

# 平成28年度 事業計画書

## 1. 申請者の概要

申請者	団体名		八尾商工会議所
	代表者職・氏名		会頭 中西 啓詞
	所在地		〒581-0006 大阪府八尾市清水町1-1-6
	担当者	職・氏名	桑田 剛宏
		連絡先	電話番号（直通）： 072-922-1181 F a x： 072-922-8828 E-m a i l： <a href="mailto:kuwata@yaocci.or.jp">kuwata@yaocci.or.jp</a>
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24年5月16日 ②20名（14名） （平成28年1月22日現在） ③八尾市 ④12, 250（平成24年経済センサス活動調査による） ⑤9, 103（平成24年経済センサス活動調査による） ⑥2, 998（24.4%） （平成28年1月22日現在）
□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社会一般の福祉の増進に資する事業 ⑩行政庁から委託を受けた事務 ⑪上記のほか、本商工会議所の目的を達成するために必要な事業			

**(1) 所管地域の産業経済の現状と課題**

工場数で府内第4位の八尾市は、金属、機械、プラスチックなどを中心に全国有数の工業集積を形成し、また地場産業である歯ブラシ産業は国内トップクラスのシェアを誇るが、機械要素技術展2015にてアンケートを実施した結果、全国的な知名度は低く、ブランド力の点でも課題が残る。

当所が実施する八尾市景気動向調査（平成27年10月～12月期）の結果を見ると、需要の停滞や販路拡大が共通の経営課題として上位を占めている。優れた技術力を有するが小規模であるがゆえに知名度、営業力などの点で不利な企業も多く、国内外をはじめとするビジネスチャンス獲得のための販路開拓支援が必要であると考えられる。

一方、商業は郊外型店舗の増加や大規模商業施設の進出等で人の流れが変化しており、八尾市が平成25年3月に実施した八尾市小売・卸・サービス業実態調査から、市内消費者から商業団体への期待として「こだわり」や「にぎわい創出」との意見が上位を占めており、団体単位で意識の向上を図り「こだわりなど個性のある店づくり」が課題として挙げられる。

また、消費者も価格や品質へのニーズから大阪市内や大型施設へ流出する傾向がある。対策として、商店街等や個店の良さを多くの消費者に知ってもらう必要があることから、インターネットや紙媒体などの様々なチャネルを活用しながら、地域での購買促進に繋がる情報発信や販売促進などの仕掛けづくりが重要であることから、特に【販路開拓】、【情報発信】については、工業系・商業系ともに特に重要な位置づけと考える。

次に、八尾市景気動向調査その他各種調査においても、製造業および非製造業ともに共通の経営課題として、「人材」という課題が浮かび上がっている。

中小企業においては、長年において企業活動の原動力となる労働者の確保が難しくなっており、このような状況下、戦力となる人材の育成についても早期離職等によりなかなか進まないなど、人手不足の解消には依然として問題を抱えていることが窺え、企業活動の競争力の減退に繋がりがかねない恐れも考えられる。

これらより、人材確保をはじめ、階層別の人材育成を通じたマネジメント能力の向上や若手従業員の早期離職の抑制、そして適材適所における適切な人材活用の促進などが、解決すべき具体的な経営課題として上位に挙げられる。

**(2) 所管地域の活性化の方向性**

前項に記した地域活性化への課題に対して、以下の2項目を支援の柱として設定し、事業者と共に課題解決に取り組み、経営改善や成長を持続的なものに繋げていくことで、地域産業の活力向上へと波及させていきたい。

このほか、より高度な課題解決に対しては、中小企業診断士などの専門家と連携しながら支援を進める。

**【①】「販路拡大の支援と、ものづくりの向上、地域の魅力向上」**

ものづくりの技術課題解決や知的財産権に対する意識や知識の向上、おおさか地域創造ファンドなどの活用推進など、付加価値の高いものづくりへの取り組みを支援するとともに、広域連携による総合展示商談会の開催、首都圏での専門展示会共同出展などを通じ、全国シェアNo1の企業や独創的な技術を有するオンリーワン企業など優れた企業群を広くアピールし、そうした企業群を牽引役として、八尾のものづくり産業全体の活力向上・ブランド力の向上を図る。

また、ものづくり企業等が誇る高い技術力、製品やサービス提案等についても、総合展示商談会の集客効果を有効活用することで、ビジネスマッチングへの機会創出と共に、販路開拓に寄与する。

一方、商業においては、情報発信ノウハウや資金力に乏しい小規模事業者に対しては、インターネット媒体や紙媒体等を活用しながらあらゆるチャネルで継続して情報発信することで、消費者の購買促進に繋げていく。

それと並行して、販路開拓やマーケティングに有効なインターネットツールを活用したwebマーケティングのノウハウを習得いただくことで、経営力向上に向けた支援に努めていく。セミナーを通じて、

次に、商店街等団体への活動支援を継続して取り組んでいくことで、魅力向上・賑わい創出へ繋げていく。

また、地域資源を活かして開発された商品群の認知度向上に向けた取り組みについては、大規模商業施設や八尾市主催のイベントなどの集客力を活かしながら情報発信を進め、地域資源の知名度および魅力向上を効果的に進めていく。

また、海外ビジネスに関心を持つ企業に対しては、セミナーを通じて情報提供支援を行い、課題解決に繋げる。

これらの支援を融合させることで、地域産業の活性化に寄与していく。

**【②】「将来の企業活力の維持・向上のための人材確保・育成」**

製造業および非製造業共通の経営課題である人材確保については、求人求職マッチング事業による雇用創出の機会提供を通じて、企業活動の成長に向けて活躍できる人材確保の支援を引き続き取り組む。

また、課題として同様に浮き彫りになっている人材育成についても、各企業の戦力として機能させるためには、従業員個々の就労能力の向上と共に、離職率の低減が必要である。

そのために若年従業員、中堅、管理者の階層別にて育成することで強い組織の構築へと繋げ、企業競争力の強化へと寄与していく。

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

市内にはおよそ12,000の事業所があるが、そのうち様々な経営課題を抱える経営基盤が脆弱な小規模事業者のうち、経営改善や成長に向けて前向きに取り組みたいという意欲が比較的高い事業者を中心に支援を進める。

対象事業者数については、前項の支援事業を推進するべく、小規模事業者約9,100事業者より、「製造業\_約2,900社」「卸売業・小売業\_約2,700社」、「サービス業\_約1,800社」を想定する。

**(4) 事業の目標**

上記事業者が抱える課題の把握と解決に向けた継続支援を行いながら、高い技術力を有するものづくり企業のビジネスマッチング促進や地域商業の活性化に向けた事業者支援を進めることで、八尾市産業の認知度およびブランド力の向上へと繋げていく。

このほか、各商業団体や個店に対しての支援をはじめ、地域資源を活用して開発された商品群の販売促進や情報発信支援などを通じ、地域の知名度向上、魅力向上を図るとともに、地域での購買促進、地域商業の活性化に繋げていく。

また、昨今、企業においては人材確保、人材育成・定着率が重要な課題となっていることから、求人・求職者との就職マッチングとして地域労働ネットワークや各支援機関などと連携を図りながら、企業活動の成長に向けて活躍が期待できる人材確保の支援を押し進める。更に、階層別の人材育成研修も押し進めることで、人材の定着・成長を通じて永続的な企業競争力の維持・強化にも寄与していく。

各地域活性化事業の推進にあたっては、経営指導員間の連携、情報共有をはじめ、広域連携、専門家、その他各支援機関との連携を図り、日頃の巡回・窓口相談とのリンクを強化することで、相談の効果、また地域活性化事業の効果高める。

**(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）**

ビジネス環境が速いスピードで目まぐるしく変化し様変わりするなか、既存の取引関係の維持を行なうだけではなく、これまで以上に積極的に自らをPRし、ビジネスパートナーを開拓していくことが小規模事業者にも求められてきている。

しかし、小規模事業者は多くの場合、自らのビジネスについての優位性について考え、それを積極的にPRしていくためのノウハウを十分に蓄積できていないケースが多い。

これらに対して、自らの力で新たな一歩を踏み出すキッカケをできるだけ多く提供することを念頭に、地道に経営者の意識改革を図ることで、持続的発展にも繋げることが期待できる。

本事業を実施しなかった場合、小規模事業者が経営改善に取り組むキッカケが失われ、また各施策や他企業の取り組みに目を向ける意欲が失われてしまう等、地域産業の活力向上の妨げとなり、ひいては地域産業の衰退に繋がりがかねないと考えられる。

I 経営相談支援事業					
支援メニューの件数					
事業所カルテ・サービス提案	228	事業所	支援機関等へのつなぎ	14	支援
金融支援（紹介型）	18	支援	金融支援（経営指導型）	90	支援
マル経融資等の返済条件緩和支援	0	事業所	資金繰り計画作成支援	10	事業所
記帳支援	12	事業所	労務支援	22	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	22	事業所
販路開拓支援	20	支援	事業計画作成支援	8	事業分野
創業支援	8	事業所	事業継続計画(BCP)作成支援	1	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	0	事業所	IT化支援	3	事業所
債権保全計画作成支援	0	事業所	結果報告	210	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	184				
<p>事業所カルテ・サービス提案の件数設定については、相談が増加傾向である金融支援をはじめ、継続支援が必要な販路開拓支援、マーケティング力向上支援、労務支援等の支援想定件数を、これまでの支援実績を基に検討。それらを基本ベースとして、228件という計画を立てた。</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>小規模事業者の相談ニーズが特に高いテーマとして、金融支援、記帳・税務に関する支援、販路開拓支援の3つが挙げられるが、経営課題の解決に向けて専門家や各支援機関などとも連携を図りながら支援を進める。</p> <p>当地域の特徴であるものづくり企業の技術向上を進めるため、（地独）大阪府立産業技術総合研究所などの支援機関とも引き続き連携を図ることで、セミナー開催や個別相談への対応を通じて課題解決、競争力強化へと寄与していく。</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	
法律	継続	相談件数	9	法律に関する高度な相談に対応するため弁護士による相談を実施。	
税務	継続	相談件数	350	確定申告等にかかる税務手続きを支援するため税理士による相談を実施。	
労務	継続	相談件数	8	労務面での高度・複雑な課題を解決するため、社会保険労務士による相談を実施。	
特許	継続	相談件数	5	知的財産権に関する高度・複雑な課題を解決するため、弁理士による相談を実施。	
登記	継続	相談件数	3	登記に関する高度・複雑な課題を解決するため、司法書士による相談を実施。	
経営	継続	相談件数	65	経営革新など経営面での専門的な課題を解決するため、中小企業診断士等による相談を実施。	
IT	継続	相談件数	22	販路開拓に向けた情報発信や業務効率の向上に繋げるIT活用等に関する課題解決を支援するためインストラクターによる相談を実施。	
事業実施のポイント・期待される効果					
<p>経営指導員による日頃の巡回、窓口相談のなかで、専門的な知識が必要な高度な課題・問題について、専門家による適切なアドバイスを実施することで、事業者の課題解決を支援する。</p> <p>法律債権回収や取引にかかるトラブルなど、企業運営に大きな影響を与える問題であり、高度な知識を有する分野であることから、弁護士による相談支援が不可欠である。</p> <p>また税務については、税理士の協力のもとで支援を進めることで、帳簿管理の適正な運用を通じた正しい確定申告の支援に繋げることができる。</p> <p>このほか、新たな活路に向けた海外ビジネスをはじめ、知的財産権の保護・活用、労務問題やIT活用など、様々な高度専門的な課題の解決に対して適切に対応するためには、専門家によるサポートは必要である。</p>					

