

平成24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:	kobayashi@ibaraki-cci.or.jp		
①設立年月日	①昭和23年5月12日			
②職員数 (うち経営指導員数)	②13名(6名) (平成25年3月31日現在)			
③所管地域	③茨木市			
④管内事業所数	④9,172 (平成18年事業所統計調査による)			
⑤管内小規模事業者数	⑤5,963			
⑥会員数(組織率)	⑥1,727 (平成25年3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)				
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。				

茨木商工会議所

(1) 事業の目標

経営を変えようとしている事業者や創業しようとしている方に対し、経営相談事業と地域活性化事業を組み合わせながら支援していきます。また、地域活性化事業を実施していく中で経営課題を明確化させ、経営相談事業においてカルテ化につなげていくなど両事業間の相乗効果を上げていきます。住宅都市としての特徴のある当市を衰退させないために地域事業者の意識改革を促し、大学との連携を踏まえた新たなまちづくりを実行していきます。今年は広域事業を増やすことにより市内にとどまらないビジネスチャンスの場を提供していきます。

(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、昨年度より多い233件の事業所カルテを作成し、それぞれの支援を実施しました。経営相談では例年どおり金融支援や労務の相談が多く見られました。今年は創業に関する相談が多く見られたのが特徴です。創業支援では地域活性化事業で創業塾を実施しており、その相乗効果によるものと思われます。創業相談での個別の内容については専門家につなぐなどさらに相談を掘り下げていきました。また、販路拡大を目的とした地域活性化事業も事業所間（B to B）、消費者向け（B to C）それぞれ実施しました。B to Bでは、スマートビジネスのマッチングやバイオ産業のマッチング事業など新たな事業分野にチャレンジしました。消費者向けの販促事業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するなど、地域情報媒体を活用しました。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

昨年度よりカルテ化事業所数が増えた経営相談事業では相談内容が多岐にわたってきており、支援機関や専門家へのつなぎ支援を推進しました。その結果、経営指導員はコーディネーターとしての役割を担うことにより力点を置き、その手法をとることにより事業者の抱えている課題を迅速、的確に解決することができました。地域活性化事業で取り組んだバイオ産業の振興ではマッチングの実績も生まれ、大阪バイオヘッドクォーターや連携する支援機関との共同推進による事業効果が上がってきています。創業支援事業として実施している「創業塾」では、受講者が42名と昨年度より大幅に増加し、実際に創業される方が市の施策を利用するなど会議所が中心となって支援する効果が出てきています。この「創業塾」は過去11年実施しており、過去の創業塾卒業者に呼びかけをし実施している交流会では情報交換ができるなど継続事業の良さが出てきています。重点的に実施した求人・求職マッチングでは、ハローワークや市とそれぞれの強みを組み合わせた実施体制で運営でき、うまく連携が図れた結果、知名度の低い中小企業が多く求職者から人材を選考し、採用に結びついたと喜びの声をいただいています。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

経営指導員の支援業務がコーディネーター的な役割が増えることにより、迅速・的確な支援ができる反面、満足度において経営指導員の直接支援を受ける度合いが薄まる傾向があります。そのため今後は専門家と同行して支援し、その後のフォローもしっかりしていくことを考える必要があります。比較的多い融資の相談においては、事業所の業績面が障害となり融資の審査まで進まないケースが見受けられます。事業所の業績を向上させる支援を強化していくことが必要です。

(5) 来年度への取り組み

住宅都市としての特徴を活かし、商業・サービス業の振興を含めた街の活性化に取り組んでいきます。立命館大学茨木キャンパスが開校する2年後に向け、大学関係者と事業実施で連携をしながら、大学から支持される街の基礎を築いていきます。一方で、創業や経営革新、バイオや新エネルギー分野の振興にも取り組んでいきます。また、雇用の分野でも求人・求職マッチング事業を複数回実施し、人材採用支援と雇用の拡大を継続的に実施していきます。経営セミナーにおいては実施タイトルを増やすとともに、近隣商工会・商工会議所と広域で実施し、相互乗り入れによる効率化を図ります。

茨木商工会議所

I 経営相談支援事業

支援のポイント・成果

中小企業者からの相談に対し、相談内容に応じた専門性のある経営指導員が対応するよう努め、適切なアドバイスを行い、経営課題の解決を図りました。カルテ化事業所数は、目標以上の相談があり、当初予測していた以上の相談ニーズがありました。相談ニーズの増加は、事業者の自発的な相談に加え、地域活性化事業を実施することにより、事業所とつながりが深まり相談に結びついたことによるものであります。

代表事例は、茨木に事務所を置く理容業の〇〇社です。従来型の理容業（散髪屋さん）で営業していましたが、理容免許を活かし女性専用お顔剃り専門店を始めました。大阪府内を中心に5店舗出店し順調に推移。このたび初めて関東に進出したいと相談にいられました。出店が続いているため新規出店のための余力資金がなく借入残高も多い状況です。そのため今回の融資には金融機関が慎重に判断するものと思われるため、事業計画書の作成を提案。これまで融資を受ける際、事業計画書を作成したことがないため雛形を提供し、記入の方法、作成のポイントについて指導しました。その後、この事業計画書で日本政策金融公庫の相談会で融資の申込みをされ、融資が実行されました。同時に手元資金を潤沢にするため販路支援を実施。茨木市内の2店舗は商業施設内に立地するため独自の販売促進を実施してこなかったため、手始めとして茨木市が発行するプレミアム付き商品券の加盟店になることによる販促手法を指導し、待ちの営業から攻めの営業を実践いただきました。その後、関東に初めて出店したJR駅構内の駅ナカ店舗の業績は順調に推移し、次期の年商は18%以上アップを目標に掲げて鋭意営業されています。

