

平成28年度 事業計画書

1. 申請者の概要

申請者	団体名	高槻商工会議所	
	代表者職・氏名	会頭 金田 忠行	
	所在地	〒569-0078 高槻市大手町3番46号	
	担当者	職・氏名	中小企業相談所 所長 鳥山 茂
		連絡先	電話番号（直通）： 072-675-0484
連絡先		Fax： 072-675-3466 E-mail： toriyama@takatsukicci.or.jp	
①設立年月日		昭和22年7月25日	
②職員数 (うち経営指導員数)		13名(8名)(平成27年12月31日現在)	
③所管地域		高槻市	
④管内事業所数		9,367(平成24年経済センサスデータによる)	
⑤管内小規模事業者数		6,184(平成24年経済センサスデータによる)	
⑥会員数(組織率)		1,982(21.16%)(平成27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)			
<ul style="list-style-type: none"> (1) 商工会議所として意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申または建議 (2) 行政庁等の諮問に応じた答申 (3) 商工業に関する調査研究 (4) 商工業に関する情報及び資料の収集または刊行 (5) 商品の品質及び数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する説明、勘定及び検査 (6) 輸出品の原産地証明 (7) 商工業に関する施設の設置と維持及び運用 (8) 商工業に関する講演会及び講習会の開催 (9) 商工業に関する技術及び技能の普及及び検定試験 (10) 博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催の斡旋 (11) 商事取引に関する仲介及び斡旋 (12) 商事取引の紛争に関する斡旋、調停及び仲裁 (13) 商工業に関して、相談と指導 (14) 商工業に関して、商工業者の信用調査 (15) 商工業に関して、観光事業等の改善発展を図る (16) 社会一般の福祉の増進に資する事業 (17) 行政庁から委託を受けた事務 (18) 全各号に掲げるものの外、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業 			

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

所管地域における業種の割合としては、「サービス業」が最も多く、次いで「卸売・小売業」、「建設業」、「製造業」の順となっており、特に中心市街地の飲食・サービス業は大阪府下でも有数の集積を誇っている。一方、本市産業に係る主な課題としては、商業・サービス業分野では「中心市街地のにぎわい創出と商業活性化の担い手育成」、観光分野では「観光における都市イメージの確立と高槻らしい観光の推進」、工業分野では「工業事業所の維持及び発展のための環境づくり」が上げられる。

本市の動向としては、今年3月26日からのダイヤ改正に伴い、JR高槻駅に閑空特急はるかの一部が停車することや、平成28年度中の「新名神高速道路」高槻～神戸間開通予定など交通網の充実により益々利便性が高いまちになり、市外からの来訪者の増加が期待されている。

ところで、管内の中小企業、小規模・零細企業は、特に自立性や経営力に乏しく、未だ国の金融対策や経済対策等の恩恵を享受していない状況であり、今後順調にこれらの効果が浸透するまでには、相当のタイムラグがあると推察されることから、依然厳しい経営環境が継続している。さらに、数年前から、中心市街地を含む市内の工場跡地や遊休地等には、主に家電量販店やホームセンター、大型食品スーパー等の進出が相次いでおり、特に地元商店街等の小規模事業者に対する影響は少なくないと推察される。

このような中、本市においては、平成22年度から中心市街地地域で進行していた中心市街地活性化事業について、平成26年度をもって一定の成果を得て事業を終了した。そして、続く次期新5カ年計画を平成28年度末に国に提出すべく、今年度は、高槻市を中心に策定が進められることになっている。

なお、当所は事業計画を協議する高槻市中心市街地活性化協議会の会長の立場を担っており、高槻市とともに緊密に連携を図りながら街づくりを進めている。

(2) 所管地域の活性化の方向性

上記に記載したように、高槻市が平成21年12月に国から認定を受けた、第1次5カ年計画である「中心市街地活性化基本計画」に基づく67事業が、補助金や法律の特例措置等による国の重点的支援を受けて、高槻市の街づくりとして、一定の成果を得て事業を終了した。今後、第2次5カ年計画に基づき、本市中心市街地の活性化は、引き続き、高層マンション建設による居住者の増加、JR高槻駅前の整備、老朽化した市民会館の建て替え等により、さらなる街の魅力向上が、本市の「都市ブランド」向上に大きく貢献することは疑いない。

なお、高槻市では、平成23年度から10年間に亘る「第5次高槻市総合計画」（高槻市総合戦略プラン）を策定、実施しており、その基本目標では、①自然環境・集客施設・イベント等による訪問者増加、②駅周辺の中心市街地の賑わい向上等による交流人口が増える街、③魅力的な企業や店舗の増加や高槻市に相応しい市内産業が発展することによる地域産業の活性化等を掲げている。また、平成27年5月20日には産業競争力強化法に基づき「創業支援事業計画」を策定し、国の認定を受けている。

当所としては、これら高槻市が計画する産業活性化の方向性を踏まえつつ、市との協力・連携を緊密に図りながら、創業者への支援を始めとする地域活性化に資する事業を幅広く推進する予定である。

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

平成24年度経済センサステータによると、市内事業所数は、9,367となっており、主な業種では、建設業782、製造業439、卸売・小売業2,328、各種サービス業3,220である。特に卸売・小売業とサービス業合計の市内事業所全体に占める割合は、59.2%と高率となっている。

また、その内、従業員数が20名未満の小規模事業所数の内訳は、それぞれ743、324、1,494、2,099であり、各業種ごとの総数に占める割合は、それぞれ、95.0%、73.8%、64.2%、65.2%、全体では6,184事業所、66.0%となっている。

これらの小規模事業者は、景気回復基調が徐々に認識される中においても、現在も総じて依然として厳しい経営状況にあると言わざるを得ず、特に販路開拓等における自助努力の限界等により、売上増加が容易に見込めない状況である。

当所としては、これらの当地域の産業基盤である中小企業・小規模事業所が抱える多種多様な経営課題をきめ細かく拾い上げて、その解決を図るための具体的支援を講ずる。

(4) 事業の目標

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

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

また、経営、税務、労働、金融等の専門分野の相談に対しては、それぞれの分野に精通した専門家による専門相談を通年、定期的実施して、様々なニーズにフレキシブルに対応していく。

一方で、事業所の売上回復・増加などの業績回復に資するマーケティング力向上に関する経営課題や新規事業計画作成等をアシストするため、経営指導員が専門家（中小企業診断士等）と帯同して、現場を踏まえつつ、個別指導による具体的な経営改善を図る。

