

令和8年度(2026年度)

事業計画書

1. 申請者の概要

団体名	豊中商工会議所
代表者職・氏名	会頭 吉村 直樹
所在地	〒561-0884 大阪府豊中市岡町北1丁目1番2号
設立年月日	昭和24年12月
職員数	14
うち経営指導員数	9
所管地域	豊中市
管内事業所数	13,180(令和3年 経済センサス-活動調査)
うち小規模事業者数	8,804(令和3年 経済センサス-活動調査)
会員数	2,653(令和7年12月末現在)
組織率	20.1%
担当者職・氏名	中小企業相談所長 林 正義
連絡先電話番号	06-6845-8004
連絡先メールアドレス	shien@ooaana.or.jp
□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、答申すること。 (3)商工業に関する調査研究を行うこと。 (4)商工業に関する情報及び資料の収集及び刊行を行うこと。 (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つ旋を行うこと。 (11)商事取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。 (12)商事取引の紛争に関するあつ旋、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

令和3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(13,180社)に数えられ、その約66.7%(※令和3年経済センサス活動調査では8,804社)を小規模事業者が占める。その内訳は卸売業・小売業18.3%、不動産業・物品賃貸業16.9%、製造業11.9%、宿泊業・飲食サービス業11.6%、生活関連サービス業10.5%、建設業10.2%、その他20.6%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89.9%(11,858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。

豊中市による産業状況調査より、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ていること
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・フリーランス・副業人材等が多いこと)
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動き、③「インバウンドの中継点」としての役割
- 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
- ◆DX・デジタル化の遅れ：小規模事業者が多く、社内に人材が不足している
- ◆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

足下の経営環境について、賃金・原材料・エネルギー価格の高騰で収益減少等の影響を受けている中小・小規模事業者は多く、慢性的な人手不足、持続的な賃金の上昇といった事業環境の変化への対応が喫緊の課題となっている。売上拡大、コスト改善、資金不足、人材確保・育成、生産性向上、技術力・開発力の向上、ブランド力の向上、営業・販売力の向上といった経営課題に対処していくことが求められている状況である。

(2) 所管地域の活性化の方向性(事業の目標)

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“人財づくり”：「次世代を牽引する起業家の輩出」を目指して、多様な経営人財の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拡充に取り組み、地域経済の活性化に繋げる。

2. チャレンジングな“企業づくり”：「チャレンジングな経営モデルの創出」を目指して、グローバル市場開拓やデジタルトランスフォーメーション(DX)などの推進に取り組み、独立系フリーランスを含めた小規模事業者や中小企業の伴走型支援を通じて、地域経済の新たな発展に繋げる。

3. チャレンジングな“地域づくり”：「持続可能な地域経済の発展」を目指して、頻発する自然災害や感染症、サイバー攻撃などにより、企業による事業活動の継続に支障をきたさないよう、省エネや脱炭素経営を踏まえた事業継続力の強化支援に取り組み、地域経済の強靱化に繋げる。

地域の現状と当所の基本方針に沿って、以下のテーマで重点的に地域活性化を図っていく。

- 女性経営者のネットワーク構築
- クリエイターを活用した商品・サービスの高付加価値化
- WEB・EC・SNS・AI活用の促進
- プロモーション・発信力の強化
- 人手不足対策と人材活用の向上
- 円滑な事業承継対策
- 物価上昇に伴う価格転嫁対策
- 創業・起業の裾野拡大
- 地域金融の支援ネットワーク強化
- 共創によるリソースの補完とシナジーの創出

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) 事業を実施した効果

○実績時記入

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題・次年度への取り組み

○実績時記入

前年度支援企業数		292 社				
支援メニュー		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
1	事業所カルテ・サービス提案	事業所	300			0.0%
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	60			0.0%
3	金融支援（紹介型）	支援数	15			0.0%
4	金融支援（経営指導型）	支援数	18			0.0%
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	1			0.0%
6	資金繰り 計画作成支援	事業所	2			0.0%
7	記帳支援	事業所	40			0.0%
8	労務支援	支援数	26			0.0%
9	人材育成計画作成支援	事業所	2			0.0%
10	販路開拓支援	支援数	40			0.0%
11	事業計画作成支援	支援数	93			0.0%
12	創業支援	事業所	26			0.0%
13	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	10			0.0%
14	生産性向上支援	事業所	20			0.0%
15	財務分析支援	事業所	5			0.0%
16	債権保全計画作成支援	事業所	1			0.0%
17	事業承継支援	事業所	5			0.0%
18	制度対応等	事業所	1			0.0%
19	災害時対応支援	事業所	0			－
20	フォローアップ支援	事業所	30			0.0%
21	結果報告	事業所	300			0.0%

経営改善・革新に能動的に取り組む企業約300社に対し、主な支援内容として以下を実施していく。

- 支援のポイント・成果

○実績時記入

Ⅱ 専門相談支援事業

事業名		単位	当初計画	変更計画	実績	達成率
24	法務相談	日数	15			0.0%
25	税務相談	日数	90			0.0%
26	金融相談	日数	5			0.0%
27	労務相談	日数	10			0.0%
28	その他相談	日数	211			0.0%

支援のポイント・成果

○実績時記入

事業名		女性経営者ネットワーク構築促進事業		事業番号		1	新規/継続	継続
想定する実施期間		2024	年度～	年度まで	3	年目	※複数段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	女性経営者を対象としたセミナーや交流会を開催することにより、女性経営者同士の横のつながりを広め、女性経営者ならではのお悩みや課題の解決を図る。新規事業の創出や事業拡大の支援を行い、女性経営者による地域振興を推進する。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	日本政策金融公庫総合研究所が2022年12月に行った「2022年度新規開業実態調査(特別調査)」によると、現在の月商について、女性起業家は「100万円未満」との回答が62.7%と一番多く、同質問に対し男性起業家は「100万円未満」の回答は37.2%、「100万～500万円未満」との回答が41.8%と一番多かった。平均月商については、女性起業家は166万円に対し、男性起業家は504万円とこちらも大きな差が開いている。しかし、商圈を「事務所や店舗の近隣」「同じ市区町村内」としている女性起業家は53.1%と半数を超え、地域経済の担い手として活躍されていることがうかがえる。主な相談先としては、男女ともに、同じ境遇である「経営者仲間」が一番大きな割合を占めたが、女性起業家が58.7%に対し、男性起業家は68.8%であり、女性起業家は横のつながりが男性に比べて薄い分、親兄弟や商工会議所などに相談しているケースが多い。そこで、小規模な女性経営者を対象に事業者同士の交流の促進を商工会議所が行い、女性経営者のコミュニティを形成することで持続的な地域振興を図る。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主に豊中市内において、売上規模が1000万円以下を中心とした小規模な女性経営者・フリーランス。創業間もない女性起業家。経営経験や知識の乏しい女性経営者を支援の対象とする。						
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		①女性事業者・フリーランス向け豊中しゃべりバ！～SNSで集客できるのなあぜなあぜ～(2025年5月28日開催)【人材育成型】 女性経営者・フリーランスを対象に交流・勉強会を開催した。総勢39名の女性事業者が参加。前半は、SNSを活用して自身の活躍の場を広げられた女性事業者を講師に招き、参加者にSNSを活用した集客方法について伝授した。後半は名刺交換を開き、女性事業者同士の横の繋がりを広げる取組みを行った。 ②女性一人社長の学びのバ！私にしかできないビジネスの作り方(2025年7月30日開催)【人材交流型】 合同会社かおりとの代表の方を講師に招き、自分自身にしかできないビジネスをどう作り上げていったかを実体験とともにお話しいただいた。講演の中で、お客様に喜ばれているポイントをヒントに、自身にしか提供できない価値は何かを深掘りするワークを実施。自分のビジネスが3年後にどのように認知されたいか(ブランディング)を考える機会を創出した。総勢20名の女性事業者に参加していただいた。						
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		①女性経営者・フリーランス向け豊中しゃべりバ！(仮称) 女性経営者・フリーランスを対象に、女性経営者としてロールモデルとなる方を講師に招き、セミナーを開催する。セミナー終了後は、名刺交換会の場として会場を開放する。2026年8月～9月頃開催予定。30社を支援対象とする。【人材育成型】 ②女性経営者のための勉強・交流会(仮称) 女性経営者を対象に、お互いの抱えている課題の解決に向けたグループディスカッションを開催。参加者には事前に、needs(解決したい課題)とoffers(提供できる価値)を書いたカードを参加者名簿に記載し、交流を促す。2026年10月～11月頃開催予定。20社を支援対象とする。【人材交流型】 ③上記の参加者を中心に2社を対象に、他社とのコラボレーションや新事業創出に向けたハンズオン型の支援を行う。						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		(a)府施策連携		(b)広域連携		(c)市町村連携		○(d)相談事業相乗効果
		番号選択		創業・経営革新				
		(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。						
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		【設定根拠】支援対象企業のうち女性が代表をしている小規模事業者を想定して算出 【募集方法】当所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、当所のSNSアカウントでの周知、過去に同事業に参加された方のメーリングリストでの開催告知、ターゲット企業への個別DMにより募集する。				
	52	社						
	主な支援対象企業の変化	代表指標	他社とのコラボレーションや新事業創出となった企業数				数値目標	2
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-ビ' ス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		20,200	円 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円
		40,400	円 ×	20	社 ×	1.00	=	808,000	円
		101,000	円 ×	2	社 ×	1.00	=	202,000	円
			円 ×		社 ×		=	0	円
			円 ×		社 ×		=	0	円
		合計		52	社	(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 %)								0 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 出 額	①市町村等補助		円		交付市町村等				
	②受益者負担		25,000 円		負担金の積算		参加費@500円×50社		
	標準事業費				補助率		(①市町村等+②受益者負担)		
	1,616,000 円		×	0.50	=	808,000 円	(25,000 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体ま たはヒアリングで説明する代表団 体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		支援企業数	役割(配分の考え方)		
	○	豊中商工会議所		808,000 円		52			
				円					
				円					
				円					
				円					

