

令和3年度（2021年度） 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 葛村 和正		
	所在地		〒591-8502 堺市北区長曾根町130番地23		
	担当者	職・氏名	総務部 総務課長 藤見 淳一		
		連絡先	電話番号（直通）：	072-258-5581	
F a x：			072-258-5580		
		E - m a i l：	scci2702@sakaicci.or.jp		
①設立年月日		明治12年9月13日			
②職員数		職員数 35人（うち経営指導員数 28人） 令和3年1月時点			
③所管地域		堺市			
④管内事業所数		28,733社（平成28年度経済センサスによる）			
⑤管内小規模事業者数		18,662社（平成28年度経済センサスによる）			
⑥会員数（組織率）		5,406社（18.8%）（令和3年1月1日現在）			
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと					
<input type="checkbox"/> 主な事業概要（定款記載事項等）					
<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"> ・ 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。 ・ 行政庁等の諮問に応じて答申する。 ・ 商工業に関する調査研究を行う。 ・ 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行う。 ・ 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。 ・ 輸出品の原産地証明を行う。 ・ 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用する。 ・ 商工業に関する講演会又は講習会を開催する。 ・ 商工業に関する技術及び技能の普及は又は検定を行う。 ・ 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。 ・ 商事取引に関する仲介又はあっせんを行う。 ・ 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行う。 ・ 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行う。 ・ 商工業に関して、商工業者の信用調査を行う。 ・ 商工業に関して、観光事業の改善発達を図る。 ・ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行う。 ・ 行政庁から委託を受けた事務を行う。 ・ 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。 					

(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く、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も多く存在する。特に、伝統産業においては、他の追随を許さぬ伝統技術を有しているが、後継者不足や大量生産に対応ができないことなどから、更なる販路拡大に課題を抱えている。

また、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、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、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。

さらに、令和2年1月以降は新型コロナウイルス感染症の拡大により、インバウンドをはじめとする国内消費の大幅な減少、外出自粛による営業活動の抑制、展示会・商談会の中止等による販路開拓・販売促進の機会損失などは地域経済活動に大きな影響を与え、さらに厳しい状況となった。また、BCP策定やIT・DX導入の必要性が高まる中、大企業に比べ小規模事業者の遅れが目立った。このような状況の中、堺市における小規模事業者数は、全事業所の88.8%を占めており、ポストコロナを前提とした消費活動の推進や円滑な事業承継、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

当所では、『新たな時代に対応できる商工会議所』を基本方針に掲げ、堺市経済の更なる発展のため、企業の競争力強化に向けた各種支援事業を積極的に展開する。まず、製造業を中心とした交流会・販路開拓支援を展開し、“ものづくりのまち堺”として製造業の活性化を図る。また、メイドインさかいフェア、堺ブランド「堺技衆」事業等を通じて、全国屈指の産業都市として様々な魅力を多方面に発信し、都市ブランドの向上を図るとともに、来堺観光客等の増加による効果を、継続的に取り込む仕組みを構築するべく、各種販路開拓支援事業を展開し、地域小売商業及びサービス・観光関連産業の振興を図っていく。

また、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、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り、開業率の向上、雇用機会の創出に繋げる。

さらに、堺市の地域経済の持続的発展には、域内小規模事業者等の事業継続を図ることが、何よりも必要であることから、後継者不足等による廃業を抑制するための事業承継支援、台風・地震等の自然災害のリスク対策として、事業者BCP策定支援の強化を図る。

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

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。また、管内事業所数28,733社の約10%、3,000社を想定する。

(4) 事業の目標

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はなく、経営指導員が、伴走型支援として、丁寧にきめ細やかに経営支援を行い、参加企業が抱える課題の把握と解決を図る。また、ポストコロナを前提とした事業を展開する。

●製造業活性化事業

『ものづくり企業交流事業』『ものづくり企業商談会』等を展開し、地域中小製造業の生産性向上・受注拡大を図る。

●都市ブランド向上、商業活性化事業

『堺ブランド「堺技衆」事業』『メイドインさかいフェア』『自社商品売込商談会』等をテーマ別の実施し、都市ブランドの向上、地域中小小売商業の売上・利益の向上に繋げる。

●人材確保事業

『中小企業人材確保支援事業』として、就職フォーラムをはじめ、人材確保から人材定着まで各種事業を展開し、地域中小企業の雇用機会の創出に繋げる。

●創業者創出、事業継続事業

『創業準備セミナー』『事業承継支援事業』『BCP策定支援事業』『事業計画作成セミナー』を積極的に展開し、開業率の向上、廃業の抑制を図る。

●デジタル化支援事業

新型コロナウイルス感染症対策を契機として、『IoTセミナー』『WEB・クラウド活用セミナー』『IT・DXマッチング拡大交流会』等を展開し、デジタル技術を活用した売上向上や販売促進を図る。

●国際化支援事業

アフターコロナを見据え、海外市場のトレンドや動向を紹介するセミナーや個別相談会を行い、中小企業の海外展開を促す。

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

丁寧に、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、経営の合理化・高度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		55 支援
金融支援（紹介型）	50 支援	金融支援（経営指導型）		150 支援
マル経融資等の返済条件緩和支援	20 事業所	資金繰り計画作成支援		20 事業所
記帳支援	20 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	190 支援	事業計画作成支援		180 支援
創業支援	15 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援		25 事業所
コスト削減計画作成支援	0 事業所	財務分析支援		5 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	フォローアップ支援		50 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	1200事業所			
<p>目標件数設定については、令和2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> <p>また、小規模事業者等の事業者BCP策定、事業承継計画書策定支援について、啓発事業に加え、行政や支援機関等の支援制度を活用し、経営指導員の伴走型支援により、計画書策定からフォロー支援まで積極的に取り組む。</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	44	税理士による所得税等相談を実施する（支援日数44日）
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

事業番号	府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				8,989,000
1		堺ブランド「堺技衆」認証事業	堺の優れた技術を持つ企業を発掘し、堺ブランド「堺技衆」に認証することによって、日本全国・全世界に向けて情報発信を行い、堺市域全体のイメージアップと経済発展を促し、地域愛を醸成することを目的とする事業。	2,323,000
2	○	創業準備セミナー	創業を検討している方に創業するための大きな流れや、基礎知識を学んでもらうためのセミナーを実施する。開業のための基礎知識や成功するためのコツやポイントなどを1日でわかりやすく解説する。	1,212,000
3	○	ビジネスの未来を変えるIoT活用セミナー	世界が取り組む最先端のIoTビジネスをセミナーで紹介することによって、中小企業における業務効率の向上や新たなビジネスチャンスの創出に役立てる。	1,010,000
4	○	中小企業国際化支援セミナー	現下のコロナ禍において国内市場が停滞を見せる中、アフターコロナを見据え、アセアンをはじめとする海外市場のトレンドや動向を紹介するとともに、大阪府施策を活用のもと、具体的な海外進出に備えていただけるよう府施策連携を図り、セミナー・個別相談会を開催する。	1,010,000
5	○	BCP策定支援事業	自然災害などの緊急事態発生時、事業を早期復旧し継続を可能にするには、BCPの策定が重要である。しかし、中小企業において、必要性を理解していない事業所が多く、啓発活動と策定支援が必要である。	808,000
6		事業計画書作成セミナー	事業計画書の策定の必要性に迫られながら、策定のノウハウを有しない中小・小規模事業者が多く存在するため、そのノウハウを習得できるセミナーを開催し、自律的に事業計画書を策定できるよう支援を行う。	1,212,000
7		IT・DXマッチング拡大交流会	IT・DXツールの導入を検討する中小企業と、IT・DXツールを開発・販売する中小企業等をマッチングさせる交流会を実施し、中小企業のITリテラシーを向上させ、業務効率の向上、販路拡大を図る。	1,414,000
(2) 広域事業				46,667,355
8		ものづくり企業交流事業	市内の中小ものづくり企業を対象に、気軽に情報・名刺交換が可能な交流会を実施し、事業者間ネットワークの構築・強化、取引機会の創出、地域経済活性化の推進を図る。	1,212,000
9		飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業	地元堺の和・洋菓子やこだわりの料理などのグルメ、伝統産業をはじめ、地元企業・商店の“逸品”等を一堂に集める展示即売会を通じて、堺の素晴らしさを発信するとともに、新たな販路開拓促進を図る。	13,029,000
10		自社商品売込み商談会	自社商品を取り扱う中小規模の企業を対象に、オープン型のマッチング商談会を開催し、販路開拓の機会創出を行う。	6,840,100
11	○	中小企業人材確保支援事業	域内中小企業の維持・発展を図るため、「人材」の観点により各種事業を展開する。さらに、人材の「確保」「育成」に焦点を絞り、体系立てた支援メニューを構築することで、通貫した支援を実施する。	10,089,900
12		ものづくり企業商談会	中小ものづくり企業を対象に、オープン型のマッチング商談会を開催し、販路開拓の機会創出を行う。	4,938,900
13		Web・クラウド販路開拓支援事業	中小企業のITリテラシーを高め、IT導入・DXの実現による業務効率の向上・販路拡大・新たなビジネスモデルの構築等を目指すためのハイブリッド型(会場受講+オンライン受講)ITセミナーを開催する。	5,656,000
14	○	事業承継支援事業	事業承継・後継者育成をテーマとするセミナー並びに専門家派遣による個別支援(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する等の具体的な支援)の実施。	2,124,000
15		大阪勧業展	大阪商工会議所の事業計画参照	2,777,455
うち府施策連携事業				16,253,900

