

平成31年度 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	茨木商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 合田 順一	
	所在地	〒567-8588 茨木市岩倉町2-150 立命館いばらきフューチャープラザ1F	
	担当者	職・氏名	中小企業振興部長 小林 豊和
	連絡先	電話番号（直通）：	072-622-6631
		Fax：	072-622-6632
		E-mail：	kobayashi@ibaraki-cci.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		①昭和23年5月12日 ②13名（6名）（平成30年12月31日現在） ③茨木市 ④9,473（平成26年経済センサスデータによる） ⑤6,015（平成26年経済センサスデータによる） ⑥2,084（22.0%）	
□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、及び建議する。 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なうこと。 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、及びこれらの開催あつ旋を行うこと。 ⑪商業取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。 ⑫商業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必要な事業を行なうこと。			

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

RESASによると、地域の経済循環率は75.3%となっています。この要因として、地理的なもので大阪市や京都市に近いこともあり、地域外への消費流出が多いことが推定できます。産業別事業所数の割合では、製造業の割合は4.9%と大阪府10.9%より大きく下回るが、製造業の1事業所あたりの従業者数が18人と製造業が少ないものの1事業所あたりの規模がある程度大きいことがうかがえます。製造品出荷額では化学工業の数値が全体の1/3となっており、当市に立地の製造業が出荷高の数値を押し上げているものと思われます。製造業の割合とは逆に、商業・サービス業が大半をしめている。また、創業比率を見てみると、5.82%と大阪府平均より上回っており、創業マインドの高い地域であることが推測されます。隣接の市も含めた目的地検索ランキングを見てみると、吹田市の万博記念公園やEXPOシティが上位となっています。課題としては、人口や学生人口が増えている中、経済循環率が低いということは、産業構成の多くを占める商業・サービス業の集客と消費拡大が必要と思われます。また、雇用情勢の改善から、有効求人倍率は1倍を超えた状態で上昇を続けており、1.41倍(H30.10)となっており、従業員の採用に課題を抱えている事業所が多く見られます。一方で、既存事業の行き詰まりから、ライフサイエンス分野など新たなビジネスへの進出する動きも見られます。最近では中小企業の経営者の高齢化が進んでおり、事業承継に関する問題も浮き彫りになってきました。

(2) 所管地域の活性化の方向性

住宅都市として人口が増加している当市としては、住民の生活を支え産業構成の大半を占める商業・サービス業の活性化は欠かせません。茨木市産業振興ビジョンでも、「市民の快適な暮らしや地域社会を支える機能の充実」が掲げられています。また、市内には5つの大学があり、立命館の留学生の寮も30年に完成しています。商業・サービス業の活性化には、顧客となる住民や学生(留学生も含む)の意見を聞きながら実施することが地域の事業者の発展につながります。まずは、消費者(留学生等外国人も含む)と商業・サービス業の個店をつなぐ1つのキッカケとして、キャッシュレス化の導入を進めていくことが必要です。また、商業・サービス業の活性化には消費を支える雇用の拡大も必要であり、優秀な人材を求める中小企業の求人支援と併せて実施していくことが必要です。市内の事業所数が減少している現状がある一方で、北摂地域は創業マインドの高いエリアでもあります。そのため創業者支援を充実することも必要です。創業者支援では、当会議所と市、金融機関で構成するネットワークを活用した相談体制で実施します。また、当市には国際総合戦略特区である「彩都ライフサイエンスパーク」が立地しており、バイオ産業など、今後成長が期待できる分野の成長を支援していくことが必要です。

(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

小売・飲食・サービス業を営む経営課題を抱えている事業者
 彩都ライフサイエンスパーク内に立地するバイオ関連企業等、今後成長が見込まれる事業者
 創業希望者
 消費税やインバウンド対策としてキャッシュレスやA i、I o Tの浸透など新しい取組みへのチャレンジする事業者
 人材不足対策として、新規雇用や雇用定着に課題を抱えている事業者
 茨木市産業振興アクションプランにある市内でがんばり、チャレンジする事業者

(4) 事業の目標

これまで本事業を実施した結果もふまえて、①資金調達、②販路支援、③求人支援、の3つを重点目標とします。資金調達では、融資や補助金を活用いただけるよう実施します。特に補助金申請のニーズは多く、事業計画作成の段階から支援の充実をしていきます。販路支援では、地域活性化事業で事業所の売上に直接的、間接的につながるような事業を実施します。求人支援では、セミナーによる事業主の意識改革、求人・求職マッチング事業の実施により、中小企業の人材獲得の支援をしていきます。創業希望者への支援では、市や金融機関等と連携し公的優遇施策を利用いただけるよう努めていきます。また、住宅都市、学生の街としての機能を維持できるよう地域事業者の意識改革を促がし、新たなまちづくりを目指します。また、近隣の商工会・商工会議所との広域事業を増やすことにより、市内にとどまらないビジネスチャンスを提供すると共に、互いの事業効果を高めていきます。

(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)

災害等があり、経営者のマインドが低下している中、地域活性化事業を実施することにより、経営者が前向きに取り組める“きっかけ”をつくることができます。この“きっかけ”が経営課題を明確にし、今後の事業展開につながります。経営支援事業は、プレーヤーである中小企業の置かれている状況から真の経営課題を見出すことにより、中小企業が経営しやすい環境を整えていくことができます。この事業を実施しなかった場合は、住宅都市に必要な不可欠な商業インフラが衰退し、経営力が低下した中小企業は廃業を余儀なくされます。廃業に拍車がかかると雇用にも影響が出るなど、負の連鎖が進行するものと思われます。経営力低下は、販路拡大やビジネスチャンス拡大の芽をつぶすことにもなり、地域経済の低下にもつながります。地域の活力が低下すると、地域住民や屋間に流入する人々(通勤・通学者)へのサービス低下にもつながり、地域内の各分野に及ぼす影響は大きいものと考えます。また、事業承継支援の取り組みを実施することにより、廃業が減少し雇用にも好影響を及ぼします。

