

# 平成30年度 事業計画書

## 1. 申請者の概要

申 請 者	団体名	八尾商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 池尻 誠
	所在地	〒581-0006 大阪府八尾市清水町1-1-6
	職・氏名	中小企業相談所 支援グループ 桑田 剛宏
担 当 者	連絡先	電話番号（直通）： 072-922-1181
		F a x : 072-922-8828
		E - m a i l : <a href="mailto:kuwata@yaocci.or.jp">kuwata@yaocci.or.jp</a>
①設立年月日 ②職員数 （うち経営指導員数） ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数（組織率）  ※②、④、⑤、⑥につ いては直近の数字を記 載のこと		①昭和24年5月16日  ②20名（13名） （平成30年1月16日現在）  ③八尾市  ④12,351（平成26年経済センサス活動調査による） ⑤ 9,064（平成26年経済センサス活動調査による） ⑥ 3,013（24.3%） （平成30年1月16日現在）
□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の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 ③商品の品質又は数量、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 ④輸出品の原産地証明 ⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 ⑥博覧会、見本市等の開催・あっせん ⑦商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 ⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑩行政庁から委託を受けた事務 ⑪上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業		

**(1) 所管地域の産業経済の現状と課題****「概要」**

・八尾市内の産業の現状について、平成26年度経済センサスより、管内の事業所数については12,351事業所、そのうち小規模事業所数は9,064事業所と全体の約73%を占め、中小・小規模事業所が集積する産業構造となっている。小規模事業所数の業種別では、製造業34.8%、卸売業4.7%、小売業24.5%、サービス業19.7%、その他16.3%となっている。製造業の割合は大分府全体の14.1%と比較しても高い割合となっており、域内を支えている業種は製造業といえる。

・八尾市の地域経済循環率は85.6%と、周辺地域の東大阪市（85.7%）、大東市（78.5%）、柏原市（66.8%）と比較した場合、隣接する東大阪市との差異は少ないが、他の2地域とは若干高い。八尾市においては、平成29年9月に大型商業施設のオープンに伴い、来街者の増加も期待することが見込まれることから、地域経済循環率の向上も期待することができる。

**「現状」**

・平成26年度工業統計調査によると、八尾市内における製造品出荷額は、「電気機械器具製造業」が全体の約28%を占めており、「金属製品製造業」が約10%、「電子部品・デバイス・電子回路製造業」が約10%と続き、これらが上位を占める。製造業の中でも、府内全体や全国平均と比較すると「金属製品製造業」や「プラスチック製品製造業」、「生産用機械器具製造業」が高い割合を示している。

・商業は、八尾市が実施した八尾市小売・卸・サービス業実態調査において、市内消費者から商店街団体や小売市場団体、各地域の個店への期待として「こだわり」や「にぎわい創出」との意見が上位を占めており、消費者の価格や品質、品揃え等へのニーズに応えていく必要があることが窺える。

**「課題」**

・当所が実施した八尾市景気動向調査の結果を見ると、製造業・非製造業ともに、「人材確保（1位）」や「販路拡大（2位）」が共通の経営課題として上位を占めている。

・八尾市景気動向調査その他種調査においても、製造業および非製造業ともに共通の経営課題として、「人材」という課題が挙がっており、「人材確保」が全体の59.6%を占め、人材育成、技術力向上、技能承継も上位に入る課題として挙がっており、経営課題の解消に向けて、人材確保をはじめ、階層別の人材育成を通じたマネジメント向上支援等の支援が必要と考える。

・次に、全業種共通の経営課題である「販路拡大」が挙げられるが、展示商談会やweb等の情報発信ツールを活用し、ビジネスチャンスを広げていく必要がある。

・地域の商店街等や個店の良さを知ってもらうためには多くの消費者へ周知する必要があるが、商業団体単位で意識向上を図り、賑わい創出や特色ある個性を打ち出していく必要が課題として挙げられる。

**(2) 所管地域の活性化の方向性**

以下を支援の柱として設定し、これらの取り組みを融合させながら地域産業の活力向上へと波及させていく。

**「将来の企業活力の維持・向上に向けた支援」**

・求人求職マッチング事業による雇用創出の機会提供を通じて、人材不足解消に向けた支援に引き続き取り組む。

・人材確保として、従業員個々の就労能力向上と離職率の低減に向け、階層別で強い組織の構築への支援に取り組む。

・後継者不在や後継者育成、承継手続きなど、事業承継の課題を抱える企業に対して、各支援機関や金融機関と連携し支援に取り組む。

**「販路拡大、地域資源の知名度や魅力向上」**

・総合展示商談会の開催、首都圏での専門展示会共同出展などを通じ、独自の技術や全国シェアで優位に立つ優れた企業群をけん引役として、八尾の産業全体の知名度、ブランド力の向上を図ると共に、企業が誇る高い技術力、製品やサービスについても、ビジネスマッチングの機会創出と販路開拓に取り組む。

・平成29年9月に大型商業施設のオープンに伴い、来街者の増加が期待できることから、周辺地域へ波及させるためにも集客ノウハウや資金力に乏しい小規模事業者に対し、個店の魅力を引き出す取り組みや販売促進を進める。インターネットや紙媒体、マーケティングに有効なツールを織り交ぜながら、集客や知名度向上を図り、個店の経営力向上に繋げていく。

・市内各商店街、各小売市場等の商業団体に対しては、PDCAに基づき消費者に必要とされる商業団体としての活動に取り組めるよう支援を行い、商業団体自身の魅力向上、地域の活性化へ繋げていく。

・地域資源を活かした商材群について、消費者が多数来場するイベントにおいて周知活動に取り組む、認知度向上と共に、今後の販売促進へ繋げていく。

**(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**

管内の小規模事業者9,064事業者のうち、様々な経営課題を抱え経営基盤が脆弱であるが、経営改善や成長に向けて前向きに取り組みたいという意欲が比較的高い事業者を中心に支援を進める。

支援対象事業者数については、前項の支援事業を推進するべく、「製造業その他\_約3,200事業所」、「卸売業・小売業\_約2,600事業所」、「サービス業\_約1,800事業所」より、経営課題の解決に意欲的な事業者を支援対象として支援を進めていく。

**(4) 事業の目標**

・経営課題の把握と解決に向けた継続支援を行いながら、展示商談会事業を通じてものづくり企業のビジネスマッチング促進、商業、サービス業の支援にあたっては、個店や商業団体の魅力を引き出す取り組みや販売促進を通じて、集客や知名度向上、賑わい創出を図る。

・このほか、地域資源を活用した商品群の販売促進や情報発信を通じ、地域資源の知名度向上や魅力向上を図り、地域活性化に繋げる。

・企業における人材確保、人材育成の課題に対して、求人、求職者との就職マッチングとして地域労働ネットワークや各支援機関などと連携を図りながら、人材確保支援に取り組む、階層別人材育成も進め、人材の定着・成長を通じて持続的な企業競争力の維持・強化に繋げる。

・各地域活性化事業の推進にあたっては、経営指導員間の連携、情報共有をはじめ、広域連携、専門家、その他各支援機関との連携を図り、日頃の巡回・窓口相談とのリンクを強化することで、相談の効果、また地域活性化事業の効果を高める。

**(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（実施する事業の総合的な効果等を記載すること）**

ビジネス環境が速いスピードで目まぐるしく変化し様変わりするなか、既存の取引関係の維持を行なうだけではなく、これまでに以上に積極的に自らをPRし、ビジネスパートナーを開拓していくことが小規模事業者にも求められてきている。

しかし、小規模事業者は多くの場合、自らのビジネスについての優位性について考え、それを積極的にPRしていくためのノウハウを十分に蓄積できていないケースが多い。

これらに対して、自らの力で新たな一歩を踏み出すキッカケをできるだけ多く提供することを念頭に、地道に経営者の意識改革を図ることで、持続的発展にも繋げることが期待できる。

本事業を実施しなかった場合、小規模事業者が経営改善に取り組むキッカケが失われ、また各施策や他企業の取り組みに目を向ける意欲が失われてしまう等、地域産業の活力向上の妨げとなり、ひいては地域産業の衰退に繋がりがかねないと考えられる。

## 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	240	事業所	支援機関等へのつなぎ	11	支援
金融支援（紹介型）	15	支援	金融支援（経営指導型）	115	支援
マル経融資等の返済条件緩和支援	0	事業所	資金繰り計画作成支援	13	事業所
記帳支援	4	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	12	事業所
販路開拓支援	15	支援	事業計画作成支援	10	支援
創業支援	5	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	0	事業所
コスト削減計画作成支援	0	事業所	財務分析支援	0	事業所
5S支援	0	事業所	IT化支援	2	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	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	245
<p>これまでの支援実績件数を基に設定。（平成27年度実績：224件、平成28年度実績：242件）</p> <p>小規模事業者への「伴走型支援」として、窓口相談時や巡回訪問等によるヒアリング時に経営課題を抽出し、実効性のあるサービス提案を心がけ、経営改善、経営向上に繋げる多面的な支援を通じて持続的成長をフォローする。</p> <p>経営相談事業では、金融相談支援が増加傾向であり、小規模事業者の相談ニーズが高い。資金繰りの改善支援にあたり、日本政策金融公庫をはじめ民間金融機関との連携を図りながら支援を進める。</p> <p>また、事業承継や人事労務や製造現場改善などをはじめとする様々な課題に対して、引き続き支援機関をはじめ行政や官公署との連携も図りながら、課題解決に向けた支援を進め、高度専門的な課題については、専門家と連携を図ることで、事業者の経営改善を促していく。</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>高度・専門的な内容として専門家の見地が必要と判断する場合、経営課題の解決に向けて専門家や各支援機関などとも連携を図りながら支援を進める。</p> <p>当地域の特徴であるものづくり企業の技術向上や課題解決に対しては、（地独）大阪産業技術研究所などの支援機関とも引き続き連携を図りながら、セミナーや個別相談を通じて支援を進める。</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
法律	継続	相談件数	9	法律に関する高度な相談に対応するため弁護士による相談を実施。
税務	継続	相談件数	350	確定申告等にかかる税務手続きを支援するため税理士による相談を実施。
労務	継続	相談件数	8	労務面での高度・複雑な課題を解決するため、社会保険労務士による相談を実施。
特許	継続	相談件数	5	知的財産権に関する高度・複雑な課題を解決するため、弁理士による相談を実施。
登記	継続	相談件数	3	登記に関する高度・複雑な課題を解決するため、司法書士による相談を実施。
経営	継続	相談件数	65	経営革新など経営面での専門的な課題を解決するため、中小企業診断士等による相談を実施。
IT	継続	相談件数	22	販路開拓に向けた情報発信や業務効率の向上に繋げるIT活用等に関する課題解決を支援するためインストラクターによる相談を実施。