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		【設定根拠】支援対象企業のうち女性が代表をしている小規模事業者を想定して算出 【募集方法】当所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、当所のSNSアカウントでの周知、過去に同事業に参加された方のメーリングリストでの開催告知、ターゲット企業への個別DMにより募集する。					
		30	社						
	支援対象企業の変化	指標	人脈形成に繋がったと回答した事業者の割合				数値目標	80	%
事業の目標②	その他目標値	目標値の内容⇒							
	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		【設定根拠】支援対象企業のうち女性が代表をしている小規模事業者を想定して算出 【募集方法】当所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、当所のSNSアカウントでの周知、過去に同事業に参加された方のメーリングリストでの開催告知、ターゲット企業への個別DMにより募集する。					
事業の目標③		20	社						
	支援対象企業の変化	指標	課題解決に繋がったと回答した企業の割合				数値目標	80	%
	その他目標値	目標値の内容⇒							
事業の目標④	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		【設定根拠・募集方法】①～②のセミナー・勉強会参加企業等のうち、他社とのコラボレーションや新事業創出に意欲がある企業に対して個別支援を行う。					
		2	社						
	支援対象企業の変化	指標	他社とのコラボレーションや新事業創出となった事業者数				数値目標	2	者
事業の目標⑤	その他目標値	目標値の内容⇒							
	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒							

事業名		地域の企業とクリエイターの連携事業		事業番号	2	新規/継続	継続	
想定する実施期間		2025	年度～	年度まで	2	年目	※複数段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	地域の小規模事業者・中小企業がクリエイターを活用して商品・サービスの付加価値を高めることを目指すとともに、クリエイター自身もビジネスとして活動継続していけるよう支援する事業。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	◆事業の目的…SNSの隆興が衰えを見せるどころか一層盛んとなっていく中、単に「良い商品」を作るだけではなく、それをいかに「魅せ」、多くの方に拡散していくか、という観点が今後一層重要となってくる中、小規模事業者・中小企業こそクリエイターの力を借りて商品の魅力を伝えていく重要性を知っていただくことを目的とする。また、クリエイター自身がさらにスキルアップする機会を設け、活動をビジネスとして長期的に継続していけるきっかけづくりを目的とする。 ◆事業ニーズ…豊中市では令和4年度より「豊中市商品高付加価値化応援金」の公募を行っているが、毎年予算を使い切るほどの人気を誇っており、クリエイターの力を借りた商品の付加価値向上に向けたニーズが高いことが明らかになっている。クリエイターのスキルアップニーズについても、当所で開催してきた「プレスリリース実践塾」にも毎回一定数のクリエイターが参加しており潜在的なニーズが見込まれている。また令和7年に開催した「クリエイターのためのブランド&営業実践講座」参加者から、交流の場やスキル向上の機会を望む声を直接ヒアリングしている。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	支援する事業者としては、豊中市内の卸売・小売業、宿泊業・飲食サービス業の4094社を主な対象と想定し、支援するクリエイターとしては、MEBIC「クリエイティブクラスター」サイト掲載約2300社及び、豊中市を中心に活動するフリーランスクリエイターを主な対象と想定する。						
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		①「あなたの商品の付加価値を高める!『選ばれる』ためのデザイン活用セミナー」(人材交流型)を12/12に開催、参加者10社11名(補助対象10.5社、支援率70%、満足度90%) ②「クリエイターのためのブランド&営業実践講座」(人材交流型)を12/9に開催、参加者7社7名(補助対象7者、支援率70%、満足度100%(全員最高評価)) 参加者の満足度は高いものの支援率が70%に留まっており、次年度の改善点としては支援率(集客力)の向上が挙げられる。MEBICと連携するとともに、早めの告知開始等により対応していきたい。						
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		①クリエイター活用ワークショップ(仮)【人材交流型】 ◆内容: 小規模事業者・中小企業を対象に、商品やサービスなどの付加価値を高め、より多くの方に適切な値段で購入してもらえるようになるための気づきとなるワークショップを開催する。豊中商工会議所またはMEBICに集うクリエイターから、MEBICとも連携して講師を選任する。 ◆実施時期: 令和8年6月～12月 ◆実施方法: 豊中商工会議所にて実施。 ◆対象者数: 12社 ②クリエイタースキル向上ワークショップ(仮)【人材交流型】 ◆内容: クリエイターを対象に、自身のスキルのPRの仕方やプレゼンテーションなど、ビジネスとして継続していくためのスキルを習得していただくためのワークショップを開催する。MEBICより講師紹介を受ける予定。 ◆実施時期: 令和8年6月～12月 ◆実施方法: 豊中商工会議所にて実施。 ◆対象者数: 10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
		局-1		クリエイターと連携した新たなビジネスや価値の創出支援		販路開拓		
		(a)府施策連携: 大阪府担当部署およびMEBICと連携して集客を行うとともに、MEBICの取り組みについても積極的に周知していく。						(d)相談事業相乗効果: セミナー受講後のアフターフォローや支援施策の活用等により相乗効果を図る。
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		【設定根拠】それぞれ少人数制とすることで受講者同士の交流を深め、受講後の伴走支援を手厚くすることで成果に繋げることを目的として設定。				
	22	社	【募集方法】当所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。					
	主な支援対象企業の変化	代表指標	クリエイターを活用する必要性を理解できた企業の割合		数値目標	80	%	
その他目標値	目標値の内容⇒							

算定基準 (行が足りない場合は、⇒の 行に挿入)	⇒	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
		40,400	円 ×	12	社 ×	1.00	=	484,800	円	
		40,400	円 ×	10	社 ×	1.00	=	404,000	円	
			円 ×		社 ×		=	0	円	
			円 ×		社 ×		=	0	円	
			円 ×		社 ×		=	0	円	
		合計		22	社	(小計)		888,800	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								888,800	円
	独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおり の場合不要)									
算 出 額	①市町村等補助		円		交付市町村等					
	②受益者負担		円		負担金の積算					
	標準事業費				補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
	888,800	円 ×	1.00	=	888,800	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		支援企業数	役割(配分の考え方)			
	○	豊中商工会議所		888,800 円		22				
				円						
				円						
				円						
				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

補助金の団体配分
「代」欄には、中核団体ま
はヒアリングで説明する代表団
体(〇)

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒		【設定根拠】当所で開催したワークショップ形式のセミナーにおける受講者実績から設定。 【募集方法】当所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。			
		12	社				
	支援対象企業の変化	指標	クリエイターを活用する必要性を理解できた企業の割合		数値目標	80	%
	その他目標値	目標値の内容⇒					
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒		【設定根拠】少人数の設定にすることで受講者間の交流と講師からのフィードバックの時間を十分に確保し、受講生の成果を高めることを目標とし、10社で設定した。 【募集方法】当所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。			
		10	社				
	支援対象企業の変化	指標	クリエイターとして技術以外にもスキルを磨く必要性を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		小規模事業者のための スモールM&Aを活用した事業承継支援事業		事業番号		3		新規/継続		継続							
想定する実施期間		2018 年度～		年度まで		9		年目		※複数年段階的実施事業は 別紙にて計画を提出すること							
事業 の 概 要	事業概要	事業拡大を目指す小規模事業者を中心に、スモールM&Aによる事業承継を提案。M&Aにかかる事業計画書の策定支援や連携機関のマッチング支援を活用し、円滑な事業承継の実現を目指す。															
	事業の目的 (現状や課題をどのような 状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	事業承継の現状について、2023年度の中小企業白書に掲載されている(併帝国データバンクの調査結果では、2000年に経営者の年齢層のピークが「50～54歳」となっており、2005年には「55～59歳」、2010年は「60～64歳」、2015年は「65～69歳」と経営者年齢の高齢化が進んでいるとされている。2022年は、経営者の多い年齢層は「70～74歳」が最も多く、年齢層の割合が「60～64歳」「65～69歳」にも分散されていることから、団塊世代の引退が促され、年齢層が分散したとみられるが、中小企業庁が公開している事業承継ガイドラインでも指摘されている通り、事業承継への準備としては60歳から行うことが望ましい。また、中小企業の事業承継においては、日本政策金融公庫総合研究所の調査結果から、後継者の確保が困難化していることを指摘しており、2023年度においてもその傾向は変わっていない。そこで、後継者のいない小規模事業者に対し、スモールM&Aを提案し、円滑な事業承継と地域経済の継続・維持を目的とする。															
	支援する対象 (業種・事業所数等)	M&Aにおいて、小規模事業者は、「自分には関係のない話」と選択肢から外している傾向が強いため、豊中市内の小規模事業者(およそ9000社)を中心に支援する。															
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点 を含めること		企業価値を高めるスモールM&A活用セミナー(2/27開催予定) 売上の低迷を起因とした財務状況の悪化・後継者不在に対し、費用をあまり掛けない方法での売上向上・財務改善を行い、企業価値を高め、後継者不在の解決を目指したセミナーを開催する。前半には、大阪府事業承継引継ぎ支援センターからM&Aに関する流れと活用事例を発表いただき、後半には、デジタルマーケティングに長けた専門家より、EC・SNSを活用した販路開拓について解説してもらう。															
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・ どのようにするのかを明確に)		①次世代につなぐための事業の磨き上げセミナー(仮) 【事業手法】人材育成型 【実施時期】令和8年10～12月頃に実施予定(計1回) 【実施場所】豊中商工会議所 大会議室 【実施方法】対面 【実施内容】事業承継を検討しているが売上が低迷し、誰も引継ぎたがらない事業となってしまう事業者を対象に、前半は、事業承継・引継ぎ支援センターがスモールM&Aに関して説明。後半は、経営改善や売上向上の専門家から事業の磨き上げについて講演してもらい、譲受先が見つかるよう企業価値を高めるにはどうすれば良いかを解説する。 ②上記の参加者を中心に1社を対象に、事業計画・事業承継計画策定に向けたハンズオン型の支援を行う。【ハンズオン型】															
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)		○		(a)府施策連携		○		(b)広域連携		○		(c)市町村連携		○		(d)相談事業相乗効果	
		商-11		事業承継の支援事業										事業承継			
		(a)府施策連携…大阪府経営支援課経営支援グループと広報・周知について連携して実施。 (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。															
主な 事業 の 目 標	総支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒		【設定根拠】支援対象企業のうち後継者を探している小規模事業者を想定して算出 【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、ターゲット企業への個別DMにより募集する。													
	16	社															
	主な支援対象企業 の変化	代表指標	M&Aに対する意欲が高まったと回答した企業の割合							数値目標	80	%					
その他目標値	目標値の内容⇒																

算定基準 (行が足りない場合は、⇒の 行に挿入)	⇒	サービ'ス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		20,200	円 ×	15	社 ×	1.00	=	303,000	円
		101,000	円 ×	1	社 ×	1.00	=	101,000	円
			円 ×		社 ×		=	0	円
			円 ×		社 ×		=	0	円
			円 ×		社 ×		=	0	円
		合計		16	社	(小計)		404,000	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								404,000 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				
	標準事業費				補助率		(①市町村等+②受益者負担)		
	404,000	円	×	1.00	=	404,000	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		支援企業数	役割(配分の考え方)		
	○	豊中商工会議所		404,000 円		16			
				円					
				円					
				円					
				円					

