

平成27年度 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	高石商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 合田 房雄	
	所在地	〒592-0014 高石市綾園2丁目6番10号	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所長 磯川 亜紀
		連絡先	電話番号(直通) : 072-264-1888
Fax : 072-261-7676			
		E-mail : tcci@gold.ocn.ne.jp	
①設立年月日 ②職員数 (うち経営指導員数) ③所管地域 ④管内事業所数 ⑤管内小規模事業者数 ⑥会員数(組織率) ※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと		①昭和58年4月1日 ②13名(経営指導員9名) (平成27年3月27日現在) ③高石市 ④2,204(平成24年事業所統計調査による) ⑤1,584(平成24年事業所統計調査による) ⑥1,080(49.0%)(平成27年3月18日現在)	
<input type="checkbox"/> 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。 (2) 行政庁等の諮問に応じて答申すること。 (3) 商工業に関する調査研究を行うこと。 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集又は刊行を行うこと。 (5) 商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査を行うこと。 (6) 輸出品の原産地証明を行うこと。 (7) 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。 (8) 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。 (9) 商工業に関する技術及び技能の普及又は検定を行うこと。 (10) 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあっせんを行うこと。 (11) 商事取引に関する仲介又はあっせんを行うこと。 (12) 商事取引の紛争に関するあっせん、調停又は仲裁を行うこと。 (13) 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。 (14) 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。 (15) 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。 (16) 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。 (17) 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。 (18) 前各号に掲げるもののほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。			

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

本市は大阪府の南部に位置し、東西6.1 km、南北4.1 kmに広がり、市域が11.35km²というコンパクトな地域であるが、市域の概ね半分を占める臨海部（高砂地区）には化学工業・石油精製等、国内有数の大企業や中小企業群を含む工業地帯が立地する。内陸部には、自然発生的に誕生、成長してきた多くの小規模事業所を含む中小企業が存立し、双方は防災緩衝帯としての水路で隔てられている。

市内から大阪の中心部まで約20分、関西国際空港にも20数kmと近く、便利で住みよい住宅地として発展してきたが、利便性が消費の流出ともなっている。

長引く不況に加え、市内人口の減少と高齢化による住民の購買力低下、近隣への大型店の出店、商業者自身の高齢化による廃業などのため、街の活気が失われている現状である。高石市とも連携協力して市内を元気にするべく商業活性化を図ることが喫緊の課題とされている。

(2) 所管地域の活性化の方向性

南海本線の立体交差事業が進み、昨年相次いで大型・中型2軒のスーパーが出店するなど、商業活性化の契機と期待されている一方、その影響を受けた個人商店の廃業や老舗スーパーの閉店などにより、店舗数の激減が目立っている。市内人口についても流出が続く状況である。

打開策として、①高石市、金融機関等との関係を密にし、開業希望者に対し情報提供を行うほか、個別に支援を行い、地元で根付く産業の振興が必要である。

②府内中小企業のBCP策定率が1割程度にとどまっていることから、特に南海トラフ地震等の被害を想定した非常時の経営計画の策定が急がれる。

③雇用面では、人材確保と雇用定着が課題となっており、地元中小企業と求職者のミスマッチを解消するべく、人材確保の機会の創出が必要とされる。

④市内飲食店や個店の活気を取り戻し、街の賑わいを創り出す。

⑤小規模事業者の経営力強化策として、働きやすい職場環境の整備とマーケティング力向上をテーマとして資質向上を図る。

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

本市は、内陸部は商業・サービス業を中心とした小規模事業者が多く、事業主の高齢化や後継者不足等により廃業し、事業所数は年々減少している。商店街においても同様であり、半数以上が組織として機能するほどの会員数を維持できなくなっている。

一方、臨海部には、化学製品・石油製品製造等の大企業とその下請企業、金属加工等の中小企業が操業している。縮小傾向にある市内事業所に対し、事業展開に前向きな事業所を中心として、地域性を考慮した支援強化を図り、ものづくり支援や地域のイベントや観光を取り入れながら商業の活性化を図る。

主たる支援対象を「卸・小売業」「飲食店」「サービス業」「建設業」「製造業」「運輸業」を構成する事業者数の合計である約1,500事業所と想定する。

(4) 事業の目標

会員・非会員を問わず巡回・窓口による相談により、市内事業所の現状把握と課題抽出に努める。特に窓口相談には速やかに対応できるよう経営指導員全員が万全の体制で臨む。各種施策のPRや情報提供を行い、その活用を促進する。

必要に応じて専門家や支援機関等と連携し、課題解決をサポートする。

①高石市や金融機関と連携を密にし、夜間の開催や女性起業家のための専門コースを設けるなど、開業希望者のニーズに柔軟に対応した「創業セミナー」、新しい資金調達方法の一つとして定着しつつある「クラウドファンディング活用促進講座」で情報提供し、必要に応じて個別に支援を行う。

②引き続き「BCP策定支援事業」にて非常時の危機管理に関する情報提供や事前計画の策定から管理までを支援して経営環境の保全を図る。

③人材確保に時間や費用をかけることができない小規模事業者と若年者のマッチングの機会を地元で創出し、さらに雇用定着が図られるようセミナーを行う。

④食べあるきイベント「たかいしバル」で飲食店を中心とした市内店舗への消費者の利用の機会を作る他、個店が店舗の強みを発見してPR力の向上を目指す「まちセリ」、市内店舗紹介冊子の作成と配布を行うことにより販促支援を行う。

⑤自社商品・事業者自身を撮影する方法を学ぶことを通して、商品や事業者自身を客観的に捉え、自らの立ち位置を再確認することにより得た気づきをマーケティングに応用する。

