

平成30年度 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	茨木商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 合田 順一	
	所在地	〒567-8588 茨木市岩倉町2-150 立命館いばらきフューチャープラザ1F	
	担当者	職・氏名	中小企業振興部長 小林 豊和
	連絡先	電話番号（直通）：	072-622-6631
		Fax：	072-622-6632
		E-mail：	kobayashi@ibaraki-cci.or.jp
①設立年月日		①昭和23年5月12日	
②職員数 (うち経営指導員数)		②13名(6名) (平成29年12月31日現在)	
③所管地域		③茨木市	
④管内事業所数		④9, 473 (平成26年経済センサスデータによる)	
⑤管内小規模事業者数		⑤5, 889 (平成24年経済センサスデータによる)	
⑥会員数(組織率)		⑥2, 072 (21.87%)	
※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)			
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、及び建議する。 ②行政庁等の諮問に依りて、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及び刊行を行なうこと。 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、鑑定及び検査を行うこと。 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、及び運用すること。 ⑧商工業に関する講演会及び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及び検定を行うこと。 ⑩博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催あっ旋を行うこと。 ⑪商業取引に関する仲介及びあっ旋を行うこと。 ⑫商業取引の紛争に関するあっ旋、調停及び仲裁を行うこと。 ⑬商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。 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外、本商工会議所の目的を達成するため必要な事業を行なうこと。			

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

RESASによると、地域の経済循環率は79.9%と1年前より4.6%下がっています。大きく下がっている要因として、地域外への消費流出が多い一方で地域内の生産につながっていないことが推定できます。産業別事業所数の割合では商業・サービス業の事業所割合が約8割を占めています。製造業の割合は5.1%と大阪府平均より下回り、製造業の1事業所あたりの従業者数が24人と大阪府平均より高くなっていることから、製造業が少ないものの1事業所あたりの規模が大きいことがうかがえます。製造品出荷額では化学工業の数値が高くなっており、当市に立地の大企業の出荷高が数値を押し上げているものと思われます。また、創業比率を見てみると、7.21%と全国や大阪府平均より上回っており、創業マインドの高い地域であることが推測されます。隣接の市も含めた目的地検索ランキングを見てみると、吹田市の万博記念公園やEXPOシティが上位となっています。課題としては、産業構成の多くを占める商業・サービス業の集客と消費拡大が必要と思われます。また、雇用情勢の改善から、有効求人倍率は1倍を超えた状態で上昇を続けており、従業員の採用に課題を抱えている事業所が多く見られます。一方で、既存事業の行き詰まりから、ライフサイエンス分野など新たなビジネスへの進出する動きも見られます。最近では中小企業の経営者の高齢化が進んでおり、事業承継に関する問題も浮き彫りになってきました。

(2) 所管地域の活性化の方向性

住宅都市として人口が増加している当市としては、住民の生活を支え産業構成の大半を占める商業・サービス業の活性化は欠かせません。茨木市産業振興ビジョンでも、「市民の快適な暮らしや地域社会を支える機能の充実」が掲げられています。また、市内には5つの大学があります。商業・サービス業の活性化には、顧客となる住民や学生の意見を聞きながら実施することが地域の事業者の発展につながります。また、商業・サービス業の活性化には消費を支える雇用の拡大も必要であり、優秀な人材を求める中小企業の求人支援と併せて実施していくことが必要です。市内の事業所数が減少している現状がある一方で、北摂地域は創業マインドの高いエリアでもあります。そのため創業者支援を充実することも必要です。創業者支援では、当会議所と市、金融機関で構成するネットワークを活用した相談体制で実施します。また、当市には国際総合戦略特区である“彩都ライフサイエンスパーク”が立地しており、バイオ産業など、今後成長が期待できる分野の成長を支援していくことが必要です。

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

小売・飲食・サービス業を営む経営課題を抱えている事業所
彩都ライフサイエンスパーク内に立地するバイオ関連企業等、今後成長が見込まれる事業所
創業希望者

(4) 事業の目標

これまで本事業を実施した結果もふまえて、①資金調達、②販路支援、③求人支援、の3つを重点目標とします。資金調達では、融資や補助金を活用いただけるよう実施します。特に補助金申請のニーズは多く、事業計画作成の段階から支援の充実をしていきます。販路支援では、地域活性化事業で事業所の売上に直接的、間接的につながるような事業を実施します。求人支援では、セミナーによる事業主の意識改革、求人・求職マッチング事業の実施により、中小企業の人材獲得の支援をしていきます。創業希望者への支援では、市や金融機関等と連携し公的優遇施策を利用していただけるよう努めていきます。また、住宅都市、学生の街としての機能を維持できるよう地域事業者の意識改革を促がし、新たなまちづくりを目指します。また、近隣の商工会・商工会議所との広域事業を増やすことにより、市内にとどまらないビジネスチャンスの場を提供すると共に、互いの事業効果を高めていきます。

(5) 事業の実施により期待される効果及び実施しなかった場合の影響（実施する事業の総合的な効果等を記載すること）

経営者のマインドが低下している中、地域活性化事業を実施することにより、経営者が前向きに取り組める“きっかけ”をつくることができます。この“きっかけ”が経営課題を明確にし、今後の事業展開につながります。経営支援事業は、プレーヤである中小企業の置かれている状況から真の経営課題を見い出すことにより、中小企業が経営しやすい環境を整えていくことができます。この事業を実施しなかった場合は、住宅都市に必要な不可欠な商業インフラが衰退し、経営力が低下した中小企業は廃業を余儀なくされます。廃業に拍車がかかると雇用にも影響が出るなど、負の連鎖が進行するものと思われます。経営力低下は、販路拡大やビジネスチャンス拡大の芽をつぶすことにもなり、地域経済の低下にもつながります。地域の活力が低下すると、地域住民や昼間に流入する人々（通勤・通学者）へのサービス低下にもつながり、地域内の各分野に及ぼす影響は大きいものと考えます。また、事業承継支援の取り組みを実施することにより、廃業が減少し雇用にも好影響を及ぼします。

