

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	島本町商工会		
	代表者職・氏名	会長 小山 登		
	所在地	〒618-0021 大阪府三島郡島本町百山4番1号		
	担当者	職・氏名	事務局長 川島 和也	
		連絡先	電話番号（直通）：	075-962-5112
Fax：			075-962-0230	
	E-mail：	shimasvo@silver.ocn.ne.jp		
①設立年月日	昭和38年1月8日			
②職員数	職員数 4人（うち経営指導員数 3人） 令和4年1月時点			
③所管地域	島本町			
④管内事業所数	610（平成28年経済センサスによる）			
⑤管内小規模事業者数	401（平成28年経済センサスによる）			
⑥会員数（組織率）	322（52.7%）令和4年1月4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あっせんを行うこと。 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。 ⑪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。 ⑫行政庁からの委託を受けた事務を行うこと。 ⑬前払式証票の発行に関する業務を行うこと。 ⑭前各号に掲げるもののほか、本商工会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

本町は水と緑の街づくりを推進しており、住環境重視の影響を受け、製造業が極端に少なく、大手企業（サントリー、小野薬品等）の研究所が数社ある程度で、小売り、サービス業等の割合が非常に高い町である。定住促進が進み2022年1月現在で31,899人と町内人口は純増しているのだが、狭い地域内に阪急水無瀬駅、JR島本駅があり、大阪市、京都市に出るのも30分以内と交通の利便性が良く、以前から購買力の流出が非常に多い。

本町の課題としては、店主の高齢化や自宅兼事業所の事業者廃業により創業場所や事業承継の確保難など商業の地盤沈下が進んでいるのが現状であり、どのように購買力の流出を止め、地域全体の活性化を図るかが課題である。

また2020年1月より新型コロナウイルス感染症より業種問わず事業に多大な影響が及んでいる。店主の高齢化によるIT化や家族経営によるマンパワー不足による対応への難しさもあり、効率化・IT化などは難しいが新しい生活様式に向けた取り組みを行う必要がある。

(2) 所管地域の活性化の方向性

上記、理由により商業の地盤沈下が急速に進んでおり、その対策として地盤沈下が進行する商業環境を改善すべく、『100円商店街』や、空き店舗等を活用したCB起業家の育成支援を目的に『しまもと手づくりコミュニティ市』を開催する。町内の商店街等に賑わいを取り戻すことで、集客力のアップや新規顧客の獲得を目指し、商業活性化を図る。町の定住促進の成果で新たな住民が増加しており、その中で若い世代、子育てを終えた層を中心に趣味から仕事への転換を考える人が増えている。そういった方への創業支援を行政と連携して行うことで新たな街の活性化へとつなげていく。創業の中でも女性層が多いことから女性起業家を中心として事業連携がとれる交流・情報共有の場を設け、事業展開、モチベーションの維持高揚を目的とした支援を実施していく。

また現在コロナ禍での新生活様式への対応が求められていることから、行政・商店街・商工会で構築した連携等で積極的な商店街、事業主を中心に事例紹介・取組支援を行い、地域全体の活性化を目指す。

(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

本町の事業所は小売、サービス業の小規模事業者が多くを占めており、近隣大都市（大阪市、京都市、高槻市）等への購買力の流出が多く非常に厳しい状況下にある。しかし、このような状況下にあっても、様々な販促策を講じて、必死に頑張っている商店街や地域のオンリーワンを目指し、こだわり商品を販売、売上を増加させている事業所並びに、新規創業を目指す事業所に各種支援機関の専門家をコーディネートしたり当会指導員も各種の支援を行い、地域活性化の導火線役を担ってもらおう。主たる支援対象事業者数としては「小売業・サービス業・飲食業」の合計で約220事業者となる。

(4) 事業の目標

令和4年度は、小売、サービス、飲食業等の事業所（約220事業所）の抱える問題点や課題等に対し、速やかな指導を行う事を心がけ、素早い対応、ワンストップサービスを実施することを指導員全員が心がけ、事業所の満足度、向上に努める。又、地域商店の新たな担い手を創造するため『創業セミナー』を町行政と連携し、特定創業支援としておこない地域商業への意欲的な人材の育成を図る。『100円商店街』や『しまもと手づくり市』を開催する事により、商店街のにぎわいを取り戻し、売上のアップやCB起業家や創業者の育成等に役立て、地域活性化につなげる。また、当会が実施する創業支援の中では女性創業希望者が多くを占めているがビジネス課題に対して相談先が少ない、モチベーション維持が難しいなどの課題がある。創業セミナーや手づくりコミュニティ市を活用し、女性起業家間のコミュニティを構築し、相互の事業の相談や情報共有、ノウハウの共有など、コミュニティ全体の事業の加速化につなげる

地域資源を活かした新事業を計画する人の発掘に力を注ぎ各種支援機関の専門家をコーディネートし、又当会指導員も各種の支援を行い、新事業を成功に導く。

新型コロナウイルスの影響により対面型の小売・飲食・サービス業は軒並み打撃を受け、新生活様式への対応が急務となっている。その中でにぎわい地域活性化交流会での成果や島本町と連携して行っている商店街サミットでの情報をもとに、町内で積極的に活動をしている商店街・事業主を中心に新生活様式に対応すべくスマート化やバイローカル等の取組について事業連携を行い、地域全体を元気にする。

