

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	大阪狭山市商工会		
	代表者職・氏名	会長 中嶋 芳彦		
	所在地	〒589-0021 大阪府大阪狭山市今熊一丁目540番地の3		
	担当者	職・氏名	振興課長兼総務課長 梅川 幸嗣	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-365-3194
Fax：			072-366-8584	
	E-mail：	oscsocai@silver.ocn.ne.jp		
①設立年月日	昭和43年10月28日			
②職員数	職員数 5人（うち経営指導員数 5人） 令和5年12月時点			
③所管地域	大阪狭山市の区域			
④管内事業所数	1,761（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	1,140（令和3年経済センサス-活動調査による）			
⑥会員数（組織率）	1,142（64.8%）（令和5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			
□主な事業概要（定款記載事項等）				
<ol style="list-style-type: none">商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行うこと。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。商工業に関する調査研究を行うこと。商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。展示会、共進会等を開催し、又はこれらの開催のあつせんを行うこと。商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。商工業に関する意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。行政庁等の諮問に応じて、答申すること。社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。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。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。商工業者の福利厚生に資する事業を行うこと。行政庁から委託を受けた事務を行うこと。外国人技能実習生の受入に関する事業を行うこと。職業紹介事業を行うこと。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業務を行うこと。				

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

はじめに、大阪狭山市の人口であるが、令和5年12月末時点で、58,031人、世帯数は、26,380世帯であり、横ばい傾向が続いている。大阪狭山市域における事業所数の推移は平成18年度：1,947件をピークに、平成28年度：1,835件、令和3年度：1,761件と減少傾向にある。また、小規模事業者はそのうちの65%

(1,140件：3年度)を占めている。産業の構成比は、第1次・第2次産業あわせて259件(15%)、第3次産業は、1,502件(85%)を占めており、大阪狭山市は事業所数の上では商業のまちといえる。本市域の主要産業である小売・サービス業の多くは小規模事業者であり、エネルギー・原材料価格の高騰等、楽観を許さない厳しい経営状況となっている。

また、従業員数で事業所を捉えてみると、総従業員数の34.9%が医療・福祉、16.8%が卸・小売業、9.0%が飲食業となっており、従業員数の側面からでは医療・福祉のまちといえ、本市産業の特徴を表している。

(数値は令和3年経済センサスより)

地域経済分析システム(RESAS)を活用し、大阪狭山市の経済循環率をみると、74.5%(2018年データ)と、近隣の富田林市(71.7%)、河内長野市(71.0%)と比較しても優位な数字となっている。これはロードサイドを中心にいわゆる大型店・チェーン店の過剰気味な出店が、交通の地理的環境要因も加わり近隣市町村より個人消費を吸収している傾向を反映しているものと思われる。

また、本市の抱える特記的な課題として、2025年の近畿大学医学部及び附属病院の堺市泉ヶ丘への転出、金剛駅前エリアの大型店建替えに伴う再開発等が挙げられ、移転、再開発に伴い「人」の流れが大きく変動することが予想され、市行政、本会、事業者、住民が一体となって対策を講じていく必要がある。

(2) 所管地域の活性化の方向性

大阪狭山市は、先にみたように小売・サービス業が主要産業であり、またその多くを小規模事業者が占めている。地域経済を下支えするこれら小規模事業者の持続的な経営・発展なくして、地域経済の活性化、ひいては大阪狭山市の活性化は実現しない。そのため、本会としては、従前以来の税務・労務・金融等の「解のある課題」の解決を図る支援業務に加えて、経営の改善、果敢に変革に挑戦する取り組み等「解のない課題」にも事業者寄り添った支援を積極的に推進していく方向性である。

また、市行政が打ち出している地域内での経済循環率を高める施策「地域ポイント」や、「ふるさと納税」返礼品の発掘・登録にも市行政と連携し実施するとともに、あわせて該当小規模事業者の販路開拓支援にも取り組み、地域経済活性化の大きな一翼を担っていきたい。

(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

大阪狭山市の小規模事業所の状況は、小売業やサービス業、飲食業では地域に密着したお店が多くを占めており、製造業・建設業においても小規模事業者が大半であり、エネルギー価格・原材料費の高騰等、厳しい経営環境にあり、まずは事業の持続に力を注いでいるのが実情である。

支援対象として想定する事業者として、「卸売・小売業」、「飲食店」、「サービス業」等の管内小規模事業者とし、その対象事業者数は1,140事業所としたい。加えて、創業に意欲のある方、興味のある方も支援対象と本会は捉えている。

(4) 事業の目標

今年度においても引き続き、小規模事業者が抱える経営課題(金融・税務・労務等)の相談・支援に、関係支援機関、各種専門家等と連携しながらきめ細かく実施し、小規模事業者の経営の安定化・効率化に寄与したい。行政の講じる施策メニューに対しても、管内事業者への周知・情報提供に努めるとともに、各種専門家と綿密に連携し、きめ細かい支援を推進し、より充実した事業所支援体制を構築していく。

大阪狭山市が商業性の高い産業構造であることから、本会としては「個店売上拡大支援事業」「個店魅力発信支援事業」等の事業に取り組むとともに、地域内の創業促進を図る「創業支援事業」を各種機関と連携しながら実施していく。また、「産業フェア」の開催等、活力ある地域づくりにも市行政と綿密に連携しながら取り組むとともに、一方で「長野・狭山異業種交流会」「番頭さん養成講座」等、工業系事業所に対する支援事業も積極的に推進し、参画事業所の販路拡大、生産性の向上、ひいては地域経済、地域社会全体の活性化に貢献して参りたい。

加えて、インボイス制度の開始、働き方改革等、事業者が制度改正に適切かつ円滑に対応していけるよう支援するとともに、変革を契機として、ITツールを導入・活用を図る「生産性向上推進事業」の実施を通じ、小規模事業者の業務効率化にも繋げていきたい。

(5) 事業の実施により期待される効果

小規模事業者が抱える、税務・労務・金融・IT等、経営のさまざまな分野の課題解決においてきめの細かい支援を受け、解決することのできる窓口であり、経営資源の乏しい小規模事業者にとってその効果は大きいと認識している。また、商工会では、各種行政機関、あるいは各種専門家とも緻密に連携しており、より高度な課題にも迅速に対応してゆけるネットワーク体制を整えており、より積極的な課題解決を図る事業所支援にも対応している。

経営指導員による日常的な巡回・窓口相談は、様々な経営情報を小規模事業者に届けるとともに、個々の事業者が抱える経営課題の抽出・整理・解決に努めることで、小規模事業者の事業の安定化、持続化につながる事が期待される。

