

平成31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 合田 順一
	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
	担当者	職・氏名	中小企業振興部長 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）		②11名（5名）（令和2年3月31日現在）	
③所管地域		③茨木市	
④管内事業所数		④9,279（平成28年経済センサスデータによる）	
⑤管内小規模事業者数		⑤5,885（平成28年経済センサスデータによる）	
⑥会員数（組織率）		⑥2,058（令和2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）			
<p>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。</p> <p>②行政庁等の諮問に応じて、答申すること。</p> <p>③商工業に関する調査研究を行うこと。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>⑥輸出品の原産地証明を行うこと。</p> <p>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。</p> <p>⑧商工業に関する講演会及び講習会を開催すること。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>⑪商業取引に関する仲介及びあつ旋を行うこと。</p> <p>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。</p> <p>⑬商工業に関して、相談に応じ、及び指導を行うこと。</p> <p>⑭商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。</p> <p>⑮商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。</p> <p>⑯社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。</p> <p>⑰行政庁から委託を受けた事務を行うこと。</p> <p>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。</p>			

茨木商工会議所

(1) 事業の目標

今年度は、①資金調達、②販路支援、③求人支援、の3つを重点目標としました。資金調達では、融資や補助金を活用いただけるよう実施します。特に補助金申請のニーズは多く、事業計画作成の段階から支援の充実をしていきます。販路支援では、地域活性化事業で事業所の売上に直接的、間接的につながるような事業を実施します。求人支援では、セミナーによる事業主の意識改革、求人・求職マッチング事業の実施により、中小企業の人材獲得の支援をしていきます。創業希望者への支援では、市や金融機関等と連携し公的優遇施策を利用いただけるよう実施します。また、住宅都市、学生の街としての機能を維持できるように地域商業者の意識改革を促し、まちづくりを目指します。そして、近隣の商工会・商工会議所との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を提供すると共に、互いの事業効果を高めていきます。

(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、212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。今年度は年度の終わりに新型コロナウイルスの影響による経営相談が爆発的に増加しました。終息の見通しが立たない新型コロナの相談では資金面の相談が多く、速効性を優先しカルテ化を行わずの対応も多く見受けられました。創業相談においては、「産業競争力強化法に基づく特定創業支援」修了者に開業融資の利子補給を当市では実施しているため、特定創業支援実施機関である当会議所において創業相談の増加が続いています。創業者への相談では、事業計画作成に加え、開業後も実務的に必要となる記帳や販路など幅広い指導を実施しました。地域活性化事業では、販路拡大を目的とした事業所間(B to B)、消費者向け(B to C)の事業に力を入れました。事業所間マッチング事業では、府の担当課と共にバイオ産業のマッチングなど新たな事業分野にもチャレンジしました。消費者向けの販路開拓では、地域活性化事業で出店機会を設け、市民に店舗の認知度アップを図るとともに、売上に直接的につながる事業を実施しました。また、時代の流れに合わせキャッシュレスの推進にも取り組みました。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

創業希望者への開業支援により、事業計画の作成から開業融資の斡旋などにより、多くの創業者を輩出することができました。廃業が増加していく中で創業者を輩出することは地域経済の活性化や雇用創出の面でも意義のある結果となりました。また、既存事業者へは、資金調達面や売上に直接つながる支援、求人に関する支援を実施することにより、実務面で感謝される結果となりました。また「商店街と大学連携事業」では地元大学生が商店街活性化イベントに参画し、実際の社会で経験を積むと同時に商店街の活性化事業に一躍を担っていただきました。キャッシュレス化の推進事業では、消費税率の引き上げに合わせ消費の減退を少しでも軽減する意味から多くの商業者が興味を示し、導入する店舗が増えました。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

今年度は地域活性化事業の当日に悪天候のケースがあり、事業の成否は当日の天候に左右される結果となりました。また、求人に経営課題を抱えている事業所が多い中で求人・求職マッチングの事業を実施しましたが、高止まりしている求人倍率の現状から求職者を集客する広報の方策も行き詰まり感が出てきました。また、消費税引き上げの影響からか事業者の売上が伸び悩んでいる中で、2月から新型コロナの影響がじわじわ出てき始め、3月には深刻な状況となりました。2月と3月の経営相談は新型コロナの影響を受けた事業者が殺到し、これまでの経営指導員の人員体制では、迅速さの面において厳しい状況となりました。