(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（実施する事業の総合的な効果等を記載すること）

- ・ 経営支援により真の問題点に事業者自身が気づくことが可能となる。最適な支援メニューを活用すれば経営内容の把握と分析を行いながら課題を可視化することにより、最善の解決を得ることが期待される。
- ・ 既存事業者の廃業が続く中、開業希望者を厚く支援することにより、産業の振興や地域資源の発掘、新事業への開拓等につながる。
- ・ 販促イベントや地域に存在する様々な資源を活用した冊子等を作成することで、小規模事業者の自助努力の機会と地域の活性化につなげる。
- ・ 事業者が有益な情報を得て問題点・課題点を把握し、健全な事業運営が行えるよう、あらゆる相談に応じて併走型支援を行う。
- ・ これらの事業を実施しなかった場合は、小規模事業者が情報不足により利益獲得また危機回避の機会を逸したり、経営力が低下したりするなど、市内産業が脆弱化する恐れがある。

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	330	事業所	支援機関等へのつなぎ	25	支援	
金融支援（紹介型）	25	支援	金融支援（経営指導型）	50	支援	
マル経融資等の返済条件緩和支援	5	事業所	資金繰り計画作成支援	10	事業所	
記帳支援	40	事業所	労務支援	25	支援	
人材育成計画作成支援	3	事業所	マーケティング力向上支援	3	事業所	
販路開拓支援	115	支援	事業計画作成支援	15	事業分野	
創業支援	13	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	5	事業所	
コスト削減計画作成支援	2	事業所	財務分析支援	5	事業所	
5S支援	2	事業所	IT化支援	115	事業所	
債権保全計画作成支援	2	事業所	結果報告	300	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	320					
<p>事業所カルテ・サービス提案書を経営指導員1名当たり平均40～50件と勘案し、各支援メニューについては、経営指導員間での情報共有を密に連携を図るなどして小規模事業者が抱えている問題や経営改善に向けた取り組みに対しフォローアップに努める。</p> <p>各指導員のレベルアップを行っていることから指導員1名減となるが年間330件を目標とする。</p> <p>支援メニューの件数設定の根拠としては、政府の成長戦略や改正小規模支援法の施行も鑑み、事業存続への取り組みや創業を思案されている方に対する支援メニューとして創業支援や金融支援、事業計画作成支援、労務支援等の相談案件の増加が見込まれ、昨年と同数もしくは支援件数増加としている。</p> <p>また、小売・サービス業においては、事業所での販売だけでなく展示会や商談会、インターネットを介したネット販売等の販売に対するツールが多くなっているため、情報発信や活用方法の支援を図るなど、IT化支援件数の増加が見込まれる。さらに各経営指導員が小規模事業者に対し伴走型によるきめ細やかなトータル支援を心掛ける。</p>						
事業所支援の実施方法（専門家や各種支援機関、支援制度の活用など）						
<p>小規模事業者の多様な経営課題に迅速に対応し、早期に課題解決に繋げるため、経営指導員によるワンストップサービスだけでなく公的な支援機関や専門家との連携を図り、金融・税務・労務等の相談に対応する。</p> <p>また、経営指導員の資質向上は喫緊の課題であり、自己研鑽や各種研修に参加するとともに、管内の事業所への定期的な巡回をもって意見聴取を行い、小規模事業者が抱える問題の把握に努め、課題提案等を行うなど親身な対応を図ることで相談しやすい環境を整える。</p> <p>創業者に対する支援としては、創業準備から事業計画書作成や融資の斡旋、労働保険の新規適用など幅広い内容のため、専門的な取り組みについては、税理士や金融機関、社会保険労務士等の専門家と密に連携を図り、事業の経過に対して継続して支援を行う必要がある。</p> <p>管内においては自社のホームページを設置していない多くの小規模事業所に対し、本所が運営しているcci.comにて事業所のホームページを作成し、情報を掲載することで販路開拓の一助となるよう支援を行う。</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		
税務支援	継続	支援回数	12回	税務に関する諸問題に対して税理士による個別相談を実施。		
法務支援	継続	支援回数	12回	法律に関する諸問題に対して弁護士による個別相談を実施。		
労務支援	継続	支援回数	3回	労務に関する諸問題に対して社会保険労務士による個別相談を実施。		
金融支援	継続	支援回数	12回	融資に関する諸問題の解決を支援。		
事業実施のポイント・期待される効果						
<p>経営指導員によるワンストップサービスだけでなく、税務支援では法人税や相続税、贈与税、法務支援では取引問題や事業承継、労務支援では労使関係に係る相談、金融支援では融資の斡旋や制度活用方法などより専門性を問われる相談案件については、専門家である税理士・弁護士・社会保険労務士ならびに日本政策金融公庫の管内担当者とも連携を図り、早期課題解決に導き、相談者の満足度を高める。</p> <p>また、税務・法務・金融支援については、月に1回相談会を実施し、経営全般に係る様々な課題を提案等を通じ、早期に問題解決をはかることで、事業への影響を抑える効果があり、事業存続・経営改善が期待できる。</p> <p>金融支援では日本政策金融公庫担当者の出張相談により商工会議所で相談・申込みが出来る機会を設けるなど臨機応変な対応を図ることで事業所の事務負担軽減に繋がり、効率的かつ自立的な経営に繋がる効果が期待できる。</p>						