(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（実施する事業の総合的な効果等を記載すること）

事業者は無料で、経営支援事業（税務、金融、経営、労働等）の継続的な指導が受けられる事や、専門相談員からの的確な指導が受けられる事が確実な問題解決に繋がっている。商工施策についても商工会ニュースや信頼関係のある経営指導員からの情報入手により、活発な利用も可能となる。また、町内の商業の地盤沈下は深刻な状況下であり、高齢化の影響・後継者不足などから数多くの店舗が廃業に追い込まれつつある。定住促進が進み住民は増加しているが交通の利便性がよく町外への購買力流出が多い。その打開策として地域の商店・商店街を知るきっかけとなる『100円商店街』の開催、『創業セミナー』により新たな事業者の掘り起こし、育成、空き店舗を利用したCB起業家等による『手づくり市』開催等により集客力を高めていく。

新型コロナウイルスの影響により対面型の小売・飲食・サービス業は軒並み打撃を受け、新生活様式への対応が急務となっている。高齢化や人手不足から対応が難しい事業所もあるが、まずは積極的に活動事業所から、新生活様式に対応すべくスマート化・バイローカル化等の取組について事業連携を行い、事例実態を知っていくことで多くの事業所が取り組みできる・自社なりにできる活動の紹介を行っていく。そのことにより、各商店や地域が賑わいを取戻し、消費を促すことで商業活性化の一助となることを確信する。

本事業を実施しない場合、事業者の高齢化・担い手不足や空き店舗の解消難など事業継続に向けた問題解決が難しく、より一層の購買力流出が進み、地域の持続的発展と経済全体の活性化の機会を失うこととなる。

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	70 事業所	支援機関等へのつなぎ	5 支援	
金融支援（紹介型）	2 支援	金融支援（経営指導型）	6 支援	
マル経融資等の返済条件緩和支援	0 事業所	資金繰り計画作成支援	0 事業所	
記帳支援	3 事業所	労務支援	8 支援	
人材育成計画作成支援	0 事業所	マーケティング力向上支援	0 事業所	
販路開拓支援	30 支援	事業計画作成支援	4 支援	
創業支援	3 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	4 事業所	
コスト削減計画作成支援	3 事業所	財務分析支援	30 事業所	
5S支援	0 事業所	IT化支援	3 事業所	
債権保全計画作成支援	0 事業所	事業承継支援	7 事業所	
災害時対応支援	0 事業所	フォローアップ支援	10 事業所	
結果報告	70 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	80			
<p>本年度も重要課題であるカルテ件数を70件目標にしており、管内小規模事業者数の約17%を占めている。巡回時に事業所の抱える問題点や課題等を掘り起こす。地域活性化事業からも相談支援事業に繋がる事業所を見出しカルテ対象事業所を増加させ、問題点の解決を図り事業所の役に立つよう最大限の努力をしていく。</p>				
事業所支援の実施方法（専門家や各種支援機関、支援制度の活用など）				
<p>巡回指導をおこない事業者が抱える問題点や課題に対して、速やかな指導を行う事を心がけ、何よりも素早い対応、ワンストップサービスを実施する。また高度な相談については各種支援機関のコーディネーターや当会の専門相談員に依頼し、素早く問題の解決を図る。</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
金融窓口相談	継続	回数	10	日本政策金融公庫担当者による融資相談を行う。支援日数10日
税務相談	継続	回数	7	経営での税務・記帳等の相談について税理士による税務相談を行う。支援日数7日
経営相談	継続	回数	3	高度・複雑な経営面での相談について診断士等による経営相談を行う。支援日数3日
労務相談	継続	回数	3	高度・複雑な労働面での相談について社労士による労務相談を行う。支援日数3日
法務相談	継続	回数	6	高度・複雑な労働面での相談について弁護士等による労務相談を行う。支援日数6日
事業実施のポイント・期待される効果				
<p>事業所が抱えるさまざまな法的・税務的・労務的・経営的な問題の中でも、高度かつ専門的な課題に対応するために、専門家を活用し、定期的な相談だけでなく経営者の要望に随時対応できるような体制作りをし、専門家の具体的なアドバイスにより、事業所がかかえる問題を解決し、経営の改善と経営基盤の強化に役立てることができる。特に労務相談支援は働き方改革による職場環境整備の相談増加に対応する。全体として、専門的分野の支援から事業所の抱える高度な課題の解決ができ、小規模事業者の経営基盤の強化に資することにより、安定した経営の安定が図れることとなる。</p>				

