

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	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
F a x：			0725-23-1115	
E - m a i l：	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 10人） 令和3年12月時点			
③所管地域	泉大津市			
④管内事業所数	3,269社（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社（平成28年経済センサスによる）			
⑥会員数（組織率）	1,544社（47.2%） 令和3年12月現在			
	※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。 ② 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 ③ 商工業に関する調査研究を行うこと。 ④ 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。 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。 ⑥ 輸出品の原産地証明を行うこと。 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。 ⑧ 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。 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。 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。 ⑪ 商事取引に関する仲介又は斡旋を行うこと。 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。 ⑬ 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。 ⑭ 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 ⑮ 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 ⑯ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 ⑰ 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 ⑱ 前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。</p>				

令和4年度（2022年度）

【現状】

平成28年経済センサス活動調査によると、管内の商工業者数は3,269社であり、うち小規模事業者数は2,318社である。その中でも、卸売業・小売業（20.4%）、宿泊業・飲食サービス業（14.8%）、不動産業、物品賃貸業（15.5%）、製造業（14.3%）が全体の約6割を占めている。本市は古くから綿作を基盤に毛布産業が勃興し、毛織産業やニット産業が興った。これらの繊維産業の発展に伴い、それぞれの生産工程において多様な分業体制が確立し、さらにそれらに関連する卸売や物流など、幅広い産業群により他地域に類を見ない複合的な繊維関連産業の集積が形成されてきた。特に毛布産業は国内シェア90%以上を誇り、ハイテクを駆使したプリント技術など常に世界をリードする産業として、不動の地位を築き上げてきた。しかし、近年のグローバル化の進展による海外製品の市場参入で価格破壊が進み、人件費等の製造コストの上昇で生産性・収益力が低下しており、産業全体として大きな市場の脅威となっている。さらに新型コロナウイルス感染症の影響により、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ている。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。

また、管内の商業については、コロナの影響はもちろん、近年の大型店の進出やインターネットショッピングを利用する消費者が増えたことにより、年間販売額や店舗数ともに減少傾向であり、地元購買力も低下している状況である。

【課題】

従来のビジネスモデルでは、「良いモノ」を「安く・大量に・いつでも・どこでも」というキーワードにどれだけ応えるかがビジネス成功のカギであったが、今後は、近年における消費者のライフスタイルや好みの細分化、オンライン購買行動の活発化により、消費者のニーズを的確に分析し、自社にしかできないモノやコトを提案し、共感を得ることで「ファン」を作るビジネスモデルが求められる。このように、構造変化が加速する地域経済の中、ポストコロナを見据えた成長産業の育成、イノベーションの促進、中小企業の経営強化、多様な人材の活用など、将来の成長に向けた経営戦略の再構築は喫緊の課題である。具体的には、事業の持続的発展に向けたDX等を活用した生産性向上や業務効率化、持続可能な経営を再構築するための中長期的な経営計画の策定、的確な「個の発信力」の強化、産業の担い手となる人材の育成と確保、円滑な事業承継や創業・第二創業等による開業率の向上が急がれる状況にある。

(2) 所管地域の活性化の方向性

上記の課題に対して、従来のビジネスモデルを見直し、コロナをはじめとした社会変化に対応した持続可能な経営への取組みをサポートしていく。具体的に以下を中心とした事業展開をしていく。

① デジタル化への対応

生産性・収益力の低下の解消や企業の付加価値額の増加を図るためには、今後デジタル技術を活用した生産性向上や業務効率化は必要不可欠である。直近では、電子帳簿保存法の改正や電子インボイスによって大きく業務のあり方が変わることが想定され、企業の会計業務におけるデジタル化はめまぐるしく進化していることから、デジタル化への対応をサポートしていく。

② プロモーション力の強化、販売戦略の強化

コロナ禍により、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おり、ネットショップの活用や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。今後、BtoB企業が新たにBtoCに参入するケースも増加すると考えられる。消費者のニーズを的確に分析し、自社にしかできないモノやコトを提案し、「ファン」を作るためのブランディングや情報発信力の向上をサポートしていく。

③ 新たな地域経済の担い手の創出

コロナや高齢化により、管内事業所数及び従業員数ともに減少傾向にある中、円滑な事業承継により廃業率の抑制を図り、創業・第二創業等を支援していくことで、今後商工業を担っていく創業者の育成に取り組んでいく。

④ 持続可能な経営を目指す中長期的な経営計画の策定

回復の見込めない事業から新ビジネスへの転換やイノベーションの促進、中小企業には難しいデジタル化やサプライチェーンの再構築、脱炭素への対応の手助けなど、企業ニーズを的確に捉えた支援を行うことで、倒産を防止するとともに成長の機会を確保する。