4-1. 地域活性化事業一覧

八尾商工会議所

府施策連携	事業名	概要	金額(円)
<b>(1) 単独事業</b>			<b>12,405,712</b>
	ブランド化推進事業	東京で開催される機械要素技術展に共同出展し、首都圏でのビジネスチャンス獲得を支援する。	1,207,500
○	ものづくり技術向上支援事業	ものづくり技術の向上やものづくり企業の課題解決を支援するためのセミナーを開催。	1,206,000
	商業団体活性化支援事業	伴走型支援を通じて商業団体の強みを引き出し、事業計画策定を通じて消費者から信頼される商業団体を目指して頂く為の支援を行う。	2,010,000
	地域商業情報発信事業	インターネットおよびフリーペーパー発行により、地域事業者の情報発信を支援する。	2,010,000
	地域資源発掘ブランド化推進事業	八尾の地域資源を活用した商品をブランド化し、販売促進を通じて広くPRする。	2,474,812
○	労務対策セミナー	雇用のミスマッチや早期離職などの問題を抱える企業に対して、トラブル事例と好事例を交えながら事業所の労務に係る問題に気付いていただき、改善を通じてトラブル等の防止や優秀な人材確保・定着につなげる。	703,500
○	若手従業員育成セミナー	経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。	723,600
○	早期離職を防止するための人材育成セミナー	管理職を対象に、若年者向けの教育体制、人事評価制度やマネジメント手法を身に付け、若者の早期離職、組織の基盤強化に繋げる。	1,145,700
○	従業員採用セミナー	セミナーを通じて採用手法に係る知識を習得いただき、採用時に的確に欲しい人材を確保することで雇用のミスマッチの軽減、若年者の早期離職防止につなげる。	723,600
	事業承継セミナー	円滑な事業承継に必要な基本的知識・情報を提供する。	201,000
<b>(2) 広域事業</b>			<b>18,842,694</b>
	ビジネスチャンス発掘フェア2016	全国有数の工業集積を誇る大阪東部をはじめ、南河内、南大阪各地域企業の販路開拓、ビジネスマッチングおよび産業のPRを目的に広域展示商談会を開催。	12,233,651
○	海外ビジネス支援セミナー	海外ビジネスに関心を持たれている企業に対し、セミナーを通じて情報提供をおこなうことで、海外ビジネスに関連する様々な課題解決に繋げる。	723,600
○	知的財産権活用セミナー	知的財産権に関する基礎知識を習得していただくとともに、知的財産権の保護、活用に関する意識を高めていただく。	442,200
○	求人確保支援事業	八尾市、柏原市商工会と連携し、企業の人材不足解消に繋げるために、求職者と求人事業所とのマッチングのための面接選考会を行う。	2,581,936
○	おおさか地域創造ファンド	※東大阪商工会議所の事業計画参照	1,047,411
	大阪府東部地区商工会議所 リサイクル技術委員会	※北大阪商工会議所の事業計画参照	211,050
	大阪勧業展	※大阪商工会議所の事業計画参照	50,250
	ものづくり企業商談会	※堺商工会議所の事業計画参照	335,000
	自社商品売り込み商談会	※堺商工会議所の事業計画参照	502,500
○	事業継続計画(BCP)策定支援事業	※大阪府商工会連合会の事業計画参照	130,650
○	MoTT OSAKA フォーラム	※大阪商工会議所の事業計画参照	584,446
うち府施策連携事業			<b>10,012,643</b>

事業名		ブランド化推進事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		24 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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾のものづくり企業の高度な技術・優れた製品をPRし、そのブランド力を高めていく。</li> <li>●八尾の知名度を向上させる。</li> <li>●景況感が比較的良好と思われる首都圏市場を開拓する。</li> <li>●出展企業に対し、ビジネスチャンス発掘の機会を提供する。</li> </ul>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内の製造業約3,000社のうち、機械要素に関連の深い、金属、機械関係の業種2,000社		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で、上位を占めている。</li> <li>●昨年の来場者アンケートによると、「30%以上が八尾市を知らない」という現状。関西圏を離れた場合、八尾の知名度は低い。またものづくり企業が集積しているという点についてもあまり知られていない。八尾のものづくり産業の認知度向上、イメージアップが必要である。</li> <li>●27年度事業では、市内のものづくり企業12社により、共同出展の支援を実施。新たに出展を検討する声も複数社から寄せられている。</li> </ul>		
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	[26年度実績] 共同出展10社 引合等1,315件 アンケート実施1,770名 [27年度実績] 共同出展12社 引合等1,975件 アンケート実施1,451名		
	反省点	<ul style="list-style-type: none"> <li>●専門性の高い展示会への出展に対するニーズは、予想どおりであった。また出展料設定についても、参加しやすい価格が設定されていたため、当初計画どおりの参加企業数が得られた。</li> <li>●出展希望者が定員を超えた場合、具体的な審査が必要となる可能性がある。(八尾市とは一定の打ち合わせを行っている。)</li> </ul>		
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	◇H28年6月に東京ビッグサイトで開催される機械要素技術展の小間を買い上げ、八尾市、八尾商工会議所及び事業所ブースを設け、八尾市産業並びに事業所PRを実施する。		
	人材交流型			
	○ 販路開拓型	<ul style="list-style-type: none"> <li>■会期 H28年6月22日(水)～24日(金)</li> <li>■小間数 4小間(6m×2.7m/小間)を確保し、12小間に分割。</li> <li>■内容 当所・八尾市ブースでは、八尾市の産業PRを実施。事業所ブースでは、各企業の商品・製品の展示・実演等を実施。</li> <li>■出展募集 当所会員及び八尾市内企業より公募。尚、できる限り国・府から表彰された事業所の参加を促進させる。</li> </ul>		
	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)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> (a)府施策連携	<input type="checkbox"/> (b)広域連携
	<input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果			
		企画・運営にあたり、八尾市と連携をしながら事業を進める。予算については、八尾市も費用を負担する。		

事業名		ブランド化推進事業				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⇒ 12 社	■設定 ■時期 ■対象 ■方法	平成27年度実績(12社)に基づき設定 数社が次年度の出展について新たに検討 出展募集 10月 来場案内 6月 出展募集 市内ものづくり企業 来場案内 会員企業 出展募集 会報同封・メールマガジン 来場案内 会報同封						
	支援対象企業の変化	●大規模専門展示商談会への出展を通じて、多くの企業からの引き合いが期待できる。 ●同展示会に出展されている他社の製品や技術の情報収集をおこなうことで、自社技術の研鑽への意識向上にも繋げることができる。								
	指標	今後の販売促進活動への意欲が高まった企業の割合	数値目標	80%						
その他目標値	目標値の内容⇒	名刺交換等の件数。1社150件で積算。 27年は12社で1,975件。(1社あたり164件)								
	1,800 社									
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 ×	12	×	1.00	=	603,000	円	
		@50,250	円 ×	1,800	×	0.05	=	4,522,500	円	
			円 ×		×		=	0	円	
		(小計)							5,125,500	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	5,125,500 円	
算定基準 による算出される額	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)									
算出額	①市町村等補助	2,058,000 円		交付市町村等	八尾市					
	②受益者負担	1,860,000 円		負担金の積算	@155,000×12社					
	(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)						
	5,125,500 円 ×		0.50	=	1,207,500	円	( 3,918,000 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)					
			1,207,500 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		ものづくり技術向上支援事業	新規/継続	継続																		
想定する実施期間		23 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)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●市内製造業の技術力向上・技術高度化</li> <li>●市内製造業が抱える技術的課題の解決支援</li> <li>●支援機関活用のきっかけづくり</li> </ul>																				
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内の製造業約3,000社のうち、工業系製造業約2,000社																				
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市製造業実態調査(平成26年3月)によると、経営課題として「人材育成」を挙げる回答が23%で一位、また製品開発力・企画力を上げる回答も14.8%で3位と上位を占めており、ものづくり技術の向上と、それを担う人材の育成が急務である。</li> <li>●セミナー参加者アンケートでは、今後産技研を利用したいとの声も多く寄せられている。</li> <li>●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</li> </ul>																				
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>【26年度】</p> <table border="0"> <tr> <td>10/2(木)</td> <td>防食・腐食の基礎知識</td> <td>33社59名</td> </tr> <tr> <td>10/30(木)</td> <td>めっき技術の基礎</td> <td>36社77名</td> </tr> <tr> <td>12/5(金)</td> <td>産業技術総合研究所の施設見学会</td> <td>9社14名</td> </tr> </table> <p>【27年度】</p> <table border="0"> <tr> <td>10/2(金)</td> <td>金属プレス加工の技術動向</td> <td>18社30名(支援企業数20.5)</td> </tr> <tr> <td>10/28(水)</td> <td>金属分析の基礎</td> <td>20社32名(支援企業数25.0)</td> </tr> <tr> <td>12/04(金)</td> <td>接着・粘着の基礎</td> <td>23社34名(支援企業数26.5)</td> </tr> </table>			10/2(木)	防食・腐食の基礎知識	33社59名	10/30(木)	めっき技術の基礎	36社77名	12/5(金)	産業技術総合研究所の施設見学会	9社14名	10/2(金)	金属プレス加工の技術動向	18社30名(支援企業数20.5)	10/28(水)	金属分析の基礎	20社32名(支援企業数25.0)	12/04(金)	接着・粘着の基礎	23社34名(支援企業数26.5)
	10/2(木)	防食・腐食の基礎知識	33社59名																			
10/30(木)	めっき技術の基礎	36社77名																				
12/5(金)	産業技術総合研究所の施設見学会	9社14名																				
10/2(金)	金属プレス加工の技術動向	18社30名(支援企業数20.5)																				
10/28(水)	金属分析の基礎	20社32名(支援企業数25.0)																				
12/04(金)	接着・粘着の基礎	23社34名(支援企業数26.5)																				
反省点	●内容が難しいと答える方が若干名存在する(他の一般的なセミナーと比べて) ⇒ レベル設定を検討																					
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>■開催日時 平成28年10月・11月・12月 各2時間 18:30~20:30</li> <li>■内 容                             <ul style="list-style-type: none"> <li>・検査・測定</li> <li>・金属関連素材の知識</li> <li>・不良削減 など、市内製造業に関心の高いテーマを設定</li> </ul> </li> <li>■講 師 府立産業技術総合研究所 研究員</li> <li>■参加対象 経営者、現場担当者</li> </ul>																				
	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 checked="" 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																				
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 60 社	<ul style="list-style-type: none"> <li>■設定 これまでのセミナー参加実績などを考慮して設定。産業技術総合研究所からも情報を得て、ニーズの高いテーマを設定する。</li> <li>■時期 実施月の1~2ヶ月前</li> <li>■対象 市内製造業</li> <li>■方法 会報同封、メールマガジン、HP</li> </ul>																			
	支援対象企業の変化	●自社の問題、トラブル対策など解決方法を理解されたことにより技術向上に繋げることができる。																				
	その他目標値	指標   技術・技能向上に対する意識が高まった企業の割合   数値目標   80%																				
	目標値の内容⇒																					
	社																					