4-1. 地域活性化事業一覧

島本町商工会

事業番号	府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				6,181,200
1		商業活性化事業	100円商店街を計画し、商店街のにぎわいを取り戻し集客力のアップや新規顧客の獲得を目指し商業の活性化を図り、現在の閉塞感を打破する。	1,010,000
2	○	創業セミナー	起業家の育成、創業の促進を積極的に推進し、強い企業の実現を目指す。また、町の創業支援事業計画にも参画し、起業家の育成等を目指す。	1,515,000
3	○	女性起業家支援事業	地域における女性起業家や創業希望者を対象に、女性起業家間のコミュニティの構築を支援する。同時にアクセラレーションプログラムの普及啓発を行い、チャレンジしたい事業者を発掘支援する。	727,200
4	○	商店街支援事業	商店街における需要喚起の促進のため、バイローカルの取り組みとして良店を紹介するマップの作成と、それを活かしたまちあるきイベントの実施	2,929,000
(2) 広域事業				3,838,739
5		手づくりコミュニティ市事業	セミナーによる出店者の資質向上と、手づくり市イベントでの実践を通して起業家の発掘および販路の拡大を図る。また、連携地域間の交流によって北摂地域全体の活性化につなげる。	2,840,625
	○	クラウドファンディング活用セミナー	摂津市商工会の事業計画書参照	28,400
	○	承継・創業経営者発掘育成交流会	摂津市商工会の事業計画書参照	62,800
	○	非対面ビジネスを通じたDX推進セミナー	摂津市商工会の事業計画書参照	85,000
	○	三市一町合同就職面接会	摂津市商工会の事業計画書参照	47,614
	○	BCP・BCMの普及促進	高槻商工会議所の事業計画書参照	28,400
		北摂地チカラフェスタ	箕面商工会議所の事業計画書参照	150,000
		大阪勧業展	大阪商工会議所の事業計画書参照	25,250
		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の事業計画書参照	181,800
	○	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の事業計画書参照	106,050
	○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	40,400
	○	経営トピックセミナー配信事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	242,400
うち府施策連携事業				5,812,264

事業名		商業活性化支援事業		事業番号	I	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011	年度～	年度まで	12	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	100円商店街を計画し、商店街のにぎわいを取り戻し集客力のアップや新規顧客の獲得を目指し商業の活性化を図り、現在の閉塞感を打破する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	地域の商業環境は交通の利便性が良いため、近隣の大都市圏(京都市・大阪市・高槻市)や大型店への購買力の流し、事業主の高齢化による廃業の増加等地域全体の商業の地盤沈下が進み、疲弊の一途を辿り集客力に乏しいのが現状である。そこで全国的に実施され非常に高い確率で成功を収めている「百円商店街」に着目し、島本町でも百円商店街を継続的に実施、商店街に賑わいを取り戻し、集客力のアップや新規顧客の獲得等を目指し、商業の活性化を図り、現在の閉塞感を打破する起爆剤としたい。また新しいマンションが数多く建設され転入者も多く、町の商業施設を知らない人が増加しており、その人たちに店を知ってもらおうキッカづくりをし、常連客につなげていきたい。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	水無瀬駅近隣の4商店街及び周辺商店等					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	『百円商店街』を継続してきたことで効果が表れており、当日は累計1万人以上が来場しており、参加事業所から多くの継続希望がある。12月第一土曜日は『百円商店街』が開催されることを楽しみにしている人が多く、又、町行政の定住促進が進み住民数が増えている島本町では新規者に町内事業所の存在をしるキッカづくりとなることから、事業者・住民双方のニーズに合った事業である。					
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	12月4日(土)午前10時から午後3時頃まで4商店街46店舗参加により『百円商店街』を開催、昨年も同時開催し好評だった『手づくりコミュニティ市』も同様に開催し、集客力があるイベントであるため各種団体もイベントを開催した。久しぶりの行事開催だったこともあり、各種相乗効果により通行量は約50%以上増加し、累計1万人以上の人々が来場した。新規顧客が数多く来店し例年以上の賑わいを見せ当初の目的は、ほぼ達成された。 島本町が住民が純増している地域で、令和3年度は町内で多くの創業があり、地域の店舗の認知度PRとして大きな役割を担った。また集客力のあるイベントのためマスコミにも取材や放映等をしてもらい、絶好のPRの場になり、一日の売り上げが過去最高を記録した店が2店舗見受けられた。					
	反省点	開催中心地となる駅前店舗は多くの人でにぎわい、例年になく活気に溢れていたが、人気店であるこぼれその後一時的な買い控えが発生するなどの課題がある。町内の端に位置する店舗では巡回客や新規客が来るなどの成果が見られ、今後そういった人がリピート客となるように仕掛ける支援を実施する必要がある、今後支援を実施していく。					
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	(販路開拓型) 主に水無瀬駅近隣の商店街単位で実施し、今回も『手づくりコミュニティ市』及び福祉展と12月に同時開催予定。町内商業の活性化と店舗PR・集客につなげる。					
	人材交流型	事前に町内全戸に町広報と連携したポスティング(地図入りの案内チラシ)や横断幕やノボリ等で広報、各店が創意工夫を凝らし、100円でお客様に提供できる目玉商品を店頭販売し、個々の店のPRを行う。					
	○ 販路開拓型	商店街全体をひとつの100円ショップに見立て、個店認知度及び集客力アップを図る。今回も4商店街が必ず同一開催できるように働きかける。また、マスコミ関係に依頼し、広く事業PRを行う。					
	ハズレ型						
	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					
		(c)町役場には、町広報誌と連携して事業のPRに協力してもらい事業実施をする。 (d)販路開拓への足掛かりとなるようなビジネスマッチングやセミナーなどの情報提供やインターネット・DM・POP等の販促物の活用を指導し、できるだけ多くの事業者のカルテ化に繋げていきたい。					
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⇒	水無瀬駅前の商業集積地にある4商店街及び個店(約50店舗)で実施し、集客力のアップや新規顧客の獲得等により売上のアップを図る。募集方法は、商工会から直接や店舗間での呼びかけを実施する。				
		4	団体				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	『100円商店街』を実施することにより、消費者の満足度が得られ、また商店街に連帯感が生まれ、事業主間のコミュニケーションが向上する。定住促進により増加している新たな住民への店舗・販売内容のPRを行うことで集客力アップ、新規顧客の獲得・売上アップに繋がる。 指標については実際に効果測定が可能な項目として来店数増加を指標とする。					
	指標	開催当日の来店客が増加した参加店舗割合			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		
	⇒ 50,500	円 ×	4	社 ×	10.00	=	2,020,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		4	社	(小計)		2,020,000	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	2,020,000	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)				
	2,020,000	円 ×	0.50	=	1,010,000	円	(円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体 またはヒアリングで説明する 代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割 (配分の考え方)			
	○	島本町商工会		1,010,000 円					
				円					
				円					
				円					

