

令和4年度（2022年度）  
事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	高槻商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 金田 忠行		
	所在地	〒569-0078 高槻市大手町3番46号		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 鳥山 茂	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-675-0484
Fax：			072-675-3466	
E-mail：	<a href="mailto:sodan@takatsukicci.or.jp">sodan@takatsukicci.or.jp</a>			
①設立年月日	昭和22年7月25日			
②職員数	職員数 11人（うち経営指導員数 7人） 令和3年12月時点			
③所管地域	高槻市			
④管内事業所数	9,320（平成28年経済センサスデータによる）			
⑤管内小規模事業者数	5,969（平成28年経済センサスデータによる）			
⑥会員数（組織率）	1,971（21.15%）（令和3年12月31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>(1) 商工会議所として意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申または建議 (2) 行政庁等の諮問に応じた答申 (3) 商工業に関する調査研究 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集または刊行 (5) 商品の品質及び数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する説明、勘定及び検査 (6) 輸出品の原産地証明 (7) 商工業に関する施設の設置と維持及び運用 (8) 商工業に関する講演会及び講習会の開催 (9) 商工業に関する技術及び技能の普及及び検定試験 (10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催の斡旋 (11) 商事取引に関する仲介及び斡旋 (12) 商事取引の紛争に関する斡旋、調停及び仲裁 (13) 商工業に関して、相談と指導 (14) 商工業に関して、商工業者の信用調査 (15) 商工業に関して、観光事業等の改善発展を図る (16) 社会一般の福祉の増進に資する事業 (17) 行政庁から委託を受けた事務 (18) 全各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業</p>				

**(1) 所管地域の産業経済の現状と課題**

高槻市は、大阪や京都のベッドタウンとして発展した住宅都市であると同時に国道171号線沿道を中心とした大規模製造業の集積と、中心市街地は、複数の商店街が立地するとともに、二つの百貨店を始めとした大型商業施設が立地する等、大阪府内でも有数の多様な商業機能が集積しているエリアであり、産業都市としての性格も併せ持っている。

・地域経済分析システム「RESAS」による分析では、本市の全産業の内、企業数（2016年調べ）で見ると「卸売業、小売業」が1, 317社と最も多く、次いで「宿泊業、飲食サービス業」が893社と続く。さらに中分類で事業所数を見ると、飲食業が全産業中1, 117事業所の1位を占めており、本市産業の重要な位置にあると言える。また、売上高及び付加価値額を見ると、全産業の内、製造業が最も高く、従業者数においても3番目に多いことから、経済面、雇用面から主要な産業の一つと言える。さらに本市の産業分類別生産額（付加価値額）（2015年調べ）は第1次産業が2億円、第2次産業が2, 271億円、第3次産業が6, 743億円となっており、商業・サービス業が多く占めていることが分かる。支出については地域外への流出が上回っており、地域経済循環率は76.0%となっている。

・有効求人倍率（2021年10月のデータで大阪府1.12倍、全国平均1.15倍 大阪労働局調べ）は、新型コロナウイルスの感染拡大の影響で急激に悪化した2020年からはやや改善したものの、雇用情勢は回復しておらず、中小企業や小規模事業者の人材採用が困難な状況は続くと考えられる。

・本市の動向としては、2014年度をもって一定の成果を得て事業を終了した中心市街地活性化基本計画について、中心市街地のさらなる活性化に向け、第2期となる新たな基本計画を策定し、2017年6月に内閣総理大臣から認定を受けた。大阪府内で初となる第2期計画の認定を受け、2017年7月～2023年3月にかけてJR高槻駅前の整備、老朽化した市民会館の建て替え等街の活性化を図っていく。また、2021年3月に子どもの遊び施設や防災機能を備えた緑豊かな安満遺跡公園のオープンや令和5年度内を目途に将棋文化の殿堂である関西将棋会館の本市への移転が決定するなど明るい話題もあり、市外からの来訪者の増加が期待されている。

これらの分析結果から、本市の産業構造における商業・サービス産業の割合は高いが、地域経済循環率の数値から市内の買い物客が市外へ流出していることが分かる。その対策として、市内外からの来街者を増加させることが不可欠であるが、新規創業の促進や既存店舗の集客力向上など個店支援と併せて観光振興の推進など地域経済の活性化を図ることが課題となっている。また、製造業の更なる振興と雇用を促進する支援事業の実施が必要であると思われる。さらに、新型コロナウイルス等の感染症対策や2018年度に発生した大阪北部地震、西日本豪雨、関西を直撃した台風21号を契機として地域の防災・減災対策の意識が高まる中、中小企業の事業継続力強化の取り組み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**

高槻市では、2021年度から10年間に亘る「第6次高槻市総合計画」を策定しており、「輝く未来を創造する 関西の中央都市 高槻」をまちづくりの合言葉に「商工業の振興と雇用・就労の促進」の基本計画では、「魅力的な商業・サービス業が活発に展開され、多くの来街者が訪れるとともに、新たな価値を創造する企業などが立地し、地域経済がより一層活性化したまちを目指します。」を目標に掲げている。

当所としては、地域経済分析システム「RESAS」等の分析結果を踏まえ、これら高槻市が計画する産業活性化の方向性を踏まえつつ、市との協力・連携を緊密に図りながら、地域活性化に資する事業を推進する予定である。さらにウィズコロナ・ポストコロナも見据えた、中長期的視野に立った事業を展開する。

経営相談支援においては、従来の窓口・巡回相談をはじめ、オンラインによる相談体制を構築し、特にコロナ禍で抱える経営課題の発掘とその解決のための支援を行う。また、専門相談支援においては、経営、税務、労務、金融等の専門分野の相談に対し、それぞれの分野に精通した専門家による個別相談会と経営指導員が専門家と同行して会社や店舗を訪問する専門家派遣相談（出前経営相談）を実施する。

**(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**

平成28年度経済センサスデータによると、管内事業所数は9, 320となっており、その内5, 969事業所、率にして64%が小規模事業者である。これらの小規模事業者は、コロナ禍において総じて厳しい経営状況にあると言わざるを得ず、特に販路開拓等における自助努力の限界等により、売上増加が容易に見込めない状況である。

当所としては、小規模事業者と潜在的創業希望者を含めたものを支援対象事業者として想定し、販路開拓、人材確保・定着、事業承継など小規模事業者が抱える多種多様な経営課題をきめ細かく拾い上げて、その解決を図るための具体的支援を講ずる。

**(4) 事業の目標**

今年度も、管内小規模事業者の抱える各種経営課題の把握とその課題解決への適切な経営指導等の支援を行うため、来所での相談や巡回指導等、あらゆる機会を捉えて潜在的な経営上の問題点やニーズを掘り起こし、当該事業所に適切かつ具体的な経営支援を行う。

については、経営相談事業においては、恒常的な相談から高度・専門的な問題解決に至るまで、相談者に対して親切・誠実・丁寧に問題解決に向けたサービスの提案と実行を行うように努める。

また、地域活性化事業においては、創業・起業支援・雇用・労働関係支援、広報力強化支援、BCP、BCMの普及と定着、優良なものづくり企業の発掘支援等、特に小規模事業者に必要なとされる経営支援をテーマとした各種セミナーやイベント等を中心に、当所単独および近隣他団体との広域連携による手法を交えながら、相乗効果を図りつつ着実に事業を推進することで、支援企業の経営改善への自助努力をサポートしていく。事業内容については、昨年度定員に達しなかったり、参加者の満足度が低かったものは、開催曜日や時間帯を変更したり、受講者アンケートの集計結果を参考に改善を図りたい。

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

本事業の実施により、商工会議所が地域の身近な経営支援機関として、小規模事業者が抱える課題についての把握を行い、積極的できめ細やかな伴走型支援を適切かつタイムリーに継続実施することにより、課題解決に導くことができる。また、国・府・市や各中小企業支援機関等が実施している各種施策の普及を行う地域の情報発信基地としての機能を発揮することで地域産業の活性化につながる。

