

令和6年度（2024年度）

事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	藤井寺市商工会		
	代表者職・氏名	会長 濱 幸一		
	所在地	〒583-0027 大阪府藤井寺市岡1-2-16		
	担当者	職・氏名	事務局長 尾松 啓祐	
連絡先		電話番号（直通）：072-939-7047		
		Fax：072-952-3118		
	E-mail： fuiisho@f-sukivanen.or.jp			
①設立年月日	昭和37年6月14日			
②職員数	職員数 8人（うち経営指導員数 5人） 令和5年12月時点			
③所管地域	藤井寺市			
④管内事業所数	2,581（令和3年経済センサス活動調査による）			
⑤管内小規模事業者数	1,786（令和3年経済センサス活動調査による）			
⑥会員数（組織率）	1,276（49.43%）（令和5年12月31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。</p> <p>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。</p> <p>③ 商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>④ 商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。</p> <p>⑤ 展示会、共進会を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。</p> <p>⑥ 商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。</p> <p>⑦ 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。</p> <p>⑧ 商工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。</p> <p>⑨ 行政庁等の諮問に応じ答申すること。</p> <p>⑩ 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>⑪ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>⑫ 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。</p> <p>⑬ 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。</p> <p>⑭ 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け入れ業務を行うこと。</p> <p>⑮ 職業紹介事業を行うこと。</p> <p>⑯ 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業務を行うこと。</p>				

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

本市は市の面積が全国でも5番目に小さく、特徴的な産業がない。その一方で交通の便は良いため、大阪市内まで鉄道及び道路も整備されていることから、労働者も市内ではなく市外地域への流出が目立つ。市内には目立った産業がない反面、小売業やサービス業が近隣地区と比較しても盛んである。第3次産業での付加価値額が第2次産業に比べ約8倍あり、データからも小売・サービス業が与える影響が大きいことが分かる。この第3次産業が生み出す付加価値額は南河内地区では1番大きく、大阪府下でも8番目となっている。しかし、近年では、藤井寺市にも、商業施設はあるが、若い世帯は、他市の大規模商業施設に流出している傾向にある。

市内では製造業や加工業において二次、三次下請けの事業所が多く、景気変動の影響を受けやすい。また、これらの事業所では高齢化や事業の将来性を鑑み、事業承継を選択せず、廃業する事業者が多い。事業者の減少に対応する為、創業支援に注力することで、起業を増やす必要がある。人口ピラミッド解析でも将来的な労働人口の減少は避けられない。事実、求人をかけても、応募が来ない状況が見受けられる為、労働力の確保が課題となる。

一方、世界文化遺産に登録された百舌鳥古市古墳群は地元資源としての認識がまだまだ低いが、世界文化遺産登録を記念した藤井寺市商店連合会のスタンプラリーなどのイベント開催や市内外の観光客や訪日外国人客を呼び込むための観光地化やお土産物の開発などの魅力を含んでおり熟成させていく努力が必要となる。

4年前に発生した新型コロナウイルス感染症の影響により、現在においても管内の飲食業を中心とした事業者は、以前として支障を負っており、地域経済の低迷に繋がっている。地域活性化の為に、行政と一体となって、産業振興に取り組む必要がある。

(2) 所管地域の活性化の方向性

市内では企業の工場移転後の跡地が住宅地に転換するなど、宅地開発が進んでおり、規模の大きな店舗や工場を建設するといった観点からは企業の誘致に不向きである。また、現在、大企業の工場が解体中であり跡地利用が注目されている。そのようななかでも、新たに起業を検討するという観点からは、空き店舗の活用や規模の小さな店舗の出店などは積極に行える素地はある。この点については行政側でも平成30年度に創業支援事業を立ち上げるなど、新規出店者を支援する施策が実施されており、地域事業の活性化について市と商工会が連携してサポートしている。近年では、人手不足が懸念されている為、地域として、雇用創出の機会を作る必要がある。令和4年3月18日に藤井寺市と連携し、進めていた藤井寺市事業継続力強化支援計画が大阪府に認定された。事業所にもBCP普及啓発活動を進めている。地域経済を支える中小企業振興を地域全体で推進し、地域経済の活性化を図る為に、令和5年1月1日に中小企業振興条例が施行された。製造・加工業での下請け事業者が多いが、規模の小さい事業所であることに活路を見出そうとしている事業者も多く、藤井寺市事業者支援補助金や小規模事業者持続化補助金をはじめとした各種補助金・助成金制度を積極的に活用し、事業の継続・安定化を図ることが重要である。また、ICTやDXの導入など時代の流れに対応した支援にあたることで、事業の持続化と発展を目指す必要がある。