事業名		ものづくり技術向上支援事業					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 ×		60	×	1.00	=	1,206,000 円	
			円 ×		×		=	0 円	
		円 ×		×		=	0 円		
	(小計)							1,206,000 円	
	※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)							0 円	
計							1,206,000 円		
独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助	円		交付市町村等					
	②受益者負担	円		負担金の積算					
	○ (a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果					
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)				
	1,206,000 円 ×		1.00 =		1,206,000 円	( 0 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割 (配分の考え方)				
			1,206,000 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		商業団体活性化支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 27 年度～ 29 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)	商店街などへの来街者増加を図る為に、地域住民の需要に応じた事業活動が必要。また現在、商業団体自身が事業計画を検討していくノウハウなども希薄であるため、消費者から必要とされる商業団体を目指して頂くための支援を行う。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	八尾市内にて活動する各商業団体のうち8団体		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市が平成25年3月に小売業、飲食業、サービス業の状況調査を行った結果で、市内消費者が商店街や小売市場への期待として、「こだわり」や「にぎわい創出」を求められていることが多いという結果であった。</li> <li>●また、「期待していない」といった結果も多数あることから、商店街や小売市場の良さをもっと知っていただくための周知強化が必要であると考え。</li> </ul>		
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	商業団体12団体の代表と接触し、各商業団体ごとの現状分析を行い、問題抽出、課題整理を進めた。まとめた課題に基づいて事業計画策定に進み、事業活動状況を確認しながらアドバイスを進めた。		
	反省点	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各商業団体の代表者とのスケジュール調整により接触頻度が減少。</li> <li>・各商業団体ごとに課題整理を行い、アドバイスや提案を進めたが、各商業団体事業の改善向上に活かしきることができなかった。</li> </ul>		
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	担当経営指導員が八尾市商店会連合会に加入している商業団体や、八尾小売市場連合会に加入している商業団体を濃密に巡回し、商業団体各自でPDCAサイクルを可能にさせていただけるまで伴走型支援を行う。平成28年度は商業団体の団体力向上意識をより一層高めるため、各商業団体役員との接触を行う(最低5回)。 事業開始時期 平成28年4月～平成29年2月 ①前年度の問題点などをもう一度詳細にチェックを行い、役員などにアドバイスを行う。 ②担当経営指導員と課題整理を行い、事業計画検討に向けた作業を行う。 ③纏めた課題に対して今年度行うことが可能な事業を確立し、事業計画の作成を進めて頂く。 ④事業実行時に事業活動状況を確認しながら、アドバイスを行う。 ⑤事業実行時に問題点などのチェックを行い、役員などにアドバイスを行う。 ⑥市内消費者に向けての事業成果の打ち出し方や周知方法についてアドバイスする。		
	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 type="checkbox"/> (c) 市町村連携 <input checked="" type="checkbox"/> (d) 相談事業相乗効果			
		八尾市商店会連合会と八尾小売市場連合会と連携しながら、事業周知活動を行い、当所経営指導員が各団体を支援しながら事業推進していく。		

事業名		商業団体活性化支援事業				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⇒	八尾市商店会連合会所属の商業団体（12団体）と八尾小売市場連合会所属の商業団体（4団体）のうち、8団体。							
		8 団体								
	支援対象企業の変化	<ul style="list-style-type: none"> <li>期待される商業団体などとして団体力向上意識を自主的に持つことができる。</li> <li>役員などが団体事業として戦略的な発想を身に着けることができる。</li> <li>商業団体の近隣住民などに周知強化が出来るようノウハウを持つことができる。</li> </ul>								
	指標	自主的な団体意識の向上割合			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 ×	8	×	10.00	=	4,020,000 円		
			円 ×		×		=	0 円		
			円 ×		×		=	0 円		
		(小計) 4,020,000 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 4,020,000 円									
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準とおりの場合不要)									
算出額	①市町村等補助		円	交付市町村等						
	②受益者負担		円	負担金の積算						
	(a)府施策連携	(b)広域連携	(c)市町村連携	○	(d)相談事業相乗効果					
	標準事業費		補助率			(①市町村等+②受益者負担)				
	4,020,000 円 ×		0.50	=	2,010,000 円		( 0 円)			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割（配分の考え方）					
			2,010,000 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		地域商業情報発信事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		H 16 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)	<p>市内商業者店舗には販売促進や集客の方法に関する知識が少ないことにより売上が減少傾向にある事業所が多く存在する。市内商業の活性化のためには、販売促進や集客の方法について理解することが必要である。</p> <p>そこで、個々の店舗の魅力を継続的に情報発信する機会を持つことが重要である。そのため、フリーペーパーへの掲載、ホームページ作成支援ツールの活用提案を進める。これにより、効果的に販売する方法を理解することを目的とし、売上増加や新規顧客の増加などにより市内商業全体の活性化へもつなげることを目指す。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービス提供を行う小規模事業者約4,000事業所を対象		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で、上位を占めている。</p> <p>●小規模事業者の中には、広告費用の捻出が困難で販促活動の実施を躊躇されている事業所が数多く存在する。同事業では会員であることで、無料で掲載することができるため、コストを抑えながら効果的に店舗をPRすることができる。</p> <p>●平成27年度のアンケートでは再来店のきっかけになっている、リピーターのお客が増えたなどといった回答がある。</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>■得得チケット</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>発行回数 年3回</li> <li>発行時期 平成27年 6月、9月、12月</li> <li>掲載事業所数 平成27年度 167社(のべ掲載件数427社)</li> </ul> <p>発行部数は1回につき、10万4千部であり、八尾市内全戸新聞折込を行った。その他、公共施設や金融機関などに配架を行った。発行後に利用枚数、集客効果等を測るアンケートを実施。掲載企業の約82%の企業が売上や来店客数、リピーターなどの増加を実感している。</p> <p>■SYAON Web版</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>公開事業所数 350件(平成28年1月末時点)</li> <li>※平成27年度は49件の事業所を追加(平成28年1月末時点)</li> <li>チラシを2万部作成(A4、コート紙)。Webサイトであるため20代~30代の若い世代に絞り、市内ポスティングを行った。ポスティングの効果としてアクセス数が1.8倍に増加した。</li> </ul>		
	反省点	SYAONについてはWebサイト自体のPRが必要である。 平成28年度についても広告媒体を作成し、消費者へPRを行う。		
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	<p>■得得チケット</p> <p>年に3回フリーペーパーを発行し、新聞折込により八尾市内全戸配布を行う。</p> <p>発行時期 平成28年 6月、9月、12月</p> <p>掲載企業数 167社</p>		
	人材交流型	<p>1回当たりの掲載枠192枠のうち、タイトル12枠、事業所掲載180枠。</p> <p>1回の掲載に10社から15社の掲載枠拡大を見込む。</p>		
	○ 販路開拓型	<p>■SYAON Web版</p> <p>商業情報サイトを運営し、インターネットを通じて事業所のPRを支援する。</p> <p>インターネット・携帯端末を利用しながら、商業店舗や逸品の情報発信支援を進める。利用申込については巡回、窓口相談等で随時受付を行い、IDとパスワードを発行する。</p> <p>登録件数及びアクセス件数の向上には、本事業の認知度の向上が不可欠と考える。そこで、本WebサイトのPR媒体を作成し、地域イベントなどに出向き、幅広く消費者に配布することで、Webサイトの認知度向上を通じて、商業店舗の認知度向上、販売促進につなげる。</p>		
	ハズカ型	<p>得得チケット、SYAONの両事業共に、事業所へのアンケートを実施し、回答内容について巡回等による事後フォローを実施する。フォローの実施はアンケート回収事業所の60%を目標に行う。40%に関しては次年度にフォローを行う。</p>		
	独自提案型	<p>得得チケット、SYAONの両事業共に、事業所へのアンケートを実施し、回答内容について巡回等による事後フォローを実施する。フォローの実施はアンケート回収事業所の60%を目標に行う。40%に関しては次年度にフォローを行う。</p>		
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 checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果
<p>当事業の活用やアンケートによる事後フォローを通じて、他の手法を活用した販路拡大について等の相談につなげる。</p>				