本事業を実施しなかった場合、小規模事業者が経営改善に取り組むキッカケが失われ、また、各支援策を利用する機会が大幅に減少し、地域産業が衰退することが懸念される。

I 経営相談支援事業				
支援メニューの件数				
事業所カルテ・サービス提案	230 事業所	支援機関等へのつなぎ	40 支援	
金融支援（紹介型）	15 支援	金融支援（経営指導型）	30 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	10 事業所	
記帳支援	2 事業所	労務支援	10 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	40 支援	事業計画作成支援	50 支援	
創業支援	30 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	5 事業所	
コスト削減計画作成支援	0 事業所	財務分析支援	10 事業所	
5S支援	0 事業所	IT化支援	1 事業所	
債権保全計画作成支援	0 事業所	事業承継支援	8 事業所	
災害時対応支援	0 事業所	フォローアップ支援	30 事業所	
結果報告	220 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	196			
<p>2021年度においては、2021年4月～2021年12月の期間でカルテ化した経営相談支援事業所は196であったが、2022年度においても、この実績を踏まえつつ、経営相談支援を積極的に推進する。</p> <p>具体的な取り組み方法としては、従来の窓口・巡回相談をはじめ、オンラインによる相談体制を構築し、経営者との密接なヒアリング等を通じて経営情報を収集・分析したうえで、顕在化した問題点のみならず、潜在的な経営上の課題に対しても、その解決の為の方策を指導する。特に資金繰りの安定化などコロナ禍で抱える喫緊の課題をはじめ事業承継など小規模事業者が解決に悩んでいる問題に纏わる経営課題実現のための支援を積極的に行う。</p> <p>そのためには、各経営指導員が、経営指導に必要な知識・ノウハウの修得、また、指導スキル等の資質向上に常に自助努力していくことが求められる。そして、相談事業者に対して、誠実・親切・丁寧、かつ的確なアドバイスを提供することで、当所の経営相談・指導に対する信頼度の向上も図りつつ、継続的に取り組んでいく。</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>上記に述べたように、来所による窓口相談をはじめ、日常、経営指導員が相談所事業に幅広く携わる中で、あらゆる機会を捉えて、事業所の経営上の悩みや課題について相談に応じることで、特に経営資産が脆弱な小規模事業者への支援を徹底する。</p> <p>相談支援にあたっては、対象事業所の必要とする支援メニューに基づいて、関係支援機関・団体への紹介・取り次ぎや各専門分野に精通している専門家の紹介をはじめ、各種助成制度や認定制度等を活用することによる販路開拓等の支援をすることで、当該事業所のニーズに応じた適切なサービス提供をフレキシブルかつタイムリーに行う予定である。</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
金融相談	継続	相談件数	18	日本政策金融公庫地域担当者による融資相談会を実施（支援日数12日）
経営相談	継続	相談件数	37	中小企業診断士による経営相談会を実施（支援日数22日）
専門家派遣相談	継続	相談件数	15	必要に応じ、中小企業診断士等の専門家を事業所へ派遣する専門家派遣相談（出前経営相談）を実施（支援日数45日）
税務相談	継続	相談件数	14	税理士による税務相談会を実施（支援日数9日）
労務相談	継続	相談件数	12	社会保険労務士による労務相談会を実施（支援日数8日）
事業実施のポイント・期待される効果				
【事業実施のポイント】				
<p>小規模事業者、中小企業の専門的な経営課題の解決に向けた個別の相談案件に的確に対応するため専門相談支援を実施する。</p> <p>金融、経営（創業・経営革新含む）、税務、労務の4つの分野において、日本政策金融公庫、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士の各専門家の協力を得て、専門家による窓口での予約制無料相談会を実施する。また、専門家派遣相談（出前経営相談）には、担当指導員が専門家と店舗等の”現場”に同行することで現場を踏まえた具体的解決策を提供するハンズオン支援を行う。なお、専門相談会は、予め開催日を設定し、年間を通して定期的、継続的に行う予定である。</p>				
【期待される効果】				
<p>専門相談会については、相談案件ごとに各1時間の十分な相談時間を確保することで、相談事業者が、じっくりと具体的にアドバイスを享受できる環境を提供する。したがって、専門家が相談者に対して、深掘りした的確なアドバイスを行うことができ、経営上の専門的な悩み解決に繋げる。また、専門家派遣相談は、相談事業所に対して3回程度の専門家による経営指導を行い、当該事業所の売上向上等の経営改善を図る。</p>				



事業番号	府施策連携	事業名	概要	金額(円)
<b>(1) 単独事業</b>				<b>8,684,725</b>
1	○	起業家育成事業	創業予定者に対し、創業塾の開催など新規開業を促進する支援事業を総合的に実施し、創業に向けて具体的にアクションを起こす契機を提供する。	2,743,400
2	○	若手人材の採用・定着支援事業	経営者等向けに若手人材(若手・新入社員)の定着率を向上させるノウハウの習得や人材育成等のセミナーを開催し、グループワークによる受講者間の問題意識の共有や解決策の検討を行う。併せて、階層別コミュニケーション力向上セミナーや新入社員定着セミナーも開催する。	3,797,600
3	○	高槻求人求職マッチングフェア	高槻市と共催で合同就職面接会を実施し、特に雇用のミスマッチが生じている中小企業等の雇用確保と求職者の雇用促進を図る。また、求職者向けセミナーや各種相談会などを同時に行う予定。	929,200
4	○	クリエイターと連携した新ビジネス・価値創出支援事業	2022年度は、前年度の取組みをより深化させるために、府内事業者のクリエイティブ活用促進(クリエイターとのマッチング希望事業者の発掘を含む)と事業者のクリエイティブ課題の実践的解決の支援(講義形式によるクリエイターとの課題の理解・共有、マッチング機会の提供)とに分けて実施する。	1,214,525
<b>(2) 広域事業</b>				<b>4,175,253</b>
5	○	BCP・BCMの普及促進	中小企業が大規模自然災害等の緊急事態に遭遇した場合、その影響による事業存続対策の重要性が指摘されている。そこで、中小企業のBCP・BCMの意義及び導入手順等を説明して、一層の普及促進を行う。	536,600
6	○	ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業	総合力が高く、市場での高い評価が期待できる優秀な「ものづくり中小企業」を発掘し、「大阪ものづくり優良企業賞」への応募申請に向けた支援を行うと共に、「匠」認証企業にビジネスマッチング等の販路開拓の機会を提供する。	2,050,968
7	○	ポストコロナに向けた新事業展開支援事業	茨木商工会議所(幹事)の事業計画参照	354,000
8	○	三市一町合同就職面接会	摂津市商工会議所(幹事)の事業計画参照	428,526
9	○	創業・承継経営者発掘育成交流会	摂津市商工会(幹事)の事業計画参照	157,000
10	○	クラウドファンディング活用セミナー	摂津市商工会(幹事)の事業計画参照	99,400
11	○	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(幹事)の事業計画参照	18,853
12		大阪勧業展	大阪商工会議所(幹事)の事業計画参照	75,750
13		北摂地チカラフェスタ	箕面商工会議所(幹事)の事業計画参照	350,000
14		手づくりコミュニティ市事業	島本町商工会(幹事)の事業計画参照	104,156
うち府施策連携事業				<b>12,330,072</b>

事業名		起業家育成事業		事業番号		I		新規/継続		継続	
想定する実施期間		2013 年度～		年度まで		9 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	創業予定者に対し、創業塾の開催など新規開業を促進する支援事業を総合的に実施し、創業に向けて具体的にアクションを起こす契機を提供する。									
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	新型コロナウイルス感染症の影響による景気の不透明感が強く、小規模事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況にある。さらに、経営者の高齢化による廃業もあり、新たな事業創出や既存事業の活性化が課題となっている。そこで、当所では、新規創業の促進や創業後間もない廃業防止による地域雇用機会の創出・確保を図り、地域経済の活性化と安定的発展に寄与することを目的として起業家育成事業を実施し、当該地域の対象者に対して、創業に向けて具体的にアクションを起こす契機を提供する。特に新型コロナウイルス感染症の影響下において新たにチャレンジする人々の創業を後押しする。									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、高槻市内を中心とした近隣の市町村（茨木市・島本町等）在住の創業に関心のある方、創業に向けて準備中の方、創業間もない方。※会場へ受講の為の来所が可能であれば、大阪府下に在住の方も対象とする。									
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	これまで実施してきた創業塾では、直近5年間の推移を見ると平成29年度は29名、平成30年度は34名、平成31年度は24名、令和2年度は25名、令和3年度は23名が受講した。また、年間を通じて、創業関連の窓口相談や電話等の問合せや相談もあり、潜在的なニーズはかなりあると思われる。									
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	令和3年度は、先ず7月4日に「創業スタートアップセミナー」を開催した。16名が受講し、創業の心構えや創業者としての適性診断、自己の棚卸しなどを講義形式で学んでいただいた。次に7月31日～9月4日の土曜日に計5回「たかつき創業塾」を開催した。23名が受講し、ビジネスプランの作成を中心に、創業の心構えや基礎知識などを実習を交えながら学んでいただいた。今後、1月30日にフォローアップ研修を開催する予定。次に1月26日、2月9日、2月16日、3月9日の計4回に亘り「新米経営者のための基本スキル習得講座実践編！」を開催しており、4日間を通して事前に24名より参加申込があった。									
	反省点	例年、様々な創業準備段階の人が受講しているため受講生のニーズやレベルに応じた、きめ細かなフォローを継続的に行う必要性を感じている。創業塾終了後は、専門家による創業相談会に加え、経営指導員が個々の課題に対して解決にあたる支援に取り組んでいるところであり、フォローアップ支援強化事業として、今年度も基本スキル習得講座を継続して実施したい。創業塾については、受講者アンケートでの意見や感想などを参考に、受講者の声を反映したカリキュラムを検討したい。また、広報面では、より効果的な広報活動を展開し、さらなる受講者数アップを目指す。									
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	①<創業スタートアップセミナー> (人材育成型) 創業に関心のある方、創業を検討している方などを対象に、後日開催する創業塾のプレセミナーとして位置づけた創業スタートアップセミナーを開催する。 ・事業内容 講義形式で、創業の心構え、創業の基礎知識、ビジネスアイデアの発見方法、創業支援施策の紹介等を行い、創業に対して関心レベルから行動を起こすレベルまで引き上げる。									
	○ 人材交流型	②<創業塾> (人材交流型) 全6回連続講座 創業に向けて準備中の方、創業間もない方、創業に強い関心のある方などを対象に、創業に関する基礎知識の習得のための講義やビジネスプランの作成を支援する創業塾を開催する。 ・事業内容 会社設立や経理など開業準備の基礎知識や創業融資の紹介、先輩起業家の創業体験談、個人やグループワークによるビジネスプランの作成、ビジネスプランの発表会、受講者交流会、講師や経営指導員による個別相談の実施など、きめ細かな支援を実施する。									
	販路開拓型	※一部の回は市の特定創業等支援事業の対象 ③<新米経営者のための基本スキル習得講座> (人材育成型) 全4回連続講座 主に創業間もない事業者、創業後1～3年程度の事業者、創業に向けて準備を始めている方などを対象に、新規創業者の順調なテイク・オフや早期廃業抑止及び事業継続の安定化を図るため、必要な知識や情報をテーマ別に実践的、実務的なセミナーを開催する。 ・事業内容 特にこれまで相談の多い「税務会計」の他に創業塾の受講生などが抱える課題の解決につながるものや経営者として知っておきたい知識や情報をテーマに講座を開催する。 ※市の特定創業等支援事業の対象									
	ハズル型	上記内容にて、創業スタートアップセミナー・創業塾・基本スキル習得講座とも高槻商工会議所で開催する。創業スタートアップセミナーと創業塾の開催日は土日祝の休日とし、創業スタートアップセミナーは7月に1日、創業塾は7月～1月にかけてフォローアップ研修を含め6日間、基本スキル習得講座は、1月～3月にかけて平日に4日間開催する予定。※新型コロナウイルス感染拡大により、オンラインによる実施など内容を変更する場合もあり。									
	独自提案型	上記内容にて、創業スタートアップセミナー・創業塾・基本スキル習得講座とも高槻商工会議所で開催する。創業スタートアップセミナーと創業塾の開催日は土日祝の休日とし、創業スタートアップセミナーは7月に1日、創業塾は7月～1月にかけてフォローアップ研修を含め6日間、基本スキル習得講座は、1月～3月にかけて平日に4日間開催する予定。※新型コロナウイルス感染拡大により、オンラインによる実施など内容を変更する場合もあり。									
		○ (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-15		サービス事業者の生産性向上支援						創業・経営革新			

