

令和4年度（2022年度）  
事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	忠岡町商工会		
	代表者職・氏名	会長 萬野 俊史		
	所在地	〒595-0812 大阪府泉北郡忠岡町忠岡中1-1-23		
	担当者	職・氏名	事務局長 森 孝博	
		連絡先	電話番号（直通）：	0725-33-3208
F a x：			0725-32-4880	
E - m a i l：	info@tadaoka.or.jp			
①設立年月日	昭和35年11月28日			
②職員数	職員数 6人（うち経営指導員数 4人） 令和4年1月時点			
③所管地域	泉北郡忠岡町			
④管内事業所数	580（平成28年経済センサス）			
⑤管内小規模事業者数	401（平成28年経済センサス）			
⑥会員数（組織率）	729（令和4年1月14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）				
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、共進会等を開催し又はこれらの開催の斡旋を行うこと。 ⑥商工業に関する施設を設置し、維持し又は運用すること。 ⑦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。 ⑧行政庁等の諮問に応じて答申すること。 ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 ⑩大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業を行うこと。 ⑪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。 ⑫行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 ⑬外国人研修生の受入に関する事業を行うこと。 ⑭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事業を行うこと。				

**(1) 所管地域の産業経済の現状と課題**

本町の現状を2015年の地域経済循環図から見ると、地域経済循環率が89.7%と近隣3市（泉大津市・和泉市・岸和田市）の68.5%～75.7%に比して高く自立性が高い。支出においては、民間消費で地域外への流出が2013年の21億円から22億円と推移し、民間投資が383億円から245億円と減少に転じた。忠岡町では、大手製造現場の海外移転や原材料費の高騰などにより、下請けが中心の地域産業は構造的にその影響を大きく受け、企業数・出荷額ともに減少している。繊維製品の出荷額等の推移から見ても、ピークの1996年496億円から2019年には134億円と大幅に減少し、安価な海外製品の流入が要因と考えられる。商業においても、繊維産業の規模縮小の影響を受け売上の減少と後継者不足による廃業が相次ぎ、新規開業者も少なく地区内には閉塞感が漂っている。雇用の状況を見ると、大阪全体の直近(2021年11月)の有効求人倍率1.13倍（ハローワーク泉大津管内0.71倍）と企業の求人数は減少している。また、創業比率は3.31%と大阪府の5.17%に遠く及ばず、将来の地域を担う産業の育成が急務である。このように地域産業の低迷の原因を探ると、外的要因によるもの、後継者の不在や人材の育成・定着、新規開業者の減少、販売力・提案力の不足など内的要因によるものの両方があると考えられる。さらに一昨年春から長引くコロナ禍の影響で、ビジネスの仕組みや方法の転換が求められている。

**(2) 所管地域の活性化の方向性**

地域事業者を新たな事業領域への展開や人材育成・定着に向けて支援するとともに、開業者の増加により地域全体の活性化に向けて導いていく。活性化の方向性として「①製造業の活性化②開業者の支援③人材支援④事業承継支援」を柱に、工業においては、現場力を強化するためのコロナ禍での人材確保や情報発信、新商品開発を支援するためのワークショップを通じて製造現場の問題解決を図り、その知識を共有することによって、技術伝承や経営革新の展開を通じてものづくり人材の育成を図る。さらに大阪勧業展や各地産業フェアへの出展により販路拡大の道筋を探り、商工展示即売会による消費者とのマッチングの支援、各種販路開拓支援を実施する。商業においては、スムーズな事業承継や後継者の育成並びに承継を契機として、コロナ禍においても新たな事業にチャレンジする企業へと事業転換を図るべく支援の方向を指し示す。さらに専門相談支援事業を活用して、中小企業診断士等の専門家と経営指導員の連携による企業診断や売上アップの方策など個別支援を実施するとともに、事業承継の普及啓発も行う。創業支援については、効果的な創業セミナーや経営指導員による創業相談を通じて、将来の大阪や地域を支える事業者の育成とネットワーク作りの伴走型支援を実施し、開業者の増加を図るとともに行政施策の活用等について方策を講じていく。

**(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**

忠岡町では、繊維関連事業（毛布・ニット等）、建設・設備工事業などの下請業者が大半で、独自技術を持っているものの、十分生かし切れていない企業や技術的な価値の認識すらない事業者も多数存在している。また、小規模事業所であるがために人材の採用や育成がままならず、技術の承継に支障をきたしている企業も見受けられる。商業においては、当地域には商店街や大きな商業集積はなく、南海本線忠岡駅周辺に商店が点在し、スーパー・コンビニ以外はほとんどが家族経営である。サービス業は、理美容業、整骨院、介護福祉サービスが多く、美容業、整骨院は特に過当競争にある。このような事業者はITの進展や法改正に疎く、大きな時代の変化に適切に対応するための経営資源が不足しており、本事業において積極的に支援していく。対象事業者数は平成28年経済センサスでの事業所数580件を支援の対象事業者とする。内訳の主なものには販路拡大を目指す事業者28件、自立的な記帳を目指す事業者18件、新規事業や第二創業などを目指す事業者12件の他、新規創業を目指す事業所15件を対象事業者とする。

