

令和8年度(2026年度)

事業計画書

1. 申請者の概要

団体名	茨木商工会議所
代表者職・氏名	会頭 栗尾 尚孝
所在地	〒567-8588
	茨木市岩倉町2-150 立命館いばらきフューチャープラザ1F
設立年月日	昭和23年05月12日
職員数	13
うち経営指導員数	8
所管地域	茨木市
管内事業所数	8,945(令和3年経済センサスデータによる)
うち小規模事業者数	5,518(令和3年経済センサスデータによる)
会員数	2,150(令和7年12月末現在)
組織率	24.0%
担当者職・氏名	中小企業振興部長 中野 拓二
連絡先電話番号	072-622-6631
連絡先メールアドレス	nakano@ibaraki-cci.or.jp

□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。

(1) 所管地域の産業経済の現状と課題

茨木市は大阪市や京都市へのアクセスが良好なベッドタウンとして人気の地域である。2025年11月の人口は、286,136人と10年前に比べて約7千人増加している。近年、大手製造業の工場跡地と市北部の丘陵部の彩都地区に新たに複数の企業が進出するなど、道路網の優位性を活かした企業立地が進んでいる。

令和3年経済センサス調査によると、住民の生活に関わりの深い商業・サービス業が8割を占めている。地方に見られるシャッター商店街の様相は見られないが、2025年度も原油・物価高騰、円安による調達コスト、さらには賃上げ気運に伴うコスト増の影響が出てきており、業績への影響は解消されていない。また、上記の影響で飲食店の廃業が散見されるようになっている。

雇用の方では、大阪府の有効求人倍率が1.17倍(2025年10月)の結果となっており、人材不足感は色濃く残っている。また、職種によるミスマッチと若者の大手企業志向の傾向は変わっておらず、地区内中小企業の求人難の実感は数値以上である。

(2) 所管地域の活性化の方向性(事業の目標)

住宅都市として人口が増加している本市としては、住民の生活を支える産業構成の大半を占める商業・サービス業の活性化は欠かせない。人口増加の追い風がある一方で、商業・サービス業の業績が伸びず市外への消費流出、物価や人件費上昇など経営コスト上昇に対応することが求められている。そうした環境の中でビジネスモデルを転換しながらの集客力・収益力向上と消費拡大に取り組む必要がある。一方で、商業・サービス業の活性化には消費を支える雇用の拡大も必要であり、優秀な人材を求める中小企業の求人支援と併せて実施していくことが必要である。市内の事業所数が減少傾向の現状がある一方で、当地域は創業マインドの高いエリアでもあり、創業者支援を充実することも活性化につながる。

(3) 事業を実施した効果

○実績時記入

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題・次年度への取り組み

○実績時記入

I 経営相談支援事業					
前年度支援企業数		180 社			
支援メニュー		単位	当初計画	変更計画	実績
1	事業所カルテ・サービス提案	事業所	190		
2	支援機関等へのつなぎ	支援数	25		
3	金融支援（紹介型）	支援数	8		
4	金融支援（経営指導型）	支援数	35		
5	マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0		
6	資金繰り 計画作成支援	事業所	5		
7	記帳支援	事業所	4		
8	労務支援	支援数	35		
9	人材育成計画作成支援	事業所	0		
10	販路開拓支援	支援数	10		
11	事業計画作成支援	支援数	24		
12	創業支援	事業所	60		
13	事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	2		
14	生産性向上支援	事業所	2		
15	財務分析支援	事業所	4		
16	債権保全計画作成支援	事業所	0		
17	事業承継支援	事業所	10		
18	制度対応等	事業所	2		
19	災害時対応支援	事業所	0		
20	フォローアップ支援	事業所	0		
21	結果報告	事業所	180		
達成率					
0.0%					
0.0%					
0.0%					
0.0%					
-					
0.0%					
0.0%					
0.0%					
-					
0.0%					
0.0%					
0.0%					
-					
0.0%					
0.0%					
-					
-					
0.0%					
件数設定の根拠（今年度の特徴等）					
原油・原材料高騰、物価上昇、さらには人件費上昇による影響が続くと思われ、190事業所のカルテ化を見込んでいる。そのような環境の中、事業継続とビジネスモデル転換等の相談への対応に注力していく。また、創業意欲は衰えておらず創業支援も積極的に実施する。事業環境変化による経営相談や創業相談においては、資金調達がリンクされることが多く、融資や補助金の申請とその申請に必要な事業計画書作成など多面的な支援を実施する。					
支援のポイント・成果					
○実績時記入					