支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
事業所カルテ・サービス提案	事業所	205	233	113.7%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	90	98	108.9%	5
金融支援（紹介型）	支援数	25	19	76.0%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	35	35	100.0%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	#DIV/0!	—
資金繰り計画作成支援	事業所	5	5	100.0%	4
記帳支援	支援数	4	2	50.0%	5
労務支援	支援数	60	60	100.0%	4
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/0!	—
マーケティング力向上支援	事業所	0	1	#DIV/0!	—
販路開拓支援	事業所	15	14	93.3%	5
事業計画作成支援	事業所	20	18	90.0%	5
創業支援	事業所	30	33	110.0%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0	#DIV/0!	—
コスト削減計画作成支援	事業所	3	2	66.7%	4
財務分析支援	事業所	7	2	28.6%	3
5S支援	事業所	0	0	#DIV/0!	—
IT化支援	事業所	0	0	#DIV/0!	—
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	#DIV/0!	—
結果報告	事業所	196	217	110.7%	4

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

経営相談事業での相談のうち、専門相談支援事業のメニューにある専門家を活用する方が相談支援の効果を高めることができる案件について、専門家を活用した相談を実施しました。具体的には、マルケイ融資や大阪府の制度融資以外の公的融資については、日本政策金融公庫の茨木地区担当者が相談員となる「金融相談」に誘導し、公庫の幅広い支援メニューから最適な融資制度を利用できるよう支援を行いました。その結果、10事業所の相談があり融資の実行に結びつきました。税務相談は、決算・申告シーズンの12月から2月にかけて実施し、決算と確定申告をスムーズにできるよう支援しました。また、記帳の知識のない中小企業者については、税理士による記帳指導を月1回ペースで実施し、自主記帳と確定申告ができるまでサポートしました。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
金融相談	継続	相談件数	10	10	100.0%	5
税務相談	継続	相談件数	10	8	80.0%	5
記帳指導	継続	相談件数	5	2	40.0%	4

茨木商工会議所

Ⅲ 地域活性化事業

支援のポイント・成果

茨木市は北摂地域のベッドタウン、住宅都市として位置づけられています。そのため、地場産業の支援ではなく住宅都市として必要な事業への支援に注力しました。住宅都市には密接に関わりのある商業・サービス業の振興が必要です。立命館大学茨木キャンパスが平成27年に市内5つ目の大学として開校することに向けて、商店街と大学が連携する事業を推進しました。具体的には商業者向けのセミナーとして立命館大学草津キャンパスでの連携の事例を紹介し、今後の商店街の変化につなげていくきっかけを作りました。さらに商店街が実施するPRイベントに学生が参加するなど連携が芽生えてきました。また創業支援で実施した「創業塾」では受講者が大幅に増え、ビジネスプランの作成を通じて実際の創業者も生まれてきています。過去の創業支援を受けた方からの口コミで創業支援を受けに来られる方もおられました。過去の創業塾卒業生を含めた交流会も開催しており、ビジネスでの連携やfacebookによる交流も生まれています。経営革新支援で実施した「経営革新塾」の参加企業の中には経営革新の認定企業も現れ、豆腐メーカーが行う「豆腐の移動販売」が稼動しました。重点的分野の一つ「求人・求職マッチング事業」は広域を含め3回実施し、60名の雇用が実現しました。バイオや新エネルギー分野など新産業の支援にもチャレンジしました。バイオ産業の支援では、大阪府バイオ振興課や他の支援機関との合同会議を彩都ライフサイエンスパークで月1回開催し、事業の実行について共同で進めていきました。その結果、展示会の出展を通じて事業所間のマッチングが生まれました。経営セミナーは近隣の商工会・商工会議所と広域で相互乗り入れする方式で実施し、企画や広報・集客面で効果的・効率的に実施しました。

(1) 単独事業

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	商店街と大学連携事業	43	51	118.6%	80	商店街来街者数	5	5	100.0%	5
○	創業支援事業	40	42	105.0%	91	受講者のセミナー受講後における意識の変化	50	83	166.0%	5
○	経営革新支援事業	24	15	62.5%	96	受講者のセミナー受講後における意識の変化	50	81.5	163.0%	4
○	求人・求職マッチング事業	40	37	92.5%	77.7	参加企業のうち採用に至った企業数	15	15	100.0%	5
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	

(2) 広域事業(幹事事業のみ)

府施策連携	事業名	支援対象企業	支援企業	支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標	目標値	実績	達成率	事業評価
	初級 社会保険・労務管理実務トレーニング講座	45	42	93.3%	86.9	参加者の理解度	70	83.3	119.0%	5
○	スマート(グリッド)ビジネス推進事業	20	22	110.0%	75	各行政への補助事業の提案件数	2	1	50.0%	5
○	バイオ産業推進事業	40	39	97.5%	77	具体的なビジネスマッチング件数	2	2	100.0%	5
○	三市一町合同就職面接会	29	27	93.1%	71	参加企業のうち採用に至った企業数	15	9	60.0%	4
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	
				#DIV/0!					#DIV/0!	