**(4) 事業の目標**

事業者が抱える問題点と課題を的確に把握しその解決を図るため、諸施策のPR・情報発信提供を継続的に実施しながら、課題解決を目指す企業に対して相談事業として経営指導員による事業所カルテ・サービス提案を行い、種々の支援メニューの利用を促進し総合的に支援することにより、事業者の持続的な発展に寄与する。また、地域活性化事業では、大阪府施策に則った事業や単独で実施するよりも広域実施で効果の上がる事業については、近隣商工会・商工会議所とともに連携して広域で実施する。国の小規模企業振興基本法の施行を受け、ものづくり補助金や持続化補助金に代表される諸施策については、商工会が伴走しながら適切な支援を効果的に実施する。事業計画策定や販路開拓、金融、BCP、創業に軸足を置くとともに、過年度相談のフォローアップにも傾注しながら、ビジネスチャンスの創出や地域経済全体の浮揚に繋げ活性化に寄与する。

**(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）**

経営相談支援事業では相談業務を中心に、それぞれの事業者ニーズにワンストップで対応し課題解決を行う。専門相談支援事業では、経営指導員だけでは解決できない課題を弁護士・税理士・中小企業診断士等の専門家と連携することにより、事業者の認識する課題の解決や未知の課題の発掘とその対応により、企業としてのステップアップを後押しする効果がある。地域活性化事業の実施では、支援企業の経営力を高め現下の厳しい経営環境に対応できる人材の育成や販路開拓の実績向上、開業者の増加などが見込め地域の活性化に資する効果がある。また、セミナーや交流会に参加することにより、同じ経営課題を持つ企業との人脈形成ができ、目標に向けて能動的な経営につながり、それが企業の収益に繋がっていく。次に、本事業が実施されなかった場合、日常的な課題の発見・解決や各種法改正への対応が遅れ、国・府等施策の無知や認識遅延による利益の喪失など、事業者の経営に悪影響を及ぼすと同時にビジネスチャンス喪失の懸念がある。

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	235 事業所	支援機関等へのつなぎ		10 支援
金融支援（紹介型）	25 支援	金融支援（経営指導型）		20 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		18 事業所
記帳支援	18 事業所	労務支援		50 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		5 事業所
販路開拓支援	28 支援	事業計画作成支援		12 支援
創業支援	15 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援		10 事業所
コスト削減計画作成支援	6 事業所	財務分析支援		5 事業所
5S支援	0 事業所	IT化支援		5 事業所
債権保全計画作成支援	1 事業所	事業承継支援		5 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	232 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	235			
<p>目標設定については、令和3年度の実績見込み及び小規模企業振興基本法の施行を受け、国の諸施策の利用促進を考え伴走型支援の重要性を認識し設定する。</p> <p>事業所カルテ・サービス提案を実施するにあたっては、年平均3～4回程度の巡回または窓口相談が必要と考えられる。よって、今年度は約235企業への巡回や域内に新聞折込する商工会会報、役場広報、HP、メールマガジン及びDMによる相談事業周知を行い、企業ニーズの掘り起こしを図るとともに、事業所カルテ・サービス提案と支援メニューの利用促進の更なる効率化を目指すため、過年度相談事業者のフォローアップにも傾注する。また、長期化するコロナ禍での事業継続についても、国や大阪府、忠岡町の施策を活用しながらウィズコロナ・アフターコロナを意識して事業所支援を実施する。特に金融、事業計画、販路、BCP、創業支援については重点支援として位置付ける。</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>相談申込により把握した経営課題については、経営指導員による相談を機軸に経営相談全般に対応する。さらに、高度な支援が必要な案件については、弁護士、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士、行政書士等の専門家と連携を図りその解決を図る。</p> <p>金融相談ではマルケイ融資や大阪府制度融資だけでなく、必要に応じて日本政策金融公庫国民生活事業を中心に、地元金融機関である池田泉州銀行・大阪信用金庫との連携を強化し、事業者ニーズに合った相談に適宜対応する。さらに近隣の商工会・商工会議所とも連携を強化して、経営支援やセミナーを実施する中で参加者のニーズに合わせて相談事業との連携を図る。その他、必要に応じ専門家・支援機関等と連携して事業者の課題を解決する。</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
法律相談	継続	延相談件数	18	弁護士による法律相談を実施（支援日数6日）
税務相談	継続	延相談件数	18	税理士による税務相談を実施（支援日数6日）
経営相談	継続	延相談件数	12	中小企業診断士等による経営相談を実施（支援日数12日）
事業実施のポイント・期待される効果				
<p>経営指導員で対応できない非常に高度で複雑な相談について、弁護士・税理士・中小企業診断士等と連携して、法律相談・税務相談・経営相談を実施することにより、課題の解決を図り円滑な事業運営に貢献する。</p> <p>なお、弁護士・税理士と連携する理由としては、本会の過去の実績から法律相談、税務相談、労務相談に対する事業者のニーズが突出して高いためであり、今回計画した法律・税務以外の労務相談については、経営相談支援事業により本会職員である社会保険労務士が対応する。</p> <p>期待される効果としては、相談者の経営課題に対して専門的な立場からよりの確な助言を行うことによって、課題解決や今後進むべき方向あるいはその対策が明確になることによって、事業者の経営判断や経営戦略の立案等に寄与する効果がある。</p>				

