

令和6年度（2024年度）
事業計画書

1. 申請者の概要

| | | | | |
|--|--|-----------------------------|--------------|--------------|
| 申請者 | 団体名 | 能勢町商工会 | | |
| | 代表者職・氏名 | 会長 福田 仁美 | | |
| | 所在地 | 〒563-0352 大阪府豊能郡能勢町大里142 | | |
| | 担当者 | 職・氏名 | 事務局長 小倉 順一 | |
| | | 連絡先 | 電話番号（直通）： | 072-734-0460 |
| Fax： | | | 072-734-2286 | |
| E-mail： | nosesci@ivy.ocn.ne.jp | | | |
| ①設立年月日 | 昭和41年12月10日 | | | |
| ②職員数 | 職員数 4人（うち経営指導員数 4人） 令和5年12月時点 | | | |
| ③所管地域 | 能勢町 | | | |
| ④管内事業所数 | 383事業所 | | | |
| ⑤管内小規模事業者数 | 219事業者 | | | |
| ⑥会員数（組織率） | 280事業所（73%） 令和5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 | | | |
| □主な事業概要（定款記載事項等） | | | | |
| ①商工業に関し、相談に応じ、又は指導を行なうこと。 ②商工業に関する情報又は資料を収集し、及び提供すること。 ③商工業に関する調査研究を行なうこと。 ④商工業に関する講習会又は講演会を開催すること。 ⑤展示会、共進会等を開催し、維持し、又は運用すること。 ⑥商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 ⑦大阪府商工会連合会の委託を受けて商工貯蓄共済事業の業務を行なうこと。 ⑧商工業者の福利厚生に資する事業を行なうこと。 ⑨輸出品の原産地証明を行なうこと。 ⑩商工会としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。 ⑪行政庁等の諮問に応じて答申をすること。 ⑫社会一般の福祉の増進に資する事業を行なうこと。 ⑬商工業者の委託を受けて、当該商工業者が行なうべき事務（その従業員のための事務を含む。）を処理すること。 ⑭行政庁から委託を受けた事務を行なうこと。 ⑮前各号に掲げるもののほか、本商工会の目的を達成するために必要な事業を行うこと。 | | | | |

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

能勢町は地域経済循環率が65.5%で、他地域からの流入が約1.5倍となっている。平成12年の14,186人ピークを境にその後減少し、令和4年11月末では9,150人となっている。そして、その後も減少傾向が続き、令和22年ごろには約5,000人程度間まで減少すると推計されている。今後、生産年齢人口や年少人口が減少し、逆に高齢人口は増加する。少子高齢化が進み人口減少が地域経済の縮小を呼び地域経済の衰退や担い手の減少といった影響がみられる。それに加え、最近では燃料費や材料費の高騰等が追い打ちをかけ小規模事業者にとっては大変厳しい経営環境が続いている。そのような中で「ひと」「まち」「しごと」といわれるように事業承継、創業支援施策等、他地域からも人を呼び込むといった観点から事業所の開設、働く場所の確保といったことが地域にとっての課題となっている。また能勢町は自然が豊かなところであることから古くから農産物の生産は盛んであり、素材を活かした商品開発や販路開拓も課題である。

(2) 所管地域の活性化の方向性

能勢町は大阪市、京都市、神戸市等の市街地へ移動するにあたり、車で約1時間で移動でき、近年では新名神高速道路川西ICと止々呂美ICが開通し、さらにアクセスがよくなり、その利便性の良さを生かした地域活性化が望まれるところである。また、大都市に近いところでありながら山々や田園風景が残っており、自然を生かした産業も期待できる。近年では自然の中での生活を求めて能勢に移住される方も若干であるが増えている。このような方々と一緒に、農業、商工業を取り入れた新商品の開発や産業の育成に力を入れていきたい。さらに、能勢の自然を求めて余暇を過ごしに来られる方やハイキング、バイカーが増えていることもあり、能勢町の魅力を発信していくことや、創業、事業再構築、事業承継、あるいは事業所の呼び込み等を進め、地域の人の働く場を広げて行くことで、地域内はもとより地域外からの人の流入を増やし、地域活性化を推進していく。また最近ではホームページやSNS等で人を呼び込みうまく経営をされている事業者が増えている。受動的な事業者の経営も支援し、2025年の大阪関西万博を見据えて積極的に地区外への販路開拓、PR等の情報提供をおこなっていく。

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

管内事業所は、ほとんどが従業員20人以下の小規模事業者及び従業員5人以下の零細事業者である。その中で、事業主の高齢化と後継者不足により「自分の代だけで事業は廃業する」という事業者がかなりの割合で存在する。事業経営にいろいろな意味で限界を感じている事業者が多く、最近の経済環境の悪化により、先行きに明るさの見えない事業所が増えている状況がある。しかしそのような中でも、管内小規模事業者219社を対象に事業の健全化を図り、「地域の魅力を発信していこう」、「地域を元気にしていこう」としている事業者や既存の事業所を発展させていこうと積極的な事業経営を行っている事業者等の掘り起こしをしていき事業経営の支援をしていく。また、能勢という地域の魅力を発見し、事業に活用していこうと移住され開業または創業される方等の支援を行っていく。

(4) 事業の目標

コロナの影響により、依然として管内小規模事業者は疲弊している。それに追い打ちをかけ燃料、原材料価格の高騰と事業者にとっては厳しい状況が続いている。しかし最近では能勢に訪れる行楽客や農産物を買求められる方も増えている状況もあり徐々にではあるが状況も変わりつつある。ただそれとは裏腹に少子高齢化が足枷となっており、今までの事業経営では成り立たなくなっている状況がある。これらに対しては、その回復や事業再構築支援を行っていく。コロナの影響で、事業者の近況が分かりにくくなっていることから、丁寧で細かな相談対応が必要であると考え。事業所の抱えている課題、例えば資金調達、税務関係、従業員の労働問題等の課題、人手不足問題、IT化支援等に対して、的確に把握し、解決していけるよう経営相談支援事業や地域活性化事業を積極的に推進し、施策の情報提供や各種支援を行っていく。そうすることで事業所の持続可能な経営を目指していく。また、能勢町の自然を活用して事業を進めようとする人、町内で創業していこうと考えている人をセミナー、交流会、販売促進支援等で拾い上げ、意欲のある事業者の発掘を図る。