## 事業実施のポイント・期待される効果

<p>経営指導員による日頃の巡回、窓口相談のなかで、経営指導員では対応できない高度専門的な経営課題に対して、専門家の適切なアドバイスを実施することで、課題解決に向けた道筋が明確になり、経営改善に繋がることが期待できる。</p> <p>経営に大きな影響を及ぼしかねないビジネストラブルなど、早急に解決の糸口を見出して実行が必要なものをはじめ、事業承継、現場改善、国の補助金申請や事業計画策定、海外展開、知的財産権の保護・活用、労務問題やIT活用など、様々な高度専門的な課題の解決に対して適切に対応するためには、専門家によるサポートは必要である。</p>
---

## 4-1. 地域活性化事業一覧

八尾商工会議所

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
<b>(1) 単独事業</b>			<b>11,299,275</b>
	ブランド化推進事業	東京で開催される機械要素技術展に共同出展し、首都圏でのビジネスチャンス獲得を支援する。	691,500
○	ものづくり技術向上支援事業	ものづくり技術の向上やものづくり企業の課題解決を支援するためのセミナーを開催。	1,326,600
	商業団体活性化支援事業	伴走型支援を通じて商業団体の強みを引き出し、事業計画策定を通じて消費者から信頼される商業団体を目指して頂く為の支援を行う。	2,010,000
	地域商業情報発信事業	インターネットおよびフリーペーパー発行により、地域商業者の情報発信を支援する。	2,386,875
	地域資源発掘ブランド化推進事業	八尾の地域資源を活用した商品をブランド化し、販売促進を通じて広くPRする。	2,010,000
○	労務管理・育成支援事業	雇用のミスマッチや早期離職などの問題を抱える企業に対して、トラブル事例と好事例を交えながら事業所の労務に係る問題に気付いていただき、改善を通じてトラブル等の防止や優秀な人材確保・定着につなげる。	603,000
○	若手従業員育成支援事業	経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。	723,600
○	早期離職防止・定着支援事業	管理職を対象に、若年者向けの教育体制、人事評価制度やマネジメント手法を身に付け、若者の早期離職、組織の基盤強化に繋げる。	1,145,700
○	外部人材活用支援事業	大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携し、外部人材の活用による成長戦略の実現を図り、地元経済の活性化に繋げていく。	402,000
<b>(2) 広域事業</b>			<b>18,900,539</b>
○	求人確保支援事業	八尾市、柏原市商工会と連携し、企業の人材不足解消に繋げるために、求職者と求人事業所とのマッチングのための面接選考会を行う。	2,893,486
	ビジネスチャンス発掘フェア2018	全国有数の工業集積を誇る大阪東部をはじめ、南河内、南大阪各地域企業の販路開拓、ビジネスマッチングおよび産業のPRを目的に広域展示商談会を開催。	12,575,385
○	海外ビジネス支援事業	海外ビジネスに関心を持たれている企業に対し、セミナーを通じて情報提供をおこなうことで、海外ビジネスに関連する様々な課題解決に繋げる。	723,600
○	知的財産権活用支援事業	知的財産権に関する基礎知識を習得していただくとともに、知的財産権の保護、活用に関する意識を高めていただく。	462,300
	大阪勧業展2018	※大阪商工会議所の事業計画参照	25,125
○	MoTT OSAKA オープンイノベーションフォーラム	※大阪商工会議所の事業計画参照	408,030
	ものづくり企業商談会	※堺商工会議所の事業計画参照	335,000
	自社商品売り込み商談会	※堺商工会議所の事業計画参照	502,500
○	技能検定活用セミナー	※東大阪商工会議所の事業計画参照	201,000
○	事業承継支援ネットワーク支援事業	※東大阪商工会議所の事業計画参照	450,000
	大阪府東部地区商工会議所 リサイクル技術委員会	※北大阪商工会議所の事業計画参照	193,463
○	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参照	130,650

うち府施策連携事業

9,469,966

事業名		ブランド化推進事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		H 24 年度～	年度まで	←複数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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾のものづくり企業の高度な技術・優れた製品をPRし、そのブランド力を高めていく。</li> <li>●八尾の知名度を向上させる。</li> <li>●景況感が比較的良好と思われる首都圏市場を開拓する。</li> <li>●出展企業に対し、ビジネスチャンス発掘の機会を提供する。</li> </ul>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内の製造業約3,000社のうち、機械要素に関連の深い、工業系製造業(金属、機械関係の業種) 2,000社。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●29年度事業では、市内のものづくり企業12社により、共同出展の支援を実施。新たに出展を検討する声も複数社から寄せられており、当事業へのニーズが高まっている。</li> <li>●コストの問題から単独出展が難しい事業所であっても、共同出展という形で負担を減らすことで、販路拡大の機会を提供する。</li> <li>●関西圏を離れた場合、八尾の知名度は低い。またものづくり企業が集積しているという点についてもあまり知られていない。八尾のものづくり産業の認知度向上、イメージアップが必要である。</li> <li>●八尾市景気動向調査を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で、上位を占めている。</li> </ul>			
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	[28年度実績] 共同出展12社 引合等1,739件 アンケート実施1,451名 [29年度実績] 共同出展12社 引合等1,765件 アンケート実施1,552名			
	反省点	<ul style="list-style-type: none"> <li>●複数社から新たに展覧を検討する声も寄せられているため、レイアウトを変更し、支援数の増加に備えている。</li> <li>●出展希望者が定員を超えた場合を想定し、具体的な審査に備えた制度を八尾市と協議している。</li> </ul>			
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■会期 H30年6月20日(水)～22日(金)</li> <li>■小間数 4小間(6m×2.7m/小間)を確保し、16小間に分割。</li> </ul>			
	人材交流型	<ul style="list-style-type: none"> <li>■内容 当所・八尾市ブースでは、八尾市の産業PRを実施。事業所ブースでは、各企業の商品・製品の展示・実演等を実施。</li> </ul>			
	○ 販路開拓型	<ul style="list-style-type: none"> <li>■出展企業募集 当所会員及び八尾市内企業より公募。尚、できる限り国・府から表彰された事業所の参加を促進させる。</li> </ul>			
	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 企画・運営にあたり、八尾市と連携をしながら事業を進める。予算については、八尾市も費用を負担する。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	平成29年度実績(12社)に基づき設定・数社が30年度の共同出展について検討しているとのことで、既存の企業と新規を両立するために、小間のレイアウト変更を検討。		
		12 社			
	支援対象企業の変化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●大規模専門展示商談会への出展を通じて、多くの企業からの引き合いが期待できる。</li> <li>●同展示会に出展されている他社の製品や技術の情報収集をおこなうことで、自社技術の研鑽への意識向上にも繋げることができると考える。</li> </ul>			
	指標	今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合		数値目標	80%
	その他目標値	目標値の内容⇒	名刺交換等の件数。1社150件で積算。29年は12社で1,765件。(1社あたり147件)		
		1800 社			

事業名		ブランド化推進事業					新規/継続	継続
算定基準 による算出される額	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 ×	12	×	1.00 =	603,000 円	
			50,250 円 ×	1,800	×	0.05 =	4,522,500 円	
			円 ×		×	=	円	
		(小計)					5,125,500 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%)							円
	計							5,125,500 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		2,058,000 円		交付市町村等		八尾市	
	②受益者負担		2,376,000 円		負担金の積算		@198,000 × 12社	
	(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)			
	5,125,500 円 ×		0.50 =		691,500 円		( 4,434,000 円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはAPリカ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		ものづくり技術向上支援事業	新規/継続	継続									
想定する実施期間		H 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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●市内製造業の技術力向上・技術高度化</li> <li>●市内製造業が抱える技術的課題の解決支援</li> <li>●支援機関活用のきっかけづくり</li> </ul>											
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内の製造業約3,000社のうち、工業系製造業約2,000社											
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市製造業実態調査によると、経営課題として「人材育成」を挙げる回答が23%で一位、また製品開発力・企画力を上げる回答も14.8%で3位と上位を占めており、ものづくり技術の向上と、それを担う人材の育成が急務である。</li> <li>●セミナー参加者アンケートでは、今後産技研を利用したいとの声も寄せられている。</li> <li>●八尾市景気動向調査によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</li> <li>●八尾市のものづくり企業は、技術力は高いが大部分の事業所は現場指導が中心。社内で講習会などを開催することは少なく、ベテラン技術者は、日々の作業に忙しくしているため、基礎的な知識については、外部での研修を希望する声が多い。</li> </ul>											
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>【29年度】</p> <table border="0"> <tr> <td>10月11日(水)</td> <td>プラスチック成型加工の基礎</td> <td>25社36名</td> </tr> <tr> <td>11月06日(月)</td> <td>樹脂成形加工法、金型の基礎知識</td> <td>21社39名</td> </tr> <tr> <td>1月22日(月)</td> <td>金属材料の強度試験と残留応力について</td> <td>30社49名</td> </tr> </table>			10月11日(水)	プラスチック成型加工の基礎	25社36名	11月06日(月)	樹脂成形加工法、金型の基礎知識	21社39名	1月22日(月)	金属材料の強度試験と残留応力について	30社49名
	10月11日(水)	プラスチック成型加工の基礎	25社36名										
11月06日(月)	樹脂成形加工法、金型の基礎知識	21社39名											
1月22日(月)	金属材料の強度試験と残留応力について	30社49名											
反省点	今年度は、基礎的な技術の内容を主軸としてテーマ設定をおこなったため、例年以上の参加者があった。しかし、アンケートでは「一部理解できなかった」の割合が高まってしまっているため、30年度は、講演内容など、事業者の課題解決につながるテーマ設定の協議を引き続き行う。												
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■開催日時 平成30年10月・11月・12月 各2時間 18:30~20:30</li> <li>■内 容 金属材料・検査測定・メッキ加工など、市内製造業に関心の高いテーマを設定。</li> <li>※アンケート結果をもとに検討</li> <li>※小規模な加工業者をメインターゲットとしてテーマ設定を行う。</li> <li>■講 師 大阪府立産業技術総合研究所 研究員</li> <li>■参加対象 経営者、現場担当者</li> </ul>											
	人材交流型												
	販路開拓型												
	ハズ' 型												
	独自提案型	大阪府ものづくり支援課と引き続き連携をおこない、小規模な加工業者の課題解決に繋がるテーマを検討。また、府立産業技術研究所の周知や活用促進をおこない、参加者アンケートを通じて希望された企業に対して橋渡しを進める。											
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input checked="" 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 府施策連携商 19番 ・ものづくり支援課、府立産業技術研究所と連携し、事業の企画・テーマ設定・運営等を行う。 ・府立産業技術研究所の利用促進に向けた周知や情報提供を行い、さらに参加者アンケートにて関心があると回答した企業の橋渡しを進める。												