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	200	事業所	支援機関等へのつなぎ	60	支援
金融支援（紹介型）	20	支援	金融支援（経営指導型）	50	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	2	事業所
記帳支援	2	事業所	労務支援	25	支援
人材育成計画作成支援	0	事業所	マーケティング力向上支援	5	事業所
販路開拓支援	15	支援	事業計画作成支援	25	支援
創業支援	30	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	2	事業所
コスト削減計画作成支援	2	事業所	財務分析支援	5	事業所
5S支援	0	事業所	IT化支援	3	事業所
債権保全計画作成支援	0	事業所	事業承継支援	10	事業所
			結果報告	190	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	190				
<p>これまでの支援企業数の実績と今年度から開始する事業承継支援を加算し、200事業所のカルテ化を見込んでいます。今年度は、小規模事業者の販路拡大・販売促進に関わる支援及び事業承継支援に注力していきます。特に、販路拡大に係る資金需要による融資相談や補助金の活用相談が予想され、マルケイ融資をはじめとした公的融資に加え、金融機関への紹介、国の補助金の活用の支援が必要となってきます。また、経営者の高齢化が進み廃業も増えつつある現状から、事業承継支援の取り組みを始めます。経営指導員による直接的支援に加え、高度な内容については他の支援機関や専門家への紹介が必要となってきます。地域活性化事業との相乗効果においては、創業支援事業と創業相談、労働関係セミナーと労務相談を多く見込んでいます。</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>事業所からの相談に対し、相談内容に応じた専門性（国家資格等）のある経営指導員が対応するように努め、的確なサービス提案を行います。サービス提案は、事業者の課題解決にあらゆる角度から検討し、経営指導員自らが支援を行ったり、府や国、市など関係する支援機関、支援制度を利用できるような実施体制をとります。より専門性の高い案件につきましては、当会議所が実施する専門相談支援事業の利用、専門家同行事業、あるいは国の専門家派遣事業（ミラサポ）、よろず支援拠点、事業承継支援デスクとの連携を実施します。</p>					
II 専門相談支援事業					
事業名	新規/継続	指標	目標数値	事業概要	
金融相談	継続	相談件数	10	日本政策金融公庫の茨木専任担当者による融資相談会を実施。	
税務相談	継続	相談件数	5	決算・申告シーズンに税理士による税務相談会を実施。	
記帳指導	継続	相談件数	2	記帳指導を希望する事業所に税理士による指導を実施。	
専門家派遣(同行)	継続	相談件数	3	専門家の訪問支援が必要な場合、専門家と同行し支援する。	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>経営指導員の日頃の相談の中で、より専門的な知識が必要な相談について、各分野の専門家による適切なアドバイスを実施します。金融相談では、政府系金融機関である日本政策金融公庫の茨木専任担当者による相談を市外にある支店まで行かずに受けていただくことができます。また、税務相談では、特に個人事業者の決算・申告シーズンに重点的に税理士による相談会を開催し、スムーズな申告ができるよう支援していきます。記帳指導は、年間を通して記帳に不慣れな事業者を対象に、税理士による指導を受けていただき、自主記帳ができることを目指します。専門家を活用した個別指導が必要な事業者に対しては、専門家同行事業や国の専門家派遣事業（ミラサポ）を利用して相談にあたりると共に、相談の場に同席することにより経営指導員のスキルアップにもつなげていきます。また、同行して状況を把握することにより、経営指導員によるアフターフォローを充実していきます。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

茨木商工会議所

府施策 連携	事業名	概要	金額（円）
(1) 単独事業			5,850,100
	商店街と大学連携事業	商店街活性化に取り組む商店街で、消費者目線の商品・サービス開発に大学生とのマッチングを支援する。	1,005,000
○	創業支援事業	創業のための基礎知識習得のセミナーと創業実現に向けての支援する事業を行なう。	2,372,800
○	求人・求職マッチング事業	中小企業の求人支援及び求職者のための、合同就職面接会を行なう。	1,969,800
	地域発のカクテル普及事業	地域独自の味を開発し普及させることで、飲食店の繁栄を促す。	502,500
(2) 広域事業			7,463,158
○	バイオ産業推進事業	彩都を中心とした地域に立地するバイオ関連企業に営業やアライアンスの機会を与える。	1,809,000
	茨木・箕面オムニチャネル3.0事業	単なる物販ではなく、お客さまに「共感」頂ける販促事業を行う。	1,176,750
	お客様を魅了する販売促進術講座	お客様を魅了することで売上げアップに繋げる販促事業。	392,700
○	中小企業プロフェッショナル人材獲得啓発事業	中小企業が求める中核人材の求人ノウハウを提供し、人材を獲得いただく。	220,800
○	三市一町合同就職面接会	茨木市・高槻市・摂津市・島本町の三市一町地域で、中小企業のための求人支援並びに求職者の為に、合同就職面接会を行う。	424,180
	大阪勧業展	※「大阪商工会議所」の事業計画参照	100,500
○	事業承継の支援事業	※「吹田商工会議所」の事業計画参照	100,500
○	BCP・BCMの普及促進	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	70,500
○	IoT活用セミナー	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	105,700
○	ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	482,229
	Web活用販路開拓支援事業	※「豊中商工会議所」の事業計画参照	150,750
	北摂地チカラフェスタ	※「箕面商工会議所」の事業計画参照	1,000,000
○	承継・創業経営者交流研修	※「摂津市商工会」の事業計画参照	236,397
○	新しい視点による 人材掘り起こし（採用）セミナー	※「摂津市商工会」の事業計画参照	182,256
○	クラウドファンディング活用セミナー	※「摂津市商工会」の事業計画参照	98,700
○	人材力強化（人材育成）セミナー	※「摂津市商工会」の事業計画参照	402,000
○	労働法改正セミナー	※「摂津市商工会」の事業計画参照	510,196

うち府施策連携事業

8,985,058

事業名		商店街と大学連携事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成24年度～平成30年度まで	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/> 一複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	平成27年に立命館大学大阪いばらきキャンパスが開学した。当市においては、この立命館大学と追手門学院大学、梅花女子大学の3大学を含め、現在5大学と産官学連携事業を行っている。一方商店街では、大手製造メーカーの市外転出による工場労働者の利用激減とともに、これまで地域の高齢者を中心とした生活の場となり、商店街の顧客も先細りしつつあった。近年、市中心部に子育て層を中心とした新住民が徐々に増えており、2020年頃までは人口増が見込まれている。商店街の活性化には、大学生の若い力と創造力を取り込むことは、欠かすことができない。こうした中、市内の商店街のなかには、地域と一帯となって商店街活性化事業に取り組み始めており、当商工会議所は、茨木市と連携して、自主的に取り組む商店街の支援を目的に以下の事業を行う。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市内の商店街等(23団体)に所属する小売・サービス業・・・770事業所		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	近接する大阪万博跡地に、大型アウトレットモールがオープンし、週末の人手が減っている。立命館大学は、学生サークルが地域との連携を積極的に行っており、大学も地元の飲食店に昼食弁当の販売する機会を設けるなど地域連携に力を入れている。また、追手門学院大学は、地域創造学部を含む一部の学部をJR総持寺駅に近接する新キャンパスに移転を表明したほか、地域イベントや観光事業に積極的に関わっている。そうした流れの中で、商店街においても、学生のみならず、新たな来客が増える期待が溢れている。		
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	平成29年9月に、JR茨木駅に隣接する駅前空中広場(スカイパレット)で、防災をテーマとして周辺4商店街を回遊するイベントを立命館大学の学生企画により実施した。当日の会場には、同商店街より1店舗が臨時出店した。また、個店魅力アップに取り組む事業者グループも4店舗出店した。その他、茨木酒販組合と集客効果を狙ってつくり品販売ブース(「茨木てづくり市」)も設けた(12店舗申込、雨のため当日は5店舗)。ガンバ・チアキッズ(総勢100名)のダンスで開幕した。 12月には、阪急本通商店街内のまちづくり交流サロンにおいて、冬バージョンを行った。先の事業者グループが4店舗、てづくり品販売が5店舗出店。また、追手門学院大学の学生制作の商店街活性化映像を上映した。		
	反省点	当日は、台風接近による雨に見舞われ、屋外での実施かつ参加4商店街を回遊するイベントであったことから来場の足が遠のく結果となった。		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	販路開拓型(「夏のガンバル市」)		
	人材交流型	平成30年8月頃、茨木市の玄関口となる駅周辺の商店街が、まちづくり交流サロンなど公共空間も活用して、商店街をアピールするための販促事業を行う。企画段階から、地元大学生と連携し、学生には、集客イベントの企画・運営を担ってもらうほか、商店街マップ作成に協力をしてもらう。		
	○ 販路開拓型	商工会議所は、商店街と学生の橋渡しを行うとともに、集客にも効果をあげるため、商工会議所が運営するまちづくり交流施設で毎月1回開催している「てづくり市」を運営する。		
	ハズカ型	イベントの告知は、地域情報紙や会議所ホームページなどで行うほか、イベント直前には、チラシを中心市街地エリア18,000戸程度に配布する。		
	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)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携	<input type="checkbox"/> (b)広域連携	<input checked="" type="checkbox"/> (c)市町村連携	<input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果
c)茨木市は、茨木市産業振興ビジョンで、商店街の魅力アップ支援と大学の新規立地の機会活用に向けた調査・検討を行うと謳っている。また、産学連携を希望する商店・商店街のニーズと大学のシーズのマッチングなど産学連携に取り組みやすい環境づくりを併せて推進するとしている。 本事業について、茨木市は連携して取り組むこととして、茨木市から事業補助を受ける。				