(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

本市では第3次産業の占める割合が高く、チェーン店等も多いが地元に着した店舗も多い。市内には3つの駅があり、特に藤井寺駅周辺は乗降客も多いため対象となる小規模事業者も多い。また駅から離れたところにも多くの小規模事業所があり、駅前だけでなく立地に応じたメリハリの効いた支援が必要となる。これらの小規模事業者は本業だけでなく資金繰りや労務、税務など複数の経営課題を抱えていることが多く、何から手をつけてよいかかわからず、結局問題点が解決されないまま放置され、事業の発展・拡大を阻害している事例も見受けられる。これらの問題を抱えた事業所に対し、より早期に解決への道筋を提示し、事業の発展・拡大を支援する事を目的として活動を行う。

地域内での支援の対象となる事業者は「建設」「製造・加工」「運輸」「卸売・小売」「不動産」「飲食・宿泊」「サービス業」を管内で営む、786事業者とする。

(4) 事業の目標

地域内の支援対象事業者が抱える経営課題の把握とその解決に努める。

●得する街のゼミナール

小規模店舗を対象に訪問しやすい店舗づくりを支援する。また、店主・スタッフの人柄を知ってもらう機会とする。

●ふじいでら創業推進事業

創業を考えている方、また創業して間もない方に対し、経験者の体験談、セミナーや交流会、個別相談を通して支援を行うことを目的とする。

●地域ブランド（ふじいでらもん）の創設に向けて

地域ブランドの創設をすることで、藤井寺市の商品としてPRし、認知してもらう機会を増やすことを目的とする。

●自然災害に対するBCPセミナー

経営者及び従業員のための自然災害に対応できる知識を得てもらい、事業継続計画の策定に取り組んでもらうことを目的とする。

●デザイン・ブランディング活用事業

ブランディングについて学ぶことで自社のブランド・イメージを確立させ、デザインを学んで自社ブランドを視覚化することを目的とする。

上記の他、企業価値の向上や事業承継等に取り組むことで、小規模事業者の支援を図る。

(5) 事業の実施により期待される効果

これらを踏まえた事業を実施していくことで、支援対象事業者の事業が維持・発展し、中長期的な雇用及び消費の拡大に繋がることが期待できる。事業を実施することで、市内の第3次産業が活発になれば他地区からの人・物・資金の流入が期待でき、市域の経済の発展も期待できる。過去の事業に参加された方の中には藤井寺市内での開業や店舗展開を希望されている方も多く、事業の実施を通じて支援対象事業者を広げ、困ったことがあったらインターネットで検索をするのではなく、まず聞いてみようと思える商工会を目指していくことで「win-win」の関係を構築していく。

小規模事業者は高齢化が進んでいる為、課題の解決に時間的な余裕はない。インターネット上の情報が必ずしも最新かつ正確であるとは限らず、問題を把握し解決していくためには事業の実施を通じて適切に支援することが重要である。事業を実施しなかった場合には、支援対象事業者の活動に深刻な影響を及ぼすだけでなく事業者間の交流によるビジネスチャンスの喪失など、地域商工業の発展機会が失われることとなる。

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	285 事業所	支援機関等へのつなぎ		7 支援	
金融支援（紹介型）	10 支援	金融支援（経営指導型）		36 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		3 事業所	
記帳支援	23 事業所	労務支援		77 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		3 事業所	
販路開拓支援	10 支援	事業計画作成支援		17 支援	
創業支援	10 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援		15 事業所	
コスト削減計画作成支援	2 事業所	財務分析支援		15 事業所	
5S支援	3 事業所	IT化支援		1 事業所	
債権保全計画作成支援	0 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		71 事業所	
結果報告	285 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	185事業所（令和5年12月31日現在）				
<p>目標値については、各経営指導員の能力に合った設定を行い、積み上げたものを組織の目標とする。</p> <p>相談者と具体的な内容について話し合いを行い、信頼関係の強化に努める。様々な課題をワンストップで解決へ導くことにより、相談者の日々の業務への負担を最小限に抑える。昨年10月から開始されたインボイス制度の相談の他、働き方改革を適用するため労務支援や記帳支援、キャッシュレス化への対策などが必要となる。その為にも各経営指導員自身が資質向上を意識した自己啓発を行い必要な知識の習得を推進する。</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>支援対象事業者からは常に信頼のおける相談相手となるよう、経営指導員各自が日々知識の研鑽に努め、専門家とのネットワークを構築していく。専門用語や省略語をできるだけ使わず、経営課題に気づいていない事業者にもわかりやすく説明する。</p> <p>小規模事業者持続化補助金などの各種制度を活用し、より効果的な支援を行えるよう日頃から行政機関や金融機関、その他関係省庁等とも連絡をとり合い、事業の安定化へ繋げていく。</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	支援日数
法務相談	継続	相談日数	12	事業活動に伴う法律に関連した課題の解決	12
税務相談	継続	相談日数	31	事業活動に伴う税務に関連した課題の解決	31
金融相談	継続	相談日数	12	事業活動に伴う金融に関連した課題の解決	12
労務相談	継続	相談日数	12	事業活動に伴う労務に関連した課題の解決	12
その他相談	継続	相談日数	12	事業活動に伴う経営に関連した課題の解決	12
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>事業を実施していくうえで、経営者の抱える問題点を解決するための支援が必要となる。すでに課題が明らかな場合もあれば、話を聞いていくなかで課題が明確となる場合もある。それらをきちんと把握し、優先順位をつけるためにも経営者の置かれた立場をよく理解し、なぜそのような課題を抱えることになったのかをきちんと聞き取ることが重要なポイントとなる。</p> <p>これらの事業を実施し、解決への道筋を立てて実行していく経験は相談者だけでなく経営指導員自身にもノウハウが構築されていく。経営指導員が相談者や専門家とともに課題を解決していくステップに携わることで、次の経営課題解決に向けた総合的な判断力を養う効果が期待できる。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