府施策 連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業			3,005,450
○	たかいし合同企業説明会 &若年者マッチング事業	中小企業と働く意欲のある元気な若者とのマッチングの機会を創りだし、効果的な人材確保と雇用マッチングの支援を行う。	1,005,500
	オール高石セールス プロモーション事業	顧客離れや売上低下など課題を抱えている事業所が自店の現状を把握し、分析することにより自社のセールスポイントを見出し、自店の魅力を効果的にアピールし顧客獲得ができるよう支援する。	969,825
	たかいしバル	出店企業のオリジナル商品やこだわりメニューが一律価格で味わえる「バル」により、各店を効果的にPRすることで市内飲食店の活気を取り戻し街の賑わいを創りだす。	1,030,125
(2) 広域事業			5,053,038
○	クラウドファンディング活用促進講座	中小企業の新たな資金調達手段として期待され、認知されつつあるクラウドファンディングについてのさらなる普及啓発を図る。またワークショップ形式により情報共有を行う。	623,100
○	雇用対策(定着支援)セミナー	離職率が高く定着が進まない多くの中小企業の課題に対応するため、自社の定着・育成の流れを見直すとともに助成金活用等の情報提供を行う。	402,000
○	BCP策定支援事業	BCPの基礎知識、防災との違いからBCMへの取り組みを学び、BCP策定に繋げていくだけでなく、府の防災対策と被害想定状況等についても情報提供を行う。	482,400
○	創業セミナー	経営者にとって必要となる心構えや事業経営の基本を学ぶ。今回は女性に特化したセミナーを3回のうち1回実施し女性起業家の育成支援を行う。	868,320
	飲食店・地場製品等域内資源の活性化支援事業	堺商工会議所(幹事)の事業計画書参照	402,000
	自社商品売込み商談会	堺商工会議所(幹事)の事業計画書参照	321,600
	ものづくり企業商談会	堺商工会議所(幹事)の事業計画書参照	170,850
○	中小企業人材確保支援事業	堺商工会議所(幹事)の事業計画書参照	273,793
○	おおさか地域創造ファンド(泉北)	堺商工会議所(幹事)の事業計画書参照	105,000
	Web・クラウド販路開拓支援事業	堺商工会議所(幹事)の事業計画書参照	213,060
○	創業ゼミ	堺商工会議所(幹事)の事業計画書参照	108,240
○	ビジネス交流会	和泉商工会議所(幹事)の事業計画書参照	286,425
○	経営革新セミナー	泉大津商工会議所(幹事)の事業計画書参照	60,000
○	求人・求職マッチング事業	泉大津商工会議所(幹事)の事業計画書参照	163,000
○	小規模企業のための資金体系見直しセミナー	泉大津商工会議所(幹事)の事業計画書参照	100,000
○	女性の活躍・戦力化セミナー	泉大津商工会議所(幹事)の事業計画書参照	120,000
○	南大阪ものづくり人材育成事業	忠岡町商工会(幹事)の事業計画書参照	102,000
	大阪勧業展	大阪商工会議所(幹事)の事業計画書参照	25,125
○	BCP策定支援事業	大阪府商工会連合会(幹事)の事業計画書参照	226,125
うち府施策連携事業			4,925,903

事業名		たかいし企業合同説明会&若年者マッチング事業		新規/継続	新規
想定する実施期間		27 年度～ 27 年度まで		←複数年段階的実施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのよう な状態にしたいか)	2015年春卒業予定の大学生の就職内定率(10月1日時点)が前年同期比4.1ポイント上昇の68.4%、6年ぶりの高水準であり企業の業績回復や人手不足を背景に企業の採用意欲が高まっている。そんな中、中小の企業は若手採用に意欲はあるが、学生等は大企業志向が強い。優秀な中小企業であっても、中小企業の業務内容等中身は全く情報として得られていないのが現状であり、今後、さらなる人材不足が懸念されているところである。そこで、人材募集時に自社の魅力をうまく発信できていない、また人材確保に十分な時間やお金をかけることができないといった中小企業と働く意欲のある元気な若者とのマッチングの機会を創りだし、また効果的な人材確保と雇用マッチングの支援を行う。 さらに、企業に対しては、実際に面接会を行う就職情報フェアや若手採用に至った際のフォローとして雇用の定着率を高くするための定着アップセミナーに繋げ、総合的に人材確保支援を行う。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	若手採用に意欲のある中小企業、若手人材確保のため、自社の魅力を効果的に発信したい地元中小企業など20社。 2016年春大学等新規卒業予定者および、卒後3年以内の方、また若年求職者(35歳未満)にも対象を広げてより多くの人に来場してもらい、市内企業とのマッチングの機会を創る。			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	求人を出しているが、満足できる若手採用ができていない、費用対効果が良くないなどの中小企業の声をよく聞く。説明会の前に、新卒等採用コンサルティングの専門家によるコンサルティングを行うなど、採用担当者の課題にも着目することで、企業の有効な人材確保の場とする。			
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				
	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	○高石市、ハローワーク、大阪府(OSAKAしごとフィールド)、また産業連携協定を締結している(株)池田泉州銀行と連携して実施。			
	○ 人材交流型	○広報は新聞社へのプレスリリース、各大学等関係機関に高石市と協働で幅広く周知する。 ○参加企業は、市内の中小企業。池田泉州銀行のネットワークを活用し業種も幅広く募集する。			
	販路開拓型	○説明会に向けて、事前に参加企業向けに新卒採用コンサルティングの専門家による「学生の立場に立った採用」として効果的に優秀な人材を確保できるようなコンサルティングを行う。			
	ハズカ型	○説明会当日は来場者への、働くことに関する相談コーナーを設ける。開催後においては、説明会を機に採用に至ったかどうかのフォローアップも行う。			
	独自提案型	○説明会で、中小企業について理解を深めてもらう機会を創り、雇用対策セミナーにて企業への若年者の定着支援を行い、就職情報フェア(面接会)にて適切な求人・求職マッチングを図ることにより、企業に活力を与え求職者には潜在する能力を発揮する場を提供することにより地域経済全体の活性化を図る。			
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携 ○ (b)広域連携 ○ (c)市町村連携 ○ (d)相談事業相乗効果 大阪府との施策連携(労働関係No.3)、OSAKAしごとフィールドの制度紹介を行うとともに、産業連携協定を締結している高石市・(株)池田泉州銀行と共催し参加企業、来場者募集を行う。 来場者募集については市内のみならず近隣の学校等に対しても高石市と協働し幅広く行う。 説明会：平成27年9月中旬から下旬 参加企業の事前相談会：平成27年8月中旬 自社を来場者にPRすることで、自社の強みや経営理念が再確認できる機会となり、労務支援、人材育成支援に繋げる。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	HP・所報・市の広報、市のHPなど市との連携事業による効果的な広報を行うとともに市内企業に巡回する。また近隣の各大学等においても積極的にPRを行う。		
	支援対象企業の変化	20 社	将来を担う優秀な人材を確保することで、円滑な事業運営が期待できる。また、企業の採用担当者が、学生のニーズを直に感じ取れる機会とし、今後の有効的な採用ノウハウを身に付けることができる。		
	指標	若年者雇用への採用力が強化できた事業所	数値目標	70%	
その他目標値	目標値の内容→	HP・所報・市の広報、市のHPなど市との連携事業のため、新聞へのPR等効果的な広報を行う。また各大学等においても積極的にPRを行うとともに、就職情報提供のサイトなど若年者向けにweb上においても効果的にPRする。			
	150 名				

