

# 平成31年度（2019） 事業計画書

## 1. 申請者の概要

申請者	団体名	堺商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 前田 寛司	
	所在地	〒591-8502 堺市北区長曾根町130番地23	
	担当者	職・氏名	総務課長 加藤仁則
		連絡先	電話番号（直通）： 072-258-5581
F a x : 072-258-5580			
		E - m a i l : <a href="mailto:scci2702@sakaicci.or.jp">scci2702@sakaicci.or.jp</a>	
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		明治12年9月13日  35名（29名）（平成31年1月1日現在）  堺市  29,198社（平成26年堺市統計書による） 26,069社（平成26年堺市統計書による） 5,006社（17.1%）（平成31年1月1日現在）	
<b>□主な事業概要（定款記載事項等）</b>			
<p>当商工会議所は、地区内における商工業者の共同社会を基盤とし、商工業の総合的な改善発達を図り、兼ねて社会一般の福祉の増進に資し、もってわが国商工業の発展に寄与することを目的とする。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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。</li> <li>・ 行政庁等の諮問に応じて答申する。</li> <li>・ 商工業に関する調査研究を行う。</li> <li>・ 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行う。</li> <li>・ 商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査を行う。</li> <li>・ 輸出品の原産地証明を行う。</li> <li>・ 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用する。</li> <li>・ 商工業に関する講演会又は講習会を開催する。</li> <li>・ 商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行う。</li> <li>・ 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行う。</li> <li>・ 商事取引に関する仲介又はあっせんを行う。</li> <li>・ 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行う。</li> <li>・ 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行う。</li> <li>・ 商工業に関して、商工業者の信用調査を行う。</li> <li>・ 商工業に関して、観光事業の改善発達を図る。</li> <li>・ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行う。</li> <li>・ 行政庁から委託を受けた事務を行う。</li> <li>・ その他本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行う。</li> </ul>			

**(1) 所管地域の産業経済の現状と課題**

製造業においては、“刃物・自転車・線香・敷物・昆布・注染和晒”の伝統産業をはじめ、伝統産業の技術を活かした機械器具製造業等、卓越した技術と製品を有する小規模事業者が多い。また、沿岸部を中心に大企業が立地していることから輸送用機械・農業機械・電気製品関連企業の下請企業が多く存在する。特に、伝統産業においては、堺特有の分業制も多く、他の追随を許さぬ伝統技術を有しているが、後継者育成に時間がかかることやその後継者が不足していること、また折角需要があっても大量生産に対応できないことから、更なる販路拡大に課題を抱えている。大企業や中小企業からの下請け受注に頼る小規模製造業においては、中小企業にも波及する海外進出の影響を大きく受け、海外展開に対応できない小規模製造業者は優れた技術と多種多様な対応能力を有しながらも、受注機会を失っている状況も少なくない。

一方、商業面においては中心市街地の活性化策は講じられてはいるものの、百貨店・郊外型スーパーをはじめ大型商業施設の進出により、市内商店街・小売市場をはじめ、地域小売商業は疲弊する一方であり、消費喚起型の商品券事業等の諸施策を講じられても、市場競争に勝つことは非常に難しく、後継者不在も相まって、廃業もあとを絶たず空き店舗が増加する一方である。サービス業関連では、関西国際空港に近接しているにも拘わらず、ホテル等の宿泊施設の不足や飲食店での受け入れ態勢の出遅れもあって、折角の訪日外国人観光客受け入れや消費による経済波及効果を享受できない現状にある。

堺市における小規模事業者数は、全事業所の88.8%を占めているなか、事業所数及び従業者数ともに減少傾向にあり、円滑な事業承継や創業・第2創業等による開業率の向上、廃業の抑制を図ることが喫緊の課題となっている。

**(2) 所管地域の活性化の方向性**

昨年度に引き続き、堺の地域の特性を鑑み、“ものづくりのまち堺”の活性化を図るため、製造業を中心とした交流会・販路開拓支援の事業を、目的に応じて実施する。また、小売市場の活性化としては、メイドインさかいフェアなどによる個店の魅力を引き出す取組みや、自社商品の販路拡大を支援する事業を実施する。併せて、講習会事業についても、IoTをはじめとする新しいIT技術の導入やITを活用した販路開拓セミナーを展開し、市内中小企業の生産性向上・競争力強化に努める。

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

一方、個別支援では、小規模事業者等にとって身近な存在となれるような経営支援体制を構築し、様々な創業支援に取り組み、新たな創業者の創出を図るとともに、創業後の安定経営に向けた支援の強化を図り、開業率の向上、雇用機会の創出に繋げる。また、経営指導員等による伴走型支援の強化を図るとともに、行政や産業支援機関、近隣地域の商工会議所と連携し、事業承継支援に取り組み、後継者不在による廃業の抑制を図る。なお、本年10月に消費税が10%に引き上げられるが、価格転嫁や軽減税率導入の対応等において、引き続き万全の支援体制で臨む。

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

当所の独自調査（平成30年7月～12月実施）でニーズの高かった販路開拓支援を求める製造業者や卸小売業者、人材確保や人材育成で課題を抱える事業者、ITやIoTを導入して合理化・販路拡大を図りたい事業者のうち、比較的改善意欲・成長意欲の高い事業者を主たる支援対象とする。

全商工業者数29,198社の約10%、3,000社を想定する。

**(4) 事業の目標**

昨年度に引き続き、製造業の活性化を図る事業として『ものづくり企業交流事業』『ものづくり企業商談会』『IoTセミナー』、商業の活性化を図る事業として『飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業』『自社商品売込商談会』を展開。また、域内中小企業の人材不足の課題解決を図るため、『中小企業人材確保支援事業』を実施。また、WEB・クラウドを活用した販路開拓セミナーをテーマ別に実施していく。

全ての事業において、ただ単に数値目標を達成するだけでなく、事業終了後のフォローアップをこれまで以上にしっかりと実施することで参加企業が抱える課題の把握と解決に向け、伴走型支援に繋げていく。事業効果の最大化を図るために、経営指導員・専門相談員間の連携を深め、行政や産業支援機関、近隣地域の商工会議所と情報交換も積極的に行う。

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

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

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

I 経営相談支援事業					
支援メニューの件数					
事業所カルテ・サービス提案	850	事業所	支援機関等へのつなぎ	60	支援
金融支援（紹介型）	70	支援	金融支援（経営指導型）	140	支援
マル経融資等の返済条件緩和支援	0	事業所	資金繰り計画作成支援	25	事業所
記帳支援	30	事業所	労務支援	140	支援
人材育成計画作成支援	0	事業所	マーケティング力向上支援	10	事業所
販路開拓支援	170	支援	事業計画作成支援	180	支援
創業支援	10	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	0	事業所
コスト削減計画作成支援	0	事業所	財務分析支援	10	事業所
5S支援	0	事業所	IT化支援	40	事業所
債権保全計画作成支援	0	事業所	事業承継支援	10	事業所
災害時対応支援	0	事業所	結果報告	850	事業所
件数設定の根拠及びその実現に向けた取り組み					
前年度支援企業数	850				
<p>目標件数設定については、平成30年度実績（見込）を参考に算出している。なお、迅速且つ適切な対応により上記件数の達成を目指すと共に、きめ細やかな支援を行うことで、実りのある成果と高い相談者満足度の獲得をめざす。</p>					
事業所支援の実施方法（専門家や各種支援機関、支援制度の活用など）					
<p>小規模事業者等が抱える経営課題を把握し解決に向けた支援を行うとともに、各種支援機関や専門家等とのコーディネート事業を実施することで、事業者が問題の解決に向けて、気軽に相談できる身近な支援拠点としての役割を果たし、地域経済の活性化等に寄与する。</p>					
II 専門相談支援事業					
事業名	新規/継続	指標	目標数値	事業概要	
倒産防止	継続	事業所数	15	倒産の危機にある事業者に対して相談・指導を実施する。	
税務支援	継続	指導日数	65	税理士による所得税等相談を実施する。	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>倒産防止（経営安定特別相談室）は、倒産の恐れのある中小企業から事前に相談を受けて、経営的に見込みのある企業については関係機関の協力を得て再建の方途を講じ、また、倒産防止が困難とみられる企業については円滑な整理を図ることにより、企業倒産に伴う地域の社会的混乱を未然に防止することを主な目的としている。なお、当相談室は、商工調停士を中心に弁護士・公認会計士・税理士・中小企業診断士から構成され、必要に応じ、商工調停士・専門家全員による案件処理会議を開催する。</p> <p>税務支援は、消費増税をはじめとする税法の改正などにも対応しなければならないことから、専門家による指導が望ましく、小規模個人事業者の経理・税務を端緒とする経営改善が期待される。よって、年末調整や個人事業者の所得税の確定申告時期に合わせて実施する。</p>					

## 4-1. 地域活性化事業一覧

堺商工会議所

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
<b>(1) 単独事業</b>			<b>7,373,000</b>
	堺ブランド「堺技衆」認証事業	独自の審査基準に基づいて企業を認証する。	2,424,000
	ものづくり企業交流事業	気軽に情報・名刺交換から他社のことを知り、そこで培われたネットワークを踏まえ段階的に商談へと繋げるものづくり企業に特化した交流会。	1,414,000
○	創業準備セミナー	創業に向けた取り組みに着手するに当たって必要な基礎知識の修得を目的とした講習会。	1,515,000
○	ビジネスの未来を変えるIoTセミナー	IoTの具体的な活用方法、事例を紹介し、中小企業がどのようにIoTを導入し、経費節減につなげていくかを学ぶ。	1,010,000
○	中小企業国際化支援セミナー	海外進出事例を題材として、進出先の社会情勢やトレンド、現地との交渉に向けたノウハウなどを学ぶ。	505,000
○	BCP策定支援事業	各事業所における災害に対する備えが重要視される中、BCPの基礎知識からBCMへの取り組みを学び、BCP策定に繋げていく。	505,000
<b>(2) 広域事業</b>			<b>53,680,542</b>
	飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業	“メイドイン堺”の製品を消費者にPRする展示即売会。	13,029,000
	自社商品売込商談会	大型・中堅小売店や通販会社等のバイヤーが出展者となり、そこに販路開拓をめざす最終消費財を取り扱う中小のメーカー・卸売業者が自社商品を売込む逆マッチング形式の商談会。	12,466,445
○	中小企業人材確保支援事業	『人材確保から人材(従業員)の定着率の向上』に重点を置き、地元中小企業の雇用の安定の実現をトータル的にサポートする。	8,613,030
	ものづくり企業商談会	大手・中堅メーカー発注担当者が発注案件を用意して、中小企業等の売込みを待つ逆マッチング形式の商談会。	5,555,040
	WEB・クラウド販路開拓支援事業	WEBを活用した効果的な販路開拓を学ぶ講習会。	5,317,650
○	事業承継支援事業	事業承継への意識を啓発し、後継者不在による廃業等を減少させ、事業承継を円滑に成功させることにより、事業の継続・安定化を図ることを目的に実施する。	2,124,000
○	創業ゼミ	具体的な創業計画の立案方法の習得を目的とした講習会をゼミ形式で行ない、受講者の考える事業を明確化してスムーズな開業を目指す。	1,339,765
	メンタルヘルス対策セミナー	従業員等の心の不調の未然防止と活力ある職場づくりをめざして、職場内での役割に応じた必要なメンタルヘルスクエアに関する知識や対処方法を習得してもらおう。	886,275
	大阪勧業展	大阪商工会議所の事業計画参照	2,853,205
	ビジネス交流会	和泉商工会議所の事業計画参照	552,132
	大阪企業のコスト削減計画 エコ活OSAKA事業	大阪府商工会連合会の事業計画参照	520,600
	中小企業・小規模事業者サービス品質向上支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画参照	282,000
	事業継続計画(BCP)策定支援事業	大阪府商工会連合会の事業計画参照	141,400