事業名		商店街と大学連携事業				新規/継続	継続		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 4		販売促進事業に大学との連携を取り組む商店街					
	支援対象企業の変化	地元プロスポーツチームとの連携を図るなど、商店街販促活動に積極的に取り組んできた。これからは、大学との連携機会を増やしたいと考えている。							
	その他目標値	指標	商店街来街者数（通年）		数値目標	29年度比5%増			
算定基準により算出される額	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	
		⇒ 50,250	円 ×	4	×	10.00	=	2,010,000	円
			円 ×		×		=		円
			円 ×		×		=		円
	(小計)							2,010,000	円
	新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算（小計の5%）								円
	計							2,010,000	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		350,000	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)				
2,010,000		円 ×	0.50	=	1,005,000	円	(350,000 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		役割（配分の考え方）				
					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		創業支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成23年度～平成30年度まで	←複数年段階の実施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	管内の大手企業撤退による雇用や需要の減少。景気回復傾向にあるが、中小零細企業までは循環しておらず、管内事業所の業績は停滞している。さらに、経営者の高齢化による廃業もあり、新たな事業創出や既存事業の活性化が課題となっている。管内の創業者を増加させる為、創業に興味のある方、将来的に地元で創業を考えている方、創業後間もない方等に、創業に関する知識習得や人脈作りの場を提供し、具体的な創業に向けての関心を持ってもらい、具体的な行動に繋げていきたい。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、茨木市内を中心とした近隣の市町村（高槻市、摂津市等）在住の創業に興味がある、ビジネスプランをお持ちの一般の方（会社員、学生、主婦等）、創業後間もない方 ※当会議所へ受講の為に来所が可能であれば、大阪府下に在住、創業予定、創業後間もないの方も対象とする。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	過去に実施した創業セミナー「創業塾：平成21年～平成29年」は、定員40名で実施している。過去9年の平均参加者数は38名であり、これまでの実績から、管内の創業に関するニーズはあると思われる。また、経済センサス調査（2012年～2014年）からも、茨木市、高槻市、摂津市、の創業比率は全国平均を上回る数値で推移している。茨木市で実施している産業競争力強化法に基づく創業支援で、当会議所が実施する「創業塾」は平成26年度から指定講座となった。茨木市の特定創業支援の認定事業者は平成26年度3件、平成27年度は18件、平成28年度は18件、平成29年12月迄で27件と年々増加している。その内、当会議所創業塾受講者からは7名おられ、今後もニーズがあると思われる。		
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	平成29年度は、8/26～9/23の毎土曜日に30時間と12/10に4時間のフォローアップセミナーとして開催。参加者は32名で、修了者は26名。大阪府の大阪起業家スタートアップ事業へ受講者の推薦、日本政策公庫の職員や中小企業診断士への専門相談、茨木市の創業者向け施策の紹介、事業計画作成支援等でカルテ化、茨木市で実施している産業競争力強化法に基づく創業支援（特定創業支援の認定企業）にも繋がっている。		
	反省点	受講者のアンケートからも、「創業塾」に対する潜在的なニーズ（創業に興味のある方等）がまだまだあると思われる。次年度では広報手法を工夫することで、「創業塾」の認知度アップと受講者数アップを目指す。		
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	・時期：平成30年8月～12月の休日で実施。会場：茨木商工会議所 ・6H×5日間で約30時間とフォローアップ4時間を予定。（午前は講義、午後はグループワーク、交流会等を実施。経営指導員も参加、受講生のフォローを実施。グループワークは、講師2名体制） ・創業に関するビジネスアイデアの見つけ方に関する講義で基礎知識の習得し、グループの中でアイデア出し、ブラッシュアップを行う。		
	○ 人材交流型	・創業に関心のある受講者同士の「人脈作り」をするための交流会を実施。 ・創業から3年間生き残るためのマーケティング、労務、税務等、関連知識の講義後、グループディスカッションを実施。茨木市の「特定創業支援事業」の認定講座として、規定のカリキュラムを受講した受講生には「証明書」を発行する。		
	販路開拓型	・先輩起業家の体験談を聞くことで、より現実の「創業」を学ぶ。 ・基本的な創業の事業計画書を作成、グループワークで、ブラッシュアップし、発表する。 ・政策金融公庫の融資担当者、専門家（中小企業診断士）の個別創業相談を実施。 ・大阪府が実施する創業に関する事業を受講者に情報提供する。受講生や過去の修了者の中から、将来性などが認められる有望な創業者を府の事業に推薦することで、府施策と連携する。		
	ハズカ型			
	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)	<input type="radio"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input checked="" type="radio"/> (c)市町村連携 <input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果 府施策連携商9番 起業家の育成、創業の促進：創業塾の受講者等で、将来性などが認められる有望な創業者を大阪起業家スタートアップ事業に推薦するなど、府施策と連携を図る。(c)市町村連携：茨木の市報でセミナー告知、公共施設での広報協力、市の創業支援策の案内、市の特定創業支援の認定講座等で市との連携を図る。(d)相談事業相乗効果：参加者の「創業」に関する興味を具体化させるため、創業相談などの相談事業への相乗効果を図り、創業のリスクを軽減する。カルテ化目標10名。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	会議所のHP・会報・メルマガ、DM、巡回・窓口相談時、茨木市報、地域情報誌、管内公営施設等を活用して事業の告知を行い、大阪府下より受講者募集を行う。	
	支援対象企業の変化	40		
	指標	受講者のセミナー受講後における意識の変化	数値目標	受講者の7割以上
	目標値の内容⇒			

事業名	創業支援事業	新規/継続	継続
その他目標値			

事業名		創業支援事業					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	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	
		⇒ 40,200	円 ×	40	×	1.60	=	2,572,800	
			円 ×		×		=		
			円 ×		×		=		
	(小計)							2,572,800	円
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)								円
	計							2,572,800	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		200,000	円	負担金の積算		受講料として受講者より徴収 @5,000×40=200,000
<input type="checkbox"/>			(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(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)				
2,572,800			円	×	1.00	=	2,372,800	円 (200,000 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		役割 (配分の考え方)			