算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
			40,200	円 ×	20	×	1.00	=	804,000	円	
			40,200	円 ×	150	×	0.05	=	301,500	円	
				円 ×		×		=	0	円	
		(小計)								1,105,500	円
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)								0	円
		計								1,105,500	円
	独自提案単価及び 独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)										
	算出額	①市町村等補助	100,000 円			交付市町村等					
		②受益者負担	円			負担金の積算					
<input type="checkbox"/>		(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d)相談事業相乗効果			
標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)					
1,105,500 円		×		1.00		=		1,005,500 円 (100,000 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核 団体またはヒアリングで説 明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名			配分額		役割(配分の考え方)				
					円						
					円						
					円						
					円						
					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		オール高石セールスプロモーション事業		新規/継続	新規
想定する実施期間		27 年度～ 27 年度まで		←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	客離れや売上低下など問題を抱えている企業が、立地や顧客ニーズ、自店の現状などを把握し分析することによりセールスポイントを見出すことを目的とする。商品やサービスへのこだわりや店の雰囲気等、個店の魅力を効果的にアピールして顧客を獲得することができるよう支援する。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小売・飲食・サービス業の個店			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	小売・飲食・サービス業の個店は、新規顧客の開拓やリピーターの育成を望んでいるが、ターゲットや売りたいもの、売り方などストアコンセプトがつかめていないことが多いため、それらを分析しながら自店の強みを認識し、セールスポイントとしてPRすることが販路拡大につながる。			
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. 個店支援・まちセリの開催 商店街等の個店支援を行っている専門家を講師として1回開催。 時 期：(募集)平成27年6～7月頃 (セミナー)7月 ※販売促進に関するセミナー兼説明会(募集10社) (ハンズオン支援)8～9月頃 参加店舗を個別訪問(募集6社) ・勉強会 9月～10月に2回(ハンズオン支援対象企業) ・まちセリ 10月中の日曜日			
	人材交流型	場 所：駅周辺(高石駅前など) 参加店舗：6店(小売・飲食・サービス業等の個店) 講 師：中小企業診断士 中辻 一浩 氏他(チームGA) 参加費：無料 内 容： (セミナー)まちセリの趣旨の説明、繁盛店に必要な知識について (勉強会)1回目：参加店舗の強み抽出、まちセリ出品商品の検討 2回目：出品商品の決定、模擬演習(シュミレーション)			
	○ 販路開拓型	2. 市内店舗紹介ガイド冊子の作成 市内企業の販路拡大のため、年間を通じて保存し活用できる冊子を発行する。平成25年より発行している冊子「たかいし横丁」は、メニューや価格が記載されているのでお店選びに役立つとして、地域住民だけでなく、市内宿泊客や市内観光客等にも好評を得ていることから、飲食店以外の店舗も含め、内容・ボリュームともにパワーアップした内容で作成する。 発行時期：平成27年9月～10月頃 掲載店舗：50店舗 掲載料：5000円 発行部数：5000部(予定)			
	○ ハズ 杓型				
	独自提案型				
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(a)府施策連携	(b)広域連携	○ (c)市町村連携	○ (d)相談事業相乗効果	(市町村連携)まちセリイベントの開催告知や冊子PRについて、高石市と連携しPRを行う。 (相談事業相乗効果)まちセリセミナーにのみ参加する企業やガイド冊子掲載店については、企業や商品・サービスの特徴を把握することにより、課題を抽出し支援する。

