

平成31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 13,632（平成26年度 経済センサス基礎調査結果） 9,236（平成26年度 経済センサス 市町村別小規模事業者数） 2,264（16.61／平成30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

本市は、大阪市の北部に隣接する衛星都市として人口 39.8 万人（平成 31 年 1 月 1 日現在）を数え、昭和 11 年の市制施行以来、良好な住宅都市・教育文化都市として発展を続けてきたところで、平成 24 年 4 月には中核都市へと移行した。地理的には大阪都心から 15Km 圏であるため、良質な住環境を抱える大阪のベッドタウンエリアとしての評価が高い。また、大阪府の北西部（豊能地域）に位置し、能勢街道の中間地点として栄えた歴史を持つほか、市内に大阪国際空港が所在することや、阪急電鉄・大阪モノレール・北大阪急行電鉄等により、大阪市内をはじめとした市外エリアからの公共交通機関によるアクセスの利便性、および名神高速道路・阪神高速道路・新御堂筋等、幹線道路網が充実していることなどから、「ハイモビリティ都市・豊中」としてそのポテンシャルの高さが評価されている。なお、Osaka Metro 御堂筋線に乗り入れする北大阪急行電鉄が 2020 年度を目標に千里中央以北の箕面市内に延伸することに伴い、千里中央駅周辺は商業施設を含め再開発が予定されているほか、市域南部においては、市が平成 30 年 4 月に公表した「豊中市南部地域活性化構想」に基づき再開発が予定されている。合わせて当該地域および市域西部に位置する準工業・工業地域における事業所の安定した操業環境維持・形成を目的に平成 30 年 1 月に「豊中市企業立地促進計画」が策定され、同年 10 月に住工が混在していること等に起因する諸問題を緩やかに解消し、更なる企業の立地促進を図るため「企業立地促進条例」の改正が行われた。当該条例が平成 31 年 1 月 1 日に施行されたことから、上記構想との相乗効果による地域経済の活性化も期待される。また、昨年 11 月に招致が決定した 2025 大阪・関西万博の開催に向けて、「ハイモビリティ都市」の強みを生かした波及効果の取り込みによる地域経済の活性化にも期待がかかる。

平成 26 年度経済センサス基礎調査結果によると、事業所の集積では大阪府内で 4 番目（13,632 社）に数えられる都市である。その約 70%（9,236 社）を小規模事業者が占め、その内訳は宿泊業、飲食サービス、その他サービス業 27.1%、卸売、小売業 19.7%、製造業 12.2%、その他を 41% と、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 9 割強（12,355 社）を従業員 20 人以下の事業所が占めており、まさに中小零細企業が集積する地域といえる。あえて業種別に市域の特徴をあげるとすれば、製造業の集積（府内 5 番目の事業所数）と、全国平均（24.1%）より高い割合（25.3%）で存在する飲食料品小売業である。また、先述のとおり事業所数は府下 4 番目（13,632 社）ではあるものの、平成 21 年時点（14,576 社）と比べると約 1,000 社の純減となっているほか、RESAS からの総務省・経済産業省「平成 24 年経済センサスー活動調査」再編加工データによると、豊中市の労働生産性（企業単位）は 3,766 千円/人となっており、全国平均（4,574 千円/人）、大阪府平均（4,858 千円/人）と比べて著しく低い状況にあり、比較的経営基盤が弱く労働生産性が低いと言われる小規模事業者の割合が多いことがこれらの要因の一つとなっていると思われる。

こうした背景からも推察されるとおり、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のが実情である。また依然として経営者の高齢化が進んでいる状況下であり、当所においても平成 30 年 6 月より大阪府事業承継ネットワークによる事業承継相談窓口を開設するなど本格的に事業承継サポートを開始したものの、一朝一夕には解決しない課題であることを痛感している。一方、データ駆動型社会の到来など、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。しかしながら、全国的な小規模事業者の課題傾向と同様に、域内のチャレンジ意欲旺盛な小規模事業者においても、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。

(2) 所管地域の活性化の方向性

・労働生産性向上実現に向けたIT/IoT利活用の更なる推進

先述のとおり、本市においては飲食料品小売業や飲食店等、関連サービス業が比較的多い。特に本市は小規模事業者の比率が高いこと等から全国および大阪府平均と比較しても労働生産性の低さは深刻であることは前述したとおりである。日本再興戦略2016においてもサービス業の労働生産性の低さは課題として記されるなど、本市域に限らず日本全体の課題となっており、それを受けて平成29年6月に閣議決定された「未来投資戦略2017」においてIoT、ビッグデータ、AI等の産業への取入れが現状を打開する鍵となるとされ、「中小企業・小規模事業者、サービス産業現場の付加価値生産性を抜本向上させる投資・イノベーション等の促進」が掲げられた。特に今後10年間でキャッシュレス決済比率の倍増や、バックオフィス業務のクラウド化率を現状の4倍にする等のKGIが設定され、平成30年6月に閣議決定された「未来投資戦略2018」にも引き継がれるなど、FinTech対応による労働生産性向上・経営力強化が急がれる。特に本年は10月に消費税率引上げおよび軽減税率適用開始を控えており、生産性向上のためだけではなく、「データ駆動型」へと変革していく社会への適応およびサプライチェーン電子化への適応も含め、支援が急がれる。また、平成30年6月に成立した「働き方改革関連法」を受け、本年4月より年次有給休暇の取得義務化が施行されることを皮切りに、時間外労働の上限規制、同一労働同一賃金が順次施行されることとなり、中小・小規模事業者にとってはまさに待ったなしの状況である。この状況を変革へのチャンスと捉え、生産性向上を実現し、データ駆動型社会における成功モデルの輩出に向けて取り組むたい。

・人材育成・定着・採用視点からの「働き方改革」への対応推進

本市内企業だけでなく全国の中小企業における共通の課題であるが、特に製造業、飲食業、介護福祉関連業等における人材不足の深刻さは甚大である。そのような中、昨年6月に働き方改革関連法が施行されたことを受け、本年4月以降次々に施行される法令への対応が大企業に比べて遅れば遅れるほど、中小企業・小規模事業者における人手不足に更なる拍車がかかることは容易に想像できる。単純に法令順守を指導するだけではなく、健康経営への取組等「働きやすい職場環境づくり」の推進や、職場の人間関係不安の軽減を目的とした経営者・管理職のコミュニケーション力向上、多様な人材を活かすことのできるダイバーシティ経営の促進など、働く人だけに変化を求めだけでなく「雇用する側が変わる」ことを通じて働き方を改革し、既存人材の育成・定着と新たな人材の採用力強化への基盤をつくるための支援を行う。

・事業承継の促進

平成30年度税制改正(中小企業・小規模事業者向け)で、事業承継税制の抜本拡充が行われるなど、国としても事業承継は1丁目1番地政策となっており、今後10年を限定の集中期間と位置づけ、事業承継・再編・統合の推進のため、経営者の早期の気づきの促進、後継者とのマッチング、事業承継、第二創業まで、シームレスな支援を行うことが掲げられている。総務省「平成21年経済センサス-基礎調査結果」と「平成26年経済センサス-基礎調査結果」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403,852か所へと減少(91%)している。本市においても例に漏れず14,576か所から13,632か所へ減少(94%)しており、既に待ったなしの状態と言える。平成30年6月に大阪府事業承継ネットワークによる相談拠点として当所内に設置した事業承継支援窓口を核として、大阪府事業引継ぎ支援センター等専門機関との連携のもとサポートをしていく一方、今後10年間で70歳を超える経営者が急増する(全国で約245万人)とされるが、その半数が後継者未定という状態を解消していくべく、中長期的に事業承継ができる会社となり、その後も長期に亘り持続的発展を続けられる企業への変革を支援する「プレ承継」支援による「自立力」「改善力」向上にも力を入れる。

・2025万博に向けた地域の強みを生かしたビジネス創出と訪日・滞日外国人需要の取込

アジア圏からの「レジャー・観光目的」による訪日外国人の数は、全都道府県の中で大阪が1位(1,621,199人)(参考:2位 東京 1,454,168人)であるが、大阪を訪れる訪日外国人のうち、北摂地域を訪れる外国人は、約4.3%(RESAS観光マップ 外国人メッシュ分析の結果[(株)ナビタイムジャパン インバウンドGPSデータ])と、非常に少ない。しかし北摂地域は能勢町や豊能町の農村・里山に代表される自然豊かな観光資源や、そこで長年親しまれてきた地域資源にも恵まれており、これらを活用した新たな事業創出に向けた支援に力を入れるとともに、当市域が誇るアクセスの利便性を最大限活用し、これらの観光資源や質の高い飲食店への外国人観光客の誘致に力を入れ、同地域の小規模事業者等に外国人観光客を取り込むために必要な支援を行い、東京五輪や大阪・関西万博による当地域への波及効果も見据え、外国人観光客に対するサービスの満足度向上による、売上アップのための支援も行う。また、大阪大学をはじめ学術機関が集積する地域柄、学術機関関係者および留学生等、高度人材ともいえる滞日人材が多いエリアでもある。そういった環境から茨木市には大阪茨木モスクが所在するなど、滞日・来日のムスリム市場への参入も期待される。

・個の稼ぐ力・発信力・資金調達力の強化

ここまで述べた生産性向上、働き方改革、事業承継促進、地域資源活用ビジネス創出やインバウンド需要の取り込み等はすべてこの項目における力をつけていくための取組となる。先述のとおり、当市域には地場産業がないこともあり、産業分野においては地域としての発信力に乏しい。そのため、各個別の事業者が自ら発信できる力をつけ、大阪府内はもちろん首都圏や他地域からの集客や売上につなげていくための戦略の構築が必要である。一方で、良質な住環境を背景とした良質な消費地であることの強みとアクセス至便な地理的優位性を生かし、能勢町・豊能町をはじめ地域資源の豊富なエリアとの広域連携を推進していくことで、地域間の課題を相互に補いつつ、地域内での経済循環も促進したい。また、データ駆動型社会を迎え、プロモーションや集客の在り方もこれらのデータを分析・活用し、必要な情報を必要な人に直接届ける方向へよりシフトしていくことが考えられる。そのためこれらに適用した新たなWEBによる発信力・販売力向上はもちろん、その他戦略的な販促ツールの制作と活用による発信力強化により、個の稼ぐ力・発信力を強化するとともに進化させていく支援を行う。また、これらのチャレンジマインドを支える資金調達力の強化を支援すべく、現時点では財務的に脆弱な創業まもない事業者や小規模事業者であっても、その将来性や経営者の情熱が武器となる投資やクラウドファンディング等、融資だけではなく新たな時代の資金調達手段の活用を促し、リスクをとってチャレンジする起業家をサポートする。