事業名		商店街等の需要喚起の促進事業				事業番号	1	新規/継続	継続	
想定する実施期間		2012	年度～	年度まで	15	年目	※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	事業概要	商店街等の需要喚起のためにパイローカルとデジタル対応力向上に取り組んだバルを実施する。								
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	当市においては、立命館大学と追手門学院大学、梅花女子大学の3大学を含め、現在5大学と産官学連携事業を実施、模索をしている。一方商店街等では、地域の高齢者を中心とした生活の場となり、商店街の顧客も先細りしつつある一方で、近年は市中心部に子育て層を中心とした新住民が徐々に増えており、2025年頃までは人口増が見込まれている。商店街の活性化には、新住民の中心となる子育ての若い世代や学生の囲い込みが必要である。そこで、地域学生とともに地域の商店街等と市民をつなぐパイローカル事業を実施することを目的とする。 2024年11月から自転車の飲酒運転の取り締まりが強化され、さらに物価高等も重なり、特に飲食店の集客が厳しくなっているという声をよく聞く。そのためにも新規顧客獲得の事業が必要である。また、バルのアンケート結果でも「知っているが行ったことのないお店に入るきっかけとなった」との回答もいただいている。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市内の商店街(23団体)等の市内小売・サービス業・・・約600事業所								
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		11月14日～23日までいばらきバルを実施。参加事業者91者 参加者1,407名 (昨年度は将棋の竜王戦茨木対局があったため、大盤解説に参加された1200名にバルチケットを配布したため、2548名から減少している) この事業では、前回参加店舗68件、新規店舗20件、復活店舗3件の91件の参加で実施。1店舗平均の食数が134食。さらに新規のお客様の割合の結果は50%以上が59件と半数以上の結果が出ていることより出店店舗の期待に応えた形となっている。 LINEでのポイントラリーや出店店舗の人気投票も実施した。LINEポイントラリーでは、期間中に20食を食べ歩いた方、88名が鬼バルに認定された。人気投票では有効投票数305票を集め、参加店舗同士の切磋琢磨につながっている。 また、追手門学院大学の学生により、参加店舗の紹介を発信した。参加店舗90件の外観の写真と商品を紹介したが、アクセス数がまだ少なく、来年度以降に期待している。 来年度はお酒を飲まない人も参加できる店舗(ランチ等でソフトドリンク提供や物販のお店)も増やしたい。								
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		【事業手法】販路開拓型 【実施時期】2026年11月にまちバル(茨木バル)を開催予定 【実施場所】茨木市内 【実施方法】パイローカルを取組みとして、立命館大学と追手門学院大学の学生等とともに企画運営する。また、大阪府飲食業生活衛生同業組合茨木支部の協力を得、支部からもパイローカルとICTを活用したバルに各店舗の参加依頼する。広報についてはHP、SNSも活用。前出の大学2校にも協力いただき、若者目線での広報活動も依頼予定 【実施内容】参加店を紹介する紙媒体のMAPや冊子の作成とQRコードと携帯アプリを活用しポイントラリーや出店者のNo.1を決定する投票も実施予定。								
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	
		商-18	商店街の活性化				販路開拓			
		(a)府施策連携：商店街の需要喚起の促進：府が推進するパイローカルの事業を大阪府と相談しながら推進するなど、府施策連携を図る。(c)茨木市は、茨木市産業振興ビジョンで、産学連携を希望する商店・商店街のニーズと大学のシーズのマッチングなど産学連携に取り組みやしやすい環境づくりを併せて推進としている。 本事業について、茨木市は連携して取り組むこととして、茨木市からも後援を受ける。 (d)実際に販売した実績を把握できることで、きめ細かい支援が可能となり、販促支援もタイムリーに出来る。								
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		販売促進に取り組む事業者 過去の参加店舗と新規店舗については訪問して参加店舗を募集を行う。						
		65	社							
	主な支援対象企業の変化	代表指標	自社のPRとなった事業者の割合				数値目標	70%		
	その他目標値	目標値の内容⇒		茨木バルに参加した人数(バルチケットを買った人数)						
		1000	人							
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	
	⇒		50,500	円 ×	65	社 ×	1.00	=	3,282,500	円
			50,500	円 ×	1,000	社 ×	0.01	=	505,000	円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
				合計	1,065	社	(小計)		3,787,500	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%)										

