

平成30年度 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	堺商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 前田 寛司	
	所在地	〒591-8502 堺市北区長曾根町130番地23	
	担当者	職・氏名	総務課長 加藤仁則
		連絡先	電話番号（直通）： 072-258-5581
F a x： 072-258-5580			
		E - m a i l： scci2702@sakaicci.or.jp	
①設立年月日		明治12年9月13日	
②職員数 (うち経営指導員数)		37名(24名)(平成30年1月1日現在)	
③所管地域		堺市	
④管内事業所数		29,198社(平成26年堺市統計書による)	
⑤管内小規模事業者数		26,069社(平成26年堺市統計書による)	
⑥会員数(組織率)		5,044社(17.3%)(平成30年1月1日現在)	
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと			
□主な事業概要(定款記載事項等)			
<p>当商工会議所は、地区内における商工業者の共同社会を基盤とし、商工業の総合的な改善発達を図り、兼ねて社会一般の福祉の増進に資し、もってわが国商工業の発展に寄与することを目的とする。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議する。 ・ 行政庁等の諮問に応じて答申する。 ・ 商工業に関する調査研究を行う。 ・ 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行う。 ・ 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、鑑定又は検査を行う。 ・ 輸出品の原産地証明を行う。 ・ 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用する。 ・ 商工業に関する講演会又は講習会を開催する。 ・ 商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行う。 ・ 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行う。 ・ 商事取引に関する仲介又はあっせんを行う。 ・ 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行う。 ・ 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行う。 ・ 商工業に関して、商工業者の信用調査を行う。 ・ 商工業に関して、観光事業の改善発達を図る。 ・ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行う。 ・ 行政庁から委託を受けた事務を行う。 ・ その他本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行う。 			

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

・地域の経済循環率をみると89.1%となっているが、これは隣接する大阪市に商圏人口が流出している影響と推測される。

・産業別事業所数をみると、卸売業、小売業が4,684社(22.0%)、宿泊業、飲食サービス業2,975社(14.0%)、製造業2,787社(13.1%)となっている。大阪府全体の産業構成と比してみると突出した数字はなくバランスが取れていることが分かる。

・製造業は、従業員4名以上の事業所数が1,471社で全国10位、製造品出荷額が3.8兆円で全国6位と全国屈指の工業都市といえる。特に金属製品製造業の付加価値額は1千億円を超え、当該地域の中心的な業種となっている。一方、全国的知名度は高いとは言えずブランド力に課題が残る。

・商業は、郊外やロードサイドへの大型店の進出により、既存商業地での集客力の低下が懸念されていることから、商店街や小売市場の活性化を図り、地域に密着した魅力ある商業地の形成が求められている。

・平成23年度に、堺市内の会員企業を対象に独自で実施した事業承継に関する調査において、「事業承継をする時期は、まだ考えてない。自分の代で廃業予定。」が約5割、「事業承継に関する課題は、後継者が見つからない。後継者がまだ未熟。計画ができていない。」が約7割もあり、6年が経過した現在、これらの課題はより深刻化していると推測される。

(2) 所管地域の活性化の方向性

堺の地域の特性を鑑み、“ものづくりのまち堺”の活性化を図るため、製造業を中心とした交流会・販路開拓支援の事業を、目的に応じて実施する。また、小売市場の活性化としては、メイドインさかいフェアなどによる個店の魅力を引き出す取組みや、自社商品の販路拡大を支援する事業を実施する。併せて、講習会事業についても、ITやIoTを活用した販路開拓を中心としたテーマで展開。

また、堺のブランド力の向上として、優秀な技術を有している企業を発掘し、堺商工会議所がブランド企業として認証することにより、企業の知名度向上と、高い技術を有する産業集積地としての堺地域のイメージアップという相乗効果を図るため、平成18年度から実施している堺ブランド「堺技衆」事業を継続的に実施し、全国トップシェアの企業や独創的な技術を有する堺のオンリーワン企業などの優れた企業群を広く全国に発信していく。

一方、個別支援では、小規模事業者等にとって身近な存在となれるような経営支援体制を構築し、様々な創業支援に取り組み、新たな創業者の創出を図るとともに、創業後の安定経営に向けた支援の強化を図り、開業率の向上、雇用機会の創出に繋げる。また、経営指導員等による伴走型支援及び専門家の支援を強化し、様々な事業承継支援に取り組み、後継者不在による廃業の抑制を図る。

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

当所の独自調査でニーズの高かった販路開拓支援を求める製造業者や卸小売業者、人材確保や人材育成で課題を抱える事業者、ITやIoTを導入して合理化・販路拡大を図りたい事業者のうち、比較的改善意欲・成長意欲の高い事業者を主たる支援対象とする。
全商工業者数29,198社の約10%、3,000社を想定する。

(4) 事業の目標

今年度、製造業の活性化を図る事業として『ものづくり企業交流事業』『ものづくり企業商談会』『IoTセミナー』、商業の活性化を図る事業として『飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業』『自社商品売込商談会』を展開。また、域内中小企業の人材不足の課題解決を図るため、『中小企業人材確保支援事業』を実施。また、WEB・クラウドを活用した販路開拓セミナーをテーマ別に実施していく。全ての事業において、ただ単に数値目標を達成するだけでなく、事業終了後のフォローアップをこれまで以上にしっかりと実施することで参加企業が抱える課題の把握と解決に向け、伴走型支援に繋げていく。

また、事業効果の最大化を図るために、経営指導員・専門相談員間の連携を深め、行政や産業支援機関、近隣地域の商工会議所と情報交換も積極的に行う。

(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）

きめ細やかな経営指導を行うことで、事業者の自助努力を引き出すことにつながり自立度の向上が期待できる。また、ビジネスチャンスの創出、事業者のブランド力の強化、生産や経営の合理化により付加価値の向上を目指す事業者の輩出等に繋がり、地域の活性化に寄与すると考える。

次に、本事業を実施しなかった場合、事業者が抱える経営課題の発見・解決が遅れることで経営に影響が生じ、企業活動が制約されたり、活性化に繋がり得る資源を有する事業者が当該資源を十分に活かし切れないことで様々な機会損失を被ることとなり、地域の活性化が阻害されることになる。

I 経営相談支援事業					
支援メニューの件数					
事業所カルテ・サービス提案	850	事業所	支援機関等へのつなぎ	67	支援
金融支援（紹介型）	80	支援	金融支援（経営指導型）	150	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	25	事業所
記帳支援	30	事業所	労務支援	140	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	15	事業所
販路開拓支援	170	支援	事業計画作成支援	170	支援
創業支援	10	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	10	事業所
5S支援	0	事業所	IT化支援	40	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	850	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	850				
<p>目標件数設定については、平成29年度実績（見込）を参考に算出している。なお、迅速且つ適切な対応により上記件数の達成を目指すと共に、きめ細やかな支援を行うことで、実りのある成果と高い相談者満足度の獲得をめざす。特に平成30年度は事業承継の支援に取り組む。</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>小規模事業者等が抱える経営課題を把握し解決に向けて整理・分析し支援を行うとともに、各種支援機関や専門家等とのコーディネート事業を実施することで、事業者が問題の解決に向けて、気軽に相談できる身近な支援拠点としての役割を果たし、地域経済の活性化等に寄与する。</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	
倒産防止	継続	事業所数	18	倒産の危機にある事業者に対して相談・指導を実施する。	
税務支援	継続	指導日数	60	税理士による所得税等相談を実施する。	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>倒産防止（経営安定特別相談室）は、倒産の恐れのある中小企業から事前に相談を受けて、経営的に見込みのある企業については関係機関の協力を得て再建の方途を講じ、また、倒産防止が困難とみられる企業については円滑な整理を図ることにより、企業倒産に伴う地域の社会的混乱を未然に防止することを主な目的としている。なお、当相談室は、商工調停士を中心に弁護士・公認会計士・税理士・中小企業診断士から構成され、必要に応じ、商工調停士・専門家全員による案件処理会議を開催する。</p> <p>税務支援は、消費増税をはじめとする税法の改正などにも対応しなければならないことから、専門家による指導が望ましく、小規模個人事業者の経理・税務を端緒とする経営改善が期待される。よって、年末調整や個人事業者の所得税の確定申告時期に合わせて実施する。また、平成31年度実施予定の消費税制改正の周知を図る。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

堺商工会議所

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業			7,437,000
	堺ブランド「堺技衆」認証事業	独自の審査基準に基づいて企業を認証する。	2,211,000
○	創業準備セミナー	創業に向けた取り組みに着手するに当たって必要な基礎知識の修得を目的とした講習会。	1,608,000
	ものづくり企業交流事業	気軽に情報・名刺交換から他社のことを知り、そこで培われたネットワークを踏まえ段階的に商談へと繋げるものづくり企業に特化した交流会。	1,608,000
○	ビジネスの未来を変えるIoTセミナー	IoTの具体的な活用方法、事例を紹介し、中小企業がどのようにIoTを導入し、経費節減につなげていくかを学ぶ。	1,005,000
○	中小企業国際化支援セミナー	海外進出事例を題材として、進出先の社会情勢やトレンド、現地との交渉に向けたノウハウなどを学ぶ。	502,500
○	BCP策定支援事業	各事業所における災害に対する備えが重要視される中、BCPの基礎知識からBCMへの取り組みを学び、BCP策定に繋げていく。	502,500
(2) 広域事業			53,369,550
	飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業	“メイドイン堺”の製品を消費者にPRする展示即売会。	13,165,500
	自社商品売込商談会	大型・中堅小売店や通販会社等のバイヤーが出展者となり、そこに販路開拓をめざす最終消費財を取り扱う中小のメーカー・卸売業者が自社商品を売込む逆マッチング形式の商談会。	11,306,250
○	中小企業人材確保支援事業	『人材確保から人材(従業員)の定着率の向上』に重点を置き、地元中小企業の雇用の安定の実現をトータルのサポートする。	8,578,680
	WEB・クラウド販路開拓支援事業	WEBを活用した効果的な販路開拓を学ぶ講習会。	6,149,595
	ものづくり企業商談会	大手・中堅メーカー発注担当者が発注案件を用意して、中小企業等の売込みを待つ逆マッチング形式の商談会。	5,192,500
○	事業承継支援事業	事業承継への意識を啓発し、後継者不在による廃業等を減少させ、事業承継を円滑に成功させることにより、事業の継続・安定化を図ることを目的に実施する。	2,097,000
○	創業ゼミ	具体的な創業計画の立案方法の習得を目的とした講習会をゼミ形式で行ない、受講者の考える事業を明確化してスムーズな開業を目指す。	1,603,980
	メンタルヘルス対策セミナー	従業員等の心の不調の未然防止と活力ある職場づくりをめざして、職場内での役割に応じて必要なメンタルヘルスケアに関する知識や対処方法を習得してもらう。	862,290
	大阪勧業展	大阪商工会議所の事業計画参照	2,847,955
	(地独)大阪産業技術研究所利用促進事業(和泉ビジネス交流会)	和泉商工会議所の事業計画参照	629,800
	大阪企業のコスト削減計画 エコ活OSAKA事業	大阪府商工会連合会の事業計画参照	515,300
	中小企業・小規模事業者サービス品質向上支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画参照	280,000
	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	140,700