事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 6 社	イベントはあくまで成果発表の場として捉え、対象企業が立地や顧客ニーズ、自店の現状などを把握し、セールスポイントを見出し、PR方法を身に付けることを目指す。					
	支援対象企業の変化	客離れや売上低下など問題を抱えていて事業者が、多数の観客の前で自店の商品やサービスのセールスポイント＝強みを伝えるためには、顧客のニーズと自店の現状を再確認する必要がある。強みがわかれば、店舗独自の販売促進が可能となる。						
	指標	(人材育成型) 自店のPRポイントを認識できたと回答した企業数 (ハンズオン支援) まちセリでのPRが新規顧客開拓につながったと回答した企業数	数値目標	80%				
その他目標値	目標値の内容⇒	(販路開拓型) 市内店舗ガイド冊子への掲載店舗数						
	50 店							
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価	支援企業数	係数	標準事業費			
		⇒ 20,100 円 ×	4 ×	1.00 =	80,400 円			
		100,500 円 ×	6 ×	1.00 =	603,000 円			
		50,250 円 ×	50 ×	0.50 =	1,256,250 円			
				(小計)	1,939,650 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		1,939,650 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		0 円	交付市町村等				
	②受益者負担		250,000 円	負担金の積算		5000円×50店		
	(a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果			
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)			
	1,939,650 円 ×		0.50 =	969,825 円	(250,000 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「アリソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額	役割(配分の考え方)				
			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		たかいしバル		新規/継続	継続
想定する実施期間		25 年度～ 27 年度まで		←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	長引く不況に加え、大型店の進出、南海本線の高架化事業や主要道路の導線の変化による企業の撤退・廃業などの様々な要因により、高石の商業環境は年々悪化している。市内飲食店・食料品店を巡る「たかいしバル」を開催し、参加企業の認知度の向上と販売促進を支援し、高石の商業活性化を図ることを目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業所の飲食店、食料品店等			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	臨海企業に勤務する市外出身の世帯や単身赴任者を中心に、高石市内の飲食店・食料品店の情報がほしいとの声が多く寄せられている。市内には質の高いオリジナル商品やこだわりのメニューを提供していながらあまり知られていない名店が多いことから、これらの店舗を効果的にPRし、消費者の商品・サービスへの関心と購入意欲の誘発を図る必要がある。また、市内企業からも、低迷する高石の商業活性化の起爆剤となるようなイベントの開催が求められている。			
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	第1回 平成25年11月16日(土)、第2回平成26年11月21日(金)・22日(2日間)市内全域の飲食店を対象とする食べ歩きイベント「たかいしバル」を開催した。第1回はチケット販売数320冊(4枚綴り)、参加店舗37店。第2回はチケット販売数502冊、参加店舗40店となり、チケット販売数、来街者数ともに大幅に増加している。 次回も参加したいと回答した参加店が80%以上あり、来街者からも次回の開催を希望する声が多かった。			
	反省点	<ul style="list-style-type: none"> ・当日初めてバル開催を知った方もおり、事業PRに改善の余地が多い。 ・バル開催後の顧客拡大割合を数値で測定することが難しい。 			
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バルイベントの開催 出店企業のオリジナル商品やこだわりメニューが安心の一律価格で味わえる「たかいしバル」を開催し、初めて来店した消費者が各店舗の商品を認知・理解し、購入行動の喚起を行う。 開催：平成27年11月 2日間(金・土) 場所：高石市内の飲食店他50店(飲食40店、飲食以外10店) その他：チケット販売促進、来場者増加を図るため、各店舗が積極的にバルイベントを活用するよう、メニューの選定やPRフレーズの作成を支援する。			
	人材交流型				
	○ 販路開拓型				
	ハズカ型				
独自提案型					
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input checked="" type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 (市町村連携)高石市と連携しPRを行うほか、高石市主催のイベントとのコラボ企画で集客を図る。 (相談事業相乗効果)参加企業の商品・サービス特徴を把握することにより、店舗の強みを活かした販促方法や直面している課題解決に向けて支援する。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	たかいしバル参加：高石市内の飲食店40店、飲食店以外の参加店10店(目標支援企業数は50社、算定基準はH26年度実績の41社)		
	支援対象企業の変化	競合店との比較や商品・サービスへの顧客の反応や実態を知ることにより、ストアコンセプトが明確になり、商品開発やサービスの向上など企業の経営改善が図られる。			
	指標	新規顧客を獲得したと回答した店舗の割合	数値目標	80%	
その他目標値	目標値の内容⇒				

算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
		⇒	50,250 円 ×	41	×	1.00	=	2,060,250 円		
			円 ×		×		=	0 円		
			円 ×		×		=	0 円		
	(小計)								2,060,250 円	
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)								0 円	
	計								2,060,250 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	<input type="radio"/>	(c)市町村連携	<input type="radio"/>	(d)相談事業相乗効果				
標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)					
2,060,250 円 ×		0.50	=	1,030,125 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		役割 (配分の考え方)					
			円							
			円							
			円							
			円							
			円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		クラウドファンディング活用促進講座		新規/継続	新規
想定する実施期間		27 年度～ 27 年度まで		←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	成長戦略の一環で今まで日本の開業率が5%程度と低い水準で推移していたものを10%まで引き上げる目標が定められており、開業率の向上に伴い自ずと開業者は増えてくると考えられます。 なお、開業に伴い事業を存続させる為には営業活動だけでなく資金繰りも必要になってきます。 つきましては、本事業では金融機関からの借入だけでなく自己のアイデアに賛同してくれる方から資金調達ができるクラウドファンディングについての講座を実施します。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業 種：全業種に対して支援を行う。なお、ワークショップ形式については、資金調達に関するプレゼンなども計画している為、業種を絞った案内も行う。 (小売業・製造業が中心) 対 象：斬新でユニークなアイデアをもっている事業者			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	金融機関では、事業計画や資金調達方法などを中心に審査されていますが、近年注目が集まっているクラウドファンディングでは同じ考えをもった人から資金調達ができる為、事業者が考えている事業をアピールすれば十分に活用は可能である。			
これまでの取組状況 ※継続事業の	実施内容 実績数値 反省点				
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印をいつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	●実施時期：平成27年7月下旬/8月初旬 ●開催場所：高石商工会議所 3階大会議室 ●当日の実施方法 【人材育成型】クラウド・ファンディングの活用方法ならびに事例紹介について（講座）			
	○ 人材交流型	【人材交流型】ワークショップ形式にて開催予定 ワークショップについては、5名で3班を作成し、シュミレーションを行う。 ワークショップ終了後には、各班の発表を行い、情報の共有を図る。			
	販路開拓型	●講師・外部協力者【予定】 川辺 友之 氏（株式会社NFL 代表取締役）			
	ハコ型	●当日までの計画 ①4月下旬…講師との打合せ ②5月中旬…近隣商工会議所との打合せ ②6月所報…チラシ折込（参加者募集） ③7月中旬…講師との打合せ			
	独自提案型	※まだよく知られていないクラウドファンディングの内容を知ってもらい、小規模事業者における資金調達の選択肢と捉えていただく。 また、斬新でユニークなアイデアを持たれている事業所を集め自身が持たれているアイデアのプレゼンを行っていただく。			
	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 講師をファシリテーターとした連携や大阪府が取り込まれる「地域創造コーディネーター人材育成事業」との連携を深め、クラウドファンディング掲載のサイト運営事業者やクラウドファンディング活用支援事業者に繋ぐ支援も併せて行う。 また、近隣市町の商工会・商工会議所との連携により広くPRを行うことで集客を図る。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒	若手経営者や斬新でユニークなアイデアを考案している事業者を中心に参加者を募る。 高石21社（内、10社）、和泉3社（内、2社）、 泉大津3社（内、2社）、忠岡3社（内、1社）		
	支援対象企業の変化	今まで考えていたアイデアを活用して事業の幅を拡げる事が可能となる。 また、クラウドファンディングでは賛同を得られず実施に至らなかった場合は、集まった金額を返金する為、本当に賛同を得られる事業のみとなるので固定客がつきやすくなる。			
	その他目標値	指標	掲載に向けて取り組むと回答した事業所数	数値目標	40%
	目標値の内容⇒				

