

令和2年度（2020年度） 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	池田商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 池田 吉清	
	所在地	〒563-0025 池田市城南1-1-1	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 岩尾 俊明
		連絡先	電話番号(直通): 072-751-3344
			Fax: 072-751-3876
E-mail: soudansho@ikedacci.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30年3月31日 10名(7名)(令和1年12月末現在) 池田市 3,647(平成28年経済センサスによる) 2,358(平成28年経済センサスによる) 1,095(30%)(令和1年12月末現在)	
□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、行政庁等に具申し及び建議すること。 (2)行政庁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又は刊行を行うこと。 (5)商品の品質及数量商工業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又は検定を行うこと。 (10)博覧会見本市等を開催し及びこれらの開催のあつ旋を行うこと。 (11) 商事取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。 (12) 商事取引の紛争に関するあつ旋調停及び仲裁を行うこと。 (13) 商工業に関して相談に応じ及び指導を行うこと。 (14) 商工業に関して商工業者の信用調査を行うこと。 (15) 商工業に関して観光事業の改善発達を図ること。 (16) 旅行業法に基づく旅行業 (17) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (18) 行政庁から委託を受けた事業を行うこと。 (19) 前各号に掲げるものの外、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

池田市の市域は南北に細長く、総面積は22.14K㎡、人口約10万人の住宅都市であり、昭和14年の市制施行以来、教育・文化都市として発展を続けてきた。本市の事業所数は、平成28年の経済センサスによると、管内事業所数は3,647社、業種別内訳では卸売業が184社(5%)、小売業が1,287社(35.3%)、サービス業が1,370社(37.6%)、製造業が806社(22.1%)となっている。RESASによれば、池田市の地域経済循環率(2013年)は78.3%であり、周辺都市(豊中市68.9%、箕面市61.7%)と比較しても高くなっている。付加価値額が最も高い業種を中分類で分析すると「輸送用機械器具製造業」(52.2%)となっており、売上高についても「輸送用機械器具製造業」(67.6%)が最も高くなっているが、これは大手自動車メーカー1社によるところが大きい。市域が小さいことから当市には製造業集積地はなく、小売・サービス業で2,657社と対消費者事業が72.9%を占めており、当該地域の中心的な業種となっている。

景気は緩やかな回復傾向にある中、地域の小規模事業者においてはその実感が乏しい。経済センサスによると管内事業所数は前回より151社減、うち137社は小規模事業者である。減少要因としては経営者の高齢化や健康不安による市場からの退出、消費の多様化や経営環境の急激な変化に対応できないことからの事業意欲低下による廃業等が推測される。

地域の消費者に必要な商品・サービスを提供する役割を担う小規模事業者の減少は地域経済の衰退に直結する。消費税率引き上げによる消費反動減はキャッシュレス還元事業等国の施策により抑えられているものの、還元事業終了による消費の落ち込みが懸念されることから、管内小規模事業者の事業の持続化に向けた事業意欲の維持、経営基盤の強化、経営環境の変化をチャンスと捉える意識を高めることが課題である。

さらにRESASによると当市の1人当りの労働生産性(企業単位)は府平均に比し、低くなっている。中小企業は全業種的に人手不足の問題が深刻化しており、また働き方改革への対応も充分とは言えない。労働生産性を高めるには業務の見直し・改善・効率化が課題である。

今年は東京オリンピックによるインバウンド需要の期待ができる。当市には年間161万人が訪れるミュージアムや動物園といった観光資源があるが、小規模事業者はこれをチャンスとして捉える認識が不足しており、現状では需要を取り込むことができていない。チャンスとして捉える意識改革、需要への対応が課題である。

(2) 所管地域の活性化の方向性

全事業所数の7割弱を占める小規模事業者は地域経済や雇用を担う重要な存在である。小規模事業者を持続的に発展させていくことが地域経済の活性化には必要不可欠である。高齢化や構造変化が進む中、市場や顧客ニーズ、新たな需要にきめ細かく対応でき、地域に根差した商品やサービスを提供できる地域商業者の輩出に取り組むことで、活力にあふれたにぎわいのある地域経済づくりを目指す。

今後、当市が郊外の住宅兼観光都市として地域経済を発展・維持していくためには、規模は「小さくともキラリと光る」魅力を持つ商業者の存在が必要である。そのために限られた経営資源を最大限発揮できる経営基盤の強化を図りながら、厳しい経営環境への挑戦を促す意識改革と経営の革新、個社の商品・サービスの価値を高める支援を行っていく必要がある。

小規模事業者数の廃業は今後、経営者の高齢化が進むにつれ、増加することが予想される。また、近年頻発化する自然災害への対応の遅れが中小企業に顕著であり、未曾有の災害が発生すれば事業活動の継続が危ぶまれる。小規模事業者数の維持には創業による新たな事業者の創出と中小企業の災害対応力強化が地域経済の活性化と維持に必要である。中小企業の災害対応力強化のため、池田市と共同で事業継続力強化支援計画を策定し、災害対応の意識啓発、事業継続力強化計画の策定支援等を行う。

(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

ヒト・モノ・カネ・情報・ノウハウといった経営資源が限られており、日々直面する経営課題の発掘や対応が不十分な小規模事業者数2,495社を中心とした中小企業。創業に関心を持つ創業希望者。

(4)事業の目標

1. 個性的で魅力あふれる事業者の育成。

小規模事業者が本来持つ自らの強みを活かし、個性的で魅力あふれる「小さくともキラリと光る」経営に変えていく事業者の育成を目標とする。経営環境の変化をチャンスと捉える意識改革を促すとともに、新たな需要にきめ細かく対応できる対応力を強化し、それぞれの個性と魅力を磨き上げて、魅力ある店舗づくり、地域のニーズに対応した品揃え、商品開発、サービス提供のできる事業者の育成を図る。

2. 小規模事業者の経営基盤の強化。

域内の小規模事業者は、昔からの成り行き任せの経営姿勢で事業をしている事業者がまだまだ多く、構造変化が今後加速的に進むことが予想されることから、小規模事業者が本来持つ強みを発揮できるよう土台となる経営基盤の強化を目指す。需要を見据えた計画的な経営への転換を働きかけ、経営者の意識改革を促すとともに、財務分析・資金繰り計画・金融支援等による財政基盤の強化、労務・人材育成、IT等の支援による組織体制の強化、マーケティング・販路開拓等の支援による販売体制の強化、BCP策定による災害対応力の強化を図る。

3. 創業・事業承継による新陳代謝の促進。

地域経済の新陳代謝を図るため、創業を人生の新たな働き方として選択する創業関心者を増やすとともに、創業希望者→創業準備者→創業者へと創業に向けてスムーズなステージアップを支援し、新たに市場に参入する創業者を増やす。また、今後は経営者の高齢化による廃業が増加することが予想されるため、持続可能な事業形態への転換(ダウンサイジング)推進、円滑な事業承継への移行支援を実施し、地域経済の安定性を維持させながら新陳代謝の促進を図る。