藤井寺市商工会

事業 番号	府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				6,171,100
1		得する街のゼミナール	既存の顧客への直接的な再アプローチと新規顧客のスムーズな獲得を目的としたイベント	757,500
2	○	ふじいでら創業推進事業	藤井寺市における創業事業者を増やし、街の活性化を図る	3,959,200
3	○	地域ブランド(ふじいでらもん)の創設	大阪万博に合わせて、地域ブランド(ふじいでらもん)を創設することで、藤井寺の物産をPRする。	545,400
4	○	自然災害に対するBCPセミナー	自然災害によるリスクに備え、BCP策定の必要性を市内事業所へ継続的に呼びかける	505,000
5	○	デザイン・ブランディング活用事業	事業を宣伝する媒体づくりのために、「魅せ方」に明るい専門家による講習会を行う。	404,000
(2) 広域事業				1,632,889
		物産展inまつばら	松原商工会議所事業調書参照	100,000
	○	商工展示即売会事業(産業フェア)	大阪狭山市商工会事業調書参照	100,000
	○	人材確保支援セミナー	羽曳野市商工会事業調書参照	230,280
	○	南河内特産品販路開拓事業	柏原市商工会事業調書参照	530,000
		ITツール活用支援事業	富田林商工会事業調書参照	336,784
	○	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事業調書参照	113,625
	○	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事業調書参照	106,050
	○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	大阪府商工会連合会事業調書参照	20,200
	○	経営トピックセミナー配信事業	大阪府商工会連合会事業調書参照	50,500
	○	地域資源販路開拓支援事業	大阪府商工会連合会事業調書参照	20,200
		大阪勧業展	大阪商工会議所事業調書参照	25,250
合計(1+2)				7,803,989
(うち、府施策連携事業)				6,584,455

