

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	八尾商工会議所
	代表者職・氏名	会頭 山口 孝満
	所在地	〒581-0006 大阪府八尾市清水町1-1-6
	担当者	職・氏名 中小企業相談所 支援グループ 若狭 大毅
	連絡先	電話番号（直通）： 072-922-1181
		Fax： 072-922-8828
		E-mail： wakasa@yaocci.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24年5月16日 ②18名（13名）（2020年1月16日現在） ③八尾市 ④11,940（平成28年経済センサス活動による） ⑤8,657（平成28年経済センサス活動による） ⑥3,015（2020年1月16日現在）
□主な事業概要（定款記載事項等）		
①商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 ③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 ④輸出品の原産地証明 ⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 ⑥博覧会、見本市等の開催・あつせん ⑦商事取引に関する仲介又はあつせん、紛争に関するあつせん、調停又は仲裁 ⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 ⑨社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑩行政庁から委託を受けた事務 ⑪上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業		

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題**「概要」**

・八尾市内の産業の現状について、平成28年度経済センサスより、管内の事業所数については11,940事業所、そのうち小規模事業所数は8,657事業所と全体の約72%を占め、中小・小規模事業所が集積する産業構造となっている。

小規模事業所数の業種別では、製造業31%、卸売業5%、小売業24%、サービス業20%、その他20%となっており、製造業の割合は大阪府内平均値の14.3%と比較しても高く、製造業においては、金属製品製造業、生産用機械器具製造業、プラスチック製品製造業で約50%を占めている。

・八尾市の地域経済循環率は88.1%と、周辺地域の東大阪市(88.9%)、大東市(82.3%)、柏原市(74.4%)と比較した場合、隣接する東大阪市との差異は少ないが、他の2地域より若干高い。(2013年度RESASデータより)

「現状」

・平成30年度工業統計調査によると、八尾市内における製造品出荷額は、「電気機械器具製造業」が全体の22.8%を占めており、「電子部品・デバイス・電子回路製造業」が約21.2%、「金属製品製造業」が約10%と続き、これらが上位を占める。製造業の中でも、府内全体や全国平均と比較すると「金属製品製造業」や「プラスチック製品製造業」、「生産用機械器具製造業」が高い割合を示している。

・商業は、八尾市が実施した八尾市小売・卸・サービス業実態調査において、市内消費者から商店街団体や小売市場団体、各地域の個店への期待として「こだわり」や「にぎわい創出」との意見が上位を占めており、消費者の価格や品質、品揃え等へのニーズに応えていく必要があることが窺える。

「課題」

・当所が2019年6月に実施した八尾市景気動向調査において経営課題を伺ったところ、製造業・非製造業ともに、「人材確保」(58.9%)、「人材育成」(52.8%)、「販路拡大」(44.6%)、「生産性向上」(29%)が共通の経営課題として上位を占めている。また、事業承継についても16.5%が課題だと感じられており、地域内の事業衰退を防ぐためにも支援の必要性は極めて高いものとなっている。また、大阪府内においては、2018年に大阪北部地震や台風21号等による大規模災害が発生しており、事業継続の備えとして事業者のBCP策定は必須であり、当所でも重点課題として捉え支援を充実させる必要がある。

・八尾市景気動向調査その他種調査においても、製造業および非製造業ともに共通の経営課題として、「人材」という課題が挙がっており、人材育成、技術力向上、技能承継も上位に入る課題となっている。経営課題の解決に向けて、人材確保をはじめ、階層別の人材育成を通じた生産性向上が重要と考える。

・次に、全業種共通の経営課題である「販路拡大」が挙げられるが、展示商談会やweb等の情報発信ツールを活用し、ビジネスチャンスを広げていく必要がある。

・地域の商店街等や個店の良さを知ってもらうためには多くの消費者へ周知する必要があるが、商業団体単位で意識向上を図り、賑わい創出や特色ある個性を打ち出していく必要が課題として挙げられる。

(2) 所管地域の活性化の方向性

以下を支援の柱として設定し、これらの取り組みを融合させながら地域産業の活力向上へと波及させていく。

「将来の企業活力の維持・向上に向けた支援」

・八尾市との連携をはじめ、近隣地域の支援機関等との連携による求人求職マッチング事業を実施し、雇用創出の機会提供を通じて人材不足解消に向けた支援に引き続き取り組む。

・人材確保や生産性向上に向けて、従業員個々の就労能力向上と離職率の低減、階層別で強い組織の構築への支援に取り組む。

・後継者不在や後継者育成、承継手続きなど、事業承継の課題を抱える企業に対して、各支援機関と連携し支援に取り組む。

「販路拡大、地域資源の知名度や魅力向上」

・ビジネスマッチングの機会創出と販路開拓に取り組む支援として、周辺地域の商工会議所・商工会や八尾市、金融機関等との連携により合同展示商談会を開催する。

・八尾市と連携し、関西圏外にて開催される大型展示会への共同出展などを通じ、独自技術や全国シェアで優位に立つ優れた企業群を牽引役として、八尾の産業全体の知名度やブランド力の向上を図ると共に、企業が誇る高い技術力、製品やサービスの情報発信支援として取り組む。

・集客ノウハウや資金力に乏しい小規模商業者に対して、個店の魅力を引き出す取り組みや販売促進を進める。インターネットや紙媒体、マーケティングに有効なツールを織り交ぜながら、集客や知名度向上を図り、個店の経営力向上に繋げていく。

・市内各商店街や各小売市場等の商業団体に対しては、PDCAに基づき消費者に必要とされる商業団体としての活動に取り組めるよう引き続き支援を行い、商業団体自身の魅力向上、地域の活性化へ繋げていく。

・地域資源を活かした商材について、消費者が多数来場する商業施設や八尾市内イベントにおいて周知活動に取り組み、認知度向上と共に、今後の販売促進へ繋げていく。

(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

管内の小規模事業者8,657事業者のうち、様々な経営課題を抱え経営基盤が脆弱であるが、経営改善や成長に向けて前向きに取り組みたいという意欲が比較的高い事業者を中心に支援を進める。支援対象事業者数については、前項の支援事業を推進するべく、「製造業その他_4,440事業所」、「卸売業・小売業_2,507事業所」、「サービス業_1,710事業所」より、経営課題の解決に意欲的な事業者を支援対象として支援を進めていく。

(4) 事業の目標

- ・経営課題の把握と解決に向けた継続支援を行いながら、展示商談会事業を通じてものづくり企業のビジネスマッチング促進、商業、サービス業の支援にあたっては、個店や商業団体の魅力を引き出す取り組みや販売促進を通じて、集客や知名度向上、賑わい創出を図っていく。
- ・このほか、地域資源を活用した商品や地域資源の知名度向上・魅力向上を図り、地域活性化に繋げていく。
- ・企業における人材確保、人材育成の課題に対して、求人、求職者との就職マッチングとして地域労働ネットワークや各支援機関などと連携を図りながら、人材確保支援に繋げていく。
- ・階層別の人材育成の実施を通じて、人材の定着や生産性向上へ繋げ、企業競争力の維持・強化に繋げていく。
- ・事業承継支援やBCP策定支援を通じて、持続的な企業活動の維持・強化へ繋げていく。
- ・事業遂行にあたり、経営指導員間の情報共有や専門家その他各支援機関との連携を図ることで、地域活性化事業の実施を通じた経営改善の成果向上へ繋げていく。
- ・国の補助金申請に向けた事業計画書の策定などの個者支援に対して、経営指導員と専門家が連携しながら支援を進める。

(5) 事業の実施により期待される効果及び実施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)

小規模事業者は多くの場合、自らのビジネスについての優位性について考え、それを積極的にPRしていくノウハウを十分に蓄積できていないケースが多い。

ビジネス環境が速いスピードで目まぐるしく変化し様変わりするなか、持続的成長に繋げるためには、既存の取引関係の維持を行なうだけでなく、これまで以上に積極的に自社の技術力や製品等のPRや販売促進を行うことで、新規取引先の開拓に繋げることが重要と考える。

小規模事業者の競争力を高めていくためには、人材確保や育成による生産性を高めていくことも重要であることから、事業計画書に掲げる各種事業を遂行することで、事業者が抱える経営課題の解決を通じて持続的な成長に繋がれることが期待できる。

本事業を実施しなかった場合、小規模事業者の持続的成長が経営改善に取り組むキッカケが失われ、また各施策や他企業の取り組みに目を向ける意欲が失われてしまう等、地域産業の活力向上の妨げとなり、ひいては地域産業の衰退に繋がりがかねないと考えられる。