事業名		ものづくり技術向上支援事業				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→  66 社	■設定 ■時期 ■対象 ■方法	これまでのセミナー参加実績などを考慮して設定。 産業技術総合研究所からも情報を得て、ニーズの高いテーマを設定する。 実施月の1~2ヶ月前 市内製造業 会報同封、メールマガジン、HP、随時FAX			
	支援対象企業の変化	自社の問題、トラブル対策など解決方法を理解されたことにより技術向上に繋げることができる。					
	その他目標値	指標 今後、府立産業技術研究所を利用しようとする企業数	数値目標 20社				
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 ×	66 ×	1.00 =	1,326,600 円		
		円 ×	×	=	円		
		円 ×	×	=	円		
		(小計)					1,326,600 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					1,326,600 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				
	○ (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)		
1,326,600 円 ×		1.00 =		1,326,600 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)			
			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		商業団体活性化推進事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 28 年度～ 30 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)	商店街などへの来街者増加を図る為に、地域住民の需要に応じた事業活動が必要。また現在、商業団体自身が事業計画を検討していくノウハウなども希薄であるため、消費者から必要とされる商業団体を目指して頂くための支援を行う。 八尾市商店会連合会の加入団体に対して市民から認識や信頼される商業団体を目指して頂く為の支援を行う。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内にて活動する各商業団体のうち8団体		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市が平成25年3月に小売業・飲食業・サービス業の状況調査を行った結果で、市内消費者が商店街や小売市場への期待として、「店揃えのよさ」を求められている事が多いという結果であった。</li> <li>●「期待していない」といった結果も多い商店街や小売市場の良さをもっと知って頂く為の周知強化が必要であると考える。</li> <li>●商業団体の中には平成27年度の事業について、小さい事業しかできなかったため、今年度は独自でイベントを開催したいといった意見がある。</li> </ul>		
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	PDCAサイクルを通じた事業計画策定、運用に向けて継続支援を求める八尾市内の商業団体8団体への支援として、各商業団体ごとに担当指導員を配置し、各商業団体の役員と面談を通じた支援を実施。 自主的な団体力意識の向上を目指しているため、最初から最後まで、商業団体の役員が自ら作成できるように支援を進めているが、商業団体の役員構成も比較的高齢で、これまでの各団体ごとの手法が浸透しているため、引き続き意識の変化、向上にも努めていく。 事業計画に基づいて事業を実施することで、加盟各店舗の意識も纏まり、地域の賑わい創出に向けて前向きに取り組む姿勢に繋がっている。 平成29年度実績 団体数：八尾市商店会連合会および加盟6団体 八尾小売市場連合会および加盟2団体		
	反省点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業計画を立ててから事業が実施できるように、年度の上旬で事業を開始する必要がある。</li> <li>・各商業団体ごとに課題整理を行い、アドバイス支援を進めたが、PDCAの中で「DO：実行」に重点が行きがちであり、確認、改善にうまく繋がられない状況。各商業団体の事業遂行にあたって改善向上に活かすことができなかった。</li> </ul>		
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	事業を進めながら事業を改善し、収益や賑わいを高めていくために、PDCAを回していく必要がある。そこでPDCAサイクルを習得し、事業計画を通じて事業遂行の実施に向けて支援を必要とされている八尾市商店会連合会に加入している商業団体や、八尾小売市場連合会に加入している商業団体などの市内商業団体8団体への支援として、各商業団体ごとに担当指導員を配置。各担当経営指導員が濃密に巡回し、商業団体各自でPDCAサイクルを可能にしていけるよう、伴走型支援を継続する。		
	人材交流型	平成30年度は、これまでの支援を通じてPDCAサイクルを通じて得られた知識やノウハウをもとに事業計画を策定してもらい、商業団体の所属メンバー自身にも賑わい創出に向けた団体活動の意識向上へ働きかけることで、地域活性化にむけた事業の遂行に繋がられるよう支援を継続する。		
	○ 販路開拓型	■実施期間 平成30年4月～平成31年2月 担当経営指導員と共に今後の事業計画検討に向けた作業を行う。 ①各商業団体役員と面談し、PDCAを通じてこれまでの問題点などを詳細に再チェック。 ②地域特性の分析を踏まえ、問題解決に向けた課題整理を行う。 ③纏めた課題に対して実施可能な事業を確立し、事業計画の作成を進めて頂く。 ④事業をどのように周知し、集客向上、賑わい創出に繋げるのかなど、実施プロセスを纏める。 ⑤事業実行時に事業活動状況を確認しながら、アドバイスをを行う。 ⑥事業実行時に問題点などのチェックを行い、役員などにアドバイスをを行う。 ⑦市内消費者に向けての事業成果の打ち出し方や周知方法についてアドバイスする。		
	ハズレ型			
	独自提案型			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<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 checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 当所事務局が八尾市商店会連合会と八尾小売市場連合会と連携しながら、事業周知等を行い当所経営指導員が各団体を支援しながら事業推進していく。			

事業名		商業団体活性化推進事業				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⇒	八尾市商店会連合会所属の商業団体(12団体)と八尾小売市場連合会所属の商業団体。(4団体)より、支援を必要とする商業団体。					
		8 社						
	支援対象企業の変化	八尾市商店会連合会や八尾小売市場連合会に加入している意識や存在意義を高めて頂く。						
	指標	自主的な団体力意識の向上の割合			数値目標	80%		
	その他目標値	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 ×		8	×	10.00	=	4,020,000 円
			円 ×		×		=	円
			円 ×		×		=	円
		(小計) 4,020,000 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 4,020,000 円							
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)							
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
	②受益者負担		円	負担金の積算				
	(a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果			
	標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)		
4,020,000 円 ×		0.50	=	2,010,000 円	( 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「アソシ」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		地域商業情報発信事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		16 年度～	年度まで	←複数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)	<p>市内商業者店舗には販売促進や集客の方法に関する知識が少ないことにより売上が減少傾向にある事業所が多く存在する。市内商業の活性化のためには、販売促進や集客の方法について理解することが必要である。</p> <p>そこで、個々の店舗の魅力を継続的に情報発信する機会を持つことが重要である。そのため、フリーペーパーへの掲載、ホームページ作成支援ツールの活用提案を進める。これにより、効果的に販売する方法を理解することを目的とし、売上増加や新規顧客の増加などにより市内商業全体の活性化へもつなげることを目指す。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービス提供を行う小規模事業者約4,000事業所を対象		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●八尾市景気動向調査を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で、上位を占めている。</p> <p>●小規模事業者の中には、広告費用の捻出が困難で販促活動の実施を躊躇されている事業所が数多く存在する。</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	<p>■得得チケット(フリーペーパー)</p> <p>・掲載事業所数 6月 151社 163社 9月 151社 162社 12月 149社 161社</p> <p>発行部数は1回につき10万4千部。八尾市内新聞購読者への全戸配布をはじめ、公共施設や金融機関などに配架協力をを行い、消費者に対して広く配布活動を行った。</p> <p>■SYAON(ホームページ)</p> <p>・公開店舗数 平成29年度431店舗(平成29年12月現在) グルメ 181店、ファッション 69店、プレイ 23店、 ライフ 151店、ステイ 1店 スタディ 6店</p> <p>・アクセス数 平成28年度 月平均 約4,000アクセス 平成29年度 月平均 約4,000アクセス</p> <p>「平成29年度のSYAONの状況について」 ※新規掲載申込みとして57件受理。 ※平成29年12月末時点。</p>		
	反省点	<p>・フリーペーパーを効果的に見て頂く条件として、いつ発行されどこで入手できるのかを消費者に周知が不足。配架先を掲載しておくことにより、消費者の利用率を高める取り組みを行う。</p> <p>・アクセス数を考えた事業PRが出来ていない。積極的に市内のイベントに出向くことが必要。</p>		
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	■得得チケット(フリーペーパー) 年に3回フリーペーパーを発行し、新聞折込により八尾市内全戸配布を行うことで、小規模事業者の販売促進・PR活動を支援する。発行時期は市外から人が流れ込む八尾河内音頭祭りの実施時期や、年末商戦への一助となるように設定する。		
	人材交流型	発行時期 平成30年6月、9月、12月		
	○ 販路開拓型	■SYAON(ホームページ) 商業情報サイトを運営し、インターネットを通じて事業所のPRを支援する。インターネット・携帯端末を利用しながら、商業店舗や逸品の情報発信支援を進める。利用申込については巡回、窓口相談等で随時受付を行い、IDとパスワードを発行する。		
	ハズ 〇型	登録件数及びアクセス件数の向上には、本事業の認知度の向上が不可欠と考える。そこで、本WebサイトのPR媒体を作成し、地域イベントなどに出向き、幅広く消費者に配布することで、Webサイトの認知度向上を通じてアクセス件数を向上させることで、掲載店舗の認知度を高め販売促進に繋げる。		
	独自提案型	得得チケット、SYAONの両事業共に事業所へのアンケートを実施し、回答内容より課題がある事業者を抽出し、巡回等による事後フォローを実施する。		
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 checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 当事業の活用やアンケートによる事後フォローを通じて、他の手法を活用した販路拡大について等の相談につなげる。			