事業名		地域商業情報発信事業				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⇒ 100 社	得得チケットは160社を目標に掲載を行い、アンケート件80%回収する。SYAONとの重複を30社見込み、得得チケットでの支援対象企業数は100社と設定。 募集方法については当所会報、ホームページ、メールマガジンにて募集を行う。							
	支援対象企業の変化	フリーペーパーの発行により新規顧客も来店しやすい状況を作り出し、新規顧客の獲得やリピーターの獲得に結びつけることができる。また、事業所にとってフリーペーパーに掲載する内容により、効果が違うことを実感し、有効的な消費者PRの文言を理解することができる。								
	その他目標値	指標	集客、売上の向上を実感した事業所の割合	数値目標	70%					
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒ 60 社	SYAONWeb版では新規掲載企業60社と設定。利用申し込みについては事業案内を作成し、当所機関紙への同封による周知、窓口、巡回によるPRを行う。当所会員の8割を3年間で掲載できるよう支援を続ける。							
	支援対象企業の変化	当事業の活用により、集客向上に向けた販売促進活動を積極的に進めることができるようになる。自店ホームページを作成していない事業所については自店のホームページを持つことができ、消費者PRに力を注ぐことができる。								
	その他目標値	指標	自店HPとして活用できた事業所数	数値目標	60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		
		⇒ 50,250	円 ×	100	×	0.50	=	2,512,500	円	
		50,250	円 ×	60	×	0.50	=	1,507,500	円	
			円 ×		×		=	0	円	
								(小計)	4,020,000 円	
	新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)								0 円	
								計	4,020,000 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)					
4,020,000 円		× 0.50		=	2,010,000 円		( 0 円 )			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体または比列が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)					
			2,010,000 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		地域資源発掘ブランド化推進事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		23 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)	八尾市内において八尾枝豆や若ごぼうなどの特産品はあるものの、八尾市を代表し全国へ発信できる商品は数少ない。そこで八尾市内を代表するような地域資源を活かした新たな特産品としてお土産に使える商品を発掘し、4回コレクションを実施。ようやくPR可能な品揃えが進み、今後はその商品を消費者等に広く認知してもらう必要がある。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	消費者に対してサービスの提供を行う小規模事業者を対象とし、市内小売・サービス業を中心に約2,000事業所を対象。うち地域資源を活用した店舗（八尾コレ受賞者他）。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●当所会員商業店舗への巡回におけるヒアリングで、地域貢献も含め地域資源を活用した商品を売り出していきたいといった事業所ニーズもあり、八尾コレに過去出品された事業所同士で地域資源を活用した商品開発を行っている事業所が3社ある。</li> <li>●市内外の消費者に対して八尾の地域資源を活用した商品をPRする。</li> </ul>		
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>平成23年度～26年度において選定された八尾コレクションの受賞商品を中心に、地域資源を活用した商品を広く消費者にPRするために各イベントにてブース出店し、販売をはじめPRチラシの配布を通じて、地域資源を活用した商品の魅力紹介や商品に関する説明を行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■『大坂夏の陣2015in万博』 <ul style="list-style-type: none"> <li>・日時：5月23日（土） 9：30～17：00</li> <li>・場所：万博記念公園 お祭り広場内の「大坂魅力発信エリア」</li> <li>・来店者数：2,234人</li> <li>・出店店舗：2店舗</li> </ul> </li> <li>■『八尾コレクション受賞商品販売会』 <ul style="list-style-type: none"> <li>・日時：7月17日（金）～7月20日（月・祝）4日間 各10：00～20：00（20日のみ19：30まで）</li> <li>・場所：西武八尾店</li> <li>・来店者数：3,099人</li> <li>・出店店舗：6店舗</li> </ul> </li> <li>■『第38回河内音頭まつり物産品販売会』 <ul style="list-style-type: none"> <li>・日時：9月4日（日） 11：00～14：00 ※ 20:00終了予定であったが、天候不良で中止</li> <li>・場所：久宝寺緑地 陸上競技場（河内音頭まつりマルシェdeオンド会場内）</li> <li>・来店者数：1,356人</li> <li>・出店店舗：11店舗</li> </ul> </li> <li>■『大阪の陣2015 in KIX』 10：00～15：00 <ul style="list-style-type: none"> <li>・日時：10月18日（日）</li> <li>・場所：関西国際空港 北広場</li> <li>・来店者数：885名</li> </ul> </li> <li>■『八尾コレクション受賞商品販売会』 <ul style="list-style-type: none"> <li>・日時：11月25日（水）、26日（木）2日間 各11：00～14：00</li> <li>・場所：マイドームおおさか2F展示会場 （ビジネスチャンス発掘フェア2015 八尾市産業PRブース内にて）</li> <li>・来店者数：1,215名</li> <li>・出店店舗：5店舗</li> </ul> </li> </ul>		
	反省点	事業所毎の出品種類の数の違いや、スタッフを出せる人数などの違いがあり、販売ブースでのPR力の違いが大きくなった。		
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	八尾コレクション受賞した商品を中心に、あらゆる場所で地域資源を活用している八尾のブランド商品の販売促進支援を行う。		
	人材交流型	■八尾コレクション2011～2014 パンフレット20,000部製作配布。 (関西ウォーカーにも掲載折衝。)		
	○ 販路開拓型	■観光協会とのイベントでのPR 八尾コレクション発表会 門上氏、玉置氏（トークショー等参画折衝）		
	ハズ 〇型	■八尾河内音頭祭り マルシェdeオンド 出店 ・出店店舗15店舗 来場予定者数10,000名(今年度29店舗 来場者数21,000名)		
	独自提案型	■西武百貨店(6日間) ・出店店舗10店舗 (八尾コレ受賞者、国、大阪府、八尾市関係各種表彰制度受賞者、地域資源利用店舗)		
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
八尾市内での周知および近隣地域へのPRを目的に、八尾市産業政策課魅力創造室と観光協会との連携を図り、募集申込や八尾市内公共施設によるPRを行っていく。				

事業名		地域資源発掘ブランド化推進事業				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⇒ 17 社	支援対象企業の商品（製品）を八尾ブランドとして認識をし、八尾市内の地域資源（テーマ）を活用したお土産品を作り出すことによって、事業所自身が地域資源を再認識することができる。また自店（社）においても八尾ブランド化商品取扱店として打ち出すことができる。				
	支援対象企業の変化	支援対象企業の商品（製品）を八尾ブランドとして認識をし、八尾市内の地域資源（テーマ）を活用したお土産品を売り出すことによって、事業所自身が地域資源の意識が高まることや、八尾ブランド化商品取扱店として継続して打ち出すことができる。					
	その他目標値	指標	地域資源を活用した商品の売上向上店舗	数値目標	6		
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 ×	17 ×	0.50 =	427,125 円		
		50,250 円 ×	9,000 ×	0.01 =	4,522,500 円		
		円 ×	×	=	0 円		
		(小計)				4,949,625 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				4,949,625 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準どおりの場合不要)						
	算出額	①市町村等補助	円	交付市町村等			
		②受益者負担	円	負担金の積算			
		(a)府施策連携	(b)広域連携	○	(c)市町村連携	(d)相談事業相乗効果	
		標準事業費	補助率	(①市町村等+②受益者負担)			
		4,949,625 円 ×	0.50 =	2,474,812 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）		
				2,474,812 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		求人確保支援事業	新規/継続	継続
想定する実施期間		11 年度～	年度まで	<input type="checkbox"/> ←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)	人材不足を解消すべく、また時間的、費用的に効率よく求職者を確保できるように中高年者等の面接をしていただける場を設ける。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</li> <li>●市内で求人募集する事業者が増加している。(市内求人数 約300名) (就職フェアの求人企業数は12程度であったが、企業側の定員が超過(18件)の申込みがあった)</li> <li>●主催者が公の機関であるため、求職者は安心して参加できるため、求人企業にとっても信頼が厚いものとなる。</li> </ul>		
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	無料職業紹介所の登録企業より出展いただき、八尾市内の求職者あてに実施。 無料就職面接会(3回分来場者合計 100人) 5月… 7社(目標10社) 来場者 40人 7月… 7社(目標10社) 来場者 37人 9月… 9社(目標10社) 来場者 23人  就職フェア2015 かしわら・やお (柏原市商工会主幹で実施、会場は柏原市立勤労者センター) 10月16日(金)実施 18社(八尾12社、柏原6社) セミナー参加者 18名 来場者 72名(目標100名)		
	反省点	求職者の来場者数が減少している。電子媒体でのPRや紙媒体での市民向けの掲示板等、有効的なPRを検討していく必要がある。		
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	来春卒業予定の大学生や高校生の就職活動解禁日と調整しながら、利便性の高い近鉄八尾駅から近くの八尾市文化会館や当所にて、障がい者や中高年齢者等を広く対象とした会社説明会や面接会を開催。		
	○ 人材交流型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・就職フェアやおかしわら 平成28年10月(予定) 八尾市文化会館 求人者数20社(柏原市2社) 来場者100名</li> <li>・就職フェアセミナー(面接講座など、求職者向けセミナー) 平成28年10月(予定) 八尾市文化会館 受講者数 15名</li> </ul>		
	販路開拓型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業説明会・面接会 平成28年5月、7月、9月、平成29年3月 求人者数 28社(一回9社×4回 うち重複8社) 来場者 120名(一回30名×4回) 求人登録事業所数 20社</li> </ul>		
	ハズカ型	<ul style="list-style-type: none"> <li>・福祉就職説明会 平成29年1月 10社(15社中 うち重複5社) 来場者数 20名</li> </ul>		
	独自提案型	<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		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	大阪府・大阪府総合労働事務所、公共職業安定所、八尾市との共同開催 (求人企業には開催2か月前より八尾市無料職業紹介所を通じた連絡等、求職者へは開催1か月前より、各関連機関、回覧板・掲示板等によるポスター掲示・チラシの配布にて周知を行う) (大阪府施策12)			