事業名		堺ブランド「堺技衆」認証事業		事業番号	I	新規/継続	継続
想定する実施期間		H18 年度～	年度まで	16	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	堺の優れた技術を持つ企業を発掘し、堺ブランド「堺技衆」に認証することによって、日本全国・全世界に向けて情報発信を行い、堺市域全体のイメージアップと経済発展を促し、地域愛を醸成することを目的とする事業。					
	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。平成18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)	堺市域に立地し、優れた技術やサービスを有する企業を対象とする。					
	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、企業の関心度も高い。					
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	3年に1度、堺ブランド「堺技衆」認証企業の更新、及び新規認証企業の募集を行っている。現在の認証企業数は92社。 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、ホームページで情報発信を行うとともに、全認証企業を掲載したガイドブックを作製し、「大阪勧業展」や当所主催のイベント・セミナー等にて配布するとともに、2月には、堺技衆パネル展を当所1階及び堺市産業振興センターギャラリーにて開催を予定するなど、堺ブランド「堺技衆」の認知度向上のための情報発信を行った。					
	反省点	令和2年度は、新型コロナウイルスの影響を受け、商談会等へのPRブースを設置等による情報発信ができず、ガイドブックやチラシという紙媒体のアナログな情報発信手段と、HPや動画等での新たな情報発信手段による情報提供に留まっている。					
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	堺ブランド「堺技衆」の更なる認知度向上を目的に、HP、認証企業ガイドブック、動画配信に加えてFacebook等のSNS広告を行い、今まで以上に情報発信・PRを行っていく。また、令和2年度は、新型コロナウイルスの影響で実施できなかった、下記の商談会やイベント等にて出展による情報発信を行う。加えて、本年は3年に1度の認証更新と新規認証企業募集の年であるため、新たなブランド企業の発掘にも努める。					
	人材交流型	≪出展・交流会関係のスケジュール(予定)≫ 令和3年10月 大阪勧業展にて「堺技衆」としてPRブースを出展 令和3年11月 当所主催の「ものづくり商談会」にてPRスペースを設置 令和3年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 令和4年3月 当所主催のセミナーと「堺技衆認証企業間交流会」を実施。					
	販路開拓型	≪認証関係のスケジュール(予定)≫ 令和3年4～6月 堺ブランド推進協議会を開催(要綱等決定) 令和3年11月～12月 申請書類受領 令和4年2月 堺ブランド推進協議会 → 認証企業決定 令和4年3月 認証式 ※「堺技衆認証企業間交流会」を同時開催					
	○ ハズレ型						
	独自提案型						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(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	
	地域ブランド						
		(c)堺市が「堺ブランド推進会議」の委員として参画。堺市と連携し、SNSや広報さかいにてPRを行う。 (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とすることができる。					

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 92 社	認証企業92社。									
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	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⇒											
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価	101,000	円 ×	支援企業数	92	社 ×	係数	0.50	=	標準事業費	4,646,000	円
	⇒		円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
				合計	92	社	(小計)				4,646,000	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			4,646,000	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)								
	4,646,000	円 ×	0.50	=	2,323,000	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	2,323,000 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		創業準備セミナー		事業番号	2	新規/継続	継続
想定する実施期間		H13	年度～	年度まで	19	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	創業を検討している方に創業するための大きな流れや、基礎知識を学んでもらうためのセミナーを実施する。開業のための基礎知識や成功するためのコツやポイントなどを1日でわかりやすく解説する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	令和2年度『中小企業白書』によると、我が国の開業率4.4%、廃業率は3.5%となっており、平成22年以降、開業志向が続いている。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している。 一方、堺市内においては、平成28年経済センサスによると開業率が廃業率を下回っている状況にあり、創業者数の増加を図ることが地域活力を維持・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。また、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「創業支援等事業計画」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。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	堺市内外の創業検討者。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)	令和元年度開催の創業支援セミナーでは申込数54名、受講者数は47名であった。過去の実績として、平成29年度までは、80名程度の参加があり、景気動向に左右されるものの、潜在的なニーズは一定あるものとされる。堺市内の創業者増加の底上げをするとともに、積極的に創業に興味を持ってもらう機会になると期待できる。					
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	令和元年度実施分のアンケート調査結果では、40名(85%)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となっている。セミナー受講後は、創業ゼミへの誘導や個別の相談を実施している。なお、令和2年度は令和3年2月20日(土)に開催を予定している。					
	反省点	平成30年度以降、申込人数が減少傾向にあるため、積極的にSNS広告などを活用するとともに、関係先と連携した広報活動を行っていく必要がある。令和元年度は新型コロナウイルスの影響を大きく受けたことから、オンライン受講にも対応する。また、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していく。					
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	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。					
	人材交流型	令和2年度に関しては、新型コロナウイルスの影響を大きく受けたため、カリキュラム内に事業計画を立てる上で新型コロナウイルスの影響を考える機会を設けている。					
	販路開拓型	開催時期：令和3年8月上旬～下旬の日曜日の1日で開催予定 場 所：堺商工会議所会議室(オンラインでも検討) 内 容：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。					
	ハンズオン型	受講後のフォロー：応用の内容で実施する創業ゼミや当所創業専門相談窓口への誘導、経営指導員との個別相談等、相談しやすい状況を創り出す。					
	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
	商-13		起業家の育成、創業の促進				創業・経営革新
		(a)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、創業者の輩出を促す。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「大阪起業家グローイングアップ」に推薦していくことや、堺市が策定している「創業支援等事業計画」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。					
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	前回の反省を活かし、当所ホームページ掲載、当所Facebook掲載に加え、SNS広告を活用するとともに、メルマガ配信、創業相談者へのDM発送、チラシ配架。過去2年の参加実績に基づいた目標設定とする。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	60 社	「起業の全体的な流れがわかった」「創業に向けて一步を踏み出せた」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⇒						