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

本事業を実施することにより、急激に変化する経営環境の中にあっても果敢に事業に挑戦する意欲が高まり、新たな需要の開拓、経営基盤の強化に向けた取り組みが積極的に行われる。域内消費者へ価値のある商品・サービスの供給が進み、事業の持続的発展につながることを期待できる。また、創業支援により創業希望者を掘り起こし、段階的に創業準備を支援することで、新たな商品・サービスを提供する創業者の創出が図られる。小規模事業者の活力向上、域内事業者数の維持が地域経済の活性化につながることを期待できる。本事業を実施しなかった場合においては、厳しい経営環境に対応していくことや経営課題を解決することが困難な小規模事業者が増え、環境変化へ適応することが出来ず小規模事業者の活力が失われていく。経営基盤の脆弱な事業者は廃業に追い込まれ、地域経済の衰退と地域雇用の縮小が加速すると予想される。

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	330	事業所	支援機関等へのつなぎ	11	支援
金融支援(紹介型)	15	支援	金融支援(経営指導型)	36	支援
マル経融資等の返済条件緩和支援	1	事業所	資金繰り計画作成支援	25	事業所
記帳支援	39	事業所	労務支援	70	支援
人材育成計画作成支援	1	事業所	マーケティング力向上支援	69	事業所
販路開拓支援	70	支援	事業計画作成支援	60	支援
創業支援	55	事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	15	事業所
コスト削減計画作成支援	15	事業所	財務分析支援	70	事業所
5S支援	2	事業所	IT化支援	20	事業所
債権保全計画作成支援	0	事業所	事業承継支援	15	事業所
災害時対応支援	0	事業所	フォローアップ支援	50	事業所
結果報告	330	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	330				
<p>経営指導員による巡回・窓口相談を通し、経営について悩みを抱える小規模事業者の発掘を行う。小規模事業者と共に経営課題を考え、課題解決に向けた道筋を示す。小規模事業者の経営課題解決と持続的発展に向けて各種支援メニューを展開し、経営基盤の強化、新事業展開、業務効率・生産性向上等多面的に支援する。以上による支援事業者数を330件に設定する。今年度の重点的な支援目標として、小規模事業者が市場や顧客ニーズ、新たな需要に対応していくための事業計画策定・マーケティング戦略を立案する支援を実施し、販路開拓支援による既存顧客の深耕、潜在顧客の獲得を目指す。また、小規模事業者数の維持にあたって、創業関心者層を増やし、創業準備者、創業者へとステージアップさせていくためのきめ細かい支援を展開する。昨年度に引き続き、人手不足や働き方改革への対応に課題を抱える事業者に対し、働く環境整備に向けた労務支援を実施する。</p>					
事業所支援の実施方法(専門家や各種支援機関、支援制度の活用など)					
<p>ワンストップ支援機関として、経営指導員による事業者へのヒアリング、経営課題の抽出、解決に向けた支援策の提示と実行支援を行う。抽出された課題解決に向けて、各種支援機関・金融機関・各分野専門家等のネットワークを活用し、的確な対応を図ることで事業者の個別課題の迅速な解決へと導く。</p> <p>高度かつ専門的な知見を必要とする課題については、経営指導員だけでなく、専門相談支援事業による中小企業診断士や弁護士等専門家支援、ミラサポ制度の活用、よろず支援拠点等支援機関との連携を図りながら課題解決まで伴走支援する。</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	
法律相談	継続	相談件数	7件	弁護士による個別相談会の実施	
労務相談	継続	相談件数	2件	社会保険労務士による個別相談会の実施	
税務相談	継続	相談件数	5件	税理士による個別相談会の実施	
金融相談	継続	相談件数	12件	日本政策金融公庫の地区担当者による融資相談会の実施	
専門家相談	継続	相談件数	28件	中小企業診断士等による個別相談会の実施	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>本事業では小規模事業者が抱える個別具体的な経営課題解決に向けて、経営指導員では対応しきれない各種相談を専門家を活用し、連携を図って支援する。結果、事業者においては専門的かつ急を要する課題解決への道が開けるとともに支援サービスの選択肢の拡大と多様な課題への支援がワンストップで受けられる。</p> <p>法律相談については弁護士による個別相談を実施し、企業間トラブルの予防・解決に取り組む。金融相談については日本政策金融公庫担当職員による個別相談を実施し、融資による資金繰り改善等に取り組む。税務相談については近畿税理士会や関係機関と連携を図り、消費税軽減税率への対応、申告業務の適正化、推進を行う。労務相談については特定社会保険労務士による個別相談を実施し、働き方改革関連法への対応、労使間の複雑かつ緊急を要する課題の解決に取り組む。専門家相談については中小企業診断士等専門家による個別相談を実施、経営基盤の強化、販路開拓等専門的課題の解決に取り組む。本事業を実施することで、経営上の課題にスピーディーに対応でき、個別課題の解決ニーズに的確に対応することができる。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

池田商工会議所

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1)単独事業			3,833,700
○	創業促進事業	創業に関する不安や悩みを解消し、関心を高める女性限定セミナーの開催、創業に必要な知識の習得、創業者のネットワーク形成を目指す創業スクールの開催、創業前の個別課題を解決し開業準備を加速させる専門家による集中支援を実施する。	1,823,800
○	デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小支援事業	商品ブラッシュアップのためのグループインタビューの開催、デザイン思考による体感型アイデア発想ワークショップの開催、新商品・サービス開発とブランド力強化のためのマーケティング手法を使った専門家による集中支援を実施する。	1,403,900
○	BCP普及啓発事業	頻発に起こる自然災害等に対する事業継続力強化の意識啓発、災害が事業へ与えるダメージの軽減・災害が起こったとしても短時間で復旧させる手段（BCP）を策定しておくことの重要性について、有事対応シミュレーション体験やBCP策定ワークにより学ぶ。	606,000
(2)広域事業			3,356,770
○	経営革新支援事業	新事業・新サービスに関するビジネスアイデアの計画的な実現に向けて、経営革新に対する認識を深め関心を高めるセミナーの開催、経営革新計画策定に向けた経営革新塾の開催、承認企業のステップアップのための交流会、申請準備を加速させる専門家による集中支援を実施する。	1,434,200
○	人材採用・定着と業務効率化のためのコミュニケーション力強化・IT活用促進事業	人材定着のための経営者・管理職・採用担当者のためのコミュニケーション講座の開催、経営者や管理職、若手人材を含む同じ部署やチーム員とのコミュニケーション促進による生産性向上を図る。業務効率化のための課題発掘・アプリの簡易体験会を開催する。	1,090,800
	北摂地デカラフェスタ	箕面商工会議所（幹事）の事業計画参照	350,000
	Web活用販路開拓支援事業	豊中商工会議所（幹事）の事業計画参照	90,900
	自社の魅力引き出すセルフプロデュース事業	豊中商工会議所（幹事）の事業計画参照	60,600
○	大阪・関西万博に向けたインバウンド支援事業	豊中商工会議所（幹事）の事業計画参照	60,600
○	「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	豊中商工会議所（幹事）の事業計画参照	60,600
	大阪勧業展	大阪商工会議所（幹事）の事業計画参照	25,250
○	中小企業・小規模事業者サービス品質向上支援事業	大阪府商工会連合会（幹事）の事業計画参照	183,820
うち府施策連携事業			6,663,720