うち府施策連携事業

15,611,795

事業名		堺ブランド「堺技衆」認証事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		18 年度～ 未定 年度まで		☐ ←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	堺市内には、優秀な技術を有しているにもかかわらず、知名度の低さから市場において優位性を保つことができない企業が多い。当事業では、そうした優秀な技術を有している企業を発掘し、堺商工会議所がブランド企業として認証することにより、企業の知名度向上と、高い技術を有する産業集積地としての堺地域のイメージアップという相乗効果を図る。2006年以来企業認証を続けており、今後も優れた企業の発掘を続けていく。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	優れた技やサービスを有する域内の企業。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	認証企業からは「展示会でのブース出展等により効果的に広報でき、商談の際にも技術力を表すものとしてアピールしやすい。」、「従業員のモチベーションアップにもつながっている」などの好評を得ている。また、域内の企業からは毎年認証に対する問い合わせが寄せられており、企業の関心も高い。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	現在88社の認証企業数となっている。平成30年度では更新新規認証企業の募集を行っており、平成31年度から90社を超える認証企業数となる予定。さらに認証企業の製品・技術力のPRや当該事業の周知徹底を図るべく、展示会や商談会、パネル展示や当所主催イベント等にて積極的に情報発信を行っている。また、認証企業間の連携促進を目的に交流会・勉強会等を随時開催している。			
	反省点	認証企業全社が、各種展示会やイベント事業、交流会等の参加には至っていないことから、積極的に参加を促す必要があるとともに、参加するメリットがある事業の実施が求められる。加えて、より訴求効果の高いPRツールの企画・製作を行い、「堺技衆」ブランドの認知度向上に努めていく必要がある。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	認証企業を各種展示会等で積極的にPRする。また、認証企業間の連携を促進するため、交流会や勉強会等を随時実施していく。			
	人材交流型	平成31年6月 当所主催の「ものづくり商談会」にてPRスペースを設置 7月 当所主催の「自社商品売込商談会」にてPRスペースを設置 10月 大阪勧業展にて「堺技衆」としてPRブースを出展 11月 当所主催の「メイドインさかいフェア」にてPRスペースを設置			
	販路開拓型	※認証企業間の連携促進のため、交流会等を開催する他、認証企業の認知度アップ等を図るため、HPの充実や認証企業の企業・製品紹介の動画制作などを実施予定。			
	○ ハズ 刈型				
	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 checked="" type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 (c)堺市が「堺ブランド推進会議」の委員として参画。 (d)経営指導員が企業訪問や交流会等で、企業や製品の特徴等を把握することにより、経営指導を行う際の有用な情報をとることができる。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	更新認証企業数(86社)と新規認証企業数(10社)をもとに算出。		
		96 社			
	支援対象企業の変化	一般消費者・業社からの知名度や商品価値が向上し、販路開拓等がスムーズに行われるようになる。			
	指標	ブランド認証取得による新規顧客獲得となった社数	数値目標	20	
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		堺ブランド「堺技衆」認証事業					新規/継続	継続
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費
		⇒ 101,000 円 ×		96	×	0.50	=	4,848,000 円
			円 ×		×		=	円
			円 ×		×		=	円
	(小計)							4,848,000 円
	新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)							円
	計							4,848,000 円
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)							
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等			
		②受益者負担		円	負担金の積算			
(a) 府施策連携		(b) 広域連携	<input type="radio"/>	(c) 市町村連携	<input type="radio"/>	(d) 相談事業相乗効果		
標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)			
4,848,000 円 ×		0.50	=	2,424,000 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)			
			円					
			円					
			円					
			円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		ものづくり企業交流事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		30 年度～ 未定 年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>府域内には、優れた製品・技術を持ちつつ、企業交流・連携を契機とした新製品開発や製品改良に積極的に取り組む、意欲あるものづくり事業者が多数存在している。大手・中堅企業からの発注案件は、量産型・単一加工が減少し、複数の加工技術を駆使する必要のある完成部材の一括発注が増加する傾向にある。</p> <p>このような中、既存の下請け・協力企業では対応できない案件も増加していることに加え、人手不足による取引機会ロスも生じている。</p> <p>一方、下請け・協力企業数社におけるグループを形成し、各工程をそれぞれ分担し連携することで、受注に対応している例もある。企業としては、他社との連携を拡充し多種多様な受注に対応していきたいとのニーズを有しているものの、他社がどのような事業に取り組み、かつどういった製品・技術を保有しているかの情報を把握できていない状況も伺える。</p> <p>については、「交流・接触を契機に、新たな商談・取引に結び付くことが多い」との事業者からの声を踏まえ、気軽に情報・名刺交換が可能な交流の場を用意し、事業者間ネットワークの構築・強化、取引機会の創出、地域経済活性化を推進を図っていく。</p> <p>第1回目では、モノづくり企業を対象とした交流会を実施。短時間でより多くの企業と効率よく交流を深めていただくために、事前に、各企業のものづくり技術の紹介動画の作成支援を行い、当日、参加企業は、自社の紹介動画データをパソコンやiPad、スマホに入れ、あるいはYouTubeにアップしておき、その動画をもとに交流を深めていただく。</p> <p>第2回目では、ものづくり企業を中心に、例えばデザイナー等との異業種との交流の場とすることにより、自社の能力のみでは難しいオリジナルブランドの確立（付加価値の向上）等に向けたネットワーク構築をしていただく。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>第1回目の交流会は、優れた製品・技術、自社独自の製品・技術を持っており、販路開拓に積極的にとり組む中小モノづくり系企業を対象とする。</p> <p>第2回目の交流会は、最終商材を製造しているものづくり企業、自店のブランドを構築していきたい小売業、商品デザインを行っている企業を対象とする。</p>		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>府域内には、優れた製品・技術を持ちつつ、企業交流・連携を契機とした新製品開発や製品改良に積極的に取り組む意欲を有し、かつ新たな販路を求めているものづくり事業者が多数存在する。</p> <p>これら事業者からは、大規模なブースを構え、双方の事業内容や、製品・技術の特徴を把握することなく、即商談となる一般的な商談会ではなく、気軽に情報・名刺交換から他社のことを知り、そこで培われたネットワークを踏まえ段階的に商談へと繋げる交流の場を求める事業者の声を多数得ている。</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	第1回目の交流会を9月21日に実施し、36社の参加があった。第2回目は平成31年2月21日に実施予定で、40社の参加を見込んでいる。		
	反省点	参加人数が多いと、時間的制約もあり、名刺交換できる割合が低くなる。短時間で自社紹介を行える情報ツールを事前に用意しておくことが、交流会の効率を高め、新たなネットワーク構築につながると考える。		

事業名		ものづくり企業交流事業	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	以下の日程・内容で、年2回交流会を開催する。		
	○ 人材交流型	≪1回目≫ ●日程：平成31年6月頃 ●場所：堺商工会議所 大会議室 ●参加企業：各40社 ●セミナー：モノづくり企業の情報発信等をテーマにしたセミナー開催（約1時間） ●交流会：参加企業は、各自、自社紹介動画をノートパソコン、iPad、スマホ等で閲覧できるように準備いただき、同IT端末経由で、効率よく情報発信・情報交流・名刺交換を行っていただき、自社の事業、取り組み、製品、技術について相互に理解いただき、将来的な商談・取引機会創出の契機とする。		
	販路開拓型	≪2回目≫ ●日程：平成32年2月頃 ●場所：堺商工会議所 大会議室 ●参加企業：30社		
	ハズカシ型	●交流会：参加企業が自社簡易ブースを拠点として他社ブースを訪問し、名刺交換や各社ブース展示のカタログやサンプル等をテーマに情報交換できる展示型交流会として開催する。なお当日は、参加企業を2・3のゾーンに分散させ、時間毎に各ゾーンを集中的に訪問するオペレーションとする等、各社交流を促進するための方策を講ずる。なお、ものづくり企業のみならずデザイナー等も参加者に加えることにより、新商品開発に向けたきっかけづくりの場とする。		
	独自提案型	参加企業募集は平成31年12月頃から行い、平成32年2月開催とする。		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a) 府施策連携 <input type="checkbox"/> (b) 広域連携 <input type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input checked="" type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果	(d) 交流会当日に向けては、参加企業の提案・プレゼンテーションノウハウや展示方法等に係る相談を行うことで、相談事業相乗効果創出に努める。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 70 社	設定：過去の同事業の実績数をもとに算出（昨年80社） 募集方法：当所会報誌、堺市広報誌、当所HP・FB掲載、ものづくり企業販路開拓事業の参加企業へのDM、メールマガジン。	
	支援対象企業の変化	参加企業各社が名刺交換に留まらず、自社の状況や製品・技術・サービスの特徴・課題等について情報交換（交流）を行うことで、将来的な商談に繋がる契機となることが期待される。		
	その他目標値	指標   交流会を将来的な商談に繋がる機会と捉えた企業数   数値目標   20		