		<p>事業手法 (該当する場合は ○印と下欄に その根拠)</p>		<p>a)府施策連携商15番 商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し府の創業支援施策のPRを図る。また、府が主催する創業支援機関ネットワーク会議に参加し、府下の支援機関とのネットワークを構築する。さらに、創業塾の受講者の内、希望者については大阪起業家グローイングアップ事業の推薦機関としてビジネスプランコンテストに推薦する。</p> <p>(c)市町村連携 ①産業競争力強化法に基づく創業支援等事業計画の認定連携創業支援事業者であり「高槻創業支援ネットワーク」の構成員として、市の計画に基づきセミナー、創業塾を実施。 ②市の広報誌に受講生募集記事の掲載や公共施設へのチラシ・ポスターの配架など本事業のPR面で協力を得る。</p> <p>(d)相談事業相乗効果 創業希望という前向きな受講者を対象としているので、相談事業への相乗効果が期待できる。</p>							
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⇒	支援対象企業数は、過去に実施した創業塾の受講者数を参考に設定。募集はチラシ、ポスター、DM、会報、ホームページ、メールマガジン等の他、巡回・窓口相談時、大阪起業家グローイングアップ事業を活用して告知、大阪府下より受講者募集を実施する。								
	支援対象企業の変化(代表的な指標)	75 社									
	指標	創業に向けて本格的に準備を始めると回答した人の割合	数値目標	70%以上							
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							
	① 20,200 円 ×	20 社 ×	1.00 =	404,000 円							
② 40,400 円 ×	25 社 ×	1.60 =	1,616,000 円								
③ 20,200 円 ×	30 社 ×	1.40 =	848,400 円								
⇒	円 ×			円							
	円 ×			円							
	合計	75 社	(小計)	2,868,400 円							
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)		計		2,868,400 円					
独自提案単価及び独自補正係数の根拠(基準どおりの場合不要)											
算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等								
	②受益者負担	125,000 円	負担金の積算		創業塾のみ受講料を徴収 @5,000円×25名						
	○(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)						
	2,868,400 円 ×	1.00 =	2,743,400 円		(125,000 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)					
	○	高槻商工会議所		2,743,400 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⇒ 20 社	(人材育成型) 支援対象企業数は、過去に実施した講座の参加者数を参考に設定。募集はチラシ、DM、会報、ホームページ、メールマガジン等の他、巡回・窓口相談時、大阪起業家グローイングアップ事業を活用して告知、大阪府下より受講者募集を実施する。
	支援対象企業の変化	(人材育成型) 創業機運醸成の取組みの一環として本セミナーを開催する。受講後には、創業に対して関心レベルから行動を起こすレベルまで引き上げる。	
	指標	創業に向けて行動を始めたいと回答した人の割合	数値目標 40%以上
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⇒ 25	(人材交流型) 支援対象企業数は、過去に実施した創業塾の受講者数を参考に設定。募集はチラシ、ポスター、DM、会報、ホームページ、メールマガジン等の他、巡回・窓口相談時、大阪起業家グローイングアップ事業を活用して告知、大阪府下より受講者募集を実施する。
	支援対象企業の変化	(人材交流型) 創業に関心のある方、創業に向けて準備中の方に対し、創業塾を受講することにより起業意欲を高めていただき、起業という夢の実現に向けた一歩を踏み出してもらう。	
	指標	創業に向けて本格的に準備を始めると回答した人の割合	数値目標 70%以上
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⇒ 30 社	(人材育成型) 支援対象企業数は、過去に実施した講座の参加者数を参考に設定。募集はチラシ、DM、会報、ホームページ、メールマガジン等の他、巡回・窓口相談時、大阪起業家グローイングアップ事業を活用して告知、大阪府下より受講者募集を実施する。
	支援対象企業の変化	(人材育成型) 参加者が当講座を受講することによって、経営の基本スキルやノウハウについて理解し、円滑な創業や経営の安定化に繋がること。	
	指標	今後の経営に役立つと回答した人の割合	数値目標 90%以上
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		若手人材の採用・定着支援事業	事業番号	2	新規/継続	継続
想定する実施期間		2013 年度～	年度まで	10	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	経営者等向けに若手人材（若手・新入社員）の定着率を向上させるノウハウの習得や人材育成等のセミナーを開催し、グループワークによる受講者間の問題意識の共有や解決策の検討を行う。併せて、階層別（経営者・若手社員・中堅社員）コミュニケーション力向上セミナーや新入社員定着セミナーも開催する。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	中小企業は学生を含む若年者の獲得が、大きな課題となっている。さらに、採用しても3年以内に離職する社員の割合は約3割程度、特に入社1年目の新入社員離職率は1割以上と共に大きく、今後は、いかに若手人材を定着させ、事業成長を図っていくかが重要である。そこで、若手人材の定着率を向上させるノウハウの習得や人材育成等のセミナーを開催する。セミナーでは、グループワークを取り入れ、受講者間での問題意識の共有や解決を目指す事業を開催する。また、若手社員が定着するための階層別（経営者・若手社員・中堅社員）コミュニケーション力向上セミナーや入社1年目の新入社員が定着するためのセミナーを開催する。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業経営者、管理職、総務・人事担当者、個人事業主、若手人材、中堅社員				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	中小企業は、折角優秀な若手人材を採用できても早期に離職し、自社の戦力として人を育てられない問題がある。そのため、採用後の若手人材定着に関するノウハウの習得や人材育成については、潜在的に十分にニーズがあると思われる。				
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	<p>〈若手人材採用・定着セミナー〉全2回連続講座</p> <p>○セミナー名：経営者・人事担当者のための若手人材に選ばれる求人情報の伝え方と助成金セミナー 日付：令和3年10月8日（金） 実績：12社14名（内補助対象12社14名） セミナー終了後の自社の変化：14名中8名が若手社員の人材採用・定着について情報やアドバイスを得た。</p> <p>○セミナー名：若手・新入社員定着のための自社理解&amp;若手理解セミナー 日付：令和3年10月26日（火） 実績：4社5名（内補助対象4社5名） セミナー終了後の自社の変化：5名中3名が若手社員の人材採用・定着について情報やアドバイスを得た。 2日間で15社18名（内補助対象16.5社18名）延べ19名</p> <p>〈階層別コミュニケーション力向上セミナー〉全3回連続講座</p> <p>○セミナー名：経営者・管理職・人事担当者のための社内で継続的に取り組めるコミュニケーション力向上セミナー 日付：令和3年11月17日（水）、24日（水） 実績：7社14名（内補助対象7社14名） セミナー終了後の自社の変化：それぞれ11名中10名、8名中8名が社内外コミュニケーションについてアドバイスを得た。</p> <p>○セミナー名：若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー 日付：令和3年12月1日（水）、8日（水） 実績：11社13名（内補助対象11社13名） セミナー終了後の自社の変化：それぞれ10名中10名、12名中12名が社内外コミュニケーションについてアドバイスを得た。</p> <p>○セミナー名：中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナー 日付：令和4年1月20日（木） 実績：14社20名（内補助対象14社20名）</p> <p>セミナー終了後の自社の変化：20名中20名が社内外コミュニケーションについてアドバイスを得た。</p>				
	反省点	令和3年度は、全体的に好評であったが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により参加者は想定より少なかった。今年度は、中小企業に更なる参加をして頂くため、開催時期を早める等を検討し、早い段階から積極的なPRを実施し増加を図りたい。また、離職率が高い入社1年目の新入社員が定着するためのセミナーを開催したい。				



