

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	羽曳野市商工会		
	代表者職・氏名	会長 原 誠		
	所在地	〒583-0854 大阪府羽曳野市軽里1丁目1番1号 羽曳野市立生活文化情報センター1階		
	担当者	職・氏名	事務局長 藤田博仁	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-958-2331
F a x：			072-956-1950	
E - m a i l：	h8233102@silver.ocn.ne.jp			
①設立年月日	昭和39年5月1日			
②職員数	職員数 9人（うち経営指導員数 9人） 令和4年1月時点			
③所管地域	羽曳野市			
④管内事業所数	3,638（平成28年事業所統計調査による）			
⑤管内小規模事業者数	2,573（平成28年事業所統計調査による）			
⑥会員数（組織率）	1,651（45.3%）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				
<input type="checkbox"/> 主な事業概要（定款記載事項等）				
<p>(1)商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行なうこと。 (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なうこと。 (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なうこと。 (6)商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運営すること。 (7)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なうこと。 (8)商工業者の福利厚生に資する事業を行なうこと。 (9)輸出品の原産地証明を行なうこと。 (10)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。 (11)行政庁等の諮問に応じて、答申すること。 (12)社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。 (13)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。 (14)行政庁から委託を受けた事務を行なうこと。 (15)国際親善の増進を図ること。 (16)無料職業紹介事業を行なう。 (17)会員の為の外国人技能実習制度に基づく技能実習生の受入事業。 (18)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なうこと。</p>				

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

地域経済循環率によると、当市の69.7%は近隣の松原市や富田林市とほぼ似たような数字を示しているものの、藤井寺市の73.1%、柏原市の80.8%と比較すると低い値を示し、大阪市内への流出はもちろんのこと近隣の八尾市、また奈良県の橿原市への流出が考えられる。要因としては、レジャー施設として定着してきている大型ショッピングセンターの集客力の強さと、公共交通機関の利用と幹線道路・高速道路等使用による利便さによる人の流出が推測できる。産業別事業所数から見てくることは、近隣市と比べ、卸売業・小売業は22.0%と平均値より若干低い数値ではあるが、製造業は12.7%・建設業は10.4%と高い数値を示している。しかし、宿泊・飲食業は9.5%、生活関連サービス業・娯楽業は7.9%と低く、特に宿泊・飲食業は近隣の藤井寺市の16.0%と比べると6割以下と云う極端な少なさである。但し、製造品出荷額の推移については、当市の食料品製造業における製造品の出荷額は、近隣の藤井寺市と比較すると倍以上の数字を示している。この要因としては、食肉関係・ワイン・梅酒等と地場産業のイチヂクとぶどうを利用した食品製造が主産業であるためと考えられる。また、出かける目的地としても地場産業の物産品・生鮮野菜等の販売と飲食が楽しめる「道の駅しらとりの郷」の数字が群を抜いており、「延羽の湯」「はびきのコロセアム」等のレジャー施設が引き続き上位を占め、駐車場が完備されている施設が市民の利用度の高いことが認識できる。

(2) 所管地域の活性化の方向性

当羽曳野市では「百舌鳥・古市古墳群」が大坂初の世界文化遺産登録となり、決定後は観光客の増加に期待したものの、新型コロナウイルスの感染拡大の影響が長引き観光客は伸び悩み状態であった。新型コロナウイルスの感染拡大の終焉に期待し、改めて古墳群やその周辺地域の周遊ルートの充実を図るのは勿論の事、物産製造業・小売業・飲食業及び商店街を中心とした事業継続計画策定事業にも積極的に実施していく。また、小規模事業者が、経営計画作成に取り組むメリットを認識し、経営計画に基づいた事業運営ができるようにも支援したい。さらに、今後の労働力人口の減少社会に適切に対応するため、職場環境改善にも取り組み、賑わいと交流を創出するとともに住み心地よい魅力あふれる街を創出して、いかに住民の経済環境を市内に留まらせるか、指定地域に来場される方が多いことに目を引く現状を考えると、経済循環と指定地域をつながり合わせることは無理なのか、本年度も昨年同様の重点課題として考えられる。

(3) 主たる支援の対象として想定する小規模事業者等のイメージ及び対象事業者数

当市内の事業所は、地域に密着した卸売業・小売業の他、製造メーカーからの第2次・第3次加工業、また小規模な建設業で数字的には46%を占めており、市場の縮小・原材料費の高騰・少子化による労働者不足・事業承継など様々な問題を抱え、経営環境は依然厳しく先行き不透明な状況が続いている。一方、自社製品と地場産業特産品のミックス型新製品の開発が民間レベルでは進んでいる。今後は、自社製品の地域観光に不可欠な特産品開発のための補助金の紹介を行ない、販路開拓を目的として観光客を始めとする指定地域の目的地への流入に伴い、市内において従来からの店舗はもちろんの事、新規創業する小売・飲食の各店舗に対して創業支援事業をはじめとする新しい取り組みにより地域経済循環率の増加を図る。当商工会地域の小規模事業者2,500余の支援対象事業者については、業種・規模にとらわれず的確な判断の下、柔軟な発想による対応を行なっていく。

(4) 事業の目標

小規模事業者が抱える経営問題解決のため相談指導業務の強化を図り、指導員間での相談内容の共有化と情報の提供により、きめ細やかで親切・丁寧な対応を行ない、事業所の抱えている経営課題を迅速に把握して解決に導いていく。また、経営指導員の尚一層の飛躍と成長を期待して、今年度もコロナウイルスの感染拡大のために影響を受けた小規模事業者の経営相談指導事業の充実を図っていく。今年度地域活性化事業では新たに、小規模事業者の経営計画作成支援や令和4年4月より中小企業においてもパワーハラスメント防止措置が義務化されることもありアンガーマネジメント研修を行い対策を取りたい。又昨年度よりの継続事業として、羽曳野市内5地区の商店街を対象に販路開拓支援(レシートキャンペーン)や、羽曳野市との連携による地場産業製造商品のブランド認定、コロナウイルスの影響で落ち込んでいる観光客等の回復を見込みキャッシュレス決済の普及にも取り組んでいきたい。更に労働力人口の減少を迎える中で、若手人材採用による将来的な人材確保支援、広域事業として大阪府就業促進課・経営支援課と連携し労働啓発・BCP普及・啓発セミナーを開催し、これらの事業を行うことにより、今後もより一層の小規模事業者への支援を考え地域活性化の充実を図りたい。

(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)