(5) 来年度への取り組み

来年度はこれまでの実績とニーズを基に、①資金調達、②販路支援、③求人支援、④創業支援、⑤事業承継・事業継続力支援の5つを重点目標とします。昨年、消費税が引き上げられたことを契機に消費が伸び悩んでいる中、新型コロナの影響により、当市の中心産業である商業・飲食・サービス業が大きなダメージを受けました。多くの事業者は資金繰りに苦慮しており、資金調達面において融資や補助金を活用いただけるよう支援を強化します。特に補助金申請のニーズは多く、事業計画作成の支援を通して事業所の経営力を強化していきます。また、新型コロナの影響により、雇用市場もこれまでと逆転することが予想され、求人・求職マッチング事業により消費を支える市民の雇用に結びつけることにより地域の活性化を行います。創業支援では引き続き産業競争力強化法による特定創業支援を市と連携して実施していきます。今年3月に認定を受けた「事業継続力強化支援計画」に基づき、BCPの普及にも取り組みます。

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

今年度は年度の終わりに発生した新型コロナウイルスの影響により、売上が大幅に減少した事業者からの資金繰りに関する相談が爆発的に増え、迅速な対応が求められました。面談でさばききれない状況の中、ホームページやSNSでの各種支援策の周知や会報誌など書面での周知、電話での相談対応などを実施しました。普段の経営相談事業では、これまでの傾向と変わらず金融や創業の相談件数が多い水準となりました。創業者の相談では、産業競争力強化法に基づく特定創業支援による市の支援策である1%の利子補給の魅力から、充実した支援を実施することができました。昨年引き続き、国の補助金を獲得するための事業計画作成の相談が多く見られ、補助金がきっかけでこれまで作成したことのない事業計画書を初めて作成する経営者が増えました。

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	197	212	107.6%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	55	54	98.2%	4
金融支援（紹介型）	支援数	7	8	114.3%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	41	43	104.9%	5
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0	—	—
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0	—	—
記帳支援	事業所	5	3	60.0%	3
労務支援	支援数	25	27	108.0%	4
人材育成計画作成支援	事業所	0	0	—	—
マーケティング力向上支援	事業所	5	5	100.0%	3
販路開拓支援	支援数	15	18	120.0%	4
事業計画作成支援	支援数	28	31	110.7%	4
創業支援	事業所	65	67	103.1%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	2	1	50.0%	3
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0	—	—
財務分析支援	事業所	0	0	—	—
5S支援	事業所	0	0	—	—
IT化支援	事業所	2	2	100.0%	3
債権保全計画作成支援	事業所	0	0	—	—
事業承継支援	事業所	6	5	83.3%	3
災害時対応支援	事業所	10	10	100.0%	5
結果報告	事業所	190	207	108.9%	4

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

経営指導員が受けた相談の結果、専門家を活用する方が支援効果を高めることができる案件について、専門相談支援事業のメニューにある専門家を活用しました。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。税務相談は決算・申告シーズンの12月から2月にかけて集中的に実施しました。特に消費税引き上げや軽減税率導入の年でもあり、平時とは異なる相談も見受けられました。また、記帳の知識のない個人事業主については、税理士による記帳指導を月1回のペースで実施し、自主記帳と確定申告ができるまでサポートしました。専門家同行相談については、ITやSNSの専門家による相談を実施しました。ここでは商品や会社のPRの手法について学んでいただきました。

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	12	120.0%	4
税務相談	継続	相談件数	5	5	100.0%	4
記帳指導	継続	相談件数	2	1	50.0%	3
専門家派遣（同行）	継続	相談件数	3	5	166.7%	4