また、地域活性化事業においては、特に小規模事業者のニーズの高い経営課題をテーマとする各種セミナー等を実施するとともに、創業・起業支援、経営革新支援、地域資源のPR・販路開拓支援、雇用・労働関係支援等を中心に、当所単独および近隣他団体との広域連携による手法を交えながら、相乗効果を図りつつ着実に事業を推進することで、支援企業の経営改善への自助努力をサポートしていく。

(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）

管内における小規模事業者の経営環境は、依然として厳しい状況ではあるが、上記（2）にて述べたように、次期中心市街地活性化事業におけるハードおよびソフト諸事業や高槻市の新総合計画に盛り込まれている街づくりの方向性等を勘案しつつ、高槻市行政とのパートナーシップにより、両者が緊密に連携を図りながら、地元事業者の経営発達に資する諸事業を積極的に推進することで、地域全体の活性化に繋がるべく貢献していく。

ところで、地域の小規模事業者および中小企業においては、厳しい経営環境を逆にビジネス・チャンスと捉えて、経営上の諸課題解決や経営革新、新分野進出等に挑戦することで、成長を図る事が求められる。

当所としては、このような意欲的な事業所に対して、積極的にきめ細やかな伴走型支援を適切かつタイムリーに継続実施するという、ミクロ的支援を積み重ねることで、本市地域産業の活性化に繋げ、地域のマクロ経済の発展に寄与する「地域経済団体」としてのミッションを着実に果たしていく。

また、今年度も地域活性化事業では、独自事業を始め、近隣他団体との広域連携にも積極的に参画することで、特に小規模事業者のニーズに適切に対応すべく、積極的かつ、より効果的・効率的に経営支援を展開する。

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	280	事業所	支援機関等へのつなぎ	45	支援
金融支援（紹介型）	15	支援	金融支援（経営指導型）	40	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	15	事業所
記帳支援	0	事業所	労務支援	20	支援
人材育成計画作成支援	0	事業所	マーケティング力向上支援	10	事業所
販路開拓支援	50	支援	事業計画作成支援	40	事業分野
創業支援	10	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	0	事業所
コスト削減計画作成支援	0	事業所	財務分析支援	20	事業所
5S支援	3	事業所	IT化支援	1	事業所
債権保全計画作成支援	0	事業所	結果報告	260	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	273				
<p>平成27年度においては、平成27年4月～平成28年2月の期間でカルテ化した経営相談支援事業所は、273であったが、平成28年度においても、この実績を踏まえつつ、経営相談支援を積極的に推進する。</p> <p>具体的な取り組み方法としては、来所による窓口相談をはじめ、経営指導員が積極的に事業所を訪問し、経営者との密接なヒアング等を通じて経営情報を収集・分析したうえで、顕在化した問題点のみならず、潜在的な経営上の課題に対しても、その解決の為に方策を指導する。特に小規模事業者が解決に悩んでいる問題に纏わる経営課題実現のための支援を積極的に行う。</p> <p>そのためには、各経営指導員が、経営指導に必要な知識・ノウハウの修得、また、指導スキル等の資質向上に常に自助努力していくことが求められる。そして、相談事業者に対して、誠実・親切・丁寧、かつ的確なアドバイスを提供することで、当所の経営相談・指導に対する信頼度の向上も図りつつ、継続的に取り組んでいく。</p>					
事業所支援の実施方法（専門家や各種支援機関、支援制度の活用など）					
<p>上記に述べたように、来所による窓口相談をはじめ、日常、経営指導員が相談所事業に幅広く携わる中で、あらゆる機会を捉えて、事業所の経営上の悩みや課題について相談に応じることで、特に経営資産が脆弱な小規模事業者への支援を徹底する。</p> <p>相談支援にあたっては、対象事業所の必要とする支援メニューに基づいて、関係支援機関・団体への紹介・取り次ぎや各専門分野に精通している専門家の紹介をはじめ、各種助成制度や認定制度等を活用することによる販路開拓等の支援をすることで、当該事業所のニーズに応じた適切なサービス提供をフレキシブルかつタイムリーに行う予定である。</p>					
II 専門相談支援事業					
事業名	新規/継続	指標	目標数値	事業概要	
金融相談	継続	指導件数	20	日本政策金融公庫の融資制度についての相談を行う。	
経営相談	継続	指導件数	40	日常の経営問題をはじめ、経営革新、創業等に関する指導を行う。	
専門家相談	継続	指導件数	15	現場の実態に即した実践的なマーケティングおよび事業計画作成等に関する指導を行う。	
税務相談	継続	指導件数	10	所得税、消費税、その他税務に関する課題に関して指導する。	
確定申告相談	継続	指導件数	5	小規模・個人事業者の所得税と消費税の確定申告を指導する。	
労働相談	継続	指導件数	10	人事労務問題、法改正、給付金等に関する相談指導を行う。	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>【事業実施のポイント】</p> <p>小規模事業者、中小企業の専門的な経営課題の解決に向けた個別の相談案件に的確に対応するため、専門相談支援を実施する。</p> <p>金融、経営一般（創業・経営革新含む）、税務、労働の4つの分野において、日本政策金融公庫、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士の各専門家の協力を得て、専門家による窓口での予約制無料相談会を実施する。</p> <p>また、H25年度より、従来の専門相談とは別枠で実施している、中小企業診断士等の専門家との帯同による現場重視のマーケティング力向上支援および事業計画作成支援を行う専門家相談を今年度も継続して実施する。この相談案件に対しては、担当指導員が専門家と店舗等の“現場”に同行することで現場を踏まえた具体的解決策を提供するハンズオン支援を行う。</p> <p>なお、専門相談会は、四半期ごとに予め開催日を設定し、定期的、継続的に行う予定である。</p>					
<p>【期待される効果】</p> <p>専門相談会については、相談案件ごとに各1時間の十分な相談時間を確保することで、相談事業者が、じっくりと具体的にアドバイスを享受できる環境を提供する。したがって、専門家が相談者に対して、深掘りした的確なアドバイスを行うことができ、経営上の専門的な悩み解決に繋げる。また、専門家相談（マーケティング力向上支援、事業計画作成支援）は、相談事業所に対して3～5回程度の専門家による経営指導を行い、当該事業所の売上向上等の経営改善を図る。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