事業名		地域商業情報発信事業				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⇒	得得チケットは同一事業所の年間複数掲載、SYAON掲載事業所の2割を重複として考慮し、得得チケットにおける支援対象企業数は130社と設定。 募集方法については当所会報、ホームページ、メールマガジンにて募集を行う。								
		130 社									
	支援対象企業の変化	フリーペーパーの発行により新規顧客も入店しやすい状況を作り出し、新規顧客の獲得、顧客単価の拡大をはじめとした売上向上につなげる。また、リピーターの獲得に結び付けることが出来る。事業所にとってフリーペーパーのに掲載する内容により、効果が違うことを実感し、広告内容を試行錯誤を繰り返すことで、有効的な消費者PRの文言を理解する機会となる。									
		指標	集客、売上の向上を実感した事業所の割合		数値目標	70%					
算定基準により算出される額	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	SYAON掲載対象である管内の小規模事業所約700件の内、過去アプローチ状況を考慮し、8割である560件を掲載事業所の最終目標とし、現在の掲載事業所数との差120件を平成31年度までに達成することを目標とし、平成30年度を60件に設定。利用申込みについては事業案内を作成し、当所機関紙への同封による周知、窓口、巡回によるPRを行う。								
		60 社									
	支援対象企業の変化	当事業の活用により、集客向上に向けた販売促進活動を積極的に進めることができるようになる。自店ホームページを作成していない事業所については自店のホームページを持つことができ、消費者PRに力を注ぐことができる。									
		指標	自店HPとして活用できた事業所数		数値目標	60社					
算定基準	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 ×	130	×	0.50	=	3,266,250	円	
			50,250	円 ×	60	×	0.50	=	1,507,500	円	
				円 ×		×		=		円	
			(小計) 4,773,750 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 4,773,750 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	<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)					
4,773,750 円 ×		0.50		=		2,386,875 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)					
				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。

4-2. 地域活性化事業 事業調査

八尾商工会議所

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業（八尾コレクション）	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 23 年度～ 34 年度まで	←複数段階的実施事業は左欄に○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)	八尾市内において八尾枝豆や若こほうなどの特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる産品は数少ない。そこで、八尾市内を代表するような地域資源を活かした新たな特産品として、お土産に使える商品を開発・発掘する。過去4回のコレクションを通じて商品が揃ってきた為、今後は商品を消費者等にPRしていく必要がある。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービスの提供を行う小規模事業者を対象とし、市内小売・サービス業を中心に約3,500事業所を対象。うち地域資源を活用した飲食店(約1,300) 食品関連製造小売業(約2200)		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	当所会員商業店舗への巡回におけるヒアリングで、地域貢献も含め地域資源を活用した商品売り出ししていきたいといった事業所ニーズもあり、八尾コレクションに過去出品された事業所同士で地域資源を活用した商品開発を行っている事業所が3社ある。 全国へ発信するための地域資源として、八尾コレクションを行ってきたが、受賞店舗を含めた商品開発意欲を向上させるためにも、他の店舗の先行事例となるようなPRを行う必要がある。		
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>『地域うまいもんマルシェ 販売会』</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●6月20日(火)～6月26日(月) 10:00～20:00</li> <li>・場所:日本百貨店しよくひんかん</li> <li>・出店店舗数:1店舗</li> <li>・PR数:114件</li> </ul> <p>『第40回八尾河内音頭まつり 販売会』</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●9月9日(土)・10日(日) 11:00～20:00</li> <li>・場所:久宝寺緑地 陸上競技場</li> <li>・出店店舗:2店舗</li> <li>・PR数:3560件</li> </ul> <p>『ビジネスチャンス発掘フェア 八尾コレクション受賞商品販売会』</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●11月29日(水)・30日(木) 2日間</li> <li>・場所:マイドームおおさか3F展示会場(八尾市産業PRブース)</li> <li>・出店店舗数:5店舗</li> <li>・PR数:1278件</li> </ul> <p>『八尾コレクション2017セクション』</p> <p>【テーマ】日常的に販売・提供できる“八尾の手土産グルメ”</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●ファーストセクション…1月16日(火)</li> <li>・エントリー数:20社26商品</li> <li>・書類選考通過数:8商品</li> <li>●セカンドセクション…1月28日(日)</li> <li>・場所:八尾商工会議所 3F 大ホール</li> <li>・審査員:特別セクター6名、一般セクター24名</li> <li>・試食審査結果:グランプリ賞1商品、八尾コレ賞7商品</li> </ul>		
	反省点	<ul style="list-style-type: none"> <li>●損害保険に入っていない店舗についても販売会に参加していた。 ⇒保険に加入済の店舗のみを参加対象とする。</li> <li>●受賞店舗のなかでも、物産店等への参加意向等については温度差があるため、今後は、審査の際、物産展出展等も含めた販売計画、販売意欲等を確認することを検討。</li> </ul>		
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	●八尾のブランド商品等販売会 【実施内容】八尾コレクション受賞商品を中心に、様々な催し物会場等で地域資源を活用している八尾のブランド商品の販売促進支援を行う。		
	人材交流型	●マルシェ de オンド(八尾河内音頭まつり)出店 平成30年9月上旬 出店店舗数:2店舗 PR数:約1,500名 ●ビジネスチャンス発掘フェア出店(2日間) 平成30年11月下旬 出店店舗数:5店舗 PR数:約1,000名		
	○ 販路開拓型	●市内商業施設等での販売会 出展店舗数:8店舗 PR数:約4,000名		
	ハコ型	●情報誌への掲載・PR 【実施内容】八尾コレクション受賞商品の情報を写真などをまじえて情報誌に掲載(7月、10月、1月の計3回)。消費者等への配布によるPRを行う。		
	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="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 八尾市産業政策課魅力創造室と八尾市観光協会との連携を図り、募集申込や八尾市内公共施設によるPRを行っていく。			

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業（八尾コレクション）				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→ 15 店舗	物産店等への延べ出店数15店舗 ・マルシェ de オンド（八尾河内音頭まつり） ・ビジネスチャンス発掘フェア出店（2日間） ・市内商業施設等での販売会			2店舗 5店舗 8店舗	
	支援対象企業の変化	支援対象企業の商品（製品）を八尾ブランドとして認識をし、八尾市内の地域資源（テーマ）を活用したお土産品を売り出すことによって、事業所自身が地域資源の意識が高まることや、八尾ブランド化商品取扱店として継続して打ち出すことができる。					
	指標	地域資源を活用した商品の売上向上店舗		数値目標		10店舗	
	その他目標値1	目標値の内容→ 6,500 名	・マルシェ de オンド（八尾河内音頭まつり） ・ビジネスチャンス発掘フェア ・市内商業施設等での販売会			予定PR数 1,500名 予定PR数 1,000名 （500名×2日間） 予定PR数 4,000名	
その他目標値2	目標値の内容→						
その他目標値3	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 ×	15	1.00 =	753,750 円	
			50,250 円 ×	6,500	0.01 =	3,266,250 円	
			円 ×				円
		円 ×				円	
		（小計）					4,020,000 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%）						円
	計					4,020,000 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠（基準どおりの場合不要）						
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等			
	②受益者負担		円	負担金の積算			
	(a)府施策連携	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果		
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)		
	4,020,000 円 ×		0.50 =	2,010,000 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）		
			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		労務管理・育成支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		27 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)	非正規雇用の活用が増加している中、誤った認識で労務管理を行っている事業所に対し、正しい労務管理の基、非正規雇用従業員を活用していただく事を目的に実施。非正規雇用に係る法令(正社員化の義務)を理解し、制度(正社員化の際の助成金)などを活用することにより、非正規雇用増加問題に対する対策を行う。非正規雇用労働者の働きやすい環境を整備し、労働者不足に対応。また、雇用環境の適正化に伴い、従業員のモチベーション向上・労使トラブルの抑制に繋がる。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、労務関連の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、労務関連の情報に関心を持つ府内事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市景気動向調査によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</li> <li>●人材不足を課題とする事業所が多い中、社内の問題に気づいていない事業所が多い。</li> <li>●人材不足により非正規雇用労働者に頼らざるを得ない場面がある中、適材適所の活用と適切な雇用管理を通じて、労使トラブルを未然に防ぐ必要がある。</li> <li>●売上の変動に左右され、人件費の捻出が難しい事業所については、非正規雇用労働者に頼らざるを得ないが、適切に雇用管理を行い、労使トラブルを未然に防ぐ必要がある。</li> <li>●非正規雇用に対する法令の知識不足(各種保険・有給・労働条件明示)のまま雇用している。</li> </ul>		
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年度実績 労働契約法「無期転換ルール」の適用目前 ～今さら聞きにくい必要な準備～ 日時 平成30年2月23日(金) 14:00～16:30 場所 八尾商工会議所 大ホール2 参加者 30社(予定) 講師 からの労務管理事務所 所長 烏野 茂孝 氏		
	反省点	講師資料はセミナー中に空白を記入する方式となっており、セミナーを聞き逃した参加者、途中で席を外した参加者に対するフォローが十分でなかった。 ⇒次年度以降は空白を埋めた回答を事前に用意する。		
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	人件費負担が経営を圧迫している事業所・繁忙期の波が激しい事業所は、非正規雇用労働者を活用し、人材不足を防いでいる。しかし、管理面においては、各種保険制度・労使協定・有給休暇制度などの知識不足により、適切な管理を行なえていない事業所もある。		
	人材交流型	非正規雇用労働者の管理に係る法令等体制を学んでいただき、労働環境の向上・労働者のモチベーションアップ・労使トラブルの抑制に繋げる。		
	販路開拓型	・日時 平成31年2月中旬 14:00～16:30 ・講師 からの労務管理事務所 烏野 茂孝 氏 ・テーマ 非正規雇用労働者に係る関係法令の周知や活用方法 ※セミナー後の個別支援においては、専門相談事業を活用し対応。		
	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
		府施策連携労 13番 大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課・東大阪労働基準協会八尾支部と共同開催。事業実施にあたっては、参加企業に対して、OSAKAしごとフィールドのPRを行なうとともに各種支援メニューに誘導し、人材の定着・育成を支援する。		