(5) 事業の実施により期待される効果

厳しい経営環境の変化により、疲弊した事業者に対して「経営相談支援事業」「専門相談支援事業」および「地域活性化事業」を中心として相談対応を行っていき、制度の改正、各種施策や補助金、支援金等の情報提供を行い、事業経営の正常化や時代に対応した事業運営そして発展を支援していく。そのような支援を積極的に行っていくことにより、事業者の経営課題を解決し、経営の安定と更なる発展へと支援していく、ひいては地域の活性化と振興へと繋げていく。

| 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 | 88 事業所 | 支援機関等へのつなぎ | | 10 支援 | |
| 金融支援（紹介型） | 2 支援 | 金融支援（経営指導型） | | 12 支援 | |
| マル経融資等の返済条件緩和支援 | 2 事業所 | 資金繰り計画作成支援 | | 20 事業所 | |
| 記帳支援 | 30 事業所 | 労務支援 | | 30 支援 | |
| 人材育成計画作成支援 | 20 事業所 | マーケティング力向上支援 | | 20 事業所 | |
| 販路開拓支援 | 25 支援 | 事業計画作成支援 | | 18 支援 | |
| 創業支援 | 5 事業所 | 事業継続計画(BCP)等作成支援 | | 10 事業所 | |
| コスト削減計画作成支援 | 20 事業所 | 財務分析支援 | | 18 事業所 | |
| 5S支援 | 18 事業所 | IT化支援 | | 15 事業所 | |
| 債権保全計画作成支援 | 1 事業所 | 事業承継支援 | | 5 事業所 | |
| 災害時対応支援 | 0 事業所 | フォローアップ支援 | | 10 事業所 | |
| 結果報告 | 88 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 | 88 | | | | |
| <p>支援事業数については過去の実績などを考慮し88件とする。現在も廃業などにより、管内の事業者数は減少傾向にあるが、創業支援や事業継承支援等を行い事業所数を増やしていきたい。又、巡回相談を増やし、相談の内容を掘り下げることにより、事業所の課題を探り出し、支援メニューの提案を積極的に行い、問題解決へとつなげる。最近の物価高騰等の影響を受けている事業所に対するサポート支援を実施する。又、地域活性化事業への取り組みにより、かかわった事業者の個々の課題についても、積極的に問題解決に取り組みニーズに対応した支援を行うことにより円滑な事業経営が行えるよう取り組んでいく。</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>巡回・窓口支援などで、経営指導員が掘り起こした事業の課題問題点を把握し、分析を加えて課題解決へ向けた支援を実施する。また、経営環境が変化している中、支援過程において問題点が高度化、複雑化するケースが多いことから必要に応じて、専門家や専門機関の支援制度等の利用を提案し、事業所の経営課題への解決へと導く。アフターコロナで人の動きが戻りつつあり活発化していくなか、大阪・関西万博等のプロジェクトやインバウンドの需要での事業発展を見越して販路開拓等の情報発信、啓発普及に努める等、小規模事業者に対してきめ細かい支援を実施する。</p> | | | | | |
| II 専門相談支援事業 | | | | | |
| 事業名 | 新規/継続 | 指標 | 目標数値 | 事業概要 | 支援日数 |
| 法務相談 | 継続 | 相談回数 | 3 | 弁護士による法律相談を実施 | 3 |
| 税務相談 | 継続 | 相談回数 | 10 | 税理士による税務相談を実施 | 10 |
| 金融相談 | 継続 | 相談回数 | 3 | 日本政策金融公庫担当者による融資相談を実施 | 3 |
| 労務相談 | 継続 | 相談回数 | 3 | 社会保険労務士による労務相談を実施 | 3 |
| 経営相談 | 継続 | 相談回数 | 20 | 中小企業診断士による経営相談を実施 | 20 |
| 事業実施のポイント・期待される効果 | | | | | |
| <p>事業所が抱えるさまざまな課題の中でも、法律・税務・労務・経営等専門的な課題が多くなってきている。このため、積極的に専門家の活用を取り入れることで、指導員では解決できない課題へ向き合ってきた。定期的な相談はもとより、経営者へのタイムリーな対応を行うとともに、個別に具体的なアドバイスを行うことにより事業者を問題解決へと導き経営の改善と経営基盤の強化に繋げている。又、専門的分野の支援を通じて事業所の抱える課題の解決へ経営指導員と一緒に取り組むことにより事業所の事業継続に対する不安を解消すると共に経営指導員の資質向上を同時に図ることとなり、又、事業者の経営へのモチベーション向上へとつなげていくことができる。</p> | | | | | |

| 事業番号 | 府施策連携 | 事業名 | 概要 | 金額(円) |
|----------|-------|--------------------------|--|-----------|
| (1) 単独事業 | | | | 3,556,700 |
| 1 | ○ | 創業支援事業 | 創業を考えている者、また創業後間もない者を対象に創業にあたって必要な心構えや知識の習得を目指したセミナーや個別相談を開催し、スムーズに創業をすすめていけるよう支援する | 819,600 |
| 2 | ○ | 働きやすい職場環境を目指した雇用労働啓発セミナー | 働きやすい労働環境を整備する為、労務管理・助成金・労働問題等、最新の状況を提供する機会を労務管理等を学び職場定着へつなげる。 | 767,600 |
| 3 | | 地域資源販路開拓支援 | 町内では販売機会の少ない能勢の特産品を各地域で行われるイベントに出店し販路の開拓、拡大をはかり消費者ニーズをとらまえ事業に活かす。また、事業所のPRや情報発信をし、情報交換の場として地域活性化につなげる。 | 656,500 |
| 4 | ○ | 人材ニーズ対応支援事業 | 深刻化する生産年齢人口の減少等に伴う人手不足の問題を大阪産業局と連携し解決に導いていく。 | 606,000 |
| 5 | ○ | Chat GPTを活用した事業効率化、販路拡大 | Chat GPTを活用して業務効率化、売上アップを進める方法の解説と、導入の支援。 | 707,000 |