本年度も事業所が抱える問題点と課題について、的確な判断による現況把握に努め迅速・丁寧な支援を行ない、小規模事業者の振興・発展により地域の活性化に導いていく。また、長引く新型コロナウイルスの感染拡大の影響の問題解決に向け、中小企業専門家との連携を図り、管内の小規模事業者育成支援機関としての使命と役割を果たしていく。こうした取り組みにより「頼りになり信頼される商工会」と呼ばれるよう全力を傾注していく。本事業を実施しなかった場合、小規模事業者が抱える経営課題の発見と問題の解決ができず、前途に希望をもつ新規創業が阻害される。一方、労働力人口の減少時代を迎える中で、若年・女性求職者の人材確保に支障をきたし、地域雇用が減速傾向に陥ると考えられる。また、新型コロナウイルス感染症の影響もあり事業承継問題に拍車をかけることとなり、円滑な事業活動に悪影響を及ぼすとともに、中小企業の振興・発展はもちろんのこと地域経済全体の活力向上と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	300 事業所	支援機関等へのつなぎ		5 支援
金融支援（紹介型）	15 支援	金融支援（経営指導型）		70 支援
マル経融資等の返済条件緩和支援	5 事業所	資金繰り計画作成支援		15 事業所
記帳支援	40 事業所	労務支援		95 支援
人材育成計画作成支援	1 事業所	マーケティング力向上支援		3 事業所
販路開拓支援	5 支援	事業計画作成支援		5 支援
創業支援	10 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	20 事業所	財務分析支援		25 事業所
5S支援	10 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		3 事業所
災害時対応支援	0 事業所	フォローアップ支援		80 事業所
結果報告	300 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	330			
<p>前年度の相談支援実績を下に、小規模事業者が山積みする経営課題の解決のため支援メニューの提供を行う。一通りの仕事を経験し、業務を任せられることも多くなり、ある程度の力がつき更なる飛躍を期待できる中堅経営指導員が、今まで以上の研鑽と経験を積むことにより、相談業務・指導業務の充実と強化を図っていく。支援にあたっては、中小企業専門家と経営指導員の連携を密に図り、親切・丁寧・迅速な対応により、事業所が抱える問題の把握と、その解決に向けた適切な支援を行なう。また長引く新型コロナウイルス感染症の影響もあり継続して相談が多い、金融支援・労務支援に加えて、事業継続力強化支援計画によるBCP等作成支援にも積極的に取り組んでいきたい。</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>小規模事業者が抱える諸問題解決についての的確に判断し処理するため、経営指導員が迅速な対応ときめ細やかな巡回・窓口相談指導を行ない、経営相談内容の共有化と情報の提供を密接にする。また、日常業務に追われる小規模事業者に対して経営課題を丁寧に聞き取り、迅速な支援と専門知識を要する支援とに分け対応することで、利用者の満足度を向上させる。特に、法律・労働・経営戦略・取引・事業承継・事業継続計画・創業・許認可・技術革新等の専門的な問題については、専門家につなぎ小規模事業者が中長期的に繁栄するとともに、経営の円滑化を図りより多くのビジネスチャンスが得られるよう支援していく。</p>				
II 専門相談支援事業				
事業名	新規/継続	指標	目標数値	事業概要
税務支援	継続	延べ相談件数	660	税理士による税務相談を実施(支援日数60日)
労務支援	継続	延べ相談件数	12	社会保険労務士による労務相談を実施(支援日数12日)
金融支援	継続	延べ相談件数	12	日本政策金融公庫担当者による金融相談を実施(支援日数12日)
経営支援	継続	延べ相談件数	12	中小企業診断士による経営相談を実施(支援日数12日)
法務支援	継続	延べ相談件数	12	弁護士による法律相談を実施(支援日数12日)
事業実施のポイント・期待される効果				
<p>小規模事業者が抱える経営課題に適宜対応するため、税務支援・労務支援・金融支援・経営支援・法務支援を行なう。税務支援については税理士が、納税者に対して個別面談による指導と電子申告の推進を促し、源泉徴収・年末調整の指導と記帳指導から決算指導・確定申告指導等一連の流れによる税務支援の充実を図る。労務支援については社会保険労務士が、労働関係法令の制定と改正、また就業規則の作成・変更等の指導により小規模事業者が抱える人事・労務・働き方改革等の問題を解決していく。金融支援については日本政策金融公庫の担当者により、新型コロナウイルス感染症対策資金をはじめとする事業所が必要としている資金調達についての的確なアドバイスと支援を行ない経営の円滑化を推進する。法務支援については弁護士が、商取引・契約行為・各種権利等に係る訴訟や仲裁・和解等の最善策についてアドバイスを行ない、経営の健全化に寄与していく。経営支援については中小企業診断士が、小規模事業者が抱える経営全般の諸問題について解決する方向に導き、事業承継等に対する課題解決を導くための支援も強化する。</p>				

4-1. 地域活性化事業一覧

羽曳野市商工会

事業番号	府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				4,181,400
1	○	小規模事業者の経営計画作成支援事業	小規模事業者が環境変化に対応していくことができるよう、経営計画を作成し、経営計画に基づいた事業運営ができるように支援する。	303,000
2	○	パワーハラスメント防止の為のアンガーマネジメント研修	令和4年4月より中小企業においてもパワーハラスメント防止措置が義務化されることもあり、アンガーマネジメント研修を行い、パワーハラスメント防止に繋がる事業を目指す。	404,000
3		小規模店舗の販路開拓支援事業	小規模店舗を利用したお客様対象にレシートキャンペーンを実施し、小規模店舗の販路開拓につなげる。	1,515,000
4	○	中小企業事業主と高校生との交流支援事業	就職希望の高校生との交流を図ることにより、中小企業には人材を確保できる場を提供し、今後の業務の効率化と活性化を目指す。	646,400
5		羽曳野ブランド認定事業	地元特産品を活用した商品を市認定のブランド商品とし、他市で販売促進活動を行い販路拡大及び新規顧客の開拓に繋げ、新たな事業展開を行う。	1,010,000
6	○	キャッシュレス決済普及推進事業	キャッシュレス決済を導入することにより、消費者の利便性向上に加え、清算データの蓄積が行われ様々なデータの収集が期待される。	303,000
(2) 広域事業				4,022,468
7	○	広域セミナー(女性従業員の活躍推進・離職防止の取り組み)	労働力人口の減少時代を迎える中で、これまで以上に女性の視点や価値観を事業に反映することを目的とする。	378,750
8	○	BCP普及・啓発セミナー	BCP(事業継続計画)を策定することにより、緊急時に事業継続を阻む負の連鎖を断ち切る。	318,150
9	○	JOB・マッチング・フェア	柏原市商工会(幹事)の事業計画書参照	799,500
10		南河内特産品販路開拓事業	柏原市商工会(幹事)の事業計画書参照	240,000
11	○	創業促進事業	富田林商工会(幹事)の事業計画書参照	1,481,468
12	○	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
13		地元商品発信事業	松原商工会議所(幹事)の事業計画書参照	50,000
14		大阪勧業展	大阪商工会議所(幹事)の事業計画書参照	25,250
15		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	296,050
16	○	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(幹事)の事業計画書参照	121,200
17	○	新商品販路開拓事業	大阪府商工会連合会(幹事)の事業計画書参照	20,200
18	○	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	50,500
19	○	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	141,400
うち府施策連携事業				5,067,568

