

令和2年度（2020年度） 事業計画書

1. 申請者の概要

申 請 者	団体名	豊中商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 水上 英雄
	所在地	〒561-0884 大阪府豊中市岡町北1丁目1番2号
	担当者	職・氏名 事務局長・中小企業相談所長 吉田 哲平
	連絡先	電話番号（直通）： 06-6845-8002
		F a x : 06-6857-0474
		E - m a i l : shien@ooaana.or.jp
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		昭和24年12月 13名 (8名) 豊中市 13,044（平成28年 経済センサス基礎調査結果） 8,688（平成28年 経済センサス 市町村別小規模事業者数） 2,284（17.50／令和元年12月末日現在）
□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を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。 2、行政庁等の諮問に応じて、答申する。 3、商工業に関する調査研究を行う。 4、商工業に関する情報及び資料の収集及び刊行を行うこと。 5、商品の品質及び数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定及び検査を行うこと。 6、輸出品の原産地証明を行うこと。 7、商工業に関する施設を設置し、維持し、及び運用すること。 8、商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。 9、商工業に関する技術及び技能の普及及び検定を行うこと。 10、博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催のあっ旋を行うこと。 11、商事取引に関する仲介及びあっ旋を行うこと。 12、商事取引の紛争に関するあっ旋、調停及び仲裁を行うこと。 13、商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。 14、商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 15、商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 16、社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 17、行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 18、前各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。		

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

豊中市は、大阪府北部の北摂豊能地域に位置する中核市で、人口は 40.0 万人(2019年12月1日現在)と、府内第5位の人口を擁する。

平成 28 年経済センサス基礎調査結果によると、豊中市は事業所の集積では大阪府内で4番目(13,044 社)に数えられ、その約66%(8,688社)を小規模事業者が占める。その内訳は宿泊業、飲食サービス、その他サービス業 27.7%、卸売、小売業 20.1%、製造業 12.8%、その他 39.4%となり、地場産業がないこと等を一因として、偏りのない産業構成を示している。また、全体の約9割(11,775社)を従業員20人以下の事業所が占めており、幅広い業種の中小零細企業が集積する地域となっている。

2018年度豊中市産業状況調査より、当市の特徴として以下があげられる。

1. 優れた交通利便性: 空港、新幹線、高速道路、都心へのアクセスの良さ
2. 多種多様な業種の事業所の立地: 特定の業種・大企業に依存しない産業構造であり、社会経済情勢の変化に対するリスクヘッジができていないこと
3. 職住近接の需要の高まり: 住宅都市・教育文化都市としての資源、潜在的な労働力(女性の年齢階級別の労働力率を示す指標・M字カーブが顕著で、アクティブシニアが多いこと)
4. 大学や研究機関が近接: 大阪大学、大阪音楽大学、産業技術総合研究所が近接
5. 事業者間ネットワーク・コミュニティ: 事業者間連携による事業成長がみられること

また、エリアごとでは、以下の特性があげられる。

- 千里地域: ①職・商・住・交通が充実、②再整備、新規投資が進行
- 阪急宝塚線沿線(蛍池～服部天神): 駅前の商業・業務機能が集積
- 空港周辺地域: ①宿泊施設の需要、②空港を拠点とした活性化の可能性
- 西部地域: ①古くから製造業が集積、②現在も立地ニーズが高い
- 南部(庄内)地域: ①事業者間のつながりが強い、②南部活性化構想、南部コラボ等による事業環境の向上、③新規投資、活性化のチャンスあり

一方、課題としては、以下の項目があげられる。

- ◆操業環境の維持・形成: ①住工混在によるトラブル(騒音、振動、臭気等)、②事業用地の確保、インフラ整備、③労働力の確保難
- ◆中小企業が多く・経営者が高齢化: ①事業所数の減少、②事業承継支援等が必要
- ◆事業所の課題の多様化・複雑化: 一律ではない個別支援が求められる

景気が緩やかに拡大基調にあるとされるものの、その実感が伴っているとは言い難いなかで、域内の多くの小規模事業者においては、現経営者のマインドに大きく依存する形で、なんとか事業の維持・存続が保たれている実情がある。また域内には、めまぐるしい環境変化に適応しながら成長をめざすため、自社の優れた技術やサービス、また地域に存在する様々な資源を活用し、異分野連携にも果敢に挑戦して、新たな事業を創出することで一歩前へ出ようとする強い意欲と、高い潜在力を持ったチャレンジ意欲旺盛な小規模事業者も一定存在している。構造変化が加速する地域経済のなか、将来の成長に向けた経営戦略の再構築を進めていくうえで、新たな需要にきめ細かく対応できる「稼ぐ力」と、「事業の持続的発展」に向けて自ら「気づき」「考え」「行動」できる「自立力」の強化、およびIT/IoT等を活用した生産性向上や業務効率化、事業承継・新事業創出等による「改善力」、そして地場の産業的特徴に頼らない「個の発信力」の徹底強化が急がれる状況にある。

(2)所管地域の活性化の方向性

豊中商工会議所では中期の基本方針として「チャレンジングな“豊中づくり”」を掲げ、「希望を生み出す強い地域経済」の浮揚を目指すとともに、挑戦する中小企業や小規模事業者の「稼ぐ力」を高めるため、「変化への着実な対応」に向けて、3つの重点項目に取り組んでいくこととしている。

1. チャレンジングな“人材づくり”：「地域経済を牽引する次世代リーダーの発掘」を目指し、女性も含めた若手企業家によるチャレンジングな事業実践と切磋琢磨を促すネットワークの構築に取り組み、地域経済の新陳代謝に繋げる。
2. チャレンジングな“企業づくり”：「チャレンジング経営モデル事例の輩出」を目指し、中小企業や小規模事業者の伴走型支援に取り組み、変化する地域経済への着実な対応に繋げる。
3. チャレンジングな“地域づくり”：「地域経済の強靱化」を目指し、頻発する自然災害等により事業活動の継続に支障をきたさないよう、事業継続力の強化支援事業に取り組み、持続可能な地域経済の発展に繋げる。

当所の基本方針に沿って、以下の地域活性化を図っていくこととする。

- デジタル化への対応：5G元年といわれるなか、モバイルデバイスの高度化・多様化に対応すべく、各種IT化に伴って蓄積される顧客データの活用、各顧客に「刺さる」Web戦略の構築、ソーシャルメディア等Webツールの選択・活用による販路開拓方法の変革・発展をサポートしていく。
- プロモーション力の強化：当エリアは地域を代表するような産業集積がないため、地域としての発信力が弱く、そこからもたらされる経済的な波及効果に乏しいことから、自社の強み・魅力を再発見・把握し、その事業を必要としている顧客に正確に届ける発信力の向上をサポートしていく。
- 生産性向上とイノベーションの創出：働き方改革を実現するために、AI・IT・ドローン(ロボット)を活用し、業務効率・生産性の向上を後押ししていく。
- 資金調達の多様化と新規事業の創出：社会課題解決・地方創生型ビジネスの創出を後押しすべく、創業期の事業者の資金調達力を高めることで、中長期的にこれらのビジネスを地域に根付かせ、地域活性化に繋げていく。
- 人手不足対策と働き方改革対応：生産年齢人口が減少していくなか、人材採用・定着・育成ノウハウを提供するとともに、女性、シニア、外国人など多種多様な人材を活用していける労働環境づくりを醸成していく。
- 事業承継対策：経営者の高齢化と後継者不足による廃業が加速していくなか、事業承継の円滑な促進を図るべく、承継前企業への各種対策を実施していく。
- 拡大するインバウンド市場の取込み：これから成長が期待される訪日観光客向けビジネスに取り組むことで、企業のサービス力・収益力の向上を図り、2025年の大阪・関西万博に向けて新たなインバウンド市場を創出していく。
- 事業継続力の強化：企業の自然災害等への事前の備え、事後のいち早い復旧を支援するため、BCPの策定ならびにBCMへの取組を促進していくとともに、災害などの事業中断を引き起こす脅威への対応力向上を図っていく。

また、事業所の課題の多様化、複雑化に対応し、一律ではない個別支援を各種実施していく。

(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

上記の産業経済の現状において、めまぐるしい環境変化に適応しながらも、なんとか事業の維持・存続を図っている豊中市内の小規模事業者8,688社を主な支援対象とするが、主要な事業連携先となる豊能地域も含めて広く伴走型で支援を行っていく。中でも、自社の優れた技術やサービス、また地域に存在する様々な資源を活用して、異分野連携にも果敢に挑戦し、新たな事業を創出することで一步前へ出ようとする強い意欲と、高い潜在力を持ったチャレンジ意欲旺盛な小規模事業者にフォーカスを当てていく。

具体的な支援対象となる小規模事業者のイメージは以下を想定している。

- 消費増税の影響を特に受けているBtoC事業を行う小売業・飲食業・サービス業などの事業者、経営理念や事業計画が明確化されていない等、企業としての基盤が整っていない事業者、発信力に課題を持つ事業者
- 人手不足で業務の効率化を求められる事業者、経営に対する意欲は高いながらもIT/IoT導入による生産性向上や新事業開発等に取り組めていない事業者、IT/IoT導入を検討されてはいるが、何から取り組めばよいか分からない事業者
- 人手不足対策と働き方改革に対応しようとしている事業者
- 経営者の高齢化と後継者不足に直面し、事業承継対策に着手しなければならない事業者
- 自然災害等への事前の備え、事後のいち早い復旧を図るためにBCP・BCM対策を講じようとする事業者
- これから成長が期待される訪日観光客向けビジネスに取り組むことで、企業のサービス力・収益力の向上を図ろうとする事業者
- Webを活用した顧客の販路開拓に取り組んでいるものの成果が得られていない事業者、ECサイトで売上が伸び悩む事業者
- 6次化、介護、福祉、教育等、社会課題・地方創生型事業を実施する事業者、および創業間もないステージにある事業者もしくは創業予定者

その他、課題の多様化、複雑化に対応すべく支援を求める小規模事業者に対し支援を展開していく。

(4) 事業の目標

「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出に広域で取り組む一方、自ら意欲的に経営課題の解決にチャレンジする企業に重点を置いて支援し、本年度も引き続き以下のとおり取り組む。

- (1)自らを大胆に“変革”して新分野・新市場へ果敢に“挑戦”しようとする意欲的な企業に対して成長戦略の立案を支援するとともに、計画・実施・検証・改善活動の実践に伴走しながら、自律的にPDCAを運用できる経営力のコア構築、強化を目指す。
- (2)専門家や専門支援機関の活用および広域企業間連携を積極的にコーディネートすることで、経営戦略の精度向上と的確なPDCAサイクルによる成果の顕在化を目指す。
- (3)セミナー、交流会、展示会等の開催、成功事例集の作成配布等を通じて「気づき」とチャレンジマインド醸成の機会創出を図り、意欲と潜在力を有する企業の発掘を広域で目指す。
- (4)目的意識を共有できる企業群による研究会を広域で立上げ、PDCA実践における具体的な情報共有の促進および、ハンズオン支援による課題解決と成果創出の加速度向上を図ると共に、さらなる自律的PDCA運用および広域企業間連携の促進を目指す。

具体的には、生産性向上に向けたデジタル技術の実装化、第三者承継を含む事業承継、事業継続力強化計画やBCPの策定、新規事業等の計画認定や補助金採択、多様な人材の活用や働き方改革対応、インバウンドマーケットや越境EC参入、持続可能な開発目標(SDGs)経営など、中小企業や小規模事業者によるチャレンジングな経営モデルにフォーカスを当てていく。

(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(実施する事業の総体的な効果等を記載すること)

市内中小企業においては、先行きが不透明で目まぐるしくも急激に変化する経営環境に素早く対応していくために、自ら経営改善・革新戦略を立案し、自律的にPDCAサイクルを継続して実践できる「経営力」の向上および強化が期待される。また、とりわけ経営資源が乏しい小規模企業等への重点的な経営支援事業の展開により、市内事業所数の約66%を小規模事業者が占める当市地域経済の安定・活性化、さらには地域産業の成長力底上げへと繋がる事が期待される。

本事業を実施しなかった場合、小規模事業者が抱える日常的な課題の発見・解決や、事業承継問題を始めとする後継者の育成などの機会が減少するなど、個別事業者の経済活動にマイナス影響を及ぼし、経営者マインドの低下を招くことから廃業率の更なる押し上げや、労働生産性の更なる低下等による競争力の低下を招く危険性がある。さらに、地域における雇用の受け皿機能の低下や、地域産業情報の発信力低下、チャレンジ・マインドを有する事業者同士の連携・交流によるビジネスチャンスの喪失など、地域経済全体における活力向上の機会を失うこととなる。