※府施策連携事業は、「府施策連携」欄に○をつけてください。各欄の記載は、個別調書の記載と合わせてください。

茨木商工会議所

事業名		商店街と大学連携事業								
想定する実施期間		平成24年度～平成27年度まで ※複数年段階的実施事業は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)	茨木市では、すでに市内の2大学(追手門学院大学、梅花女子大学)があり、それぞれとは産官学連携事業を行っている。平成27年には、立命館大学の新キャンパスもオープンする。一方商店街は、地域の高齢者を中心とした生活の場となっているが、商店街の顧客も先細りしつつある。このような状況において、商店街の活性化には、大学生の若い力と創造力を取り込むことは、欠かすことができない。市民の生活の場、コミュニティー形成の場である商店街の活性化を図ることを目的として、商店街・大学連携事業を実施する。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市内の商店街等(23団体)に所属する小売・サービス業・・・770事業所								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	①人材育成型・・・セミナー開催 テーマ「大学と商店街のコラボでまちおこし」 日時 平成24年6月18日(月)午後2時～4時 場所 茨木商工会議所5階大ホール 講師 立命館大学 吉田友彦氏、服部利幸氏 参加 48事業所71名 ②販路開拓型 日時 平成25年2月3日(日)正午～午後8時 場所 茨木市民会館前 内容 商店街及び個店活性化に取り組む商業者とまちづくりのNPOを交え、音楽イベントと各お店の商品販売及び地元産さつまいもをつかった商品の販売。イベント支援に、追手門学院大学の学生が参加した。								
		<事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載>								
		①府施策連携								
②広域連携										
③市町村連携	2月のイベントには、茨木市産業振興ビジョンのモデル事業である、茨木産さつまいもを使った商品の販売を併せて行った。									
④相談相乗	大阪オンリーワン商店街創出事業を進めてきた商店街団体に、大学とまちづくりに関する市民の意識調査結果など大学情報の提供や販促事業実施の相談を受け、大学生の参加を繋いだ。									
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	①40社 ②3団体	支援企業数(実績)	①48社 ②3団体	支援実績率	118.6%	満足度	80	
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	ここ数年、当茨木市では、大手製造業の工場等が相次いで撤退。工場従業員やその家族などをターゲットとしていた商店街や駅周辺の商店街は、来街者減少により売り上げも減少していた。そんな中、平成27年に立命館大学の茨木キャンパス開学の計画が発表され、6,000人規模の学生が見込まれ、その効果に期待するところが大きい。本事業の一つとして、立命館大学関係者から、草津での成果など大学との連携についてのセミナーに参加したことで、個店及び商店街として活性化に取り組む意欲が大きくなった。また、販促事業においても、大学生とのコラボレーションを現実的な視野で取り組む意欲が強くなった。大阪オンリーワン商店街創出事業を実施した商店街においても、個店の魅力アップに取り組む姿勢が強くなった。								
		指標	商店街来街者数							
		数値目標	5%	実績数値	5%	目標達成度	100.0%			
	成果の代表事例	支援団体の一つであるJR駅前商店会に加盟するK商店は、酒販店のかたわら、立ち飲み居酒屋を経営。これまで、年配サラリーマンなどを対象にしていたが、デッドスペースを整理し、テーブル席を設け、11月23日・24日に開催された茨木バルに出店。20～30代の客層にも好評をえた。								
その他目標値の実績	目標値(計画)	目標値(実績)			目標達成度	#DIV/0!				
実施結果	これまで当市の商店街では、既存顧客を対象とした大売出しという販促事業を展開してきた。新たな顧客層の取り組みについて具体的な手法が分からないまま停滞してきた。市内には、大学はあるものの、市街地からは遠く、中心市街地も通過するような状態であった。ここに来て、立命館大学がJR茨木駅の隣接地に新キャンパスをオープンさせる計画が発表され、地元商店街も新たな来街者の取り込みに期待し、商店街活性化に取り組む意欲が出てきた。ただ、開学まで2年余りという段階でその手法も具体化しておらず、商店街全体として積極的に取り組むという姿勢はまだ弱い。既存の大学も立命館大学の進出で、危機感を持ち始め、まちづくりに積極的に取り組む姿勢が見え始めた。次年度以降も本事業を発展させることで、新大学開学までに具体的な活性化の目標設定と実践に向けた支援が必要である。									