事業名		小規模事業者の経営計画作成支援事業		事業番号	1	新規/継続	新規
想定する実施期間		令和4	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	小規模事業者が環境変化に対応していくことができるよう、経営計画を作成し、経営計画に基づいた事業運営ができるように支援を実施する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	新型コロナウイルス感染症の影響により、小規模事業者を取り巻く環境は大きく変化してきている。2021年版の小規模企業白書によると、日頃から自らの強み・課題分析を定期的実施し、それらを経営分析にまで活用している事業者ほど、感染症流行による経営環境の変化へ対応できている割合が高いとのことである。小規模事業者が感染症の影響を乗り越え、今後も事業を継続するには、自らの課題分析を実施し、経営分析をおこない、それに基づいた経営計画を作成していくことがますます重要となってくる。小規模事業者が経営計画を作成し、経営計画に基づいた事業運営ができるように支援し、事業者が感染症の影響を乗り越え、持続的に発展して行くことを目指す。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	羽曳野市内の小規模事業者数、2,573事業者。(平成28年事業所統計調査による) うち、今回本事業で支援する事業者数は15事業者。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	2020年版小規模企業白書によると、経営計画を策定している事業者は小規模事業者の場合、5割を下回っており、これから経営計画を策定していく必要がある小規模事業者は多いと思われる。また、近年は申請時において、経営計画の提出が必須となっている各種補助金制度が多くあり、経営相談等で補助金の紹介をすると、経営計画作成に興味を持つ事業者も一定程度いる。					
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						
	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	<経営計画作成セミナーの開催> セミナー内容： 小規模事業者が、経営計画作成に取り組むメリットを認識し、実際に経営計画を作成するにあたって必要となる基本的な知識を習得できる内容とする。また大阪府の新規事業展開チャレンジ支援事業に参加した事業者の取組み事例を紹介し、成功事例を共有する。					
	人材交流型						
	販路開拓型	・実施時期：令和4年9月 ・実施場所：LICはびきの					
	ハンズオン型	セミナー開催後、経営計画作成に取り組む事業者を継続的に支援していき、事業者が作成した経営計画について専門家からアドバイスを受ける個別相談会。(オンライン相談会)を実施する。 本事業は大阪産業局よろず支援拠点と連携して実施する。					
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			
	商-11	新事業展開チャレンジ支援事業費□		その他			
	(a)本事業の実施が、事業者の経営計画策定、事業再構築、事業転換の取り組みを促すきっかけとなりえる。 (d)セミナー後も継続的に経営計画作成支援を実施し、事業者が必要とする経営相談対応をおこなう。						
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⇒	過去に開催したセミナーの参加者数の実績に基づき対象企業数を設定。 会報・市広報・日々の経営相談等において参加者を募集。				
		15	社				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	本事業に参加した事業者が、経営計画を作成する重要性を認識し、経営計画を作成する。					
	指標	経営計画の作成に取り組んだ事業者数			数値目標	3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		
	20,200	円 ×	15	社 ×	1.00	=	303,000	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
	合計		15	社	(小計)		303,000	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%)								0	円
							計	303,000	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)				
	303,000	円 ×	1.00	=	303,000	円	(0 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"/>	羽曳野市商工会		303,000 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		パワーハラスメント防止の為のアンガーマネージメント研修	事業番号	2	新規/継続	新規
想定する実施期間		令和4 年度～ 年度まで	1	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	令和4年4月より中小企業においてもパワーハラスメント防止措置が義務化されることもあり、アンガーマネージメント研修を行い、パワーハラスメント防止に繋がる事業を目指す。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	職場のパワーハラスメントについては、令和2年度に厚生労働省が実施した「職場のパワーハラスメントに関する実態調査」によると、過去3年以内にパワーハラスメントを受けたことがあると回答した者は31.4%であり、対策は喫緊の課題となっている。このような状況の中、令和4年4月1日より中小事業主においてもパワーハラスメント防止措置が義務化されることもあり、中小事業主においても積極的な対応が必要となる。本事業では、パワーハラスメントのリスクを理解してもらい、アンガーマネージメントを手法とし、「怒りの感情」が生じづらい職場環境作りを目指す。中小事業主自身の感情の癖を理解することで適切に指導ができ、パワーハラスメントと受け取られることを防ぐことを目的とする。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	羽曳野市内の中小・小規模事業者				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	窓口や巡回指導の際、令和4年4月よりパワーハラスメント防止措置の義務化の対象が中小事業主まで拡大される事に関して相談が増えてきている。また、従業員に対しての吐き方が難しく、感情的なわだかまりができ職場の雰囲気が悪くなり、生産性が大きく低下すると感じているという事業主からの相談もある為、本事業へのニーズが高いと考える。				
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	<パワーハラスメント防止の為のアンガーマネージメントセミナー> *開催時期 10月(9月募集開始) *開催場所 LICはびきの *内容 パワーハラスメントとは パワーハラスメント防止措置の義務化とは 怒りとパワーハラスメントとの関係 アンガーマネージメントとは アンガーマネージメント的組織作り *講師 日本アンガーマネージメント協会ファシリテーター (新型コロナウイルス感染症の影響により集団で開催困難な場合は、YouTube配信やリモート開催を検討し実施する)				
	人材交流型					
	販路開拓型					
	ハンズオン型					
○ 独自提案型						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	○ (d)相談事業相乗効果		
	労-12	雇用・労働啓発セミナー事業		人材育成・労務		
	(a)大阪府商工労働部 雇用推進室労働環境課 労働環境推進グループと連携し、セミナーを実施する。 (d)事業実施後にフォローを行い、個別の労務相談支援等のカルテ化に繋げる。					
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⇒	商工会報・商工会HP及び窓口・巡回指導により募集し、支援企業の掘り起こしを行う。			
		20 社				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	参加事業所が本研修に参加することにより、パワーハラスメント・アンガーマネージメントに関する知識やノウハウを取り入れ、職場環境改善意欲が向上し、自社の活性化を促す効果を期待する。				
	指標	事業後のアンケートにおいて、職場環境改善意欲が向上した企業の割合		数値目標	70%	
その他目標値	目標値の内容⇒					