高槻商工会議所

府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業			8,925,375
○	経営革新支援事業	経営革新に取り組む前向きな中小企業を掘り起こし、その取組の具体化を促進するとともに、中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画作成・承認申請へと導く。	1,251,450
○	中小企業人材確保・定着支援事業	中小企業の若手社員の採用および定着化促進が大きな課題となっている。そこで、若手社員定着率向上策等についてのセミナーを開催し、グループワークによる受講者の問題意識の共有や解決策の検討を行う。	783,900
○	高槻求人求職マッチング	高槻市と共催で開催し、新卒予定者を含む概ね39歳以下の若年就職者を対象に合同就職説明会を実施する。特に雇用のミスマッチが生じている中小企業等の人材確保と若年就職者との雇用促進を図る。	1,145,700
	”高槻名産品”普及・販売促進支援事業	市内に点在する地元名産品を製造・販売する小規模事業所が地元百貨店に一堂に出展することで、当該店舗と商品の認知度を上げ、日頃自社商品の販売機会やPR等に限界がある魅力店舗を支援する。	3,140,625
○	起業家育成事業	創業予定者に対し、創業塾の開催など新規開業を促進する支援事業を総合的に実施し、創業に向けて具体的にアクションを起こす契機を提供する。	2,603,700
(2) 広域事業			2,848,423
	IT活用経営促進支援事業	日々の会議、商談、説明会など、ビジネスの現場ではプレゼンテーションの機会に溢れている。そこで、“PowerPoint”の活用法に関する理解を深めるセミナーを開催し、事業者の生産性向上を図る。	514,172
○	BCP・BCM支援事業	中小企業が大規模自然災害や事故等の緊急事態に遭遇した場合、その影響による事業継続対策の重要性が指摘されている。そこで、中小企業のBCP、BCMの意義及び導入手順等を説明して、一層の普及促進を行う。	361,500
	承継・創業経営者交流研修	摂津市商工会（幹事）の事業計画参照	239,470
○	クラウドファンディング活用セミナー	摂津市商工会（幹事）の事業計画参照	98,700
○	三市一町合同就職面接会	摂津市商工会（幹事）の事業計画参照	518,006
○	医療ビジネス支援事業	吹田商工会議所（幹事）の事業計画参照	20,100
○	おおさか地域創造ファンド事業	吹田商工会議所（幹事）の事業計画参照	450,000
○	中小企業の技能承継に向けた人材採用・定着・育成支援事業	豊中商工会議所（幹事）の事業計画参照	20,100
	Web活用販路開拓支援事業	豊中商工会議所（幹事）の事業計画参照	90,450
	北摂地チカラフェスタ	箕面商工会議所（幹事）の事業計画参照	350,000
	大阪勧業展	大阪商工会議所（幹事）の事業計画参照	50,250
	情報セキュリティ対策セミナー	大阪府商工会連合会（幹事）の事業計画参照	135,675
うち府施策連携事業			7,253,156

事業名		経営革新支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		28 年度～ 28 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)	常に変化し続ける経営環境下で、中小企業も既存事業を継続するだけでなく、常に、自社の強みを活かして、経営革新により生き残りを図ることが求められている。そこで当所では、中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画の作成や承認申請へのインセンティブとなる事業を実施することにより、経営課題にチャレンジする中小企業の経営革新を全業種にわたって幅広く支援する。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	自社のビジネスモデルの改善や新事業への進出の必要性を感じている経営者、またはその後継者・経営幹部等。※会場へ受講の為の来所が可能であれば、大阪府下の事業所も対象とする。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	日頃の巡回・窓口相談の他、平成27年度に実施した経営革新セミナーの受講者アンケート結果から、「自社の経営(既存事業)を見直したい」、「ビジネスアイデアを具体的に目に見える形にしたい」「事業転換を検討中につき、ビジネスアイデアの見つけ方を学びたい」等の動機で参加した企業が多く、潜在的に経営革新への関心やニーズは高いと推察する。		
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	<p>〈経営革新マッチング交流会〉 平成27年度は、経営革新に取り組む前向きな中小企業の掘り起しや参加企業相互の情報交換、新規取引先の開拓等を支援する目的で、10月9日(金)に“経営革新マッチング交流会”を開催した。前回よりは下回ったが31社44名の参加があった。</p> <p>〈経営革新セミナー〉 平成27年度は11月5日～19日の毎木曜日に3回「先が読めない時代の伸びる会社の作り方教えます!」をテーマに経営革新セミナーを開催した。10社10名が参加し、経営革新計画承認制度の概要や計画の策定方法など講義やグループワークを通して学んでいただいた。セミナー終了後の個別相談は2件あった。</p>		
	反省点	平成27年度の経営革新セミナーの受講者は、15名の募集定員に対し10名の受講であり定員を下回った。また、受講者アンケートでは、参加者の70%が「満足・やや満足」、30%は「普通」と回答した。例年、経営革新セミナーには意欲的な経営者が受講しているものの、参加者が伸び悩んでいるのが現状である。セミナー自体の満足度は高いことから、より効果的な周知方法を検討して受講者の増加を図る。		
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	①〈経営革新マッチング交流会〉(人材育成型) ■開催時期:10月～11月頃(予定)、実施回数1回。 ■場所:高槻商工会議所 大ホール		
	○ 人材交流型	■実施内容:経営革新計画承認制度や成功事例を講演方式で紹介する。その後には希望企業による自社PRタイムや名刺交換会のほか交流会も開催し、経営革新に成功した経営者と交流、情報交換を行う。これにより、参加企業は経営革新計画策定の必要性を認識し、さらに販路拡大、事業連携などのビジネスマッチングが期待できる。つまり、経営革新(イノベーション)は、自社内の内的発想に留まらず、他業種との接点により斬新なアイデアとなって創出されるものである。なお、経営革新計画策定希望の企業には後日開催する経営革新セミナーへの参加を誘導し対応する。		
	販路開拓型	■講師:中小企業診断士、経営革新計画承認企業経営者等		
	ハズレ型	②〈経営革新セミナー〉(人材交流型) ■開催時期:11月頃(予定)、実施回数3回。 ■場所:高槻商工会議所 ■実施内容:当テーマに沿った内容のセミナーと支援施策や革新事例の紹介 など ■講師:中小企業診断士、経営革新計画承認企業経営者等 ※個別相談会を同時開催予定。 セミナー終了後は、経営革新に前向きに取り組もうとする企業に対し、経営指導員が定例経営相談会の活用や当所の専門相談員と連携を図りながら伴走型のフォローを行い、個別に経営革新計画の作成や承認申請の支援を行っていく。		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="radio"/> (a)府施策連携 <input type="checkbox"/> (b)広域連携 <input type="checkbox"/> (c)市町村連携 <input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果 (a)府施策連携 商工関係5、経営革新の支援による。経営支援課経営革新グループと連携し、中小企業新事業活動促進法のPRを図る。(d)相談事業相乗効果 セミナー終了後も経営指導員が経営革新に取り組もうとする前向きな企業を個別にフォローを行うので、相談事業への相乗効果が期待できる。なお、カルテ化企業の割合20%を目標とする。			