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	230 事業所	支援機関等へのつなぎ		20 支援	
金融支援（紹介型）	15 支援	金融支援（経営指導型）		15 支援	
マル経融資等の返済条件緩和支援	1 事業所	資金繰り計画作成支援		1 事業所	
記帳支援	1 事業所	労務支援		45 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		1 事業所	
販路開拓支援	45 支援	事業計画作成支援		15 支援	
創業支援	5 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	15 事業所	財務分析支援		15 事業所	
5S支援	1 事業所	IT化支援		15 事業所	
債権保全計画作成支援	0 事業所	事業承継支援		1 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	230 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	260（見込み）				
<p>小規模事業者が抱える経営課題の整理・解決支援に経営指導員が日常的に対応するとともに、必要性が認められる場合、各種専門機関・専門家等への『つなぎ機能』を十分に発揮することで、効率的な経営の支援を実現し、小規模事業者の経営の安定化・発展に寄与したい。また、国・府・市の施策メニューに対しても各種専門家と連携し、地域に密着した商工会だからこそできるきめ細かい支援を充実させ対応していきたい。令和4年度・令和5年度の実績に照合した結果、また当会の目標件数として設定根拠としたい。</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>小規模事業者のニーズ・課題把握のため、また事業所へのきめの細やかなサービスのため、経営指導員が年間を通じ巡回、窓口において経営相談支援を実施。小規模事業者の考え・想いを傾聴するとともに、事業者の特徴の把握に努め、抱える経営課題の整理と事業改善の提案・解決を実施していく。</p> <p>小規模事業者にとって、商工会における経営相談は時間的にも効率的であり、継続的・伴走的に支援を受けることで経営指導員にとっても経営実態をより一層把握することが可能となり、相談支援・改善提案する効果は高まると考えている。</p> <p>また、商工会では各専門家・関係機関と連携し、ネットワークでの支援体制も整備している。様々な経営課題について、すばやくワンストップ的に専門家や関係機関へ相談できるメリットがあるとともに、地域活性化事業において個店の魅力づくりに取り組む活動と平行しながら、継続的な相談・指導を実施していくことでその相乗効果も見込まれる。</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	支援日数
法務相談	継続	支援件数	9	事業活動に伴う法律に関連した課題の解決	6
税務相談	継続	支援件数	340	事業活動に伴う税務に関連した課題の解決	77
金融相談	—	支援件数	0	事業活動に伴う金融に関連した課題の解決	0
労務相談	継続	支援件数	9	事業活動に伴う労務に関連した課題の解決	6
その他相談	継続	支援件数	30	事業活動に伴う経営に関連した課題の解決	15
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>日常の経営相談（税務・労務・金融等）についてワンストップ的に応じている経営指導員が、小規模事業者の抱える高度な経営課題を事前にその問題点等の要約をまとめ、各種専門家へとコーディネートし、課題解決に努める。</p> <p>課題におけるポイントの抽出、事前準備書類の整理を経営指導員が各種専門家と連携し行い、つなぎ機能を充分発揮していくことで、小規模事業者の効率的な経営とその持続的な発展に貢献したい。地域に根ざした商工会だからこそできる、日常的に事業者とのかかわりのある商工会だからこそできる強みを活かした支援を引き続き、より一層強化して参りたい。</p>					

事業番号	府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				3,706,700
1		個店売上拡大支援事業(まちゼミ)	個店ならではの魅力を伝える事ができ、消費者の意見を直に聞き取る事ができる「まちゼミ」事業を実施し、個店に集客並びに売上を、消費者には満足を、そして、地域には賑わいを創出する事で、地域の活性化を目指す	631,250
2		個店魅力発信支援事業(まちバル)	店舗の魅力発信並びに新規顧客の獲得に繋げる為に「まちバル」を実施し、市内外より消費者流入の強化を図る事で、経営力の更なる向上を狙う	1,010,000
3	○	創業支援事業	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、市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	1,717,000
4		生産性向上推進事業	クラウド会計等のITツールを活用し、業務の効率化、生産性の向上を図るセミナーを開催	348,450
(2) 広域事業				4,977,459
5	○	商工展示即売会事業(産業フェア)	市内の商工業及び農業の各業種間の交流を促すとともに、地産地消の促進を目指すため、市内の特産品や工業製品などの展示即売を行うことにより、市民とのふれあいや相互の理解を通じて、市民の商工業等の振興に対する意識の高揚を図り、もって地域の活性化と地域産業の振興-発展につなげる	1,151,250
6		長野・狭山異業種交流会	事業所間相互の交流を図ることで、新たなビジネス開拓や経営力向上を目指す事業	436,320
7		“番頭さん”養成講座	事業経営に必要な様々な分野を「横断的に」「より実践的に」身につける講座の実施を通じ、事業経営を支える人材の育成を目指す	493,890
8		ITツール活用支援事業	富田林商工会の事業計画書参照	224,523
9	○	製品・商品・サービス魅力強化発信事業	富田林商工会の事業計画書参照	115,140
10	○	南河内特産品ブランディング化推進事業	富田林商工会の事業計画書参照	383,800
11	○	求人・求職マッチング事業	河内長野市商工会の事業計画書参照	309,831
12	○	BCP策定支援事業	河内長野市商工会の事業計画書参照	383,800
13	○	人材確保支援セミナー	羽曳野市商工会の事業計画書参照	230,280
14	○	南河内特産品販路開拓事業	柏原市商工会の事業計画書参照	530,000
15		大阪勧業展	大阪商工会議所の事業計画書参照	25,250
16		物産展 in まつばら	松原商工会議所の事業計画書参照	100,000
17	○	次代を担う若手経営者等の育成支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	113,625
18	○	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
19	○	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	20,200
20	○	経営トピックスセミナー配信事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	90,900
21	○	事業計画作成・実施支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	222,200
22	○	地域資源販路開拓支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画書参照	40,400
合計(1+2)				8,684,159
(うち、府施策連携事業)				5,414,476