事業名		クラウドファンディング活用促進講座					新規/継続	新規	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 20,100 円 ×		15	×	1.00	=	301,500 円	
		40,200 円 ×		15	×	1.00	=	603,000 円	
					×		=		
	(小計)							904,500 円	
	<新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)>								円
	計							904,500 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
		②受益者負担		円	負担金の積算				
<input type="checkbox"/>		(a) 府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b) 広域連携	<input type="checkbox"/>	(c) 市町村連携	<input type="checkbox"/>		
標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
904,500 円 ×		1.00		=	904,500 円	(円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)				
	○	高石商工会議所	623,100 円		高石商工会議所 @20100*1 1社+@40200*10社				
		和泉商工会議所	100,500 円		和泉・泉大津 @20100*1 社+@40200*2社 忠岡町 @20100*2 社+@40200*1 社				
		泉大津商工会議所	100,500 円						
		忠岡町商工会	80,400 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		雇用対策（定着支援）セミナー		新規/継続	新規
想定する実施期間		27 年度～ 27 年度まで		←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	中小企業における若年者（正社員）の定着状況について、入社後3年以内に離職する割合が3割を超え、5年以内にかかなりの若年正社員が離職していると考えられる。若年者の雇用を考えている、また現在、雇用している事業所に対して、若年者の職業訓練や人材の活用方法、それらに対する助成金の情報提供をおこない、若年者雇用に対する問題に取り組む。また、本所が新規事業として計画している企業合同説明会においてセミナーのPRをおこない、説明会に参加した事業所に定着セミナーへの参加を促し、人材確保、雇用安定両事業の相乗効果を図りたい。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市内を中心に広域連携（泉大津・和泉・忠岡）。 管内の中小企業・個人事業所の経営者、管理職や総務、人事担当者等。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	労務関係（労働保険・社会保険）の事務手続き等で入社後の早期退職が目立ち、せっかく採用したのに若い社員が定着しないとの声も多く、また、中小企業にとって早期退職は労力、経営面での負担増となり、人材の育成、定着に対する支援が必要である。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績 数値				
	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	テーマに精通している専門家（社会保険労務士等）に講師を依頼し、採用時の留意点や若手社員の育成と定着率向上に繋がる対応法について、所要時間は2時間～3時間で講義形式にて実施する。なお、OSAKAしごとフィールドと緊密に連携して、総合的な人材支援策を講じる。早期に開催内容等を確定することで他の事業と関連付けて募集を行い、中小企業の総合的かつ優秀な人材確保を行う。また、高石市とも連携して事業のPR強化を図る。			
	人材交流型	実施日時：平成28年2月 実施場所：高石商工会議所 3階大会議室			
	販路開拓型	スケジュール： ①9月初旬…大阪府との調整・講師との打合せ ②10月上旬…近隣商工会議所との打合せ ③11月所報…チラシ折込（参加者募集） ④2月…セミナー開催			
	ハコ型				
	独自提案型				
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	○ (a)府施策連携 ○ (b)広域連携 ○ (c)市町村連携 ○ (d)相談事業相乗効果 大阪府との施策連携（労働関係No.4）をおこなうとともに近隣の商工会議所・商工会との広域連携で実施し、事業の効率化を図る。参加企業に対し、若手社員育成に活用してもらうようOSAKAしごとフィールドのPRをおこなう。 また、相談事業の「人材育成」・「労務支援」などに繋げる。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法⇒ 35 社	会議所報掲載、チラシ配布、ホームページ掲載、FAX通信にて案内、巡回、窓口にて周知する。 市の広報誌活用 ハローワーク・監督署等にPR依頼		
	支援対象企業の変化	本セミナーの内容をふまえ、若手社員の離職が防止され、人材育成の改善に向けて取組みをおこなう意欲が向上する。			
	指標	若年者雇用環境の改善に向けての意欲が向上した事業所	数値目標	80%	
その他目標値	目標値の内容⇒				

算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費		
		⇒ 20,100 円 ×		35	×	1.00	=	703,500	円	
			円 ×		×		=	0	円	
			円 ×		×		=	0	円	
		(小計)								703,500
	※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								703,500	円
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
	算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等					
		②受益者負担		円	負担金の積算					
<input type="checkbox"/>		(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d)相談事業相乗効果		
標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
703,500 円 ×			1.00 =			703,500 円		(0 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)					
	○	高石商工会議所	402,000 円		高石 20社 (@20100*20)					
		和泉商工会議所	100,500 円		泉大津 5社 (@20100* 5)					
		泉大津商工会議所	100,500 円		和泉 5社 (@20100* 5)					
		忠岡町商工会	100,500 円		忠岡 5社 (@20100* 5)					
		円								