事業名		得する街のゼミナール		事業番号		I	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成26	年度～	年度まで	11	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	既存の顧客への直接的な再アプローチと新規顧客のスムーズな獲得を目的としたイベント						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	藤井寺市内には、小売業・サービス業が多く、そのほとんどが規模も小さく個人経営の店舗である。これらの店舗は経験・知識が豊富な店主やスタッフ、優れた技術・サービス等の提供を行っている一方で店舗や商品をPRする時間やノウハウがなく、残念ながら認知度が低い。また、若年層や他市から転入して来た方には気軽に入店することも難しく、大手スーパーやコンビニエンスストアで買い物を済ませてしまう。このようなミスマッチを、得する街のゼミナール(まちゼミ)を通して解消し、訪問しやすい店舗づくりを支援する。また、店主・スタッフの人柄を知ってもらう機会とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市内の小売りやサービス業を中心とした事業者						
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	固定客の高齢化が危惧され、5年後10年後と事業を継続していく上での課題は新規顧客の開拓である。2014年2月に閉店したショッピングセンターが令和元年に建て替え工事を経て再オープンし、今年5年目となり、近隣市町村にも大型ショッピングモールが開業し、藤井寺市内の個人商店での消費の悪化が懸念されてはいるものの、若い世代の来店や市外からの遠方の顧客を獲得するチャンスでもあり、大型ショッピングモールと個人商店の共存を実現させるためにも新規のお客様に気軽に来店してもらう店づくりが求められる。						
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	令和5年度の夏開催は17講座、冬開催(2024年2月開催予定)は16講座での開催となり、収容人数はそれぞれの講座設定により異なるが夏は全体で延べ81件の参加があった。体験するだけでなく、何か試食ができる、持ち帰れる講座に人が集まる傾向にある。						
	反省点	夏季開催に比べ、冬季開催のまちゼミは講座数・集客数ともに減少する傾向にある。夏季は子供が夏休み中ということもあり、外出可能な日が多く、参加店舗側も冬季開催のまちゼミ参加を見送る例も見受けられた。各事業所には夏冬通して参加してもらえよう再度まちゼミの大前提(三方よし、お店と店主のファン作り)を伝えることを今年度の課題とする。						
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	例年通り夏季・冬季の開催を予定しており、「子供向け講座」「大人向け講座」「子供大人どちらもOK講座」の3つのジャンルを柱とし、老若男女すべての層をカバーできるまちゼミを引き続き目指す。各講座の受講者や、満席でお断りした分を含む予約の電話数も、新規出店の事業所が圧倒的に多く、次いで飲食店などへの集客も多いことから、様々なジャンルの出店者、飲食店で藤井寺市内に新規出店した事業所にも積極的に声掛けを行い、ふじいでらバルへの参加店舗への案内も行う。新規まちゼミ客の開拓を行って既存のまちゼミ参加店舗への集客も相乗効果が期待できる。						
	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	
番号選択					販路開拓			
募集方法は、商工会DM、藤井寺市広報(予定)、藤井寺市全域に点在する広報板(約150カ所)への掲示。周知方法は、藤井寺市広報への掲載、藤井寺市広報板(約150カ所)への掲示、藤井寺市内・羽曳野市内全域の郵便局窓口、同ATMへのパンフレット設置、藤井寺市公立全小学校・中学校への全校生徒配布を予定。経営相談の際に、販路開拓のツールとして勧めて行く。								
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⇒	藤井寺市内の小売業・サービス業を中心に参加店舗を募る。募集方法は上記の通り。継続して参加している事業所に加え、問い合わせのあった参加希望店舗や新規開業店舗などにも個別で説明を行う。まちゼミ参加店舗同士の声掛けや、過去に参加経験のある店舗への声掛けも積極的に行う。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	30 社	お店の存在は知っていたがまちゼミがきっかけで入店できたというお客様や、藤井寺の個人商店を多数知ることができ、且つ店主の人柄に触れ安心して買い物や相談ができるようになったというお客様の声を耳にすることによって店主やスタッフの向上心UPにつながる。また、参加者に簡単な講義を行うことが店主のスキルアップや自信に繋がっている。					
	その他目標値	指標	新規顧客開拓に役立ったと回答した事業所の割合			数値目標	80%	
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 ×	30	社 ×	1.00	=	1,515,000 円
			円 ×		社 ×		=	0 円
			円 ×		社 ×		=	0 円
			円 ×		社 ×		=	0 円
			円 ×		社 ×		=	0 円
			合計		30	社	(小計)	
※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								1,515,000 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		
	(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)		
	1,515,000	円	×	0.50	=	757,500	円 (0 円)
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体 または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		支援企業数	役割(配分の考え方)
	○	藤井寺市商工会		757,500 円		30	
				円			
				円			
				円			