事業名		経営革新支援事業				新規/継続	継続			
①事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 45	支援対象企業数は、過去に実施した“たかつきビジネス交流会”の実績に基づき設定。募集はDMチラシ、当所会報・ホームページ・メールマガジン、ミニコミ誌等の他、巡回・窓口相談時、大阪府のメールマガジンを活用して告知、大阪府下より受講者募集を実施する。							
	支援対象企業の変化	参加企業が本交流会を受講することで、経営革新の必要性を認識し、経営革新の足がかりとする。また、異業種間のビジネスマッチングの機会を提供することで、業種を超えた発想での自社の経営革新に繋がるシーズを見い出すとともに、販路拡大等新たなビジネスチャンスを探ることを目標とする。								
	その他目標値	指標	経営革新・事業計画策定の必要性の認知度	数値目標	70%					
①事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 10	支援対象企業数は、過去に実施した本事業の実績に基づき設定。募集はDMチラシ、当所会報・ホームページ・メールマガジン、ミニコミ誌等の他、巡回・窓口相談時、大阪府のメールマガジンを活用して告知、大阪府内より受講者募集を実施する。							
	支援対象企業の変化	参加企業が本セミナーを受講することで経営革新計画申請への足掛かりとなり、最終的には大阪府の経営革新計画の承認に結びつけることを目標とする。								
	その他目標値	指標	経営革新計画申請に向けての意思決定企業数	数値目標	3社					
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	×	1.00	=	904,500 円			
		⇒ 30,150 円 ×	10	×	1.30	=	391,950 円			
		円 ×		×		=	円			
	(小計) 1,296,450 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 1,296,450 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		45,000 円	負担金の積算		(交流会参加費) @1,000×45社 =45,000 円			
<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)				
1,296,450 円 ×			1.00 =			1,251,450 円 (45,000 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							

【備考】 ※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		中小企業人材確保・定着支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		28年度～ 28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)	景気回復の兆しが見え始め、大企業を中心に、積極的な採用活動が展開されている。そのような中、中小企業にとっては学生を含む若年者の獲得は、大きな課題となっている。さらに、採用しても3年以内に離職する社員の割合は約3割程度と大きく、今後は、いかに若手社員を定着させ、事業成長を図っていくかが重要である。そこで、若手社員の定着率を向上させるノウハウの修得や人材育成、雇用に関する助成金活用に関するセミナーを開催する。セミナーでは、グループワークを取り入れ、受講者間での問題意識の共有や解決を目指す事業を開催する。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業経営者、管理職、総務・人事担当者、個人事業主		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	新卒就職内定率は改善されてきているが、依然として求職者の希望は大企業に偏っており、特に中小企業は、折角優秀な若手人材を採用できて早期に離職し、自社の戦力として人を育てられない問題がある。そのため、採用後の若手社員定着に関するノウハウの修得や人材育成については、潜在的に十分にニーズがあると思われる。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	平成27年10月6日(火)、14日(水)、29日(木)に実施。セミナー終了後の自社の変化について、10月6日(火)は参加者19名中17名が、14日(水)は11名中7名が、29日(木)は12名中12名が人材確保・定着について情報やアドバイスを得ることができ、自社で取り入れたいと回答があった。		
	反省点	平成27年度は、全体的に好評であったが、社内コミュニケーションを大切に、社員との接点を増やしていきたいという回答が多かった。このことを踏まえて、今年度は実践編Ⅰで社内コミュニケーションを向上させるセミナーを開催する。		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印とどこで何をどのようにするのかを明確に)	人材育成型	●人材定着セミナー(仮称)(3回) 【開催時期】10月～11月頃 3時間程度 【会場】高槻商工会議所 【内容】		
	○ 人材交流型	①総論(採用、人材育成、社員定着、雇用助成金等について) 職場の社員を理解し、早期離職を食い止めるには、どうすれば良いのか。また、特に若手社員の定着率を高めるポイントや人材育成の重要性、社員定着のための雇用助成金について学び、各事業所の現状確認や情報交換を行う。		
	販路開拓型	②実践編Ⅰ(社内コミュニケーション力向上研修) 若手社員の定着する働きやすい職場環境を創るために、信頼関係を構築するコミュニケーション力を学ぶ。		
	ハイクラス型	③実践編Ⅱ(リーダーシップ研修) 若手社員の定着に向けて、経営者や管理職の役割やリーダーシップについて学び、部下であるフォロワーにこの上司の元で働き続けたいと思われるリーダー像を目指した実践的なノウハウ修得のためのトレーニングを行う。 【講師】①は社会保険労務士、②③は中小企業診断士、経営コンサルタント等 【定員】20社		
	独自提案型	※3回ともグループワークを実施し、各事業所間の問題提起と解決に向けたディスカッションを行う。 また、個別の事業に対しては、各日ともセミナー終了後個別相談会を同時開催する。 事業実施にあたり、参加企業に対して、OSAKAしごとフィールドのPRを行ない、会員登録の誘導を図る。		
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 (a)府施策連携 労働関係5。OSAKAしごとフィールドと連携して広報、運営を行う。(d)相談事業相乗効果 個別相談会や専門家による定例労務相談会で、人材確保対策に取組もうとする企業を個別に支援することで、相談事業への相乗効果が期待できる。カルテ化企業の割合は10%を目標とする。			
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 20社	募集はDMチラシ、当所会報、ホームページ、メールマガジン等にて行う。	
	支援対象企業の変化	セミナーを受講することによって、経営者や管理職等が、人材定着に関する知識・ノウハウを修得し、優秀な人材の育成や定着を図ることで、組織の活性化と経営の安定化に繋げる。		
	指標	人材定着に関して具体的な対策を講じると回答した企業割合	数値目標	90%
その他目標値	目標値の内容⇒			
	名			