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	185	事業所	支援機関等へのつなぎ	50	支援
金融支援（紹介型）	18	支援	金融支援（経営指導型）	40	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	1	事業所
記帳支援	3	事業所	労務支援	15	支援
人材育成計画作成支援	0	事業所	マーケティング力向上支援	5	事業所
販路開拓支援	20	支援	事業計画作成支援	26	支援
創業支援	35	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	3	事業所
コスト削減計画作成支援	1	事業所	財務分析支援	3	事業所
5S支援	0	事業所	IT化支援	3	事業所
債権保全計画作成支援	0	事業所	事業承継支援	8	事業所
災害時対応支援	0	事業所	結果報告	175	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	200				
<p>これまでの支援企業数の実績から185事業所のカルテ化を見込んでいます。今年度も小規模事業者の販路拡大・販売促進に関わる支援及び事業承継支援に注力していきます。特に、販路拡大に係る資金需要による融資相談や補助金の活用相談が予想され、マルケイ融資をはじめとした公的融資に加え、金融機関への紹介、国の補助金の活用の支援が必要となってきます。また、経営者の高齢化が進み廃業も増えつつある現状から、事業承継支援の取り組みを始めます。経営指導員による直接的支援に加え、高度な内容については他の支援機関や専門家への紹介が必要となってきます。地域活性化事業との相乗効果においては、創業支援事業と創業相談、労働関係セミナーと労務相談を多く見込んでいます。</p>					
事業所支援の実施方法（専門家や各種支援機関、支援制度の活用など）					
<p>事業所からの相談に対し、相談内容に応じた専門性（国家資格等）のある経営指導員が対応するように努め、的確なサービス提案を行います。サービス提案は、事業者の課題解決にあらゆる角度から検討し、経営指導員自らが支援を行ったり、府や国、市など関係する支援機関、支援制度を利用できるような実施体制をとります。より専門性の高い案件につきましては、当会議所が実施する専門相談支援事業の利用、専門家同行事業、あるいは国の専門家派遣事業（ミラサポ）、よろず支援拠点、事業承継支援デスクとの連携を実施します。</p>					
II 専門相談支援事業					
事業名	新規/継続	指標	目標数値	事業概要	
金融相談	継続	相談件数	10	日本政策金融公庫の茨木専任担当者による融資相談会を実施。	
税務相談	継続	相談件数	5	決算・申告シーズンに税理士による税務相談会を実施。	
記帳指導	継続	相談件数	2	記帳指導を希望する事業所に税理士による指導を実施。	
専門家派遣(同行)	継続	相談件数	3	専門家の訪問支援が必要な場合、専門家と同行し支援する。	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>経営指導員の日頃の相談の中で、より専門的な知識が必要な相談について、各分野の専門家による適切なアドバイスを実施します。金融相談では、政府系金融機関である日本政策金融公庫の茨木専任担当者による相談を市外にある支店まで行かずに受けていただくことができます。また、税務相談では、特に個人事業者の決算・申告シーズンに重点的に税理士による相談会を開催し、スムーズな申告ができるよう支援していきます。記帳指導は、消費税の増税や軽減税率等もあり、年間を通して記帳に不慣れな事業者を対象に、税理士による指導を受けていただき、自主記帳ができることを目指します。専門家を活用した個別指導が必要な事業者に対しては、専門家同行事業や国の専門家派遣事業（ミラサポ）を利用して相談にあたりると共に、相談の場に同席することにより経営指導員のスキルアップにもつなげていきます。また、同行して状況を把握することにより、経営指導員によるアフターフォローを充実していきます。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

茨木商工会議所

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業			5,255,920
	商店街と大学連携事業	商店街活性化に取り組む商店街で、消費者目線の商品・サービス開発に大学生とのマッチングを支援する。	1,010,000
○	創業支援事業	創業のための基礎知識習得のセミナーと創業実現に向けての支援する事業を行なう。	2,266,320
○	求人・求職マッチング事業	中小企業の求人支援及び求職者のための、合同就職面接会を行なう。	1,979,600
(2) 広域事業			9,281,938
○	バイオ産業推進事業	彩都を中心とした地域に立地するバイオ関連企業に営業やアライアンスの機会を与える。	1,810,000
	茨木・箕面オムニチャネル3.0事業	単なる物販ではなく、お客さまに「共感」頂ける販促事業を行う。	475,313
○	人材を育成する上司に必要な「承認力」向上セミナー	部下の従業員を育成出来る、上司に必要な「承認力」を身に付ける。	305,570
○	キャッシュレス化の推進事業	消費税やインバウンド対応としてキャッシュレス化の機運を高める。	1,636,000
	大阪勧業展	※「大阪商工会議所」の事業計画参照	101,000
○	事業承継の支援事業	※「吹田商工会議所」の事業計画参照	60,600
○	地域産業資源活用支援事業	※「吹田商工会議所」の事業計画参照	40,400
○	BCP・BCMの普及促進	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	81,000
○	AI・IoT活用セミナー	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	65,000
○	ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	451,958
	Web活用販路開拓支援事業	※「豊中商工会議所」の事業計画参照	151,500
	北摂地チカラフェスタ	※「箕面商工会議所」の事業計画参照	1,000,000
○	三市一町合同就職面接会	※「摂津市商工会」の事業計画参照	507,885
○	承継・創業経営者交流研修	※「摂津市商工会」の事業計画参照	157,000
○	クラウドファンディング活用セミナー	※「摂津市商工会」の事業計画参照	99,400
○	人財力強化(人材育成)セミナー	※「摂津市商工会」の事業計画参照	404,000
○	労働法改正セミナー	※「摂津市商工会」の事業計画参照	466,938
	手づくりコミュニティ市事業	※「島本町商工会」の事業計画参照	1,468,374