I 経営相談支援事業					
支援メニューの件数					
事業所カルテ・サービス提案	260	事業所	支援機関等へのつなぎ	100	支援
金融支援(紹介型)	21	支援	金融支援(経営指導型)	15	支援
マル経融資等の返済条件緩和支援	2	事業所	資金繰り計画作成支援	2	事業所
記帳支援	30	事業所	労務支援	40	支援
人材育成計画作成支援	5	事業所	マーケティング力向上支援	2	事業所
販路開拓支援	60	支援	事業計画作成支援	25	支援
創業支援	15	事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	5	事業所
コスト削減計画作成支援	2	事業所	財務分析支援	8	事業所
5S支援	2	事業所	IT化支援	36	事業所
債権保全計画作成支援	2	事業所	事業承継支援	5	事業所
災害時対応支援	0	事業所	フォローアップ支援	40	事業所
結果報告	260	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	202社 ※2019年12月末現在				
<p>主に小規模事業者8,688社のうち、特に経営改善・革新に能動的に取り組む企業約260社に対して、その経営課題を整理するとともに、課題解決に向けて適切な支援施策や制度、支援機関等の活用などのサービス提案を行うなど、必要な経営支援を行う。支援対象企業の発掘については、自治体をはじめ地域の金融機関や各種支援機関および事業者団体との連携、さらには豊能地域活性化推進協議会や大阪府事業承継ネットワーク等および、政府による中小企業施策等により設置される専門家との連携により積極的に掘り起こす。特に、セミナーや実践講座、研究会・交流会等へ積極的に参加するなど、自らを大胆に“変革”して新分野・新市場へ果敢に“挑戦”しようとする意欲的な企業へ積極的にアプローチする。</p>					
事業所支援の実施方法(専門家や各種支援機関、支援制度の活用など)					
<p>税務支援においては、消費税率引き上げ・軽減税率制度導入後のフォローアップ(区分記載請求書等保存方式、インボイス方式への対応など)を行いつつ、IT(クラウド会計)活用を継続的に促進し、クラウドPOSシステム、キャッシュレス決済システム導入等を支援する。また、事業承継に関連する税務・労務・法務、その他総合的な事業承継計画の立案を行い、スムーズな事業承継の促進を図る。創業・経営革新等支援においては、特に小規模事業者の事業計画作成やブラッシュアップ、資金繰りに基づく制度融資の選定など、創業支援～経営革新、経営力向上計画策定等の支援に必要な様々な相談ニーズに対応して課題解決に導く。また、販路開拓、IT活用、プロモーションに係る専門性の高い相談案件については、地域活性化事業の講座・セミナーによる課題抽出過程および抽出後において、各事業者個別の事情に合わせて理解度を深め、最適化することを目的に専門家派遣を実施し、当該事業において明確になった課題をリアルタイムかつピンポイントで解決できるよう支援を行う。</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
税務支援	継続	相談件数	150	窓口相談にて税務/消費税改定対応、決算・確定申告相談支援
創業・経営革新等支援	継続	相談件数	250	窓口及び巡回相談にて中小企業診断士等による創業・経営革新等に関する相談支援
販路開拓支援	継続	相談件数	25	窓口及び巡回相談にて専門家による販路開拓の相談支援
IT活用支援	継続	相談件数	80	窓口及び巡回相談にてIT専門家によるIT活用相談支援
プロモーション支援	継続	相談件数	60	窓口及び巡回相談にて専門家によるプロモーション相談支援
事業実施のポイント・期待される効果				
<p>税務支援においては、経営指導員による相談では対応しきれない専門的な税務課題解決ニーズの課題解決に確実に対応するだけでなく、経営改善や事業承継問題の解決、消費税率引き上げ・軽減税率制度導入後のインボイス制度対応等の必要な支援を行うとともに、決算・確定申告にともなう相談および申告書作成についての確かな指導を行なうことにより、専門的課題の迅速な解決と事業者の満足度向上に繋げる。創業・経営革新等支援においては、新分野・新市場等に果敢に挑戦するビジネス・モデルの客観的な評価および専門的な視点による的確なブラッシュアップや事業承継計画の策定及び、事業計画における実践精度の向上を図り、創業・起業においては立ち上げ段階における安定経営に繋げる一方、経営力向上計画認定、経営革新においては計画法承認ならびに、農商工連携法、六次産業化法、中小ものづくり高度化法などの国プロ認定まで目指す。販路開拓支援においては、手法としてのソーシャルネットワーク等の積極的な活用支援や、ECによる直販の支援などWEBやIT技術を活用した販路開拓に精通した各専門家等による指導の下、ネットにおける顧客開拓・売上アップの具体的な成果の創出を目指す。また、販路開拓に不可欠となる新たなサービスの開発や商品(商材)の発掘等の支援も行う。IT活用支援においては、卸・小売店等における商品管理・取引先管理・商品分析に加え、攻めのIT活用支援や、製造業・サービス産業等における生産性向上やコストダウンなど、コストや人材などの活用環境に適した活用戦術に基づき、日進月歩のIT最新情報を踏まえて専門的な診断による的確な活用提案を行うことで、高いコストパフォーマンスによるスピーディーかつ明確な成果の創出に繋げる。プロモーション支援においては、経営指導員だけでは対応が困難な専門的な個別課題の解決ニーズに的確に対応することにより、販路開拓の具体的な成果の創出を目指す。</p>				

4-1. 地域活性化事業一覧

豊中商工会議所

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1)単独事業			0
(2)広域事業			19,683,420
	WEB活用販路開拓支援事業	WEB/SNSを活用した戦略的な顧客開拓から実践的な販路開拓に向けた行動計画の立案等を含めた支援を実施。	3,787,500
	自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力向上支援事業	自社の魅力(強み・ウリ)を把握し、キャッチコピー、POP、各種販促ツールで情報発信していけるように支援を実施する。	2,090,700
	北摂地域 地デカラフェスタ	箕面商工会議所(幹事)の事業計画書参照	350,000
	小規模事業者向け販促 WEBサイト構築支援事業	北大阪商工会議所(幹事)の事業計画書参照	90,900
	大阪勧業展	大阪商工会議所(幹事)の事業計画書参照	50,500
	地域資源発掘事業	能勢町商工会(幹事)の事業計画書参照	60,600
○	働き方改革の実現に向けたIT/ IoT導入・利活用促進事業	小規模事業者がIT/IoT導入・活用により生産性向上を図り、働き方改革を実現できるように、その導入・利活用を促進する。	1,727,100
○	多様化する中小企業の資金調 達支援事業	融資以外の新たな資金調達手段として、投資・クラウドファンディングの活用を促すことで社会課題解決ビジネス等の創出を支援する。	848,400
○	「働き方改革」に対応し人材の採 用・育成・定着化に取り組む中小 企業を支援する事業	「働き方改革」に対応し人材の採用・育成・定着化ノウハウを提供するほか、多様な人材を活用できるように支援する。	3,292,600
○	事業承継できる会社を目指す中 小企業のための経営力向上支 援事業	今後10年間での事業承継を見据え、円滑な事業承継を図るべく、承継前企業への各種支援を実施する。	3,244,120
○	大阪・関西万博に向けたイン バウンド支援事業	成長が期待されるインバウンド対策に取り組むことで、サービス力・収益力の向上を図れるように支援する。	2,070,500
○	中小企業強靱化支援事業	自然災害等への事前の備え、事後のいち早い復旧を支援するため、BCPの策定ならびにBCMへの取組を支援する。	1,353,400
○	シニア向け創業支援事業	箕面商工会議所(幹事)の事業計画書参照	80,800
○	経営革新支援事業	池田商工会議所(幹事)の事業計画書参照	80,800
○	人材採用・定着と業務効率化のた めのコミュニケーション力強化・IT 活用促進事業	池田商工会議所(幹事)の事業計画書参照	80,800
○	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(幹事)の事業計画書を参照	353,500
○	障がい者向け企業面接会	吹田商工会議所(幹事)の事業計画書を参照	121,200
うち府施策連携事業			13,253,220

事業名		Web活用販路開拓支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2013 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)	5G元年といわれる本年度は更にモバイルデバイスの高度化・多様化が進み、SNSの隆盛に代表されるようにWebによる情報発信や販路開拓の在り方も大きく変化してきている。各種IT化に伴って蓄積される顧客データの活用を念頭に、各顧客に「刺さる」Web戦略の構築と、それを届けるソーシャルメディア等Webツールの選択・活用による販路開拓方法の変革・発展をサポートすることにより、第4次産業革命と言われる変革期においても事業を持続的に発展させられるよう、域内小規模事業者の「個の稼ぐ力・発信力」を強化したい。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	本市においては、サービス業と卸小売業を合わせると約50%となることから、これらの支援の必要性は非常に高い。本市を含む北摂地域に拠点を構え、かつBtoCサービス業(小売を含む)、特にWebを活用した顧客の販路開拓に取り組んでいるものの成果が得られていない事業者、ECサイトで売上が伸び悩む事業者等が主な対象となる。また、これまで当事業で支援した事業者のうち、さらに精力的に学び実践しようとする事業者(EC研究会等所属者計約200名)のWeb戦略やビジョン再構築や実践をサポートする。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	当事業OB・OG等によるネットショップ研究会(80事業者)及び、Webプロモーション勉強会(100事業者)に所属する事業者があり、下記の項目(具体的な実施内容)に記載している内容は、先述の事業目的を踏まえ、受講生や研究会に所属する事業者からの要望を取り入れたカリキュラムで新たに構成し直した。最近再び注目を集めている動画を活用したソーシャルメディア活用関連の講座やSNSと連携したECの強化、都度要望に適宜対応した勉強会などの実施を行い、更に事業者の取組意欲を高めていくことを考えている。		
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内容・ 実績数値	前年度も創業や新規事業の開始等に伴い、サイトリニューアル又は、新規立ち上げをされる方の多くは、取り組むネット事業に対する計画を明確にしていない事業者が少なくないため、Web/ECサイトへの掲載情報が整理できずに悩まれる方が散見された。そのため、目的や目標を掲げるための計画書の作成を推進する実践講座を実施。満足度も98%と高い結果となった。また、検索対策に効果の高いGoogleマイビジネスによるSEO、SNSと親和性が高く、少ない作業数でEC作成が可能なBASE(ベース)の活用、新仕様となり利用の幅が広がったLINE公式アカウントについて新たに講座で取りあげ、延200名以上が参加した。		
	反省点	Web活用におけるトレンドや各ツールの仕様の変化は想像以上に早く、当計画書を提出した時期と当該年度が始まった時期では新たな変化が起きている可能性があり、計画当時のテーマから大きくずれないように事業を実施するには苦労をした。例えば、一例ではあるがAnalyticsを活用した自社サイトの解析講座にてGoogleアカウントの二段階認証等が必須となっており、当所設備のPCからはでは閲覧出来ないなどの支障が発生するなど対応に苦慮した。初日はデモアカウントで対応したが、今後も各ツールの仕様変更について注意しながら、効果のあがる内容を盛り込んでいきたい。		

事業名		Web活用販路開拓支援事業	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	<p>【人材育成型】</p> <p>① 事業におけるYouTube活用セミナー(仮称)【30社×1日間】 TV放送と匹敵する勢いのあるYouTube、YouTube、SNS、各種Web広告など、多様化している集客ツールの最新情報を活用方法を交えて紹介。サービスの効果的な見せ方や新たな販路拡大について解説。 対象者:販路開拓、新規ツールの選定にお悩みの事業者。 目的:商材、ターゲットに合った集客ツールの選定による情報配信力の強化</p>	
	○	人材交流型	<p>【人材交流型】</p> <p>②GoogleAnalyticsを活用したサイト分析入門講座(仮称)【15社×2日間】 実際にGoogleAnalyticsの管理画面の解説と、データ解析方法を事例を交えて解説。Webサイトの改善点を見出す方法を解説し、Webサイト活用の向上へつなげていく。 対象者:GoogleAnalyticsを設定できるサイトを運営している事業者 目的:GoogleAnalyticsの活用方法、サイト分析方法の習得</p> <p>③GoogleAnalyticsを活用したサイト運用講座(仮称)【15社×3日間】 実際にGoogleAnalyticsを活用し、Webサイトの改善点を見出す方法を解説。解決スキームを共有することで受講者間の交流も促進する。広告やサイト修正などの効果の測定や、より発展した活用に向けたノウハウ供給を目的とする。 対象者:GoogleAnalyticsを設定しているWebサイトを運用している事業者 目的:GoogleAnalyticsを活用したPDCAの促進</p> <p>④Webプロモーション勉強会(仮称)【15社×3日間】 最新情報を基にプロモーションに特化した、自社サイトや実店舗等への誘導方法やキーワード選定など、集客やマーケティングをテーマとした内容で意見交換を行う。 対象者:当事業講座の卒業生 目的:SNS活用やWeb広告活用などプロモーション全般の最新情報発信</p> <p>⑤サイト改善ディスカッション勉強会(仮称)【15社×2日間】 グループごとに各社のサイトを見ながらディスカッションを行い、商材の良さが伝わるか、ユーザー目線での自社サイトの使い勝手についてなどの意見収集、情報交換を目的とする。講師に実際に事例として挙げて頂き、改善点を見出す。 対象者:ネットショップ等Webサイト運用者 目的:現状のWebサイトの改善点について洗い出し</p> <p>⑥SNS活用WEB集客塾(仮称)【15社×3日間】 多様化しているSNSについて最新情報を解説。特に2019年春に汎用性の高まったLINE公式アカウントの有効な活用方法等について事例を交えて紹介。SNSからHPへの導線の確認などユーザビリティについても言及し、成果につなげる。 対象者:販路開拓、ツールの選定・活用にお悩みの事業者。 目的:商材、ターゲットに合った集客ツールの選定による情報配信力の強化</p>	
		販路開拓型		
	○	ハンズオン型	<p>⑦ネット販売入門塾(仮称)【5社】 最新のネット販売ツールの活用方法や、インスタグラムのShopNow機能など導線作り、SNSとの連携等、販路の作り方について解説。各ツールの特徴や販路経路、情報拡散方法、サイト運営についても講義を行う。 対象者:ネットショップを始めたい方、ショップのリニューアルを検討中の方 目的:サイトの構成や、商材に合ったツールを考える</p> <p>⑧ネットショップ実践塾(仮称)【10社】 ネット販売戦略の打ち出し方、基礎から応用までを事例を交えて紹介。LP、SEO、各種広告などの活用方法を解説。ディスカッション方式で、商材の強み・現状のサイトの改善点の洗い出しを行い、各自ブラッシュアップを行えるように促す。 対象者:ECサイトを運用中の事業者 目的:Webサイトの運用方法についてのノウハウを伝授</p>	
		独自提案型		

