

# 平成21年度 事業実績報告書

## 申請者の概要

申 請 者	団体名	茨木商工会議所		
	代表者職・氏名	会頭 掛谷 建郎		
	所在地	〒567-0881 茨木市上中条1-9-20		
	担 当 者	職・氏名	事務局長・中小企業相談所長 小林 豊和	
		連 絡 先	電話番号（直通）：	072-622-6631
Fax：			072-622-6632	
	E-mail：	<a href="mailto:kobayashi@ibaraki-cci.or.jp">kobayashi@ibaraki-cci.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23年5月12日  ②13名（6名）（平成22年3月31日現在）  ③茨木市  ④9,172（平成18年事業所統計調査による）  ⑤5,963  ⑥1,706（18.6%）		
□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、及び建議する。 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及び刊行を行なうこと。 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証明、鑑定及び検査を行うこと。 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、及び運用すること。 ⑧商工業に関する講演会及び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及び検定を行うこと。 ⑩博覧会、見本市等を開催し、及びこれらの開催あつ旋を行うこと。 ⑪商業取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。 ⑫商業取引の紛争に関するあつ旋、調停及び仲裁を行うこと。 ⑬商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。 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外、本商工会議所の目的を達成するため必要な事業を行なうこと。				

# 各種データ

茨木商工会議所

## 経営指導員の相談

業種別	巡回相談											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	0	38	4	35	7	56	30	1	0	2	173	64	社 社
建設業	0	31	2	25	14	30	10	0	0	2	114	67	
小売業	1	87	3	46	12	13	32	0	0	41	235	81	
卸売業	0	17	3	14	4	6	5	0	0	12	61	25	
サービス業	0	103	4	56	34	48	48	0	0	63	356	155	
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
小計	1	276	16	176	71	153	125	1	0	120	939	392	
創業	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1	
合計	1	276	16	176	71	153	126	1	0	120	940	393	320

※その他の内訳

〔 青年部・女性会の指導、商店街・中心市街地活性化の指導等 〕

業種別	窓口相談（通信、電話等によるものを含む）											相談対象企業数	
	経営革新	経営一般	IT	金融	税務	労務	取引	環境対策	法律	その他	計		うち 会員数
製造業	0	39	20	61	16	70	58	9	0	3	276	99	社 社
建設業	0	25	6	114	15	54	13	0	0	3	230	105	
小売業	0	35	7	68	6	17	21	11	0	8	173	74	
卸売業	0	14	26	37	5	22	18	0	0	8	130	52	
サービス業	0	113	10	283	77	87	76	2	0	26	674	262	
その他	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
小計	0	226	69	563	119	250	186	22	0	48	1,483	592	
創業	0	17	0	28	1	1	5	0	0	0	52	35	
合計	0	243	69	591	120	251	191	22	0	48	1,535	627	430

※その他の内訳

〔 青年部・女性会の指導、商店街・中心市街地活性化の指導等 〕

注) その他・・・デザイン、技術、事業継承、後継者問題、M&A、BCP（事業継承計画）、CSR（企業の社会的責任）など

注) 会員であるか非会員であるかは、相談した時点で区別すること

## 茨木商工会議所

## (1) 事業の目標

次の3つの視点で活性化を実施する。①良質な住宅地域として人口が増加していること、昼間の流入人口が多いという地域特性を活かし、消費を支える商業・サービス業活性化への取り組み、②消費を拡大するためには雇用の拡大が必要であり、優秀な人材を求める企業との人材マッチング事業の取り組み、③大手製造業流出後の下請け事業者の販路開拓支援対策としてのビジネスマッチングの取り組み、これらの事業を重点的に実施することにより地域全体の底上げを図る。掲げた3つの取り組みを実施するためには、経営支援の基礎的活動である、巡回と窓口相談を地道に実施し、事業者が抱える課題の把握と解決を図りながら、地域の活性化を図ることが必要である。経営相談においては、相談件数よりも中身を充実することで管内事業所の満足度を上げたい。

## (2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点

経営相談事業では、相談内容に応じた専門性（国家資格等）のある経営指導員が対応し、適切なアドバイスを実施した。地域活性化事業では、ビジネス機会を拡大する「ビジネスマッチング事業」や雇用の創出につながる「求人・求職マッチング事業」を実施した。商業活性化や人材マッチングのような、一般市民を対象にPRが必要な事業については、ミニコミ誌や市役所の広報誌を利用した。また、商業活性化を目的とした「まちのにぎわいづくり事業」では、やる気のある事業者やNPO法人などとも連携して、事業効果を最大限に上げる工夫をした。