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	270	事業所	支援機関等へのつなぎ	3	支援
金融支援(紹介型)	4	支援	金融支援(経営指導型)	124	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	8	事業所
記帳支援	4	事業所	労務支援	28	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	8	支援	事業計画作成支援	20	支援
創業支援	5	事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	20	事業所
コスト削減計画作成支援	0	事業所	財務分析支援	0	事業所
5S支援	0	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	10	事業所
災害時対応支援	0	事業所	フォローアップ支援	64	事業所
結果報告	260	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	262				
<p>支援実績件数は増加傾向であり2020年度は270社に設定。(2017年度実績:236件、2018年度実績:266件)</p> <p>小規模事業者への「伴走型支援」として、窓口相談時や巡回訪問等によるヒアリング時に経営課題を抽出し、実効性のあるサービス提案を心がけ、経営改善、経営向上に繋げる多面的な支援を通じて持続的成長をフォローする。経営相談事業では、金融相談支援が増加傾向であり小規模事業者の相談ニーズが高い。資金繰りの改善支援にあたり、日本政策金融公庫をはじめ民間金融機関との連携を図りながら支援を進める。また、事業承継やBCP策定、働き方改革への対応や生産性向上に資するIT化支援、製造現場の改善、支援先へのフォローアップ支援を重点的な課題と捉え、引き続き支援機関をはじめ行政や官公署との連携も図りながら課題解決に向けた支援を進めていき、高度専門的な課題解決については、専門家と連携を図ることで、事業者の経営改善を促していく。</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>高度・専門的な内容として専門家の見地が必要と判断する場合、経営課題の解決に向けて専門家や各支援機関などとも連携を図りながら支援を進める。</p> <p>当地域の特徴であるものづくり企業の技術向上や課題解決に対しては、(地独)大阪産業技術研究所などの支援機関とも引き続き連携を図りながら、セミナーや個別相談を通じて支援を進める。</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	継続	相談件数	9	法律に関する高度な相談に対応するため弁護士による相談を実施。	
税務	継続	相談件数	350	確定申告等にかかる税務手続きを支援するため税理士による相談を実施。	
労務	継続	相談件数	10	労務面での高度・複雑な課題を解決するため、社会保険労務士による相談を実施。	
特許	継続	相談件数	3	知的財産権に関する高度・複雑な課題を解決するため、弁理士による相談を実施。	
登記	継続	相談件数	1	登記に関する高度・複雑な課題を解決するため、司法書士による相談を実施。	
経営	継続	相談件数	92	経営革新など経営面での専門的な課題を解決するため、中小企業診断士等による相談を実施。	
IT	継続	相談件数	20	販路開拓に向けた情報発信や業務効率の向上に繋げるIT活用等に関する課題解決を支援するためインストラクターによる相談を実施。	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>経営指導員による日頃の巡回、窓口相談のなかで、経営指導員では対応できない高度専門的な経営課題に対して、専門家の適切なアドバイスを実施することで、課題解決に向けた道筋が明確になり、経営改善に繋がることが期待できる。</p> <p>経営に大きな影響を及ぼしかねないビジネストラブルなど、早急に解決の糸口を見出して実行が必要なものをはじめ、事業承継、現場改善、国の補助金申請や事業計画策定、海外展開、知的財産権の保護・活用、労務問題やIT活用など、様々な高度専門的な課題の解決に対して適切に対応するためには、専門家によるサポートは必要である。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

八尾商工会議所

府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1)単独事業			10,658,300
	ものづくりブランド化推進事業	大規模専門展示商談会への出展を通じて、多くの企業からの引き合いが期待できる。ビジネスチャンス獲得を支援する。	578,500
	商業団体活性化推進事業	伴走型支援を通じて商業団体の強みを引き出し、事業計画策定を通じて消費者から信頼される商業団体を目指して頂く為の支援を行う。	1,767,500
	地域商業情報発信事業	インターネットおよびフリーペーパー発行により、地域事業者の情報発信を支援する。	2,651,250
	地域資源発掘ブランド化推進事業	八尾の地域資源を活用した商品をブランド化し、販売促進を通じて広くPRする。	1,641,250
○	ものづくり技術向上支援事業	ものづくり技術の向上やものづくり企業の課題解決を支援するためのセミナーを開催。	1,333,200
○	早期離職防止・定着支援事業	管理職を対象に、若年者向けの教育体制、人事評価制度やマネジメント手法を身に付け、若者の早期離職、組織の基盤強化に繋げる。	1,151,400
○	労務管理・育成支援事業	雇用のミスマッチや早期離職などの問題を抱える企業に対して、トラブル事例と好事例を交えながら事業所の労務に係る問題に気付いていただき、改善を通じてトラブル等の防止や優秀な人材確保・定着につなげる。	404,000
○	若手従業員育成支援事業	経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。	727,200
○	グローバル人材確保・定着支援事業	市内事業所が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち、受け入れ態勢を整備し、外国人労働者が定着し、本来の力を発揮できる環境を整えることを目的に開催する。	404,000
(2)広域事業			18,419,360
	ビジネスチャンス発掘フェア2020	全国有数の工業集積を誇る大阪東部をはじめ、南河内、南大阪各地域企業の販路開拓、ビジネスマッチングおよび産業のPRを目的に広域展示商談会を開催。	12,589,672
○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	BCP・BCMへの基本的内容の習得に向けてセミナーを開催。ガイドラインの紹介や解説を通じて、BCPの実際の作成に向けたキッカケや策定促進に繋げていく。	383,800
○	求人確保支援事業	八尾市、柏原市商工会と連携し、企業の人材不足解消に繋げるために、求職者と求人事業所とのマッチングのための面接選考会を行う。	2,725,317
	大阪勧業展2020	※大阪商工会議所の事業計画参照	75,750
○	MoTTTo OSAKA オープンイノベーションフォーラム	※大阪商工会議所の事業計画参照	254,520
	ものづくり企業商談会	※堺商工会議所の事業計画参照	515,100
	自社商品売り込み商談会	※堺商工会議所の事業計画参照	640,160
	大阪府東部地区商工会議所 リサイクル技術委員会	※北大阪商工会議所の事業計画参照	141,400
○	技能検定活用セミナー	※東大阪商工会議所の事業計画参照	202,000
○	事業承継支援ネットワーク支援事業	※東大阪商工会議所の事業計画参照	404,000
	売リメッセ取引商談会in東大阪	※東大阪商工会議所の事業計画参照	487,641
うち府施策連携事業			7,989,437

事業名		ものづくりブランド化推進事業	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)	①八尾のものづくり企業の高度な技術・優れた製品をPRし、八尾の知名度向上とブランド力を高める。 ②自動車産業を中心に産業が発展している愛知県方面の市場を開拓する。 ③大規模展示商談会への共同出展を通じ、ビジネスマッチング機会を提供。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等：八尾市内の製造業約3,000社のうち、 ②主なターゲット：機械要素に関連の深い工業系製造業約2,000社 (一例) 金属・機械関連、樹脂成型等)		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①出展者アンケートより、約60%が出展成果があり、共同出展事業に満足と回答。 ②出展者アンケートより、75%が新規開拓への意欲が高まったと回答。 ③単独出展と比較した場合、訴求力のある共同ブースに入ることができ、ブース設営に係るコストをかけずに販路開拓の機会を受けられる。 ④関西圏以外に於いて、八尾市産業の知名度は低い。よって知名度向上、イメージアップが必要。 ⑤八尾市景気動向調査を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で上位を占める。		
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	■メッセナゴヤ2019 [2019年度実績] 共同出展12社 引合等1,205件 アンケート実施1,925名 ■機械要素技術展 [2018年度実績] 共同出展12社 引合等1,350件 アンケート実施 958名 [2017年度実績] 共同出展12社 引合等1,765件 アンケート実施1,552名 [2016年度実績] 共同出展12社 引合等1,739件 アンケート実施1,451名		
	反省点	・事務方にて八尾市産業PRに係る来場者アンケートを実施。実施件数は1,900件を超えたが、共同出展社の魅力を説明し各社ブースをご覧いただくよう動員するが、来場者の時間的都合もあり、じっくりと立ち寄りてもらいにくい。共同出展者の魅力を纏めたA4両面チラシを来場者に配布しているが、各社の製品カタログ等も同封することを検討。		
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	これまで、八尾産業の認知度向上および八尾市内企業の首都圏の販路開拓を目的に大規模展示商談会への共同出展事業を進めてきた。2020年度は引き続き自動車産業を中心に企業が集積する愛知県名古屋市内で開催される「メッセナゴヤ2020」への共同出展を行う。		
	人材交流型	同展示商談会は、4日間で約6万名の来場者が訪れ、出展社数も約1.4千社と年々増加傾向にあり、非常に勢いのある展示商談会であることが窺える。共同出展を行うことで、出展企業の新たな販路開拓支援をはじめ、八尾市内産業の情報発信を通じて、市内産業の認知度向上にも繋げる。		
	○ 販路開拓型			
	ハンズオン型	■展示商談会 メッセナゴヤ2020 ■会期 2020年11月4日(水)～7日(土)4日間 ■小間数 12小間(6m×18m ※1小間3m×3m)を確保し、12小間(1小間2m×2m)に分割。 ※別途、当所・八尾市ブースのインフォメーションとして1小間設置。		
独自提案型	■内容 八尾市産業PRを実施。 出展者ブースでは、各企業の技術・製品等の展示・実演等を実施。 ■出展募集 八尾市内企業 ※申込多数の場合国・大阪府から表彰された事業所の出展を優先。			