事業名		創業セミナー		事業番号	2	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2020	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	起業家の育成、創業の促進を積極的に推進し、強い企業の実現を目指す。また、町の創業支援事業計画にも参画し、起業家の育成等を目指す。							
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪の創業促進を積極的に推進し、起業家の育成、強い企業の実現を目指し、特定創業支援事業を実施する。創業が気になっているが具体的にはどうしてよいかわからない者から、創業を考えている者、創業を目指す者、創業後間もない者までを広く対象とし、創業に向けて一歩踏み出すきっかけになるようなセミナー、創業に関して必要な知識や事業計画の作成等知識の習得するセミナーを行うとともに、創業に向けての疑問点、具体的な手続き等を個別相談にて対応することにより、円滑な創業実現のための一助とすることを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	創業を考えている者、創業を目指す者、創業後間もない者に加え、新たな事業を立ち上げようとする中小企業経営者、中小企業従業員、大学生等							
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	創業を具体的に考えている者だけでなく、新しい働き方の一つの選択として創業に取り組みたいという者がいる。そのため、創業への啓発のセミナーが必要と感じており、その一方で実務的な知識の習得といった創業セミナーが求められている。具体的に創業を考えている者にとっては専門家への個別相談が求められている。							
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	大阪府商工会連合会と連携して実施。9月1日、8日、15日、22日に開催し、18名の受講があった。その中から島本町の特定創業支援事業修了証明書が3件発行。受講時に作成した事業計画により創業をした方が1名、創業までは至っていないが希望する業種にかかる動きをはじめた方が1名と創業への意欲の高まりがみられた。							
	反省点	新型コロナウイルス感染症の影響により、例年と比較して受講者数が若干減少した。しかし受講者の中での創業意欲自体は高まっており、個人・法人起業が増加している状況のため、今後も継続して創業に向けた支援を行っていき、必要に応じた行政支援、助成金・補助金の紹介も行っていく。							
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	(人材交流) 創業セミナーの開催。全4回連続受講、総支援数25者。							
	○ 人材交流型	創業に関する具体的な知識習得セミナーとして大阪府商工会連合会と連携して開催する。「経営」「財務」「販路開拓」「人材育成」4テーマの基礎的な知識習得に加え、また人的ネットワークを構築できるような機会を設ける。創業を考えている者を対象に、創業する際に必要な心構えなど初歩的な内容から創業に関して必要な知識や事業計画書を作成する重要性などを学ぶ。							
	販路開拓型	また、創業者間交流を促進することで、情報交換などを共有することで、疑問や悩みを減らし、創業者の育成を図る。							
	○ ハズオン型	9月1日、8日、15日、22日に開催予定 (新型コロナウイルス感染拡大防止により、参加者が集合しての実施が難しい場合は、WEBでの動画配信やWEB会議システムを利用したオンライン実施も想定する。)							
	独自提案型	(ハンズオン) 創業プランのブラッシュアップを中心とした個別ハンズオン支援し、円滑な創業に結びつけるとともに、事業計画の策定に取り組むことで創業後の売上、利益の増加に結びつける。							
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		
	商-15		起業家の育成、創業の促進				創業・経営革新		
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⇒		創業セミナーへの参加者数。商工会によるチラシ配付およびHPにより募集する。					
		26 社							
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	創業者に対して創業に必要な知識の習得、向上を図ることで、創業意欲が高まり創業可能な体制を作り上げ、創業を促進する。また、創業者間交流を促進することで、情報交換などを共有することで、疑問や悩みを減らし、創業者の育成を図る。				指標		創業意識が向上した割合	
		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 ×	1.40	=	1,414,000	円	
	101,000	円 ×	1	社 ×	1.00	=	101,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		26	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					
	<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)		
	1,515,000	円	×	1.00	=	1,515,000	円	(円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体 またはヒアリングで説明する 代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割 (配分の考え方)			
	<input type="radio"/>	島本町商工会		1,515,000 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⇒ 25 社	創業セミナーへの参加者数。商工会によるチラシ配付およびHPにより募集する。	
	支援対象企業の変化	創業者に対して創業に必要な知識の習得、向上を図ることで、創業意欲が高まり創業可能な体制を作り上げ、創業を促進する。また、創業者間交流を促進することで、情報交換などを共有することで、疑問や悩みを減らし、創業者の育成を図る。		
	その他目標値	指標	創業意識が向上した割合	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⇒ 1	創業セミナーの参加者から、昨年度実際に支援をした実績を参考に設定。	
	支援対象企業の変化	創業者に対してセミナーでは補えない創業知識を個別相談により提供することで、創業しやすい環境づくりを促進するとともに、創業後も引き続き支援を実施できる体制を構築することで、創業者の育成を図る。		
	その他目標値	指標	事業計画作成に取り組んだ件数	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		女性起業家支援事業		事業番号	3	新規/継続	継続
想定する実施期間		2021	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	地域における女性起業家や創業希望者を対象に、女性起業家間のコミュニティの構築を支援する。同時にアクセラレーションプログラムの普及啓発を行い、チャレンジしたい事業者を発掘支援する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	島本町商工会では、平成30年より4年にわたり創業セミナーを開講しており、毎回25名程度の受講があるが、その内女性の受講者が8割以上を占めており、女性創業希望者が増えている現状がある。しかしながら、彼女たちはビジネスの課題に対して相談できる先を持っておらず、事業が停滞したりモチベーションの維持が難しいなどの課題がある。こうした課題に対応するため、女性起業家間のコミュニティを構築し、相互の事業の相談や情報共有、ノウハウの共有などコミュニティ全体の事業の加速化につなげることを目的とする。また、アクセラレーションプログラムの普及啓発を行い、チャレンジしたい事業者を発掘しビジネスモデルの磨き上げ等を支援する。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	町内および近隣の女性起業家および女性創業希望者					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	すでに町内で事業をされている女性起業家へヒアリングを行い、町内の女性起業家の連携がどの程度存在し、どのように機能しているかや、新たなコミュニティ構築の必要性などについて調査を行った。その結果、必要であるという回答が一定数得られた。また前回の参加者からも次回開催を望む声が多数寄せられた。アクセラレーションプログラムについてもチャレンジしたいという回答が一定数得られた。					
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	11月26日島本町商工会にて女性起業家交流会を開催。大阪産業局と連携し、LED関西過去回のファイナリストに話者と司会をお願いした。内容はLED関西事業の普及啓発、「先輩起業家の体験談から学ぼう」をテーマに講演、参加者によるグループディスカッション、名刺交換会。参加12名。					
	反省点	前回開催時は、コロナ禍の影響で開催時期が予定より延びたため、LED関西の募集が終わったタイミングとなり、来年度の案内に留めることとなってしまった。今回はLED関西にチャレンジしたい事業者の支援も併せて行えるよう、LED関西エントリー募集前に交流会を開催したい。					
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を明確に)	人材育成型	【人材交流型】 町内および近隣の女性起業家や創業希望者を対象とした異業種交流会を実施し、女性起業家間のネットワークの構築を支援する。(7~10月頃予定・支援企業数:18社)					
	○ 人材交流型	また、交流会の中でLED関西の取り組みについて普及啓発を行い、アクセラレーションプログラムにチャレンジしたい事業者を発掘する。希望者が出た場合は個別支援につなげる。					
	販路開拓型	LED関西の取り組みを周知するにあたり、大阪産業局と連携し、講師派遣等を依頼する。					
	ハズレ型						
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			
	局-2	女性起業家支援ネットワークの推進		創業・経営革新			
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⇒	前回の目標15社に対して14社(内キャンセル2社)の申込があったことで、目標値が妥当であることが分かった。その上で、参加者満足度の高さ、リピート開催を求める声などから、本事業に対する需要を確信できたので、前回より広報の対象範囲を広げ、前回よりやや上回る目標値(3社増)として算出。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	18 社	交流会を通じて新たな事業者とのつながりを作ることで、ビジネス課題の相談や情報共有、ノウハウの共有などができるようになり、自社の事業の加速化や、モチベーションアップにつながることを目標とする。				
		指標	交流会に参加して、新たなつながりができたり、モチベーションアップになったりと、何か得るものがあった方。		数値目標	13社	
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 ×	18	社 ×	1.00	=	727,200	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		18	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		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)				
	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)			
	<input type="radio"/>	島本町商工会		727,200 円					
				円					
				円					
				円					