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	① <若手人材採用・定着セミナー(仮称)> (人材交流型) 全2回連続講座 ・若手人材採用・定着・雇用に関する助成金研修 良い若手人材を採用するためには、どうすれば良いのか。採用手法、採用・定着のための雇用に関する制度や定着率を高めるポイント、人材育成等について学ぶ。 【講師】社会保険労務士、中小企業診断士、経営コンサルタント等 【定員】20社 ※2回ともグループワークを実施し、各事業所間の問題提起と解決に向けたディスカッションを行う。 また、個別の事案に対しては、各日ともセミナー終了後個別相談会を同時開催する。 事業実施にあたり、参加企業募集時(当所メールマガジン等に掲載)や参加企業に対して、OSAKAしごとフィールドのPRや府作成のアンケートを配布することにより、会員登録の誘導を図る。				
	○	人材交流型	② <経営者向けコミュニケーション力向上セミナー(仮称)> (人材交流型) 全2回連続講座 ・実践編Ⅰ(経営者・管理職・人事担当者向け社内コミュニケーション力向上研修①) 若手人材の定着する働きやすい職場環境を創るために、信頼関係を構築するコミュニケーション力(若手人材とのコミュニケーションの取り方(アンガーマネジメント、ハラスメント対策、傾聴力、部下を育てるコーチングスキル、褒め方・叱り方、承認力等)や、若手人材にやる気を出さず(依存から自立を導き出す)方法等を学ぶ。 ・実践編Ⅱ(経営者・管理職・人事担当者向け社内コミュニケーション力向上研修②、リーダーシップ研修) 引き続き若手人材との信頼関係を構築するコミュニケーション力を学ぶと共に、経営者や管理職の役割、リーダーシップについて学ぶ。部下であるフォロワーにこの上司の元で働き続けたいと思われるリーダー像を目指した実践的なノウハウ(組織づくりのための報連相、人事評価制度の確立、リーダーシップ研修等)習得のためのトレーニングを行う。 【講師】中小企業診断士、社会保険労務士、経営コンサルタント等 【定員】10社				
		販路開拓型	③ <若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー(仮称)> (人材交流型) 全2回連続講座 ・実践編Ⅰ(若手社員向け社内外コミュニケーション力向上研修①) コミュニケーションの基本と聴き方、伝え方、報連相等を若手社員が身に付け、上司、先輩、後輩、同僚、他部署等に信頼関係を構築するコミュニケーション力を学ぶ。 ・実践編Ⅱ(若手社員向け社内外コミュニケーション力向上研修②) 若手社員が社内(上司、先輩、後輩)、社外(お客様)との信頼関係を構築するコミュニケーション力を学ぶ。 【講師】中小企業診断士、社会保険労務士、経営コンサルタント等 【定員】15社				
		ハズ'わ型	④ <中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナー(仮称)> (人材交流型) ・実践編Ⅰ(中堅社員向け社内コミュニケーション力向上研修①) 年齢層が幅広い中堅社員が上司や若手社員と信頼関係を構築するコミュニケーション力を学ぶ。 【講師】中小企業診断士、社会保険労務士、経営コンサルタント等 【定員】20社 ※②③④ともグループワークを行う。②③は実践編Ⅰと実践編Ⅱはセット受講。 事業実施にあたり、参加企業募集時(当所メールマガジン等に掲載)や参加企業に対して、OSAKAしごとフィールドのPRや府作成のアンケートを配布することにより、会員登録の誘導を図る。				
		独自提案型	⑤ <新入社員定着セミナー(仮称)> (人材交流型) ・新入社員が定着するためのフォローアップ研修 離職率が高い入社1年目の新入社員が、入社後に経験した仕事や自身の行動の振り返りを通して、不安を取り除きワンランク上の人材にステップアップする方法を学ぶ。 【講師】中小企業診断士、社会保険労務士、経営コンサルタント等 【定員】20社 上記内容にて、高槻商工会議所で開催する。※新型コロナウイルス感染拡大により、オンラインによる実施など内容を変更する場合もあり。若手人材採用・定着セミナーは、9月~10月頃(各日3時間程度)、経営者向けコミュニケーション力向上セミナー、若手社員向けコミュニケーション力向上セミナー、中堅社員向けコミュニケーション力向上セミナーは、11月~2月頃(各日3時間程度)、新入社員定着セミナーは7月~9月頃(3時間程度)開催する予定。				
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	(b)広域連携	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果	
	○	労-3	若手人材の採用・定着支援事業			○	人材育成・労務
	(a)府施策連携 労働関係3。OSAKAしごとフィールドと連携して広報、運営を行う。(d)相談事業相乗効果 個別相談会や専門家による定例労務相談会で、若手人材確保対策に取組もうとする企業を個別に支援することで、相談事業への相乗効果が期待できる。						

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⇒ 85 社	(人材交流型) 令和3年度に実施した若手人材採用・定着セミナー、階層別(経営者・若手社員・中堅社員)コミュニケーション力向上セミナー、過去に実施したセミナーの参加企業数を参考に設定。募集はDMチラシ、当所会報、ホームページ、メールマガジン等にて行う。						
	支援対象企業の変化(代表的な指標)	(人材交流型) セミナーを受講することによって、経営者・管理職・人事担当者等が、若手人材採用・定着に関する知識・ノウハウを習得し、優秀な人材の育成や定着を図ることで、組織の活性化と経営の安定化に繋げる。							
	指標	若手人材採用・定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合	数値目標	90%以上					
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 ×	20	社 ×	1.20	=	969,600	円	
	40,400	円 ×	10	社 ×	1.20	=	484,800	円	
	40,400	円 ×	15	社 ×	1.20	=	727,200	円	
	40,400	円 ×	20	社 ×	1.00	=	808,000	円	
	40,400	円 ×	20	社 ×	1.00	=	808,000	円	
	合計		85	社	(小計)		3,797,600	円	
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)							計	3,797,600 円
独自提案単価及び独自補正係数の根拠(基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助		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)				
	3,797,600	円 ×	1.00	=	3,797,600	円	( 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割(配分の考え方)			
	○	高槻商工会議所		3,797,600 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⇒ 20 社	(人材交流型) 令和3年度に実施した若手人材採用・定着セミナーの参加企業数を参考に設定。募集はDMチラシ、当所会報、ホームページ、メールマガジン等にて行う。	
	支援対象企業の変化	(人材交流型) セミナーを受講することによって、経営者・管理職・人事担当者等が、若手人材採用・定着に関する知識・ノウハウを習得し、優秀な人材の育成や定着を図ることで、組織の活性化と経営の安定化に繋げる。		
	その他目標値	指標	若手人材採用・定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合	数値目標
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	(人材交流型) 令和3年度に実施した階層別(経営者・若手社員・中堅社員) コミュニケーション力向上セミナーの参加企業数を参考に設定。募集はDMチラシ、当所会報、ホームページ、メールマガジン等にて行う。	
	支援対象企業の変化	(人材交流型) セミナーを受講することによって、経営者・管理職・人事担当者等が、コミュニケーションの重要性を認識することで、組織の活性化と経営の安定化に繋げる。		
	その他目標値	指標	コミュニケーション能力が向上し、自社で活かせると回答した人の割合	数値目標
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⇒ 15 社	(人材交流型) 令和3年度に実施した階層別(経営者・若手社員・中堅社員) コミュニケーション力向上セミナーの参加企業数を参考に設定。募集はDMチラシ、当所会報、ホームページ、メールマガジン等にて行う。	
	支援対象企業の変化	(人材交流型) セミナーを受講することによって、若手社員がコミュニケーションの重要性を認識することで、組織の活性化と経営の安定化に繋げる。		
	その他目標値	指標	コミュニケーション能力が向上し、自社で活かせると回答した人の割合	数値目標
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⇒ 20 社	(人材交流型) 令和3年度に実施した階層別(経営者・若手社員・中堅社員) コミュニケーション力向上セミナーの参加企業数を参考に設定。募集はDMチラシ、当所会報、ホームページ、メールマガジン等にて行う。	
	支援対象企業の変化	(人材交流型) セミナーを受講することによって、中堅社員がコミュニケーションの重要性を認識することで、組織の活性化と経営の安定化に繋げる。		
	その他目標値	指標	コミュニケーション能力が向上し、自社で活かせると回答した人の割合	数値目標
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⇒ 20 社	(人材交流型) 支援企業対象数は、過去に実施したセミナーの参加者数を参考に設定。募集はDMチラシ、当所会報、ホームページ、メールマガジン等にて行う。	
	支援対象企業の変化	(人材交流型) セミナーを受講することによって、新入社員が、定着するために入社後に経験した仕事や自身の行動の振り返りを通して、不安を取り除きワンランク上の人材にステップアップすることで、組織の活性化と経営の安定化に繋げる。		
	その他目標値	指標	仕事に対して行動意欲が向上し、自社で活かせると回答した人の割合	数値目標