【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		求人・求職マッチング事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		平成25年度～	年度まで	<input type="checkbox"/>	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪府の完全失業率は3.6%と前期比よりは低下している。また平成29年11月の大阪府の有効求人倍率は1.68と上昇している。そういった状況の中、中小企業では人材確保に積極的に取り組んでも応募者が思うように集まらず、数字以上に人材確保に苦慮している。中小企業は採用に関するノウハウ等を持っておらず、優秀な人材を確保出来ない事が多いため、「合同就職面接会」を開催し人材確保支援を行なう。 本年度も昨年度に引き続き「合同就職面接会」以外にも、「就労相談」を開催し、若者や中高年齢者に対して万全のフォローを行うことによって、中小企業にとっても幅広い人材を確保する機会を増やす。この事業を継続的に開催することにより、なかなか改善の道筋が見えてこない雇用情勢の一役になれるものと思われる。(数値は大阪労働局調べ)			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、40社(20社×2回)程の中小企業及び求職者180名(90名×2回)			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	費用や時間をかけたくない中小企業などからの要望や過去に開催した「合同就職面接会」の参加企業のアンケート結果による。			
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	平成25年度—2回、平成26年度—2回、平成27年度—2回、平成28年度—2回、平成29年度—2回「合同就職面接会」を開催した。平成29年度は、参加企業が延べ50社。延面接者数が計147名と、多くのマッチングの場を提供できた。			
	反省点	参加企業によっては、一人一人に対する面接時間が短くなったのが、反省点である。			
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	平成30年7月及び10月頃の年2回開催予定。 求人企業を1回の開催につき、20社程募集する。			
	<input checked="" type="radio"/> 人材交流型	求職者には、市広報・市内各所にポスター掲示・ハローワークにおいて「合同就職面接会」の開催告知をして、求職者募集に務め、求職・求人双方にマッチングの場を設ける。			
	販路開拓型	また面接会当日は、求人企業のパンフレットを会場の分かりやすい場所に設置し、求職者にPRをしたり、待合場所で待機している求職者に対して、積極的に声掛けを行い、希望企業以外にも面接をチャレンジするよう促し、参加企業の面接回数を増やす手立てを行う。			
	ハズカ型	またこの面接会は、「中高年齢者」や「若年者」の就職困難者等を対象にして行なう。			
	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)		<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input checked="" type="radio"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 (a) 府施策連携 11番 求人・求職マッチング事業 地域労働ネットワークの関係機関とも連携をとり、広報・運営を行う。 (c) 市町村連携 茨木市と連携をとり、会場関係、求職者向けポスター・チラシ作成等は茨木市が担当し、当商工会議所は、求人企業募集及び面接会開催PRに重点をおいて推進する。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	会場の関係で、1回の開催につき、20社程を募集する。 会報・HP・市広報・DM等々で募集。		
		40 社			
	支援対象企業の変化	「合同就職面接会」に参加し、求人を確保することによって、長期的な計画をたて、事業活動をすることができ、企業の成長が見込まれる。			
		指標	参加企業のうち採用に至った企業数	数値目標	7
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		求人・求職マッチング事業					新規/継続	継続
算定基準により算出される額	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
		⇒ 40,200 円 ×		40 ×		1.00 =	1,608,000 円	
		40,200 円 ×		180 ×		0.05 =	361,800 円	
	(小計)						1,969,800 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						1,969,800 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="checkbox"/>		(a)府施策連携		<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	
標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)				
1,969,800 円 ×		1.00 =		1,969,800 円	(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはアリ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)			
			円					
			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		地域発のカクテル普及事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成29年度～平成31年度まで	<input checked="" type="radio"/>	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	茨木市の北部には里山が広がり、多種多様な農産物が生産されている。特に山間部の農産物が集積する農事組合法人では、組合員の育てたとりたての農産物を購入することができ、連日お客様で賑わいと雇用を創出している。一方中心市街地の飲食店では、収益性の高い夜の集客に苦慮しているという現状がある。本事業は、これらの2地域をつなげることにより、市域外からの集客に繋げ中心市街地を活性化させることを目的に行う。 平成29年度に行った茨木カクテルコンペで山間部見山地区で生産された赤紫蘇を使ったカクテルが選ばれた。平成30年度はこの選ばれたカクテル（レッドペリーラミヤマ）の普及に努めることで、目的を達成していく。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	平成29年度に参画した店舗15店舗（予定）、それと茨木市の中心市街地にある飲食店でバルフェスタ実行委員会が把握している約500店舗を対象とする。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	実行委員会メンバーとして入っている、いばらきバルフェスタ協会（バルフェスタ茨木実施団体）では、同地域内における他店と協力して集客を促したい、個性を出したいという飲食店のニーズを把握している。またこのお店、この地域でしか味わえないものを目指して、市域外から集客する力も切に願っている。		
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	<p>実行委員会、カクテルコンペ、お披露目会、実店舗での販売を次の通り実施した 平成28年度中に3回実施し、事業の骨格を形成した。 平成29年4月18日 実行委員会開催 コンペ概要(チラシ)確定、披露会開催 平成29年5月26日 茨木カクテルコンペスタート 平成29年6月30日 茨木カクテルコンペエントリー締め切り 応募総数34件 平成29年7月6日 実行委員会開催 茨木カクテル決定、披露会実施概要決定 見山の郷で収穫された赤紫蘇を使用した赤紫蘇サイダーとホワイトラムをカクテルした「レッドペリーラミヤマ」を茨木カクテルと決定した。 平成29年7月17日 茨木カクテルお披露目会開催 参加者30名 平成29年8月1日 茨木カクテル販売スタート 当初6店舗が参加。その後徐々に増え現在は10店舗。 平成29年12月12日 実行委員会開催 平成30年度の事業内容を検討 平成29年12月21日 実行委員会開催 平成30年度の事業内容を決定 以降も実行委員会を随時開催し、事業のクオリティーを上げていく。</p> <p>制作物は次の通り。 茨木カクテルコンペチラシ（応募用紙付き）、飲食店設置用の茨木カクテル2017決定ポスターと三角POP。 以上の告知をするためのホームページ（随時更新中）</p> <p>マスコミへの露出は次の通り J:com デイリーニュース 7月18日 茨木カクテルお披露目会取材分を放映 サンケイリビング 7月22日号 茨木カクテル販売スタートの記事掲載 産経新聞 8月7日朝刊 特産天然赤シソで茨木ご当地カクテルの記事掲載 読売テレビ す・またんZIP 8月15日 辛坊のニュース講座 ご当地カクテルでまちおこしとして放映 シティライフEAST 9月号 ニュースページ 主婦考案のレシピで茨木ご当地カクテル販売開始の記事掲載</p>		
	反省点	茨木カクテル販売時点での参加店舗数が予想以下だった。本事業の知名度を上げる為にカクテルコンペやお披露目会を行ったが、効果は薄かった。また普段バーを利用しない新規顧客を呼び込めなかった。 カクテルコンペは広く浅くPRしたが、PRエリアを広げずに深く告知させる方法を取っていかないと現在の茨木カクテルを浸透させることは出来ないと感じた。このことにより、平成30年度は茨木カクテルの周知に努めたい。		