事業名		商店街支援事業		事業番号	4	新規/継続	継続
想定する実施期間		3	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	商店街における需要喚起の促進のため、バイローカルの取り組みとして良店を紹介するマップの作成と、それを活かしたまちあるきイベントの実施					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>高齢化や地域コミュニティが希薄となっている現代において、商店街はコミュニティの担い手としての役割が重視されている。しかし、全国的にも商店街は衰退傾向にある。地域内経済循環が脆弱である(※)島本町においても、5つの商店街が存在するが、そのどれもが近隣の大型店に客足をとられるなど苦しい状況にある。近年はコロナ禍のため対面型の小売・飲食・サービス業は軒並み打撃を受けた。しかし、その中でも商店街の若手事業者を中心に行政機関や商店街間での協力連携が進みつつあり、自主的に様々な取り組み(行政を含めた定期的な意見交換「商店街サミット」や地域の大手自動車販売店などと協力したイベント、YouTubeでの動画配信による商店街や店舗の情報発信など)を行っている。</p> <p>昨年、前向きに事業に取り組む事業者を集めバイローカルや商店街でのICT活用について学び、行政も交えた意見交換を行った。その中で地域のお店について知りたいという住民の要望が非常に高いこと、事業者の住民への認知度の向上が不可欠であるとの認識から、今年度はバイローカル推進のための取り組みとしてマップづくりとGoogleマイビジネス等web上での情報発信と、それを活かした町内店舗や歴史文化資源を巡るまちあるきイベントを実施する。</p> <p>本事業により、地域住民への商店街を中心とした町内店舗の認知度の向上、魅力のPR、またまちあるきイベント参加者より店舗に対しての意見感想を集めて事業者にフィードバックを行うことで、個店のブラッシュアップにつなげたい。</p> <p>実施に際しては、大阪府の「商店街等モデル創出普及事業」の活用と、計画されている経産省「がんばろう商店街事業(旧Goto商店街事業)」への申請も視野に入れて商店街支援を行う。</p> <p>※地域経済循環率54.5%、民間経済支出入出率△27.0%(RESASより)</p>					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	町内の小売・飲食店・その他生活に密着したサービス事業者					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	令和3年度商店街支援事業にて受講したバイローカルセミナーでの学びにより、地域住民への店舗情報の提供やPRを行いたいとの事業者からの要望があった					
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>【人材育成型】(2回/参加事業所数のべ16件)</p> <p>バイローカルセミナー 日程 令和3年度7月14日 18:45~19:45 場所 島本センター内空き店舗(三島郡島本町水無瀬一丁目17-12) 内容 新しい生活様式に対応するためのスマート化やバイローカルの取り組み事例について 講師 ビーローカルパートナーズ 山本英夫 氏</p> <p>スマート化セミナー 日程 令和3年度12月8日 18:45~19:45 場所 島本センター内空き店舗(三島郡島本町水無瀬一丁目17-12) 内容 宮之阪中央商店街でのQRコードを利用したポイントカード事業について 講師 宮之阪中央商店街振興組合 代表理事 高瀬巖 氏</p> <p>【人材交流型】(2回/参加事業所数のべ17件) 日程 令和3年度1月12日 18:30~20:00 場所 かぎ卯(三島郡島本町山崎三丁目4-1) 内容 学んだ事例を元に実際にどのような取り組みができるか、またすでに行っている取り組みのブラッシュアップについての意見交換。</p> <p>日程 令和3年度2月9日 18:30~20:00 場所 島本センター内空き店舗(三島郡島本町水無瀬一丁目17-12) 内容 学んだ事例を元に実際にどのような取り組みができるか、またすでに行っている取り組みのブラッシュアップについての意見交換。</p>					
	反省点	コロナ禍によりセミナー等の事業実施が年度後半となったため、セミナー受講者の事業に十分に反映させることができなかった。					