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	社 ×	1.00 = 1,212,000	円	
		円 ×		社 ×	=	円	
		円 ×		社 ×	=	円	
		円 ×		社 ×	=	円	
		円 ×		社 ×	=	円	
	合計		60	社	(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			
	<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)		
1,212,000	円 ×	1.00	=	1,212,000	円	(円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体 またはヒアリングで説明する代 表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割 (配分の考え方)	
	<input type="checkbox"/>	堺商工会議所		1,212,000 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		ビジネスの未来を変えるIoT活用セミナー		事業番号	3	新規/継続	継続
想定する実施期間		H29 年度～ 年度まで		5	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	世界が取り組む最先端のIoTビジネスをセミナーで紹介することによって、中小企業における業務効率の向上を支援。					
	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データを収集し入力するのではなく、モノの移動を人手を介さずに自動的に収集し、その膨大なデータを分析することによって、新たなサービスを構築することが可能となる。</p> <p>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、AmazonGOのようなレジレス化、④空飛ぶIoT「ドローン」ビジネス等。</p> <p>現在、日本は、世界と比較するとIoTの分野では周回遅れになるほど取り組みが遅れていると言われているが、世界の最先端のIoT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つ可能性を模索する。</p>					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	IoT導入を検討する中小企業者。業種は、製造業をメインとする。					
	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られる。 また、世界の企業におけるIoTへの投資は盛んであり、中小企業が多い堺の製造業者等に対し、積極的にIoTを導入するように促す必要がある。					
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>第1回目 開催日：令和2年12月8日 場所：当所2階 大会議室 テーマ：最先端 IoTが導く未来のビジネスセミナー 参加社数：40社</p> <p>第2回（予定） 開催日：令和3年3月8日 場所：当所2階 大会議室 テーマ：最新ドローン体験・活用セミナー 参加社数：40社</p> <p>新型コロナウイルス感染症の予防のため、ソーシャルディスタンスを保ったうえでの開催となった。前年度と比較して会場での参加社数の確保は難しかったが、一方で、オンライン（ZOOM）による参加者が全体のほぼ半分を占め、全体としては目標の受講社数を確保できる見込みである。</p>					
	反省点	令和2年度のIoTセミナーでは、日本の立ち遅れたIoTへの対応を鑑み、世界のIoTへの取り組み、新しいビジネスモデルの構築について取り上げた。令和3年度は、当所の重点事業であるデジタル化支援の一環として、中小製造業者の身の丈に合ったIoT導入による業務効率化の向上に関するセミナーを開催予定。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印をいつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	<p>《最新IoTセミナー》</p> <p>開催日：令和3年9月頃 場 所：堺商工会議所 会議室 内 容： モノづくり現場等におけるIoT導入の先進事例を紹介し、中小企業がどのようにIoTを導入し、業務効率を向上させていくかを学ぶ。希望の事業者には、個別相談にも対応する。</p>					
	○ 人材交流型						
	○ 販路開拓型						
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	局-5		○ (b)広域連携	○ (c)市町村連携		○ (d)相談事業相乗効果
	中小企業のIT/IoT導入支援		IT・IoT				
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 募集方法 ⇒ 会報、DM、HP、Facebook、メールマガジン、広報さかい等。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	50 社	IoT導入により、業務効率の向上や、新規ビジネスモデルの構築等を図ることができた。				
	その他目標値	指標	IoTを導入した企業数		数値目標	5	
	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 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		50	社	(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)		
	1,010,000	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)			
	<input type="radio"/>	堺商工会議所		1,010,000 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		中小企業国際化支援セミナー		事業番号		4	新規/継続	継続
想定する実施期間		H25 年度～ 年度まで		9	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること		
事業の概要	事業概要	現下のコロナ禍において国内市場が停滞を見せる中、アフターコロナを見据え、アセアンをはじめとする海外市場のトレンドや動向を紹介するとともに、大阪府施策を活用のもと、具体的な海外進出に備えていただけるよう府施策連携を図り、セミナー・個別相談会を開催する。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	当所では、地元企業の国際化支援として年間約4,000件余りの貿易証明(原産地etc)発給業務を実施している。今後、人口減少や国内市場の縮小が進む中、大企業だけでなく中小企業においても成長著しいアセアン等の海外市場向けの販売チャンネルはますます注目されることである。また、経済のグローバル化については、平成30年12月に発効されたTPP11協定等の実施により、IT・デジタル化の技術進展が加速するものと予想される。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、当該海外展開支援事業を実施する。						
	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」、「海外企業情報の収集方法」等を要望する声を多数受けている。また、平成31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。加えて、アフターコロナへの対策など関心も高いと考える。						
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	令和元年度開催の当該事業では、「これから始めるインターネットを活用した海外販路開拓セミナー」をテーマに開催。 令和2年度では、「JETRO海外進出日系企業実態調査に基づくポストコロナのアセアンビジネスセミナー」を1月19日(火)に開催予定(コロナ禍によりオンライン形式のセミナー開催)。1月6日現在、22社申込み。ポストコロナのアセアン市場について、世界に幅広いネットワークを有するJETROより紹介いただき、併せて大阪府等からの施策紹介、大阪産業局の協力を得てオンライン個別相談を開催予定。						
	反省点	過去2年は「BtoBの越境EC」をテーマに実施企業の事例紹介や越境EC企業からの情報提供等を内容に実施した。しかし、越境ECに特化したことから、「海外進出に際しての情報」を得たいとの要望もあり、これから海外進出を検討する企業への対応が必要である。また、令和2年度はコロナ禍にあったため、従来通りの開催形式では受講者確保が難しく、オンライン受講など工夫を凝らし集客を行った。令和3年度においても、より企業が受講しやすい開催手法を検討していく。						
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】 令和3年7月～12月頃に開催予定。 (大阪府、大阪産業局との日程調整により決定。状況に応じてオンライン又はハイブリット開催も検討)						
	人材交流型	海外進出(販路先を含む)を検討する企業及び既に海外進出をしているが他地域の市場展開を検討している企業へ向けて、昨年に引き続き成長が期待できるアセアン地域へ進出するための準備を進める方法や地域の情報を提供することを開催テーマとする。						
	販路開拓型	各種機関又は専門家を講師として、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。また、コロナを踏まえたアセアン地域の最新の経済状況や動向などを紹介する。加えて、大阪府・大阪産業局、国際ビジネスサポートセンターや各種機関等と連携し、中小小規模事業者のニーズに応じた支援策を紹介する等、より実践的な支援へ誘導する。						
	ハブ型	さらに、セミナー参加企業への個別相談会もオンライン形式で実施するなど、より内容の濃い支援に繋げる。						
○ 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)	○ (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-5	海外ビジネス展開希望企業の発掘・支援事業			販路開拓			
	(a)【商5番】海外ビジネス展開希望企業の発掘・支援事業において、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伴奏支援に繋げていく。							
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	過去の実績を考慮し、支援対象企業の大幅な増加を目指し50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。また、当所に貿易登録を行っている事業所(約150社)への案内周知を行うなど集客に努める。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	50社						
	指標	海外展開を具体的に検討し、個別相談を行う企業数			数値目標	5社		
その他目標値	目標値の内容⇒	本セミナー受講後の個別相談会を通じて、継続的に大阪産業局などで個別相談の活用を繋げていく。						
	5社							