茨木商工会議所

事業名		創業支援事業						
想定する実施期間		平成23年度～平成24年度まで ※複数年段階の実施事業は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)	管内の大手企業撤退による雇用や需要の減少、景気低迷による消費の減少で管内事業所の業績が悪化。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。管内の創業者を増加させる為、創業に興味のある方、将来的に地元で創業を考えている方、創業後間もない方等に、創業に関する知識習得や人脈作りの場を提供し、具体的な創業に向けての行動に繋げる。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、茨木市内を中心とした近隣の市町村（高槻市、吹田市等）在住の創業に興味がある、ビジネスプランをお持ちの一般の方（会社員、学生、主婦等）、創業後間もない方 ※当会議所へ受講の為の来所が可能であれば、大阪府下に在住、創業予定、創業後間もないの方も対象とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	○開催日：平成24年8月25日、9月1日、8日、15日、22日（いずれも土曜日） ○時間：全日とも10：00～17：00（計30時間） ○会場：茨木商工会議所 ※平成23年12月4日（日）13：00～17：00フォローアップセミナー実施 ○講師：(株)ネクストフェイス 代表取締役 東川 仁氏 (株)TENPACHI 代表取締役 福満宏之氏 ○先輩起業家：深田 壽氏、木村 亜希子氏 ○参加者数：42名 修了者：35名 ○具体的内容 午前中は講義、午後は午前中に学んだ講義の内容を自分のプランに落とし込み、グループディスカッションを実施した。参加者相互で事業内容を話合うことで、ビジネスプランのブラッシュアップを行った。講義内容は、①ビジネスアイデアのを見つけ方、②ビジネスプランの作り方、③マーケティングの基礎知識、④数値計画作成法、⑤プレゼンテーション法等。また、受講生同士の名刺交換会や先輩起業家との交流で、人脈作りを図った。なお、5日目の講義は、「アイデア」⇒「ディスカッション」⇒「計画」のステップを進めた。最後は、各自の事業計画（サマリー）を発表してもらい終了した。 <事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>						
		①府施策連携	府連携策として、大阪府の(サポートプロジェクト)事業をセミナー中に今年度と過去(平成20年～平成23年)の受講生に案内し、人脈作りの場を提供した。交流会には、今年度の受講生だけではなく、過去の受講生にも活用していただく。					
		③市町村連携	セミナー告知を「市報」や公共施設で協力してもらう。市の創業支援策の案内や、窓口紹介等で担当者間で連携を図っている。					
④相談相乗		受講事業所のカルテ化で目標10名に対し、実績は18名(目標達成度180%)セミナーとカルテ化で創業支援に繋がっている。						
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	42	支援実績率	105.0%	満足度	91%
事業の実績/目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	創業に関する漠然とした興味から、知識習得やグループワークを通じて、「創業」に関する具体的なプランを作成する、創業の具体的な期日を決める、事業内容の詳細を決める等の行動に繋がっている。 また、講座の中で、お互いのビジネスプランを発表して情報を共有することから刺激を受け、モチベーションアップにも繋がったと思われる。 受講後のアンケート結果からも、約8割以上の方から「創業に関する意識変化」が見られた。						
	指標	受講者のセミナー受講後における意識の変化						
	数値目標	受講者の5割以上	実績数値	受講者の83%	目標達成度	166%		
成果の代表事例	成果の代表事例	受講者名：T. N氏(男性) 平成25年度に茨木市内でカメラ専門店を開業予定。 以前より、創業の準備を進めていたが、本セミナーでビジネスプランの内容を具体化することにより、開業へのモチベーションを向上させることが出来た。茨木市の創業施策も紹介し、補助金(改装費、家賃補助)の交付に向けて進捗している。						
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度		
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォ	受講者アンケートからも、「創業セミナー」に対する潜在的なニーズ(創業に興味のある方等)がまだまだあると思われる。次年度では、広報等手法を工夫することで、「創業塾」の認知度アップと受講者数アップを目指したい。						

茨木商工会議所

事業名		経営革新事業							
想定する実施期間		平成23 年度～ 平成24 年度まで ※複数年段階的实施事業は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)	管内の大手企業撤退で雇用や需要が減少。最近の景気低迷による消費減少で管内事業所の業績が悪化。さらに、経営者の高齢化による廃業や後継者難等もあり、今後中小企業が生き残るためには、既存事業の活性化や管内の新たな事業の創出が早急な課題となっている。まずは、自分の会社や店の経営内容を見直し、業績を伸ばすための知識や手法を学び、「経営計画」作成し、今後の事業運営で活用することを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、茨木市内を中心とした近隣の市町村（高槻市、吹田市等）に所在地のある、事業所の経営者や経営幹部、若手後継者等。※当会議所に受講のための来所が可能であれば、大阪府下の事業所の経営者、経営幹部、若手後継者等も対象とする。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	○開催日：平成24年10月8日、11月23日は、10:00～17:00 平成24年10月18日、22日、29日、11月1日、5日、12日、15日19:00～21:00 ※平成24年12月9日13:00～17:00、フォローアップセミナーを実施 ○会場：茨木商工会議所 会議室 ○講師：(株)ネクストフェイス 代表取締役 東川 仁氏 ○先輩起業家：(株)オゾ化学技研 代表取締役 土川 博司氏 ○大阪府施策紹介：大阪府商工労働部商工振興室経営支援課経営革新グループ担当者 ○参加者数：16名（支援事業所数：15事業所） 修了者12名 ○具体的内容 講座の前半は講義、後半は前半に学んだ講義の内容を自社の事業に落とし込み、グループディスカッションを実施した。参加者相互で事業内容を話合うことで、改善策の検討を行った。講義内容は、タイトル「小さな会社のための銀行が思わずお金を貸したくなる事業計画書作成講座（銀行を100%味方につけるための確実な方法）」にもあるように、金融機関も納得できるような事業計画書の作成を中心に実施した。また、「経営革新計画」の承認事業所の体験談と名刺交換会も開催した。							
		<事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載>							
		①府施策連携	府連携策として、府の担当者や大阪産業振興機構の担当者と協力し、施策紹介やディスカッションで受講者との交流を図り、経営革新の関心を高めている。						
③市町村連携	セミナー告知を「市報」や公共施設で協力してもらう。市の経営支援策の案内や、窓口紹介等で担当者間で連携を図っている。								
④相談相乗	受講事業所のカルテ化で目標10名に対し、実績は9名（目標達成度90%）セミナーとカルテ化で事業所支援に繋がっている。								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	24	支援企業数(実績)	15	支援実績率	62.5%	満足度	96.0%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	「金融機関も納得させるような事業計画書」を作成することで自社の経営改善を目指すことを目標に、「企業理念、事業概要、顧客、自社の商品サービス等」の知識習得やグループワークでのディスカッションを通じて、各自のモチベーションをアップさせた。実際に、具体的なプランを作成する、金融機関の担当者と交渉する、事業の見直しに着手する等の行動に繋がっている。受講後のアンケート結果からも、約8割以上の方から「自社の事業運営に関する意識変化」が見られた。							
		指標	受講者のセミナー受講後における意識の変化						
		数値目標	受講者の5割以上	実績数値	受講者の81.5%	目標達成度	163.0%		
	成果の代表事例	受講者名：食品製造業 F社（K氏） 最終日に「自社の経営計画発表会」の際に、新たな取組（豆腐の移動販売）を掲げておられたが、K氏の事業所内での検討を行い、経営革新法の認定を目指された。大阪府の相談会に参加も参加いただき、その後申請され、平成25年1月末に大阪府より承認される。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	受講者の講座に対する満足度も高く、具体的な行動にも繋がるなどの成果もあるが、定員に対する受講者数は、開講直前のキャンセルが5名出たため、目標を下回った。他の講座と比較して、受講希望者の問題意識も高く、開催スケジュールを理由にキャンセルが多いため、次年度は開催日時の検討や告知方法、講座欠席者のフォロー等を見直し、受講者数アップを目指す。							