事業名		創業促進事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H21 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>昨今の廃業率や経営者平均年齢の上昇および高齢化に伴う中小企業の衰退は全国的に大きな問題となっており、将来的に地域経済の担い手となりうる創業者向け支援は必須の取り組みであるといえる。また近年、起業のあり方は多様化しているが、小規模企業白書(2019)によると、副業事業者が本業に移行した割合は全体の約7割、フリーランス事業者が雇用を拡大するに至ったのは全体の約2割と、創業後に事業を拡大する成長志向の創業者も一定数あるため、既存の創業スタイルのみならず副業やフリーランスなどの選択肢も含んだ創業関心者層を育てていくことが、未来の地域経済発展につながると考える。</p> <p>本事業では、創業機運醸成事業として創業に関心のある女性をターゲットに創業セミナーを実施し、事業スタートや事業拡大に足踏みをしている女性が一步踏み出せるよう後押しをする。更に性別・世代を問わず創業準備者・創業間もない方向けの創業スクールを実施し、創業に必要な具体的知識の提供および創業者のネットワーク形成を図る。そして創業目前の起業準備者については専門家による集中個別支援を実施し、円滑な創業に向けフォローアップを行う。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p><人材育成型> 池田市内の起業関心者、起業希望者で創業について迷ったり不安を覚えている女性 <人材交流型> 池田市内の起業準備者、起業して間もない者で、創業のノウハウや知識を体系的に学びたいと考えている者 <ハンズオン型> 池田市内の開業を目前に控えている起業準備者で、円滑な起業に向けて支援が必要な者</p>		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>平成27年から池田市が実施している特定創業支援申込件数は、6件(H27)、20件(H28)、25件(H29)、34件(H30)そしてR元年度が12月末現在で30件と、年々増加傾向であり、このことから起業前後に創業知識を体系的に学び、事業を成功・持続させたいという創業者のニーズが伺える。</p> <p>また、R元年12月に自主事業で開催した「創業しちゃっていいの？セミナー(女性限定)」には、短期間の申込で33名の女性が参加し、女性ならではの創業の悩みにフォーカスしたセミナーには需要があることが判明した。</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>R元年度の本事業では、創業関心者の意欲を高めるための創業プレセミナーを12月に開催した。先輩体験談として近隣で成功している事業者を講師に迎え、20名の定員に対し24名の申込・参加があった。続いて6～9月の期間に全6回で創業に必要な知識・ノウハウを学習する創業スクールを開催。特定創業支援の構成団体である池田市、日本政策金融公庫十三支店、池田泉州銀行の協力を得て実施した。15名の定員に対し20名の申込、18名の参加があった。</p>		
	反省点	<p>創業スクールの受講者より、「日中開催では仕事を休んでこななければならないので辛い」と、日時設定に対する不満の声が上がった。当所では長年、土曜の日中に創業スクールを実施してきたが、R2年度はスクール実施時間を土曜の晩とし、これまで時間的な都合で参加できなかった層にアプローチすることで受講者確保に努める予定である。</p>		

事業名		創業促進事業	新規/継続	継続	
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いくつかのようにするのかを明確に	○	人材育成型	1. 創業セミナー <人材育成型> ■実施時期: R2年夏(R2年7月)の平日午前実施予定。 ■会場: 未定 ■事業内容: 創業関心者、創業希望者の女性を主な対象に、創業に必要な基本情報の習得を目指すセミナーを開催する。創業を検討する際に躓きやすい疑問点を解消することで、二の足を踏んでいた層に創業の魅力を感じてもらい自身の選択肢の一つとして意識するきっかけをつくる。受講者に対し創業スクールへ参加の呼びかけを行い、創業の次ステージへの一歩を踏み出しやすくする。(2H×1回)		
	○	人材交流型	2. 創業スクール <人材交流型> ■実施時期: R2年秋~冬(R2年8月~12月)にかけて土曜の晩に実施予定。 ■会場: 池田商工会議所 ■事業内容: 創業準備者、創業後間もない方までを主な対象に創業スクールを開催する。専門家の指導のもと、経営・財務・人材育成・販路開拓等、創業に必要な幅広い知識の習得を支援する。グループディスカッション、グループワーク等を重視して受講者同士の交流を促すことで、創業のモチベーションを相互に支え合うコミュニティ形成を図る。スクール最終日にはビジネスプラン発表会を行い、各自の創業計画を共有する。スクール終了後もカルテ化支援で継続的に支援を継続していく。(2.5H×8回)		
		販路開拓型	■事業内容: 創業準備者、創業後間もない方までを主な対象に創業スクールを開催する。専門家の指導のもと、経営・財務・人材育成・販路開拓等、創業に必要な幅広い知識の習得を支援する。グループディスカッション、グループワーク等を重視して受講者同士の交流を促すことで、創業のモチベーションを相互に支え合うコミュニティ形成を図る。スクール最終日にはビジネスプラン発表会を行い、各自の創業計画を共有する。スクール終了後もカルテ化支援で継続的に支援を継続していく。(2.5H×8回)		
	○	ハンズオン型	3. 集中個別支援 <ハンズオン型> ■実施時期: R3年の年始(R3年1~2月頃)に実施予定。 ■会場: 池田商工会議所 ■事業内容: 当事業に申込のあった受講者およびカルテ化支援先の創業準備者のうち、起業予定日が間近な創業準備者を対象に、専門家による個別集中支援を実施する。個別の課題解決を専門家が支援することで、具体的な準備や対策実行を促進させる。		
		独自提案型	■実施時期: R3年の年始(R3年1~2月頃)に実施予定。 ■会場: 池田商工会議所 ■事業内容: 当事業に申込のあった受講者およびカルテ化支援先の創業準備者のうち、起業予定日が間近な創業準備者を対象に、専門家による個別集中支援を実施する。個別の課題解決を専門家が支援することで、具体的な準備や対策実行を促進させる。		
		<input type="radio"/> (a)府施策連携	<input type="checkbox"/> (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
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(a)府施策連携 商13番【起業家の育成、創業の促進】 大阪府商工労働部商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し、大阪府の創業者向け支援施策の紹介や府が主催する創業支援機関ネットワーク会議への参加、大阪起業家グローイングアップ事業の推薦機関として、事業への参加を呼び掛ける。また、本事業の募集にあたっての広報連携も行う。 (c)当所は池田市が策定する創業支援等事業計画に参画しており、当所と池田市、日本政策金融公庫 十三支店、地元金融機関である池田泉州銀行で構成する支援ネットワーク「事始めアシスト」において事業推進の中心的な役割を担っている。池田市及び協力関係機関と連携して支援を実施する。 (d)本事業後に継続した創業準備や創業後の各種経営支援について、経営指導員による相談支援事業につなげる。カルテ化目標70%。			
事業の目標	① 【創業セミナー】 支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 25 名	【創業プレセミナー】 R元年度当事業の参加数、およびR元年12月に開催した自主開催の創業セミナーの参加数に基づき設定。当所管内事業所および近隣市民を対象として会議所報、市報、有料広報誌、チラシ、ホームページにて案内募集を行う。また、創業に至っていない当所の過去創業塾受講者へメールにて案内募集を行う。		
	支援対象企業の変化	創業に関して漠然とした興味のある人が知りたいと考えていることを提供することにより、創業機運の醸成を図る。 指標 創業を自身の選択肢の一つとして意識できた受講者割合 数値目標 80%			
	② 【創業スクール】 支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 15 名	【創業スクール】 R元年度当事業の参加数に基づき設定。当所管内事業所および近隣市民を対象として会議所報、市報、有料広報誌、チラシ、ホームページにて案内募集を行う。また、創業プレセミナー受講者へ参加を呼び掛ける。		
	支援対象企業の変化	事業化に向けて必要な知識を得て、講義とディスカッションを通じて事業化に対する意識付けを行う。特定創業支援等事業に必要な4つの知識(経営、財務、人材育成、販路開拓)が身につく。また、グループワークや討議、発表等を通じて志を同じくする仲間との交流が図られ、起業の促進と起業家のネットワーク構築が図れる。 指標 創業に向けて取組を始めた創業予定者数 数値目標 5名			
	③ 【集中個別支援】	設定根拠及び募集方法⇒	【集中個別支援】 R元年度当事業支援数に基づき設定。本事業のセミナー・スクール参加者		