4-1. 地域活性化事業一覧

能勢町商工会

| 事業番号 | 府施策連携 | 事業名 | 概要 | 金額(円) |
|-----------------|-------|--------------------------------|-------------------|------------------|
| (2) 広域事業 | | | | 2,391,775 |
| | ○ | 次代を担う若手経営者の育成支援事業 | 大阪府商工会連合会の事業計画書参照 | 159,075 |
| | ○ | 女性経営者等による地域リーダー養成事業 | 大阪府商工会連合会の事業計画書参照 | 331,050 |
| | ○ | 事業継続計画(BCP)策定支援事業 | 大阪府商工会連合会の事業計画書参照 | 50,500 |
| | ○ | 経営トピックセミナー配信事業 | 大阪府商工会連合会の事業計画書参照 | 424,200 |
| | ○ | 事業計画作成・実施支援事業 | 大阪府商工会連合会の事業計画書参照 | 545,400 |
| | ○ | 地域資源販路開拓支援事業 | 大阪府商工会連合会の事業計画書参照 | 40,400 |
| | | 大阪勧業展 | 大阪商工会議所の事業計画参照 | 25,250 |
| | | 北摂地チカラフェスタ | 箕面商工会議所の事業計画書を参照 | 150,000 |
| | | WEB/EC/SNS活用販路開拓支援事業 | 豊中商工会議所の事業計画書を参照 | 60,600 |
| | | 自社の魅力を引き出すセルフプロデュース力向上支援事業 | 豊中商工会議所の事業計画書を参照 | 30,300 |
| | ○ | カーボンニュートラルの実現に向けた脱炭素・GX経営推進事業 | 豊中商工会議所の事業計画書を参照 | 20,200 |
| | ○ | 人材活用力向上事業 | 豊中商工会議所の事業計画書を参照 | 40,400 |
| | ○ | 小規模事業者のためのスモールM&Aを活用した事業承継支援事業 | 豊中商工会議所の事業計画書を参照 | 20,200 |
| | ○ | EXPO2025をインバウンドに掲げる事業 | 豊中商工会議所の事業計画書を参照 | 60,600 |
| | ○ | 大阪・関西万博に向けた新商品発掘&開発プランコンテスト | 豊中商工会議所の事業計画書を参照 | 121,200 |
| | ○ | 事業環境変化に対応したDX推進セミナー | 摂津市商工会の事業計画書を参照 | 85,000 |
| | ○ | BCP・BCMの普及促進 | 高槻商工会議所の事業計画書を参照 | 227,400 |
| 合計(1+2) | | | | 5,948,475 |
| (うち、府施策連携事業) | | | | 5,025,825 |

| 事業名 | | 創業支援事業 | | 事業番号 | | I | 新規/継続 | 継続 |
|---|--|--|-------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|----|---|----|
| 想定する実施期間 | | H29 | 年度～ | 年度まで | 8 | 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 | 創業を考えている者、また創業後間もない者を対象に創業にあたって必要な心構えや知識の習得を目指したセミナーや個別相談を開催し、スムーズに創業をすすめていけるよう支援することを目的とする。 | | | | | | |
| | 事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) | 少子高齢化と人口減少が進む中、能勢町では、若者の町外への流出と相まって事業所においても後継者不足の問題等で廃業が増え、商工業者数は減少している。また、コロナの影響や原材料、燃料の高騰等事業を継続していくことの困難さや、燃料、原材料の高騰による経営の難しさで、事業者の経営環境は、大変厳しい状況となっている。しかし、一方で、事業者の中には能勢の自然に関心を寄せ、その環境を活かした事業展開や生産物を活かした経営を創意工夫をしながら起業されている者もいる。そのような起業に対し興味を持たれている者、創業を目指す者、創業に関心がある者、また創業間もない者に向けて、創業に対しての心構えや必要とされる知識の習得を目指したセミナーを開催し、より具体的な問題解決のために個別相談を行い、スムーズな創業実現に向けて事業を進めていけるよう支援する。 | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 創業を考えている方、創業に関心がある方、創業後5年程度内の方 | | | | | | |
| | 事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等) | 近年では「癒し」「健康志向」というキーワードをよく聞くことがある、そして能勢の自然や産地で採れたものを求めて訪れる人をターゲットに、町内での創業者が少しずつではあるが増えている。創業を考えている者であっても、漠然と「こういうことがやりたい」という思いはあるが、実際「どのようにすればいいのか」「何が必要なのか」ということもわからず、自分の思いばかりが先に立つというケースが見受けられる。そういった創業を考えている方に向けた必要な知識や専門家による客観的立場からの助言を受ける機会を提供する。 | | | | | | |
| これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 | 実施内容・実績数値 | 実践創業塾（10/31《経営》、11/1《財務》、11/7《販路開拓》、11/14《人材育成》）の4シリーズを開催し、個別での相談にも応じてきた。受講者（9名）、そして能勢町の特定創業支援事業者の認定を受けられた者（1件）や小規模事業者持続化補助金利用者（2件）、金融支援（1件）、事業計画作成（1件）、創業間もない者の販路開拓や経営相談等支援を行った。 | | | | | | |
| | 反省点 | 参加者の事業意欲や受講状況等の反応はよく、受講者同士でネットワークを作っていこうと話されるなど意識が高かった。創業間もない方は、思うように事業運営できないという不安感もあり、相談に来られるケースはあるが、創業塾参加者としてはまだまだ少ないので、町の広報への掲載やSNS等、PRの機会を増やして、今後もこのような場を情報発信していきたい。 | | | | | | |
| 具体的な実施内容・手法 (該当型に○印・いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に) | 人材育成型 | 創業支援セミナーの開催 「経営」・「販路開拓」・「人材育成」・「財務」というテーマに沿って創業支援講座を開催する。創業する際に必要な心構えなど初歩的な内容から、創業に関する必要な知識や事業計画書の作り方などを勉強する。また、テーマにより資金調達の方法や人を雇う時の注意点等に関する講座を開催する。 | | | | | | |
| | ○ 人材交流型 | セミナーの実施時期 11月に1シリーズ4回のセミナーを開催し、参加者を募集。また、その時期に限らず相談等があれば個別相談を行う。 | | | | | | |
| | 販路開拓型 | 創業に関する知識修得のための講義と参加者同士の意見交換の場を併せて開催する。そして、創業までの課題等をどう解決していくか、また創業の魅力について、参加者同士が今後につながるような交流会の実施をする。創業者間でお互いの問題点等を探り、ワークショップ形式の勉強会を開催する。 | | | | | | |
| | ○ ハズレ型 | 販路の拡大に加え、商品、サービスの改善、改良、ブラッシュアップに結びつけ、より良い商品を目指し、売上のアップ利益率のアップを図っていくことや資金繰りに関する相談等創業が円滑に行われるようにする。 | | | | | | |
| | 独自提案型 | 予期しない出来事等状況により、参加者が集合しての実施が難しい場合は、webでの動画配信やweb会議システムを利用しオンラインで実施する。 | | | | | | |
| | 事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠) | <input type="radio"/> (a)府施策連携 | <input type="radio"/> (b)広域連携 | <input type="radio"/> (c)市町村連携 | <input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果 | | | |
| | 商-19 | 起業家の育成、創業の促進 | | | 創業・経営革新 | | | |
| | (a) 経営支援課経営革新グループと連携し、府の施策紹介などを行う。府が主催する創業支援機関ネットワーク会議に参加し、地域の垣根を超えた支援機関ネットワーク構築に尽力する。また、セミナー受講者にビジネスプランコンテスト等を周知し、推薦機関として希望者を推薦する。 (c) 町行政とともに創業予定者の発掘等で連携協力、また広報や行政窓口等にチラシ等の配架 (d) 事業参加者の内容把握により、販路開拓等のメニューで相談事業につなげる。 | | | | | | | |

| | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|--|--|---------------|------------|----------------|-------------|---------|---|
| 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⇒ 14 社 | ・昨年度の実績より応じて設定 ・チラシによる新聞折込やDM送付、窓口勧誘、ホームページ、行政の広報や窓口チラシ、口コミ等による勧誘等々で募集。能勢町の役場でのチラシの配架 | | | | | | |
| | 支援対象企業の変化 (代表的な指標) | 支援していく事で、創業に必要な知識が向上し、実際に起こる課題等を解決することで自信も生まれ、事業展開も可能になってくる。 | | | | | 数値目標 | 4社 | |
| | 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 × | 10 | 社 × | 1.40 | = | 565,600 | 円 | |
| | 101,000 | 円 × | 4 | 社 × | 1.00 | = | 404,000 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | | 合計 | | 14 | 社 | (小計) | | 969,600 | 円 |
| ※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%) | | | | | | | 0 | 円 | |
| | | | | | | | 計 | 969,600 | 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 | 150,000 円 | | 交付市町村等 | 能勢町 | | | | |
| | ②受益者負担 | | | 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) | | | |
| | 969,600 | 円 × | 1.00 | = | 819,600 | 円 | (150,000 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 | 支援企業数 | 役割(配分の考え方) | | | | |
| | ○ | 能勢町商工会 | 819,600 円 | 14 | | | | | |
| | | | 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⇒ 10 社 | 昨年度の実績に応じて設定。案内チラシを作成し、新聞折込する。会員へDM送付、その他、HPへの掲載、SNS等で町内外へ周知し募集を行う。又、窓口対応等で相談者への参加を促す。 | | | | | |
| | 支援対象企業の変化 | 創業者に対して創業に必要な知識の習得、目標を設定していくことで、創業意欲を高め実現に向けて行動しやすくなる。また、創業者同士のネットワークをひろげ、情報交換などを通じて交流することで、課題を共有し創業者の育成を図る。 | | | | | 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⇒ 4 社 | 創業セミナーの参加者から、昨年度実際に支援をした実績を参考に設定。日々の窓口対応等で支援対象の相談者への参加を促す。 | | | | | |
| | 支援対象企業の変化 | 事業化に向けて必要な知識を習得し創業意欲が高まり創業に向けてアクションを起こす。 | | | | | 数値目標 | 4社 |
| | その他目標値 | 目標値の内容⇒ | | | | | | |

