

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	北大阪商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 久門 哲男		
	所在地	〒573-1159 大阪府枚方市車塚1丁目1番1号輝きプラザ6階 枚方市立地域活性化支援センター内		
	担当者	職・氏名	中小企業相談所指導課 課長 大町 聡英	
		連絡先	電話番号（直通）：	072-843-5154
Fax：			072-841-0173	
	E-mail：	s.omachi@kocci.or.jp		
①設立年月日	昭和23年4月17日			
②職員数	職員数 59人（うち経営指導員数 29人） 令和5年12月時点			
③所管地域	枚方市・寝屋川市・交野市			
④管内事業所数	18,511事業所 令和3年経済センサスより			
⑤管内小規模事業者数	11,653事業所 令和3年経済センサスより			
⑥会員数（組織率）	4,003事業所（21.6%）			
	※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商工会議所としての意見の公表、国会、行政庁等に具申・建議、行政庁等の諮問への答申 ②商工業に関する相談・指導、情報収集・提供、調査研究、講習会又は講演会の開催、施設の設置・維持・運用 ③商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査 ④輸出品の原産地証明 ⑤商工業に関する技術又は技能の普及又は検定 ⑥博覧会、見本市等の開催・あっせん ⑦商事取引に関する仲介又はあっせん、紛争に関するあっせん、調停又は仲裁 ⑧商工業者の信用調査、観光事業の改善発達 ⑨行政庁から委託を受けた事務 ⑩社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑪上記のほか、商工業者の委託を受けて当該商工業者が行うべき事務（その従業員のための事務を含む。）を処理し、その他商工会議所の目的を達成するために必要な事業				

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

所管地域では、大手の建設機械メーカーや農業機械メーカーの工場が点在するものの、それ以外の多くは中小企業であり、小規模事業者に限ると11,653事業所、全事業者数の63.0%を占める。業種別の小規模事業者の割合は、建設業や不動産業で95%、生活関連サービス業で80%、製造業74%、小売業59%となっている。令和5年度の歴史的水準に達した円安やエネルギー価格の高騰、深刻な人手不足の状況下、域内小規模事業者は価格転嫁も思うように進まず、深刻な影響を受けている。また、労働生産性（企業単位、全業種）は枚方市4,196千円・寝屋川市4,303千円・交野市3,753千円であり、全国5,449千円・大阪府6,021千円と比べても低い水準である。域内事業者にとって厳しい経営環境が続くと予想されるなか、コロナ後は業績回復に向かう事業者と苦戦を強いられる事業者が鮮明に分かれつつある。それぞれの事業者において、資金調達、売上と営業利益拡大、人材採用と育成などの経営課題が多いことから、引き続き経営相談事業と地域活性化事業の両軸で、事業者目線に立った伴走型支援を行う。

(2) 所管地域の活性化の方向性

所管地域の活性化の方向性は、交流を主体とした販路拡大と連携強化・デザイン活用・人材採用と育成・女性の活用と戦力化・IT活用・商店街活性化などに注力していくことである。

●所管地域周辺だけでなく、広域でのマッチングや連携を目指し、地元の高い技術や特徴ある製品・サービスを有する事業者の販路拡大と連携強化を支援していく。具体的には、展示会への出展を勧める、価値創出に長けたクリエイターと事業者の交流会や女性起業家同士の交流会開催などを通じ、販路拡大につながる場の提供や新たな付加価値の創出を行う。

●人材採用と育成支援では、人材採用セミナーや女性の能力活用・戦力化セミナーを行うことで、雇用問題の解消やダイバーシティ経営による経営力の強化などを支援する。

●IT活用では、当所の情報センターの機能を活用することで事業者のIT投資・活用を支援し、生産性の向上や経営の合理化を図る。また、ウェブサイト構築や集客プロモーションを支援することで、事業者の情報発信力を高め、効率的な販路拡大につなげる。

●商店街活性化では、商店街ならびに組合・団体の催事情報を取りまとめて情報発信し、集客とにぎわい創出を支援する。

(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

事業の継続・拡大に必要な計画を立て、実施と検証を遂行しようとする事業者。

地域密着経営により、所管域内での消費や受注への取り込みに積極的な事業者。

自社の製品・技術・サービスなどをデザイン活用しながら受注につなげたい事業者。

新たな付加価値をもたらす製品開発やサービス提供しようとする事業者や創業者。

事業者同士の交流により、資質向上に努める事業者。

人材の積極採用、適正評価による賃上げ、育成による経営力強化などに努める事業者。

積極的にIT導入・活用を行い、生産性の向上や経営の合理化に努める事業者。

相談事業で370者、地域活性化事業では約400者を支援対象とする。

(4) 事業の目標

地域活性化事業については、販路拡大と連携強化・デザイン活用・人材採用と育成・女性の活用と戦力化・IT活用・商店街活性化などをテーマに、よりニーズと経済効果が高いと考えられる事業を推進する。また府内商工会議所との広域連携により、当所単独では実施困難な事業を企画運営することで、中小企業・小規模事業者の幅広い経営ニーズに応えていく。

経営相談事業については、枚方本所・寝屋川支所・交野支所・情報センターの計29名の経営指導員で事業者の経営課題解決に向けた支援を行う。令和5年度は経営指導員の習熟度が増し、支援体制が拡充された。令和6年度は強化された経営支援力を活かし、販路開拓・拡大、事業計画書作成、資金繰りなどの支援に加え、大阪産業局や他支援機関などと連携して人材採用、事業承継、ものづくり支援、創業支援などを行うことで、引き続きワンストップ経営支援拠点としての役割を果たしていく。専門相談事業については、法務や税務の専門家に加え、デザイン分野やネット集客分野の専門家なども配置し、幅広い分野の経営課題に迅速かつ丁寧に対応していく。

(5) 事業の実施により期待される効果

当所が本事業を実施することで、所管地域の中小企業・小規模事業者が抱える様々な経営課題の解決につなげることができる。経営課題を解決することで事業者の活力強化や地域経済活性化の役割を果たすとともに、経営相談やセミナー・交流会を通じて事業者の真のニーズを直接収集することで、国・府・3市への政策提言の機能を発揮できる。また、経済や経営に関する膨大な情報から必要な情報を厳選し、当所HP・公式LINE・会報誌などで発信することにより、所管地域の事業者は必要な情報を必要な時に入手し、無駄なく経営改善活動に取り組むことが出来る。