事業名		Web活用販路開拓支援事業			新規/継続	継続
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	
		(b)豊中商工会議所が主管としてゼミの企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参加する団体は、参加者募集広報、終了後の個別相談支援等を分担・連携して推進する。広域連携により、参加企業募集範囲が拡大することから企業の多様な交流が広がり、当事業の活性化と企業間連携の可能性も高まるメリットが期待できる。 (d)相談事業相乗効果：参加企業に対する各種カルテ化を支援する。				
事業 の 目 標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	設定根拠：需要のある内容であり、昨年度に動画活用関連セミナーでの受講者数が概ね30社であったため。			
		①30 社	集客方法：各団体の管轄エリアにおいて募集チラシ会報同封・Web・Facebook・メルマガ・指導員による勧誘。			
	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	設定根拠：用意するPCの台数に限りあるため15社と設定。			
		②15 社	集客方法：各団体の管轄エリアにおいて募集チラシ会報同封・Web・Facebook・メルマガ・指導員による勧誘。			
	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	設定根拠：用意するPCの台数に限りあるため15社と設定。			
		③15 社	集客方法：各団体の管轄エリアにおいて募集チラシ会報同封・Web・Facebook・メルマガ・指導員による勧誘。			
	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	設定根拠：③の受講生やこれまでの卒業生のステップアップを想定。			
		④15 社	集客方法：各団体の管轄エリアにおいて募集チラシ会報同封・Web・Facebook・メルマガ・指導員による勧誘。			
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	設定根拠：⑦の受講生やこれまでの卒業生のステップアップを想定。				
	⑤15 社	集客方法：各団体の管轄エリアにおいて募集チラシ会報同封・Web・Facebook・メルマガ・指導員による勧誘。				
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	設定根拠：参加者間の交流密度向上と、多様な支援要望に応えられる伴走支援の許容態勢から想定。				
	⑥15 社	集客方法：各団体の管轄エリアにおいて募集チラシ会報同封・Web・Facebook・メルマガ・指導員による勧誘。				
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	設定根拠：参加者間の交流密度向上と、多様な支援要望に応えられる伴走支援の許容態勢から想定。				
	⑦5 社	集客方法：今年度の当事業参加者及び、昨年度以前の参加者にも受講を促す。				
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	設定根拠：参加者間の交流密度向上と、多様な支援要望に応えられる伴走支援の許容態勢から想定。				
	⑧10 社	集客方法：今年度の当事業参加者及び、昨年度以前の参加者にも受講を促す。				

事業名		Web活用販路開拓支援事業	新規/継続	継続
支援対象企業の変化	WEBサイトに掲載する商材、提供サービス等のコンセプトの再確認とサイトの再構築により、新規顧客の増加及び、顧客(ECサイトにおいてはリピータ)の増加を目標とする。また、各社、WEBから(EC部門等)の新規開拓顧客による売上げを年商ベース10%増を目指す。アンケート・ヒアリング等により、支援対象企業の変化を把握する。			
	①指標	動画活用の汎用性について理解を深めた事業者の割合	数値目標	90%
	②指標	サイト解析ツールを利用して得られる情報の重要性和、分析・活用方法を理解した事業者の割合	数値目標	80%
	③指標	サイト解析ツールを利用して得られる情報を基に自社サイトの改善点を見出せた事業者の割合	数値目標	80%
	④指標	Webにおける情報発信方法の動向に理解を深めた事業者の割合	数値目標	80%
	⑤指標	ディスカッションにより他者の視点からの意見を収集し、次の改善点を見出せた事業者の割合	数値目標	75%
	⑥指標	ターゲットに合った集客ツールの選定を行った事業者の割合	数値目標	75%
	⑦指標	ツール選定に必要な「商材の強み」を明確にした事業者の割合	数値目標	80%
	⑧指標	現状サイトの改善点を見出し、Web経営戦略を理解した上で目標の設定を行った事業者の割合	数値目標	75%
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		Web活用販路開拓支援事業						新規/継続	継続
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	20,200 円 ×		30 ×		1.00 =	606,000 円		
	②	40,400 円 ×		15 ×		1.20 =	727,200 円		
	③	40,400 円 ×		15 ×		1.30 =	787,800 円		
	④	40,400 円 ×		15 ×		1.30 =	787,800 円		
	⑤	40,400 円 ×		15 ×		1.20 =	727,200 円		
	⑥	40,400 円 ×		15 ×		1.30 =	787,800 円		
	⑦	101,000 円 ×		5 ×		1.00 =	505,000 円		
	⑧	101,000 円 ×		10 ×		1.00 =	1,010,000 円		
							(小計)	5,938,800 円	
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								0 円	
								計	5,938,800 円
独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
算定基準により 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		285,000 円		負担金の積算		①2,000円×30社=60,000円 ②3,000円×15社=45,000円 ③4,000円×15社=60,000円 ④2,000円×15社=30,000円 ⑤2,000円×15社=30,000円 ⑥4,000円×15社=60,000円		
	<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)	
	5,938,800 円 ×		0.75 =		4,454,100 円		(285,000 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)			
		○	豊中商工会議所	3,787,500 円	豊中は、主管として企画調整・広報・運営等について担当する。 吹田・茨木 5社、池田・箕面・高槻・摂津市は3社の新たな参加事業者の発掘を行う。 ※各40,400円×社数×補助率 事後フォロー及び、カルテ化については各団体と相談の上で分担する。				
			吹田商工会議所	151,500 円					
			池田商工会議所	90,900 円					
			箕面商工会議所	90,900 円					
			茨木商工会議所	151,500 円					
			高槻商工会議所	90,900 円					
			摂津市商工会	90,900 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		自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力向上支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2019 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)	豊中を中心とした豊能地域は里山・観光地・工業エリア・新旧商業エリア・良質な住宅地域等、非常に多種多様な性格を持つ地域である。その地域特性から多種多彩な事業が存在するが、東大阪市や堺市などのように地域を代表するような産業集積がない。それ故に地域としての発信力は弱く、そこからもたらされる経済的な波及効果に乏しい。2019年10月に消費税が増税され、軽減税率の導入など事業者側の工数が増えた一方で、一般消費者の消費活動は落ち込み、多くの中小企業で売上減少が続いている。このような状況下において、自社の事業を本当に必要としている顧客層に強みや魅力を伝えることができなければ、今後の売上維持又は増加は見込めず、事業の発展・成長は見込めない。よって、豊能地域ではこれに備えるべく、自社の強み・魅力を再発見・把握し、その事業を必要としている顧客に正確に届ける発信力を身に付け、事業の多様性をもって地域の発信力向上を図る事業としたい。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費税増税の影響を特に受けているであろうBtoC事業を行う小売業・飲食業・サービス業などの中小企業のうち、経営理念や事業計画が明確化されていない等、企業としての基盤が整っていない小規模事業者、および発信力に課題を持つ小規模事業者を対象とする。特にこれらの課題が顕著な、創業から5年以内の事業者または事業承継後5年以内の小規模事業者を想定する。過去6年間に亘って実施したプロモーション支援事業の受講者又は過去3年間実施した自社のええとこ発信・発見支援事業の受講者のうち、上記の課題を持つ事業者や、小規模事業者持続化補助金採択事業者のうち事業成果が乏しい事業者、クラウドファンディングを活用して新事業展開を始めた事業者、その他過去の経営相談事業における販促支援カルテ化企業等、約300社程度を想定。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	直近の過去5年間で小規模事業者持続化補助金申請に向けた経営計画(販路開拓)の策定支援を行ったなかで、自社の強みや魅力を正確にお客様目線で把握できている事業者が少なく、発信力以前の課題が散見された。自社の強みや魅力を把握しないままに販促ツールを作成しても、それを必要としている顧客まで響かず、効果的な販路開拓が期待できない。また経費も嵩み、資金力の乏しい小規模事業者にとっては大きな痛手となる。小規模事業者は自社の製品・サービスの最大の強みは何か、どのような使命感・想いをもってその事業に取り組んでいるのか等を理解し、それらを的確に反映させた販促ツールの作成および活用をしていかなければならない。当事業では、その深い自社(自己)理解から始め、自社の本当の強み・魅力は何であるかの見直しを図り、その本当の強み・魅力を反映させた販促ツールの作成を行い、発信力の習得を図る。		
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	2019年度は、人材育成型2事業および人材交流型・独自提案型・ハンズオン型でのサポートを実施。人材育成型では「自社の強みの掘り起こし」「自分と相手の特性を踏まえた信頼関係の構築」を、独自提案型では「戦略的な販促ツール制作」、人材交流型では「自社の魅力をYouTubeで発信すること」に焦点を当て、少人数でのゼミナール形式と個別サポートを織り交ぜた支援を実施した。計約30社に対して支援を実施した。		
	反省点	自社の魅力発信の前にUSPを見つけ出せていない事業所がほとんどであり、今後もブランディングに関するセミナーやフォローアップの必要性を強く感じている。それと同時に販促ツールを戦略的に使えるようにしていき、効果的な売上アップを狙っていけたら事業の発展も見えてくる。ブランディング・販促ツール作成とともに定期的な見直しが必要であり、受講生同士の勉強会も定期的に行っていきたい。		

事業名		自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力向上支援事業	新規/継続	継続
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつでもどこでも何をどのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	【人材育成型】 ①お店・商品の良さが伝わる！キャッチコピー基本講座【仮称】(9～10月頃開催) お客様が求めているのはモノではなくコト。それが伝わるキャッチコピーの作成法を学び、POP・チラシ・DMなどに活かし、効果的な販促活動に繋げる。会場は豊中市内を予定。		
	○ 人材交流型	②お店・商品の良さが伝わる！手書きPOP基本講座【仮称】(9～10月頃開催) POPの講義・実習で効果的な自社での手書きPOPの作成利用を促し、店舗前集客からレジ前の商品誘導など、集客アップ・客単価アップを目指す。会場は豊中市内を予定。		
	販路開拓型	【人材交流型】 ③愛される会社になる秘訣勉強会【仮称】(全3回開催)(10～12月頃開催) 今や押しも押されぬトップ企業になったS社をはじめとする数々の事例から、自社を愛され企業とするために必要なもの(既にあるものから足りないものまで)をグループワークにてあぶり出し、販促ツールの改善や戦略再構築へとつなげる。3回の内容はだまかに「1回目：自社分析、2回目：他社からの意見を踏まえたブラッシュアップ、③まとめ・見える化」を予定。会場は豊中市内を予定。		
	○ ハズオン型	④自社の魅力発信勉強会【仮称】(年2回開催) 当事業の参加企業及び22～27年のプロモーション支援事業、28～30年の自社のええとこ発見・発信支援事業の参加企業の中から参加者を募り、特に要望のあった内容についての勉強会や、戦略を伴った販促活動を行っている事業者による事例報告会を行う。他社の取組や成果を共有することで自社の課題解決を図る。会場は豊中市内を予定。		
	独自提案型	【ハズオン型】 ⑤ ①～④の受講企業のうち、社内への浸透及び利活用のため個別に支援が必要とする企業、または個別でツール作成等を支援する必要がある企業を個別およびグループとして支援。		
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="radio"/> (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 (b)広域連携：豊中商工会議所が中心となり、箕面・池田の各商工会議所、能勢町・豊能町の各商工会と連携して実施。各会議所・各商工会地域活性化事業・相談事業における販促課題の解決を図る場としても想定している。 (d)相談事業相乗効果：参加企業に対する各種カルテ化を支援する。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	【人材育成型】 ①直近の過去5年で小規模事業者持続化補助金に応募した企業をはじめ、消費税増税の影響で販促活動が必要と思われる約300社に対し、会報・HP・メルマガ・FB等を活用して広く募集する。参加企業は30社程度想定。うち20社を支援対象とする。	
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	【人材育成型】 ②直近の過去5年で小規模事業者持続化補助金に応募した企業をはじめ、消費税増税の影響で販促活動が必要と思われる約300社に対し、会報・HP・メルマガ・FB等を活用して広く募集する。参加企業は30社程度想定。うち20社を支援対象とする。	
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 15 社	【人材交流型】 ③直近の過去5年で小規模事業者持続化補助金に応募した企業をはじめ、消費税増税の影響で販促活動が必要と思われる約300社に対し、会報・HP・メルマガ・FB等を活用して広く募集する。参加企業は20社程度想定。うち15社を支援対象とする。	
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 15 社	【人材交流型】 ④22～27年実施のプロモーション支援事業及び28～30年実施の自分のええとこ発見・発信支援事業、当事業の受講事業者のうち、販促ツール制作系の講座等に参加した企業約100社に対し、Facebookグループでの通知機能やメルマガ等を活用して募集する。参加企業は20社程度を想定。うち15社を支援対象とする。	
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 7 社	【ハズオン型】 ⑤ ①～④の受講企業等のうち、個別でツール作成支援が必要、および当該事業で取組んだことの社内浸透を図るための支援を必要とする企業を個別及びグループとして支援。7社予定。	