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】 日程 令和4年度6月~9月頃 内容 島本町内の小売業・飲食業・その他生活関連サービス業の紹介マップを作成する(10000部程度)地域住民への配布、その他掲載店舗や町内公共施設等への配架をする また、掲載店のGoogleマイビジネスへの登録・情報を取りまとめたページを作成し、web上でも情報にアクセスできるようにする		
	人材交流型	支援企業数 92社		
	○ 販路開拓型	【販路開拓型】 日程 令和4年度10月上旬 場所 島本町内のマップ掲載店舗 内容 マップ掲載店の中からテーマを定め、町内歴史文化資源と合わせてまちあるきイベントを開催する 各回でテーマおよび訪問店舗を変更する 例)「離宮の水とスイーツを巡る」など		
	ハズレ型	支援企業数 6社		
	独自提案型	【販路開拓型】 日程 令和4年度11月上旬 場所 島本町内のマップ掲載店舗 内容 マップ掲載店の中からテーマを定め、町内歴史文化資源と合わせてまちあるきイベントを開催する 各回でテーマおよび訪問店舗を変更する 例)「離宮の水とスイーツを巡る」など 支援企業数 6社 新型コロナウイルス感染症蔓延防止のため、実地でのまちあるき開催が困難な場合は動画配信等を行う。		
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	商店街の需要喚起の促進		
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⇒ 104 社 RESASデータより町内小売卸業・飲食業・その他サービス業の6割程度を想定 商工会会員事業所への募集。該当する町内事業者へ案内を送付する。		
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	マップの作成および配布、それと合わせたweb上での情報発信により町内での認知度の向上と新規顧客の獲得へつなげる 指標 新規来店者数および問い合わせがあった事業所 数値目標 60%		
	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)	⇒		
算出額	サービス単価	支援企業数	係数	標準事業費
	販路 50,500 円 ×	92 社 ×	0.50 =	2,323,000 円
	販路 50,500 円 ×	6 社 ×	1.00 =	303,000 円
	販路 50,500 円 ×	6 社 ×	1.00 =	303,000 円
	⇒ 円 ×	社 ×	=	円
合計		104 社	(小計)	2,929,000 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%)				
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)		計 2,929,000 円		
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)		
	2,929,000 円 × 1.00 =	2,929,000 円	(円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代 商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)
	○ 島本町商工会	2,929,000 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⇒ 92 社	RESASデータより町内小売卸業・飲食業・その他サービス業の6割、また平成28年作成の店舗紹介冊子133件より今回対象としない建設業等を除いた件数を想定商工会会員事業所への募集。該当する町内事業者へ案内を送付する。	
	支援対象企業の変化	マップ掲載による地域住民への認知の向上と新規顧客の開拓をおこなう。		
	その他目標値	指標	新規来店者または問い合わせがあった店舗	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⇒ 6	3～4時間のまちあるきで訪問可能な件数を設定 マップ掲載店の内テーマに沿った店舗へ募集をかける	
	支援対象企業の変化	新規顧客の開拓と、参加者からの意見を店舗の改善につなげる		
	その他目標値	指標	店舗の改善に役立ったと答えた店舗	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⇒ 6	3～4時間のまちあるきで訪問可能な件数を設定 マップ掲載店の内テーマに沿った店舗へ募集をかける	
	支援対象企業の変化	新規顧客の開拓と、参加者からの意見を店舗の改善につなげる		
	その他目標値	指標	店舗の改善に役立ったと答えた店舗	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		手づくりコミュニティ市事業		事業番号	5	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011 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	セミナーによる出店者の資質向上と、手づくり市イベントでの実践を通して創業者の発掘および販路の拡大を図る。また、連携地域間の交流によって北摂地域全体の活性化につなげる。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	当該地域ではそれぞれ手づくり市を行っており、多くの手づくり作家が活動している。しかし、作家同士の交流や情報の交換などはそれぞれの個人的な範囲に留まり、広く活動の場や情報を求めている方が多い。 この事業により、当該地域間での手づくり作家の交流、活動への意欲拡充や創業へのステップアップ、開業による空き店舗の解消に貢献するとともに、手づくり市が地域のコミュニティの場として定着し、多くの人に参加してもらうことにより、商工業の発展にも寄与することを目的とする。 また、地域でCB事業等を実施している方やCB予定者は潜在的に多くワークショップなどを行う場を求める声は多い。そういった方々の活動をPRして、発表・販売の場を提供することでCB起業家の増加、ひいては地域全体の活性化につなげることを目的とする。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	当該地域または近郊で、手づくり作家として活動している方、CB起業を考えている方、販路開拓をしたい商工業者					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	「しまもと手づくりコミュニティ市」の認知度の高まりに比例し、出店者や来場者、周辺の事業所からも「手づくり市」の通年実施や開催回数の増加の要望が多く寄せられている。 令和3年度出店者アンケートでも90%以上が今後も出店したいと回答している					
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>(独自提案型) 連携市町にて、資質向上及び情報交換、交流をはかるため下記の通り実施する。 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、対面での実施が困難な場合はweb会議ツール等を利用したオンラインでの実施とする。 「ネットショップ導入セミナー」(参加者数25名) 日程：令和3年7月頃予定 場所：茨木商工会議所 茨木市岩倉町2-150 立命館いばらきフューチャープラザ 内容：まだネットショップを利用したことが無い方・利用はしているがうまく売り上げにつながらない方向け。 新たな販路開拓のための活用法の基礎を学ぶ</p> <p>「Instagram入門セミナー」(参加者数18名) 日程：令和3年10月6日 13:30~15:00 場所：島本町商工会館 三島郡島本町百山4-1 内容：まだInstagramを利用したことが無い方・アカウントは作ったが利用法がわからない方向け。アカウントの作成から、ファンづくりのための活用法の基礎を学ぶ。</p> <p>(販路開拓型) 連携市町で行う下記イベントに相互に出店を行う 「いばらきてづくり市」(出店38件) 日程：令和3年10月16日(土) 10:00~15:00 場所：元茨木川緑地 内容：創業希望者や、創作意欲に富む作家が出展</p> <p>「しまもと手づくりコミュニティ市」(出店35件) 日程：令和3年12月4日(土) 10:00~15:00 場所：阪急水無瀬駅周辺の空き店舗等 内容：手づくり市の開催 地域コミュニティの創造、CB起業家や新規創業者を増やすきっかけをつくる 島本町および周辺で活動する作家の発表と販路開拓の場とする</p>					
	反省点	空き店舗活用も目的として実施し解消の一助となっている反面、出店場所の減少という問題が発生しているため、空き店舗以外の出店場所の確保を考える必要がある。					