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～ 年度まで ※複数年度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)	平成31年4月には追手門学院大学の新キャンパスが完成する。本市においては、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行っている。一方商店街では、大手製造メーカーの市外転出による工場労働者の利用減少とともに、これまで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、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、新住民の中止となる子育て世代の囲い込みが必要で、そのためには大学生の若い力と創造力を欠かすことができない。こうした中、市内の商店街のなかには、地域と一帯となって商店街活性化事業に取り組み始めており、当商工会議所は、茨木市及び茨木市商業団体連合会と連携して、自主的に取り組む商店街の支援を目的に以下の事業を行う。							
	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	商店街と大学の先生も入った会議で事業企画している。 販促イベント 5月に阪急茨木駅7商店会が立命館大学の国際寮に住んでいる留学生23名を対象に商店街の事業者と協力いただき、握りすしと和菓子の体験を実施し、昨年度作成した商店街マップを配布した。 9月に阪急茨木駅7商店会のマップを今年度も作成。商店街店舗及びイベントで配布。 4月には、茨木神社で、昭和のレトロ感をだしたイベントを実施した。当日の会場には、個店魅力アップに取り組む事業者グループの出店とガンバ大阪にはカラポン抽選の賞品提供をして頂いた。 12月には、阪急本通商店街内のまちづくり交流サロンにおいて、冬バージョンを行った。 先の事業者グループの出店としてづくり品販売が6店舗出店。また、追手門学院大学と近隣5商店会とのコラボ企画として、学生制作の商店街活性化映像の上映と子どもに商店街に来てもらうということで、昔のおもちゃ作り【割り箸てっぽう】の作成と的当てを実施した。ガンバ大阪にはカラポン抽選の賞品提供をして頂いた。							
		<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	茨木市は、産業振興ビジョンで、商店街の魅力アップと大学の新規立地の機会活用に向けた調査・検討を提唱しており、商工会議所も産官学連携協定を通じて茨木市及び大学と連携している。								
④相談相乗									
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	4	支援企業数(実績)	4	支援実績率	100.0%	満足度	80	
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)	9月に追手門学院大学と連携しながら阪急茨木駅7商店会のマップを作成。合計203店舗掲載 4月・12月には、イベントを開催し、商業グループからはそれぞれ8社と4社出展頂いた。 また、12月のイベントでは、追手門学院大学と近隣5商店会とのコラボ企画として、学生制作の商店街活性化映像の上映と子どもに商店街に来てもらうということで、昔のおもちゃ作り【割り箸てっぽう】の作成と的当ての運営をして頂き、商店街のPRと認知度向上に貢献した。これにより、阪急茨木市駅7商店会では今後も商店街認知度向上のイベント等を実施していくことになった。 てづくり市の開催は4/2、5/7、6/4、7/2(雨天中止)、8/6、9/3、10/1、11/5、12/3、1/11、2/4、3/3							
	指標	商店街の学生来街者数(通年)							
	数値目標	5%	実績数値	0%	目標達成度	0.0%			
成果の代表事例	阪急茨木市駅東口商店会会長が、大学との連携事業を実施したいと商工会議所に相談があり、立命館大学の留学生に対し、地元の商店街を知ってもらうことと日本文化に触れてもらうということで学生寮で握り寿司と和菓子の体験を実施できた。								
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)	茨木市では令和元年12月にまちづくり会社が設立された。このまちづくり会社が、中心市街地の整備や店舗誘致を実施していく予定なので、商店街の活性化もそうした動きに連動することが必要である。商工会議所は、引き続き商店街支援の取組みのひとつとして大学との連携強化も継続し地域活性化への取組をさらに強化していく。							