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業 の 目 標 ①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		【設定根拠】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15社前後で推移していることから設定。 【募集方法】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。					
	支援対象企業の変化	指標	M&Aに対する意欲が高まったと回答した企業の割合				数値目標	80	%
	その他目標値	目標値の内容⇒							
事業 の 目 標 ②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		設定根拠】M&Aをきっかけとした事業計画や事業承継計画の策定について、中長期的な視点からの支援となるため、事業者も慎重にならざるを得ない点を考慮して設定。 【募集方法】①の参加企業を中心に募集する。					
	支援対象企業の変化	指標	M&Aを機に事業計画または事業承継計画に着手した企業数				数値目標	1	社
	その他目標値	目標値の内容⇒							

事業名		豊中での起業の裾野拡大事業		事業番号		4	新規/継続	新規
想定する実施期間		2026	年度～	年度まで	1	年目	※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	個人事業主として創業予定の方や小規模事業者身近な内容を題材とした、実務で役立つ、即効性のある実践的な考え方・技術等を身に付け、当該創業者にとって円滑な創業や安定した経営を目指すことの支援を行う事業。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	近畿経済産業局の「創業支援等事業計画に基づく創業支援事業による支援実績<令和5年度>」によれば、豊中市は大阪市に次いで、大阪府内で2番目に多い創業者数となっており、豊中近辺の方々が創業に関してご興味をお持ちだということが読み取れる。一方で、「創業支援等事業計画に基づく創業支援事業による支援実績<令和6年度>」によれば、豊中市の創業者数は大阪府内で5番目となっており、減少傾向である。そこで、本事業では、豊中市の創業者数を増加させるため、これまで当所がリーチできていなかった学生や副業から本業へのステップアップを考えているサラリーマン層にもアプローチを行うとともに、創業後間もない方で創業に関する予備知識のない方が創業に関する実務の基礎を学び直す機会として、創業関連のセミナーを開催し、創業者の方々が今後直面する諸課題に対処できる本質的な力を身につけられる事業にするとともに、当該創業者の持続的発展・経営力向上に寄与することを目的とする。必要に応じて、豊中市やとよなか起業・チャレンジセンターとも協力・連携をしながら、市域をあげて支援機関総出で支援を行い、特定創業支援等事業とも連携しながら事業を行っていくことで、豊中市が「創業しやすいまち」であることのアピールを行うきっかけとなり、創業者数の総数の増加を目指す。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊中市やその周辺の北摂地域、大阪市内で創業を目指される方のうちで、特に、小規模の個人事業主として開業予定の方や小規模の個人事業主の方など、40名程度を対象とする。						
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点 を含めること								
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・ どのようにするのかを明確に)		①「起業が気になる学生のための交流café」(仮称) 【実施内容】創業について多少なりとも興味のある学生に向けて、豊中市や豊中商工会議所の各種支援施策についてご紹介する。また、「創業」をテーマに交流要素のあるワークを設け、創業に興味がある学生にとって、主体的に創業・経営に関して学ぶ機会を創出することを目的とし、今後、豊中市や豊中商工会議所の各種支援施策をご利用いただくことを目指す。 実際に、創業に興味を持った学生には、③の創業塾にも別枠で参加してもらえるようにする。 【実施時期】計1回、4月～6月に開催予定。10者を対象とする。 【実施場所】近隣学校で開催予定。 【実施方法】対面 【事業手法】人材交流型 ②「創業塾プレセミナー～複業から創業へ～」(仮称) 【実施内容】副業に興味を持っているサラリーマンの方や現在複業を行っている方を対象に、複業創業にご興味を持っていただけるような内容とする。副業を含めた複業の考え方・手法についてお伝えし、ワーク等を通して、「複業から創業へ」という実践的なステップを体験的に学ぶことで、複業創業へと選択肢を広げていただくことを目的とする。 実際に、創業に興味を持った参加者には、③の創業塾にも別枠で参加してもらえるようにする。 【実施時期】計1回、5月～7月に開催予定。10者を対象とする。 【実施場所】豊中商工会議所で開催予定。 【実施方法】対面 【事業手法】人材交流型 ③「第1回 豊中創業塾」(仮称) 【実施内容】主に、学生・副業から本業へのステップアップを考えているサラリーマンや創業に関する予備知識がなく創業をされた方などを対象に、創業時に必要となる必要最小限の知識に絞った内容とする。実際に数多くの小規模事業者のご支援をされてきた、中小企業診断士の方や税理士の方を講師に招き、創業時に理解しておくべきビジネスモデルの考え方等の内容をお話いただくことに加え、受講者の方との交流の中で、創業に関する悩み事や不安なことを抽出し、それについての解決策を考えていく。これにより、創業者の課題解決へと導き、円滑な創業を目指す。また、特定創業支援等事業とも連携しながら、進めていく。 下記、予定内容。 ・1日目：経営戦略について ・2日目：マーケティングについて ・3日目：財務会計について ・4日目：資金調達について ・5日目：事業計画意見交換会・発表会(グループディスカッション) 【実施時期】計5回、9月～12月頃に開催予定。20者を対象とする。 【実施場所】豊中商工会議所で開催予定。 【実施方法】対面 【事業手法】人材交流型						

事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	○ (a)府施策連携		(b)広域連携		○ (c)市町村連携		○ (d)相談事業相乗効果		
	商-17		起業家の育成、創業の促進				創業・経営革新		
	(a)府施策連携：大阪府中小企業支援室経営支援課経営革新グループと連携して事業を推進する。 (c)市町村連携：豊中市やとよなか起業・チャレンジセンターと広報について協力・連携して実施する。 (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。								
主な事業の目標	総支援対象企業数		設定根拠及び 募集方法⇒ 40 者		【設定根拠】①人材交流型10人。②人材交流型10人。③人材交流型20人。 【募集方法】会報などによる当所会員事業所への告知のほか、メールマガジンやインスタグラムへの投稿、ホームページでの広報による周知を行う。				
	主な支援対象企業の変化		代表指標 豊中市の定める特定創業支援等事業を終了した受講者の割合		数値目標		20 %		
	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		
	①	40,400	円 ×	10	者 ×	1.00	=	404,000 円	
	⇒ ②	40,400	円 ×	10	者 ×	1.00	=	404,000 円	
	③	40,400	円 ×	20	者 ×	1.50	=	1,212,000 円	
			円 ×		者 ×		=	0 円	
			円 ×		者 ×		=	0 円	
	合計		40		(小計)		2,020,000 円		
							※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)		
							計 2,020,000 円		
	独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
算出額	①市町村等補助		円		交付市町村等				
	②受益者負担		円		負担金の積算				
	標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)		
	2,020,000 円 ×		1.00 =		2,020,000 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		支援企業数		役割(配分の考え方)	
	○	豊中商工会議所		2,020,000 円		40			
				円					
				円					
				円					

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計		設定根拠及び 募集方法⇒ 10 者		【設定根拠】豊中市内の20歳～24歳人口19,113人(令和7年11月1日時点)に大学進学率59.1%(令和6年度)を掛けたものの約0.1%、10名の参加を想定している。 【募集方法】近隣大学の広報担当者への周知依頼、メールマガジンやインスタグラム、ホームページ等での広報による周知を行う。			
	支援対象企業の変化		指標 アンケートにおいて、セミナーを受講したことで、創業に興味を持ったと回答した人数の割合		数値目標		70 %	
	その他目標値		目標値の内容⇒					
事業の目標②	支援対象企業数の合計		設定根拠及び 募集方法⇒ 10 者		【設定根拠】豊中市における令和6年度の創業者数209名をもとに、約5.0%の参加を想定して設定。 【募集方法】会報などによる当所会員事業所への告知のほか、メールマガジンやインスタグラムへの投稿、ホームページでの広報による周知を行う。			
	支援対象企業の変化		指標 創業に興味を持ったかをアンケートにより把握し、今後創業を検討すると回答した人数の割合		数値目標		70 %	
	その他目標値		目標値の内容⇒					

事業 の 目 標 ③	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		【 設定根拠】 豊中市や豊中市近隣の箕面市・池田市・大阪市における令和6年度の創業者数646名をもとに、約3.0%の参加を想定して設定。 【 募集方法】 会報などによる当所会員事業所への告知のほか、メールマガジンやインスタグラムへの投稿、ホームページでの広報による周知を行う。			
		20	者				
	支援対象企業の変化	指標	豊中市の定める 特定創業支援等事業を終了した受講者の割合			数値目標	20 %
	その他目標値	目標値の内容⇒					