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	370 事業所	支援機関等へのつなぎ	20 支援		
金融支援（紹介型）	40 支援	金融支援（経営指導型）	35 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	2 事業所		
記帳支援	16 事業所	労務支援	6 支援		
人材育成計画作成支援	2 事業所	マーケティング力向上支援	25 事業所		
販路開拓支援	10 支援	事業計画作成支援	155 支援		
創業支援	40 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	3 事業所		
コスト削減計画作成支援	0 事業所	財務分析支援	0 事業所		
5S支援	2 事業所	IT化支援	30 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	0 事業所		
結果報告	370 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	345事業所（令和4年度）				
令和4年度実績及び令和5年度相談事業の進捗状況（令和5年12月31日時点で307件、前年同日比+43件、116%）を根拠とする。当所の経営指導員の習熟度向上や令和6年度中小企業支援策が今年度とほぼ変化しないことが件数設定の根拠である。令和5年度から支援社数は10社減少となるが、デザイン分野やSNS分野の相談増加が見込まれる専門相談において、支援社数を増やす予定である。支援の実現に向け、当所公式HP・LINE・会報誌などでの相談事業の告知強化、研修による指導員の課題解決力の向上、専門家や関係機関との連携強化に取り組む。					
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）					
事業計画書作成・販路開拓を考える事業所や創業希望者などに対し、国・府・市の支援制度の説明、課題分析と解決方法の提案を行いながら伴走型支援を行っていく。金融支援においては、マル経融資活用や日本政策金融公庫・地域金融機関との連携を活かし、事業者にとって最適な融資方法を提案していく。その他専門的な相談や幅広い知識・スキルが必要とされる相談については、よろず支援拠点等の専門家や関係支援機関と連携しながら事業者支援体制を整備し、あらゆる経営相談に迅速かつ丁寧に対応していく。					
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	相談件数	35	弁護士による法律相談を実施（支援日数30日）	30
税務相談	継続	相談件数	200	税理士による税務相談を実施（支援日数80日）	80
労務相談	継続	相談件数	25	社会保険労務士による労務相談を実施（支援日数25日）	25
その他相談	継続	相談件数	230	中小企業診断士による経営相談（25日）、弁理士による知財相談（25日）、MBA取得者によるマーケティング相談（10日）、企業OBによる人材育成等相談（100日）、IT専門家によるネット集客相談（30日）、デザイナーによるデザイン相談（40日）	230
事業実施のポイント・期待される効果					
令和6年度は、円安やエネルギー価格の高騰、人手不足や賃上げの加速、2025年の大阪・関西万博開催に向けた動きの活発化など、専門的な経営相談は令和5年度以上に増加すると予測される。当所では、弁護士・税理士・社会保険労務士・中小企業診断士・弁理士の士業専門家に加え、MBA取得者・シニア企業OB・デザイナー・IT専門家等を配置し、事業者の抱える経営課題に対し、経営指導員が専門家へのつなぎを迅速に実施し、支援していく。特に大阪・関西万博関連のデザイン相談やここ数年増加傾向のネット集客相談に備え、支援日数を増やして相談体制を整備することで、所管地域事業者にワンストップ経営支援の提供が可能となる。					

事業 番号	府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				10,918,100
1	○	新産業創出プログラム事業	枚方市駅周辺の集客力の高い施設にて、地域事業者からニーズの高いテーマで交流会を行い、新事業・創業に関わる支援機関との橋渡しを行う。	3,999,600
2		商店街魅力発掘事業	本事業は、商店街・小売市場を取り巻く環境が益々厳しさを増すなか、商店街の魅力向上による地域商業の活性化を目的とする。	4,797,500
3		課題別人材育成事業	独自で職場外教育訓練を実施することが困難である中小企業・小規模事業者の経営力強化を図るため、事業者のニーズや社会情勢に見合ったテーマのセミナーを開催する。	505,000
4	○	人材ニーズ対応支援事業	人手不足であったり、人材採用に課題を抱えた中小企業・小規模事業者の問題解決を図るため、事業者のニーズや昨今の社会情勢に見合った人材採用戦略や様々な人材の活用をテーマとしたセミナーを開催する。	808,000
5	○	女性の能力活用・戦力化支援事業	女性が働きやすい環境づくりにおいて社内の働き方の見直しを図り、男性にとっても働きやすい職場づくりをテーマにしたセミナーを開催する。	808,000
(2) 広域事業				9,661,637
6	○	大阪府北大阪高等職業技術専門学校活用事業	大阪府立北大阪高等職業技術専門校のテクノ講座を活用したものづくり人材育成事業	4,385,016
7		小規模事業者向け販促Webサイト構築支援事業	Web専任者をおけない小規模事業者でも、Webサイトを軸としたインターネットによる販路開拓について戦略を立て実行し、講義・ワークショップ・実践により支援を行う。	2,575,500
8		売りメッセ取引商談会IN東大阪	東大阪商工会議所の事業計画書のとおり	583,762

4-1. 地域活性化事業一覧

北大阪商工会議所

事業 番号	府施策 連携	事業名	概要	金額（円）
9		大阪勧業展	大阪商工会議所の事業計画書のとおり	126,250
10		ビジネスチャンス発掘フェア2024	八尾商工会議所の事業計画書のとおり	1,991,109
合計（1+2）				20,579,737
（うち、府施策連携事業）				10,000,616

事業名		新産業創出プログラム事業		事業番号		I	新規/継続	継続
想定する実施期間		R3	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	枚方市駅周辺の集客力の高い施設にて、地域事業者からニーズの高いテーマで交流会を行い、新事業・創業に関わる支援機関との橋渡しを行う。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>人やモノ、文化やサービスなど、さまざまな分野でIT化が進んでおり、次々と新しい技術やサービスが生まれ出されている。加えて新型コロナウイルスの影響も依然残っており、人々のライフスタイルや産業の構造も大きく変化している。新事業の創出を行うにあたって、事業者の抱えている課題は多様化している中、支援機関が事業者に対して様々な支援策を打ち出している。新事業を検討されている事業者や創業者が適切な支援策を選択できるよう枚方市駅周辺の集客力の高い商業施設や貸会議室にて、新事業創出プログラムを実施することで、事業者、創業者、支援機関による交流を促す。幅広い課題に対応できるように多様な支援機関との連携、橋渡しを行うなかで、当所管内地域でネットワークができてつつある「デザイン」と当所経営相談においてニーズが高い「女性起業家」の2つを今年度も主要テーマとして支援機関と連携を図り、新産業創出事業者の掘り起こしを交流会や発表会を通じて行う。「デザイン」がテーマの交流会では令和5年度の実績も踏まえ16人もしくは6人程度での交流会を中心に開催する。「女性起業家」がテーマの交流会では令和5年度の実績も踏まえ10人程度での交流会・3人程度のLED関西のエントリー支援を実施する。新事業を行う上での2事業の目的は下記の通り。</p> <p>「デザイン」 中小企業が激しい競争環境のなかで優位性を発揮し、市場で存在感を高めて売上・利益を創出していくためには、デザイン活用とブランディング強化が有効な手段の一つであるが、その有効な手段を認知できず、またどこにアプローチしていいのかわからない事業者が散見される。一方で当所管内地域にゆかりのあるグラフィックデザイン、WEBデザイン、プロダクトデザイン、ブランディング、イラストなどを専門とするクリエイターが多数存在しているものの、地域企業とつながる場や得意分野をアピールする機会が少ないといった課題もある。事業者とクリエイターの双方の課題を解決するために、MEBICと連携し、管内事業者とクリエイターとが良好な関係を構築したうえで、デザイン活用とブランディング強化につなげ、新産業創出に繋げることが目的である。</p> <p>「女性起業家」 多くのライフステージの変化を迎える女性の起業家の悩みは、男性起業家に比べて複雑多岐であり共感できる相手が少ないことである。これから起業する女性や事業経験の浅い女性起業家からは、悩みや思いを話すことのできる女性起業家とつながりたいという希望や身近に相談できる支援窓口がほしいとの希望もお聞きしている。先輩女性起業家の体験談を聞くセミナーや交流会を行い、女性起業家同士のつながりを構築するとともに、交流会の中でLED関西のビジネスプランコンテストを案内、希望者にはLED関西と連携した個別支援を行っていく等、女性起業家を大阪産業局と連携して支援していき、女性起業家の課題解決および新産業創出が目的である。</p>						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	新事業者の中で、「デザイン」「女性起業家」に関する支援を希望される事業者、創業者						
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	ビジネスを取り巻く環境が目まぐるしく変化し、予測困難な現代社会の中で、支援機関を活用し、新しい事業を創出しようと考えている事業者は多い。令和5年度のデザイン交流会参加者および女性起業家交流会参加者からの交流会開催ニーズが高かったことに加え、当所がアプローチ出来ていない事業者・創業者からのニーズも高いと考えられる。						
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	<p>「デザイン交流会」3回開催済み、1回開催予定</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「大人数制(16人程度)の交流会」(事業者とクリエイターとの交流会をクリエイティブサロンと称す) ①令和5年6月2日開催 参加者28名(クリエイティブサロンVol.11「さまざまな『もの』『こと』をつなぐクリエイティブの力」) ②令和5年7月24日開催 参加者18名(クリエイティブサロンVol.12「オープンファクトリー交流会」) ③令和5年10月13日開催 参加者20名(クリエイティブサロンVol.13「事例で学ぶ デザインの視点を取り入れた販路開拓方法」) ④令和6年2月9日開催予定 <p>「女性起業家交流会(少人数制の交流会)」3回開催済み、1回開催予定</p> <ul style="list-style-type: none"> ①令和5年8月3日開催 参加者13名(LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施) ②令和5年10月5日開催 参加者10名(LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施) ③令和5年11月17日開催 参加者15名(LED関西ビジネスプランコンテストファイナリストを講師として実施) ④令和6年1月30日開催予定 						
	反省点	<ul style="list-style-type: none"> ●デザイン交流会 事業者がデザイン活用の必要性を認識していただくために、協業事例を共有する機会などを設ける必要があると感じた。 ●女性起業家交流会 LED関西の参加者への個別支援について、ノウハウが不足していた。今後は個別支援の体制を確立するとともに、交流会参加者に積極的にLED関西の周知を行っていく。 						