茨木商工会議所

事業名		求人・求職マッチング事業							
想定する実施期間		平成20年度～平成24年度まで ※複数年段階的实施事業は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)	雇用のミスマッチングが叫ばれている中、採用のノウハウ等を持っておらず、優秀な人材を確保出来ない中小企業の為に、「合同就職面接会」を開催し人材確保支援を行なう。 また前年同様「合同就職面接会」以外にも、「職業適性診断」など求職者の為の事業を実施し、求職者のレベルを上げ、求人を希望する中小企業にとっても優秀な人材を確保する機会を増やす。 この事業を継続的に開催することにより、なかなか改善の道筋が見えてこない雇用情勢の一役になれるものと思われる。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、40社(20社×2回)程の中小企業及び求職者400名(200名×2回)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<1回目> 時期：平成24年5月25日(金)13時00分～16時00分 場所：茨木市役所南館 10階 大会議室 内容：参加企業による合同就職面接会及び職業適性診断と中高年齢者相談等を開催する。 <2回目> 時期：平成24年10月19日(金)13時00分～16時00分 場所：茨木市役所南館 10階 大会議室 内容：参加企業による合同就職面接会及び職業適性診断と中高年齢者相談等を開催する。 <事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載> ①府施策連携 地域労働ネットワークの関係機関と連携をとり、合同就職面接会の広報・一部運営をしてもらう。 ②広域連携 ③市町村連携 会場関係、求職者向けポスター・チラシ作成等は茨木市役所が担当し、当商工会議所は、求人企業募集及び面接会開催PRに重点を置いて、連携を図った。 ④相談							
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	37	支援実績率	92.5%	満足度	77.7%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	茨木商工会議所及び茨木市役所・ハローワーク茨木による共催で開催した。当商工会議所が参加企業募集を行い、5月と10月の計2回開催した。2回開催による参加企業数は45社であるが、5月と10月の面接会に両方参加した企業があるため、支援企業数としては、38社となった。 アンケート集計結果から「満足」「やや満足」が29社を占めた。(満足度は企業アンケートより集計、4段階評価で数値化、「満足」100%・「やや満足」80%・「やや不満」40%・「不満」20%で計算。) 目標数値である「参加企業のうち採用に至った企業数」は15社となり、目標数値を達成した。							
事業の実績/目標達成度	指標	参加企業のうち採用に至った企業数							
	数値目標	15	実績数値	15	目標達成度	100.0%			
成果の代表事例	計2回の面接会の参加企業38社のうち、15社が採用という結果になった。参加した企業の約40%が採用という好結果になったと思われる。中でも、介護業のK社は求人が厳しい介護業界にあって、22名の面接で5名を正社員で採用するなど、今後の企業の発展が見込まれる採用となった。								
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	支援企業計画数は40社で実績数は38社となっているが、実際のところは、重なっている企業があり、延べ企業数では45社になり、事実上、目標は達成できたものと思われる。また目標数値である「参加企業のうち採用に至った企業数」も15社で目標達成できており、今回の求人・求職マッチング事業は成功裏に終わったものと思われます。 平成25年度に関しても、平成24年度と同様に、成功に導いていきたい。							