事業名		ものづくり企業交流事業					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	
		⇒ 40,400 円 ×		70	×	1.00	=	2,828,000 円	
			円 ×		×		=	円	
			円 ×		×		=	円	
	(小計)							2,828,000 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							2,828,000 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
		②受益者負担		円	負担金の積算				
(a) 府施策連携		(b) 広域連携	(c) 市町村連携	<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)				
2,828,000 円 ×		0.50	=	1,414,000 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)				
			円						
			円						
			円						
			円						
			円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		創業準備セミナー		新規/継続	継続
想定する実施期間		13 年度～ 未定 年度まで		←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	2017年度『中小企業白書』によると、我が国の開業率4.6%、廃業率は6.1%となっており、1991年以降、開業率が廃業率を下回り、企業数も減少し続けている。このような中、政府は成長戦略で開業率を英米並みの10%程度に高める目標を掲げ、開業率の底上げに向けて支援を強化するとしている。 一方堺市内においても、創業者数の増加を図ることは、地域活力を維持・増大するために必要不可欠である。 そこで、創業に関する基礎知識を一日で習得する当セミナーを開催することは、創業に対する基礎的な知識のない創業希望者が、創業への最初の一步を踏み出すための支援として必要である。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内外の広域の創業検討者。特に、将来に創業を行いたいとの希望は持っているものの、何から始めたらいいのか、どのような準備が必要であるかという創業の基礎知識が不足しており、創業への一步が踏み出せていない者。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	平成29年度開催の創業支援セミナーでは、申込数94名、受講者数は88名であった。堺市内外の創業支援に対するニーズは高い。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	平成29年度開催の当該事業では、開業の心構え、開業計画書の作成、開業の手続き、インターネットでの販路開拓等の内容で実施。アンケート調査では、72名(81%)の受講者が「満足」「やや満足」と回答しており、満足度の高いセミナーである。 なお平成30年度は、平成31年3月2日(土)の開催を予定している。			
	反省点	セミナー後の経営指導員による個別支援や専門家による相談窓口の利用につながるよう、受講者へのフォローを強化する必要がある。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	2月下旬～3月上旬の土曜日の1日で開催。時間は、9時30分～16時30分。カリキュラムは、創業の心構え、創業のアイデア創出、創業計画書作成、公的融資制度の紹介、開業に伴う手続き、インターネットでの販路開拓等の内容で実施。創業前に知っておくべき基礎知識や成功するためのポイントなどをわかりやすく解説する。将来の創業を検討中の受講者には、創業に向けた疑問・悩み・迷いの解消を図り、最初の一步を踏み出す事前準備として、また創業の準備を一通り終えている受講者には、準備状況の再確認の場となる内容とする。加えて、融資制度や専門相談窓口業務などの情報を当所職員から紹介することで、セミナー受講後に相談しやすい状況を創り出す。 当事業は、産業競争力強化法に基づいて堺市が認定を受けた「創業支援事業」内に位置付けられており、創業の基礎知識の習得支援を目的としている。これに加え、創業支援計画にある夏から秋にかけて、創業計画書の作り込みや、事業アイデアのブラッシュアップを図る「創業ゼミ」の開催を予定している。よって、「基礎から」「応用へ」という流れを汲んだ開催時期として、当事業は2月下旬～3月上旬での開催とする。			
	人材交流型				
	販路開拓型				
	ハブ型				
	独自提案型				
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="radio"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果 (a)【商9番】府施策連携事業のテーマである「起業家の育成、創業の促進」において、産業構造の変換、競争力強化を図るためにも、経済活動の新陳代謝が不可欠である。創業の大まかな流れや基礎的な知識習得のセミナーを開催することで、創業に対する不安をなくし、創業へのきっかけとし、創業者を輩出を促す。また当セミナーで基礎知識を習得、次のステップとして、創業計画書作成支援にあたる創業ゼミへ誘導し、そのなかで計画性が高い創業者を府の創業支援事業計画「大阪起業家スタートアップ」に推薦していくことや、堺市が策定している創業支援事業計画事業計画に則ったセミナー事業であることなどから、府施策に沿った事業内容である。  (d)当所における創業支援の周知を図り、セミナー受講者はもとより、その他の創業希望者に対しても、経営指導員が継続して相談・支援を実施していく。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	地域広報誌掲載、当所ホームページ掲載、創業相談者へのDM発送。29年度実績(受講数88名)の範囲内で設定。		
	支援対象企業の変化	75 名	「創業に関する知識が深まった」「創業準備がイメージできた」などのアンケート結果により、受講生の創業への意識や準備などの変化を確認し、広域(堺市内外)での創業の基礎知識を持った創業者を輩出する。		
	指標	創業に関する知識が深まり創業準備がイメージできた受講生の割合	数値目標	80%	
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		創業準備セミナー					新規/継続	継続		
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
		⇒ 20,200 円 ×		75	×	1.00	=	1,515,000 円		
			円 ×		×		=	円		
			円 ×		×		=	円		
	(小計)							1,515,000 円		
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								円	
	計							1,515,000 円		
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等					
		②受益者負担		円	負担金の積算					
<input type="checkbox"/>		(a)府施策連携		<input type="checkbox"/>	(b)広域連携		<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d)相談事業相乗効果
標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
1,515,000 円 ×			1.00 =			1,515,000 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)					
			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		ビジネスの未来を変えるIoT活用セミナー	新規/継続	継続
想定する実施期間		29 年度～ 未定 年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>様々なモノ、機械、人間の行動は膨大な情報を生成しており、これらの情報を収集して可視化することで、様々な問題が解決できるようになる。従来のように人間がパソコン類を使用してデータを入力するのではなく、モノに取り付けたセンサーが人手を介さずに自動的にデータを収集し、その膨大なデータを分析することによって、離れた場所の『モノ』の状態を知り、操作し、安全で快適な生活を実現できるようになる。身近な例として、①照明機器やエアコン、ヘルスケア機器やその他の家電をインターネットに接続したり、給湯器、風呂釜などの家電以外の機器の状態モニター・リモコン制御、②工場内、ビル内、店舗内、病院内、学校内や屋外等あらゆる場所に設置された様々なセンサーの情報を取得し、人の出入り、不具合等をチェック。③スマホの業務系アプリの活用、キャッシュレスサービスの導入。④空飛ぶIoT「ドローン」ビジネス。</p> <p>このようなIoTの活用事例を紹介することによって、今後のビジネスに役立てる可能性を検討できるようにする。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	IoTに興味を持つ中小企業経営者、従業員が対象。セミナー参加企業50社を想定し、業種は問わない。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	IoT導入には経費がかかる一方、業務の効率化による経費節減効果も大きく、大企業だけでなく、中小企業にもニーズがあるものと考える。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	平成30年度は、1回目のセミナー(9/27)で16社の参加があり、2回目(2月26日実施予定)は40社程度の参加社数を見込んでいる。		
	反省点	日本では、生産ラインにセンサーを設置し、そこから情報を収集・分析することが「IoT」と思われがちであるが、世界に目を向けると様々な形でIoTが導入されている。生産ラインへのセンサー設置とは別の形のIoTの導入事例を、もっと積極的にセミナーに取り入れていくことが必要であると考えている。		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	IoTとはどういうもので、どういう活用のされ方をしていて、日本と世界ではIoTの取り組み方にどのような違いがあるのかを理解いただくため、以下のとおり、セミナーを2回開催。希望の事業者には、個別相談にも対応する。		
	人材交流型	【5月頃】 キャッシュレス時代のIoT導入・活用セミナー(2時間・25社) キャッシュレス化は、中国で6割、韓国で96%まで進んでいる一方、日本は3割程度である。消費税増税、軽減税率制度の導入により、スマホなどのIoT機器を活用した支払いの重要度は増している。IoTの活用法の世界的な趨勢や事例を紹介し、中小企業がどのようにIoTを導入し、経費節減につなげていくかを学ぶ。		
	販路開拓型	【9月頃】 空飛ぶIoT「ドローン」ビジネス+IoT最前線セミナー(2時間・25社) 空飛ぶIoTと呼ばれる「ドローン」を使ったビジネスは拡大の一途をたどっている。その他にもIoTを使った様々な新しいビジネスが世界では生まれている。中小企業は柔軟な発想をもってIoTを使った新たなビジネスを構築していくことが重要であることを学ぶ。		
	ハブ型			
	独自提案型			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input 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 (a) 商16番。平成31年度府施策連携事業に該当 (d) この事業を通じ、より多くの企業に経営支援を行うことができる。			

事業名		ビジネスの未来を変えるIoT活用セミナー				新規/継続	継続	
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	平成30年度は、50社参加見込みである。また、募集方法としては、会報やホームページ、メールマガジン、Facebook、市報等に記事を掲載し、募集を行う。					
	支援対象企業の変化	アンケート満足度						
	その他目標値	指標	IoTを導入した企業数		数値目標	5社		
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	
			20,200 円 ×	25	×	1.00 =	505,000 円	
					×	=		
		(小計) 1,010,000 円						
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)					円	
		計 1,010,000 円						
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準とおりの場合不要)							
	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			
○		(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)			
1,010,000 円 ×		1.00 =	1,010,000 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)				
			円					
			円					
			円					
			円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		中小企業国際化支援セミナー	新規/継続	継続
想定する実施期間		25 年度～ 未定 年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのよう な状態にしたいか)	人口減少や取引先の海外移転等による国内需要の減少に伴い、大企業だけでなく中小企業においても成長著しいアジア等の海外需要を取り込むため、海外展開が拡大傾向にある。加えて、TPP11協定の実施や大阪でのG20の開催により、今後経済のグローバル化は一層加速し、海外市場で自社の強みを発揮することにより国内市場を活性化している。他方、中小企業が海外展開する際には、国内とは異なり国毎に、特有の課題・リスクに対応しなければならず、それぞれの企業の取組みの中でしっかり対策を講じていくことが必要となることから、その情報提供としてセミナーを開催する。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	海外展開を検討しつつ、自社では有効・的確な情報やネットワーク、具体的なアクションに向けたノウハウを有していない中小・小規模事業者。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	経営支援を通じて、「海外展開における注意点」、「進出先の社会情勢やトレンド、現地との交渉に向けたノウハウ」、「各種支援施策に関する情報提供等の支援」を要望する声を多数受けている。また、平成30年度開催したセミナーにおいても、約9割の受講者が「参考になった」と回答するなど、海外展開に対するニーズは高いと考える。		
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内 容・実績 数値	平成30年度開催の当該事業では、「越境ECの取引で想定される知的財産関連リスク」及び「現地パートナーとの協働による中国Eコマースへの取り組み」をテーマに開催。アンケート調査では、約9割の受講者が「大いに参考になった」「参考になった」と回答しており、高い満足度を得ることができた。		
	反省点	特定国に関する情報のみならず、海外展開に向けての注意点、戦略、計画の進め方等のテーマを盛り込むことで、より多くの海外展開希望企業に情報提供が可能になるものと思われる。		
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこ で・ 何を・ どのよ うに する のかを 明確に)	○ 人材育成 型	○セミナーの開催及び相談会の開催 平成31年9月～11月頃に開催。(関係機関との日程調整により決定) 各種機関又は専門家を講師として、人材確保・育成を通じた国際化戦略を含め海外貿易取引や進出事例等の紹介や、海外展開におけるビジネスチャンス、リスク、マーケットリサーチ及び計画の進め方等に関するポイントを紹介する。加えて、大阪府や各種機関等との連携により、支援策を紹介する他、経済情勢・市場環境等の情報提供を行う。又、セミナー参加企業への相談会の開催も併せて実施し、企業ニーズに対応した事業を目指す。		
	人材交流 型			
	販路開拓 型			
○ 独自提案 型	○ (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> ○ (d)相談事業相乗効果			
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	(a)【商22番】セミナー内で大阪府施策を紹介する機会を設けることで、その普及・啓発を図る。 (d)セミナーを通じて海外展開に向けた課題を顕在化させることで、経営相談による継続的な支援に繋げていく。			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	平成30年度実績(参加企業26社中府内中小企業20社)を超える25社の参加を目標とする。当所所報・HP、堺市広報誌への掲載、DM配布及び関係機関HP等に加えて府メルマガを活用するなど積極的な募集を行う。	
		25 社		
	支援対象企業の 変化	本セミナーの受講を通じて、支援対象企業に「大阪府支援施策を中心に各種支援策を有効に活用し、具体的な進出アクションを検討したい」との意識が醸成される。		
その他目標値	指標	海外展開を具体的に検討する企業数	数値目標	1社
	目標値の内容⇒			

事業名		中小企業国際化支援セミナー					新規/継続	継続
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サービス単価	支援企業数	係数	標準事業費		
			20,200 円 ×	25 ×	1.00 =	505,000 円		
			円 ×	×	=	円		
			円 ×	×	=	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%)						円
		計					505,000 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="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)				
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ックで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)			
			円					
			円					
			円					
			円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