事業名		ものづくりブランド化推進事業				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)		<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	企画・運営にあたり、八尾市と連携しながら進める。予算執行は八尾市と共同負担。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	・2019年度実績(12社)に基づき設定。					
		12社						
	支援対象企業の変化	大規模専門展示商談会の出展を通じ、多くの企業からの引合が期待できる。						
	指標	今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合	数値目標	80%				
その他目標値	目標値の内容⇒	名刺交換等の件数(会期4日間)						
	900							
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 ×	12	×	1.00 =	606,000 円		
		50,500 円 ×	900	×	0.05 =	2,272,500 円		
				×	=			
		(小計)					2,878,500 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					2,878,500 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	1,580,000 円	交付市町村等	八尾市				
	②受益者負担	720,000 円	負担金の積算	@60,000×12社				
	(a)府施策連携	(b)広域連携	<input checked="" type="checkbox"/> (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)			
	2,878,500 円 ×		0.50 =	578,500 円	(2,300,000 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		商業団体活性化推進事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2016 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)	①消費者ニーズの多様化やインターネットの普及による購買スタイルの変化に伴い、ネット通販の販売額が拡大を続けている。また、経営者の高齢化による廃業や空き店舗など、商店街や小売市場が商業活性化に取り組むには多くの問題がある。 ②八尾市内の商業団体(商店会、小売市場)は消費者からの認知度向上や商業団体加盟店舗の集客や売上の増加、また地域商業の活性化を目的に各団体ごとに事業実施に取り組んでいるが、「事業実施しても成果が出ない」や「消費者のニーズがわからない」、「事業計画の策定方法がわからない」等、商業団体の役員は事業の取り組み方に悩みがある。 ③八尾市商店会連合会、八尾小売市場連合会並びに各連合会に加盟している団体が事業に取り組む上での問題・課題を八尾商工会議所経営指導員と抽出し、商業団体活性化に向けた事業計画の策定について支援する。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 八尾市商店会連合会、八尾小売市場連合会並びに各連合会に加盟する商業団体 (八尾市商店会連合会11団体、八尾小売市場連合会3団体) ②主なターゲット 商業活性化に意欲的な団体		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①商店街の景況については、「衰退している」が37%、「衰退の恐れがある」が30%と、半数以上が衰退の危機感を 感じている。(平成30年度商店街実態調査報告書) ②商店街の抱える問題としては、「経営者の高齢化による後継者問題」、「店舗の老朽化」、「魅力、話題性のある 店舗が少ない」等の意見が多く上がる。(平成30年度商店街実態調査報告書) (2018年度アンケート抜粋) ①現状の問題点・課題点を分析し、商業団体の方向性を明確にしたい。 ②計画的に商業団体への来街者(来店者)を増加させたい。 ③新たな事業・イベントを創出することで、更なる認知度向上に努めたい。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	PDCAサイクルを通じた事業計画策定、運用に向けて継続支援を求める八尾市内の商業団体への支援として、各商業団体ごとに担当指導員を配置し、各商業団体の役員と面談を通じた伴走型支援を実施。 自主的な団体力意識の向上を目指している為、一貫して商業団体の役員が自ら事業計画が作成できるように支援を進めているが、商業団体の役員構成も比較的高齢で、これまでの各団体ごとの手法が浸透しているため、引き続き意識の変化、向上にも努めていく。 事業計画に基づいて事業を実施することで、加盟各店舗の意識も纏まり、地域の賑わい創出に向けて前向きに取り組む姿勢に繋がられている。 ■2018年度(平成30年度) 支援団体数:計11団体(商店街6団体、市場3団体、八尾市商店会連合会、八尾小売市場連合会) ■2019年度は計8団体に対して支援遂行中 [連合会] ・八尾市商店会連合会 ・八尾小売市場連合会(計2団体) [商店街] ・新栄商店会 ・八尾市商業協同組合 ・北本町中央通商店会 ・高安駅前商店会 ・JR八尾駅前商店会(計5団体) [市場] ・安中市場商業協同組合(計1団体) 合計8団体		
	反省点	事業計画を策定してから事業が実施できるよう、また事業の平準化を図る為、他事業と時期が重ならないように年度当初で事業を開始する必要がある。		

事業名		商業団体活性化推進事業	新規/継続	継続
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に	人材育成型	2019年度までは、市内商業団体の活動状況や問題・課題などの把握に努め、商業団体各自でPDCAサイクルを習得し、事業計画が策定できるよう伴走型支援を実施してきた。 2020年度は、これまでの支援を通じて得られた知識やノウハウを基に、より効果的な事業実施となるよう問題・課題を深掘りし、目標を設定することで効果測定を行う。事業の来場者数や参加店舗数などを指標とし、目標達成に向けた活動について経営指導員による支援を実施する。 ■実施期間 2020年4月～2021年2月 ①各商業団体役員と面談し、PDCAを通じてこれまでの問題点などを詳細に再チェック。 ②地域特性の分析を踏まえ、問題解決に向けた課題整理を行う。 ③まとめた課題に対して実施可能な事業を確立し、事業計画の策定を進める。 ④事業をどのように周知し、集客向上や賑わい創出、また商業団体加盟店舗の積極的な事業参加に繋げるのかなど、実施プロセスをまとめる。 ⑤事業計画策定時に目標を設定する。 ⑥事業実施時に活動状況を確認しながら、適宜アドバイスを行う。 ⑦事業実施時に問題点などのチェックを行い、役員などにアドバイスを行う。 ⑧事業実施後に反省点や改善点を確認する。 ⑨目標の達成状況を確認し、次回事業実施の目標を検討する。		
	人材交流型			
	○ 販路開拓型			
	ハズオン型			
	独自提案型			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果	八尾市商店会連合会と八尾小売市場連合会と連携しながら、事業周知等をな行い当所経営指導員が各団体を支援しながら事業推進していく。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 7 社 ①八尾市商店会連合会所属の商業団体(11団体) ②八尾小売市場連合会所属の商業団体(3団体) ③八尾市商店会連合会(1団体)・八尾小売市場連合会(1団体) ④内、2020年度は従来の支援目標を達成した7団体に対して支援を実施する。		
	支援対象企業の変化	①八尾市商店会連合会や八尾小売市場連合会に加入している意識や存在意義が高まる。 ②実施事業ごとに事業計画を策定し、目標を設定することで、意識向上の醸成を図る。 (目標数値:イベントの来場者数、PR数、セミナー受講者数等) ③当所への入会促進に繋がる。	指標 実施事業による目標達成率 数値目標 80%	
	その他目標値	目標値の内容⇒ 		

事業名		商業団体活性化推進事業					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		@50,500	円 ×	7	社 ×	10.00	=	3,535,000	
			円 ×		名 ×		=		
			円 ×		×		=		
	(小計)							3,535,000	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							3,535,000	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)				
3,535,000 円 ×		0.50	=	1,767,500	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)				
			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		地域商業情報発信事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2004 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>新聞購読をしている購読者層は、主婦層やファミリー層が多い為、主婦層やファミリー層が多く、地域性のある店舗やサービスなどは特に、効率よく販促できる媒体です。インターネットが発達した現代では、新聞の購読者の減少や、若年層の新聞離れという事が言われていますが、やはり、新聞媒体の情報は信頼性もあり、新聞は、社会の動きを知るための情報源として欠かせない媒体です。</p> <p>このように新聞の信頼性、地域性、即効性などの特徴を考慮すると、新聞に折り込まれる折込チラシは、販促手段として、まだまだ効果のある広告手法と言え、店舗PR媒体になる。</p> <p>優待内容を掲載することで店舗の集客を向上させ、売上向上に繋げる。</p> <p>現在HP開設率は、小規模事業者で5割弱、中規模企業で約8割が自社ホームページを開設している。まだまだ小規模事業者のHP開設率は低いが、徐々に増加傾向にはある。また、小規模事業者におけるホームページの開設の有無と販売先数の変化を見ると、ホームページを開設していない事業者よりも、開設している事業者の方が、販売先数が増加した事業者が多く、ホームページの開設が、販売先数の増加につながっている。そのため、ウェブページ作成支援ツールの活用提案を進め、インターネットによる情報発信を支援する。(中小企業白書参照)</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービス提供を行う小規模事業者約4,000事業所を対象		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>①業種を固めて掲載を行うことにより、小規模事業者同士の競争意欲を掻き立て、自己をブラッシュアップするきっかけになる。</p> <p>②事業所が個人で販促活動、店舗PRには多額な金額がかかるので、なかなか実施することが困難である。同事業を活用して無料で店舗PR、販促活動をしていただく。</p> <p>③顧客が興味を持てば何度でも優待内容を確認することで、事業所を覚えてもらえ、来店に繋がる。</p> <p>④小規模事業者が活用する店舗PR媒体(チラシやSNS・HP等)が限られている中で、小規模事業主で新たにHPを開設・維持するには、資金面で厳しい状況。HPを開設し活用することで売上向上が見込まれる為、手軽で低コストで運営できるHPが必要。</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>■得得チケット(フリーペーパー)</p> <p>掲載事業所数 7月 150社 162枠 9月 153社 163枠 12月 147社 158枠</p> <p>発行部数は1回につき10万4千部。八尾市内新聞購読者への全戸配布をはじめ、公共施設や金融機関などに配架協力をし、消費者に対して広く配布活動を行った。</p> <p>■SYAON(ホームページ)</p> <p>公開店舗数 2019年度457店舗(2019年12月現在)</p> <p>アクセス数 2018年度 月平均 約1,500アクセス 2019年度 月平均 約1,000アクセス</p> <p>「2019年度のSYAONの状況について」※新規掲載申込みとして20件受理。 ※2019年12月末時点。</p>		
	反省点	<p>・フリーペーパーを効果的に見て頂くために、消費者に発行月と発行日を把握してもらうために、2020年度以降も2019年度と同月(7月・9月・12月)で発行する。</p> <p>既に公開している店舗に対して再度、店舗の強みや魅力の見せ方の支援ができていない。既存掲載店舗の数が多いため電話・巡回等で時間があれば更新していただくように連絡が必要。SYAONのシステム自体が古くなってきており、SEO対策やリニューアルを含めて検討する必要がある。(古くなっている例としては、HP自体の見た目・掲載内容等)</p>		