うち府施策連携事業

15,897,660

事業名		堺ブランド「堺技衆」認証事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		18 年度～ 未定 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)	堺市内には、優秀な技術を有しているにもかかわらず、知名度の低さから市場において優位性を保つことができない企業が多い。当事業では、そうした優秀な技術を有している企業を発掘し、堺商工会議所がブランド企業として認証することにより、企業の知名度向上と、高い技術を有する産業集積地としての堺地域のイメージアップという相乗効果を図る。2006年以來企業認証を続けており、今後も優れた企業の発掘を続けていく。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	優れた技やサービスを有する域内の企業。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	認証企業からは「展示会でのブース出展等により効果的に広報でき、商談の際にも技術力を表すものとしてアピールしやすい。」と好評を得ている。また、域内の企業からは毎年認証に対する問い合わせが寄せられており、企業の関心も高い。			
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	現在88社の認証企業数となっている。さらに認証企業の製品・技術力のPRや当該事業の周知徹底を図るべく、展示会や商談会、パネル展示や当所主催イベント等にて積極的に情報発信を行っている。また、認証企業間の連携促進を目的に交流会・勉強会等を随時開催している。			
	反省点	認証企業全社が、各種展示会やイベント事業、交流会等の参加には至っていないことから、積極的に参加を促す必要があるとともに、参加するメリットがある事業の実施が求められる。加えて、より訴求効果の高いPRツールの企画・製作を行い、「堺技衆」ブランドの認知度向上に努めていく必要がある。			
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)	人材育成型	認証企業を各種展示会等で積極的にPRする。また、認証企業間の連携を促進するため、交流会や勉強会等を随時実施していく。さらに今年度は認証更新・新規受付時期となっている。			
	人材交流型	≪スケジュール(予定)≫ 平成30年6月 当所主催の「自社商品売込商談会」にてPRスペースを設置 7月 当所主催の「ものづくり商談会」にてPRスペースを設置 10月 大阪勧業展にて「堺技衆」としてPRブースを出展 11月 当所主催の「メイドインさかいフェア」にてPRスペースを設置			
	販路開拓型	認証更新・新規受付期間(～12月)			
	○ ハコ型	平成31年2月 審査会 3月 認証式 ※認証企業間の連携促進のため、交流会等を開催する他、認証企業の魅力ある製品・技術等をPRできる企画展等を開催。			
	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)堺市が「堺ブランド推進会議」の委員として参画。 (d)経営指導員が企業訪問や交流会等で、企業や製品の特徴等を把握することにより、経営指導を行う際の有用な情報をとることができる。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	現在の認証企業数をもとに算出。		
		88 社			
	支援対象企業の変化	一般消費者・業社からの知名度や商品価値が向上し、販路開拓等がスムーズに行われるようになる。			
その他目標値	指標	ブランド認証取得による新規顧客獲得数	数値目標	20	
	目標値の内容→				

事業名		堺ブランド「堺技衆」認証事業					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	
		⇒ 100,500 円 ×		88	×	0.50	=	4,422,000 円	
			円 ×		×		=	円	
			円 ×		×		=	円	
	(小計)							4,422,000 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							4,422,000 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	<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)					
4,422,000 円 ×		0.50	=	2,211,000 円	(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
			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		創業準備セミナー	新規/継続	継続
想定する実施期間		13 年度～ 未定 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)	2017年度の『中小企業白書』によると、我が国の開業率は4.6%、廃業率は6.1%となっており、1991年以降、開業率が廃業率を下回り、企業数も減少し続けている。このような中、政府は成長戦略で開業率を英米並みの10%程度に高める目標を掲げ、開業率の底上げに向けて支援を強化するとしている。 一方、堺市内においても、創業者数の増加を図ることは、地域活力を維持・増大するために必要不可欠である。 そこで、創業に関する基礎知識を一日で習得する当セミナーを開催することは、創業に対する基礎的な知識のない創業希望者が、創業への最初の一步を踏み出すための支援として必要である。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内外の広域の創業検討者。特に、将来に創業を行いたいとの希望は持っているものの、何から始めたらいいのか、どのような準備が必要であるかという創業の基礎知識が不足しており、創業への一步が踏み出せていない者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	平成28年度開催の創業支援セミナーでは、定員60名に対し、申込者数126名、受講者数は72名であった。堺市内外の創業支援に対するニーズは高い。		
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28年度開催の当事業では、開業の心構え、開業計画書の作成、開業の手続き、インターネットでの販路開拓等の内容で実施。 アンケート調査では、72名(96%)の受講者が「満足」「やや満足」と回答しており、満足度の高いセミナーである。 なお、平成29年度は平成30年3月10日(土)の開催を予定している。		
	反省点	すぐに開業を行いたい、あるいは将来に開業を考えているなど、創業の段階に応じた支援が必要である。また、セミナー後の経営指導員による個別支援や専門家による相談窓口の利用につながるよう、受講者へのフォローを強化する必要がある。		
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)	○ 人材育成型	2月下旬～3月上旬の土曜日の1日で開催。時間は10時～17時(休憩は12時～13時)。カリキュラムは、創業の心構え、創業のアイデア創出、創業計画書作成、公的融資制度の紹介、開業に伴う手続き、インターネットでの販路開拓等の内容で実施。創業前に知っておくべき基礎知識や成功するためのポイントなどをわかりやすく解説する。将来の創業を検討中の受講者には、創業に向けた疑問・悩み・迷いの解消を図り、最初の一步を踏み出す事前準備として、また創業準備を一通り終えている受講者には、準備状況の再確認の場となる内容とする。加えて、融資制度や専門相談窓口業務などの情報を当所職員から紹介することで、セミナー受講後に当所まで相談しやすい状況を創り出す。 当事業は、産業競争力強化法に基づいて堺市が認定を受けた「創業支援事業計画」内に位置付けられており、創業の基礎知識の習得支援を目的としている。これに加え、創業支援計画にある夏から秋にかけて、創業計画書の作り込みや、事業アイデアのブラッシュアップを図る「創業ゼミ」の開催を予定している。よって「基礎から」「応用へ」という流れを汲んだ開催時期として、当事業は2月下旬～3月上旬での開催とする。		
	人材交流型			
	販路開拓型			
	ハズル型			
	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	<input type="checkbox"/> (b) 広域連携	<input type="checkbox"/> (c) 市町村連携	○ (d) 相談事業相乗効果
		(a)【商9】府施策連携事業のテーマである「起業家の育成、創業の促進」において、産業構造の転換、競争力強化を図るためにも、経済活動の新陳代謝が不可欠である。創業の大まかな流れや基礎的な知識習得のセミナーを開催することで、創業に対する不安をなくし、創業へのきっかけとし、創業者の輩出を促す。また、当セミナーで基礎知識を習得、次のステップとして、創業計画書作成支援にあたる創業ゼミへ誘導し、そのなかで計画性が高い創業者を府の創業支援事業「大阪起業家スタートアップ」に推薦していくことや、堺市が策定している創業支援事業計画に則ったセミナー事業であることなどから、府施策に沿った事業内容である。 (d) 当所における創業支援の周知を図り、セミナー受講者はもとより、その他の創業希望者に対しても、経営指導員が継続して相談・支援を実施していく。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒ 80 名	地域広報誌掲載、当所ホームページ掲載、創業相談者へのDM発送。 28年度実績(受講料納入者数82名)の範囲内で設定。	
	支援対象企業の変化	「創業に関する知識が深まった」「創業準備がイメージできた」などのアンケート結果により、受講生の創業への意識や準備などの変化を確認し、広域(堺市内外)での創業の基礎知識を持った創業者の輩出を促す。		
	その他目標値	指標	創業に関する知識が深まり創業準備がイメージできた受講生の割合	数値目標 80%
		目標値の内容⇒		