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

多くの小規模事業者においては、事業承継や人材不足などの難しい課題を抱えたまま、高齢化が進む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のが実情である。一方、こうした状況下においても、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、異分野連携にも果敢にチャレンジして、新たな事業を創出することで一歩前へ出ようとする潜在力と意欲を持った企業も一定存在している。既存企業への継続的な支援はもとより、こうしたチャレンジ意欲の高い企業を一社でも多く輩出するとともに、その裾野を拡げていくことが重要であることから、①「地域経済を支える地域密着型の事業所群が抱える課題等に関するキメ細かな相談・支援」、②「今後の地域経済の活性化に不可欠な新たな事業を創出する事業所群への支援」、③「特に小規模事業者に遅れが目立つ、ITを活用した販路開拓支援や、生産性向上・業務効率化の支援」を柱に事業を展開するとともに、各種支援機関や専門家等のコーディネートに注力する。主たる支援対象としては、市内小規模事業者9,236社とする。

(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解決にチャレンジする企業に重点を置いて支援し、一定の成果も見えてきたことから、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。

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

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70%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ことを期待される。

次に、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	190	事業所	支援機関等へのつなぎ	63	支援
金融支援（紹介型）	25	支援	金融支援（経営指導型）	16	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	25	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	40	支援	事業計画作成支援	15	支援
創業支援	15	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	2	事業所
コスト削減計画作成支援	2	事業所	財務分析支援	8	事業所
5S支援	2	事業所	IT化支援	30	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	結果報告	190	事業所

件数設定の根拠及びその実現に向けた取り組み

前年度支援企業数 178社 ※平成30年12月末現在

主に小規模事業者9,236社のうち、特に経営改善・革新に能動的に取り組む企業約190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。

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）

税務支援においては、消費税転嫁対策・軽減税率対策に力を入れつつ、IT(クラウド会計)活用を促し、また、軽減税率対策が必要となる小売業を中心に軽減税率対策に対応したクラウド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。

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	280	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	50	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	30	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

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、消費税改定による対応や軽減税率対策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。

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			22,959,460
	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。	4,890,420
	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、自らそれを活かせる力をつけ、「個の稼ぐ力」を向上させるためのツール作成支援等を実施。	2,002,830
	北摂地域 地チカラフェスタ	幹事 箕面商工会議所の事業計画書を参照	350,000
	小規模事業者向け販促 WEBサイト構築支援事業	幹事 北大阪商工会議所の事業計画書を参照	90,900
	大阪勧業展	幹事 大阪商工会議所の事業計画書を参照	50,500
	地域資源発掘事業	幹事 能勢町商工会の事業計画書を参照	60,600
○	サービス事業者の インバウンド参入支援事業	豊能地域のサービス事業者がインバウンド需要を取り込み新規顧客層への展開・付加価値の向上を図れるように支援する。	2,040,200
○	Fintech活用事業	Fintechサービスの活用を促し、会計業務から融資まで業務効率化・生産性向上を図れるように支援する。	2,716,900
○	ドローン等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れるようIT/IoTのメリットに触れ、その導入・利活用を促進する。	909,000
○	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	新たな資金調達手段およびファン創りの両面から「投資」による資金調達へのチャレンジを促し、将来性豊かな企業のテイクオフを支援する。	848,400
○	「働き方改革」対応 人材採 用・育成・定着支援事業	「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	1,329,160
○	地域活用資源を活用した新 事業展開支援事業	豊能地域の多彩な地域資源を活用して事業化しようとする事業者のチャレンジを様々な角度から支援する。	2,908,800
○	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年間で事業承継を見据え、承継したいと思われる企業に変革するための計画作成を含めた様々な支援を実施する。	4,141,000
○	シニア向け創業支援事業 (ネクストライフ起業塾)	幹事 箕面商工会議所の事業計画書を参照	80,800
○	経営革新支援事業	幹事 池田商工会議所の事業計画書を参照	40,400
○	デザイン思考事業	幹事 池田商工会議所の事業計画書を参照	60,600
○	雇用環境整備支援事業	幹事 池田商工会議所の事業計画書を参照	40,400
○	BCP策定支援事業	幹事 大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	176,750
○	中小企業・小規模事業者 サービス品質向上支援事業	幹事 大阪府商工会連合会の事業計画書を参照	141,000
○	障がい者向け企業面接会	幹事 吹田商工会議所の事業計画書を参照	80,800

うち府施策連携事業

15,514,210

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		25 年度～	年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>生産年齢人口の減少に比例する形で、ここ数年、中小企業・小規模事業者の人手不足が過去に類を見ない程に深刻化しているなか、その解消、生産性向上に資するIT活用の重要性がますます高まっている。これらの社会課題や本年10月に迫る消費税率引上げおよび軽減税率適用等を背景に、本年はバックオフィス部門（モバイルPOSレジ、クラウド会計導入等）におけるIT化や決済のキャッシュレス化が急速に進んでいくものと思われる。また、2025大阪・関西万博招致決定により関西圏における顧客の更なるグローバル化も加速していくものと思われる。</p> <p>一方、ホームページを持ち、Eメールを使うなど、中小企業・小規模事業者が情報発信や販路開拓等にWebを活用するようになってから約20年が経とうとしている。この間、ネットワークインフラの充実や高速化、デバイスの高度化・多様化が劇的に進み、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。さらに先述のとおりバックオフィス部門や決済手段のIT化が急速に進むのに伴い、それにより蓄積された顧客データを生かした「1 to 1」に近い顧客アプローチもやすくなるなど、事業者におけるWeb活用戦略はさらに変化かつ高度化させていかなければならない。特にBtoCサービス業（小売を含む）においては先述のようなIT化やキャッシュレス化の影響を享受しやすく、そのメリットを販路開拓に生かせるように、大きく変革していく必要がある。</p> <p>本市においては、冒頭の「2. 事業概要」に記載のとおり、産業構成に偏りが無いものの、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。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。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>本市を含む北摂地域に拠点を構え、かつ前項記載のBtoCサービス業（小売を含む）のように、これから数年の国策的IT化や消費税率引上げ・軽減税率適用の影響を受けやすい小規模事業者を主な対象とする。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（計約200名）がネットショップ研究会およびWebプロモーション勉強会にそれぞれ所属しており、これらの事業者のWeb戦略やビジョン再構築や実践をサポートする。また、別事業であるFinTech活用事業とも連携し、キャッシュレス決済システム等導入済み企業の販路開拓に向けたWeb戦略構築も支援したい。</p>			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>当所では、これまでの当事業をはじめとしたWeb活用関連事業OB・OG等によるネットショップ研究会(85社)及び、Webプロモーション勉強会(110社)に所属する事業者があり、ECやWebサイト運営に不可欠となるテーマ毎による講座等を実施してきた。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。全般的には、リアル店舗運営と同様に経営的戦略的な観点が必要である事を意識していただけるよう内容をブラッシュアップしている。また、要望の高かったLINE@や、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を強化し、戦略の中でこれらのツールをどのように活用することで戦術的な効果を高めるかを重要視し、PDCAを意識した勉強会/研究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。</p>			
これまでの取組状況 ※継続事業の	実施内容・実績数値	<p>平成30年度は、Web/ECサイト及び、ソーシャルネットワークと連動させたブランディングとプロモーションに関する内容を中心に行ってきた。延約200事業者が参加。創業や新規事業の開始等に伴いWebサイト(EC含む)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かったため、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を作ることの重要性の理解を深めるべく、計画書の作成を推進する実践講座を新たに実施。満足度も89%と高く、受講後はスムーズに事業の方向性を明確にしたうえで、実行を始める事業者が参加者の半数以上となった。本年度は、計画を立てることへの重要性を説く講座を取り入れつつ、Webサイトを販路開拓に効果を発揮するための講座を実施したい。</p>			

事業名		Web活用販路開拓支援事業	新規/継続	継続
場合のみ記入	反省点	<p>前期のEC実践塾では、参加事業者のレベルを、既にネットを活用されており改善を望む意欲の高い事業者に絞り込むことができた。結果として、講座内で計画された取組の実行が早く、その分早い段階で成果も見られ、よりレベルの高い内容として実施が出来た。一方で集客面に苦勞した講座も多かった。背景としては、Webツールを活用して手っ取り早く売上を上げたいだけの事業者も少なくなく、綿密な計画を立て実行し、結果を確認した上での新たな計画といったPDCAへの取組に面倒だと考える事業者も多かったと感じている。しかし本質的にはやはり戦略や事業計画が非常に重要であるため、集客面での工夫が必要であると感じている。</p>		
○	人材育成型	<p>【人材育成型】</p> <p>①・店舗様お勧め、～GoogleMAP対策セミナー～（仮称）（MEO対策）【春頃実施】 店舗検索の際に利用されること多いGoogleMAPに自分の店舗情報を映せ、来客導線を作るための仕組み、MAPで上位に表示させる方法などの最新情報を解説。また、同じくGoogleマイビジネスから作成できる無料ウェブサイトについて紹介。今後の戦略に合ったサイト作成方法を選ぶことの重要性について解説。</p> <p>・Webサイトの基礎知識セミナー～Googleマイビジネス活用から考える～（仮称）【冬頃実施】 新規顧客開拓を意識したWebサイトの在り方、スマートフォン対応の重要性、サイト制作に係る費用対効果を意識した制作予算の考え方などについて解説。Googleマイビジネスから作成できる無料ウェブサイトの活用方法から、自社の戦略にぴったり合ったWebサイト作りの方法を選ぶことの重要性について理解を深めていただく内容。</p> <p>また、IT系セキュリティの啓発講座を同時開催。主にウイルスについて、進入経路、対処方法、未然防止対策など最新情報の提供とパスワードの扱いに対し注意喚起を行う。</p> <p>対象者：飲食店、小売店等実店舗のある事業者、Web対策が整っていない店舗事業者。 目的：商店の認知度向上、費用対効果のあるサイト運用につなげる。</p> <p>②・LINE@活用セミナー（仮称） 多様化している情報ツールの中でも普及力の高いLINEを活用した情報配信によるリピーター・常連客の獲得のための工夫、困り込みについて等最新情報を解説。</p> <p>・Youtube等最新集客ツールセミナー（仮称） 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事例を交えて紹介。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。</p> <p>また、IT系セキュリティの啓発講座を同時開催。主にウイルスについて、進入経路、対処方法、未然防止対策など最新情報の提供とパスワードの扱いに対し注意喚起を行う。</p> <p>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：人材、各店舗に合った集客ツールの選定による情報配信力の強化</p>		