具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするかを明確に)	○	人材育成型	(独自提案型) 連携市町にて、資質向上及び情報交換、交流をはかるため下記の通り実施する。 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、対面での実施が困難な場合はweb会議ツール等を利用したオンラインでの実施とする。					
		人材交流型	1. 「ウェブ集客&SNS活用セミナー」 日程：令和4年7月頃予定 場所：茨木商工会議所 茨木市岩倉町2-150 立命館いばらきフューチャープラザ 内容：SNSの活用とウェブ集客のコツを学ぶ。 支援企業数：25社					
	○	販路開拓型	2. 「売れる商品写真撮影セミナー」 日程：令和4年上半期予定 場所：島本町商工会館 三島郡島本町百山4-1 内容：SNSやチラシ等の販促物に利用できる写真撮影を学ぶ。 支援企業数：15社					
		ハズオン型	(販路開拓型) 連携市町で行う下記イベントに相互に出店を行う 3. 「いばらきてづくり市」(出店25件) 日程：令和4年4月～9月に2回開催予定 場所：茨木市中心市街地 内容：創業希望者や、創作意欲に富む作家が出展					
	○	独自提案型	4. 「しまもと手づくりコミュニティ市」(出店50件) 日程：令和4年6月・12月に2回開催予定 場所：6月史跡桜井駅跡史跡公園 12月阪急水無瀬駅周辺の空き店舗等 内容：手づくり市の開催 地域コミュニティの創造、CB起業家や新規創業者を増やすきっかけをつくる 島本町および周辺で活動する作家の発表と販路開拓の場とする					
	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
		販路開拓						
		(b)それぞれの地域で活動する手づくり作家を各市町で行うイベントに相互出店させ、交流会を行うことで交流の促進と販路の拡大を図る。 (c)島本町に後援依頼。町の広報誌や掲示板などを使った広報。町の担当課と会議を持ち情報交換・共有、島本町公式キャラの活用を行う。島本町福祉推進課と打ち合わせを行いイベントを12月に同時開催。集客の相乗効果を狙う。 (d)支援した方の中から可能な限りカルテ化や専門家相談等につなげる。						
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⇒	過去手づくり市出店者へのDM送付、創業者及び創業予定者、管内事業所へ勧誘。またHP・Facebook等を通じて募集。					
		115 社						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	出店により新規顧客の開拓・販路の拡大が期待できる						
		指標	新規顧客の獲得に成功した事業者			数値目標	70%	
	その他目標値	目標値の内容⇒						
		1500	手づくり市来客数					