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 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円		
		円 ×		社 ×		=		円		
		円 ×		社 ×		=		円		
		円 ×		社 ×		=		円		
		円 ×		社 ×		=		円		
	合計		50	社	(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)			
	1,010,000	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)				
	<input type="radio"/>	堺商工会議所		1,010,000 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		BCP策定支援事業		事業番号	5	新規/継続	継続	
想定する実施期間		H27 年度～	年度まで	7	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること		
事業の概要	事業概要	自然災害などの緊急事態発生時、事業を早期復旧し継続を可能にするには、BCPの策定が重要である。しかし、中小企業において、必要性を理解していない事業所が多く、啓発活動と策定支援が必要である。						
	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、堺市内でも台風21号や新型コロナウイルス感染症による被害により、BCP策定はますます重要度を増している。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存在するため、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・継続させるためには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にある。そこで中小・小規模事業者には、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ことを目的とする。 なお、令和2年に堺市と共同で事業継続力強化支援計画を作成し認定を受けた。						
	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、新型コロナウイルス感染症の影響から感染症対策の関心も高まってきており、緊急事態発生時の事業継続は取引拡大や雇用面において、企業の強みとなる。 なお、令和2年度に当所が会員企業等を対象に行った「企業の危機管理に関するアンケート調査」では、「BCPを策定している」と答えた企業は全体の12.7%にとどまり、理由として「ノウハウ・スキルがない」「BCP自体知らない」「人的余裕がない」等があげられ、引き続きBCP策定に向けたセミナーでの周知、専門家派遣等を活用した個別支援によるノウハウ・スキルの提供等により、BCP策定企業の増加を図ることが必要である。						
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	令和2年度は、10月6日にBCP策定セミナーを開催し、24社の参加を得た。 また、BCPの基礎知識や策定ポイント等の解説に加え、現在、日本企業に深刻な損害を与えている「新型コロナウイルス感染症」を例にとった感染症対策を交えた内容とし、高い満足度を得た。						
	反省点	策定支援セミナーにより、参加企業がBCP策定について認知や関心を高め、簡易版BCPを策定することができた。しかし、事業継続力強化計画やBCP策定まで至っている企業が少ないことが現状である。						
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	【BCP(事業継続計画)セミナー】 開催時期：令和3年8月から9月ごろ予定 場 所：堺商工会議所会議室 内 容：BCP(事業継続計画)セミナー						
	人材交流型	BCPについての基礎知識、BCPにおける様々な脅威、BCP策定のポイントなどの解説、BCP発動事例や大阪府等の支援制度の紹介を行う。また、実際にBCPの作成等を実感してもらうべく、大阪府作成の「超簡易版BCPこれだけはシート」を使用したセミナー内での実習形式での解説を行い、支援制度利用を促す。なお、新型コロナウイルス感染症の影響から関心が高まっている「感染症対策」を中心とした内容を予定。						
	○ ハズオン型	【事業継続力強化計画】 ○内容 ・ハンズオン支援2社 ・災害リスク、BCP策定周知パンフレット作成・配布。						
	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	
	商-10		BCP・BCMの普及促進		BCP			
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		過去の実績をもとに算出。商工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。また、令和2年度アンケート調査の中で、「ぜひ策定したい」「興味があり、詳細資料が欲しい」と答えたBCP策定希望事業所へ支援も行っていく。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	32 社		現在、事業者BCPを策定し、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の構築を図る。				
	その他目標値	指標	事業継続力強化計画等の策定件数		数値目標		32	
		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 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円	
	101,000	円 ×	2	社 ×	1.00	=	202,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		32	社	(小計)		808,000	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	808,000	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)		
	808,000	円	×	1.00	=	808,000	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)			
	<input type="radio"/>	堺商工会議所		808,000 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		事業計画書作成セミナー		事業番号	6	新規/継続	新規
想定する実施期間		R3	年度～	年度まで	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	事業計画書の策定の必要性に迫られながら、策定のノウハウを有しない中小・小規模事業者が多く存在するため、そのノウハウを習得できるセミナーを開催し、自律的に事業計画書を策定できるよう支援を行う。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	会社の経営の方向性・具体的な事業プラン等を事業計画書に落とし込み、その事業計画に沿って事業を遂行することだけでなく、金融機関への融資申込や経営力向上計画の申請等に際しても事業計画書の提出が必要であり、他者から見て合理的な事業計画を策定できるノウハウは必須と言っても過言ではない。 しかしながら、事業計画の策定経験が乏しく、ノウハウを有しない中小・小規模事業者は数多く存在するため、当該セミナーによってノウハウを習得してもらい、自律的に事業計画書を策定できるよう支援を行う。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	事業計画書策定のノウハウを有しない大阪府内の中小・小規模事業者とし、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)	事業計画書策定が求められる場面は非常に多いが、当所の窓口相談や電話の問い合わせにおいて、事業計画書策定の経験がなく、策定の方法がわからないといった相談が多く存在する。 これを踏まえて、当該セミナーを企画しており、事業者の抱える課題の解決を図る。					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値						
	反省点						
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	開催時期：令和3年5月、7月、9月、11月(予定) 場 所：オンラインにて開催(状況に応じてリアル又はハイブリット開催も検討) 内 容：中小・小規模事業者向けの事業計画書策定のポイントについて、説明を行う。					
	人材交流型						
	販路開拓型						
	ハズ'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)	(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	人材育成・労務
		(c)堺市と連携し、広報誌等でPRを行う。				(d)当該セミナー受講後も伴走して事業者のフォローを行い、事業計画書の策定を支援する。	
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	設定根拠：30社×4回 募集方法：当所会報誌、大阪府・堺市・支援機関等のメールマガジン、窓口相談の来客への案内等				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	120 社	当該セミナーの参加により、事業計画策定のポイントを効率的に習得することができ、精度の高い事業計画の策定を可能とする。これを通じて、厳しい経営環境の中においても持続的に成長を可能とするとともに、補助金、融資の申込や各種税制の優遇措置の申請等も円滑に行うことができる。				
	指標	事業計画策定に取り組む事業者	数値目標	120			
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 ×	120	社 ×	1.00	=	2,424,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		120	社	(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%)								円	
							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 ×	0.50	=	1,212,000	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		1,212,000 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		IT・DXマッチング拡大交流会		事業番号	7	新規/継続	新規
想定する実施期間		R3	年度～	年度まで	1	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	IT・DXツールの導入を検討する中小企業と、IT・DXツールを開発・販売する中小企業等をマッチングさせる交流会を実施し、中小企業のITリテラシーを向上させ、業務効率の向上、販路拡大を図る。					
	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・小規模事業者では、ITに精通している人材が慢性的に不足しており、業務のIT化・DX化が進みにくい状況に陥っている。新型コロナウイルスの影響により、IT化・DX化を加速させる大手企業との格差はますます広がるばかりであり、日本経済を支える中小・小規模事業者のIT化・DX化は喫緊の課題と言える。この状況を打開するため、IT・DXツールの導入を検討する中小・小規模事業者と、IT・DXツールを開発・販売する中小企業等（ブース出展）をマッチングさせる場を提供し、中小・小規模事業者のIT・DX化を押し進め、業務効率の向上、販路拡大につなげていくための支援を行う。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	・業務のIT化・DX化に興味を持つ中小・小規模事業者。業種は問わない。 ・IT・DXツールを開発・販売する中小企業等					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	IT・DXツールを開発・販売する中小企業等が一堂に会したイベントは、大阪市内で行われることが多く、堺市内では殆ど開催されていないのが現状である。堺市内で開催される手近なイベントがあれば、興味をもつ中小・小規模事業者は多いと考えられる。					
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○印をつけて、どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	業務のIT化・DX化に興味を持つ中小・小規模事業者をターゲットとした、マッチング交流会を以下の通り実施する。希望の事業者には、個別相談にも対応する。					
	○ 人材交流型	開催日：令和3年9～10月頃					
	販路開拓型	場 所：堺商工会議所会議室、または堺市産業振興センターイベントホール (状況に応じてオンライン又はハイブリット開催も検討)					
	ハズ* 〆型	内 容： IT・DXツールの導入を検討する中小・小規模事業者と、IT・DXツールを開発・販売する中小企業等との交流会 ※ 当日は、IT・DXツールの導入事例を交えたセミナーも同会場で開催し相乗効果を狙う。 ※ 各ブースで、IT・DXツールの実演や体験も行う予定。					
	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
		IT・IoT					
		(c) 堺市と連携し、広報誌でPRを行う。 (d) この事業を通じ、経営指導員が中小・小規模事業者のIT化・DX化の取り組みについて把握することにより、経営指導を通じて、IT・DXツールの導入にかかる支援やフォローを行うことができる。					
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	設定根拠 ⇒ IT・DXツールの導入を検討する中小・小規模事業者50社 IT・DXツールを開発・販売する中小企業等 20社 募集方法 ⇒ 会報、DM、HP、Facebook、メールマガジン、広報さかい等。				
	70 社						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	IT・DXツールの導入により、業務効率の大幅な向上を達成することができた。また、販路拡大に結び付いた。					
		指標	IT・DXツールの導入			数値目標	10
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		
	40,400	円 ×	70	社 ×	1.00	=	2,828,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		70	社	(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	○	(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		1,414,000 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		ものづくり企業交流事業		事業番号	8	新規/継続	継続
想定する実施期間		H30	年度～	年度まで	4	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	市内の中小ものづくり企業を対象に、気軽に情報・名刺交換が可能な交流会を実施し、事業者間ネットワークの構築・強化、取引機会の創出、地域経済活性化の推進を図る。					
	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がある完成部材の一括発注が増加する傾向にある。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、地域経済活性化の推進を図っていく。</p> <p>具体的には、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、各企業が保有する優れた「ものづくり技術」の紹介動画の作成支援を行い、YouTube上に同動画をアップしておく。交流会当日、各参加企業は、同動画をネット経由で、パソコンやiPad、スマホから閲覧し、効率よく自社を紹介、あるいは他社を確認することができ、交流をスムーズに進めることができる。</p>					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	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取り組む中小ものづくり系企業を対象とする。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>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> <p>また、Googleの検索エンジンが、文字から動画へ軸足を移している現在、動画で自社の製品や技術力を紹介することは、SEO対策上、圧倒的に有利である。統計上も、視聴者が「文字だけのHP」から「動画サイト」へシフトしていることは明らかである。企業サイドもその変革に気付いており、動画のアップを検討あるいは実施しているところが急増しており、今回の「堺商工会議所モノづくり企業チャンネル(仮称)」の創設は、大きな期待を持って迎えられようと考えている。</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	<p>開催日：令和3年3月18日(木)</p> <p>場 所：当所2階大会議室</p> <p>参加社数：50社予定</p>					
	反省点	過去の交流会において、動画を活用した企業PRは、参加者の注目度が高く、交流も活発に行われているため、更に工夫を加えつつ、継続的に行う必要がある。今後は、新型コロナウイルス感染症対策を万全に行いつつ、交流会を実施していく。					
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	交流会では、自社PRの時間には限りがあることから、予め作成いただく企業紹介動画を映すとともに、交流会開催後もYouTubeにアップすることから、いつでも閲覧が可能となるよう工夫した交流会を開催。					
	○ 人材交流型	<p>開催時期：令和4年2月頃</p> <p>場 所：堺商工会議所 会議室(オンラインでも検討)</p> <p>内 容：《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</p> <p>《交流会》各参加企業は、YouTubeにアップした紹介動画を、ネット経由でノートパソコン、iPad、スマホ等で閲覧しながら、スムーズに情報交流・名刺交換を行っていただき、会社の事業、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。また、交流会後も、紹介動画は無料でYouTubeチャンネルに掲載し続けられるので、各社に継続的な販路拡大の取り組みを行うよう促す。</p>					
	販路開拓型						
	ハズレ型						
	独自提案型						
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(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
						販路開拓	
(b)和泉商工会議所と連携。理由は、商談会事業を実施していることや、ものづくり企業が多く存在しているテクノステージ和泉があるなど、当事業をの实施を広域で検討した際、相乗効果が期待できると考えたため。(d)YouTube等による情報発信の手法についての相談の他、提案・プレゼンテーションのノウハウや展示方法等に関する相談を行うことで、相談事業相乗効果創出に努める。							