事業名		創業準備セミナー					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 ×		80 ×		1.00 =	1,608,000 円		
	(小計)						1,608,000 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						1,608,000 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)			
1,608,000 円 ×		1.00 =	1,608,000 円		(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
			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		ものづくり企業交流事業		新規/継続	新規
想定する実施期間		30年度～未定年度まで		←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)	府域内には、優れた製品・技術を持ちつつ、企業交流・連携を契機とした新製品開発や製品改良に積極的に取り組む、意欲あるものづくり事業者が多数存在している。 大手・中堅企業からの発注案件は、量産型・単一加工が減少し、複数の加工技術を駆使する必要がある完成部材の一括発注が増加する傾向にある。 このような中、既存の下請け・協力企業では対応できない案件も増加していることに加え、人手不足による取引機会ロスも生じている。 一方、下請け・協力企業数社におけるグループを形成し、各工程をそれぞれ分担し連携することで、受注に対応している例もある。企業としては、他社との連携を拡充し多種多様な受注に対応していきたいとのニーズを有しているものの、他社がどのような事業に取り組み、かつどういった製品・技術を保有しているかの情報を把握できていない状況も伺える。 については、「交流・接触を契機に、新たな商談・取引に結び付くことが多い」との事業者からの声を踏まえ、気軽に情報・名刺交換が可能な交流の場を、テーマを分けて提供することで、事業者間ネットワークの構築・強化、取引機会の創出を図り、ひいては地域経済活性化を推進していくことを目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	【交流会①】優れた製品・技術を有しているが、新規取引先の確保に苦慮している、または他社の事業内容を知りたいが接触する機会がないように、商談ツールやノウハウ・経験が不足している中小・小規模事業者。 【交流会②】自社独自の製品・技術を持ち、工業系企業間の情報交換や交流、販路開拓に積極的に取り組む中小・小規模事業者。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	府域内には、優れた製品・技術を持ちつつ、企業交流・連携を契機とした新製品開発や製品改良に積極的に取り組む意欲を有し、かつ新たな販路を求めているものづくり事業者が多数存在する。 これら事業者からは、大規模なブースを構え、双方の事業内容や、製品・技術の特徴を把握することなく、即商談となる一般的な商談会ではなく、気軽に情報・名刺交換から他社のことを知り、そこで培われたネットワークを踏まえ段階的に商談へと繋げる交流の場を求める事業者の声を多数得ている。			
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				
	反省点				
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	テーマや運営方法を分け、下記交流会を秋期(9月～10月頃)、冬期(2月頃)の2回開催する。			
	○ 人材交流型	●交流会① 参加企業が気軽に情報・名刺交換することで、どのような事業に取り組み、かつどういった製品・技術を保有しているかの情報を把握できる交流会として開催。将来的な商談・取引機会創出の契機とする。 実施においては、名刺交換のみで終わらず、また、参加企業に交流を全て任せるのではなく、自社の状況や課題等を参加企業双方が把握し、話し合い、商談のきっかけの場になるよう、事例発表や交流を促すファシリテーターを設けるなど運営方法に工夫を凝らす。 参加企業募集は平成30年6月頃から開始し、9～10月頃開催。 《開催時期》平成30年9～10月 《開催場所》堺商工会議所本所会館 《参加企業数》40社			
	販路開拓型				
	ハコ型				
	独自提案型	●交流会②(展示交流会) 参加企業が自社簡易ブースを拠点として他社ブースを訪問し、名刺交換や各社ブース展示のカタログやサンプル等をテーマに情報交換できる展示型交流会として開催する。なお当日は、参加企業を2・3のゾーンに分散させ、時間毎に各ゾーンを集中的に訪問するオペレーションとする等、各社交流を促進するための方策を講ずる。 参加企業募集は平成30年12月頃に行い、翌31年2月開催とする。 《開催時期》平成31年2月 《開催場所》堺商工会議所本所会館 《参加企業数》40社			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	○(d)相談事業相乗効果 (d)交流会当日に向けては、参加企業の提案・プレゼンテーションノウハウや展示方法等に係る相談を行うことで、相談事業相乗効果創出に努める。	
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	設定：単なる名刺交換ではなく、取引のきっかけの場となることを目的としていることに加え、過去の同事業の実績数をもとに算出(80社)。 募集：当所会報誌を通じた案内のほか、堺市広報誌への掲載、当所HPやFB掲載、ものづくり企業販路開拓事業の参加企業への案内等を行う。		
		80社			
	支援対象企業の変化	参加企業各社が名刺交換に留まらず、自社の状況や製品・技術・サービスの特徴・課題等について情報交換(交流)を行うことで、将来的な商談に繋がる契機となることが期待される。			
		指標	交流会を将来的な商談に繋がる機会と捉えた企業数	数値目標	20
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		ものづくり企業交流事業					新規/継続	新規
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 ×		80 ×		1.00 =	3,216,000 円	
	(小計)							3,216,000 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							3,216,000 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)		
	3,216,000 円 ×		0.50 =	1,608,000 円		(円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)			
			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		ビジネスの未来を変えるIoT活用セミナー		新規/継続	継続
想定する実施期間		29年度～未定年度まで		←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)	<p>様々なモノ、機械、人間の行動は膨大な情報を生成しており、これらの情報を収集して可視化することで、様々な問題が解決できるようになる。従来のように人間がパソコン類を使用してデータを入力するのではなく、モノに取り付けたセンサーが人手を介さずに自動的にデータを収集し、その膨大なデータを分析することによって、離れた場所の『モノ』の状態を知り、操作し、安全で快適な生活を実現できるようになる。身近な例として、①照明機器やエアコン、ヘルスケア機器やその他の家電をインターネットに接続したり、給湯器、風呂釜などの家電以外の機器の状態モニター・リモコン制御、②工場内、ビル内、店舗内、病院内、学校内や屋外等あらゆる場所に設置された様々なセンサーの情報を取得し、人の出入り、不具合等をチェック。 このようなIoTの活用事例を紹介することによって、今後のビジネスに役立てる可能性を検討できるようにする。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	IoTに興味を持つ中小企業経営者、従業員が対象。セミナー参加企業50社を想定し、業種は問わない。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	IoT導入には経費がかかる一方、業務の効率化による経費節減効果も大きく、大企業だけでなく、中小企業にもニーズがあるものとする。			
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、1回目のセミナー(9/14)で25社の参加があり、2回目(2月実施予定)も同程度の参加社数を見込んでいる。			
	反省点	IoTはカバーする範囲が広く、業種によって形態も様々であるので、セミナーの切り口を決めることが難しかった。受講者にヒアリング調査をしているので、今後はこれを参考にテーマを決めていく。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	IoTとはどういうもので、どう活用されているのかを理解いただくため、以下のとおり、セミナーを2回開催。希望の事業者には、個別相談にも対応する。			
	人材交流型	【9月頃】 「IoT」のビジネス活用方法(2時間・25社) IoTの具体的な活用方法、事例を紹介し、中小企業がどのようにIoTを導入し、経費節減につなげていくかを学ぶ。			
	販路開拓型	【2月頃】 「IoT」ビジネスの最前線(2時間・25社) 大手電機メーカーの担当者講師をお迎えし、IoTがどのように工場や自宅等に導入され、業務効率化、経費節減、安全・安心に結びついているかを学ぶ。			
	ハブ型				
	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 type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input type="radio"/> (d) 相談事業相乗効果 (a) 【商16】大阪府より提示されている平成30年度府施策連携事業に該当。 (d) この事業を通じ、より多くの企業に経営支援を行うことができる。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 50社	平成29年度は、50社参加見込みである。また、募集方法としては、会報やホームページ、メールマガジン、Facebook、市報等に記事を掲載し、募集を行う。		
	支援対象企業の変化	アンケート満足度			
	その他目標値	指標	IoTを導入した企業数	数値目標	2社
	目標値の内容⇒				

事業名		ビジネスの未来を変えるIoT活用セミナー					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	
		1	20,100 円 ×	25	×	1.00	=	502,500 円	
		2	20,100	25		1.00		502,500 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			
			<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"/>
標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)			
1,005,000 円 ×			1.00 =		1,005,000 円 (円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)		代	商工会・会議所名	配分額	役割 (配分の考え方)				
				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		中小企業国際化支援セミナー		新規/継続	継続
想定する実施期間		25 年度～ 未定 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)	人口減少や取引先の海外移転等による国内需要の減少に伴い、大企業だけでなく中小企業においても成長著しいアジア等の海外需要を取り込むため、海外展開が拡大傾向にある。また、海外展開を行っている企業は、海外展開を行っていない企業より国内の従業員数を増加させる傾向にあり、海外市場で自社の強みを発揮することにより、国内事業を活性化している多くの事例がある。他方、中小企業が海外展開する際には、国内とは異なる特有の課題・リスクに対応しなければならず、それぞれの企業の取組みの中でしっかり対策を講じていくことが必要となることから、その情報提供としてセミナーを開催する。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	海外展開を検討しつつ、自社では有効・的確な情報やネットワーク、具体的なアクションに向けたノウハウを有していない中小・小規模事業者。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	経営支援を通じて、「海外展開における注意点」、「進出先の社会情勢やトレンド、現地との交渉に向けたノウハウ」、「各種支援施策に関する情報提供等の支援」を要望する声を多数受けている。また、平成29年度開催したセミナーにおいても、約8割の受講者が「参考になった」と回答するなど、海外展開に対するニーズは高いと考える。			
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	平成29年度開催の当該事業では、「タイへの海外展開と留学生の受け入れによる海外人材の活用」及び「フィリピンの現況と日本企業進出動向や課題及び支援策等」をテーマに開催。アンケート調査では、19名(有効回答者数24名)の受講者が「大いに参考になった」「参考になった」と回答しており、高い満足度を得ることができた。			
	反省点	特定国に関する情報のみならず、海外展開に向けての注意点、戦略、計画の進め方等のテーマを盛り込むことで、より多くの海外展開希望企業に情報提供が可能になるものと思われる。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印をいつ・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 平成30年9月頃に開催。(関係機関との日程調整により決定)			
	○ 人材交流型	【第1部】企業人、各種機関又は専門家を講師として、人材確保・育成を通じた国際化戦略を含めた海外の進出事例等を紹介する。			
	○ 販路開拓型	【第2部】各種機関又は専門家を講師として、海外展開におけるビジネスチャンス、リスク、戦略立案方法及び計画の進め方等に関するポイントを紹介する。			
	○ ハブ 杓型	※その他、啓発として、大阪府や各種機関等との連携により、支援策を紹介する他、経済情勢・市場環境等の情報提供を行うことで、支援対象企業の啓発を行う。			
	○ 独自提案型	○ (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			
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(a)【商22】セミナー内で大阪府施策を紹介する機会を設けることで、その普及・啓発を図る。 (d)セミナーを通じて海外展開に向けた課題を顕在化させることで、経営相談による継続的な支援に繋げていく。			
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(34名中府内中小企業21社)を超える25社の参加を目標とする。当所所報・HP、堺市広報誌への掲載、DM配布及び関係機関HP等に加えて府メルマガを活用するなど積極的な募集を行う。		
		25 社			
	支援対象企業の変化	本セミナーの受講を通じて、支援対象企業に「大阪府支援施策を中心に各種支援策を有効に活用し、具体的な進出アクションを検討したい」との意識が醸成される。			
		指標	海外展開を具体的に検討する企業数	数値目標	1社
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		中小企業国際化支援セミナー					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 ×		25 ×		1.00 =	502,500 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="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)			
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「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
			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		BCP策定支援事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		27 年度～ 未定 年度まで		←複数年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)	大規模な被害が想定される南海トラフ巨大地震などの自然災害や、サイバー攻撃やミサイル問題など、昨今の経営環境を取り巻く脅威は様々。突然襲ってくる脅威の影響を最小限に抑え、速やかに事業を復旧するためにはBCPの策定が欠かせない。しかし、策定率は低く、未だ策定が進んでいない企業が多い状況である。そこで中小・小規模事業者には、まずはBCP策定の必要性を認識してもらい、策定支援につなげていく。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内を中心としたBCP未策定の中小企業。			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	今後発生すると予測されている南海トラフ地震では、堺市も防災対策指定地域とされている。緊急事態発生時の事業継続はいまや取引拡大や雇用面において、企業の強みとなる。 また、当所のBCPに関する調査における企業の求める支援は、「セミナーの開催」や「事例集の提供」が多く、前述の南海トラフ地震や取引上の点からもこの事業のニーズは高まっている。			
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	平成29年度は、9月21日にBCPセミナーを開催し、31社33名の参加を得た。BCPの基礎知識や策定のポイント等を解説する内容とし、「大いに参考になった」「参考になった」との回答が100%を占め、高い満足度を得た。			
	反省点	所報での開催案内に対する反応は鈍く、メール配信、他セミナーでの案内、職員の声かけなどにより周知を行った。BCPという言葉について認識していない事業者も多く、案内チラシの工夫やDMにより参加者を増やす必要がある。			
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	○内容 ・BCP(事業継続計画)セミナー 2時間(予定) 定員25名			
	人材交流型	BCPの基礎知識、防災とBCPの違い等を学んでいただき、大阪府や大阪府商工会連合会の支援制度の紹介を行い、BCP策定についての普及を行う。			
	販路開拓型	○実施月 9月ごろ予定。			
	ハコ型	○会場 堺商工会議所			
	独自提案型	○(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			
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	(a)【商4】大阪府のBCP・BCMの普及促進並びに大阪府商工会連合会のBCP策定支援事業を有効活用し、参加者にBCPの策定を促す。 (d)BCPへの関心を高め、策定支援企業の相談対応、専門家の紹介支援を行う。				
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 25	過去の実績をもとに算出。 会議所報への掲載広告、DM発送、当所ウェブサイト・facebook、大阪府ウェブサイト、各機関メールマガジンにより周知に努める。		
	支援対象企業の 変化	現在、BCP策定を後回しにしていた事業所や最初からBCP策定を考えていない事業所に対して、有事の際の事業継続だけでなく顧客との信頼関係を構築できるなど、BCPがどれほど重要か認識し、BCP策定を検討していただくきっかけとなる。			
	指標	セミナー受講後、BCP策定をイメージできた企業数	数値目標	10	
その他目標値	目標値の内容→				