(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

経営課題の発掘や対応が不十分な小規模事業者や持続可能な経営を目指す事業者を中心に支援する。対象事業者数は、管内の小規模事業者2,318事業所（平成28年経済センサス活動調査より）を支援の対象とする。具体的には以下を想定している。

- ・ 会計のデジタル化により生産性の向上、業務効率化に取り組みたいと考えている事業者
- ・ 販路開拓に取り組んでいるものの成果が得られていない事業者
- ・ EC販売を検討している事業者、売上が伸び悩む事業者
- ・ これからBtoC事業に参入しようと検討している事業者
- ・ 経営方針や事業計画を明確化されていない事業者
- ・ 人材育成や人材確保、労働環境の改善・整備が必要な事業者
- ・ 事業承継や創業・第二創業を考えている事業者 など

(4) 事業の目標

管内の中小企業の事業継続と雇用維持、ポストコロナを見据えた持続可能な経営の構築を成し遂げることを目標とする。そのために、中小企業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常に視野に入れ、中小企業の経営強化に取り組む。具体的な手法として、セミナーや交流会の開催を通じた「気づき」とチャレンジ意欲の創出、専門家や専門支援機関との連携を密にしたつなぎ支援、経営指導員による中小企業の経営課題の多様化・複雑化に対応した個別支援を中心として、当所管内から成長企業の創出、イノベーションの促進、企業の経営強化を実現することで地域活性化へとつなげる。

(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）

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」より自社の経営課題を明確にし、自ら経営改善・事業再構築を立案することで、PDCAサイクルを意識した経営力の向上及び強化が期待される。また、経営相談支援事業の実施により、中小企業の多様化・複雑化した経営課題に対応した丁寧かつきめ細やかな支援で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。

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中小企業が増え、地域産業の活力が失われていくことにつながる。とりわけ小規模事業者においては、日常的な課題の発見や急激に変化する経営環境への対応の遅れ等が表面化してくることで、廃業率のさらなる押し上げや競争力の低下につながる恐れがある。その結果、地域経済の衰退が加速すると予想される。

令和4年度（2022年度）				
支援メニューの件数				
事業所カルテ・サービス提案	240 事業所	支援機関等へのつなぎ	30 支援	
金融支援（紹介型）	30 支援	金融支援（経営指導型）	25 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	5 事業所	
記帳支援	10 事業所	労務支援	13 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	5 事業所	
販路開拓支援	65 支援	事業計画作成支援	40 支援	
創業支援	15 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	5 事業所	財務分析支援	5 事業所	
5S支援	5 事業所	IT化支援	10 事業所	
債権保全計画作成支援	2 事業所	事業承継支援	10 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	240 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	258事業所（令和3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。経営指導員の迅速かつ適切な対応により、事業者のあらゆる経営課題の把握に努め、課題解決に向けた支援を行う。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>事業者の多様化・複雑化した経営課題に対応し、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専門家派遣事業、よろず支援拠点、事業承継支援コーディネーターなどの外部の支援機関と連携を図り、経営課題の解決につながるよう取組む。</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	税理士による税務支援を実施（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）
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。</p>				

令和4年度 (2022年度)	府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				1,535,200
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の開催	1,535,200
(2) 広域事業				6,030,530
2	○	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	3,232,000
3		改正帳簿保存法、インボイス制度を見据えたDX推進事業	電子帳簿保存法やインボイス制度をデジタル技術を活用して対応するDX推進に関するセミナーの開催	318,150
4	○	求人・求職マッチング事業	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	110,880
5	○	創業セミナー	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	242,400
6	○	BCP策定支援事業	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	40,400
7	○	雇用・労働啓発セミナー	高石商工会議所(幹事)の事業計画参照	80,800
8		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	150,000
9		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	250,000
10	○	中小企業人材確保支援事業	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	404,000
11	○	事業承継支援事業	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	101,000
12		事業計画書作成セミナー	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	75,750
13		SDGs経営戦略セミナー	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	75,750
14		中小企業のためのカーボンニュートラルセミナー	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	75,750
15		時流経営トップ講演会	堺商工会議所(幹事)の事業計画参照	606,000
16	○	現場チカラの支援事業	忠岡町商工会(幹事)の事業計画参照	242,400
17		大阪勧業展	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				5,989,080