事業名		創業促進事業				新規/継続	継続
【兼中個別支援】 支援対象企業数	3 名	及びカルテ化支援先の創業準備者のうち、具体的に創業準備にとりかかろうとしている者を対象とする。					
	支援対象企業の変化	創業に向けた個別の課題解決を専門家が支援することで、創業に向けて具体的な準備を促進させ、創業の実現に近づくことができる。					
	指標	創業予定者数			数値目標	3名	
その他目標値	目標値の内容⇒						
算定基準 (行が足りない場合は、⇒ の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費
	20,200 円 ×	25	×	1.00	=	505,000 円	
	40,400 円 ×	15	×	1.80	=	1,090,800 円	
	101,000 円 ×	3	×	1.00	=	303,000 円	
	(小計)						1,898,800 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							1,898,800 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	75,000 円		負担金の積算	②5,000円 × 15名 = 75,000円		
	<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)		
1,898,800 円 ×		1.00 =		1,823,800 円		(75,000 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		デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 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)	<p>近年、日本国内の人口は減少のフェーズに入り今後国内の市場規模が小さくなる一方であることに加え、情報化社会の進展により特徴のないありふれた商品やサービスについては価格競争力の高い大手の一人勝ちとなりつつある。</p> <p>地域の小規模事業者がこの先も事業を継続し存続し続けるためには今のままの経営を行っているだけでは成り立たず、自社の強みとターゲットとなる顧客をしっかりと見極め“モノ”消費から“コト”消費へと遷移しつつある消費者ニーズへの対応と、狙った消費者にピンポイントに必要とされる商品特性を知っていただくための情報提供策を講じる必要がある。</p> <p>そこで本事業では、自社の強みや他社との差別化にフォーカスするマーケティングの手法と、顧客の問題に着目したデザイン思考の考え方を取り入れたワークショップや個社支援を通して、“このお店のコレが欲しい！”と指名買いされる商品やサービスの開発や既存商品の改良、顧客に届けるための発信力を身につけ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)	<p>①商品ブラッシュアップのためのグループインタビュー 自社の既存商品もしくは新商品について、実際に顧客目線での客観的な評価を行い、市場の受容性を確認すると共にターゲット・品質・価格・販売促進法などの見直しにつなげたい企業。業種は、自社のオリジナル商品を製造・販売しており、おおむね中年齢の女性を主要なターゲットとしている会社を想定する。 [例]食品製造業(洋菓子店、和菓子店等)、製造小売業(雑貨製造小売、家具製造小売等)など</p> <p>②アイデア発想ワークショップ 自社の強みを活かしながらも新たなアイデアを取り入れた顧客から支持される商品やサービスを開発したいと考える事業者。 業種は、自社のオリジナル商品やサービスを製造・販売している企業。もしくは仕入れた商品を独自の方法(サービスで付加価値をつけて)で消費者に提供したいと考える企業。 [例]食品製造業(洋菓子店、和菓子店等)、製造業(家具製造業、印刷業、プラスチック製品製造業等)、情報サービス業、卸売業、宿泊業、飲食店、教育・学習支援業、専門・技術サービス業、生活関連サービス業(浴場業、旅行業等)など</p> <p>③新商品・サービス開発・ブランド力強化ハンズオン マーケティングの手法を使い専門家の支援を受けながら新しい商品やサービスの開発やブランド力を強化したい事業者。 業種は②と同等を想定。</p>		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>売上の伸び悩みや競争の激化により、新たな商品開発や事業展開を模索したいと考える事業者は多いが、事業者目線でのサービス開発にとどまっていたり、自社や他社の似たような商品・サービスの焼き直しに見えたりするなどの理由で、消費者の興味や感心を得られず集客や売上の確保に苦戦している事業者が少なくない。どうしたら顧客に支持される画期的な商品が開発できるのか、またどのようにサービスをアレンジしたら顧客の満足度を高めリピート率を向上させられるのかを探るために、これまでになかった方法を試したり、社外の意見を拝聴するなどして、ヒントを得たい事業者は多いと考えられる。</p>		