事業名		BCP策定支援事業					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
		⇒ 20,100 円 ×		25	×	1.00	=	502,500 円
			円 ×		×		=	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							
	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)		
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「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)			
	○	堺商工会議所	502,500 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		飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		21 年度～ 未定 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)	地域には『こだわりのメニューを提供する飲食店』や、『特徴ある自社製品(商品)を取扱う中小・小規模事業』が多数存在する。これらは広域からの集客を期待できる地域資源と考えているが、自社・店単独では広域PRを展開する場やノウハウを有していないため、販売機会を逸しているケースが多い。そこで、これら事業者の販路開拓支援を通じて、地域活性化を推進していきたい。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<ul style="list-style-type: none"> ・こだわりのメニューを提供する中小・小規模飲食事業者 ・こだわりのスイーツを取扱う中小・小規模小売事業者 ・伝統産品や自社製品(商品)を取扱う中小・小規模卸小売事業者 			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	当事者の支援対象事業者は、自社商材による広域的集客を期待できるポテンシャルを有しているものの、事業規模から自社・店単独では販路開拓を展開できない。これら事業所からは経営相談等を通じて、本件のような販路開拓支援事業の継続を要望する声を多数聞いている。			
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21年度 出展企業62社 来場者51,000名 平成22年度 出展企業70社 来場者52,000名 平成23年度 出展企業80社 来場者48,000名 平成24年度 出展企業82社 来場者23,800名 平成25年度 出展企業83社 来場者29,300名 平成26年度 出展企業87社 来場者24,000名 平成27年度 出展企業87社 来場者21,000名 平成28年度 出展企業92社 来場者21,000名 平成29年度 出展企業92社 来場者26,000名			
	反省点	イベント終了直後に、新規顧客・売上が大幅に増えたという出展企業が多数ある。この効果を如何に持続させていくサポートをできるかが今後の課題となる。			
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	支援対象事業者が消費者に対し、自社商材をPR及び販売できる展示即売(B to C)を開催する。出展者について、平成30年3月から出展募集を開始、来場募集を経て11月の開催を目指す。			
	人材交流型	《開催時期》平成30年11月 《開催場所》堺商工会議所会館、及び堺市産業振興センターイベントホール等			
	○ 販路開拓型	《支援対象》			
	ハコ型	<ul style="list-style-type: none"> ・こだわりのメニューを提供する中小・小規模飲食事業者(18社・店) ・こだわりのスイーツを取扱う中小・小規模小売事業者(17社・店) ・伝統産品や自社製品(商品)を取扱う中小・小規模卸小売事業者(55社・店) 			
	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)高石商工会議所と連携のうえ実施。 (d)イベント当日までには、取扱商品のチェックなど出展企業とは頻りにやり取りを行うことになるため、出展企業の特長を十分に理解することができる。そのため、販路開拓支援以外にも金融や税務相談など、多面的に支援することができる。				
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→	設定：平成29年度出展実績に基づく。 募集：当所会員への会報誌を通じた案内のほか、堺市広報への掲載、当所HPや同イベント専用への情報掲出、後援・協力・連携企業・団体を通じて案内し、募集を行う。		
	支援対象企業 の変化	90 社	当イベントへの出展により、自社・店の認知度を高めることができ、新規顧客が増えることで各事業者の販売促進・販路開拓に繋がる。また、事後の引合いや出展企業同士のコラボ商品が生まれる機会にも繋がる。		
	指標	イベント終了後の新規顧客・売上の増加率	数値目標	10%	
その他目標値	目標値の内容→	1出展企業・団体あたり約300名(会期2日間)の来客を想定。(平成29年度実績による。)			
	27,000 名				

事業名		飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業					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	
		⇒ 50,250 円 ×		90	×	1.00	=	4,522,500 円	
		50,250 円 ×		27,000	×	0.01	=	13,567,500 円	
					×		=		
	(小計)							18,090,000 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							18,090,000 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		1,800,000 円		負担金の積算 @20,000×90社・店			
<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)				
18,090,000 円 ×		0.75 =		13,567,500 円		(1,800,000 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		役割 (配分の考え方)				
	○	堺商工会議所	13,165,500 円		標準事業費の総計÷90社×0.5×4社を高石商工会議所の配分する。				
		高石商工会議所	402,000 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		自社商品売込み商談会	新規/継続	継続
想定する実施期間		21 年度～ 未定 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)	魅力的な商品を取扱っていないながら、営業力や販売ルートが不足しているため、新たな取引先を開拓できない中小・小規模事業者が多数存在する。これら事業者を対象に、営業力強化に資するセミナーを開催するほか、大手小売店等をブース出展者とした商談会を開催し、新規販売ルートの創出といった支援を行うとともに、域内経済の活性化を図る。		
	又援げる対象 (業種・事業所数等)	自社商品を取り扱う中小・小規模事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	魅力ある商品を扱う域内中小・小規模事業者が更なる発展を遂げるためには、積極的に大手流通業者等、新規取引先を開拓していく必要があるが、知名度やルートがないこれら事業者が自ら個別にアプローチすることは実質困難である。そのため、当所が主催する逆マッチング型の商談会への期待は高く、継続開催を希望する声を経営相談等の中から多数聞いている。		
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7月27日(木)に第9回自社商品売込み商談会in堺を開催した。出展企業は19社、来場企業数は143社、商談件数は525件、自社商品PRコーナー利用企業は90社にのぼった。平成29年度、広域連携先を増やしたこと等により、来場企業数は増加している。(平成28年度来場企業数114社、商談件数497件) 尚、平成30年2月14日(水)にビジネス商談会2018を開催予定である。(平成28年度のビジネス商談会への来場企業数は221社、商談件数は983件であった。)		
	反省点	来場企業の多くは、感覚的に商品企画や営業を行っているケースが多いため、商品企画力・提案営業力の向上、ノウハウ習得に繋がる支援が必要である。		
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	①営業力強化セミナー 《開催時期》平成30年6月・平成31年1月 《開催場所》堺商工会議所本所 大会議室 《内 容》域内中小・小規模事業者の提案営業力強化に資するセミナーを開催することで、取引拡大に向けた商談の精度向上を図る。		
	人材交流型			
	○ 販路開拓型	②商談会(自社商品売込み商談会in堺、ビジネス商談会) 《開催時期》平成30年7月・平成31年2月 《開催場所》堺市産業振興センターイベントホール 《内 容》大手流通業者への売込み提案や、中小・小規模事業者同士の情報交換・連携促進に資する商談会を開催することで、幅広く商談機会創出を図る。		
	ハズカ型			
	独自提案型	③自社商品PRシートの作成支援 《内 容》上記、商談会会場内で、来場した支援対象事業者同士が各社商品情報を交換できるシートを作成・掲出するにあたっての支援を行うことで、より幅広い商談機会を創出する。		
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 (b)高石・和泉・泉大津・岸和田・貝塚・泉佐野・八尾・松原商工会議所等と連携することによって効果的に来場企業を募集する。 (c)域内の逸品を発掘し、これを行政と協力して全国に売り出していきっかけとする。 (d)取扱商品等の企業情報が盛り込まれた申込み用紙の受付段階で、その来場企業のイチオシ商品が明確に分かることから、事後の経営指導員による販路開拓支援、企業紹介等を行なうことが容易になる。			

支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	過去の開催実績を基に算出。募集については、当所会員への案内のほか、堺市広報誌、後援・協力団体等を通じての案内、ホームページへの情報掲出等にて行なう。						
	100 社							
支援対象企業の 変化	営業力強化に資するノウハウを学ぶことにより、受講後の商品提案や商談を効果的・効率的に行うことができるようになる。							
	指標	商品提案や商談に必要なノウハウを習得できた受講者の割合				数値目標	70%	
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	過去の開催実績を基に算出。募集については、当所会員への案内のほか、堺市広報誌、後援・協力団体等を通じての案内、ホームページへの情報掲出等にて行なう。					
	支援対象企業の 変化	来場した支援対象事業者が、商談会を通じ事後に引き合いや取引を獲得することで、各事業者の成長が促進される。						
	その他目標値2	指標	商談件数				数値目標	1,350件
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	目標値の内容⇒	商談会において、自社商品PRシートを作成・掲出することで、支援対象事業者間の情報交換・連携を促進する。						
	120 社							
	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
	⇒	20,100 円 ×	100	×	1.00	=	2,010,000 円	
	50,250 円 ×	320	×	1.00	=	16,080,000 円		
	50,250 円 ×	120	×	0.50	=	3,015,000 円		
計 21,105,000 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)								
算定基準 により算出される額	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)		
	21,105,000 円 ×		0.75 =		15,828,750 円	(0 円)		
補助金の団体配 分 (「代」欄には、中 核団体またはアリア 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)			
	○	堺商工会議所	11,306,250 円		平成29年度と同様の企業数で計上。 高石20社、泉大津10社、和泉25社、岸和田15社、貝塚10社、泉佐野25社、八尾15社、松原15社。			
		高石商工会議所	670,000 円					
		泉大津商工会議所	335,000 円					
		和泉商工会議所	837,500 円					
		岸和田商工会議所	502,500 円					
		貝塚商工会議所	335,000 円					
		泉佐野商工会議所	837,500 円					
		八尾商工会議所	502,500 円					
	松原商工会議所	502,500 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		中小企業人材確保支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		22 年度～ 未定 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)	<p>今春卒業予定の大学生の就職内定率は全国平均で75.2% (平成29年10月1日時点/前年同期比4.0%上昇)、また高校生の就職内定率については平均で62.7% (平成29年9月30日時点/前年同期比2.3%上昇)となっている。大学生や高校生の就職内定率の上昇(改善)は、景気回復等による企業の採用意欲の増大であるとともに、今後の見通しの明るさをも反映するものであり、かかる状況の下、学生の企業志向の高まりなどにより、中小企業の人材不足が一層深刻化することが懸念される。</p> <p>また、厚生労働省の「新規卒者の事業所規模別離職状況」によれば、大卒者・高卒者ともに、事業所の従業員規模が小さくなるに従い、反比例して離職率が高くなっており、中小企業の定着率の低さが事業経営の安定と継続の妨げとなっていることがわかる。</p> <p>【参考】平成26年3月卒業就職者の3年後の離職率 ○大学卒：従業員規模別離職率 1,000人以上24.3% ⇔ 5人未満59.1% ○高校卒： 同 1,000人以上25.3% ⇔ 5人未満64.0%</p> <p>そこで、平成30年度は、昨年度に引き続き『人材確保と人材(従業員)の定着率の向上』に重点を置いて事業を展開する。具体的には、団塊の世代の退職により、それだけでなく企業力が損なわれる中小企業において、若年層はもとより、今後の企業の中核を担う世代をも対象とした人材の確保・育成を円滑に図るための下記10事業を一貫して実施し、雇用の維持・推進を図る。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	若年者層の人材を求め、定着率の向上と従業員のスキルアップを目指す地元中小企業。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	就職内定率は改善しつつあるものの、中小企業の定着率は大企業と比べて低く、中小企業における雇用の安定が確保されていないため、将来に向けた事業の維持・発展に不可欠な人材の確保と雇用のマッチングに資する多角的な支援が必要となっている。		
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	<ul style="list-style-type: none"> ◎新入社員教育基礎講座 開催日：平成29年4月4日・5日 参加数37社84名 ◎就職フォーラム in 堺 開催日：平成29年6月22日 出展企業数：54社 (来場者数：254名 内定人数：14社34名) ◎若手社員のステップアップセミナー 開催日：平成29年 8月24日 参加数：33社44名 ◎即戦力人材活用セミナー 開催日：平成29年 9月 7日 参加数：21社25名 ◎企業×学生交流会&採用力アップセミナー 開催日：平成29年10月13日 参加数：16社16名 ◎女性社員スキルアップセミナー 開催日：平成29年10月27日 参加数：25社37名 ◎人材育成セミナー 開催日：平成29年11月 1日 参加数：25社33名 ◎中堅社員仕事力アップセミナー 開催日：平成29年11月15日 参加数：31社49名 ◎求人ネットワーク事業 【近畿職業能力開発大学校(第1回)】 開催日：平成29年 5月31日 参加数：9社 【堺市立堺高等学校】 開催日：平成30年 2月 9日 参加数：15社(予定) 【大阪府立堺工科高等学校】 開催日：平成30年 3月 2日 参加数：15社(予定) 【近畿職業能力開発大学校(第2回)】 開催日：平成30年 3月 7日 参加数：10社(予定) 		
	反省点	<p>「就職フォーラムin堺」に関しては、雇用の改善を背景に、来場者数が年々減少傾向にある。これを受け、来場候補となりうる者に対して適切に当事業の魅力を訴求できるよう、チラシ・ポスターやWebサイトのデザインを慎重に検討を重ねる必要がある。</p> <p>さらに周辺大学や平成29年度に学生の来場が多かった大学への来場勧奨依頼を徹底するなど、求める人材と求められる人材のマッチングをより推し進めるため、来場者確保・増加に向けた効果的な取り組みを積極的に行う必要がある。</p> <p>また、会場レイアウトについて、これまでのいわゆる長屋方式から業種別にブースを島単位でグループ化し、回遊性を高め、来場者が会場内をまわり易い環境を整える。</p>		