事業名		地域発のカクテル普及事業	新規/継続	継続
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>実施内容等を検討するため、実行部隊で構成する実行委員会を継続実施する。地域の農産物である赤紫蘇を主原料とした茨木カクテル(地域限定カクテル)が誕生した為、平成30年度は、昨年度の知名度低迷の反省を踏まえ、茨木カクテルの普及活動を深掘りして事業展開を計画する。具体的には次の通り。</p> <p>平成30年 4月 実行委員会開催 以降逐次開催 (X)パ- : 酒造メーカー・飲食店およびバーテンダー代表・農事組合法人、大学生)</p> <p>「レッドペリーラミヤマパーティー(仮称、以下レッドパーティー)」の内容 ・参加店舗の紹介冊子の企画と制作、試飲会やレッドパーティーの実施運営、今後のスケジュール、役割分担等を確認 6月 レッドパーティー自体の実施方法のサンプルとして、レッドパーティーおひろめ会を実施。実施店舗(10店舗)やその他飲食店経営者、マスコミ各社を招待し、レッドパーティーの知名度向上を狙う。このことで、普段バーを使わない新規顧客に向けて強烈にアピールを行う。 7月上旬頃 赤紫蘇サイダーの出荷を待って、茨木カクテル参加店舗(20店舗)で販売スタート。それと同時にレッドパーティー実施スケジュール毎に、各店舗で実行していく。 11月頃 茨木バルフェスタの参加店紹介冊子に「茨木カクテル販売店」のバナーを添付する。 12月 販売店舗及び参加店舗の効果測定を行う。その結果を踏まえ、飲食店と地域の活性化、及び本事業の知名度改善度合いをを検証し、次年度事業へと繋げていく。なお相談事業は、参加店舗に対してお披露目会以降に適宜行っていく。</p> <p>当商工会議所のPRツール(会報・ホームページ・フェイスブック)を活用するのはもちろん、当商工会議所商業部会、茨木市料飲組合にもPRのお手伝いを頂く。またレッドパーティーおひろめ会、販売スタート時及びレッドパーティー実施店舗での実施日については、新聞各紙、テレビ(有線含む)放送局、地域情報誌等にプレスリリースを送り、取材及び記事掲載を依頼する。</p>		
	人材交流型			
	○ 販路開拓型			
	ハズカ型			
	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)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input checked="" type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果		
		(c)29年度の茨木カクテルコンペは、後援「茨木市」、協賛「サッポロビール(株)」、協力「大阪府飲食業生活衛生同業組合茨木市部」と「茨木バルフェスタ協会」で実施したため、今年度も後援をいただく。 (d)本事業で接点の出来た飲食店に対して、販促支援を中心に行っていき、個店により効果的に取り組んでいただけるように支援していく。		

事業名		地域発のカクテル普及事業				新規/継続	継続	
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20	平成29年度の参加店舗15店舗は継続。プラス5店舗に呼びかけ、20店舗とする。					
	支援対象企業の変化	地域独自のカクテルを販売しそれを広めることで横の繋がりが強固なものとなり、今後の飲食店を巻き込むイベント（バルフェスタなど）へ積極的に参加しやすくなる。また今回の手法を参考に、各個店で独自の販売促進を検討しやすくなり、経営に前向きに取り組む姿勢が生まれる。						
	その他目標値	指標	カクテルにより売上げが上がったと回答する店舗	数値目標	70%			
	目標値の内容⇒							
算定基準により算出される額	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			
		⇒ 50,250 円 ×	20	× 1.00 =	1,005,000 円			
		円 ×		×		円		
		円 ×		×		円		
					(小計)	1,005,000 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 1,005,000 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)				
1,005,000 円 ×		0.50 =	502,500 円	(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはアリアゲ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)			
		茨木商工会議所	502,500 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		バイオ産業推進事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		平成27年度～平成32年度まで		一複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	茨木市にある彩都地区周辺にはライフサイエンス産業が集積し、ライフサイエンス分野の会社やベンチャー企業が事業主体や研究施設を置いています。しかし多くのバイオベンチャーは、世界的にも高度な技術やごくまれな研究を行っているにもかかわらず、製品の営業やアライアンスが進まない状況が続いています。そういったベンチャー企業に対し、繋ぐ事業を打ち出していき、事業の新展開や取引先を増やすことを目的に実施します。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	彩都ライフサイエンスパークを中心とした府内のバイオベンチャー、ライフサイエンス関連企業等 約40社			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	平成29年度まで、彩都地区等の事業者に対する支援を行って行く中で、マッチングの実績も出てきました。これまで実施してきた中では、ものづくり企業からのオファーなどが増加しています。一方で、国内へ広く企業間連携を求めるニーズも見えてきました。セミナーでは、告知にホームページやメルマガを活用したところ、市外の事業者からの参加者も増え、府内全体の活性化が期待できます。			
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	10月23日 彩都バイオサイエンスセミナー開催 参加人数40名 講師：株式会社シルバー産業新聞社 編集部営業課長 堀田 護 氏 11月14日～15日 きたしんビジネスマッチングフェア2017 with 大阪大学に出席 出展事業者数 11件 彩都ブース来場事業者、名刺交換事業者数等 240件 ※セミナーは、台風21号の余波で交通機関の麻痺が続き、当日の実参加者数は定員を大幅に下回りました。フェア出展では、1日目が雨で来場者数は昨年を下回り、彩都ブースへの一般訪問者数は伸び悩みました。ブーススタッフによる他の出展事業者のマッチング促進等により中身は充実しました。個別の対応記録を見ますと、大手企業からのオファーがあったり、来ブースされた、ものづくり企業が出展事業者所在の彩都のすぐ近くにあることがわかり、商談が始まったのが特徴的でありました。			
	反省点	きたしんビジネスマッチングフェアでの出展では、彩都特設ブースの来場者数・名刺交換事業者数が減少となりました。来場者数や来場者層が、本事業の中核となる展示商談会に依存することが多いことがわかりました。次年度では他の展示商談会への共同出展を模索し、マッチング効果を上げていきたいと考えます。			
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	事業の実施にあたっては、実行委員会(幹事：茨木商工会議所、メンバー：大阪府、茨木市、摂津市商工会、バイオ・サイト・キャピタル株)を年8回程度開催し、準備から当日の実行まで連携を図っていきます。今年度は府外へのアピールも意識しながら、事業を企画していきたいと考えます。			
	○ 人材交流型	9月～11月頃 新事業展開の啓発、販路開拓や企業間アライアンス推進の意識づけとなるセミナーを実施します。彩都ヒルズクラブが過去に150回以上実施してきた「彩都バイオサイエンスセミナー」の平成30年度に実施する1回分を主体的に実施します。			
	○ 販路開拓型	10月～11月頃 核となる展示商談会に共同ブースを出展し、バイオ関連企業等の事業内容を広くPRすることで、販路及び企業間アライアンスを見い出していきます。			
	○ ハブ型	展示商談会当日だけでなく、出展の前後とも彩都地区を中心とした事業者の要望に応じ、茨木市及び摂津市の事業者とのオーダーメイドマッチングを図っていきます。			
	○ 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)	<input type="radio"/> (a)府施策連携 <input type="radio"/> (b)広域連携 <input checked="" type="radio"/> (c)市町村連携 <input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果 府施策連携商2番 (a)府施策連携：ライフサイエンス産業課の担当者を交えて、事業の進め方や事業当日の運営まで含めて連携。 (b)広域連携：セミナーの集客及び、オーダーメイドマッチングの共同実施。 (d)相談事業相乗効果：これまでの事業により、金属加工や機械関係の事業者とのマッチングも可能であることが分かり、ものづくり系事業所に強い摂津市商工会と連携して、オーダーメイドマッチングをカルテ化により、実施していきます。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	■人材育成型(セミナー) 対象は彩都ライフサイエンスパーク内事業者及び府内事業者。会報やホームページ、メルマガにて対象事業者を募る。 茨木市内事業者25社+摂津市内事業者10社+その他大阪府内事業者5社		
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	■販路開拓型(展示商談会への出展) 彩都ライフサイエンスパークを中心とする府内のライフサイエンス関連事業者を募集 16社		
	支援対象企業の変化	現在、彩都地区事業者は、同業者あるいは彩都地域内事業者のみと交流を深めているところがある。本事業により、異業種または近隣事業者とのマッチングを図ることにより、事業展開の視野が広がり、新事業への取り組みが始まる。			
	その他目標値	指標	具体的なビジネスマッチング		数値目標 2
	目標値の内容⇒	共同出展ブースに来場の事業者。(今年度はより集客力のある展示商談会への出展を検討)			
	240	平成29年度、同内容フェアにて、218名の実績。(過去5年の平均は274名)			