事業名		地域商業情報発信事業	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	年に3回フリーペーパーを発行し、新聞折込により八尾市内全戸配布を行うことで、小規模事業者の販売促進・PR活動を支援する。発行時期は市外から人が流れ込むイベント実施時期や、年末商戦への一助となるように設定する。 発行時期 2020年度 7月、9月、12月		
	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="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	当事業の活用を通じて、その他の相談内容、ほかの手法を活用した販路拡大について等の相談につなげる。		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 150	SYAONとの重複は20社と見込み、得得チケットの支援対象企業数は150社と設定する。(170社-20社)	
	支援対象企業の変化	フリーペーパーの発行により新規顧客も来店しやすい状況を作り出し、新規顧客の獲得、顧客単価の拡大をはじめとした売上向上につなげる。また、リピーターの獲得に結び付けることが出来る。事業所にとってフリーペーパーに掲載する内容により、効果が違うことを実感し、広告内容を試行錯誤を繰り返すことで、有効的な消費者PRの文言を理解する機会となる。		
		指標	集客、売上の向上を実感した事業所の割合	数値目標 70%
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 60	ターゲットは管内で飲食業、小売業、サービス業を営んでいる事業所で、店舗数は約1350店舗(2019年10月現在)である。得得チケットの新規掲載事業所や、小売業や卸売業の新規会員に対してアプローチを掛け、掲載する。	
	支援対象企業の変化	当事業の活用により、集客向上に向けた販売促進活動を積極的に進めることができるようになる。自店ホームページを作成していない事業所については自店のホームページを持つことができ、消費者PRに力を注ぐことができる。		
	指標	自店HPとして活用できた事業所数	数値目標 60社	
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		地域商業情報発信事業					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 ×		150 ×		0.50 =	3,787,500 円		
		50,500 円 ×		60 ×		0.50 =	1,515,000 円		
	(小計)							5,302,500 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							5,302,500 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)				
5,302,500 円 ×		0.50 =	2,651,250 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		地域資源発掘ブランド化推進事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011 年度～ 2022 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)	①2006年4月からスタートした「地域団体商標制度」、2007年6月施行の「地域資源法(中小企業地域産業資源活用促進法)」の以降から、全国各地では地域資源を活用したブランディングの取り組みが活発化している。地域資源を活用した新たな商品・サービスを開発することで、取引や雇用を拡大し、地域経済を活性化することを目的としている。 ②一方、八尾市内においても八尾枝豆や若ごぼう等の特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる商品がまだ数少ないのが現状である。 ③八尾市内を代表するような地域資源を活かした新たな特産品を「八尾コレクション」として認定し、お土産やギフトとして販売できる商品を開発・発掘する。 ④八尾の魅力発信を目的に、八尾コレクション受賞店舗を中心とした市内店舗等の売上拡大に向けたPR支援を実施する。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 飲食店(1,130件)※八尾市統計書2019年版(平成4年10月1日時点) 飲食料品小売業(534件)※八尾市統計書2019年版(平成28年6月1日時点) 飲食料品製造業(69件)※八尾市統計書2019年版(平成28年6月1日時点) ②主なターゲット 地域資源を活用した商品の開発・販売に意欲的な事業所		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①贈答品の1世帯当たり1ヶ月間の支出金額は全国平均で13,001円、近畿地方では12,970円。(内閣府2018年度消費動向調査) ②菓子の1世帯当たり1ヶ月間の支出金額は全国平均83,027円。(平成27年度家計調査) (2018年度アンケート抜粋) ①八尾コレクション受賞店舗への各販売会におけるアンケートを実施したところ、販売会への参加動機としては、「商品・店舗のPR」、「出品商品の消費者への訴求力を確かめるため」との回答が多い。 ②事業を行う上での課題では「売上拡大」との回答が最も多く挙げられた。		

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業	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>■2019年度(令和1年度)</p> <p>[販売会・PR活動]</p> <p>①「第42回八尾河内音頭まつり マルシェdeオンド」PR活動・アンケート調査 【場 所】久宝寺緑地 陸上競技場(河内音頭まつりマルシェdeオンド会場内) 【開催日時】2019年9月8日(日)11:00~18:00 【PR者数】1,743名(①チラシ配布数:1,500部/②アンケート数:243名)</p> <p>②「ビジネスチャンス発掘フェア」地域資源商品販売会 【場 所】マイドームおおさか 【開催日時】2019年11月27日(水) 10:00~17:00、11月28日(木) 10:00~16:00 【PR者数】1,071名 (①カタログ配布数:1,000部/②販売者数:71名 販売点数:263点 売上69,788円)</p> <p>③「LINOAS」地域資源商品販売会(出品企業数:実施中) 【場 所】LINOAS2階 【開催日時】2020年1月24日(金)・25日(土) 各日10:00~18:00 【PR者数】実施中</p> <p>④「LINOAS」地域資源商品販売会(出品企業数:実施中) 【場 所】LINOAS2階 【開催日時】2020年2月28日(金)・29日(土) 各日10:00~18:00 【PR者数】実施中</p> <p>[八尾コレクション2019セレクション] ①【場 所】八尾商工会議所 3階 大ホール 【開催日時】2020年1月18日(土)14:00~16:30</p>		
	反省点	<p>①販売会に出店はしたいものの、人員不足から断念する店舗が多い。 ②八尾コレクション受賞店舗の中でも、物産店等への参加意向等については温度差があるため、今後は、審査の際、物産展出店等も含めた販売計画、販売意欲等を確認することを検討。</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>・八尾の地域ブランド商品等販売会 八尾コレクション受賞商品を中心に、様々な催し物会場等で地域資源を活用している八尾の地域ブランド商品の販売促進支援を行なう。</p>		
	人材交流型	<p>●市内商業施設販売会 2020年5月中旬 出店舗数5店舗 来場予想者数 約1,500名</p>		
	販路開拓型	<p>●「第42回八尾河内音頭まつり マルシェdeオンド」PR活動・アンケート調査 2020年9月中旬 PR計画数 約1,000名</p>		
	ハンズオン型	<p>●ビジネスチャンス発掘フェア 2020年11月下旬 出店舗数5店舗 来場予想者数 約1,000名</p>		
	独自提案型	<p>●市内商業施設販売会 2021年2月上旬 出店舗数5店舗 来場予想者数 約1,500名</p>		
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 checked="" type="radio"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果</p> <p>八尾市産業政策課魅力創造室と八尾市観光協会との連携。八尾市産業政策課魅力創造室には出品応募やセカンドセレクション(試食審査)の一般市民募集等の広報面を中心に、八尾市観光協会には出品応募や受賞後の商品・店舗PRを中心に連携する。</p>			

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業				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 社	①ビジネスチャンス発掘フェア 5店舗 ②市内大型商業施設(LINOAS)販売会 5店舗×2回(10店舗)				
	支援対象企業の変化	八尾コレクションに取り組むことで、支援対象企業が地場地域資源や八尾ブランドを認識するようになり、地域資源を活用した商品を開発することで地域活性や地域貢献を意識した経営に繋がる。また、開発した商品をお土産やギフトとして売り出すことによって、八尾ブランド化商品取扱店として継続的に打ち出すことができる。					
	その他目標値	目標値の内容⇒ 5,000 名	●販売会等実施によるPR数 ・市内大型商業施設販売会① PR予定者数 1,500名 ・マルシェdeオンド PR予定者数 1,000名 ・ビジネスチャンス発掘フェア PR予定者数 1,000名 ・市内大型商業施設販売会② PR予定者数 1,500名 計5,000名				
	指標	販売会に出たことにより売上が上がった事業所数	数値目標	12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		
		⇒ @50,500 円 ×	15 社 ×	1.00 =	757,500 円		
		@50,500 円 ×	5,000 名 ×	0.01 =	2,525,000 円		
		円 ×	×	=	円		
					(小計)	3,282,500 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	3,282,500 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)						
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等		
		②受益者負担		円	負担金の積算		
(a)府施策連携		(b)広域連携	○	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果		
標準事業費		補助率	(①市町村等+②受益者負担)				
3,282,500 円 ×		0.50 =	1,641,250 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		ものづくり技術向上支援事業	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)	①市内製造業の技術力向上・技術高度化を目指し、八尾市内製造業の持続的発展につなげていく。 ②市内製造業が抱える技術的課題の解決支援を行うため、支援機関活用のきっかけづくりを行う。 ③人出不足、職人の高齢化が進み、技能承継が急務。若手従業員が知識を得る機会を提供する必要がある。 ④2019年度中小企業白書から需要不足失業率について製造業は建設業に次いでマイナス幅が大きく、従業員確保が難しいところ、今後パート従業員等も積極的に活用しなければいけない状態のなか、内部で教育する時間を確保することは非常に難しいという背景がある。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 八尾市内製造業者2,785社 ②主なターゲット 管内中小・小規模事業者の内従業員教育及び技術力向上を目指している事業所		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①アンケートの回答より同セミナーを引き続き開催してほしいという声も頂戴している。 ②ものづくり企業の集積地である八尾市において、日々業務が忙しい中小・小規模事業者にとって外部機関による従業員教育の機会は必要。 ③(地独)大阪産業技術研究所を利用したいという声も多くなってきている。		
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	【2019年度】 ◆2019年度第1回ものづくりセミナー [日 時]7月25日(木)18:30～20:30 [場 所]八尾商工会議所 3階 大ホール [内 容]めっき技術の基礎と評価方法 [参加者]19社29名(支援企業数23社) ◆2019年度第2回ものづくりセミナー [日 時]8月26日(月)18:30～20:30 [場 所]八尾商工会議所 3階 大ホール [内 容]プラスチック製品、材料のトラブル分析 [参加者]19社31名(支援企業数22社) ◆2019年度第3回ものづくりセミナー [日 時]9月24日(火)18:30～20:30 [場 所]八尾商工会議所 3階 大ホール [内 容]切削加工と精密測定 [参加者]27社43名(支援企業数31社)		
	反省点	・2019年度は、周知活動がうまく行えなかったため1回目・2回目の集客に苦戦した。 ・テーマ設定について、アンケートの回答をもとに検討しているが、開催テーマによる参加事業所に偏りが生じるため参加者アンケートだけでは、ニーズをとらえにくい課題がある。管内の製造業者にアンケートを送付するなど適切にニーズを把握することが必要。		
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	○ 人材育成型	●2020年度ものづくりセミナー [実施時期]2020年7月下旬(1回目)18:30～20:30 8月下旬(2回目)18:30～20:30 9月下旬(3回目)18:30～20:30		
	人材交流型	[開催場所]八尾商工会議所 3階 大ホール1		
	販路開拓型	[テ ー マ]樹脂切削加工、金属切削加工、IT技術で検討する。 2021年度以降のテーマ設定の参考にするため、FAXにてアンケートを行うなど		
	ハンズオン型	ニーズ を適切につかめるよう改善を行う。		
	独自提案型			