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	「デザイン」「女性起業家」の2つを今年度も主要テーマとして支援機関と連携を図り、新産業創出事業者の掘り起こしを行い、交流会によるネットワークづくりを行う。「デザイン」は16人程度での交流会を約2回と6名程度の交流会を約4回、「女性起業家」は10人程度での交流会を約4回と3人程度のLED関西ビジネスプラン発表会のエントリー支援プログラムを、枚方市駅前の商業施設や貸会議室にて実行する。							
	○ 人材交流型	●「デザイン」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 メビックと連携し大阪産業局が保有する地元クリエイターと新事業を検討している事業者の交流会を会場参加型で実施する。地域のクリエイターの販路開拓、地域事業者の広報力強化を目的とし、クリエイターと事業者の名刺交換会、これまでの当事業参加者のコラボ事例等を共有することで、デザインやブランディングに関しての共創意欲を高める。							
	販路開拓型								
	ハズル型	●「女性起業家」局-2 女性起業家支援ネットワークの推進 女性の起業家を対象とした交流会を会場参加型で実施する。LED関西のビジネスプランコンテストファイナリストの方などの先輩女性起業家及び交流会に参加している仲間との交流を通じ、参加者同士での情報交換やネットワークの構築を図る。また、LED関西ビジネスプランコンテストのエントリーに関する支援を行い、「想い」や「夢」の実現を後押しする。							
	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		
	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				その他			
	局-2	女性起業家支援ネットワークの推進				その他			
	(a)府施策連携事業：下記2つの府施策連携事業の推進 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との連携 局-2 女性起業家支援ネットワークの推進との連携 (d)相談事業相乗効果：参加企業に対する1割のカルテ化を支援する。								
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⇒	●設定根拠は、「デザイン」で16人程度の交流会を約2回、6名程度の交流会を約4回開催する。「女性起業家」で10人程度の交流事業を約4回、3人程度のLED関西ビジネスプラン発表会のエントリー支援プログラムをする。令和5年度の実績および引き続きニーズの高い事業であるため。 ●募集方法は、当所会報誌やHP、集客効果の高いLINE配信、各団体の会合等でPRする。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	新事業創出への有益な情報やアイデアを得ることができる。 同じ考えや課題を持つ事業者とネットワークを構築することができ、新事業創出へのマインドを高めることができる。							
	指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合			数値目標	90%			
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	円 ×	支援企業数	社 ×	係数	=	標準事業費	円
		40,400		56		1.00		2,262,400	円
		40,400		43		1.00		1,737,200	円
									円
									円
				合計	99	社	(小計)	3,999,600	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%)							円
						計		3,999,600	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)				
	3,999,600	円 ×	1.00	=	3,999,600	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	支援企業数	役割（配分の考え方）
	○	北大阪商工会議所	3,999,600 円	99	
			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⇒ 56 社	●「デザイン」局ー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との連携		
	支援対象企業の変化	新事業事業の創出への有益な情報やアイデアを得ることができる。同じ考えや課題を持つ事業者とネットワークを構築することができ、新事業創出へのマインドを高めることができる。			
	その他目標値	指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合	数値目標	90%
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⇒ 43	●「女性起業家」局ー2 女性起業家支援ネットワークの推進との連携		
	支援対象企業の変化	新事業事業の創出への有益な情報やアイデアを得ることができる。同じ考えや課題を持つ事業者とネットワークを構築することができ、新事業創出へのマインドを高めることができる。			
	その他目標値	指標	有益な情報交換やネットワークを構築できたと回答した事業者の割合	数値目標	90%