| | | | | | | | | |
|--|--|---|---|------|------------|-------|--|--|
| 事業名 | | 働きやすい職場環境を目指した雇用労働啓発セミナー | | 事業番号 | 2 | 新規/継続 | 継続 | |
| 想定する実施期間 | | 30 | 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 | 働きやすい労働環境を整備する為、労務管理・助成金・労働問題等、最新の状況を提供する機会を労務管理等を学び職場定着へつなげる。 | | | | | | |
| | 事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) | 町内外近隣の中小企業においては地域公共交通機関が少ない、もしくは最寄りにないということで通勤手段の確保等の理由により地域外よりの新規雇用の際の課題となっている。又、町内においても少子高齢化が進んでおり、若年層の働き手についても町外へ流出していく等今後、益々町内雇用の課題となると考える。その状況を考えた上、中小企業の採用ギャップ・人材不足に対応するとともに、雇用の維持や多様な働き方を学ぶため、本事業を行い、国の助成金の活用や労務管理への効果的な普及活動を行うことにより、魅力ある職場づくりを実施していくことで、雇用の安定を目指していく。 | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 能勢町・能勢町近隣他、労務管理を学びたい事業主、従業員 | | | | | | |
| | 事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等) | 小規模事業者の多くは人事労務を専門とした部署を設けておらず、他の事務と兼用して人事労務も対応しているため、労働法の改正等、労務管理の知識については問題事案が発生してから学ぶことから対応に遅れが出ていることが多い。商工会では、事業所より日頃から相談を受けていることもあり、事業所のニーズに添った労務問題について把握することができる。そのため事業所の悩みに応じたセミナー内容を実施、その際、最新の改正内容を知らせることにより、事業所にとって安定した事業を継続して行っていくことが可能となる。 | | | | | | |
| 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5年1月17日(火)「With コロナ時代の!!もっと人間関係がうまくいく!?社内コミュニケーション術と労務管理についてセミナー」を開催。 当日：商工会館 7名 オンライン参加 2名 期間限定動画配信 9名 ・就業規則の確認・整備等労務管理の改善を行った事業者 3社 | | | | | | |
| | 反省点 | 令和6年1月17日(水)「従業員の多様性を重視した職場づくりに向けて～LGBTなど性的マイノリティの基本的理解とハラスメントの防止～」セミナーを開催予定。 オンラインの同時配信については、講義だけでなく、受講者への意見を聞きながらの交流型セミナーとなったため、当日のオンライン参加の受講者にとっては一部聞き取りにくい点もあったと考えられる。配信については聞き取りにくかった部分を編集しての配信となったため、事業者の意見交換の部分については一部の配信のみとなった。 | | | | | | |
| 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 | テーマ「働きやすい職場環境を目指した雇用・啓発セミナー」に沿った内容で専門家の講師に依頼。働きやすい労働環境を整備することで労働者のモチベーションを上げ、離職率の低下を図る。又、継続した高齢者雇用も確保できるように事業所の労務体制を整える手助けをする。その他、労働法改正等、新制度について対応するために事業所の事業計画等の作成を支援していく。 | | | | | | |
| | 人材交流型 | <人材育成型> ・支援事業者数 18社 | | | | | | |
| | 販路開拓型 | ・5月～ テーマに沿った内容での講師選定を行い、セミナーが開催できるように調整。 労働者・労働形態多様性を加味した上での労務管理等の対応が学べる機会を作る。又、セミナー内で、大阪府が指定する広報物の配布、又は府施策(労働相談センター事業)の説明時間を設け、周知を図る。 | | | | | | |
| | ○ ハズオン型 | <ハズオン> ・支援事業者 4社程度 労働法改正及び労務管理等について個別相談等で商工会職員及び専門家の紹介をし、改善計画の作成・実行へ導く。 | | | | | | |
| | 独自提案型 | 現地開催だけでなく、諸事情により会場参加が難しい事業所に対応するため、WEB配信も行う。 | | | | | | |
| 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 | |
| | 労-11 | | 雇用・労働啓発セミナー事業 | | | | 人材育成・労務 | |
| | (a) 府施策連携番号 労-11番 雇用・労働セミナー事業 (c) 市町村連携 チラシを町役場の関連施設に配架を依頼する。 (d) 相談事業相互効果 労務支援者等へセミナーの参加依頼及び、セミナー参加者へ相談支援業務を行う。 | | | | | | | |
| 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⇒ | 令和5年度のセミナー募集時の申込数をもとに設定。 案内チラシを作成し、会員へDM送付、その他、HPへの掲載、新聞折込、他機関のメールマガジンへの依頼、SNS等で町内外へ周知し募集を行う。又、相談支援先へチラシを持参し参加を促す。 | | | | | |
| | 支援対象企業の変化 (代表的な指標) | セミナーへの参加及び個別支援を行うことにより、最新の労務関係の対応について知識をつけることが可能となる。又、自社の労務管理への問題点等へ気付き国の施策への取り組み等へのきっかけとなる。 | | | | | | |
| | 指標 | 必要な労務管理知識を理解し、実際に取組んだ事業者数 | | | 数値目標 | 9社 | | |
| 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 × | 18 | 社 × | 1.00 | = | 363,600 | 円 | |
| | 101,000 | 円 × | 4 | 社 × | 1.00 | = | 404,000 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | 合計 | | 22 | 社 | (小計) | | 767,600 | 円 | |
| ※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%) | | | | | | | | 0 | 円 |
| | | | | | | | 計 | 767,600 | 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) | | | | |
| | 767,600 | 円 × | 1.00 | = | 767,600 | 円 | (0 円) | | |
| 補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○) | 代 | 商工会・会議所名 | | 配分額 | 支援企業数 | 役割(配分の考え方) | | | |
| | ○ | 能勢町商工会 | | 767,600 円 | 22 | | | | |
| | | | | 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⇒ | 令和5年度のセミナー申し込み数をもとに設定。(地域内の申込数で算定)案内チラシを作成し、会員へDM送付、その他、HPへの掲載、新聞折込、その他支援機関のメールマガジンへの依頼、SNS等で町内外へ周知し募集を行う。又、相談支援先へチラシを持参し参加を促す。(他機関のメールマガジンを活用することにより近隣以外へも周知をすることが可能となる) | | | | | |
| | | 18 社 | 指標 | 事後アンケートで、セミナーの満足度、内容の理解度が「おおむね満足」以上、今後の事業活動が「おおむね改善できる」以上と回答した事業者数 | | | 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⇒ | 令和5年度の労務支援者数の内、より、細かく支援を行った事業者をもとに設定。案内チラシを作成し、会員へDM送付、その他、HPへの掲載、新聞折込、その他支援機関のメールマガジンへの依頼、SNS等で町内外へ周知し募集を行う。又、相談支援先へチラシを持参し参加を促す。(他機関のメールマガジンを活用することにより近隣以外へも周知をすることが可能となる) | | | | | |
| | | 4 社 | 指標 | 労務管理において改善計画を立て実行した事業者もしくは国の施策について取り組んだ事業者 | | | 数値目標 | 4社 |
| | その他目標値 | 目標値の内容⇒ | 個別に労務管理計画に職員・専門家が対応することにより、事業者に寄り添った形で支援を行うことが可能となる。 | | | | | |