事業名		中小企業人材確保・定着支援事業					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	
		⇒ 30,150 円 ×		20	×	1.30	=	783,900 円	
			円 ×		×		=	円	
			円 ×		×		=	円	
	(小計)							783,900 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							783,900 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)			
783,900 円 ×			1.00 =			783,900 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)				
			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		高槻求人求職マッチング		新規/継続	継続
想定する実施期間		28年度～ 28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)	平成27年春の大学卒業予定者の就職内定率は66.5%（平成27年10月時点）となり、前年同期比 で1.9%減と5年ぶりに減少した。現時点の減少は、就職活動時期が後ろ倒しに変更となったことが 要因の一つと見られるが、ここ最近では景気回復基調に伴い人手不足が深刻化しているため、今後は 内定率の上昇も考えられる。しかし若者の大手企業志向の意識が強まる中、地域の優良中小企業や 小規模事業者の求人倍率は3倍を超えているにも拘わらず、求職者の就職先が決まらないことなど 雇用のミスマッチが発生している。当事業で、このような両者を結びつける機会を提供し、大阪府 内の中小企業等を中心に人材確保と求職者の雇用促進を図る。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず高槻市内を中心とした中小企業・小規模事業者と若年求職者			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	平成27年度に開催した説明会の参加企業アンケートより、「次回も是非参加した い」「開催回数を増やして欲しい」等の要望があり、さらに前回の参加申込社数が3 1社と採用に積極的な企業が多いこと、昨今の雇用情勢を鑑みると、継続実施するこ とが有効と考える。			
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	平成27年11月14日（土）に実施。会場は高槻現代劇場文化ホール3階にて開催し た。同時に職業適性診断、求職者向け事前準備セミナー、各種相談会を実施した。参 加企業数は25社（支援対象外2社含む）、来場者は67名であった。			
	反省点	毎年、参加申込企業は予定数を超える状況であるが、大企業志向等の要因のためか、 来場者数は昨年の微増となった。今後も、特に来場者を増やすための仕掛けを実施し 両者のマッチングを図りたい。			
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	【開催日時】9月中旬頃（未定） 午後1時から4時を予定 【会 場】高槻現代劇場文化ホール予定（昨年同様） 【実施内容】（合同就職説明会）午後1時から4時 その他には求職者向けセミナーなどを同時に実施し、来場者の増加を 図る。			
	○ 人材交流型				
	販路開拓型	高槻市との共催。対象者は40歳未満の若年求職者を想定しており、大阪府就業促進 課、OSAKAしごとフィールド等と連携し、就労意欲が高いにもかかわらず、就職企 業先の決定に苦慮する若年者層と地域中小企業とのマッチングを促進する。			
	ハブ型				
	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 <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 (a)府施策連携 労働関係3、中小企業若手人材確保支援事業による。大阪府就業促進課、 OSAKAしごとフィールド等と連携し、若年求職者に対する雇用対策を強化する。また、大阪 府総合労働事務所ともPR面で連携を図り、事業運営する。(c)市町村連携 当所が主に求人 企業の募集を担当し、高槻市、OSAKAしごとフィールド等と連携を図りながら求人企業・求 職者とのニーズを的確に把握し、両者のマッチングを図る。			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→	募集はチラシ、当所会報、市広報誌、各団体のホームページ、メー ルマガジン等にて行う。		
	支援対象企業の 変化	25 社	有能な人材の確保により、当該企業の発展、ひいては地域の発展に貢献することを目標とす る。また、特に就労意欲の高い若年求職者を採用することによって企業の人的継続を図ること もできる。説明会という性質上、より多くの求職者とのマッチングを図り、書類選考や面接等 を行った企業数を目標とする。昨年度実績9社。		
	その他目標値	指標	参加企業のうち、書類選考や面接等まで行った企業数	数値目標	10社
		目標値の内容→	来場者（来場された方のエントリーシート等で把握）		
		70 名			

事業名		高槻求人求職マッチング						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	
			40,200	円 ×	25	×	1.00	=	1,005,000	
			40,200	円 ×	70	×	0.05	=	140,700	
				円 ×		×		=		
	(小計)								1,145,700	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								1,145,700	円
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
	算出額		①市町村等補助			円	交付市町村等			
			②受益者負担			円	負担金の積算			
<input type="radio"/>			(a)府施策連携	<input type="radio"/>	(b)広域連携	<input type="radio"/>	(c)市町村連携	<input type="radio"/>	(d)相談事業相乗効果	
標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
1,145,700 円 ×			1.00 =			1,145,700 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)			
					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		”高槻名産品”普及・販売促進支援事業		新規/継続	継続
想定する実施期間		22 年度～	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)	高槻市内には地域として誇れる地元名産品を製造・販売する事業所が点在しており、それら事業所は小規模・零細事業所である事から、自社の商品を効果的にPRする事は困難であり、販売場所や販売機会においても限界があるといえる。そこで、これら店舗を地元百貨店で一堂に出展して、販売機会を提供する事により、地元名産品の認知度の向上と販売促進を支援する事を目的とする。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	高槻市内に所在し、地域として誇れる主に飲食料品・工芸品等を製造・販売する事業所を対象とし、約35事業所を目標とする。			
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	高槻の名産品といえる商材を扱いながらも、その経営力が脆弱である事等から、独自の販売促進や販売機会に恵まれない小規模・零細事業所の出展ニーズは潜在的に根強いと推察される。したがって、当所商業関係部会ははじめ幅広く出展事業者の募集を行うとともに、経営指導員による候補事業所への直接的積極的な勧誘を行う。			
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6回高槻ご当地味めぐり」・平成26年9月18日(木)～24日(水)開催。 出展事業所数39、売上実績2,464万円(前年比109%)、 「第7回高槻ご当地味めぐり」・平成27年9月17日(木)～23日(水)開催。 出展事業所数41、売上実績2,259万円(前年比91、7%) 西武百貨店との共催で地元名産品に特化した物産展を開催し、好評を得た。			
	反省点	前回の課題であったオリジナル商品の提供や出展事業所間のコラボ商品の開発では一定の成果が出せた。しかし、今年は10年に1度のシルバーウィークと重なり、天候も良かったため例年に比べ百貨店自体の来店者が少なかった影響を受け、全体売上目標2,480万円に対し、実績は91%の達成率で今一歩届かなかった。今年度は、より一層の店舗PRに注力して、特にオリジナル商品の売り上げ向上に結びつけたい。			
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	【販路開拓型】 昨年とほぼ同時期(平成28年9月中旬～9月下旬)の約1週間、西武高槻店との共催で、「第8回高槻ご当地味めぐり」として実施予定。出展予定事業所数は、会場の許容量を考慮し35店舗を目途とする。			
	人材交流型	また、高槻地元食材を使用したコラボメニュー「新高槻もん」を昨年よりさらにメニューを増やし、催事期間限定のオリジナル商品の店頭販売を当所が働きかけることで、商品の付加価値を高め、高槻産の食材を使用した地産地消の新名物の認知度を向上させること等により、集客向上に努める。			
	○ 販路開拓型	なお、PRについては、特に地域コミュニティ誌(発行部数：20万部「ポストイング・常設」)への掲載協力により、当地域内での当催事の認知度を高める予定である。			
	ハズレ型	(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 <input type="checkbox"/>			
	独自提案型	(c)市町村連携 高槻市の後援をとり、また高槻市広報誌などを利用し周知活動を行う。 (d)相談事業相乗効果 事業所への出展要請の際、各事業者からのヒアリングを行うことにより、各々が持っている特に販路開拓等の潜在的な業務上の課題を抽出し、カルテ化する。カルテ化予定事業所数は出展事業者数の約6割の20事業所を見込む。			
事業の 目標	支援対象企業数	設定根拠及び 募集方法→	会議所広報誌を通じての募集と並行して、経営指導員による当所商業関係部会所属の事業所をはじめ市内の候補事業所への直接勧誘による。		
	支援対象企業の 変化	35			
	指標	①アンケートで今後の自社のPR・販売促進に役立ったと回答した出展者の割合。 ②アンケートで他店との交流を行えたと回答した出展者の割合。	数値目標	①90%以上 ②50%以上	
その他目標値	目標値の内容→	*9,000名：同催事での期間中の購入者数(レジ通過人数、算出根拠は平成27年度実績8,850名をベースとする。)			