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		商店街魅力発掘事業		事業番号	2	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	本事業は、商店街・小売市場を取り巻く環境が益々厳しさを増すなか、商店街の魅力向上による地域商業の活性化を目的とする。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	管内の市街地の賑わいの創出は、商業を活性化させるだけでなく、地域コミュニティや高齢者等の社会的弱者の「居場所」や「見守りの場」を作るうえでも重要である。 そこで、各商店街の実施する催しやサービスを管内の商店街が共有・連携して、地域にとって魅力的なイベントや催事を企画し、広域かつ集中的・効果的にPRすることで、普段、地域の催事等を気に留めていない潜在顧客の興味をひき、来街者を増やし、商店街・小売市場の活性化を図る。商店街が安心・安全であり、「人々が集う生活になくはない場所」として認知されることで、来街者が増加し、自然と地域コミュニティも形成され地域商業の継続的な賑わいも期待できる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	管内の45商店街、市場、市内個店等が対象					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	前年度、枚方市・寝屋川市・交野市の19団体より本事業参加の要望があった。 管内の統計調査においても年々店舗数が減少している。その背景には、経営者の高齢化・後継者不足と少子・高齢化やコロナ渦による来街者の減少が挙げられ、商店街を構成する店舗の廃業に繋がっている。					
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	19団体参加。 6月下旬 商店街に本事業についての説明を実施。 7月初旬 実際に応募してきた商店街に対して、今後のスケジュールとイベント内容を確認。 8月～9月 関係者（商店会代表含む）との連絡調整を行い、最終的な参加商店街の決定。 10月～12月 WEBで製作を開始し、新聞折込などの告知について実行。					
	反省点	ポストコロナにあって申込が19団体からあり、イベント・防犯対策・美化運動等を告知することができた。当事業に対するニーズは確認できた。 発行日と掲載希望期間により、当初は参加意思があったが発行日以降にイベント開催がないため断念する商店街が出るなどしたため、各商店街との更なる情報共有、協力関係を構築する必要がある。 今後は催事やイベント状況を見据えて、より多くの商店街ならびに組合・団体が参加できるよう取組む必要がある。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	【事業内容】 商店街ならびに組合・団体に対して、集客に繋がる催事を行うにあたり、催事計画を支援する。 本所において参加商店街・組合組織の事業内容を集約し、これらの事業の開催については同時期に実施を行い、催事開催におけるノウハウを合わせて各商店街に提供する。					
	人材交流型	各商店街にとっては、他商店街の催事と自商店街の催事情報を共有し、商工会議所が取り纏めることにより今後の商店街活性化に繋げる。					
	○ 販路開拓型	告知方法としては、集約した催事内容を掲載したチラシを作成（枚方市・寝屋川市・交野市の商店街・市場情報<仮称>）し、地域ポータルサイト、新聞折込等により広範囲にプロモーションする。					
	ハズレ型	【スケジュール】 6月～：市内商店街に本事業内容の説明を行う。 7月～：本事業の参加商店街を公募。事業計画作成を支援。 8月～9月：支援した内容の取りまとめと共有化を図る。 10月：各商店街に事業の確認後、当事業を新聞折込チラシ配布ならびにWEBでの情報配信を実施。 11月～12月：事業実施					
	独自提案型	11月～12月：事業実施					
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	商業
		番号選択		(d)相談事業相乗効果：支援した商店街に属する店舗の内5店舗をカルテ化目標とする。			
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：管内商店街・組合組織、市場を対象とする。 前年度、当年実績から算出した。 募集：管内商店街・組合組織の代表者へ周知。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	本事業を通じて、管内の商店街で共有し、広範囲へプロモーションすることで参加商店街への集客を図る。地域の活性化として、商店街の賑わい創出として、加盟店舗の販売促進としての活動に繋がる。					
		指標	集客につながったと答えた商店街数の割合			数値目標	70%
	その他目標値	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)	⇒ 50,500	円 ×	19	社 ×	10.00	=	9,595,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		合計		19	社	(小計)		9,595,000	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	9,595,000	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)			
	9,595,000	円 ×	0.50	=	4,797,500	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		支援企業数	役割(配分の考え方)		
	○	北大阪商工会議所		4,797,500 円		19			
				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		課題別人材育成事業		事業番号		3	新規/継続	継続	
想定する実施期間		H25	年度～	年度まで	12	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	独自で職場外教育訓練を実施することが困難である中小企業・小規模事業者の経営力強化を図るため、事業者のニーズや社会情勢に見合ったテーマの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)	中小企業・小規模事業者の経営力強化にとって、人材の能力育成が課題である一方で、独自で職場外教育訓練を実施することは、費用などの諸問題により困難であることが見受けられる。そこで地域の経営支援機関である商工会議所が研修事業を実施することにより、中小・小規模事業者に対する人材育成の場を提供し、その経営力強化を図る。本事業では経営課題別の人材育成事業を実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種を対象とする。 経営課題を認識し、課題解決を目指す中小・小規模事業者の経営者又は社員を対象とする。							
	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、社員教育の重要性を認識しているものの、費用負担などの理由により、自社単独での職場外教育訓練の実施は困難とされる。過去数年の事業実績および令和5年度新入社員セミナーへの参加者実績からも、小規模事業者の人材育成に対する関心と、地域経済団体である商工会議所が実施する研修事業への高いニーズが伺える。							
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	1回目「新入社員セミナー」 令和5年4月26日(水) 10:00～15:00 支援事業所数30.5社 参加者数41人 2回目「コミュニケーション力養成講座」 新顧客獲得のための営業、好印象な接客、人間関係円滑化に役立つ! 1day「コミュカ」養成講座 令和5年11月19日(日) 13:00～16:00 支援事業所数48社 参加者数48人							
	反省点	両セミナーとも、支援事業者数を上回っており、目標を達成できた。参加者数は多かったが、セミナー実施後のカルテ化には、つながらなかった。次年度は実施テーマを経営相談につながるテーマとするようブラッシュアップする必要がある。							
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	開催期間 4月～2月の間に2回開催する。							
	人材交流型	開催場所 枚方ビオルネ5階「ビーゴ」イベントルーム等							
	販路開拓型	内 容 入社間もない社員を主なターゲットとした「ビジネスマナー」のセミナー及び、令和5年度に実施した「コミュニケーション力養成講座」のアンケート内容などから、事業者のニーズにあったセミナーを開催する。							
	ハズレ型	実施方法 セミナーは座学形式で実施。							
	独自提案型	予定するテーマ ○ビジネスマナーに関するものや、ビジネスモデル構築・集客力向上・マーケティングについてのセミナーを開催予定。 ○また状況に応じて、経済・国際情勢、CS向上支援などを検討している。							
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			
		番号選択					人材育成・労務		
		(d)相談事業相乗効果：参加事業者の1割のカルテ化を目標とする。							
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⇒	令和5年度に実施した「新入社員セミナー」及び、「コミュニケーション力養成講座」から、独自で実施した場合の参加者数を踏まえて算出。セミナーのみで完結するのではなく相談事業へつながるようなセミナーを検討する。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	50 社	○各所広報誌・ホームページを利用した広報 ○過去参加者へのDM ○他地域活性化事業参加者への案内 ○当所公式LINEアカウントでの案内						
	その他目標値	指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合				数値目標	90%	
		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	円	
	20,200	円 ×	25	社 ×	1.00	=	505,000	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
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)		
	1,010,000	円 ×	0.50	=	505,000	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		支援企業数	役割(配分の考え方)		
	○	北大阪商工会議所		505,000 円		50			
				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⇒ 25 社	「ビジネスマナー講座」(仮) 令和5年度「新入社員セミナー」の実績(支援事業所数30.5社 参加者数41人)を基に、新入社員だけでなく、経営者の意識向上に資するセミナーとして実施する
	支援対象企業の変化	経営者又は、従業員が本事業で取り上げたテーマに関する知識を深める事で、自社課題の問題点を浮き彫りにし、解決策を講じて事業運営を円滑化する。	
	指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合	数値目標 90%
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 社	「ビジネスモデル構築・集客力向上・マーケティング」(予定) 相談事業へつながるようこのセミナーで完結せず、自社課題を明確にし、課題解決に向けて伴走支援できるようなきっかけとなるセミナーを開催する。
	支援対象企業の変化	経営者又は、従業員が本事業で取り上げたテーマに関する知識を深める事で、自社課題を浮き彫りにし、解決策を講じて事業運営を円滑化する。	
	指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合	数値目標 90%
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	人手不足であったり、人材採用に課題を抱えた中小企業・小規模事業者の問題解決を図るため、事業者のニーズや昨今の社会情勢に見合った人材採用戦略や様々な人材の活用をテーマとした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)	昨今、表面化している人手不足であるが、少子高齢化による生産年齢人口・労働力人口の更なる減少が見込まれる中、様々な分野において人手不足は深刻化しており、人材確保は大きな経営課題となっている。このことから、本事業における様々なセミナーを通じ、昨今の社会情勢に合わせた柔軟性のある採用戦略から様々な人材の活用事例までを体系的に学んで頂き、人手不足解消や人材採用の円滑化に繋げて頂く。											
	支援する対象 (業種・事業所数等)	全業種を対象とする。 人手不足解消や人材採用円滑化を目指す中小・小規模事業者の経営者・採用担当者を対象とする。											
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	人手不足を理由とした倒産件数が過去最多ペースを記録した2023年であるが、2024年4月1日以降、時間外労働の規制強化が行われる予定であり、物流業界や建設業界を中心に更なる人手不足の深刻化が懸念されている。また、2025年には「大阪・関西万博」が開催予定であることから、大阪府内における物流業界や建設業界の人材確保は急務であり、本事業の企業ニーズは極めて高い。											
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												
	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	開催期間 4月～2月の間に3回開催する。 開催場所 枚方ビオルネ5階ビーゴイベントルーム や 北大阪商工会議所 寝屋川支所内等											
	人材交流型	内容 働き手不足であったり、人材採用に課題を抱えた企業向けに「人材採用」に特化した支援を行う。具体的な内容としては、今後の採用戦略や採用時における様々な人材の活用方法等について、具体例を交えた情報提供を行う。											
	販路開拓型	実施方法 セミナーは座学形式で実施。											
	ハズオン型	予定するテーマ ○人手不足・採用難時代における今後の採用戦略について											
	独自提案型	○外国人材の採用・活用について ○副業・兼業人材の採用・活用について											
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)府施策連携事業：大阪産業局が実施している「中小企業のための人材採用コンシェルジュ事業」や「外国人材マッチングプラットフォーム事業」と連携し、セミナー開催やアフターフォローを行う。 (d)相談事業相乗効果：参加事業者の1割のカルテ化を目標とする。												
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⇒	例年、地域活性化事業として「雇用・労働啓発セミナー」を開催しているが、参加者数は定員である25名と毎回安定しており、この分野への関心の高さが伺える。これを踏まえ、年3回のセミナーを開催し、25名の半分程度の参加者を各回に見込む。(1回目14社、2回目13社、3回目13社 計40社) ○各所広報誌・ホームページ・当所公式LINEアカウントを利用した広報 ○その他の地域活性化事業参加者への案内										
		40 社											
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	○経営者又は採用担当者が本事業で取り上げたテーマに関する知識を深めることで、自社課題の問題点を浮き彫りにし、解決策を講じて、人手不足の解消や人材採用の円滑化を実現する。											
その他目標値	指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合					数値目標	90%					
	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 ×	14	社 ×	1.00	=	282,800	円				
		20,200	円 ×	13	社 ×	1.00	=	262,600	円				
		20,200	円 ×	13	社 ×	1.00	=	262,600	円				
			円 ×		社 ×		=		円				
		合計	40		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