うち府施策連携事業

10,331,671

事業名		商店街と大学連携事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		2012 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31年4月には追手門学院大学の新キャンパスが完成する。当市においては、立命館大学と追手門学院大学、梅花女子大学の3大学を含め、現在5大学と産官学連携事業を行っている。一方商店街では、大手製造メーカーの市外転出による工場労働者の利用減少とともに、これまで地域の高齢者を中心とした生活の場となり、商店街の顧客も先細りしつつある。一方、近年は市中心部に子育て層を中心とした新住民が徐々に増えており、2020年頃までは人口増が見込まれている。商店街の活性化には、新住民の中止となる子育て世代の囲い込みが必要で、そのためには大学生の若い力と創造力を欠かすことができない。こうした中、市内の商店街のなかには、地域と一帯となって商店街活性化事業に取り組み始めており、当商工会議所は、茨木市及び茨木市商業団体連合会と連携して、自主的に取り組む商店街の支援を目的に以下の事業を行う。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市内の商店街等（23団体）に所属する小売・サービス業・・・770事業所			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	立命館大学は、学生サークルが地域との連携を積極的に行っており、大学も地元の飲食店に昼食弁当の販売する機会を設けるなど地域連携に力を入れている。また、追手門学院大学は、地域創造学部を含む一部の学部をJR総持寺駅に近接する新キャンパスは平成31年4月に移転するのを機に、地域イベントや市民対象の事業を積極的に行っている。そうした流れは、商店街に学生の流入が期待でき。新たな来街者を呼び込む機運が高まる要素となっている。			
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内容・ 実績数値	平成30年8月に阪急茨木駅7商店会のマップを作成。合計204店舗掲載 9月には、茨木神社で、昭和のレトロ感をだしたイベントを実施した。当日の会場には、個店魅力アップ に取り組む事業者グループも5店舗出店した。 12月には、阪急本通商店街内のまちづくり交流サロンにおいて、冬バージョンを行った。 先の事業者グループが3店舗の出店と1店舗が追手門学院大学とのコラボ缶詰の試食会を実施しふるさと 納税への出品についてと商品パッケージのアンケート調査を行った。さらに、てづくり品販売が5店舗出 店。また、追手門学院大学と近隣5商店会とのコラボ企画として、学生制作の商店街活性化映像の上 映。子どもに商店街に来てもらうということで、昔のおもちゃ作り【割り箸てっぽう】の作成と的当て を実施した。ガンバ大阪にはガラボン抽選の商品提供をして頂いた。			
	反省点	今年は市政70周年ということで市内イベントが多数開催された。集客の相乗効果を狙った が、予想通りで終わった。今後も関連する動きを確認しながら、効果的な開催日時を探っ ていく必要がある。			
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこ で・ 何を・ どのよ うに する のかを 明確に)	人材育成型	販路開拓型（「春・冬のガンバル市」） 平成31年4月・12月頃、茨木市の玄関口となる駅周辺の商店街が、まちづくり交 流サロンなど公共空間も活用して、商店街をアピールするための販促事業を行う。学 生には、集客イベントの企画・運営や留学生を含むインバウンド対策事業を一緒に企 画してもらう。			
	人材交流型	○ 販路開拓型 商工会議所は、商店街と学生の橋渡しを行うとともに、集客にも効果をあげるた め、商工会議所が運営するまちづくり交流施設で毎月1回開催している「てづくり 市」を運営する。 イベントの告知は、地域情報紙や会議所ホームページなどで行うほか、イベント直 前には、チラシを中心市街地エリア20,000戸程度に配布する。			
	ハズレ型	独自提案型 (a) 府施策連携 (b) 広域連携 ○ (c) 市町村連携 (d) 相談事業相乗効果 ○ 茨木市は、茨木市産業振興ビジョンで、商店街の魅力アップ支援と大学の新規立地の機会活 用に向けた調査・検討を行うと謳っている。また、産学連携を希望する商店・商店街のニ ーズと大学のシーズのマッチングなど産学連携に取り組みやすい環境づくりを併せて推進す るとしている。 本事業について、茨木市は連携して取り組むこととして、茨木市から事業補助を受ける。			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 4	販売促進事業に大学との連携に取り組む商店街		
	支援対象企業の 変化	地元プロスポーツチームとの連携を図るなど、商店街販促活動に積極的に取り組んで きた。これからは、大学との連携機会を増やしたいと考えている。			
	その他目標値	目標値の内容→	指標	商店街の学生来街者数（通年）	数値目標 対前年比5%増
		本事業の実施前と実施後、商店街所属店舗にその変化を聴き取る。			