事業名		デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業	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>令和元年の6月から11月にかけて複数のワークショップ、ハンズオン支援を実施した。</p> <p>①ビジネスモデル可視化ワークショップ(計画16社、実績14社、全参加者17名) ビジネスモデルキャンパスを使ったビジネスモデルの可視化方法を、モデル企業のケースを使いグループワークにて実施した。</p> <p>②デザイン思考による商品開発体験ワークショップ(計画15社、全参加者21名) デザイン思考の商品開発の概要を3時間にて体験できるワークショップを開催した。中小企業診断士を講師に迎え、4つのグループに各々ファシリテーターをつけて実施、モデルケースを使いフレームワークに沿ってアイデアを追加する形をとることで、完全にオリジナルの発想ではないが、短時間で学習いただくことを可能とした。</p> <p>③商品ブラッシュアップのためのグループインタビュー(計画5社、実績5社、5名) マーケティング会社にてモデレーターの実験のある中小企業診断士をファシリテーターに迎え、1社につき20分×5社にて商品を次々に消費者に評価いただくグループインタビューを実施した。インタビューの様子を経営者がリアルタイムにモニターにて観察できるよう工夫した。</p> <p>④デザイン思考を使った新商品開発支援(計画3社、実績3社、10名) 1社につき、2.5時間×3日間をかけて、企業の商品やサービスの改善をテーマに当該企業にてワークショップを実施した。</p>		
	反省点	<p>グループインタビューについては、エンドユーザーの声をダイレクトに聞けるということで受講者からの評価が非常に高かったが、予算の関係上インタビューに経営者の知人を連れていっていただく形となり、評価の客観性に若干の懸念が残ったこと、事業者ごとのターゲット層にあったユーザーを選別できなかった。これを受けて、令和2年度の計画においては事前に参加企業のターゲット層(ペルソナ)を明らかにし、各参加企業がターゲット層に合致するインタビューを公募したい。そのような理由から平成31年度の人材交流型から令和2年度は独自提案型での提案に変更をしている。</p> <p>また事業全体を実施して、ユーザーから直接意見を聞けるような施策は、経営者にとってもわかりやすいが、反面自分自身で紙上で分析を行ったり、ユーザーを想定したアイデア出しについては、すぐにペンが進まないようなところもみられ、デザイン思考の手法については可能性を感じるものの、事業者がより実施、理解しやすくなるような工夫が必要と感じた。これを受けて、令和2年度の計画ではアイデア出しやプロトタイプ作成のシーンにペン以外の手を動かせるツールを活用し、より想像力や手を動かすことによる考える力の発揮を体感していただけるよう改善を行っている。</p> <p>さらに、現場に寄り添った実践的な支援を行うためにマーケティングの手法を活用したハンズオン支援の計画を盛り込んだ。</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)	人材育成型	<p>■実施時期: 令和2年4月～令和3年1月の期間に実施予定</p> <p>■会場: ①②池田商工会議所 ③対象企業もしくは池田商工会議所</p> <p>【独自提案型】</p> <p>①商品ブラッシュアップのためのグループインタビュー(3.5H×1回 対象5社) 自社の商品を客観的に評価してもらいたい5社を対象とする。5社の商品に対し順にインタビューを実施しそれぞれの商品进行评估する。マーケティング会社にてグループインタビューの知見と経験を持つ中小企業診断士がモデレーターを務める。</p>		
	○ 人材交流型	<p>【人材交流型】</p> <p>②アイデア発想ワークショップ(3H×1回 対象16社) デザイン思考はユーザー中心の商品開発を行うのに有効な手法と評価されている。その本質は、①手を動かして考える②五感を活用して統合する③ユーザーの課題に着目して解決する、という3点である。この3点を紙粘土やブロックなど“手を動かして可視化するツール”とビジネスモデルキャンパスやバリュープロポジションキャンパスなどの“言語化して可視化するツール”の双方を使い体感する。同時に新たな商品開発のアイデアと顧客価値の確認方法を習得する。</p>		
	販路開拓型	<p>【ハンズオン型】</p> <p>③新商品・サービス開発・ブランド力強化個社支援(2H×4回×5社) 3C,4P,セグメンテーション、ポジショニングなどのマーケティング手法を使った、新商品やサービス開発、ブランド力強化の個店支援を行う。専門家(中小企業診断士等)がグループ(3名程度)にて個店から現状のヒアリング、分析を行い、経営者と一緒には新商品・サービスの開発、ブランディングを行う。</p>		
	○ ハンズオン型			
	○ 独自提案型			

事業名		デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業		新規/継続	継続
事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)		○ (a)府施策連携		(b)広域連携	(c)市町村連携
		○ (d)相談事業相乗効果			
		(a)府施策連携商14番【デザイン、マーケティング、コンテンツ等の活用による、地域中小企業支援事業】 大阪府商工労働部中小企業支援室商業・サービス産業課と連携・協議のもと、「大阪府デザインセンター」の制度の紹介を行うなどして事業を進める。また、募集にあたっての広報連携も行う。 (d)継続的な支援を行い、相談事業との相乗効果を図りカルテ化につなげる。カルテ化目標70%。			
事業の目標	支援対象企業数①	設定根拠及び募集方法⇒	【人材交流型】①商品ブラッシュアップのためのグループインタビュー 平成31年度デザイン思考を活用した地域中小企業支援事業で実施したグループインタビューの募集や実施において適切な企業数であったため、同数の企業数を設定。 池田商工会議所会報誌及びホームページ、経営指導員の巡回・窓口相談を通して本支援の案内を行うとともに、令和2年秋頃に実施計画中の販路開拓イベントに参加を希望する事業者に参加を促す。		
		5	社		
	支援対象企業数②	設定根拠及び募集方法⇒	【人材交流型】②アイデア発想ワークショップ 平成31年度デザイン思考を活用した地域中小企業支援事業で実施した商品開発ワークショップの参加企業数、およびファシリテーションの許容体制に基づき設定。 池田商工会議所会報誌及びホームページ、経営指導員の巡回・窓口相談を通して本支援の案内を行うとともに、令和2年秋頃に実施計画中の販路開拓イベントに参加を希望する事業者に参加を促す。		
		16	社		
	支援対象企業数③	設定根拠及び募集方法⇒	【ハンズオン】③新商品・サービス開発個社支援 平成30年の地域ブランドの強化支援事業における重点支援事業者数の実績および専門家とのマッチングの実現性可能性を鑑みて設定。 池田商工会議所会報誌及びホームページ、経営指導員の巡回・窓口相談を通して本支援の案内を行うとともに、令和2年秋頃に実施計画中の販路開拓イベントに参加を希望する事業者に参加を促す。		
		5	社		
	支援対象企業の変化①	【独自提案型】①商品ブラッシュアップのためのグループインタビュー 自社の既存商品もしくは新商品についてターゲットユーザー層の意見を聞くことで、これまで気づかなかった顧客目線での改善点や意外なニーズに気づくことができる。			
	指標	商品やサービス改善のヒントを得られた事業者	数値目標	80%	
支援対象企業の変化②	【人材交流型】②アイデア発想ワークショップ 手を動かして可視化するツールと言語化して可視化するツールを組み合わせることで、今までになかった商品開発のヒントを得ながらデザイン思考の本質について理解することができる。また新たな商品アイデアが顧客にとってどのような価値を充足するかを評価する方法を習得することができる。				
	指標	新たな商品開発の発想や、ユーザー中心の商品開発方法について気づきを得られた事業者	数値目標	70%	
支援対象企業の変化③	【ハンズオン】③新商品・サービス開発個社支援 マーケティングやデザイン思考等の考え方をベースにした新商品やサービス開発や商品改善、ブランディングを専門家と一緒に取り組むことで、継続的な商品の改良やブランド力を強化する手法を身につけることができる。				
	指標	マーケティングの手法を用いて、継続的に商品の開発や改善、ブランド強化を行っていきたいと考える事業者	数値目標	70%	
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		デザイン思考・マーケティングを活用した地域中小企業支援事業						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	
		①	50,500 円 ×	5	×	1.00	=	252,500 円		
		②	40,400 円 ×	16	×	1.00	=	646,400 円		
		③	101,000 円 ×	5	×	1.00	=	505,000 円		
							(小計)	1,403,900 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	1,403,900 円		
		独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		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)				
1,403,900 円 ×			1.00	=	1,403,900 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		BCP普及啓発事業		新規/継続	新規
想定する実施期間		R 2 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)	中小企業には事故や自然災害等によって事業の継続が危ぶまれる「リスク」が存在している。こうした危機が「もしも」発生したら、従業員の安全確保・安否確認や二次災害の防止といった初期対応のみならず、重要な中核事業を中断させない、万一中断してもできるだけ短時間で復旧させる手段(BCP)を策定しておくことが重要である。本支援により、中小企業者の事故や自然災害への意識を高め、事業を早期復旧、継続させるにはBCPが必要であることを理解させることを目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	常態化けする自然災害等に備えて対策を見直さなければならない中小企業の経営者または経営者に準じる経営判断のできる方。災害に対する備えを整えたいと考えているが、取り組む内容がわからない経営者または経営者に準じる経営判断のできる方。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	本市においても大阪北部地震、台風21号等未曾有の災害により、管内における中小企業の防災・事業継続に向けた関心は高まっていると思われる。			
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				
	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	＜人材交流型＞BCPワークショップ開催 グループワークのシミュレーション形式の体験講座、BCP策定の必要性について説明、策定を支援する。			
	○ 人材交流型	[内容]経営者の災害対応への意識改革を促す。災害は起きないではなく、起きるものだという意識を持ち、事業の早期復旧に向けたBCP策定について学ぶ。 ①有事対応シミュレーション体験、②演習とグループ討議、③BCPコア部分の策定			
	販路開拓型	＜ハンズオン支援＞BCP策定に取り組みたい企業に対し、個別フォロー(2回程度)を行い、BCPを完成させる。			
	○ ハンズオン型				
	独自提案型				
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 (a)府施策連携商9番 BCPの普及促進について連携する。(c)セミナー内容と広報について相談連携を図る。(d)継続的な支援を行い、相談事業との相乗効果を図る。カルテ化する目標50%				