事業名		個店売上拡大支援事業（まちゼミ）		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	個店ならではの魅力を伝える事ができ、消費者の意見を直に聞き取る事ができる「まちゼミ」事業を実施し、個店に集客並びに売上を、消費者には満足をし、そして、地域には賑わいを創出する事で、地域の活性化を目指す。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪狭山市の商業環境は商店等の商業集積の形成が、小規模で点在型であり、個店に対する知名度が低いのが現状である。また、周辺市域での大型商業施設の増加や少子高齢化などで従来の顧客が減少してきている事も原因となって個店の売上、並びに集客力の低下にも拍車をかけており、その事は深刻な問題となっている。そこで、一過性の集客イベントではなく、各個店に人が集まり、店舗が比較的点在していても実施が可能である「まちゼミ」事業を新規顧客獲得及び売上拡大の一助となる事を目的として実施する。今、「モノ」よりもそこでしか体験する事が出来ない体験型サービスである「コト」が求められている事からもお店の独自性を磨き、また、事業の実施を店主自らが主体的に考えて行動してもらう仕組みを取る事で個店力のアップを図り、更に地域の牽引役となり地域の活性化にも尽力しうる人材の発掘にも繋げていきたい。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪狭山市内で事業を行っている地域活性化及び個店の魅力アップ(=売上拡大)に積極的に取り組もうとしている小売・サービス業等を中心とした小規模事業所を対象とする【対象事業所数：659社(令和3年経済センサス)】						
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	日頃の巡回指導等で、各個店からニーズを吸い上げるとともに、令和5年度「まちゼミ」参加事業所からも当事業は継続する事で効果を得られるといった意見もあり、引き続きニーズは高いものと感じられる。また、地域活性化には、個店力のアップが欠かせない事からも個店が中心となる本事業による効果は大きいものと思われる。						
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年度は「まちゼミ」事業を令和6年2月26日(月)～3月25日(月)【参加・講座数：20社・20講座【予定】】の期間で実施予定。広報については、チラシを商工会をはじめ市役所等の公共機関での配布に加え、市内配布の4大紙にも折り込みを行う予定。また、情報発信として商工会HPやフェイスブックを活用。今後、結果報告会についても開催を行い、次回に向けてのブラッシュアップを行う予定としている。また、市立公民館と共催にて親子を対象にした「キッズまちゼミ」を夏休み期間中の令和5年7月～8月の期間で開催【参加店：7店 講座数：7講座】						
	反省点	新しい自主的な取り組みが広がりつつある中、「まちゼミ」に参加する店舗は積極的に活動しており、参加意識のズレは一部見られるものの、積極的な店舗は増加傾向である。事業の拡大とPRを図るためには、参加店同士の連携が重要であり、商工会はまちゼミ実施時期外でも交流の機会を提供し、参加店舗の連携を促進したいと考えている。広報面では、参加店舗による情報発信の強化を図り、SNSを活用して異なる層にアプローチする工夫を続ける方針である。						
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	【販路開拓型】 「まちゼミ」の実施前には、参加予定者向けに説明会を行い、初参加者へのサポートも提供することで事業の効果的な実施を図る。実施時には、フェイスブックページや商工会HP、市の広報などを活用して事業情報を発信し、積極的なプレスリリースも行う予定。事業の継続性を重視し、成果と課題の報告を行う「結果報告会」を開催し、意見をフィードバックして今後の事業実施を効果的に進める。また、「結果報告会」や独自の「勉強会」を通じて、参加店同士の交流や連携を促進する。						
	人材交流型							
	○ 販路開拓型	【事業スケジュール(予定)】 準備段階(新規参加者の発掘、参加店の募集) / 「まちゼミ」説明会の開催(実施に向けた勉強や初参加者のサポート) / 「まちゼミ」事業の実施・結果報告会の開催 ※開催時期については、事業者のニーズによって決定を行う予定。(10月～11月または、2月～3月) また、「まちゼミ」について市民にPRする事と開催をPRする事を目的として市立公民館と共催で「親子向けのまちゼミ」を実施する予定。(7月～8月)						
	ハズ 〇 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					
	(c)市町村連携：大阪狭山市とは、地域の事業実施についての情報提供を積極的に行い、市広報等への掲載による連携を図る。市全体の活性化と個店の魅力アップ・売上増加に繋がるよう相乗効果を上げたい。また、市への後援申請も行う。(d)「まちゼミ」事業への参加店に対して、事業実施が効果的に図られるようにSNSの活用支援や自社商品・サービスのPRを積極的に行うIT活用の向上支援といった具体的な支援を行うことで相談事業(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⇒	商工会報、HP等により大阪狭山市内に店舗を設ける事業者に向けて幅広く事業内容を周知する。また、既に「まちゼミ」事業に参加された事業者による効果のロコミも狙う。設定根拠としては、夏の参加7事業者と今回開催分の20事業所(令和5年度実績予定数)による数字。また、4大紙への折込を活用する事で、「まちゼミ」の周知にも繋げる。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)		事業を通して新規顧客を獲得し売上向上を図ろうとする意識の改善が期待される。また、店主が講師となり自店の紹介や専門知識等を受講者(=お客様)へ伝える事によって店舗の特長等を知ってもらい、新規顧客の獲得及び今後の売上拡大にも繋げる。					
		指標	「まちゼミ」事業参加後のアンケートにおいて販売促進・新規顧客の開拓に役立ったと回答した事業所の割合			数値目標	80%	
その他目標値	目標値の内容⇒							

算定基準 (行が足りない場合は、 ⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
	⇒ 50,500	円 ×	25	社 ×	1.00	=	1,262,500	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		25	社	(小計)		1,262,500	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%)									
							計	1,262,500	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)									
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等					
	②受益者負担		125,000 円	負担金の積算		@5,000 × 25 = 125,000			
	(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)				
	1,262,500	円 ×	0.50	=	631,250	円	(125,000 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		支援企業数	役割(配分の考え方)		
	○	大阪狭山市商工会		631,250 円		25			
				円					
				円					
				円					