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)					
	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)			
	○	北大阪商工会議所		808,000		円	40			
						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⇒ 14 社	「人手不足・採用難時代における今後の採用戦略について」(仮)地域活性化事業として「雇用・労働啓発セミナー」を毎年開催しており、その参加者数は定員である25名という実績を踏まえ、その半分程度の参加者を見込む。		
	支援対象企業の変化	経営者又は採用担当者が本事業で取り上げたテーマに関する知識を深めることで、自社課題の問題点を浮き彫りにし、解決策を講じて、人手不足の解消や人材採用の円滑化を実現する。			
	指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合	数値目標	90%	
	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⇒ 13 社	「外国人材の採用・活用について」(予定)地域活性化事業として「雇用・労働啓発セミナー」を毎年開催しており、その参加者数は定員である25名という実績を踏まえ、その半分程度の参加者を見込む。		
	支援対象企業の変化	経営者又は採用担当者が本事業で取り上げたテーマに関する知識を深めることで、自社課題の問題点を浮き彫りにし、解決策を講じて、人手不足の解消や人材採用の円滑化を実現する。			
	指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合	数値目標	90%	
	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⇒ 13 社	「副業・兼業人材の採用・活用について」(予定)地域活性化事業として「雇用・労働啓発セミナー」を毎年開催しており、その参加者数は定員である25名という実績を踏まえ、その半分程度の参加者を見込む。		
	支援対象企業の変化	経営者・採用担当者が本事業で取り上げたテーマに関する知識を深めることで、自社課題の問題点を浮き彫りにし、解決策を講じて、人手不足の解消や人材採用の円滑化を実現する。			
	指標	事業課題解決に役立ったとする事業所数の割合	数値目標	90%	
	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		女性の能力活用・戦力化支援事業		事業番号	5	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	女性が働きやすい環境づくりにおいて社内の働き方の見直しを図り、男性にとっても働きやすい職場づくりをテーマにした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)	中小企業における女性の活用・戦力化支援事業は、女性の能力を最大限に引き出し、多様性を促進することである。現状では女性活躍推進に興味のある企業はあるが、実際女性の雇用に関して理解が深くなく、また女性のアイデアや視点が活かされていないことも課題である。この事業を通じて、女性の能力を発揮し、会社での成長に貢献できる環境を整えることを目指す。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪府内の経営者・人事担当者・男性管理職・従業員					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	中小企業の人手不足という社会課題に対し、労働人口の約半分に当たる女性の雇用を活かしきれていないという現状がある。そういった中で、中小企業が国の制度を活用しながら女性が働きやすい環境を作ることによって雇用促進、業績改善に繋がると考える。					
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						
	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：2024年6月～11月の間に合計4回程度開催する。 開催場所：枚方市駅周辺の貸会議室・貸スペース 開催内容 ●男性育休推進による働き方の見直し 2022年10月1日から施行され、認知度の低い【産後パパ育休】を理解することで働き方の見直しをする。社内で育児休業を取得しやすい環境づくりと業務マネジメント、企業に求められる取り組みについてのセミナー。					
	人材交流型	企業が働き方の見直しをする上で利用できる制度（両立支援助成金制度）や従業員が利用できる制度（育児休業中の給付金・社会保険料の免除に関する内容）を活用することで、企業の働き方の見直しにつながる。					
	販路開拓型	●女性社員の戦力化 女性の強みを活かして業績を上げる方法。女性が働きやすい環境を整えることによる雇用促進など、女性社員の戦力化に関する内容を講師からお話いただく。 女性社員の積極的な参加と発言を促すにはどうしたらいいかについて考えるワークなど。					
	ハズメ型	●男性管理職向け（部下を持つリーダーやマネージャー） 女性の特性を知り、日頃のコミュニケーションの取り方・悩みや困りごとの聞き出し方・伝えにくいことの伝え方などを講師からお話いただき社長の方針に沿って女性が活躍できるようにどのようなことが必要かグループディスカッション。 また、様々なタイプの女性部下との接し方について考えるワークなど。					
	独自提案型	●女性が活躍する企業の事例紹介 管内事業所の女性が活躍する企業にお話していただく。 「女性の雇用を促進することで企業にどのような相乗効果が発生したか」「女性が働きやすい環境を整えるために何に気を付けているか」「休業や短時間勤務を利用する社員の業務を職場でカバーするためにどうしているか」等、これまでの内容に沿って実績を上げている企業の事例を紹介する。					
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
	労-6		中堅・中小企業における女性の活用・戦力化支援事業		人材育成・労務		
	(a) 府連瀬策連携事業 労-6 企業の働く環境整備に関するセミナー開催や女性の就労を支援する取り組みを実施する。大阪府就業促進課女性就業推進グループとの連携により、参加企業に対して、大阪府の企業向け施策の案内や、OSAKAしごとフィールド登録への紹介などを行う。 (d) 相談事業相乗効果 参加事業者の1割のカルテ化を目標とする。						