事業名		商店街と大学連携事業					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 50,500 円 ×		4	×	10.00 =	2,020,000 円		
			円 ×		×				
			円 ×		×				
	(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%)							円	
	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		350,000 円	交付市町村等		茨木市		
		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)			
2,020,000 円 ×			0.50 =	1,010,000 円	(350,000 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)				
			円						
			円						
			円						
			円						
			円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		創業支援事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		2011 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)	管内の大手企業撤退による雇用や需要の減少。景気回復傾向にあるが、中小零細企業までは循環しておらず、管内事業所の業績は停滞している。さらに、経営者の高齢化による廃業もあり、新たな事業創出や既存事業の活性化が課題となっている。管内の創業者を増加させる為、創業に興味のある方、将来的に地元で創業を考えている方、創業後間もない方等に、創業に関する知識習得や人脈作りの場を提供し、具体的な創業に向けての関心を持ってもらい、具体的な行動に繋げていきたい。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、茨木市内を中心とした近隣の市町村（高槻市、摂津市等）在住の創業に興味がある、ビジネスプランをお持ちの一般の方（会社員、学生、主婦等）、創業後間もない方 ※当会議所へ受講の為に来所が可能であれば、大阪府下に在住、創業予定、創業後間もないの方も対象とする。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	過去に実施した創業セミナー「創業塾：平成21年～平成30年」は、定員40名で実施している。過去10年の平均参加者数は38名であり、これまでの実績から、管内の創業に関するニーズはあると思われる。また、経済センサス調査（2012年～2014年）からも、茨木市、高槻市、摂津市、の創業比率は全国平均を上回る数値で推移している。茨木市で実施している産業競争力強化法に基づく創業支援で、当会議所が実施する「創業塾」は平成26年度から指定講座となった。茨木市の特定創業支援の認定事業者は平成26年度3件、平成27年度は18件、平成28年度は18件、平成29年38件、平成30年12月迄24件と年々増加している。その内、当会議所創業塾受講者からは10名おられ、今後もニーズがあると思われる。			
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	平成30年度は、8/25～9/24の毎土曜日に30時間と12/8に4時間のフォローアップセミナーとして開催。申込者は39名、参加者は32名で、修了者は26名。 大阪府や茨木市の創業者向け施策の紹介、日本政策金融公庫の職員や中小企業診断士への専門相談、事業計画作成支援等でカルテ化、茨木市で実施している産業競争力強化法に基づく創業支援（特定創業支援の認定企業）にも繋がっている。			
	反省点	これまでの広報等手法の工夫により、事業開始から年々参加者も増加傾向にあるものの、受講者のアンケートからも、「創業塾」に対する潜在的なニーズ（創業に興味のある方等）がまだまだあると思われる。そこで、次年度も引き続き、広報等手法を強化することで「創業塾」の認知度アップと受講者数アップにつなげていきたい。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	・時期：2019年8月～12月の休日で実施。 会場：茨木商工会議所 ・6H×5日間で約30時間とフォローアップ4時間を予定。（午前は講義、午後はグループワーク、交流会等を実施。経営指導員も参加、受講生のフォローを実施。グループワークは、講師2名体制）			
	○ 人材交流型	・創業に関するビジネスアイデアの見つけ方に関する講義で基礎知識の習得し、グループの中でアイデア出し、ブラッシュアップを行う。			
	販路開拓型	・創業に関心のある受講者同士の「人脈作り」をするための交流会を実施。 ・創業から3年間生き残るためのマーケティング、労務、税務等、関連知識の講義後、グループディスカッションを実施。茨木市の「特定創業支援事業」の認定講座として、規定のカリキュラムを受講した受講生には「証明書」を発行する。			
	ハイクラス型	・先輩起業家の体験談を聞くことで、より現実の「創業」を学ぶ。 ・基本的な創業の事業計画書を作成、グループワークで、ブラッシュアップし、発表する。 ・政策金融公庫の融資担当者、専門家（中小企業診断士）の個別創業相談を実施。			
	独自提案型	・大阪府が実施する創業に関する事業を受講者に情報提供する。受講生や過去の修了者の中から、将来性などが認められる有望な創業者を府の事業に推薦することで、府施策と連携する。			
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 checked="" type="radio"/> (c) 市町村連携 <input type="radio"/> (d) 相談事業相乗効果 府施策連携商9番 起業家の育成、創業の促進：創業塾の受講者等で、将来性などが認められる有望な創業者を大阪起業家スタートアップ事業に推薦するなど、府施策と連携を図る。(c)市町村連携：茨木の市報でセミナー告知、公共施設での広報協力、市の創業支援策の案内、市の特定創業支援の認定講座等で市との連携を図る。(d)相談事業相乗効果：参加者の「創業」に関する興味を具体化させるため、創業相談などの相談事業への相乗効果を図り、創業のリスクを軽減する。カルテ化目標10名。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	支援対象企業算出根拠：過去に実施した創業塾受講者数を参考に設定。会議所のHP・会報・メルマガ、DM、巡回・窓口相談時、茨木市報、地域情報誌、管内公営施設等を活用して事業の告知を行い、大阪府下より受講者募集を行う。		
	支援対象企業の変化	38	創業に関する漠然とした興味から、知識習得やグループワークを通じて、「創業」に関する具体的なプランやモチベーションを持ってもらい、次の行動へにつなげていく。		
	その他目標値	指標	受講者の創業見込件数	数値目標	5件
		目標値の内容→			

事業名		創業支援事業					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）	⇒	40,400	円 ×	38	×	1.60	=	2,456,320	円	
			円 ×		×		=		円	
			円 ×		×		=		円	
	(小計)								2,456,320	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									2,456,320	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 (基準とおりの場合不要)								
		①市町村等補助		円		交付市町村等				
算出額		②受益者負担		190,000 円		負担金の積算		受講料として受講者より徴収 @5,000×38=190,000		
		<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)				
		2,456,320 円 ×		1.00 =		2,266,320		円		(190,000 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）				
				円						
				円						
				円						
				円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		求人・求職マッチング事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2013 年度～	年度まで	<input type="checkbox"/> ←複数年度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)	雇用のミスマッチングが叫ばれている中、大阪府の完全失業率は3.4%と前年同期に比べ0.2ポイント低下している。また平成30年10月の有効求人倍率は1.41倍と上昇している。積極的な採用をしたい中小企業はノウハウ等を持っておらず、優秀な人材を確保出来ない事が多いため、「合同就職面接会」を開催し人材確保支援を行なう。 本年度も昨年度に引き続き「合同就職面接会」以外にも、「就労相談」を開催し、若者や中高年齢者に対して万全のフォローを行うことによって、中小企業にとっても幅広い人材を確保する機会を増やす。 この事業を継続的に開催することにより、なかなか改善の道筋が見えてこない雇用情勢の一役になれるものと思われる。(数値は大阪労働局調べ)		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、40社(20社×2回)程の中小企業及び求職者180名(90名×2回)		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	費用や時間をかけたくない中小企業などからの要望や過去に開催した「合同就職面接会」の参加企業のアンケート結果による。		
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内容・ 実績数値	平成25年度から、各年度年間2回、「合同就職面接会」を開催した。 平成30年度は、参加企業が延べ47社(1回目23社・2回目24社)。延面接者数が計126名と、多くのマッチングの場を提供できた。		
	反省点	参加企業の中には、面接希望者が0人の所があったのが、反省点である。		
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこで・ 何を・ どのよ うにす るの かを 明確に)	人材育成型	2019年7月及び11月頃の年2回開催予定。 求人企業を1回の開催につき、20社程募集する。		
	○ 人材交流型	求職者には、市広報・市内各所にポスター掲示・ハローワークにおいて「合同就職面接会」の開催告知をして、求職者募集に務め、求職・求人双方にマッチングの場を設ける。		
	販路開拓型	また面接会当日は、求人企業のパンフレットを会場の分かりやすい場所に設置し、求職者にPRをしたり、待合場所で待機している求職者に対して、積極的に声掛けを行い、希望企業以外にも面接をチャレンジするよう促し、参加企業の面接回数を増やす手立てを行う。		
	ハコ型	またこの面接会は、「中高年齢者」や「若年者」の就職困難者等を対象にして行なう。		
	独自提案型			
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input checked="" type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 (a)府施策連携 労10番 求人・求職マッチング事業 地域労働ネットワークの関係機関とも連携をとり、広報・運営を行う。大阪府にもメルマガ等依頼する。 (c)市町村連携 茨木市と連携をとり、会場関係、求職者向けポスター・チラシ作成等は茨木市が担当し、当商工会議所は、求人企業募集及び面接会開催PRに重点をおいて推進する。			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→	会場の関係で、1回の開催につき、20社程を募集する。 会報・HP・市広報・DM等々で募集。	
		40 社		
	支援対象企業の 変化	「合同就職面接会」に参加し、求人を確保することによって、長期的な計画をたてて、事業活動をする事ができ、企業の成長が見込まれる。		
その他目標値	指標	参加企業のうち採用に至った企業数	数値目標	7
	目標値の内容→			