		計										3,787,500	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							
		標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)						
		3,787,500	円	×	1.00	=	3,787,500	円	(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		支援企業数	役割(配分の考え方)						
		○	茨木商工会議所		3,787,500		円	65						
							円							
							円							
						円								
						円								

事業名		創業支援事業		事業番号	2	新規/継続	継続					
想定する実施期間		2011	年度～	年度まで	16	年目	※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	事業概要	大阪府内で創業にチャレンジしたい方に対して5日間のカリキュラムで基礎的な創業知識の習得および創業者同士交流いただきながら、特定創業支援終了証の発行を目指す創業セミナーである。										
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	引き続き物価高騰や人材不足による厳しい経営環境が続いている。経営者の高齢化が進む中で、廃業を選ぶ動きも減るとは思えない。一方で、サラリーマンの定年や副業、転職を選ばずに自身で事業を始めたい方、子育てが落ち着いた女性など、創業にチャレンジしたいという方も現れており、創業機運も高まっている。管内における創業をさらに増加させる為にも、将来的に創業を意識していたり、少しでも興味を持たれている方や、実際に創業に向かって動き出されている方、創業後間もない方などを対象に、創業に関する基礎知識習得やネットワーク作りの場を提供することで、具体的な創業への意識を加速させ、優良な創業者を一人でも多く輩出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、茨木市を中心とした近隣の市町村(高槻市、摂津市、箕面市等の北摂地区)在住で、茨木市での創業に興味がある一般の方(会社員、学生、主婦等)、創業後間もない方。 ※受講の為に来所が可能であれば、大阪府下に在住する方も対象。										
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		【実施時期】2025年8月22日、29日、9月5日、12日、19日(毎金曜・5日間、各2.5時間) 【実施場所】茨木商工会議所 会議室 【実施方法】対面、グループワーク、個別相談 【講師】株式会社オーシャンズジャパン(メイン講師) 株式会社サニーフロンティア(4日目の個別相談) インスタ SNSコンサル(1日目の基調講演) 【実施内容】講師による講演、グループディスカッション 【参加者数】27名(申込者数33名) 参加者が2019年度に減少したため、2020年からは開催日と広報戦略を見直し、2021年からメイン講師を変えカリキュラムの見直しを行った。2022年からは座学とワークショップへの取組時間を適正化し、知識を得ながら横のつながりを作ることにも重点を置いた。参加者が発起人のLineグループが立ち上がるなど一定の効果があつた。 反省点は、ここ数年同じ講師でカリキュラム自体も大きな変更をしていないためか、申込者数が微減している傾向がある。グループワークの比重が多くなっていたので、理論面などの知識習得時間を上げバランスのいい講座を実現させたいことから、メイン講師を変更することを計画している。広報戦略もチラシ中心であったが、SNS等を広く活用し受講したいと思われるよう工夫して取り組んでいきたい。										
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		【実施時期】2026年5月から6月頃のいずれかの金曜日の夜間での実施を予定(毎金曜・5日間、各2.5時間)時間は18:30～21:00、学生や勤務されている方も参加しやすくする。 【実施場所】茨木商工会議所 会議室 【実施方法】対面、グループワーク、支援機関を交えた交流会(個別相談ブース有)など ・授業の前半は創業の準備や必要な知識の等の講義、後半はグループワークや支援機関を交えた交流会で参加者同士や各支援機関との連携を深める。※交流会会場には個別相談ブースを設置し、専門家や支援機関による個別相談を希望する方の相談機会を提供する。 ・講座全体の80%を受講で、茨木市の「特定創業支援」の修了証を発行。管内の創業を加速させる。 【実施内容】講師による講演、グループディスカッション、交流会及び個別相談 ・先輩起業家(経営者)の体験談。(事業環境の変化に対応していく大切さ) ・事業計画書の作成及び計画の発表。 ・金融関係担当者、専門家、及び各行政創業担当者等を交えた交流会及び個別相談										
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				
		商-17		起業家の育成、創業の促進		創業・経営革新						
		(a)府施策連携：経営革新グループ「起業家の育成、創業の促進」の府施策連携として実施する。 (c)市町村連携：茨木市広報でセミナー告知、公共施設での広報協力、市の創業支援施策の案内、市の特定創業支援の認定講座等で市との連携を図る。 (d)相談事業相乗効果：参加者の「創業」を具体化させるため、創業資金調達のための日本政策金融公庫担当者による実績紹介や個別の創業相談に中小企業診断士等の専門家の紹介実績などを行い、創業リスクの軽減を図る。カルテ化目標15名。										
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		支援対象企業算出根拠：過去に実施した受講者数を参考に設定。SNS広報を強化するとともに会議所のHP・会報・メルマガ、DM、巡回・窓口相談時、茨木市広報、地域情報誌、管内公営施設等を活用して事業の告知を行い、大阪府下より受講者募集を行う。(6名×5グループ)								
	主な支援対象企業の変化	代表指標	30			社	受講者の創業見込み件数			数値目標	3	者
	その他目標値	目標値の内容⇒										