事業名		個店魅力発信支援事業（まちバル）		事業番号		2	新規/継続	継続	
想定する実施期間		平成28 年度～ 年度まで		9 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	店舗の魅力発信並びに新規顧客の獲得に繋げる為に「まちバル」を実施し、市内外より消費者流入の強化を図る事で、経営力の更なる向上を狙う。							
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪狭山市の商業環境は商店等の商業集積の形成が、小規模で点在型であり、個店に対する知名度が低いのが現状である。また、市内には魅力的な飲食店も連なっているが、通学、通勤客は車で降車してから直接帰路に着くケースが多い。そこで、大阪狭山市を中心とした飲食店等を対象にして気軽に来店できる環境を作り、ランチタイムや通勤、通学帰りの夜間に人を呼び込み常連客へと発展する支援に繋げ、一過性の集客イベントではなく、各個店に人が集まる「まちバル」事業を新規顧客獲得及び魅力発信の一助となる事を目的として実施する。また、事業実施時におけるメニューやサービス等を店主自らが主体的に考えて行動してもらった仕組みを取る事で個店力のアップを図り、更に地域の牽引役となり地域活性化にも尽力しうる人材の発掘にも繋げる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪狭山市内で事業を行っている地域活性化及び個店の魅力発信に積極的に取り組もうとしている飲食業及び食品製造小売業を中心とした事業所を対象とする。 対象事業所数：191社（令和3年度経済センサス事業者数）							
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	小規模事業者は独自の魅力を有しながらも、費用や広報の難しさに悩んでいる。地域の盛り上げへの願いが強く、特にコロナ禍で影響を受けた飲食店からは「まちバル」事業に期待が高まっている。日頃の巡回指導を通じて個店のニーズを把握し、改善意見を吸い上げながら、参加しやすく効果的な事業を展開する。個店中心の「まちバル」事業は地域活性化に大きな効果をもたらすと見込まれている。							
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	令和5年度においては、令和6年1月26日（金）～28日（日）の3日間の日程で市内の飲食店を中心に約40店舗の参加にて事業を実施予定である。チケット販売については、新たな観光拠点でもある狭山池に立地する「さやりんBase」においても販売を行う予定としており、狭山池に訪れる市内外の方に幅広く事業および参加店のPRを行うようにする。							
	反省点	事業のPRやチケットの取り扱いについて市内外より多くの方が来訪される「さやま池」での実施が可能となった事から単なる販売だけでなく、立地の優位性を活かした形で事業当日の盛り上げを意識したものとなるよう検討をしていきたい。同時イベントの実施や従来の形では参加がしにくかったキッチンカー業態である事業者に対し新たに参加を呼びかるといった魅力ある事業にしていけるよう努めたい。							
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	大阪狭山市内にお店を構える飲食業を中心に事業の周知を行い、募集をかける。参加店のオリジナル商品やこだわりメニューが事前及び当日発行するチケット（700円×5枚綴り）により定額で提供を受ける事が出来る。事業実施時には、事業の情報発信のためにSNSやHP、また、市広報等も活用する予定である。店舗に来店したことの無い消費者に各店舗の商品やサービスを知っていただくきっかけとし、今後の新規顧客獲得及び売上アップに繋げていく。							
	人材交流型	【事業スケジュール】 事業実施に向けた準備（参加店の募集、事業内容の周知）／「まちバル」に関する説明会や個別支援でのフォロー（実施に向けた取り組み、事業内容についての理解等といった意識の共有）／「まちバル」事業の実施・結果報告会の開催※開催時期については、近隣の市町村等及び本会実施の別事業との開催時期も考慮に入れ、効果的な集客が図れるように行う予定。（秋ごろを開催予定）							
	○ 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			
(c)市町村連携：大阪狭山市とは、地域の事業実施についての情報提供を積極的に行い、市広報等への掲載による連携を図る。市全体の活性化と個店の魅力アップ・売上増加に繋がるよう相乗効果を上げたい。また、ふるさと納税とのタイアップも検討。(d)「まちバル」事業への参加店に対して、事業実施が効果的に図られるようにSNSの活用支援や自社商品・サービスのPRを積極的に行うマーケティング力の向上支援といった具体的な支援を行うことで相談事業（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→		商工会報、HP等により大阪狭山市内に店舗を設ける事業者に向けて幅広く事業内容を周知する。設定根拠としては、今回（令和5年度）の参加予定数により40店とする。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	事業を通して新規顧客の獲得による売上向上、商品やサービスへの顧客の反応や実態を知ることで、商品開発やサービスの向上を図ろうとする意識の改善が期待される。							
	指標	事業実施後のアンケートにおいて新規顧客が増加した店舗の割合				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		
	⇒ 50,500	円 ×	40	社 ×	1.00	=	2,020,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		40	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%)									
							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		120,000 円	負担金の積算		@3,000×40=120,000			
	(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	(120,000 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		支援企業数	役割(配分の考え方)		
	○	大阪狭山市商工会		1,010,000 円		40			
				円					
				円					
				円					

事業名		創業支援事業		事業番号		3	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和3 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	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、市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)	大阪狭山市内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、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。また、2014年～2016年期での大阪狭山市の創業比率は、4.13%と全国(5.04%)並びに大阪府平均(5.17%)【RESAS】と比較しても低い状態であり、2016年(H28)に大阪狭山市が「創業支援事業計画」の認定を受けたことを機運に創業支援を継続していく事で、地域の活性化にも寄与していきたい。						
	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(創業5年未満)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、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。また、当市の特徴として女性の参加率が高く、遠方でなく近場において、このような講座開催を求めるニーズも多い。						
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	大阪狭山市と共催、また、日本政策金融公庫堺支店国民生活事業、および大阪府商工会連合会の後援のもと事業を実施。4日間にて開催し、25名の定員・申込数であったが、体調不良等のキャンセルにより、実際には20名の方が受講。その中から大阪狭山市の特定創業支援修了証明書を1件発行。また、各機関主催のビジネスコンテストへの積極的な参加が図れるようにセミナー内で周知を行った。既に創業を決めて受講されていた方の事業計画のブラッシュアップや悩んでいた方の創業に向けた取り組みへの第一歩を踏み出す後押しができるなどの創業意欲の高まりに繋げることができた。						
	反省点	コロナ禍をきっかけに多種多様な業態での創業を検討されている方が増加しており、担当講師及び関連機関とより一層の連携を行い、そういった受講者へのフォローをしっかりとしていけるよう努めていきたい。市内における創業意欲が上向きな状況を維持していけるよう、セミナー受講後においてもフォロー関係を構築していけるよう工夫を凝らしながら事業を実施していきたい。						
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	①(人材交流)大阪狭山市と日本政策金融公庫堺支店が協力し、創業セミナーを令和6年10月～11月の4日間にわたり開催予定。経営、財務、販路開拓、人材育成の4つのテーマに焦点を当て、初歩的な内容から創業に関する必要な知識や事業計画書の作成を学ぶ。前回のアンケート等の回答を踏まえて、交流型の開催手法を採用し、受講者同士のコミュニケーションを促進。また、セミナー前後のフォローとして、大阪府商工会連合会・大阪産業局とも連携し、実施の細部にわたる協力を計画。 ②(人材育成)今回、並びに過去に受講された方々等に対し、創業における「ありたい姿」と「現状」の差異を確認することで様々な不安を解消し、セミナー事業をより効果的なものとするため、情報交換・ネットワーク構築の場としてフォローアップセミナーを12月頃に開催する。						
	○ 人材交流型							
	販路開拓型							
	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	商-19 起業家の育成、創業の促進			創業・経営革新
		(a)府施策連携：商-19 創業セミナーを開催することで、創業支援機関ネットワークへの参画、府内ビジネスプランコンテストへのつなぎ等、創業者へ継続的な支援を行う。 (c)市の特定創業支援事業計画に参画し、参加者にとってより身近な相談窓口として支援を行う。 (d)創業後も現状や課題を把握することで、相談事業につなげ事業所支援を継続的に実施する。また、専門家の個別相談を活用し、具体的な相談内容にも対応することで効果的な支援を行う。						
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⇒	①創業セミナーへの参加者数。大阪狭山市・大阪狭山市商工会によるチラシ配付およびHPにより募集する。設定根拠としては、令和5年度の募集定員(25名)に対し、実際の申込者(25名【内：5名が体調不良等でキャンセル】)の実績より算出。②丁寧なフォローができるように人数をセミナーより絞る事とし、募集については、セミナー内及び、メール配信、DM等でのチラシ配布により募集する。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	40 社	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、情報交換などを通じて、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	創業する事業者数	数値目標	3社			
		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)	⇒ 40,400	円 ×	25	社 ×	1.40	=	1,414,000	円	
	20,200	円 ×	15	社 ×	1.00	=	303,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		40	社	(小計)		1,717,000	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	1,717,000	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)				
	1,717,000	円 ×	1.00	=	1,717,000	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	支援企業数	役割(配分の考え方)			
	○	大阪狭山市商工会		1,717,000 円	40				
				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	①創業セミナーへの参加者数。大阪狭山市・大阪狭山市商工会によるチラシ配付およびHPにより募集する。設定根拠としては、令和5年度の募集定員(25名)に対し、実際の申込者(25名【内：5名が体調不良等でキャンセル】)の実績より算出。
	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、情報交換などを通じて、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 創業する事業者数	数値目標 3社
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 15 社	②丁寧なフォローが出来るように人数をセミナーより絞る事とし、募集については、セミナー内及び、メール配信、DM等でのチラシ配布により募集する。
	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、情報交換などを通じて、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 創業前、後における課題や不安の解消に繋がった事業者数	数値目標 10社