【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 | | 地域資源販路開拓支援 | | 事業番号 | 3 | 新規/継続 | 継続 |
| 想定する実施期間 | | R5 | 年度～ | 年度まで | 2 | 年目 | ←複数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 | 町内では販売機会の少ない能勢の特産品を各地域で行われるイベントに出店し販路の開拓、拡大をはかり消費者ニーズをとらまえ事業に活かす。また、事業所のPRや情報発信をし、情報交換の場として地域活性化につなげる。 | | | | | |
| | 事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) | 町内には、大阪都市圏より日本海へ抜けるルートとして、国道173号線、京都から日本海へ抜ける国道9号線に接続する国道477号線と国道が通っている。行楽期の交通量が多いが、通過点にしかなくないために滞留者が少ない。しかし最近ではハイキングやキャンプ等で徐々にではあるが能勢を訪れる人が増えているという状況もある。そしてまたインターネット、SNSを使った販売方法や情報発信で売上を上げているところもあるが、実際にお客様と接し、会話し、セールスする事も大事であると考え。そういう機会を創出し、情報交換してもらい売上に結び付けてもらうとともに、消費者ニーズをとらえてもらうことで販路拡大を図る。 | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 管内の事業所、町内の特産品の生産物販売者。 | | | | | |
| | 事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等) | 能勢町は大阪市の近郊にあり、最近では交通のアクセスも良くなり、1時間足らずで市街まで行ける利便性がある。コロナ禍の影響により、外出もままならない状況があり、自然派志向、健康志向が高まっており、気軽に行ける山々が広がり自然が残る能勢町の特産品に対するニーズが高まっている。この機会に能勢町の特産物の販路拡大、情報発信していくために商業施設ディオス北千里のイベント「ディオス北千里マルシェ+（プラス）」や各種のイベントに事業所が参加して、能勢町の特産品の販売、PRを行い販路拡大を図る。 | | | | | |
| 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 | 阪急「北千里」の駅前で開催で、4/15、5/3、6/17、8/26、10/21、12/16、と偶数月に開催されるマルシェプラスという「産地直送市」に出店し、12事業所の出店をめざし販売促進を図った | | | | | |
| | 反省点 | 駅前で通行量が多いにもかかわらず買い物目的ではなく、商品に気を止める人が少なく販売につながるケースも少なかった。また、出店者も日程調整が合わなかったり、いずれの事業所も事業主が自ら実務をされており人員の確保ができないということもあった。 | | | | | |
| 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 | 北千里で行われているイベント「マルシェプラス」2月、4月、6月、8月、10月、12月開催に出店を希望する事業所を情報提供、募集し、(5事業所)販路開拓の支援を行っていく。また、能勢町内でも行われるイベント「てっぺんフェスティバル」(5事業所)や「のセイルミネーション」(3事業所)にも出店の募集を行い出店を促していく。イベントに出店され来場者に声をかけ商品説明や事業所のアピール等を行ってもらい、顧客の反応、ニーズ調査を行ってもらう。そうすることで今後の商品開発、事業展開の手がかりにしてもらう。そしてさらなる能勢の物産の情報発信として地域活性化へとつなげていく | | | | | |
| | 人材交流型 | | | | | | |
| | ○ 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) | <input checked="" type="checkbox"/> (a)府施策連携 | <input checked="" type="checkbox"/> (b)広域連携 | <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 | <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 | 販路開拓 | |
| | | (c)市町村連携 役場等に依頼し募集チラシを配架してもらう。 (d)事業参加者の内容把握により、販路開拓等のメニューで相談事業につなげる。 | | | | | |
| 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⇒ | 「マルシェプラス～産地直送市～」が2か月に1回第3土曜に開催される。そのイベントに出店希望者を募る。(5事業所)、10月開催の「能勢てっぺんフェスティバル」への出店希望者を募る(5事業者)、12月開催の「のセイルミネーション」への出店希望者を募る(3事業者) 巡回・窓口相談等で販路の開拓に意欲的な事業所へのアプローチ、勧奨を行う。またホームページやSNSを通じて募集を行う。 | | | | |
| | 支援対象企業の変化 (代表的な指標) | 13 社 | 販売場所や販売方法を変え、消費者ニーズを聞き取ることで違った目線での販売が可能となり、事業所の商品に対する自信につながる。また、違った環境での販売で事業所の意欲の向上にもつながる。 | | | | |
| | | 指標 | 事業者の売上が上がり販路開拓につながった事業所 | 数値目標 | 8社 | | |
| | その他目標値 | 目標値の内容⇒ | 1店あたり100人来店×13事業者 | | | | |
| | | 1300 人 | | | | | |