## 4-1. 地域活性化事業一覧

忠岡町商工会

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>1,414,000</b>
1	○	ただおかあきんど応援事業	町内の人口減少、コロナ禍により加速した消費行動の変化、経営者の高齢化等、小規模な小売業やサービス業の課題に対応するため販売促進等を支援し、経営の改善を図ることを目的として、本事業を実施する。	686,800
2	○	デザイン活用による地域中小企業支援事業	中小企業・小規模事業者を対象に、自社の強みを活かしながら、企業・商品のブランディングやデザイン力の強化を通して、自社ブランドの新商品企画・開発を支援するための事業を実施する。	727,200
<b>(2) 広域事業</b>				<b>5,984,070</b>
3	○	現場チカラの支援事業	製造現場等の技術力・品質力・現場力を戦略的に製造工程やマーケティングに活用できるよう、中小企業間で交流の機会を設け、知識・ノウハウ等を共有することで、人材育成と組織の持続的発展を支援する。	1,212,000
4	○	商工展示即売会事業	企業の優れた製品や商品をPR・販売する事業を通じて、コロナ禍で変化する消費者ニーズのリサーチや新製品開発のヒントを把握する機会を提供する。また同時に、大阪府技能士会連合会との連携による「ものづくり教室」の開催により、若者にもものづくり体験の場を提供する。	2,710,000
5	○	商工展示即売会事業(産業フェア)	「大阪狭山市商工会(幹事)の事業計画書参照」	100,000
6	○	くまとり産業フェア事業	「熊取町商工会(幹事)の事業計画書参照」	225,000
7	○	地域連携型「泉南まるごと物産展」事業	「泉南市商工会(幹事)の事業計画書参照」	132,000
8	○	人材ニーズ対応支援事業	「泉南市商工会(幹事)の事業計画書参照」	36,000
9	○	おおさか湾もん産業フェアー	「岬町商工会(幹事)の事業計画書参照」	150,000
10	○	はんなん産業フェア	「阪南市商工会(幹事)の事業計画書参照」	160,000
11		改正帳簿保存法、インボイス制度を見据えたDX推進事業	「泉大津商工会議所(幹事)の事業計画書参照」	45,450
12	○	EC・Webプロモーション戦略事業	「泉大津商工会議所(幹事)の事業計画書参照」	404,000
13	○	創業セミナー	「高石商工会議所(幹事)の事業計画書参照」	80,800
14	○	BCP策定支援事業	「高石商工会議所(幹事)の事業計画書参照」	20,200
15	○	雇用・労働啓発セミナー	「高石商工会議所(幹事)の事業計画書参照」	40,400
16	○	求人・求職マッチング事業	「高石商工会議所(幹事)の事業計画書参照」	73,920
17		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(幹事)の事業計画書参照」	296,350
18	○	新商品販路開拓支援事業	「大阪府商工会連合会(幹事)の事業計画書参照」	10,100
19	○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	「大阪府商工会連合会(幹事)の事業計画書参照」	30,300
20	○	経営トピックセミナー配信事業	「大阪府商工会連合会(幹事)の事業計画書参照」	202,000
21	○	事業計画作成・実施支援事業	「大阪府商工会連合会(幹事)の事業計画書参照」	30,300
22		大阪勧業展	「大阪商工会議所(幹事)の事業計画書参照」	25,250
うち府施策連携事業				<b>7,031,020</b>