事業名		求人・求職マッチング事業					新規/継続	継続
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費
		40,400 円 ×		40 ×		1.00 =		1,616,000 円
		40,400 円 ×		180 ×		0.05 =		363,600 円
		円 ×		×		=		円
	(小計)							1,979,600 円
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								円
計								1,979,600 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)								
算定基準により算出される額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
	②受益者負担		円	負担金の積算				
	<input type="checkbox"/>	(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	
	標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)		
	1,979,600 円 ×		1.00 =		1,979,600 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)			
			円					
			円					
			円					
			円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		バイオ産業推進事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		2015 年度～	年度まで	←複数年段階的実施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのよう な状態にしたいか)	茨木市やその周辺の大阪府北部地域にはライフサイエンス産業が集積し、ライフサイエンス分野の会社やベンチャー企業が事業主体や研究施設を置いています。しかし多くのバイオベンチャーは、世界的にも高度な技術やごくまれな研究を行っているにもかかわらず、製品の営業やアライアンスが進まない状況が続いています。そういったベンチャー企業に対し、繋ぐ事業を打ち出していき、事業の新展開や取引先を増やすことを目的に実施します。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	彩都ライフサイエンスパークを中心とした府内のバイオベンチャー、ライフサイエンス関連企業等 約50社			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	2018年度の共同出展に参加した企業へのアンケートでは、次年度の展示会出展によるビジネスマッチング支援の要望は多くありました。また、共同出展に参加されていない事業者からも販路開拓や企業間アライアンスのニーズを聞きます。これまで本事業を実施していく中でマッチングの実績も出てきており、大阪府内にとどまらず広く企業間連携を求めるニーズがあります。セミナー事業では、府内全域からの参加者も増え、府内全体のライフサイエンス関連の活性化が期待できます。			
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>■10月10日～12日 BioJapan2018に出展 出展事業者数 17件(うち1件は大阪大学) 来場事業者・名刺交換事業者数等 324名</p> <p>■11月7日 彩都バイオサイエンスセミナー開催 参加人数44名 講師：神戸大学大学院 科学技術イノベーション学科 教授 坂井 貴行 氏 テーマ：自社技術でライフサイエンス分野へチャレンジ</p>			
	反省点	前年度のマイドームおおさかでの展示商談会より出展事業所数とブース来場者数は増えましたが、1事業所あたりのPRスペースが小さくなったため、訴求効果を上げる工夫が必要かと思われます。また、ブースで代行するスタッフが出展事業者の事業内容をうまくPRできるよう事前に勉強する必要があります。			
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこで・ 何を・ どのよう にする のかを 明確に)	○ 人材育成型	事業の実施にあたっては、実行委員会(茨木商工会議所、摂津市商工会、大阪府、茨木市、バイオ・サイト・キャピタル㈱)を年6回程度開催し、準備から当日の実行まで連携を図っていきます。今年度も府外へのアピールも意識しながら、事業を企画していきます。			
	人材交流型	9月～11月頃 ライフサイエンス企業向けに営業戦略やプレゼン能力向上等に関するセミナーを開催します。彩都ヒルズクラブが過去に160回以上実施してきた「彩都バイオサイエンスセミナー」の平成31年度に実施する1回分を主体的に実施します。			
	○ 販路開拓型	10月 核となる展示商談会(BioJapan)に府内ライフサイエンス関連企業等の共同ブースを出展し、事業内容を広くPRすることで、販路及び企業間アライアンスを見出ししていきます。展示商談会当日だけでなく、出展の前後とも彩都地区を中心とした事業者の要望に応じ、茨木市及び摂津市の事業者とのオーダーメイドマッチングを図っていきます。			
	ハコ型				
	独自提案型				
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	<input type="radio"/> (a)府施策連携 <input type="radio"/> (b)広域連携 <input type="radio"/> (c)市町村連携 <input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果 商2番 (a)府施策連携：ライフサイエンス産業課の担当者を交えて、事業の進め方や事業当日の運営まで含めて連携。 (b)広域連携：出展事業者の募集及びセミナーの集客を共同実施。 (d)相談事業相乗効果：オーダーメイドマッチングをカルテ化により実施。				
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→	<input checked="" type="checkbox"/> 販路開拓型(展示商談会への共同出展) 彩都ライフサイエンスパークを中心とする府内のライフサイエンス関連事業者を募集 12社		
	支援対象企業 の変化	12	大阪府のライフサイエンス産業を全国的な展示商談会に共同出展することにより、大阪府外の企業にアピールし、商談やアライアンスのマッチングにより新事業への取り組みが始まる。		
	支援対象企業数	指標	出展事業者のビジネスマッチング件数	数値目標	2
	支援対象企業 の変化	設定根拠及び 募集方法→	<input checked="" type="checkbox"/> 人材育成型(セミナー) 対象は彩都ライフサイエンスパーク内事業者及び府内事業者。会報やホームページ、メールマガジンにて対象事業者を募る。		
	30	指標	ライフサイエンス産業への参入意欲等、意識の変化が深まった事業所数	数値目標	5
支援対象企業 の変化	セミナーを受講することによりライフサイエンス産業への理解が深まるとともに、営業力強化やアライアンスに向けての意識の変化が深まる。				
その他目標値	目標値の内容→	共同出展ブースに来場の事業者数。			
260					