事業名		バイオ産業推進事業					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	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	
		⇒ 20,100	円 ×	40	×	1.00	=	804,000	
		50,250	円 ×	16	×	1.00	=	804,000	
		50,250	円 ×	240	×	0.05	=	603,000	
	(小計)							2,211,000	円
	新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								円
	計							2,211,000	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="checkbox"/>		(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(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)			
2,211,000 円 ×			1.00 =			2,211,000 円 (円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはアリ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)				
	○	茨木商工会議所	1,809,000 円		実施に係る経費(職員旅費は除く)は茨木商工会議所が負担した上で、以下の通り配分 【セミナー】 ■茨木商工会議所：摂津市以外の府下全域 30社相当(603,000円) ・講師手配・事前準備 ■摂津市商工会：摂津市内企業 10社相当(201,000円) ・アンケート整理 【出展】 ■茨木商工会議所：彩都LSPを中心に府内から16社募集(804,000円) ※ブースの準備・事後フォロー・アンケート整理は茨木商工会議所 ■茨木商工会議所：来場160社相当(402,000円) ・出展当日の対応 ■摂津市商工会：来場80社相当(201,000円) ・出展当日の対応				
		摂津市商工会	402,000 円						
			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		茨木・箕面オムニチャネル3.0事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成26年度～平成31年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	茨木市及び箕面市では、多種多様なイベントを実施しており、商業施設がある。このような販売促進に該当する機会及び場所を発掘し一元管理する。そして会議所が拠点となり1年を通して計画的に事業を進めていくことで、お客さまに「初めて出会う商品をワクワク(共感)して買う」環境を整えていき、販促に関するセミナーや意見交換(反省会等)をタイムリーに盛り込み、個店のポテンシャルアップを目的とする。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市内の小売店舗、製造小売り事業者及びサービス事業者 約400事業所 + 箕面市内の小売店舗、製造小売り事業者及びサービス事業者 約100事業所		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	出展販売したいというニーズは次の方法で確認している。①出展の門戸を広げ常に 出展希望事業者がエントリー出来る体制を取っている。従って、初めての出展を経験する事業者にも迅速に対応することが出来るので、今年度も少なくとも5件の初出展事業者を誕生させている。また出店者へのヒアリングで、今後の出展意欲について聞いておりニーズを掴んでいる。		
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	現在までで7回の販売促進イベント(内3回が荒天(内1回は台風により1日短縮))を開催した。延べ85件(実数35店舗)の出展があり、イベントごとに波はあるが150万円以上の売上げに繋がっている。事業者からの出展希望は常に聞いており、機会をとらえ出展可能かどうか確認している。 平成29年度は、茨木市で行っている「場を開く社会実験」に協力するかたちで、出展機会を複数回設けることが出来た。		
	反省点	出展者の売上げは総じて減少傾向となった。これは悪天候だった屋外出展日が複数あったためであるが、出展者の出展方法にマンネリ化が生じていることも大きな原因だと考えられる。27年度はPOPの作り方、28年度29年度はキャッチコピーの作り方を指導し、出展時に取り入れる工夫をする事業者が定着してきた。全体的な雰囲気を変えて、目新しさを加味する必要があると考えている。		
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	本事業名のオムニとは「あらゆる」、チャンネルとは「お客さまとの接点」を指します。販売機会を世代別に分けて、1.0は「その場で欲しい商品を買う(商店街やスーパー)」、2.0は「場所を選ばず好きな商品をいつでも買う(カタログ販売やネット通販)」。そして今後目指す販売機会を3.0として「初めて出会う商品をワクワクして買う」と位置づける。市内での有名店、銘菓をあえて市外で販売したり、今までと全く違う手法(体験型等)でお店を紹介する。出展後に事後アンケートを取り、売上げ及びそれ以外の波及効果についての目標達成率や満足度を確認、統計を取り事業毎に効果を数値で測定、結果について専門家を交えて模索、効果的なセミナー等の開催という形で出展者へフィードバックしていく。最終的にお客さまが知らなかった商品を楽しく購入頂ける環境を設定。「ワクワク(共感)」をキーワードに新たなニーズを引き出す。 販売機会は、茨木市箕面市を中心として近隣市内もエリアとする。エリア内での開催イベント等への出店により年度を通して設ける。具体的には以下の通り計画する。 6月～11月 近隣イベントにて複数回の出展 7月～3月 大手量販店や、北摂をエリアとしたイベントでの随時出展 その他大阪府、茨木市、箕面市及びイベント主催団体などからの出展要請があれば、その都度検討し適宜出展していく。また出展前に出展者同士の意見交換を行ない、効果的な出展方法を模索。出展後は事後アンケートを取り、常に改善を加えていく。30年度は、本事業独自に出展店舗の作り方(仮称)というテーマのセミナーを実施し、お客様が楽しくワクワクして買う気持ち作りを進めて行く。		
	人材交流型			
	○ 販路開拓型			
	ハコ型			
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)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 (b)当市と箕面市は、多種多様な商業イベントの実施や個店と大型商業施設の立地など、まちづくりが似ているところが多々あり、小売店1件あたりの売上額と住民一人当たりの購入金額が近似値を示している。また両市を繋ぐ国道171号線は自家用車や路線バスが頻繁に行き来していることから、利便性の高い箕面市と連携することで、両市の事業者が相互に行きかう機会を作りより発展性の高い事業となる。 (c)市と連携し、出展機会を増やす。 (d)実際の販売現場を確認することが出来ることで、きめ細かい支援が可能となり、販促支援もタイムリーに出来る。			

事業名		茨木・箕面オムニチャネル3.0事業				新規/継続	継続
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 30		販売促進を目的とした各種団体（物産振興協会やマイスターズなど）、商業イベントへ積極的に参加する事業所（飲食店や小売店）および、創業希望者などのうち30店舗を対象とする。			
	支援対象企業の変化	1店舗が平均2回程度の出店を行う。その中で出展者の満足度を70%以上にする。その要因を個店で独自に分析出来る程度に、ポテンシャルを上げていく。					
	その他目標値	指標	各事業所の出展目的(売上・知名度・新規顧客獲得・販売スキル向上など)の達成率			数値目標	70%
算定基準により算出される額	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	
		⇒	50,250 円 ×	30	×	1.20 =	1,809,000 円
			円 ×		×	=	円
			円 ×		×	=	円
		(小計)					1,809,000 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					1,809,000 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準とおりの場合不要)						
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等			
	②受益者負担		60,000 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)	
1,809,000 円 ×		0.75 =	1,356,750 円		(60,000 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはリビ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）		
	○	茨木商工会議所	1,176,750 円		必要経費（456,750円）を幹事団体 が取り、残りを事業所数で按分する。 茨木商工会議所 24件 箕面商工会議所 6件		
		箕面商工会議所	180,000 円				
			円				
		円					