事業名		ただおかあきんど応援事業	事業番号	I	新規/継続	継続
想定する実施期間		H31 年度～	年度まで	4 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	町内の人口減少、コロナ禍により加速した消費行動の変化、経営者の高齢化等、小規模な小売業やサービス業の課題に対応するため販売促進等を支援し、経営の改善を図ることを目的として、本事業を実施する。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	忠岡町は日本一小さな町(3.97km <sup>2</sup> )で人口は16,806人(令和3年11月末)。人口比率は、府内平均と比べて、①老年人口(65歳以上4,792人28.5%)は高く、②生産年齢人口(15歳以上64歳以下10,085人60.0%)と③年少人口(14歳以下1,929人11.5%)は低い。忠岡町の人口減少、高齢化のスピードは大阪府内の各自治体と比べると緩やかであるものの、平均年齢も47.2歳と大阪府内の水準では高いとみられる。町内の小売業やサービス業は、狭い商圈内で営業活動をされていることが多い。人口が減少するということは、自社の経営の良し悪しに関わらず、お客様が減るということであるため、経営は厳しくなるものと考えられる。また、経営者自体の年齢も上がっており、投資意欲の低下やリスクを回避する傾向が高くなってきている。そのため、利益向上のためには事業承継や後継者の育成等も重要となっている。さらにコロナ禍により加速した消費行動の変化により対応すること、例えば実店舗とオンラインをうまく活用すること等も課題となってきた。これらの状況を放置しておくとし「あのお店は●●だから行かない」とお客様の選択肢から外れる可能性がある。そこで本会では、小規模な小売業やサービス業等の各事業者・個店が各種施策の活用を事業機会と捉え、①弱みの克服に取り組むこと、②強みを活かした販売促進に取り組むこと等を支援し、経営の改善を図ることを目的として、本事業を実施する。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	忠岡町内の小売業、サービス業等の事業者・個店、忠岡町小売商連合会会員等。				
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	巡回や窓口相談では、事業者から「コロナ禍により顧客が激減している」「効果的な販促活動ができていない」などの相談が増えている。本事業は入門的なものから実践的なものまで、各事業者の販促活動を支援するものとして評価が高い。				
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	令和3年度は以下の事業を実施した。会場(リアル)と配信(オンライン)を併用して開催した。講師が事業を引き継いだ経験をもとに、事業承継を啓発するとともに、既存事業の磨き上げのための補助金やITを活用した事例やノウハウを紹介し支援した。 ① 事業承継セミナー(補助金・IT活用編) 12/22 支援実績 9社10人 講師:中小企業の後継者(中小企業診断士・応用情報技術者)、大阪産業局 担当者 ② 事業承継のためのマーケティング応援講座(クラウドファンディング活用編) 1/18 支援実績 10社10人 講師:CAMPFIRE戦略的パートナー企業 担当者、大阪産業局 担当者 ③ 事業承継のためのマーケティング応援講座(ECサイト活用編) 2/9 支援実績 15社予定 講師:ECサイト運営支援企業 担当者、大阪産業局 担当者  参考1) 令和2年度 ① ウィズコロナ対応セミナー(キャッシュレス推進セミナー2回シリーズ) 9社10人 参考2) 令和1年度 ① 「キャッシュレス・消費者還元事業」入門&体験セミナー 17社17人 ② トークセッション 元学生起業家×アトツギ(事業承継セミナー) 12社12人				
	反省点	コロナ禍での相談対応が続き、他の事業と比べ後発となってしまった。事業承継というセンシティブなテーマであり、かつ運営が難しいハイブリッド開催であったが、結果としては事業運営などは後発の理が活かされた。令和4年度はこの経験を活かし事業に取り組みたい。				
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	○ 人材育成型	令和4年度は以下の事業を実施する。新型コロナウイルス感染症等の影響により会場開催が困難な場合には、配信等も利用し実施する予定である。				
	○ 人材交流型	1) 事業承継セミナー M&A編(実施時期:9月。対象:町内事業者等 10社。) 令和3年の度重なる緊急事態宣言等により、ウィズコロナやニューノーマルに対応できていない企業、代表者が高齢であり後継者が定まっていない企業などは、今後ますます廃業の増加が見込まれる。M&A引継ぎによる起業などを含め、事業承継計画のポイントなどを啓発する。				
	販路開拓型	2) 事業承継のためのマーケティング応援講座(実施時期:11月。2日間コース。対象:町内事業者等 10社。)				
	ハズお型	事業承継のタイミングにおいて、後継者の自信を高める手法として、既存事業の磨き上げや市場開拓等の取り組みは有効と考えられる。さらに外部環境の変化により、新規事業や事業転換を迫られる企業は今後ますます増える見込みである。事業承継・引継ぎ補助金においても経営革新事業枠が設けられる予定であり、取組むチャンスである。オフラインだけでなく、ECサイトを活用してオンライン出店すること等により新たな事業にチャレンジしている企業、事業転換の手法によって持続または発展している企業の事例を紹介し、参加者同士の意見交換等を通じて実践的な手法を学ぶ。				
独自提案型						

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-10	事業承継の支援事業				事業承継		
		○府施策連携商10番「事業承継の支援事業」 (a)事業全般については、大阪府 経営支援課、(公財)大阪産業局と連携する。 (c)参加者の募集については、「広報ただおか」への掲載など忠岡町と連携する。 (d)前さばきや事後フォローについては、大阪産業局 事業承継支援チーム、よろず支援機関等と連携し相談事業にて対応する。							
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⇒	コロナ禍前の過去3年の実施状況も勘案し支援対象企業数を設定した。 募集は広報ただおか(町内全戸配布)、商工会報(新聞折込)、チラシ配布、(公財)大阪産業局等、大阪府の関係団体にもホームページ掲載、メルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募る。						
	支援対象企業の変化(代表的な指標)	事業承継の施策や現状を知ること、事業承継に取り組む契機とすることができる。							
		指標	事業承継の取組みが進んだ企業の割合				数値目標	50%	
	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)	サービ単価			支援企業数		係数		標準事業費	
	⇒ 20,200	円 ×	10	社 ×	1.00	=	202,000	円	
	40,400	円 ×	10	社 ×	1.20	=	484,800	円	
			合計	20	社	(小計)		686,800	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		686,800	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)			
686,800 円		×	1.00	=	686,800 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)			
	○	忠岡町商工会		686,800 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⇒	事業承継という身構えしてしまう内容のため少人数制とした。 募集は広報ただおか(町内全戸配布)、商工会報(新聞折込)、チラシ配布、(公財)大阪産業局等、大阪府の関係団体にもホームページ掲載、メルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募る。						
	支援対象企業の変化	事業承継の施策や現状を知ること、事業承継に取り組む契機とすることができる。							
		指標	事業承継の取組みが進んだ企業の割合				数値目標	50%	
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⇒	意見交換が活発に行われるよう、講師の目が届く範囲の企業数とした。 募集は広報ただおか(町内全戸配布)、商工会報(新聞折込)、チラシ配布、(公財)大阪産業局等、大阪府の関係団体にもホームページ掲載、メルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募る。						
	支援対象企業の変化	事業承継のタイミングにおいて、既存商品の市場開拓等の取り組みの手法として、ECに対応することができる。オンラインと実店舗(オフライン)を使った顧客関係性の強化・販売促進に取り組むことができる。							
		指標	顧客関係性の強化や販売促進に取り組んだ企業の割合				数値目標	75%	