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		BCP策定支援事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		23 年度～ 27 年度まで		←複数年段階的实施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	東日本大震災が発生し、その後も南海トラフ地震の脅威が年々高まってきているという現状においても、府内中小企業のBCP策定率は1割程度にとどまっている。今回改正される新・府地震防災アクションプランにおいても「中小企業に対するBCP(事業継続計画)およびBCM(事業継続マネジメント)の取り組み支援」が重要アクションに位置づけられる見込みである等、BCP策定を支援する制度も整ってきており、本事業によってBCPの普及啓発を進めたい。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	BCMの検討が十分でない・BCP未策定の中小企業並びに今後ISOの取得を目指す中小企業			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	東日本大震災以降、震災に対して備えをするという意識は高まっている。また、近い将来に発生することが懸念される南海トラフ地震の被害を受けるであろう本市においては災害に対する備えの重要性が高まっている。ISO等の発行もあり、早期に策定すれば他企業との差別化も図ることができるなど、取引上の優位性を獲得するという意味でもニーズは高まってきている。			
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績 数値	平成26年11月13日(木)にセミナー(21名、19社参加)を実施。セミナーには大阪府危機管理室及びミネルヴァベリタス(株)を迎え、大阪府より大阪府の防災対策と被害想定状況等について、ミネルヴァベリタス(株)よりBCPの基礎知識からBCM等についての講演を実施した。			
	反省点	BCPという言葉の認知度が低いこともあり、参加者数が目標には至らなかった。講演内容としては、大阪府の被害想定と対策、BCPの考え方や策定のポイントなどが分かりやすく解説されており、参加した企業の満足度は高かった。より多くの企業にセミナーを受講してもらうためにも、周知方法を再検討したい。			
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	日程：11月頃開催予定			
	人材交流型	時間：2時間半			
	販路開拓型	内容：事業継続計画(BCP)セミナー BCP・BCMの基本的な内容や防災との違い、BCP策定のポイントからその効果などについて学んでいただく。 セミナー内では、大阪府や大阪府商工会連合会の支援制度を紹介し、BCMへの取り組み・BCP策定につなげる。			
	ハズお型				
	独自提案型				
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="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 ・府施策連携実施については、事業内容や策定事例等の情報交換を行い、相互連携を図る。 ・セミナー内で、大阪府並びに大阪府商工会連合会のBCP策定支援事業を紹介し、参加者にBCP策定の一助となるよう有効活用してもらう。 ・策定支援にあたっては経営指導員を派遣し、指導員自身のスキルアップを行い将来的にBCP策定に繋げる。 ・近隣商工会議所・商工会との広域連携(3市1町)により実施し効率化を図る。 ・BCP・BCMに対する関心を高め、策定支援企業の相談対応、専門家への繋ぎ支援を行う。 ・高石市に対しては、広報たかいしへのセミナー募集記事の掲載、市職員の日々の参加を要請する。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	これまでのBCP策定支援事業の実施状況から設定。また、募集方法については、会議所報への折り込み広告、本所ホームページ、広報たかいしへの案内記事掲載により周知。広域連携にて実施するため、他所ホームページ等でも実施を案内する。前回の反省からBCPおよびBCMに関する認知度の向上を図り、潜在的なニーズの掘り起こしを行う。さらに今回は、高石市内では特にBCP策定が必要であると考えられる高砂地区の事業所193件(会員81件、非会員102件)の中で、特に非会員の事業所について積極的に参加を呼び掛けていく。また、セミナー終了後も指導員によるフォローを行いBCPの策定・BCMへの取り組みへと繋げる。		
	支援対象企業の変化	・BCPに対する理解を深め、事業継続に対する意識を普段から持つ。 ・BCMについて実際に取り組む。 ・BCPを策定することによる取引先からの信頼度向上と新規顧客の獲得。			
	その他目標値	指標	BCMへの取り組み・BCP策定を検討する企業の割合	数値目標	30%
		目標値の内容⇒			