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	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 (代表的な指標)	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。										
	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	15								
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	40,400	円 ×	支援企業数	50	社 ×	係数	1.00	=	標準事業費	2,020,000	円
	⇒		円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
	合計			50	社	(小計)				2,020,000	円	
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)											
							計			2,020,000	円	
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)												
算出額	①市町村等補助	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)								
	2,020,000	円 ×	0.75	=	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)						
	○	堺商工会議所		1,212,000 円		標準事業費÷50社×0.5×15社を和泉商工会議所に配分。						
		和泉商工会議所		303,000 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		飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業		事業番号	9	新規/継続	継続
想定する実施期間		H21 年度～ 年度まで		12	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	地元堺の和・洋菓子やこだわりの料理などのグルメ、伝統産業をはじめ、地元企業・商店の“逸品”等を一堂に集める展示即売会を通じて、堺の素晴らしさを発信するとともに、新たな販路開拓促進を図る。					
	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"> ・こだわりのメニューを提供する中小・小規模飲食事業者 ・こだわりのスイーツを取扱う中小・小規模小売事業者 ・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 					
	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	過去3年間の出展企業と来場者数の推移を記載。 平成30年度 出展企業90社 来場者27,000名 令和元年度 出展企業91社 来場者24,000名 令和2年度 新型コロナウイルス感染症の影響により、従来の展示即売会形式に代わり、出展申込のあった事業所の商品やサービスを紹介する特設サイトを製作し、一般市民へ周知を図った。 サイト掲載企業81社					
	反省点	出展企業毎にばらつきがあることもあり、出展企業全社の満足度の向上を図るには、来場者増加に向けた更なる取り組みは必要である。					
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	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、令和3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》令和3年11月 《開催場所》堺商工会議所、及び堺市産業振興センターイベントホール等					
	○ 販路開拓型	《支援対象》 <ul style="list-style-type: none"> ・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) ・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) ・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) 					
	ハンズオン型	※来場者増加に向け、web広告やInstagramなどのSNS広告等、web上での広報を強化し、出展企業の満足度向上を図る。					
	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)		(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
					販路開拓		
		(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。					
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	設定：令和元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 (代表的な指標)	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。					
	指標	イベント終了後の新規顧客・売上の増加率			数値目標	10%	
その他目標値	目標値の内容⇒						
	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。					

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	社 ×	1.00	=	4,545,000	円	
	50,500	円 ×	27,000	名 ×	0.01	=	13,635,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		27,090	社・名	(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			
	(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)		
	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		事業番号	10	新規/継続	継続
想定する実施期間		H21	年度～	年度まで	12	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	自社商品を取り扱う中小規模の企業を対象に、オープン型のマッチング商談会を開催し、販路開拓の機会創出を行う。					
	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るが、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	新型コロナウイルス感染症の影響からオープン型の商談会ではなく、令和2年10月より自社商品売込み商談会事前予約型（クローズ型）を随時開催した。出展企業は全8社、来場企業数は84社、商談件数は84件にのぼった。 令和2年11月11日（水）に「通販業界で成功する極上の秘訣セミナー」を参加企業数51社にて開催。					
	反省点	開催後の商談状況アンケートや個別ヒアリング結果によると、成約に至っていない企業も見受けられ、成約率向上に対する支援が必要である。現状、来場企業が絞り込まれるため、クローズ型では商談できない企業も多く見受けられる。オープン型にすることで来場企業全てが必ず商談が可能になる。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	以上の反省点を踏まえ、これまで行ってきた個社ごとの商談会時のフォローアップ支援に加え、来場企業の成約率向上を目的に、商談に効果的な営業法などの資料やデータを、商談会に来場した企業全社に配布する。なお、新型コロナウイルス感染症の状況に応じ、商談会はAもしくはBどちらかの形式で開催。 ①営業力強化セミナー 《開催時期》令和3年6月～7月 《開催場所》堺商工会議所 大会議室 《内 容》					
	人材交流型	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。 ②A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》令和3年7月（予定） 《開催場所》堺市産業振興センターイベントホール 《内 容》					
	○ 販路開拓型	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。 ②B商談会（自社商品売込み強化期間） 《開催時期》令和3年6月～令和4年2月の9ヶ月間（予定） 《開催場所》堺商工会議所 会議室 《内 容》					
	ハズブロ型	魅力ある商品を取り扱いたい大手流通業者16社（1日来場企業数10社）が、事前に発注内容をホームページ等で提示した上で、出展企業1社に対し10社の商談が可能となる時間繰りとした事前予約型の商談会を延べ16日間実施する。 商談予約受付時には、出展企業に対するアプローチシート（企業概要、自社商品PRなどを記入した申込書）を作成してもらい、事前に出展企業へ情報提供を行う。なお、従来までの当日に設置していた来場企業のPRコーナーについては、行わないものとする。					
	独自提案型	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。					
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
	販路開拓						
		(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。					

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 300 社	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。							
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	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		650					
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 ×	60	社 ×	1.00	=	1,212,000	円		
	50,500	円 ×	160	社 ×	1.00	=	8,080,000	円		
	50,500	円 ×	80	社 ×	0.50	=	2,020,000	円		
		円 ×		社 ×		=		円		
		円 ×		社 ×		=		円		
			合計	300	社	(小計)		11,312,000	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	11,312,000	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)						
11,312,000	円 ×	0.75	=	8,484,000	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	6,840,100 円	標準事業費÷160社×0.5×各会議所 残りを堺に配分						
		高石商工会議所	212,100 円							
		泉大津商工会議所	212,100 円	高石	8社					
		和泉商工会議所	318,200 円	泉大津	8社					
		岸和田商工会議所	212,100 円	和泉	12社					
		貝塚商工会議所	212,100 円	岸和田	8社					
		泉佐野商工会議所	212,100 円	貝塚	8社					
		八尾商工会議所	265,200 円	泉佐野	8社	八尾	10社			

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 60 社	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。						
	支援対象企業の変化	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。							
	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%				
その他目標値	目標値の内容⇒								

事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 160	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。
	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。	
	その他目標値	指標 来場企業数	数値目標 70%
事業の目標③	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 80	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。
	支援対象企業の変化	商談会において、自社商品PRシートを作成・掲示することで、支援対象事業者間の情報交換・連携を促進する。	
	その他目標値	指標 PRシート提出枚数	数値目標 70%

【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	事業番号	11	新規/継続	継続
想定する実施期間		H22 年度～	年度まで	12	年目	←複数段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	域内中小企業の維持・発展を図るため、「人材」の観点により各種事業を展開する。さらに、人材の「確保」「育成」に焦点を絞り、体系立てた支援メニューを構築することで、通貫した支援を実施する。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	就職内定率は新型コロナウイルス影響前では改善傾向にあり売り手市場であったものの、現在では、買い手市場の傾向も見え、非常に先行き不透明な状況になっている。このような中、依然として、中小企業への関心は高くない状況が続いており、中小企業の「人材確保」が重要視されている。加えて、企業維持・発展のため、更なる生産性向上の観点も非常に重要であることから、「人材育成」の観点においても支援の必要がある。ついで、人材の「確保」「育成」に焦点を絞った事業を展開する中で、確保ではこれまでよりも内定者の創出、育成では各ステージに合ったスキル習得により、社員定着を図る。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	「人材確保」「人材育成」の観点において、興味を抱き、経営維持・発展に資する人材の採用や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)	人手不足も合いまり、中小企業の「人材確保」における、ある一定のニーズは、新型コロナウイルスの影響はあるものの潜在している。加えて、生産性向上が求められる中、「人材育成」の観点も非常に重要であるとの認識を持った中小企業も多い。				
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	<p>◎若手社員のステップアップセミナー 開催日：令和2年7月29日 参加数：30社69名</p> <p>◎人材育成セミナー 開催日：令和2年9月24日 参加数：35社43名</p> <p>◎女性社員スキルアップセミナー 開催日：令和2年10月21日 参加数：27社49名</p> <p>◎企業×学生交流会 開催日：令和2年10月29日 令和2年11月5日 (2日合計) 参加数：23社32名</p> <p>◎ダイレトリクルーティング事業 開催日：令和2年11月13日 参加数：38社38名</p> <p>◎中堅社員仕事力アップセミナー 開催日：令和2年11月24日 参加数：29社83名</p> <p>◎人事評価制度セミナー 開催日：令和2年12月7日 参加数：41社41名</p> <p>◎女性求職者等の採用・戦力化支援事業 開催日：令和3年2月 参加数：15社15名(予定)</p> <p>◎求人ネットワーク事業 【堺市立堺高等学校】 開催日：令和3年2月12日 参加数：16社(予定) 【大阪府立堺工科高等学校】 開催日：令和3年2月24日 参加数：14社(予定)</p>				
	反省点	求職者を一堂に介した合同就職説明会「就職フォーラム」を開催していたが、新型コロナウイルス感染拡大を考慮し中止とした。令和3年度においても影響は続くことが予想されることから、開催手法の変更が求められる。また、若手、中堅などの切り口でセミナーを実施していたが、管理職以上に向けたセミナー実施ができていなかった。このことから、管理職、経営者層も含めた階層立てたセミナー実施が求められる。				