事業名		労務管理・育成支援事業				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 社	平成28年度…30社、平成27年度…32社、平成26年度…30社 ・実施2ヶ月前より、会報誌チラシ・SNS・メールマガジンで事業案内。				
	支援対象企業の変化	非正規雇用労働者の働きやすい環境を整備し、労働者不足に対応。また、雇用環境の適正化に伴い、従業員のモチベーション向上・労使トラブルの抑制に繋がる。					
	その他目標値	指標	非正規雇用労働者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上割合	数値目標	80%		
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 ×	30 ×	1.00 =	603,000 円	
			円 ×	×	=	円	
			円 ×	×	=	円	
		(小計) 603,000 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 603,000 円					
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)						
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等		
		②受益者負担		円	負担金の積算		
<input type="radio"/> (a)府施策連携		<input type="radio"/> (b)広域連携	<input type="radio"/> (c)市町村連携	<input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果			
標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
	603,000 円 × 1.00 =		603,000 円	( 円 )			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または7/11/12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		若手従業員育成支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		27 年度～ 年度まで	←複数年度段階的実施事業は左欄に○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)	<p>若年者の早期離職が問題となっており、若年者は十分なキャリアを積まずに退職することで、正社員として再雇用されることが難しくなり、非正規雇用の増加に繋がる悪循環が生まれている。</p> <p>事業所内で研修や教育を行うも、業務手法の内容が多くなってしまい、業務の考え方・進め方といった内容は少ない。</p> <p>そのため、若年者に対し仕事の考え方や進め方といった研修を実施。主な方向性として、経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。</p> <p>また、従業員数の少ない事業所においては同世代の従業員が少なく、若年者の同じ悩みを共有する者がいないため離職に繋がるケースもある。</p> <p>本セミナーでは、グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材を交流を深めることにより、モチベーションを高めていく。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ市内事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●八尾市景気動向調査によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</p> <p>●平成28年度実施階層別従業員研修アンケートより仕事の進め方がよくわからない。指示されたことを的確に遂行できない。</p> <p>●会員事業所の意見—景気動向調査付帯調査より技術向上欲がない、目標がない方々が最近多いように感じます。(製造業)</p> <p>●会員事業所の意見—景気動向調査付帯調査より若い人材の中でも、活力ある人材が少なく感じる。自己の人生設計を持った将来性の高い人材が全体的に減少している。</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	<p>平成29年の取り組み 「若手社員向け長期戦力化セミナー」として2回開催</p> <p>・日 時 平成30年 2月 8日 14:00～16:30 平成30年 2月16日 14:00～16:30</p> <p>・参加者数 20社予定(平成28年度実績:20社34名)</p> <p>・講師 インスパイアーズ 代表 寺尾 正道 氏</p> <p>・テーマ 自分の役割を考える・共働するためのマネジメント・ 自分をつましくコントロールする・目標設定</p> <p>・その他 他の参加者の取り組み・考え方を知るために、座学のみではなく、Gディスカッションを中心としたグループワークを講義内に取り入れた。 他の階層別研修のアンケートにおいて、好評であった。</p>		
	反省点	事業所のニーズも高く、予測以上の申込があった。今後さらに様々な参加企業の利用に繋がられるよう、日頃から事業者からの課題の声を拾いながら、支援先を掘り起こしていく必要がある。		
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)	<input type="radio"/> 人材育成型	若手に必要なスキルをGディスカッションを取り入れ、受講者参加型の講義を2日間実施する。		
	<input type="radio"/> 人材交流型	<p>・日 時 平成30年10月～11月頃(2日間)</p> <p>・講師 インスパイアーズ 代表 寺尾 正道 氏</p> <p>・テーマ 自分の役割を考える・共働するためのマネジメント・ 自分をつましくコントロールする・目標設定</p>		
	<input type="radio"/> 販路開拓型			
	<input type="radio"/> ハズカ型			
	<input type="radio"/> 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 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 5番 セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し、登録を促す。セミナー実行については大阪府と協議しながら企画運営を行う。				

事業名		若手従業員育成支援事業				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→	28年度実績より延べ参加者数は36社62名。参加事業所数は前年と比較しても増加しており、事業所の関心の高さが伺える。 ・実施2ヶ月前より、会報誌チラシ・SNS・メルマガで事業案内。						
		20 社							
	支援対象企業の変化	若手従業員のコミュニケーション能力、モチベーションが向上することにより、若手社員の早期離職原因の一部が解消され、早期離職防止に繋がる。早期離職を防止することにより、安定した組織基盤を築くことができ、組織の向上を図ることができる。							
	指標	セミナー内容をふまえた参加者の意識の変化。(行動意欲の向上した人の割合)			数値目標	70%			
	その他目標値	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	
		⇒ 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				
○		(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)					
723,600 円 ×		1.00 =		723,600 円		( 円 )			
標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)					
円 ×		=		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)				
			723,600 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		早期離職防止・定着支援事業	新規/継続	継続																				
想定する実施期間		27 年度～	年度まで	←複数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)	<p>従業員の早期離職の防止をテーマに従業員の階層別研修を実施。                      ※管理職・中堅社員・若手社員に分類。                      各階層に必要なスキルを習得することにより、従業員の早期離職を防止し、強い組織を作ることができる。管理職に必要なスキルとして、若年者の特性の理解、監督としての役割の理解、時間の創出、チームの運用が考えられる。                      中堅社員については、部門間のコミュニケーション機能を果たす役割があり、会社の方針を現場で実行し、上司のフォロー・部下の育成を行う為のスキルを習得必要がある。また、若手社員の育成において社内で直接指導にあたる中堅社員を育成することにより、若手社員の育成にもつながる。                      若年者や他の従業員を雇用した後の教育体制や人事評価制度は事業所ごとで様々である。現代の若年者の性質に応じた教育体制、適切な人事評価制度、それらに係わるマネジメントは必要不可欠である。よって管理職については、セミナーを通じ必要なマネジメント力を身に付けていただく。また、グループディスカッションを通じ、他の参加者(事業所)の取り組み等を知ることにより、新たな気付きや自社で抱えている問題解決に繋げる。                      また、正しい人事評価制度の構築(見直し)を行うことにより、若者の早期離職、組織の基盤強化に繋がる。</p>																						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ府内事業者。																						
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●平成28年度実施階層別従業員研修アンケートより                      従業員を採用するもすぐ離職してしまう                      従業員の育成において、教育手法が確立されていない。どのように教育すればよいかわからない。                      従業員の育成において、外部研修を利用したいが、コスト面などで利用が難しい。                      ●八尾市景気動向調査によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。                      ●会員事業所の意見-景気動向調査付帯調査より                      技術向上欲がない、目標がない方々が最近多いように感じます。(製造業)                      ●会員事業所の意見-景気動向調査付帯調査より                      若い人材の中でも、活力ある人材が少なく感じる。自己の人生設計を持った将来性の高い人材が全体的に減少している。</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	<p>平成29年の取り組み                      「中堅社員向けスキル向上セミナー」として2回開催</p> <table border="1"> <tr> <td>・日 時</td> <td>平成30年 1月22日</td> <td>14:00~16:30</td> <td>17社29名</td> </tr> <tr> <td></td> <td>平成30年 1月29日</td> <td>14:00~16:30</td> <td>17社28名</td> </tr> </table> <p>・参加者数 23.5社33名(平成30年1月5日現在の申込者数)                      ・講師 インスパイアーズ 代表 寺尾 正道 氏                      ・テーマ リーダーシップとフォローシップについて・自身の役割を考える・フォローとして上司を補佐する・リーダーとして部下・後輩を指導する。                      ・その他 他の参加者の取り組み・考え方を知らるために、座学のみではなく、Gディスカッションを中心としたグループワークを講義内に取り入れた。アンケートにおいてもGディスカッションは好評であった。</p> <p>「管理職向け組織力強化セミナー」として3回開催</p> <table border="1"> <tr> <td>・日 時</td> <td>平成29年 12月 5日</td> <td>18:30~20:30</td> <td>11社19名</td> </tr> <tr> <td></td> <td>平成29年 12月12日</td> <td>18:30~20:30</td> <td>11社19名</td> </tr> <tr> <td></td> <td>平成29年 12月19日</td> <td>18:30~20:30</td> <td>11社17名</td> </tr> </table> <p>・参加者数 15社20名                      ・講師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏                      ・テーマ 人事評価制度の目的・各種面談の進め方とポイント・期初面談の進め方とポイント・期中面談の進め方とポイント・期末面談の進め方とポイント・面談ロールプレイング・新入社員の定着について                      ・その他 他の参加者の取り組み・考え方を知らるために、座学のみではなく、Gディスカッションを中心としたグループワークを講義内に取り入れた。アンケートにおいてもGディスカッションは好評であった。</p>			・日 時	平成30年 1月22日	14:00~16:30	17社29名		平成30年 1月29日	14:00~16:30	17社28名	・日 時	平成29年 12月 5日	18:30~20:30	11社19名		平成29年 12月12日	18:30~20:30	11社19名		平成29年 12月19日	18:30~20:30	11社17名
	・日 時	平成30年 1月22日	14:00~16:30	17社29名																				
	平成30年 1月29日	14:00~16:30	17社28名																					
・日 時	平成29年 12月 5日	18:30~20:30	11社19名																					
	平成29年 12月12日	18:30~20:30	11社19名																					
	平成29年 12月19日	18:30~20:30	11社17名																					
反省点	事業所のニーズも高く、予測以上の申込があった。同テーマ(内容)でセミナーを実施した際、参加事業所数が減少する可能性がある。																							