茨木商工会議所

事業名		初級 社会保険・労務管理実務トレーニング講座							
想定する実施期間		平成23 年度～ 平成25 年度まで ※複数年段階の実施事業は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)	昨年に引き続き、「初級 社会保険・労務管理実務トレーニング講座」を開催する。中小企業を取り巻く厳しい環境は、さらに悪化している中、中小企業は生き残りをかけて「人」の成長を促進していく必要がある。そのためには、人事・労務の基本である社会保険や労働法に関して、法改正を含めて、最新の知識・技能を導入することにより雇用の安定と労使紛争の未然防止を計ることが必要不可欠と考えられる。昨年の参加者アンケートより基礎である初級レベルの講座開催の要望が多い為、本年も敢えて「初級レベル」で講座を開催し企業の成長力を促し、地域経済発展に寄与することを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市及び摂津市の管内事業所・全業種の総務・人事担当者及び経営者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>実施時期：平成24年10月15日(月)・22日(月)・29日(月)の計3回。 各日とも、14時00分～17時00分(各3時間 合計9時間) 開催場所：茨木商工会議所 4階(中)会議室。 テーマ：1日目「社会保険・労働保険について(適用編)」 2日目「社会保険・労働保険について(給付編)」 3日目「労務管理の基礎知識」 講師：「社会保険・労働保険について(適用編)・(給付編)」の2回は、特定社会保険労務士 高田崇一氏。「労務管理の基礎知識」の1回は、特定社会保険労務士 烏野 茂孝氏。 内容：労働保険・社会保険の仕組み等の概要を説明したあと、採用及び退職などの定期的な事務手続を、実際の用紙を使用しながら解説を行なう。また、労働トラブルなどを未然に防ぐ為、労働関係の法律を解説し、労働トラブルの防衛策を学んだ。</p> <p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p>							
		①府施							
		②広域連携	当会議所と広域連携である摂津市商工会の担当者同士で連絡を頻繁に取り合い、講座を開催した。具体的には、6月7日に講師と担当者を含めた4人で講座の打合せを行った。9月初旬から講座案内を行い、10月に講座を開催した。また、11月30日に講師と担当者の計4名で講座の反省会議を行い、参加者アンケートを参考にしながら、改善点を洗い出した。						
	③市町								
	④相談相乗	相談事業との相乗効果では、7事業所のカルテ化に繋がった。							
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	45	支援企業数(実績)	42	支援実績率	93.3%	満足度	86.9%
	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	平成23年度に引き続き、「初級 社会保険・労務管理実務トレーニング講座」を開催し、労働関係などの法律を理解してもらい、日々業務で実務に接している担当者に、社会保険・労務管理の最近の傾向やトピックス、書類等の作成方法を学んでもらうことが目的であった。実際、参加者からは、「雇用契約書の件で、知りたいことがたくさん解決しました。有難うございました」や「就業規則の見直しをしようと思いました」など、非常に満足度の高い講座を開催することが出来たと思われます。							
		指標	参加者の理解度						
		数値目標	70	実績数値	83.3	目標達成度	119.0%		
	成果の代表事例	参加された金属加工業K社では、「今まで、分からないまま調べながら、手続きをしていたので、今後は手続業務の時間短縮になる」といった意見をもらい、日頃の作業の効率化に大きく寄与出来た。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	参加者アンケートによると、講座の満足度も高く、指標であった「参加者の理解度」も予定目標より高い数値を得ることが出来、参加された皆様も大変納得されておられた。しかし当初計画していた支援企業数45社には到達せず、実際は43社しか参加がなかったことは残念であった。達していない理由としては、当日キャンセルが発生した為である(キャンセル数 1日目-10社、2日目-11社、3日目-7社)。当日キャンセルが発生することを予測して、幾分多めに参加企業を募集したが、予測以上に当日キャンセルが出たので、次年度はさらに多めに参加企業を集めておきたい。							

茨木商工会議所

事業名		スマート（グリッド）ビジネス推進事業								
想定する実施期間		23 年度～ 25 年度まで ※複数年段階的实施事業は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)	各事業者の新規参入のテーマの中で、今後普及が大いに見込まれる環境ビジネスについて正確な知識を習得し、新たなビジネス展開を見だしていくことを目的として実施します。各事業者の強みを繋いでいくことで、商工会議所スマートタウン構想を実現していきます。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	電気（設備）工事業、建設業、各種製造業、小売業、サービス業、通信事業者等その他環境ビジネスに感心のある事業者等								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>本事業は実行委員会（大阪府新エネルギー産業課環境技術産業グループ及び新エネルギー産業グループ、茨木市環境政策課、ゴウダ(株)、(株)創造舎、豊中商工会議所及び当会議所）を立ち上げ、議論を重ねることで事業を遂行している。各実行委員の持っている「強み」を連携していくことで、より効率的な事業を展開している。実行委員会は、10月24日、1月23日、2月7日（新エネルギー産業グループと当会議所のみ）の3回開催。</p> <p>8月 2日 ビジネスは「強み」の連携セミナー&交流会開催 20名 11社の参加 10月20日 茨木環境フェアへの参画 3社の出展 12月13日 事業者の「強み」をEV普及に活かそうセミナー&交流会開催 12名 9社の参加 3月21日 「EV」普及セミナー&交流会開催 10名 9社の参加</p> <p>なお事業途中から、当会議所の提案するスマートタウン構想の中でも、「EV普及」事業に重点を置いて実施することになったため、大阪府の新エネルギー産業グループにも実行委員会に入って頂き、話を進めていった。</p>								
		<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <p>①府施策連携 大阪府新エネルギー産業課の2グループに実行委員会に入って頂き、事業全体を連携しながら実行した。8、12月、3月のセミナー&交流会も、ともに連携した。</p> <p>②広域連携 EV普及事業で先行する豊中商工会議所には、12月セミナーで活動事例発表を頂いた。また実行委員会及び全てのセミナー(3月を除く)に参加頂き、事業周知やアドバイスを頂いた。</p> <p>③市町村連携</p> <p>④相談相乗 本事業の相談から、資金繰りの相談を受けマルゲイ融資を実行した。菓子製造が廃業について自社の「強み」探しのヒアリングを実施し、菓子作り教室を開くという新事業の計画づくりの相談を受けた。</p>								
		計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	22	支援実績率	110.0%	満足度	75
事業の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>全体の流れとして、事業者の「強み」を繋ぐということをテーマに進めている。この繋ぐ作業を、EV普及に注力することで、より具体的な事業展開が検討出来る。</p> <p>8月の事業では、自社の「強み」を活用したマッチングでの新事業展開を検討した。まずは自社の「強み」を見つける手法があり、この手法は今後の当会議所の通常業務でも活用している。その後の実行委員会では、テーマを「EV普及」と決めた。また参加者より、補助施策の提案を頂き茨木市に相談、「公共施設への太陽光発電システム設置事業者を募集します」という形で実現された。</p> <p>12月の事業では、大阪府や茨木市の取り組みを説明後、参加事業者で連携して取り組む新事業や、EV普及の壁について意見交換を行った。その意見交換を受け、「まちで見かけないEV」「充電スポットが少ない」ということがEV普及の壁になっていることを掴んだ。</p> <p>3月の事業ではEV普及の壁について、充電施設設置補助（平成24年度補正予算）の説明を大阪府より、高槻ジャズストリートでのEV走行の提案を参加事業者からして頂き、壁の突破を狙った。</p>								
		指標	各行政への補助事業の提案件数							
		数値目標	2	実績数値	1	目標達成度	50.0%			
	成果の代表事例	茨木市に対して8月30日に、「茨木市産業用太陽光発電による市有施設の「屋根貸し」事業を提案した。当初産業用ということで商工労政課が窓口であったが、環境政策課が本件窓口となり本件が採用され、「公共施設への太陽光発電システム設置事業者を募集しています」という名称で、市内4カ所の設置場所を設け募集を募った。								
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度	#DIV/0!			
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>課題としては、事業自体に流れを作って進めているのに対して、定着した参加者が思ったより少なかった（1回のみ参加者が多かった）。</p> <p>今後の進め方についても、実行委員会で議論して進めていく。また実行委員会には平成25年度より高槻商工会議所が入って頂けることとなり、アイデア、手法、動員等の幅が広がったことは非常に大きい。</p>								