事業名		自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力向上支援事業				新規/継続	継続	
支援対象企業の 変化	各社が自社の柱となる理念・使命・想いを定め、自社の強み・魅力を引き出し、その強み・魅力が必要としている人々へ伝えるための方策・手法を会得。①新規顧客獲得数の増加、②リピーターの増加、実践を継続できる仕組みづくりまでを目標とする。							
	指標	【人材育成型】①②当講座への参加により自社や商品の強み・ウリの効果的な表現方法が把握できたと回答した企業数				数値目標	70%	
	指標	【人材交流型】③④他の参加企業の取組やここで学んだことを参考に、自社販促ツールの改善や戦略再構築に取り組んだ企業				数値目標	70%	
	指標	【ハンズオン型】⑤学んだことを会社の取組として社内で実践もしくは、販促ツール作成に生かして改善・改良を行った企業				数値目標	80%	
その他目標値	目標値の内容→							
算定基準 (行が足りない場合は、→ の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円		
	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円		
	40,400 円 ×	15	×	1.30	=	787,800 円		
	40,400 円 ×	15	×	1.20	=	727,200 円		
	101,000 円 ×	7	×	1.00	=	707,000 円		
	(小計)						3,030,000 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						3,030,000 円	
	算定基準により算出される額	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)						
算出額	①市町村等補助	円		交付市町村等				
	②受益者負担	200,000 円		負担金の積算		①@2,000円×20名=40,000 ②@2,000円×20名=40,000 ③@6,000円×15名=90,000 ④@2,000円×15名=30,000		
	(a)府施策連携	○	(b)広域連携		(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果	
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
	3,030,000 円 ×		0.75 =		2,272,500 円		(200,000 円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体 またはヒアリングで説明する 代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)			
	○	豊中商工会議所	2,090,700 円		豊中は全事業の企画運営広報事後フォローを各商工会議所・商工会と連携して実施。連携会議所・商工会は参加者掘り起こしと事後の個別支援(カルテ化)を実施する。配分は人材育成型事業①②への参加者数による。各商工会議所4社、各商工会2社を想定。			
		箕面商工会議所	60,600 円					
		池田商工会議所	60,600 円					
		能勢町商工会	30,300 円					
	豊能町商工会	30,300 円						

事業名		働き方改革の実現に向けたIT/IoT導入・利活用促進事業	新規/継続	新規
想定する実施期間		2020 年度～ 2022 年度まで	<input checked="" type="radio"/>	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>2018年6月に「働き方改革関連法案」が成立し、2019年4月1日から「働き方改革関連法」が順次施行するなど、政府の主導により「働き方改革」が進められている。大企業から中小企業へと段階的に施行されているが、中小企業においても、2020年4月1日より、「時間外労働の上限規制」が導入される等、早急な対応が求められている。</p> <p>働き方改革を実現するために、「長時間労働の見直し」が求められるが、少子高齢化、労働力人口が減少している中で実現するためには「業務効率・生産性の向上」を行う必要がある。今まで人によって行われてきた単純作業、顧客対応、長時間かかる作業、危険な作業等をAI、IT、ドローン(ロボット)に置き換えたり、長時間の行程がかかっていたコミュニケーションをIT化することにより速度を高めることで、「業務効率・生産性の向上」、「省力化・無人化」、「不足している労働力の補完」を行い、「働き方改革」を実現させることを目的とする。</p> <p>また日本企業は欧米企業に比べて意思決定のプロセスが複雑なことが多いとされており、効率の低下を招いているとの指摘がある。AI・ITシステムを導入検討するにあたり、無駄な作業やボトルネックとなっている部分を丁寧に洗い出す「業務プロセスの見直し」が実施されることも当事業の目的とする。</p> <p>当事業の計画は3年計画とし、毎年、IT/IoTに係る最新情報を提供していくとともに、3年かけて、導入による生産性向上やイノベーション創出を実現する小規模事業者を5社以上創出する。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>豊能地域をはじめとした大阪府内の中小企業・小規模事業者の中で、人手不足による業務の効率化を求められる事業者、経営に対する意欲は高いながらも、IT/IoT導入による生産性向上や新事業開発等に取り組めていない事業者、IT/IoT導入を検討されているが、何から取り組めばよいか分からない事業者等。</p>		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>労働力人口減少・人手不足・人件費高騰に直面する中、中小企業・小規模事業者においては、IT等の活用による業務効率化・生産性向上が喫緊の課題となっている。何らかの形でインターネットを活用する事業者がほとんどとなっている中ではあるが、その恩恵を活用して業務効率化、生産性向上の為の取組をされている事業者は非常に少ない。ITに係る投資額の大きさと専門スキルが必要である等の先入観が経営者側にあることがその理由の大きな部分を占めると推察する。経営相談事業等を通じて細かなニーズを拾うと共に、ここ数年のクラウド活用による大幅な低コスト化の説明やドローン等比較的親しみやすいところからアプローチをすることで、IT活用のメリットを訴求したい。</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			
	反省点			

事業名		働き方改革の実現に向けたIT/IoT導入・利活用促進事業	新規/継続	新規
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	【人材育成型】 ①「その仕事、ロボットがしてくれますよ？業務自動化セミナー」(仮称) RPA、チャットボット、勤怠管理、テレワーク、Web会議等、業務自動化・効率化に繋がるシステム紹介、導入事例紹介を行う。 ・実施時期:7~10月頃 ・開催場所:豊中商工会議所 ・20社の参加を想定		
	○ 人材交流型	②「その仕事、ドローンでできますよ。ドローンビジネス活用セミナー」&「ミニドローン操縦体験会」 ドローンの自社活用を目指す企業に向けて、現状の法規制や活用事例等を紹介する。また、小型ドローンを操縦をしていただくことで、小型ながらも高い操作性と機能を実感していただく。 ・実施時期:8~11月頃 ・開催場所:豊中商工会議所 ・20社の参加を想定		
	販路開拓型	【人材交流型】 ③ドローンの事業活用フィールドワーク(仮称) ドローンの自社活用を具体的に目指す企業に向けて、能勢町内「ノマックドローンフィールド」において、インストラクターの指導の下、飛行体験実習とデータ解析実習等を行う。 ・実施時期:9~11月頃 ・開催場所:ノマックドローンフィールド(能勢町) ・15社の参加を想定		
	○ ハンズオン型	【ハンズオン支援】 ④ ①②③参加企業のうち、更に個別具体的に事業活用サポートを希望する企業に向けて、当事業期間中に随時ハンズオン支援を実施する。		
	独自提案型	○ (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 (a)商23番:中小企業のIT/IoT導入支援 (b)広域連携:企画立案運営等の主管業務は豊中商工会議所が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指す。 (d)相談事業相乗効果:参加企業に対する各種カルテ化を支援する。		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)				
事業	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	【人材育成型①】 当所会員、当所にてこれまで、IT・ドローン等に関するセミナーに参加された事業所への告知の他、各種メールマガジンへの投稿、ホームページ・機関紙等の組織広報、産業支援担当行政窓口等への広報ツール配架、各種報道機関との連携を活用した周知を行う。	
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	【人材育成型②】 上記①の参加者への告知の他、各種メールマガジンへの投稿、ホームページ・機関紙等の組織広報、産業支援担当行政窓口等への広報ツール配架、各種報道機関との連携を活用した周知を行う。	
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 15 社	【人材交流型③】 上記①②の参加者への告知の他、各種メールマガジンへの投稿、ホームページ・機関紙等の組織広報、産業支援担当行政窓口等への広報ツール配架、各種報道機関との連携を活用した周知を行う。	
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 4 社	【ハンズオン型④】 上記①②③参加企業等のうち、自社でのAI・ロボット・IT/IoT・ドローン等の活用を本格的に検討すべく、個別でのサポートが必要となる企業。	

事業名		働き方改革の実現に向けたIT/IoT導入・利活用促進事業				新規/継続	新規		
の 目 標	支援対象企業の変化	業務自動化・効率化システムの導入により、「業務効率・生産性の向上」が実現する。ドローンにおいては今後、市場の急成長が見込まれており、他社より早く市場開拓・参入することで先行優位を得ることができる。							
		指標	【人材育成型①】業務自動化・効率化の為のシステムを新規導入、もしくは導入を検討する企業数			数値目標	10社		
		指標	【人材育成型②】ドローンの事業活用、もしくは導入を検討する企業数			数値目標	7社		
		指標	【人材交流型③】本格的なドローン他IT/IoT導入・活用を検討し、実機の操縦訓練等、具体的な活用に向けて踏み出した企業数			数値目標	5社		
	指標	【ハンズオン型④】年度内に、業務自動化・効率化の為のIT/IoTシステムやドローン等の導入・活用に至った企業数			数値目標	2社			
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	
		20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000	円
		20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000	円
		40,400	円 ×	15	×	1.00	=	606,000	円
	101,000	円 ×	4	×	1.00	=	404,000	円	
	(小計)							1,818,000	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%)							50,500	円
	計							1,868,500	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)			
1,868,500 円 ×			1.00 =			1,868,500 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)				
	○	豊中商工会議所	1,727,100 円		豊中商工会議所は主管として企画調整・広報・運営等について主に担当する。連携会議所・商工会は参加者掘り起こしと事後の個別支援(カルテ化)を実施する。配分は、商工会議所は①③への参加者各1社、商工会は③への参加者1社を想定。				
		箕面商工会議所	60600 円						
		能勢町商工会	40400 円						
		豊能町商工会	40400 円						
		円							

【備考】1年目はIT/IoTシステムの「選定」、「導入」の為の支援を中心とする。2年目は勤怠管理等、比較的導入が容易なIT/IoTシステムの「導入」、「運用」に関する支援を実施する。3年目はRPA、AI等の導入による業務自動化やドローンの事業化を目指した支援を実施する。