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～ 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。景気回復傾向にあるが、中小零細企業までは循環しておらず、管内事業所の業績は停滞している。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関心を持ってもらい、具体的な行動に繋げていきたい。							
	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、摂津市等）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に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	<p>○開催日：2019年8月24日、9月2日、7日、14日、21日（いずれも土曜日）</p> <p>○時間：全日とも10：00～17：00（計30時間） ○会場：茨木商工会議所</p> <p>※2019年12月1日（日）13：00～17：00フォローアップセミナー実施</p> <p>○講師：㈱ネクストフェイス 東川 仁氏 深田税理士事務所 深田 壽氏 ㈱TENPACHI 福満ヒロユキ氏</p> <p>○先輩起業家：奥野美鈴氏、浅野加奈氏 ○申込：23名 参加者数：20名 修了者：20名 （内1名は後日追加の相談を受け終了）</p> <p>○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固め方、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、各自の事業計画（サマリー）を発表してもらい終了した。平成26年度から実施している、茨木市の「特定創業支援事業」の認定講座となり、必要項目「経営・財務・人材育成・販路開拓」をカリキュラムに組み入れている。</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府施策連携	府連携策で、大阪府創業スタートアップ事業（ビジネスプランコンテスト）、金融施策など採案に関する支援策を紹介している。							
	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った。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。茨木市の「特定創業支援事業」の認定講座として、規定のカリキュラムを受講した受講生には「証明書」を発行する。2019年度の受講生は、特定創業支援の認定を3名が申請、1名が開業した。							
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15名（目標達成度150%）セミナーとカルテ化で創業支援に繋がっている。個別相談では、事業計画書の作成支援を行い創業融資の斡旋、開業に向けての専門家相談の実施など、セミナー終了後も支援を実施している。								
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)	38	支援企業数(実績)	20	支援実績率	52.6%	満足度	98
	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>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実際の行動に繋がっている。様々な経験をもつ方が交流することで、ビジネスプランのヒントやアイデアをもらい、受講者各自のビジネスプランのブラッシュアップを図ることができた。</p> <p>また、講座の中で、相互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。</p> <p>受講後のアンケート結果からも、9割の方から創業について順序整理、ノウハウの醸成、創業計画の必要性等が分かり、前向きになっている。</p> <p>また、講座終了後も、受講生同士が各参加者の強みを知ることで、受講生どうしが仕入れ先、取引先となったり、当会議所の新サービス立ち上げに繋がったりした。</p>							
		指標	受講者の創業見込件数						
		数値目標	5	実績数値	9	目標達成度	180.0%		
	成果の代表事例	<p>昨年度の実績の浅野加奈氏に創業体験談として本年度の受講生向けに登壇いただき、受講生との取引につながった。</p> <p>以前より創業の意欲が強かった受講生が、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、市外（高槻市）ではあるが創業を実現された。</p> <p>すでに創業していた受講生は、その後も個別に相談に来られ、指導員とミラサポによる専門家派遣を利用、本年受講生に動画配信を依頼しホームページで強くPRしている。</p>							
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)	<p>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。また、茨木市の「特定創業支援事業」の認定講座になったことも、地元茨木の創業予定者にとってプラスの情報となる。</p> <p>近年では、同時期に「創業セミナー」が各地で開催されるようになった。競合が増える中で、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。最近では、セミナー終了後に直近で創業する方よりも準備期間を持たれてから創業する方が増えているように思う。そのような方に、メールやSNSを活用して、情報提供（補助金、セミナー、異業種交流会）などの側面的支援を行っていく。</p>							

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25年度～ 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)	雇用のミスマッチングが叫ばれている中、大阪府の完全失業率は3.4%と前年同期に比べ0.2ポイント低下している。また平成30年10月の有効求人倍率は1.41倍と上昇している。積極的な採用をしたい中小企業は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、「合同就職面接会」を開催し人材確保支援を行なう。 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り、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。 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、40社(20社×2回)程の中小企業及び求職者180名(90名×2回)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<1回目> 時期：令和1年7月12日(金) 14時00分～17時00分 場所：茨木市福祉文化会館302号室 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若年者・中高年齢者等就労相談とシルバー人材センター相談コーナー等を開催する。 <2回目> 時期：令和1年10月25日(金) 13時00分～16時00分 場所：茨木市役所南館10階 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就労相談とシルバー人材センター相談と福祉のお仕事相談コーナー及び新卒応援ハローワーク登録コーナー及び在宅ワーク(自営型テレワーク)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。						
		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に重点をおいて、連携を図った。						
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)	40	支援企業数(実績)	44	支援実績率	110.0%	満足度	75.7
	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、7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47社であるが、小規模事業者には当てはまらない企業(大企業)が3社あるため、支援企業数としては、44社となった。 アンケート集計結果から「満足」「やや満足」「普通」が41社を占めた結果が出ており、参加頂いた企業は満足しておられると思われます。							
		指標	参加企業のうち採用に至った企業数						
		数値目標	7	実績数値	16	目標達成度	228.6%		
	成果の代表事例	(株)S社では、求人が厳しい建設業にあって、1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44社となっているが、実際のところは、大企業が3社あり、延べ企業数では47社になり、目標は大いに上回った。今回、目標数値である「参加企業のうち採用に至った企業数」が16社になり、目標企業数の7社を大きく上回る事ができ、この事業については、成功したものと思われる。 来場者数がここ数年伸び悩んでいるので、令和2年度に関しては、来場者数を増やすことを念頭において、取り組んでいきたい。							