【備考】
 ②受益者負担金額について：出展毎に経費の一部を出展者に負担いただく。（比較的経費の低い出展は無料）

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		お客様を魅了する販売促進術講座	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成29年度～平成31年度まで	☐ 一複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	店主や販売員の対応、店舗（WEBショップ）づくりなどで、お客様は買うかどうかの決断をします。店主や販売員はお客様に合った接客や、客層にあった店舗（WEBショップ）づくりをする必要がある。そのためには自店舗やお客様を理解し短時間で魅了する接客対応、そして店づくりが必要不可欠となってくる。 本事業は、お客様を魅了することを職業にしていた元タカラジェンヌを講師として、販売促進につなげることを目的に実施する。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北摂地域の中でも、小売店1件あたりの売上額と住民一人当たりの購入金額が近似値の、箕面市・摂津市・茨木市の小売事業者4,247件（小売業・卸売業・宿泊業・飲食業）を対象とする（RESAS調べ）。また箕面商工会議所と摂津市商工会、茨木商工会議所の3団体は主体としてまちゼミを実施しており、まちゼミへの波及効果も期待できる。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	通年実施している販売促進系セミナーへの集客力と、終了後の事業者の反応で、販売促進系のセミナーへのニーズを把握している。平成29年度の本事業参加者事後アンケートでは、全員が賞賛し高い意識の中で受講されたことを確認している。またグループワークを積極的に取り入れることで、本音が出やすくなることを発見した。さらにグループ内やグループ毎の成果発表をすることで、共感とアイデアが増幅されることも確認した。このことで次年度は、積極的にグループワークを取り入れ、販売促進に直結するツールを参加者ごとに完成させることが必要と考えている。		
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	平成29年度は、元タカラジェンヌから販売に携わる仕事をされているお二人（姉妹）を講師に招きお客様を迎える準備、具体的な接客方法、コミュニケーションの取り方などをメンタル面も含め指導した。内容は翌日からでも使える考え方や行動で、参加いただいた方の満足度は非常に高かった。次のようなスケジュールで開催した。 7月26日（水）お客様に喜んでいただける準備、第一印象、ファーストアプローチ 8月22日（火）お客様に具体的に提案しおススメするファッションコーディネート 9月27日（水）お客様とのコミュニケーションを通じての楽しい関係構築のすすめ 10月27日（金）総まとめ（上記テーマを中心に復習とその応用方法等） 会場は当会議所会議室。時間は14:00～16:00の120分とし、90分の講義終了後「お茶会」という名の質疑交流会を行った。この質疑交流会を開催することで、講師と参加者との距離が縮まり、質問等がしやすくなった。そのことで講座中の内容を深彫りすることが出来、理解度が高まった。		
	反省点	内容は参加者アンケートからも非常に良いものであることが確認できた。しかし、 1、チラシが1種類で4回全てを掲載したので1回毎のテーマが強調できなかった。 2、第1回目までに参加のほぼ全ての申し込みを受け付けたので、回数を重ねることに参加人数及び参加率が減少した（※最終回については地域情報誌やWEB上でも積極的にPRしたおかげで参加者が増えた）。 以上のことをふまえ本年度は、「お客様を魅了する」という大きなテーマを変えずに、1回ごとのテーマを強調する。また、各回毎のテーマを広くその都度周知させるため回数を削減し、テーマを強調したチラシとし、テーマ毎のHPを作成する。 また参加者がセミナー終了後のフォローアップとして“デザイン総合相談（D-チャレンジ）”を積極的に活用いただくため、大阪府デザインセンターの施策紹介を実施する。		

事業名		お客様を魅了する販売促進術講座	新規/継続	継続
具体的な実施内容・手法(該当型に○印)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>参加者独自の成果物がある程度制作できるまで、ワークショップで落とし込みを行う。</p> <p>このため積極的にワークショップを取り入れ、成果を発表いただく。全体時間は150分とし、前段90分を講義とワークショップで使い「成果」を完成。後半の60分で、大阪府産業デザインセンターの施策紹介と個人発表交流会を行いアイデアを共有する。</p> <p>第1回：お客様を魅了する“会社”を作ろう 宝塚歌劇団の生みの親、小林一三先生に学ぶ 掃除、不易流行、形を作って作らない、清く正しく美しくという考え方から</p> <p>日時：6月19日(火) 15:00~17:30 場所：茨木商工会議所 会議室 講師：高本裕加子氏<裕三佳> 元タカラジェンヌ 成果：自社(店)の「社是、社訓、会社のスローガン」などを完成、発表</p> <p>第2回：お客様を魅了する“接客”を知ろう 元タカラジェンヌが話す、お客様の心を掴む方法 タカラヅカのルール、お客様の考え方、結束する組織づくりなど 日時：7月17日(火) 15:00~17:30 場所：茨木商工会議所 会議室 講師：高本裕加子氏<裕三佳> 元タカラジェンヌ 成果：参加者独自の「接客の心構え3か条」を完成、発表</p>		
	人材交流型			
	販路開拓型			
	ハズカ型			
	○ 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)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input checked="" type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果		
		(b)効果の広がりを考え、小売店1件あたりの売上額と住民一人当たりの購入金額が近似値で、商工会・商工会議所が主体としてまちゼミを実施している、摂津市商工会・箕面商工会議所・茨木商工会議所の3団体で行う。 (d)セミナー参加がきっかけで接点が出来た事業所に、セミナー内容を活用した接客等をアドバイスすることにより、相談事業カルテに繋げる。カルテ化目標2件		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20	当会議所で平成29年度開催した販売促進術関係のセミナーでは、37事業所が参加。。また3団体で実施しているまちゼミ参加事業所総数は約70件。合計107件のうち約1/5が参加するものとして計算。	
	支援対象企業の変化	受講後すぐにでも実践できるお客様を魅了する接客を学ぶことで、販促に取り組む姿勢が強くなる。また実際に成果を持ち帰ることが出来るので、意識が高まったり、実際に事業に反映される確立が大幅に増加する。		
	その他目標値	指標 すぐにでも実践したいと思った事業所数 数値目標 70%		
	目標値の内容⇒	件		