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	○ 人材交流型	【人材交流型】 ③ GoogleAnalytics活用講座 初級編【15社×2日間】 1人1台のパソコン環境を用意し、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。新しくなったGoogleAnalyticsの活用方法について解説。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：旧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の新機能など活用方法の習得 ④ GoogleAnalytics活用講座 上級編【13社×3日間】 1人1台のパソコン環境を用意し、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。行き詰っている課題をヒアリングし、課題解決へ導き、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 ⑤ Webプロモーション勉強会 【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SNSとWeb連動など、集客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 ⑥ Web活用ディスカッション勉強会 【15社×3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		
	○ ハズカ型	【ハンズオン型】 ⑦ Webマーケティング相談会 ・Webマーケティングについて個別にフォローアップ。事業所にあったWeb活用法を模索していく。 対象者：当事業講座の卒業生 目的：ターゲット層に合ったWeb活用法の選定 ⑧ ネットショップ塾入門編 魅せるサイトのつくり方講座 ・商材の強み、USPについてディスカッションを通して洗い出し、サイトの構成、情報の優先順位についての考え方の伝授。サイト制作に関する基本的な「企画」の部分を中心とする。 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、商材の魅せ方を考える ⑨ ネットショップ塾実践編 Webサイト運用講座 ・Webページを活用した経営戦略の打ち出し方、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、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サイト又は自社Web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		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a) 府施策連携 <input checked="" type="checkbox"/> (b) 広域連携 <input type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input checked="" type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 (b)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)支援対象企業のうち、20%のカルテ化を見込む。			

事業名		Web活用販路開拓支援事業	新規/継続	継続
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ ①45 社	設定根拠：需要のある内容であり、対象であるWeb対策の乏しい実店舗のある事業所のWeb対策の手始めとなることを想定。 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⇒ ②45 社	設定根拠：各種SNS等ソーシャルメディアやWeb広告についての関心が高く、要望が上がったWebサイト運用の講座の受講者数が概ね45社であり、さらにサイトのまだ無い実店舗事業者も想定しているため。 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⇒ ③15 社	設定根拠：用意するPCの台数に限りあるため15社と設定。 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⇒ ④13 社	設定根拠：⑤の受講生やこれまでの卒業生のステップアップを想定。 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⇒ ⑤15 社	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。 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⇒ ⑥15 社	設定根拠：グループディスカッションの組み分けや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。 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⇒ ⑦5 社	設定根拠：継続的かつ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。 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へ指導員による勧誘。①②③④の受講者への支援も想定。	
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ ⑧10 社	設定根拠：前年度の実績を踏まえ、グループディスカッションの組み分けや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。 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⇒ ⑨10 社	設定根拠：前年度の実績を踏まえ、グループディスカッションの組み分けや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。 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。	

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	今後の戦略に合ったサイト作成方法を選ぶことの重要性について理解を深めた事業者の割合				数値目標	80%
	②指標	SNSやWeb広告などの最新動向について知識を深めた事業者の割合				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%
	④指標	サイト解析ツールを利用して今後のサイト運営の方針を見出せた事業者の割合				数値目標	70%
	⑤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%
	⑥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	80%
	⑦指標	Webマーケティングにおける最新動向を元にターゲットに合ったツールを見出せた事業者の割合				数値目標	70%
	⑧指標	サイトで打ち出す「商材の強み」を明確にした事業者の割合				数値目標	80%
	⑨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	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
	①	20,200	円 ×	45	×	1.00	909,000
	②	20,200	円 ×	45	×	1.00	909,000
	③	40,400	円 ×	15	×	1.20	727,200
	④	40,400	円 ×	13	×	1.30	682,760
	⑤	40,400	円 ×	15	×	1.30	787,800
	⑥	40,400	円 ×	15	×	1.30	787,800
	⑦	101,000	円 ×	5	×	1.00	505,000
	⑧	101,000	円 ×	10	×	1.00	1,010,000
	⑨	101,000	円 ×	10	×	1.00	1,010,000
(小計) 7,328,560 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 7,328,560 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)						
	①市町村等補助	円		交付市町村等			
②受益者負担	365,000 円		負担金の積算				
①2,000円×45社=90,000円 ②2,000円×45社=90,000円 ③4,000円×15社=60,000円 ④5,000円×13社=65,000円 ⑤2,000円×15社=30,000円 ⑥2,000円×15社=30,000円							

事業名		Web活用販路開拓支援事業				新規/継続	継続
		(a)府施策連携	○	(b)広域連携		(c)市町村連携	○
		標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)	
		7,328,560 円		× 0.75 =		5,496,420 円 (365,000 円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)		
	○	豊中商工会議所	4,890,420 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。 茨木 5社、吹田・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	90,900 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		自社の魅力引き出すセルフプロデュース力向上支援事業	新規/継続	新規
想定する実施期間		31 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。2019年10月には消費税増税が予定されており、軽減税率の導入など事業者側の工数は増える一方で、一般消費者の消費活動が落ち込み、多くの中小企業での売上減少が容易に予測される。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、消費税増税後の売上の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、地域の特徴的な資源を使って新事業を展開する「おおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業」採択者、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4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			
	反省点			

事業名		自社の魅力引き出すセルフプロデュース力向上支援事業	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自社と自分の魅力を再発見！営業力強化セミナー【仮称】（7～9月頃開催） 自分自身の取扱説明書を作る等、徹底的に自社および自分を知るワークから始まり、自己開示の方法や会話づくり等、自分の魅力に基づくトークスキルを作り上げる。また、グループワークを通じて、他者から見た自分の魅力の把握や作り上げた会話術のブラッシュアップを行い、またこの人に会いたいと思わせる「雑談力」の向上を目指す。そして、身に付けた「雑談力」で信頼関係を築き、ビジネスへと繋げる営業手法を伝授。会場は豊中市内を予定。		
	○	人材交流型	弱みを強みに変えるブランディングセミナー【仮称】（9～11月頃開催） 何か仕掛けていきたいけど自社には特別なものなんて何も無い…と悩んでいる事業所に対して、発想の転換で見落とししていた自社の強みに気付いてもらい、ブランディングへの足掛かりとする。事業の軸をどうするか、自分に何ができるかを悩んでいる起業予定者も対象とし、応援される会社の考え方を伝授する。会場は豊中市内を予定。		
		販路開拓型	【独自提案型】 ②想いが伝わる！最強ショッピングカード作成講座【仮称】（全5回開催）（9～12月開催） リピーターの獲得及びクチコミ拡大に最適な「ショッピングカード」の作成・編集について、お店の強みや経営理念をあぶり出すワークを通じて、お店又は商品のこだわりや込められた想いをショッピングカードに反映させる。ショッピングカードの完成・配布までを目標とし、講座期間中又は終了後も個別相談にて内容の添削や掲載写真の撮影方法などを随時支援する。6社×1回（5日間）開催。会場は豊中市内を予定。		
	○	ハズカ型	【人材交流型】 ③自社の魅力発信報告会【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、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】 ④①③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		
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a) 府施策連携	<input type="checkbox"/> (b) 広域連携	<input type="checkbox"/> (c) 市町村連携	<input type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果
		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。カルテ化は独自提案型及び人材交流型参加者のうち、50%を想定。			

事業名		自社の魅力引き出すセルフプロデュース力向上支援事業	新規/継続	新規	
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	【人材育成型】①直近の過去4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、消費税増税に備えて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。参加企業は計60社程度想定。うち40社を支援対象とする。		
		40 社			
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	【独自提案型】②直近の過去4年で小規模事業者持続化補助金に応募した企業のうち、約150社他に対し、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10社程度を想定、うち6社を支援対象とする。		
		6 社			
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	【人材交流型】③22~27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30程度を想定。うち12社を支援対象とする。		
		12 社			
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	【ハンズオン型】④①③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。5社予定。		
		5 社			
	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・魅力を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、③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】①当セミナーへの参加により自社（自分）の強み・ウリが把握できたと回答した企業数	数値目標	70%
その他目標値	指標	【独自提案型】②当講座への参加により、ショップカード作成のための基礎資料を完成させ、年度内に実際に配布を行った企業	数値目標	80%	
	指標	【人材交流型】③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】④学んだことを会社の取組として社内でも実践もしくは、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⇒				

事業名		自社の魅力引き出すセルフプロデュース力向上支援事業					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)	①	20,200	円 ×	40	×	1.00	=	808,000	円	
		②	121,200	円 ×	6	×	1.40	=	1,018,080	円	
		③	40,400	円 ×	12	×	1.20	=	581,760	円	
		④	101,000	円 ×	5	×	1.00	=	505,000	円	
		(小計)								2,912,840	円
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)									円	
	計								2,912,840	円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準とおりの場合不要)		②ショップカード作成講座に関しては、ワークショップ型の講座であるが講座内において講師および経営指導員2名による全参加事業者への個別ハンズオン対応により記載内容のブラッシュアップを行うほか、プロデザイナーによるデザイン原稿の添削が複数回入り、講座期間中もしくは講座終了後に個別相談を開く等、個別対応が非常に多く、実践型の支援となり講師・経営指導員ともに工数が大きいため。								
	算出額		①市町村等補助		円		交付市町村等				
			②受益者負担		274,000 円		負担金の積算		①@1,000円×40名=40,000 ②@35,000円×6名=210,000 ③@2,000円×12名=24,000		
<input type="checkbox"/>			(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d)相談事業相乗効果		
標準事業費				補助率		(①市町村等+②受益者負担)					
2,912,840 円 ×				0.75 =		2,184,630 円		(274,000 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	2,002,830 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①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									

【備考】自社の魅力発信報告会を立ち上げ、本事業のセミナー・講座に参加された事業者に参加を促し、事業者間の交流の場とする。また次年度には構成人数を増やし、事例発表などを行い、他社の販促ツール作成の情報を共有する。また当会を通じて、商品開発のコラボなど新事業を興す場としたい。