事業名		ものづくり技術向上支援事業				新規/継続	継続
事業の 目的 を 明確に	事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)	○ (a)府施策連携		□ (b)広域連携		□ (c)市町村連携	
		□ (d)相談事業相乗効果		商18番 ・大阪府ものづくり支援課、(地独)大阪産業技術研究所と連携し、事業の企画・テーマ設定・運営等を行う。また、同研究所の利用促進に向けた周知や情報提供を行い、企業の橋渡しを進める。			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	全3回のセミナーにおいて1回あたり22社の支援を想定。2018年度、2019年度の実績からみても妥当な設定と考えられる。				
	支援対象企業の変化	(地独)大阪産業技術研究所を利用したいという事業者も増加傾向であり、実際の活用に向けたフォロー等計画的に行っていく必要がある。					
	その他目標値	指標	(地独)大阪産業技術研究所を利用したいという事業所	数値目標	25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 ×	66	×	1.00	=	1,333,200 円
				×		=	
				×		=	
						(小計)	1,333,200 円
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)						円
					計	1,333,200 円	
独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)							
算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等				
	②受益者負担	円	負担金の積算				
	○ (a)府施策連携		□ (b)広域連携		□ (c)市町村連携		□ (d)相談事業相乗効果
標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
1,333,200 円 ×		1.00		=		1,333,200 円 (円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体 またはヒアリングで説明する 代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額	役割(配分の考え方)			
			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		早期離職防止・定着支援事業	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>従業員の早期離職の防止をテーマに従業員の階層別研修を実施。 ※管理職・中堅社員に分類。 各階層に必要なスキルを習得することにより、従業員の早期離職を防止し、強い組織を作ることができる。管理職に必要なスキルとして、若年者の特性の理解、監督としての役割の理解、時間の創出、チームの運用が考えられる。 中堅社員については、会社の方針を現場で実行し、上司のフォロー・部下の育成を行うためのスキルを習得する必要がある。また、若手社員の育成において社内で直接指導にあたる中堅社員を育成することにより、若手社員の育成・定着にもつながる。 管理職については、セミナーを通じ必要なマネジメント力を身に付けていただき、グループディスカッションを通じ、他の参加者(事業所)の取り組み等を知ることにより、新たな気付きや自社で抱えている問題解決に繋げ、人材の採用方法についての知識を深める。 また、正しい人事評価制度の構築(見直し)を行うことにより、若者の採用、早期離職、組織の基盤強化に繋がる。 また、昨今の人手不足問題や、働き方改革等により生産性の向上が求められており、管理職が業務効率の改善プランを立案し、中堅社員が若手社員をサポートしながら遂行することで、円滑な職場環境を築き、人材の定着に繋げる。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、離職問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ府内事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●八尾市景気動向調査によると経営課題として「人材確保」を挙げる事業所が58.9%(製造業53.9%、非製造業71.9%)と最も多く、「人材育成」を挙げる事業所が52.8%(製造業49.7%、非製造業60.9%)と2番目に多い。(2019年1～3月期調査にて実施)</p> <p>●会員事業所の意見 「人材の確保が最大の課題」「定着率が上がらない」「人材募集しても人が集まらないため、社員の技術を向上させていく必要がある」の意見が多い。</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>2019年度の取り組み</p> <p>【中堅社員向けスキル向上セミナー】として2回実施予定 ・日 時 2020年2月12日、17日 14:00～16:30 ・講 師 インスパイアーズ 副代表 寺尾 美香 氏 ・会 場 八尾商工会議所 3階 中会議室 ・参加者 30名(予定) ・テ ー マ 各種データでわかる若年者の特徴・仕事の教え方、考え方・本当の意味での報連相・部下や後輩との関わり方・働きやすい職場環境での課題</p> <p>【管理職研修向け組織力強化セミナー】として3回開催予定 ・日 時 2020年1月31日、2月7日、14日 18:30～20:30 ・講 師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏 ・会 場 八尾商工会議所 3階 中会議室 ・参加者 30名(予定) ・テ ー マ 定着する人材を考える「成長サイクル」をまわす・「定着」し、「育つ」組織の管理職に求められること</p>		
	反省点	<p>職場環境の整備を行うことを管理職が中堅社員へ、中堅社員が若手社員へ指導を行うことで、社内に浸透していくことが必要であり、その結果として人材の定着に繋がるが、昨今の労働法改正への取り組みを周知できていない事業所も多く、セミナーを通じて周知・理解を深めていく必要がある。</p> <p>2019年度セミナー開催時期が遅れてしまった。要因としては、着手が遅れたことにより内部調整も連動して遅れその結果、開催時期を遅らせることとなったため、着手・起案の時期をスケジュール通り行い開催時期に遅れが生じないようにする。</p>		

事業名		早期離職防止・定着支援事業	新規/継続	継続
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつでもどこでも何をするのかを明確に	人材育成型	若手社員(若年者)の早期離職を防止するための強い組織作りをテーマとして開催。若年者の特性の理解などを理解し、職場環境の整備を図ることで生産性を向上させ、上司の立場として人材の育成を行うことで、従業員の採用・定着につなげる。また、Gディスカッションを取り入れることにより、他の参加者の意見や取り組みを知る機会を設け、今後の活動に繋げることができる。		
	人材交流型	【中堅社員向けセミナー】 中堅社員に必要なスキルをGディスカッションを取り入れ、受講者参加型の講義を2日間実施する。		
	販路開拓型	・日 時 2020年9月頃 14:00~16:30 (2日間) ・講 師 インスパイアーズ 副代表 寺尾 美香 氏 ・会 場 八尾商工会議所 3階 大ホール ・テ ー マ 業務効率を上げ、生産性を向上し若手社員へ指導を行い職場環境を整備することで、若手社員の人材定着に繋げる内容で検討		
	ハンズオン型	【管理職研修向け組織力強化セミナー】 管理職に必要なスキルをGディスカッションを取り入れ、受講者参加型の講義を3日間実施する。		
	○ 独自提案型	・日 時 2020年8月頃 18:30~20:30 (3日間) ・講 師 (株)ヴェイン 代表取締役 藤田 克也 氏 ・会 場 八尾商工会議所 3階 大ホール ・テ ー マ 業務効率を上げ、生産性を向上しマネジメント能力を培うことで職場環境の整備を行い、若手社員の採用・人材定着に繋げる内容で検討		
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 労3番 中小企業人材育成・定着支援事業と連携。OSAKAしごとフィールドの支援メニューを活用し、セミナーを通じて人材育成を行う。 OSAKAしごとフィールドの事業紹介についてはメールマガジンにて広報を行う。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 40 社	これまでの参加企業数の実績を基に設定。	
	支援対象企業の変化	従業員の離職問題の要因の1つに車内でのコミュニケーション不足が考えられるが、従業員の役割に応じたコミュニケーション手法やスキルを習得することにより、風通しの良い組織を築くことができ、早期離職を防止することができる。早期離職を防止することにより、安定した組織基盤を築くことができ、組織の向上を図ることができる。		
	指標	従業員早期離職防止・定着に向けた取り組み意欲が高まった割合	数値目標	70
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		早期離職防止・定着支援事業					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	
		⇒ 30,300 円 ×		20	×	1.20	=	727,200 円	
		30,300 円 ×		20	×	1.30	=	787,800 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)		(20,200+40,400)÷2=30,300						
	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			(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)		
727,200 円 ×		0.50	=	363,600 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○)	標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)		
	787,800 円 ×	1.00	=	787,800 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)			
				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		労務管理・育成支援事業	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)	働き方改革関連法の施行など、労働法の改正に伴い労働環境が大きく変化している。その変化に対応し、働きやすい職場環境を整備することにより、生産性を向上させ、人材不足に対応するとともに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必要がある。 労働法改正を踏まえた雇用管理のポイントを抑え、賃金・労働条件・処遇改善等の事例を紹介し、実践することで生産性の向上を行い、職場環境を整備し、組織基盤の強化を図る。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、労働法改正に伴う雇用管理のポイントに興味を持つ事業所		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	●八尾市景気動向調査によると経営課題として「人材確保」を挙げる事業所が58.9%(製造業53.9%、非製造業71.9%)と最も多く、「人材育成」を挙げる事業所が52.8%(製造業49.7%、非製造業60.9%)と2番目に多い。(2019年1～3月期調査にて実施) ●法改正の内容について、どう対応したらよいかわからない、実務的な処理が分からない中小企業が数多く存在する。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	●労働環境の適正化に伴い、従業員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り、労務トラブルの抑制に繋ぐことができる。 労働法改正に伴う非正規雇用者の管理に係る法令体制を学び、労働環境の向上・労働者のモチベーションアップ・労使トラブルの抑制に繋げる。 日 時 2020年2月末頃 14:00～16:30(予定) 場 所 八尾商工会議所 中会議室 内 容 同一労働同一賃金への取組みなど、非正規雇用の処遇改善について行うべきポイント 働き方改革関連法施行に伴う生産性向上に繋がるポイント、および事例紹介 参加者 30社(予定) 講 師 社会保険労務士事務所 ダブルリード 代表 烏野 茂孝 氏		
	反省点	八尾市の傾向でもあるが、参加事業所が製造業に片寄っており、今年度においても72%が製造業であった。八尾市景気動向の調査結果より、非製造業に関しても製造業と同等の割合で「人材育成」を課題として挙げている事業所が多いため、各業種から参加を促せるようアプローチ方法を検討する必要がある。		
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	雇用環境の適正化に伴い、従業員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り、労務トラブルの抑制に繋ぐことができる。		
	人材交流型	しかし、管理面においては各種保険制度・労使協定・有給休暇制度などの知識不足により、適切な管理を行っていない事業所もある。 労働法改正に伴う雇用管理のポイントを抑え、実践することで生産性の向上を行い、職場環境の整備を行う。		
	販路開拓型	・日 時 2021年2月中旬 14:00～16:30 ・講 師 社会保険労務士法人ダブルリード 代表 烏野 茂孝 氏		
	ハンズオン型	・テ ー マ 労働法改正に伴う雇用管理のポイント ※セミナー後の個別支援においては、専門相談事業を活用し対応。 ※参加者募集については、従来の当所会報誌、メールマガジンのみではなく、業種の偏		
	独自提案型	りを防ぐためサービス業を中心に個別アプローチを実施する予定。		
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 <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			
労11番 東大阪労働基準協会八尾支部と共同開催。 事業実施にあたっては、大阪府総合労働事務所と連携し、中河内地域労働ネットワーク推進会議事業として実施。また、参加企業に対して同ネットワーク構成団体が実施する各種支援事業をPRし、誘導することで人材の定着・育成を支援する。				