事業名		求人確保支援事業				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⇒ 22 社	就職フェアについては、八尾市内企業を18社、柏原市内企業を4社で設定。						
	支援対象企業の変化	人材確保に割く時間や労力などが減少。効率のよい人材確保につながり事業の円滑化につながる。また、適材適所の人材を確保することで企業の発展につながる。							
		指標	求人企業と求職者とのマッチング企業数	数値目標	10				
	その他目標値	目標値の内容⇒ 240 人	求職者の来場者数。 ①就職フェア（100名：広域連携）、②企業説明会（30名×4回）、③福祉就職説明会（20名）。HP、市政だよりなどでPR。大学、高等学校へも呼びかける。						
	その他目標値	目標値の内容⇒ 15 人	就職フェア時に受講者15名でセミナーを行う。						
	その他目標値	目標値の内容⇒ 20 社	無料職業紹介所求人登録企業数。						
その他目標値	目標値の内容⇒ 38 社	企業説明会・面接会での求人企業数を設定。 （福祉就職面接会含む）							
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 ×	22	×	1.00	=	884,400 円		
		40,200 円 ×	240	×	0.05	=	482,400 円		
		40,200 円 ×	15	×	0.50	=	301,500 円		
		40,200 円 ×	20	×	0.50	=	402,000 円		
		40,200 円 ×	38	×	0.50	=	763,800 円		
				(小計)			2,834,100 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			2,834,100 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)				
2,834,100 円 ×		1.00 =		2,834,100 円		( 0 円 )			
補助金の団体配分 （「代」欄には、中核団体またはリン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）				
	代	八尾商工会議所	2,581,936 円		【就職フェア分】 ＜22社、100名、15名＞ 出展企業数22社につき、八尾18社、柏原4社の企業数で按分。				
		柏原市商工会	252,164 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		労務対策セミナー	新規/継続	継続	
想定する実施期間		27 年度～	年度まで	<input type="checkbox"/> ←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>中小企業において労働者不足が問題となっており、優秀な人材を雇用したくても雇用できない。雇用条件がマッチしない。雇用してもすぐ離職してしまうなどの問題があります。</p> <p>そのような問題の1つとして、社内の労務環境、賃金等の処遇の問題が考えられます。</p> <p>労務環境に問題がある場合、人材の流出の他に労使トラブルや行政からの指導といった労力を要する対応が必要となり、本来の事業活動に影響を及ぼします。</p> <p>専門家を招き、トラブル事例と好事例を交えながら事業所の労務に係る問題に気付いていただき改善することにより、トラブル等の防止や優秀な人材確保・定着につなげていただくことを目的に実施します。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、労務関連の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、労務関連の情報に関心を持つ府内事業者。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</li> <li>●人材不足を課題とする事業所が多い中、社内の問題に気づいていない事業所が多い。</li> <li>●人材不足により非正規雇用労働者に頼らざるを得ない場面がある中、適材適所の活用と適切な雇用管理を通じて、労使トラブルを未然に防ぐ必要がある。</li> </ul>			
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2月24日に実施予定(35社予定) 平成26年度実施分は30社31名出席			
	反省点	講師資料はセミナー中に空白を記入する方式となっており、セミナーを聞き逃した参加者、途中で席を外した参加者に対するフォローが十分でなかった。 ⇒次年度以降は空白を埋めた回答を事前に用意する。			
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	人件費負担が経営を圧迫している事業所・繁忙期の波が激しい事業所は、非正規雇用労働者を活用し、人材不足を防いでいる。			
	人材交流型	しかし、管理面においては、各種保険制度・労使協定・有給休暇制度などの知識不足により、適切な管理を行なえていない事業所もある。			
	販路開拓型	非正規雇用労働者の管理に係る法令等体制を学んでいただき、労働環境の向上・労働者のモチベーションアップ・労使トラブルの抑制に繋げる。			
	ハブ型	【1月上旬】会報誌に事業案内チラシ同封 東大阪労働基準協会に対し、会員事業所へのPR依頼 【2月中旬】セミナー開催			
	独自提案型	【講師】 社会保険労務士など ■受講料 無料 ※セミナー後の個別支援においては、専門相談事業を活用し対応。			
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" 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
		地域労働ネットワーク事業として位置付け、大阪府総合労働事務所と連携し、東大阪労働基準協会八尾支部と共同開催。 事業実施にあたっては、参加企業に対して各種大阪府瀬策の案内を行い、人材の定着・育成を支援する。(大阪府施策14)			

事業名		労務対策セミナー				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⇒ 35 社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・27年度は2月24日に実施予定(35社予定)</li> <li>・平成26年度30社30名</li> <li>・平成25年度実施、労務啓発系セミナー(類似セミナー)36社44名</li> <li>・実施2ヶ月前より、会報誌チラシ・SNS・メールマガジンで事業案内。</li> </ul>						
	支援対象企業の変化	非正規雇用労働者の管理に係る法令等体制を整えるための知識習得、労働環境の向上・労働者のモチベーションアップ・労使トラブルの抑制。							
	指標	非正規雇用労働者の労働条件の見直し・改善する取組意欲の向上。		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 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							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					
	○	(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)		
703,500 円 ×			1.00	=	703,500 円	( 0 円 )			
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはアリ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)				
			703,500 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		若手従業員育成セミナー		新規/継続	継続
想定する実施期間		27 年度～	年度まで	←複数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>若年者の早期離職が問題となっており、若年者は十分なキャリアを積まずに退職することで、正社員として再雇用されることが難しくなり、非正規雇用の増加に繋がる悪循環が生まれている。</p> <p>事業所内で研修や教育を行うも、業務手法の内容が多くなってしまい、業務の考え方・進め方といった内容は少ない。</p> <p>そのため、若年者に対し仕事の考え方や進め方といった研修を実施。主な方向性として、経営者が若手社員に期待していることを理解し、経営者と若手社員の考え方の溝を埋め、業務の目的、自身の役割も理解することにより、業務に対するモチベーションも向上し、若手社員の早期離職の抑制につなげる。</p> <p>また、従業員数の少ない事業所においては同世代の従業員が少なく、若年者の同じ悩みを共有する者がいないため離職に繋がるケースもある。</p> <p>本セミナーでは、グループディスカッションを取り入れ、同世代・同じ悩みを共有できる人材を交流を深めることにより、モチベーションを高めていく。</p>			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種：全業種 事業所数：約12,000社 ターゲット：従業員・管理職			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<p>●八尾市景気動向調査（平成27年10-12月期）によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</p> <p>●労務関係セミナー実施時のアンケートより、階層別従業員研修を実施してほしい旨の回答があった。</p> <p>●参加事業所の意見—景気動向調査付帯調査より 技術向上欲がない、目標がない方々が最近多いように感じます。（製造業）</p> <p>●会員事業所の意見—景気動向調査付帯調査より 若い人材の中でも、活力ある人材が少なく感じる。</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>平成28年1月18日・1月25日いずれも14:00~16:30開催 (本調書作成時点では参加者募集中)</p> <p>●参加者数 11社27名</p> <p>【内容】</p> <p>●1日目(1/18)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・仕事への考え方・セルフモチベーションコントロール・上司、先輩とのコミュニケーション</li> </ul> <p>●2日目(1/25)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・上司との接し方・目標設定</li> </ul> <p>※2日間通してGディカッションを交えながら講義を行う。</p>			
	反省点	各グループで積極的な意見交換が行われたが、セミナー時間とのバランス調整が必要である。			
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	【若手従業員向けセミナー】 入社1~5年の若手社員に対し、職場内でのビジネスコミュニケーションの習得、モチベーションの維持、目標設定による意欲向上を目的に開催。 グループディスカッションにおいては、同じ境遇の参加者同士で、現状(問題・課題・悩み)を話しあうことにより、新たな気づき、悩みの共有、解決する効果を得ることができる。			
	○ 人材交流型	従業員数が少ない事業所においては、悩みや課題を共有する同世代の従業員が少ないため、セミナー時のグループディスカッションにおいて、同世代・同じ境遇の他の参加者の意見を聞く事が重要であると考えられる。			
	販路開拓型	【募集】(未定)月(会報チラシ・メルマガなど)			
	ハイクラス型	【実施】(未定)月(2日コース)14:00~16:30×2日 ⇒1日目 講義・Gディカッション 2日目 講義・Gディカッション			
	独自提案型	【講師】インスパイアーズ講師(平成27年度と同様)			
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	OSAKAしごとフィールドの支援メニューを活用し、セミナーと通じて人材育成支援を行う。大阪府就業促進課と協議しながら企画運営を行う。 (大阪府施策5)

事業名		若手従業員育成セミナー				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⇒ 20 社	・平成27年度実施見込20社20名 ・実施2ヶ月前より、会報誌チラシ・SNS・メールマガジンで事業案内を進める。				
	支援対象企業の変化	・若手従業員の仕事に対する能力の向上、意識の変化、モチベーションアップ、それらに伴う、早期離職防止。					
	その他目標値	指標	セミナー内容をふまえた参加者の意識の変化。(行動意欲の向上した人の割合)		数値目標	70%	
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 ×	1.20 =	723,600 円		
		円 ×	×	=	0 円		
		円 ×	×	=	0 円		
					(小計)	723,600 円	
					※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)	0 円	
					計	723,600 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				
	<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)		
723,600 円 ×		1.00 =		723,600 円		( 0 円)	
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)		
			723,600 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		早期離職を防止するための人材育成セミナー	新規/継続	継続
想定する実施期間		27 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)	<p>若年者従業員の早期離職問題について、若年者は十分なキャリアを積まずに退職することで、正社員として再雇用されることが難しくなり、非正規雇用の増加に繋がる悪循環が生まれている。現代の若年者合ったコミュニケーション・教育を行い、管理面においても見直しを行い、若年者の早期離職、社内の労働環境の改善に繋げる必要がある。</p> <p>中堅社員については、部門間のコミュニケーション機能を果たす役割があり、会社の方針を現場で実行し、上司のフォロー・部下の育成を行う為のスキルを習得必要がある。</p> <p>また、若手社員の育成において社内で直接指導にあたる中堅社員を育成することにより、若手社員の育成にもつながる。</p> <p>また、若年者や他の従業員を雇用した後の教育体制や人事評価制度は事業所ごとで様々である。現代の若年者の性質に応じた教育体制、適切な人事評価制度、それらに係わるマネジメントは必要不可欠である。</p> <p>よって管理職については、セミナーを通じ必要なマネジメント力を身に付けていただく。また、グループディスカッションを通じ、他の参加者（事業所）の取り組み等を知ることにより、新たな気付きや自社で抱えている問題解決に繋げる。</p> <p>また、正しい人事評価制度の構築（見直し）を行うことにより、若者の早期離職、組織の基盤強化に繋がる。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所（全業種）を中心に、若年者の早期離職の問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、若年者の早期離職防止や階層別従業員研修に関心を持つ府内事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市景気動向調査（平成27年10-12月期）によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</li> <li>●平成27年度実施階層別従業員研修アンケートより社内のコミュニケーションに不安がある</li> <li>●会員事業所の意見－景気動向調査付帯調査より技術向上欲がない、目標がない方々が最近多いように感じます。（製造業）</li> <li>●会員事業所の意見－景気動向調査付帯調査より若い人材の中でも、活力ある人材が少なく感じる。自己の人生設計を持った将来性の高い人材が全体的に減少している。</li> </ul>		
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>【中堅社員セミナー】 平成27年12月7日・12月15日いずれも14:00～16:30開催 延べ参加者数33社62名 【内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●1日目（12/7） ・若年者の特徴・仕事の教え方、情報の伝え方・本当の意味での報連相</li> <li>●2日目（12/15） ・部下や後輩との関わり方・タイムマネジメント手法・目標設定</li> </ul> <p>※2日間通してグループディスカッションを交えながら講義を行った。</p> <p>【管理職セミナー】 平成27年11月17日・11月24日・12月2日いずれも18:30～20:30開催 延べ参加者数57社97名 【内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●1日目（11/17） ・若年者の特徴・コーチングとカウンセリング</li> <li>●2日目（11/24） ・タイムマネジメント手法・若手社員と関わる仕組みや評価</li> <li>●3日目（12/2） ・チームビルディング・目標設定</li> </ul> <p>※3日間通してグループディスカッションを交えながら講義を行った。</p>		