4-2. 地域活性化事業 事業調査書

堺商工会議所

事業名		BCP策定支援事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		27 年度～ 未定 年度まで		←複数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30年は、堺市内でも台風21号による被害が発生し、BCP策定はますます重要度を増している。また、昨今の経営環境を取り巻く脅威は、大規模な被害が想定される南海トラフ地震などの自然災害、情報セキュリティ事故、感染症発生など様々である。突然襲ってくる脅威の影響を最小限に抑え、速やかに事業を復旧するためにはBCPの策定が欠かせない。しかし、BCP策定率は低く、未だ策定が進んでいない企業が多い状況である。そこで中小・小規模事業者にも、まずはBCP策定の必要性を認識してもらい、策定支援につなげていく。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内を中心としたBCP未策定の中小企業。			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	今後発生すると予測されている南海トラフ地震では、堺市も防災対策指定地域とされている。また、情報セキュリティ対策の関心も高まってきている。緊急事態発生時の事業継続はいまや取引拡大や雇用面において、企業の強みとなる。 当所のBCPに関する調査における企業の求める支援は、「セミナーの開催」や「事例集の提供」が多く、平成30年の台風21号の被害や取引上の点からもこの事業のニーズは高まっている。			
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内容・実績 数値	平成30年度は、9月14日にBCPセミナーを開催し、36社43名の参加を得た。BCPの基礎知識や策定のポイント等の解説に加え、サイバー攻撃対策についてデモンストレーションを交えた内容とし、高い満足度を得た。			
	反省点	所報での開催案内、DM発送、メール配信、他セミナーでの案内などにより周知を行った。BCPという言葉について認識していない事業者も多く、案内チラシ、周知方法の工夫により参加者を増やす必要がある。			
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこで・ 何を・ どのよ うにす るのかを 明確に)	○ 人材育成 型	○内容 ・BCP(事業継続計画)セミナー 2時間(予定) 定員25名			
	人材交流 型	事業を取り巻く様々な脅威への対策やBCP策定事例について学び、大阪府や大阪府商工会連合会の支援制度の紹介を行い、BCP策定についての普及を行う。			
	販路開拓 型	○実施月 9月から10月ごろ予定			
	ハイク 型	○会場 堺商工会議所			
	独自提案 型	○ (a) 府施策連携 <input type="checkbox"/> (b) 広域連携 <input type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input type="checkbox"/> ○ (d) 相談事業相乗効果			
	事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	(a)【商4番】大阪府のBCP・BCMの普及促進並びに大阪府商工会連合会のBCP策定支援事業を有効活用し、参加者にBCPの策定を促す。 (d)BCPへの関心を高め、策定支援企業の相談対応、専門家の紹介支援を行う。			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→	過去の実績をもとに算出。 会議所報への掲載広告、当所ウェブサイト・facebook、各機関 メールマガジン、DM発送により周知に努める。		
		25			
	支援対象企業の 変化	現在、BCP策定を後回しにしている事業所やBCP策定を認識していない事業所に対して、有事の際の事業継続だけでなく顧客との信頼関係を構築できるなど、BCPがどれほど重要かを理解し、BCP策定を検討するきっかけとなる。			
	指標	セミナー受講後、BCP策定をイメージできた企業数	数値目標	10	
	その他目標値	目標値の内容→			



4-2. 地域活性化事業 事業調書

堺商工会議所

事業名		BCP策定支援事業						新規/継続	継続		
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
			20,200	円 ×	25	×	1.00	=	505,000	円	
				円 ×		×		=		円	
				円 ×		×		=		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%)								円	
		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="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)					
505,000 円			× 1.00 =			505,000 円		( 円 )			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはリアクト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		飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		21 年度～ 未定 年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	地域には『こだわりのメニューを提供する飲食店』や、『特徴ある自社製品(商品)を取扱う中小・小規模事業』が多数存在する。これらは広域からの集客を期待できる地域資源と考えているが、自社・店単独では広域PRを展開する場やノウハウを有していないため、販売機会を逸しているケースが多い。そこで、これら事業者の販路開拓支援を通じて、地域活性化を推進していきたい。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こだわりのメニューを提供する中小・小規模飲食事業者</li> <li>・こだわりのスイーツを取扱う中小・小規模小売事業者</li> <li>・伝統産品や自社製品(商品)を取扱う中小・小規模卸小売事業者</li> </ul>		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	当事者の支援対象事業者は、自社商材による広域的集客を期待できるポテンシャルを有しているものの、事業規模から自社・店単独では販路開拓を展開できない。これら事業所からは経営相談等を通じて、本件のような販路開拓支援事業の継続を要望する声を多数聞いている。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	平成21年度 出展企業62社 来場者51,000名 平成22年度 出展企業70社 来場者52,000名 平成23年度 出展企業80社 来場者48,000名 平成24年度 出展企業82社 来場者23,800名 平成25年度 出展企業83社 来場者29,300名 平成26年度 出展企業87社 来場者24,000名 平成27年度 出展企業87社 来場者21,000名 平成28年度 出展企業92社 来場者21,000名 平成29年度 出展企業92社 来場者26,000名 平成30年度 出展企業90社 来場者27,000名		
	反省点	イベント終了直後に、新規顧客・売上が大幅に増えたという出展企業が多数ある。この効果を如何に持続させていくサポートをできるかが今後の課題となる。		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	支援対象事業者が消費者に対し、自社商材をPR及び販売できる展示即売(B to C)を開催する。出展者について、平成31年3月から出展募集を開始、来場募集を経て11月の開催を目指す。		
	人材交流型	《開催時期》平成31年11月		
	販路開拓型	《開催場所》堺商工会議所会館、及び堺市産業振興センターイベントホール等		
	ハブ型	《支援対象》		
	独自提案型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・こだわりのメニューを提供する中小・小規模飲食事業者(20社・店)</li> <li>・こだわりのスイーツを取扱う中小・小規模小売事業者(15社・店)</li> <li>・伝統産品や自社製品(商品)を取扱う中小・小規模卸小売事業者(55社・店)</li> </ul>		
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 type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果	(b)高石商工会議所と連携のうえ実施。 (d)イベント当日までには、取扱商品のチェックなど出展企業とは頻りにやり取りを行うことになるため、出展企業の特長を十分に理解することができる。そのため、販路開拓支援以外にも金融や税務相談など、多面的に支援することができる。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	設定：平成30年度出展実績に基づく。 募集：当所会員への会報誌を通じた案内のほか、堺市広報への掲載、当所HPや同イベント専用への情報掲出、後援・協力・連携企業・団体を通じて案内し、募集を行う。	
	支援対象企業の変化	90 社	当イベントへの出展により、自社・店の認知度を高めることができ、新規顧客が増えることで各事業者の販売促進・販路開拓に繋がる。また、事後の引合いや出展企業同士のコラボ商品が生まれる機会にも繋がる。	
	その他目標値	目標値の内容→	指標	数値目標
	27,000 名	1出展企業・団体あたり約300名(会期2日間)の来客を想定。(平成30年度実績による。)	イベント終了後の新規顧客・売上の増加率	10%

事業名		飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 50,500	円 ×	90	×	1.00	=	4,545,000 円	
		50,500	円 ×	27,000	×	0.01	=	13,635,000 円	
			円 ×		×		=		
	(小計) 18,180,000 円								
	新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								円
	計 18,180,000 円								
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
		②受益者負担		1,800,000 円	負担金の積算		@20,000×90社・店		
<input type="checkbox"/>		(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d)相談事業相乗効果	
標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)			
18,180,000 円 × 0.75 =			13,635,000 円			( 1,800,000 円 )			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)				
	○	堺商工会議所	13,029,000 円		標準事業費÷90社×0.5×6社を高石商工会議所の配分する。				
		高石商工会議所	606,000 円						
			円						
			円						
		円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		自社商品売込み商談会		新規/継続	継続
想定する実施期間		21 年度～ 未定 年度まで		←複数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)	魅力的な商品を取扱っていないながら、営業力や販売ルートが不足しているため、新たな取引先を開拓できない中小・小規模事業者が多数存在する。これら事業者を対象に、営業力強化に資するセミナーを開催するほか、大手小売店等をブース出展者とした商談会を開催し、新規販売ルートの創出といった支援を行うとともに、域内経済の活性化を図る。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	自社商品を取り扱う中小・小規模事業者。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	魅力ある商品を扱う域内中小・小規模事業者が更なる発展を遂げるためには、積極的に大手流通業者等、新規取引先を開拓していく必要があるが、知名度やルートがないこれら事業者が自ら個別にアプローチすることは実質困難である。そのため、当所が主催する逆マッチング型の商談会への期待は高く、継続開催を希望する声を経営相談等の中から多数聞いている。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	平成30年7月26日(木)に第10回自社商品売込み商談会in堺を開催した。出展企業は21社、来場企業数は147社、商談件数は525件、自社商品PRコーナー利用企業は90社にのぼった。 尚、平成31年2月13日(水)にビジネス商談会2019を開催予定である。(平成29年度のビジネス商談会への来場企業数は185社、商談件数は720件であった。)			
	反省点	平成30年6月21日(木)に「ビジネスコミュニケーションカアップセミナー」を参加企業数61社にて、また、平成31年1月29日(火)に「短期間で輸出体制を構築し海外販路開拓に取り組む方法」を参加企業数24社にてそれぞれ開催した。 来場企業の多くは、感覚的に商品企画や営業を行っているケースが多いため、商品企画力・提案営業力の向上、ノウハウ習得に繋がる支援が必要である。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	①営業力強化セミナー 《開催時期》平成31年6月・平成32年1月 《開催場所》堺商工会議所 大会議室 《内 容》域内中小・小規模事業者の提案営業力強化に資するセミナーを開催することで、取引拡大に向けた商談の精度向上を図る。			
	人材交流型	②商談会(自社商品売込み商談会in堺、ビジネス商談会) 《開催時期》平成31年7月・平成32年2月 《開催場所》堺市産業振興センターイベントホール 《内 容》大手流通業者への売込み提案や、中小・小規模事業者同士の情報交換・連携促進に資する商談会を開催することで、幅広く商談機会創出を図る。			
	○ 販路開拓型	③自社商品PRシートの作成支援 《内 容》上記、商談会会場内で、来場した支援対象事業者同士が各社商品情報を交換できるシートを作成・掲出するにあたっての支援を行うことで、より幅広い商談機会を創出する。			
	ハイクラス型				
	独自提案型				
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input checked="" type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 (b)高石・和泉・泉大津・岸和田・貝塚・泉佐野・八尾商工会議所等と連携することによって効果的に来場企業を募集する。 (c)域内の逸品を発掘し、これを行政と協力して全国に売り出していきっかけとする。 (d)取扱商品等の企業情報が盛り込まれた申込み用紙の受付段階で、その来場企業のイチオシ商品が明確に分かることから、事後の経営指導員による販路開拓支援、企業紹介等を行なうことが容易になる。				
支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	過去の開催実績を基に算出。募集については、当所会員への案内のほか、堺市広報誌、協力団体等を通じての案内、ホームページへの情報掲出等にて行なう。			
	80 社				
支援対象企業の	営業力強化に資するノウハウを学ぶことにより、受講後の商品提案や商談を効果的・効率的に行うことができるようになる。				

	変化	指標	商品提案や商談に必要なノウハウを習得できた受講者の割合	数値目標	70%	
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	過去の開催実績を基に算出。募集については、当所会員への案内のほか、堺市広報誌、協力団体等を通じての案内、ホームページへの情報掲出等にて行なう。			
		320 社				
	支援対象企業の変化	来場した支援対象事業者が、商談会を通じ事後に引き合いや取引を獲得することで、各事業者の成長が促進される。				
		指標	商談件数	数値目標	1,350件	
その他目標値2	目標値の内容⇒	商談会において、自社商品PRシートを作成・掲出することで、支援対象事業者間の情報交換・連携を促進する。				
	150 社					
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 ×	80 ×	1.00 =	1,616,000 円	
		50,500 円 ×	320 ×	1.00 =	16,160,000 円	
		50,500 円 ×	150 ×	0.50 =	3,787,500 円	
		計 21,563,500 円				
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場)					
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	<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)			
	21,563,500 円 × 0.75 =	16,172,625 円	(	0 円)	)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはリンクで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額	役割(配分の考え方)		
	○	堺商工会議所	12,466,445 円	標準事業費÷320社×0.5×各会議所残りを堺に配分。		
		高石商工会議所	505,390 円	高石15社、泉大津10社、和泉25社、岸和田15社、貝塚10社、泉佐野15社、八尾20社		
		泉大津商工会議所	336,920 円			
		和泉商工会議所	842,320 円			
		岸和田商工会議所	505,390 円			
		貝塚商工会議所	336,920 円			
		泉佐野商工会議所	505,390 円			
	八尾商工会議所	673,850 円				