事業名		労務管理・育成支援事業				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⇒ 20 社	過去の実績に基づき設定 2018年度…30社、2017年度…18社					
	支援対象企業の変化	雇用環境の適正化に伴い、従業員のモチベーション向上・労使トラブルの抑制に繋がる。						
	その他目標値	指標	雇用管理のポイントに対する取り組み意欲の向上割合	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			
		⇒ 20,200 円 ×	20 ×	1.00 =	404,000 円			
					(小計)	404,000 円		
					※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)			
					計	404,000 円		
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)							
	算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等				
		②受益者負担	円	負担金の積算				
<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)				
404,000 円 ×		1.00 =		404,000 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		若手従業員育成支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2015 年度～	年度まで	<input type="checkbox"/> ←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)	<p>若年者の早期離職が問題となっており、若年者は十分なキャリアを積まずに退職することで、正社員として再雇用されることが難しくなり、非正規雇用の増加に繋がる悪循環が生まれている。</p> <p>事業所内で研修や教育を行うも、業務手法の内容が多くなってしまい、業務の考え方・進め方といった内容は少ない。</p> <p>そのため、若年者に対し仕事の考え方や進め方といった研修を実施。主な方向性として、経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することで生産性の向上を図るとともに、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。</p> <p>また、従業員数の少ない事業所においては同世代の従業員が少なく、若年者の同じ悩みを共有する者がいないため離職に繋がるケースもある。</p> <p>本セミナーでは、グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材を交流を深めることにより、モチベーションを高めていく。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ府内事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●八尾市景気動向調査によると経営課題として「人材確保」を挙げる事業所が58.9%(製造業53.9%、非製造業71.9%)と最も多く、「人材育成」を挙げる事業所が52.8%(製造業49.7%、非製造業60.9%)と2番目に多い。(2019年1～3月期調査にて実施)</p> <p>●会員事業所の意見ー八尾市景気動向調査付帯調査より 「定着率が上がらない」「目標がない人材が多い」の意見が多い。</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>2019年度の取り組み</p> <p>【若手社員早期戦力化セミナー】として2回実施予定</p> <p>・日 時 2020年2月12日、17日 9:30～12:00</p> <p>・講 師 インスパイアーズ 副代表 寺尾 美香 氏</p> <p>・会 場 八尾商工会議所 3階 中会議室</p> <p>・参加者 30名(予定)</p> <p>・テ ー マ チームビルディング・本当の意味での報連相・上司とのコミュニケーション・ソーシャルタイプを知る</p>		
	反省点	<p>グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材を交流を深めるように、座席を配置しているが、中には会話がすぐに終わってグループディスカッションでの会話が弾まないグループのフォローが必要。</p> <p>2019年度セミナー開催時期が遅れてしまった。要因としては、着手が遅れたことにより内部調整も連動して遅れその結果、開催時期を遅らせることとなったため、着手・起案の時期をスケジュール通り行い開催時期に遅れが生じないようにする。</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	経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋める。業務の目的、自身の役割を理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につながる。		
	人材交流型			
	販路開拓型	<p>・日 時 2020年9月頃(2日間)</p> <p>・講 師 インスパイアーズ 副代表 寺尾 美香 氏</p> <p>・会 場 八尾商工会議所 3階 大ホール</p> <p>・テ ー マ 経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することで生産性の向上を図るとともに、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる内容で検討</p>		
	○ 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="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		
設定根拠及び募集方法⇒		<p>労3番</p> <p>セミナー参加企業をOSAKAしごとフィールドに誘導し登録を促す。</p> <p>セミナー実行については、大阪府と協議しながら企画運営を行う。</p> <p>OSAKAしごとフィールドの事業紹介についてはメールマガジンにて広報を行う。</p>		
支援対象企業数		過去の実績に基づき設定		

事業名		若手従業員育成支援事業				新規/継続	継続		
事業の目標	又援対象企業数	20		実施2カ月前より、会報誌「アプローズ」メールマガジンで事業案内。前年以前参加事業所へ電話にて個別アプローチ。					
	支援対象企業の変化	若手従業員のコミュニケーション能力、モチベーションが向上することにより、若手社員の早期離職原因の一部が解消され、早期離職防止に繋がる。 早期離職を防止することにより、安定した組織基盤を築くことができ、組織の向上を図ることができる。							
	指標	セミナー内容を踏まえた参加者の意識の変化(行動意欲が向上した人の割合)			数値目標	70			
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	
		⇒ 30,300	円 ×	20	×	1.20	=	727,200	円
			円 ×		×		=		円
			円 ×		×		=		円
		(小計)						727,200	円
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)							円
	計						727,200	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)	$(20,200 + 40,400) \div 2 = 30,300$								
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)					
	727,200	円 ×	1.00	=	727,200	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		グローバル人材確保・定着支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2019 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>人手不足が深刻化している中、政府の外国人労働者の受け入れ拡大の動きもあり、市内事業所においても外国人労働者雇用に関心が高まっている。</p> <p>その中で外国人雇用に関して在学中に留学で日本に來日する外国人留學生の活用について、企業でも來日してから就職先を決めることができ、多様な働き方が可能であるため関心が高まっている。</p> <p>しかし、外国人留學生を雇用してみたいと考えるものの、法制度、ビジネス慣習の違いなどを高いハードルと感じ、躊躇して外国人留學生の雇用まで至らないケースが多い。</p> <p>そのため、市内事業所の外国人留學生の積極的な活用を検討できるよう、外国人留學生の採用意欲向上を図り、また定着支援も併せて行うことで、採用前・採用後の外国人留學生を雇用するためのノウハウを修得する必要がある。</p> <p>今後、市内事業所が外国人留學生を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち、外国人留學生が定着し、本来の力を発揮できる環境を整えることを目的に開催する。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	<p>連携地域にて想定される小規模事業者。</p> <p>現在外国人労働者を雇用また、今後外国人労働者の雇用を検討している事業所。</p>		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> ●外国人留學生の雇用に伴う必要なスキルの習得 ●外国人留學生の職場環境を整備することによる職場定着 		
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	<ul style="list-style-type: none"> ●市内事業所が外国人労働者を雇用するにあたって、正しい関連制度の認識を持ち受け入れ態勢を整備し、外国人労働者が定着し、本来の力を発揮できる環境を整える。 ●外国人労働者に関わる複雑な在留資格制度等の理解を深める。 ●外国人労働者を受け入れたことが無い、また、現在受け入れを行っている事業所より、「言葉・コミュニケーション」「文化の違い」「生活支援(住居の確保)」などの声が、セミナーアンケート等であり、外国人労働者を受け入れるための事前準備に関わる知識習得を行う。 <p>【2019年度実績】当所と八尾市共催の外国人労働者関係セミナーの開催実績より 事業名：グローバル人材活用セミナー 開催日時：2019年8月23日(金)14:00～17:00 参加者数：48社54名 実施内容：・外国人労働者の在留資格や就労開始までの流れ 講師：大阪出入国在留管理局 総務課 ・外国人留學生雇用の効果や受入までの流れ 講師：学校法人エール学園 キャリア支援室 室長 西村 康司 氏 ・外国人受入実務と新たな在留資格「特定技能」について 講師：大阪ビジネスサポートセンター 代表 南 一啓 氏</p>		
	反省点	<p>外国人に雇用に興味のある事業所の申込が多かったため、次年度については会報・メールマガジン等でセミナーの開催案内を送る他、過去の参加事業所にアプローチを行いさらに参加者数を増やす。</p>		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつどこで何を	○ 人材育成型	2020年9月中旬～10月上旬		
	人材交流型	外国人留學生を雇用するための制度や手続き等の情報を提供するとともに、外国人留學生の雇用効果を伝えるとともに、外国人留學生が職場に定着できるノウハウを提供し、採用意欲を高めるためのセミナーを開催		
	販路開拓型	・外国人留學生の採用方法・就労資格の違いについて ・外国人留學生の雇用による効果		
	ハンズオン型	・外国人留學生に適用される各種法令 ・外国人留學生の職場定着 講師：外国人受け入れ団体・社会保険労務士等の専門家・外国人留學生等の教育機関 時間：2時間から2時間30分程度(1日コース) 会場：八尾商工会議所		
	独自提案型			