事業名		BCP普及啓発事業				新規/継続	新規		
事業の目標	支援対象企業数①	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	大阪府商工会連合会が実施しているBCP事業により支援を行ってきた中小企業10社に対する働きかけ。巡回・会報・SNSによる広報。						
	支援対象企業の変化③	災害が企業経営に与えるリスクを知ることで、災害に対する意識を高め、BCP策定の必要性を理解する。							
	支援対象企業数①	設定根拠及び募集方法⇒ 2 社	大阪府商工会連合会が実施しているBCP事業にて支援を行ってきた中小企業数10社に対する働きかけ。巡回・会報・SNSによる広報。						
	支援対象企業の変化③	BCP策定を通して、災害発生後の初動対応、事業早期復旧に向けた重要業務の把握、実施体制の構築について理解する。							
	その他目標値	目標値の内容⇒	指標	事業継続力強化計画等策定事業者数	数値目標	22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	
		①	20,200 円 ×	20	×	1.00	=	404,000 円	
		②	101,000 円 ×	2	×	1.00	=	202,000 円	
							=		
						(小計)		606,000 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		606,000 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)				
606,000 円 × 1.00 =		606,000 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】

事業名		経営革新支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H27 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)	近年の人口減少、デジタル化、グローバル化など社会全体の外部環境の変化、あるいは事業承継など会社の内部環境の変化に対応し、地域の中小企業が存続していくには、経営者や後継者が主体的に会社の進むべき方向性を模索し、イノベーションや新商品・新サービスのプランを含む経営戦略を立案・実行することが必要不可欠であるといえる。 本事業では、新しい取組みには意欲的ながらも、事業計画の重要性に気付いていない層に経営革新計画制度の存在を認知させ関心を与える、企業掘り起こしに重点をおいたアプローチと、意欲の高い事業者への本格的な経営革新申請に向けた計画作成支援を実施する。また経営革新承認企業が円滑な計画実行、あるいは更なる新規事業展開に着手するきっかけを与える場を提供し、それぞれステージの違う企業へ適切な支援を実施することで、管内およびその周辺地域の企業成長を推進する。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<人材育成型>池田市とその周辺地域で新事業展開には意欲的だが、経営革新の制度について知らず、必要性に気付いていない小規模事業者 <人材交流型①>池田市とその周辺地域で経営計画作成意欲が高く、計画作成のノウハウ等を学びたいと考えている小規模事業者 <人材交流型②>池田市とその周辺地域で過去に経営革新承認経験があり、更なる経営課題の解決や新事業展開を考えている小規模事業者 <ハンズオン型>池田市とその周辺地域で経営革新計画申請を希望する小規模事業者		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	当所の支援による経営革新計画承認件数は1件(H27)、2件(H28)、3件(H29)、2件(H30)、R元年度は12月時点で申請予定者が2件と、経営革新計画策定・申請のニーズは一定規模あるといえ、今後も本事業を継続することで着実に承認企業を増やしていく予定である。		
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	R元年度は4月9日(火)～19日(金)に全3回で人材育成型「初めてでも安心 経営計画作成セミナー」を実施し、10名募集のところ21名の申込、20名の参加があった。また9月4日(水)～10月30日(水)に全5回で人材交流型「経営革新塾2019」を実施し、10名募集のところ12名の申込、11名の参加があった。うち2名が現在、経営革新申請に向け取組みを進めており、ハンズオン支援等を実施中である。経営革新塾の受講者からは、「現状把握と課題の抽出、解決への取組み手順の考え方を理解することができた」「経営革新計画の作成法が具体的でよかった」等、満足度の高い意見が寄せられた。		
	反省点	H30年度より本事業を広域連携としたことで目標の参加者数を確保できているが、年々申込数は減少傾向にある。現状を打開するためには、事業計画作成に関心が無い層でも経営革新制度に魅力を感じられるような事業を実施する必要がある。 また過去に承認された企業に対してはこれまでカルテ化による個別支援を実施してきたが、承認企業同士の交流の場が欲しいとの声が事業者よりあがった。そのニーズに対応すべく、承認企業が次のステージへステップアップするきっかけとしての交流会を設ける必要がある。		