【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		デザイン活用による地域中小企業支援事業		事業番号	2	新規/継続	新規
想定する実施期間		R4	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	中小企業・小規模事業者を対象に、自社の強みを活かしながら、企業・商品のブランディングやデザイン力の強化を通して、自社ブランドの新商品企画・開発を支援するための事業を実施する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	IoTやDX, 5G、ウィズコロナやニューノーマルなど、目まぐるしく変化していく社会の中で、変化に対応できず窮地に立たされている中小企業は多い。忠岡はかつては繊維製品(毛布・ニット等)製造業中心の街であったが、安価な海外製品の流入や生産拠点の海外移転に伴い、町内の企業数・生産額ともに減少の一途をたどっている。忠岡の地域産業は下請け中心が大半で、独自技術を持ってはいるものの十分生かし切れていない企業や技術的な価値の認識すらない事業者も多数存在している。地域産業の低迷の原因を探ると外的要因のみならず、提案力・販売力の不足などの内的要因もあると考えられる。どんな小さな会社でも必ず”強み”がある。大企業ではできない、小規模ならではの魅力を込めた商品やサービスを開発し、新しい市場へ参入するために、中小企業が漠然と考えている”強み”を明確にとらえることが必要である。また商品デザインすることは、単に設計して色や柄を決めるだけではなく、それをどう見せて、どういう切り口で売るか、きちんと出口を見据え、企画から流通までの一連をデザインするモノづくりに変えていく必要がある。そこで、「デザイン」を切り口に、地域の中小企業が持っている技術(強み)を生かし、社会の変化に対応した新商品企画・開発のきっかけづくりになるよう本事業を実施する。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	「現状を打破する新商品を開発したい」「商品の魅力がうまく伝わらない」「ブランド力を強化したい」と考えている忠岡町内の製造業・商業の中小企業・小規模事業者(246事業所)、スタートアップ企業を対象。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	中小企業や小規模事業者の相談事業において「デザイン活用に関心があるがその方法が分からない。」「現状を維持することによって、新しいことを考えられない」などという声がある。新型コロナウイルス感染症の影響で既存のマーケットが縮小する中、コロナ禍でも業績を伸ばしている市場への転換、販売の見直しなどを行わないと生き残れない状況である。手持ちの技術や設備を生かし商品開発を支援することや、新事業にチャレンジする企業へと事業転換を図るべく支援することは非常に有意義であると考えられる。					
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						
	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	令和4年度は以下の事業を実施する。新型コロナウイルス感染症等の影響により会場開催が困難な場合には、配信等も利用し実施する予定である。					
	○ 人材交流型	〈中小企業×技術×デザインセミナー〉 開催時期：令和4年8月頃(2回) 時間：2.5時間/回 場所：忠岡町商工会 参加企業数：15社 実施内容：(第1回) 小さな企業のためのデザイン活用講座 ・小さな企業ならではの魅力を込めた商品やサービスを開発し、新しい市場へ新規参入するために、中小企業が漠然と考えている”強み”を明確に捉える方法やデザイン戦略をどのように取り組んでいけばよいか、中小企業の成功事例を交えて紹介する。 ・大阪府産業デザインセンターの事業を紹介する。  (第2回) 自社分析とアイデア出しのワークショップ ・ワークシートに基づき自社のポジショニングや強みを再認識する。意見交換を通じデザイン活用による新商品開発についてアイデアを出し合い共有する。 ・大阪府産業デザインセンターとの連携により個別相談を開催し、デザイン活用のアイデアをデザイン戦略へブラッシュアップする。					
	販路開拓型						
	ハズ'ン型						
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-16	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		
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⇒	支援対象企業数は、当会が開催する各種セミナーにおける過去の実績に基づき算定した。広報ただおか(町内全戸配布)、商工会報(新聞折込)、チラシ配布、大阪府産業デザインセンター、大阪府の関係団体にもホームページ掲載、メルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募る。				
	15社						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	デザイン活用について知識を深めるとともに、自社の強みを把握し、デザインを活用した新商品企画・開発のきっかけとすることができる。					
	指標	本事業で得た知識や情報が商品企画・開発や販売促進に役立つと回答した企業の割合			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		
	40,400	円 ×	15	社 ×	1.20	=	727,200	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		15	社	(小計)			727,200	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	727,200	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		0 円	交付市町村等					