茨木商工会議所

事業名		バイオ産業推進事業																	
想定する実施期間		平成24年度～平成25年度まで ※複数年段階の実施事業は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)	茨木市にある彩都地区にはバイオ産業が栄え、大手製薬会社や多数のベンチャー企業が事業主体や研究施設を置いています。しかし多くのバイオベンチャーは、世界的にも高度な技術やごくまれな研究を行っている割には黒字化が進んでおらず、深刻な経営難に陥っています。そういったベンチャー企業に対し、繋ぐ事業を打ち出していき、最終的に事業の新展開や取引先を増やすことを目的に致します。																	
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市彩都にある彩都ライフサイエンスパークに進出しているバイオベンチャー、バイオ関連企業等 約40社																	
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>本事業は実行委員会（大阪府バイオ振興課、茨木市商工労政課、バイオ・サイトキャピタル㈱、摂津市商工会及び当会議所）を立ち上げ、議論を重ねることで事業を遂行している。各実行委員の持っている「強み」を連携していくことで、より効率的な事業を展開している。</p> <p>なお実行委員会は次の通り7回開催した。5月15日、6月11日、7月4日、8月7日、10月25日、12月5日（時間の都合で資料の配布のみ）、2月19日の7回。また実行委員会では、11月開催の産産学ビズマッチングフェア2012in大阪大学に出展する事業者を中心に、「分かりやすく」をコンセプトに独自の彩都事業者カルテを作成し、当日のマッチングに活用した。</p> <p>9月21日 彩都が 仕入れセミナー開催 参加人数75名 参加事業者数 40件 講師：㈱いちよし経済研究所 企画調査部 山崎清一氏</p> <p>11月8日～ 9日 産産学ビズマッチングフェア2012in大阪大学に出展 出展事業者数 10件 彩都が 入来場事業者、名刺交換事業者数等 287件</p>																	
		<p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p> <p>①府施策連携 大阪バイオ・ヘッドクォーター(大阪府バイオ推進課)に実行委員会に入って頂き、事業全体を連携しながら進めていった。9月セミナーや11月フェアも、ともに連携した。</p> <p>②広域連携 摂津市商工会は、実行委員会メンバーで9月実施のセミナーでは、摂津市内のものづくり系の事業者様を巡回により動員。11月のフェアも彩都ブースを共同出展した。</p> <p>③市町村連携</p> <p>④相談相乗 フェア出展事業者の1件について、マルケイ融資の相談を受け付けた。最終的には公庫の別制度を利用されたが、相談窓口となった。</p>																	
		<table border="1"> <tr> <td>計画に対する実績(数値)</td> <td>支援企業数(計画)</td> <td>40</td> <td>支援企業数(実績)</td> <td>39</td> <td>支援実績率</td> <td>97.5%</td> <td>満足度</td> <td>77</td> </tr> </table>						計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	39	支援実績率	97.5%	満足度	77			
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	39	支援実績率	97.5%	満足度	77											
事業の実績/目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	<p>セミナーに参加頂いた事業者及びフェアでブースに立ち寄られた事業者については、バイオ産業についての知識・認識・心構えが形成出来た。新規事業参入に非常に前向きになられた事業者も出てきたことは、本事業のみならず、その他の事業（スマート（グリッド）ビジネス推進事業等）にも参加意欲が芽生え、相乗効果を生むことが出来た。</p> <p>フェアに出展した彩都内事業者については、販路拡大（視野の拡張）が出来た。いままでも販売先を業種で決めていた事業者が、このフェアに出展頂いたことで、異業種でのマッチングも検討出来るだけのやわらか頭になったことは非常に大きい。今年は2件だったが、この2件の内容をもっと具体的なものとしていくことが出来ると思われる。</p>																	
		<table border="1"> <tr> <td>指標</td> <td colspan="5">具体的なビジネスマッチング件数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>2</td> <td>実績数値</td> <td>2</td> <td>目標達成度</td> <td>100.0%</td> </tr> </table>						指標	具体的なビジネスマッチング件数					数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%
	指標	具体的なビジネスマッチング件数																	
数値目標	2	実績数値	2	目標達成度	100.0%														
成果の代表事例	<p>彩都内事業者N社と茨木市内事業者である梱包資材製造業K社とのマッチング。 N社の製品の梱包資材及び作業をK社に発注する準備が整った。</p> <p>彩都内事業者M社と吹田市内事業者H社とのマッチング。 M社の商品について、H社で販売機会を貰い、実際に販売した。</p>																		
実施結果	その他目標値の実績	目標値(計画)	200	目標値(実績)	287	目標達成度	143.5%												
	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	<p>11月実施のフェアで、ブース立ち寄り事業所数を計上したが、5ブースをぶち抜いてセッティングしたため、非常に目立ち立ち寄りやすい環境を作ることが出来た。そのため、非常に多くの方に展示パネルの閲覧や、設置チラシの配布が出来た。</p> <p>課題として、セミナーでは、大変たくさんの事業者が参加頂いたのだが、アンケートに事業所名の記入を義務づけしていなかったため、折角の情報が今後の指導に使えないということがあった。また、フェアでは、ブースに立ち寄りやすい環境を作る方が多かったが、お客さまのニーズを聞き出すことが出来ない方が多かった。</p> <p>本事業は、25年度で3年目に突入する。今後の取り組みとしては、1年目よりも2年目の実績が上回っているため、3年目にはより具体的なマッチングを実現していきたい。またセミナーやフェアの参加者情報を正確に収集し、今後の支援に繋げていきたい。</p>																	