事業名		経営革新支援事業	新規/継続	継続
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いくつかのようにするのかを明確に	○ 人材育成型	■実施時期:R2年5月~12月の期間に実施予定。 ■会場:池田商工会議所 ■事業内容: 1. 経営革新セミナー<人材育成型> 新事業展開に関心のある事業者に対して、経営革新計画承認企業である講師を迎え、経営革新制度の概要やメリットを知ってもらうためのセミナーを開催する。セミナーでは新事業を始めるにあたり経営計画を立てることの重要性や、経営革新制度の活用によって企業の信用度アップ等さまざまな効果が見込めること等を理解してもらうとともに、計画作成の意欲促進を図り、後述の経営革新塾参加者の掘り起こしを行う。(3H×2回) 2. 経営革新塾 <人材交流型①> 新事業実施にあたり事業計画作成を望んでいる方、後継者・幹部候補生として経営力強化を図りたい方を対象に、経営革新計画の作成・承認に向けた経営革新塾を実施する。事業計画の重要性を学ぶところから、分析手法の学習、事業コンセプトや事業フレームの検討など段階を追って学習し、経営計画作成に必要な知識習得を促す。大阪府職員による経営革新制度の説明、実際に経営革新計画の承認を受けた事業者との交流の場の提供、承認企業の事例紹介等を通して、受講者に制度を身近に感じてもらい、計画承認が自社の成長に必要なステップであると認識してもらう。個別の経営計画についてはワークの時間を設け、講師のアドバイスや他の受講者との共有の時間の中でブラッシュアップを図る。(2.5H×5回) 3. 承認企業交流会 <人材交流型②> 過去に本事業を受講して、あるいは独自で経営革新計画の承認を受けた企業を対象に、互いを知り触発を受けることで更なる新事業に取り組むマインドを醸成する承認企業交流会を実施する。ワークショップを実施し、経営者としてのスキルアップと受講者同士の意見交換を行うことで、新たな視点を見つけ、現在実行している経営革新計画の円滑な遂行や新たなビジネスプラン発見のヒントを与える。(3H×1回) 4. 集中個別支援 <ハンズオン型> 経営革新塾終了後、経営革新計画申請に前向きに取り組む意欲のある企業に対し個別支援を実施する。具体的な個別での計画作成支援や申請の手続きのフォローを実施し、大阪府の申請前ヒアリングにも同行して承認に繋げる。		
	○ 人材交流型			
	販路開拓型			
	○ ハンズオン型			
	独自提案型			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="radio"/> (a)府施策連携 <input type="radio"/> (b)広域連携 <input type="radio"/> (c)市町村連携 <input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果 (a)府施策連携 商10番【経営革新の支援】 大阪府商工労働部中小企業支援室経営支援課と連携・協議のもと、経営革新計画の制度の紹介を行うなどして事業を進める。また、募集にあたっての広報連携も行う。 (b)池田商工会議所が主幹となり、セミナーの企画・広報・運営を行う。広報・募集・フォロー等の業務は豊中商工会議所・豊能町商工会と分担。 (d)継続的な支援を行い、相談事業との相乗効果を図る。カルテ化する目標50%			
事	① 【経営革新セミナー】 支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 25 社	【人材育成型】 R元年度本事業の参加者数に基づき設定。池田商工会議所会報誌及びホームページ、経営指導員の巡回・窓口相談を通して本支援の案内を行う。	
	支援対象企業の変化	参加者が経営計画作成の重要性に気づき、経営計画作成に意欲を持つ。 指標 計画的経営の重要性を認識した事業者の割合 数値目標 80%		
	② 【経営革新塾】 支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 10 社	【人材交流型①】 R元年度本事業の参加者数に基づき設定。池田・豊中商工会議所、豊能町商工会会報誌、及び池田商工会議所ホームページ、経営指導員の巡回・窓口相談を通して本支援の案内を行う。	
	支援対象企業の変化	参加企業が経営革新塾を受講することで経営革新計画の申請が自社の成長に必要なステップであると認識できる。また、経営革新計画申請の基礎となる経営計画書を作成できる。 指標 経営革新計画申請を希望する事業者数 数値目標 3社		

事業名		経営革新支援事業				新規/継続	継続		
事業の目標	③ 【承認企業交流会】 支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	【人材交流型②】 本事業による承認企業を含む、当所管内の過去経営革新承認企業数に基づき設定。池田・豊中商工会議所、豊能町商工会会報誌、及び池田商工会議所ホームページ、大阪府HPIに掲載されている承認企業へのDM等を通して本支援の案内を行う。						
		7 社							
	支援対象企業の変化	経営革新承認企業という地域の前向きな企業のネットワークを形成できる。互いの触発の中で経営課題の解決や新事業展開のヒントが得られる。							
		指標	経営課題の解決や新事業展開の意欲が湧いた事業者の割合		数値目標	80%			
	④ 【集中個別支援】 支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	【ハンズオン型】 R元年度の当事業支援数に基づき設定。経営革新塾受講者のうち、経営革新申請に繋がりそうな事業者を選定する。						
	1 社								
支援対象企業の変化	自社の経営革新計画が作成できる。								
	指標	経営革新計画を申請する事業者数		数値目標	1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 ×		25	×	1.20	=	606,000 円	
		40,400 円 ×		10	×	1.50	=	606,000 円	
		40,400 円 ×		7	×	1.00	=	282,800 円	
		101,000 円 ×		1	×	1.00	=	101,000 円	
					(小計)		1,595,800 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		1,595,800 円		
	独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
②受益者負担			円	負担金の積算					
<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)					
	1,595,800 円 ×	1.00	=	1,595,800 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)				
	○	池田商工会議所	1,434,200 円		池田商工会議所が主管として企画・広報・運営を担当。豊中商工会議所・豊能町商工会は広報、参加者発掘を担当。				
		豊中商工会議所	80,800 円						
		豊能町商工会	80,800 円						
			円						
		円							