事業名		生産性向上推進事業		事業番号	4	新規/継続	継続
想定する実施期間		令和5年度～	年度まで	2	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	クラウド会計等のITツールを活用し、業務の効率化、生産性の向上を図るセミナーを開催					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	小規模事業者にとって、会計、従業員管理、業務管理は事業者自ら処理をしていることが多く見受けられ、負担となっている場合が多い。改善方法の1つとして、ITツール等を導入・活用していくことが考えられる。本事業ではITツール等を活用することで業務の効率化を図り、生産性の向上を目指す。本事業を契機に、クラウド会計もしくはITツール等を活用して事務所におけるIT化に貢献する					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	ITツールを活用していない管内小規模事業者					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	日常の会計業務、従業員管理等が複雑化・煩雑化していく中で、処理に係る手間、時間負担の削減を図りたいというニーズは日常の支援業務の中から汲み取っている。また、インボイス制度の開始や電子帳簿保存の必要等、事業所への社会的要求度は年々高まってきている。					
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	令和5年度の実績としては、 (1) クラウド会計導入セミナー (全3回) …11事業者 (2) ITツール等を活用した業務効率化セミナー (1回) …8事業者 (3) データ保存・整理・活用セミナー (1回) …9事業者 であった。					
	反省点	クラウド会計へのニーズが多いものと想定していたが、定番であるパソコン会計ソフトやエクセル等へのニーズも依然として高かったため、次年度はクラウド系との違いや共通項もカリキュラムに取り入れながら実施したい。また、(3) データ保存・整理・活用セミナーの内容はいずれのITツールを活用するにも重要な内容であり、次年度は講座を集約して受講者にとってより効率的な内容で実施したい。					
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	セミナーの開催を通じ、ITツール等を活用することで参加事業所における業務の効率化を図る。 小規模事業者を想定し、導入しやすい、使いやすいツールを講師と協議するとともに、昨年度の実績を加味しながら決定し、具体的な業務に直結するセミナーとしたい。昨年度実施した「データ保存・整理・活用セミナー」の内容は以下の両セミナーにも関連する重要な内容であるため、あわせて実施することで、より効果的なセミナーを目指したい。					
	人材交流型	<p>◆(1) クラウド会計/パソコン会計導入セミナー (全3回)</p> <ul style="list-style-type: none"> 内容：クラウド会計/パソコン会計を導入し、集計、決算書作成の効率化を図り、生産性の向上を目指す 1回目：クラウド会計とパソコン会計の違い、導入、初期設定 2回目：日常の入力方法 3回目：状況確認、入力ミス等に気づく・修正する方法、データ保存と活用方法 <ul style="list-style-type: none"> 対象：紙媒体で集計、決算書作成している小規模事業者、消費税課税事業者の方 講師：ITに明るい税理士を想定 開催時期：令和6年9月～10月 					
	販路開拓型	事業者がITツール等を導入・活用する際の障害となっている初期の「導入手続き」「初期設定」について重点的に支援するとともに、実際に入力したデータの「間違いに気づく」「間違い箇所を見つける」「修正する」にも支援の重点をおいて実施して参りたい。					
	ハンズオン型	<p>◆(2) ITツール等を活用した業務効率化セミナー (全1回)</p> <ul style="list-style-type: none"> 内容：情報共有、スケジュール管理、ドキュメント管理等、様々な用途で業務に活かせる汎用的なITツールを紹介するとともに、その活用シーンや方法について実際に触れながら体験。また、蓄積していくデータの保存と活用方法についても解説していく。 ①メール：Gmail、hotmail ②コミュニケーション：LINE、Messenger ③SNS：Facebook、X(旧Twitter)、Instagram ④動画：Youtube、TikTok ⑤ドキュメント：Evernote、Google ドキュメント ⑥共有：Dropbox、OneDrive ⑦表計算：Excel ⑧電子申請：Jグランツ 講師：ITを活用した業務効率化に明るい税理士を想定 対象：上記ITツールを活用していない、または上手く活用できていない小規模事業者 開催時期：令和6年11月頃 					
	独自提案型	事業者がITツール等を導入・活用することで、業務の効率化につながるよう実施したい。特に、令和6年6月からの減税制度の開始や働き方改革の推進に伴い、従業員の給与管理・勤怠管理事務の煩雑化が想定されるため、重点的に実施していきたい。 ○実施形態は、オンライン受講とのハイブリット方式を予定。 ○導入に際し、費用の発生する場合は「IT導入補助金」の活用等も提案しながら実施する。					
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
							IT・IoT
		(d) セミナー実施後、各種専門士による個別相談会を活用してもらう等、各事業所のフォローに努めるものである。それは、セミナー受講はあくまで入口・導入部分であり、その後の持続的な取り組みで習慣になり、業務の効率化・生産性の向上につながるものと考えている。					

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⇒ 30 社	参加者が受け身で受講するセミナーではない、参加型のセミナーを想定。そのため、それぞれの講師の目の届く範囲に設定。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	ITツールを活用することで、業務の効率化、生産性の向上を図る。						
	指標	ITツール等を活用して業務の効率化ができたという回答	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 ×	15 社 ×	1.30 =	393,900 円				
	20,200 円 ×	15 社 ×	1.00 =	303,000 円				
	合計	30 社	(小計)	696,900 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	696,900 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)					
	696,900 円 ×	0.50 =	348,450 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)			
	○	大阪狭山市商工会	348,450 円	30				
			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	参加者が受け身で受講するセミナーではない、参加型のセミナーを想定。そのため、各専門士が目の届く範囲に設定。			
	支援対象企業の変化	会計ソフトを導入することによって、会計業務の効率化を図れる				
	指標	ITツール等を活用して業務の効率化ができたという回答	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⇒ 15	参加者が受け身で受講するセミナーではない、参加型のセミナーを想定。そのため、各専門士が目の届く範囲に設定。			
	支援対象企業の変化	ITツール等を導入、活用することによって、事業所内での業務効率化を図れる				
	指標	ITツール等を活用して業務の効率化ができたという回答	数値目標	70%		
その他目標値	目標値の内容⇒					