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		多様化する中小企業の資金調達支援事業	新規/継続	新規
想定する実施期間		2020 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)	<p>当所においてはこれまで、大阪府が全国に先駆けて平成25年度に実施した「クラウド型ファンド活用促進事業」および平成26年度に実施した「クラウド・ファンディング活用サポート事業」と密に連携し、新しい資金調達手段として、またファン創り、テストマーケティングの手段として有効なクラウドファンディングの活用について、特に資金調達額の大きさと投資家のファン化を行いやすい「投資型」活用のサポートを積極的に行ってきた。過去7年間で大きな成果を上げる事業者も輩出できたが、購入型クラウドファンディングに比べて活用に向けた一歩を踏み出す企業はまだ少ない。しかし、豊中市や箕面市においては、「住む街」としての課題となる介護・福祉・教育分野をはじめ社会課題解決に資する事業のニーズが高く、能勢町・豊能町においては過疎化や獣害対策、6次化等による農業活性等、山間部特有の地方創生ビジネスの更なる創出が期待される。このような社会課題解決・地方創生型ビジネスの課題を解決しようという取組は、初期投資額が大きいものや事業化に時間を要するものも多く、融資による資金調達が困難な場合も見受けられる一方で共感を得やすいという特性から、投資型クラウドファンディングを含む「投資」による資金調達へのチャレンジが、社会課題解決・地方創生型ビジネスの資金調達力を向上させる可能性がある。投資を受けることにより融資の呼び水となることも期待され、これら社会課題解決・地方創生型ビジネスや創業期の事業者の資金調達力を高めることで、中長期的にこれらのビジネスを豊能地域に根付かせ、地域内外からの応援を呼び込み、地域活性化に資することを目的とする。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>主に豊能地域において地域活性化、6次化、介護、福祉、教育等、社会課題・地方創生型事業を実施する小規模事業者、および創業間もないステージにある事業者もしくは創業予定者など、事業化までの時間が長い、初期投資額が大きい、現在研究・検証ステージにあるなど、融資による資金調達が比較的困難な事業者を支援対象とする。また、過去10年間のおおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業応募事業者、平成29年度実施の豊能地域応援ファンド応募事業者、平成30・31年度実施のおおさか地域産業資源活用サポート事業応募事業者等のうち、事業化に至っていない企業や、主にコミュニティビジネスのインキュベーションを行う、とよなか起業・チャレンジセンターの入居者および卒業者、その他これまでのクラウドファンディング支援事業参加企業、過去の経営相談事業における金融相談カルテ化企業等、約300社程度を想定する。</p>		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>過去7年間、投資型クラウドファンディング(以下CF)活用支援を実施してきた中で、融資による資金調達が困難であることを理由に、豊能地域内外から当所に相談に来られる事業者が後を絶たない。いち早く支援に乗り出した当所の支援経験や事例をもとに引き続き支援を続ける一方、中小企業や創業間もない事業者でも可能性のある投資による資金調達や、資本制の融資制度等、中小企業にとっては新しくかつリスクをとりやすい資金調達手段を知っていただくことで、果敢なチャレンジを後押ししたい。</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>2019年度は「小規模事業者のチャレンジを後押しする資金調達普及事業」の中で、投資による資金調達、クラウドファンディングによる資金調達について支援を実施。具体的には、1月15日に「小規模事業者のための『融資じゃない』資金調達を知るセミナー」を開催し、投資による資金調達についての支援を行う予定である他、おおさか社会課題解決ファンド等の支援施策についても情報提供予定である。また3月19日には匿名組合型・株式投資型のクラウドファンディングによる資金調達に係るセミナーを開催予定である。ハンズオン支援においては、3社に対し投資型クラウドファンディング活用に向けた支援を実施中である。</p>		
	反省点	<p>当事業においては、投資による資金調達、クラウドファンディングによる資金調達に特化して支援をしてきているが、当然ながら融資による資金調達需要は依然として高い。投資と融資の両方を、必要に応じて使い分けられるような支援、および投資やクラウドファンディングを呼び水として融資で更なる調達を図る支援が求められていると感じている。</p>		

事業名		多様化する中小企業の資金調達支援事業	新規/継続	新規
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	【人材育成型】 ①中小企業のための資金調達あれこれセミナー(仮称) 融資と投資の違い、地方創生ファンド、資本制ローンなど、一般的な融資以外の資金調達方法を知っていただく一方、各種融資制度についても紹介し、目的に合わせた資金調達手段を選択できるように支援していくためのセミナー。8~11月頃開催予定。15社の支援を想定。会場は豊中商工会議所を想定。 ②今さら聞けない?! クラウドファンディングあれこれセミナー(仮称) 一般的な購入型のほか、匿名組合型および株式投資型のクラウドファンディングによる資金調達方法についての解説とその実践者による事例発表により、リスクのとれる資金の調達を行い、チャレンジを促すためのセミナーを実施する。8~12月頃開催予定。15社の支援を想定。会場は豊中商工会議所を想定。 【ハンズオン型】 ③クラウドファンディング、地方創生ファンド等による資金調達にチャレンジしようとする事業者へのハンズオン支援。3社予定。		
	人材交流型			
	販路開拓型			
	○ ハンズオン型			
	独自提案型			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		<input type="radio"/> (a)府施策連携 <input type="radio"/> (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17番:クラウドファンディングの活用促進 (b)広域連携:企画立案運営等の主管業務は豊中商工会議所が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上を目指す。 (d)相談事業相乗効果:参加企業に対する各種カルテ化を支援する。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 30 社 【人材育成型①②】 これまで投資型クラウドファンディングの相談を受けたが活用にまで至っていない事業者および、各種補助金事業にチャレンジし事業が進捗しているものの事業資金の調達が難航している事業者・創業予定者等。会報・HP・メルマガ・FB等を活用して広く募集する。参加企業は各20社程度、計40社を想定。うち各15社計30社を支援対象とする。		
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 3 社 【ハンズオン型③】 上記①②の参加企業等のうち、投資型クラウドファンディング等①②で解説する資金調達にチャレンジし、新事業の展開を図ろうとする企業3社に対し、その実現に向けたハンズオン支援を行う。		
	支援対象企業の変化	融資以外の資金調達手段を知り、それを選べる企業を増やし、その中からチャレンジできる企業を創出する。 指標 【人材育成型①②】資金調達方法が多様化していることを理解し、自社での活用の可能性を感じた企業数 数値目標 18社		
	その他目標値	指標 【ハンズオン型③】①②の解説を受けてクラウドファンディング、投資、地方創生ファンド等に申請した企業数 数値目標 1社		
その他目標値		目標値の内容⇒		

事業名		多様化する中小企業の資金調達支援事業						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	
		①	20,200 円 ×	15 ×	1.00 =	303,000 円			
		②	20,200 円 ×	15 ×	1.00 =	303,000 円			
		③	101,000 円 ×	3 ×	1.00 =	303,000 円			
	(小計)							909,000 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							909,000 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)			
909,000 円 ×			1.00 =			909,000 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)				
	○	豊中商工会議所	848,400 円		豊中商工会議所は主管として企画調整・広報・運営等について主に担当する。連携会議所・商工会は参加者掘り起こしと事後の個別支援(カルテ化)を実施する。連携先への配分は、各1社を想定。				
		箕面商工会議所	20,200 円						
		能勢町商工会	20,200 円						
		豊能町商工会	20,200 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		「働き方改革」に対応し人材の採用・育成・定着化に取り組む中小企業を支援する事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2019 年度～ 2021 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>平成28年度経済センサス基礎調査によれば、豊中市は事業所数で府下4位・従業者数で府下5位、製造業事業所数で府下5位と、数的には大阪府経済の一端を担っているが、従業員20人以下の事業所が約9割、さらに見ると従業員5人以下の事業所が約6割と、人材採用・定着・育成ノウハウに乏しく、恒常的に課題を抱える事業所が多い。特に、小規模事業者においてはおよそ3分の2の事業者が人手不足を感じており、経営者自身の労働時間を増やすことで対応している現状(小規模事業白書2018)で、事業の持続的な継続のためには人材の採用・定着・育成が欠かせない。現に、日常の相談においても人材の採用・定着・育成に関する相談は昨今増加傾向にある。</p> <p>また、平成30年版子供・若者白書によれば、特に若者においては仕事より家庭・プライベートを優先したい割合が増加しており、また勤務先での人間関係に不安を感じる割合が7割を超えている状況で、昨今の「働き方改革」に対応した「働きやすい環境づくり」や、人間関係での不安を軽減させるための職場内コミュニケーションの質の向上へのニーズが今後も増加していくことが想定される。</p> <p>一方、約43%の事業者が現在働き方改革に取り組んでいない、または取り組む予定がない(働き方改革に対する企業の意識調査 帝国データバンク 平成30年9月14日)状況であり、働き方改革関連法の施行に合わせ、漸進的に就業規則等のハード面、職場内コミュニケーション等のソフト面を改善していくことで、求職者や労働者にとっても魅力のある企業となることで採用・定着・育成に関する諸問題を解決していくことを目的とする。</p> <p>加えて、令和元年版高齢社会白書によれば、令和2年の生産年齢人口は7406万人と前年比約100万人の減となっており、今後もこの傾向は継続することが見込まれることから、女性、高齢者、外国人など多種多様な大阪の人財が幅広く活躍し、地域経済の持続的な成長につなげていくことも、目的として追加する。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	池田公共職業安定所に求人を出す約3,000社のほか、過去3年をめぐりに豊中商工会議所で労務系セミナー等に参加した企業約200社を対象とする。また、ジョブ・カード制度活用事業者にも、各種事業への誘導を行い人材の採用・定着・育成について支援する。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	ハローワークや各市の求職関係セクション等への求人票の提出状況や、大阪府全体での有効求人倍率の改善からも、中小企業においても採用に関するニーズが高まっていることが確認できる。また、平成20年度から平成30年度まで豊中商工会議所で受託していた「ジョブ・カード制度普及推進事業(厚生労働省委託事業)」における相談内容からも、ミスマッチの解消、定着率の改善、人材育成に向けた支援ニーズの高まりが見て取れる。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	<p>①人材交流型 ・「働き方改革」時代の求人戦略(11/26、12/5) 求人に強い社会保険労務士の野間信行氏、採用サイト構築コンサルタントの濱上真輔氏を講師に、2日間で求人戦略の構築について講演いただいた。15社の目標に対し11社に支援を行った。</p> <p>②人材育成型 ・従業員に「選ばれる」会社にするための3つのポイント(9/13) 従業員の定着に向けた様々なノウハウの伝達と「働き方改革関連法」について総合的に解説、また従業員定着に向けた取り組みに活用できる助成金について、社会保険労務士の難波聡明氏に講演いただいた。20社の目標に対し15社に支援を行った。</p> <p>上記のほか、2月10日に、従業員定着や職場の人間環境改善等に向けたセミナーを開催予定。</p>		
	反省点	実施済みの2つのセミナーについては告知期間がそれほど長くなかったもののそれなりの集客となっており、働き方改革への対応と人手不足という喫緊の課題に対する根強い需要を感じた。次年度は中小企業も時間外労働の上限の義務化など対応すべき課題がさらに増えるため、多面的な支援を行える体制を整えたい。		

事業名		「働き方改革」に対応し人材の採用・育成・定着化に取り組む中小企業を支援する事業	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	①令和元年5月に女性活躍推進法が改正され、公布後3年以内に従業員101人以上の事業主であれば一般事業主行動計画の作成等の義務が課されるようになった。一方、求人難が続く中、従来男性が多い職場についても、女性が定着し、活躍できる職場へと環境を変えていくことが急務となっている。そこで、女性の活躍推進、離職防止につながる取り組み及び助成金に関するセミナーを開催する。また、グループワークを取り入れ、他社の取り組み事例等に関する意見交換等により具体的なノウハウの共有につながるようにする。支援対象15社。豊中商工会議所にて9~11月頃実施予定。なお、実施にあたっては、参加者に対し、OSAKALごとフィールドの事業説明も行い、会員登録の誘導を図るとともに、企業主導型保育推進事業の紹介など、府の商工労働施策の普及に努める【人材交流型】 (大阪府労働関係施策第6番「中堅・中小企業における女性の活用・働き方支援事業」)		
	○ 人材交流型	②全国的に求人難が続く中、働き方改革への対応、業務効率化への要請等から、外部人材のリソース活用についても重要性が増してきている。そこで、近年増加してきているフリーランスを中小企業が活用するためのノウハウを伝えるセミナーを開催し、直接雇用とは異なるアプローチからの求人難への対応についてご検討いただく機会とする。支援対象20社。豊中商工会議所にて8~10月頃実施予定。また、セミナー受講後の個別相談等については、「人材採用ツールプラットフォーム(仮)」との連携も予定している。【人材育成型】 (大阪府商工関係施策第1番「人材ニーズ対応プラットフォーム事業」)		
	販路開拓型	③日本人の労働人口が減少していく中外国人材の受け入れニーズは増加しており、2019年春に日本商工会議所・東京商工会議所が実施した調査では、「外国人材受け入れニーズがある」と回答した企業は50.8%と前年度より8ポイント増加と、外国人材への関心がこれまでに高まっていることが示されている。また、そのうち特定技能外国人の受け入れに関心を持つ企業が83.6%を占めている。そこで、外国人材の活用、および特定技能資格に関するセミナーを開催する。支援対象20社。豊中商工会議所にて7~9月頃実施予定。また、セミナー受講後の個別相談等については、「人材採用ツールプラットフォーム(仮)」との連携も予定している。【人材育成型】 (大阪府商工関係施策第1番「人材ニーズ対応プラットフォーム事業」)		
	ハンズオン型	④若手人材の求人難が厳しさを増す中、元気な高齢者が増加しており、高齢者の活用についても進めていく必要があることから、高齢者の採用・定着について、助成金制度の活用も含めたセミナーを開催する。また、グループワークを取り入れ、他社の取り組み事例等に関する意見交換等により具体的なノウハウの共有につながるようにする。支援対象15社。豊中商工会議所にて6~8月頃実施予定。なお、実施にあたっては、参加者に対し、OSAKALごとフィールドの事業説明も行い、会員登録の誘導を図るとともに、府の商工労働施策の普及に努める【人材交流型】		
	独自提案型	⑤求人倍率が高止まりし、また求人媒体も多様化している中、中小企業における若手人材確保は一層困難となってきている。そこで、OSAKALごとフィールドと連携し、中小企業の若手人材の確保と定着支援に資するセミナーを開催する。開催にあたってはグループワークも取り入れ、他社との事例共有等により地域の中小企業全体の採用力の底上げを図る。支援対象15社。豊中商工会議所にて、9月~11月頃実施予定。また、OSAKALごとフィールドへの登録誘導として、月2回のメールマガジンおよび商工会議所ホームページにて、OSAKALごとフィールドの企業向けセミナー・イベントの情報を掲載する。【人材交流型】 (大阪府労働関係施策第3番「若手人材の採用・定着支援事業」)		
		⑥働き方改革関連法の施行により、同一労働同一賃金等の観点から非正規労働者に対する説明責任や雇用管理、育成や活用が必要となってきている。そこで、グループワークで参加者の状況やアイデアのシェアを行いつつ、法令対応と非正規労働者のモチベーションアップにつながる内容を伝えるセミナーを開催する。支援対象15社。豊中商工会議所にて8~10月頃実施予定。【人材交流型】 (大阪府労働関係施策第11番「雇用・労働啓発セミナー事業」)		
		⑦上記の参加者を中心に3社を対象に、採用活度の見直しや従業員定着に向けた取り組み等についてのハンズオン型の支援を行う。		