	②受益者負担		0 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)		
	727,200	円	×	1.00	=	727,200	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		現場デカラの支援事業		事業番号	3	新規/継続	継続
想定する実施期間		H28	年度～	年度まで	7	年目	←複数段階の実施事業は左欄に○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	製造現場等の技術力・品質力・現場力を戦略的に製造工程やマーケティングに活用できるよう、中小企業間で交流の機会を設け、知識・ノウハウ等を共有することで、人材育成と組織の持続的発展を支援する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	製造業の今後の課題は、技術力・品質力・現場力の裏付けとなる蓄積されたデータを、いかに戦略的に製造工程やマーケティングに活用することができるかだと、ものづくり白書では指摘している。新型コロナウイルス感染症の拡大によるニューノーマルに対応するために、ものづくり人材にはデジタル技術を活用できるスキルがより一層求められると同時に、熟練技能の能力向上も今まで通り求められている。そこで、これらの課題について、泉北地域の中小企業間で交流の機会を設け、知識・ノウハウ等を共有することで、人材育成と組織の持続的発展を支援する。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	泉北地域(広域連携する高石市、和泉市、泉大津市、忠岡町を中心とした)ものづくり企業1518事業所を、主たる支援事業所として実施する。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	相談事業や他の地域活性化事業において、よく聞く「従業員の育成や定着」などの課題に対して、本事業は「従業員の能力向上に活用している」、「実践的な内容でモチベーションがあがる」などという声がある。また一般事業でドローン講習会を実施したところ反響が大きく、新事業展開のきっかけになるものではないかと考え、計画に反映した。					
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>部門担当者向けに、初級～実践的なワークショップ・交流会を中心に実施している。</p> <p>令和3年度は以下の事業を実施。会場(リアル)と配信(オンライン)を併用して開催したこともあり、令和2年度と比べ支援実績は増加した。ハイブリッド開催のため、特にWEB参加者に対して、講師だけでなく事務局からもチャット等を活用し、意見交換できるよう誘導した。</p> <p>①新たな局面となったコロナ対応型の補助金活用セミナー(10/18) 14社14名 コロナ禍の現状、業種別ガイドラインから従業員等の感染予防対策、リスク対策を確認し、人材を確保するための事業計画策定、これらを支援する補助金について 講師：中小企業診断士・社会保険労務士、MOBIO担当者</p> <p>②広報・営業担当者向け研修「情報発信編」(12/6、13。2日間コース) 22社24名 自社や取扱商品のファンになってもらう、心を動かす販売促進、プレスリリースの作成について 講師：広報専門家、MOBIO担当者</p> <p>③新製品開発、新分野展開等に係る補助金活用セミナー(12/16) 12社13名 設備投資を支援する補助金のポイント紹介と事業再構築等を見据えた事業計画の策定について 講師：中小企業診断士・ITコーディネータ、MOBIO担当者</p> <p>令和2年度 現場デカラの支援事業(会場開催のみ)</p> <p>①ITを活用した生産性向上セミナー 6社6名 ②品質管理担当者向けワークショップ 12社14名 ③広報・営業担当者向けワークショップ 10社12名</p> <p>令和1年度 カイゼン活動推進事業(会場開催のみ。前身の事業)</p> <p>①改善活動による生産性向上セミナー 16社18名 ②作業改善担当者向けワークショップ 18社19名 ③品質管理担当者向けワークショップ 20社21名</p>					
	反省点	令和3年度は上記の通り、ハイブリッド開催を実施するため、配信方法や事業の運営手法を模索した。特にオンライン参加者が積極的に参加いただけるようチャット等を活用しフォローしたところ、満足度が上がり、支援の幅も広がった。オンライン参加者は今後ますます増えると思われるので、このような小さな成功体験により、運営手法を改善していきたい。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのか	人材育成型	MOBIOと連携し「お出かけMOBIO-Cafe」として実施する。ワークショップで受講者等に対して能力の維持向上と情報共有を図る。また、ものづくり支援施策やMOBIOの活用事例等も併せて紹介する。新型コロナウイルス感染症等により、会場開催が困難な場合には、配信等も利用し実施する予定である。					
	○ 人材交流型	【テーマ別 部門・担当者向けワークショップ】 ①情報発信・プレゼン 2.5時間×1日間。9月に実施。主としてマーケティング担当者等を対象。 自社の強みを把握し、既存市場への浸透、新市場の開拓のヒントとするため実施する。個人ワークを中心に、交流会を実施するなど参加者の意識を高める。					
	販路開拓型	②ウィズコロナ、ニューノーマルにおける人材の活用と事業計画 2.5時間×1日間。10月に実施。主として総務担当者等を対象。 新株の影響、従業員の予防策等を確認し、今後人材を確保するにあたって企業が講じるべき内容を掘り起こし、計画に落とし込み、個別相談等に対応する。					
	ハズレ型	③デジタル化など新事業への展開支援(ドローン、ITツール、アプリなどの活用) 2.5時間×2日間。10月に実施。主としてITやDXの担当者等を対象。 新型コロナウイルス等の影響による環境変化に対応するため、デジタルに関するスキルの向上が求められている。ドローンや便利なITツールを体験し、スキル向上と新事業展開のきっかけとする。					