【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		高槻求人求職マッチングフェア		事業番号	3	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011 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	高槻市と共催で合同就職面接会を実施し、特に雇用のミスマッチが生じている中小企業等の雇用確保と求職者の雇用促進を図る。また、求職者向けセミナーや各種相談会などを同時に行う予定。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪府の2021年10月の有効求人倍率は1.12と先月と同水準であった。また、大阪府の完全失業率は3.6% (同年7月～9月平均)と二期連続で同水準であったが、全国値2.70%と比較すると高い値となっている(大阪労働局調べ)。新型コロナウイルスの影響で急激に悪化した2020年からはやや改善したものの、雇用情勢は回復していない状況である。大そのような中、地元の中小企業・小規模事業者は人材確保のチャンスであるが、単独では求人を募集しても有能な人材の確保は難しく、また実際に募集しても人が集まらないと言う声が多い。当イベントは、少しでも有能な人材を求める企業側とより良い職場を求める求職者の両者を結び付ける機会を提供し、中小企業・小規模事業者の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず人材採用を検討している中小企業・小規模事業者の経営者や採用担当者と一般求職者(全年齢を対象)					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	前回のイベントでは、コロナ禍の中、人手不足が顕著な企業を中心に応募があり、人材採用に苦慮している企業が多く、当イベントを実施する意義は大いにあると考える。					
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	前回は、2021年11月26日(金)に全年齢求職者を対象に実施。会場は高槻市立生涯学習センター(高槻市役所)にて開催した。同時にオープニングセミナーとして「第一印象アップセミナー」、「就職お役立ちセミナー」、「ウェブ説明会」や各種相談会を実施した。基本的に事前予約制で参加者を募り、参加企業数は25社(うち1社は支援対象外)、総来場者は98名(面接者は44名)であった。また、最終の採用企業数は7社、採用人数は計10名であった。					
	反省点	コロナ禍で開催したことから、参加者は事前に予約してもらう方法を取った。その影響か、当日参加者はほとんどいなかった。総来場者は前回(38名)を大きく上回ったが、面接者は前回(36名)を上回ったものの企業数も増えたことから1社あたりの訪問者数は減少した。セミナー参加のみの来場者が半数を占め、面接までには至らなかった。なお、企業間で面接・説明に訪れた求職者数にばらつきがあり、3名以上の訪問があった企業は8社あったものの、逆に1～2名の訪問があった企業は12社、訪問者ゼロの企業は5社あった。					
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	求人企業と求職者との出会いの場を提供し、雇用促進を図る。					
	○ 人材交流型	高槻市とハローワーク茨木との共催で実施。求職者は全年齢を対象とし、ハローワークと連携することにより、基本的に面接会を実施する。コロナ禍ではあるが、2021年は会場を別に取ったことから企業数を増やすことができたので、今回は募集企業数を20社とする。求職者は原則事前予約制で募集する。また、来場者の増加を図るため、直近のイベントでチラシ等を配付したり、近隣にポスティングするなどの広報に力を入れる。※新型コロナウイルス感染拡大により、オンラインによる実施など内容を変更する場合もあり。					
	販路開拓型	【開催日時】2022年秋頃 午後1時～4時					
	ハズオン型	【会場】高槻市立生涯学習センター 【募集企業数】20社					
	独自提案型	【実施内容】各企業ごとにブースを設けて、一次面接や企業説明会を実施。その他、求職者向けセミナーなどの求職者に役立つコンテンツの実施、就職や生活の相談等の相談ブース設置など。					
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		<input type="radio"/> (a)府施策連携	<input type="checkbox"/> (b)広域連携	<input type="radio"/> (c)市町村連携	<input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果		
		労-9	求人・求職マッチング事業(地域労働ネットワーク事業)		雇用・求人		
		(a)府施策連携 労働関係9。大阪府労働環境課労働環境推進グループと連携し、幅広い求職者に対するマッチング事業を展開する。また、PR面でも各団体と連携を図り、事業運営をする。(c)市町村連携 当所が主に求人企業の募集を担当し、高槻市、大阪府労働環境課労働環境推進グループ、ハローワーク等と連携を図りながら求人企業・求職者とのマッチングを図る。(d)相談事業相乗効果 人材採用・定着の問題を始め、参加企業を個別に支援することで、相談事業への相乗効果が期待できる。					
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⇒	2021年度は、コロナ禍であったが、会場を別にするなどで三密を避け距離をとれる体制で実施できたため、支援対象数を左記に設定。募集はチラシ、当所会報、市広報誌、各団体のホームページ、メールマガジン等にて行う。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	(人材交流型)当該面接会に参加し、求人を確保することによって、長期的な事業活動をすることができ、当該企業の発展、ひいては地域の発展に貢献することを目標とする。					
	指標	参加企業のうち、採用に至った企業数			数値目標	5	
その他目標値	目標値の内容⇒	来場者(来場された方へ配布するアンケート等で把握)					
	60 名						

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 ×	20	社 ×	1.00	=	808,000	円	
	40,400	円 ×	60	社 ×	0.05	=	121,200	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		80	社	(小計)		929,200	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	929,200	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					
	<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)		
	929,200	円	×	1.00	=	929,200	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)			
		高槻商工会議所		929,200 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		クリエイターと連携した新ビジネス・価値創出支援事業	事業番号	4	新規/継続	継続
想定する実施期間		2020 年度～	年度まで	3 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	2022年度は、前年度の取組みをより深化させるために、府内事業者のクリエイティブ活用促進（クリエイターとのマッチング希望事業者の発掘を含む）と事業者のクリエイティブ課題の実践的解決の支援（講義形式によるクリエイターとの課題の理解・共有、マッチング機会の提供）とに分けて実施する。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	中小零細事業者が淘汰されるこの厳しい景況を切り抜けるため、また、他社との差別化を図るために、デザインの活用やブランドを構築することによる、競争力強化や販売力、広報力の向上が求められている。しかし、「デザインやブランド構築には何をどのように進めたら良いかわからない」「どのくらい費用がかかるのか?」「デザイナーなどクリエイターに業務相談や発注してみたいけど、誰にどのように相談すれば良いのかわからない」という声も多く見受けられる。そこで本事業では、府内中小企業に対して広義のデザイン等のクリエイティブ活用を促し、自社商品・サービスの開発に寄与することで経営・マーケティングの付加価値向上に繋げる。さらに、クリエイティブ課題の実践的な解決支援を行う中で、デザインサービスを売り込みたいクリエイター等デザイン関連事業者に対して、商談の機会を提供することでクリエイター等の育成支援につなげる。また、当該事業を通じて、高槻市内事業者へのクリエイティブニーズ発掘アンケート実施やクリエイター事業者のネットワークづくりを行いながら、中期的に、高槻市内にクリエイティブの交流・情報発信拠点づくりを目指す。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、デザインを活用し、あるいはブランドを構築し、広報力強化や付加価値向上を図りたい中小企業経営者、小規模事業者、従業員（商品企画・マーケティング・デザイン・開発担当者等）、創業予定者等、デザイン関連事業者（クリエイター、カメラマン、ライター等）				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	厳しい競争社会で生き残るためにも、中小企業や小規模事業者にとって、デザイン活用およびブランド構築によって高付加価値化を支援する意義は大きく、一定のニーズがあると考えられる。窓口・巡回相談やセミナーアンケート等において、デザイン活用やブランド戦略に関する要望や、クリエイターと繋がりたい、クリエイティブ課題を持つ事業者をサポートしたいとの声が見受けられた。				
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	2021年12月7日に開催した「クリエイターと出会う！1st STEP ミーティング」には支援対象企業数の目標30社のところ27社30名の参加があった。（内訳：クリエイティブ課題を持つ一般事業者13社15名、クリエイター事業者14社15名）また、当日のプレゼン発表企業5社に対するクリエイター事業者等の面談（商談）件数は52件（名刺交換含む）であった。2021年12月末現在、商談中の案件が多く、最終的な成果等については後日フォローアップ予定である。				
	反省点	全体のスケジュール上、事業者のプレゼン時間が短かったため、クリエイターからの質疑の時間が取れず、課題の理解や共有を深める機会を持てなかったので改善を図りたい。また、参加者アンケートに「企業とコミュニケーションを取れる機会を継続的に企画・開催して欲しい」や「クリエイター自身もクリエイティブの思考や発想、整理整頓の機会が欲しい。」という回答があったため、今後の事業実施に際しての検討材料とした。				
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：未定、実施回数2回 ■場所：高槻商工会議所、シェアアトリエ福寿舎（高槻クリエイターの交流拠点をめざす） ■実施内容 (1)第1回「クリエイティブ活用促進セミナー（仮称）」 対象：主に中小事業者。クリエイターにも参加を呼び掛ける。 講師：未定 内容：・マーケティング力強化のためのクリエイティブ発想と手法 ・クリエイティブ活用実践事例（事業者等による取組事例の紹介） ・メビックの取組みや大阪府の関連施策等についての案内（情報提供） ・参加者交流				
	○ 人材交流型					
	○ 販路開拓型	(2)第2回「クリエイティブ・チャレンジセミナー&マッチング（仮称）」 対象：クリエイティブ課題を持つ中小事業者と、その課題に関心を持つクリエイター 講師：未定 内容：・クリエイティブ課題の実例等を用いて、課題解決の視点等をファシリテートするセミナー ・クリエイターと協業したい中小事業者による自社クリエイティブ課題のプレゼンと質疑 ・参加者交流（プレゼン企業とのコラボ・課題解決に取り組みたいクリエイターとのマッチング）				
	ハズオン型					
	独自提案型	※上記事業は、全て「クリエイティブネットワークセンター大阪 メビック」と連携を図って実施する。 ※新型コロナウイルス感染拡大により、オンラインによる実施など内容を変更する場合もあり。				
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		
	局-1	クリエイターと連携した新たなビジネスや価値の創出支援			販路開拓	
	(a)府施策連携 大阪産業局関連1。大阪産業局クリエイティブ産業推進部と連携して広報、運営を行う。(d)相談事業相乗効果 イベント終了後のアフターフォロー等で、デザイン活用やブランド戦略によって、付加価値向上を図ろうとする企業を個別に支援する為、相談事業への相乗効果が期待できる。					