事業名		地域金融連携による経営力向上・交流推進事業		事業番号	5	新規/継続	新規
想定する実施期間		2026年度～	年度まで	1	年目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	金融機関と地域企業をつなぐ交流会・説明会を開催し、資金調達・経営改善等の支援情報の提供を行い、金融機関との連携強化、企業の経営力向上を図る。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	■事業目的 今回の事業では、地域金融機関と小規模事業者との接点を創出し、資金調達/経営改善支援・保証制度等に関する情報提供及び相談機会を強化することで、地域企業の経営基盤の安定させることを目的とする。 ■企業ニーズ コロナ禍後の返済負担や資金繰り再構築への不安、設備投資や事業転換に係る金融知識の取得などのニーズが高まっている。金融機関との対話機会を設けることで、企業が自社に適した支援制度を理解し、必要な資金や支援にアクセスしやすい環境を整備する。また商工会議所・金融機関と連携し、地域の支援ネットワークを強化することで、地域経済の持続的発展を図る。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊中市を中心とした約13,800事業所(経済センサス：2024年度実績)を対象に、資金繰り改善、返済計画の見直し、設備投資、新規事業などの経営課題を抱える事業所を主な支援対象とする。					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること							
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		■創業者・中小企業向けのイベント開催 ◇資金調達セミナー開催【人材育成型】 - 開催時期：6～8月予定(1日間) - 実施場所：豊中商工会議所 - 定員：15社 - 内容：創業者・小規模事業者を対象に資金調達セミナーを開催し、自己資金の考え方、融資制度の比較、事業計画書作成ポイント等を解説する。セミナー後の個別相談会を通して大阪府制度融資の利用促進につなげる。 ◇金融機関・支援機関連携交流会の開催【人材交流型】 - 仮タイトル名：「金融機関×企業つながり創出交流会」 - 開催時期：10～12月予定(1日間) - 実施場所：豊中商工会議所 - 定員：10社 - 金融機関：日本政策金融公庫、北おおさか信用金庫、京都信用金庫、尼崎信用金庫、池田泉州銀行 - 関係機関：大阪府金融課制度融資グループ - 内容：金融機関と小規模事業者の接点強化を目的として交流会および説明会を開催する。説明会では、日本政策金融公庫および地域信用金庫・大阪府より、各金融機関・制度の特徴や活用ポイント、利用時の留意点等について各10分のスピーチを実施する。その後、各金融機関によるブース形式の個別相談・交流会を実施し、参加事業者には事前にヒアリングシートを提出してもらい、当日はその内容をもとに、より具体的かつ実践的な相談ができる場を提供する。また交流会では名刺交換の場を設け、金融機関とのつながり構築を支援する。 ※ヒアリングシート⇒①事業概要、②今後の1～2年の方向性、③気になっている資金面の悩み、④今回の説明会で聞きたいことなどのシートを事前に提出いただく。 ※上記に付随して、以下の3点も実施する。 1. 地域支援ネットワーク運営(年1回) 豊中市内の主要金融機関、大阪府信用保証協会、大阪府、日本政策金融公庫と連携し、地域支援ネットワーク会議を年1回開催する。そこで地域企業の経営課題、制度融資の活用状況、創業融資(開業資金・小規模資金(NW型)も含む)の動向等について情報共有と意見交換を行い支援体制の強化を図る。 2. 府の制度融資(開業・スタートアップ応援資金・小規模企業サポート資金)の活用促進と利用中小企業者に対する融資前後の支援 大阪府の制度融資の活用促進を図るため、商工会議所窓口において制度パンフレットの配布や年2回(夏・冬)の「ワンストップ融資相談会(日本政策金融公庫・大阪信用保証協会との合同)」を開催し、制度概要の説明を行い、事業者の制度理解を促進する。また、制度融資の利用を検討する事業者に対しては、事前相談の中で事業内容や資金計画の簡易確認を行い、必要に応じて事業計画の修正ポイント等を指導することで、金融機関への相談が円滑に進むよう支援する。 3. 市町村が進める「特定創業支援事業」と連携・協力した取組み 豊中市の特定創業支援事業と連携し、市の創業セミナーや当所の個別相談会において、大阪府の制度融資紹介を周知していく。					

事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)		○ (a)府施策連携		(b)広域連携		(c)市町村連携		○ (d)相談事業相乗効果				
		商-23		地域の金融機関や支援機関との「地域支援ネットワーク」推進事業				創業・経営革新				
		・府施策連携：大阪府金融課の制度融資グループと連携して、広報や周知を実施する。 ・相談事業相乗効果：制度融資(開業・スタートアップ応援資金・小規模企業サポート資金：地域NW型)や創業融資をもとにカルテ化(金融支援)し、継続的な支援体制を構築する。										
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		■設定根拠 年2回(夏・冬)の「ワンストップ融資相談会(日本政策金融公庫・大阪府信用保証協会との合同)や経営指導員との個別相談の件数をもとに数値設定。 ■募集方法 当所のホームページ、メールマガジン、SNS等を通じて周知するとともに、連携の金融機関に協力を依頼し、店頭案内や相談窓口での紹介を行う。								
		25	社									
	主な支援対象企業の変化	代表指標	府制度融資の申込みをした事業者数				数値目標	3	社			
	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-ビス単価		支援企業数		係数		標準事業費			
		⇒	20,200	円 ×	15	社 ×	1.00	=	303,000	円		
			40,400	円 ×	10	社 ×	1.00	=	404,000	円		
				円 ×		社 ×		=	0	円		
				円 ×		社 ×		=	0	円		
				円 ×		社 ×		=	0	円		
			合計		25	社	(小計)		707,000	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	707,000	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						
標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)						
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		支援企業数	役割(配分の考え方)					
	○	豊中商工会議所		707,000 円		25						
				円								
				円								
				円								
				円								

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒		■設定根拠 過去に実施してきた創業・資金調達関連セミナーおよび個別相談の実績に基づくものである。 ■募集方法 当所のホームページ、メールマガジン、SNS等を通じて周知するとともに、連携の金融機関に協力を依頼し、店頭案内や相談窓口での紹介を行う。					
		15	社						
	支援対象企業の変化	指標	個別相談を実施した事業者数				数値目標	3	社
	その他目標値	目標値の内容⇒							
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒		■設定根拠 過去の相談件数から府制度融資を活用した実績件数に基づくものである。 ■募集方法 当所のホームページ、メールマガジン、SNS等を通じて周知するとともに、連携の金融機関に協力を依頼し、店頭案内や相談窓口での紹介を行う。					
		10	社						
	支援対象企業の変化	指標	府制度融資の申込みをした事業者数				数値目標	3	社
	その他目標値	目標値の内容⇒							

事業名		Web/EC/SNS×AI活用販路開拓支援事業		事業番号		6	新規/継続	継続
想定する実施期間		2013	年度～	年度まで	14	年目	※複数年段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	アフター万博に向けて、インバウンド 需要や海外も 見据えたWEB/EC/SNSに加えてAIを活用した、広報・集客および売上アップ等の販路開拓力の強化を図る 事業						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	経済産業省が令和6年度（ 2025年8月26日公表）に公表した「 電子商取引に関する 市場調査報告書」によると、2024年の日本国内におけるBtoC-EC（ 消費者向け電子商取引） 市場規模は26.1兆円（ 前年24.8兆円、前々年22.7兆円、前年比約5.1％増）へと 拡大し、BtoB-EC（ 企業間電子商取引） 市場規模も514.4兆円（ 前年465.2兆円、前々年420.2兆円、前年比約10.6％増）と、いずれも 着実な成長を続けている。加えて、EC化率はBtoC-ECで9.8％、BtoB-ECで43.1％と 上昇しており、商取引の電子化は今後も 進展していくことが見込まれる。 一方、訪日外国人観光客は、SNSや口コミ、写真・動画などのビジュアル情報を 主要な情報源としており、旅行先や購買行動の選定に大きな影響を受けている。 こうした環境変化の中、小規模事業者においては、WebやSNSを活用した情報発信力を 高め、国内外の顧客との接点を継続的に創出していくことが、事業の成長および 持続的発展に不可欠となっている。本事業では、アフター万博を見据えた大阪・ 関西の魅力を最大限に活かし、Web・ EC・ SNSを通じた販路開拓支援を行うことで、 事業者一社一社の「 稼ぐ力」を高め、継続的な成長を促すとともに、その成果を地域全体へ波及させることで、 地域の持続的な発展と活性化を目指したい。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	本市ではサービス業と卸小売業が約50％を占め、特にWeb/EC/SNS+ AIを活用した販路開拓支援が重要と考える。インバウンド 需要の取込や海外販路拡大への期待が高まる中、過去年度の当事業参加事業者で更に 深く 知識を付けて実践しようとする 事業者を対象に、Web戦略やビジョンの再構築を支援する。						
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		利益を安定的に伸ばすためには、新規顧客の獲得よりも既存顧客のリピート 促進と客単価向上が最も 効果的である。そこで、ECサイト や実店舗への再来店につながるSNS活用をテーマにした戦略講座を実施。定員12名に対し15名の申込みがあり 結果として12名が参加。講座後のアフターフォローにも 力を入れた。また、ECサイトを既に開設している事業者を対象とした「 実践ネットショップ塾」については、新たにEC専門家を講師に新たに迎え、最新の売上アップ施策を盛り 込んだ内容へとリニューアルした。売上が伸び悩む原因の分析、課題に応じた目標達成手法の理解を深める構成とし、PDCAサイクル、3C分析、SWOT分析なども 実践的に学んでいただいた。定員10名に対し11名が参加し満席となった。さらに、ECやWeb、SNSを通じた新規顧客獲得において写真の品質が売上に大きく 影響する点に着目し、プロの写真家を講師に招いた物販を対象とした商材撮影講座も 実施。加えて、AI活用への関心が高まる中、SNS運営を効率化するためのコンテンツ制作におけるAI活用手法も 取り入れた。定員15名のところ33名の申込みがあり、大会議室へ変更して実施するほどの高い需要があった。残る2事業としては、1月末～3月中旬に「 AIO（ LLMO： AI最適化によるGoogle検索対策）」講座を予定。現時点での成果としては、支援率は約93％、満足度は約98％が「 大変満足」または「 満足」と回答しており、非常に高い評価を得ている。なお、ニーズの変化によって受講者が減少傾向にある講座については、本計画には含めず、内容を刷新した新講座を取り 入れることでテコ入れを図りたいと考えている。						
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		【 実施手法】人材交流型 【 実施時期】5月～6月頃 【 実施場所】豊中商工会議所 3F第1・2会議室にて実施予定。 【 実施内容】① ネットショップ塾《 準備編》【 15社 × 3日間連続講座】 概要： EC開設・運営の専門家を講師に招き、EC未開設または開設間もない事業者を対象に、ECの立ち上げに必要な業務の全体像を体系的に理解し、失敗しないスタートを切るための基礎力を身につける講座。商品登録の考え方、在庫管理・受注管理のオペレーション設計、梱包・発送・返品対応の流れ、決済（ クレジットカード／コンビニ払い／PayPayなど）の仕組みと手数料の理解、顧客管理・リピート 導線（ メルマガ／LINE公式アカウント／SNS連携）、特商法表記や返品ポリシーなどの規約整備、集客の基礎（ SEO／SNS／広告）まで、EC運営に必要な内容を漏れなく幅広く 学ぶ。また、ECモールと自社ECの違い、メリット・デメリット、費用感の比較についても 整理し、BASE・STORES・Shopify・ 楽天市場・Yahooショッピングなど主要プラットフォームの特徴を理解したう えで、事業者に合ったツール選定ができるよう サポート。講座では、食品・アパレル・雑貨といったモデルケースを用いて開設イメージを具体化し、実際の成功事例・失敗事例も紹介しながら、「 やってみたいけど売れない」「 運営が回らない」という状態を防ぐためのポイントを分かり やすく 解説する。グループディスカッションを通じた意見交換も 実施する。 【 対象】 ECサイト や実店舗で新規顧客を開拓したい事業者。 【 目的】 EC開設に向けて準備すべき一通り の内容を身につけ、EC運営を成功へ導くための“ 最初の一歩”を確実に踏み出せることを目指す。						