事業名		BCP策定支援事業					新規/継続	継続
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費
		⇒ 20,100 円 ×		30 ×		1.00 =	603,000 円	
			円 ×		×		= 0 円	
		円 ×		×		= 0 円		
	(小計)							603,000 円
	助成金交付決定額			円 ×		=		0 円
		計 603,000 円						
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)								
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等				
	②受益者負担		円	負担金の積算				
	<input type="checkbox"/>	(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(d)相談事業相乗効果
	標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)		
	603,000 円 ×		1.00 =		603,000 円		(0 円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはリアリガ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)			
	○	高石商工会議所	482,400 円		セミナー定員30社のうち、泉大津、和泉商工会議所、忠岡町商工会に各2社の参加募集活動等を依頼し、依頼件数に応じて配分する。 20,100円×2社=40,200円 残高を高石商工会議所に配分する。			
		泉大津商工会議所	40,200 円					
		和泉商工会議所	40,200 円					
		忠岡町商工会	40,200 円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		創業セミナー		新規/継続	継続
想定する実施期間		27 年度～ 27 年度まで		←複数年段階的実施事業は左欄に○を また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	大阪府成長戦略に基づき、産業構造の転換、競争力強化を図るためには、経済活動の新陳代謝が不可欠となっている。産業競争力強化法に基づき「創業支援事業計画」認定に向け高石市並びに地域金融機関と連携を図りながら創業支援に取組むとともにフンストップ相談窓口を開設し地域の活性化を導く為、創業を目指す方や創業間もない方、特に女性創業者を対象に創業者にとって必要となる心構えや事業経営の基本を学ぶセミナーを開催する。さらに創業者に対しては、地域支援機関が連携してフォローアップし、商工会議所においても以後の経営指導を継続し、起業家の育成を推進する。特に広域実施することで、他市町では受講する機会に恵まれない創業者を育成することにもなり、総合的な地域の活性化に繋がるものと思われる。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高石市内を中心に近隣の市や町に在住する創業予定者、(女性経営者・若手・シニア層等)創業して1～2年を経過する者、後継者等を対象とする。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	窓口相談に訪れる方の中で、創業に関する方の相談件数がコンスタントに続いている。また、平成27年度は産業競争力強化法に基づく「創業支援事業計画」の認定に向け新たな取組に着手することで最近、開業率が上昇している女性・若手・シニア層の開業も多くなっておりニーズが見込まれる。			
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	各分野のコンサルタントが結集して、創業に際して一般的に知っておく必要がある項目について講義し、失敗を未然に防ぐよう開業に際しての留意点をあらゆる角度から気付かせ、さらに具体的な準備を十分に対策し、マーケットの調査では起業家自身を見つめ直す契機とした。一方、後半では経営理念に気付かせるよう決算書の見方、活かし方につき理解を深めさせ、さらに創業計画を具体化するための資金調達の方法までを説き、短時間ながら総合的な支援体制とした。H26年度、7/19：12名、11/8：7名、3/14：開催予定			
	反省点	創業者の受講に関しては、開講時期や創業時期によって申込に大きな差が生じている。今回は平日の夜間に実施することで変化が伺えるものと思う。また、女性起業家を中心としたセミナーも開催することで参加者に変化が見込まれる。			
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつどこで何をどのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	平成27年度は夜間(6時～8時30分)2日間を3回 開催日以降の創業に関する相談や支援については年間を通じて随時対応する。			
	人材交流型	① 1回(2日間)、「創業セミナー」を2回開催する。「女性専門コース」1回			
	販路開拓型	② 定員は、1回につき15名(延べ45名)【女性専門コースの定員は20名】			
	ハブ型	③ 女性の活力を見出すため女性創業者を対象とした専門コースを実施し支援する。			
	独自提案型	④ 受講者が参加しやすい日程を組み、会社勤務終了後の夜間に実施する。 ⑤ 創業を希望する方には、実現するための相談・情報提供等にて支援する。			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果 広域連携(2市1町)により実施し、商工会・商工会議所でのPR以外にも自治体の広報ツールにより事業周知を図り、さらに担当窓口チラシを配備するなどPRの徹底を図る。 府施策との連携、「起業家の育成」・「創業者の促進」との連携。 創業支援計画書認定により高石市・地域金融機関等の連携による充実した支援を図る。 現在、高石市並びに忠岡町は創業支援事業計画の認定申請を行っており一層の連携を図りながら創業者の支援を行う。 また、泉大津市に於いては今回の申請を見合せており、2市1町の当所の広域連携を活用し域内の創業者に対する支援を行う。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法→	定員は1回につき15名(延べ45名)とする。募集は一般募集とし、周知方法は4大紙にチラシを挿入する他、市広報・金融機関や大型商業店舗等の集客施設の掲示板等にて案内し、インターネットにても広報する。		
	支援対象企業の変化	45	創業を計画するものは、その手法あるいは決断について不安に満ちているものと思われるが、この創業セミナーを受講し知識を習得することで、不安を乗り越え、決意を固められると思われる。さらに創業者が増えることと思われる。さらに商工会議所が創業後の経営をフォローアップすることで、創業者のモチベーションが強固なものとなり、経営の基本を身につけることで、創業した事業経営の販路開拓、金融、税務、労働等の支援を行うことで企業強化が図られる。		
	その他目標値	指標	受講者のうち創業する事業所	数値目標	20%
	目標値の内容→				

事業名		創業セミナー					新規/継続	継続	
算定基準により算出される額	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	サービス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒ 20,100 円 ×		45 ×		1.20 =	1,085,400 円		
	(小計)						1,085,400 円		
	※広域連携調整が必要な場合に企画調整費を加算 (小計の10%)							円	
	計							1,085,400 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		円	負担金の積算				
<input type="checkbox"/> (a) 府施策連携		<input type="checkbox"/> (b) 広域連携	<input type="checkbox"/> (c) 市町村連携	<input type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果					
標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)					
1,085,400 円 ×		1.00 =		1,085,400 円	(円)				
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リソク」で説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
	○	高石商工会議所	868,320 円		高石商工会議所 80%				
		泉大津商工会議所	108,540 円		泉大津商工会議所 10%				
		忠岡町商工会	108,540 円		忠岡町商工会 10%				
			円		定員15名のうち3名程度の受講者募集活動等を泉大津商工会議所、忠岡町商工会に願います。				
		円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

6. 経費支出計画書（経費内訳）

高石商工会議所

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	330	25,000	8,250,000	
支援機関等へのつなぎ	25	10,000	250,000	
金融支援（紹介型）	25	30,000	750,000	
金融支援（経営指導型）	50	40,000	2,000,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	5	20,000	100,000	
資金繰り計画作成支援	10	20,000	200,000	
記帳支援	40	25,000	1,000,000	
労務支援	25	20,000	500,000	
人材育成計画作成支援	3	20,000	60,000	
マーケティング力向上支援	3	20,000	60,000	
販路開拓支援	115	20,000	2,300,000	
事業計画作成支援	15	50,000	750,000	
創業支援	13	20,000	260,000	
事業継続計画(BCP)作成支援	5	20,000	100,000	
コスト削減計画作成支援	2	20,000	40,000	
財務分析支援	5	10,000	50,000	
5S支援	2	10,000	20,000	
IT化支援	115	20,000	2,300,000	
債権保全計画作成支援	2	10,000	20,000	
結果報告	300	10,000	3,000,000	
小 計	—		22,010,000	22,010,000
II 専門相談支援事業				
事 業 名	算 定 基 準			補助金額
	支援日数	単 価 (円)	計	
税務支援	12	23,600	283,200	
法務支援	12	23,600	283,200	
労務支援	3	23,600	70,800	
金融支援	12	23,600	283,200	
小 計	39	94,400	920,400	920,400
※支援日数×23,600円。ただし、記帳支援のために税理士を活用する場合、事業所数×25,600円				
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		8,058,488	
IV 商工会等支援事業				
小 計	算 定 基 準		補 助 金 額	
			0	
V 合計				
合 計			補 助 金 額	
			30,988,888	