## (3) 事業を実施した効果

窓口相談ではそれぞれの事業者から持ち込まれる課題を解決した。特に時代を反映して、金融に関する相談が多く、大阪府の制度融資や日本政策金融公庫のマルケイ融資、セーフティネット融資の斡旋を行い、事業者にとって最良の融資を受けられるよう資金面の支援を行った。巡回相談では各種施策や事業の案内を行う中で、事業者が抱える経営課題の把握を行った。特に、売上が低下する中で、販路拡大に関するニーズが多く、展示商談会への出展など販路拡大につながるアドバイスを行った。販路拡大を目的とした事業では、実際に取引が始まるなどの成果があった。中心市街地に賑わいを取り戻す取り組みでは、やる気のある事業者のグループ「茨木マイスターズ」やまちづくりに協力的なNPO法人と連携して、主役である事業者が積極的に事業に関わる風土ができた。人材マッチングとして実施した合同就職面接会では、最近の雇用情勢を反映して多くの求職者が来場し、参加企業は多数の求職者の中から優秀な人材を採用することができた。

## (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

資金繰りに苦慮する事業者が増え、ある程度はセーフティネット保証で対応はできている一方で、財務面の問題から融資を受けられない事業者が増加している。そういう中で、事業者の希望にそうよう日本政策金融公庫と協議をするケースが増えており、経営指導員の力量が重要になってきている。また、課題を持って相談に来る傾向がある窓口相談が計画より増加し、巡回相談の件数が伸びなかった。巡回相談で行うことが多い、事業者への有益な情報提供を、郵送やメールで効率的に周知する工夫を考える必要がある。

## (5) 来年度への取り組み

経営相談では、経営指導員が事業者に最適なプランを提案し、経営指導員が直接解決を図ったり、他の支援機関や民間の専門家と連携を図り実施する。特に、金融支援を中心とした中小企業の円滑な経営をサポートすることに注力する。また、経営相談と地域活性化の事業をリンクさせることが必要と考える。来年度は中小企業の売上増加に直接つながるような、ビジネスマッチング事業やプレミアム商品券発行事業などを重点的に実施する。一方で、売上増加には消費の拡大が必要であり、消費拡大を支える消費者の雇用につながるような求人・求職マッチング事業により、雇用を増やす取り組みを実施する。さらに、創業支援事業を実施することにより、新たな事業者が生まれ、地域の活性化と雇用の創出に結びつく効果を創出する。

## 茨木商工会議所

## Ⅰ 一般経営相談・情報提供事業

## 支援のポイント・成果

事業者からの相談に対し、相談内容に応じた専門性（国家資格等）のある経営指導員が対応するように努め、適切なアドバイスを行い経営課題の解決を図った。相談件数では、目標数値に対し窓口相談が大幅に増えた。窓口相談の内容は金融に関する相談が多く、大阪府の制度融資や日本政策金融公庫のマルケイ融資、セーフティネット融資の斡旋を行い、事業者にとって最良の融資を受けられるよう資金面の支援を行った。特に、融資の斡旋では審査をクリアするのに難しい案件が増加しており、当会議所が日本政策金融公庫と事前協議し、事業者の意向に少しでもそつよう支援することができた。また、雇用情勢を反映して緊急雇用安定助成金など雇用安定に関する相談が増え、助成金申請を支援することができた。一方、巡回相談では事業者の経営課題の把握に努めるとともに、事業者の売上低迷からの脱却を支援するため、販路拡大に関する情報提供やアドバイスを中心に支援を行った。

事業名	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度（点）	事業評価
巡回相談	相談件数	800	940	117.5%	90.0	4
窓口相談	相談件数	1,000	1,535	153.5%	90.0	5