事業名		”高槻名産品”普及・販売促進支援事業					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	
		⇒ 50,250 円 ×		35	×	1.00	=	1,758,750 円	
		50,250 円 ×		9,000	×	0.01	=	4,522,500 円	
					×		=		
	(小計)							6,281,250 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							6,281,250 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)					
6,281,250 円 ×		0.50	=	3,140,625 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)				
			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		起業家育成事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		28年度～28年度まで	←複数段階の実施事業は左欄に○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)	景気低迷による消費の減少など、小規模事業者を取り巻く経営環境は依然として厳しい状況にある。さらに、経営者の高齢化による廃業もあり、新たな事業創出や既存事業の活性化が課題となっている。そこで、当所では、新規創業の促進、廃業防止、地域雇用機会の創出・確保を図り、地域経済の活性化と安定的発展に寄与することを目的として創業塾を開催し、当該地域の対象者に対して、創業に向けて具体的にアクションを起こす契機を提供する。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、高槻市内を中心とした近隣の市町村（茨木市・島本町等）在住の創業に関心のある方、創業に向けて準備中の方、創業間もない方。※会場へ受講の為に来所が可能であれば、大阪府下に在住の方も対象とする。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	これまで実施してきた創業塾では、平成21年度は15名、平成22年度は26名、平成23年度は30名、平成24年度は23名、平成25年度は29名、平成26年度は31名、平成27年度は28名が受講した。また、年間を通じて、創業関連の窓口相談や電話等の問合せや相談もあり、潜在的なニーズはかなりあると思われる。		
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入	実施内容・実績数値	平成27年度は、先ず7月12日に「創業スタートアップセミナー」を開催した。24名が受講し、創業の心構えや創業者としての適性診断、自己の棚卸しなどを講義形式で学んでいただいた。次に8月22日～9月19日の毎土曜日に計5回「たかつき創業塾」を開催した。28名が受講し、ビジネスプランの作成を中心に、創業の心構えや基礎知識などを実習を交えながら学んでいただいた。次に11月19日、12月3日、1月21日、28日の計4回に亘り「新米経営者のための基本スキル習得講座実践編！」を開催した。27名（4日間延べ59名）が受講し、お客様を獲得するための広告宣伝や営業の方法、税務では帳簿の付け方や確定申告書の作成など実務を中心に学んでいただいた。		
	反省点	様々な段階の人が受講しているため、受講生の段階に応じた、きめ細かなフォローを行う必要性を感じた。創業塾終了後は、専門家による創業相談会に加え、経営指導員が個々の課題に対して解決にあたる支援に取り組んでいきたい。また、フォローアップ支援強化事業として、今年度も基本スキル習得講座を継続して実施したい。創業塾については、受講者アンケートでグループワークの実施方法に工夫を求める意見が幾つか見受けられたので改善を図りたい。		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを 明確に)	○ 人材育成型	①<プレセミナー> (人材交流型) 創業に関心のある方、創業を検討している方などを対象に、後日開催する創業塾のプレセミナーとして位置づけた創業スタートアップセミナーを開催する。 ・事業内容 講義形式で、創業の心構え、創業の基礎知識、ビジネスアイデアの発見方法、創業支援施策の紹介等を行い、創業に対して関心レベルから行動を起こすレベルまで引き上げる。		
	○ 人材交流型	②<創業塾> (人材交流型) 創業に向けて準備中の方、創業間もない方、創業に強い関心のある方などを対象に、創業に関する基礎知識の習得のための講義やビジネスプランの作成を支援する創業塾を開催する。 ・事業内容 会社設立や経理など開業準備の基礎知識や創業融資の紹介、先輩起業家の創業体験談、個人やグループワークによるビジネスプランの作成、ビジネスプランの発表会、受講者交流会、講師や経営指導員による個別相談の実施など、きめ細かな支援を実施する。		
	販路開拓型	③<新米経営者のための基本スキル習得講座> (人材育成型) 主に創業間もない事業者、創業後1～3年程度の事業者、事業後継者、創業に向けて準備を始めている方などを対象に、新規創業者の順調なテイク・オフや早期廃業抑止及び事業継続の安定化を図るため、必要な知識や情報をテーマ別に実践的、実務的なセミナーを開催する。 ・事業内容 特にこれまで相談の多い「税務会計」の他に創業塾の受講生などが抱える課題の解決につながるものや経営者として知っておきたい知識や情報をテーマに講座を開催する。		
	ノウハウ型	上記内容にて、プレセミナー・創業塾・基本スキル習得講座とも高槻商工会議所で開催する。プレセミナーと創業塾の開催日は土日祝の休日とし、プレセミナーは7月に1日、創業塾は8月～1月にかけてフォローアップ研修を含め6日間、基本スキル習得講座は、11月～1月にかけて平日に4日間開催する予定。		
	独自提案型	○ (a)府施策連携 ○ (b)広域連携 ○ (c)市町村連携 ○ (d)相談事業相乗効果		
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	(a)府施策連携 商工関係10。起業家の育成、創業の促進による。商業・サービス産業課新事業創造グループと連携し府の創業支援施策のPRを図る。(c)市町村連携 高槻市には、市の広報誌などを通じて本セミナーのPR面で協力をいただく。(d)相談事業相乗効果 創業希望という前向きな受講者を対象としているので、相談事業への相乗効果が期待できる。カルテ化目標は受講者の30%以上を目標とする。		

