

## 八尾市「ビジネスプラン策定事業」委託業務仕様書

業務名称 八尾市「ビジネスプラン策定事業」委託業務

履行期間 契約日から令和8年3月13日まで

### 1 趣旨

この仕様書は、八尾市「ビジネスプラン策定事業」（以下「本事業」という。）の受託候補者を公募型プロポーザル方式により選定するために必要な事項を定めた本事業公募型プロポーザル実施要領の業務内容の詳細を示し、企画提案書等の提出に必要な事項を定めるとともに、本事業の実施に当たって必要な事項を定めるものとします。

### 2 事業の実施方針

八尾市は全国でも有数の中小企業のまちであり、数多くの製造事業所をはじめ、様々な産業が集積しています。本事業では、市内の経営者が高齢化し、事業所の多くが成熟期・衰退期を迎えるなか、次世代経営者や経営幹部候補者の育成支援を行うとともに、これから起業を志す潜在的起業家及び起業家を地域内で育み、先輩起業家・企業家がメンターとして起業家をサポートし、起業から起業後のフォローアップ体制を構築し、イノベーションを創出する人材の育成とイノベーションエコシステムの構築を行うことを目的とします。

併せて、異業種間の相互理解の機会を設けることで、事業者の実践的なビジネスプラン策定や、協業のためのコミュニティ形成へと繋げ、地域課題解決及び地域活性化を担うキーパーソンとなる人材を育成することを目的とします。