事業名		早期離職防止・定着支援事業	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	若手社員(若年者)の早期離職を防止するための強い組織作りをテーマとして開催。各階層(役割)に応じたコミュニケーション方法、若年者の特性の理解など、現在の若手社員が抱えているコミュニケーション不足の問題について、上司と立場としての対応方法を学ぶ。また、Gディスカッションを取り入れることにより、他の参加者の意見や取り組みを知る事ができ、今後の活動に繋げることができる。		
	○ 人材交流型	【中堅社員向けセミナー】 中堅社員に必要なスキルをGディスカッションを取り入れ、受講者参加型の講義を2日間実施する。		
	販路開拓型	・日 時 平成30年10月 14:00~16:30 ・講師 インスパイアーズ 代表 寺尾 正道 氏 ・テーマ 若年者の特徴・仕事の教え方、情報の伝え方・本当の意味での報連相 部下や後輩との関わり方、タイムマネジメント手法		
	ハズレ型	との内容で2年度に渡り開催。平成29年度は、今までの参加者もターゲットとし、ステップアップしたカリキュラムを講師と相談のうえ構築する。 【管理職向けセミナー】 管理職に必要なスキルをGディスカッションを取り入れ、受講者参加型の講義を3日間実施する。		
	独自提案型	・日 時 平成30年9月 18:30~20:30 ・講師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏 ・テーマ 若年者の特徴、コーチングとカウンセリング、タイムマネジメント手法 若手社員と関わる仕組み、チームビルディング		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input checked="" 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 5番 中小企業人材育成・定着支援事業と連携。OSAKAしごとフィールドの支援メニューを活用し、セミナーと通じて人材育成支援を行う。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→  20 社	平成29年度は、12月5日・12日・19日に開催し、15社21名の申込があった。平成28年度は、29社45名、平成27年度は、29社39名となっている。過去3年間の平均社数は24社であるため、平成30年度は20社を見込む。 ・実施2ヶ月前より、会報誌チラシ・SNS・メルマガで事業案内。	
	支援対象企業の変化	従業員の早期離職問題の要因の1つに社内でのコミュニケーション不足が考えられるが、従業員の役割に応じたコミュニケーション手法やスキルを習得することにより、風通しの良い組織を築くことができ、早期離職を防止することができる。早期離職を防止することにより、安定した組織基盤を築くことができ、組織の向上を図ることができる。		
	指標	必要なスキルを習得し、実務に活かすことができた参加者の割合	数値目標	70%
その他目標値	目標値の内容→			

事業名		早期離職防止・定着支援事業						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	
		⇒ 30,150 円 ×		20	×	1.20	=	723,600 円	
		30,150 円 ×		20	×	1.30	=	783,900 円	
					×		=		
	(小計)							1,507,500 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%)								円
	計							1,507,500 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		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)				
723,600 円 ×		0.50	=	361,800 円	( 円)				
標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
783,900 円 ×		1.00	=	783,900 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)				
			1,145,700 円						
			円						
			円						
			円						

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		外部人材活用支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		29 年度～	年度まで	←複数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)	<p>中小企業が販路開拓や海外展開等の取り組みなど、自社の新たな成長に向けた事業展開を行う場合、新たな知識の取得・関連する情報の収集・ノウハウの蓄積などがハードルとなり、新たな事業を進めることができず、既存事業に依存してしまっている。</p> <p>また、新たな人材の確保を行うにあたり、ハローワークを中心とした無料職業紹介の利用が定着しており、事業所が必要としている能力を持ち合わせた人材の確保を行うのではなく、人員の数合わせ的な採用活動を行うことも多く見受けられる。</p> <p>本来は、事業所の成長に合わせ必要なスキルを持った人材を雇用し、活用することが望ましいが、外部人材の活用や有料職業紹介の利用が根付いていないのが現状である。</p> <p>よって、事業所の成長に必要な外部人材の活用について講義を行い、事業所の成長戦略を策定し、実行に移すための情報提供を行う。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、人材関連の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、人材関連の情報に関心を持つ府内事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●八尾市景気動向調査によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</p> <p>●平成28年度実施採用関係セミナーアンケートより 採用活動に関するノウハウが無い 募集を行うも求職者が集まらない 求める人材が明確になっていない</p> <p>●会員事業所の意見—景気動向調査付帯調査より 欲しい人材に恵まれず、2～3ヶ月で辞めてしまい、定着しない。(製造業)</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	<p>平成29年の取り組み 「プロ人材活用セミナー」として開催</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・日 時 平成30年 2月27日 15:00～16:30</li> <li>・参加者数 50社予定</li> <li>・講 師 大阪府プロフェッショナル人材戦略マネージャー 大阪府商工労働部 理事 乾 俊人 氏 大手電機メーカー3社の担当者</li> <li>・テーマ 第1部：プロ人材拠点の活用方法 第2部：大企業における出向制度の説明</li> </ul>		
	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>■内 容：外部人材の活用に関するセミナーの開催</p> <p>①外部人材の活用について ⇒外部人材に活躍して貰うための受入体制づくりなどを学んでいただく</p> <p>②大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点事業について ⇒事業の概要説明など、外部人材の採用方法を学んでいただく</p>		
	人材交流型	<p>■場 所：八尾商工会議所</p>		
	販路開拓型	<p>■スケジュール</p> <p>【6月上旬】会報誌に事業案内チラシ同封 東大阪労働基準協会に対し、会員事業所へのPR依頼</p> <p>【8月中旬】セミナー開催</p>		
	ハローワーク型	<p>■講 師：大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点事務局より紹介</p> <p>■受 講 料：無料</p> <p>※セミナー後の個別支援においては、必要に応じ大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携支援。</p>		
	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)	<p><input type="radio"/> (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="radio"/> (d)相談事業相乗効果</p> <p>府施策連携 4番 大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点と連携し、外部人材の活用による成長戦略の実現を図り、地元経済の活性化に繋げていく。</p>			

事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒ 20 社	●若年者の早期離職防止をテーマとした採用関係セミナーの申込実績より ・平成28年度申込実績18社24名 ・平成27年度申込実績38社50名					
	支援対象企業の変化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業所の成長戦略を策定し、今後の事業活動において外部人材の活用を検討する。</li> <li>・外部人材の活用にあたり、大阪府プロフェッショナル人材を活用する。</li> </ul>						
	その他目標値	指標	事業戦略に合わせ、外部人材の活用に関する意欲向上。			数値目標	75%	
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 ×		×	=	0 円	
			円 ×		×	=	0 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%)					0 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				
○ (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)				
	402,000 円 ×		1.00 =	402,000 円	( 0 円 )			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核 団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額	役割 (配分の考え方)				
			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		求人確保支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 11 年度～	年度まで	←複数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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●人材不足を解消すべく、また時間的、費用的に効率よく求職者を確保できるように若年者から中高年者まで幅広い世代の面接ができる場を設ける。</li> <li>●人材を早急に確保したい事業所に対応できるよう、年間を通して定期的に面接会を開催し、求人企業のサポートする。</li> <li>●求人事業所に対してミスマッチにならないような面接方法や求人者向けの面接の受け方などの講座や支援の実施する。</li> <li>●有効求人倍率の増加から、求人機を望む事業所も多く、一方で企業の人員整理による早期退職者の再就職の希望もあり、現状の就職環境としては、今後も継続すべき事業である。</li> </ul>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約12,550事業所(全業種)		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●地元での採用を望む求人事業所も多い中、地元で就職を希望する求職者にとっては、地元事業所に特化した求職情報が得られる機会となり、両者からのマッチングの需要に合致する。</li> <li>●経済情勢から、あらゆる業種において面接希望者が少なくなっている昨今、求人企業にとって人員の確保に取り組む機会が増える。また、独自で面接会を実施する場合と異なり、求人事業所のことを認識していなかった求職者からの面接も期待できる。</li> <li>●主催者が公的機関であるため、求職者は安心して参加でき、求人企業にとっても信頼が厚いものとなる。</li> </ul>		
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	無料職業紹介所の登録企業より参加いただき、八尾市内の求職者を中心に実施。 [就職面接会・説明会] 平成29年 5月12日…事業所数20社 来場者31名 面接者延べ47名 平成29年 7月 7日…事業所数24社 来場者23名 面接者延べ34名 平成29年 9月 8日…事業所数24社 来場者24名 面接者延べ40名 平成29年12月 8日…事業所数24社 来場者17名 面接者延べ26名 平成30年 3月 9日…事業所数24社で実施予定 ■無料職業紹介所への登録件数・・・29件(平成29年12月末時点)  [就職フェアかしわら・やお2017] 平成29年10月27日(金)実施予定 参加事業所21社(八尾14社、柏原7社) 来場者68名 面接者延べ90名 セミナー受講者13名  ※無料職業紹介所への登録の橋渡しだけでなく、求人票の書き方等への支援も行っている。		
	反省点	昨今の人材不足の影響で、求人事業所数は増加傾向にあるが、求人事業所に対して求職者の来場が伸び悩んでいる。専門資格を要する業種・企業(看護・介護等)への面接者が減少傾向となっている。		
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	来春卒業予定者の就職活動解禁日以降に時期を合わせ、八尾市・柏原市合同で就職フェアを開催する。 ・就職フェアやお・かしわら2018 ※H30は幹事・会場が八尾となる 平成30年10月(予定) 場所：八尾市文化会館 求人社数24社(八尾市20社、柏原市4社) 来場者100名		
	○ 人材交流型	・就職フェアセミナー 平成30年10月(予定) 場所：八尾市文化会館 受講者数15名		
	販路開拓型	・会社面接会・説明会 平成30年5月、7月、9月、12月、平成31年3月(予定) 計5回 求人社数 50社(1回15社×5回 内、重複20社) 来場者150名(1回30名)		
	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)	○ (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
府施策連携 11番 大阪府総合労働事務所、公共職業安定所、八尾市、柏原市、柏原市商工会との共同開催				