事業名		グローバル人材確保・定着支援事業				新規/継続	継続			
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)	○ (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		
		労2番 大阪府就業促進課と連携し、参加企業に対して「グローバル人材(外国人留学生)採用・定着支援事業」をはじめとした、大阪府の企業向け施策の案内や登録勧奨を行う。 「グローバル人材(外国人留学生)採用・定着支援事業」の事業紹介についてはメールマガジンにて広報を行う。								
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	過去の実績に基づき設定、2019年度48社54名 セミナー開催1~2か月前に、会報に事業案内チラシを同封。同時期に当所ホームページ及びメールマガジンにて情報配信。労働相談時等に個別に案内。							
	支援対象企業の変化	外国人労働者に関わる在留資格・労働関係法の理解し、外国人労働者受け入れ体制の構築を行い、外国人労働者が定着し、本来の力を発揮できる環境を整える。								
	その他目標値	指標	外国人労働者受け入れ体制の構築の意欲向上度	数値目標	80					
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 ×	20	×	1.00	=	404,000	円		
		円 ×		×		=		円		
		円 ×		×		=		円		
		(小計)					404,000	円		
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)						円		
計					404,000	円				
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)										
算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等							
	②受益者負担	円	負担金の積算							
	○ (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)					
404,000 円 ×		1.00		=		404,000 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		ビジネスチャンス発掘フェア2020	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)	①高度な技術力、優れた製品を有しながら知名度が低く、販売拡大に繋がらない中小企業は多くある。 ②自社技術・製品・サービスを効果的に幅広く情報発信支援し、ビジネスマッチングに繋げる。 ③出展者や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、販路拡大の機会を創出。 ④全国でも有数の工業集積を誇る大阪地域の産業を広くPRする。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 : 小規模事業者約9,000事業所(全業種) ②主なターゲット : 販路拡大に課題を持つ中小事業者のうち、主に製造業。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①ビジネスチャンス発掘フェア2018出展者アンケートより、出展者の約55%が「販路拡大」、「製品・技術・サービスPR」を目的に出展。 ②ビジネスチャンス発掘フェア2018出展者アンケートより、全体の約80%より「顧客・販路の拡大ができた」、「製品・技術、サービスの認知度向上が図れた」、「情報収集」、「企業間交流が図れた」などの出展成果を回答。		
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	・大阪東部地域、南河内、南大阪の商工会議所・商工会、京都リサーチパーク(株)との合同により「ビジネスチャンス発掘フェア2019」を11月27日(水)、28日(木)の二日間、マイドームおおさかで開催。2日間で7,568名の企業関係者が来場。 ・名刺交換を含む引合い件数については、全体で12,966件(※大阪府内出展者のみ:8,999件)にのぼり、活発な商談が行われた。 ・出展者数・・・192社・団体(うち大阪府内企業・・・159社) ・ビジネスセミナー(実績)339名 ・出展者交流会(実績)41名		
	反省点	・出展者1社あたりの引合件数が伸び悩んでいる。		
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	(2020年の変更点、強化点) ■会期 2020年11月25日(水)、26日(木) ■会場 マイドームおおさか ■出展規模 153社・団体(大阪府内企業数)		
	○ 人材交流型	各企業毎の個別ブースを設置し、製品展示や技術紹介を通じて、各出展者の持つ強みや魅力の情報発信機会や商談機会を提供。来場者からの照会を出展者の中からマッチング先を探すコーナーをはじめ、製造技術関連や海外販路開拓関連の支援コーナーも設置し、様々な角度から支援を図る。他地域の支援機関等との連携も視野に入れながら、本事業の成果を高めつつ、出展者同士、大阪府内外の支援機関等との交流促進も図ることで、マッチング機会の創出に寄与する。		
	○ 販路開拓型	【出展者セミナー】 ■開催日 9月下旬から実施 ■テーマ 出展成果を高める展示装飾などのブースづくりや営業手法など		
	○ ハンズオン型	【出展者交流会】 ■開催日 2020年11月25日(水) ■参加企業 50社(予定) ※出展者同士や大阪府内外の支援機関等との交流促進も図り、ビジネスマッチング等の機会創出を図る。		
	○ 独自提案型			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 大阪東部地域、南河内地域、南大阪地域の商工会議所、商工会をはじめ、大阪府外地域の支援機関等と広域的な連携を図ることで、事業実施の相乗効果を見込む。			

事業名		ビジネスチャンス発掘フェア2020				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⇒ 153 社	大阪府外企業や支援機関等の出展も想定されることを踏まえ、支援対象企業数を設定。連携先の各団体より出展募集を実施。販路開拓や事業周知に課題を抱える潜在的な企業の掘り起こしに努める。引合件数は1社あたり70件で設定。						
	支援対象企業の変化	出展を通じて、製品PRや他社製品等の情報収集や名刺交換を通じて、販路拡大や今後の事業展開のヒント発見に繋がることが期待できる。 また、営業力向上を目的とした出展者セミナーを通じて、集客・販促手法の習得してもらうことで、事前準備、事後フォローなどを効果的に進められ、ビジネスマッチング向上に繋がることが期待できる。							
		指標	名刺交換をはじめ、商談、紹介などの引合件数		数値目標	10710			
	その他目標値1	目標値の内容⇒ 370 社	ビジネスセミナーの参加企業数。 ビジネスに役立つ有益な情報を提供。来場者数の向上とともに、出展者とのビジネスマッチング等の機会創出へ波及させる。						
その他目標値2	目標値の内容⇒ 50 名	出展者交流会参加事業所数。 出展者同士をはじめ、大阪府内外の支援機関等との交流促進も図っていくことで、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及させる。							
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 ×		153	×	1.00	=	7,726,500 円	
		50,500 円 ×		10,710	×	0.05		27,042,750 円	
		20,200 円 ×		370	×	0.50		3,737,000 円	
		40,400 円 ×		50	×	0.50	=	1,010,000 円	
					×		=		
							(小計) 39,516,250 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 39,516,250 円			
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠								
算出額	①市町村等補助	7,406,000 円	交付市町村等	八尾市					
	②受益者負担	8,032,500 円	負担金の積算	153社(1小間)×52,500円					
	(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)					
	39,516,250 円 ×	0.75	=	24,077,750 円	(15,438,500 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)					
		八尾	12,589,672 円	■配分の考え方 補助金総額に対して、参画団体の支援企業数(出展者数)で按分。					
		北大阪	2,832,676 円						
		守口門真	3,934,273 円	「発掘F2020計画数」					
		大東	786,855 円	八尾:80社					
		松原	2,360,564 円	北大阪:18社					
		和泉	786,855 円	守門:25社					
		四條畷	314,742 円	大東:5社					
	柏原	472,113 円	松原:15社						
				和泉:5社					
				四條畷:2社					
				柏原:3社					