### 3 実施期間

契約日から令和8年3月13日まで

### 4 事業費

八尾市「ビジネスプラン策定事業」 金 9,405,000 円 （消費税及び地方消費税を含む）

### 5 委託事業の概要

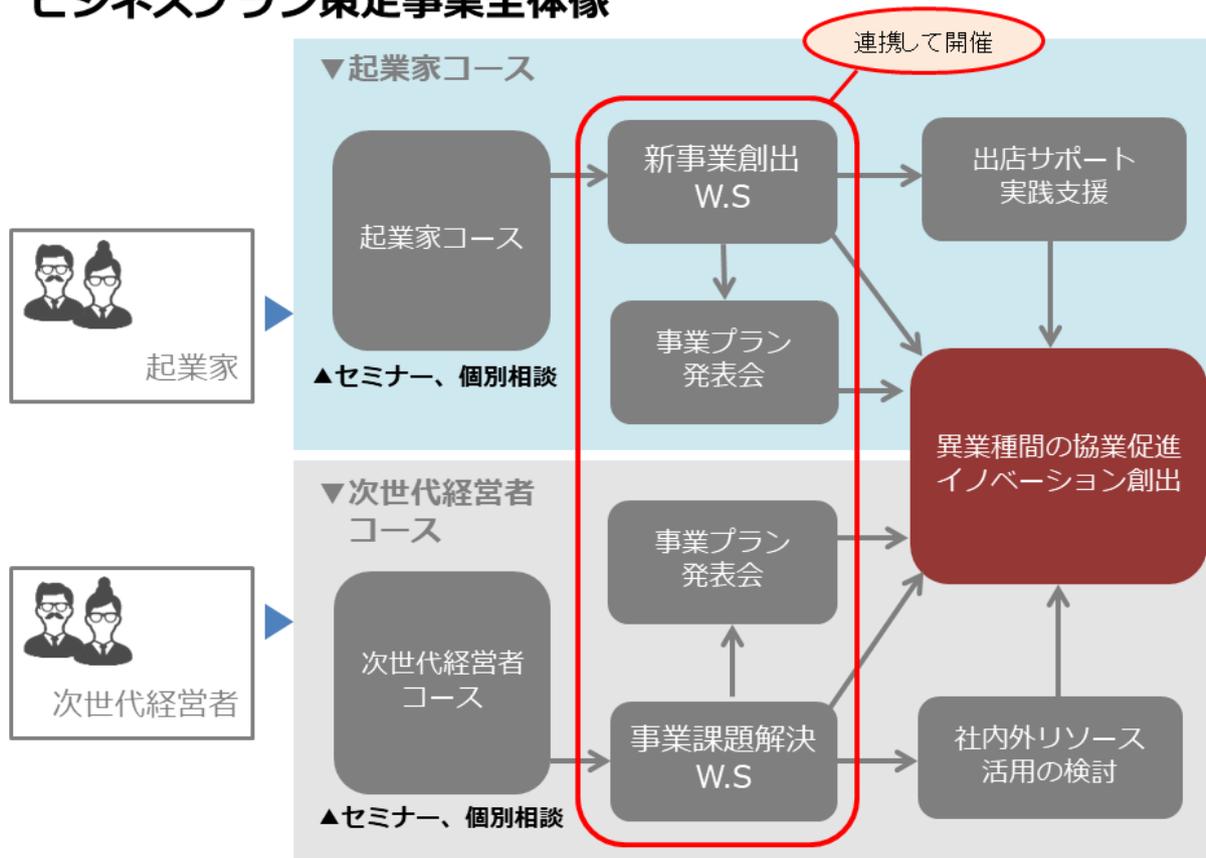
#### （1）全体像

ローカルイノベーションの創出及び地域課題解決を担うキーパーソンの育成を目的として、次世代経営者の育成、起業家の育成及び支援体制の構築について、総合的に企画立案及び事業運営する。

具体的には、次世代経営者コースおよび起業家コースを設け、セミナーや個別面談等を通して、各コース受講生の事業プランをブラッシュアップし、コース内外やコース間での協業を促すことで、イノベーションを創出するための事業を行う。

全体像の一例（イメージ）は以下のとおり。

## ビジネスプラン策定事業全体像



### (2) 業務内容

#### 【起業家（準備者）育成に関するカリキュラム構成と運営について】

##### (出発編)

- 1 概要：起業に必要となる財務・経営・人材育成・販路開拓などの基本的な知識の習得とともに、ビジネスプラン作成、そのプレゼンテーションができるようなカリキュラム構成とし、ファイナンス、クリエイティブシンキング、ブランディング、プレゼンテーションなど、外部講師を含めインプットとアウトプットのバランスのとれたカリキュラム構成とすること。ビジネスプラン作成のフォローアップおよび、起業に向けた課題抽出とその解決ができるようブラッシュアップミーティング（個人相談）を実施すること。その際、受講者の原体験に基づいた、オリジナリティのあるプラン策定を行えるよう、各受講者の経験や強みについて棚卸しする機会を設けること。また、次世代経営者の育成に関するカリキュラムとも連携して実施することで、異業種間協業や相互理解の深化を促すこと。併せて、受講者同士の関係性を深められるためにつながりの場を提供すること。各受講者のビジネスプラン作成に係る進捗度合を鑑み、各受講者に対して効果的な手法を提供すること。
- 2 定員：20名以上とすること
- 3 目的：各受講生がビジネスプランを策定できる支援を行うこと（講義・講演を月2回程度、1受講者あたりの個別相談3回程度）

- 4 対象：八尾市内で起業したいと考えおり、起業に向けた基本的な知識を習得したいと考えている人
- 5 受講料：産業振興施策としての視点も考慮し、適切な費用を徴収すること。受講料の総額が140,000円以上となるよう受講料を設定すること。

(実践編) ①

- 1 概要：八尾市内において、実際の店舗経営を通じた創業期の経営にかかる全般的な知識やノウハウなどの習得及び創業期や創業直後期に抱える課題を解決することを目的に、個別面談による伴走支援を行うこと。出発編および次世代経営者の育成に関するカリキュラムとも連携して実施することで、異業種間協業や相互理解の深化を促すこと。受講者がいない期間は、当該事業の広報を継続的に行って認知を高めることで、受講対象者の掘り起こしを行い、定員を満たすよう努めること。
- 2 定員：1名以上とすること
- 3 目的：受講者の知識取得や課題解決ができる支援を行うこと（個別相談月1回程度）
- 4 対象：八尾市内において起業を計画している人
- 5 受講料：受講料は無料。出店にかかる費用は受講者負担とする。

(実践編) ②

- 1 概要：「みせるばやお」施設内におけるチャレンジカフェ出店者に対する個別面談による伴走支援を行うこと。出発編および次世代経営者の育成に関するカリキュラムとも連携して実施することで、異業種間協業や相互理解の深化を促すこと。受講者がいない期間は、当該事業の広報を継続的に行って認知を高めることで、受講対象者の掘り起こしを行い、定員を満たすよう努めること。
- 2 定員：1名以上とすること
- 3 目的：受講者の知識取得や課題解決ができる支援を行うこと（個別相談月1回程度）
- 4 対象：チャレンジカフェで経営経験を積みたい人
- 5 受講料：受講料は無料。出店にかかる費用は受講者負担とする。