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	
	⇒	40,400	円 ×	30	社 ×	1.50	=	1,818,000	円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
		合計		30	社	(小計)		1,818,000	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%)								円
	計								1,818,000 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					
	標準事業費	補助率		(①市町村等+②受益者負担)					
	1,818,000 円 ×	1.00	=	1,818,000 円	(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		支援企業数	役割(配分の考え方)			
	○	茨木商工会議所	1,818,000 円	30					
			円						
			円						
			円						
			円						

事業名		求人・求職マッチング事業			事業番号		3	新規/継続		継続	
想定する 実施期間		2013	年度～	年度まで	14	年目	※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	事業概要	中小企業の求人支援及び求職者のための、合同就職面接会を行う。									
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	大阪府の完全失業率は3.1%と前年同期に比べ、0.1ポイント低下している。また令和7年10月公表の大阪府の有効求人倍率は1.17となっており、中小企業では人材確保に積極的に取り組んでも応募者が思うように集まらず、数字以上に人材確保に苦慮している。中小企業は採用に関するノウハウ等を持っておらず、優秀な人材を確保出来ない事が多いため、「合同就職説明会」を開催し人材確保支援を行う。本年度も昨年度に引き続き「合同就職面接会」以外にも、「就労相談」を開催し、若者や中高年齢者に対して万全のフォローを行うことによって、中小企業にとっても幅広い人材を確保する機会を増やす。新型コロナウイルス感染症の影響もかなり軽減されてきたが、感染防止対策をしっかり行いながら開催し、中小企業の為に支援をしていく。 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。(数値は大阪労働局調べ)									
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、36社(18社×2回)程の中小企業及び求職者180名(90名×2回)									
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		2013年度から、各年度年間2回、「合同就職面接会」を開催した。 2022年度・2023年度・2024年度の過去3年の平均参加企業数は34社、平均来場者数は130名で、新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、参加企業数も来場者数も以前に比べ減少していた。2025年度は、参加企業数は32社、延来場者数は計262名となった。参加企業数が過去3年の平均と比べて減少しているのは、当初会場として予定していた茨木市役所の大会議室が「国勢調査」の会場として使用され、面接会で使用することが出来ず、別会場の小さい会場を使用したことによって参加企業数が減った為である。参加企業数は少し減少したが、延来場者数は大幅に増え、多くのマッチングの場を提供することが出来た。 参加企業によっては、一人一人に対する面接時間が短くなったのが、反省点である。									
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		【事業手法】 人材交流型 【実施時期】 2026年7月及び10月頃に実施予定(計2回) 【実施場所】 茨木市役所 【実施方法】 対面 【実施内容】 面接会当日は、求人企業のパンフレットを会場の分かりやすい場所に設置し、求職者にPRをしたり、待合場所で待機している求職者に対して、積極的に声掛けを行い、希望企業以外にも面接をチャレンジするよう促し、参加企業の面接回数を増やす手立てを行う。 また大阪府より参加企業に対し府指定広報物を配布、または大阪府の相談ブースの出展を行う。 この面接会は、「中高年齢者」や「若年者」の就職困難者等を対象にして行う。									
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		
		労-1		求人・求職マッチング事業(地域労働ネットワーク事業)					雇用・求人		
		(a) 地域労働ネットワークの関係機関とも連携をとり、広報・運営を行う。 (c) 茨木市と連携をとり、会場関係、求職者向けポスター・チラシ作成等は茨木市が担当し、当商工会議所は、求人企業募集及び面接会開催PRに重点を置いて推進する。									
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		会場収容能力を考慮し支援企業数を設定。 HP・市広報・DM・会報等々で募集を行う。							
		36	社								
	主な支援対象企業の変化	代表指標	参加企業のうち採用に至った企業数					数値目標	3	社	
	その他目標値	目標値の内容⇒									
		180	人	来場者(来場された方へのアンケート等で把握)							