## Ⅱ 課題別経営相談支援事業

## 支援のポイント・成果

経営指導員が日常的に対応する経営相談を超えた専門的な相談について、税理士などの専門家による専門相談で対応した。記帳支援では、税理士の指導により最終的に事業者が自主記帳できるような進展がみられた。マルケイ融資の斡旋（金融支援）は、目標件数より多くの実績を上げることができた。財務内容が悪く、マルケイ融資に向かない案件については、政策公庫と協議し、公庫の他の融資制度で取り扱っていただくよう計らった。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度（点）	事業評価
金融支援	継続	マル経推薦件数	45	48	106.7%	100.0	5
記帳継続指導	継続	支援事業所数	15	17	113.3%	90.0	5
税務相談	継続	相談件数	10	8	80.0%	90.0	4
金融相談	継続	相談件数	10	26	260.0%	80.0	4

## Ⅲ 専門人材等連携促進事業

## 支援のポイント・成果

専門家による集合研修の方が効果的であるものに対し、講習会・セミナー形式で実施した。対象は創業者向けから経営者向け、従業員向けまで幅広く実施、テーマも経営、税務・会計、労務、IT、など幅広く実施した。利用者満足度も全体的に高く、専門家を招聘した結果、良い評価が出た。特に「創業塾」は毎年、受講者が多い割りに満足度が高く、今年度も良い結果が出た。また、「営業力強化セミナー」では売上低迷の中、社員を派遣する中小企業が多く、受講者数が目標数値を大幅に上回った。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度（点）	事業評価
	創業塾	継続	参加者数	40	49	122.5%	95.3	5
	記帳講習会	継続	参加者数	60	51	85.0%	82.3	4
	青色学級	継続	延参加者数	50	66	132.0%	87.6	5
	税務対策講座	新規	参加者数	40	32	80.0%	80.0	4
	中小企業会計啓蒙普及セミナー	継続	参加者数	40	20	50.0%	80.0	4
	社会保険・労務管理実務講座	継続	延参加者数	80	72	90.0%	84.8	4
	営業力強化セミナー	継続	延参加者数	60	105	175.0%	77.0	5
	IT活用研修	新規	参加者数	20	38	190.0%	85.4	5
	若手社員フラッシュアップ研修	新規	参加者数	30	27	90.0%	85.2	4

## Ⅳ 地域活性化事業

## 支援のポイント・成果

住宅地域である地域特性を活かし、商業活性化事業を重点的に実施した。街に賑わいを取り戻す取り組みの中で、商店街自らが活性化に取り組む機運も高まり、NPO法人との連携も加わって、今後のまちづくり推進の原動力となる可能性が出てきた。ビジネスマッチング事業では、100名を超える参加のもと、事業者同士の商品・サービスのPRと名刺交換の場を提供し、実際の取引が始まるなどビジネスチャンスの拡大に役立った。また、物産振興事業では、小規模の各種物産製造・販売事業者の商品を集客力のある大手量販店や地元イベントでPRすることができ、事業者の業績向上につながった。求人・求職マッチングでは、最近の雇用情勢を反映して、過去最高の求職者が来場し、求人企業が多くの応募者から選考する機会を提供するとともに、雇用の拡大につながった。

重点事業	事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	利用者満足度（点）	事業評価
○	まちのにぎわいづくり事業	新規	交流サロン利用者数	7,500	8,398	112.0%	77.0	5
	ビジネスマッチング事業	新規	参加者数	100	143	143.0%	80.0	5
	求人・求職マッチング事業	継続	延面接者数	100	737	737.0%	68.9	4
	物産振興事業	継続	参加者数	1,400	2,870	205.0%	97.0	5
	事業承継支援事業	新規	支援事業所数	10	3	30.0%	70.0	3
	地域創造ファンド事業	継続	件数	2	1	50.0%	100.0	5
	地域力連携拠点事業	継続	派遣件数	12	15	125.0%	73.3	4
	展示商談会事業	継続	出展事業所数	3	4	133.3%	71.9	4