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			
		局-3	ものづくり支援拠点 (MOBIO) 連携推進事業				人材育成・労務				
○府施策連携局3番 ものづくり支援拠点(MOBIO)連携推進事業 (a) (公財)大阪産業局、大阪府 ものづくり支援課と連携。 (b)高石商工会議所、和泉商工会議所、泉大津商工会議所、忠岡町商工会が連携して事業周知・実施をすることとて、広域で企業同士の交流を図ることができる。 (d)ワークショップ等により把握した課題で、特にフォローアップが必要なものは経営相談にて対応する。											
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⇒	支援対象企業数は、令和3年度実績をもとに設定した。高石商工会議所、和泉商工会議所、泉大津商工会議所、忠岡町商工会が広域広報を実施するとともに、MOBIO、(公財)大阪産業局等、大阪府の関係団体にもホームページ掲載、メルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募る。								
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	各テーマのワークショップ等で得た知識、作成した企画案等を、自社にあてはめ改善、応用することができる。									
	その他目標値	指標	ワークショップで得た知識等を自社で応用することができた企業の割合	数値目標	75%						
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 ×	15	社 ×	1.00	=	606,000	円		
		40,400	円 ×	15	社 ×	1.00	=	606,000	円		
		40,400	円 ×	15	社 ×	1.20	=	727,200	円		
		合計		45	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%)									
									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						
○ (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)							
	1,939,200	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)					
	○	忠岡町商工会		1,212,000 円		役割、配分について					
		高石商工会議所		242,400 円		○忠岡町商工会					
		和泉商工会議所		242,400 円		・事業の企画					
		泉大津商工会議所		242,400 円		・講師、連携商工会議所・団体との調整					
				円		・チラシ、WEB等の作成、集客					
				円		・事業 (ワークショップ等) の運営					
				円		・WEB配信のみとなった場合の対応					
				円		・実績の集計					
				円		・講師謝金、ワークショップ運営にかかる ・ワークショップ9社×3回 1,212,000 円					
			円		○各商工会議所						
			円		・広報、集客、事業の運営協力						
			円		・ワークショップ2社×3回 242,400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	支援対象企業数は、令和3年度実績をもとに設定した。高石商工会議所、和泉商工会議所、泉大津商工会議所、忠岡町商工会が広域広報を実施するとともに、MOBIO、(公財)大阪産業局等、大阪府の関係団体にもホームページ掲載、メルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募る。	
	支援対象企業の変化	自社の強みを把握することができ、まず知ってもらうための効果的な情報発信・プレゼンの手法を習得していただくことができる。		
	その他目標値	指標	情報発信に取り組んだ企業の割合	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⇒ 15 社	支援対象企業数は、令和3年度実績をもとに設定した。高石商工会議所、和泉商工会議所、泉大津商工会議所、忠岡町商工会が広域広報を実施するとともに、MOBIO、(公財)大阪産業局等、大阪府の関係団体にもホームページ掲載、メルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募る。	
	支援対象企業の変化	安全衛生の徹底、社内ルールの確認、働きやすい職場環境の整備など、事業継続、持続的発展に繋がるきっかけとすることができる。		
	その他目標値	指標	職場環境の改善に取り組んだ企業の割合	数値目標
事業の目標③	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 15 社	支援対象企業数は、令和3年度実績をもとに設定した。高石商工会議所、和泉商工会議所、泉大津商工会議所、忠岡町商工会が広域広報を実施するとともに、MOBIO、(公財)大阪産業局等、大阪府の関係団体にもホームページ掲載、メルマガ等の広報協力を依頼して参加者を募る。	
	支援対象企業の変化	今後、自社が採用できるデジタル化や新事業展開のきっかけとすることができる。		
	その他目標値	指標	新たな気づきを得ることができたとした企業の割合	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		商工展示即売会事業		事業番号	4	新規/継続	継続	
想定する実施期間		H22	年度～	年度まで	13	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	企業の優れた製品や商品をPR・販売する事業を通じて、コロナ禍で変化する消費者ニーズのサーチや新製品開発のヒントを把握する機会を提供する。また同時に、大阪府技能士会連合会との連携による「ものづくり教室」の開催により、若者にもものづくり体験の場を提供する。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	減少する製造業者とそれに伴い衰退する小売・卸売・飲食業者、またコロナ禍の影響を受ける事業者に対し、企業認知度の向上や企業PR・変化する消費者ニーズを把握する機会を提供する。くわえて、大阪府技能士会連合会と連携したものづくり教室を開催し、若者にもものづくり体験の場を提供することで、ものづくり人材の発掘を目指す。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	忠岡町を中心とした泉州地域の中小・小規模事業者が支援対象です。近隣の主たるモノづくり企業である、繊維関係の製造業や小売・卸売・コロナ禍による自粛の影響を受ける飲食業等を想定している。						
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	いままでの販売実績に対する期待は高く、売上だけでなく新製品開発のヒント発掘の他、在庫を処分する機会としても魅力がある。また他の出店者との交流による情報交換や、最終消費者からの意見を聞く機会としても活用頂いている。これらは過去のアンケート調査により把握したものである。						
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3年度は11月14日(日)に忠岡町民グラウンドにおいて実施した。コロナ禍での開催のため、出店者は物販のみとし会場内での飲食は禁止・開催時間の短縮(元年度より2時間短縮の9~13時)など徹底した感染症対策の上、開催した。また出店ブース間の距離を2m空け、2つある出入口には入場者への検温と消毒を喚起する人員を配置した。 なお、コロナ禍での開催は2年目であるが、令和2年度に比べ令和3年度は売上が増加した。 (R3年度実績:参加企業28社、総売上高300万円、来場者数約3,000人) (R2年度実績:参加企業28社、総売上高260万円、来場者数約3,000人) (R元年度実績:参加企業40社、総売上高750万円、来場者数約8,000人)						
	反省点	新型コロナウイルス感染症対策のため、飲食ブースはなしとし、アトラクションを一部中止した。そのため来場者数が減少し、令和元年度と比べて売上を落とした出店者もある。新型コロナウイルス感染症の状況次第ではあるものの、令和4年度は通常通りの開催を行いたいと考える。						
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	商工展示即売会事業(忠岡町商工カーニバル) 日時:令和4年11月13日(日)会場:忠岡町民グラウンド 出店予定企業:40社						
	人材交流型	購入者や出店者同士でのコミュニケーションをはかるイベントとして実施する。大阪府技能士会連合会との連携によるものづくり教室は5ブース程度予定し、若者にもものづくり体験の機会を提供する。 <来場者の集客方法> チラシ折込により告知する。また展示即売会にくわえて、さらなる集客のため、大抽選会・チビッコ抽選会など催し物を充実させる。 <効果測定の手法>						
	○ 販路開拓型	①出店者の売上 各出店者が購入者に配布した大抽選会用の抽選補助券(※)枚数から売上を把握する。 (※)各出店者が200円お買い上げにつき1枚配布する。抽選補助券10枚で抽選が1回できることとする。						
	ハズ'オ型	②来場者の満足度、次回開催にあたっての意見などの調査 抽選補助券裏面にQRコードを印字し、スマホからアンケートに回答できるようにする。対象は小学生以下の子をもつ“子育て世代”とする。大抽選会とは別にチビッコ抽選会として実施する。回答いただいた方の中から、抽選により景品が当たる。副次的効果として、若い世代の来場者数の増加と本事業への定着を目指す。 <スケジュール> 出店企業募集:9月1日~ 出店者説明会:9月下旬 ポスター掲示:10月下旬 チラシ折込11月12日(土)忠岡町及び近隣市に20,000枚 開催後、アンケート実施による効果や改善点についての検証を実施する。						
	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	
	労-5		産業祭・物産展・ものづくり教室				販路開拓	
	(a)府施策連携として大阪府人材育成課、大阪府技能士会連合会と連携しものづくり教室を開催。(5ブースを予定) (b)広域連携は泉州地域の商工会を共催団体とし、出店者・来場者募集を行う。 (c)市町村連携として、忠岡町に後援・忠岡町小売商連合会に協賛を依頼し、出展者募集並びに広報によるイベント周知等を実施する。 (d)相談事業相乗効果としては、募集・説明会・個別による出店調整やフォローアップの中で、経営指導員が企業の経営課題を把握することにより販路開拓以外の支援につなげる効果がある。							