	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の 行に挿入)	⇒	サビ'ス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
			40,400	円 ×	36	社 ×	1.00	=	1,454,400	円
			40,400	円 ×	180	社 ×	0.05	=	363,600	円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
			合計		216	社	(小計)		1,818,000	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									1,818,000 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			
		標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)		
		1,818,000	円 ×	1.00	=	1,818,000	円	(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		支援企業数	役割(配分の考え方)		
○		茨木商工会議所		1,818,000		円	36			
						円				
						円				
						円				
						円				

事業名		茨木オムニチャネル3.0事業			事業番号	4	新規/継続	継続	
想定する実施期間		2014	年度～	年度まで	13	年目	※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	事業概要	本業での販売(店舗、EC等)以外の場所での出展機会を創出。販売手法や集客方法について試験的に取り組むことで、個店の販売力(ポテンシャル)向上と交流による地域の活性化を目的とした事業。							
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	2014年より、茨木市・箕面市間交流強化、まちの発展と地域活性化を目的とした「茨木・箕面オムニチャネル3.0」の継続的取組を行ってきた。この間に行政及び民間による地域開発、具体的には①茨木～箕面に跨る彩都エリア開発②茨木市おにクル建設に伴う中心市街地活性化と北部ダムパークエリア開発③箕面市における大阪メトロ延長、箕面萱野エリア開発、が行われ両市とも「人口流入増加」著しい屈指の人気エリアとなり、持続的発展を遂げてきた。今後の課題は、両市とも中心市街地と新興周辺エリアとの連携の相互発展が挙げられる。一方で茨木・箕面間の東西連携は一定の役割を果たしたと考えられ、又それぞれが地域商品券事業等、独自施策実施機会も多く連携の必然性は薄れつつある。アンケート結果によると新たな顧客獲得につながったという意見もあり、イベント実施要望が非常に多くある点を鑑み、本年度より茨木においては以下の取組強化を図りイベントを行う。①小規模事業者の発展と創業支援②多面的なイベント実施③多様な事業者の活用④ふるさと納税制度に出店している茨木産品が意外と地元茨木市民に知られていないので、茨木市民とふるさと納税制度出展の地元事業者のマッチングを茨木市協力の基実施。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市内の約400事業所、及び市内での創業を検討されている方約100名が対象。							
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること		実施内容・実績数値として、現在までで3回の販売促進イベントが終了。延べ33事業所の出店があり、イベントごとに売上に波はあるが、約418万円の売上に繋がった。本年度は気候条件により集客が左右されたが特に11月実施の農業祭が盛況で、2日間で単独で130万円以上を売り上げる事業所もあり、かつてない盛り上がりを見せた。新たに参加される事業所もあり、集客も高まりを見せ「手応えを感じる」等のポジティブな意見が多かった。反面、集客の増加に上手く対応が出来た事業所と、慣れない為集客増の機会を上手く捉え切れない事業所との差があり、売上への影響が出たように見受けられる。事前の準備と対応力の向上が課題。業種的には物価高騰の折、生産者から直接購入する安心感・値ごろ感のある食品類が強かった様に思える。次年度は売上予想数を達成すべく受け入れ態勢を整え、接客フローを円滑に行うことにより、販売件数の増加を図る。							
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		本事業名のオムニとは「あらゆる」。あらゆるチャネルで販売機会を伺う。世代別に、 1.0 その場で欲しい商品を買う(商店街やスーパー) 2.0 場所を選ばず好きな商品をいつでも買う(カタログ販売やネット通販) 3.0 初めて出会う商品をワクワクして買うと分類、当事業を「3.0」と位置づける。 売り上げ及びそれ以外の波及効果についての目標達成率や満足度を確認、効果を数値で測定。結果をフィードバックし効果的なセミナー等の参加を促す。お客様が知らなかった商品を楽しく購入する機会を創出。「ワクワク(共感)」をキーワードに新たなニーズを引き出す事を狙いたい。 ・出展場所(機会) 茨木市内でのイベント会場や公共施設等 ・出展対象事業者 茨木市に拠点(店舗等)のある事業者を中心に府内事業者等 ・出展日時 令和8年4月から令和9年1月にかけて実施 4～5回 ・出展数 合計32事業所							
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 番号選択 販路開拓 (c)市と連携、公共施設利用の出展機会創出。ふるさと納税出展者への出展案内にも協力頂き、ふるさと納税出展者の地元での認知度向上。 (d)販売実績把握で、支援や販促支援もタイムリーに可能。							
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		販売促進を目的とした各種団体構成メンバー(茨木マイスターズなど)、商業まちづくりイベントへ積極的に参加する事業所(飲食店や小売店)および、創業希望者などのうち32店舗を対象とする。 登録のあるキッチンカーの事業者とふるさと納税制度出店事業者に茨木市役所経由で募集等を行う。					
	主な支援対象企業の変化	代表指標	各事業所の出展目的(売上・新規獲得・販売スキル向上・市場性(売れ筋)探求など)の達成率				数値目標	70%	
	その他目標値	目標値の内容⇒							
算定基準 (行が足りない場合は、⇒の行に挿入)	⇒	サビ's単価	円 ×	支援企業数	社 ×	係数	=	標準事業費	円
		50,500	円 ×	32	社 ×	1.00	=	1,616,000	円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
			円 ×		社 ×		=		円
		合計		32	社	(小計)		1,616,000	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										1,616,000	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						
		標準事業費					補助率					(①市町村等+②受益者負担)	
		1,616,000	円	×	0.50	=	808,000	円	(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		支援企業数	役割(配分の考え方)					
		○	茨木商工会議所		808,000 円		32	本年度より茨木にて全事業の統括を行う。 茨木商工会議所 32件					
					円								
					円								
				円									
				円									