事業名		商工展示即売会事業（産業フェア）		事業番号	5	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成19年度～	年度まで	16	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	市内の商工業及び農業の各業種間の交流を促すとともに、地産地消の促進を目指すため、市内の特産品や工業製品などの展示即売を行うことにより、市民とのふれあいや相互の理解を通じて、市民の商工業等の振興に対する意識の高揚を図り、もって地域の活性化と地域産業の振興-発展につなげる。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	地元事業所の展示会を商工会が行政と連携して実施することにより、参加事業者にとって ①一社では呼べない範囲と規模で潜在的顧客を呼びよせる ②製品の試用・体験で、よりインパクトのあるPRが可能 ③新たな一般客や企業との出会いがある ④今後の営業活動に活かすデータ収集ができる ⑤展示即売会を通じ自社の強みや特徴に気づくことができる などの効果が期待され参加事業所の販路拡大や事業改善に寄与することを目的とする。またこの事業を通じて参加者に展示即売会出展のスキルを身につけてもらい他の展示即売会に参加し、より多くの販路拡大の機会を持てるよう支援する。更に大阪府人材育成課・大阪府技能士会連合会の協力を得て「ものづくり体験教室」を開催し、多くの人にもものづくりへの関心を持ってもらい、次世代の事業者育成のきっかけとなる場を提供する。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪狭山市を中心とした中小事業所（業種は問わない） 特に個々では顧客開拓力の低い小規模小売業者など、広く一般顧客への販路開拓を支援する。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	大阪狭山市へ新たに新店・開業した企業、また地域に根ざした企業を目指す事業所にとっては、絶好のPRの機会となっており販売実績も良好で、アンケート調査結果からも開催の要望は強い。					
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5年度の実績としては、大阪狭山市の農業及び商工業の各業種間の交流を促進するとともに、企業展示即売会を実施することにより、商工業の振興に対する意識の高揚を図り、もって商工業の振興・発展に寄与した。当日は雹も降る荒天にもかかわらず、出展企業数24社、パネル展示7社に対し、約5,000人の参加者があり、まちの賑わいづくり、参加企業のPR、販路開拓に貢献した。また、ケーブルテレビ、イベント情報誌等各種メディアにも度々取りあげられ、注目度も高いモノであった。					
	反省点	前回の反省として4年振りの通常開催ということもあり、準備に時間がかかった。今回は事前に本事業の開催意義の周知徹底を図ることにより、出展企業の増加を目指す。また、本事業参加の開催意義を理解していても、人材確保の問題などから参加の難しい企業に対しパネル展示による参加も勧めていく。毎年の課題でもあるが天候による影響が大きい点についても改善を進める必要がある。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	大阪狭山市産業フェア ・開催日時：令和6年11月23日（土・祝） ・開催場所：大阪狭山市野球場・施設駐車場					
	人材交流型	企業展示ブース（1ブース：3m×3m）を設置し、参加事業者による商品PRや即売会、商談会を実施し、新規顧客の獲得や企業PRを目指す。また、より効果の高い展示方法・内容等、事業者からの相談にも応じられるよう専門相談支援事業とも連携し事業展開を図っていくものである。加えて、波及効果、宣伝効果を高めるため、JAによる農業、市・南河内地域行政と連携したイベント等を同時開催し、これまで以上にフェアへの集客を拡大し、取引・販売の促進・強化を図る。					
	○ 販路開拓型	5月…大阪狭山市等、関係機関との打合せ会議開始 9月…出展企業募集開始 10月…出展企業説明会・展示ブースに関する相談会（展示方法等） 出展企業向けセミナー「効果的な展示即売会出展について」 11月23日…大阪狭山市産業フェア開催					
	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-5		産業祭・物産展におけるものづくり教室の実施。				販路開拓
	(a)府施策連携：労働関係5。大阪府人材育成課産業人材育成グループ・大阪府技能士連合会と連携して「ものづくり体験教室」を開催する。(b)広域連携：南河内ブロック商工会連絡協議会等と連携し広域での出展を募る。(c)市町村連携：大阪狭山市産業まつり実行委員会として大阪狭山市・JA・大阪狭山市商工会が連携し、事業自体の企画、統括及び実行委員会の事務、会計は商工会が担い、特に産業フェアの企業募集や出展者への説明、事前準備及び当日の運営などその役割は大きい。						
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⇒	出展可能事業所数を想定し設定。出店30社とパネル10社の合計。				
		40社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	指標	参加店舗の販売拡大・認知度の向上(事業実施後のアンケート調査を実施し、事業が店舗における販売拡大や店舗の認知度・商品PRに貢献したという回答が全回答に占める割合)			数値目標	70%
	その他目標値	目標値の内容⇒	出展30社に対し50名の来客				
	1,500人						
	目標値の内容⇒	ものづくり体験教室5ブースに対し50名の参加者。					
	250人						

	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)	⇒ 50,500	円 ×	30	社 ×	1.00	=	1,515,000	円	
	50,500	円 ×	10	社 ×	0.50	=	252,500	円	
	50,500	円 ×	1,500	社 ×	0.01	=	757,500	円	
	50,500	円 ×	250	社 ×	0.01	=	126,250	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		1,790	社	(小計)		2,651,250	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	2,651,250	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		400,000 円		交付市町村等		大阪狭山市より実行委員会へ1,500,000円補助金。そのうち、産業ブースにかかる経費補助分		
	②受益者負担		400,000 円		負担金の積算		出展料及び追加機材代等の合計		
	○	(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)				
	2,525,000	円 ×	0.75	=	1,725,000	円	(800,000 円)		
	126,250	円 ×	1.00	=	126,250	円	(円)		
			合計		1,851,250		円	(800,000 円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		支援企業数	役割(配分の考え方)		
	○	大阪狭山市商工会		1,151,250 円		33	一団体につき定額100,000円		
		柏原市商工会		100,000 円		1			
		河内長野市商工会		100,000 円		1			
		藤井寺市商工会		100,000 円		1			
		富田林商工会		100,000 円		1			
		羽曳野市商工会		100,000 円		1			
		忠岡町商工会		100,000 円		1			
		熊取町商工会		100,000 円		1			

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⇒	出展可能事業所数を想定し設定。出店30社。市窓口、市広報、商工会報、商工会HPにより広募すると共に巡回により募集。支援企業の掘り起こしに努める。	
	支援対象企業の変化	指標	参加店舗の販売拡大・認知度の向上(事業実施後のアンケート調査を実施し、事業が店舗における販売拡大や店舗の認知度・商品PRに貢献したという回答が全回答に占める割合)	数値目標 70%
	その他目標値	目標値の内容⇒	1500 人 出展30社に対し50名の来客。	
		目標値の内容⇒	250 人 ものづくり体験教室5ブースに対し50名の参加者。	