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		サービス事業者のインバウンド参入支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		29 年度～ 31 年度まで	<input checked="" type="radio"/>	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>大阪府内産業を見てみると、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、同産業の付加価値額に目を向けるとその割合はかなり低くなり、豊中市の企業においては、大阪府平均と比較して、サービス産業（広義）の付加価値額の向上が求められている現状にある。（※経済センサス、大阪府民経済計算より）</p> <p>一方で、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、2020年までに国が4,000万人、大阪府が1,300万人へ従来より倍増されているなか、2018年12月には初めて3,000万人を到達するなどインバウンド市場は大きく成長している。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とも相まって、今後も当市場の拡大が大いに期待できる。</p> <p>ただし大阪府下における訪日外国人の訪問地は大阪市内を中心とした主要観光スポット・エリアに集中しており、その他の地域ではインバウンド需要をまだまだ取り込めていない状況がある。SNS・口コミによる個人の情報拡散力が大きくなってきている今日、これまであまり知られていなかった地域・店舗・施設が一躍脚光を浴びる例も国内に出てきている。</p> <p>以上の状況を踏まえ、当事業では豊中を含む豊能地域のサービス事業者が大きなマーケットとして期待されるインバウンド需要を取り込み、新規顧客層への展開・付加価値の向上を図れるようにしていきたい。</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)	<p>豊能地域においては、RESAS（地域経済分析システム）にて箕面温泉スパガーデンが大阪府内の観光目的地（自動車移動）にランクインしているほか、明治の森箕面国定公園（箕面の滝）、能勢妙見山などが主要観光スポットとしてもランクインしており、外国人旅行者の取り込み実績が出ている。また豊中においては、庄内エリアにて、新進の飲食店の集積や簡易宿所（ゲストハウス）等が増えてきており、ゲストハウスを中心に外国人観光客の増加が期待される場所である。これまで当事業で実施してきたモニタリングツアーによるインバウンド需要の掘り起こし効果もあり、各スポットの周辺事業所を中心に「当店にも外国人に来てもらえると嬉しい」という声が多く寄せられ、訪日観光客という新規顧客層に向けたビジネス展開を志向する事業者が増えている。昨年度施行された民泊新法により民泊参入を検討している事業者も増えており、各エリアの強みを生かしたインバウンド需要の獲得が期待される。</p>		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績 数値	<p>8月10日に「民泊新法&外国人材活用セミナー」を開催し24名の参加・23社の支援対象企業を集めるとともに、当セミナーのフォローアップ事業として「民泊ビジネス参入のための！民泊施設 現地見学会」を9月11日に開催し、21名・17社の参加を得た。また「訪日外国人集客の可能性を探る！インバウンドモニタリングツアー」を能勢・豊能・豊中・箕面エリアにて12月8日、15日に実施し、12社の参加を集めた。3月7日に当インバウンドモニタリングツアーの「インバウンド実践報告会」を開催する予定で、計画通りに事業を推進中。ハンズオン支援においては、インバウンドモニタリングツアー受講企業より5社の支援を実施中で、訪日外国人集客に関心を示されている企業に対し、商品化の支援にあたり、新たなインバウンドビジネス参入企業の掘り起こしに繋げている。</p>		
	反省点	<p>「民泊ビジネス参入のための！民泊施設 現地見学会」では、「おもてなし規格認証を取得してインバウンド対応を実践していく企業の割合」を指標としたが、結果的には「活用については未定だが関心を持った」という参加者の声が多数で、取得して活用する企業は少数であった。おもてなし規格認証の取得のために、当日に申請用紙の記入・受付までセットし、指標数値を高める工夫が出来れば良かったと思われる。</p>		

<p>具体的な実施内容・手法 (該当型に○印をいつどこで何をどのようにするのかを明確に)</p>	○	人材育成型	<p>【人材育成型】</p> <p>①「インバウンド市場に目を向けるセミナー」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内容：2025年の大阪万博開催が決定し、今後の大阪におけるインバウンド市場の可能性を知っていただくセミナーを開催する。大阪府による2025万博やIR計画の概要について説明するほか、インバウンド実践事例などを紹介し、サービス事業者のインバウンド参入を促進していくようにする。 ・開催時期：2019年6月～8月頃 ・開催場所：豊中商工会議所
	○	人材交流型	<p>【販路開拓型】</p> <p>②「外国人モニターによるインバウンドツアー」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内容：外国人モニターを訪日観光客に見立てたインバウンドツアーを企画し、参加するサービス事業者を募る。モニターが外国人目線で事業所のインバウンド対応の良い点・悪い点をアンケート報告することで課題の抽出を行うとともに、事業所がモニタリングを通じてインバウンド向け商品・サービスの強化を図るきっかけ作りになるようにする。 ・開催時期：2019年9月～2019年10月頃 ・開催場所：豊中、箕面、能勢、豊能地域の参加事業所
	○	販路開拓型	<p>【人材交流型】</p> <p>③「インバウンドツアー報告会」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内容：上記インバウンドツアーのモニタリング報告会を開催し、インバウンドツアーに参加した事業所のほか、参加していない事業所にも情報公開し、インバウンドの取り組み事例を広く啓発し、豊能地域のサービス事業者が訪日観光客向けビジネスについて実践ノウハウを共有できるようにする。 ・開催時期：2020年2月頃 ・開催場所：豊中商工会議所
	○	ハンズオン型	<p>【ハンズオン型】</p> <p>④内容：上記の研究会、モニタリングツアー、報告会に参加した事業所の中から、インバウンド対策に関心が高く、訪日観光客向けの事業を推進する意欲の高い事業所5社をピックアップし、訪日外国人向けのツアー商品に参入する、又は個人ツアー客を独自に取り込んでいけるようにハンズオン支援する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・開催時期：2019年12月～2020年2月 ・開催場所：豊中、箕面、能勢、豊能地域の参加事業所
			独自提案型
	<p>○ (a)府施策連携 ○ (b)広域連携 ○ (c)市町村連携 ○ (d)相談事業相乗効果</p>		
		事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<p>○府施策連携商11番</p> <p>(a)府施策連携：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。</p> <p>(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・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。</p> <p>(d)相談事業相乗効果：参加企業に対するカルテ化（予定）企業数の割合：20%</p>
	支援対象企業数①	<p>設定根拠及び募集方法⇒</p> <p>25 社</p>	<p>【設定根拠】支援対象企業のうち大阪のインバウンド動向に関心を示す企業を想定して算出</p> <p>【募集方法】商業・サービス業、ものづくり、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。</p>
	支援対象企業数②	<p>設定根拠及び募集方法⇒</p> <p>12 社</p>	<p>【設定根拠】支援対象企業のうちインバウンド集客、モニタリング実践に関心の高い企業を想定して算出</p> <p>【募集方法】商業・サービス業、ものづくり、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。</p>
	支援対象企業数③	<p>設定根拠及び募集方法⇒</p> <p>15 社</p>	<p>【設定根拠】支援対象企業のうちインバウンド集客、モニタリング事例に関心の高い企業を想定して算出</p> <p>【募集方法】商業・サービス業、ものづくり、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。</p>

事業の目標	支援対象企業数④	設定根拠及び募集方法⇒ 5 社	【設定根拠】①②③の事業で支援した企業うち成果が出やすい事業推進意欲の高い企業を想定して算出 【募集方法】セミナー、モニタリングツアー、報告会に参加した企業の中からインバウンド事業の成果に結びつく要素を持つ支援対象企業を選定する。							
	支援対象企業の変化	セミナー、モニタリングツアー、報告会、ハンズオン支援により、訪日観光客向けビジネス展開を図ろうとするチャレンジ意欲を生み出す。アンケートにより、支援対象企業の変化を把握する。	指標①	【人材育成型】 今後の大阪でのインバウンド市場の可能性を学ぶことで、インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合	数値目標	80%				
			指標②	【販路開拓型】 外国人モニターによるインバウンドツアーを通じ、訪日観光客向けのサービス実践力を習得し、インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合	数値目標	80%				
			指標③	【人材交流型】 インバウンドツアーモニタリング報告より、訪日観光客向けのサービス事例を習得し、インバウンド実践に向けた意識が向上した企業の割合	数値目標	80%				
			指標④	【ハンズオン型】 インバウンド対策に向けた取り組みをスタートさせ、訪日観光客向けの事業を積極的に推進しようとした企業数	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		
		①	20,200 円 ×	25	×	1.00	=	505,000 円		
		②	50,500 円 ×	12	×	1.00	=	606,000 円		
		③	40,400 円 ×	15	×	1.00	=	606,000 円		
		④	101,000 円 ×	5	×	1.00	=	505,000 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%)	0 円		
							計	2,222,000 円		
		独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準とおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等						
②受益者負担		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)					
2,222,000 円 ×		1.00	=	2,222,000 円	(0 円)				
補助金の団体配分	代	商工会・会議所名	配分額	役割(配分の考え方)						
	<input type="radio"/>	豊中商工会議所	2,040,200 円	豊中は、事業全般の企画・広報・運営等を主管として担う。						
	<input type="radio"/>	箕面商工会議所	60,600 円	箕面・能勢・豊能の各団体は、①③の事業において広報協力し、参加企業を						

(「代」欄には、中核 団体または「リンク」で説 明する代表団体に○)	能勢町商工会	60,600 円	伊東において公私協力し、多加正東と 2社発掘する。 当該企業に対しては事後フォロー、カ ルテ化等について分担する。
	豊能町商工会	60,600 円	
		円	
		円	

【備考】東京オリンピックが開催される2020年に向けた対策事業として、2019年まで継続的に対象企業の掘り起こしに努めていく。個別テーマのセミナー・講座による集合型指導のほか、モニタリングツアーによる個別対応型指導を取り入れ、インバウンド実践企業の面的な広がりを促進する。さらに、大阪においては2025年万博やIR（統合型リゾート施設）などのビッグプロジェクトとも連携し、持続的に豊能地域の訪日外国人集客力・対応力が向上していくことを目指していく。