事業名		求人確保支援事業				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→ 22 社	就職フェアについては、八尾市内企業18社、柏原市内企業4社を設定。						
	支援対象企業の変化	①人材確保に割く時間や労力、費用が減少。 ②地元求職者へのPRができ、地元求職者の雇用を希望する企業にとって有力な人材確保に繋がる。 ③参加事業所のPR力を問わず、求職者全体に対してPRができ、雇用へ繋げることができる。							
		指標	求人事業所と求職者とのマッチング数		数値目標	5社			
	その他目標値	目標値の内容→ 100 人	・就職フェア（広域連携：100名） ・会社説明会・面接会（30名×5回） HP・市政だより等でPR。大学、高等学校へも呼びかける。						
	その他目標値	目標値の内容→ 15 人	就職フェア時にセミナーを開催（広域連携）						
	その他目標値	目標値の内容→ 25 社	八尾市無料職業紹介所の求人登録事業所数						
	その他目標値	目標値の内容→ 55 社	会社面接会・説明会の参加事業所数（15社×5回 重複20社）						
	その他目標値	目標値の内容→ 150 人	会社面接会・説明会の来場者数（30名×5回）						
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	×	22	×	1.00	=	884,400
			40,200		100		0.05		201,000
			40,200		15		0.50		301,500
			40,200		25		1.00		1,005,000
			40,200		55		1.00		2,211,000
			40,200		150		0.050		301,500
								(小計)	4,904,400 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	4,904,400 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)				
	1,386,900 円		× 1.00		= 1,386,900 円				
3,517,500 円		× 0.50		= 1,758,750 円		( 円)			

事業名		求人確保支援事業		新規/継続	継続
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核 団体またはアリガで説 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)	
	代	八尾商工会議所	2,893,486 円	[就職フェアやお・かしわらの按分] 参加事業所数・・・22社 (八尾18社、柏原4社) 来場者・・・・・・100名 セミナー受講者・・・15名 ※八尾82%、柏原18%で按分	
		柏原市商工会	252,164 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		ビジネスチャンス発掘フェア2018	新規/継続	継続	
想定する実施期間		H 26 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)	高度な技術力、優れた製品を有しながら知名度が低く、販売拡大になかなか繋がらない中小企業の自社技術・製品・サービスを効果的に幅広く情報発信する。出展者や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、販路拡大の機会を創出し、情報収集・見込み客の獲得にも繋げる。全国でも有数の工業集積を誇る大阪地域の産業を広くPRする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪東部、南河内、南大阪地域をはじめ、その他大阪府内事業所を支援対象とする。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	ビジネスチャンス発掘フェア2017は、全体で204社・団体が出展。2日間で7,791名の来場があり、来場者アンケートを通じて販路開拓・情報収集への意欲が感じられる。名刺交換を含む引合件数は、全体で12,987件(※大阪府内出展者のみは9,100件)にのぼるなど、自社の強みや魅力の周知に積極的に取り組まれていることが感じられる。八尾市景気動向調査を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で、上位を占めている。			
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	大阪東部地域、南河内、南大阪の商工会議所・商工会、京都リサーチパーク(株)との合同により「ビジネスチャンス発掘フェア2017」を11月29日(水)、11月30日(木)の2日間、マイドームおおさかで開催。2日間で7,791名の企業関係者が来場され、名刺交換を含む引合件数については、全体で12,987件にのぼり、活発な商談が行われた。 ●出展者数・・・204社・団体(うち大阪府内企業・・・158社)			
	反省点	商談件数など出展成果を更に高められるよう支援が必要。初出展する事業者をはじめ、出展成果を高めるために出展者向け事前セミナーを開催し啓発しているが、出展者から課題を把握しテーマを検討する必要がある。			
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)	<input type="radio"/> 人材育成型	「ビジネスチャンス発掘フェア2018」 ■会期 平成30年11月28日(水)、11月29日(木) ■会場 マイドームおおさか ■出展規模 153社・団体(大阪府内企業数)			
	<input type="radio"/> 人材交流型	各企業毎の個別ブースを設置し、製品展示や技術紹介を通じて、各出展者の持つ強みや魅力の情報発信機会や商談機会を提供。来場者からの照会を出展者の中からマッチング先を探すコーナーをはじめ、製造技術関連や海外販路開拓関連の支援コーナーも設置し、様々な角度から支援を図る。他地域の支援機関等との連携も視野に入れながら、本事業の成果を高めつつ、出展者同士、大阪府内外の支援機関等との交流促進も図ることで、マッチング機会の創出に寄与する。			
	<input type="radio"/> 販路開拓型	【出展者セミナー】 ■開催日 9月中旬から実施 ■テーマ 出展成果を高める展示装飾などのブースづくりや営業手法など			
	<input type="radio"/> ハコ型	【出展者交流会】 ■開催日 平成30年11月28日(水) ■参加企業 60社(予定) ※出展者同士や大阪府内外の支援機関等との交流促進も図ることで、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及させる。			
	<input type="radio"/> 独自提案型	【ビジネスセミナー】 ■開催日 平成30年11月28日(水)、11月29日(木) ■参加企業 350社(予定) ※話題の企業経営者等によるビジネスに役立つ有益な情報を提供。来場者数の向上とともに、出展者とのビジネスマッチング等の機会創出へ波及させる。			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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
		大阪東部地域、南河内地域、南大阪地域の商工会議所、商工会をはじめ、大阪府外地域の支援機関等と広域的な連携を図ることで、事業実施の相乗効果を見込む。			

事業名		ビジネスチャンス発掘フェア2018				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→ 153 社	大阪府外企業や支援機関等の出展も想定されることを踏まえ、支援対象企業数を設定。連携先の各団体より出展募集を実施。販路開拓や事業周知に課題を抱える潜在的な企業の掘り起こしに努める。 引合件数は、1社あたり70件で設定。(過去3年間の実績の平均数を基に算定。)						
	支援対象企業の変化	出展を通じて、製品PRや他社製品等の情報収集や名刺交換を通じて、販路拡大や今後の事業展開のヒント発見に繋がることが期待できる。							
	指標	名刺交換をはじめ、商談、紹介などの引合件数		数値目標	10,710				
	その他目標値	目標値の内容→ 350 社	ビジネスセミナーの参加企業数。 ビジネスに役立つ有益な情報を提供。来場者数の向上とともに、出展者とのビジネスマッチング等の機会創出へ波及させる。						
	その他目標値	目標値の内容→ 60 社	出展者交流会参加事業所数。 出展者同士をはじめ、大阪府内外の支援機関等との交流促進も図っていくことで、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及させる。						
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 ×		153	×	1.00	=	7,688,250 円	
		⇒ 50,250 円 ×		10,710	×	0.05	=	26,908,875 円	
		⇒ 20,100 円 ×		350	×	0.50	=	3,517,500 円	
		⇒ 40,200 円 ×		60	×	0.50	=	1,206,000 円	
	(小計) 39,320,625 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 39,320,625 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	7,406,000 円		交付市町村等	八尾市			
②受益者負担		7,864,200 円		負担金の積算	@51,400円×153社(1小間)				
(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)				
39,320,625 円 ×		0.75	=	24,050,425 円	( 15,270,200 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)				
	○	八尾	12,575,385 円		■配分の考え方 補助金総額に対して、参画する各商工会議所、商工会の支援企業数(出展者)で按分。				
		北大阪	3,143,846 円						
		守口門真	3,615,423 円						
		大東	785,962 円						
		松原	2,357,885 円						
		和泉	785,962 円						
		四條畷	314,385 円						
	柏原	471,577 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		海外ビジネス支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 23 年度～ 年度まで	～複数段階的実施事業は左欄に○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)	海外ビジネスに課題や関心があるが、ノウハウに乏しい中小企業は潜在的に存在する。 そこで、セミナー開催を通じて海外ビジネスに関連した情報提供支援をおこない、現況把握、知識・ノウハウ向上に繋げ、海外ビジネス展開の後押しを図る。海外展開に向けて課題を抱える中小企業に対し、専門支援機関へのコーディネートを通じて、海外展開の後押しへ繋げる。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、海外ビジネスの問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、海外ビジネスに関心を持つ府内事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市内には小規模事業者を中心に約3,000社のモノづくり企業があり、新たな販路開拓や安価な労働力による経営効率の改善を求めた取引先との共同進出など、海外展開を模索する企業は潜在的に存在することが考えられる。</li> <li>●八尾市景気動向調査を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で、上位を占めている。</li> <li>●過去の海外セミナー時のアンケート回答結果をはじめ、平成26年6月に実施した海外ビジネスの実態調査からも、現地進出や販売先の開拓など、新興国に関心を持っている中小企業は多いことが窺える。</li> </ul>		
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>◇海外ビジネス支援セミナー 第1回目</p> <p>【時期】 平成29年11月7日(火) 18時30分～20時30分</p> <p>【テーマ】 &lt;最新!&gt;今後の中国ビジネス環境と日本企業のビジネスチャンスについて～意外と知らない商取引ルールと現地の消費トレンド～</p> <p>【参加者数】 22社 31名</p> <p>【講師】 日中ビジネスサービス有限公司 代表取締役 仙波 慶子 氏</p> <p>◇海外ビジネス支援セミナー 第2回目</p> <p>【時期】 平成30年 3月6日(火) 18時30分～20時30分</p> <p>【テーマ】 これからの貿易とASEAN諸国事情 ～これからさらに発展する途上国への対応～</p> <p>【参加者数】 30名(予定)</p> <p>【講師】 大阪シティ信用金庫 国際部 部長 中田 延洋 氏 次長 清水 俊明 氏 係長 守口 賀康 氏 一般社団法人貿易アドバイザー協会 堤 章 氏</p>		
	反省点	・課題解決に繋がるテーマ設定の拡充(国、地域、トレンドなど)		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	「海外ビジネス支援セミナー」		
	人材交流型	【時期】年間2回 2時間程度 【テーマ】海外ビジネスの動向に注視し、課題解決に繋がるタイムリーな情報を検討。 (案)輸出入ビジネス、インターネットビジネス、各国のトピックス、貿易実務、海外ビジネス上のリスクヘッジ、新興国の投資環境、人事労務、法務(訴訟・特許・商標など)、財務、インフラ、国際物流など。		
	販路開拓型	「大阪府施策や関係支援機関等の情報提供・活用促進」		
	ハズカ型	セミナー参加企業をはじめ、海外ビジネスに課題を持つ企業に対して、大阪ビジネスサポートデスクや各専門家等へのコーディネートを通じ、海外ビジネス関連の様々な課題解決に繋げる。		
	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 checked="" 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 府施策連携商 22番 松原商工会議所、柏原市商工会と連携。広域連携を生かして幅広く事業周知をおこない、課題を持つ対象企業を掘り起し、実際の支援に繋げる。また、大阪府商工労働部立地・成長支援課国際経済交流促進グループや(公財)大阪産業振興機構、JETRO大阪などと連携を図りながら、施策周知、支援施策の活用促進を通じて、中小企業の課題解決へ繋げる。			