事業名		事業継続計画(BCP)策定支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		2019 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)	①様々な大規模災害が各地で発生している昨今、大規模災害の被害による大規模停電や交通インフラの被災をはじめ、サプライチェーンの寸断等により、社員の出勤や自社の企業活動に多大な影響を受けてしまう。 ②帝国データバンクが2019年5月に全国約1万の企業に実施した調査結果より、BCPを「策定している」と回答したのはわずか15%に留まっている。 ③セミナーを開催し、防災対策、BCPの策定の重要性・必要性を学び、その後の企業による本格的な取組みに繋げる。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等：市内小規模事業者約9,000事業所(全業種) ②主なターゲット：BCP策定に関心を持つ中小事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①2018年に発生した大阪府北部地震、西日本豪雨、台風21号を機に、大阪府内企業の多数が直接・間接の被害を受け、報道等も相まってBCPの重要性が周知された。 ②事業継続力強化計画の認定制度が開始されたことで、BCP策定ニーズが増加することが考えられる。 ③中小企業のBCP策定のための普及啓発の取組を強化する絶好の機会と捉えている。 ④BCP啓発にかかるアンケートより(海外セミナー時に実施(2019年8月)) 質問①：「BCPの取組状況」：取り組んでいると回答(47.8%) 質問②：「BCP策定に取り組もうと思ったか？」：できることから取り組もうと思うと回答(56.5%)		
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	【時期】 2019年8月20日(火) 18時30分～20時30分 【テーマ】 BCP(事業継続計画)ワークショップ -大規模自然災害の“想定外”を無くす会社づくり- 【参加者数】 25社28名(27社28名) 【講師】 東京海上日動火災保険リスクマネジメント(株) 公務開発部 新谷松 真美氏 セミナー開催を通じて、事業継続計画の策定に向けた基礎知識習得、BCPガイドラインの紹介や事例解説をおこなうことで、策定に向けた意識啓発に繋げた。 BCPを初めて知った企業が9社あったなか、ワークショップでは、BCP(入門編レベル)の重要部分を策定。参加者アンケートより、策定支援を希望する企業が11社あり、BCPに対する関心が高まってきていることが窺うことができる。 個別相談案件に対しては、講師を務めた東京海上日動火災保険リスクマネジメント(株)と連携を図りながら、BCP完成に向けて支援を行う。		
	反省点	・会報同封だけでは参加申し込みが鈍い。公的支援機関が発行する無料メールマガジン掲載依頼、ビジネス総合保険加入事業者へのFAX等で周知をおこな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	セミナー開催を通じ、防災対策及びBCP策定の重要性・必要性、またその手法の基本を学んでいただく。併せて国の制度として創設された事業継続力計画および認定制度についても周知することで、中小事業者の事業継続力の強化に向けた後押しを図る。		
	人材交流型			
	販路開拓型	【時期】 2020年7月下旬(予定) 【テーマ】 ①参加各企業周辺で想定される地震や風水害の被害について。 ②参加各企業が用意すべき防災対策、BCP策定について。 ③事業継続力計画について ④大阪府や大阪府商工会連合会の支援制度等の紹介。		
	ハンズオン型	【講師】 東京海上日動リスクマネジメント(株)		
	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9番 大阪府商工会連合会と東京海上日動リスクコンサルティング(株)の2者とBCP策定支援に係る連携を行う。柏原市商工会と連携し、BCPに課題がある企業を掘り起し個人支援実施に繋げる。			

事業名		事業継続計画(BCP)策定支援事業				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⇒ 20	広域連携先と協力し、広報を通じてBCPに関心のある潜在的な対象企業を掘り起こす。							
	支援対象企業の変化	・防災対策やBCP策定、運用の重要性を認識することが期待できる。 ・実際に自社のBCP策定の動機づけと共に、実際の策定に繋がられる。								
	その他目標値	指標	BCPセミナー当日、簡易版BCPを策定した企業数	数値目標	20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 ×	20	×	1.00	=	404,000 円		
			円 ×		×		=	円		
			円 ×		×		=	円		
	(小計)							404,000 円		
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)							円		
	計							404,000 円		
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等					
		②受益者負担		円	負担金の積算					
<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)				
404,000 円			×	1.00	=	404,000 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)					
		八尾	383800 円							
		柏原	20200 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		求人確保支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		1999 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)	①人材不足を解消すべく、また時間的、費用的に効率よく求職者を確保できるように若年者から中高年者まで幅広い世代の面接ができる場を設ける。 ②人材を早急に確保したい事業所に対応できるよう、年間を通して定期的に面接会を開催し、求人企業のサポートする。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	①業種・事業所数等 全業種 約12,000事業所 ②主なターゲット 八尾市内全域の企業		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	①地元での採用を望む求人事業所も多い中、地元で就職を希望する求職者にとっては、地元事業所に特化した求職情報が得られる機会となり、両者からのマッチングの需要に合致する。 ②企業としては求人活動に投資することは難しく、できる限り低コストで人材採用を行ってほしいというニーズがある。		
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	<p>無料職業紹介所の登録企業より参加いただき、八尾市内の求職者を中心に実施。 〔就職面接会・説明会〕 2019年 5月10日…事業所数24社 来場者26名 面接者延べ38名 2019年 7月 5日…事業所数23社 来場者36名 面接者延べ38名 2019年 9月 7日…事業所数24社 来場者32名 面接者延べ43名 2019年 1月21日…事業所数24社(予定) 2020年 3月 7日…事業所数24社(予定)</p> <p>2019年度の八尾市無料職業相談所への新規求人事業所登録社数は36社となっている。</p> <p>〔就職フェアかしわら・やお2019〕 2019年11月8日(金) 参加事業所21社(八尾11社、柏原10社) 来場者66名 面接者延べ75名 就職支援セミナー 参加13名 職業適性検査コーナー 参加4名 シルバー人材センターコーナー 参加2名 面接カウンセリングコーナー 8名 若者相談コーナー 0名</p>		
	反省点	新規広報として、Twitter・Facebookを活用したが、効果的な投稿内容の検討ができていないことや、投稿の遅れにより目に見えた効果が発揮できていない。 SNSアカウントの活用強化や他機関との連携を図る必要がある。		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするか	人材育成型	来春卒業予定者の就職活動解禁日以降に時期を合わせ、八尾市・柏原市合同で就職フェアを開催する。 ・就職フェアやお・かしわら2020 ※2020は幹事・会場が八尾となる 2020年10月(予定)		
	○ 人材交流型	場所:八尾市立文化会館(プリズムホール) 求人社数24社(八尾市16社、柏原市8社) 来場者100名		
	販路開拓型	・就職フェアセミナー 2020年10月(予定) 場所:八尾市立文化会館 受講者数15名		
	ハンズオン型	・会社面接会・説明会 2020年5月、7月、9月、12月、2021年3月(予定) 計5回		
	独自提案型	求人社数 50社(1回15社×5回 内、重複20社)来場者150名(1回30名)		

事業名		求人確保支援事業			新規/継続	継続
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 type="radio"/> (c)市町村連携	<input checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果	
		労10番 大阪府総合労働事務所、公共職業安定所、八尾市、柏原市、柏原市商工会との共同開催				
事業 の 目 標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	就職フェアについては、八尾市内企業16社、柏原市内企業8社を設定。			
		24 社				
	支援対象企業 の変化	①人材確保に割く時間や労力、費用が減少。 ②地元求職者へのPRができ、地元求職者の雇用を希望する企業にとって有力な人材確保に繋がる。 ③参加事業所のPR力を問わず、求職者全体に対してPRができ、雇用へ繋げることができる。				
		指標	求人事業所と求職者とのマッチング数	数値目標	5社	
	その他目標値1	目標値の内容⇒	・就職フェア(広域連携:100名) HP・市政だより等でPR。大学、高等学校へも呼びかける。			
		100 名				
	その他目標値2	目標値の内容⇒	就職フェア時にセミナーを開催(広域連携)			
	15 名					
その他目標値3	目標値の内容⇒	・会社説明会・面接会(25名×5回) HP・市政だより等でPR。大学、高等学校へも呼びかける。				
	125 社					
その他目標値4	目標値の内容⇒	八尾市無料職業相談所の求人事業所登録				
	25 社					
その他目標値5	目標値の内容⇒	会社面接会・説明会の参加事業所数(15×5回 重複20社)				
	55 社					

事業名		求人確保支援事業						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 ×		24 ×		1.00 =	969,600 円			
		40,400 円 ×		100 ×		0.05 =	202,000 円			
		20,200 円 ×		15 ×		1.00 =	303,000 円			
		40,400 円 ×		125 ×		0.05 =	252,500 円			
		40,400 円 ×		25 ×		1.00 =	1,010,000 円			
		40,400 円 ×		55 ×		1.00 =	2,222,000 円			
		(小計)							4,959,100 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							4,959,100 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)					
	1,474,600 円 ×		1.00 =		1,474,600 円		(円)			
	3,484,500 円 ×		0.50 =		1,742,250 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)					
	○	八尾商工会議所	2725317	円	[就職フェアやお・かしわらの按分] 参加事業所数24社(八尾16社、柏原8社)、来場者100名、セミナー受講者15名分の補助金を八尾16/24、柏原8/24で按分⇒八尾983,067円					
		柏原市商工会	491533	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)

八尾商工会議所

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	270	25,000	6,750,000		
支援機関等へのつなぎ	3	10,000	30,000		
金融支援(紹介型)	4	30,000	120,000		
金融支援(経営指導型)	124	40,000	4,960,000		
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	8	20,000	160,000		
記帳支援	4	25,000	100,000		
労務支援	28	20,000	560,000		
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	8	20,000	160,000		
事業計画作成支援	20	50,000	1,000,000		
創業支援	5	20,000	100,000		
事業継続計画(BCP)等作成支援	20	20,000	400,000		
コスト削減計画作成支援	0	20,000	0		
財務分析支援	0	10,000	0		
5S支援	0	10,000	0		
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	10	20,000	200,000		
災害時対応支援	0	5,000	0		
フォローアップ支援	64	5,000	320,000		
結果報告	260	10,000	2,600,000		
小 計	—		18,060,000		18,060,000

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	9	216,000	
税務	89	2,136,000	
労務	10	240,000	
特許	3	72,000	
登記	1	24,000	
経営	67	1,608,000	
IT	18	432,000	
小 計	197	4,728,000	

※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	
		51,865,660