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名	FinTech活用事業		新規/継続	継続
<p>想定する実施期間</p>	<p>29 年度～ 31 年度まで</p>		<p>○</p>	<p>←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</p>
<p>事業の概要</p>	<p>事業の目的 (現状や課題をどのよ うな状態にしたいか)</p> <p>冒頭の「2. 事業概要」記載のとおり、小規模事業者の割合が約70%と高く、また創業比率も6.7%と高く(全国平均6.33% RESASより)、小規模事業者や創業者が多い地域であるといえる。中小企業、特に小規模事業者や創業者に共通するのが、事業主や特定の社員が営業・販売・総務・経理・人事等の多数の業務を1人で行っているということである。その為、業務効率が悪くなり、豊中市の労働生産性は3,766千円/人と低い水準に留まっている(全国平均4,574千円/人、大阪府平均4,858千円/人 RESASより)。経理業務を例に挙げると、手書き記帳やインストリアル型の会計ソフトを導入している事業所の中には、本業である販売・営業業務に注力するあまり、日々の仕訳が入力できない。その結果、①タイムリーに自社の経営状況が把握できない ②蓄積されたデータの活用ができない ③ただの面倒な作業でしかなく、日々の記帳や確定申告書作成に向けた作業手法について、商工会議所等で毎年繰り返し指導せざるを得ないという現状がある。</p> <p>こういった「作業に手を取られる時間が膨大」かつ「ここで得られる貴重なデータを経営に生かせていない」という現状が中小企業の生産性向上が実現しない大きな原因の一つであり、その改善に向けた段階的なサポートが必要と考えている。</p> <p>大阪府においては大阪府IoT推進Lab事業が発足され、その中で「IoTリネースタート(「最小限の事業から始める」ことを意味するシリコンバレー発の起業手法)」が開始され、中小企業における費用を最小限におさえたIoT導入が推進されている。</p> <p>当事業における支援のステップとしては、経済産業省の「攻めのIT活用指針」における、「①IT導入による『置き換えステージ』への引き上げ(置き換えステージとは、紙や口頭等で行われていたものをITに置き換えるという意味)」、「②IT活用による効率化ステージ」、「③ITの高度活用による競争力強化ステージ」を踏む必要があると考えている。本丸は②と③であり、単なる置き換えに留まるのではなく、業務の効率化はもちろん、そのデータをいかに販路拡大や更なる改善など、経営にいかしていくかというところを主眼に実施していく。</p> <p>また平成30年4月に、経済産業省が平成37年までにキャッシュレス決済比率を40%まで高め、将来的には80%のキャッシュレス化を目指す「キャッシュレス・ビジョン」を策定したこともあり、キャッシュレス化の推進・導入が急加速している。Fintechサービスの中でも金融・決済部門での支援ニーズはますます増加すると思われる。</p> <p>当事業では、導入・利活用することで生産性向上が期待されるFintech(ICTを駆使した革新的【innovative】、あるいは破壊的【disruptive】な金融商品・サービスの潮流)サービスのうち、最も身近でかつすべての小規模事業者に通ずる事項である「決済・会計・POSデータ活用」をサポートすることで、業務の効率化を実現し、顧客・販売管理機能により顧客ニーズを迅速にとらえて効果的なマーケティング、プロモーション等の活動を促し、売上を向上させ、生産性向上につながる企業が増加することと、間接的に記帳指導が必要な事業者を減らし、より本質的な経営力を向上させる支援にシフトしていくことを目的とする。</p>			
	<p>支援する対象 (業種・事業所数等)</p> <p>北摂地域における中小企業・創業予定者を対象とするが、特に小売業、飲食・サービス業等、会計・POSデータの利活用、キャッシュレス決済の導入により生産性向上が見込まれる小規模事業者を対象とする。具体的には、毎年確定申告書作成指導および記帳指導を行う約130事業所や創業予定者をはじめ、概ね従業員5人以下の法人・個人事業主を支援対象とする。また、「Web活用販路開拓支援事業」とも連携し、分析データを活用した効果的なWebプロモーション事例の創出も目指す。</p>			

事業名		FinTech活用事業	新規/継続	継続
事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)		<p>人口減少・労働力人口減少・人手不足に直面する中、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。国から商工会議所に対する要請として、事業者の生産性向上に向けた伴走支援・IT化支援の推進が求められており、中小企業・小規模事業者へのIT化支援の強化を図る必要がある。国の「日本再興戦略2016」(平成28年6月2日閣議決定)では、「小規模事業者の最も身近な支援機関である商工会議所等とも連携しながら、IT活用・導入事例紹介及び相談会を開催し、中小企業・小規模事業者の経営者のITに対する意識改革を進める」と記載されており、商工会議所の伴走支援・IT化支援に対する大きな期待が示されている。また、経営力強化・生産性向上に向けた取組として、中小・小規模事業者の生産性向上、業務効率化にはITの導入が不可欠であり、これまでの政策の効果や、IT導入の課題を踏まえ、単なる機器システムの導入支援にとどまらない総合的な政策が必要と考えている。</p> <p>これらの対策に際しては、個々の事業者のIT利活用のレベル感に配慮しつつ行う事が重要である。また、小規模事業者にとってのFinTechへの対応は、単なる手段・ノウハウの導入にすぎないと見られがちであるが、既にキャッシュレス化、シェアリングエコノミー化してきている現在から、金融のあり方も大きく変革がおきるとされる第4次産業革命後の経済においても自社を持続・発展させていくにあたっての最低条件のひとつであると言える。感度の高い事業者については、既に民間のベンダー等を通じてその入口に立てていると思われるが、その他の多くの「潜在需要」に直接アプローチして課題を顕在化させ、対応への道筋を作るサポートができるのは、地域産業に密着した支援機関である商工会議所・商工会だからこそと考える。平成31年10月には消費増税と軽減税率制度の導入が予定されており、レジの購入や買い替えが必要となる事業所が多いこと、消費増税に伴う対応策としてキャッシュレス決済へのポイント還元が検討されていること等もあり、事業所からのニーズが高いと思われる。</p>		
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内容・実績 数値	30年度の人材育成型においては、「IT導入補助金&Fintech活用セミナー」を実施し、29事業者が参加。人材交流型では「モバイルPOSレジ・クラウドシステム体験講座」を実施し、10事業者が参加。クラウド会計やPOSレジ等、クラウドシステム導入希望者に対してハンズオン支援を実施した。		
	反省点	モバイルPOSレジ、クラウド会計・給与等を多数の事業者を導入することができ、業務効率化には繋がったが、POSレジデータの分析や活用に至った事業者はまだ少数であった。31年度はハンズオンによるクラウドシステムで得たデータの「分析・活用」支援に力を入れたい。		
○	人材育成 型	<p>【人材育成型】</p> <p>①「クラウド会計&モバイルPOSレジ導入セミナー」(仮称)</p> <p>内容 10月には消費増税と軽減税率制度の導入が予定されており、会計・レジシステムの改修や新規導入が必要となる。システム単体ではなく、会計とPOSレジを連動させることにより、さらなる業務効率化、生産性向上に繋がることを説明する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施時期：5~6月頃 ・開催場所：豊中商工会議所 ・30社の参加を想定 		
	人材交流 型	<p>【独自提案型】</p> <p>②「キャッシュレス決済体験講座」(仮称)</p> <p>内容 前年度はQRコードを利用した決済手段が話題となった。しかし多数ある決済手段の違いがわからない事業者が多い為、各サービスの特徴を説明するとともに実際に決済端末に触れて頂くことができる体験講座を実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施時期：5~7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	<p>前年度はQRコードを利用した決済手段が話題となった。しかし多数ある決済手段の違いがわからない事業者が多い為、各サービスの特徴を説明するとともに実際に決済端末に触れて頂くことができる体験講座を実施する。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・実施時期：5~7月頃 ・開催場所：豊中商工会議所 ・20社の参加を想定 		

事業名		FinTech活用事業	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	○	ハンズオン型	【独自提案型】 ③「100年続く企業へ！クラウドテクノロジーを活用した次世代経営講座」（仮称） 内容 会計やレジ等のバックオフィス業務だけではなく、クラウド活用を生産・製造業務まで拡大することで、中小企業でも大企業並みの生産性革命が可能となることを体感する。 ・実施時期：7～9月頃 ・開催場所：豊中商工会議所 ・10社の参加を想定	
	○	独自提案型	【人材交流型】 ④「売上UPに繋げる！POSレジデータ分析講座」（仮称） モバイルPOSレジの活用により、経営者はどこにいてもリアルタイムでの店舗の売上状況の把握が可能となる。またPOSシステムに蓄積されたデータを基にしたABC分析等により、次の販売戦略の策定が可能となる。 当講座では自社が利用しているPOSレジシステムのデータを、専門家指導の元、他業種の事業者と共に分析し、活用の為のアイデアを出し合うものとする。 ・実施時期：7～9月頃 ・開催場所：豊中商工会議所 ・10社×2日間を想定 【ハンズオン型】 ⑤ ①②③④参加企業のうち、クラウド/Fin Techサービスを新規導入する事業所、既に導入しているがデータの分析や活用ができていない事業所に対し、指導員・専門家によるハンズオン支援を行う。	
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		<input type="checkbox"/> (a) 府施策連携 <input type="checkbox"/> (b) 広域連携 <input type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 (a) 府施策連携商：「16. 中小企業のIT/IoT導入支援」、「25. キャッシュレス化の推進」 (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：カルテ化はハンズオン型参加企業のうち50%を想定。	
支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	30	【人材育成型①】 当所会員、当所にて記帳相談・確定申告相談を実施している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。	
	設定根拠及び募集方法→	20	【独自提案型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。	
	設定根拠及び募集方法→	10	【独自提案型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。	
	設定根拠及び募集方法→	10	【人材交流型④】 上記①②③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。	

事業名		FinTech活用事業				新規/継続	継続		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	【ハンスオン型⑤】 上記①②③④の参加企業や、クラウドシステムの活用を検討している事業所、既にクラウドシステムを導入しているが、活用できていない企業に対し支援を行う。						
		8							
	支援対象企業の変化	Fin Techサービスの導入により、経理等のバックオフィス業務かける時間を削減することができる。その削減した時間を本業である営業・販売業務に回すことができ、売上高・利益高が増加し、労働生産性が向上する。							
		指標	①クラウド会計、POSレジ等のクラウド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	20社				
		指標	②年度内にキャッシュレス決済システムを新規導入する企業数	数値目標	10社				
		指標	③生産・製造工程からバックオフィス業務にかかる一貫したクラウド化に取り組んだ企業数	数値目標	2社				
		指標	④自社のPOSレジデータを分析し、マーケティングに活用できた企業数	数値目標	5社				
指標	⑤複数のクラウドシステムを連動させての業務効率化、POSシステムのデータ分析によりマーケティング活用ができるようになった企業数	数値目標	6社						
その他目標値	目標値の内容⇒								
算定基準により算	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	30,300 円 ×	20	×	1.00	=	606,000 円	
		③	30,300 円 ×	10	×	1.00	=	303,000 円	
		④	40,400 円 ×	10	×	1.20	=	484,800 円	
		⑤	101,000 円 ×	8	×	1.00	=	808,000 円	
	(小計) 2,807,800 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 2,807,800 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)	②セミナー後に各種キャッシュレス決済を体験できるブースを設営する予定であり、キャッシュレス決済を所有する複数のベンダー協力が必要であり、ベンダーとの交渉や機器・ブースの設営等に労力がかかる為。また事業者は自社にあった決済手段を見つける為に複数のベンダーとディスカッションする必要があり、勉強会・研究会の要素も含まれている為。 ③自社に適したクラウドシステムを選定するには、事業所別に業務内容や現在の使用システムをヒアリングし、その上で適したシステムを考案・提案する必要があり、勉強会・研究会の要素も含まれている為。							