事業名		起業家育成事業				新規/継続	継続		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 25 人	(人材育成型) 支援対象企業数は、平成27年度に実施した講座の参加者数を参考に設定。募集はチラシ、DM、会報、ホームページ、メールマガジン等の他、巡回・窓口相談時、Osaka起業家応援事業を活用して告知、大阪府下より受講者募集を実施する。						
	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 30 人	(人材交流型) 支援対象企業数は、過去に実施した創業塾の受講者数を参考に設定。募集はチラシ、ポスター、DM、会報、ホームページ、メールマガジン等の他、巡回・窓口相談時、Osaka起業家応援事業を活用して告知、大阪府下より受講者募集を実施する。						
	支援対象企業の変化	(人材育成型) 参加者が当講座を受講することによって、経営の基本スキルやノウハウについて理解し、円滑な創業や経営の安定化に繋がること。							
		指標	アンケートで今後の経営に役立つと回答した人の割合	数値目標	受講者の50%以上				
	支援対象企業の変化	(人材交流型) 創業に関心のある方、創業に向けて準備中の方に対し、プレセミナーや創業塾を受講することにより起業意欲を高めていただき、起業という夢の実現に向けた一歩を踏み出してもらう。							
	指標	創業・創業予定者数			数値目標	受講者の50%以上			
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)	サービ単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		③	20,100 円 ×	25	×	1.40	=	703,500 円	
		①②	40,200 円 ×	30	×	1.70	=	2,050,200 円	
		⇒	円 ×		×		=	円	
		(小計) 2,753,700 円							
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%) 円								
	計 2,753,700 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		150,000 円	負担金の積算		創業塾のみ受講料を徴収 @5,000円×30名			
	○	(a)府施策連携		(b)広域連携	○	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果	
	標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)			
2,753,700 円 ×		1.00 =		2,603,700 円		(150,000 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または「リッパ」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		IT活用経営促進支援事業 (ビジネスプレゼンに使える! パワーポイント活用講座)		新規/継続	新規
想定する実施期間		28年度～ 28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)	<p>日々の会議、商談、説明会など、ビジネスの現場では“プレゼンテーション”の機会に溢れている。そういった機会に活躍するソフト“PowerPoint”の存在は殆どのビジネスパーソンに認知されているが、その多岐に亘った用途を使いこなせている人は多くはない。</p> <p>そこで、本講座では「PowerPointでこんなことまで出来るんだ!」と目からウロコのビジネス活用法を学習いただき、人の心を動かすプレゼンテーションスキルを習得すると共に、ビジネスの現場での交渉力、コミュニケーション力を磨き上げ、ITの効率化・業務改善に繋げる。ついては、パワーポイントの活用法に関する理解を深め、事業者の生産性向上を図ることを目的とする。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、パワーポイントを活用・駆使し、生産性向上(業務効率化・付加価値向上)を図りたい方など、IT力強化を積極的に図ろうとする意欲的な中小企業経営者、小規模事業者、従業員、創業予定者等(特に営業、マーケティング、商品開発など、日常業務でパワーポイントを使ったプレゼンテーションを行う方にオススメ)			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	平成27年度に茨木商工会議所・摂津市商工会・島本町商工会との共催で開催したネットショップ入門セミナーは、支援対象企業の目標数が45社に対し、54事業所64名(但し、3日間とも受講した重複企業を除いた実質企業数。内訳:第1回は45社53名、第2回は36社40名、第3回は30社34名)の申込があり、中小企業のIT活用経営に対する関心は依然として高い。また、アンケートの集計結果を分析すると、「パワーポイントなどITを活用したプレゼン力向上に関する知識を習得したい。」との要望が見受けられた為、今回はプレゼン力向上に資する効果的なパワーポイント活用法を習得するためのセミナーを開催する。			
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○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	<p>■開催時期:未定、実施回数3回</p> <p>■場所:高槻商工会議所</p>			
	人材交流型	<p>■実施内容</p> <p>あらゆるビジネスシーンにおいてプレゼンテーションを行う機会は多く、プレゼンテーションは単なる説明ではなく、「相手を動かす」ための技術である。パワーポイントを用いてストーリーとビジュアルを組み合わせることで、印象に焼き付き、相手の行動を促すプレゼンになる。</p>			
	販路開拓型	<p>特に商談等におけるプレゼン、商用チラシや会議用資料の作成(例えば、経営会議等において経営者のビジョン・想いを明瞭に表現し、従業員に伝える際など)に役立つパワーポイントは非常に有効なツールである。</p>			
	ノウハウ型	<p>本セミナーでは、相手を惹きこむストーリーづくりと伝わるスライドづくりを中心とした魅せるプレゼン資料の作成ノウハウや効果的なプレゼンのあり方等について、3回の講義によってレクチャーし、事業者における業務改善、生産性向上を図る。</p>			
	独自提案型	<p>■講師:河合浩之氏(2011~2015 Microsoft® MVP アワード PowerPoint部門連続受賞者)</p> <p>※各日とも個別相談会を同時開催</p>			
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	
	(b)広域連携 近隣の当所、茨木商工会議所、摂津市商工会、島本町商工会の4団体でHPや広報誌への掲載、メルマガ配信等のPR面で連携を図ることで、より効果的かつ効率的に実施する。(d)相談事業相乗効果 個別相談会等で経営のIT化、業務効率化を推進しようとする企業を個別に支援する為、相談事業への相乗効果が期待できる。カルテ化企業の割合は15%を目標とする。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	募集はチラシ、当所会報、ホームページ、メールマガジン等にて行う。		
		45社			
	支援対象企業の変化	参加企業が当セミナーを受講することによって、プレゼン能力向上に資するパワーポイントの基礎的知識の習得及びその経営への活用方法の意義とノウハウについて理解していただく。			
	指標	受講者アンケートの理解度		数値目標	70%以上
その他目標値	目標値の内容⇒				