茨木商工会議所

事業名	まちのにぎわいづくり事業				
新規/継続	新規				
想定している実施期間	H21年(開始)～H23年(終了) 今年度 1 年目				
実施期間全体を通じて予定している事業計画	地域活性化の一翼を担う商店街の活性化のため、まちづくり交流サロンを使って、①にぎわいづくり、②(にぎわい創出のための)情報発信、③(商業活性化のもととなる)個店活性化により、地域の魅力を向上させる。				
継続事業の場合	これまでの実施状況と効果・成果				
本事業の対象となる地域の現状や課題	人が集まる駅周辺の商店街。JR茨木駅、阪急茨木市駅及び総持寺駅周辺の商店街。JR茨木駅周辺は、かつて多くいた工場従業員や市北部住宅地からの流入が激減。阪急茨木市駅周辺は、昔ながらの街並みを残す高齢者が暮らす街である。また、総持寺駅周辺も一部上場企業が撤退した影響が出ている。駅が通過点ではなく、地域のコミュニティとしての機能を発揮させる必要がある。				
目標に対する実績	指標	交流サロン利用者数			
	目標数値	7,500	実績数値	8,398	達成率 112.0%
目標	①まちのにぎわいづくりの拠点となる交流サロン利用者数延べ7,500名 「てづくりいち」、「レンタルボックス」、「ガンバル市」を実施することで、目標値を大きく超えた。 ②商店街での新規開業者数 1件 茨木心斎橋商店街で和菓子店、茨木駅前本通り商店街で洋菓子店が開業した。				
事業を実施した具体的な内容・方法・時期	①にぎわいづくり事業としては、商店街に賑わいをつけること、また商業者自らが活性化に取り組む仕掛けとして、「ガンバル市」(8月-来場数600、12月-来場数500)をまちづくりに係わるNPOと連携して実施した。「まちづくり交流サロン」の周知のため、施設内外で、「てづくりいち」(10回)、レンタルボックス事業(36ボックス)を行った。②情報発信事業としては、まちづくりのホームページやてづくり通信(3回発行)で、まちづくり情報を発信した。商店街の代表者等と観光協会、ガンバ大阪など地域でまちづくりに関わる団体などで構成する「まちのにぎわいづくり連絡会議」(6回開催)において、情報交換を行った。③個店活性化事業としては、魅力あるお店作りに取り組む若手経営者勉強会参加者などを対象に、「プレスリリース作成セミナー」(11月開催-36名参加)、「お店・会社のホームページ・ブログ活用セミナー」(2月開催-15名参加)を開催した。				
マスコミ等に取り上げられた回数	茨木市広報2回、日刊工業新聞1回、シティライフ2回、ガンバ大阪HP1回				
PR方法とその影響	「ガンバル市」の開催について、8月に茨木市広報とシティライフに各1回。11月に茨木市広報、シティライフ、ガンバ大阪HPに各1回、また、日刊工業新聞にも掲載され、関心呼びサロン来場者数増に繋がった。8月のガンバル市では、チラシを作成して、市内中心部に18,790戸にポスティング。12月のガンバル市では、チラシを作成し、市内中心部エリアの新聞(産経、朝日、読売)に19,000部を折り込みし、集客に役立った。				
利用者満足度(点)	77.0				
事業評価	5				
実施した効果	①にぎわいづくり事業においては、JR茨木東3商店会がガンバル市に参加するなど、商店街自らが活性化に取り組む機運が高まった。さらに、まちづくり系のNPOとの連携したことで、まちづくりに対する関心度をたかめることが出来た。また、まちづくり交流サロンでの「てづくりいち」や「レンタルボックス」運営により、交流サロンの利用者が目標数値の112%を達成した。②情報発信事業では、まちのにぎわいづくり連絡会議を通じて、商店街以外の団体からの情報受発信が図られて、周知に繋がった。③個店活性化事業では、個店の魅力作りの勉強会を行うグループが積極的に参加し、その成果を試す動きが出た。				
実施した結果浮かび上がった課題および次期以降への取り組み	①まちづくり拠点の交流サロンについては、目標を上回り認知はされつつある。これを起点に商店街活性化に結びつけることを目指しているが、にぎわいづくり事業に参加した商店街は、3団体に留まっている。次期以降は、積極的な取り組みを行う商店街を増やす取り組みをする。 ②魅力ある個店づくりを目指す若手商業者のグループについては、ブラッシュアップのための意見交換会を行ったり、セミナーにも積極的に参加するほか、自らを積極的にアピールする活動を行った。次期以降は、若手商業者グループの参加者を増やし活性化を進める。				
事業全体の収支状況	収入	支出			
	大阪府補助金 3,949,500円 茨木市補助金 619,000円 茨木商工会議所負担 517,710円	謝金 180,000円 印刷・広報費 470,863円 借損料 119,999円 雑役務費 191,000円 消耗品費 204,807円 活動費 3,820,000円 その他事業経費 99,541円	計	計	
		5,086,210円		5,086,210円	