事業名		FinTech活用事業				新規/継続	継続		
出される額	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)		
		2,807,800 円			× 1.00 =		2,807,800 円	(円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
	<input type="radio"/>	豊中商工会議所	2,716,900 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①②への参加者各1社、商工会は①への参加者1社を想定。				
		箕面商工会議所	50,500 円						
		能勢町商工会	20,200 円						
		豊能町商工会	20,200 円						
		円							

【備考】1年目はFin Techサービスの「導入」の為に支援を中心とした事業を実施し、特にクラウド会計については多数の事業者が導入された。2年目は導入されたシステムを使いこなす為の支援や、会計以外のシステムとのクラウド連動支援を行い、バックオフィス業務のさらなる効率化支援を実施した。3年目は導入したシステムを「活用」したマーケティングやプロモーション活動を行い、売上増加、生産性向上に結びつけられるよう支援を実施する。

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名	FinTech活用事業	新規/継続	継続
-----	-------------	-------	----

事業名		ドローン等IT/loT導入・利活用促進事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		29 年度～ 31 年度まで	<input checked="" type="radio"/>	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのよ うな状態にしたいか)	<p>国内の中小・小規模事業者のIT利活用は、先進国として最も遅れをとっている。モバイル環境に適した通信インフラが整備され始めている東南アジア諸国では、急速にスマホ・タブレットの利用者が増加しており、その環境に合わせたアプリやクラウド等を中心とした、交通サービス、飲食サービス等々のIT(モバイルインターネット)サービスの利活用が急速に進みつつある。日本では、そうした発展途上国と比較しても、日常生活の分野におけるIT利活用面では、既に遅れを取りつつある現状がある。業種業態を問わず、様々な分野で導入効果が期待できるIT/loTであるが、多様な方法や技術があるため、却って導入方法の具体化・ビジネスプラン化が難しく、かつ導入効果も測りづらく、小規模事業者への導入は進んでいないと言える。国内でIT/loT導入が進まないひとつの要因として、その導入およびその効果を自分事として考えられる小規模事業者は少ないという実情がある。</p> <p>大阪府においては大阪府IoT推進Lab事業が発足され、その中で「IoTリソーススタート(「最小限の事業から始める」ことを意味するシリコンバレー発の起業手法)」が開始され、中小企業における費用を最小限におさえたIoT導入が推進されている。</p> <p>まずは地域内に実践に向けた訓練までできる施設・設備があり、先端かつ比較的身近なIT/loTとも言えるドローン等に親しんでいただくことにより、「自社ならどう使えるか」という思考を持つきっかけを提供するとともに、自社へのIT導入による生産性向上や新事業開発に向けての波及を促す。当事業の計画は3年計画とし、毎年、IT/loT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)	豊能地域をはじめとした大阪府内の小規模事業者で、経営に対する意欲は高いながらも、IT/loT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やIT/loT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。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	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、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小規模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。		
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	30年度の人材育成型においては、「キャッシュレス決済入門セミナー」を実施し、計28事業者が参加。人材交流型では「ドローンビジネス活用セミナー」&「フライト体験講座in能勢町」を実施し、27事業者が参加。セミナー・体験講座参加者の中から、IoTやドローンを事業活用しようとする企業3社に対してハンズオン支援を実施した。		
	反省点	1年目と比べてドローンの購入や飛行訓練に至った事業者は増加したが、ビジネスモデルの策定まで至っていない。最終年度となる本年度は、これまでドローン関連セミナーおよび飛行体験等でサポートした事業者における、ビジネスでのドローン活用本格稼働に向けてのサポートにフォーカスし、支援成果を高めたい。なお、消費税率引上げ等を背景にますます需要の高まるキャッシュレス決済導入支援等については、別事業「FinTech活用事業」にて実施する予定である。		

事業名		ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業	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	【人材交流型】 ①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、豊中商工会議所内におけるワークショップと、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を行う2部構成とする。時期は9～11月頃を予定。 ・実施時期：9～11月頃 ・開催場所：豊中商工会議所、ノマックドローンフィールド（能勢町） ・15社の参加を想定 【ハンズオン支援】 ②人材交流型参加企業のうち、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。			
	○ 人材交流型				
	販路開拓型				
	○ ハズオン型				
	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="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 ○府施策連携商16番「中小企業のIT/IoT導入支援」 ○当所が幹事となり、箕面商工会議所、能勢町、豊能町の各商工会と連携する。その他、すべての連携団体において広報および利用事業者の発掘を連携して実施する。 ○カルテ化は、人材交流型参加企業の40%を想定。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	【人材交流型①】 上記①のセミナー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。20社程度の参加を見込み、うち15社を支援対象とする。		
		15			
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	【ハンズオン型②】 上記①②参加企業等のうち、自社でのドローン・IoT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。		
		3			
	支援対象企業の変化	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	7社
		指標	【ハンズオン型④】年度内に、ドローン他IT/IoTの導入・活用に至った企業数	数値目標	1社
その他目標値		目標値の内容⇒			

事業名		ドローン等IT/IoT導入・利活用促進事業					新規/継続	継続
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費
		①	40,400 円 ×	15	×	1.20	=	727,200 円
		②	101,000 円 ×	3	×	1.00	=	303,000 円
		(小計)						
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)							
	計							1,030,200 円
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準とおりの場合不要)							
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等			
		②受益者負担		円	負担金の積算			
		<input type="checkbox"/>	(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>
標準事業費			補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
1,030,200 円 ×		1.00	=	1,030,200 円	(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)			
	○	豊中商工会議所	909,000 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、①への参加者各1社を想定。			
		箕面商工会議所	40,400 円					
		能勢町商工会	40,400 円					
		豊能町商工会	40,400 円					
		円						

【備考】2年目は1年目と比べて、事業化に向けたドローンの購入、飛行訓練まで至る事業者が増加した。3年目はドローンの事業化もしくはドローンを活用した業務効率化に至る企業がでるよう支援したい。

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		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	新規/継続	新規
想定する実施期間		31 年度～ 31 年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<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6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化等、山間部特有の課題解決型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型ビジネスや地域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・地域課題解決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6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、小規模事業者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、小規模事業者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>これまで、鯖料理専門店の開設と多店舗展開、直近では外国人旅行客と地域を結ぶ日本体感型ゲストハウスの開業等を投資型クラウドファンディングによる資金調達で支援してきた。鯖料理専門店は今や国内外に20店舗を展開するまでになっている。また平成30年度においては、「おおさか社会課題解決ファンド」へのチャレンジ企業を支援し、同年11月に1社投資が決定した。</p>		
	反省点	<p>投資型クラウドファンディングをはじめ、融資以外の資金調達手段を知らない事業者がまだまだ多い。またクラウドファンディングがどういったものであるかの理解もまだ十分進んでいないと言え、更なる周知徹底が必要であると感じている。</p>		
具体的	○ 人材育成型	<p>【人材育成型】 ①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（仮称） おおさか社会課題解決ファンド、おおさか創業ファンド等の大阪府が連携している投資ファンドや、資本制ローンなど、リスクをとりやすい資金の調達手段を知っていただくためのセミナー。8～11月頃開催予定。15社の支援を想定。会場は豊中市内を想定。</p>		
	人材交流型			

事業名		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	新規/継続	新規
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	販路開拓型	②クラウドファンディングで「チャレンジできる資金」を調達するセミナー(仮称) 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。8~11月頃開催予定。15社の支援を想定。会場は豊中市内を想定。		
	○ ハズオン型			
	独自提案型	【ハズオン型】 ③投資型クラウドファンディング、おおさか社会課題解決ファンド、おおさか創業ファンド等にチャレンジしようとする事業者へのハズオン支援。3社予定。		
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 (a)府施策連携：商13番「クラウドファンディングの活用促進」・24番「社会課題解決ビジネスの創出・成長支援」両担当課と連携して実施する。 (b)広域連携：豊中商工会議所が中心となり、箕面商工会議所、能勢町・豊能町の各商工会と連携して実施。(d)カルテ化は独自提案型参加者を各種カルテで支援を実施する。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 30	【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	【ハズオン型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】 融資以外の資金調達のメリットを理解し、自社での活用の可能性を感じた企業数	数値目標	18社
	指標	【ハズオン型③】 ①②の解説を受けてクラウドファンディングや投資に申請した企業数	数値目標	1社
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		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						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%)				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 (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)				
	<input type="checkbox"/>	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。配分は、商工会議所は①への参加者各2社、商工会は各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	新規
想定する実施期間		31 年度～ 33 年度まで	<input 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>豊中市は、事業所数で府下4位・従業員数で府下5位、製造業事業所数で府下5位（平成26年経済センサス基礎調査より）と、数的には大阪府経済の一端を担っているが、約9割の事業所が従業員30名未満であり（平成29年豊中市統計書）、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>		
	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年をめど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、豊中商工会議所で受託している「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			
	反省点			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)	<input type="radio"/> 人材育成型	<p>①有効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、中小企業にとって人材採用が非常に難しくなっている。そこで、求人ニーズに応じた求人媒体の選定や、求職者に伝わりやすいPRの実施等について、求人票の作りこみや求人サイトの構築等、実践的な取り組み方について理解を深め、自社の求人に応じた求人媒体の選定・活用に役立てるための2日間のセミナーを実施する。講師には、社会保険労務士あるいは採用コンサルタントを想定。定員20社のうち15社を支援対象とする。【人材交流型】 (大阪府労働関係施策第11番「中小企業の地域人材確保支援事業」)</p>		
	<input type="radio"/> 人材交流型	<p>②「平成30年版子供・若者白書（内閣府）」によれば、初職の離職理由に「人間関係がよくなかったため」を上げる割合が23.7%と、2番目に高い理由になっている。そこで、交流分析等心理学の手法を取り入れることで職場のコミュニケーションを上質なものとし定着率向上につなげるためのセミナーを実施する。定員30社のうち20社を支援対象とする。なお、セミナー受講者募集にあたっては、OSAKAしごとフィールドの事業内容等についてもメールマガジンに掲載するなど周知に努める【人材育成型】 (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」)</p>		