事業名		「働き方改革」に対応し人材の採用・育成・定着化に取り組む中小企業を支援する事業			新規/継続	継続
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="checkbox"/> (c)市町村連携	<input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果	
		(a)府施策連携…商1番「人材ニーズ対応プラットフォーム事業」、労3番「若手人材の採用・定着支援事業」、労6番「中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業」、労8番「中小企業に対する高年齢者雇用サポート事業」、労10番「中小企業の地域人材確保支援事業」、労11番「雇用・労働啓発セミナー事業」 (b)広域連携…豊能地域の商工会・商工会議所で広報・周知なども含めて共同実施 (d)相談事業相乗効果:参加企業に対する各種カルテ化を支援する。				
支援対象企業数①	設定根拠及び募集方法⇒	当所にて開催する複数日程型セミナーの参加者が小規模事業における支援対象外事業者も含めおおむね20社前後で推移していることから設定。募集方法については、当所および連携先商工会・商工会議所の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでのPR、個別支援における勧奨により募集する。				
	15 社					
支援対象企業数②	設定根拠及び募集方法⇒	当所にて開催するセミナーの参加者が小規模事業における支援対象外事業者も含めおおむね20社前後で推移していることから設定。募集方法については、当所および連携先商工会・商工会議所の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでのPR、個別支援における勧奨により募集する。				
	20 社					
支援対象企業数③	設定根拠及び募集方法⇒	当所にて開催する複数日程型セミナーの参加者が小規模事業における支援対象外事業者も含めおおむね20社前後で推移していることから設定。募集方法については、当所および連携先商工会・商工会議所の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでのPR、個別支援における勧奨により募集する。				
	20 社					
支援対象企業数④	設定根拠及び募集方法⇒	当所にて開催するセミナーの参加者が小規模事業における支援対象外事業者も含めおおむね20社前後で推移していることから設定。募集方法については、当所および連携先商工会・商工会議所の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでのPR、個別支援における勧奨により募集する。				
	15 社					
支援対象企業数⑤	設定根拠及び募集方法⇒	当所にて開催するセミナーの参加者が小規模事業における支援対象外事業者も含めおおむね20社前後で推移していることから設定。募集方法については、当所および連携先商工会・商工会議所の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでのPR、個別支援における勧奨により募集する。				
	15 社					
支援対象企業数⑥	設定根拠及び募集方法⇒	当所にて開催するセミナーの参加者が小規模事業における支援対象外事業者も含めおおむね20社前後で推移していることから設定。募集方法については、当所および連携先商工会・商工会議所の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでのPR、個別支援における勧奨により募集する。				
	15 社					
支援対象企業数⑦	設定根拠及び募集方法⇒	上記各事業の参加事業者より計3社程度、より本格的な取組に進む事業者があらわれるものとして設定。各事業参加者への継続フォローなどを通じて募集を行う。				
	3 社					
支援対象企業の変化	社内体制の整備やコミュニケーションの向上については一年で完了するものではないため、まずこれらの必要性に気づいていただき、取り組みを始める企業を増やすことを成果として設定する。					
	指標	「働き方改革」に対応し採用・定着しやすい企業になるために社内体制整備を始めた企業			数値目標	2社
その他目標値	目標値の内容⇒					
		サービス単価	支援企業数	係数	標準事業費	

事業名		「働き方改革」に対応し人材の採用・育成・定着化に取り組む中小企業を支援する事業						新規/継続	継続	
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	①	40,400	円 ×	15	×	1.00	=	606,000	円	
	②	20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000	円	
	③	20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000	円	
	④	40,400	円 ×	15	×	1.00	=	606,000	円	
	⑤	40,400	円 ×	15	×	1.00	=	606,000	円	
	⑥	40,400	円 ×	15	×	1.00	=	606,000	円	
	⑦	101,000	円 ×	3	×	1.00	=	303,000	円	
	(小計)								3,535,000	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								3,535,000	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)			
	3,535,000 円		×	1.00	=	3,535,000 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)				
	○	豊中商工会議所		3,292,600 円		豊中は全事業の企画運営広報事後フォローを各商工会議所・商工会と連携して実施。連携会議所・商工会は参加者掘り起こしと事後の個別支援(カルテ化)を実施する。配分は人材交流型事業への参加者、人材育成型事業への参加者数による。各1社ずつを想定。				
		池田商工会議所		60,600 円						
		箕面商工会議所		60,600 円						
		豊能町商工会		60,600 円						
		能勢町商工会		60,600 円						

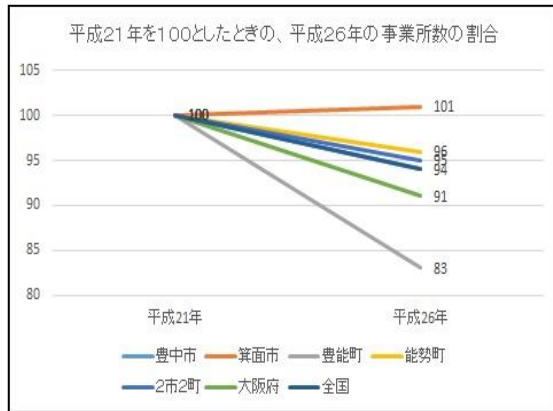
【備考】「働き方改革関連法」自体は2019年4月より順次施行されているが、時間外労働上限規制や均衡・均等待遇など、一朝一夕には解決させられない課題も多く、また、制度を整えた後の運用についても課題が出てくるのが想定されるため、事業参加者へのヒアリングや個別相談において課題を抽出しつつ、段階に応じた支援を提案できる体制を整える。

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名	事業承継できる会社を目指す中小企業のための 経営力向上支援事業	新規/継続	継続
-----	------------------------------------	-------	----

想定する実施期間	2018 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
----------	---------------	---	---------------------------------------

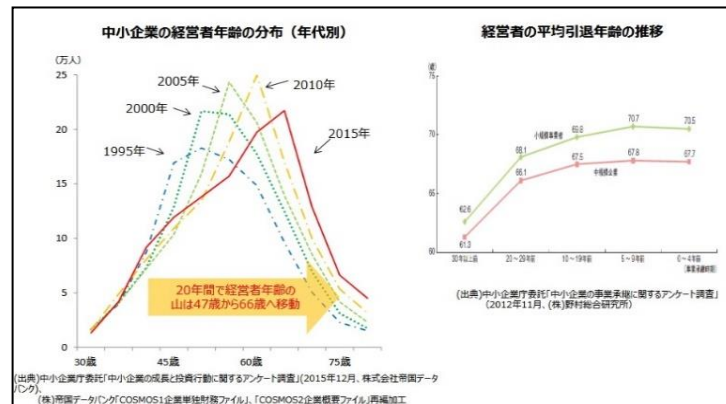
今後10年の間に、70歳(平均引退年齢)を超える中小企業・小規模事業者の経営者(約245万人)のうち約半数(国内企業全体の約3割)が後継者未定と言われる。この現状を放置すると、廃業の急増により、2025年頃までの累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があるなど、事業承継問題は国家レベルで深刻化している。事実、RESASIに収録されている事業所数データで平成21年度と平成26年度を比較すると、この5年間で事業所数は全国では5,886,193か所から5,541,634か所へと減少(94%)、大阪府でも443,848か所から443,110か所へと減少(93%)している。当所の所在する豊中市では14,576か所から13,632か所へ減少(94%)、本事業の対象とする豊中市・箕面市・豊能町・能勢町の2市2町では19,753か所から18,769か所へと減少(95%)し、減少の傾向はほぼ全国と同じ内容となっており(図表1)、既に待ったなしの状態と言える。



←図表1 【出展】総務省統計局「平成21年経済センサス-基礎調査結果」「平成26年経済センサス-基礎調査結果」のデータをもとに加工

一方、中小企業庁が平成28年11月28日に発表した「事業承継に関する現状と課題について」において、中小企業の経営者年齢の分布は年を追うごとにピークが高年齢へと移行し、また経営者の平均引退年齢も高齢化していることから、全国的に経営者の高齢化と、2020年頃の団塊経営者の引退が今後大きな課題となることが明らかになっている(図表2)。また、法人では3割、個人では7割の経営者が自分の代での廃業を考えており、その理由として後継者不足が挙げられている(図表3)。

事業の目的
(現状や課題をどのような状態にしたいか)



←図表2 【出展】中小企業庁「事業所承継に関する現状と課題について」(H.28.11.28)

事業名	事業承継できる会社を目指す中小企業のための 経営力向上支援事業	新規/継続	継続																								
<p>事業の概要</p>	<div data-bbox="475 275 1343 677"> <p>後継者の決定状況について (n=4104)</p> <table border="1"> <tr><td>時期尚早企業</td><td>15.9%</td></tr> <tr><td>決定企業</td><td>12.4%</td></tr> <tr><td>未定企業</td><td>21.8%</td></tr> <tr><td>廃業予定企業</td><td>50.0%</td></tr> </table> <p>廃業予定企業の廃業理由 (n=1929)</p> <table border="1"> <tr><td>当初から自分の代りめを考えた</td><td>38.2%</td></tr> <tr><td>事業継承者がいない</td><td>27.9%</td></tr> <tr><td>子供に継承の意思がない</td><td>12.8%</td></tr> <tr><td>子供がいらない</td><td>9.2%</td></tr> <tr><td>適当な後継者が見つかっていない</td><td>6.6%</td></tr> <tr><td>地域に継承者がいない</td><td>3.1%</td></tr> <tr><td>若い経営者の確保が困難な事業</td><td>3.1%</td></tr> <tr><td>その他</td><td>0.4%</td></tr> </table> <p><事業形態別の廃業予定者割合> 法人経営者: 3割が廃業予定 個人事業者: 7割が廃業予定</p> <p>(出典) 2016年2月 日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」(再編・加工)</p> </div> <div data-bbox="475 691 1551 784"> <p>↑図表3 【出展】中小企業庁「事業所承継に関する現状と課題について」(H.28.11.28)より</p> </div> <p>当地域でも、今後、経営者の高齢化と後継者不足による廃業が加速することが予想されるが、事業承継について考えることの重要性を認識している企業は現状多くないため、本事業においては、事業を継続していくためには承継が必要なこと、また、承継を受ける方が前向きに事業に取り組んでいけるよう魅力ある企業にしていく必要があることについて認識いただき、実際に行動できるよう支援することを通じて、大廃業時代においても地域経済の活力が減衰することなく持続的な発展を支援することを目的とする。</p>	時期尚早企業	15.9%	決定企業	12.4%	未定企業	21.8%	廃業予定企業	50.0%	当初から自分の代りめを考えた	38.2%	事業継承者がいない	27.9%	子供に継承の意思がない	12.8%	子供がいらない	9.2%	適当な後継者が見つかっていない	6.6%	地域に継承者がいない	3.1%	若い経営者の確保が困難な事業	3.1%	その他	0.4%		
時期尚早企業	15.9%																										
決定企業	12.4%																										
未定企業	21.8%																										
廃業予定企業	50.0%																										
当初から自分の代りめを考えた	38.2%																										
事業継承者がいない	27.9%																										
子供に継承の意思がない	12.8%																										
子供がいらない	9.2%																										
適当な後継者が見つかっていない	6.6%																										
地域に継承者がいない	3.1%																										
若い経営者の確保が困難な事業	3.1%																										
その他	0.4%																										
<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p>	<p>事業を継続し20年、30年と続けていく中で、代表者が交代し新たな経営者がその事業を引き継ぐことは、業態・規模問わず必ず出てくる問題である。また、現時点で廃業予定の会社であってもM&AやEBOによる事業承継の可能性はどの企業にも有りえることであるため、地域内の全事業者が対象となる。その中でも小規模事業経営支援事業として取り組むべきは、放っておくと事業承継までたどり着かない可能性のある、下記4象限図における「Ⅲ」および「Ⅱ」へのアプローチと考える。これらの事業者を「Ⅰ」の象限へ遷移させることにより、スムーズな承継を後押しできる。</p>																										
<p>事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)</p>	<div data-bbox="527 1383 1482 1753"> <p>顕在化(相談に来る)</p> <p>事実上の横軸の位置</p> <p>債務超過(業績不良)</p> <p>Ⅱ Ⅰ</p> <p>Ⅲ Ⅳ</p> <p>資産超過(業績良好)</p> <p>潜在化(相談に来ない)</p> <p>事実上の縦軸の位置</p> </div> <p>(独) 中小企業基盤整備機構 事業承継・引継ぎ支援センター資料を抜粋・加工</p> <p>事業承継を前提とした相談はそれほど多くないが、上記4象限図のとおり、事実上の横軸は限りなく上に偏っており、事業承継の必要性を自社の課題として顕在化させている企業が少ないだけである。今後10~20年という期間で見れば事業承継が課題にならない企業はないとも言え、来たる時に向けて経営力の向上を行い、事業承継できる(求められる)企業として中長期的に変革していくためのニーズは非常に大きいと言える。日々実施する経営相談事業における経営力向上に向けた各種相談および、他の地域活性化事業等における、事業承継に係るこまめな情報提供や意識付けを通じて、上記4象限図における「Ⅲ」を「Ⅱ」に、「Ⅱ」を「Ⅰ」に遷移させるための支援を地道に行っていくことが必要。</p>																										