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⇒	例年、地域活性化事業として「雇用・労働啓発セミナー」を開催。参加者数は定員である25名と毎回安定しており、関心の高さが伺える。また本事業の参加者アンケートの結果から育児や働き方改革などのセミナーを希望していることがわかった。それを踏まえて1回あたり10社×4回=40社の参加者を見込む。募集方法は、当所LINE公式配信・当所HP・各市広報誌・関係機関での案内チラシ配架									
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	40 社	職場環境改善により、人材が定着し、離職率が低下。さらに従業員満足度が向上し女性も安心して長期で働ける環境が整う。									
	指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合	数値目標	90%								
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	20,200	円 ×	支援企業数	40	社 ×	係数	1.00	=	標準事業費	808,000	円
	⇒		円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
			円 ×			社 ×			=		円	
	合計			40	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%)												
	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								
	○ (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	808,000	円 ×	補助率	1.00	=	808,000	円	(①市町村等+②受益者負担)		(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)				
	○	北大阪商工会議所		808,000 円		40						
					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⇒	「男性育休推進による働き方の見直し」 例年、地域活性化事業として「雇用・労働啓発セミナー」を開催。参加者数は定員である25名と毎回安定しており、雇用への関心の高さが伺える。また本事業の参加者アンケートの結果から育児や働き方改革などのセミナーを希望している事業者が多いことがわかった。それを踏まえて10社の参加者を見込む。募集方法は、当所LINE公式配信・当所HP・各市広報誌・関係機関での案内チラシ配架。									
	支援対象企業の変化	10 社	職場環境改善により、人材が定着し、離職率が低下。さらに従業員満足度が向上し女性も安心して長期で働ける環境が整う。									
	指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合	数値目標	90%								
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⇒	「女性社員の戦力化」 例年、地域活性化事業として「雇用・労働啓発セミナー」を開催。参加者数は定員である25名と毎回安定しており、雇用への関心の高さが伺える。女性活躍推進に興味はあるが、実際女性の雇用に関して理解が深くなく、またアイデアや視点が活かされていない企業が多い。政府の支援や啓発活動により、支援制度を利用する企業も増えている。それを踏まえて10社の参加者を見込む。募集方法は、当所LINE公式配信・当所HP・各市広報誌・関係機関での案内チラシ配架。	
		10 社		
	支援対象企業の変化	職場環境改善により、人材が定着し、離職率が低下。さらに従業員満足度が向上し女性も安心して長期で働ける環境が整う。		
		指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合	数値目標 90%
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⇒	「男性管理職向け（部下を持つリーダーやマネージャー）」 例年、地域活性化事業として「雇用・労働啓発セミナー」を開催。参加者数は定員である25名と毎回安定しており、雇用への関心の高さが伺える。女性の部下がいるが、上司として何を支援したらいいかわからないや、女性活躍推進を実現させたいが管理職として何ができるか知りたいという相談を受ける。それを踏まえて10社の参加者を見込む。募集方法は、当所LINE公式配信・当所HP・各市広報誌・関係機関での案内チラシ配架。	
		10 社		
	支援対象企業の変化	女性社員との接し方における不安を解消し、困っていることなどを理解し、サポート体制が整うことで人材定着と離職率の低下に繋がる。		
		指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合	数値目標 90%
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⇒	「女性が活躍する企業の事例紹介」 例年、地域活性化事業として「雇用・労働啓発セミナー」を開催。参加者数は定員である25名と毎回安定しており、雇用への関心の高さが伺える。予定している上記3つのセミナーに参加された方が、実際女性が活躍する企業が女性の雇用を促進することで得られたメリット等に興味を持たれると考えられる。それを踏まえて10社の参加者を見込む。募集方法は、当所LINE公式配信・当所HP・各市広報誌・関係機関での案内チラシ配架・セミナー参加者に告知。	
		10 社		
	支援対象企業の変化	予定しているセミナーの内容を踏まえて、女性社員雇用で企業にどのような影響を与えているかや働きやすい環境を整えるために何を気を付けているか実際企業が取り組んでいることを身近に感じてもらえることができる。		
		指標	女性社員の活躍や雇用に取り組みたいと回答した事業者の割合	数値目標 90%
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		大阪府北大阪高等職業技術専門校 活用事業	事業番号	6	新規/継続	継続
想定する実施期間		H25 年度～ 年度まで	13 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	大阪府立北大阪高等職業技術専門校のテクノ講座を活用したものづくり人材育成事業				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	管内では、平成25年4月に大阪府立北大阪高等職業技術専門校が津田サイエンスヒルズに開校されており、ものづくり・建築関連事業者の人材育成事業が実施されている。2016年経済センサス（RESAS調べ）において、企業単位における製造業ひとりあたりの労働生産性は大阪府が8,422千円であるのに対し、枚方市7,242千円・寝屋川市6,705千円・交野市6,382千円・守口市4,440千円・門真市9,494千円・大東市6,111千円・四條畷市4,493千円となっており、総じて低いため、製造業従業者の生産性を継続して高めていく必要がある。管内事業者に対する人材育成事業を実施し、大阪の成長を支える上で不可欠な基盤である人材を育成・労働生産性を高める事を目的とする。				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北大阪商工会議所・守口門真商工会議所・大東商工会議所・四條畷市商工会管内の製造業・建設業をメインとした事業所を支援対象とする。また、事務系職員を対象とした簿記講座も好評であり、幅広い職種への支援も行う。技術習得講座が多いため、技専校対応可能数をベースに支援企業数を調整していく。				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	一般的な経営セミナーと違い、実際に工作機械等を使用したものづくり製造業・CADをメインとした建築系の実習を開催しており、本事業実施を望む事業者が多いことがアンケートより伺える。さらに受講生が学んだ技術の延長や他の技術を習得したいという声も多くある。また、人材開発支援助成金におけるOFF-JTとして活用されている事業者もある。				
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	北大阪高等職業技術専門校へのオーダーメイド講座として下記17講座を開催 (今期残り1講座も順次開催予定) ①測定基本、誤差の原因対策(前期) 令和5年5月10日・11日 7.5社支援 ②中小企業の総務・経理の日常業務入門(前期) 令和5年5月12日・15日・17日 16.5社支援 ③建築図面作成のためのJw_cad基礎講座(前期) 令和5年5月19日・26日・6月2日 8.5社支援 ④自由研削砥石特別教育 令和5年5月22日・23日 4社支援 ⑤工業簿記入門 令和5年6月1日・5日・7日 6社支援 ⑥安全衛生と機械製図(手描き) 令和5年6月13日・14日 7社支援 ⑦宅地建物取引士勉強会 令和5年7月5日・12日・8月9日・30日・9月6日 9社支援 ⑧マシニングセンタ(プログラミング編) 令和5年7月12日・13日・14日 4.5社支援 ⑨機械製図(寸法・幾何公差編) 令和5年7月24日・25日 7.5社支援 ⑩3次元CAD入門(SolidWorks2012) 令和5年8月9日・23日・30日 6.5社支援 ⑪はじめから学ぶ簿記知識入門 令和5年9月8日・11日・13日 13社支援 ⑫測定基本、誤差の原因対策(後期) 令和5年10月2日・3日 4社支援 ⑬機械加工入門(フライス盤・旋盤) 令和5年10月24日・26日 3社支援 ⑭中小企業の総務・経理の日常業務入門(後期) 令和5年11月8日・9日・14日 9.5社支援 ⑮建築図面作成のためのJw_cad基礎講座(土曜) 令和5年11月11日・18日・25日 4社支援 ⑯機械加工(フライス盤・旋盤)技能編 令和5年11月13日・14日・17日 5社支援 ⑰3次元CAD応用(SolidWorks2012) 令和5年12月1日・8日・15日 5社支援 現在までで合計120.5社を支援。 また、今期残り1講座も順次開講予定				
	反省点	支援企業数を十分に集めることができなかった。今後は、期初に年間スケジュールの周知を行うなどして計画的に定員を確保し、支援企業の人材育成に貢献していく。				
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	人材育成型	北大阪高等職業技術専門校へのオーダーメイド講座として下記17講座を開催予定				
	人材交流型	①5月	機械加工入門(フライス盤・旋盤)	2日間		
		②5月	中小企業の総務・経理の日常業務入門(前期)	3日間		
	販路開拓型	③5月	安全衛生と機械製図(手描き)	2日間		
		④5月	マシニングセンタ(プログラミング編)	3日間		
		⑤6月	工業簿記入門	3日間		
	ハズオン型	⑥6月	機械加工入門(フライス盤・旋盤)	2日間		
⑦7月		測定基本、誤差の原因対策	2日間			
⑧7月		宅地建物取引士勉強会	5日間			
⑨8月		機械加工入門(フライス盤・旋盤)	2日間			
○ 独自提案型	⑩8月	マシニングセンタ(プログラミング編)	3日間			
	⑪9月	はじめから学ぶ簿記知識入門	3日間			
	⑫10月	マシニングセンタ(プログラミング編)	3日間			
	⑬11月	中小企業の総務・経理の日常業務入門(後期)	3日間			
	⑭11月	建築図面作成のためのJw_cad基礎講座(土曜)	3日間			
	⑮11月	機械図面の幾何公差	2日間			
	⑯12月	3次元cad入門(Solidworks2012)	3日間			
	⑰12月	機械加工入門(フライス盤・旋盤)	2日間			