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31 年度～ 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周辺にはライフサイエンス産業が集積し、ライフサイエンス分野の会社や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にもかかわらず、製品の営業やアライアンスが進まない状況が続いています。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、事業の新展開や取引先を増やすことを目的に実施します。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	彩都ライフサイエンスパークを中心とした府内のバイオベンチャー、ライフサイエンス関連企業等約40社							
	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)	11月11日 彩都バイオサイエンスセミナー開催 参加人数 56名(カウント対象企業の参加者 41名) 講師：近畿大学 農学部 教授 米谷 俊氏 10月9日～11日 BioJapan 2019に出展 出展事業者数 15社、ブース来場事業者&名刺交換事業者数等 297件 ※セミナーは公的機関や大企業の参加もあった。ビジネスマッチング事業は昨年度から出展場所を横浜開催のBioJapanにしたことで来場者は出展各社の事業に近い客層となり商談にも進んだが、すぐに結果に実を結びとところまでいかなかった。							
		<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	府施策連携商2番：バイオベンチャー等へのマッチング支援 計8回開催した実行委員会にライフサイエンス産業課の担当が参加され、事業の詳細の決定や進め方、当日の進行まで含めて連携をとった。						
②広域連携		セミナーの集客・運営、フェア当日の運営及び、オーダーメイドマッチングの連携を行った。摂津市商工会は実行委員会メンバーで、実行委員会に積極的に参加いただいた。							
③市町村連携									
④相談相乗	本事業に関わった事業者と理解が深まり、気軽に相談をされるようになった。								
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)	12	支援企業数(実績)	15	支援実績率	125.0%	満足度	81.3
	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)	指標	出展事業者のビジネスマッチング件数						
		数値目標	2	実績数値	1	目標達成度	50.0%		
		計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	36	支援実績率	120.0%	満足度
	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)	指標	ライフサイエンス産業への参入意欲等、意識の変化が深まった事業所数						
		数値目標	5	実績数値	11	目標達成度	220.0%		
		成果の代表事例	化合物やタンパク質、ペプチドの結晶化の会社が業務提携の商談が成立した。当分野は技術的な色合いが強いため、マッチング結果の詳細はマル秘事項が多く確認できなかった。						
	その他目標値の実績	目標値(計画)	260	目標値(実績)	297	目標達成度	114.2%		
		BioJapanにおけるブース来場事業者&名刺交換事業者数等。昨年度より出展場所を横浜での全国規模の展示会にしたことにより、ブースへの来場者数は多く安定している。3日目の最終日は台風21号が関東に接近していたため来場者数は伸び悩み、昨年を下回った。							
	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)	ライフサイエンス分野のビジネスマッチングは成約率が低く、商談成立まで期間を要するものが多いことがわかった。昨年より全国規模の展示会に進出することにより、これまでと違う手応えを実感している。全国規模の展示会では経費がかかるため1事業所あたりのPRスペースを小さくせざるを得なくなり、訴求効果が薄れたと思われる。次年度は、訴求効果が上がるよう出展事業所数を絞って実施したい。セミナー参加者のアンケートから、事業者のライフサイエンス分野への参入の関心は高く潜在的なニーズは高いと感じた。彩都地区が医療等イノベーション拠点の国家戦略特区に選定されており、吹田市に拠点が整備されている「健都」との相乗効果もにらみながらビジネスマッチング支援を継続していきたい。						