<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</p>	<p>○ 人材育成型</p>	<p><人材確保> ① 就職フォーラムin堺 開催時期：平成30年6月20日 開催場所：堺市産業振興センターイベントホール 内容：地元中小企業が優秀な人材と巡り合える絶好の機会を提供するため、主に大学等新卒、若年を対象とした合同企業説明会を開催。 i) 求職者に出席企業の企業説明できるブースを設置。 ii) 会場内で学生向けのセミナーを同時開催。 iii) 企業PRコーナーを設け、説明を受けられなかった求職者にも会社パンフレットなどでPR。 iv) 就職支援機関等によるアドバイスコーナーを設置。 ※ 大阪府就業促進課との連携により、会場内にて求職者向けに、OSAKAしごとフィールドの周知や、出展企業に対し案内を同封するなど、大阪府事業の普及を図る。 ※ 地元大学の学生を呼び込むにあたり、地元大学キャリアセンターに来場勧奨の連携協力依頼を行うほか、これまでのチラシ・ポスター・WEBサイトについて来場を促すようなデザインとし、来場者増加に向け広報に注力する。</p>	<p>対象とし</p>
	<p>○ 人材交流型</p>	<p>② 企業×学生交流会 開催時期：平成30年10月～11月頃(予定) 開催場所：桃山学院大学(予定) 内容：桃山学院大学に協力を依頼し、同大学ゼミ生と「地元中小企業で働くこと」をテーマに企業と学生が意見交換並びに交流を行う。企業と学生が価値観を共有することにより、雇用後のミスマッチの軽減へと繋げる。 ※ 大阪府就業促進課、及び人材育成課との連携により、会場内にて求職者向けに、OSAKAしごとフィールドの周知や、出展企業に対し案内を同封するなど、大阪府事業の普及を図る。</p> <p>③ 求人ネットワーク事業 開催時期：平成30年5月・平成31年1月～3月頃(3校(予定)で計4回実施) 開催場所：堺市立堺高等学校・大阪府立堺工科高等学校・近畿職業能力開発大学校(2回)(予定) 内容：高校生等の若年層の人材を求める中小企業の経営者等が各校を訪問し、高校2年生等に対し企業説明を行うなど、企業の魅力を伝える機会を設ける。また、中小企業の経営者等と高校の進路指導担当者との意見交換会を開催し、高校生等の採用にかかる学校との強いネットワークを構築する。 ※ 中小企業の経営者等からは、「高校生等に自社の魅力を伝える良い機会である」との声があり、従前より企業ニーズが高い事業である。 なお、開催にあたっては、参加企業・参加者に対し、OSAKAしごとフィールドのPRを行わない、会員登録の誘導を図るなど、大阪府の労働施策の普及活動に努める。</p> <p>④ 大学等就職担当者向け地元企業見学バスツアー 開催時期：開催時期：平成30年11月(2日間) 開催場所：地元企業見学先(6社) 内容：大学等就職担当者に地元中小企業の魅力を伝え、今後の雇用のマッチングに資することを目的に、企業の見学ツアーを開催。見学先6社(予定)を2日に分けて訪問する。</p> <p>⑤ 女性求職者等の採用・戦力化支援事業<新規事業> 開催時期：平成30年9月～10月頃 開催場所：堺商工会議所本所会議室、堺公共職業安定所、堺マザーズハローワーク、さかいJOBステーション 内容：中小・小規模事業者に対し、潜在労働者、とりわけ再就職を目指す女性求職者(復職女性)の雇用に関する啓発セミナーを開催し、潜在労働者の存在周知・企業の採用力アップを図る。また、働き口を求める復職女性と人手不足の状況下にある中小・小規模事業者との両者のマッチングの場を提供し、雇用機会の創出を図る。</p>	
	<p>販路開拓型</p>	<p><人材(従業員)の定着率向上> ⑥ 新入社員教育基礎講座 開催時期：平成30年4月4日・5日(2日間：各日6時間) 開催場所：堺商工会議所本所会議室 内容：社会人として必要なビジネスマナーを、グループワーク・ロールプレイング等を通して身につけるとともに、学生と社会人との違いを理解し、自ら考え、自発的に行動することができる人材を育成する。また、ビジネスシーンでよく使われる表現、タイムマネジメント術からソーシャルメディア(SNS)の使い方など最近のトレンドにも対応した実用的なカリキュラムとすることで、新入社員の不安を軽減し、早期離職防止に繋げる。</p> <p>⑦ 若手社員のステップアップセミナー 開催時期：平成30年8月頃(1日：3時間) 開催場所：堺商工会議所本所会議室 内容：経営力を向上させるためには、自ら考え行動できる人材を育てる必要がある。そこで入社3年目程度の若手社員を対象に、実習を交えながら、企画提案力などのビジネスの基本スキルを習得させる講座を開催し、今後の企業経営の中核となる優秀な人材を育成する。</p>	
	<p>ハコ型</p>	<p>⑧ 人材育成セミナー 開催時期：平成30年10月(1日：3時間) 開催場所：堺商工会議所本所会議室 内容：「経営者や管理職(マネジメント層)」向けに、人材育成に取り組む際の姿勢・手法を簡単な実習を交えながら身に付ける。また、対部下コミュニケーションをテーマとし、「人を大切に育てる」取り組みの重要性を盛り込んだカリキュラムとすることにより、離職率の低減(定着率向上)に繋げる。</p> <p>⑨ 女性社員スキルアップセミナー 開催時期：平成30年9月頃(1日：3時間) 開催場所：堺商工会議所本所会議室 内容：これからの企業の成長・発展を担う女性社員を対象に、女性だからその強みを知り、「判断力・決断力」「コミュニケーション力」「問題解決力」「キャリアプラン」などを学ぶセミナーを開催する。それにより、女性が特に抱えやすい悩みや、課題になりやすいスキルに対応し、仕事の効率アップやモチベーションアップ、職場への定着力アップを図る。</p>	
<p>独自提案型</p>	<p>⑩ 中堅社員仕事力アップセミナー 開催時期：平成30年11月頃(1日：4時間) 開催場所：堺商工会議所本所会議室 内容：今後、上司・リーダーへとステップアップするにあたり、必要なマネジメント能力・コミュニケーション能力をグループワーク・ロールプレイング等を通して習得することができるカリキュラムとし、中堅社員の能力向上を図る。</p>		
<p>事業手法(該当する場合は○印と下欄にその根拠)</p>	<p>○ (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</p> <p>(a) ① 就職フォーラムin堺【劣3】<中小企業若手人材確保支援事業> ② 企業×学生交流会【劣1】<中小企業の社長と若年求職者の交流事業> ③ 求人ネットワーク事業【劣1】<中小企業の社長と若年求職者の交流事業> ④ 大学等就職担当者向け地元企業見学バスツアー【劣1】<中小企業の社長と若年求職者の交流事業> ⑤ 女性求職者等の採用・戦力化支援事業【劣8】<中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業> ⑥ 新入社員教育基礎講座【劣5】<中小企業人材育成・定着支援事業> ⑦ 若手社員のステップアップセミナー【劣5】<中小企業人材育成・定着支援事業> ⑧ 人材育成セミナー【劣5】<中小企業人材育成・定着支援事業> ⑨ 女性社員スキルアップセミナー【劣8】<中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業> ⑩ 中堅社員仕事力アップセミナー【劣5】<中小企業人材育成・定着支援事業></p> <p>(b) 中小企業人材確保支援事業の一連の事業(10事業)を、地域経済の振興を担う当所と高石商工会議所とが広域連携事業として実施することにより、就職フォーラムの出展企業確保や、来場者募集にかかるスケールメリットを発揮させ、地域に密着した雇用人材の確保にかかる事業の相乗効果を図ることが出来る。また、人材(従業員)の定着率向上・人材育成に関しては、新入社員から経営者層までのあらゆる階層を対象とした各種セミナーを連動させることにより、相乗効果を高めるように工夫する。</p>		