事業名		ふじいでら創業推進事業		事業番号	2	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和4年度～	年度まで	3	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	藤井寺市における創業事業者を増やし、街の活性化を図る					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	就業形態が在宅ワークなど多様化していることから、副業という形で創業を目指す人が増加している。そのような創業を考えている方、また創業して間もない方に対し、経験者の体験談、セミナーや交流会、個別相談を通して支援を行うことを目的とする。 今年度の取り組みとしては、令和5年度までに5回開催している「ふじいでら創業スクール」のカリキュラムに加え、過去の受講生の創業に関する現状のヒアリングやアフターフォローにも注力していく。 藤井寺・羽曳野・柏原地域で創業を考えている方及び創業して5年以内の方を対象に、創業にあたって必要となる基礎知識を学ぶ場を提供する。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市を中心とした周辺地域において、創業を考えている人及び創業して5年以内の事業者、または過去受講生。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	コロナ禍による経済低迷の影響で創業しづらい時期が続いたが、コロナウイルスが第5類に移行された今日、創業に関する相談が増加している。また、在宅ワーク等に就業形態が変化していることや地域の空き家問題の解決策として副業や創業を検討する人が増加している。相談者の多くは何から始めれば良いのかわからない、経営について学びたいと考えている。そういった創業を考えている方、創業して間もない方に支援することで、地域経済の発展を目指す。					
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	1. ふじいでら創業スクール 内容：創業するための基礎知識を身につける。 実績：参加者21名（目標達成率84%） 2. 創業セミナー応用編 内容：継続可能な事業を営むための知識を身につける。 実績：参加者10名（目標達成率50%） 3. 個別相談 内容：中小企業診断士との個別相談を行う。 実績：参加者10名（目標達成率200%）					
	反省点	上記1. ふじいでら創業スクールの集客は一定を維持できているが、申込者の内訳をみると新規申し込みの割合が低くなっている。 上記2. 応用編の集客が芳しくなかった。 これらの反省点を踏まえ、次回開催ではカリキュラム再編と開催日程の変更を検討する。 また、新規申込減少の一方で、昨年以前の受講者が再度受講を希望されたり懇親会の開催を希望するなど、卒業生同士の交流の場を求める声が多数ある。次年度以降は新規顧客開拓と合わせて卒業生のアフターフォローにもさらに注力していく。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印をどこで何をどのようにするのかを明確に)	人材育成型	1. トークセッション<人材交流型>25社 ■実施時期：R6年夏頃 ■実施内容：昨年以前にふじいでら創業スクールを受講し、創業した方をゲストスピーカーとして招き、「創業に興味があるけど、まだ具体的には決まっていない」という潜在創業者の意識啓発を行う。創業済みの参加者には異業種の経営について学ぶことで自身の事業の参考にしてもらう。 ■実施方法：対面					
	○ 人材交流型	2. ふじいでら創業スクール<人材交流型>4日間×20社 ■実施時期：R6年夏頃 ■実施内容：創業支援に明るい専門家を講師として招き、創業にあたって身につけておくべき基礎知識（主にマーケティング、人事管理、財務・会計、事業計画の作り方）を学ぶセミナー及びワークショップを開講する。 ■実施方法：対面					
	販路開拓型	3. セミナー応用編<人材交流型>3日間×10社 ■実施時期：R6年秋頃 ■実施内容：ふじいでらスタートアップ支援事業連携会議主催の「ふじいでら創業スクール」の修了生を対象に、存続可能な事業のため事業計画書の完成を目標としたワークショップを行う。 ■実施方法：対面					
	○ ハンズオン型	4. 個別相談<ハンズオン型>10社 ■実施時期：R6年秋頃 ■実施内容：創業を目指す方を対象に専門家との個別相談を実施する。 応用セミナーでは対応が困難な個別事案に対して、ハンズオン支援を行う。 ■実施方法：講師との1対1					
	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-19		起業家の育成、創業の促進				創業・経営革新
	市町村連携：2018年から藤井寺市、日本政策金融公庫、池田泉州銀行、成協信用組合と当会で連携し「ふじいでら創業スクール」を開催していた。2022年からは同者で発足した「ふじいでらスタートアップ支援構想」として、創業希望者の支援を拡充していく。 府連携：創業支援機関ネットワーク会議に参加する。 大阪府中小企業支援室経営支援課と連携し、金融機関などとの地域金融支援ネットワークを通じて、広く府内へ事業をPRする。 優秀なビジネスプランについては大阪府内のビジネスプランへの推薦を前提に、さらなるブラッシュアップを図る個別支援を実施する。						

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⇒ 70 社	藤井寺市を中心とした周辺地域において、創業を考えている人及び創業して5年以内の事業者をメインターゲットとし、商工会郵便、市広報、新聞折り込み、チラシ、HP等にて案内募集を行う。							
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	創業に向けて活動してみようとするきっかけにする。 経営の基礎知識を身につける。 同じ創業を目指す仲間をつくり、創業後も活用できるネットワークの形成を図る。	指標	創業前の方： 今後創業について前向きに検討するきっかけになったと回答した割合 創業5年以内の方： 新たな事業課題の発見があ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⇒								
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 ×	1.00	=	1,010,000	円	
		40,400	円 ×	25	社 ×	1.40	=	1,414,000	円	
		40,400	円 ×	10	社 ×	1.30	=	525,200	円	
		101,000	円 ×	10	社 ×	1.00	=	1,010,000	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円		
		合計		70	社	(小計)		3,959,200	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%)							0	円
									計	3,959,200 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)			
		3,959,200	円 ×	1.00	=	3,959,200	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		支援企業数	役割(配分の考え方)			
	○	藤井寺市商工会		3,959,200 円		70				
				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	藤井寺市を中心とした周辺地域において、創業を考えている人及び創業して5年以内の事業者を対象に、商工会郵便、市広報、新聞折り込み、チラシ、HP等にて案内募集を行う。
	支援対象企業の変化	創業経験者の体験談を聞くことで事業のイメージをふくらませ、創業の意識を高める。創業後も活用できるネットワークの形成を図る。	
	指標	創業前の方：今後創業について前向きに検討するきっかけと回答した割合 創業5年以内の方：新たな事業課題の発見があ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⇒ 25 社	ふじいでら創業スクール参加者及び過去受講生にむけて郵送、メール、HP等で案内する。
	支援対象企業の変化	経営の基礎知識を身につけ、事業計画書の作成を目指す。交流を通して同じ創業を目指す仲間をつくる。	
	指標	セミナー後のアンケートで「参考になった」と答えた割合	数値目標 70%
その他目標値	目標値の内容⇒		
事業の目標③	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 10 社	ふじいでら創業スクール参加者及び過去受講生にむけて郵送、メール、HP等で案内する。
	支援対象企業の変化	作成した事業計画書をもとにワークショップを行い頭の中のビジョンを周囲に伝えられるようになる。	
	指標	セミナー後のアンケートで「参考になった」と答えた割合	数値目標 70%
その他目標値	目標値の内容⇒		
事業の目標④	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 10 社	受講者全体の約50%に設定。ふじいでら創業スクール内で募集をかける。
	支援対象企業の変化	一人一人に合った指導を受けることで今後どう活動していくかが明確になる。	
	指標	個別相談を受講して創業した割合	数値目標 70%
その他目標値	目標値の内容⇒		