事業名	事業承継できる会社を目指す中小企業のための 経営力向上支援事業	新規/継続	継続
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>①人材育成型 ・社長が元気な間に知っておくべきこと、やっておくべきこと(10/17) 事業承継に向けた準備について、相続の観点も含めた対策の必要性を、弁護士であり中小企業診断士でもある廣石祐志氏を講師に、事例も交えて講演いただいた。20社の目標に対し8社に支援を行った。</p> <p>②人材育成型 ・今こそ取り組みべき『健康経営』とは？(11/7) 事業承継を行うには人材定着・生産性向上といった取り組みも必要であり、健康経営を活用したアプローチの有用性について、産業カウンセラーでもある尼子尚造氏に講演いただいた。20社の目標に対し20社に支援を行った。</p> <p>③人材育成型 ・小さな会社こそ必要な、経営計画のつくりかた(仮題)(3/12 実施予定) 事業を継続していくためには自社の強み・弱みを把握した上で実情に応じた経営計画を作成することが有用であることから、中小企業診断士の梅原清宏氏を講師に、具体的な事例も踏まえて講演いただくセミナーを実施する。支援目標20社。</p> <p>④人材交流型 ・プレスリリース実践塾(10/10,24, 11/14) 会社の認知度・社会的信用を高める手法のひとつとしてプレスリリースに着目し、広報ジャーナリストの福満ヒロユキ氏を講師に、具体的な事例も踏まえた3日間のワークショップを開催。15社の目標に対し20社に支援を行った。</p> <p>⑤人材育成型 ・小さい会社こそ知っておくべき「事業承継」(仮題)(3/4 実施予定) 事業承継の重要性と進め方について、実際に事業承継を行った事業者による事例発表も交えて解説するセミナーを実施する。大阪府事業承継ネットワークのコーディネーターである橋本豊嗣氏に講師を依頼する。支援目標20社。</p> <p>⑥人材育成型 ・二代目社長・後継者のためのリーダーシップ研修～コーチング編～(12/12) 事業承継に向けた社内コミュニケーション改善の手法としてコーチングの活用について、(株)ヒロ経営研究所の田淵宏明氏を講師に、ワークショップも交えたセミナーを開催した、20社の目標に対し8社に支援を行った。</p> <p>⑦人材育成型 ・最近の労務トラブルの傾向と事例から学ぶ実務対応(10/4) 事業を継続していく中で最近増加している労務トラブルにも適切に対応できるようにする必要があるので、近年の傾向について事例も交えて、労務関係にも実績の豊富な弁護士の野口大氏に講演いただいた。20社の目標に対し17社に支援を行った。</p> <p>⑧人材育成型 ・知らなかったじゃ済まされない、本当に怖い「契約」の話(11/27) 事業を続けていくにあたり「契約」についてもリスクを認識し対応する必要があることから、弁護士であり中小企業診断士でもある廣石祐志氏に、契約に関する基礎知識から注意すべきポイントまで、事例も交えて講演いただいた。20社の目標に対し14社に支援を行った。</p>	
	反省点	<p>②、④、⑦、⑧といった訴求しやすいテーマのものについては集客もある程度順調に推移したものの、①、⑥といった事業承継の本筋のテーマに近いものについては集客に苦戦する状況が続いている。一方で、①や⑥も含めて参加者の満足度は高かったことから、継続して実施していくことが必要と感じた。周知方法をさらに研究し、多くの事業者にもPRできるように努めたい。</p>	

事業名		事業承継できる会社を目指す中小企業のための 経営力向上支援事業	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	①事業承継と相続は別のものであるが相続も意識して幅広く準備する必要があることから、経営・税務のみならず、知財・IT・不動産等、様々な観点から事業承継にあたり盲点となるトラブルについて知っていただき、対策を立てるための勉強会を開催する。毎月1回、全6回とし、8名を支援対象とする。【人材交流型】 ②事業承継に向けて企業価値の拡大を図るにあたり、社会的信用度の向上も大きな要素となる。中長期的にメディアを通じた露出を増やし、その蓄積を大きな武器としていくため、その具体的手法と有用性を学ぶ機会とする。10~11月頃、3日間の塾形式で実施、15社を支援対象とする。【人材交流型】		
	○ 人材交流型	③2020年4月1日からの民法改正で債権法分野が大幅に変わることに伴い、事業継続させ次代に継がせていくためには現状の取引状況なども含めて適切に見直しを行う必要があることから、弁護士を講師に、改正内容のうち中小企業が知っておくべき内容について学んでいただくためのセミナーを開催する。6~7頃に開催、20社を支援対象とする。【人材育成型】 ④社内の高齢化が進み、自社のノウハウや技術を持った人材がいなくなる現実が差し迫っている。ヒトに帰属していたノウハウや技術を次世代に承継させるため、また会社の大切なノウハウや技術の流出を防ぐために、営業秘密として管理しヒトから会社に帰属させる方法とその活用方法を学ぶ機会とする。9~10月頃に開催、20社を支援対象とする。【人材育成型】		
	販路開拓型	⑤事業承継を行いたくても、自社の財務状況が悪ければ、誰も後を継ぎたがらない。実際に自社の価値を正確に把握している事業所は少なく、後継者がいないという理由のみで廃業される事業所が多い。そこで自社の資産価値を財務状況から読み解く方法を伝授し、自社が売れる会社なのか、売れない会社なのかのを知ってもらう場を提供する。また売れる企業で後継者がいない場合には、他社に売却することが検討課題として挙がってくるため、小規模M&Aの実態についても解説し、事業承継について真剣に考える場を提供する。7~8月頃に開催予定。20社を支援対象にする。【人材育成型】 ⑥大阪府商工労働部(平成31年3月)「大阪府における中小企業の事業承継支援の課題と方向性(P.32)」では、自社の存在価値を明確にすることが後継者の事業承継に対する動機付けとなることを示しており、自社が社会にとって必要な事業であることを見える化することが新たな担い手を発掘するために必要であると考え。そこで、自社の強みを外部に分かりやすく伝える手段として、動画によるPR方法を伝授。埋もれてしまっている自社の存在価値を発掘する場を提供する。9~10月頃予定。30社を支援対象にする。【人材育成型】		
	○ ハンズオン型	⑦上記の参加者を中心に3社を対象に、事業承継計画策定に向けたハンズオン型の支援を行う。		
	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="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 (a) 府施策連携…商8番「事業承継の支援事業」 (b) 広域連携…箕面商工会議所、能勢町商工会、豊能町商工会と連携し、本事業での活動への周知広報について連携を行う他、経営相談事業や他の地域活性化事業を通じての対象事業者の掘り起こしを行うと共に、個別支援を要する案件については大阪府事業承継ネットワークにより当所に設置されている事業承継相談窓口や大阪府事業引継ぎ支援センター等専門機関との連携により支援を行う。 (d) 相談事業相乗効果: 当事業を通じて事業承継が課題として顕在化した事業者について、相談事業を通じて個別サポートを実施する			

事業名	事業承継できる会社を目指す中小企業のための 経営力向上支援事業		新規/継続	継続
支援対象企業数①	設定根拠及び 募集方法⇒	8 社	当所にて開催するセミナーの参加者が小規模事業における支援対象外事業者も含めおおむね30社前後で推移していることから設定。募集方法については、当所および連携先商工会・商工会議所の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでのPR、個別支援における勧奨により募集する。	
	支援対象企業数②			
支援対象企業数③	設定根拠及び 募集方法⇒	20 社		
支援対象企業数④	設定根拠及び 募集方法⇒			
支援対象企業数⑤	設定根拠及び 募集方法⇒	20 社		
支援対象企業数⑥	設定根拠及び 募集方法⇒			
支援対象企業⑦	設定根拠及び 募集方法⇒	3 社		
支援対象企業の変化	「大阪府における中小企業の事業承継支援の課題と方向性」(大阪府商工労働部が作成、平成31年3月)によれば、依然として全国の60歳以上の後継者不在率は48.7%に及び、事業承継に対して経営上の課題として認識しながらも計画にすら移せていない状況である。その理由にその必要性を感じていない、事業の将来に不安がある等が挙がっており、また事業承継を必要としている事業所の多くは債務超過である。そこで、事業者に対して需要の発掘を行うとともに、経営状況改善を図っていく。			
	指標	事業承継に向けた事業計画を策定する企業数	数値目標	2社
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		事業承継できる会社を目指す中小企業のための 経営力向上支援事業						新規/継続	継続
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	40,400	円 ×	8	×	1.60	=	517,120	円
	②	40,400	円 ×	15	×	1.30	=	787,800	円
	③	20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000	円
	④	20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000	円
	⑤	20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000	円
	⑥	20,200	円 ×	30	×	1.00	=	606,000	円
	⑦	101,000	円 ×	3	×	1.00	=	303,000	円
	⑧		円 ×		×		=	0	円
	⑨		円 ×		×		=	0	円
(小計)								3,425,920	円
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								0	円
計								3,425,920	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)				
	3,425,920 円 ×		1.00 =		3,425,920 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)				
	○	豊中商工会議所	3,244,120 円		豊中は全事業の企画運営広報事後フォローを各商工会議所・商工会と連携して実施。連携会議所・商工会は広報等による参加者掘り起こしと事後の個別支援(カルテ化)を実施する。配分は人材育成型各1社、人材交流型各1社を想定。				
		箕面商工会議所	60,600 円						
		豊能町商工会	60,600 円						
		能勢町商工会	60,600 円						
			円						

【備考】一般的に事業承継の準備期間に7~10年は必要といわれており、また事業承継については未だに自らのことと考
えたがらない事業者も多いことから、粘り強く、様々な角度から「事業承継はやがて必ず考えるときがくる」ことをご理解いた
だけるように取り組みつつ、実際に取り組みを始める事業者については、長期スパンでのハンズオン型の支援を実施する。

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		大阪・関西万博に向けたインバウンド支援事業		新規/継続	新規				
想定する実施期間		2020 年度～ 2024 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>大阪府において、小売、飲食、宿泊、娯楽なども含む広義のサービス産業は、事業所数、雇用及び府内総生産でそれぞれ約8割を占め、大阪経済において重要な役割を果たしている。しかし、サービス産業は東京で集積が進む一方、大阪では低下傾向にあるうえ、コストに見合った高い収益を得ることができておらず、事業効率が悪い現状にある。(出典:「大阪の成長戦略」策定時の課題より要約)</p> <p>一方、日本ならびに大阪府の成長戦略においては、観光施策・訪日外国人集客は大きな柱の一つに掲げられ、地方創生の切り札にも位置付けられている。訪日外国人の目標数は、2030年までに国が6,000万人に設定するなか、現在3,000万人を超える水準で推移。2020年「東京五輪」に続き、大阪では「2025年万博」や統合型リゾート施設(IR)などのビッグプロジェクトも計画されるなど、今後もインバウンド市場の拡大が大いに期待されている。</p> <p>以上の現状と今後の動きより、当事業では事業者の生産性向上策として、これからも成長が期待される訪日観光客向けビジネスに取り組むことで、サービス力・収益力の向上を図り、2025年の大阪・関西万博に向けて事業者が受け入れ態勢を準備していけるように支援していきたい。</p>							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主として豊能地域の飲食、小売、宿泊、サービス業を中心に、医療、介護や温泉、交通、観光関連企業なども含めて、約500社程度を対象とする。							
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	当所では平成26年度から平成31年度まで6年間、インバウンドモニタリングツアー事業を開催し、管内の90社に対して外国人モニターによるインバウンド対応力調査・インバウンド体験の機会提供を行ってきた。その際のアンケート結果では訪日観光客向けビジネスに取り組むことに対して否定的な感想は皆無で、各社ビジネスチャンスにしていきたいと捉えていることが分かった。ただし、集客方法(プロモーション)・対応方法(おもてなし)など具体的にどのようにしていけば良いかわからないという支援ニーズがあり、当事業ではモニタリングからハンズオンに重点を移して支援事業を発展させていきたいと考えている。							
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値								
	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>【人材育成型】</p> <p>①「インバウンド施策紹介セミナー」</p> <p>◆内容:行政、民間のインバウンド施策、取組みを紹介する。</p> <p>◆開催時期:2020年9月～10月頃</p> <p>◆開催場所:豊中商工会議所</p>							
	○ 人材交流型	<p>【人材交流型】</p> <p>②「インバウンド実践塾」</p> <p>◆内容:主としてSNSを活用した海外向けプロモーションのインバウンド対策講座を開催する。</p> <p>◆開催時期:2020年11月～12月頃</p> <p>◆開催場所:豊中商工会議所</p>							
	販路開拓型	<p>【ハンズオン型】</p> <p>③「インバウンド市場参入のためのハンズオン支援」</p> <p>◆外国人モニターを伴ったハンズオンツアーを開催し、インバウンド市場への進出をトータル的に支援する。おもてなし規格認証セルフチェックシートを活用して店頭対応・商品・サービス強化のほか、SNSへの情報プロモーションまでを取り組み、インバウンド展開の成果に繋げていく。</p> <p>◆開催時期:2020年7月～2020年8月</p> <p>◆開催場所:豊中、箕面、池田、能勢、豊能地域の参加事業所</p>							
	○ ハンズオン型								
	独自提案型	※各取組みとも「おもてなし規格認証」取得によるインバウンド対策の啓発を行い、日本のインバウンドビジネスの加速に伴って2019年より新設された「トラベラー・フレンドリー認証」の取得に繋げていく。							
		○	(a)府施策連携	○	(b)広域連携		(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果