事業名		バイオ産業推進事業					新規/継続	継続	
算定基準 （行が足りない場合は、⇒の行に挿入）		サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
	⇒	80,000 円 ×		12 ×		1.00 =		960,000 円	
		50,500 円 ×		260 ×		0.05 =		656,500 円	
		20,200 円 ×		30 ×		1.00 =		606,000 円	
		(小計)						2,222,500 円	
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算（小計の5%）							円	
	計							2,222,500 円	
算定基準 独自の提案単価及び 独自補正係数の根拠 （基準どおりの場合不要）	府外の専門展示出展事業（横浜開催：バイオジャパン）に出展するには、出展事業者との事前調整が何度か必要であり、当日の現地調整等も必要であるため80,000円の独自単価とする。								
算定基準 による算出される額	①市町村等補助		円	交付市町村等					
	②受益者負担		円	負担金の積算					
	<input type="checkbox"/>	(a) 府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b) 広域連携	<input type="checkbox"/>	(c) 市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d) 相談事業相乗効果	
	標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)		
	2,222,500 円 ×			1.00 =			2,222,500 円 (円)		
補助金の団体配分 （「代」欄には、中核 団体またはヒアリングで説明 する代表団体に○）	代	商工会・会議所名	配分額		役割（配分の考え方）				
	○	茨木商工会議所	1,810,000 円		実施に係る経費（職員旅費は除く）は茨木商工会議所が負担する前提で、以下の通り配分 【茨木商工会議所】 セミナー参加者25社相当（505,000円）、出展企業10社相当（800,000円）、ブース来場者200名相当（505,000円） 【摂津市商工会】 セミナー参加者5社相当（101,000円）、出展企業2社相当（160,000円）、ブース来場者60名相当（151,500円）				
		摂津市商工会	412,500 円						
			円						
			円						
		円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		茨木・箕面オムニチャネル3.0事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		2014 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)	茨木市及び箕面市では、多種多様なイベントを実施しており、商業施設がある。このような販売促進に該当する機会及び場所を発掘し一元管理する。そして会議所が拠点となり1年を通じて計画的に事業を進めていくことで、お客さまに「初めて出会う商品をワクワク(共感)して買う」環境を整えていき、販促に関するセミナーや意見交換(反省会等)をタイムリーに盛り込み、個店のポテンシャルアップを目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市内の小売店舗、製造小売り事業者及びサービス事業者 約400事業所 + 箕面市内の小売店舗、製造小売り事業者及びサービス事業者 約100事業所			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	出展販売したいというニーズは次の方法で確認している。①出展の門戸を広げ常に 出展希望事業者が問い合わせ出来る体制を取っている。従って、初めての出展を経験する事業者にも迅速に対応することが出来るので、今年度も少なくとも5件の初出展事業者を誕生させている。また出店者へのヒアリングで、今後の出展意欲について聞いておりニーズを掴んでいる。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	現在までで3回の販売促進イベントを実施した。延べ46件(実数37店舗)の出展があり、イベントごとに波はあるが127.7万円以上の売上げに繋がっている。事業者からの出展希望は常に聞いており、機会をとらえ出展可能かどうか確認している。			
	反省点	平成29年度は、茨木市の「場を開く社会実験」により開催回数を増やしたが、天候に全く恵まれず、1回毎の売上は相当低かった。平成30年度、総売り上げは減少したが1回あたりの売上額は、大幅に改善された。好天に恵まれたこともあったが、出展者の出展方法に工夫が見られ、商品を知ってもらう行動が反映されたと考えられる。今後もマンネリ化を防ぐ為の指導やセミナー等をタイムリーに実施し、売上拡大に努めていきたい。			
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	本事業名のオムニとは「あらゆる」、チャンネルとは「お客さまとの接点」を指します。販売機会を世代別に分けて、1.0は「その場で欲しい商品を買う(商店街やスーパー)」、2.0は「場所を選ばず好きな商品をいつでも買う(カタログ販売やネット通販)」。そして今後目指す販売機会を3.0として「初めて出会う商品をワクワクして買う」と位置づける。市内での有名店などを、今までと全く違う手法(体験型等)でお店を紹介する。出展後に事後アンケートを取り、売上げ及びそれ以外の波及効果についての目標達成率や満足度を確認、統計を取り事業毎に効果を数値で測定、結果について専門家を交えて模索、効果的なセミナー等の開催という形で出展者へフィードバックしていく。最終的にお客さまが知らなかった商品を楽しく購入頂ける環境を設定。「ワクワク(共感)」をキーワードに新たなニーズを引き出す。販売機会は、茨木市箕面市を中心として近隣市内もエリアとする。エリア内での開催イベント等への出店により年度を通して設ける。具体的には以下の通り計画する。 4月～6月 市内の集客施設を利用しての出展 9月～12月 まちづくりイベントや定例行事等、北摂エリアで行われる販促イベントでの出展 その他大阪府、茨木市、箕面市及びイベント主催団体などからの出展要請があれば、その都度検討し適宜出展していく。出展後は事後アンケートを取り、常に改善を加えていく。31年度も、本事業独自に販売促進を促すセミナーを実施し、お客様が楽しくワクワクして買う気持ち作っていく。			
	人材交流型				
	○ 販路開拓型				
	ハズレ型				
	独自提案型				
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)				
(b)当市と箕面市は、多種多様な商業イベントの実施や個店と大型商業施設の立地など、まちづくりが似ているところが多々あり、小売店1件あたりの売上額と住民一人当たりの購入金額が近似値を示している。また両市を繋ぐ国道171号線は自家用車や路線バスが頻繁に行き来していることから、利便性の高い箕面市と連携することで、両市の事業者が相互に行きかう機会を作りより発展性の高い事業となる。 (c)市と連携し、出展機会を増やす。 (d)実際の販売現場を確認することが出来ることで、きめ細かい支援が可能となり、販促支援もタイムリーに出来る。					