事業名		地域ブランド（ふじいでらもん）の創設		事業番号	3	新規/継続	新規	
想定する実施期間		令和6年度～	令和7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	大阪万博に合わせて、地域ブランド（ふじいでらもん）を創設することで、藤井寺の物産をPR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)	<p>(現状) 南河内地域において、地域ブランドが無い地域は、藤井寺市のみである。他の地域と比較して農産物や工業商品が少ないことが原因と思われるが、近年は、地ビールの醸造所や鰻の養殖に取り組む事業所が出てきており、ふるさと納税の返礼品にもなっている。しかし、地域ブランドが無いため、藤井寺市の商品としてPRし、認知して貰う機会が乏しい。</p> <p>(課題) 現在、現状をふまえて、藤井寺市中小企業振興会議にて、地域ブランド（ふじいでらもん）の創設に向けた議論をしており、その必要性を共有している。</p>						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市内の小規模事業者。						
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	藤井寺市中小企業振興会議にて、地域ブランド（ふじいでらもん）の創設は議題にあがっており、地域ブランドのあり方についてアンケートを取るようになってきている。又日々の経営相談において、ふるさと納税の返礼品になっているが、公式に藤井寺市の商品として、認めて貰うツールが欲しいという意見があった。						
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							
	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)	<input type="radio"/> 人材育成型	1.セミナー（人材育成型） 【実施内容】 5月頃に商工会にて、地域ブランドをテーマにしたセミナーを開催し、参加事業所に地域ブランドに関心を持って貰い、地域ブランドに関しての意見を聴く。講師には、南河内地域の地域ブランドの創設に取り組んだ実績のある中小企業診断士を予定している。						
	人材交流型	また、大阪万博に向けた『大阪代表商品選抜・促進事業』を紹介し、参加して頂けるようように案内する。府事業に参加して貰うことで、地域商品の販路開拓に繋げる。						
	<input type="radio"/> ハンズオン型	2. 個別相談（ハンズオン型） 【実施内容】 セミナー終了後、府事業に積極的に参加を希望する事業所を対象に個別相談を実施する。						
	独自提案型	選考に残れるように個別事案に対して、ハンズオン支援（セールスおよびマーケティング支援）を行う。						
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<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	商-16		大阪代表商品選抜・販促事業（R6当初予算要求中）
		(a)大阪府経営支援課と連携し、事業推進する。大阪万博に向けた『大阪代表商品選抜・促進事業』を紹介し、参加を促す。 (c)藤井寺市と地域ブランド創設に向けて協調を図る。 (d)相談者に対しては商品のブランディングに関して助言する。						
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⇒	日々の経営相談から、地域ブランドに関心があると思われる事業所数。 商工会から郵便案内、ホームページやSNS、又藤井寺市の広報。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	15社	地域ブランドに関心を持って頂き、自社の商品が地域ブランドになり得ると認識して貰う。又ふじいでらもんの創設に向けて、協力して貰う。					
	指標	地域ブランド（ふじいでらもん）の必要性を感じた割合	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		
	⇒ 20,200	円 ×	12	社 ×	1.00	=	242,400	円	
	101,000	円 ×	3	社 ×	1.00	=	303,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		15	社	(小計)		545,400	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%)								円	
							計	545,400	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					
	○	(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)				
	545,400	円 ×	1.00	=	545,400	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	支援企業数	役割(配分の考え方)			
	○	藤井寺市商工会		545,400 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⇒ 12 社	日々の経営相談から、地域ブランドに関心があると思われる事業所数。商工会から郵便案内、ホームページやSNS、又藤井寺市の広報。
	支援対象企業の変化	地域ブランドに関心を持って頂き、自社の商品が地域ブランドになり得ると認識して貰う。又ふじいでらもの創設に向けて、協力して貰う。	
	その他目標値	指標 地域ブランド(ふじいでらもの)の必要性を感じた割合	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⇒ 3 社	受講者全体の約20%~30%に設定。セミナー参加者内で募集をかける。
	支援対象企業の変化	商品を地域の物産として広く認知して貰えるように、販路開拓を実施する。	
	その他目標値	指標 商品をPR出来たと感じた割合	数値目標 70%