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		中小企業人材確保支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		22 年度～ 未定 年度まで	一複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>今春卒業予定の大学生の就職内定率は全国平均で77.0% (平成30年10月1日時点/前年同期比1.8%上昇)、また高校生の就職内定率については平均で62.3% (平成30年9月30日時点/前年同期比0.4%低下) となっている。大学生や高校生の就職内定率が上昇しているものの、企業側にとっては、学生の大企業志向の高まりなどにより、人材不足が一層深刻化しており、中小企業においては人手の確保が難しい状況である。</p> <p>また、厚生労働省の「新規学卒者の事業所規模別離職状況」によれば、大卒者・高卒者ともに、事業所の従業員規模がいさくなるに従い、反比例して離職率が高くなっており、中小企業の定着率の低さが事業経営の安定と継続の妨げとなっていることがわかる。</p> <p>【参考】平成27年3月卒業就職者の3年後の離職率                      ○大卒卒：従業員規模別離職率 1,000人以上24.2% ⇔ 5人未満57.0%                      ○高校卒：同 1,000人以上25.3% ⇔ 5人未満64.3%</p> <p>そこで、平成31年度は、昨年度に引き続き『人材確保と人材(従業員)の定着率の向上』に重点を置いて事業を展開する。具体的には、若年層はもとより、今後の企業の中核を担う世代をも対象とした人材の確保・育成を円滑に図るための下記10事業を一貫して実施し、雇用の維持・推進を図る。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	若年者層の人材を求め、定着率の向上と従業員のスキルアップを目指す地元中小企業。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	就職内定率は改善しつつあるものの、中小企業の定着率は大企業と比べて低く、中小企業における雇用の安定が確保されていないため、将来に向けた事業の維持・発展に不可欠な人材の確保と雇用のマッチングに資する多角的な支援が必要となっている。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績 数値	<p>◎就職フォーラム in 堺 開催日：平成30年6月20日 出展企業数：53社 (来場者数：160名 内定人数：11社18名)</p> <p>◎女性求職者等の採用・戦力化支援事業 開催日：平成30年7月24日 参加数：24社25名</p> <p>◎若手社員のステップアップセミナー 開催日：平成30年8月7日 参加数：27社42名</p> <p>◎女性社員スキルアップセミナー 開催日：平成30年9月3日 参加数：27社33名</p> <p>◎人材育成セミナー 開催日：平成30年10月4日 参加数：34社42名</p> <p>◎企業×学生交流会 開催日：平成30年10月25日 参加数：25社25名</p> <p>◎大学等就職担当者向け地元企業見学バスツアー 開催日：平成30年11月2日・15日 参加数：6社</p> <p>◎中堅社員仕事力アップセミナー 開催日：平成30年11月22日 参加数：32社48名</p> <p>◎求人ネットワーク事業                      【近畿職業能力開発大学校①】 開催日：平成30年5月16日 参加数：10社                      【堺市立堺高等学校】 開催日：平成31年2月15日 参加数：15社(予定)                      【大阪府立堺工科高等学校】 開催日：平成31年2月26日 参加数：15社(予定)                      【近畿職業能力開発大学校②】 開催日：平成31年3月6日 参加数：10社(予定)</p>		

	反省点	<p>「就職フォーラムin堺」に関しては、雇用の改善を背景に、来場者数が年々減少傾向にある。これを受け、来場候補となりうる者に対して適切に当事業の魅力を訴求できるよう、チラシ・ポスターやWebサイトのデザインを慎重に検討を重ねる必要がある。</p> <p>さらに周辺大学や平成30年度に学生の来場が多かった大学への来場動員依頼を徹底するなど、求める人材と求められる人材のマッチングをより推し進めるため、来場者確保・増加に向けた効果的な取り組みを積極的に行う必要がある。</p>
<p>具体的な実施内容・手法(該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)</p>	○ 人材育成型	<p>＜人材確保＞</p> <p>① 就職フォーラムin堺        開催時期：平成31年6月19日        開催場所：堺市産業振興センターイベントホール        内容：地元中小企業が優秀な人材と巡り合える絶好の機会を提供するため、主に大学等新卒、若年者を対象とした合同企業説明会を開催。        i) 求職者に出席企業の企業説明できるブースを設置。        ii) 会場内で学生向けのセミナーを同時開催。        iii) 企業PRコーナーを設け、説明を受けられなかった求職者にも会社パンフレットなどでPR。        iv) 就職支援機関等によるアドバイスコーナーを設置。        v) 近隣大学のキャリアセンターによる相談ブースを設置。        ※ 大阪府就業促進課との連携により、会場内にて求職者向けに、OSAKAしごとフィールドの周知や出展企業に対し案内を同封するなど、大阪府事業の普及を図る。        ※ 地元大学の学生を呼び込むにあたり、地元大学キャリアセンターに来場動員の連携協力依頼を行うほか、これまでのチラシ・ポスター・WEBサイトについて来場を促すようなデザインとし、来場者増加に向け広報に注力する。</p>
	○ 人材交流型	<p>② 企業×学生交流会        開催時期：平成31年10月～11月頃(予定)        開催場所：堺商工会議所(予定)        内容：近隣大学に協力を依頼し、ゼミ生を対象に「地元中小企業で働くこと」をテーマに企業と学生の意見交換並びに交流を行う。企業と学生が価値観を共有することにより、雇用後のミスマッチの軽減へと繋げる。        ※ 大阪府就業促進課、及び人材育成課との連携により、会場内にて求職者向けに、OSAKAしごとフィールドの周知や、出展企業に対し案内を同封するなど、大阪府事業の普及を図る。</p> <p>③ 求人ネットワーク事業        開催時期：平成31年5月・平成32年1月～3月頃〔3校(予定)で計4回実施〕        開催場所：堺市立堺高等学校・大阪府立堺工科高等学校・近畿職業能力開発大学校(2回)〔予定〕        内容：高校生等の若年層の人材を求める中小企業の経営者等が各校を訪問し、高校2年生等に対し企業説明を行うなど、企業魅力を伝える機会を設ける。また、中小企業の経営者等と高校の進路指導担当者との意見交換会を開催し、高校生等の採用にかかる学校との強いネットワークを構築する。        ※ 中小企業の経営者等からは、「高校生等に自社の魅力を伝える良い機会である」との声があり、従前より企業ニーズが高い事業である。        なお、開催にあたっては、参加企業・参加者に対し、OSAKAしごとフィールドのPRを行わない、会員登録の誘導を図るなど、大阪府の労働施策の普及活動に努める。</p>
	販路開拓型	<p>④ ダイレクトリクルーティング事業＜新規事業＞        開催時期：平成31年11月頃(予定)        開催場所：堺商工会議所(予定)        内容：人手不足に悩む中小企業を対象に、「今の時代に合った採用の仕方(案)」をテーマにセミナーを開催。従来の「企業が学生の応募を待つ」という採用方法だけでなく、「企業自らがITを活用する等し、積極的に求める人材を探し出し、直接アプローチを行う」いわゆるダイレクトリクルーティングの手法を解説し、活用を促すことにより、人材確保手段の多様化に繋げ、採用チャンス増加やミスマッチ防止・定着率向上を図る。        ※ 開催にあたっては、参加企業に対し、OSAKAしごとフィールドのPRを行うほか、当所ホームページに掲載するなど、大阪府の労働施策の普及活動に努める。</p> <p>⑤ 女性求職者等の採用・戦力化支援事業        開催時期：平成31年7月頃、平成32年1月頃(予定)        開催場所：堺商工会議所会議室        内容：中小・小規模事業者に対し、潜在労働者、とりわけ再就職を目指す女性求職者(復職女性)の雇用に関する勉強会を年2回開催し、潜在労働者の存在周知・企業の採用力アップを図る。        また、復職女性の雇用に対するニーズの高さを伺った場合には、復職女性と人手不足の状況下にある中小・小規模事業者との両者のマッチングを目的とした企業説明会等を紹介し、中小・小規模事業者の復職女性の雇用機会創出を図る。        なお、開催にあたっては、参加企業・参加者に対し、OSAKAしごとフィールドの事業説明を行い、会員登録の誘導を図るとともに企業主導型保育推進事業の紹介など、府の商工労働施策の普及に努める。        ※ 大阪府就業促進課との連携により、会場内にて求職者向けに、OSAKAしごとフィールドの周知や参加企業に対し案内を同封するなど、大阪府事業の普及を図る。</p>

	ハリス 初型	<p>＜人材（従業員）の定着率向上＞</p> <p>⑥ 若手社員のステップアップセミナー 開催時期：平成31年8月頃（1日：3時間） 開催場所：堺商工会議所会議室 内 容：経営力を向上させるためには、自ら考え行動できる人材を育てる必要がある。そこで入社3年目程度の若手社員を対象に、実習を交えながら、企画提案力などのビジネスの基本スキルを習得させる講座を開催し、今後の企業経営の中核となる優秀な人材を育成する。 ※開催にあたっては、参加企業に対し、OSAKAしごとフィールドのPRを行うほか、当所ホームページに掲載するなど、大阪府の労働施策の普及活動に努める。</p> <p>⑦ 人材育成セミナー 開催時期：平成31年10月頃（1日：3時間） 開催場所：堺商工会議所会議室 内 容：「経営者や管理職（マネジメント層）」向けに、人材育成に取り組む際の姿勢・手法を簡単な実習を交えながら身に付ける。また、コミュニケーションをより実践的に使用する内容をテーマとし、「人を大切に育てる」取り組みの重要性を盛り込んだカリキュラムとすることにより、離職率の低減（定着率向上）に繋げる。</p> <p>⑧ 中堅社員仕事力アップセミナー 開催時期：平成31年11月頃（1日：4時間） 開催場所：堺商工会議所会議室 内 容：今後、上司・リーダーへとステップアップするにあたり、必要なマネジメント能力・コミュニケーション能力をグループワーク・ロールプレイング等を通して習得する事ができるカリキュラムとし、中堅社員の能力向上を図る。 ※開催にあたっては、参加企業に対し、OSAKAしごとフィールドのPRを行うほか、当所ホームページに掲載するなど、大阪府の労働施策の普及活動に努める。</p>		
	独自提案型	<p>⑨ 人事評価制度セミナー＜新規事業＞ 開催時期：平成31年12月頃（1日：3時間） 開催場所：堺商工会議所会議室 内 容：従業員の定着率及びモチベーションの低下、事業・技能継承の問題等がクローズアップされる中、人事制度の整備はもはや避けて通れないものとなっている。そこで人事制度の確立に向けての啓発的な支援として、従業員意識や人事評価制度のつくり方を紹介し、中小企業の経営の安定を図る。</p>		
		<p>○ (a)府施策連携 ○ (b)広域連携 (c)市町村連携 (d)相談事業相乗効果</p>		
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<p>(a) ① 就職フォーラムin堺【劣3番】＜若手人材の採用・定着支援事業＞ ② 企業×学生交流会【劣1番】＜中小企業の社長と若年求職者の交流事業＞ ③ 求人ネットワーク事業【劣1番】＜中小企業の社長と若年求職者の交流事業＞ ④ ダイレクトリクルーティング事業【劣3番】＜若手人材の採用・定着支援事業＞ ⑤ 女性求職者等の採用・戦力化支援事業【劣7番】 ＜中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業＞ ⑥ 若手社員のステップアップセミナー【劣3番】＜若手人材の採用・定着支援事業＞ ⑦ 人材育成セミナー【劣12番】＜雇用・労働啓発セミナー事業＞ ⑧ 中堅社員仕事力アップセミナー【劣3番】＜若手人材の採用・定着支援事業＞ ⑨ 人事評価制度セミナー【劣12番】＜雇用・労働啓発セミナー事業＞</p> <p>(b) 中小企業人材確保支援事業の一連の事業（10事業）を、地域経済の振興を担う当所と高石商工会議所とが広域連携事業として実施することにより、就職フォーラムの出展企業確保や、来場者募集にかかるスケールメリットを発揮させ、地域に密着した雇用人材の確保にかかる事業の相乗効果を図ることができる。また、人材（従業員）の定着率向上・人材育成に関しては、新入社員から経営者層までのあらゆる階層を対象とした各種セミナーを連動させることにより、相乗効果を高めるように工夫する。</p>		
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	① 就職フォーラムin堺 HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、出展企業を募る。 30年度実績（出展企業数53社）を前提に設定。		
支援対象企業数	54 社			
支援対象企業の変化	優秀な人材を確保することによって、企業価値の向上が期待できる。			
	指標	内定者人数	数値目標	30名
その他目標値	目標値の内容⇒	「就職フォーラムin堺」来場者数 南大阪地域に居住する大学生へのPRを重点的に実施するとともに、平成30年度において来場者数の多かった桃山学院大学・近畿大学・阪南大学・帝塚山学院大学等を中心にキャリアサポートセンターとの連携を強化することにより、来場者を確保する。		
200 名				
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	② 企業×学生交流会 堺商工会議所と高石商工会議所が協力し、就職フォーラムin堺出展企業や堺技衆企業、高石市所在企業、そして地元で頑張っている魅力的な企業で、採用に意欲のある中小企業を募る。		
25 社				
支援対象企業の変化	学生の働くことに対する価値観等の現状を知ることにより、学生に対する理解が深まり、採用のミスマッチの解消に繋げる。			
	指標	採用時の学生に対する理解度を深めることができた企業数	数値目標	20社