算定基準 (行が足りない場合は、⇒ の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
	20,200	円 ×	20	社 ×	1.00	=	404,000	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
	合計		20	社	(小計)		404,000	円	
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								0	円
							計	404,000	円
独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等					
	②受益者負担		円	負担金の積算					
	<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)	
	404,000	円 ×	1.00	=	404,000	円	(0 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"/>	羽曳野市商工会		404,000 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		小規模店舗の販路開拓支援事業		事業番号	3	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和2年度～	年度まで	3	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	地域の小規模店舗を利用したお客様対象にレシートキャンペーン（複数店舗のレシートを集めて応募すると、抽選で賞品が当たるキャンペーン）を実施し、小規模店舗の販売促進につなげる。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	当地域の小規模店舗は、人口減少、顧客の高齢化、消費の域外流出、コロナ禍等により、厳しい経営環境に置かれている。常連客が減少していく中、地域店を積極的に利用していない消費者をターゲットとした販路開拓は小規模店舗にとって課題である。また、常連客を増やす、常連客とのパイプを強くするといった顧客との結びつきを強めていくことも課題である。 本事業において、小規模店舗の販路開拓、顧客との結びつきの強化等を支援し、小規模店舗の販路開拓を成功させ、地域の消費者が頻りに地域の小規模店舗に来店する状況をつくっていききたい。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	羽曳野市内の5地区（古市・白鳥・羽曳山・高鷲・恵我之荘）の商店街地域の小規模店舗 約200店舗（飲食・小売・サービス業等） うち120店舗を本事業の支援対象とする。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	前年、前々年に実施したクーポンキャンペーンでは、主に新規顧客開拓に主眼をおいていたため、新規顧客開拓に興味を持たない地域店舗が事業に参加しなかった。今年度からは、顧客開拓だけでなく、顧客とのつながり強化も狙いとして事業を実施し、さらに、従来より店舗側の負担をなくした事業とするため、事業に対するニーズは前年より高いと認識している。（市内の各商店会の代表者からの聞き取り）					
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12月25日から高鷲・恵我之荘商店街地域の30店舗で「はびきのクーポン&スタンプラリーキャンペーン」を実施。クーポン&スタンプラリーシートを4000部制作し、市内の駅、郵便局、公共施設、キャンペーン参加店等で配布。キャンペーン期限は令和4年2月15日までとし、期間中に対象店舗利用客にクーポン特典の付与及びスタンプラリー参加者へのプレゼントキャンペーンを実施。					
	反省点	新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、事業準備が遅れ、クーポン&スタンプラリーキャンペーン開始が当初スケジュールより遅れた。また、市内地域イベント、古墳散策イベント等、イベントとの連携ができなかった。 今年度も新型コロナウイルス感染症の影響が続く中ででの事業実施になるため、イベントとの連携予定はなしとする。また、顧客ターゲットから観光客を外し、地域の消費者をメインターゲットとする。また、前年までは主に新規顧客開拓を目標として事業を実施しており、店舗紹介にも力点をおき、クーポンマップやスタンプラリーシートを作成していたが、今年度からは店舗紹介は行わず、キャンペーン応募ハガキ及び告知チラシの作成部数を多くし、キャンペーンの広報活動に注力する。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	<はびきのレシートキャンペーンの実施> 主に羽曳野市内の5地区の商店街地域の小規模店舗を対象とし、対象店舗を利用したお客様が複数の対象店舗のレシートを集めて応募すると、抽選で賞品が当たるレシートキャンペーンを実施する。					
	人材交流型	・レシートキャンペーン参加店舗数：120店 ・事業スケジュール 7月：参加店舗募集 8月～9月：参加店舗との打合せ及び資料制作 10月：キャンペーンの広報 11月～12月：レシートキャンペーンの実施 1月：賞品の抽選実施。参加店舗へのアンケート及びフォロー実施					
	○ 販路開拓型	・事業の広報 キャンペーン参加店舗の店頭での本事業PRを強化。 キャンペーン応募用紙及びチラシを10,000枚印刷し、市内公共施設、市内郵便局でのチラシの配架、市内事業所への配布等により本事業の広報を強化する。					
	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) 参加店舗募集、事業の告知等の取組みにおいて、羽曳野市と連携し、事業を実施する。 (d) 事業実施後に各店舗のフォローを行い、個別の経営相談事業の実施につなげていく。							
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	前年までの実施事業への参加状況を踏まえ、羽曳野市内5地区の商店街地域の店舗約200店舗のうち、120店舗の本事業への参加を想定。商店会、羽曳野市産業振興課と連携し、本事業の参加店舗を募集。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	120社	店舗への来店客が増加し、売上が増加することを目指す。				
	指標	キャンペーン期間中の売上が従来より増加した事業者の割合	数値目標	40%			
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 ×	120	社 ×	0.50	=	3,030,000	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
	合計		120	社	(小計)		3,030,000	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%)								0	円
							計	3,030,000	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)				
	3,030,000	円 ×	0.50	=	1,515,000	円	(0 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)			
	○	羽曳野市商工会		1,515,000 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		中小企業事業主と高校生との交流支援事業		事業番号	4	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和2 年度～	年度まで	3 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	中小企業事業主と就職希望の高校生との交流を図ることにより、中小企業には人材を確保できる場を提供し、今後の業務の効率化と活性化を目指す。中小企業事業主が高校に出向き、中小企業事業主が各々のブースを設け、高校生と対面形式で中小企業の魅力と会社のPRを行い新規採用に繋げる。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	労働力人口の減少が予想される中、大阪の産業を支える地域の中小企業の事業主と、就職という進路を考えている高校生との交流を図ることにより、中小企業には必要な人材の確保ができる場を提供し、今後の業務の効率化と活性化を目指す。現在、就職を目指す高校生に対して中小企業に関する情報を伝える手段が少ない為、高校生に中小企業・地元企業の魅力が伝わらず、必要な人材を確保できないという相談を多く受ける。本事業では府内の高校と地元の中小企業との交流の場を確保することにより、中小企業の魅力の発信及び理解促進の充実を図る。今回の新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、府内の雇用情勢が悪化している中で就職希望者の地元企業志向が高まっており、また採用に積極的な中小企業を支援することで地域雇用の安定を図る。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	新規学卒の採用を毎年行い、同時に従業員教育に熱心な中小企業事業主。 また、若者労働者の就業意識の確認を行うと同時に交流により職場の活性化を目的として意見交換会に積極的に参加を希望する中小企業事業主 51社(羽曳野市内の事業所で令和4年3月新規学校卒業予定者を対象とする学卒求人申込みを行った事業所数)					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	令和3年11月現在の大阪府の有効求人倍率は1.13倍となり、前年同月の有効求人倍率の1.12とほぼ横ばいとなっており、求人が底堅く推移している中、求職者が引き続き高水準にあり、雇用失業情勢には厳しさがみられる状況である。またハローワーク藤井寺管内の令和4年3月新規学校卒業予定者の内定率は、令和3年11月末時点では前年とほぼ同じの76.7%となっている。しかしながら窓口や巡回指導の際、少子高齢化による労働力人口の減少や新卒者の大企業志向や安定志向に伴いハローワーク藤井寺管内の中小企業にとっては依然として特にサービス業・建設業・介護業において人材不足が深刻化しているという相談を多く受けるので、就職を希望する高校生との交流事業に関心を持つ中小企業は多い。					
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	令和2年度は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で実施できず、令和3年度においても新型コロナウイルス感染症の拡大の影響で実施するタイミングを逸してしまい、今年度中の実施に関しても現在、近隣の高校との連絡折衝を行っている状況である。					
	反省点	新型コロナウイルス感染症拡大の状況下においても、高校との連絡折衝を適宜行い、高校側のニーズや実施時期を見定めながら、事業が実施できるように対応すべき箇所があったと思われる。					
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	近隣の高校との連絡調整を行い、当商工会が高校と企業との交流の場を確保できるよう折衝する。進学、就職と将来の進路を考える近隣の高校、新2.3年生を対象に、5～7月に中小企業の事業主等が高校に出向き、中小企業事業主が各々のブースを設け、高校生と対面形式で中小企業や地元企業で働く魅力や業界の説明、企業の魅力を事業主自らが話せる機会を作ると同時に、学生と中小企業事業主等がお互いに意見交換できる場にする。高校生にとっては、中小企業事業主から直接事業主の夢や仕事の取り組み方、また仕事・企業の魅力や地元で働く意義や喜びなどを聞くことで、将来の働くことへの興味や関心に繋げることとなる。同時に、中小企業事業主にとっては、就職を希望する高校生からの色々な意見を聞くことができ、また中小企業や地元企業で働く魅力を発信し理解促進の充実を図る。本事業ではハローワーク藤井寺管内の高等学校を中心に3校程度の訪問を予定している。なお本事業の開催に際し、事前に管内高校との打ち合わせを行い、進路指導教諭からも開催の強い要望があった。					
	○ 人材交流型	魅力や業界の説明、企業の魅力を事業主自らが話せる機会を作ると同時に、学生と中小企業事業主等がお互いに意見交換できる場にする。高校生にとっては、中小企業事業主から直接事業主の夢や仕事の取り組み方、また仕事・企業の魅力や地元で働く意義や喜びなどを聞くことで、将来の働くことへの興味や関心に繋げることとなる。同時に、中小企業事業主にとっては、就職を希望する高校生からの色々な意見を聞くことができ、また中小企業や地元企業で働く魅力を発信し理解促進の充実を図る。本事業ではハローワーク藤井寺管内の高等学校を中心に3校程度の訪問を予定している。なお本事業の開催に際し、事前に管内高校との打ち合わせを行い、進路指導教諭からも開催の強い要望があった。					
	販路開拓型	近隣の高校との連絡調整を行い、当商工会が高校と企業との交流の場を確保できるよう折衝する。進学、就職と将来の進路を考える近隣の高校、新2.3年生を対象に、5～7月に中小企業の事業主等が高校に出向き、中小企業事業主が各々のブースを設け、高校生と対面形式で中小企業や地元企業で働く魅力や業界の説明、企業の魅力を事業主自らが話せる機会を作ると同時に、学生と中小企業事業主等がお互いに意見交換できる場にする。高校生にとっては、中小企業事業主から直接事業主の夢や仕事の取り組み方、また仕事・企業の魅力や地元で働く意義や喜びなどを聞くことで、将来の働くことへの興味や関心に繋げることとなる。同時に、中小企業事業主にとっては、就職を希望する高校生からの色々な意見を聞くことができ、また中小企業や地元企業で働く魅力を発信し理解促進の充実を図る。本事業ではハローワーク藤井寺管内の高等学校を中心に3校程度の訪問を予定している。なお本事業の開催に際し、事前に管内高校との打ち合わせを行い、進路指導教諭からも開催の強い要望があった。					
	ハズ'w'型	近隣の高校との連絡調整を行い、当商工会が高校と企業との交流の場を確保できるよう折衝する。進学、就職と将来の進路を考える近隣の高校、新2.3年生を対象に、5～7月に中小企業の事業主等が高校に出向き、中小企業事業主が各々のブースを設け、高校生と対面形式で中小企業や地元企業で働く魅力や業界の説明、企業の魅力を事業主自らが話せる機会を作ると同時に、学生と中小企業事業主等がお互いに意見交換できる場にする。高校生にとっては、中小企業事業主から直接事業主の夢や仕事の取り組み方、また仕事・企業の魅力や地元で働く意義や喜びなどを聞くことで、将来の働くことへの興味や関心に繋げることとなる。同時に、中小企業事業主にとっては、就職を希望する高校生からの色々な意見を聞くことができ、また中小企業や地元企業で働く魅力を発信し理解促進の充実を図る。本事業ではハローワーク藤井寺管内の高等学校を中心に3校程度の訪問を予定している。なお本事業の開催に際し、事前に管内高校との打ち合わせを行い、進路指導教諭からも開催の強い要望があった。					
独自提案型	近隣の高校との連絡調整を行い、当商工会が高校と企業との交流の場を確保できるよう折衝する。進学、就職と将来の進路を考える近隣の高校、新2.3年生を対象に、5～7月に中小企業の事業主等が高校に出向き、中小企業事業主が各々のブースを設け、高校生と対面形式で中小企業や地元企業で働く魅力や業界の説明、企業の魅力を事業主自らが話せる機会を作ると同時に、学生と中小企業事業主等がお互いに意見交換できる場にする。高校生にとっては、中小企業事業主から直接事業主の夢や仕事の取り組み方、また仕事・企業の魅力や地元で働く意義や喜びなどを聞くことで、将来の働くことへの興味や関心に繋げることとなる。同時に、中小企業事業主にとっては、就職を希望する高校生からの色々な意見を聞くことができ、また中小企業や地元企業で働く魅力を発信し理解促進の充実を図る。本事業ではハローワーク藤井寺管内の高等学校を中心に3校程度の訪問を予定している。なお本事業の開催に際し、事前に管内高校との打ち合わせを行い、進路指導教諭からも開催の強い要望があった。						
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-1		中小企業の社長と若年求職者の交流事業		雇用・求人		
	(a) 大阪府商工労働部雇用推進室人材育成課産業人材育成グループと連携し、交流支援事業のPR及び事業の実施。 (d) 本事業実施後に参加各事業に対するフォローを行い、人材採用等個別の労務相談事業の実施に繋げていく。						
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	商工会報・商工会HP及び巡回により募集し、支援企業の掘り起こしを行う。				
		12 社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	指標	事業実施後アンケートを行い、高校生と交流することで中小企業や自社の魅力を伝えることができたと回答した企業の割合			数値目標	70%
その他目標値	目標値の内容⇒	本事業において中小企業事業主と交流する学生数					
	80 人						