【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		自然災害に対するBCPセミナー		事業番号	4	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和3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	自然災害によるリスクに備え、BCP策定の必要性を市内事業所へ継続的に呼びかける					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	昨年に引き続き、普段の業務の中で忘れてしまっている自然災害に対して、事前に準備する必要性を呼びかけ、事業継続計画を策定してもらう事を促し普段から意識することを根付かせる。令和6年1月1日能登半島地震が発生し大きな被害に見舞われた。突然降りかかる自然災害において、事業や経営が長期間停滞することなく速やかに通常業務に戻せるよう、経営者及び従業員に対して自然災害に対応できる知識を得てもらい、事業継続計画の策定に取り組んでもらうことを目的とする。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市内の事業所					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	自然災害を受けにくい地域ではあるが、近くの石川や大和川があり過去大雨で浸水の被害があった地区も多々あるため、大きな地震が発生した場合、河川の氾濫・水没などの二次災害の脅威は否めない。南海トラフ地震発生がささやかれている状況の中、普段の忘れがちになっているリスクに対して事前に計画・準備し体制を整えておく事を継続的に意識する必要がある。					
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	【開催日時】令和5年10月24日火曜日 午後5時～午後6時30分 【開催場所】藤井寺市商工会館 2階 【内 容】自社で起こりうる自然災害の把握と対策のため、各自の事業所付近のハザードマップを確認して頂き、自然災害に対してのリスクと対策の必要性を説明し、超簡易版BCP「これだけは！」シートの策定を行った。 【参加事業者数】13社					
	反省点	参加人数が目標数に届かなかったため、より効果的な広報を検討する必要がある。今後は従来の周知方法に加え窓口などでも積極的にセミナーへの参加を呼びかける。					
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	①セミナー 15社 藤井寺市内の事業所向けBCP啓発セミナーを開催する。 地震災害や河川の氾濫に見舞われるリスクについて、事業者へ再認識して頂く機会をつくる。 BCP導入や事業継続計画策定に詳しい専門家を招き、知識と体制づくりの必要性を具体的に説明して頂く。 ・開催時期 10月頃を予定している。 ・案内のチラシを作成し、商工会会員に対して郵送する。 ・関係機関へ案内チラシを配架する。 ・会員以外の事業所に藤井寺市広報に掲載し広く募集を行う。 ・商工会のホームページやLINE等を利用して周知する。					
	人材交流型						
	販路開拓型						
	○ ハンズオン型						
	独自提案型	②ハンズオン支援 2社 セミナー受講者及び受講者以外の事業所に対し、BCPに対する知識向上及び具体的なBCP策定の支援を行う。					
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	BCP・BCMの普及促進及び策定支援			BCP		
	(a)大阪府「超簡易版BCP『これだけは！』シート自然災害対策版」を活用した机上訓練などによる指導及び助言・説明を専門家に支援して頂き普及啓発を行う。 (c)市の商工労働課との打ち合わせを重ね、セミナーでは市内災害リスクの確認に市が発行している防災ガイドブックのハザードマップを利用する。セミナー当日は市の担当者にも参加してもらう。						
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⇒	昨年令和5年度対象事業所数が15社で参加実績は13社であったため、令和6年度も同じ支援対象数を設定 ・案内のチラシを作成し、商工会会員に対して郵送する。 ・関係機関へ案内チラシを配架する。 ・会員以外の事業所に藤井寺市広報に掲載し広く募集を行う。 ・商工会のホームページやLINE等を利用して周知する。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	大阪府 超簡易版BCP「これだけは！」シートまたは専門家による「これだけは！」シートに代わる計画書を策定し、今後の事業継続計画として活用して頂く。					
		指標	大阪府超簡易版シート及びそれに代わる事業継続計画の策定件数		数値目標	100%	
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	
	101,000	円 ×	2	社 ×	1.00	=	202,000	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
		円 ×		社 ×		=	0	円	
	合計		17	社	(小計)		505,000	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	505,000	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)		
	505,000	円 ×	1.00	=	505,000	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	支援企業数	役割(配分の考え方)				
	○	藤井寺市商工会	505,000 円	17					
			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⇒ 15 社	セミナー 15社 昨年令和5年度対象事業所数が15社で参加実績は13社であったため、同じ支援対象数を設定。案内のチラシを商工会会員に対して郵送、関係機関へ配架する。藤井寺市広報に掲載し商工会のホームページやLINE等を利用して募集し、窓口でも呼びかける。	
	支援対象企業の変化	大阪府 超簡易版BCP「これだけは！」シート又は専門家による「これだけは！」シートに変わる計画書を作成して頂き、今後事業継続計画として活用して頂く。		