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	新規
いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に	販路開拓型	③「平成29年雇用動向調査結果の概況（厚生労働省 平成30年8月9日発表）によれば、前職を辞めた理由のうち「労働時間、休日等の労働条件が悪かった」を上げる人が、男性で2.9ポイント、女性で2.4ポイントと、前年比で最も上昇幅が大きくなったこと、また、30歳未満の若者に限れば男女とも約20%と、若者の定着には労働条件の改善が欠かせない。また、メンタルヘルス等労働者の健康管理への対策、平成31年からの勤務間インターバル制度努力義務化など、労働時間管理は今後一層重要な課題となる。そこで、勤務間インターバル制度などの「働き方改革関連法」を、助成金なども活用しつつ、会社の定着率向上に活かすためのセミナーを実施する。定員30社のうち20社を支援対象とする。【人材育成型】（大阪府労働関係施策第12番「雇用・労働啓発セミナー事業」）		
	ハイク型			
	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) 府施策連携…労3番「若手人材の採用・定着支援事業」、労11番「中小企業の地域人材確保支援事業」、労12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) カルテ化は人材育成型参加企業の10%程度を想定。	
支援対象企業数①	設定根拠及び募集方法⇒	15 社	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。	
	支援対象企業数②		設定根拠及び募集方法⇒	20 社
支援対象企業数③	設定根拠及び募集方法⇒	20 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
その他目標値	目標値の内容⇒			

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	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	40,400	円 ×	15	×	1.20	=	727,200		
		②	20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000		
		③	20,200	円 ×	20	×	1.00	=	404,000		
		④		円 ×		×		=			
	(小計)								1,535,200	円	
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								36,360	円	
	計								1,571,560	円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)										
	算出額		①市町村等補助			円	交付市町村等				
②受益者負担			円	負担金の積算							
○			(a)府施策連携	○	(b)広域連携		(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果		
標準事業費				補助率		(①市町村等+②受益者負担)					
1,571,560 円				× 1.00		=		1,571,560 円 (円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)		代	商工会・会議所名		配分額		役割(配分の考え方)				
		○	豊中商工会議所		1,329,160 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。

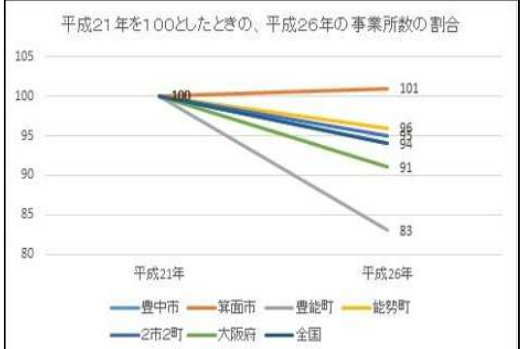
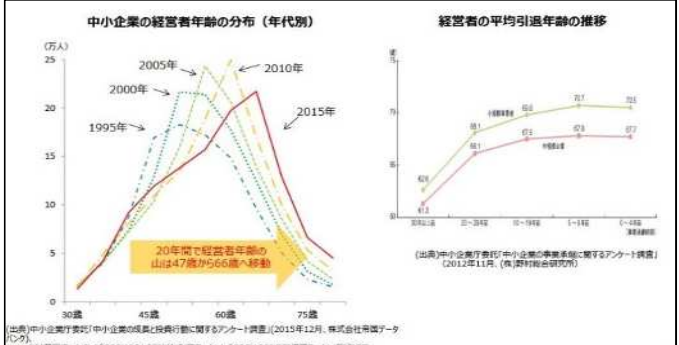
事業名		地域資源を活用した新事業展開支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		30 年度～ 年度まで	○	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	平成19年から28年の10年間に於いて実施された「おおさか地域創造ファンド事業」において、豊能地域では53の事業を採択し、その中から10年を超えて売れ続ける新製品や海外に通用する技術も開発されたほか、桜川の名水や箕面の柚子、能勢の里山資源など、地域資源そのものについて豊能地域以外へも広く知っていただけることとなった。豊能地域においては採択事業者を中心とした勉強会が平成22年度から立ち上がり、今は採択事業者以外の参加者も増え、新たに地域資源を活用した事業の展開を目指す企業が増えている。これら、10年に亘るおおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業の功績とその良い流れを生かしつつ、能勢地域において動きのある、鹿や猪などのジビエ活用や古民家再生、インバウンド観光資源の開発など、地域活性化につながる新たな地域資源の芽を更にコンテンツ化し、事業化に活かすプレーヤーを支援していきたい。本事業では、これらを有効に活用して豊能地域の魅力を発信できる企業を発掘し支援することを目的とする。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	「中小企業による地域産業支援を活用した事業活動の促進に関する法律」に基づき大阪府内では458品目の地域産業資源が指定されている(平成28年12月15日付)。このうち、当地域でも活用できる観光資源として、農林水産品で43、鉱工業品で37、観光資源で22、合計102の観光資源が挙げられている。これらに該当する事業を行うもののほか、豊能地域活性化プラン(平成19年7月策定)においても産業集積資源・産業技術資源、農林資源、観光歴史文化資源、人材資源・その他産業振興資源として挙げられている。本事業では、この双方を「地域資源」と総称し、これを活用した新事業展開・創業を目指す事業者を広く支援することとする。また、昨年度より開始された「おおさか地域産業資源活用サポート事業助成金」などの支援施策を活用した事業展開についても支援を行う。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	昨年度広報・受付を行った「おおさか産業資源活用サポート事業助成金」の公募説明会への参加状況や個別相談の申込み状況のほか、事業計画作成などの個別支援においても地域資源を活用した新規事業展開に関するニーズが複数確認できており、潜在的なもの、あるいは創業予定者も含めると、相当数のニーズがあるものと思われる。また、平成29年度まで実施した「おおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業」の採択事業者を中心に、地域資源活用型ビジネスを更に発展させるための支援ニーズも既に顕在しており、引き続き支援が必要である。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績 数値	おおさか地域創造ファンド事業の実施期間が終わり、地域資源活用ニーズの落ち込みが心配されたが、6月に開催した人材育成型セミナーにおいて、地域資源活用事例を通じた新規事業策定プロセスについて講演実施したところ、20社の目標に対し28社の参加があった。大阪産業振興機構によるおおさか地域産業資源活用サポート事業へのチャレンジをはじめ、地域資源活用型ビジネスの事業計画策定に取り組む企業も輩出してきた。		
	反省点	一方で、おおさか地域創造ファンド豊能地域支援事業において採択され、支援した事業者が引き続き当該事業に取り組む、もしくは派生した事業に取り組むためのニーズが多く、新たなプレーヤー発掘については成果に乏しい1年となった。本年度においては、広域連携先との調整を密にし、新たなプレーヤー発掘に努めたい。		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・	○	人材育成型	①豊能地域の事業者、あるいは豊能地域で新たに事業を開始しようとする法人・個人のうち、地域産業資源を活用した新規事業を検討している企業を対象に、地域産業資源活用の現状について事例発表も踏まえたセミナーを、中小企業診断士を講師として開催。豊能地域の地域産業資源を活用した新事業を検討する企業の掘り起しを行う。豊中市内および豊能地域の他市町で各1回、合計2回実施し、30社を補助対象とする。4～5月実施予定【人材育成型】	
	○	人材交流型		
		販路開拓型	②上記各事業の参加者やこれまでに新連携・地域資源活用・農商工連携のいずれかの補助金を活用したことのある事業者、地域産業資源を活用した新規事業に取り組んだことのある事業者らを中心メンバーとした異業種交流会を開催し、他社の取り組みの事例発表などを通じた事業計画立案や地域資源活用等に向けた「気づき」を提供する場を設ける。年3回開催とし、30社の参加を見込む。【人材交流型】	

事業名		地域資源を活用した新事業展開支援事業	新規/継続	継続
どのようにするのかを明確に	<input type="radio"/> ハズ' 型	③地域産業資源を活用した新規事業や販路拡大に取り組む事業者に対し、具体的な取組についてハズオン型の支援を行う。【ハズオン型】		
	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 checked="" type="radio"/> (a)府施策連携 <input checked="" 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	府施策連携…商6番「地域産業資源を活用した事業」 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。カルテ化は人材交流型参加者のうち30%程度を想定。	
支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	30 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。	
	設定根拠及び募集方法⇒	30 社	豊能地域創造産業ネットワークから発展的に組織された、北摂地域の事業者が主体となった勉強会「北摂アントレ」の毎回の出席者の平均が30社前後であることから、当該勉強会とも連携しながら地域資源を活用した事業計画についてPRを行っていく。	
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	10 社	上記①・②の参加者のほか、過去に地域資源を活用した新規事業に取り組んだ実績のある事業者へのアプローチにより支援を実施する。
	支援対象企業の変化	これまでに実施された様々な支援施策活用事例の紹介なども踏まえ、中小企業・零細企業にも地域資源を活用した新規事業展開が可能であることに気づいていただくことを目指す。		
	指標	地域資源を活用した事業計画作成に取り組んだ企業	数値目標	5社
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		地域資源を活用した新事業展開支援事業						新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービ単価		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 ×	30	×	1.30	=	1,575,600 円		
		③	101,000 円 ×	10	×	1.00	=	1,010,000 円		
					(小計)			3,191,600 円		
					※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)				円	
					計			3,191,600 円		
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等					
		②受益者負担		円	負担金の積算					
○		(a)府施策連携	○	(b)広域連携		(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果		
標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)				
3,191,600 円 ×		1.00		=	3,191,600 円	(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)					
	○	豊中商工会議所	2,908,800 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への参加者数による。セミナー開催も行う能勢町商工会は5社、他は各3社を想定。					
		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	101,000 円							

【備考】新規事業、特に地域資源を活用したものについては、供給の問題やマーケットの問題などから一気に事業化させることは難しい傾向があることから、新規事業への取り組みについて継続してサポートを行いつつ、継続的に新規プレイヤーを発掘することで地域全体としてのブランド力の向上につなげていけるようにしていきたい。