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 ×	12	社 ×	1.00	=	484,800	円		
	40,400	円 ×	80	社 ×	0.05	=	161,600	円		
		円 ×		社 ×		=	0	円		
		円 ×		社 ×		=	0	円		
		円 ×		社 ×		=	0	円		
	合計		92	社	(小計)		646,400	円		
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)								0	円	
							計	646,400	円	
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)										
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等						
	②受益者負担		円	負担金の積算						
	<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)			
	646,400	円	×	1.00	=	646,400	円	(0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"/>	羽曳野市商工会		646,400 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		羽曳野ブランド認定事業		事業番号	5	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成31 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	地元特産品を活用した商品を市認定のブランド商品とし、他市で販売促進活動を行い販路拡大及び新規顧客の開拓に繋げ、新たな事業展開の支援を行う。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	羽曳野市内の小規模事業所において、自社の強みを活かし開発した商品はあるが、市場ニーズの把握が不十分で販売ルートを確認できていなかったり、自社の情報発信力が不十分な為、事業展開が思うように進んでいない商品(製品)が多々ある。 このような商品を羽曳野ブランド認定委員会を通し、認定された商品(製品)を大々的にPRすることにより、販路の拡大や新規顧客の開拓に繋げ、今後の新たな事業展開に繋げられる支援を行う。また、ブランド化した特産商品のHP作成し、商品(製品)のみならず事業所の情報発信もすることにより、事業所の認知度上昇も図れ、事業の活性化だけでなく地域振興や発展に貢献することができる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	羽曳野市内の小売、サービス、製造、農林業等含めた全事業者					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	消費者ニーズの把握が不十分で販売ルートを確認できていなかったり、自社の情報発信力が不十分な為、事業展開が思うように進んでいない現状に対して新規顧客の獲得、新たな事業者支援等を行うと共に、商工会、羽曳野市役所、市役所観光課が連携し、地元のPRをしつつ、ブランド商品の新規開発及び情報の発信を行いたいとの要望があった為。					
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	○羽曳野ブランド認定審査会を2回開催。(12月・3月予定)5社認定予定 ○大阪府内外各種イベントにて羽曳野ブランドPR活動。 ○管内外イベントでのブランド商品販売の実施(3カ所実施 15社) ○販売促進活動用PRパンフレットの作製、配布。 ○道の駅での展示即売会の開催及び認定商品のPR。(13社) ○ふるさと納税返礼品登録(11社)					
	反省点	今年度も新型コロナウイルス感染症の影響により、各種イベントの中止などもあり効果的なPRが活動ができなかった。次年度はイベント等でのPR・販売活動のほか、コロナ禍における様々な販売促進活動を模索し、効果的な事業を展開する。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	○年1回羽曳野ブランド認定審査会を実施し、認定商品の選定を行う。(10月予定)					
	人材交流型	○市広報やHP等で羽曳野ブランド認定希望事業者を募集する。(3社予定)					
	○ 販路開拓型	○認定希望商品の認定基準クリアへの開発等の支援へを実施する。 ○認定商品に選ばれたブランド商品については事業者へ認定証、ブランド認定ロゴシールを発行する。 ○道の駅での展示即売会の開催及び認定商品のPR ○認定商品のふるさと納税返礼品への登録支援を実施。 ○大阪府内外でのイベント等PR可能な場所へはブランド認定委員会として出店しブランド商品の積極的な告知活動を実施する。(宣伝看板、配布チラシの作成)					
	○ ハズ'オン型	○羽曳野市内で羽曳野ブランド認定商品をイベント等でPR活動及び販売を行う。 ○地域や府外で開催される展示即売イベントで認定商品の販売を行う。(2カ所16社)					
	独自提案型	○認定委員会専用HPを作成し、認定商品(製品)のみならず事業所の情報発信も行う事で、消費者が直接購入できるような仕組みを組み込む事により、販路開拓を促す。 ○商工会が中心となり、羽曳野ブランド認定委員会と連携して地場の特産品を活用した地域性の高いお土産(特産品等)を試作、開発する。					
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						
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⇒		昨年度の羽曳野ブランド認定事業者数(18社)を基本として、今年度は新規認定事業者を3社に設定し、市発行の広報及び商工会報、羽曳野ブランド認定募集リーフレット、HP等での告知を行う。			
		37 社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	ブランド認定により、販路拡大が図れ、新規顧客の開拓が可能となる。					
		指標	ブランド化により販路拡大となったと回答した割合			数値目標	70%
その他目標値	目標値の内容⇒						