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⇒ 10 社	出展可能事業所数を想定し設定。パネル10社。 市窓口、市広報、商工会報、商工会HPにより広募すると共に巡回により募集。支援企業の掘り起こしに努める。	
	支援対象企業の変化	事業所PR、製品・商品のPR、新規販路開拓、来場者・消費者との情報交換の場として、本フェアを利用してもらうことで、売上拡大を目指すとともに業績向上をはかる。また「ものづくり体験教室」の開催によって参加者のものづくり事業への関心を高め、次世代の人材の育成の効果を期待できる。		
		指標	参加店舗の販売拡大・認知度の向上(事業実施後のアンケート調査を実施し、事業が店舗における販売拡大や店舗の認知度・商品PRに貢献したという回答が全回答に占める割合)	数値目標
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		長野・狭山異業種交流会		事業番号	6	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	事業所間相互の交流を図ることで、新たなビジネス開拓や経営力向上を目指す事業						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	急激に変化する社会環境において中小企業が経営活動を続けていくには、様々な問題等を自社のみで乗り越えていくには厳しい状況にある。そこで、業種に囚われずに広域による人的交流の場を提供し、意見交換や連携により経営課題に対する他業種・他社の手法を学び共に取り組むことで、自社の課題と問題点を発見し、相互の経営力の向上並びにネットワークの広がりにも繋がる。ひいては、自社の経営改善、並びに協働のきっかけを掴む事で地域経済の活性化、そして人材が育つ機会の創出を図る事を目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	河内長野市・大阪狭山市を中心とした事業所(者)で、人との繋がりや助け合いを大切に、参加者同士の親睦と情報交換を通じて視野の広がりやお互いの向上を目指す事業改善意欲の高い事業所(者)両市の小規模事業者数の計：2,902者を対象(令和3年経済センサス)						
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	令和5年度の事業アンケートで、異業種からの意見が参考になるとの声があり、異業種や地域を超えた情報交換・交流の場への需要が引き続き高まっています。コロナ禍での制限を経て、リアルでの交流の重要性を再認識。ネットワーク構築を広げるため、経営指導時に事業者のニーズを把握し、事業に活かす努力を続けます。						
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	令和5年度においては、10/5・11/8の2回開催。参加実績：18社、20人 交流会は、『深める自己理解』(第1回目)『広げるビジネスアイデア』(第2回目)を主テーマとして開催。コロナ禍を経て、新たな商環境が広まり従来までの方法では厳しくなる中、今後において事業を継続していくために必要となる持続化に繋がる考え方を学び、また、意見交換を行い交流する機会を提供。ブロックを使用したワークを取り入れ、自身の考えや事業の方向性を踏まえた簡潔なPRを行えるよう、実践において直ぐに取り掛かれる行動のヒントを学んで頂いた。参加者からも「自己表現に繋げるヒントを得た」、「普段、接する事のない方と情報交換が出来た」といった意見を聞く事ができ、満足度の高いものであった。						
	反省点	コロナ禍以前のように参加者同士が交流できる距離を取った形式に戻し、緊密にコミュニケーションが可能な方法を取り、活発な交流を図る事が出来た。その事は、アンケートからの意見からも確認が出来た。そういった経験を活かしつつ、交流会本来の目的を失わないようにコロナ禍でも感染対策に配慮した形で交流が図る事が出来るように工夫を凝らし、有意義な事業にしていきたい。						
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	【募集案内】5月～7月に河内長野市・大阪狭山市の両市に属する事業所へ募集案内・周知 【実施時期】9月～11月の間において2回開催予定(約2～3時間/回) 【会場】河内長野商工会館(予定) 【予定支援企業数】24社						
	○ 人材交流型	【講師等】「合同会社高津満夫事務所」(一般社団法人 関西学生発イノベーション創出協議会理事)と連携し、参加者のニーズ(アンケート結果等も参考)に沿った内容でグループワーク形式による積極的な企業間の情報交換及び連携が図れるように開催。						
	販路開拓型	【事業内容】実施案の内容としては、自社及び個人としての課題や挑戦したい事に対し、他の参加者からの意見を聞く事で情報を共有し、課題の解決や新たな連携の構築に繋げていけるよう、ひいては参加者同士の相互刺激や交流を促進させ事業の改善にも繋げていけるものになりたい。						
	ハズレ型	【テーマ】過年度のアンケート等を踏まえて決めていく予定であるが、自社の強みをPRしていく手法や現在の事業活動の付加価値を高めていけるようなものとしていきたい。 また、2025年開催の関西万博の機運醸成に乗り遅れないよう、自身の事業をよりブラッシュアップし展開していけるよう、経営力の強化に資するものやネットワークの構築に繋がるものを予定。						
	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						その他	
		(b)広域連携：2市での広域実施により、それぞれの市では少数の業種同士の交流が可能となり、参加企業側の連携の幅が広がり、市の枠を超えた地域の活性化にも繋がる。(d)相談事業相乗効果：経営指導員が場に従事する事により、参加企業のニーズを把握し、そのニーズに沿った支援を提案、対応する事で、相談事業との相乗効果も期待できる。						
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⇒	河内長野市・大阪狭山市の各商工会会員への案内送付、会報及びホームページによる募集案内。日頃の窓口・巡回指導時での参加者の掘り起こし。(創業予定者等への参加も積極的に行う)また、支援対象企業数の設定根拠としては、令和5年度実績である20人という数字に加え、新たに交流の場を求める事業者の発掘を見込む。					
	24社							
支援対象企業の変化 (代表的な指標)	業種を問わない形で様々な企業との交流を行う事で、新たな気づきを得る事が出来るとともに異業種のノウハウ等を取り入れる事により、経営の改善に繋げる事も可能となる。また、事業所同士での新たなネットワークを幅広く構築し、地域経済の活性化が促進される。							
指標	異業種のノウハウ等を参考にすることで自社の経営改善につなげられるとした事業所割合		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 ×	24	社 ×	1.20	=	1,163,520	円		
		円 ×		社 ×		=		円		
		円 ×		社 ×		=		円		
		円 ×		社 ×		=		円		
		円 ×		社 ×		=		円		
	合計		24	社	(小計)		1,163,520	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	1,163,520	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	<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)						
	1,163,520	円 ×	0.75	=	872,640	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)				
	○	大阪狭山市商工会	436,320 円		12社					
		河内長野市商工会	436,320 円		12社					
			円							
			円							
		円								