※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	30 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
<p>事業の目的 (現状や課題をどのよ うな状態にしたいか)</p>	<p>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、RESAS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。</p>			
	<div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="margin-left: 20px; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>←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</p> </div> </div>			
<p>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）。</p>				
<div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="margin-left: 20px; border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>←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)</p> </div> </div>				

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 style="writing-mode: vertical-rl; text-orientation: upright;">事業の概要</p>	<div style="text-align: center;"> <p>後継者の決定状況について (n=4104)</p> <table border="1"> <tr><th>決定状況</th><th>割合</th></tr> <tr><td>決定期間未定</td><td>15.0%</td></tr> <tr><td>決定企業</td><td>12.4%</td></tr> <tr><td>廃業予定企業</td><td>50.0%</td></tr> <tr><td>未定企業</td><td>21.8%</td></tr> </table> <p>廃業予定企業の廃業理由 (n=1922)</p> <table border="1"> <tr><th>理由</th><th>割合</th></tr> <tr><td>経営者の高齢化による承継者不足</td><td>38.2%</td></tr> <tr><td>事業不振による廃業</td><td>27.9%</td></tr> <tr><td>子孫に継承者がいない</td><td>12.8%</td></tr> <tr><td>子孫がいない</td><td>9.2%</td></tr> <tr><td>適当な承継者がいない</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>個人事業の種別転換困難</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> <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> <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>	決定状況	割合	決定期間未定	15.0%	決定企業	12.4%	廃業予定企業	50.0%	未定企業	21.8%	理由	割合	経営者の高齢化による承継者不足	38.2%	事業不振による廃業	27.9%	子孫に継承者がいない	12.8%	子孫がいない	9.2%	適当な承継者がいない	6.6%	地域に継承者がいない	3.1%	個人事業の種別転換困難	3.1%	その他	0.4%		
決定状況	割合																														
決定期間未定	15.0%																														
決定企業	12.4%																														
廃業予定企業	50.0%																														
未定企業	21.8%																														
理由	割合																														
経営者の高齢化による承継者不足	38.2%																														
事業不振による廃業	27.9%																														
子孫に継承者がいない	12.8%																														
子孫がいない	9.2%																														
適当な承継者がいない	6.6%																														
地域に継承者がいない	3.1%																														
個人事業の種別転換困難	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と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>																														
	<div style="text-align: center;"> <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>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> <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> </div>																														
<p>事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)</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 ・知的資産経営報告書の作り方セミナー（11/13） 中小企業診断士・弁護士を講師に、知的資産経営報告書の概要やメリット、作成に向けた取り組みについてご講演いただいた。20社の目標に対し17社に支援を行った。</p> <p>②人材育成型 ・メリット満載！作らな損！トクする経営計画のつくりかた（8/9） 中小企業診断士を講師に、事業計画の作成のノウハウについて講演いただいた。また、併せて「経営力向上計画」や「先端設備等導入計画」についても解説いただいた。20社の目標に対し17社に支援を行った。</p> <p>③人材育成型 ・長く続けられるお店になる方法（9/7） 飲食店・小売店に関する支援実績が豊富な専門家を講師に、「選ばれる」お店となる方法、それを通じた事業承継への準備等について講演いただいた。20社の目標に対し14社に支援を行った。</p> <p>④人材育成型 ・今からはじめる、「プレスリリース」基本の「キ」（12/5） 広報・プレスリリースに関する実績の豊富な専門家を講師に、プレスリリースの基礎と取り組み方について講演いただいた。また、実際にプレスリリース等を活用した事業者による事例発表も開催。20社の目標に対し28社に支援を行った。</p> <p>⑤人材交流型 ・円満引退&円滑承継を実現するための、今から準備しておきたい8ヶ条（9/19,10/10,10/24,11/7） 一般社団法人事業承継コンサルティンググループより講師を派遣いただき、ITや不動産なども含めた様々な角度からの事業承継に向けた準備に関する4日間のセミナーを開催した。8社の目標に対し4社に支援を行った。</p> <p>上記のほか、中小企業でのM&A活用に向けた、会社の魅カアップに関するセミナーを3月下旬に開催予定。</p>		
	反省点	<p>事業承継を後ろ向きなイメージで捉える経営者が中小企業・零細企業には特に多いところ、①～④については側面的な方向からのアプローチで集客し周知につなげることができたと思う。一方、⑤については当事業でイメージする支援対象からすると未だ距離のある内容であり、講座として実施するには時期尚早と感じた。今期は徹底して「プレ承継」を意識した内容とし、喫緊の承継支援が必要な案件については経営相談事業にて個別対応をしていく。</p>		
○	人材育成 型	<p>①事業承継あるいは相続については長期間の取組が必要であることを中小企業・小規模事業者にご気付いていただくきっかけとなるセミナーを開催する。弁護士を講師に、事業承継や中小企業・小規模事業者の相続に関するトラブルや注意事項と対策に関する内容とする。7～8月に実施予定、定員20社を支援対象とする【人材育成型】</p> <p>②事業を継続していくために必須である人材採用を安定的に行っていくため、今後は企業イメージについても向上させPRしていく必要がある。そのため、社会保険労務士または専門的知識のある講師により、「健康経営」等の取り組みによる企業イメージ及び生産性向上に関して気づいていただくためのセミナーを開催する。8～9月に実施予定、定員20社を支援対象とする。【人材育成型】</p>		
	人材交流 型	<p>③近い将来、事業承継が課題となっているもののそれが顕在化していない中小企業・小規模事業者を掘り起こすべく、中長期的な事業計画作成の重要性について認識いただき実際の作成に向けた取り組みを支援するセミナーを開催する。6～8月に実施予定とし、定員30社のうち20社を支援対象とする。【人材育成型】</p> <p>④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。20社定員とし、15社を支援対象とする。10～11月頃、3日間の塾形式で実施。【人材交流型】</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	販路開拓型	⑤事業承継においては「継ぐ側」である二代目・三代目の意識変革も必要であることから、二代目・三代目（または候補）を対象に、事業者マインドを醸成するためのセミナーを実施する。また、実際に二代目・三代目として活躍されている経営者（豊能地域を想定）による事例発表も実施予定。9～10月頃、定員20社を支援対象とする。【人材育成型】 ⑥中小企業・小規模事業での事業承継においては、重要な資産である「暗黙知」について先代から次代にうまく伝わっていないため経営力の低下につながるケースが多いことから、コーチング等のスキルの活用により「伝える・気づかせる」ことの重要性に気づいていただくためのセミナーを開催する。9～11月頃、20社を支援対象とする。【人材育成型】		
	○ ハンズオン型	⑦事業の承継に向けて、現行法制や判例などについても知識を得るとともに、社内体制を整備するなど労務リスクに関する備えを行い会社の防衛力を高めておく必要がある。そのため、弁護士を講師とし、最近の法改正や判例など事例をもとに、労務リスクへの対策の必要性に気づいていただくためのセミナーを開催する。9～11月頃、20社を支援対象とする。【人材育成型】 ⑧事業を継続させていくためには、様々な取引や契約についても適法かつ適正であること、自社が不利なものについては見直しをかけていくことが必要である。そのため、弁護士を講師とし、契約書に関する基礎知識やチェックすべきポイントなどに気づいていただくためのセミナーを開催する。9～11月頃、20社を支援対象とする。【人材育成型】		
	独自提案型	⑨上記の参加者を中心に7社を対象に、具体的な取り組みについての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)	<input checked="" type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 府施策連携…商7番「事業承継の支援事業」 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。また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		
支援対象企業数①	設定根拠及び募集方法⇒	当所にて開催するセミナーの参加者が小規模事業者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。		
	20 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者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。	
20 社				
支援対象企業数③	設定根拠及び募集方法⇒	当所にて開催するセミナーの参加者が小規模事業者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。		
	20 社			

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④	設定根拠及び 募集方法⇒ 15 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⑤	設定根拠及び 募集方法⇒ 20 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⑥	設定根拠及び 募集方法⇒ 20 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⑦	設定根拠及び 募集方法⇒ 20 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⑧	設定根拠及び 募集方法⇒ 20 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。	
事業 の 目 標	支援対象企業数⑨	設定根拠及び 募集方法⇒ 7 社	上記各事業の参加事業者より1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。	
	支援対象企業の変化	「中小企業の事業承継に関するアンケート調査（大阪商工会議所・大阪府事業引継ぎ支援センター 平成30年5月16日発表）によれば、全体の5割台半ばが現状事業承継計画を策定していない、という現状を鑑み、「事業承継に向けて一歩踏み出せる」ようになることを成果として設定する。		
	その他目標値	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
	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
	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
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	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円	
	③	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円	
	④	40,400 円 ×	15	×	1.30	=	787,800 円	
	⑤	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円	
	⑥	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円	
	⑦	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円	
	⑧	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円	
	⑨	101,000 円 ×	7	×	1.00	=	707,000 円	
(小計)							4,322,800 円	
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)								円
計							4,322,800 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)							
	①市町村等補助		円	交付市町村等				
	②受益者負担		円	負担金の積算				
	○	(a)府施策連携	○	(b)広域連携		(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果
	標準事業費				補助率		(①市町村等+②受益者負担)	
4,322,800 円 ×				1.00 =		4,322,800 円 (円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒソツ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	4,141,000 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ある」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。

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	190	25,000	4,750,000	
支援機関等へのつなぎ	63	10,000	630,000	
金融支援(紹介型)	25	30,000	750,000	
金融支援(経営指導型)	16	40,000	640,000	
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	25	20,000	500,000	
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	40	20,000	800,000	
事業計画作成支援	15	50,000	750,000	
創業支援	15	20,000	300,000	
事業継続計画(BCP)作成支援	2	20,000	40,000	
コスト削減計画作成支援	2	20,000	40,000	
財務分析支援	8	10,000	80,000	
5S支援	2	10,000	20,000	
IT化支援	30	20,000	600,000	
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	
結果報告	190	10,000	1,900,000	
小 計	—		12,890,000	

II 専門相談支援事業			
事 業 名	算 定 基 準		補助金額
	支援日数	計	
税務支援	90	2,160,000	
創業・経営革新等支援	180	4,320,000	
販路開拓支援	25	600,000	
IT活用支援	50	1,200,000	
プロモーション支援	20	480,000	
小 計	365	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

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

V 合計		
合 計	補助金額	
		45,467,960