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⇒ 38 社	募集はチラシ、当所会報、DM、ホームページ、メルマガ等にて行う。また、メビックや大阪府等にメルマガ配信、チラシ配布について協力を依頼する。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	(人材交流型) クリエイティブ課題を持つ事業者の実例等を学ぶセミナーに参加することで、課題解決の糸口を見出す効果的なノウハウの習得及び自社の事業への活用の意義について理解していただく。				指標	クリエイティブ課題を持つ事業者の実例等から課題解決の糸口を見出すノウハウを習得し、実践的に活用する、もしくは活用を検討する事業所の割合	数値目標	70%以上
	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 ×	20	社 ×	1.00	=	404,000	円	
	40,400	円 ×	15	社 ×	1.00	=	606,000	円	
	50,500	円 ×	3	社 ×	1.00	=	151,500	円	
	50,500	円 ×	21	社 ×	0.05	=	53,025	円	
	合計		59	社	(小計)		1,214,525	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	1,214,525 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)				
	1,214,525 円	×	1.00	=	1,214,525 円	( 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名		配分額		役割 (配分の考え方)			
	○	高槻商工会議所		1,214,525 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⇒ 20 社	募集はチラシ、当所会報、DM、ホームページ、メルマガ等にて行う。また、メビックや大阪府等にメルマガ配信、チラシ配布について協力を依頼する。	
	支援対象企業の変化	(人材育成型) 参加企業が当セミナーを受講することで、マーケティング力強化や付加価値向上を図るためのデザインやブランド戦略等に関する知識の習得及びその経営への活用方法の意義とノウハウについて理解していただく。		
	指標	マーケティング力強化や付加価値向上を図るためのデザインやブランド戦略等の必要性を学び、クリエイターを活用する、もしくは活用を検討する事業所の割合	数値目標	70%以上
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⇒ 15 社	募集はチラシ、当所会報、DM、ホームページ、メルマガ等にて行う。また、メビックや大阪府等にメルマガ配信、チラシ配布について協力を依頼する。	
	支援対象企業の変化	(人材交流型) クリエイティブ課題を持つ事業者の実例等を学ぶセミナーに参加することで、課題解決の糸口を見出す効果的なノウハウの習得及び自社の事業への活用の意義について理解していただく。		
	指標	クリエイティブ課題を持つ事業者の実例等から課題解決の糸口を見出すノウハウを習得し、実践的に活用する、もしくは活用を検討する事業所の割合	数値目標	70%以上
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⇒ 3 社	令和3年度はプレゼン企業5社に対し、1社につき平均10件程度のマッチングがあったため、今回も1社7件以上は見込まれると想定。第1回セミナーの開催時、及び、チラシ、当所会報、DM、ホームページ、メルマガ等にてデザイン事業者にデザイン等を発注したい中小企業を募集し発掘する。また、メビックや大阪府等にメルマガ配信、チラシ配布について協力を依頼する。	
	支援対象企業の変化	自社商品・サービスのデザインやブランディング等の発注を希望する中小企業と、そういった中小企業とのコラボレーションや中小企業の課題解決を図り付加価値を高めたいデザイン等のクリエイター事業者を引き合わせるマッチング（面談）の機会を設ける。 商談（面談）件数は、プレゼン企業1社につき7件の目標設定⇒プレゼン企業3社×7件=21件とする。		
	指標	商談（面談）件数	数値目標	21
その他目標値	目標値の内容⇒ 21 件	プレゼン企業1社につき7件の目標設定⇒プレゼン企業3社×7件=21件とする。		

【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・BCMの普及促進		事業番号	5	新規/継続	継続	
想定する実施期間		2014	年度～	年度まで	9	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	中小企業が大規模自然災害等の緊急事態に遭遇した場合、その影響による事業存続対策の重要性が指摘されている。そこで、中小企業のBCP・BCMの意義及び導入手順等を説明して、一層の普及促進を行う。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	東日本大震災や平成30年度に発生した大阪北部地震、関西を直撃した台風21号を契機として社会の防災・減災意識が高まりつつあり、また、近い将来南海トラフ地震が高い確率で発生すると予測されている。併せて、新型コロナウイルス感染拡大やサイバー攻撃増加の影響により、企業の対応力、事業継続力強化が求められている。このような観点から中小企業においてもBCP・BCMの普及促進がますます重要となってきた。しかし、残念ながら、現状は、中小・零細企業は2割に満たない程度の策定に留まっている。そこで、これらの企業を対象にBCP策定の必要性、手順等およびマネジメントについて解り易く解説してBCP・BCMの普及と定着の促進を図る。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	特定業種に限定せず、高槻市、茨木市、摂津市、島本町、能勢町の各事業所で、BCP・BCMについて基本的知識を持っているものの策定には至っていない企業、BCPを策定する必要性は理解しているものの、どのように着手すればよいか戸惑っている企業等を対象とする。						
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	自然災害等が頻発し、社会の防災・減災意識が高まる中、BCP・BCMに取り組む必要性は高まっている。併せて、新型コロナウイルス感染拡大やサイバー攻撃増加の影響により、企業の対応力、事業継続力強化が求められている。一方、BCPを策定しない理由として、「策定に必要なスキル・ノウハウがない」や「策定する人材を確保できていない」を挙げる中小企業も多く(2021年6月帝国データバンク調査)、BCP・BCMの普及啓発に対する潜在的ニーズは高い。						
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	令和4年1月14日(金)に実施し、12社14名(内補助対象13社14名)が参加した。セミナー終了後の自社の変化について、14名中14名が、事業継続力強化計画等の作成を行った。						
	反省点	令和3年度は、全体的に好評であった。今年度は、中小企業に更なる参加をして頂くため、引き続き市町村とも連携をしてカリキュラムを従来のセミナーに加えて、新型コロナウイルス感染症対策や情報セキュリティ対策等を取り入れた内容に変更し、普及啓発に努めたい。						
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	○人材育成型 (仮)中小企業のための緊急時に備える「事業継続計画・マネジメント支援セミナー」を開催する。 【開催日】令和5年1月頃に開催予定。 【場 所】高槻商工会議所						
	人材交流型	※新型コロナウイルス感染拡大により、オンラインによる実施など内容を変更する場合もあり。 【内 容】 ①自然災害や新型コロナウイルス感染症等への対策 ②事業継続力強化計画認定制度の紹介 ③事業継続計画の策定とポイント ④情報セキュリティ対策 ⑤BCP・BCMの事例紹介 ⑥大阪府「超簡易版BCP『これだけは!』シート」の策定 ⑦大阪府や大阪府商工会連合会の支援制度の紹介と活用等						
	販路開拓型	新・大阪府地震防災アクションプランにおける府の取り組み等を紹介する。 【講 師】BCP・BCM分野で支援実績の豊富な講師および府担当課より講師派遣を依頼。						
	○ ハンズオン型	○ハンズオン型 セミナー受講企業を主な対象に、BCP策定に向けたハンズオン型の支援を行う。						
	独自提案型	○ハンズオン型 セミナー受講企業を主な対象に、BCP策定に向けたハンズオン型の支援を行う。						
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-12		BCP・BCMの普及促進				BCP	
	(a)府施策連携商工関係No12 BCP・BCMの普及促進による。大阪府が推奨する「BCP策定ガイドライン」等の紹介も行う。 (b)広域連携 高槻、茨木、摂津、島本、能勢との連携事業として効果的効率的に実施するため、開催の周知は共通の案内チラシを作成し、各所の会報に折込やHPに掲載、巡回、窓口配布を通じて幅広くPRする。 (c)市町村連携 各市町村のメールマガジン等に記事の記載や公共施設へのチラシの配架など、本事業のPR面等で協力を得る。 (d)相談事業相乗効果 策定支援企業の相談対応や、そのための専門家への繋ぎ支援を行う。							