事業名		大阪・関西万博に向けたインバウンド支援事業		新規/継続	新規	
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		(a)府施策連携商15番:サービス事業者の生産性向上支援 大阪府商業・サービス産業課 新事業創造グループと連携し、付加価値の向上(訪日観光客対象ビジネスを含む新規顧客層への展開)を後押しする。 (b)広域連携:企画立案運営等の主管業務は豊中が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面・池田・能勢・豊能と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上をめざす。 (d)相談事業相乗効果:参加企業に対する各種カルテ化を支援する。				
事業の目標	支援対象企業数①	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	【設定根拠】支援対象企業のうちインバウンド施策に関心を示す企業を想定して算出 【募集方法】商業・サービス業、観光関連企業へのDM、各種メールマガジンへの投稿、ホームページ・機関紙等の組織広報、産業支援担当行政窓口等への広報ツール配架、各種報道機関との連携を活用した周知を行う。			
	支援対象企業数②	設定根拠及び募集方法⇒ 15 社	【設定根拠】支援対象企業のうちインバウンド集客、実践に取り組みたい企業を想定して算出 【募集方法】商業・サービス業、観光関連企業へのDM、各種メールマガジンへの投稿、ホームページ・機関紙等の組織広報、産業支援担当行政窓口等への広報ツール配架、各種報道機関との連携を活用した周知を行う。			
	支援対象企業数③	設定根拠及び募集方法⇒ 12 社	【設定根拠】インバウンドモニタリングツアーに参加した企業のうちインバウンドで成果を出したい、ブラッシュアップしていきたい企業を想定して算出 【募集方法】前事業で実施してきたインバウンドモニタリングツアーに参加した企業へのDMで周知を行う。			
	支援対象企業の変化	セミナー、実践塾、ハンズオン支援により、おもてなし規格認証を活用して訪日観光客向けビジネス展開を図ろうとする企業を創出する。アンケートにより支援対象企業の変化を把握するとともに、認証取得数でも把握する。				
	指標①	【人材育成型】 インバウンド施策(おもてなし規格認証)に関心を示した企業の割合	数値目標	80%		
	指標②	【人材交流型】 おもてなし規格認証を活用してインバウンド集客・実践に取り組みたいと思った企業の割合	数値目標	80%		
	指標③	【ハンズオン型】 インバウンド実践をしていくにあたり、おもてなし規格認証(紅認証)を取得した企業数	数値目標	5社		
	その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		大阪・関西万博に向けたインバウンド支援事業						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	
		①	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円	
		②	40,400 円 ×	15	×	1.00	=	606,000 円	
		③	101,000 円 ×	12	×	1.00	=	1,212,000 円	
	(小計)							2,222,000 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%)							90,900 円	
	計							2,312,900 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額		①市町村等補助		0 円	交付市町村等			
			②受益者負担		0 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)			
		2,312,900 円 ×		1.00	=	2,312,900 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)			
		○	豊中商工会議所	2,070,500 円		①②の事業において広域連携し、豊中は、主管として企画調整・広報・運営等について担当する。 箕面・池田・能勢・豊能の各団体は①②の事業において各1社ずつ新たな参加事業者の発掘を行う。 ※(20,200円40,400円)×1社 事後フォロー及び、カルテ化については各団体と相談の上で分担する。			
			箕面商工会議所	60,600 円					
			池田商工会議所	60,600 円					
			能勢町商工会	60,600 円					
	豊能町商工会	60,600 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		中小企業強靱化支援事業	新規/継続	新規
想定する実施期間		2020 年度～ 2024 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>平成30年度は大阪府北部地震、台風21号により大阪が大きな被害を受けたほか、全国的にも平成30年西日本豪雨、令和元年台風19号と毎年大きな災害が発生する状況が続いている。近年は、首都直下地震や南海トラフ地震といった大規模地震の発生も想定されている中、企業のサプライチェーンにも大きな影響を与えるおそれがある。大企業では、事前対策の取組が一定程度進んでいる一方で、中小・小規模事業者における災害への備えの取組は、一部にとどまっている状況にあり、大企業に比べて経営資源が脆弱な中小・小規模事業者は、ひとたび被災すると経営に大きな影響を受ける可能性が高いと考えられる。</p> <p>このような現状を踏まえ、中小・小規模事業者の自然災害等への事前の備え、事後のいち早い復旧を支援するため、「中小企業強靱化法」が令和元年7月に施行されるとともに、当法律の中で小規模事業者の事業継続力強化の取組を商工会議所が市町村と共同で支援していく「小規模事業者支援法」が改正されている。</p> <p>当所においては、当支援法に基づき、「事業継続力強化支援計画」を令和2年4月1日から5年間の実施期間で策定し、大阪府の認定を受けた上で、管内の事業者への災害対策の普及啓発や実施支援に努めていく。そして当支援計画に従い、管内事業者に対してBCPの策定ならびにBCMへの取組を促進していくとともに、災害などの事業中断を引き起こす脅威への対応力向上を図り、中小・小規模事業者のリスクマネジメントと「稼ぐ力」を強化していく。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>主要リスクである自然災害のほか、サプライチェーンの途絶、情報セキュリティ事故、伝染病・感染症、家畜伝染病、テロリズムなど、事業をとりまく様々な脅威に対して、BCP・BCM対策を講じていかなければならないと感じている管内の中小・小規模事業者を対象とする。</p>		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>『「企業の事業継続及び防災の取組に関する実態調査」及び『大阪府北部を震源とする地震の状況』の調査結果報告書』(平成30年11月、大阪府危機管理室)によると、府内企業の事業継続計画の策定状況については、大企業では71.5%と策定が進んでいる一方、資本金1億円以下の企業では、概ね12.5%に止まっている。近年多発する自然災害を目の当たりにして、何か対策を講じなければならぬと考えている中小・小規模事業者は多いが、実際にBCP・BCM対策に着手できていない状況にあり、法律に基づいて各種支援を実施していく意義は大きい。</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			
	反省点			

事業名		中小企業強靱化支援事業	新規/継続	新規	
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	【人材育成型】 ①「中小企業強靱化セミナー(仮称)」 ◆内容: 損害保険会社、行政機関等を講師とし、以下の項目を取り上げ、災害事例を通じたリスクファイナンスについて理解していただく。 ・企業を取り巻く環境変化とBCPの必要性 ・大阪府、豊中市など大阪北部を取巻く自然災害 ・自然災害シミュレーション ・「中小企業・小規模事業者のための事業継続計画」の作成と解説 ・事業継続力強化計画認定申請について ・ビジネス総合保険の解説 ◆開催時期: 2020年11月~12月頃 ◆開催場所: 豊中商工会議所 【人材交流型】 ②「BCPワークショップ」 ◆内容: 中小企業庁BCP策定運用指針の入門レベルのBCP策定を目指した体験型講座を開催し、受講後には参加企業がBCPを完成できるようにする。 ◆開催時期: 2020年7月~8月頃 ◆開催場所: 豊中商工会議所、または千里中央 【ハンズオン型】 ③豊中商工会議所にて2社、箕面商工会議所にて2社を対象に、BCP策定に向けたハンズオン型の支援を行う。			
	○ 人材交流型				
	販路開拓型				
	○ ハンズオン型				
	独自提案型				
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<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 (a)府施策連携商9番: BCP・BCMの普及促進 (b)広域連携: 企画立案運営等の主管業務は豊中商工会議所が担当。広報・募集・運営補助・フォロー等の業務は箕面商工会議所と分担。広域実施により参加企業の拡大と連携の可能性向上をめざす。 (c)市町村連携: 事業継続力強化支援計画に則り、豊中商工会議所においては豊中市の、箕面商工会議所においては箕面市の、各商工部局・防災部局と連携する。 (d)相談事業相乗効果: 参加企業に対する各種カルテ化を支援する。			
支援対象企業数①	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社 【設定根拠】支援対象企業のうちリスクファイナンス、BCP対策に関心を示す企業を想定して算出 【募集方法】当所および連携先商工会の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでの情報発信、ターゲット企業への個別DMIにより募集する。				
支援対象企業数②	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社 【設定根拠】支援対象企業のうちBCP策定に関心の高い企業を想定して算出 【募集方法】当所および連携先商工会の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでの情報発信、ターゲット企業への個別DMIにより募集する。				
支援対象企業数③	設定根拠及び募集方法⇒ 4 社 【設定根拠】豊中商工会議所2社、箕面商工会議所2社より算出 【募集方法】当所および連携先商工会の会報へのチラシ同封、ホームページへの掲載、メールマガジンでの周知、Facebook等SNSでの情報発信、ターゲット企業への個別DMIにより募集する。				
支援対象企業の変化	リスクファイナンスについてどの程度理解を深めたかをアンケートにより把握するとともに、大阪府の「超簡易版BCP『これだけは!』シート」等を活用して、BCP策定に取り組む企業数で変化を把握する。	指標 大阪府の「超簡易版BCP『これだけは!』シート」等を活用して、BCP策定に取り組む企業数	数値目標 44社		
その他目標値	目標値の内容⇒				
		サービス単価	支援企業数	係数	標準事業費

事業名		中小企業強靱化支援事業						新規/継続	新規	
算定基準 (行が足りない場合は、⇒ の行に挿入)	①	20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000	円	
	②	40,400	円 ×	20	×	1.00		808,000	円	
	③	101,000	円 ×	4	×	1.00	=	404,000	円	
	(小計)								1,616,000	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								1,616,000	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				
		<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)						
1,616,000 円		× 1.00		=		1,616,000	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)				
	○	豊中商工会議所		1,353,400 円		豊中は、主管として企画調整・広報・運営等について担当する。 箕面は①②の事業において各1社ずつ新たな参加事業者の発掘を行うとともに、③ハンズオンにおいて2社の支援を行う。 ※20,200円+40,400円+202,000円 事後フォロー及び、カルテ化については各団体と相談の上で分担する。				
		箕面商工会議所		262,600 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。

6. 経費支出計画書(経費内訳)

豊中商工会議所

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	260	25,000	6,500,000	
支援機関等へのつなぎ	100	10,000	1,000,000	
金融支援(紹介型)	21	30,000	630,000	
金融支援(経営指導型)	15	40,000	600,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	2	20,000	40,000	
資金繰り計画作成支援	2	20,000	40,000	
記帳支援	30	25,000	750,000	
労務支援	40	20,000	800,000	
人材育成計画作成支援	5	20,000	100,000	
マーケティング力向上支援	2	20,000	40,000	
販路開拓支援	60	20,000	1,200,000	
事業計画作成支援	25	50,000	1,250,000	
創業支援	15	20,000	300,000	
事業継続計画(BCP)等作成支援	5	20,000	100,000	
コスト削減計画作成支援	2	20,000	40,000	
財務分析支援	8	10,000	80,000	
5S支援	2	10,000	20,000	
IT化支援	36	20,000	720,000	
債権保全計画作成支援	2	10,000	20,000	
事業承継支援	5	20,000	100,000	
災害時対応支援	0	5,000	0	
フォローアップ支援	40	5,000	200,000	
結果報告	260	10,000	2,600,000	
小 計	—		17,130,000	17,130,000
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			
税務支援	90		2,160,000	
創業・経営革新等支援	160		3,840,000	
販路開拓支援	25		600,000	
IT活用支援	60		1,440,000	
プロモーション支援	30		720,000	
小 計	365		8,760,000	8,760,000
※記帳支援のために税理士を活用する場合、26,000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		19,683,420	
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		858,500	
V 合計				
合 計	算 定 基 準		補助金額	
			46,431,920	