| | 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) | ⇒ 50,500 | 円 × | 13 | 社 × | 1.00 | = | 656,500 | 円 | |
| | 50,500 | 円 × | 1,300 | 社 × | 0.01 | = | 656,500 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | 合計 | | 1,313 | 社 | (小計) | | 1,313,000 | 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%) | | | | | | | 0 | 円 | |
| | | | | | | | 計 | 1,313,000 | 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) | | | | |
| | 1,313,000 | 円 × | 0.50 | = | 656,500 | 円 | (0 円) | | |
| 補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○) | 代 | 商工会・会議所名 | | 配分額 | 支援企業数 | 役割(配分の考え方) | | | |
| | ○ | 能勢町商工会 | | 656,500 円 | 13 | | | | |
| | | | | 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⇒ 13 社 | 「マルシェプラス～産地直送市～」が2か月に1回第3土曜に開催される。そのイベントに出店希望者を募る。(5事業所)、10月開催の「能勢てっぺんフェスティバル」への出店希望者を募る(5事業者)、12月開催の「のせイルミネーション」への出店希望者を募る(3事業者) 巡回・窓口相談等で販路の開拓に意欲的な事業所へのアプローチ、勧奨を行う。またホームページやSNSを通じて募集を行う。 |
| | 支援対象企業の変化 | 販売の機会、お客様と接する機会を増やすことで事業所の商品への評価をもらうことで改良点や自信にもつながる。 指標 新規顧客の獲得につながったと答えた事業者 数値目標 13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⇒ | |
| | 支援対象企業の変化 | 指標 | 数値目標 |
| | 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 | | 人材ニーズ対応支援事業 | | 事業番号 | 4 | 新規/継続 | 新規 | |
| 想定する実施期間 | | R6 | 年度～ | 年度まで | 1 | 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 | 深刻化する生産年齢人口の減少等に伴う人手不足の問題を大阪産業局と連携し解決に導いていく。 | | | | | | |
| | 事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) | ヒアリングにより事業主や人事担当者から、「募集しても応募してくれる人がいない」「ミスマッチだったのか、定着してくれない」等切実な人材不足、定着の悩みをよく耳にする。令和4年版高齢社会白書によると、生産年齢人口の減少は加速し続け2050年には2021年から29.2%減の5,275万人になると見込まれている。このような状況下で事業者間でより熾烈に人材を取り合うこととなり、今後もより一層人材不足が重要な問題となることを予想するのは容易い。以前より若手人材採用・定着をテーマに事業を行ってきたが、このような危機的状況を踏まえ、若手だけに留まらずもう少し広い範囲での人材採用・定着に目を向け、人手不足の悩みを幅広く、より各事業所ごと個々の悩みを解決に導くことができるよう、本事業を行いたい。 | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 能勢町内外の事業主・人事総務担当者等を対象とする。 | | | | | | |
| | 事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等) | 事業所の人手不足の悩みは業種ごと異なることながら、各事業所ごとにも違う。事業所毎に異なる人材ニーズを洗い出し、解決に導く必要がある。 | | | | | | |
| 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 | | | | | | | |
| | 反省点 | | | | | | | |
| 具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に) | ○ 人材育成型 | <人材育成型> 支援事業者数：15社程度 ・現在の日本における人手不足の状況や原因について ・人手不足をどのように解決するのか | | | | | | |
| | 人材交流型 | ・中小企業のための人材採用コンシェルジュの紹介 ・コンシェルジュの使い方や活用事例 などの項目でセミナーを実施。 | | | | | | |
| | ○ ハズオン型 | <ハズオン型> 支援事業者数：3社程度 ・希望者、人材不足等で悩みを抱えている事業者等と共に課題について掘り起こしの作業を行う。 ・中小企業のための人材採用コンシェルジュなどを活用しながら大阪産業局と共同で事業者の個別支援を行う。 | | | | | | |
| | 独自提案型 | 6～8月頃講師を選定、10～11月頃セミナーを行う (感染症予防及び過去セミナーで参加者の要望もあったため現地開催の他、後日Youtube配信も予定) | | | | | | |
| 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 | |
| | 商-I | | 人材ニーズ対応支援 | | | | 雇用・求人 | |
| | | (a)府施策番号 商-I番 人材ニーズ対応支援 大阪府商工労働総務課企画グループや大阪産業局HR戦略部などと連携を図る。 (c)市町村連携 チラシを役場等に設置してもらう。 (d)相談事業相乗効果 セミナー実施後、各参加事業所のフォローに努める。 | | | | | | |
| 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⇒ | ・昨年度の同様のセミナーの申込数を基に設定。 ・案内チラシを作成し、DM及び新聞折込、メルマガ、巡回、窓口配付等を通じて町内外へ周知する。日頃の指導状況やヒアリングを通じ、特に支援が必要だと感じる企業については積極的に参加を促す。 | | | | | |
| | | 18 社 | | | | | | |
| | 支援対象企業の変化 (代表的な指標) | ・人材不足の問題に対し様々なアプローチ方法があることを学ぶ。 ・多くのアプローチの中から自社に合うものを選定し解決に向かう。 | | | | | | |
| その他目標値 | 指標 | セミナーを通じ、人材不足の問題について自社の行っているやり方を改めるきっかけとなった企業の割合 | | | 数値目標 | 70% | | |
| | 目標値の内容⇒ | | | | | | | |