事業名		海外ビジネス支援事業				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⇒ 42 社	大阪府外企業や支援機関等の出展も想定されることを踏まえ、支援対象企業数を設定。連携先の各団体より案内を実施し、課題を抱える潜在的な企業の掘り起こしに努める。					
	支援対象企業の変化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●海外進出に関心を持つ対象企業に対して、海外ビジネスリスクとメリットをはじめ、基礎的知識からタイムリーな現地情報を得ることができる。</li> <li>●自社の海外展開の可能性についての判断材料のひとつとなり、次のアクションへの意識を高めることができる。</li> <li>●既に海外ビジネスを進めている中小事業者に対しても、現状の課題解決への糸口になり得ることも期待できる。</li> </ul>						
	その他目標値	指標	自社の海外ビジネスに対する意識・考え方の変化度合	数値目標	80%			
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 ×	42 ×	1.00 =	844,200 円		
			円 ×	×	=	円		
			円 ×	×	=	円		
		(小計)					844,200 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%)						円
		計					844,200 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				
<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)				
	844,200 円 ×	1.00 =	844,200 円	( 円 )				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはリッジ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)			
	○	八尾	723600 円	【セミナー…2回】 八尾…36社 18社×2回 (36社)				
		松原	80400 円	松原… 4社 2社×2回 (4社)				
		柏原	40200 円	柏原… 2社 1社×2回 (2社)				
				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		知的財産権活用支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 25 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)	中小ものづくり企業においても、その機動性、独自性を発揮していくうえで、自らの有するノウハウや技術、製品を保護していく必要性が高まっているが、特許などの知的財産権は、その考え方、手続等について相当な専門的知識を必要とする。セミナーの開催を通じて知的財産権に関する基礎知識を習得していただくとともに、知的財産権の保護や活用に関する意識を高めていただき、知的財産権の保護・リスクヘッジの重要性を認識させる。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、自社の知的財産権の保護や活用に関心や課題を抱える府内事業者。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	●八尾市景気動向調査によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。 ●28年度に開催したセミナーアンケートより、どのようなものが知的財産権の対象となりえるのか判別できないや、自社権利と類似する内容等を見つけた場合の対応方法に不安がある中小企業は依然多いことが窺える。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	<p>【テーマ】 コカ・コーラ®に学ぶ!「ブランド展開・戦略」と「営業秘密管理」</p> <p>【日時】 平成29年8月30日(水) 18時30分～20時30分</p> <p>【講師】 ①「商標権の基礎とブランド展開・戦略」 齊藤特許商標事務所 弁理士 齊藤 整 氏</p> <p>②「営業秘密管理を通じた知財戦略」 INPIT(独)工業所有権情報・研修館 知的財産戦略アドバイザー 小原 莊平 氏</p> <p>【参加者数】 24社28名</p> <p>知的財産権の中で、トラブル事例が多いとされる商標に焦点を当て、企業におけるブランドとは何かという本質的な解説から、大切なブランドを戦略的に構築し守っていくための方法について、権利として「特許」にするか、ノウハウを営業秘密で守るかについて、事例を交えながら解説いただいた。</p> <p>また引き続き、大阪府ものづくり支援課との連携を通じて個別支援にもつなげ、【知財サポートチーム事業】の周知、橋渡しを進める。</p> <p>■大阪府の支援施策【MOBIO知財サポートチーム】へのコーディネート・・・2件 ■相談事業相乗効果として・・・0件(12月時点)</p>		
	反省点	・テーマ設定の拡充(専門的過ぎるテーマでは集まりにくい傾向あり。先見性、ニーズの把握)		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするかを明確に)	○ 人材育成型	■日程 平成30年8月 18時30分～20時30分 ■講師 弁理士等の専門家		
	人材交流型	■テーマ 知的財産権に関心のある中小事業者に対して、経営上における留意すべき知的財産権のポイントなどを解説。権利保護、他者の権利侵害回避に向け、掘り下げて解説し、留意すべきポイントなどを理解してもらう。引き続き、大阪府ものづくり支援課との連携を通じて個別支援にも繋げていき、【知財サポートチーム事業】の周知、橋渡しを進める。		
	販路開拓型	■知財セミナー終了後の個別支援・・・2件 ※相談事業相乗効果として・・・2件		
	ハブ型	大阪府ものづくり支援課と連携し、大阪府施策である【知財サポートチーム事業】へのコーディネートをおこない、企業の知財競争力の強化に繋げる。		
	○ 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 type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 府施策連携商 20番 各所の周知活動を通じ、幅広く対象企業の掘り起こしに繋げ、ものづくり支援課と連携し、大阪府施策である【知財サポートチーム事業】への橋渡しをおこない、課題解決に向けたコーディネートを行う。			

事業名		知的財産権活用支援事業				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⇒ 21 社	大阪府外企業や支援機関等の出展も想定されることを踏まえ、支援対象企業数を設定。連携先の各団体より案内を実施し、課題を抱える潜在的な企業の掘り起こしに努める。					
	支援対象企業の変化	<ul style="list-style-type: none"> <li>知的財産権に関する基礎知識を習得することにより、知的財産保護の考え方や重要性についての認識が高まる。</li> <li>他社との権利関係のトラブルを未然に回避し、また自社の持つ技術やノウハウの権利化についての判断を適切に行うことができる。</li> </ul>						
	その他目標値	目標値の内容⇒ 2 社	大阪府ものづくり支援課と連携し、【知財サポートチーム事業】を周知し、企業の知財競争力の強化に繋げる。					
	指標	知的財産権の保護、活用についての意欲が高まった企業の割合	数値目標	80%				
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			
	⇒	20,100 円 ×	21 ×	1.00 =	422,100 円			
		40,200 円 ×	2 ×	1.00 =	80,400 円			
		円 ×	×	=	円			
	(小計)					502,500 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%)					円		
	計					502,500 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	円	負担金の積算				
<input type="radio"/> (a)府施策連携		<input type="radio"/> (b)広域連携	<input type="radio"/> (c)市町村連携	<input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果				
標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)			
		502,500 円 × 1.00 =	502,500 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)				
	○	八尾	462,300 円	※カッコ内は前年度 セミナー				
		松原	40,200 円	・八尾… 19社(19社) ・松原… 2社(2社)				
			円	個別				
			円	・八尾… 2社(2社)				

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。



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	240	25,000	6,000,000	
支援機関等へのつなぎ	11	10,000	110,000	
金融支援（紹介型）	15	30,000	450,000	
金融支援（経営指導型）	115	40,000	4,600,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	0	20,000	0	
資金繰り計画作成支援	13	20,000	260,000	
記帳支援	4	25,000	100,000	
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	12	20,000	240,000	
販路開拓支援	15	20,000	300,000	
事業計画作成支援	10	50,000	500,000	
創業支援	5	20,000	100,000	
事業継続計画(BCP)作成支援	0	20,000	0	
コスト削減計画作成支援	0	20,000	0	
財務分析支援	0	10,000	0	
5S支援	0	10,000	0	
IT化支援	2	20,000	40,000	
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	230	10,000	2,300,000	
小 計	—		15,700,000	15,700,000

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	
法律	9	212,400	
税務	103	2,430,800	
労務	8	188,800	
特許	4	94,400	
登記	2	47,200	
経営	69	1,628,400	
IT	20	472,000	
小 計	215	5,074,000	

※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

IV 商工会等支援事業		
小 計	算 定 基 準	補助金額
		別紙事業調書のとおり

V 合計		
合 計		補助金額