【実施手法】人材交流型

【実施時期】9月～11月頃

【実施場所】豊中商工会議所 第1・2会議室または、大会議室

【実施内容】② 実践EC塾《上級編》【13社×7回連続講座】

概要：EC開設・運営の専門家を講師に招き、既存のECサイトで売上や利益が伸び悩んでいる事業者を対象とし、GA4・Search Console・Google広告・SNS分析・オーガニック流入数・離脱率・CVR・競合サイト比較などの本格的な現状分析を実施する。また、戦略軸として「技術改善（内部SEO）」「コンテンツ拡充（キーワード／テーマ設計）」「信頼性強化（被リンク・サイテーション・E-EAT改善）」を踏まえ、KPI（中間指標）とKGI（最終目標）を設定し、EC運営において収益を生み出すための計画策定から実施までを視野に入れる。講座最終日には越境ECへの取組に関する内容を実施。初日以外はグループごとに分かれて情報共有を行いながら、実践可能なEC運営のより具体的なPDCAを回すための設計案の完成を目指す。

【対象】既存EC運営事業者で販路拡大に意欲のある方。

【目的】ECによる売上・利益向上と越境ECへの挑戦。

【実施手法】人材交流型

【実施時期】2027年1月～2月頃

【実施場所】豊中商工会議所 大会議室

【実施内容】③ プロ写真家から学ぶ「サービスの価値を伝える」人物・現場撮影実践講座【15社×3日間連続講座】

過去にも当所講座の講師として高い評価を得ている、Web・SNS活用にも精通したプロ写真家を講師に迎えて実施する。ホームページやSNSに掲載する写真は、顧客の第一印象を左右し、サービス内容への理解や信頼感を高める重要な要素であり、結果として購入意欲や来店・相談行動に大きな影響を与える。本講座では、物販ではないサービス業に特化し、「人」を通じてサービスの価値を伝える撮影手法を実践的に学ぶ。具体的には、介護サービスやホテル・宿泊業、整骨院・整体院・エステ等における施術・接客シーン、土業・コンサルティング業における相談者へのヒアリングやアドバイスの場面など、「人と人が関わる現場」を自然かつ魅力的に表現するための撮影方法を習得する。こうした撮影スキルは、サービス業において自社の強みや安心感を伝えるうえで不可欠なものである。撮影実習では、受講者同士がお互いを撮影し合う形式を採用し、実際の業務シーンを想定した実践的な撮影を行うことで、講座終了後すぐに現場で活用できるスキルの習得を目指す。

【対象】人と人が関わる事業を営み、サービス内容をWebやSNSで発信し、新規顧客の開拓に取り組む事業者

【目的】高品質な写真によってサービスの魅力や価値を的確に伝え、新規顧客の獲得につなげる。

【実施手法】人材交流型

【実施時期】6月～7月頃

【実施場所】豊中商工会議所 3F第1・2会議室(合室)または大会議室

【実施内容】④ 既存顧客リピート促進のためのAI×SNS活用戦略講座【20社×3日間連続講座】

SNS活用の専門家を講師として招き、既存顧客の再来店や継続的なサービス利用を促進するための、AIとSNSを組み合わせた実践的な顧客コミュニケーション手法を学ぶ講座。商品購入後やサービス利用後のフォローアップを軸に、顧客満足度を高め、長期的な関係構築につなげる具体的なWebツールの活用方法を習得する。本講座では、Google Geminiを中心としたAIを活用し、画像やSNS投稿コンテンツを効率的に作成する方法を取り上げ、成果につながるための適切なプロンプト入力の方法も学ぶ。また、LINE公式アカウント等におけるAIチャットボットの活用についても解説し、AIが顧客対応を自動化することで、問い合わせ対応の効率化と顧客満足度の向上を図る手法を紹介する。対象は、実店舗で物販やサービス（講座・スクールを含む）を提供している事業者とし、SNSを単なる情報発信ツールとしてではなく、顧客の声を直接引き出せるコミュニケーションツール、さらにはCRMツールとして活用する視点を重視する。顧客ニーズの把握を通じて、サービス満足度の向上や新サービスの構築につなげるとともに、ECと連動したSNS活用の重要性についても理解を深める。なお、2日目以降は参加者同士の意見交換や事例共有を取り入れ、交流を深めながら学びを実践へと落とし込む構成とする。

	【実施手法】人材交流型 【実施時期】11月～12月頃 【実施場所】豊中商工会議所 3F第1・2会議室(合室)または大会議室 【実施内容】⑤集客・売上に繋がる！Instagram活用講座【15社×3日間連続講座】 大阪万博の公式LINEの開設や運営を担当されたSNS活用の専門家を講師に迎え、売上に繋げるため、Instagramのプロフィールを整え、効果的な導線を確保する方法を学ぶ。認知度を高めるための動画編集スキルを習得し、さらにAIを活用して投稿作業の負担を軽減。さらに、グループディスカッションを通じて課題やアイデアを共有し、実践につながる学びを深める。 【対象】Instagramを効果的に活用し、新規顧客獲得をめざす事業者 【目的】継続的な売上の向上と新規顧客獲得への取組みの支援。
	【実施手法】人材交流型 【実施時期】2027年2月～3月中旬 【実施場所】豊中商工会議所 3F第1・2会議室(合室)または大会議室 【実施内容】⑥AI検索に選ばれるためのAIO(LLMO)対策。AI時代の最新の検索対策講座【15社×3日間連続講座】 AIで情報を調べる行動が一般化し、「ググる」「タグる」から「AIに訊く」時代へ移行している。AIに自社商品・サービスを推奨させるには、従来のSEOだけでは不十分で、AIO（AI最適化）が重要となる。AIは回答根拠としてE-E-A-Tを重視するため、サイト・SNS・外部媒体を含めた総合的な情報設計が求められる。当講座では、主要AIに選ばれる検索戦略を構築し、新規顧客の獲得と継続的な集客力向上を目指す。さらに、グループディスカッションを通じて課題やアイデアを共有し、実践につながる学びを深める。 【対象】ECサイトや実店舗へ新規顧客を開拓したいWebサイトを運営している事業者。 【目的】魅力的な商品訴求とAI検索対策による集客強化。 【実施手法】ハンズオン型 【実施時期】2027年1～3月中旬にかけて数回実施 【実施場所】豊中商工会議所 3F第1・2会議室(合室)または大会議室。一部の事業者は(下肢に障害をお持ち事業者等)オンライン参加も想定しており、オンライン参加を希望する事業者がある場合はハイブリッド形式で実施する。 【実施内容】⑦EC/WEB/SNS/AI活用/マーケティング戦略勉強会 概要：当事業で実施する講座等で習得した知識を実践に移すと、多くの場合、新たな壁に直面することになる。 その壁を越えられずに取り組みを断念する事業者がいる一方で、壁の突破を目指し、果敢にチャレンジを続ける事業者も一定数存在する。こうした「壁」の存在は、PDCAを継続的に回せない要因の一つとも言える。そこで本勉強会では、壁を乗り越えようとする事業者を対象に、課題を明確化し、克服へと導くためのハンズオン支援を行い、PDCAを着実に回していくことを目指す。 期間・対象：12月～3月に当所会場にて実施予定。過去に本事業で実施した講座に参加し、実践的な取り組みを進める中で新たな課題や壁に直面し、その突破を目指す事業者、ならびに、WEB・EC・SNS等を活用した新規顧客開拓や売上向上に意欲的に取り組み、課題解決や更なるステップアップを目指す事業者。 【対象】①～⑥の各講座参加者や、過去年度に当事業に参加した事業者を主な対象 【目的】継続的支援を行うことによるモチベーションの維持とステップアップによる確実な売上/収益アップ。 ※本セミナー／講座／勉強会は、原則として豊中商工会議所の会館内で開催する。ただし、未知の感染症などによる非常事態で外出自粛が求められた場合には、状況に応じてオンライン方式、またはリアルとオンラインを併用したハイブリッド形式へ切り替えて実施する。

事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)		(a)府施策連携		○ (b)広域連携		(c)市町村連携		○ (d)相談事業相乗効果		
		番号選択						販路開拓		
		(b)豊中商工会議所が主管として講座の企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共催として参画する団体は、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。								
主 な 事 業 の 目 標	総支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒		【設定根拠】前年度の支援実績事業者数より算出。 【募集方法】当所および連携先商工会の会報等へのチラシ同封、Webサイトへの掲載、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DMにより募集する。						
		103	社							
	主な支援対象企業 の変化	代表指標	見込み客の開拓及び、新規顧客増加による5%以上の売上 向上した事業者数					数値目標	20	社
	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)		サビ	ス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
	①	40,400	円 ×	15	社 ×	1.30	=	787,800	円	
	②	40,400	円 ×	13	社 ×	1.70	=	892,840	円	
	③	40,400	円 ×	15	社 ×	1.30	=	787,800	円	
	④	40,400	円 ×	20	社 ×	1.30	=	1,050,400	円	
	⑤	40,400	円 ×	15	社 ×	1.30	=	787,800	円	
	⑥	40,400	円 ×	15	社 ×	1.30	=	787,800	円	
	⑦	101,000	円 ×	10	社 ×	1.00	=	1,010,000	円	
	合計			103	社	(小計)		6,104,440	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								6,104,440	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		0			
	②受益者負担		540,000 円		負担金の積算		①,③～⑥@5,000円×80社= 400,000円 ②@10,000円×13社= 130,000円 ⑦@1,000円×10社= 10,000円			
	標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)			
	6,104,440	円 ×	0.75	=	4,578,330	円	(540,000 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体ま たはヒアリングで説明する代表団 体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		支援企業数	役割(配分の考え方)			
	○	豊中商工会議所		4,123,830 円		88	豊中は主管として企画調整・広報・運営を担当する。連携各商工会議所は人材交流型事業の講座より5社の参加事業者の発掘を行う。 ※交流型(40,400円)×社数×補助率			
		吹田商工会議所		151,500 円		5				
		池田商工会議所		151,500 円		5				
		箕面商工会議所		151,500 円		5				