令和4年度(2022年度)		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		3		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	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感染拡大が始まってから約2年近く経つが、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。そこで、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の機会を提供し、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3,269事業所と4年間で6%減少している。また、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	<p>【令和3年度 実施内容】</p> <p>■開催内容：①令和3年7月3日 13:00～16:00 「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</p> <p>②令和3年7月10日 13:00～16:00 「販路開拓」お客様のHappyをデザインする-Value Proposition Canvasの装着</p> <p>③令和3年7月17日 13:00～16:00 「販路開拓」インスタ映える写真の撮影・加工・投稿方法</p> <p>④令和3年7月31日 13:00～16:00 「財務・資金調達」資金繰り表の作り方</p> <p>■会場：泉大津商工会議所2階大ホール</p> <p>■参加者数：27名</p>									
	反省点	本事業実施1年目及び2年目の支援実績率は100%を超えているが、実際に創業にまで至るケースが少ない部分に課題を抱えている。セミナー後の経営指導員による個別支援や専門家による相談窓口の利用につながるよう、受講者へのフォローを強化していく必要がある。また、創業に至るまでの実現可能性の高い「創業計画書」の作成支援を行っていく。									
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	【人材育成型】 ■実施時期：令和4年6月～9月までの期間 ■会場：泉大津商工会議所またはオンラインで実施									
	○ 人材交流型	■実施内容：泉大津市・泉大津商工会議所独自の創業に関する補助金制度、公的補助金、クラウドファンディング等に関するセミナーを開催									
	販路開拓型	【人材交流型】 ■実施時期：令和4年6月～9月までの期間(4日間) ■会場：泉大津商工会議所またはオンラインで実施									
	ハンズオン型	■実施内容：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受講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。									
	独自提案型	財務・資金調達(1日)、販路開拓(2日)、経営・人材育成・ビジネスプランの発表(1日)									
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				
<p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</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⇒ 40 社	(設定根拠) 過去の参加者実績に基づき算出 (募集方法) 一般募集とする。周知方法は行政機関広報紙・新聞折込・当所ホームページ・会議所広報紙にチラシを折込する。					
	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	創業計画書の作成件数			数値目標	20件		
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	
	40,400	円 ×	20	社 ×	1.40	=	1,131,200 円	
		円 ×		社 ×		=	円	
		円 ×		社 ×		=	円	
		円 ×		社 ×		=	円	
	合計		40	社	(小計)		1,535,200 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		1,535,200 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)					
	1,535,200 円 ×	1.00	=	1,535,200 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)				
	○	泉大津商工会議所	1,535,200 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⇒ 20 社	(設定根拠) 過去の参加者実績に基づき算出 (募集方法) 一般募集とする。周知方法は行政機関広報紙・新聞折込・当所ホームページ・会議所広報紙にチラシを折込する。				
	支援対象企業の変化	各種補助金制度への理解を深めることで、補助金等を有効活用した創業につなげる。					
	指標	各種補助金制度を利用し、泉大津市内で創業を検討する方			数値目標	5社	
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⇒ 20 社	(設定根拠) 過去の参加者実績に基づき算出 (募集方法) 一般募集とする。周知方法は行政機関広報紙・新聞折込・当所ホームページ・会議所広報紙にチラシを折込する。				
	支援対象企業の変化	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実現化に向けた意識改革を促す。					
	指標	創業計画書の作成件数			数値目標	20社	
その他目標値	目標値の内容⇒						

令和4年度(2022年度)		EC・Webプロモーション戦略事業		事業番号	2	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和3年度～	年度まで	2	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 これからBtoC事業に参入しようと検討している事業者					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	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、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定めるべく、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られる。					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	<p>【令和3年度 実施内容】</p> <p>■開催内容</p> <p><ネットショップ出店セミナーの開催(2日間コース)></p> <p>(1日目) ネットショップ出店編 日程：令和3年7月20日 14:00～16:00 内容：ネットショップ出店準備・各出店ツールについて</p> <p>(2日目) ECサイトで映える写真・動画撮影編 日程：令和3年7月21日 14:00～16:00 内容：自社商品の撮影ノウハウを学ぶ</p> <p><Instagramセミナーの開催></p> <p>日程：令和3年8月19日 14:00～16:00 内容：Instagramの活用方法、映える写真撮影方法について</p> <p><Googleマイビジネスセミナーの開催></p> <p>日程：令和3年8月26日 14:00～16:00 内容：Googleマイビジネスの使い方、写真撮影のコツ、口コミの活用について</p> <p>■会場：泉大津商工会議所2階大ホール</p> <p>■総支援対象企業数：90社 ネットショップ出店セミナー30社、Instagramセミナー30社、Googleマイビジネスセミナー30社</p>					
	反省点	コロナ禍ではあったものの上記セミナーには多くの企業の参加があり、本事業に関するニーズが高いことを認識できた。しかし、セミナーの参加企業の多くは既にEC販売やWebプロモーションに取り組んでいる事業者であり、新たに始めようと検討している事業者が少なかった。本年度は応用編での内容のセミナーを企画し、広域連携で実施することで幅広く効果的に事業を実施していく。					