事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 50 社	③ 求人ネットワーク事業 HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、参加企業を募る。 29・30年度に実施した同事業の実績を基準に設定。	
	支援対象企業の変化	今まで高校等とのネットワークがなかった中小企業に対して、学校教育の現場を知る機会を提供し、加えて、地元工業高校等の就職担当者とのネットワークを構築することで、今後の若年層の求人確保につながるとともに、採用後の雇用のミスマッチによる離職回避が期待できる。		
		指標	参加企業と各校とのネットワーク構築数(ヒアリング調査)	数値目標 15社
	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 30 社	④ タイレクトリクルーティング事業 HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、参加企業を募る。	
	支援対象企業の変化	従来までの「企業が学生の応募を待つ」採用方法に加え、企業が直接学生にリクルート活動を行うことができるような「今の時代に合った採用の仕方」について知ることで、企業の人手不足解消へとつながる。		
		指標	人材確保について新たな知識・手段を得ることができた企業数	数値目標 20社
	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 15 社	⑤ 女性求職者等の採用・戦力化支援事業 HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、参加企業を募る。	
	支援対象企業の変化	潜在労働者、とりわけ女性求職者の雇用に関する知識・ノウハウが身に付き、企業の採用力アップが期待でき、人手不足の解消へとつながる。		
		指標	女性求職者等の採用に対する理解度を深めることができた企業数	数値目標 10社
	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 30 社	⑥ 若手社員のステップアップセミナー HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、参加企業を募る。 30年度に実施した同事業の実績を基準に設定。	
	支援対象企業の変化	仕事の進め方の基本を再確認し、抱えている問題の解決が可能となる。加えて自分の将来像を見据えることによる意識の向上につながる。		
		指標	中核人材となるための基本スキルを習得できた受講生の割合	数値目標 70%
	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 30 社	⑦ 人材育成セミナー HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、参加企業を募る。 30年度に実施した同事業の実績を基準に設定。	
	支援対象企業の変化	参加者が、日常業務でコミュニケーションを活用し、意見を引き出す力を学ぶことで、従業員の意識向上・不満解消させ、離職防止につながる。		
		指標	日常業務の中で使えるコミュニケーション力を身につけることができた受講生の割合	数値目標 70%
	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 30 社	⑧ 中堅社員仕事力アップセミナー HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、参加企業を募る。 30年度に実施した同事業の実績を基準に設定。	
支援対象企業の変化	コミュニケーション、マネジメント術などを学ぶことにより、中堅社員がその役割を認識し企業内における上司と部下の調整役としての能力が向上する			
	指標	コミュニケーション術、マネジメント術などのスキルを身につけることができた受講生の割合	数値目標 70%	
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 30 社	⑨ 人事評価制度セミナー HP・所報付録への掲載。また、当所と高石商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、参加企業を募る。 30年度に当所で独自に実施した同内容のセミナーの実績を基準に設定。		
支援対象企業の変化	人事制度の確立に向けての啓発的な支援として、人事評価制度の作り方等を紹介し、中小企業の経営の安定を図る。			
	指標	人事評価制度の作成方法に対する理解度を深めることができた受講生の割合	数値目標 70%	

算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービ単価		支援企業数		係数		標準事業費		
	①	40,400 円 ×	54 ×	1.00 =	2,181,600 円				
	①	40,400 円 ×	200 ×	0.05 =	404,000 円				
	②	40,400 円 ×	25 ×	1.00 =	1,010,000 円				
	③	40,400 円 ×	50 ×	1.00 =	2,020,000 円				
	④	20,200 円 ×	30 ×	1.00 =	606,000 円				
	⑤	20,200 円 ×	15 ×	1.00 =	303,000 円				
	⑥	20,200 円 ×	30 ×	1.00 =	606,000 円				
	⑦	20,200 円 ×	30 ×	1.00 =	606,000 円				
	⑧	20,200 円 ×	30 ×	1.00 =	606,000 円				
⑨	20,200 円 ×	30 ×	1.00 =	606,000 円					
(小計)							8,948,600 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%)							0 円		
計							8,948,600 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		0 円		交付市町村等				
	②受益者負担				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)		
	8,948,600 円 ×			1.00 =			8,948,600 円 ( 0 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
	○	堺商工会議所	8,613,030 円		標準事業費×0.75×5%を高石へ配分。				
		高石商工会議所	335,570 円						
			円						
		円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		ものづくり企業商談会		新規/継続	継続
想定する実施期間		20 年度～ 未定 年度まで		←複数段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	昨今、景気の先行きに明るい兆しが見え始めているが、その波及効果が、独自に技術開発と市場開拓に取り組む小規模事業者等にまで十分に及んでいるとは言い難い。この状況を鑑み、中小・小規模のものづくり企業を対象として、販路開拓の有効な取り組みに関するセミナーを開催するとともに、実効性の高い取引機会の創出のため、中堅・中小企業ものづくり企業が発注側企業として出展し、中小ものづくり企業が受注側企業として来場する商談会を開催する。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	域内の中小・小規模のものづくり企業。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	域内の中小・小規模のものづくり企業が更なる発展を遂げるためには、積極的に新規取引開拓や他企業との連携強化をしていく必要があるが、知名度やルートがない。そのため、当所が主催する逆マッチング型の商談会への期待は高く、継続開催を希望する声を経営相談等の中から多数聞いている。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	平成30年7月12日(木)にモノづくりマッチング商談会 in 堺を開催し、出展企業は24社、来場企業は155社、商談件数は491件、自社商品PRコーナー利用企業は59社であった。 平成30年6月26日(火)に「ものづくり企業取引先開拓セミナー」を参加企業数34社にて、また、平成30年11月28日(水)に「The公証人育成セミナー」を参加企業数22社にてそれぞれ開催した。			
	反省点	事後のフォローアップ調査や経営相談の結果、来場企業の多くは、先方からの連絡を受け身に待っている場合が多く、その後のアクションをおこしていない。そのため、積極的に根気強くアプローチを行うよう営業力強化に繋がる支援が必要である。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつどこで何をどのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	①販路開拓セミナー <<開催時期>> 平成31年5月～6月頃 <<開催場所>> 堺商工会議所 会議室			
	人材交流型	<<内容>> 中小・小規模のものづくり企業が、新たな取引先の獲得に向け、中堅・大手企業等に営業活動を行う際のポイント等について学ぶ。			
	○ 販路開拓型	②商談会 <<開催時期>> 平成31年6月13日(木) <<開催場所>> 堺商工会議所 会議室			
	ハズ 別型	<<内容>> 金属加工・一般機械器具・樹脂加工部品およびそれらの複合加工部品等の発注を目的とする中堅・中小ものづくり企業(25社程度)が、事前に発注内容をホームページ等で提示した上で、商談会にブース出展する。 来場する大阪府内の中小ものづくり企業からは、事前にアプローチシート(企業概要、PR、設備などを記入した申込書)を提出してもらい、商談希望企業を提示しておく。出展企業は、商談を希望している中小ものづくり企業のアプローチシートを事前に確認しておき、当日の商談会がスムーズに運ぶようにする。また、当日は来場企業のPRコーナーを設置することで、来場企業同士の新たな取引、技術連携及び交流を図る。			
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 type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 (b)高石・和泉・泉大津・岸和田・貝塚・泉佐野・八尾商工会議所等と連携することによって効果的に来場企業を募集する。 (c)出展企業集めにおいて、行政のサポートを得て中堅・中小企業ものづくり企業を誘致する。併せて来場企業募集についても連携する。 (d)対応できる技術等の企業情報が盛り込まれたアプローチシートの受付段階で、その来場企業の概要が明確に分かることから、事後の経営指導員による販路拡大のための支援、企業紹介等を行うことが容易になる。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	販路開拓セミナー HP・所報への掲載。また、当所及び連携商工会議所が協力し、スケールメリットを活かした広報活動を展開し、参加企業を募る。平成30年度に実施した同事業の実績を基準に設定。		
	支援対象企業の変化	支援対象企業の中堅・大手企業への提案力強化・販路開拓力の向上が期待できる。			
	その他目標値	指標	効果的な販路開拓手法等が習得できた企業数	数値目標	70%
		目標値の内容→	社		