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	過去に、BASEをツールとしてネットショップ開設を体験する講座を実施した経緯がある。しかし、特定のツール（BASE）に限定したことにより参加対象が絞られ、参加者数が低迷したことがある。そこで今回は、ツールを特定せずECサイト開設前の取り組み内容を基礎から学べる新しい講座として実施する。また、昨年度のEC開設者向け講座において、EC未開設の参加者も複数見受けられたことから、EC開設の基礎講座に対する確かなニーズを把握している。過去のネットショップ開設塾の受講者数が12社程度であった経緯を踏まえ、今回も同程度の参加を見込んでいる。募集方法は、当所および連携先商工会議所・商工会の会員事業所への告知に加え、メールマガジン、ホームページ、当所運営SNS、機関紙等の広報、産業支援担当行政窓口へのツール配架、報道機関との連携等を活用し、周知を図る。			
	支援対象企業の変化	指標	ECサイトを開設し運用を開始した事業者数	数値目標	5	社
	その他目標値	目標値の内容⇒				
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	過去、EC実践編や上級編として20年以上の実施実績があり毎年10名前後の事業者が参加されている。昨年度は、講師を変更し内容を刷新して実施。定員10社のところ13社の応募があり実質11社が参加された。募集方法は、当所及び連携先商工会議所・商工会の会員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・当所運営のSNS・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。			
	支援対象企業の変化	指標	既存ECサイトの改善への継続した取り組みを開始した事業者数	数値目標	3	社
	その他目標値	目標値の内容⇒				
事業の目標③	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	前々年度、商材(物販を対象)の撮影を題材としたSNS活用講座の実施では、定員15社に対してキャンセル待ちが出る程の申込みがあった。今年度も少なくとも15社以上の参加を見込む。募集方法は、当所及び連携先商工会議所・商工会の会員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・当所運営のSNS・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。			
	支援対象企業の変化	指標	本講座で学んだことを活かして撮影した写真をHPやSNSに活用して新規顧客開拓に取り組みを開始した事業者数	数値目標	8	社
	その他目標値	目標値の内容⇒				
事業の目標④	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	昨年度に実施した同テーマの講座では、定員12社に対し15名の申込みがあり、キャンセル待ちが発生するほどの高い需要があった。調整の結果、12社に参加いただいた実績がある。今回の講座では、前回内容に最新情報を加えてブラッシュアップし、本格的な活用方法の習得を目的とした構成とするため、15社程度の需要を見込んでいる。募集方法は、当所および連携先商工会議所の会員事業所への告知のほか、メールマガジン、ホームページ、当所運営SNS、機関紙等での広報、産業支援担当行政窓口へのツール配架、報道機関との連携等を通じて周知を図る。			
	支援対象企業の変化	指標	顧客コミュニケーションツールの活用を開始した事業者数	数値目標	8	社
	その他目標値	目標値の内容⇒				
事業の目標⑤	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	昨年度に実施したSNS活用に関する講座では、17名の申込みがあった。商品やサービスを探す際にSNSを通じて情報収集を行う人が増加していることがうかがえる。こうした傾向から、Instagramを活用した情報発信は、見込み客との接点づくりや新規顧客開拓において重要な手段であり、集客や売上向上を目指す事業者にとって不可欠な取り組みであると考えられる。本講座の募集にあたっては、当所および連携先商工会議所・商工会の会員事業所への周知に加え、各種メールマガジンへの掲載、ホームページや当所運営SNS、機関紙等を活用した組織広報を行う。また、産業支援担当の行政窓口等への広報ツール配架や、各種報道機関との連携を通じて、幅広い周知を図る。			
	支援対象企業の変化	指標	プロフィール整備や情報発信用のコンテンツ制作を行い集客にむけて取組を開始した事業者数	数値目標	8	社
	その他目標値	目標値の内容⇒				

事業 の 目 標 ⑥	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		一昨年度のSEOをテーマとした講座では、ほぼ定員に充足。今年度も同程度の参加者を見込んでいる。募集方法は、当所及び連携先商工会議所・商工会の会員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・当所運営のSNS・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。			
		15	社				
	支援対象企業の変化	指標	AI検索対策に真剣に取り組みを開始した事業者数		数値目標	5	社
	その他目標値	目標値の内容⇒					
事業 の 目 標 ⑦	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		毎年度実施しており、10社前後の実績がある。募集方法は、過年度または当年度に当事業に参加された事業者のうち、取り組み意欲の高い8社程度に限定し募る。			
		10	社				
	支援対象企業の変化	指標	対前年比売上約3%以上アップした事業者数		数値目標	2	社
	その他目標値	目標値の内容⇒					

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		事業番号	7	新規/継続	継続
想定する実施期間		2019 年度～	年度まで	8	年目	※複数段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	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るように把握し、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					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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り、その特性から多種多様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。また中小・小規模事業者においては、インボイス制度への対応や賃上げへの取組、度重なる物価高などからコスト面が厳しい中、一般消費者の消費活動はコロナ以前と比べて回復しているとは言いがたい。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アピールできなければ、今後の売上増加、また事業の発展・成長は見込めない。よって、自社の強み・魅力を再発見・把握し、それを必要な層へ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)	経営理念や事業計画などの企業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が対象。約80～100社程度を想定。					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		2025年度は、ローコストで使用用途に自由度のあるブランPOP作成、ブランディングとしてのコンテンツマーケティングの進め方、お笑いのプロからビジネスに役立つ笑いのメソッド、広報のプロから最新のプレスリリース作成に関する講座を開催。自社のウリを整理・確認してターゲット設定し、それぞれに合わせた効果的な販促シミュレーションからの複数事業所によるコラボイベントの企画・開催を支援、その他プロモーション関連で個別支援を実施。計42社を支援した(2026.1.9現在)。効果的な発信のためにはUSP(自社が持つ独自の強み)とターゲットの詳細設定が重要であるが、自社の方向性に悩む事業者も多く、今後もそのフォローとそれらを活かした販促ツール作成を積極的に支援し、発信力強化による売上増と事業の発展・成長を目指していくつもりである。また、引き続き受講生同士の交流の中で事業の見直しと改善を促していきたい。					
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		①まだ間に合う、タテ型動画を活用したSNS発信講座(仮) 【事業手法】人材交流型 【実施時期】令和8年6～8月頃に実施予定(計3回) 【実施場所】豊中商工会議所 大会議室 【実施方法】対面 【実施内容】今やSNSで主流となっているタテ型動画作成の基礎(構成・撮影・編集)から、SNS(TikTok、YouTubeショート、Instagram、Facebook)への活用について、各プラットフォーム別の注意点や業種との相性とともに学び、交流しながら実際に動画を作成してアップするところまで行う。 ②ゼロから始める、企業ブログ活用講座(仮) 【事業手法】人材交流型 【実施時期】令和8年8～9月頃に実施予定(計2回) 【実施場所】豊中商工会議所 大会議室 【実施方法】対面 【実施内容】SEOによる集客力向上、専門性・信頼性の確立、顧客との関係構築などメリットだらけのブログだが、作業が煩雑で面倒がつて手を付けていない企業も多い。この講座では初心者でも始めやすいnote・アメブロでブログを開設し、記事の執筆・掲載、参加者同士で発表しあう。 ③苦手な人にもできる、文章作成のコツ講座(仮) 【事業手法】人材交流型 【実施時期】令和8年10～11月頃に実施予定(計1回) 【実施場所】豊中商工会議所 大会議室 【実施方法】対面 【実施内容】SNS・ブログなど情報発信に文章作成はつきものだが、文章を考えるのが苦手という方も多い。情報誌ライターでSNSで面白ネタを頻発する講師から、ネタのためのアンテナの張り方、面白いと感じてもらえる・興味を持ってもらえる文章作成のコツについてワークを通じて学ぶ。 ④自社の魅力発信勉強会(仮) 【事業手法】人材交流型 【実施時期】令和8年12月～令和9年1月頃に実施予定(計1回) 【実施場所】豊中商工会議所 第1・第2会議室 【実施方法】対面 【実施内容】当事業の参加企業及びその前身のプロモーション支援事業・自社のええところを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交流型勉強会や、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および意見交換会を行う。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。					

		⑤伝わるプレゼン実践塾（仮） 【事業手法】人材交流型 【実施時期】令和8年8月～令和9年1月頃に実施予定（計2回） 【実施場所】豊中商工会議所 大会議室 【実施方法】対面 【実施内容】クライアントに自社の商品・サービスの魅力をどのように伝えれば「欲しい」と思ってもらえるのか、という観点から、プレゼンテーションの組み立て方、ストーリーの掘り下げ方を、塾形式で参加者同士が交流しながら学ぶ機会を提供し、売上の向上につなげることを目的とする。 ⑥USP活用ホームページ改修実践塾（仮） 【事業手法】独自提案型 【実施時期】令和8年8月～令和9年2月頃に実施予定（計6回） 【実施場所】豊中商工会議所 第1・第2会議室 【実施方法】対面 【実施内容】前半：自社および自社商品・サービスの本当の強みやウリをあらゆる角度から分析し、それを涙を流して喜んでくれるお客様（ファン）は誰で、どのようにアプローチしていくのか、ワークや宿題を通して徹底的に考え抜く。後半：前半に作成したUSP→物語→戦略を自社ホームページに落とし込むためワークでサイトの構成を考え、ピックアップした改善点をもとにホームページを改修し、最終日にお披露目して意見交換をする。 ⑦【事業手法】ハンズオン型 【実施時期】令和8年4月～令和9年3月に実施予定 【実施場所】豊中商工会議所 相談室 もしくはZOOM 【実施方法】対面 もしくはオンライン 【実施内容】①～⑤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。																																		
		<table><tr><td></td><td>(a)府施策連携</td><td>○</td><td>(b)広域連携</td><td></td><td>(c)市町村連携</td><td>○</td><td>(d)相談事業相乗効果</td></tr><tr><td rowspan="2">事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)</td><td>番号選択</td><td colspan="4"></td><td colspan="3">販路開拓</td></tr><tr><td colspan="8">(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と連携して実施。各会議所地域活性化事業・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。</td></tr></table>											(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	事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	番号選択					販路開拓			(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と連携して実施。各会議所地域活性化事業・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。							
			(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																											
		事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	番号選択					販路開拓																												
(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と連携して実施。各会議所地域活性化事業・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。																																				
主な事業の目標		総支援対象企業数		【設定根拠】講座・ハンズオン等での支援対象企業数合計。 【募集方法】当所および連携先団体の会報へのチラシ同封、ホームページ掲載、メールマガジン・SNSでの周知、ターゲット企業への個別DMにより募集。																																
		67	社																																	
		主な支援対象企業の変化		代表指標	当事業への参加により 自社や商品の強みを活かして販促ツールやコンテンツ等に何らかの改善・改良を行う つもりである、または行ったと回答した企業の割合			数値目標	70	%																										
		その他目標値		目標値の内容⇒																																
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の 行に挿入)			サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費																											
		⇒	40,400	円 ×	12	社 ×	1.30	=	630,240	円																										
			40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円																										
			40,400	円 ×	12	社 ×	1.00	=	484,800	円																										
			40,400	円 ×	8	社 ×	1.00	=	323,200	円																										
			40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円																										
			141,400	円 ×	6	社 ×	1.00	=	848,400	円																										
			101,000	円 ×	5	社 ×	1.00	=	505,000	円																										
			合計		67	社	(小計)		3,955,160	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								3,955,160	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)		USP活用ホームページ改修実践塾に関しては、講座内において講師および経営指導員による全参加事業者への個別ハンズオン対応によりブラッシュアップやフォローを行うほか、講座期間中もしくは講座終了後にも個別相談対応が非常に多く、講師・経営指導員共に労力が大きいため。（人材交流型+ハンズオン型のイメージ）																																		