【次世代経営者の育成に関するカリキュラム構成と運営について】

- 1 概要：次世代経営者向けに、企業の強み弱み及び社会課題を発見できるように、受講者の事業課題を見つけ出し、受講者それぞれに合っためざすべき姿を示すための事業課題解決ワークショップと事業プランのさらなるブラッシュアップのために、個別相談を実施すること。併せて、受講生が各自に合ったイノベーションを創出するための事業プランを作成できるようにカリキュラムの構成を企画するとともに、個別相談を実施することでフォローアップ体制を構築し、次世代経営者養成講座を開催すること。カリキュラム構成に

についてはファイナンス、クリエイティブシンキング、ブランディング、プレゼンテーションなど、外部講師を含めインプットとアウトプットのバランスのとれたカリキュラム構成にするとともに、起業家育成に関するカリキュラムとも連携して実施することで、異業種間協業や相互理解の深化を促すこと。併せて、受講者同士の関係性を深められるためにつなぐりの場を提供すること。

- 2 定員：10社（1社につき2～3名参加）以上とすること
- 3 目的：受講生の課題解決や新事業プラン策定ができる支援を行うこと（講義・講演を月2回程度、1受講者あたりの個別相談3回程度）
- 4 対象：八尾市内に立地する事業所の若手経営者、後継者、幹部候補者
- 5 受講料：産業振興施策としての視点も考慮し、適切な費用を徴収すること。受講料の総額が500,000円以上となるよう受講料を設定すること。

### （3）各業務に共通する事項

#### 【ビジネスプランの発表会とビジネスマッチングの機会創出について】

- 1 概要：次世代経営者向けカリキュラム及び起業家向けカリキュラム出発編において、ブラッシュアップされた受講生のビジネスプランを公開の場においてプレゼンテーションできる機会を創出し、各事業者の新たな挑戦を応援する機運を醸成するとともに、新たなビジネスの出会いを創出することで、ビジネスプランの実行力を高める発表会を開催すること。
- 2 発表者：次世代経営者向けカリキュラム、起業家向けカリキュラム出発編受講者
- 3 集客：広報物等を作成することで 市内外に広く広報するとともに、それぞれの発表者のビジネスに合った聴講者について、提案者独自のネットワークを活用し、50名以上の聴講者を集客するよう努めること。

#### 【女性活躍を推進するための取組について】

八尾市内には女性の起業準備者が多い状況を鑑み、講演における女性起業家の登壇や、女性目線のマーケティング等、女性の活躍を推進するための取り組みを事業に組み入れること。

#### 【各カリキュラムにおける実施場所について】

ワークショップ、セミナー、個別面談、発表会等の実施場所について、八尾市立中小企業サポートセンターのセミナールームおよび多目的室、みせるばやお、八尾商工会議所大ホール等を、当市から手配することが可能であるが、各カリキュラムの実施に際しては効果的な場所を選定すること。

#### 【デジタル化やDXを学べる機会の提供について】

デジタル化やDXの普及に伴い、今後ますますIT人材の育成が必要とされることから、デジタル化やDXについて学べる機会を提供すること。具体的には、業務効率化やSNS戦略、サービス開発や商品販売等、オンラインを活用した事業展開や売上

向上に資する取り組みを実践している企業の実例を複数紹介するとともに、受講者が自らのビジネスプランにデジタル化やDXを取り入れるきっかけとなるような機会を提供すること。また、市内企業のDX化の状況を踏まえ、効果的な方法により実施すること。

#### 【各講座の受講料について】

受講料については、市の歳入とし、実施主体の収入としては取り扱わず、上述の徴収した受講料は事業費に計上しないこととする。

#### 【講師の選定について】

提案者独自のネットワークを活用し、創業支援機関や金融機関等といった各関係機関とも連携した上で、各事業それぞれのテーマに応じた適切な講師の選定を行うこと。選定にあたっては十分に本市の事業担当者と打ち合わせを行ったうえで決定し、適切な謝金を各講師に支払うこと。また積極的に先輩起業家・企業家を講師やパネラー等に採用し、本事業を通じて、メンタリング制度を構築すること。なお、企画提案書には講師、パネラーなどの想定、その選定した理由も含めて記載すること。また、事業実施期間を通して、受講者からのビジネスプランの相談に対応し、プランの進捗管理を行う者を設けること。

