

新事業展開テイクオフ支援事業について

【新事業展開への導入】

事務局

- 事業運営
- 広報



1

新事業展開を考えている事業者
(チャレンジャー集団)

〈インプットセミナー〉

- 成果
新事業展開への意識啓発・動機づけ

〈テーマ例〉

- 新事業展開
- 販路開拓
- サプライチェーンの多元化 等



〈インプットセミナーの対象〉

- 新事業展開をめざす事業者
- 新事業を始めたが、課題を抱えている事業者

【事業者の選定～伴走支援】



新しい機械を導入して、
より効率よく生産したい

育てている作物を加工
して販売を始めたい



オンラインの売上を
伸ばしていきたい



2

伴走支援 100者選定

〈選定基準例〉

- 業歴・業態、事業規模
(売上、利益、雇用)
- 経済情勢の影響
- 事業者の意欲・熱意 等

2(1)

伴走支援 (計8ヶ月間)

〈事業構想&推進フェーズ〉

- 事業計画策定支援
(4ヶ月程度)

〈事業化推進フェーズ〉

- 事業計画の実行支援
(4ヶ月程度)



2(2)

人材育成(Off-JT)

〈社内イノベーション人材育成〉

- 支援事業者 50者程度
- セミナー・ワークショップ等

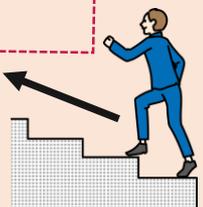


3

【拡充】補助金制度継続

〈資金面からの新事業展開促進〉

- 支援事業者 300者程度
- 上限100万 (3/4補助)
- 新事業展開の必要経費
(販促費、設備導入費等)



【効果・連携】

コミュニティ形成

〈交流会・セミナー等〉

- 新事業展開に意欲ある事業者間の交流会
(リアルを中心に想定)
- 支援機関同士のネットワーク構築
(リアルを中心に想定)
- 追隨する事業者へのモデルケース提供
(紙・WEB等)

事業のブラッシュアップ

〈各種施策との相乗効果〉

- 本事業を入口に、他施策と補完的に機能することで新事業を磨き上げる

〈施策例〉

- 経営革新
- DX化
- 環境経営
- 生産性向上
- 国の補助金制度

大阪経済の力強い回復を加速!