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	「人材交流」・・・①～③、「人材育成」・・・④～⑨としている。 ① 求人ネットワーク事業 開催時期：令和4年2月～3月頃〔2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(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、企業の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。 ② 大学別企業説明会 開催時期：令和3年5月～7月 開催場所：近隣大学数ヶ所 または当所会議室 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、当所近隣大学の各学内にて、新卒者を対象とした企業説明会を開催。 各大学で開催することで、以下のメリットが生じる。 ① 企業の希望する人材をマッチングすることがより可能になる。 ※各大学の学生や特性に合った企業のマッチングが図れるため。 ② 企業と大学の就職担当者との関係性が構築できる。 ③ 大学ごとのオーダーメイド型のため、開催手法についても柔軟に対応可能。
	○	人材交流型	③ 企業×大学就職担当者及び学生との意見交換会 開催時期：令和4年2月～3月頃(予定)(大学就職担当者) 令和3年10月～11月頃(予定)(学生) 開催場所：堺商工会議所会議室(大学就職担当者) 近隣大学校舎(予定)(学生) 内 容：当所近隣大学の就職担当者及び学生とのそれぞれと情報交換を行う事で、大学との関係性構築及び学生の価値観を共有でき、企業の採用活動に繋げる事を目的とする。 (大学就職担当者向け) 企業の今後の採用において、大学のキャリアセンターとの関係性構築による効果的な採用活動に寄与することを目的に実施。企業・大学双方ともにはまず顔合わせのため名刺交換を行うことを想定。 (学生) 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逡減へと繋げる。
		販路開拓型	④ 女性求職者等の採用・戦力化支援事業 開催時期：令和3年7月頃(予定) 開催場所：堺商工会議所会議室(オンラインでも検討) 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えた場合には、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。 ⑤ 採用担当者向けセミナー 開催時期：令和3年10月～11月頃(1回開催) 開催場所：堺商工会議所会議室(オンラインでも検討) 内 容：新卒者、中途(転職)、女性、シニア、パート・アルバイトなど様々な企業の人材採用におけるニーズに対し、市場感や効果的な手法などを伝える場として企画。 ※開催にあたっては、OSAKAしごとフィールドの事業説明時間を設け、参加企業に対し、府施策のPRを実施する。
		ハズ' ね型	⑥ 中堅社員セミナー 開催時期：令和3年7月～8月頃(1回開催) 開催場所：堺商工会議所会議室(オンラインでも検討) 内 容：若手社員と管理職の調整役として活躍が期待される中堅社員に対し、今後、管理職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実習を通して習得する事ができるセミナーを実施し、中堅社員の能力向上を図ることで、社内コミュニケーションの円滑化を促し、若手社員の定着率へと繋げる。 ※開催にあたっては、OSAKAしごとフィールドの事業説明時間を設け、参加企業に対し、府施策のPRを実施する。

	独自提案型	⑦ 管理職向けセミナー 開催時期：令和3年10月～11月頃（1回開催） 開催場所：堺商工会議所会議室（オンラインでも検討） 内 容：現管理職や最近管理職に昇格した方を対象に開催。管理職としての考え方や部下への指導法、課や部においてのマネジメントなどを学ぶ。ひいては若手社員の職場定着率向上へと繋げる。 ※開催にあたっては、OSAKAしごとフィールドの事業説明時間を設け、参加企業に対し、府施策のPRを実施する。			
		⑧ 経営者層・幹部候補向けセミナー 開催時期：令和3年12月頃（1回開催） 開催場所：堺商工会議所会議室（オンラインでも検討） 内 容：目先の業務に捉われず、経営的な観点で会社の置かれた現状を把握し、危機感を持つことで次の行動に繋げることができることを目指す。 また、全社視点で現状を把握し、課題を認識し、経営戦略／中期経営計画の背景まで理解。部下(これから根幹をになっていく若手社員を中心)に対してその戦略を徹底して実現させる「粘り強い実行力・推進力」とともに課題解決に向けた実行力・推進力(=リーダーシップ)を身につけ、ひいては、若手社員の職場定着率向上へと繋げる。 ※開催にあたっては、OSAKAしごとフィールドの事業説明時間を設け、参加企業に対し、府施策のPRを実施する。			
		⑨ 女性社員スキルアップセミナー 開催時期：令和3年9月～10月頃 開催場所：堺商工会議所会議室（オンラインでも検討） 内 容：女性社員を対象に、「コミュニケーション力」「問題解決力」「キャリアプラン」等を学ぶセミナーを開催する。それにより、女性が特に抱えやすい悩みや、課題に対応し、仕事の効率アップやモチベーションアップ、職場への定着力アップを図る。			
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-1	中小企業の社長と若年求職者の交流事業	雇用・求人		人材育成・労務
(a) ① 求人ネットワーク事業【労1番】＜中小企業の社長と若年求職者の交流事業＞ ② 大学別企業説明会【労9番】＜求人・求職マッチング事業業（地域労働ネットワーク事業）＞ ③ 企業×大学就職担当者及び学生との意見交換会 【労1番】＜中小企業の社長と若年求職者の交流事業＞ ④ 女性求職者等の採用・戦力化支援事業 【労6番】＜中堅・中小企業における女性の活用・戦略化支援事業＞ ⑤ 採用担当者向けセミナー【労3番】＜若手人材の採用・定着支援事業＞ ⑥ 中堅社員セミナー【労3番】＜若手人材の採用・定着支援事業＞ ⑦ 管理職向けセミナー【労3番】＜若手人材の採用・定着支援事業＞ ⑧ 経営者層・幹部候補向けセミナー【労3番】＜若手人材の採用・定着支援事業＞ ⑨ 女性社員スキルアップセミナー 【労6番】＜中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業＞					
(b) 中小企業人材確保支援事業の一連の事業（9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、大学別企業説明会の参加企業確保や、来場者募集にかかるスケールメリットを發揮させ、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。					
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒ 600 社	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 (代表的な指標)	大学別に就職担当者との関係性が構築でき、自社アピールや認知度を高め、永続的な採用活動も期待できる。 加えて、各ステージに合ったスキルを習得することで、自身のスキルアップや社員の定着にも寄与される。			
	指標	内定者数	数値目標	20	
その他目標値	目標値の内容⇒				

4-2. 地域活性化事業 事業調査

堺商工会議所

	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費			
算定基準 (行が足りない場合は、⇒ の行に挿入)	①	40,400	円 ×	40	社 ×	1.00	=	1,616,000	円	
	②	40,400	円 ×	30	社 ×	1.00	=	1,212,000	円	
	②	40,400	円 ×	200	社 ×	0.05	=	404,000	円	
	③	40,400	円 ×	50	社 ×	1.00	=	2,020,000	円	
	④	20,200	円 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円	
	⑤	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円	
	⑥	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円	
	⑦	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円	
	⑧	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円	
	⑨	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円	
			合計	600	社		(小計)	10,908,000	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	10,908,000	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)			
	10,908,000	円	×	1.00	=	10,908,000	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		10,089,900 円		標準事業費の総計×0.75×10%を高石へ配分。 残りの金額を堺へ配分。				
		高石商工会議所		818,100 円						
				円						
				円						
			円							

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 40 社	① 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。	
	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が構築されたとする企業数	数値目標
	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