算 出 額	①市町村等補助		円		交付市町村等	
	②受益者負担		476,000 円		負担金の積算	
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)	
	3,955,160 円		× 0.75		= 2,966,370 円	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リンク」で説明する代表団体に○)		代	商工会・会議所名	配分額	支援企業数	役割(配分の考え方)
		○	豊中商工会議所	2,845,170 円	63	豊中は全セミナー・講座の企画運営・広報・事後フォローを各商工会議所と連携して実施。連携会議所は参加者掘り起こしと事後の個別支援(カルテ化)を実施し、交流型(40,400円)×社数×補助率を配分額とする。
			池田商工会議所	60,600 円	2	
			箕面商工会議所	60,600 円	2	
				円		
				円		

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業 の 目 標 ①	支援対象企業数の合計		設定根拠及び 募集方法⇒	【設定根拠】直近3年間の人材交流型セミナー参加企業数および支援対象企業数より想定。 【募集方法】当所および連携先団体の会報へのチラシ同封、ホームページ掲載、メールマガジン・SNSでの周知、ターゲット企業への個別DMにより募集。		
			12 社			
	支援対象企業の変化		指標	当講座への参加により、自社や商品の強み・ウリを伝える効果的なタテ型動画作成およびSNS発信のコツを理解し、SNSでの動画発信を实践できた企業の割合	数値目標	70 %
事業 の 目 標 ②	その他目標値		目標値の内容⇒			
事業 の 目 標 ③	支援対象企業数の合計		設定根拠及び 募集方法⇒	【設定根拠】直近3年間の人材交流型セミナー参加企業数および支援対象企業数より想定。 【募集方法】当所および連携先団体の会報へのチラシ同封、ホームページ掲載、メールマガジン・SNSでの周知、ターゲット企業への個別DMにより募集。		
			12 社			
	支援対象企業の変化		指標	当講座への参加により、自社や商品の強み・ウリを伝える効果的な文章作成のコツを理解できた企業の割合	数値目標	70 %
事業 の 目 標 ④	その他目標値		目標値の内容⇒			
事業 の 目 標 ④	支援対象企業数の合計		設定根拠及び 募集方法⇒	【設定根拠】直近3年間の勉強会参加企業数および支援対象企業数実績より想定。 【募集方法】当事業と過去のプロモーション支援事業・自社のええとこ発見・発信支援事業のプロモーション系講座参加事業者に向けて、SNSやターゲット企業への個別DMにより募集する。		
			8 社			
	支援対象企業の変化		指標	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の割合	数値目標	70 %
事業 の 目 標 ④	その他目標値		目標値の内容⇒			

事業 の 目 標 ⑤	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		【 設定根拠】 直近3年間の人材交流型セミナー参加企業数および支援対象企業数より 想定。 【 募集方法】 当所および連携先団体の会報へのチラシ同封、ホームページ掲載、メー ルマガジン・SNSでの周知、ターゲット 企業への個別DMにより 募集。		
		12	社			
	支援対象企業 の変化	指標	当講座への参加により、自社の商品・サービスの魅力を伝 える取組の必要性を理解できたと回答した企業の割合		数値目標	80 %
事業 の 目 標 ⑥	その他目標値	目標値の内容⇒				
事業 の 目 標 ⑦	支援対象企業数の合計	設定根拠及び 募集方法⇒		【 設定根拠・ 募集方法】 ①～⑤のセミナー・ 講座・ 勉強会参加企業等のうち、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支援。過去の実績より。		
		6	社			
	支援対象企業 の変化	指標	当講座への参加により、自社や商品の強み・ウリとそれを 喜ぶお客様を見出し、そのUSP・ストーリー・戦略を反映 したホームページへと改修を実践した企業の割合		数値目標	80 %
事業 の 目 標 ⑦	その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		人材活用力向上事業		事業番号	8	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2022	年度～	年度まで	5	年目	※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること		
事業の概要	事業概要	労働力人口減少の中、様々な人材活用法を活用し人的資源の最適化を支援するとともに、労働関係法令の改正をはじめとする環境変化への対応を支援し、人材活用力を総合的に向上させることで事業の持続的な発展を支援する。							
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	◆事業の目的: 労働力人口が減少する中、中小企業は新規採用においても中途採用においても大企業に比べて難しい状況にあり、今後一層人材確保が困難となることから、求人活動の見直しによる改善のほか、人材定着に向けた社内環境改善や法令順守の強化、多様な人材の活用等、事業者に適した支援を実施し、経営に資することを目的とする。 ◆企業ニーズ: 「大阪労働市場ニュース令和7年11月号」によれば、有効求人倍率は1.17倍、また新規求人倍率も2.24倍と、求人ニーズは底堅く推移することが確認できる。また、建設業・運輸業ではいわゆる「2024年問題」により稼働率維持に向けた人員採用・定着が必要となることが見込まれる。そのほか、会員企業からの求人に関する相談を受ける機会の増加も裏付けとなっている。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	豊中市、箕面市、吹田市の合計約40,000の事業所のうち人材に関する悩みを持つ事業者を対象とする。							
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		①「求職者から選ばれる求人票へ! 2 DAYSステップアップ講座」(人材交流型)を7/15、29の二日間で開催。参加者16社16名(補助対象16社、支援率100%、満足度100%) ②「新卒・高卒・スポットワーク徹底比較セミナー」(人材育成型)を12/11にオンライン開催、その後2/27まで録画配信にて参加者募集を継続している。 ③「事例で考える 経営者が押さえるべき人事労務のトラブルポイント」(人材育成型)を10/10に開催、参加者27社28名(補助対象23社、支援率115%、満足度100%) ④「人材定着・育成セミナー」(人材育成型)を6/18に開催、参加者17社18名(補助対象12社、支援率60%、満足度75%) 改善点としては、講座によって集客にバラつきがでており、講座ごとの支援対象企業数の設定と、広報の打ち出し方を見直していきたい。							
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		①求人票作成ワークショップ(仮称)(人材交流型) 【実施時期】令和8年6月～11月実施予定(2日間講座) 【実施場所】豊中商工会議所 大会議室(予定) 【実施方法】対面で検討。状況によりオンラインを加える可能性あり。 【実施内容】求人特に強みを持つ社会保険労務士を講師に、求人票のブラッシュアップに向けた内容を解説していただくほか、グループワーク等により「求人」に悩みを持つ事業者同士が交流しレベルアップする機会を提供する。 ②今さら聞けない! 労務管理の基礎の基礎(仮称)(人材育成型) 【実施時期】令和8年6月～11月実施予定 【実施場所】豊中商工会議所 大会議室(予定) 【実施方法】対面で検討。状況によりオンラインを加える、またはオンラインのみで開催する可能性あり。 【実施内容】勤怠管理や労働条件の整備等について体系的に整理しポイントを解説することで、労働環境の改善や書類作成の適正化を支援し、助成金も活用できる水準にすることでさらに労働環境改善に向けた好循環に繋げることを目的とする。							
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	
		商-1		人材ニーズ対応支援				雇用・求人	
		労-2		雇用・労働啓発セミナー事業(地域労働ネットワーク事業)				人材育成・労務	
		(a)府施策連携…大阪産業局HR戦略部及び大阪府商工労働総務課調整グループ、大阪府労働環境課労働環境推進グループと広報・周知について連携して実施。また、①については参加企業に対しセミナーの最後に大阪産業局から事業説明、その後個別相談に繋げるように取り組み、②については参加企業に対し、大阪府による事業・施策等の説明時間を設け、あるいは大阪府が指定する広報物を配布する。 (b)広域連携: 豊中商工会議所が中心となり、箕面・吹田の各商工会議所と連携して実施。各商工会議所地域活性化事業・相談事業における労務に関する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。							
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		【設定根拠】過去に開催した労務や人材採用等に関するセミナーの参加人数を考慮したうえで設定。					
	32	社		【募集方法】当所会員事業所および連携先会員への告知の他、各種メールマガジンへの掲載依頼やSNSでの発信等により、アナログ・デジタル双方からの周知を行う。					
	主な支援対象企業の変化	代表指標	ブラッシュアップした求人票を公開した企業数				数値目標	3	社
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・セ'ス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円
		20,200	円 ×	20	社 ×	1.00	=	404,000	円
			円 ×		社 ×		=	0	円
			円 ×		社 ×		=	0	円
			円 ×		社 ×		=	0	円
		合計		32	社	(小計)		985,760	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							985,760	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		
	標準事業費			補助率		(①市町村等+②受益者負担)
	985,760	円 ×	1.00	=	985,760	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		支援企業数	役割(配分の考え方)
	○	豊中商工会議所	824,160 円		26	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。連携会議所は参加者掘り起こしと 事後の個別支援を実施する。配分は人 材育成型(20,200円)×2件、人材 交流型(40,400円)×1件でそれぞ れ計算。
		箕面商工会議所	80,800 円		3	
		吹田商工会議所	80,800 円		3	
			円			
			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％）

iii

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

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○)

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法→		【 設定根拠】 ワークショップの一つのグループを4 名とし、ワークショップにおけるフォローを手厚く 実施するため3 グループまでとして設定。 【 募集方法】 当所会員事業所および連携先会員への告知の他、各種メールマガジンへの掲載依頼やSNSでの発信等により、アナログ・デジタル双方からの周知を行う。				
		12	社					
	支援対象企業の変化	指標	ブラッシュアップした求人票を公開した企業数			数値目標	3	社
	その他目標値	目標値の内容→						
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法→		【 設定根拠】 過去に開催した労務や人材採用等に関するセミナーの参加人数を考慮したうえで設定。 【 募集方法】 当所会員事業所および連携先会員への告知の他、各種メールマガジンへの掲載依頼やSNSでの発信等により、アナログ・デジタル双方からの周知を行う。				
		20	社					
	支援対象企業の変化	指標	労務管理適正化に向けた取り組みの必要性を感じた企業の割合			数値目標	80	%
	その他目標値	目標値の内容→						

