28年度 参加企業24社・来場者 86名・採用 9名 平成29年度 参加企業17社・来場者 32名・採用 4名 平成30年度 参加企業20社・来場者 80名・採用 4名 令和1年度 参加企業19社・来場者 81名・採用 4名 令和2年度 参加企業10社・来場者102名・採用 3名					
	反省点	令和2年度も含め最近の状況として、参加企業及び採用者数ともに減少傾向にある。事業実施後のアンケート結果によると、企業の求める人材がいなかったという回答が多く見られ、求職者に自己アピールを含めた面接の方法や履歴書の書き方等の指導を行う必要がある。また来場者は面接会に対して良い印象の回答が多かったため採用率をあげるため、企業側が求める人材を効果的に伝える方法を検討する必要がある。					
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	大阪府の地域労働ネットワーク事業の一環として下記の組織で実施する。 【主催】 泉大津公共職業安定所、大阪府商工労働部雇用推進室労働環境課、泉大津市、高石市、忠岡町、泉大津商工会議所、高石商工会議所、忠岡町商工会					
	○ 人材交流型	同上					
	販路開拓型	・開催内容：合同就職面接会 ・募集企業：20社 ・開催場所：テクスピア大阪またはオンラインでの実施					
	ハズメ型	・開催時期：令和3年11月 ・同時開催：就職指導説明会 ・実施内容：各企業ごとに面談ブースを設けて、企業説明や面接を行う。同時開催として、求職者を対象とした就職指導説明会を開催する。就職指導説明会では、過去の反省を活かして職業適性検査、面接時のマナー・注意事項や自己アピールのコツ等を指導し、就労の意欲向上及び採用率向上を図る。面接会開催時に企業一覧の求人冊子やパンフレットを設置することで地元企業に興味を持ってもらう。					
	独自提案型	同上					
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		
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⇒	過去の事業より支援対象数を設定。各市町や各商工会議所・商工会の広報紙などを駆使する。各団体のホームページ、メールマガジン等にて行う。				
		20 社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	「合同就職面接会」に参加し、中途や新卒求人を確保することによって、長期的な計画をたてて事業を運営することができ、企業の成長が見込まれる。					
		指標	本面接会により求職者を採用した企業			数値目標	3
その他目標値	目標値の内容⇒	過去の事業より支援対象数を設定。各市町や各商工会議所・商工会のホームページ及び広報紙などを駆使する。求人雑誌等にて来場者を募集する					
	80 名						

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 ×	20	社 ×	1.00	=	808,000	円
	40,400	円 ×	80	名 ×	0.05	=	161,600	円
		円 ×		社 ×		=		円
		円 ×		社 ×		=		円
		円 ×		社 ×		=		円
(小計)							969,600	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%)								円
計							969,600	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	600,000 円		交付市町村等	高石市 25万円			
					泉大津市 25万円			
					忠岡町 10万円			
	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)				
969,600	円 ×	1.00	=	369,600	円	(600,000 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)			
		高石商工会議所	92,400 円		標準事業費を参加予定企業と事務負担の比率 で按分 高石 0.25 忠岡 0.25 泉大津 0.5			
		忠岡町商工会	92,400 円					
	○	泉大津商工会議所	184,800 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）

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	238	25,000	5,950,000	
支援機関等へのつなぎ	4	10,000	40,000	
金融支援（紹介型）	30	30,000	900,000	
金融支援（経営指導型）	32	40,000	1,280,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	2	20,000	40,000	
資金繰り計画作成支援	2	20,000	40,000	
記帳支援	2	25,000	50,000	
労務支援	11	20,000	220,000	
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	10	20,000	200,000	
販路開拓支援	66	20,000	1,320,000	
事業計画作成支援	55	50,000	2,750,000	
創業支援	25	20,000	500,000	
事業継続計画(BCP)等作成支援	5	20,000	100,000	
コスト削減計画作成支援	6	20,000	120,000	
財務分析支援	18	10,000	180,000	
5S支援	2	10,000	20,000	
IT化支援	2	20,000	40,000	
債権保全計画作成支援	2	10,000	20,000	
事業承継支援	8	20,000	160,000	
災害時対応支援	0	5,000	0	
フォローアップ支援	50	5,000	250,000	
結果報告	238	10,000	2,380,000	
小 計	-		16,600,000	16,600,000

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	
法務支援	8		192,000	
税務支援	25		600,000	
経営基盤強化支援	24		576,000	
金融支援	4		96,000	
小 計	61		1,464,000	1,464,000

※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