| | 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) | 20,200 | 円 × | 15 | 社 × | 1.00 | = | 303,000 | 円 | |
| | 101,000 | 円 × | 3 | 社 × | 1.00 | = | 303,000 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | |
| | 合計 | | 18 | 社 | (小計) | | 606,000 | 円 | |
| ※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%) | | | | | | | 0 | 円 | |
| | | | | | | | 計 | 606,000 | 円 |
| 独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要) | | | | | | | | | |
| 算出額 | ①市町村等補助 | | 円 | 交付市町村等 | | | | | |
| | ②受益者負担 | | 円 | 負担金の積算 | | | | | |
| | ○ | (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) | | | | |
| | 606,000 | 円 × | 1.00 | = | 606,000 | 円 | (0 円) | | |
| 補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○) | 代 | 商工会・会議所名 | | 配分額 | | 支援企業数 | 役割(配分の考え方) | | |
| | ○ | 能勢町商工会 | | 606,000 円 | | 18 | | | |
| | | | | 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⇒ 15 社 | ・昨年度の同様のセミナーの申込数を基に設定。 ・人材不足に課題がある事業者数、また改善をしていきたい事業者数の合計 |
| | 支援対象企業の変化 | ・人材不足の問題に対し様々なアプローチ方法があることを学ぶ。 ・多くのアプローチの中から自社に合うものを選定し解決に向かう。 | |
| | 指標 | セミナーを通じ、人材不足の問題について自社の行っているやり方を改めるきっかけとなった企業の割合 | 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⇒ 3 | ・これまでの同様の事業の実績数を基に設定。 ・人材不足の課題を解決しようという意欲のある事業者の数 |
| | 支援対象企業の変化 | 個別支援を行うことで人材不足課題解決に向かう。 | |
| | 指標 | 人材採用コンシェルジュ等を利用し課題解決の糸口につながった事業者数 | 数値目標 3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 | | Chat GPTを活用した事業効率化、販路拡大 | | 事業番号 | | | 新規/継続 | 新規 | |
|--|--|---|---|------------|---------------|----|--|----|--|
| 想定する実施期間 | | R6 | 年度～ | 年度まで | 1 | 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 | Chat GPTを活用して業務効率化、売上アップを進める方法の解説と、導入の支援。 | | | | | | | |
| | 事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) | Chat GPTに対する認知度については世間的に上昇してきているが、実際に利用している人は少ないように見受けられる。そこで、Chat GPTの詳細を知ってもらい、実際に触れてもらうことで利便性を体験していただいた上で、AIの生成能力を活かした事業運営の効率化や販路拡大などの事例を紹介しながら事業にどのように活用できるのかを解説する。そして今後の事業運営や販路拡大に活用していただくようにする。 | | | | | | | |
| | 支援する対象 (業種・事業所数等) | 能勢町内および町外のあらゆる業種の事業所 | | | | | | | |
| | 事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等) | 個人事業主の多くから、日常的に多様な業務、管理に追われ、販路拡大や業務効率化などに着手する時間的、金銭的余裕がない、という声をよく耳にする。そのような課題を解決する手段として、様々な単純処理や販路拡大ツールの作成をAIが補助することにより、事業主や事業所全体の業務効率化を図り、売上拡大に邁進できる環境作りを促す。 | | | | | | | |
| 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・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) ・内容：Chat GPTに詳しい講師によるセミナーを開催する。講義内容は、Chat GPTとはどういう物か、どのようなことに利用出来るのかといった基礎的事項の解説から始め、参加者が持参したパソコンやスマートフォンを用いてChat GPTが持つ生成能力や処理能力をその場で体験する時間を設ける。そして、本題となる、事業へどのように活用することが出来るのかを、事例を紹介しながら解説する。会場参加が難しい事業所への対応として、オンライン配信も実施する。 | | | | | | | |
| | 人材交流型 | | | | | | | | |
| | 販路開拓型 | ・実施予定日：2024年夏頃 ・事業所数：15事業所 | | | | | | | |
| | ○ ハズオン型 | (ハズオン型) ・内容：Chat GPTを業務へ導入するにあたり、具体的にどのようなことをすれば良いのか分からない、といったChat GPTの活用について積極的であるが知識や技術が不足している事業所に対し、必要な場合は専門家からの指導を受けながら導入について支援を行う。また、その他にもIT化が可能な業務については具体的な手法を提案し、DXを推進していく。 ・事業所数：4事業所 | | | | | | | |
| | 独自提案型 | | | | | | | | |
| | 事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠) | ○ (a)府施策連携 | (b)広域連携 | ○ (c)市町村連携 | ○ (d)相談事業相乗効果 | | | | |
| | 局-5 | 中小企業のIT/IoT導入、DX推進支援 | | | IT・IoT | | | | |
| | (a)府施策連携：大阪産業局MOBIO事業部技術支援チームと協力して進める。 (c)市町村連携：地域産業のDX化を推進する商工会の事業について町より理解を得て、参加事業所の獲得に向けて町と連携を行う。 (d)相談事業相乗効果：参加事業所に対し、更なる課題解決のための相談事業を続けていく。 | | | | | | | | |
| 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⇒ | チラシ配布、当会HPやメールマガジン等への掲載、巡回時の案内、役所窓口での推進依頼などにより能勢町内5地区へセミナー開催を案内し、各地区より3事業所ずつの計15社の参加を予測。その後、実際にChat GPTを導入する事業所を巡回し、その中で具体的な導入方法や販路拡大への活用方法について指導が必要となる事業所を4社程度と予測。 | | | | | | |
| | 支援対象企業の変化 (代表的な指標) | 19 社 | 日常業務の一部や販路開拓ツールの作成などのあらゆる業務の処理をAIに実施させる方法を学ぶことにより、事業を効率的に進めていくことができるようになり、生み出された時間を売上向上に向けた活動に費やすことができるようになる。 | | | | | | |
| | 指標 | 日頃の業務の効率化や販路開拓などにおいてChat GPTを活用し、事業運営に活かすことができた事業所数 | 数値目標 | 10社 | | | | | |
| 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 × | 15 | 社 × | 1.00 | = | 303,000 | 円 | | |
| | 101,000 | 円 × | 4 | 社 × | 1.00 | = | 404,000 | 円 | | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | | |
| | | 円 × | | 社 × | | = | 0 | 円 | | |
| | 合計 | | | 19 | 社 | (小計) | | 707,000 | 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%) | | | | | | | 0 | 円 | |
| | | | | | | | | 計 | 707,000 | 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) | | | |
| | 707,000 | | 円 × | 1.00 | = | 707,000 | 円 | (0 円) | | |
| 補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○) | 代 | 商工会・会議所名 | | 配分額 | | 支援企業数 | 役割(配分の考え方) | | | |
| | <input type="radio"/> | 能勢町商工会 | | 707,000 円 | | 19 | | | | |
| | | | | 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⇒ 15 社 | 能勢町内5地区より各3事業所ずつの参加があると予想して設定。告知チラシ配布、当会HPやメールマガジン等への掲載、巡回時の案内、役所窓口での推進依頼などにより募集する。 | |
| | 支援対象企業の変化 | 日常業務や販路開拓ツールの作成などをChat GPTが補助することによって業務を効率的に処理することができ、売上拡大に邁進できる環境が整う。 | | |
| | その他目標値 | 指標 | 参加者アンケートで、今後に役立ちそうなどの回答数 | 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⇒ 4 社 | セミナーに参加した事業所で実際にChat GPTを導入することとなる事業所を巡回し、その中で具体的な方法が分からず支援が必要となる事業所を4社程度と予測。 | |
| | 支援対象企業の変化 | Chat GPTを日常業務の処理や販促ツールの作成などに自立して活用できるようになり、事業運営を効率的に進めることにより、売上拡大に携わる時間が増える。 | | |
| | その他目標値 | 指標 | Chat GPTを導入した事業所数 | 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。