	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
算定基準 (行が足りない場合は、⇒ の行に挿入)	⇒ 101,000	円 ×	3	社 ×	1.00	=	303,000	円	
	101,000	円 ×	18	社 ×	0.50	=	909,000	円	
	50,500	円 ×	16	社 ×	1.00	=	808,000	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
	合計		37	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%)							0	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	(0 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)			
	○	羽曳野市商工会		1,010,000 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⇒ 3 社	昨年度までのブランド認定事業者数18社であることから、コロナ禍という状況を勘案して本年度は新規3社の認定事業者の登録支援を予定。認定事業者の募集方法については、市発行の広報及び羽曳野ブランド認定募集リーフレット、HP等での告知を行う。
	支援対象企業の変化	ブランド認定により自社製品の強みを理解し、自社製品の知名度アップと販路拡大が図れ、新規顧客の開拓となる。 指標 自社製品のブランド化により販路拡大となったと回答した割合 数値目標 70%	
	その他目標値	目標値の内容⇒	
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⇒ 18 社	昨年度までの18認定事業者について、各種展示会・イベント出展支援やHP、PRパンフレット等による広報等の販路支援を実施する。
	支援対象企業の変化	自社製品 (ブランド認定商品) のPRが行え、販路が拡大が図れ、新規顧客の開拓となる。 指標 認定商品をPRできたと回答した事業者の割合 数値目標 70%	
	その他目標値	目標値の内容⇒	
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⇒ 16 社	昨年度府内外でのイベント・展示即売会が3回あり、各回5社のブランド認定商品のPR及び販売を実施。今年度は予定されている地域内外のイベント2回に各回8社ずつ16認定商品の販売を予定。募集については認定事業所へのDMや認定商品HP等で参加事業者を募集する。
	支援対象企業の変化	自社製品 (ブランド認定商品) のPRが行え、販路が拡大が図れ、新規顧客の開拓となる。 指標 新規顧客へのPRや販路が拡大したと回答した割合 数値目標 70%	
	その他目標値	目標値の内容⇒	