事業名		早期離職を防止するための人材育成セミナー	新規/継続	継続
反省点		中堅社員セミナーにおいて、当初はGディスカッションを予定していなかったが、講師のアドバイスもあり、Gディスカッションを実施。参加者も積極的な意見交換を行い、アンケートの中には、Gディスカッションの時間を増やしてほしいなどの意見もあった。		
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	若手社員（若年者）の早期離職を防止するための強い組織作りをテーマとして開催。各階層（役割）に応じたコミュニケーション方法、若年者の特性の理解など、現在の若手社員が抱えているコミュニケーション不足の問題について、上司と立場としての対応方法を学ぶ。		
	○ 人材交流型	また、Gディスカッションを取り入れることにより、他の参加者の意見や取り組みを知る事ができ、今後の活動に繋げることができる。		
	販路開拓型	【中堅社員向けセミナー】 【募集】10月頃（会報チラシ・メルマガなど） 【実施】12月頃（2日コース）14：00～16：30×2日 ⇒1日目 講義・Gディスカッション 2日目 講義・Gディスカッション 【講師】インスパイアーズ講師（平成27年度と同様）		
	ハズカ型	【管理職向けセミナー】 【募集】9月頃（会報チラシ・メルマガなど） 【実施】11月頃（3日コース）18：30～20：30×3日 ⇒1日目 講義・Gディスカッション 2日目 講義・Gディスカッション 3日目 講義・Gディスカッション 【講師】インスパイアーズ講師（平成27年度と同様）		
	独自提案型	【講師】インスパイアーズ講師（平成27年度と同様）		
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)		<input checked="" type="checkbox"/> (a)府施策連携 <input 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 OSAKAしごとフィールドの支援メニューを活用し、セミナーと通じて人材育成支援を行う。大阪府と協議しながら企画運営を行う。（大阪府施策5）		
事業の目標	支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒	27年度実績より管理職セミナーの延べ参加者数は57社97名、中堅社員セミナーは33社62名。27年の予定人数は達しており、アンケートにおいても次年度以降も同等事業を実施する声が多かったため、各セミナー20社で構築。 ・実施2ヶ月前より、会報誌チラシ・SNS・メールマガジンで事業案内。	
	支援対象企業の変化	各20社	・参加者は、中堅社員としての社内での立ち位置の確認。 ・部下教育における、OJT手法、コーチング技術の向上 ・講義内におけるマネジメント手法を自社の現状へ落とし込みを行うための知識習得。 ・人事評価制度の構築を行い、適切な人事評価制度を取り入れる。	
		指標	セミナー内容をふまえた参加者の意識の変化 (行動意欲の向上した人の割合)	数値目標
その他目標値	目標値の内容⇒			

事業名		早期離職を防止するための人材育成セミナー					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		
			30,150	円 ×	20	×	1.20	=	723,600	円	
			30,150	円 ×	20	×	1.30	=	783,900	円	
				円 ×		×		=	0	円	
	(小計)								1,507,500	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								1,507,500	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				
○			(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)			
723,600 円 ×			0.50 =		361,800 円		(		0 円)		
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		(		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)				
					1,145,700 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		従業員採用セミナー	新規/継続	継続
想定する実施期間		27 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)	<p>若年者の早期離職が問題となっており、若年者は十分なキャリアを積まずに退職することで、正社員として再雇用されることが難しくなり、非正規雇用の増加に繋がる悪循環が生まれている。</p> <p>従業員早期離職問題の1つに雇用のミスマッチがある。雇用のミスマッチを防ぐためには事業所が採用を行う段階で事業所が求めている人材(年齢層・経験・技術)を明確化し、採用時の手法(募集・選考)を見直す必要がある。</p> <p>人材の確保において、事業所独自の手法で行っているケースが多く、採用手法に係る知識習得の場が無い為、セミナーを通じ採用手法に係る知識習得を目的とする。</p> <p>事業所に対し、履歴書の読み解き方・面接時の質問の立て方・採用基準の設定の仕方・どのような人材を求めているのか?・模擬面接(実践)の内容で講義を行い、採用前の体制を整えていただく。</p> <p>採用時に的確に欲しい人材を確保することで雇用のミスマッチの軽減につながり、若年者の早期離職防止にもつながる。</p>		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、採用に係る問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、採用関連の情報に関心を持つ府内事業者。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げた回答が64.6%で最も多い。</li> <li>●平成27年度実施同セミナーアンケートより従業員採用についての見直しを行いたい 雇用後のミスマッチを解消したい</li> <li>●会員事業所の意見-景気動向調査付帯調査より 欲しい人材に恵まれず、2~3ヶ月で辞めてしまい、定着しない。(製造業)</li> <li>●会員事業所の意見-景気動向調査付帯調査より 人材の高齢化に伴い、若い人材の確保を必要としている。</li> </ul>		
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>平成27年9月29日・10月6日いずれも14:00~16:30開催 述べ参加者数55社74名</p> <p>【内容】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●1日目(9/29) ・求める人材の明確化・会社の強み、アピールポイントの見直し・人材募集方法について・若年者の定着支援</li> <li>●2日目(10/6) ・面接、選考方法について・模擬面接実施</li> </ul> <p>※2日間通してGディスカッションを交えながら講義を行った。</p>		
	反省点	Gディスカッションにおいて、各Gで積極的な意見交換が行われる中セミナーを進めていくにはセミナー時間が短いとの意見があった。 ⇒セミナー時間の調節(増加)が必要である。		
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	代表者及び人事担当者に対し、履歴書の読み解き方・面接時の質問の立て方・採用基準の設定の仕方・どのような人材を求めているのか?・模擬面接(実践)の内容でセミナー実施。		
	○ 人材交流型	事業所で求めている人材のビジョンを確立し、グループディスカッション・模擬面接を通して、人事担当者の採用に係る実務トレーニングを行う。 グループディスカッションでは、模擬面接を実施し、いままでの面接時の質問内容の見直しを行う。		
	販路開拓型	【募集】 8月頃(会報チラシ・メルマガなど) 【実施】 10月頃(2日コース) 13:30~16:30×2日 ⇒1日目 求める人材の明確化、会社の強みアピールポイントの見直し 人材募集方法について、若年者の定着支援		
	ハコ型	2日目 面接選考方法について、模擬面接実施 ※両日ともGディスカッションを取り入れ事業所間での取り組みなどの情報共有、意見交換を交えながらセミナーを進める。		
	独自提案型	【講師】インスパイアーズ講師(平成27年度と同様)		
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 OSAKAしごとフィールドの支援メニューを活用し、セミナーと通じて人材確保に関する手法を伝える。大阪府就業促進課と協議しながら企画運営を行う。 また、当所で実施予定の若者と中小企業の就職マッチング事業と求人確保支援事業に当セミナーの受講者を誘導し相乗効果を図る。(大阪府施策3)			



事業名		従業員採用セミナー				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⇒ 20 社	・平成27年度申込実績38社50名 ・実施2ヶ月前より、会報誌チラシ・SNS・メールマガジンで事業案内。				
	支援対象企業の変化	・雇用のミスマッチを防ぐための、実務に活かせる採用手法の知識習得。 ・事業所が求めている人材の明確化。 ・若年者人材の確保に向けた取り組みに係る知識習得。					
	その他目標値	指標	採用の取り組みの見直しを行う意欲向上した事業所の割合	数値目標	75%		
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 ×	1.20 =	723,600 円	
			円 ×	×	=	0 円	
			円 ×	×	=	0 円	
		(小計)					723,600 円
		新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算 (小計の5%)					0 円
		計					723,600 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)			
	723,600 円 ×		1.00 =	723,600 円	( 0 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒリ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)			
			723,600 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		事業承継セミナー	新規/継続	継続
想定する実施期間		25 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)	中小企業の事業承継においては、計画的に準備を進められる企業もあれば、中には経営者の後継者不足により廃業に追い込まれるケースもあり、円滑な事業承継が進まない場合、地域産業の衰退にも影響を及ぼしかねないことが考えられる。そのため円滑に事業承継を進められるよう、セミナーにより必要な知識等を身につけていただく。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)から、事業承継について検討はしているものの、課題を抱えている事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市製造業実態調査(平成26年3月)の結果によると、事業承継について「未定・わからない」との回答が41.5%と最も多くを占めており、後継者育成や対策を進めている事業所は少ないとの結果であった。</li> <li>●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。</li> <li>●後継者の育成や税務面などでの手続きについて不明な点が多いため、それらの情報提供を行なうことで、事業承継をスムーズに進めていただく。</li> </ul>		
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>【開催日時】平成27年8月24日(月)14時～16時</p> <p>【開催場所】八尾商工会議所 3階 中会議室</p> <p>【テーマ】中小企業における事業承継の進め方と相談事例 (1. 事業承継の現状・課題 2. 事業承継計画について 3. 相談事例)</p> <p>【講師】大阪府事業引継支援センター 統括責任者 中小企業診断士 上宮 克己氏</p> <p>【参加者数】20社23名</p> <p>【広報活動】当所会報誌でのPRだけでなく、八尾市と協力し、八尾市内の工業系事業者3,000社に対してDM送付や八尾市立中小企業サポートセンターのメールマガジン配信などを行い、潜在的なニーズの掘り起こしを行なった。</p>		
	反省点	<p>予定人員には達したものの30名には達しなかった。</p> <p>当初、事業承継センターの支援により実際に事業承継を行った事業者の事例講演を予定していたが、講師との日程調整がうまくいかず、実現できなかった。</p> <p>また地域金融機関や日本政策金融公庫などにも協力を依頼し、PRに努める。</p>		
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	<p>相談事業相乗効果を目的とし、大阪府事業引継センターと連携し、事業承継への具体的な取り組みが遅れていると考えられる、中小企業及び小規模事業者を対象に、事業承継に関する知識の習得と事業承継計画の策定支援を行なっていく。</p> <p>また講師に実際に大阪府事業引継センターからの支援により、事業承継を行なった代表者より、事業承継までの具体的な流れなどについて、講義いただくことで、より具体的な事例を示し、事業承継へのキッカケ作りを行なっていく。</p> <p>日時 平成28年8月下旬頃 14時～16時 1回 当所3階 中会議室にて</p> <p>講師 実際に事業承継を行った事業者(事業承継センターの支援先)及び大阪府事業引継支援センター 統括責任者 中小企業診断士 上宮 克己氏</p> <p>テーマ 事業承継の実体験を基にした体験談を交えた内容</p>		
	人材交流型			
	販路開拓型			
	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)	<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 checked="" type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果	<p>広報活動について、前年度同様八尾市と協力し、市内企業へのDM送付等を行なうとともに、地域金融機関並びに日本政策金融公庫、八尾市立中小企業サポートセンターなどと協力し広報を行い、潜在的なニーズの掘り起こしを行なっていく。またセミナー参加者に対しては関連施策のPRを行なうとともに、専門相談や、大阪商工会議所事業承継サポートデスクの活用など個別支援につなげる。</p>		