にするのかを明確に)	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携		○ (b)広域連携		○ (c)市町村連携		○ (d)相談事業相乗効果		
		労-14	技術専門学校を活用した中小企業従業員等の技術向上事業				人材育成・労務			
		(a)府施策連携：大阪府雇用推進室人材育成課技術専門学校グループ・北大阪高等職業技術専門学校と連携し、施設周知・活用とその利用による参加企業の技術力向上を図る。 (b)広域連携：各商工会議所・商工会が管内事業者へ事業周知を行い、北大阪商工会議所が主幹として実施する。								
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⇒	前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき平均12社（北大阪4.25社・守口門真5社・大東2.5社・四條畷0.25社）にて実施17講座を開催予定。各会議所・商工会会報誌・HP・SNSにて事業案内を行う。また、事業者への個別訪問・DM・電話での案内を実施。							
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識								
	その他目標値	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合				数値目標	90%		
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価			支援企業数		係数		標準事業費		
	1	40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円	
	2	40,400	円 ×	16	社 ×	1.30	=	840,320	円	
	3	40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円	
	4	40,400	円 ×	10	社 ×	1.30	=	525,200	円	
	5	40,400	円 ×	12	社 ×	1.30	=	630,240	円	
	6	40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円	
	7	40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円	
	8	40,400	円 ×	12	社 ×	1.50	=	727,200	円	
	9	40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円	
	10	40,400	円 ×	10	社 ×	1.30	=	525,200	円	
	11	40,400	円 ×	16	社 ×	1.30	=	840,320	円	
	12	40,400	円 ×	10	社 ×	1.30	=	525,200	円	
	13	40,400	円 ×	14	社 ×	1.30	=	735,280	円	
	14	40,400	円 ×	10	社 ×	1.30	=	525,200	円	
	15	40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円	
	16	40,400	円 ×	10	社 ×	1.30	=	525,200	円	
	17	40,400	円 ×	12	社 ×	1.20	=	581,760	円	
		合計		204	社	(小計)		10,471,680	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							10,471,680	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)		ものづくり分野又は建築分野を受講対象とする講座が多く、そのため参加事業者を募る際、一般的なセミナー事業と比較し、相応の人的労力（製造業・建設業メインの実習講座が多く、募集時に案内事業者が限られてくるため、個別訪問や電話にて具体的な説明を有するケースがある。アンケートの結果等から受講者からの一定の評価を頂いており、まだ当事業を活用したことのない域内事業所の掘り起こしをおこなっていくため）が発生することが予想され、DMなどの広報費の多くの負担も予想される。また事業実施にあたり専門学校との連絡・調整業務の負担が予想される。								
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)			
10,471,680		円	×	1.00	=	10,471,680	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	支援企業数	役割（配分の考え方）
	○	北大阪商工会議所	4,385,016 円	73	各会議所・商工会が予定する参加者数（1事業につき北大阪4.25社、守口門真5社、大東2.5社、四條畷0.25社）で計算した。また補助額の1割を代表団体である北大阪に配分。
		守口門真商工会議所	3,926,880 円	85	
		大東商工会議所	1,963,440 円	42	
		四條畷市商工会	196,344 円	4	

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⇒ 12 社	機械加工入門（フライス盤・旋盤） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標 90%
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⇒ 16 社	中小企業の総務・経理の日常業務入門（前期） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標 90%
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⇒ 12 社	安全衛生と機械製図（手描き） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標 90%
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⇒ 10 社	マシニングセンタ（プログラミング編） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標 90%
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⇒ 12 社	工業簿記入門 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標 90%
その他目標値	目標値の内容⇒		

	その他目標値	目標値の内容⇒ 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⇒	機械加工入門（フライス盤・旋盤） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
		12 社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合
	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⇒	測定基本、誤差の原因対策 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
		12 社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合
	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⇒	宅地建物取引士勉強会 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
		12 社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合
	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⇒	機械加工入門（フライス盤・旋盤） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
		12 社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合
	その他目標値	目標値の内容⇒	
事業の目標⑩	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	マシニングセンタ（プログラミング編） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社
		10 社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識	
		指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合
	その他目標値	目標値の内容⇒	

事業の目標 ⑪	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法→ 16 社	はじめから学ぶ簿記知識入門 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識		
	その他目標値	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標
事業の目標 ⑫	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法→ 10 社	マシニングセンタ（プログラミング編） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識		
	その他目標値	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標
事業の目標 ⑬	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法→ 14 社	中小企業の総務・経理の日常業務入門（後期） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識		
	その他目標値	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標
事業の目標 ⑭	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法→ 10 社	建築図面作成のためのJw_cad基礎講座 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識		
	その他目標値	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標
事業の目標 ⑮	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法→ 12 社	機械図面の幾何公差 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識		
	その他目標値	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標
事業の目標 ⑯	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法→ 10 社	3次元cad入門(Solidworks2012) 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社	
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識		
	その他目標値	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標

事業の目標 ⑰	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法→	機械加工入門（フライス盤・旋盤） 前年度までの実績に基づいて設定。1事業につき12社	
		12 社		
	支援対象企業の変化	○ものづくり・建築分野企業在職者の技能向上による企業競争力の強化及び事務系在職者の事務作業効率化による生産性の向上 ○産業人材育成拠点としての北大阪高等職業技術専門校の役割認識		
	指標	参加事業者の内、業務へ実践出来ると回答する割合	数値目標	90%
	その他目標値	目標値の内容→		

【備考】

--

事業名		小規模事業者向け販促Webサイト構築支援事業	事業番号	7	新規/継続	継続
想定する実施期間		H27 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	Web専任者をおけない小規模事業者でも、Webサイトを軸としたインターネットによる販路開拓について戦略を立て実行していけるよう、講義・ワークショップ・実践により支援を行う。				
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	<p>新型コロナ感染拡大時にインターネット利用が進んだ新しい生活様式は新型コロナ収束後も続き、スマートフォンやSNSが生活に根付き、さらに実用レベルのAIが登場し、事業者が販路拡大に利用できるインターネット上のWebサービスや手法は増え続けている。これらを上手く活用した成功事例を目にすることも多い。</p> <p>Webサービスや手法は、要点さえ押さえて取り組めば事業者の規模にかかわらず活用が可能であるが、中小企業とりわけ小規模事業者の場合、人材やスキル等の問題により最新情報の収集や理解が進まず、必要性を理解しながらも活用が進まない状況が見受けられる。</p> <p>そこで当事業では、最新情報や基礎知識を提供するとともに、様々なWebサービスや手法を利用する際に軸となるWebサイトの構築・改善を通して事業者自身が販路拡大の基本戦略を立てられるよう、さらに応用して適したWebサービスや手法を選択し販路拡大に向けて踏み出していけるよう支援を行う。</p>				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	あらゆる業種の小規模事業者を対象とする。エリアは昨年度と同様に北大阪(枚方・寝屋川・交野)・東大阪・豊中・守口・門真とする。下記ニーズ調査により販路としてのWeb活用支援を要望する声が多かったためである。				
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>(管内展開) 会員巡回や相談事業での聞き取り調査により把握している。未だWebサイトを持っていなかったり、持っても販路としての活用方法に悩んでいたり、様々なWebサービスや手法を耳にするものの利用には至っていない小規模事業者が多く、アドバイスが欲しいという声を聞くことが多い。</p> <p>(広域展開) 管外にも同様の課題を抱える事業者が数多く存在しているものと考えられるため、広域での支援が必要である。</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>【A】Webサイト構築</p> <p>A-① 戦略策定、サイト基礎構築</p> <ul style="list-style-type: none"> 北大阪エリア・東大阪エリア合わせて4クールを終え、参加数は定員を超え、満足度も高い 東大阪エリアの残る1クールは2～3月開催予定 <p>A-② 販路に活用できるサイト構築</p> <ul style="list-style-type: none"> 2月開催予定、既に参加申し込みが寄せられている <p>【B】Webサイト集客プロモーション</p> <ul style="list-style-type: none"> 2クール開催済、参加数は定員を超え、満足度も高い 残る2クールは2月開催予定、既に参加申し込みが寄せられている 				
	反省点	変化の激しいインターネットの状況を把握した上で、企業のニーズも伺い、その成長につながる内容を開催回ごとに練り、講師へ伝え協力を得て実施している。セミナー後も課題を持つ企業には、相談事業で支援を継続し解決に導く流れが上手く働いている。今後も経営に役立つ販路拡大につながるWeb活用支援を提供するという視点をぶらさず、当事業を続けていく。				