支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	① 就職フォーラムin堺 HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした 広報活動を展開し、出展企業を募る。 29年度実績（出展企業数54社）を前提に設定。	
	54	社	
支援対象企業の変 化	優秀な人材を確保することによって、企業価値の向上が期待できる。		
	指標	内定者人数	数値目標 30名
その他目標値	目標値の内容⇒	「就職フォーラムin堺」来場者数 南大阪地域に居住する大学生へのPRを重点的に実施するとともに、平成29年度において来場者 数の多かった桃山学院大学・近畿大学・阪南大学・帝塚山学院大学等を中心にキャリアサポート センターとの連携を強化することにより、来場者を確保する。	
	400	名	
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	② 企業×学生交流会 堺商工会議所と高石商工会議所が協力し、就職フォーラムin堺出展企業や堺技衆企業、高石市所 在企業、そして地元で頑張っている魅力的な企業で、採用に意欲のある中小企業を募る。	
	20	社	
支援対象企業の変 化	学生の働くことに対する価値観等の現状を知ることにより、学生に対する理解が深まり、採用のミスマッ チの解消に繋げる。		
	指標	採用時の学生に対する理解度を深めることができた企業数	数値目標 15社
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	③ 求人ネットワーク事業 HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした 広報活動を展開し、参加企業を募る。 28・29年度に実施した同事業の実績を基準に設定。	
	45	社	
支援対象企業の変 化	今まで高校等とのネットワークがなかった中小企業に対して、学校教育の現場を知る機会を提供し、加え て、地元工業高校等の就職担当者とのネットワークを構築することで、今後の若年層の求人の確保につな がるとともに、採用後の雇用のミスマッチによる離職回避が期待できる。		
	指標	参加企業と各校とのネットワーク構築数（ヒアリング調査）	数値目標 15社
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	④ 大学等就職担当者向け地元企業見学バスツアー 堺商工会議所と高石商工会議所が協力し、堺技衆企業や就職フォーラムin堺出展企業、高石市に所在 し、地元で頑張っている魅力的な企業を募る。	
	6	社	
支援対象企業の変 化	地元企業は、主要な大学の就職担当者に自社の魅力を伝えることができ、企業価値の向上とともに、採用の ミスマッチの解消による人材の定着が期待できる。		
	指標	アンケート調査による満足度	数値目標 70%
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	⑤ 女性求職者等の採用・戦力化支援事業 HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした 広報活動を展開し、参加企業を募る。	
	30	社	
支援対象企業の変 化	潜在労働者、とりわけ女性求職者の雇用に関する知識・ノウハウが身に付き、企業の採用力アップが期待で き、人手不足の解消へとつながる。		
	指標	女性求職者等の採用に対する理解度を深めることができた企業数	数値目標 25社
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	⑥ 新入社員教育基礎講座 HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした 広報活動を展開し、参加企業を募る。 29年度に実施した同事業の実績を基準に設定。（補助対象外）	
	40	社	
支援対象企業の変 化	新入社員が学生と社会人の違いを理解し、社会人として必要なビジネスマナーを身につけることでスム ーズに会社に溶け込み、自ら考え、自発的に行動することが可能となる。		
	指標	社会人としての自覚を持つことができた受講生の割合	数値目標 70%
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	⑦ 若手社員のステップアップセミナー HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした 広報活動を展開し、参加企業を募る。 29年度に実施した同事業の実績を基準に設定。	
	30	社	
支援対象企業の変 化	仕事の進め方の基本を再確認し、抱えている問題の解決が可能となる。加えて自分の将来像を見据えるこ とによる意識の向上につながる。		
	指標	中核人材となるための基本スキルを習得できた受講生の割合	数値目標 70%
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	⑧ 人材育成セミナー HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした 広報活動を展開し、参加企業を募る。 29年度に実施した同事業の実績を基準に設定。	
	30	社	
支援対象企業の変 化	参加者が、部下とのコミュニケーションの大切さを認識することで、若手社員の離職防止の向上につな がる。		
	指標	「部下とのコミュニケーションの大切さ」を認識することができ た受講生の割合	数値目標 70%
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	⑨ 女性社員スキルアップセミナー HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした 広報活動を展開し、参加企業を募る。 29年度に実施した同事業の実績を基準に設定。	
	30	社	
支援対象企業の変 化	女性社員のスキルが向上するとともに、モチベーションがアップすることにより、企業において女性社員 が生き生きと働くことができる。		
	指標	課題解決力・コミュニケーション力などのスキルを身につけるこ とができた受講生の割合。	数値目標 70%

事業の目標

支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	⑩ 中堅社員仕事力アップセミナー HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした 広報活動を展開し、参加企業を募る。 29年度に実施した同事業の実績を基準に設定。							
	30 社								
支援対象企業の変 化	コミュニケーション、マネジメント術などを学ぶことにより、中堅社員がその役割を認識し企業内におけ る上司と部下の調整役としての能力が向上する。								
	指標	コミュニケーション術。マネジメント術などのスキルを身につけ ることができた受講生の割合。				数値目標	70%		
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	
	①	40,200	円 ×	54	×	1.00	=	2,170,800	円
	①	40,200	円 ×	400	×	0.05	=	804,000	円
	②	40,200	円 ×	20	×	1.00	=	804,000	円
	③	40,200	円 ×	45	×	1.00	=	1,809,000	円
	④	40,200	円 ×	6	×	1.00	=	241,200	円
	⑤	20,100	円 ×	30	×	1.00	=	603,000	円
	⑥	20,100	円 ×	—	×	1.20	=	—	円
	⑦	20,100	円 ×	30	×	1.00	=	603,000	円
	⑧	20,100	円 ×	30	×	1.00	=	603,000	円
	⑨	20,100	円 ×	30	×	1.00	=	603,000	円
	⑩	20,100	円 ×	30	×	1.00	=	603,000	円
(小計)								8,844,000	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								8,844,000	円
独自提案単価及 び 独自補正係数の根	⑥ 新入社員教育基礎講座については、算定基準から除外。								
算出額	①市町村等補助	0 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)			
	8,844,000 円 ×			1.00	=	8,844,000	円	(0 円)
補助金の団体配 分 (「代」欄には、中 核団体またはリング 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)				
	○	堺商工会議所	8,578,680 円		標準事業費の総計×0.75×4%を高石へ配分。 残りの金額を堺へ配分。 ※4%は平成29年度の実績に基づき設定。				
		高石商工会議所	265,320 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		Web・クラウド販路開拓支援事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		23 年度～ 未定 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)	<p>昨今、個々のプラットフォームに依存しないクラウド型のアプリケーションが普及するとともに、AIの急速な進展と、ビッグデータの積極的な活用により、より便利で高度なITツール・ITサービスを利用することが可能になり、事務効率の飛躍的な向上が可能となった。一方、デジタル・デバイドの拡大も問題となっており、中小・零細企業向けのセミナーは不可欠であると考え。そのような状況を鑑み、本事業の目的は以下の通り設定する。</p> <p>①オフィス内から営業現場まで幅広い領域のアプリが存在する「業務系クラウド」について学び、業務の効率化、経営競争力の強化、販路開拓を図る。</p> <p>②Facebook等のSNSを活用した効果的なプロモーション手法、ブランディング化の方法、既存HPの活用方法、ネットショップ運営ノウハウ等の習得により、効果的な新規顧客の開拓、売上向上を図る。</p> <p>③Excelを使った経営分析、ホームページの作成・更新による情報発信力の強化、パワーポイントなどのプレゼンソフトの活用等、技術的な切り口からITリテラシーの向上を図っていく。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	IT導入による販路拡大・経営改善に興味を持つ、市内外の中小企業経営者、従業員が対象。セミナー参加企業410社を想定。業種は問わない。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	慢性的に人材不足である中小企業においては、その不足分をITを駆使して補う必要があるが、大企業と比べ導入が進まず、デジタル・デバイドが発生しやすい環境にあると言える。現在、IT分野で欠かせない分野になっているクラウド、SNS、AI、ビッグデータ、さらには、金融とITテクノロジーを融合させた「フィンテック」、実店舗を前提としないネットショップ等は、今後ますますシェアを伸ばしていくことが確実であり、中小企業への導入は強く望まれるところであり、ニーズは高いと言える。			
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>平成24年度 ⇒ 5回開催・191社 平成25年度 ⇒ 8回開催・350社 平成26年度 ⇒ 11回開催・379社 平成27年度 ⇒ 13回開催・488社 (664名) 平成28年度 ⇒ 10回開催・283社 平成29年度 ⇒ 11回開催・約460社 (約520名) 見込み</p>			
	反省点	ITセミナーに対する潜在的な需要は多く、分野も多種多様なので、需要を賄いきれない状況である。SNS、クラウドの活用方法、ホームページの更新方法、Excelでの経営分析手法など、中小企業が追いついていない基礎的な分野のセミナーも粘り強く継続的に開催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)	○ 人材育成型	中小企業における業務効率・生産性の向上のためには、ITやIoTの積極的な導入が不可欠であり、そのためには、慢性的な人材不足の中でも、従業員1人1人のITリテラシーを高めていく必要がある。これらを鑑み、1年を通して以下の12のIT系セミナーを実施することにより、受講者のITへの理解が深化し、各事業所におけるIT導入・活用が活発に行なわれ、結果として、業務効率の向上、生産性の向上、さらには、情報発信力の強化による販路拡大や売上増につなげていく。			
	人材交流型	<p>① Excelで経営分析セミナー (5月頃・2日間・20社) Excelで自社の経営分析を行い、販路拡大に役立つスキルを習得する。</p> <p>② Keynote活用・ビジネスプレゼン技術習得セミナー (6月頃・50社) 販路拡大に役立つ営業の際のプレゼン技術を体系的に学ぶ。</p> <p>③ ネット通販セミナー 第1弾 (7月頃・55社) 激化するネット通販で勝ち抜くための戦術を学ぶ。</p> <p>④ HTML講座 (8月頃・20社) 情報発信力強化のためのホームページ更新技術の習得を目指す。</p>			
	販路開拓型	<p>⑤ スマホアプリ開発セミナー (9月頃・iPhoneコース) (20社) スマホアプリを開発する方法を学び、業務効率化を目指す。</p> <p>⑥ 動画活用・SEO対策セミナー (9月頃・50社) SEO対策に圧倒的に有利な動画活用法を学び、情報発信力の強化を図る。</p> <p>⑦ ホームページ作成・Photoshop講座 (10月頃・2日間・20社) より高度なホームページ作成技術を学び、情報発信力の強化を図る。</p>			
	ハイクラス型	<p>⑧ 販路拡大のためのパワーポイント活用セミナー (11月頃・2日間・20社) お客様へのプレゼン時に効果を発揮するパワーポイントの活用方法を学ぶ。</p> <p>⑨ クラウド活用セミナー (11月頃・45社) 販路拡大・業務効率の向上を図るためのクラウド活用法を学ぶ。</p> <p>⑩ ネット通販セミナー第2弾 (11月頃・55社) Facebook、LINE、Instagram、ツイッター等、数あるSNSの特性と活用法を学ぶ。</p>			
	独自提案型	<p>⑪ クラウド会計セミナー (2月頃・35社) 会計ソフトのクラウド化の利点とその方法を学ぶ。</p> <p>⑫ スマホアプリ開発セミナー (2月頃・Androidコース) (20社) スマホアプリを開発する方法を学び、業務効率化を目指す。</p>			
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	
<p>(b) 高石商工会議所と連携する。 (d) この事業を通じ、より多くの事業所に対して経営指導を実施することができる。</p>					