事業名		事業承継セミナー				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⇒ 20 社	前年、前々年の参加者実績やテーマの専門性などを考慮して設定。 会報紙やポスティング、当所及びサポセンのメールマガジンへの掲載等 過去の受講者へのFAX及び、地域金融機関へのPR協力などにより募集。				
	支援対象企業の変化	事業承継に関する基礎知識をはじめ、実際の相談事例や事業承継を行なった事業者より、事業承継までの流れや問題点、課題などの事例発表を行い、具体的なイメージを持ってもらうことで、事業承継への意識向上に繋げる。					
	指標	事業承継の準備の必要性について意識が高まった企業の割合	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		
		⇒ 20,100 円 ×	20	×	1.00 =	402,000 円	
		円 ×		×	=	0 円	
		円 ×		×	=	0 円	
	(小計)					402,000 円	
	新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)					0 円	
計					402,000 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)		
402,000 円 ×			0.50 =	201,000 円	( 0 円)		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはヒアリングで説明する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額	役割(配分の考え方)			
			201,000 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		ビジネスチャンス発掘フェア2016	新規/継続	継続
想定する実施期間		25 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)	高度な技術力、優れた製品を有しながら知名度が低く、販売拡大になかなか繋がらない中小企業の自社技術・製品・サービスを、本事業を通じて効果的に幅広く情報発信し、出展者や来場企業との商談・交流の機会を促進することで、販路拡大の機会を創出し、情報収集・見込み客の獲得にも繋げる。 また、全国でも有数の工業集積を誇る大阪地域の産業を広くPRしていく。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪東部、南河内、南大阪地域をはじめ、その他大阪府内事業所を支援対象とする。		
	事業に対する 企業ニーズ (内容・把握方法等)	●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で、上位を占めている。 ●ビジネスチャンス発掘フェア2015には、全体で189社・団体の出展があったほか、会期2日間で7,844名もの来場者があるなど、アンケートの実施を通じて、企業の販路拡大・情報収集への意欲が強く感じられる。 ●名刺交換を含む引合件数については、全体で13,896件(※大阪府内の出展者のみでは11,970件)にのぼるなど、会期中は自社の強み、魅力の発信に積極的に取り組まれてる事が感じられる。		
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	大阪東部地区、南河内、南大阪の商工会議所・商工会、KRPとの合同により、「ビジネスチャンス発掘フェア2015」を11月25日(水)、26日(木)の二日間にわたり、マイドームおおさかで開催。 二日間で7,844名の企業関係者が来場され、名刺交換を含む引き合い件数については13,896件にのぼり、活発な商談が行われた。  ■出展者数 181社・団体(府内出展者 157社) ■来場者数 7,844名 ■商談等引合件数 13,896件(府内出展者 11,873件) ■出展者交流会 64社135名(府内出展者 57社118名) ■ビジネスセミナー 426社487名(2日間) (府内出展者 337社 354名(2日間))		
	反省点	出展企業とのビジネスマッチング等の機会創出へ波及させていくために、商談機会の向上に繋がる仕組みや、より一層の側面支援が更に必要であると考える。		
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	大阪東部地域、南大阪地域をはじめ、その他地域の支援機関との連携も視野に入れながら、出展企業数・来場企業数の増加に繋げ、出展企業同士をはじめ、大阪府内外の支援機関等との交流促進も図っていくことで、ビジネスマッチングの創出に寄与していく。 【出展者セミナー】		
	○ 人材交流型	■時期 9月中旬から実施 ■テーマ 出展成果を高める展示装飾などのブースづくりや営業手法など 【展示商談会】 ■会期 (未定)平成28年11月30日(水)、12月1日(木) ■会場 マイドームおおさか ■出展規模(大阪分)150社・団体 ※各企業毎の個別ブースを設置し、製品の展示や技術を紹介するパネル・資料等の展示を行い、来場した企業関係者との商談機会を提供する。また、大阪府のものづくりに関する支援ブースを設置し、施策の周知・活用の促進を図る。		
	○ 販路開拓型	【出展者交流会】		
	ハコ型	■開催日 (未定)平成28年11月30日(水) ※出展企業同士をはじめ、大阪府内外の支援機関等との交流促進も図っていくことで、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及させていく。 【ビジネスセミナー】 ■開催日 (未定)平成28年11月30日(水)、12月1日(木) ■テーマ 話題の企業経営者等による講演 ※ビジネスに役立つ有益な情報を提供することで来場者数の向上に繋げ、出展企業とのビジネスマッチング等の機会創出へ波及させていく。		
	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
大阪東部地域、南河内地域、南大阪地域の商工会議所、商工会をはじめ、大阪府外地域の支援機関等と広域的な連携を図ることで、事業実施の相乗効果を見込む。				

事業名		ビジネスチャンス発掘フェア2016				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⇒ 150 社	大阪東部、南河内、南大阪地域の商工会議所、商工会をはじめ、大阪府外地域の支援機関等との共催として実施し、機関紙等を通じて幅広く周知する。販路開拓に取り組もうと考えている潜在的な企業を掘り起こす。							
	支援対象企業の変化	<p>営業力向上を目的とした出展者向けの販路開拓セミナーに参加していただくことで、集客・販促手法の習得に繋げ、事前準備、事後フォローなどを効果的に進めることで、名刺交換を含む1社あたりの平均引合件数やビジネスマッチングの向上など、出展成果の向上に繋がることが期待できる。</p> <p>また、出展者間や来場企業との名刺交換等を通じて新たな出会いが創出され、販路開拓や情報収集に向けた意欲向上に繋がられる。</p>								
	指標	商談、照会などをはじめとする引合件数	数値目標	10500						
	その他目標値	目標値の内容⇒ 350 社	来場者セミナーの参加企業数。ビジネスに役立つ有益な情報を提供することで来場者数の向上に繋げ、出展企業とのビジネスマッチング等の機会創出へ波及させていく。							
その他目標値	目標値の内容⇒ 60 社	出展者交流会参加事業所数。出展企業同士をはじめ、大阪府内外の支援機関等との交流促進も図っていくことで、情報交換、技術交流、ビジネスマッチング等の機会創出へ波及させていく。								
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 ×	150 社 ×	1.00 =	7,537,500 円					
		@50,250 円 ×	10,500 社 ×	0.05 =	26,381,250 円					
		@20,100 円 ×	350 社 ×	0.50 =	3,517,500 円					
	⇒ @40,200 円 ×	60 社 ×	0.50 =	1,206,000 円						
	(小計) 38,642,250									
	※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 38,642,250 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	7,406,000 円		交付市町村等	八尾市				
②受益者負担		7,710,000 円		負担金の積算	@51,400×150社					
(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)					
38,642,250 円 ×		0.75 =	23,526,250 円		( 15,116,000 円)					
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核団体またはビリッ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)					
	○	八尾	12,233,651 円							
		北大阪	3,136,833 円							
		守口門真	3,136,833 円							
		大東	784,208 円							
		松原	2,509,467 円							
		和泉	784,208 円							
		四條畷	470,525 円							
	柏原	470,525 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		海外ビジネス支援セミナー	新規/継続	継続
想定する実施期間		23 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)	海外展開を模索する企業は、依然潜在的に存在することが考えられる。しかし、海外展開の事業化可能性の判断材料となる事前情報の収集や現地調査やマーケティングなどのノウハウに乏しいことから、企業単独での海外進出には限界がある。 現状を打開すべく海外ビジネスに関心があるものの、経験やノウハウが少なく問題や課題を抱える事業者は潜在的に多く存在する。 そこで、セミナーの開催や個別支援を通じて、海外ビジネスに関連した情報提供支援を進め、現況把握、知識・ノウハウ向上とともに、現状から少しでも前進できるよう海外ビジネスの後押しや課題解決へ繋げる。		
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、海外ビジネスの問題や課題解決に向けて悩んでいる事業者をはじめ、海外ビジネスに関心を持つ府内事業者。		
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	<ul style="list-style-type: none"> <li>●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)を見ると、経営課題として「販路拡大」と回答した企業は全体の43.1%で、上位を占めている。</li> <li>●八尾市内には小規模事業者を中心に約3,000社のモノづくり企業があり、新たな販路開拓や安価な労働力による経営効率の改善を求めた取引先との共同進出など、海外展開を模索する企業は潜在的に存在することが考えられる。</li> <li>●27年度に実施したセミナー時のアンケート回答結果より、国際物流方法や貿易実務、現地進出や販売先の開拓など新興国を中心に関心を持っている事業者は多いことが窺える。</li> </ul>		
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	<b>■海外ビジネス支援セミナー</b> ◇第1回目 【時期】 平成27年7月17日(金) 18時30分～20時30分 【テーマ】 実践! 海外市場情報のつかみ方 【参加者数】 16社 16名 【講師】 ㈱グローバル人材育成センター 国際ビジネスアドバイザー 岩中 新一 氏 ◇第2回目 【時期】 平成27年12月17日(木) 18時30分～20時30分 【テーマ】 AEC(ASEAN経済共同体)始動と、タイ王国を中心とした投資環境 【参加者数】 19社24名 【講師】 ジェトロ大阪本部 アドバイザー 根田 忠 氏 信金中央金庫 大阪支店 調査役 牧野 晋 氏 ◇第3回目 【時期】 平成28年2月16日(火) 18時30分～20時30分 【テーマ】 日本とより緊密になるベトナムビジネスの【過去、今、未来】 【参加者数】 20社25名(平成28年1月末時点) 【講師】 アイクラフトJPN 代表 西田 俊哉 氏  <b>■海外ビジネスに関連するコーディネート支援</b> 【支援件数】 3件(1月末現在) 海外ビジネスに関連した様々な課題を抱える中小企業に対し、課題解決に向けたコーディネート、情報提供支援を行った。		
	反省点	テーマもより事業者の反応差が大きく、専門的すぎるテーマでは集まりにくい傾向がある。 また、PR方法として更なるチャネルを検討し幅広く周知していくことで、海外ビジネスに関心を持たれている潜在的な中小事業者を掘り掘り起こしていくことが重要であると考え。		
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	<b>■海外ビジネス支援セミナーの開催</b> 【時期】 7月、2月(予定) 2時間程度 【テーマ】 海外ビジネスの動向に注視し、課題解決に繋がるタイムリーな情報を提供。 ※テーマ例…貿易実務、海外ビジネス上のリスクヘッジ、新興国の投資環境、人事労務、法務(訴訟・特許・商標など)、財務、インフラ、物流、インターネットビジネス、各国のトピックスなどを軸に検討。		
	人材交流型 販路開拓型 ハコ型 独自提案型	<b>■各支援機関への海外ビジネス支援コーディネート(通年)</b> 大阪ビジネスサポートデスクや各専門家等へのコーディネートを通じて、海外ビジネス関連の様々な課題解決に繋げる。		
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 松原商工会議所、柏原市商工会と連携。広域連携を生かして幅広く事業周知をおこない、課題を持つ対象企業を掘り起し、実際の支援に繋げる。 また、大阪府立地・成長支援課国際経済交流促進グループをはじめ、(公財)大阪産業振興機構、JETRO大阪などとも連携を図りながら、施策周知、支援施策の活用促進を通じて、中小事業者の海外ビジネスの課題解決へ繋げる。(大阪府施策20)				