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	<ネットショップ活用セミナーの開催> 実施時期：令和4年7月 会場：テクスピア大阪またはオンラインでの実施 実施内容：売上増加に向けたネットショップの運用について 参加企業数：55社										
		人材交流型	<商品写真撮影セミナーの開催> 実施時期：令和4年7月 会場：テクスピア大阪またはオンラインでの実施 実施内容：魅せる自社商品の撮影方法を学ぶ 参加企業数：55社										
		販路開拓型	<Instagramセミナーの開催> 実施時期：令和4年8月 会場：テクスピア大阪またはオンラインでの実施 実施内容：自社PRのためのInstagramの活用方法について 参加企業数：55社										
		独自提案型	<Googleビジネスプロフィールセミナーの開催> 実施時期：令和4年8月 会場：テクスピア大阪またはオンラインでの実施 実施内容：Googleビジネスプロフィールの活用方法、SEO・MEO対策について 参加企業数：55社										
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								
		(a) 大阪府産業デザインセンターと連携する。セミナーの講演時に、大阪府産業デザインセンターより事業紹介をしていただく。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。 (b) 隣接する商工会議所・商工会と連携することで効果的な広報・募集活動を行う。 (c) 泉大津市庁舎におけるチラシの配架及び同市が発行する広報紙で周知を図る。 (d) EC活用やWebプロモーション活動の販路支援や専門家へのつなぎ支援を中心に行う。											
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⇒ 220 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)	新規顧客獲得につながるネットショップの運営方法についての理解を深め、さらなる売上増加につなげる。											
	その他目標値	指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者	数値目標	20社								
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サービス単価	20,200	円 ×	支援企業数	55	社 ×	係数	1.00	=	標準事業費	1,111,000	円
			20,200	円 ×		55	社 ×		1.00	=		1,111,000	円
			20,200	円 ×		55	社 ×		1.00	=		1,111,000	円
			20,200	円 ×		55	社 ×		1.00	=		1,111,000	円
				円 ×			社 ×			=			円
			合計			220	社		(小計)			4,444,000	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			4,444,000	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)
	4,444,000	円	×	1.00	= 4,444,000 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)	
	○	泉大津商工会議所	3,232,000 円	泉大津商工会議所 各40社 高石商工会議所 各5社 和泉商工会議所 各5社 忠岡町商工会 各5社	
		高石商工会議所	404,000 円		
		和泉商工会議所	404,000 円		
		忠岡町商工会	404,000 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⇒ 55 社	ネットショップ活用セミナー (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	新規顧客獲得につながるネットショップの運営方法についての理解を深め、さらなる売上増加を図る。		
	その他目標値	指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者	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⇒ 55 社	商品写真撮影セミナー (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	魅せる自社商品の撮影方法についての理解を深め、他社との差別化を図る。		
	その他目標値	指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者	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⇒ 55 社	Instagramセミナー (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のInstagramの戦略的な運用方法についての理解を深め、他社との差別化を図る。		
	その他目標値	指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者	数値目標
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⇒ 55 社	Googleビジネスプロフィールセミナー (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のGoogleビジネスプロフィールの戦略的な運用方法についての理解を深め、他社との差別化を図る。		
	その他目標値	指標	セミナーで学んだことを自社で実践しようとする事業者	数値目標