事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 30 社	② 大学別就職説明会 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。 ※ 大学ごとに出展企業の意向を確認する
	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。	
	その他目標値	指標	内定者人数 数値目標 20名
事業の目標③	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	③ 企業×大学就職担当者及び学生との意見交換会 堺商工会議所と高石商工会議所が協力し、人材確保支援事業に参画した企業や堺技衆企業、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。
	支援対象企業の変化	大学別に就職担当者との関係性が構築でき、自社アピールや認知度を高めるとともに、持続的な採用活動も期待できる。また、学生の働く事に対する価値観等の現状を知る事により、学生に対する理解度が深まり、採用のミスマッチの解消に繋げる。	
	その他目標値	指標	新たに大学との繋がりが持て、今後の採用活動に役立つとされる企業数かつ、採用時の学生に対する理解度を深める事ができた企業数 数値目標 30社
事業の目標④	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 30 社	④ 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。	
	その他目標値	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 20社
事業の目標⑤	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	⑤ 採用担当者向けセミナー 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。
	支援対象企業の変化	新卒者、中途（転職）、女性、シニア、パート・アルバイトなど様々な企業の人材採用における市場感や効果的な手法などを知ること、採用活動の幅が広がり、自社に適した人材確保へとつながる。	
	その他目標値	指標	新たな人材確保における市場感や手法などを学ぶことができた企業数 数値目標 25社

事業の目標 ⑥	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	⑥ 中堅社員セミナー 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。
	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り、ひいては今後、社の中核をなす人物の育成に寄与され定着も期待できる。	
	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者数	数値目標 30名
その他目標値	目標値の内容⇒		
事業の目標 ⑦	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	⑦ 管理職向けセミナー 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。
	支援対象企業の変化	管理職としての考え方や部下への指導法、課や部におけるマネジメントなどを学ぶことにより、自身のスキルアップ並びに部下の定着率向上にも期待できる。	
	指標	管理職としての考え方や部下への指導法について基本スキルを習得できた受講者数	数値目標 30名
その他目標値	目標値の内容⇒		
事業の目標 ⑧	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	⑧ 経営者層・幹部候補向けセミナー 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。
	支援対象企業の変化	部下に対して戦略を徹底して実現させるとともに、課題解決に向けたリーダーシップを身につける素地ができた。	
	指標	改めて自社の中期計画の重要性を認識するほか、リーダーシップの発揮方法を学ぶことができた受講者数	数値目標 30名
その他目標値	目標値の内容⇒		
事業の目標 ⑨	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	⑨ 女性社員スキルアップセミナー 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。
	支援対象企業の変化	女性社員のスキルが向上するとともに、モチベーションがアップすることにより、企業において女性社員が生き生きと働くことができる。	
	指標	課題解決力・コミュニケーション力などのスキルを身につけることができた受講者数	数値目標 30名
その他目標値	目標値の内容⇒		

【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		事業番号	12	新規/継続	継続
想定する実施期間		H22	年度～	年度まで	12	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	中小ものづくり企業を対象に、オープン型のマッチング商談会を開催し、販路開拓の機会創出を行う。					
	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、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	新型コロナウイルス感染症の影響からオープン型の商談会ではなくクローズ型（事前予約制）として開催。令和2年11月～令和3年2月間にモノづくりマッチング商談会（事前予約型）を開催し、出展企業は16社、来場企業は80社、商談件数は80件を予定している。					
	反省点	過去の交流会においても、動画を活用した企業PRは、参加者の注目度が高く、支援も活発に行われているため、継続的に提供する必要がある。令和2年度はコロナ対策を取った上で交流会を実施していく。今後、動画を活用した販路開拓手法等の提案のフォローを強化していく。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	上記の反省点を踏まえ、来場社数・商談件数の増加、商談成約率の向上に繋げる。新型コロナウイルス感染症の状況に応じ、下記①もしくは②どちらかの形式で開催。 ①オープン型 《開催時期》 令和3年11月中旬（予定） 《開催場所》 堺商工会議所 会議室 《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。					
	人材交流型	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。					
	○ 販路開拓型	②クローズ型 《開催時期》 令和3年8月～1月の6か月間 《開催場所》 堺商工会議所 会議室 《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24社（1日来場企業6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、出展企業に対し6社程度の商談が可能となる時間繰りとした事前予約型の商談会を延べ25日間開催する。商談予約受付時には、出展企業に対するアプローチシート（企業概要、PR、設備などを記入した申込書、もしくはそれに準じたもの）を作成してもらい、事前に出展企業へ情報提供を行う。なお、当日の来場企業のPRコーナーについては行わないものとする。					
	ハズレ型	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24社（1日来場企業6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、出展企業に対し6社程度の商談が可能となる時間繰りとした事前予約型の商談会を延べ25日間開催する。商談予約受付時には、出展企業に対するアプローチシート（企業概要、PR、設備などを記入した申込書、もしくはそれに準じたもの）を作成してもらい、事前に出展企業へ情報提供を行う。なお、当日の来場企業のPRコーナーについては行わないものとする。					
	独自提案型	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24社（1日来場企業6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、出展企業に対し6社程度の商談が可能となる時間繰りとした事前予約型の商談会を延べ25日間開催する。商談予約受付時には、出展企業に対するアプローチシート（企業概要、PR、設備などを記入した申込書、もしくはそれに準じたもの）を作成してもらい、事前に出展企業へ情報提供を行う。なお、当日の来場企業のPRコーナーについては行わないものとする。					
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
	販路開拓						
	(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。						

主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 150 社	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。								
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	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 60 社	数値目標 400				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。				
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価	50,500 円	×	支援企業数	150 社	×	係数	1.00	=	標準事業費	7,575,000 円
	⇒	50,500 円	×		60 社	×		0.50	=		1,515,000 円
		合計			210 社		(小計)				9,090,000 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									9,090,000 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)					
	9,090,000 円	×	0.75	=	6,817,500 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)					
	○	堺商工会議所		4,938,900 円		標準事業費 ÷ 150社 × 0.5 × 各会議所残りを堺に配分。 高石5社、泉大津5社、和泉15社、岸和田10社、貝塚5社、泉佐野5社、八尾17社。					
		高石商工会議所		151,500 円							
		泉大津商工会議所		151,500 円							
		和泉商工会議所		454,500 円							
		岸和田商工会議所		303,000 円							
		貝塚商工会議所		151,500 円							
		泉佐野商工会議所		151,500 円							
		八尾商工会議所		515,100 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		事業番号	13	新規/継続	継続
想定する実施期間		H23 年度～	年度まで	11	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	中小企業のITリテラシーを高め、IT導入・DXの実現による業務効率の向上・販路拡大・新たなビジネスモデルの構築等を目指すためのハイブリッド型（会場受講+オンライン受講）ITセミナーを開催する。					
	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、業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、ITリテラシーの向上を図ることのできる、中小・小規模事業者向けのITセミナーは不可欠であると考え、本事業の目的を以下の通り定める。</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」やDX化の手法について学び、業務の効率化、経営競争力の強化、新たなビジネスモデルの構築、販路拡大、売上増を目指す。</p> <p>②Facebook等のSNSを活用した効果的なプロモーション手法、ターゲティング広告の活用、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>③Googleによる検索エンジンが、文字から動画へ軸足を移す中、SEO対策上、圧倒的に有利な「動画」を使った情報発信手法を学び、販路拡大を図る。</p>					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	IT導入・DX化の実現による販路拡大・経営改善に関心を持つ、中小・小規模事業者が対象。					
	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・小規模事業者においては、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	<p>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・457社 令和元年度 ⇒ 9回開催・409社 令和2年度 ⇒ 9回開催・400社（推計）</p>					
	反省点	IT導入・DX化の実現について苦手意識のあるシニア世代等の潜在的顧客が依然存在し、分野も多種多様（SNS、クラウド、アプリ、ネットショップ、ネット動画の活用方法等）である。令和2年度は、クラウドアプリやキャッシュレス、ネット販売等をテーマにITセミナーを開催したが、ITに 関心 がある若い経営者等の受講が多く、IT導入に苦手意識のあるシニア世代等の 経営者 の受講者は依然少ない現状がある。					
○	人材育成型	<p>中小・小規模事業者における業務効率・生産性の向上のためには、IT、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、引き続き、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。令和2年度の反省を活かし、IT導入に苦手意識のあるシニア層の経営者等にも参加を促すべく、開催内容や告知方法を見直し、以下の8つのIT系セミナーを実施する。これにより、ITへの理解を深化させ、各事業所におけるIT導入・活用、DX化を加速させ、業務効率の向上、生産性の向上、情報発信力の強化、新たなビジネスモデルの構築等による販路拡大や売上増を図ることができる。</p> <p>なお、開催形式としては、会場受講とオンライン受講のどちらも選択可能なハイブリッド型で開催する。</p>					
	人材交流型	<p>① ITツール活用・非対面営業技術習得セミナー（50社） 開催時期：令和3年5～6月頃 場 所：堺商工会議所会議室（オンラインでも検討） 内 容：営業マン必須のITスキル、プレゼンスキルを習得し、販路拡大を目指す</p> <p>② キャッシュレス・SNS活用セミナー（50社） 開催時期：令和3年6～7月頃 場 所：堺商工会議所会議室（オンラインでも検討） 内 容：モバイル決済、各種SNSによる効果的な広報、情報発信、販路拡大の手法を学ぶ</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)	販路開拓型	③ YouTube動画で集客力アップセミナー (50社) 開催時期: 令和3年7~8月頃 場 所: 堺商工会議所会議室 (オンラインでも検討) 内 容: 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 ④ テレワーク導入セミナー (50社) 開催時期: 令和3年8~9月頃 場 所: 堺商工会議所会議室 (オンラインでも検討) 内 容: テレワーク導入による業務効率化、働き方改革、SDGsへの取り組み等について学ぶ							
	ハズオン型	⑤ クラウド活用セミナー (50社) 開催時期: 令和3年9~10月頃 場 所: 堺商工会議所会議室 (オンラインでも検討) 内 容: 販路拡大・業務効率の向上を図るためのクラウド活用法を学ぶ ⑥ Web広告活用セミナー (50社) 開催時期: 令和3年10~11月頃 場 所: 堺商工会議所会議室 (オンラインでも検討) 内 容: 圧倒的なコストパフォーマンスを発揮するWeb広告の活用による販路拡大手法を学ぶ							
	独自提案型	⑦ IT×法務で業務リスク予防セミナー (50社) 開催時期: 令和3年11~12月頃 場 所: 堺商工会議所会議室 (オンラインでも検討) 内 容: ITツールを利用する際に求められる自社の機密やノウハウの保護のための法的対策を学ぶ ⑧ 業務のDX化セミナー (50社) 開催時期: 令和4年2~3月頃 場 所: 堺商工会議所会議室 (オンラインでも検討) 内 容: 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							
	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	
							IT・IoT		
	(b) 高石商工会議所と連携する。 (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とすることができる。								
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 400 社	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 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 (代表的な指標)	ZOOMやteamsなどのオンライン会議システムを利用し、リモートで営業を行うスタイルの確立。							
	その他目標値	指標	オンライン会議室システムによる営業活動の実施	数値目標	5				
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 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円
	②	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円
	③	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円
	④	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円
	⑤	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円
	⑥	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円
	⑦	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円
	⑧	20,200	円 ×	50	社 ×	1.00	=	1,010,000	円
		合計		400	社	(小計)		8,080,000	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	8,080,000	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)					
8,080,000	円	×	0.75	=	6,060,000	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	5,656,000 円	標準事業費×0.5×10%を配分				
		高石商工会議所	404,000 円					
			円					
			円					
			円					