事業名		茨木・箕面オムニチャネル3.0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→ 15	販売促進を目的とした各種団体（物産振興協会やマイスターズなど）、商業イベントへ積極的に参加する事業所（飲食店や小売店）および、創業希望者などのうち30店舗を対象とする。				
	支援対象企業の変化	1店舗が平均2回程度の出店を行う。その中で出展者の満足度を70%以上にする。その要因を個店で独自に分析出来る程度に、ポテンシャルを上げていく。					
	その他目標値	指標	各事業所の出展目的(売上・知名度・新規顧客獲得・販売スキル向上など)の達成率		数値目標	70%	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サービス単価	支援企業数	係数	標準事業費	
			50,250 円 ×	15	×	1.00 =	753,750 円
			円 ×		×	=	円
			円 ×		×	=	円
		(小計)					753,750 円
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)					円
		計					753,750 円
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)						
	算出額	①市町村等補助	円		交付市町村等		
		②受益者負担	20,000 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)		
	753,750 円 × 0.75 =		565,313 円		(20,000 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはアリ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)		
		茨木商工会議所	475,313 円		必要経費(115,313円)を幹事団体が取り、残りを事業所数で按分する。 茨木商工会議所 12件 箕面商工会議所 3件		
		箕面商工会議所	90,000 円				
			円				
			円				
		円					

【備考】
 ②受益者負担金額について：出展毎に経費の一部を出展者に負担いただく。(比較的経費の低い出展は無料)
 (1店舗の平均負担額×述べ(有料)出展件数) @2,000円 × 10回 = 20,000円

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		人材を育成する上司に必要な「承認力」向上セミナー		新規/継続	新規
想定する実施期間		平成31年度～	年度まで	←複数段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	有効求人倍率は2010年以降年々上昇し、新規に人材を採用しにくい状態が続いています。その上、離職率は高まっており、人材不足の企業が増えています。特に中小企業では、20代30代の若手社員の採用が難しく、仕事はあるけれど人材不足で収益が上げられない企業や、社員が高齢化し今後不安のある企業が増えています。このような状況で、人材確保と育成は職種に関わらず重要なポイントになります。本セミナーでは、従業員のやる気を引き出し離職を防ぐため、部下の従業員を育成出来る上司に必要な「承認力」を身に付けるための講義を致します。このセミナーを開催することにより、企業の安定性・健全性を促し、地域経済の発展に寄与することを目的と致します。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業者の事業主並びに管理職			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	各種セミナー開催時のアンケート調査による分析等により、社員や部下とのコミュニケーションや信頼関係構築について、中小企業の多くは頭を悩ませていることが分かった為、事業者を取りまとめて実施するセミナーが、経費負担が軽く、効率的な教育効果を見込むことが出来る為。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値				
	反省点				
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	茨木商工会議所内の会議室で開催予定。研修時間は、2時間30分程度を予定する。			
	人材交流型	講師は、国家資格キャリアコンサルタントの方を予定する。			
	販路開拓型	研修内容としては、経営者・管理職者が承認力、コミュニケーション力を身に付けることにより、社員のやる気を引き出し、離職率低下、信頼関係構築による業務生産性の向上を中心に講義してもらう。			
	ハブ型	スケジュール予定として、7月～8月頃に講師選定。			
	独自提案型	9月頃に、案内状の作成・発送。 10月頃に、講師及び茨木・摂津の担当で詳細な打合せを行なう。 11月頃に開催予定。			
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="radio"/> (a)府施策連携 <input type="radio"/> (b)広域連携 <input type="radio"/> (c)市町村連携 <input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果 (a) 府施策連携 労12番 雇用・労働啓発セミナー事業 地域労働ネットワークの関係機関とも連携をとり、広報・運営を行う。 (b) 広域連携 「茨木商工会議所」と「摂津市商工会」で連携をとる。講師については、茨木で選定する。会場は茨木商工会議所で行う。案内等は、茨木と摂津で協力してPRを行う。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	茨木市内、摂津市内の事業所を対象として広報誌、チラシ、ホームページ等にて案内募集を行う。		
	支援対象企業の変化	本セミナーで、従業員のやる気を引き出し離職を防ぐため、部下の従業員を育成出来る上司に必要な「承認力」を習得することにより、労働者のモチベーションを向上し、良質な人材を確保することで、中小企業の経営の安定を図ることが出来る。			
	その他目標値	指標	承認力に関する参加者の理解度	数値目標	理解度70%以上
		目標値の内容⇒			