事業名		Web・クラウド販路開拓支援事業		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⇒	設定根拠 ⇒ 平成29年度の実績としては、460社参加見込みとなっている。 募集方法 ⇒ 会報、ダイレクトメール、HP等		
		410 社			
	支援対象企業の 変化	アンケート満足度			
		指標①	Excelで経営分析を実施した企業数	数値目標	10社
		指標②	プレゼン技術を営業等に応用した企業数	数値目標	10社
		指標③	ネットショップをオープン・改良した企業数	数値目標	10社
		指標④	HTMLでHPの更新し、販路拡大となった企業数	数値目標	5社
		指標⑤	iPhoneのスマホアプリの開発を行った企業	数値目標	5社
		指標⑥	動画活用によるSEO対策を実施した企業数	数値目標	10社
		指標⑦	ホームページの更新作業を自社で行ない、販路拡大となった企業数	数値目標	5社
		指標⑧	パワーポイント技術を営業やプレゼン等に応用した企業数	数値目標	10社
		指標⑨	各種クラウドを新規に導入した企業数	数値目標	10社
		指標⑩	ネットショップをオープン・改良した企業数	数値目標	10社
		指標⑪	クラウド会計を導入した企業数	数値目標	5社
指標⑫	Androidのスマホアプリの開発を行った企業	数値目標	5社		
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		Web・クラウド販路開拓支援事業						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
		1	20,100 円 ×	20	×	1.20 =	482,400 円		
		2	20,100 円 ×	50	×	1.00 =	1,005,000 円		
		3	20,100 円 ×	55	×	1.00 =	1,105,500 円		
		4	20,100 円 ×	20	×	1.00 =	402,000 円		
		5	20,100 円 ×	20	×	1.00 =	402,000 円		
		6	20,100 円 ×	50	×	1.00 =	1,005,000 円		
		7	20,100 円 ×	20	×	1.20 =	482,400 円		
		8	20,100 円 ×	20	×	1.20 =	482,400 円		
		9	20,100 円 ×	45	×	1.00 =	904,500 円		
		10	20,100 円 ×	55	×	1.00 =	1,105,500 円		
		11	20,100 円 ×	35	×	1.00 =	703,500 円		
		12	20,100 円 ×	20	×	1.00 =	402,000 円		
		(小計) 8,482,200 円							
←新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)									
計 8,482,200 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		216,000 円	負担金の積算		@2,160円×100社 (①⑤⑦⑧⑫)			
	(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)				
	8,482,200 円 ×		0.75 =	6,361,650 円		(216,000 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「アリソグ」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)				
	○	堺商工会議所	6,149,595 円		各事業の標準事業費×0.5×5%を高石の実績に応じて配分。残りを堺に配分。 (H29年度の集客実績は高石からの集客約5%)				
		高石商工会議所	212,055 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		ものづくり企業商談会		新規/継続	継続
想定する実施期間		20 年度～ 未定 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)	昨今、景気の先行きに明るい兆しが見え始めているが、その波及効果が、独自に技術開発と市場開拓に取り組む小規模事業者等にまで十分に及んでいるとは言い難い。この状況を鑑み、中小・小規模のものづくり企業を対象として、販路開拓の有効な取り組みに関するセミナーを開催するとともに、実効性の高い取引機会の創出のため、中堅・中小企業ものづくり企業が発注側企業として出展し、中小ものづくり企業が受注側企業として来場する商談会を開催する。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	域内の中小・小規模のものづくり企業。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	平成29年度に実施したアンケートでは、約70%の来場者が商談会を「良かった」または「まあ良かった」と回答し、併せて来年度も「来場を希望する」または「来場を検討する」と回答している。			
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20年度 来場企業数 165社 商談件数 595件 ●平成21年度 来場企業数 166社 商談件数 667件 ●平成21年度 来場企業数 221社 商談件数 857件 ●平成23年度 来場企業数 190社 商談件数 537件 ●平成24年度 来場企業数 172社 商談件数 448件 ●平成25年度 来場企業数 200社 商談件数 496件 ●平成26年度 来場企業数 163社 商談件数 460件 ●平成27年度 来場企業数 142社 商談件数 361件 ●平成28年度 来場企業数 151社 商談件数 457件 ●平成29年度 来場企業数 147社 商談件数 393件			
	反省点	当日実施のアンケートやフォロー調査から「出展企業の調達品目が自社製品と合わない」ケースが多くあることが判明した。よって、調達品目が府内中小企業にとって対応できるものか否かを考慮しながら出展企業を選定していく必要があると考えられる。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	①販路開拓セミナー 《開催時期》平成30年5月～6月頃 《開催場所》堺商工会議所 会議室			
	人材交流型	《内容》 中小・小規模のものづくり企業が、新たな取引先の獲得に向け、中堅・大手企業等に営業活動を行う際のポイント等について学ぶ。			
	○ 販路開拓型	②商談会 《開催時期》平成30年7月頃 《開催場所》堺商工会議所 会議室			
	ハズカ型	《内容》 金属加工・一般機械器具・樹脂加工部品およびそれらの複合加工部品等の発注を目的とする中堅・中小ものづくり企業(23社程度)が、事前に発注内容をホームページ等で提示した上で、商談会にブース出展する。 来場する大阪府内の中小ものづくり企業からは、事前にアプローチシート(企業概要、PR、設備などを記入した申込書)を提出してもらい、商談希望企業を提示しておく。出展企業は、商談を希望している中小ものづくり企業のアプローチシートを事前に確認しておき、当日の商談会がスムーズに運ぶようにする。また、当日は来場企業のPRコーナーを設置することで、来場企業同士の新たな取引、技術連携及び交流を図る。			
独自提案型	(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 <input type="checkbox"/> (b)高石・和泉・泉大津・岸和田・貝塚・泉佐野・八尾・松原商工会議所等と連携することによって効果的に来場企業を募集する。 (c)例年苦勞する出展企業集めにおいて、行政のサポートを得て中堅・中小企業ものづくり企業を誘致する。 (d)対応できる技術等の企業情報が盛り込まれたアプローチシートの受付段階で、その来場企業の概要が明確に分かることから、事後の経営指導員による販路拡大のための支援、企業紹介等を行うことが容易になる。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	販路開拓セミナー HP・所報への掲載。また、当所及び連携商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、参加企業を募る。平成29年度に実施した同事業の実績を基準に設定。		
	支援対象企業の変化	50 社			
	その他目標値	指標	効果的な販路開拓手法等が習得できた企業数	数値目標	70%
	支援対象企業数	目標値の内容→	社		
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	過去の開催実績及び広域連携を考慮して算出。募集については、当所会員への案内のほか、堺市広報誌、後援・協力企業・団体を通じての案内、ホームページへの情報掲出等にて行う。		
	支援対象企業の変化	150 社			
支援対象企業数	支援対象企業の変化	商談会を通じて、事後に引き合いや取引を獲得することで、各事業者の販路拡大が期待できる。			
支援対象企業の変化	指標	商談件数	数値目標	400	
その他目標値	目標値の内容→	商談会において、自社技術PRシートを作成・掲出することで、支援対象事業者間の情報交換・連携を促進する。			
その他目標値	60 社				

事業名		ものづくり企業商談会					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)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 20,100 円 ×		50	×	1.00	=	1,005,000 円	
		50,250 円 ×		150	×	1.00	=	7,537,500 円	
		50,250 円 ×		60	×	0.50	=	1,507,500 円	
	(小計)							10,050,000 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							10,050,000 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)				
10,050,000 円 ×			0.75	=	7,537,500 円	(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「アリソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)				
	○	堺商工会議所	5,192,500 円		標準事業費の総計÷150社×0.5×各会議所の想定数を配分。残りを堺に配分。 高石7社、泉大津5社、和泉18社、岸和田10社、貝塚5社、泉佐野5社、八尾10社、松原10社。				
		高石商工会議所	234,500 円						
		泉大津商工会議所	167,500 円						
		和泉商工会議所	603,000 円						
		岸和田商工会議所	335,000 円						
		貝塚商工会議所	167,500 円						
		泉佐野商工会議所	167,500 円						
		八尾商工会議所	335,000 円						
		松原商工会議所	335,000 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		事業承継支援事業		新規/継続	新規
想定する実施期間		30 年度～ 未定 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)	<p>中小企業・小規模事業者は雇用の担い手、多様な技術・技能の担い手として、わが国経済・社会において重要な役割を果たしている。</p> <p>しかし、個人事業主や法人企業の代表者の高齢化が進むなか、「経営改善が先で、事業承継を考えている余裕がない。」と、事業承継に関する意識がまだまだ低く、課題を先送りにする企業が多い。</p> <p>そこで、事業承継への意識を啓発し、後継者不在による廃業等を減少させ、事業承継を円滑に成功させることにより、事業の継続・安定化を図ることを目的に、事業承継支援事業を実施する。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	後継者不在、後継者の育成等に悩んでいる企業。			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>全ての中小企業者がいずれかは直面する重要な経営課題でありながら、日々の業務に忙殺され、また財産や相続に関わるセンシティブな事案から他人に相談しづらく、取り組みが後回しになりがちである。</p> <p>さらに、最近の傾向として、経営者の高齢化（平均60歳以上）、親族内承継の減少と役員・従業員承継、社外への引継ぎ（M&A等）の増加、頻繁な税制改正がみられ、経営者のみでは取り組みが難しくなっている。</p> <p>また、当所会員の退会理由においても廃業が多くなっているが、事業承継によって事業が継続されることにより、地域経済の活性化並びに雇用の維持・確保にも大きく繋がってくるものと思われる。</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	平成23年度より、当所の独自予算で事業承継支援事業として専門家派遣による個別支援とさかいM&A市場を運営している。専門家派遣事業については、今までに40社強の企業を支援。また、さかいM&A市場については、成約まで結びついていないが、売却希望が企業4社、買収希望が11社の登録がある。			
	反省点	毎年、一定の件数の企業を支援しているが、独自予算で実施していたため、大きな周知活動ができないこと、また、事業承継の課題を先送りしている企業が多く、件数の確保に苦慮している。			
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	◎事業承継セミナー 事業承継に関する成功事例を紹介するセミナーを開催し、事業承継の意識啓発を促進させる。			
	人材交流型	◎専門家派遣による個別支援 専門家を派遣し、事業資産状況、株主状況などの現状把握を行った上で、親族承継、親族外承継、事業譲渡等の適切な方向に導くための計画書並びに助言書を作成し、事業承継の実現に向け、具体的な支援を行う。			
	販路開拓型	なお、事業譲渡先の確保が求められる場合には、「さかいM&A市場」を活用し、民間M&A仲介会社と連携を行う。			
	○ ハブ 型	◎連絡会の開催 広域連携として、高石・和泉・泉大津の各会議所との連絡会を開催する。			
	独自提案型	経営指導員による経営指導、事業承継アンケート調査、セミナー参加者、当所の専門家派遣による個別支援等から、必要に応じて事業承継相談デスク（仮称）に誘導する。			
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 type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 (a)【商7】事業承継の支援事業の府施策連携として実施する。 (b)高石・和泉・泉大津の会議所と連携して事業を実施する。 (d)個別支援の専門家派遣につなぐためには、経営指導員がまず事業者の内容を十分にヒアリングすることが必要であり、専門家派遣には経営指導員が同行して支援にあたる。また、その後の経営指導員によるフォローも重要である			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒ 10 社	経営指導員による経営指導、事業承継アンケート調査、セミナー参加者等から個別支援の対象企業を発掘する。		
	支援対象企業 の変化	事業承継計画書・専門家による助言書を作成することによって、事業承継の手順、後継者の育成、資産の譲渡などが計画的に行え、加えて円滑な事業承継に係る準備を進めることができ、事業の継続・安定化と雇用の維持・確保に繋がる。			
	その他目標値	目標値の内容⇒ 70 社	指標	事業承継計画書、事業承継に関する助言書	数値目標 10社
その他目標値		経営指導員による経営指導、事業承継アンケート調査、会報、DM発送等から、対象企業を発掘する。			