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⇒ 31 社	開催案内の周知方法として、各所（高槻・茨木・摂津・島本・能勢）の会報に案内チラシの折込配布、各所のホームページや高槻市のホームページ、メルマガ等にも掲載するとともに、巡回・窓口配布にて行う。					
	支援対象企業の変化（代表的な指標）	参加企業が本セミナーを受講することで、大規模災害、新型コロナウイルス感染症、情報セキュリティ等に対する事前対策の必要性を理解し、BCP策定のために盛り込むべき項目のポイントおよび、その遂行・管理に向けての本格的な取り組みに役立てることができる。						
	指標	事業継続計画等の作成件数	数値目標	31件				
その他目標値	目標値の内容⇒							
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
	⇒ 20,200	円 ×	25	社 ×	1.00	=	505,000	
	101,000	円 ×	6	社 ×	1.00	=	606,000	
		円 ×		社 ×		=		
		円 ×		社 ×		=		
		円 ×		社 ×		=		
	合計		31	社	(小計)		1,111,000	
	※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		1,111,000	
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)					
	1,111,000	円 ×	1.00	=	1,111,000	円	( 円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額	役割（配分の考え方）				
	○	高槻商工会議所	536,600 円	支援対象企業数で按分。高槻13社、茨木4社、摂津4社、島本2社、能勢2社。高槻が幹事為、講師謝金、案内チラシ印刷代等（合計150,000円）を除いた金額を企業数で按分する。また、事業継続力強化支援計画を策定済の高槻（R2年～）、茨木（R2年～）、能勢（R3年～）は事業継続計画（BCP）作成のハンズオン支援分として、それぞれ別途202,000円を加算する。				
		茨木商工会議所	258,800 円					
		摂津市商工会	56,800 円					
		島本町商工会	28,400 円					
		能勢町商工会	230,400 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	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 25 社	会報誌、チラシ、ホームページによる広報、経営指導員の巡回・窓口相談対応を通して本事業の周知をおこなう。			
	支援対象企業の変化	「超簡易版BCP『これだけは!』シート」を活用したBCP策定ノウハウ獲得。				
	指標	「超簡易版BCP『これだけは!』シート」の策定企業数	数値目標	25社		
事業の目標	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 6 社	セミナー受講企業を主な対象に、BCP策定に向けたハンズオン型の支援を行う。			
	支援対象企業の変化	「超簡易版BCP『これだけは!』シート」策定から一段階進んだBCP策定に取り組む。				
	指標	事業継続力強化計画等の策定に取り組む企業数	数値目標	6社		

【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		ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業	事業番号	6	新規/継続	継続
想定する実施期間		2017 年度～	年度まで	6	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	総合力が高く、市場での高い評価が期待できる優秀な「ものづくり中小企業」を発掘し、「大阪ものづくり優良企業賞」への応募申請に向けた支援を行うと共に、「匠」認証企業にビジネスマッチング等の販路開拓の機会を提供する。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪府内ものづくり中小企業・小規模事業者は、優れた技術を有していたり、優れた製品を生産しているにもかかわらず、日常業務に追われ、それを有効活用するノウハウを持ち合わせていない企業が多い。そこで当所では、高槻市内およびその近隣地域を中心とした府内ものづくり中小企業が持つ経営課題に対し、大阪の産業の活性化と地域社会に貢献する「大阪ものづくり優良企業賞」受賞に向けた個別支援を実施する。優れた技術力や品質管理等を持ち、市場での高い評価が期待できる優秀な「ものづくり中小企業」を発掘するとともに、とりわけ、「大阪ものづくり優良企業賞」を既に受賞している企業に対し、フォローアップの一環でマッチングの機会を設け、重点的に販路開拓支援を行う。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	主に中小企業・小規模事業者（但し、ものづくり優良企業賞の申請については、大阪府内に本社を有する中小企業者で、業種が製造業または組込ソフトウェア業として、工業製品の設計、製造技術に関連する事業を営む会社または個人（創業または事業開始から3年以上を経過した事業者）に限る）				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	「自社独自の商品を開発して他社に対する競争力強化を図りたいがそのノウハウがない」、「自社の技術力や製品の優位性を市場にPRする有効な方法がわからない」といった事業者の声がある中で、大阪ものづくり優良企業賞受賞に向けたサポートをすることで、社員のモチベーションアップや自社の現状分析、自社の強みの発見、知的資産の洗い出し、営業ツールや会社案内・展示会・名刺等における「匠」ロゴマークの使用による知名度アップに繋げることができ、府内ものづくり企業の販路開拓等に寄与する。当所では、平成26年より同説明会を開催しており、府の補助事業としては29年度からである。（受賞企業内訳：26年：5社、27年：2社、28年：2社、29年：2社、30年：3社、R01年：1社、R02年：応募中止、R03年：3社）				
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	2021年10月5日に開催した「匠企業ノウハウ交流会（セミナー・ショートプレゼン・名刺交換交流会）」には目標48社のところ支援対象企業数42社53名の参加があった。また、11月18日には「匠企業商談会」を開催し、最終的な参加企業は52社で、商談件数は221件であった。既に見積り依頼や成約に繋がった案件もあった。最終的な成果については、2022年2月頃にフォローアップアンケート調査を実施予定である。また、本事業にかかる大阪ものづくり優良企業賞応募に向けた概要説明など中小企業の販路開拓やプロモーションに役立つセミナーを2022年3月頃に開催予定である。参考までに2021年の大阪ものづくり優良企業賞には、当所と茨木商工会議所、摂津市商工会が支援した9社（高槻企業4社、茨木企業3社、摂津企業2社）が申請し、その結果6社（高槻企業3社、茨木企業1社、摂津企業2社）が受賞された。				
	反省点	『匠企業商談会』の参加企業アンケートには「今回の商談会は単独の商工会議所内の企業にとどまらず、他の会議所地域との交流により新しい発見があるため今後も展開して欲しい」という要望があることから、更に広域化して継続する必要性を感じた。令和4年度も引き続き、新型コロナウイルスの影響により不特定多数を集めるような通常の展示会では集客面が厳しいことが想定されるため、事前予約制の商談会に注力したい。なお、各商談の入れ替えなど休憩なしでの商談時間20分は短いとの声が散見されたため、商談の入れ替え時間等を設けるなど、スケジュールを改善したい。また、毎年3月に開催している「ものづくり優良企業賞応募準備説明会」の参加案内について、時期的に年度末で参加したくても参加できない企業がこれまで多く見受けられたため、令和4年度の3月（令和5年3月）の開催を令和5年度の4月開催にずらしたいため、いったん令和4年度中の開催は見送りたい。但し、匠の応募申請に向けた個別支援は継続したい。				
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	①匠企業ノウハウ交流会の開催 【開催時期】未定（大阪府 担当課と調整の上、決定） 【講師】経営コンサルタント等 【会場】守口門真商工会議所 会議室（予定） 【内容】 下記②ビジネスマッチングに向けて、事前に、中小企業支援に関するテーマに精通した専門家等を招聘して、中小企業の関心度の高い経営支援セミナー（パネルディスカッション等）を開催する。				
	人材交流型	例えば、匠企業等の中小ものづくり優良企業から取組事例を学び、実践的に経営に活用することで参加企業の経営力向上に資する。また、大阪府ものづくり支援課による大阪ものづくり優良企業賞のPRなど説明の時間を設け、匠制度の応募申請の意識醸成を促進する。				
	○ 販路開拓型	②大阪ものづくり優良企業賞受賞企業のビジネスマッチング機会の創出 【開催時期】未定（大阪府 担当課と調整の上、決定） 【会場】守口門真商工会議所 会議室（予定） ※但し、会場は守口門真商工会議所の他、同程度の会場に変更する可能性あり。また、他所が主催する展示会等への合同出展というPR手法や時期も含め実施方法を検討する。 【内容】 大阪ものづくり優良企業賞受賞企業（以下、匠企業）及び匠企業を目指す摂津ブランド認定企業や守口門真ものづくり元気企業に対する支援を行うべく、近隣で規模が同程度の茨木商工会議所、摂津市商工会、独自に支援を行っている守口門真商工会議所と、本事業への参画に関心のあった八尾商工会議所とも新たに連携を図る。				
	ハズ 〇 型	下記企業から参加を募り、共同で匠企業等のビジネスマッチングの機会を設けるなど販路開拓支援を行う。 ・匠企業 287社（内訳：高槻28社、茨木15社、摂津11社、守口・門真あわせて105社、八尾128社） ・摂津ブランド認定企業 15社 ・守口門真ものづくり元気企業 116社 商談会等の実施により、匠企業同士（高槻×茨木×摂津×守口門真×八尾）のマッチングや、府内ものづくり企業等に対し案内・告知を行い、参加匠企業等とのマッチングを図ることで販路開拓に繋げる。  ※個別に大阪ものづくり優良企業賞の申請支援や匠企業の個別フォローを行う。 ※事業実施に際し、地元大学や金融機関と連携し、事業の告知や商談会等の参加協力を依頼する。 ※新型コロナウイルス感染拡大により、オンラインによる実施など内容を変更する場合もあり。				
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-23		ものづくり優良企業賞応募企業の発掘				販路開拓	
		(a) 府施策連携 商工関係23。ものづくり支援課販路開拓支援グループおよびMOBIOと連携して広報、運営を行う。(b) 広域連携 茨木商工会議所、摂津市商工会、守口門真商工会議所、八尾商工会議所と、主にHPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図る。(c) 市町村連携 高槻市等の後援をとり、また市の広報誌やメルマガなどを利用し周知活動を行う。(d) 相談事業相乗効果 ものづくり優良企業賞に応募を検討している参加企業を個別に支援することで、相談事業への相乗効果が期待できる。							
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⇒	参加募集は過去の大阪ものづくり優良企業賞の受賞企業(高槻28社、茨木15社、摂津11社、守口・門真105社、八尾128社)、摂津ブランド認定企業(15社)、守口門真ものづくり元気企業(116社)に個別にチラシ等にて案内・依頼を行う。開催告知等については、チラシ、当所会報、DM、ホームページ、メールマガジン等にて行う。また、大阪府やMOBIO等にメルマガ配信、チラシ配布について協力を依頼する。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	大阪ものづくり優良企業受賞企業等が持つ優れた製品・技術等を広くPRする機会を提供することによって、新規取引先や提携先等を獲得し、参加匠企業の販路開拓に資する。一般参加企業にとっても、匠企業とのマッチングにより新たなビジネスの可能性を探ることができる。ひいては「大阪ものづくり優良企業賞」の知名度向上に繋げる。商談件数は、令和3年度の実績を参考に算出している。(別添資料参照)							
	その他目標値	指標	商談件数	数値目標		230件			
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 × 45	社 × 1.00	= 909,000	円				
	50,500	円 × 54	社 × 1.00	= 2,727,000	円				
	50,500	円 × 230	社 × 0.05	= 580,750	円				
	合計		329	社 (小計)	4,216,750	円			
			※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)		計	4,216,750	円		
独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等						
	②受益者負担	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)				
4,216,750	円	×	1.00	=	4,216,750	円	(円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体 またはヒアリングで説明する 代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)				
	○	高槻商工会議所	2,050,968 円		高槻が幹事で企画調整を行う為、講師等謝金、印刷費等(計1,380,000円)を除き、令和3年度の実績等を元に按分。 ※支援対象企業数の内訳は、次ページの備考参照。補助金の具体的な按分方法は、別添資料参照。				
		茨木商工会議所	219,126 円						
		摂津市商工会	370,306 円						
		守口門真商工会議所	1,095,631 円						
	八尾商工会議所	480,719 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⇒ 45 社	匠企業をはじめとした中小企業の経営力向上に役立つノウハウ交流会（セミナー等）の参加企業数。取組事例を交えた企業経営・販路開拓等に役立つ有益な情報を提供する。ノウハウ交流会を商談会よりも事前に開催することで、ビジネスマッチングに向けて機運を高める。また、当イベント内で大阪ものづくり優良企業賞のPRを行い、応募申請への関心を高める。
	支援対象企業の変化	商談会等ビジネスマッチングの成約率を高めるには、自社の現状や強み、商談相手についても理解を深めておくことが重要である。事業者がノウハウ交流会に参加することで、中小企業がコロナ禍で生き残るための実践手法や取組事例等を学ぶことにより、中小企業の経営力向上に資する事が出来る。	
	指標	参加者アンケートで、「匠企業等の実践事例を学び、そのノウハウを自社での業務や営業面で活用する意識が向上した」企業の割合	数値目標 70%以上
	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⇒ 54 社	参加募集は過去の大阪ものづくり優良企業賞の受賞企業（高槻28社、茨木15社、摂津11社、守口・門真105社、八尾128社）、摂津ブランド認定企業（15社）、守口門真ものづくり元気企業（116社）に個別にチラシ等にて案内・依頼を行う。開催告知等については、チラシ、当所会報、DM、ホームページ、メールマガジン等にて行う。また、大阪府やMOBIO等にメルマガ配信、チラシ配布について協力を依頼する。
	支援対象企業の変化	大阪ものづくり優良企業受賞企業等が持つ優れた製品・技術等を広くPRする機会を提供することによって、新規取引先や提携先等を獲得し、参加匠企業の販路開拓に資する。一般参加企業にとっても、匠企業とのマッチングにより新たなビジネスの可能性を探ることができる。ひいては「大阪ものづくり優良企業賞」の知名度向上に繋げる。商談件数は、令和3年度の実績を参考に算出している。（別添資料参照）	
	指標	商談件数	数値目標 230件
	その他目標値	目標値の内容⇒	