【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		キャッシュレス決済普及推進事業	事業番号	6	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成31 年度～ 年度まで	4	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	地域の小規模事業者に対し、キャッシュレス化の推進支援を行う。 立案した計画を基に実施支援を行い、支援企業の経営力向上を図る。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	キャッシュレス決済を導入することにより、接触リスクの減少、消費者の利便性向上に加え、清算データの蓄積が行われ、今後の経営に活用できる様々なデータの収集ができる事が期待される。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内の商店街を中心とした飲食店・小売店舗等の小規模事業者。 既に導入済みの事業者に対しては、相談会などの事後支援などを行う。				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	日本のキャッシュレス化の普及率は20%程度と低く、大阪府で2025年に開催される関西万博に向けて40%を目標として挙げられている。 市内の5つの商店街でもキャッシュレス普及率は低く、新型コロナウイルス感染症の脅威が拡大している今、感染リスクを減らし、各企業の生産性を向上させていく事が重要であり、日々の生活はもとより、会社の経営そのものを大きく変える可能性のあるキャッシュレス決済システムの導入に興味のある事業者や団体等は、多数あると予想される。				
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	【開催日時・開催場所・参加者数】 ■令和3年12月9日(木)14:00~15:30・LICはびきの・10社(10名) 【内容】 大阪産業局 大阪府よろず支援拠点より派遣された講師による、キャッシュレス決済の現状や、メリットデメリット等の概要及び、各事業者サービス内容の紹介をセミナー形式で開催した。 また、インボイス制度に関する概要及び対策の紹介もして頂けた。 セミナー開催後に、個別相談会も開催した。 数店舗の参加者が個別相談会に参加され、キャッシュレス決済の導入意欲が高いと感じた。				
	反省点	キャッシュレスセミナーの実施にあたり20社の募集を行ったところ、14社の申し込みがあったが、新型コロナウイルス感染症の集団感染を警戒してか、当日の参加者が減少した。 また、開催時間が平日の14時であった事も原因の一つだと思われる。				
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	キャッシュレス化を推進するためには、メリットとデメリットの知識が重要であると考え、セミナーの開催を予定する。 ○日程 開催時期：令和4年11月以降の夜間に開催予定(9月 会報等にて募集開始) 開催時間：1時間30分 対象事業所数合計：15社				
	人材交流型	○内容 ●キャッシュレス決済の現状と特徴 ●キャッシュレス決済導入のメリット・デメリット ●キャッシュレス決済導入による・新しい生活様式への対応(新型コロナウイルス感染症対策 等) ・新しいビジネスモデルの構築 ・業務の効率化				
	販路開拓型	●キャッシュレス決済の種類 ●先進事例紹介 ●インボイス制度の対応について				
	ハズオン型	●個別相談 ○講師 大阪産業局 大阪府よろず支援拠点より派遣依頼予定 ※新型コロナウイルス感染症の影響で集団セミナーが開催できない場合は、YouTube配信やリモートによる開催を検討				
	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	キャッシュレス化の推進			販路開拓	
		(a)商店街を中心とした小規模事業者に対してキャッシュレス事業者を紹介し、キャッシュレス化を推進する。 (d)参加企業の事後フォローアップを行い、導入の促進に繋げる。 また、キャッシュレス決済システムの付属システムを利用した周知方法などの販路開拓支援に繋げていく。				

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→ 15 社	昨年度の申込書及び参加者数を検討し、今年度は15社に設定 セミナー開催チラシを会報や、ホームページ、市の広報を通じ周知を行う。							
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	市内の中小事業者が、キャッシュレス化の重要性を理解し、新型コロナウイルス感染症の対策を含めてキャッシュレス化を推進することで、経営上で事務作業の効率化に努める事ができ、経営データを解析、活用する事で、顧客の拡大による売上向上や経営の促進が図られる。								
	指標	事業後のアンケートにおいてキャッシュレス決済の導入を検討する割合	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		
	①	20,200	円 ×	15	社 ×	1.00	=	303,000	円	
	②		円 ×		社 ×	1.00	=	0	円	
	③		円 ×		社 ×	1.00	=	0	円	
	④		円 ×		社 ×	1.00	=	0	円	
	⑤		円 ×		社 ×	1.00	=	0	円	
	⑥		円 ×		社 ×	1.00	=	0	円	
				合計	15	社	(小計)		303,000	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	303,000
独自提案単価及び独自補正係数の根拠										
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)				
	303,000	円 ×	1.00	=	303,000	円	(0 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)					
	○	羽曳野市商工会	303,000 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		広域セミナー(女性従業員の活躍推進・離職防止の取り組み)	事業番号	7	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成23 年度～ 年度まで	12 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	労働力人口の減少時代を迎える中で、これまで以上に女性の視点や価値観を事業に反映することを目的とする。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	就職活動という厳しい戦いの中で勝ち取った内定。将来への期待に胸を膨らませて入社したにもかかわらず、新入社員の3人に1人は3年以内に離職しているのが現状です。特に女性は就職を機に結婚・出産・育児と人生において、様々なライフイベントがあり、それを機に離職する女性が非常に多いということです。労働力人口の減少が見込まれるなか、これまで以上に女性の視点や価値観を事業等に反映することが大切になってきます。女性が継続して活躍できる職場環境を整えることの重要性を理解してもらうことを目的とする。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	従業員を雇用している、又は今後雇用する予定のある小規模事業経営者及び労務管理担当者				
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	女性従業員は、出産や育児等のライフイベントに伴いキャリアの中断や時間的な制約を受けることが多く、その経験や能力を十分活用できない場合もあります。今後職場に占める女性の割合の増加を目指す中、事業所全体の活性化を図る上でも女性がそれぞれの役割を担い、活躍できるような働きやすい職場環境を築くことができる。				
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	広域セミナー「労働環境の改善について～withコロナの働き方改革」を講師に特定社会保険労務士の松井一恵氏をお招きし、新型コロナウイルス感染症の防止を考慮して、オンラインセミナーで開催した。動画受講期間として令和4年1月24日～2月6日の2週間として従来よりも参加しやすい環境とした。				
	反省点	現時点で開催前。				
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	労働力人口の減少時代を迎える中で、地域経済の活力を高め、複雑多様化する市場ニーズに応えるよう、これまで以上に将来を担っていく女性従業員をいかにして育成していくかが企業の課題となる。全ての従業員が、活躍できる職場の実現を目指し、女性従業員の活躍推進に向けて取り組むことにより、より優れた雇用関係を築くことを目的とし、大阪府就業促進課女性就業促進グループと連携を取り広域でセミナーを開催する。 【開催場所】未定 【開催日時】2022年9月～12月予定 【内 容】「女性従業員の活躍推進・離職防止セミナー」企業における女性従業員の活躍推進 離職防止の取り組みを目的とする。 なお、実施にあたっては、参加者に対して、OSAKAしごとフィールドの事業説明を行い、会員登録の誘導を図るとともに府の商工労働施策の普及に務める。又令和4年度については前年度からの感染症対策としてセミナーをリモートでもできるように準備する。				
	人材交流型					
	販路開拓型					
	ハズオン型					
	独自提案型					
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携	○ (b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果	労-6 中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業	人材育成・労務
		羽曳野労働基準監督署管轄区域である、柏原市・藤井寺市・羽曳野市・富田林市・河内長野市・大阪狭山市の各商工会と大阪府就業促進課女性就業促進グループとで連携し広域でセミナーを開催する。				
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⇒	従業員を雇用している、もしくは今後雇用する予定である小規模事業者に商工会報・市広報・ホームページ等で広く募集し周知に務める。			
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	90 社				
	指標	セミナー後実施したアンケートで「理解できた 参考になった」と回答した割合	数値目標	参加者の80%		
その他目標値	目標値の内容⇒					