事業名		非正規労働者の適正な雇用管理・育成・活用セミナー		事業番号	5	新規/継続	新規
想定する実施期間		2026	年度～	年度まで	1	年目	※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	事業概要	非正規労働者の適正な労務管理や人事制度の在り方について、正しく理解を深めることで、非正規労働者が定着して活躍できる職場づくりについて講義を行う。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	政府は、正規労働者と非正規労働者の格差是正を目指し、様々な施策を打ち出してきているが、現状、必ずしも格差が無くなったとはいえない状況である。「同一労働同一賃金」の原則に基づき、不合理な格差を是正する手順や就業規則の整備、非正規労働者の人材の育成とキャリアアップ支援や、非正規労働者の優秀な人材の定着を図るため、正規雇用への転換制度の導入やキャリア形成が必要となってくる。また企業側の費用の負担軽減を目的とした「キャリアアップ助成金」や「人材開発支援助成金」等の各種公的助成金制度の説明を行う。 本セミナーを開催することにより、企業の安定性・健全性を促し、地域経済の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)	茨木市内、摂津市内を中心とした、小規模事業者の事業主並びに総務・労務担当者					
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること							
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		【事業手法】 人材育成型 【実施時期】 2026年11月頃に実施予定(計1回) 【実施場所】 茨木商工会議所 会議室 【実施方法】 対面 【実施内容】 特定社会保険労務士を講師に招き、 ・「法的遵守と適正な雇用管理の徹底」 ・「人材の育成とキャリアアップ支援」 ・「戦略的な人材活用と経営改善」 ・「助成金制度の活用促進」等の理解と制度周知等を行う。 ・大阪府より参加企業に対し、府施策の説明を行っていただき、府指定広報物の配布を行う。					
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					
		労-2		雇用・労働啓発セミナー事業(地域労働ネットワーク事業)		人材育成・労務	
		(a) 府施策連携 大阪府労働環境課労働環境推進グループと連携し、広報・運営を行う。 (b) 広域連携 「茨木商工会議所」と「摂津市商工会」で連携して実施。講師は茨木で選定し、会場は茨木商工会議所で行う。案内等は、茨木と摂津で協力してPRを行う。					
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		過去に行ったセミナーの参加企業数や会場収容能力を考慮し企業数を設定。 茨木市内、摂津市内を中心とした事業所を対象として広報誌、チラシ、ホームページ等にて案内募集を行う。			
		25	社				
	主な支援対象企業の変化	代表指標	参加者のうち、非正規労働者の適正な雇用管理に関して理解したと回答した割合		数値目標	70	%
	その他目標値	目標値の内容⇒					