事業名		お客様を魅了する販売促進術講座					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービ入単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 30,150	円 ×	20	×	1.20	=	723,600 円	
			円 ×		×		=	円	
			円 ×		×		=	円	
	(小計)							723,600 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							723,600 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="checkbox"/>		(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(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)			
723,600 円 ×			0.75	=	542,700 円	(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または7/10/11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)				
	○	茨木商工会議所	392,700	円	茨木は全体の企画から運営、広報、事後フォローを実施し、そのための費用として、242,700円を利用する。残りの配分は参加事業所数で次の通りとする。茨木商工会議所10件、箕面商工会議所5件、摂津市商工会5件				
		箕面商工会議所	75,000	円					
		摂津市商工会	75,000	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		中小企業プロフェッショナル人材獲得啓発事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		平成29年度～平成30年度まで	<input type="checkbox"/> 一複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	人材確保は中小企業において大きな経営課題となっており、事業を継続していく上での根幹に関わることで、人材育成には、多大な時間が必要であり、中小企業自身で行うことは困難な状況です。そこで、効果的な求人ノウハウを提供し、求める人材を獲得していただくことを目的として実施します。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業の経営者、人事担当者		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	地域の中小企業の人事担当者からは、団塊世代の退職後、中核的・専門的な人材が不足という声を聞きます。また『中小企業・小規模事業者の人材確保と育成に関する調査(平成26年中小企業庁)』によると、事業を維持・拡大を志向する企業の34.3%が人材確保が課題と回答。管内の有効求人倍率も高止まりを続け、求人が困難な状況になっています。		
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	11月1日、茨木商工会議所において、内閣府がプロフェッショナル人材戦略拠点全国事務局のみずほ情報総研株式会社の福田志織氏、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点の乾マネージャー(大阪府商工労働部理事)を講師として招聘しセミナーを開催した。申込者19名に対して、当日の参加者は10名となった。参加者アンケートでは、全員が「満足」または「やや満足」という回答を得た。		
	反省点	月初の日程のためか、他のセミナーより当日の欠席率が高かった。また、申込者が少なかったため日程設定と併せて開催場所、告知方法等を工夫する必要がある。		
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	事業の実施にあたっては、「大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点」と企画段階から連携を図り実施していきます。自社の成長発展を求める中小企業経営者等に対し、中核人材(経営人材、販路開拓人材、海外展開人材、生産性向上人材等)の採用ノウハウに関するセミナーを実施します。セミナー終了後、中核的、専門的な人材を求める参加事業所に対し、「大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点」のコーディネーターがフォローを実施し、人材確保のサポートを行います。今回は会場を高槻に移し実施します。		
	人材交流型			
	販路開拓型	【開催日】平成30年7月頃(予定) 【場所】高槻商工会議所(予定) 【内容】(予定)		
	ハズカ型	①人材採用に向けた自社企業魅力のアピール力向上について 講師：本テーマの専門家		
	独自提案型	②企業成長に向けたプロフェッショナル人材の活躍について 講師：大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点 担当者		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 府施策連携(府4番) (a)府施策連携：「大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点」と連携し講師の選定。セミナー実施後は、拠点のコーディネーターがフォローを実施。 (b)広域連携：茨木商工会議所、高槻商工会議所、摂津市商工会と広域連携することにより、範囲を拡げた告知を実施し啓発効果を高めます。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	開催案内の周知方法として、各所(高槻・茨木・摂津)の会報に案内チラシの折込配布、各所のホームページ等にも掲載するとともに、巡回・窓口配布にて行います。合同就職面接会参加企業や人事担当者が集まるセミナーで告知するとともに、地域金融機関とも連携して告知を実施します。	
	支援対象企業の変化	20	本セミナーを受講することにより、参加企業の人材採用力向上と外部人材の活用方法を修得していただくことができます。外部人材を希望する企業は、「大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点」のサポートを受けていただくことができます。	
	その他目標値	目標値の内容⇒	指標	大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点の活用を検討する企業数 数値目標 2社

事業名		中小企業プロフェッショナル人材獲得啓発事業					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	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	
		⇒ 20,100	円 ×	20	×	1.00	=	402,000	
			円 ×		×		=		
			円 ×		×		=		
	(小計)							402,000	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							402,000	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"/>		
標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
402,000 円 ×		1.00 =		402,000	円	(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはアリ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)				
	○	茨木商工会議所	220,800	円	支援対象企業数で按分。茨木8社、高槻7社、摂津5社。 茨木が幹事の為、講師謝金、案内チラシ印刷代等で120,000円、開催地の高槻の会場経費30,000円を除いた金額を企業数で按分する。				
		高槻商工会議所	118,200	円					
		摂津市商工会	63,000	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		三市一町合同就職面接会		新規/継続	継続
想定する実施期間		平成23 年度～	年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのよ うな状態にしたいか)	大阪府の平成29年11月の有効求人倍率は1.68と平成以降の最高を2ヶ月連続で更新している。また、完全失業率は3.6% (同年7月～9月平均) と前期比よりは低下しているが、全国値2.8%に比べると高い値となっている (大阪労働局調べ)。そのような中、地元の中小零細企業にとっては単独で求人を募集しても有能な人材の確保は難しく実際に相談も多い。そのような両者を結び付ける機会を三市一町の自治体および会議所・商工会が連携するによって提供し、当地域の中小零細企業の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、29社程の中小企業及び求職者100名			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	過去の三市一町合同就職面接会参加企業のアンケート結果から「費用や時間をかけずに採用活動を行いたい」との声があり、参加を希望する企業も引続き多い状況が続いている。また、中小零細企業の多くは単独で就職面接会を行うだけの知名度や余裕がなく、人材確保に苦慮している相談も多く寄せられている現状からニーズは高い。			
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	平成30年1月26日 (金) に開催予定であるが、企業募集枠30社に対して、48社の応募があるなど、大きな需要がある。			
	反省点	有効求人倍率の上昇や失業率低下の影響か、全体の求職者数が目標値より少なかったことが反省点である。			
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	茨木商工会議所・高槻商工会議所・摂津市商工会・島本町商工会による共催で実施予定。4団体が主に求人企業の募集を担い連携を図ることによって、求人企業及び求職者の参加を促進し、相乗効果により地域の雇用環境の改善に貢献する。 開催時期：平成31年1月頃を予定 会 場：茨木市役所南館大会議室の予定 内 容：メインの合同就職面接会は13時～16時の間に実施。 相談コーナーの開設などを行う予定である。 同時開催として「中高年齢者雇用促進フェア」を実施し、中高年齢者就労相談やシルバー人材センター相談など各種相談等の支援を行い、雇用環境の厳しい高年齢者の雇用就労促進を図る。			
	○ 人材交流型				
	販路開拓型				
	ハズ 刈型				
	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)				
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	DMチラシや各商工会議所・商工会の会報、ホームページ上にて募集案内、巡回や電話による告知と募集を行う。		
	支援対象企業の 変化	29 社	「三市一町合同就職面接会」に参加し、求人を確保することによって、長期的な計画で事業活動をすることができ、ひいては企業の成長が見込まれる。また4自治体、4団体が連携することで、採用活動の地域を拡げ、有能な人材の確保に繋げることができる。		
		指標	参加企業のうち採用に至った企業数	数値目標	10
	その他目標値	目標値の内容⇒	来場者 (来場された方へのアンケートなどで把握)		
	100 名				

事業名		三市一町合同就職面接会					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービ単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 40,200	円 ×	29	×	1.00	=	1,165,800	
		40,200	円 ×	100	×	0.05	=	201,000	
			円 ×		×		=		
	(小計)							1,366,800	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							1,366,800	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="checkbox"/>			(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(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)			
1,366,800 円 ×			1.00 =		1,366,800	円	(円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはアリ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)			
		○	茨木商工会議所	424,180 円		支援企業数で配分、茨木9社・高槻9社・摂津9社・島本2社で計算。			
			高槻商工会議所	424,179 円					
			摂津市商工会	424,179 円					
			島本町商工会	94,262 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）

茨木商工会議所

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	200	25,000	5,000,000		
支援機関等へのつなぎ	60	10,000	600,000		
金融支援（紹介型）	20	30,000	600,000		
金融支援（経営指導型）	50	40,000	2,000,000		
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	2	20,000	40,000		
記帳支援	2	25,000	50,000		
労務支援	25	20,000	500,000		
人材育成計画作成支援	0	20,000	0		
マーケティング力向上支援	5	20,000	100,000		
販路開拓支援	15	20,000	300,000		
事業計画作成支援	25	50,000	1,250,000		
創業支援	30	20,000	600,000		
事業継続計画(BCP)作成支援	2	20,000	40,000		
コスト削減計画作成支援	2	20,000	40,000		
財務分析支援	5	10,000	50,000		
5S支援	0	10,000	0		
IT化支援	3	20,000	60,000		
債権保全計画作成支援	0	10,000	0		
事業承継支援	10	20,000	200,000		
結果報告	190	10,000	1,900,000		
小 計	—		13,370,000		13,370,000
II 専門相談支援事業					
事 業 名	算 定 基 準		補助金額		
	支援日数	計			
金融相談	5	118,000			
税務相談	3	70,800			
記帳指導	2	51,200			
専門家派遣（同行）	3	70,800			
小 計	13	310,800	310,800		
※記帳支援のために税理士を活用する場合、25,600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		13,313,258		
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	算 定 基 準		補助金額		
			26,994,058		