	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
算定基準 (行が足りない場合は、⇒ の行に挿入)	⇒ 20,200	円 ×	90	社 ×	1.00	=	1,818,000	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
	合計		90	社	(小計)		1,818,000	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%)								0	円
							計	1,818,000	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)		
	1,818,000	円	×	1.00	=	1,818,000	円	(0 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"/>	羽曳野市商工会		378,750 円		昨年度までの実績を参考にし、各商工会の支援企業数は15社			
		柏原市商工会		287,850 円					
		藤井寺市商工会		287,850 円					
		富田林商工会		287,850 円					
		河内長野市商工会		287,850 円					
		大阪狭山市商工会		287,850 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		BCP普及・啓発セミナー		事業番号	8	新規/継続	新規
想定する実施期間		令和4年度～	年度まで	1	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	BCP(事業継続計画)を策定することにより、緊急時に事業継続を阻む負の連鎖を断ち切る					
	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の新規感染者が増加し、再拡大している地域もあります。又自然災害(地震・台風等)が起こると多くの企業は倒産や事業縮小といった危機に追い込まれます。被害を直接受けなくても、工程までの役割分担や繋がりがある会社が被害を受けることで連鎖的に倒産してしまう可能性もたかくなります。間接的な倒産原因として、得意先や仕入れ先の被災・親会社の倒産や自粛のあおりなどがあるようです。もし事前にBCPを策定していたなら廃業等を免れた会社もあるかもしれません。中小企業のように資本が小さい脆弱な会社こそがBCPを策定することが重要であると考えます。この事業を通じてBCPの必要性を認識していただく事を目的に普及・啓発を目指します。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	地域内小規模事業者を中心に、事業継続に関心のある、又は必要とする事業者等					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	「脅威」が顕在化した際(緊急時)には、平常時の取り組みによって事前に策定しておいた事業継続計画(BCP)を最大限に利用し、事業継続を阻む「負の連鎖」を早い段階で断ち切ることを目的とする。BCP対策に取り組むことで、事業所の強み・弱みを再確認し、事前の整えをとる準備をする。					
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	○中小企業向けBCP啓発・普及セミナーを開催 策定支援の手引きなどを周知して、それを活用して小規模事業者がBCPを独自に策定するのを待つだけでは普及が進むとは考えにくい。広域でセミナーを開催し啓発していき、BCPの基礎知識や重要性を学んでいただき、その後BCPに対する取り組みに繋げていきたい。					
	人材交流型	○フォローアップ セミナー参加者やBCPの内容に興味のある事業者に対しては、希望に応じて大阪府施策との連携として、大阪府商工会連合会が実施するBCP策定支援制度を紹介するなど個別支援を実施する。					
	販路開拓型	【開催場所】未定 【開催時期】2022年9月～12月予定 【内 容】BCP啓発セミナー					
	ハズレ型	令和4年度については感染症対策としてセミナーをリモートでもできるように準備したい。					
○ 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-12	BCP・BCMの普及促進		BCP			
羽曳野市・柏原市の各商工会と大阪府経営支援課経営革新グループとで連携し、セミナーの企画運営を実施。又、大阪府商工会連合会のBCP策定支援事業等を有効活用し、参加者にBCPの策定を促す。							
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⇒	BCPに興味のある、又は必要とする小規模事業者を、ホームページ・商工会報・策定支援チラシ等で広く募集し周知に努める。				
	30社						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	指標	セミナー受講後、超簡易版BCPこれだけはシートを作成した事業所		数値目標	30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		
	⇒ 20,200	円 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
	合計		30	社	(小計)		606,000	円	
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)									
							計	606,000	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)		
	606,000		円 ×	1.00	=	606,000	円	(0 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"/>	羽曳野市商工会		318,150 円		支援企業数は各商工会15社			
		柏原市商工会		287,850 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。

6. 経費支出計画書（経費内訳）

羽曳野市商工会

I 経営相談支援事業				
区 分	算 定 基 準			補助金額
	事業所数/回数	単 価 (円)	計	
事業所カルテ・サービス提案	300	25,000	7,500,000	
支援機関等へのつなぎ	5	10,000	50,000	
金融支援（紹介型）	15	30,000	450,000	
金融支援（経営指導型）	70	40,000	2,800,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	5	20,000	100,000	
資金繰り計画作成支援	15	20,000	300,000	
記帳支援	40	25,000	1,000,000	
労務支援	95	20,000	1,900,000	
人材育成計画作成支援	1	20,000	20,000	
マーケティング力向上支援	3	20,000	60,000	
販路開拓支援	5	20,000	100,000	
事業計画作成支援	5	50,000	250,000	
創業支援	10	20,000	200,000	
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	20	20,000	400,000	
財務分析支援	25	10,000	250,000	
5S支援	10	10,000	100,000	
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	3	20,000	60,000	
災害時対応支援	0	5,000	0	
フォローアップ支援	80	5,000	400,000	
結果報告	300	10,000	3,000,000	
小 計	-		19,150,000	19,150,000

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	
税務支援	60		1,440,000	
労務支援	12		288,000	
金融支援	12		288,000	
経営支援	12		288,000	
法務支援	12		288,000	
小 計	108		2,592,000	2,592,000

※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