#### 【進捗管理の手法について】

セミナーや相談内容を含めた、書類、音声及び画像等を活用しながら事業に関する進捗管理の記録を行うとともに、本事業を実施する上で蓄積されたノウハウを書面にまとめること。なお、記録された書類、音声及び画像等については、最終的に本市に報告を行うこと。

月1回程度、定例ミーティングを行うとともに、必要に応じて随時のミーティングを行い、月次での進捗報告及び課題の共有、本業務における重要事項の検討を行う。その際の議事については作成の上、本市に報告を行うこと。

#### 【広報・募集活動について】

受講者等の募集については、提案者独自のネットワークを用いて広報するとともに、SNSを活用するなど、幅広く八尾市内の事業者を募ること。事業の魅力や意義が伝わるようにパンフレット等を作成し、関連するセミナー等で配布、PRすること。

なお、本市においては、市政だよりへの掲載、創業相談窓口の来訪者への案内、連携金融機関等への広報協力依頼等を行うことから、本市と連携して受講者等の募集を行うこと。

SNS内に本事業の特設アカウントを設け、広報活動を行うとともに、受講者のコミュニティ形成のために積極的にSNSを活用すること。また事業PRのために積極的にテレビや雑誌、新聞、WEB等の主要メディアを活用し周知を進めること。

SNSによる情報発信に際しては、市の事業であることを明記した上で、原則として、本事業の特設アカウントを使用し、特設アカウントの認知を高めるよう努めるこ

と。また、受講生による情報発信に関しては細心の注意を払い、著作物の取扱い等に関して十分に注意喚起を行うこと。

事業終了後も、本事業の分析結果や参加者のビジネスプラン等についても周知し、本事業に参加しなかった事業者に対しても本事業をPRすること。

受講者の申込み方法及び募集期間は、本市と協議の上決定することとし、申込受付、受講料回収や窓口等、広報を含めた募集に関する業務全般を行うこと。

受講希望者多数の場合は、本市と協議の上、厳正なる審査をすること。

#### 【各講座等の運営について】

各講義や個別相談、講演等は、集合しての実施を基本とするが講座内容や受講者の利便性を考慮し、オンラインでも実施できる環境を整えること。また、感染症の蔓延等や、天災等により急遽対面での実施が困難になった場合には、オンラインや開催日の振り替え等により、事業が継続できるよう対応すること。

#### ※運営体制

契約期間において効率的な業務を遂行できるように、組織内での窓口、関連する部署に担当スタッフを設置すること。

## 6 その他

- (1) 個人情報の保護の重要性を認識し、八尾市個人情報保護条例（平成10年条例第15号）や個人情報に関するその他法令を遵守すること。
- (2) 本事業の実施で得られた成果物、情報（個人情報を含む）等については本市に帰属します。
- (3) 全部を一括して、又は主たる部分の再委託を禁止することとし、必要がある場合は本市と協議するものとします。
- (4) その他、事業の実施に際しては本市の指示に従うこと。
- (5) その他詳細については、本市と本事業の委託契約を締結する際に別途、協議する。
- (6) 本事業中に知り得た事項を、他に漏らさないこと。
- (7) 上記5（2）の業務内容については、情勢を鑑み、本市の指示によりオンラインで実施できる環境を整えること。

## 7 成果物

本業務の成果物については、紙媒体及びデータ（Word、Excel、PowerPoint、PDF等）により納品するものとします。

- (1) 企画書、チラシ等の広報物、実施報告書
- (2) 進捗状況報告書（頻度：月1回程度。ただし、進捗状況がネット上などで適切に本市と共有できている場合は、当該報告書の提出は不要とする。）
- (3) 支援計画書
- (4) 連続講座カリキュラム、各回の資料
- (5) 事業戦略プラン（参加事業者）

(6) 事業実績報告書 (提出期限：令和8年3月13日)