事業名		ものづくり企業商談会				新規/継続	継続
支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	過去の開催実績及び広域連携を考慮して算出。募集については、当所会員への案内のほか、堺市広報誌、後援・協力企業・団体を通じての案内、ホームページへの情報掲出等にて行う。					
	150 社						
	支援対象企業の変化	商談会を通じて、事後に引き合いや取引を獲得することで、各事業者の販路拡大が期待できる。					
その他目標値	指標	商談件数			数値目標	400	
算定基準	目標値の内容⇒	商談会において、自社技術PRシートを作成・掲出することで、支援対象事業者間の情報交換・連携を促進する。					
	60 社						
算出額	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費
	⇒ 20,200 円 ×	50	×	1.00	=	1,010,000 円	
	50,500 円 ×	150	×	1.00	=	7,575,000 円	
	50,500 円 ×	60	×	0.50	=	1,515,000 円	
	(小計) 10,100,000 円						
※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)							円
計 10,100,000 円							
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)							
算出額	①市町村等補助	円		交付市町村等			
	②受益者負担	円		負担金の積算			
	(a)府施策連携	○	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果
	標準事業費	補助率			(①市町村等+②受益者負担)		
	10,100,000 円 ×	0.75	=	7,575,000 円	( 円 )		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアックで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)		
	○	堺商工会議所	5,555,040 円		標準事業費 ÷ 150社 × 0.5 × 各会議所残りを堺に配分。		
		高石商工会議所	168,330 円				
		泉大津商工会議所	168,330 円		高石5社、泉大津5社、和泉18社、岸和田7社、貝塚5社、泉佐野5社、八尾15社。		
		和泉商工会議所	605,990 円				
		岸和田商工会議所	235,660 円				
		貝塚商工会議所	168,330 円				
		泉佐野商工会議所	168,330 円				
	八尾商工会議所	504,990 円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		WEB・クラウド販路開拓支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		23 年度～ 未定 年度まで	←複数年段階の実施事業は左欄に○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)	<p>個々のプラットフォームに依存しないクラウド型アプリケーションの普及とともに、AI×IoT×ビッグデータの活用、キャッシュレス化の進展により、便利で高度なITツール・ITサービスを利用することが可能になり、事務効率の飛躍的な向上も可能となった。一方、デジタル・デバイドの拡大も問題となっており、中小・零細企業向けのセミナーは不可欠であると考え。そのような状況を鑑み、本事業の目的は以下の通り設定する。</p> <p>①オフィス内から営業現場まで幅広い領域のアプリが存在する「業務系クラウド」について学び、業務の効率化、経営競争力の強化、販路開拓を図る。</p> <p>②Facebook等のSNSを活用した効果的なプロモーション手法、ブランディング化の方法、既存HPの活用方法、ネットショップ運営ノウハウ等の習得により、効果的な新規顧客の開拓、売上向上を図る。</p> <p>③消費税増税、軽減税率制度導入に伴う、モバイル対応POSレジの導入によるキャッシュレス対応及び業務効率化を図る。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	IT導入による販路拡大・経営改善に興味を持つ、市内外の中小企業経営者、従業員が対象。セミナー参加企業360社を想定。業種は問わない。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	慢性的に人材不足である中小企業においては、その不足分をITを駆使して補う必要があるが、大企業と比べ導入が進まず、デジタル・デバイドが発生しやすい環境にあると言える。現在、IT分野で欠かせない分野になっているクラウド、SNS、AI、ビッグデータ、IoT、さらには、金融とITテクノロジーを融合させた「フィンテック」、実店舗を前提としないネットショップ、キャッシュレス技術等は、今後ますます普及していき、中小企業への導入が強く望まれるところであり、ニーズは高いと言える。		
これまでの 取組状況 ※継続事業の 場合のみ記入	実施内 容・実績 数値	平成24年度 ⇒ 5回開催・191社 平成25年度 ⇒ 8回開催・350社 平成26年度 ⇒ 11回開催・379社 平成27年度 ⇒ 13回開催・488社 平成28年度 ⇒ 10回開催・283社 平成29年度 ⇒ 11回開催・477社 平成30年度 ⇒ 12回開催・450社 (予定)		
	反省点	ITセミナーに対する潜在的な需要は多く、分野も多種多様なので、需要を賄いきれない状況である。SNS、クラウド、アプリ、IoT、ネットショップ、ネット動画の活用方法等、中小企業が追いついていない基礎的な分野のセミナーも粘り強く継続的に開催していく必要がある。		
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこ で・ 何を・ どのよ う にする のかを 明確に)	○ 人材育成 型	中小企業における業務効率・生産性の向上のためには、IT、IoT、クラウド、アプリの積極的な導入が不可欠であり、そのためには、慢性的な人材不足の中でも、従業員1人1人のITリテラシーを高めていく必要がある。これらを鑑み、1年を通して以下の9つのIT系セミナーを実施することにより、受講者のITへの理解を深化させ、各事業所におけるIT導入・活用を促進し、業務効率の向上、生産性の向上、情報発信力の強化による販路拡大や売上増を目指す。		
	人材交流 型	① ITツールによる業務効率化セミナー (5月頃・30社) ITツールを導入し、人材不足にも対応する業務の効率化方法を学ぶ。		
	販路開拓 型	② POSレジ活用&クラウド会計セミナー (6月頃・30社) 会計システムのクラウド化の利点や、軽減税率対策のPOSレジ補助金について学ぶ。		
	ハブ型	③ Keynote活用・ビジネスプレゼン技術習得セミナー (6月頃・50社) ④ ネット通販セミナー 第1弾 (7月頃・50社) 激化するネット通販で勝ち抜くための経営戦略・SNS活用法を学ぶ。 販路拡大に役立つ営業の際のプレゼン技術を体系的に学ぶ。		
	独自提案 型	⑤ iPhone・Androidアプリ活用セミナー (8月頃・30社) スマホ用のビジネス・アプリの導入による業務効率化を目指す。 ⑥ YouTubeで集客アップセミナー (9月頃・50社) SEO対策に圧倒的に有利な動画活用法を学び、情報発信力の強化を図る。		
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 type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 (b) 高石商工会議所と連携する。 (d) この事業を通じ、より多くの事業所に対して経営指導を実施することができる。			

事業名		WEB・クラウド販路開拓支援事業				新規/継続	継続		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 360 社	設定根拠 ⇒ 平成30年度の実績は、450社参加見込みとなっている。 募集方法 ⇒ 会報、DM、HP、Facebook、メールマガジン等						
	支援対象企業の変化	アンケート満足度							
		指標①	業務系ITツールを導入した企業数	数値目標	5社				
		指標②	POSレジ活用またはクラウド会計を導入した企業数	数値目標	8社				
		指標③	プレゼン技術を営業等に应用した企業数	数値目標	8社				
		指標④	ネットショップをオープン・改良した企業数	数値目標	5社				
		指標⑤	スマホのビジネスアプリを導入した企業数	数値目標	5社				
		指標⑥	YouTubeで情報発信をおこなった企業数	数値目標	8社				
		指標⑦	ネットショップをオープン・改良した企業数	数値目標	5社				
		指標⑧	ITツール導入による価格競争力を強化した企業数	数値目標	5社				
指標⑨	各種クラウドを新規に導入した企業数	数値目標	8社						
その他目標値	目標値の内容⇒								
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		20,200 円 ×		30	×	1.00	=	606,000 円	
		20,200 円 ×		30	×	1.00	=	606,000 円	
		20,200 円 ×		50	×	1.00	=	1,010,000 円	
		20,200 円 ×		50	×	1.00	=	1,010,000 円	
		20,200 円 ×		30	×	1.00	=	606,000 円	
		20,200 円 ×		50	×	1.00	=	1,010,000 円	
		20,200 円 ×		50	×	1.00	=	1,010,000 円	
		⇒ 20,200 円 ×		40	×	1.00	=	808,000 円	
	20,200 円 ×		30	×	1.00	=	606,000 円		
(小計)							7,272,000 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							7,272,000 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)				
	7,272,000 円 ×		0.75	=	5,454,000 円	( 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リンク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)				
	○	堺商工会議所	5,317,650 円		標準事業費×0.5×5%を高石商工会議所に配分。				
		高石商工会議所	136,350 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		事業承継支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		30 年度～ 未定 年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのよう な状態にしたいか)	<p>中小企業・小規模事業者は雇用の担い手、多様な技術・技能の担い手として、わが国経済・社会において重要な役割を果たしている。</p> <p>しかし、個人事業主や法人企業の代表者の高齢化が進むなか、「経営改善が先で、事業承継を考えている余裕がない。」と、事業承継に関する意識がまだまだ低く、課題を先送りにする企業が多い。</p> <p>そこで、事業承継への意識を啓発し、後継者不在による廃業等を減少させ、事業承継を円滑に成功させることにより、事業の継続・安定化を図ることを目的に、事業承継支援事業を実施する。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	後継者不在、後継者の育成等に悩んでいる企業。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>全ての中小企業者がいずれかは直面する重要な経営課題でありながら、日々の業務に忙殺され、また財産や相続に関わるセンシティブな事案から他人に相談しづらく、取り組みが後回しになりがちである。</p> <p>こうした中、平成30年7月に当所で実施した事業承継に関するアンケート調査によると、代表者の年齢の6割以上が60歳以上であり、10年以内に事業承継を迎える企業が4割を占めるが、事業承継対策が進んでいない企業が多いとの結果になっており、こうした企業に対して早期の事業承継を対策を促進させる必要がある。</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>①事業承継セミナー 開催日：平成30年7月23日(月) 場 所：当所2階大会議室 参加社数：72社</p> <p>②専門家派遣による個別支援 8社(平成30年11月末現在)</p> <p>③連絡会議 開催日：平成30年5月16日(水) 場所：当所2階小会議室 参加者：当所、高石商工会議所・和泉商工会議所・泉大津商工会議所</p>		
	反省点	事業承継セミナーは、多数の参加者を確保できたが、参加者から専門家派遣による個別支援に繋がること少なかったため、次回はセミナーの参加者が個別支援に繋がる仕組みを構築していきたい。		
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	◎事業承継セミナー 事業承継・後継者育成をテーマに成功事例を紹介するセミナーを開催し、事業承継の意識啓発を促進させる。		
	人材交流 型	◎専門家派遣による個別支援 専門家を派遣し、事業資産状況、株主状況などの現状把握を行った上で、親族承継、親族外承継、事業譲渡等の適切な方向に導くための計画書並びに助言書を作成し、事業承継の実現に向け、具体的な支援を行う。		
	販路開拓 型	◎連絡会の開催 広域連携として、高石・和泉・泉大津の各会議所との連絡会を開催する。		
	○ ハズカ型	◎連絡会の開催 広域連携として、高石・和泉・泉大津の各会議所との連絡会を開催する。		
	独自提案 型	経営指導員による経営指導、プッシュ型事業承継支援高度化事業における泉北地域ブロックコーディネーターによる支援、セミナー参加者、当所の専門家派遣による個別支援等から、必要に応じて事業承継相談デスクに誘導する。		
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	<input checked="" 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 type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果 (a)【商7番】事業承継の支援事業の府施策連携として実施する。 (b)高石・和泉・泉大津の会議所と連携して事業を実施する。 (d)個別支援の専門家派遣につなぐためには、経営指導員がまず事業者の内容を十分にヒアリングすることが必要であり、専門家派遣には経営指導員が同行して支援にあたる。また、その後の経営指導員によるフォローも重要である			
支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→ 70 社	経営指導員による経営指導、会報、DM発送等から、対象企業を発掘する。		

事業名		事業承継支援事業				新規/継続	継続
事業の目標	支援対象企業の変化	具体的な事業承継・後継者育成に取り組むためのきっかけとなり、現経営者や後継者の事業承継を進める気運が高まる。					
		指標	事業承継の取り組みを検討した企業			数値目標	15社
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	経営指導員による経営指導、事業承継アンケート調査、セミナー参加者等から個別支援の対象企業を発掘する。				
		10社					
事業の目標	支援対象企業の変化	事業承継計画書・専門家による助言書を作成することによって、事業承継の手順、後継者の育成、資産の譲渡などが計画的に行え、加えて円滑な事業承継に係る準備を進めることができ、事業の継続・安定化と雇用の維持・確保に繋がる。					
		指標	事業承継計画書、事業承継に関する助言書			数値目標	10社
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 ×	70 社 ×	1.00 =	1,414,000 円	
			101,000 円 ×	10 社 ×	1.00 =	1,010,000 円	
		(小計) 2,424,000 円					
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)					
		計 2,424,000 円					
		独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)					
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等		
		②受益者負担		円	負担金の積算		
○		(a)府施策連携	○	(b)広域連携	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果
標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
	2,424,000 円 ×		1.00 =	2,424,000 円	( 円 )		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)		
	○	堺商工会議所	2,124,000 円		高石・和泉・泉大津各会議所から、広報協力及び会議出席等に係る事務経費として、3会議所に一律100,000円を按分。		
		高石商工会議所	100,000 円				
		和泉商工会議所	100,000 円				
		泉大津商工会議所	100,000 円				
			円				