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		
	30,300	円 ×	25	社 ×	1.00	=	757,500	円	
	30,300	円 ×	15	社 ×	1.00	=	454,500	円	
	50,500	円 ×	25	社 ×	1.20	=	1,515,000	円	
	50,500	円 ×	50	社 ×	1.20	=	3,030,000	円	
	50,500	円 ×	1,500	社 ×	0.01	=	757,500	円	
	合計			1,615	社	(小計)		6,514,500	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	6,514,500	円
独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)	人材育成型(セミナー)単価20200円と人材交流型(交流会)単価40400円を同日に合わせて行うことでセミナーでの気づきを共有し、学びを深めることを狙う。単価は育成・交流の中間の30300円とする。販路開拓独自係数1.2。島本町・茨木で各2回開催し各回とも出店募集を行うが、同一事業者が2回出店し支援することもあるため、独自係数を設定している。								
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)				
	6,514,500	円 ×	0.75	=	4,885,875	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"/>	島本町商工会		2,840,625 円					
		茨木商工会議所		1,761,188 円					
		摂津市商工会		179,906 円					
		高槻商工会議所		104,156 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	手づくり市出店者へのDM送付、創業者及び創業予定者、管内事業所へ勧誘。HPを通じて募集。
	支援対象企業の変化	無料でできるSNSの活用やウェブ上での集客のコツをつかみ、実店舗や出店時の集客アップにつなげる	
	その他目標値	指標	ウェブ集客について理解できた事業者数 数値目標 70%
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	手づくり市出店者へのDM送付、創業者及び創業予定者、管内事業所へ勧誘。HPを通じて募集。
	支援対象企業の変化	写真撮影のコツをつかむことでチラシやSNSでの訴求力を高める。	
	その他目標値	指標	撮影に自信がついた事業者数 数値目標 70%
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⇒ 25	いばらき手づくり市募集数。 茨木商工会議所HP等を通じて告知、募集。
	支援対象企業の変化	手づくり市への出店による売上。新規顧客の獲得や販路の開拓、また未創業者の創業への意識付け・意欲の向上が期待できる。	
	その他目標値	指標	新規客の獲得に成功した事業者 数値目標 70%
事業の目標④	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50	過去実績より算出。 町広報・HP・Facebook・セミナーや手づくり市出店者、創業セミナー受講者へのDM等を通じて告知、募集。
	支援対象企業の変化	手づくり市への出店による売上。新規顧客の獲得や販路の開拓、また未創業者の創業への意識付け・意欲の向上が期待できる。	
	その他目標値	指標	新規客の獲得に成功した事業者 数値目標 70%
その他目標値	目標値の内容⇒	手づくり市来客数。 令和2年度しまもと手づくりコミュニティ市アンケート回答より、売上推計(約150万)をおよその商品単価(1000円とする)で除し、算出。	
	1500		

6. 経費支出計画書（経費内訳）

島本町商工会

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)	計		
事業所カルテ・サービス提案	70	25,000	1,750,000		
支援機関等へのつなぎ	5	10,000	50,000		
金融支援（紹介型）	2	30,000	60,000		
金融支援（経営指導型）	6	40,000	240,000		
マル経融資等の返済条件緩和支援	0	20,000	0		
資金繰り計画作成支援	0	20,000	0		
記帳支援	3	25,000	75,000		
労務支援	8	20,000	160,000		
人材育成計画作成支援	0	20,000	0		
マーケティング力向上支援	0	20,000	0		
販路開拓支援	30	20,000	600,000		
事業計画作成支援	4	50,000	200,000		
創業支援	3	20,000	60,000		
事業継続計画(BCP)等作成支援	4	20,000	80,000		
コスト削減計画作成支援	3	20,000	60,000		
財務分析支援	30	10,000	300,000		
5S支援	0	10,000	0		
IT化支援	3	20,000	60,000		
債権保全計画作成支援	0	10,000	0		
事業承継支援	7	20,000	140,000		
災害時対応支援	0	5,000	0		
フォローアップ支援	10	5,000	50,000		
結果報告	70	10,000	700,000		
小 計	-		4,585,000		4,585,000

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	
金融窓口相談	10	240,000	
税務相談支援	7	182,000	
経営相談支援	3	72,000	
労務相談支援	3	72,000	
法務相談支援	6	144,000	
小 計	29	710,000	

※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