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⇒ 40 社	共催の商工会と協力して機関紙・ホームページなどで出店者を募集する。令和元年度実績及び会場面積による制約で設定した。(令和2・3年度はコロナウイルスのため、規模を縮小したため、元年度実績を参考に設定した。)						
	支援対象企業の変化(代表的な指標)	企業の製品PR・販路開拓・最終消費者の意見を聞けることから今後の製品開発のヒントが得られ、出店者の売上拡大とリピーターの増加につなげることができる。そして、企業の認知度向上やリサーチ結果を活用することにより、企業活動がスムーズに行えるようになる。また、ものづくり教室開催の効果として若者のモノづくり企業へ目を向けるきっかけを創出し、人材確保に繋げる効果がある。							
	指標	認知度が向上し、収集した消費者ニーズを活かせると回答した企業数	数値目標	25社					
その他目標値	目標値の内容⇒	出店企業40社×100名の来店者							
	4000 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		
	⇒ 50,500	円 ×	40	社 ×	1.00	=	2,020,000	円	
	50,500	円 ×	4,000	社 ×	0.01	=	2,020,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		4,040	社	(小計)		4,040,000	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	4,040,000 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		400,000 円	負担金の積算		売上負担金：100万円までは売上高の5%、それを超える分は2%			
	<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)		
	2,020,000		×	0.75	=	1,515,000			
	2,020,000		×	1.00	=	2,020,000			
4,040,000		円 ×		=	3,535,000 円		( 400,000 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)			
	○	忠岡町商工会		2,710,000 円		忠岡29社、熊取2社、泉南3社、阪南4社、岬2社。 熊取・岬が各150,000円、泉南が225,000円、阪南が300,000円の配分として残額を忠岡町商工会の配分とする。			
		熊取町商工会		150,000 円					
		泉南市商工会		225,000 円					
		阪南市商工会		300,000 円					
		岬町商工会		150,000 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）

忠岡町商工会

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)	
事業所カルテ・サービス提案	235	25,000	5,875,000
支援機関等へのつなぎ	10	10,000	100,000
金融支援（紹介型）	25	30,000	750,000
金融支援（経営指導型）	20	40,000	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	18	20,000	360,000
記帳支援	18	25,000	450,000
労務支援	50	20,000	1,000,000
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	5	20,000	100,000
販路開拓支援	28	20,000	560,000
事業計画作成支援	12	50,000	600,000
創業支援	15	20,000	300,000
事業継続計画(BCP)等作成支援	10	20,000	200,000
コスト削減計画作成支援	6	20,000	120,000
財務分析支援	5	10,000	50,000
5S支援	0	10,000	0
IT化支援	5	20,000	100,000
債権保全計画作成支援	1	10,000	10,000
事業承継支援	5	20,000	100,000
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	232	10,000	2,320,000
小 計	-		14,165,000

  

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	144,000	
税務相談	6	144,000	
経営相談	12	288,000	
		0	
小 計	24	576,000	576,000

※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