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。



事業名		創業ゼミ	新規/継続	継続
想定する実施期間		22 年度～ 未定 年度まで	←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのよう な状態にしたいか)	<p>創業するためには創業に対する想いやアイデアを形にする必要があり、具体的な創業計画が重要である。しかし、実際には、どのような創業計画などの準備を行ったらいかがかわからないという問題がある。</p> <p>そこで、事業コンセプトや収支計画、資金計画の作成方法などを学ぶことに加え、受講者同士のグループワークや先輩創業者の体験談を聴くことにより、他者の意見も参考にしながら、創業するためのステップを踏むことが可能となる当ゼミを開催することは、円滑な事業スタートが切れるための支援として必要である。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>堺市内外の広域の創業希望者。創業に必要な知識と具体的な創業計画の立案方法の習得を希望する者。</p> <p>また、他の受講者や先輩創業者、講師などとのグループワークや交流会を通じて積極的に交流を図り、ネットワークづくり・情報収集を希望する創業希望者。</p>		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>平成30年度開催の創業ゼミでは、定員30名に対し、申込者数は42名、受講者数は37名であった。</p> <p>堺市内外の創業支援に対するニーズが高い。</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>【時期】 平成30年8月25日(土)、9月1日(土)・8日(土)・15日(土) 10時～17時 当所2階大会議室にて開催。</p> <p>【内容】 (1日目) 創業の心構えとビジネスアイデアの見つけ方、受講者交流会。 (2日目) 事業コンセプト、マーケティング、先輩創業者の体験談&amp;交流会。 (3日目) 創業者向け融資制度、資金・収支計画、プレゼンテーションの基本 (4日目) 創業時に必要な届け出、顧客との関係づくり、ビジネスプラン発表。 座学のみではなく、受講者間でのグループワークやビジネスプランシート作成、先輩創業者の体験談、ビジネスプラン発表などの講義内容も盛り込んだ。 【受講者数】37名 【受講者からの創業者数】2名 ※平成30年12月時点</p>		
	反省点	<p>セミナー後の経営指導員による個別支援や専門家による相談窓口の利用につながるよう、受講者へのフォローを強化する必要がある。</p>		
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当 に○) いつ・ どこ で・ 何を・ どの よう にする のかを 明確に)	人材育成 型	●創業ゼミ		
	○ 人材交流 型	創業に対する大まかな流れや基礎知識を習得しているものの、具体的な創業準備ができていない、具体的な創業計画書作成方法の知識不足や、創業に不可欠なコンセプトが未確定な創業希望者を支援。カリキュラムは、事業コンセプトを中心とした自分だけのものとなる計画書の作成を目指した内容とする。		
	販路開拓 型	そのため、創業計画書の作成におけるポイントの講義だけではなく、個別作成やグループワークの時間を設ける。		
	ハイク 型	また、ゼミ受講者は講師を信頼し、頼るという傾向が強いため、経営指導員が講師のサポート役にまわり、カリキュラムの補助的な情報を提供し、ゼミ終了後も経営指導員に相談しやすい体制をつくる。		
	独自提案 型	●交流会 4日間のいずれかの半日を活用し、先輩創業者(創業して5年以内)や講師による創業の苦労話などを講話予定。創業に対するゼミ受講者の悩みや不安を解消するとともに、今後の人脈作りと交流の場として交流会を開催する。 当ゼミは、6月～7月(予定)に当所にて開催。時間は10時～17時とする。		
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	<p><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</p> <p>(a)【商9番】府施策連携事業のテーマでもある「起業家の育成、創業の促進」において、産業構造の転換、競争力強化を図るためにも、経済活動の新陳代謝は不可欠である。 また、創業計画書作成支援を主な目的とした「創業ゼミ」を開催することは、計画性の高い創業者を府の創業支援事業「大阪起業家スタートアップ」への推薦に繋がり、府施策に沿った事業内容である。なお、国より認証された堺市が策定している創業支援事業計画に則った事業である。</p> <p>(b)創業関連の事業を、当所と高石商工会議所が連携し、広域で実施することで、両会議所管内からの創業者の輩出を促す。また、資金調達面においても、(株)日本政策金融公庫や大阪信用保証協会との連携を図り、融資制度の紹介、斡旋を行うことにより、広域での新規創業に寄与している。 なお、平成30年度実施の「創業ゼミ」受講者37名のうち、2名ずつ大阪市内と河内長野市、他1名ずつ高石市・岸和田市・富田林市・和泉市、京都府などの広域からの受講であった。</p> <p>(d)当所において創業支援を行っていることを広く周知することにより、セミナー参加者はもとより、それ以外の創業希望者に対しても、経営指導員が継続して相談・支援を実施していく。</p>			

事業名		創業ゼミ				新規/継続	継続				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	堺市、高石市を中心に、地域広報誌掲載、当所ホームページ掲載、創業相談者へのDM発送。								
		25 名									
	支援対象企業の変化	創業計画書作成等により、ゼミ受講者が自身の事業を可視化することができ、創業するための十分な準備について理解することができる。また、実際の資金調達や今後の事業展開をするうえで、当ゼミで学んだことが活用でき、堺市内外での広域の創業者の輩出に繋がる。									
		指標	創業計画書（コンセプトが中心）の作成	数値目標	15名						
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		
			40,400	円 ×	25	×	1.40	=	1,414,000	円	
				円 ×		×		=		円	
				円 ×		×		=		円	
		(小計) 1,414,000 円									
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%) 円									
		計 1,414,000 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="checkbox"/>		(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d)相談事業相乗効果			
標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)					
		1,414,000 円	×	1.00	=	1,414,000 円	(	円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)						
	○	堺商工会議所	1,339,765	円	標準事業費×0.75×7%を高石商工会議所に配分。						
		高石商工会議所	74,235	円							
				円							
				円							
			円								

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		メンタルヘルス対策セミナー		新規/継続	継続
想定する実施期間		29 年度～ 未定 年度まで		☐ 一複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>現在、仕事や職業生活に強い不安や悩み、ストレスを抱える人は増加傾向にあり、心の不調による休職や離職もまた増加している。従業員等がその持てる能力を発揮し、仕事や職場で活躍するためには、心の健康管理(メンタルヘルス・マネジメント)への取り組みが一層重要になってきている。</p> <p>このように、企業がメンタルヘルス対策に取り組む必要性が高まっている中において、ストレスについての基礎知識の習得を進め、メンタル不調者発生の予防を促進するとともに、働きやすい労働環境の整備と、中小企業の経営の安定を図ることを目的に実施する。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内中小企業の人事・労務担当者等			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	人材確保に苦慮している中小企業においては、従業員等がその持てる能力を発揮し、継続的に職場で活躍できる体制を整えることが極めて重要である。その一方で、心の不調による休職や離職が増加しており、メンタルヘルス対策の取り組みが急務となっている。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	平成30年度は、平成30年6月14日に医療法人悠仁会 理事長 精神科医・産業医 稲田泰之氏を講師として「知っておきたい！職場のメンタルヘルス対策」セミナーを開催し、72名(61社)の参加を得た。同セミナーでは、職場のメンタルヘルス問題に関する基礎知識や対処方法について具体的な事例等を交えて解説し、参加企業はその重要性や手法を理解し、職場での対応、改善に取り組む良いきっかけとした。			
	反省点	労使双方にとって、メンタルヘルス対策の重要性は益々高まりを見せている。予防、早期発見と早期対応、休業後復職時の準備・対応などについて、すべての就労者が継続的に学ぶ機会を提供することは当所の重要な役割の一つであり、未だ気づきのない中小企業を含めて、より多くの企業等が参加できるための広報・周知活動を徹底しながら、今後も引き続き企業支援を行っていく必要がある。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	○ 内容 ・メンタルヘルス対策セミナー 2時間(予定) 定員60社			
	人材交流型	従業員等の心の不調の未然防止と活力ある職場づくりをめざして、職場内での役割に応じて必要なメンタルヘルスケアに関する知識や対処方法を習得してもらう。			
	販路開拓型	○ 実施月 6月～7月ごろ予定。			
	ハズ 杓型	○ 会場 堺商工会議所			
独自提案型	○ 事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)				
		☐ (a) 府施策連携 ○ (b) 広域連携 ○ (c) 市町村連携 ○ (d) 相談事業相乗効果			
		(b) 高石商工会議所と連携する。 (c) 堺市と連携し実施。自治体の広報ツールにより周知を図り、PRを徹底。 (d) 事業所を個別支援、専門家紹介など、相談事業との相乗効果が期待される。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	平成30年度のセミナー開催実績(61社72名)を基準として設定。所報掲載、チラシ配布、府メルマガ、当所ホームページ掲載、広報さかい等の各種媒体を活用して募集する。		
	支援対象企業の変化	職場におけるメンタルヘルス対策の重要性、その体制作りや方法を理解することで、有効な対策を取れるとともに、人材の維持・確保につながり、企業の経営安定を図ることができる。			
	その他目標値	指標	メンタルヘルス対策の重要性や体制作り等について理解できた企業の割合	数値目標	80
		目標値の内容⇒			

事業名		メンタルヘルス対策セミナー					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 20,200 円 ×		60	×	1.00	=	1,212,000 円	
			円 ×		×		=	円	
			円 ×		×		=	円	
	(小計)							1,212,000 円	
	新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)								円
	計							1,212,000 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
		②受益者負担		円	負担金の積算				
(a) 府施策連携		<input type="checkbox"/>	(b) 広域連携	<input type="checkbox"/>	(c) 市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d) 相談事業相乗効果		
標準事業費		補助率		((①市町村等+②受益者負担)					
1,212,000 円 ×		0.75	=	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)				
	○	堺商工会議所	886,275 円		標準事業費×0.5×5%を高石に配分。				
		高石商工会議所	22,725 円						
			円						
			円						
		円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

## 6. 経費支出計画書（経費内訳）

堺商工会議所

I 経営相談支援事業					
区 分	算 定 基 準			補助金額	
	事業所数/回数	単 価 (円)	計		
事業所カルテ・サービス提案	850	25,000	21,250,000		
支援機関等へのつなぎ	60	10,000	600,000		
金融支援（紹介型）	70	30,000	2,100,000		
金融支援（経営指導型）	140	40,000	5,600,000		
マル経融資等の返済条件緩和支援	0	20,000	0		
資金繰り計画作成支援	25	20,000	500,000		
記帳支援	30	25,000	750,000		
労務支援	140	20,000	2,800,000		
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	10	20,000	200,000		
販路開拓支援	170	20,000	3,400,000		
事業計画作成支援	180	50,000	9,000,000		
創業支援	10	20,000	200,000		
事業継続計画(BCP)作成支援	0	20,000	0		
コスト削減計画作成支援	0	20,000	0		
財務分析支援	10	10,000	100,000		
5S支援	0	10,000	0		
IT化支援	40	20,000	800,000		
債権保全計画作成支援	0	10,000	0		
事業承継支援	10	20,000	200,000		
災害時対応支援	0	5,000	0		
結果報告	850	10,000	8,500,000		
小 計	—		56,000,000		56,000,000
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			
倒産防止	15	360,000			
税務支援	65	1,560,000			
		0			
		0			
小 計	80	1,920,000	1,920,000		
※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		61,053,542		
IV 商工会等支援事業					
小 計	算 定 基 準		補助金額		
	別紙事業調書のとおり		0		
V 合計					
合 計	算 定 基 準		補助金額		
			118,973,542		