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	●人材交流型 【A】Webサイト構築 A-① 戦略策定、サイト基礎構築 経営戦略を意識しWeb集客戦略を立てるとともに、Webの最新動向と効果あるサイト構築に必要な正しい基礎知識を得る。戦略にそってサイトのベースとなるトップページを中心とした基礎ページを作成する。 ・18社×4日間で2クール／開催場所：北大阪商工会議所管内の会場 ・10社×4日間で3クール／開催場所：東大阪商工会議所
	○	人材交流型	A-② 販路に活用できるサイト構築 A-① 終了程度の知識前提、Web集客戦略の確認から開始、サイト活用の目標を明確にし、SEO対策や訪問者の動線を考慮した構成の検討、コンテンツへの落とし込みを行い、目標達成に向けてサイト構築または改善を行う。 ・19社×4日間で1クール／開催場所：北大阪商工会議所管内の会場
		販路開拓型	①②とも、ワークにより各種手法の定着を、参加者間のディスカッションにより顧客視点の気づきや新たな強み発見を狙う。適宜、専門家がレビューを行いブラッシュアップを促す。ページ作成やサイト構築は1人1台のパソコンでCMSを用いて行う。
		ハズレ型	●人材育成型 【B】Webサイト集客プロモーション 集客やプロモーションにサイトを活用する手法について要点を解説しスムーズな実施へと導く。具体的には、検索エンジン対策・広告によるサイトへの訪問者増、SNSとサイトを連携させたファンづくり促進、それらの実施効果把握（GoogleアナリティクスやSNSインサイト）とPDCAの重要性について、適宜組み合わせたセミナーとする。 講座中にフォローが必要な難易度が高い方を①、座学で理解可能な難易度が低い方を②とする。 B-① 10社×1日間で2クール／開催場所：北大阪商工会議所管内の会場 B-② 15社×1日間で2クール／開催場所：北大阪商工会議所管内の会場 ※新たなAIの活用は各セミナー中で最新手法として紹介していく。 ※【A】【B】とも状況に応じて、開催方式をハイブリッド型（会場受講+オンライン受講）とする場合あり。
		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	
		番号選択					IT・IoT		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		(b)広域連携：北大阪（枚方・寝屋川・交野）・東大阪・豊中・守口門真エリアで事業を展開する。北大阪商工会議所がセミナー内容監修役となり、流行が早いWeb最新動向を考慮したセミナー内容となるように調整する。 (d)相談事業相乗効果：セミナー受講によって得られるWeb戦略策定における基本プロセスおよび実践を上手く自社に適用し販促に繋げられるよう、終了後も経営指導員による伴走型継続支援を行う。（カルテ化2割）							
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⇒	●人材交流型 《A-①》合計66社 北大阪26社、東大阪30社、豊中2社、守口門真8社 《A-②》合計19社 北大阪14社、東大阪2社、豊中1社、守口門真2社 ●人材育成型 《B-①》合計20社 北大阪18社、東大阪1社、守口門真1社 《B-②》合計30社 北大阪28社、東大阪1社、守口門真1社 募集は会報、ホームページ、SNS、メールマガジン、指導員対面・訪問による。過年度の実績に基づき、ディスカッションや実習を含むため1回当たりの企業数は1会場および1オンライン画面で届く範囲とし、講座内容の難易度により講座後の相談事業で支援可能な企業数となるよう設定した。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	135 社	下記いずれかの変化とする ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く						
	その他目標値	目標値の内容⇒	指標					上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合	数値目標
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 ×	66	社 ×	1.40	=	3,732,960	円
		40,400	円 ×	19	社 ×	1.40	=	1,074,640	円
		20,200	円 ×	20	社 ×	1.00	=	404,000	円
		20,200	円 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円
			円 ×		社 ×		=		円
			合計		135	社	(小計)		5,817,600
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算（小計の5%）							円
						計		5,817,600	円

算出額	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)							
	①市町村等補助	円	交付市町村等					
	②受益者負担	円	負担金の積算					
	(a)府施策連携	○	(b)広域連携	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果		
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
5,817,600	円	×	0.75	=	4,363,200	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	支援企業数	役割(配分の考え方)		
	○	北大阪商工会議所		2,575,500 円	86	北大阪は幹事として企画調整・広報・運営等について担当する。東大阪はA-①について支援企業数を基準に分配し、A-②2社・B-①1社・B-②1社の参加企業の発掘を行う。豊中はA-①2社・A-②1社、守口門真はA-①8社・A-②2社・B-①1社・B-②1社の参加企業の発掘を行う。事後フォロー及び、カルテ化については各団体と相談の上で分担する。		
		東大阪商工会議所		1,363,500 円	34			
		豊中商工会議所		90,900 円	3			
		守口門真商工会議所		333,300 円	12			
				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⇒	《A-①》合計66社 北大阪26社、東大阪30社、豊中2社、守口門真8社 募集は会報、ホームページ、SNS、メールマガジン、指導員による		
	66 社		過年度の実績に基づき、ディスカッションや実習を含むため1回当たりの企業数は1会場および1オンライン画面で目が届く範囲とし、講座内容の難易度により講座後の相談事業で支援可能な企業数となるよう設定した。		
	支援対象企業の変化	下記いずれかの変化とする ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く			
	指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合		数値目標	50%
	その他目標値	目標値の内容⇒			
	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒	《A-②》合計19社 北大阪14社、東大阪2社、豊中1社、守口門真2社 募集は会報、ホームページ、SNS、メールマガジン、指導員による		
	19 社		過年度の実績に基づき、ディスカッションや実習を含むため1回当たりの企業数は1会場および1オンライン画面で目が届く範囲とし、講座内容の難易度により講座後の相談事業で支援可能な企業数となるよう設定した。		

事業の目標②	支援対象企業の変化	下記いずれかの変化とする ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・新たな販路として活用できるWEBサイトのベースが構築できる ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く		
	指標	上記変化のいずれかの様子が見られ、課題解決策を得て、その対策に取り組んだ事業者の割合（A-①終了程度の知識前提であるため難易度が上がる）	数値目標	40%
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⇒ 《B-①》合計20社 北大阪18社、東大阪1社、守口門真1社 募集は会報、ホームページ、SNS、メールマガジン、指導員による	20社	過年度の実績に基づき、ディスカッションや実習を含むため1回当たりの企業数は1会場および1オンライン画面で目が届く範囲とし、講座内容の難易度により講座後の相談事業で支援可能な企業数となるよう設定した。
	支援対象企業の変化	下記いずれかの変化とする ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く		
指標	講座内容を理解し、上記変化のいずれかの様子が見られた事業者の割合	数値目標	70%	
その他目標値	目標値の内容⇒			
事業の目標④	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 《B-②》合計30社 北大阪28社、東大阪1社、守口門真1社 募集は会報、ホームページ、SNS、メールマガジン、指導員による	30社	過年度の実績に基づき、ディスカッションや実習を含むため1回当たりの企業数は1会場および1オンライン画面で目が届く範囲とし、講座内容の難易度により講座後の相談事業で支援可能な企業数となるよう設定した。
	支援対象企業の変化	下記いずれかの変化とする ・異業種交流により新たな気付きを得られる ・Web販路開拓戦略は経営戦略と連携していることを認識する ・顧客視点で考えることの重要性に気付く ・情報技術や消費者動向の変化に応じた販促の必要性に気付く ・自社の強みの分析等が販路開拓の要因として重要であることに気付く ・Webサイトプロモーション手法を理解する ・PDCAによる継続運営の重要性に気付く		
指標	講座内容を理解し、上記変化のいずれかの様子が見られた事業者の割合	数値目標	70%	
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。