茨木商工会議所

事業名		三市一町合同就職面接会						
想定する実施期間		平成23 年度～ 年度まで ※複数年段階的实施事業は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受けられない状況の中、雇用情勢も未だ回復の兆しが見受けられず、大学生並びに高校生の内定率は低調のままである。そのような状況の中、地元に着目した中小企業にとって、独自で有能な人材を確保することは非常に難しい状況である。そのような両者を結びつける機会を三市一町の自治体及び会議所・商工会が連携することによって提供し、当地域の中小企業の雇用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、29社程の中小企業及び求職者250名						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	4自治体（茨木市・高槻市・摂津市・島本町）及び4団体（茨木商工会議所・高槻商工会議所・摂津市商工会・島本町商工会）による共催で、平成25年1月31日（木）に実施した。会場は茨木市役所南館10階で、午後1時から午後4時まで合同就職面接会を開催した。また、同時開催として、中高年齢者就労相談や職業適性診断も行われ、雇用環境の厳しい高年齢者向けの対策を実施した。 当日の参加企業数は29社あり、フェア来場者総数は216名、面接者数は157名、相談コーナーに67名、職業適性診断には30名が参加された。（重複含む）						
		＜事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載＞						
		①府施策連携	地域労働ネットワークの関係機関と連携をとり、合同就職面接会の広報・一部運営をしてもらう。					
②広域連携		4団体が主に求人企業の募集を担当し、面接会の告知をすることにより、中小企業が通常力カバーできない地域での人材の発掘や採用活動を行うことが出来た。						
③市町								
④相談								
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	29	支援企業数(実績)	27	支援実績率	93.1%	満足度	71.0%
事業の実績／目標達成度	目標の達成度 (支援企業をどう変化させることができたか)	茨木市・高槻市・摂津市・島本町の4自治体と茨木商工会議所・高槻商工会議所・摂津市商工会・島本町商工会の4団体による共催で実施した。特に商工会・商工会議所が参加企業募集を行い、応募の段階では30社が集まった。その中から会場の状況や求職者のニーズ、参加企業の業種などを鑑み、29社に絞り込んだ。 アンケート集計から、面接者が多いところは概ね満足度が高く、逆の場合は、低くなっている。 全体的には、「満足」「やや満足」で19社（65.5%）を占めるなど採用活動の一環として大いに活用・満足して頂けたと思われる。（満足度は企業アンケートより集計、4段階評価で数値化、「満足」100%・「やや満足」80%・「やや不満」40%・「不満」20%で計算。）						
	指標	参加企業のうち採用に至った企業数						
	数値目標	15	実績数値	9	目標達成度	60.0%		
成果の代表事例	面接応募総数は157名で、そのうち17名が今回のフェアで採用となった。企業数でいくと9社である。中でも、給食会社であるK社は応募数13名に対して7名の採用となり、上手くこのフェアを活用して頂けた事例である。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	250	目標値(実績)	216	目標達成度	86.4%		
	来場者（総合受付でのカウントによる）は216名で、面接会に参加した方々は延べ157名だった。一人で複数面接を受けている方もおられるが、実質、来場者の半数以上は面接を受けられたと思われる。							
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	各商工会・商工会議所の広報活動等により、参加企業に関しては、当初目標以上の企業を集める事が出来た。次年度も多くの企業に参加して頂けるよう、広報活動を充実させていきたい。来場者に関しては、当初の目標値には達することが出来ず、残念であった。この原因としてはおそらく、企業側の募集職種などが多分に影響されるので、次年度としては、極力、求職者のニーズにあった企業の出展を呼びかけるようにしていきたい。						