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 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	ZOOMやteamsなどのオンライン会議システムを利用し、リモートで営業を行うスタイルの確立。 指標 オンライン会議室システムによる営業活動の実施 数値目標 5社	
	その他目標値	目標値の内容⇒	
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 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	キャッシュレス決済の導入、SNSによる情報発信を実施し、新規顧客の獲得に成功。 指標 キャッシュレス決済の導入やSNSの新規開設。 数値目標 5社	
	その他目標値	目標値の内容⇒	
事業の目標③	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 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	YouTube動画による情報発信により、新規顧客の獲得に成功。 指標 YouTubeチャンネルの開設。 数値目標 5社	
	その他目標値	目標値の内容⇒	
事業の目標④	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 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	テレワーク導入により、業務効率が向上。 指標 テレワークシステムの導入。 数値目標 5社	
	その他目標値	目標値の内容⇒	
事業の目標⑤	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 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	基幹系クラウドアプリの導入による業務効率の向上を図ることが出来た。 指標 基幹系クラウドアプリの導入。 数値目標 5社	
	その他目標値	目標値の内容⇒	

事業の目標⑥	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 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	Web広告を利用することによる情報発信力が強化され、新規顧客の獲得に成功。		
	指標	Web広告の新規利用。	数値目標	5社
その他目標値	目標値の内容⇒			
事業の目標⑦	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 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	自社の機密やノウハウの保護のための法的対策を行う。		
	指標	ITツールを利用するにあたって法的対策を行う。	数値目標	3社
その他目標値	目標値の内容⇒			
事業の目標⑧	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 50 社	設定根拠 ⇒ 過去の同事業の実績数を踏まえて設定。 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	ITツールや基幹業務系アプリ、グループウェアなどを導入し、業務のDX化を推進。		
	指標	業務効率を向上させるITツールを導入	数値目標	5社
その他目標値	目標値の内容⇒			

【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		事業番号	14	新規/継続	継続
想定する実施期間		H30	年度～	年度まで	4	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること
事業の概要	事業概要	事業承継・後継者育成をテーマとするセミナー並びに専門家派遣による個別支援（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する等の具体的な支援）の実施。					
	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・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。 しかし、個人事業主や法人企業の代表者の高齢化が進む中、「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。 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。					
	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)	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。 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対策を促進させる必要がある。					
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	①事業承継セミナー 開催日：令和2年10月13日（火） 場 所：当所2階大会議室 参加社数：73社 ②専門家派遣による個別支援 7社（令和2年12月21日現在） ③連絡会議 開催日：令和2年7月28日（火） 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					
	反省点	事業承継セミナーは、多数の参加者を確保することができ、参加者の満足度は高かった。しかしながら、自社で事業承継の課題に対応できるとの回答が多く、参加者から専門家派遣による個別支援に繋げることが困難であったため、令和3年度はセミナーのアンケートの設問内容を工夫し、セミナーの参加者から専門家派遣による個別支援に繋げる企業数も十分確保していきたい。					
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 開催時期：令和3年7月頃 場 所：堺商工会議所会議室 内 容：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。本年度は、前年度の反省を活かし、職員による個別相談時やDMによる広報活動を一層充実させ、専門家派遣による支援者の確保を推進したい。 なお、事業譲渡先の確保が求められる場合には、「さかいM&A市場」を活用し、民間M&A仲介会社と連携を行う。					
	販路開拓型	◎連絡会議の開催 広域連携として、高石・和泉・泉大津の各商工会議所との連絡会議を開催する。					
	○ ハズ'オ型	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。					
	独自提案型	○ (a)府施策連携 ○ (b)広域連携 ○ (c)市町村連携 ○ (d)相談事業相乗効果					
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		商-9	事業承継の支援事業			事業承継	
		(a)【商9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・泉大津の各商工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					
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	経営指導員による経営指導、会報、DM発送等から、対象企業を発掘する。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	80 社					
	指標	事業承継の取り組みを検討した企業	数値目標	15			
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 ×	70	社 ×	1.00	=	1,414,000	円	
	101,000	円 ×	10	社 ×	1.00	=	1,010,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		80	社	(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%)								円	
							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					
	<input type="radio"/>	(a)府施策連携	<input type="radio"/>	(b)広域連携	<input type="radio"/>	(c)市町村連携	<input type="radio"/>	(d)相談事業相乗効果	
	標準事業費				補助率		(①市町村等+②受益者負担)		
	2,424,000	円	×	1.00	=	2,424,000	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)			
	<input type="radio"/>	堺商工会議所		2,124,000 円		高石・和泉・泉大津各商工会議所から、 広報協力及び会議出席等に係る事務経費 として、3商工会議所に一律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					

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

事業の目標①	支援対象企業数の合計	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。
	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。	
	その他目標値	指標 事業承継の取り組みを検討した企業	数値目標 15社
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 10社	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。
	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。	
	その他目標値	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

【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	55	10,000	550,000	
金融支援（紹介型）	50	30,000	1,500,000	
金融支援（経営指導型）	150	40,000	6,000,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	20	20,000	400,000	
資金繰り計画作成支援	20	20,000	400,000	
記帳支援	20	25,000	500,000	
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	190	20,000	3,800,000	
事業計画作成支援	180	50,000	9,000,000	
創業支援	15	20,000	300,000	
事業継続計画(BCP)等作成支援	25	20,000	500,000	
コスト削減計画作成支援	0	20,000	0	
財務分析支援	5	10,000	50,000	
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	
フォローアップ支援	50	5,000	250,000	
結果報告	850	10,000	8,500,000	
小 計	-		57,000,000	

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	44	1,056,000	
		0	
		0	
小 計	59	1,416,000	1,416,000

※記帳支援のために税理士を活用する場合は、単価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	
		114,072,355