事業名		海外ビジネス支援セミナー				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⇒ 42 社	広域連携先と協力しセミナー情報の周知に努め、海外ビジネス支援セミナーのアンケート結果も活用しながら、各地域内における課題や関心を持つ潜在的な支援対象企業を掘り起こしていく。						
	支援対象企業の変化	既に海外ビジネスを進めている中小事業者に対しても、現状の課題解決への糸口になり得ることも期待できる。海外進出に関心を持つ対象企業に対して、海外ビジネスリスクとメリットをはじめ、基礎的知識からタイムリーな現地情報を得ることができる。自社の海外展開の可能性についての判断材料のひとつとなり、次のアクションへの意識を高めることができる。							
	その他目標値	指標	自社の海外ビジネスに対する意識・考え方の変化度合	数値目標	80%				
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 ×	42	×	1.00	=	844,200 円	
			円 ×		×		=	0 円	
			円 ×		×		=	0 円	
		(小計)						844,200 円	
		※新規の広域連携事業の場合は広域連携促進費を加算(小計の5%)						0 円	
		計						844,200 円	
	独自提案単価及び独自補正係数の根拠 (基準とおりの場合不要)								
	算出額	①市町村等補助		0 円		交付市町村等			
		②受益者負担		0 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)			
844,200 円 ×				1.00 =		844,200 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)				
	○	八尾商工会議所	723,600 円		【セミナー…2回】 八尾… 36社 18社×2回 (63社) 松原… 4社 2社×2回 (9社) 柏原… 2社 1社×2回 (3社)				
		松原商工会議所	80,400 円						
		柏原市商工会	40,200 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		知的財産権活用セミナー		新規/継続	継続
想定する実施期間		25 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)	中小ものづくり企業においても、その機動性、独自性を発揮していくうえで、自らの有するノウハウや技術、製品を保護していく必要性が高まっているが、特許などの知的財産権は、その考え方、手続等について相当な専門的知識を必要とする。 セミナーの開催を通じて、知的財産権に関する基礎知識を習得していただくとともに、知的財産権の保護、活用に関する意識を高めていただき、個別支援につなげていく。			
	支援する対象 (業種・事業所数等)	市内小規模事業者約9,000事業所(全業種)を中心に、自社の知的財産権の保護や活用に関心や課題を抱える府内事業者。			
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	●八尾市景気動向調査(平成27年10-12月期)によると、経営課題として「人材確保・育成」を挙げる回答が64.6%で最も多い。 ●27年度に開催したセミナーアンケートより、どのようなものが知的財産権の対象となりえるのか判別できないや、自社権利と類似する内容等を見つけた場合の対応方法に不安がある中小企業は依然多いことが窺える。			
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	【テーマ】 ◆企業力強化のための知財戦略セミナー◆ 意外と知らない契約書のポイント ～契約のお約束ごと、押えておきたいこの条項～ 【日時】 平成27年8月7日(金)18時30分～20時30分 【講師】 弁護士法人飛翔法律事務所 弁護士 吉田 尚平 氏 【参加者数】 28社36名 知的財産権の中で、トラブル事例が多いとされる商標、意匠に焦点を当て、権利保護、他者の権利侵害回避に向け、掘り下げて解説し、基礎知識を習得していただいた。引き続き、大阪府ものづくり支援課との連携を通じて個別支援にもつなげ、【知財サポートチーム事業】の周知、橋渡しも進めることができた。 ■知財セミナー終了後の個別支援・・・1件(27年12月時点)※相談事業相乗効果として1件 大阪府ものづくり支援課と連携し、課題解決、企業の知財競争力の強化に繋がった。			
	反省点	テーマにより中小企業の関心度合いに差が出る傾向が出ている。(ビジネス上で身近に感じてもらえにくい。自社としての重要度が実感できない可能性がある。)			
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	■日時 平成28年8月上旬 18時30分～20時30分 ■講師 弁理士等の専門家 ■テーマ 知的財産権に関心のある中小事業者に対して、経営上における留意すべき知的財産権のポイントなどを解説する。知的財産権の中で、トラブル事例が多いとされる商標、意匠に焦点を当てる。権利保護、他者の権利侵害回避に向け、掘り下げて解説し、留意すべきポイントなどを理解してもらう。引き続き、大阪府ものづくり支援課との連携を通じて個別支援にも繋げていき、【知財サポートチーム事業】の周知、橋渡しも進める。			
	○ 人材交流型				
	販路開拓型	■知財セミナー終了後の個別支援・・・2件 ※相談事業相乗効果として・・・2件 大阪府ものづくり支援課と連携し、大阪府施策である【知財サポートチーム事業】への橋渡しをおこない、企業の知財競争力の強化に繋げる。			
	ノウハウ型				
	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 type="checkbox"/> (c)市町村連携	<input type="checkbox"/> (d)相談事業相乗効果	松原商工会議所、柏原市商工会と連携し、広域的な事業周知を通じて、知財に関心や課題を持つ対象企業を幅広く掘り起こし、支援に繋げていく。 大阪府をはじめ、大阪府ものづくり支援課とも連携を図りながら、大阪府施策である【知財サポートチーム事業】の活用につなげ、企業の課題解決に繋げていく。(大阪府施策18)



事業名		知的財産権活用セミナー				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⇒ 21 社		実際に課題を抱えている事業者をはじめ、知的財産権に関心のある事業者として。広域連携先と協力し事業周知に努めることで、地域内における関心を持つ潜在的な対象企業を掘り越していく。					
	支援対象企業の変化	知的財産権に関する基礎知識を習得することにより、知的財産保護の考え方や重要性についての認識が高まる。他社との権利関係のトラブルを未然に回避し、また自社の持つ技術やノウハウの権利化についての判断を適切に行うことができる。							
	指標	知的財産権の保護、活用についての意欲が高まった企業の割合		数値目標	80%				
その他目標値	目標値の内容⇒	知的財産権について課題を抱えている企業に対して、大阪府ものづくり支援課と連携し、【知財サポートチーム事業】の周知を通じて、企業の課題解決、知財競争力の強化に繋げる。							
	2 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 ×		21	×	1.00	=	422,100 円	
		40,200 円 ×		2	×	1.00	=	80,400 円	
					×		=	0 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%)							0 円	
計							502,500 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		0 円	交付市町村等					
	②受益者負担		0 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)				
	502,500 円 ×		1.00		=	502,500 円	( 0 円 )		
補助金の団体配分 (「代」欄には、中核 団体またはヒアリングで説明 する代表団体に○)	代	商工会・会議所名	配分額		役割(配分の考え方)				
	○	八尾商工会議所	442,200 円		※カッコ内は前年度				
		松原商工会議所	40,200 円		・八尾・・・18社(18社)				
		柏原市商工会	20,100 円		・松原・・・2社(2社)				
			円		・柏原・・・1社(2社)				
		円		個別					
		円		・八尾・・・2社(2社)					

【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）

八尾商工会議所

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	228	25,000	5,700,000	
支援機関等へのつなぎ	14	10,000	140,000	
金融支援（紹介型）	18	30,000	540,000	
金融支援（経営指導型）	90	40,000	3,600,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	0	20,000	0	
資金繰り計画作成支援	10	20,000	200,000	
記帳支援	12	25,000	300,000	
労務支援	22	20,000	440,000	
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	22	20,000	440,000	
販路開拓支援	20	20,000	400,000	
事業計画作成支援	8	50,000	400,000	
創業支援	8	20,000	160,000	
事業継続計画(BCP)作成支援	1	20,000	20,000	
コスト削減計画作成支援	0	20,000	0	
財務分析支援	0	10,000	0	
5S支援	0	10,000	0	
IT化支援	3	20,000	60,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
結果報告	210	10,000	2,100,000	
小 計	—		14,500,000	14,500,000

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	
法律	9	23,600	212,400	
税務	103	23,600	2,430,800	
労務	8	23,600	188,800	
特許	4	23,600	94,400	
登記	2	23,600	47,200	
経営	69	23,600	1,628,400	
IT	20	23,600	472,000	
			0	
小 計	215	165,200	5,074,000	

※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

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

V 合計		
合 計	補助金額	