事業の目標②

事業名		戦略的値上げ事業		事業番号		9	新規/継続	継続
想定する実施期間		2025	年度～	年度まで	2	年目	※複数段階の実施事業は別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	原材料価格や人件費の高騰による影響を受けているが十分な価格転嫁をできていない中小企業に向けて、適切な価格転嫁や値上げ交渉の進め方、競合との差別化等の手法を案内し、収益力・商品力の強化や人材確保を促す。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	ロシア・ウクライナ情勢、円安等による物価上昇に伴って中小企業の仕入・調達価格も上昇している。また最低賃金の上昇、賃上げ機運も重なり、中小企業の経営者にとって非常に厳しい状況が続いている。今後も事業を継続させるためには、商品・サービスの値上げや取引先との積極的な価格交渉は不可欠ではあるが、公正取引委員会の令和5年度の調査によるコスト別の転嫁率は原材料価格の80%に対し、労務費は30%となっており、完全な価格転嫁ができていない事業者が多い。 中小事業者へ向けて、値上げの時期、伝え方、順番、幅等について解説し適切な価格転嫁を促すこと、中小受託取引の適正化を推進すること等により、労務費に対する価格転嫁も適切に実施し、収益力の強化と人材確保につなげることを目的とする。また価格転嫁をただの「コスト増対応策」に終わらせず、自社商品の強みを把握し、競合との差別化を図る為の改良を図り、顧客からの「価値」を高める「攻めの経営」を促すことで、中小企業の成長及び持続的発展が図られることも目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	原材料費や人件費の高騰の影響を受けているが価格転嫁できていない、価格転嫁を行ったが利益が改善されていない北摂地域の中小事業者(製造・建設・飲食・小売・サービス業等)の内、35社程度を支援対象とする。						
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		2025年度の取組状況は以下の通り ①小売・飲食・サービス業等をターゲットにした「値上げ!顧客が離れない手順を知ろう(人材交流型)」を2025年9月5日に開催。参加者10社10名(補助対象9社、支援実績率60%、満足度100%)。 ②製造・建設業等をターゲットにした「値上げ・価格交渉の進め方セミナー(人材育成型)」を2025年11月21日に開催。参加者10社11名(補助対象9.5社、支援実績率47.5%、満足度100%)。 改善点について、満足度はどちらも100%であったが、ターゲットを絞っていることもあり支援実績率が低かった。ターゲットを広げると内容がぶれてしまう為、このままのターゲットにて継続するが、製造業向けのセミナーは価格交渉促進月間(毎年9月と3月)に開催し、取適法の周知も行う等して集客につなげたい。						
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		①製造・建設業向け「取引先が納得する値上げの進め方セミナー(仮称)」 【事業手法】人材育成型 【実施時期】2026年9月頃に実施予定(計1回) 【実施場所】豊中商工会議所 大会議室 【実施方法】対面 【実施内容】中小企業診断士やコンサルタントを講師に招き、製造・建設業等をターゲットにし、値上げに向けた準備手順や交渉相手の選定方法など、これから価格交渉を始める方に向けた内容をお伝えする。 ②小売・飲食・サービス業向け「上手な値上げの進め方講座(仮称)」 【事業手法】人材交流型 【実施時期】2026年6～9月頃に実施予定(計1回) 【実施場所】豊中商工会議所 大会議室 【実施方法】対面 【実施内容】中小企業診断士やコンサルタントを講師に招き、小売・飲食・サービス業等をターゲットにし、値上げの順番や幅、商品の差別化等について解説する。また自社商品における値上げについて、事業者同士でディスカッションを行う。						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		☐ (a)府施策連携		☐ (b)広域連携	☐ (c)市町村連携		☐ (d)相談事業相乗効果	
		商-22		取引適正化の推進			その他	
		(a)府施策連携…①人材育成型のみ連携。中小企業支援室ものづくり支援課販路開拓支援グループと広報・周知について連携して実施。 (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。						

主 な 事 業 の 目 標	総支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒		【 設定根拠】 ①人材育成型20社、②人材交流型15社 【 募集方法】 当所会員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。						
		35	社							
	主な支援対象企業 の変化	代表指標	講座のアンケートにて、価格転嫁に取り 組む、取り 組むこ とを検討すると回答した企業の割合					数値目標	80	%
	その他目標値	目標値の内容⇒								

算定基準 (行が足りない場合は、⇒の 行に挿入)		サ-ビス単価			支援企業数			係数			標準事業費		
	⇒	20,200	円 ×	20	社 ×	1.00	=	404,000	円				
		40,400	円 ×	15	社 ×	1.00	=	606,000	円				
			円 ×		社 ×		=	0	円				
			円 ×		社 ×		=	0	円				
			円 ×		社 ×		=	0	円				
	合計		35	社	(小計)		1,010,000	円					
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5 %)							0	円				
	計							1,010,000	円				
	独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおり の場合不要)												
算 出 額	①市町村等補助		円		交付市町村等								
	②受益者負担		15,000 円		負担金の積算		②人材交流型@1,000円×15名＝ 15,000						
	標準事業費				補助率				(①市町村等+②受益者負担)				
	404,000	円 ×	1.00	=	404,000	円	(0 円)						
	606,000	円 ×	0.75	=	454,500	円	(15,000 円)						
					計	858,500	円	(15,000 円)					
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体ま たはヒアリングで説明する 代表団 体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		支援企業数		役割(配分の考え方)					
	○	豊中商工会議所		818,100 円		33		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。連携会議所は参加者掘り 起こしと 事後の個別支援(カルテ化) を実施 し、①②いずれかの事業で2 社参加を 想定するが、配分は人材育成型事業で 算定する。					
		箕面商工会議所		40,400 円		2							
				円									
				円									
				円									

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒		【 設定根拠】 豊中商工会議所の製造・建設業の会員数約1,000社の内、1.5%の15社に加え、広域連携先からの参加を想定して設定。 【 募集方法】 当所会員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。				
		20	社					
	支援対象企業の変化	指標	セミナーのアンケートにて、価格転嫁に取り組む、取り組むことを検討すると回答した企業の割合			数値目標	80	%
	その他目標値	目標値の内容⇒						
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒		【 設定根拠】 豊中商工会議所の小売・飲食・サービス業の会員数約1,100社の内、1.36%を想定して設定。 【 募集方法】 当所会員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。				
		15	社					
	支援対象企業の変化	指標	講座のアンケートにて、価格転嫁に取り組む、取り組むことを検討すると回答した企業の割合			数値目標	80	%
	その他目標値	目標値の内容⇒						

事業名		共創・協創を促進するビジネス交流支援事業		事業番号		10		新規/継続		新規					
想定する実施期間		2026 年度～ 年度まで		1 年目		※複数年段階的实施事業は別紙にて計画を提出すること									
事業の概要	事業概要	他社と連携・協力して新たな価値を生み出せるように共創・協創を促進するビジネスマッチングを支援し、様々な企業の交流(掛け合わせ)を生み出すことで、企業に足りないリソースの補完、シナジー効果の獲得、ノウハウの獲得に繋げていく。													
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	近年、企業活動の中で「共創」や「協創」が注目されており、地域の活性化にも有益なキーワードになっている。「共創は共感してつくる」「協創は協力してつくる」という意味もあり、他社と共感・協力して新たな価値を生み出せるように多様な企業のビジネス交流を促進することは非常に有意義であると思われる。2025年版「中小企業白書」において「経営者ネットワーク活用の効果」について考察されているが、調査結果では「成長に向けた新たな発想を得た」「成長意欲が高まった」といった成長に関する選択肢への回答割合が高く、様々な経営者と関わることで成長意欲の醸成やスキル獲得につながっていることが示唆されている。 管内の企業から経営者同士のつながりを増やしたい声や当所でのビジネス交流を求める声が寄せられていることから、当事業を通じて様々な企業の交流(掛け合わせ)を生み出し、企業に足りないリソースの補完、シナジー効果の獲得、ノウハウの獲得、新ビジネス価値の創出に繋げていきたい。													
	支援する対象 (業種・事業所数等)	幅広い業種を対象とし、管内(豊中、能勢)の中小企業・小規模事業者13,563社(令和3年経済センサスより)のうち、リーチ可能な約20%(約2,700社)を対象とする。													
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること															
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		複数年の継続的な開催を想定しつつ、今年度においては以下の1事業を実施する。 ①共創・協創を促進するビジネスマッチング会<仮称> 【事業手法】人材交流型 【開催時期】2026年6～7月頃 【開催場所】豊中商工会議所、または千里中央(信用保証ビル) 【実施方法】対面 【実施内容】「豊中・能勢での協創の取組み事例と、北摂で展開するスポーツビジネス<候補案>での共創の取組み事例を紹介する講演会」と「ビジネス交流会」の二部構成で開催。講演会では共創・協創の実践事例を学んでいただくとともに、交流会ではテーマに関心を持って参加した企業の自己紹介タイム・名刺交換会を開催。参加企業同士の交流の場を用意することで、共創・協創に向けた人脈・ビジネス関係の構築と交流シナジーを生み出す内容とする。													
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	
		番号選択								販路開拓					
		(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・募集の業務は能勢と分担。 (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。													
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		【設定根拠】これまでに当所で実施した人材交流型事業での実績と当テーマで関心を示す企業の見込み社数より算出。 【募集方法】実施する2団体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、ターゲット企業への個別DMにより募集する。											
	25	社													
	主な支援対象企業の変化	代表指標	共創・協創していけそうな企業との出会いが得られたと回答した企業の割合						数値目標	20	%				
	その他目標値	目標値の内容⇒													

	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の 行に挿入)	⇒	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
			40,400	円 ×	25	社 ×	1.00	=	1,010,000	円
				円 ×		社 ×		=	0	円
				円 ×		社 ×		=	0	円
				円 ×		社 ×		=	0	円
				円 ×		社 ×		=	0	円
			合計		25	社	(小計)		1,010,000	円
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)									円
	計									1,010,000 円
	独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助	0 円		交付市町村等						
	②受益者負担	50,000 円		負担金の積算	①参加費@2,000円×25社=50,000円					
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)					
	1,010,000 円	×	0.75	=	757,500 円	(50,000 円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体ま たはヒアリングで説明する代表団 体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		支援企業数	役割(配分の考え方)			
	○	豊中商工会議所		727,200 円		24	豊中商工会議所は、幹事として企画・ 広報・運営等の業務全般を担当する。 能勢町商工会は広報面で協力し1社の 参加企業の掘り起こしを行う。			
		能勢町商工会		30,300 円		1				
				円						
				円						
				円						