	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	
			20,200	円 ×	25	社 ×	1.00	=	505,000	円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
			合計		25	社	(小計)		505,000	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%)									円
	計									505,000 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			
		標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)		
		505,000	円 ×	1.00	=	505,000	円	(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		支援企業数	役割(配分の考え方)			
	○	茨木商工会議所		304,106 円		13	募集企業数で配分。 茨木が幹事のため、各種経費は、 茨木商工会議所に加算。			
		摂津市商工会		200,894 円		12				
				円						
				円						
				円						

事業名		経営革新支援事業			事業番号	6	新規/継続	新規
想定する実施期間		2026	年度～	年度まで	1	年目	※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	事業概要	物価高騰による調達コスト増や世界的な経済環境の変化等に対応するため、イノベーションに取り組もうとしている事業者の事業計画策定を支援する。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか) 企業ニーズ (内容・把握方法等)	【事業の目的】 物価高騰による調達コスト増や世界的な経済環境の変化、人材不足による厳しい経営環境が続いている。この状況が続くと企業の息切れが本格化することが危惧される。ビジネスを取り巻く環境が目まぐるしく変化中、中小企業においてもイノベーションが求められている。そこで、イノベーションにチャレンジする中小企業の事業計画策定を支援し、経営革新を図っていただくことを目的とする。 【企業ニーズ】 2025年の中小企業の景況見通し(日本政策金融公庫)の調査によると、「経営上の不安要素」として次の項目が上位であった。1位(原材料・燃料コストの高騰)、2位(人材不足・育成難)、3位(国内の消費低迷・販売不振)となっている。こういった経営環境変化に対応した経営革新を目指す支援(事業計画作成支援や補助金申請等)が求められており、ニーズとして大いにある。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	物価高騰による調達コスト増の影響、人材不足等を克服するため、新たな事業展開等のイノベーションにチャレンジする企業を対象とする。						
これまでの取組状況 ※継続事業の場合のみ記入 ※実施内容・実績数値や改善点を含めること								
具体的な実施内容・手法 (いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)		(セミナーの開催) 【事業手法】人材育成型 【実施時期】2026年春～夏頃に実施予定(計1回) 【実施場所】茨木商工会議所 会議室 【実施方法】対面 【実施内容】経営コンサルタントを講師に招き、経営革新に役立つセミナーを実施 具体的には、 ①自社の分析と経営戦略策定 ②事業計画作成の具体的ポイント ③利益計画、資金計画の留意点 ④新たな事業展開に使える補助金について説明 ⑤大阪府担当者より、経営革新計画の概要・申請から承認までの手順・承認後の支援施策について説明						
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
		商-14		経営革新の支援				創業・経営革新
		(a)府施策連携: セミナーでは自社分析及び経営戦略策定の方法や、事業計画作成のポイント等を専門家から説明するほか、経営革新計画の概要から承認に係る手順、承認後の支援施策等について府担当者が説明し、管内における経営革新計画の承認企業発掘促進を図る。また、セミナー終了後のアンケート結果を踏まえ必要に応じフォローアップ支援を行う。 (b)広域連携: 高槻商工会議所と周知や支援企業の掘り起こし、当日の運営面で協力し効果的に実施する。 (d)相談事業相乗効果: 新たな取り組みを始めるにあたり相談を希望された場合に対応する。						
主な事業の目標	総支援対象企業数	設定根拠及び募集方法⇒		会場収容能力を考慮し支援企業数を設定 茨木市内、高槻市内を中心とした事業所を対象として広報誌、チラシ、ホームページ等にて案内募集を行う。				
		30	社					
	主な支援対象企業の変化	代表指標	新たな取り組みを実施したいと回答した企業数				数値目標	8
	その他目標値	目標値の内容⇒						

	算定基準 (行が足りない場合は、⇒の 行に挿入)		サビ'ス単価		支援企業数		係数		標準事業費	
		⇒	20,200	円 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
				円 ×		社 ×		=		円
		合計		30	社	(小計)		606,000	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%)								円
	計								606,000	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			
		標準事業費		補助率				(①市町村等+②受益者負担)		
		606,000	円 ×	1.00	=	606,000	円	(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		支援企業数	役割(配分の考え方)		
○		茨木商工会議所		454,000 円		20	茨木商工会議所が負担する企画・運営 経費相当分15万円を控除した残りを支 援企業数で配分する。			
		高槻商工会議所		152,000 円		10				
				円						
				円						
				円						