事業名		事業承継支援事業					新規/継続	新規	
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	
		⇒ 100,500 円 ×		10 社 ×		1.00 =	1,005,000 円		
		20,100 円 ×		70 社 ×		1.00 =	1,407,000 円		
				×		=			
	(小計)						2,412,000 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							2,412,000 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)					
2,412,000 円 ×		1.00 =		2,412,000 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)				
	○	堺商工会議所	2,097,000 円		高石・和泉・泉大津各会議所から、セミナー参加者各5名で算出。				
		高石商工会議所	105,000 円						
		和泉商工会議所	105,000 円						
		泉大津商工会議所	105,000 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		創業ゼミ	新規/継続	継続
想定する実施期間		22年度～未定年度まで	←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)	創業するためには創業に対する想いやアイデアを形にする必要があり、具体的な創業計画が重要である。しかし、実際には、創業計画などの準備をどうしたらいいかわからないという問題がある。 そこで、事業コンセプトや収支計画、資金計画の作成方法などを学ぶことに加え、受講者同士のグループワークや先輩創業者の体験談を聴くことにより、他者の意見も参考にしながら、創業するためのステップを踏むことが可能となる当ゼミを開催することは、円滑な事業スタートが切れるための支援として必要である。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内外の広域の創業希望者。創業に必要な知識と具体的な創業計画の立案方法の習得を希望する者。 また、他の受講者や先輩創業者、講師などとのグループワークや交流会を通じて積極的に交流を図り、ネットワークづくり・情報収集を希望する創業希望者。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	平成29年度開催の創業ゼミでは、定員30名に対し、申込者数は45名、受講者数は40名であった。 堺市内外の創業支援に対するニーズが高い。		
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	【時期】 平成29年8月26日(土)、9月2日(土)・9日(土)・16日(土) 10時～17時 当所2階大会議室にて開催。 【内容】 (1日目)創業の心構えとビジネスアイデアの見つけ方、受講者交流会。 (2日目)事業コンセプト、マーケティング、先輩創業者の体験談&交流会。 (3日目)創業者向け融資制度、資金・収支計画、プレゼンテーションの基本 (4日目)創業時に必要な届け出、顧客との関係づくり、ビジネスプラン発表。 座学のみではなく、受講者間でのグループワークやビジネスプランシート作成、先輩創業者の体験談、ビジネスプラン発表などの講義内容も盛り込んだ。 【受講者数】40名 【受講者からの創業者数】5名 ※平成29年12月時点		
	反省点	すぐに開業を行いたい、あるいは将来に開業を考えているなど、創業の段階に応じた支援が個別に必要である。また、セミナー後の経営指導員による個別支援や専門家による相談窓口の利用につながるよう、受講者へのフォローを強化する必要がある。		
具体的な実施 内容・ 手法 (該当に○) 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	●創業ゼミ 創業に対する大まかな流れや基礎知識を習得しているものの、具体的な創業準備ができていない、具体的な創業計画書作成方法の知識不足や、創業に不可欠なコンセプトが未確定な創業希望者を支援。カリキュラムは、事業コンセプトを中心とした自分だけのものとなる計画書の作成を目指した内容とする。		
	○ 人材交流型	そのため、創業計画書の作成におけるポイントの講義だけではなく、個別作成やグループワークの時間を設ける。 また、ゼミ受講者は講師を信頼し、頼るという傾向が強いため、経営指導員が講師のサポート役にまわり、カリキュラムの補助的な情報を提供し、ゼミ終了後も経営指導員に相談しやすい体制をつくる。		
	販路開拓型	●交流会 4日間のいずれかの半日を活用し、先輩創業者(創業して5年以内)や講師による創業の苦労話などを講話予定。創業に対するゼミ受講者の悩みや不安を解消するとともに、今後の人脈作りと交流の場として交流会を開催する。 当ゼミは、8月25日、9月1日・8日・15日(予定)に当所にて開催。時間は10時～17時(休憩は12時～13時)とする。 ※平成29年度以前においても、夏から秋にかけて創業の基礎知識から創業計画書までを作成し、事業のアイデアをブラッシュアップする「創業ゼミ」を開催。さらに、同年度末には創業の基礎知識習得を目的とした1日集中型のセミナーを実施し、年度を跨ぎ1年を通じて創業の段階的なセミナーを実施してきたことから、本事業でもこの流れを汲んだ開催時期とする。		
	ハイクラス型			
	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 (a)【商9】府施策連携事業のテーマでもある「起業家の育成、創業の促進」において、産業構造の転換、競争力強化を図るためにも、経済活動の新陳代謝は不可欠である。 また、創業計画書作成支援を主な目的とした「創業ゼミ」を開催することは、計画性の高い創業者を府の創業支援事業「大阪起業家スタートアップ」への推薦に繋がり、府施策に沿った事業内容である。なお、国より認証された堺市が策定している創業支援事業計画に則った事業である。 (b)創業関連の事業を、当所と高石商工会議所が連携し、広域で実施することで、両会議所管内からの創業者の輩出を促す。また、資金調達面においても、(株)日本政策金融公庫や大阪信用保証協会との連携を図り、融資制度の紹介、斡旋を行うことにより、広域での新規創業に寄与している。 なお、平成29年度実施の「創業ゼミ」受講者40名のうち、2名ずつ大阪市内と和泉市、他1名ずつ高石市・松原市・河内長野市・東大阪市などの広域からの受講であった。 (d)当所において創業支援を行っていることを広く周知することにより、セミナー参加者はもとより、それ以外の創業希望者に対しても、経営指導員が継続して相談・支援を実施していく。		

事業名		創業ゼミ				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 名		堺市、高石市を中心に、地域広報誌掲載、当所ホームページ掲載、創業相談者へのDM発送。29年度実績（受講者数40名）の範囲内で設定。					
	支援対象企業の変化	創業計画書作成等により、ゼミ受講者が自身の事業を可視化することができ、創業するための十分な準備について理解することができる。また、実際の資金調達や今後の事業展開をするうえで、当ゼミで学んだことが活用でき、堺市内外での広域の創業者の輩出に繋がる。							
	その他目標値	指標	創業計画書（コンセプトが中心）の作成			数値目標	15名		
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 ×		30	×	1.40	=	1,688,400 円	
			円 ×		×		=	円	
			円 ×		×		=	円	
		(小計) 1,688,400 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%） 計 1,688,400 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					
	<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)		
	1,688,400 円 ×			1.00 =			1,688,400 円 (円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割（配分の考え方）				
	○	堺商工会議所	1,603,980 円		標準事業費÷30名×2名×0.75を高石商工会議所に配分				
		高石商工会議所	84,420 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		メンタルヘルス対策セミナー		新規/継続	継続
想定する実施期間		29 年度～ 未定 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)	<p>現在、仕事や職業生活に強い不安や悩み、ストレスを抱える人は増加傾向にあり、心の不調による休職や離職もまた増加している。従業員等がその持てる能力を発揮し、仕事や職場で活躍するためには、心の健康管理(メンタルヘルス・マネジメント)への取り組みが一層重要になってきている。</p> <p>このように、企業がメンタルヘルス対策に取り組む必要性が高まっている中において、ストレスについての基礎知識の習得を進め、メンタル不調者発生の予防を促進するとともに、働きやすい労働環境の整備と、中小企業の経営の安定を図ることを目的に実施する。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内中小企業の人事・労務担当者等			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	人材確保に苦慮している中小企業においては、従業員等がその持てる能力を発揮し、継続的に職場で活躍できる体制を整えることが極めて重要である。その一方で、心の不調による休職や離職が増加しており、メンタルヘルス対策の取り組みが急務となっている。			
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	平成29年度は、平成29年6月15日に松村ストレスクリニック 院長 松村一矢氏を講師として「中小企業のためのメンタルヘルスセミナー」を開催し、64名(62社)の参加を得た。同セミナーでは、職場のメンタルヘルス問題に関する基礎知識や対処方法について具体的な事例等を交えて解説し、参加企業はその重要性や手法を理解し、職場での対応、改善に取り組む良いきっかけとした。			
	反省点	労使双方にとって、メンタルヘルス対策の重要性は益々高まりを見せている。予防、早期発見と早期対応、休業後復職時の準備・対応などについて、すべての就労者が継続的に学ぶ機会を提供することは当所の重要な役割の一つであり、未だ気づきのない中小企業を含めて、より多くの企業等が参加できるための広報・周知活動を徹底しながら、今後も引き続き企業支援を行っていく必要がある。			
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)	○ 人材育成型	○ 内容 ・メンタルヘルス対策セミナー 2時間(予定) 定員60社			
	人材交流型	従業員等の心の不調の未然防止と活力ある職場づくりをめざして、職場内での役割に応じて必要なメンタルヘルスクエアに関する知識や対処方法を習得してもらう。			
	販路開拓型	○ 実施月 6月～7月ごろ予定。			
	ハイクラス型	○ 会場 堺商工会議所			
	独自提案型	<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			
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (b) 高石商工会議所と連携する。 <input type="checkbox"/> (c) 堺市と連携し実施。自治体の広報ツールにより周知を図り、PRを徹底。 <input type="checkbox"/> (d) 事業所を個別支援、専門家紹介など、相談事業との相乗効果が期待される。			
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年度のセミナー開催実績(62社64名)を基準として設定。所報掲載、チラシ配布、府メルマガ、当所ホームページ掲載、広報さかい等の各種媒体を活用して募集する。		
		60 社			
	支援対象企業の変化	職場におけるメンタルヘルス対策の重要性、その体制作りや方法を理解することで、有効な対策を取れるとともに、人材の維持・確保につながり、企業の経営安定を図ることができる。			
	指標	メンタルヘルス対策の重要性や体制作り等について理解できた企業の割合	数値目標	70	
	その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		メンタルヘルス対策セミナー					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 ×		60 ×		1.00 =	1,206,000 円		
	(小計)							1,206,000 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							1,206,000 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)				
1,206,000 円 ×		0.75 =		904,500 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)				
	○	堺商工会議所	862,290 円		標準事業費の小計×0.5×7%を高石に配分。 ※7%は平成29年度の実績の基づき設定。				
		高石商工会議所	42,210 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。

6. 経費支出計画書（経費内訳）

堺商工会議所

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	850	25,000	21,250,000		
支援機関等へのつなぎ	67	10,000	670,000		
金融支援（紹介型）	80	30,000	2,400,000		
金融支援（経営指導型）	150	40,000	6,000,000		
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	25	20,000	500,000		
記帳支援	30	25,000	750,000		
労務支援	125	20,000	2,500,000		
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	15	20,000	300,000		
販路開拓支援	170	20,000	3,400,000		
事業計画作成支援	170	50,000	8,500,000		
創業支援	10	20,000	200,000		
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	10	10,000	100,000		
5S支援	0	10,000	0		
IT化支援	40	20,000	800,000		
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	850	10,000	8,500,000		
小 計	—		56,070,000		56,070,000
II 専門相談支援事業					
事 業 名	算 定 基 準		計	補助金額	
	支援日数				
倒産防止	18		424,800		
税務支援	60		1,416,000		
			0		
			0		
小 計	78		1,840,800	1,840,800	
※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		60,806,550		
IV 商工会等支援事業					
小 計	算 定 基 準		補 助 金 額		
	別紙事業調書のとおり		0		
V 合計					
合 計			補 助 金 額		
			118,717,350		