事業名		IT活用経営促進支援事業 (ビジネスプレゼンに使える! パワーポイント活用講座)						新規/継続	新規	
		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)	⇒	20,100	円 ×	45	×	1.30	=	1,175,850	円	
			円 ×		×		=		円	
			円 ×		×		=		円	
	(小計)								1,175,850	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								1,175,850	円	
算定基準により算出される額	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		<input type="radio"/>	(b)広域連携		(c)市町村連携		<input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果		
	標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)			
	1,175,850 円 ×			0.75	=	881,887	円	(円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアッ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)				
	○	高槻商工会議所		514,172 円		支援対象企業数で按分。高槻20社、茨木10社、摂津10社、島本5社。高槻が幹事の為、講師謝金及び印刷費等 (計220,000円) を除いた企業数で按分する。				
		茨木商工会議所		147,086 円						
		摂津市商工会		147,086 円						
		島本町商工会		73,543 円						
			円							

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		BCP・BCMの普及促進		新規/継続	継続
想定する実施期間		28年度～28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)	東日本大震災を契機として社会の防災・減災意識が高まりつつあり、また、近い将来南海トラフ地震が高い確率で発生すると予測されています。このような観点から中小企業においてもBCP、BCMの普及促進がますます重要となってきている。しかし、残念ながら現状は、中小・零細企業は1割程度の策定に留まっている。そこで、これらの企業を対象にBCP策定の必要性、手順等およびマネジメントについて解り易く解説してBCP、BCMの普及と定着の促進を図る。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	特定業種に限定せず、高槻市、茨木市、摂津市の各市の事業所で、BCP、BCMについて基本的知識を持っているものの策定には至っていない企業、BCPを策定する必要性は理解しているものの、どのように着手すればよいか戸惑っている企業等を対象とする。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	企業が自然災害や事故など緊急事態に遭遇した場合において、事業資産の損害を最小限に留めつつ、中核事業の継続あるいは早期復旧を可能とするために平常時に行うべき活動や緊急時における事業継続のための方法、手段を定めるプランであるBCPおよびそのマネジメントについてのニーズは、潜在的に高いと推察される。			
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	平成28年1月20日(水)に実施。セミナー終了後の自社の変化について、31名中27名が、BCP策定及びBCM実施について、検討したいと回答があった。			
	反省点	平成27年度は、全体的に好評であったが、大企業の参加が多かった。今年度は、中小企業に参加して頂くため、早い段階から積極的なPRを実施し、増加を図りたい。			
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	(仮)中小企業のための緊急時に備える「事業継続計画・マネジメント支援セミナー」を開催する 【開催日】平成29年1月頃に開催予定。			
	人材交流型	【場 所】高槻商工会議所 【内 容】			
	販路開拓型	①内閣府作成「事業継続ガイドライン」に基づくBCP・BCMの基礎知識 ②事業継続計画の策定とポイント ③BCP・BCMの策定演習 ④大阪府や大阪府商工会連合会の支援制度の紹介と活用等			
	ハコ型	「新・大阪府地震防災アクションプラン」や府が推奨する「BCP策定ガイドライン」等の紹介する。			
	独自提案型	【講 師】BCP・BCM分野で支援実績の豊富な講師および府担当課より講師派遣を依頼。			
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 (a)府施策連携商工関係「No4 BCP・BCMの普及促進」による。大阪府が推奨する「BCP策定ガイドライン」等の紹介も行う。 (b)広域連携 高槻、茨木、摂津との連携事業として効果的効率的に実施するため、開催の周知は共通の案内チラシを作成し、各所の会報に折込やHPに掲載、巡回、窓口配布を通じて幅広くPRする。 (d)相談事業相乗効果 策定支援企業の相談対応や、そのための専門家への繋ぎ支援を行う。				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	開催案内の周知方法として、各所(高槻・茨木・摂津)の会報に案内チラシの折込配布、各所のホームページ等にも掲載するとともに、巡回・窓口配布にて行う。		
	支援対象企業の変化	25社	参加企業が本セミナーを受講することで、大規模災害等に対する事前対策の必要性を理解し、BCP対策のために盛り込むべき項目のポイントおよび、その遂行・管理に向けての本格的な取り組みに役立てることができる。		
	その他目標値	指標	BCPの策定及びBCMの実施を検討する企業の割合	数値目標	30%以上
		目標値の内容⇒			

事業名		BCP・BCMの普及促進					新規/継続	継続		
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 ×		25 社 ×		1.00 =		502,500 円		
		円 ×		社 ×		=		円		
		円 ×		社 ×		=		円		
	(小計)							502,500 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								502,500 円		
算定基準により算出される額	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					
	<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		補助金額		(①市町村等+②受益者負担)			
502,500 円 ×		1.00 =		502,500 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)				
	○	高槻商工会議所		361,500 円		支援対象企業数で按分。高槻15社、茨木5社、摂津5社。高槻が幹事の為、講師謝金、案内チラシ印刷代等(合計150,000円)を除いた金額を企業数で按分する。				
		茨木商工会議所		70,500 円						
		摂津市商工会		70,500 円						
				円						
			円							

※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）

高槻商工会議所

I 経営相談支援事業				
区 分	算 定 基 準			補助金額
	事業所数/回数	単 価 (円)	計	
事業所カルテ・サービス提案	280	25,000	7,000,000	
支援機関等へのつなぎ	45	10,000	450,000	
金融支援（紹介型）	15	30,000	450,000	
金融支援（経営指導型）	40	40,000	1,600,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	2	20,000	40,000	
資金繰り計画作成支援	15	20,000	300,000	
記帳支援	0	25,000	0	
労務支援	20	20,000	400,000	
人材育成計画作成支援	0	20,000	0	
マーケティング力向上支援	10	20,000	200,000	
販路開拓支援	50	20,000	1,000,000	
事業計画作成支援	40	50,000	2,000,000	
創業支援	10	20,000	200,000	
事業継続計画(BCP)作成支援	0	20,000	0	
コスト削減計画作成支援	0	20,000	0	
財務分析支援	20	10,000	200,000	
5S支援	3	10,000	30,000	
IT化支援	1	20,000	20,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
結果報告	260	10,000	2,600,000	
小 計	—		16,490,000	16,490,000
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	
金融相談	14	23,600	330,400	
経営相談	24	23,600	566,400	
専門家相談	50	23,600	1,180,000	
税務相談	8	23,600	188,800	
確定申告相談	2	23,600	47,200	
労働相談	8	23,600	188,800	
小 計	106	141,600	2,501,600	
※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		11,773,798	
IV 商工会等支援事業				
小 計	算 定 基 準		補 助 金 額	
	別紙事業調書のとおり		0	
V 合計				
合 計	算 定 基 準		補 助 金 額	
			30,765,398	