事業名		“番頭さん”養成講座		事業番号	7	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成27年度～	年度まで	10	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	事業経営に必要な様々な分野を「横断的に」「より実践的に」身につける講座の実施を通じ、事業経営を支える人材の育成を目指す。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	“本田宗一郎と藤澤武夫”“井深大と盛田昭夫”、著名な大手企業も、事業拡大・経営の安定化期には有能ないわゆる“番頭さん”の存在が大きな役割を担ったことに異論は少ない。消費の多様化、グローバル経済、超高齢化社会、人手不足、社会の円熟化等、事業所を取り巻く経営環境が厳しさを増す中、事業所内を取り仕切るとともに、将来に対し、経営者と二人三脚で事業計画の立案・財務の調整を担う番頭さんの重要性は増している。本事業では、事業所の「資金」「従業員」等の経営資源の管理・運用能力といった基礎能力を持つ「手代さん」を養成するとともに、経営者に対し「資金繰り」「事業計画」を提案する「番頭さん」の養成を目指す。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内事業所における共同経営者、総務担当者					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	人手不足や、昨今の経営環境の厳しさからいくつかのセクションを掛け持ちする人材が求められている現状がある。人材育成という観点から、年度を重ねての取り組みが必要と考えている。また、ZOOMを活用した開催方法により、受講しやすい環境になっていると捉えている。 事業所を成長させるのは、トップに具申する番頭さんであり、ビジョンの具現化を補佐する役割を担う。また、トップと従業員・社外との間をつなぎ、事業所の内外を円滑化する役割も担っている。					
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	令和5年度は (A)手代養成コース【11日間22コマ】 (B)番頭さん養成コース【5日間10コマ】で実施。参加事業所数は (A)23事業所 (B)16事業所であった。各分野を「縦割り」ではなく「横断的に」「より実践的に」身につけるセミナーを目指し、事業経営を支える「手代さん」「番頭さん」の育成を目指した。長時間にわたる開催であったが、満足度は高いものであった。 日常は、裏方であり営業や現場セクション等とは違い、脚光を浴びることのないポジションではあるが、事業所経営という視点からは欠かすことのできない存在であるという認識から本会としても引き続き取り組んで参りたい。					
	反省点	経営能力の養成を図る(B)コースでは、計画に対し実績達成率が72.7%となった。知識獲得を主にする(A)コースに比べ、受講成果が即効性を持たず、受講者が満足度・貢献度を感じにくい側面が一因とも考えられる。日常的業務の中で該当事業者に講座内容・目標等を声掛けする等、三市商工会で意識を共有し集客に努めていきたい。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	今年度も引き続き、より効率的かつ効果的な実施を図るため、経営資源の基礎的な管理・運用能力の養成を目指す(A)手代養成コース とより応用的な能力の養成を目指す(B)番頭養成コース とに区分し、講座を実施したい。					
	人材交流型	■【7月～9月(A)手代養成コース】 8項目22コマ(11日) ・総務実務 2コマ(中小企業診断士)…各分野を横断、現場での総務実務を理解 ・経 理 4コマ(税理士)…日常の経理業務の把握、決算書・貸借対照表の作成業務 ・税 務 4コマ(税理士)…給与計算と源泉徴収・年末調整事務、各種税務事務の把握 ・労 務 6コマ(社会保険労務士)…労働保険事務・社会保険事務の把握 ・労務管理 2コマ(社会保険労務士)…労基法と従業員管理、年次有給休暇等働き方改革 ・情報管理 1コマ(中小企業診断士)…事業所における情報管理 ・危機管理 1コマ(中小企業診断士)…事業所における危機管理システムづくり ・法 務 2コマ(司法書士)…総会、契約等、事業所にまつわる法務					
	販路開拓型	■【10月～11月(B)番頭養成コース】 6項目10コマ(5日) ・財 務 2コマ(税理士)…財務諸表の読みかた、経営者はどこをみればいいのか ・資金繰り 2コマ(中小企業診断士)…資金繰り計画の立て方、資金調達の準備と金融機関の目のつけどころ ・人財マネジメント 1コマ(中小企業診断士)…人財の活性化方法について ・営業マネジメント 1コマ(中小企業診断士)…チーム目線での営業体制づくり ・知的資産 2コマ(中小企業診断士)…自社の知的資産を洗い出し、整理、活用する ・経営計画 2コマ(中小企業診断士)…自社の現状把握と事業計画書の作成、活用及び修正について					
	ハズレ型						
	独自提案型	商工会の強みである各種専門士との連携を活かし、横断的、多面的に経営を俯瞰し、事業計画書・予算書の作成能力の養成に努める。事業計画、事業予算書の策定、及び計画的な事業所経営は各種金融機関の活用や、国の助成金活用等の大前提となるとともに、コロナ禍により社会構造が激変し、自ら考え、実践していくことが求められる中、本講座の意義が大きいものと考えている。					
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
							人材育成・労務
(b)三商工会にて実施 (d)セミナー実施後、各種専門士による個別相談会を活用してもらう等、各事業所のフォローに努めるものである。それは、セミナー受講はあくまで入口・導入部分であり、その後の自発的かつ持続的な取り組み・習慣が「手代さん」「番頭さん」を育成するには欠かせないものとなっているため。							

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⇒ 47 社	参加者が受け身で受講するセミナーではない、参加型のセミナーを想定。そのため、それぞれの講師の目の届く範囲に設定。							
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	会社経営の全体像を俯瞰する能力を身につけ、将来にわたる中・長期的な事業計画の策定・提案能力のある番頭さんを育成する。					指標	事業計画書を策定できるという回答した割合	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		
	⇒	20,200	円 ×	25	社 ×	1.80	=	909,000	円	
		20,200	円 ×	22	社 ×	1.60	=	711,040	円	
			円 ×		社 ×		=		円	
			円 ×		社 ×		=		円	
			円 ×		社 ×		=		円	
		合計		47	社	(小計)		1,620,040	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	1,620,040 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)				
	1,620,040	円 ×	0.75	=	1,215,030	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)				
	○	大阪狭山市商工会		493,890 円	19	(A)大阪狭山 11社 他各7社 (B)大阪狭山 8社 他各7社				
		富田林商工会		360,570 円	14					
		河内長野市商工会		360,570 円	14					
				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	参加者が受け身で受講するセミナーではない、参加型のセミナーを想定。そのため、各専門士が目の届く範囲に設定。							
	支援対象企業の変化	会社の大切な経営資源の管理・運用能力を身につけ、事業計画の理解・管理能力のある手代さんを養成する					指標	経営資源の管理・運用ができるという回答	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⇒ 22 社	参加者が受け身で受講するセミナーではない、参加型のセミナーを想定。そのため、各専門士が目の届く範囲に設定。							
	支援対象企業の変化	会社経営の全体像を俯瞰する能力を身につけ、将来にわたる中・長期的な事業計画の策定・提案能力のある番頭さんを育成する					指標	事業計画書を策定できるという回答	数値目標	70%
	その他目標値	目標値の内容⇒								