茨木商工会議所

事業名		茨木・箕面オムニチャンネル3.0事業							
想定する実施期間		平成26年度～ 年度まで ※複数年度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)	茨木市及び箕面市では、多種多様なイベントを実施しており、商業施設がある。このような販売促進に該当する機会及び場所を発掘し一元管理する。そして会議所が拠点となり1年を通じて計画的に事業を進めていくことで、お客さまに「初めて出会う商品をワクワク(共感)して買う」環境を整えていき、販促に関するセミナーや意見交換(反省会等)をタイムリーに盛り込み、個店のポテンシャルアップを目的とする。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	茨木市内の小売店舗、製造小売り事業者及びサービス事業者 約400事業所 + 箕面市内の小売店舗、製造小売り事業者及びサービス事業者 約100事業所							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>現在までで下述のとおり4回の販売促進イベントを開催し、延べ53件(実数47店舗)の出展があった。イベントごとに波はあるが158.5万円の売上げに繋がっている。 平成30年度にまちづくりのリーダー的存在となる人材を発掘し、本年度は出展事業の一部作業を任せ、募集段階から意見をくみ当日のレイアウトなども決めてもらった。出展機会を増やすことは出来なかったが、出展者同士の連携は強固になり、次回の出展運営に意見も聞くことが出来た。アンケートでも前向きな意見が増えた。</p> <p>4月20日 春のガンバル市(茨木神社境内) 39店舗 75.6万円 10月19日、20日 黒井の清水大茶会(茨木神社境内) 8店舗 46.8万円(32.7) 11月16日、17日 茨木農業祭(中央公園森エリア) 5店舗 33.1万円(51.4) 12月21日、22日 箕面イルミナイト(箕面Qsモール) 1店舗 3.0万円(4.3) 以上4事業、延べ7日間の出展機会を設けることが出来た。</p> <p>なお1、上記の10月(大茶会)と11月(農業祭)の出展に関する出展者会議を1日(9月19日)にまとめ、当日に出展効果を高めるべく出展者の意見交換を行い、「商品の見える化の推進」というテーマで深彫りした。</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>							
		①府施策連携							
②広域連携		出展毎に希望事業者を募った。							
③市町村連携	茨木市専門アドバイザー伊津田氏との連携。								
④相談相乗	金融支援、販路支援を行ううえで、事業承継支援に至った。								
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)	15	支援企業数(実績)	49	支援実績率	326.7%	満足度	76
	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)	支援企業数の内訳は、箕面1件、茨木48件だった。当会議所が実施している事業承継事業にも複数の出展者が参加している。他の出展者にも波及しそうな予兆はある。満足度及び目標達成度が低く終わったのは、天候の影響。5月の平和堂物産展以外は屋外実施で、1日は中止、荒天実施2日、雨天後の水溜りが残る出展1日、小雨出展1日とお客様がまばらな中で、売上に繋がらなかったため。							
		指標	各事業所の出展目的(売上・知名度・新規顧客獲得・販売スキル向上など)の達成率						
		数値目標	70%	実績数値	71.7%	目標達成度	102.4%		
	成果の代表事例	昨年より本事業に参加いただいている和食店は、気候に合わせて暖かいものを出したり、ファサードにつける看板に工夫が見れたりして、売上は低かったが、粗利が非常に良く、今後につながる出展となった。							
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)	<p>当期は、当日の出展状況や天候を予想し、販売量を調整、仕入を含め準備を過不足なく出来るように指導した。その結果、当日の賞味期限である生菓子のロスが減り、売上は低いが粗利が取れた出展などもあった。</p> <p>次期は、茨木市の中心市街地で市民会館の建設が始まったり、茨木神社の改修工事等で出店場所の確保が難しいが、元茨木川緑地等の利用を検討し、出店希望事業者と販路開拓を目指す店舗様のニーズにこたえていきたい。</p>							