事業名		人材採用・定着と業務効率化のための コミュニケーション力強化・IT活用促進事業	新規/継続	新規
想定する実施期間		R 2 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>人手不足の解消や働き方改革による労働時間の縮小に中小企業が対応していくには、従業員の定着率向上、採用力の強化、業務の効率化、生産性の向上が必要である。給与などの待遇や福利厚生面で大企業とおなじ土俵に立つのが困難な中、定着率の向上と採用力を強化するためには、自社の強みを従業員の仕事のやりがいに結びつけること、心理的安全性が保たれるよう適切なコミュニケーションがとれる職場環境を構築することが重要である。</p> <p>また、業務の効率化、生産性の向上を進めるにあたって、近年のITの進化は早く、クラウド化していることから、中小企業の導入ハードルが低くなっている。しかし、中小企業は業種を問わず、情報不足や苦手意識から疎遠になりがちである。</p> <p>本支援ではコミュニケーション力向上とIT導入を通して、組織のチームビルディング、従業員のモチベーション向上、働きやすい職場環境の実現を目的とする。また、同時に業務の効率化の必要性和ITが「身近」な存在であることの認識を高めることを目的とする。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>①経営者・管理職・採用担当者のためのコミュニケーション講座 人手不足解消のためにコミュニケーションスキルの向上を図り、「仕事のやりがい」を感じられる働きやすい職場環境の改善による従業員定着や、採用力の強化を実現したい経営者や管理職、採用担当者。</p> <p>②業務効率化への課題発掘・アプリの簡易体験会 業務の効率化、生産性の向上を図りたい経営者、経営者に準じる経営判断のできる方</p>		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>平成31年度実施の雇用環境整備事業に参加した経営者、人事担当者にヒアリングを実施したところ、現在抱えている人的課題として、「従業員のモチベーション維持」、「職場・部門のコミュニケーション不足」、「労働時間の長期化」に関する課題が他の課題に比し多い傾向となったため、一定数のニーズがあるものと思われる。</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			
	反省点			
具体的 な実施 内容・ 手法 (該当型 に○) いつ・ どこで	人材育成型	<p>■実施時期: 令和2年4月～令和3年1月の期間に実施予定</p> <p>■会場: 池田商工会議所</p> <p>【人材交流型】</p>		
	○ 人材交流型	<p>①経営者・管理職・採用担当者のためのコミュニケーション講座(3Hx対象16社) 採用面接時や日常業務での従業員との信頼関係の構築・モチベーション向上、生産性を高めるチームビルディングに欠かすことのできないコミュニケーション術を学ぶワークショップを行う。具体的には、相手に理解してもらいやすくなる伝え方のコツ、自分の受け取り方を変えることで苦手な相手とも良好にコミュニケーションをとっていくための捉え方、などをワークにより効果を体感しながら習得する。</p>		
	販路開拓型	<p>【人材交流型】</p> <p>②業務効率化への課題発掘・アプリの簡易体験会 日々の主にバックオフィス業務の工程において、どの工程が業務効率を高められる要素があり、生産性を上げられるかを分析するためのワークショップを実施、業務効率化、生産性向上につながるアプリの紹介を行う。業務効率を高めるアプリを「身近」に感じてもらうため、ITベンダーによるアプリ導入の簡易体験を行う。</p>		
	○ ハンズオン型			
	独自提案型			

事業名		人材採用・定着と業務効率化のための コミュニケーション力強化・IT活用促進事業			新規/継続	新規
何を・どのよう にする のかを 明確に)	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	
		(a) ①府施策連携労3番【若手人材の採用・定着支援事業】 大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課と連携・協議のもと、「OSAKAしごとフィールド」の紹介を行うなどして事業を進める。また、募集にあたっての広報連携も行う。 ②府施策連携商22番【中小企業のIT/IoT導入支援】 大阪府商工労働部中小企業支援室ものづくり支援課と連携・協議のもと、「IoTリーンスター」の制度の紹介を行うなどして事業を進める。また、募集にあたっての広報連携も行う。 (b)池田商工会議所が主管としてセミナーの企画・調整・広報・運営・事後フォローを担当し、共済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 (d)継続的な支援を行い、相談事業との相乗効果を図りカルテ化につなげる。カルテ化目標50%。				
事業 の 目 標	支援対象企業数①	設定根拠及び 募集方法⇒	【人材交流型】①経営者・管理職・採用担当者のためのコミュニケーション講座 平成31年度小規模事業にて開催したセミナーの参加企業数、およびファシリテーションの許容体制に基づき設定。 池田商工会議所会報誌及びホームページ、経営指導員の巡回・窓口相談、および平成31年度の労務セミナー参加者へのメール通知等を通して本支援の案内を行う。			
		16 社				
	支援対象企業数②	設定根拠及び 募集方法⇒	【人材交流型】③業務効率化への課題発掘・アプリの簡易体験会 平成31年度小規模事業 IT/IoTを活用した業務効率化支援事業参加企業数に基づき設定。 池田商工会議所会報誌及びホームページ、経営指導員の巡回・窓口相談、および平成31年度の労務セミナー参加者へのメール通知等を通して本支援の案内を行う。			
		15 社				
支援対象企業の 変化①	コミュニケーションスキルが向上することで、若手社員をはじめとした従業員が安心して経営者や上司と対話できるようになり、従業員の定着率があがることや、心理的安全性の担保、業務全体の生産性向上が期待できる。また、就職先を探す際に職場の雰囲気よさを重視する就活生は多いため採用面での効果も期待できる。採用面接時においても、この人と働きたいと思えるような、また応募者の本音を話してもらおうための傾聴力を身につけることができる。					
	指標	良好な職場環境を構築するための コミュニケーションスキルを習得することができた事業者		数値目標	70%	
支援対象企業の 変化②	参加者が業務改善が行える可能性のある業務を把握することで、ピンポイントによる効率化の投資が図られ、ムダなコストを抑制できる。また、クラウドの会計・顧客管理・予約管理等の内容を知ること、売上向上につながる蓄積データの活用について学ぶことができる。ITクラウドの体験を通して、導入へのハードルが下がり、ITクラウドが「身近」な存在となることで導入が促進される。					
	指標	業務効率を高めるための ITクラウドの導入を行いたい事業者		数値目標	70%	
その他目標値	目標値の内容⇒					

事業名		人材採用・定着と業務効率化のための コミュニケーション力強化・IT活用促進事業					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 ×	16 ×	1.00 =	646,400 円			
		②	40,400 円 ×	15 ×	1.00 =	606,000 円			
			円 ×	×	=	円			
	(小計)							1,252,400 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							1,252,400 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)					
1,252,400 円 ×		1.00 =		1,252,400 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)				
	○	池田商工会議所	1,090,800 円		池田商工会議所が主管として企画調整・ 広報・運営等を担当。連携商工会議所は 広報と参加者発掘を行う。豊中商工会議 所・箕面商工会議所①各1社②各1社				
		豊中商工会議所	80,800 円						
		箕面商工会議所	80,800 円						
			円						
		円							

6. 経費支出計画書(経費内訳)

池田商工会議所

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	330	25,000	8,250,000	
支援機関等へのつなぎ	11	10,000	110,000	
金融支援(紹介型)	15	30,000	450,000	
金融支援(経営指導型)	36	40,000	1,440,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	1	20,000	20,000	
資金繰り計画作成支援	25	20,000	500,000	
記帳支援	39	25,000	975,000	
労務支援	70	20,000	1,400,000	
人材育成計画作成支援	1	20,000	20,000	
マーケティング力向上支援	69	20,000	1,380,000	
販路開拓支援	70	20,000	1,400,000	
事業計画作成支援	60	50,000	3,000,000	
創業支援	55	20,000	1,100,000	
事業継続計画(BCP)等作成支援	15	20,000	300,000	
コスト削減計画作成支援	15	20,000	300,000	
財務分析支援	70	10,000	700,000	
5S支援	2	10,000	20,000	
IT化支援	20	20,000	400,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
事業承継支援	15	20,000	300,000	
災害時対応支援	0	5,000	0	
フォローアップ支援	50	5,000	250,000	
結果報告	330	10,000	3,300,000	
小 計	—		25,615,000	25,615,000
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	
法律相談	7		168,000	
労務相談	2		48,000	
税務相談	5		130,000	
金融相談	12		288,000	
専門家相談	28		672,000	
小 計	54		1,306,000	1,306,000
※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		7,190,470	
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		404,000	
V 合計				
合 計				補助金額
				34,515,470