事業名		人材を育成する上司に必要な「承認力」向上セミナー					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	
		⇒ 20,200 円 ×		25 ×		1.00 =	505,000 円		
	(小計)							505,000 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							505,000 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
		②受益者負担		円	負担金の積算				
<input type="checkbox"/>		(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>		
標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)			
505,000 円 ×			1.00 =			505,000 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)				
	○	茨木商工会議所	305,570 円		募集企業数で配分。 茨木13社、摂津12社。 茨木で開催の為、会場費等の経費は、 茨木商工会議所に加算。				
		摂津市商工会	199,430 円						
			円						
			円						
		円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		キャッシュレス化の推進事業	新規/継続	新規
想定する実施期間		2019 年度～ 2021 年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪三島地域は、大阪市のベッドタウンとしておよそ110万人が生活をしている。地域内での小売り消費額も8,450億円(2014年RESAS調べ)に達している。その後、エキスポシティの開業や大規模集合住宅の建設等が進んでおり、現在では1兆円規模の市場と言っても過言とは言えない。 本事業は、このような市場で三島地域でキャッシュレスの機運を高めていき、来るべき消費税10%とインバウンドへの対応、さらには商店街への若者の流入も視野に入れた販促事業として実施する。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪三島地域全体で行います。地域内で操業している小売店、飲食店、サービス業事業者をメインターゲットとし、整骨院やマッサージ店、あるいは出展販売をメインとした移動販売車での従事者やてづくり市出展者、タクシー事業者や娯楽施設等も支援対象としていく。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	茨木商工会議所が2ヶ月に1回実施している、商店街会長などの集まる会議(まちのにぎわいづくり連絡会)で、QRコード読み取り型のキャッシュレス決済の説明会を、茨木市商業団体連合会と共催で開催。非常に関心が高く、その後に単組商店街で説明会が自主的に行われたり、実際に取扱店になったところが複数あった。 完全普及までは程遠いが、もう一押しで急速に普及するところまでは来ている。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値			
	反省点			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	講師としてキャッシュレス決済に精通している講師を招き、現在の動向や導入成功事例、導入のメリットとデメリット等を説明いただいた後に、キャッシュレスペイ事業者等にそれぞれの特徴等を説明いただく。2回開催しそれぞれ時間をずらすことで、業種毎に参加しやすい時間帯に設定する。会場も三島地域より集まりやすい場所を選定する。		
	人材交流型	その後に導入事業者同士で情報交換を目的とした交流会を開催。個別相談窓口も同会場にて設置し、導入とその後のアピール等について効果的に進めていく。		
	販路開拓型	具体的な実施内容は次の通り		
	ハズカ型	2019年4月中 第1回 キャッシュレス化の推進事業実行委員会(仮称)の開催 実行委員会のメンバーは、三島地域商工会議所担当者とし、必要に応じてその都度、増員を検討する。		
○ 独自提案型	2019年6月中旬～7月上旬を目処に次の事業を2回開催 キャッシュレス決済説明会、交流会&個別相談会(仮称) 開催時間を昼間(14時頃～)とし、飲食店等を対象とする。 開催時間を夜間(19時頃～)とし、小売店等を対象とする。 その後、導入したいという店舗、事業者への相談対応、事業者へのつなぎを行う			
○ 2019年9月中 第2回 キャッシュレス化の推進事業実行委員会(仮称)の開催				
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 checked="" type="radio"/> (d)相談事業相乗効果 (a)商25番 (b)効果の広がりや集中を考え、大阪三島地域の4市1町(茨木市、高槻市、吹田市、摂津市、島本町)をエリアとする。 (d)セミナー参加がきっかけで接点が出来た事業所に、キャッシュレス化に取り組んでいただく。また、相談事業カルテ(販路支援)に繋げる。カルテ化目標10件			
支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	三島地域には、大小あわせておよそ8,000店舗がある。キャッシュレス化の対象となる事業者をおよそ50%と考え、その2.5%を本事業の支援対象として計算した。		
	100			

事業名		キャッシュレス化の推進事業						新規/継続	新規	
事業の目標	支援対象企業の変化	支払い方法の多様化に対応する事で、顧客の細かいニーズに対応が可能となる。また、2019年10月より政府が導入を検討しているポイント還元制度等にも対応が可能で、いち早く導入している大手コンビニエンスストア等への顧客流動を食い止めることも可能。								
	その他目標値	指標	キャッシュレス化に取り組む事業所数			数値目標	40件			
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
			30,300	円 ×	100	×	1.20	=	3,636,000	円
				円 ×		×		=		円
				円 ×		×		=		円
		(小計) 3,636,000 円								
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)							円	
		計 3,636,000 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)	交流会とセミナーを実施するため単価を30,300円とする。								
	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)					
	3,636,000 円 ×		1.00 =		3,636,000 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)				
		高槻商工会議所		500,000 円		茨木は全体の企画から実行委員会の運営、広報、事後フォローを実施し、そのための費用として、1,136,000円を利用する。残りの配分を参加事業所数で均等割り(各20件)とする。				
		吹田商工会議所		500,000 円						
		摂津市商工会		500,000 円						
		島本町商工会		500,000 円						
○	茨木商工会議所		1,636,000 円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

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	185	25,000	4,625,000	
支援機関等へのつなぎ	50	10,000	500,000	
金融支援（紹介型）	18	30,000	540,000	
金融支援（経営指導型）	40	40,000	1,600,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	2	20,000	40,000	
資金繰り計画作成支援	1	20,000	20,000	
記帳支援	3	25,000	75,000	
労務支援	15	20,000	300,000	
人材育成計画作成支援	0	20,000	0	
マーケティング力向上支援	5	20,000	100,000	
販路開拓支援	20	20,000	400,000	
事業計画作成支援	26	50,000	1,300,000	
創業支援	35	20,000	700,000	
事業継続計画(BCP)作成支援	3	20,000	60,000	
コスト削減計画作成支援	1	20,000	20,000	
財務分析支援	3	10,000	30,000	
5S支援	0	10,000	0	
IT化支援	3	20,000	60,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
事業承継支援	8	20,000	160,000	
災害時対応支援	0	5,000	0	
結果報告	175	10,000	1,750,000	
小 計	—		12,280,000	12,280,000

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	
金融相談	5	120,000	
税務相談	3	72,000	
記帳指導	2	52,000	
専門家派遣（同行）	3	72,000	
小 計	13	316,000	316,000

※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	
		27,133,858