令和4年度(2022年度)		改正帳簿保存法、インボイス制度を見据えたDX推進事業		事業番号		3		新規/継続		新規	
想定する実施期間		令和4年度～		年度まで		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		電子帳簿保存法やインボイス制度をデジタル技術を活用して対応するDX推進に関するセミナーの開催								
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)		<p>ここ数年、スマートフォンの普及による消費者行動の変化、コロナ禍の影響によるリモートワークの増加、そしてDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進など、社会はデジタル化へと大きく変化している。また、令和4年1月に電子帳簿保存法の改正が施行され、国税関係帳簿・書類のデータ保存について抜本的に見直しが行われる。さらに、令和5年10月にインボイス制度が開始され、同時に導入される電子インボイスによって大きく業務のあり方が変わることが想定される。このように企業の業務におけるデジタル化はめまぐるしく進化しており、令和4年度は、中小企業にとって「デジタル化の波に乗れるかどうか」のターニングポイントになると考えられる。現状、中小企業は、将来の成長、競争力強化のために新たなデジタル技術を活用し、ビジネス変革や新たなビジネスモデルの創出、柔軟に改変する“DX”推進の必要性を理解している。しかし、何から始めていいのかわからず、ビジネス変革につながっていないというのが現状である。当事業を通じて事業者には電子帳簿保存に対応する会計ソフトやインボイス制度で必要となる適格請求書・適格返還請求書といった書類を電磁的記録で発行することが可能な会計ソフトの導入事例(必要に応じて電子決済や受発注システムからの一連の流れ)を学ぶ。このような会計ソフト等の導入は、業務方法に大きな変革をもたらすため、事業者は不安になることが想定されるが、具体的な導入事例や導入後のメリットを紹介することで、事業者の不安を解消することができる。今後、対応していかなければならない電子帳簿保存法やインボイス制度に関心を持ってもらいつつ、今、必要な「デジタル化」への対応に向けてDXを推進することは事業所に大きなメリットがある。</p>								
	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)		<p>コロナ禍の影響によるリモートワークの増加、ペーパーレス化のニーズ、電子帳簿保存法の改正、インボイス制度の開始など、業務のデジタル化はますます加速することが予想される。ただ、会議所の職員が経営相談等で実際に接する事業者の中でデジタル化への理解はしているものの積極的に取り組んでいると言える事業者はかなり少ない。これは電子帳簿保存法の改正、インボイス制度に対しても同様で制度自体は理解しているものの日々の業務として実際に取り組んで対応している事業者は少ない。これは会計ソフト等のデジタル化の導入に対して、必要とは考えているものの具体的にどのような行動に移せば良いのかわからず不安を感じていたり、現在手持ちのエクセルでの管理やパッケージ型会計ソフトの場合にはこれらの改正等に対応できない場合があることを知らない等の理由が挙げられる。会議所としてはこのような事業者に、いま必要なことは「デジタル化への対応」であることを明確にし、積極的にこの制度の対応に向けて必要となる会計ソフト等を紹介し、事業者には実際に導入した際に沸き起こる疑問点を事前に解消してもらい、なるべく負担を軽減した上でスピード感を持ってデジタル化に取り組んでもらうよう支援を行う。</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○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型		<p><セミナー開催> 実施時期 : 令和4年6月 会場 : テクスピア大阪及びオンラインのハイブリッド形式 参加企業数 : 30社 内容 : 電子帳簿保存法の改正、インボイス制度に対応した会計ソフト等について、導入のメリットや具体的な導入事例を紹介</p>								
	人材交流型										
	販路開拓型										
	ハズメ型										
独自提案型				○ (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	
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		IT・IoT									
		<p>(b) 隣接する商工会議所・商工会と連携することで効果的な広報・募集活動を行う。 (c) 泉大津市庁舎でチラシの設置及び同市が発行する広報紙で周知を図る。 (d) 補助金を活用した会計ソフトの導入の際には「支援機関等へのつなぎ支援」を行い、実際に会計ソフトを導入する際には「IT支援」等、適宜事業者のニーズに合った支援を行う。</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→		(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						
	30社										
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)		指標		会計ソフト等デジタル技術を導入した事業者				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 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		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%)								円	
							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					
	(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)		
	606,000	円	×	0.75	=	454,500	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)			
	○	泉大津商工会議所		318,150 円					
		高石商工会議所		45,450 円		泉大津商工会議所 2 社			
		和泉商工会議所		45,450 円		高石商工会議所 3 社			
		忠岡町商工会		45,450 円		和泉商工会議所 3 社 忠岡町商工会 3 社			

6. 経費支出計画書（経費内訳）

泉大津商工会議所

令和4年度（2022年度）				
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	240	25,000	6,000,000	
支援機関等へのつなぎ	30	10,000	300,000	
金融支援（紹介型）	30	30,000	900,000	
金融支援（経営指導型）	25	40,000	1,000,000	
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	5	20,000	100,000	
記帳支援	10	25,000	250,000	
労務支援	13	20,000	260,000	
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	5	20,000	100,000	
販路開拓支援	65	20,000	1,300,000	
事業計画作成支援	40	50,000	2,000,000	
創業支援	15	20,000	300,000	
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	5	20,000	100,000	
財務分析支援	5	10,000	50,000	
5S支援	5	10,000	50,000	
IT化支援	10	20,000	200,000	
債権保全計画作成支援	2	10,000	20,000	
事業承継支援	10	20,000	200,000	
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	240	10,000	2,400,000	
小 計	-		15,960,000	
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	
小 計	57		1,368,000	1,368,000
※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		7,565,730	
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		0	
V 合計				
合 計			補助金額	
			24,893,730	