	その他目標値	指標	大阪府簡易版シート及びそれに代わる事業継続計画の策定件数	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⇒	ハンズオン支援 2社 セミナーを受講し災害に対応できる知識と計画が必要であることを再認識する。セミナー受講者及び受講者以外の事業所に対してBCP普及啓発と策定支援を行う。	
	支援対象企業の変化	セミナー受講後、BCP対策が必要だと認識し活用して頂くため、具体的なBCP策定にあたる支援を行う。		
	その他目標値	指標	BCPに対する知識向上及び具体的なBCP策定につながった件数	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		デザイン・ブランディング活用事業		事業番号	5	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和4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	事業を宣伝する媒体づくりのために、「魅せ方」に明るい専門家による講習会を行う。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	ブランディングについて学ぶことで自社のブランド・イメージを確立させ、デザインを学んで自社ブランドを視覚化することを目的とする。 価格競争への参加が難しい小規模事業者が生き残るためには、他社との差別化を図り、ブランドを確立させることが事業存続のカギとなる。しかし、事業を始めて間もない方や、売上が安定していない事業者はブランディング確立のためにまとまった時間や費用を捻出することは困難である。当事業では、できるだけ費用をおさえて「自分で作る」をテーマにデザインマーケティングについて学ぶ。 講習会を通じて印象に残りやすい広告媒体の作り方をインプットとアウトプットを行うことで身につける。宣伝効果を高める為、SNS、HP、紙媒体（名刺・チラシ・パンフレット等）、商品パッケージを作成するときにも利用できる汎用性の高い知識の獲得を目的とする。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	藤井寺市近隣の小規模事業者（サービス業、飲食業や小売業等）					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	SNSや動画配信、HP等をつかった営業行為を手軽に行える今日、目に留まりやすいデザイン・ブランディングの知識は必要となる。アフターコロナであっても、消費者が企業に求めるのは安全・衛生面への信頼性である。企業がどんなに注力していても、取り組みが消費者に伝わってなければブランディングにはならない。ブランディングの導入により、企業の信頼性や好感度の向上に繋がるとともに、他社との差別を図ることで、顧客から選ばれやすい企業になることが可能になる。					
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5年度 ■実施内容：プロカメラマンが講師となり、売上に繋がる写真の撮り方とその写真をつかったInstagramの活用方法を学んだ。 ■実績数値：23社					
	反省点	【状況】 ・創業予定者、創業間もない方からの参加申し込みが多かった。 ・セミナー中の実技指導が大変好評である。 ・写真の「撮り方」だけではなく、中小企業診断士としての視点からマーケティングの基礎知識やブランディングに必要なことなど経営知識も教わる点が出来ることが評価されている。 【令和4年度と令和5年度の比較】 ・食品の撮り方に集中した講義内容を変更し、人物や商品・店舗の撮り方など、より実践しやすいテーマで講義を行った。 ・2時間講義では講師が早口で伝わりづらかったので、3時間講義に変更した。実技の時間も増え満足度につながった。 ・Instagram向けの写真をテーマにしたことで「自分事」としてとらえる方が増加し、集客につながった。 【反省点】 参加者からの質問が多く、質疑応答の時間内では対応しきれなかった。次年度以降は時間配分を再考する。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印をどこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	(セミナー) デザインの必要性と効果とは<人材育成型> 3H×20社					
	人材交流型	■実施時期：R6年9月～12月頃					
	販路開拓型	■講師：マーケティングとブランディングに明るい専門家					
○ ハズオン型	■実施内容：講義内のインプット・アウトプットでブランディングスキルと発信力を身につけ、売上に繋げる方法を学ぶ						
○ 独自提案型	・デザインマーケティングと集客・売上の関係 ・どんなアピールが売上に繋がるのか ・事例の紹介 など このセミナーを受講した結果、自店のブランド力を高める必要性に経営者が気づき、デザインを活用した店舗づくりをして欲しいと考えている。						
○ (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)	商-20	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			商業		
公益財団法人大阪産業局・デザイン活用支援oidcの事業紹介や個別相談会を実施する。							
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⇒	藤井寺市の広報、藤井寺市商工会からの郵便物、HP、メール等で案内する。				
	20社						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	自分でやってみよう意識するきっかけにする。					
指標	受講後アンケートで「とても参考になった」「参考になった」と答えた割合			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		
	⇒ 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					
	○ (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)				
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	支援企業数	役割(配分の考え方)				
	○	藤井寺市商工会	404,000 円	20					
			円						
			円						
			円						