【備考】

支援対象企業数の内訳について（補助金額の按分方法は別添資料参照）
①ノウハウ交流会（セミナー等）：高槻10社、茨木4社、摂津6社、守口門真20社、八尾5社
②ビジネスマッチング：高槻13社、茨木4社、摂津7社、守口門真20社、八尾10社
③商談件数：高槻55件、茨木17件、摂津30件、守口門真85件、八尾43件

※別添で補足する内容があれば添付してください。

R4年度 補助金配分表

事業内容	単価	高槻	茨木	摂津	守口門真	八尾	合計	係数	標準事業費	経費分担	補助率	補助金額
ノウハウ交流会	20,200	10	4	6	20	5	45	1.00	909,000	297,485	1.0	611,515
マッチング会	50,500	13	4	7	20	10	54	1.00	2,727,000	892,455	1.0	1,834,545
商談件数	50,500	55	17	30	85	43	230	0.05	580,750	190,060	1.0	390,690
セミナー（説明会）	20,200	0	0	0	0	0	0	1.00	0	0	1.0	0
									4,216,750	1,380,000		2,836,750

想定経費額 1,380,000

補助金按分

	ノウハウ交流会	マッチング会	商談件数	説明会	小計	経費負担分	広域連携促進費	合計
高槻	135,892	441,650	93,426	0	670,968	1,380,000	0	2,050,968
茨木	54,357	135,892	28,877	0	219,126	0		219,126
摂津	81,535	237,811	50,960	0	370,306	0		370,306
守口門真	271,784	679,461	144,385	0	1,095,631	0		1,095,631
八尾	67,946	339,731	73,042	0	480,719	0		480,719
	611,515	1,834,545	390,690	0	2,836,750			4,216,750

※商談件数＝各所の参加企業数×1社平均4.25件（令和3年度商談実績221件÷令和3年度商談会参加企業52社）

⇒高槻13社×4.25＝55件、茨木4社×4.25＝17件、摂津7社×4.25＝30件、守門20社×4.25＝85件、八尾10社×4.25＝43件

※経費負担額138万円＝令和3年度の会場代を除く経費支出75万円＋標準事業費の15%の63万円（企画調整等による事務負担）

※経費支出75万円の内訳：令和3年度の支出65万円＋パーテーション等設営費増加分10万円





6. 経費支出計画書（経費内訳）

高槻商工会議所

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	230	25,000	5,750,000	
支援機関等へのつなぎ	40	10,000	400,000	
金融支援（紹介型）	15	30,000	450,000	
金融支援（経営指導型）	30	40,000	1,200,000	
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	10	20,000	200,000	
記帳支援	2	25,000	50,000	
労務支援	10	20,000	200,000	
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	40	20,000	800,000	
事業計画作成支援	50	50,000	2,500,000	
創業支援	30	20,000	600,000	
事業継続計画(BCP)等作成支援	5	20,000	100,000	
コスト削減計画作成支援	0	20,000	0	
財務分析支援	10	10,000	100,000	
5S支援	0	10,000	0	
IT化支援	1	20,000	20,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
事業承継支援	8	20,000	160,000	
災害時対応支援	0	5,000	0	
フォローアップ支援	30	5,000	150,000	
結果報告	220	10,000	2,200,000	
小 計	-		15,080,000	15,080,000

II 専門相談支援事業				
事 業 名	算 定 基 準			補助金額
	支援日数		計	
金融相談	12		288,000	
経営相談	22		528,000	
専門家派遣相談	45		1,080,000	
税務相談	9		216,000	
労務相談	8		192,000	
小 計	96		2,304,000	

※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	12,859,978

IV 商工会等支援事業		
小 計	算定基準	補助金額
	別紙事業調書のとおり	0

V 合計		
合 計		補助金額
		30,243,978