茨木商工会議所

事業名		人材を育成する上司に必要な「承認力」向上セミナー								
想定する実施期間		平成31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)	有効求人倍率は2010年以降年々上昇し、新規に人材を採用しにくい状態が続いています。その上、離職率は高まっており、人材不足の企業が増えています。特に中小企業では、20代30代の若手社員の採用が難しく、仕事はあるけれど人材不足で収益が上げられない企業や、社員が高齢化し今後不安のある企業が増えています。このような状況で、人材確保と育成は職種に関わらず重要なポイントになります。 本セミナーでは、従業員のやる気を引き出し離職を防ぐため、部下の従業員を育成出来る上司に必要な「承認力」を身に付けるための講義を致します。 この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致します。								
	支援する対象 (業種・事業所数等)	小規模事業者の事業主並びに管理職								
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	実施時期：令和2年1月22日(水) 14時30分から17時00分(2時間30分) 開催場所：茨木商工会議所 会議室 テーマ：「相手の成長に応じて認め方、叱り方を変える」 「斜め上から目線の認め方、叱り方」 「人前でほめるか、陰でほめるか」 「どこを認めるか、どこを叱るか」 「どのタイミングで伝えるか」等 講師：オフィスA Plan 国家資格キャリアコンサルタント 荒井 知恵氏 内容：社員のやる気を引き出し、離職率低下、信頼関係構築による業務生産性の向上を中心に説明を行った。正しい理解を深めることで組織パフォーマンスの向上やメンタルヘルス向上に向けて取り組みを行った。								
		<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	地域労働ネットワークの関係機関と密に連絡を取り合い、広報・運営を行なった。							
	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。また講座終了後、講師との反省会議を行い、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市町村連携									
	④相談相乗									
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)	25	支援企業数(実績)	24.5	支援実績率	98.0%	満足度	90	
	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)	現在の日本で、特に中小企業において、人材不足は常態化していると言っても過言ではないくらい、経営者は人材集めに苦労をしている。なかなか採用出来ない現状において、今、自社で働いてくれている社員の定着・育成は喫緊の課題である。 このセミナーでは、従業員のやる気を引き出し離職を防ぐため、部下の従業員を育成出来る上司に必要な「承認力」を習得することにより、労働者のモチベーションを向上し、良質な人材を確保するための講義を行った。 実際、参加者からは「承認のために相手の状況や思いをよく観察することが大事だと理解できた」「褒めると認めるの違いが分かって良かった」等の意見をいただき、参加者のレベルアップに大きく寄与できたものと思われる。 アンケート集計結果からも、全ての参加者が「満足」「やや満足」「普通」をチェックし、「不満」「やや不満」が0人だったことから、このセミナーを開催して間違いなかったと思われます。 なお、支援企業数の内訳は、茨木20件、摂津4.5件だった。								
		指標	承認力に関する参加者の理解度							
		数値目標	70	実績数値	87.6	目標達成度	125.1%			
	成果の代表事例	参加者の方(製造業)から「受講前に比べて、承認についてのコミュニケーションの取り方を意識できるようになり、部下の育成について役に立ちそうです」という意見を頂いたため、このセミナーを開催した意義があったと思われます。								
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)	参加者アンケートからみると、講義の満足度調査の数値は高く、参加された皆様も大変納得されておられた。また、指標である「参加者の理解度」も数値目標より高い数値を得ることができ、主催者側としても大変満足できるものであった。 支援企業数(計画)に比べて、支援企業数(実績)の数値もクリアすることが出来、このようなセミナーは今後も需要があるように思われます。								

茨木商工会議所

事業名		キャッシュレス化の推進事業
想定する実施期間		平成31 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)	大阪三島地域は、大阪市のベッドタウンとしておよそ110万人が生活をしている。地域内での小売り消費額も8,450億円(2014年RESAS調べ)に達している。その後、エキスポシティの開業や大規模集合住宅の建設等が進んでおり、現在では1兆円規模の市場と言っても過言とは言えない。 本事業は、このような市場で三島地域でキャッシュレスの機運を高めていき、来るべき消費税10%とインバウンドへの対応、さらには商店街への若者の流入も視野に入れた販促事業として実施する。
	支援する対象 (業種・事業所数等)	大阪三島地域全体で行います。地域内で操業している小売店、飲食店、サービス業事業者をメインターゲットとし、整骨院やマッサージ店、あるいは出展販売をメインとした移動販売車での従事者やてづくり市出展者、タクシー事業者や娯楽施設等も支援対象としていく。
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	講師としてキャッシュレス決済に精通している講師を招き、現在の動向や導入成功事例、導入のメリットとデメリット等を説明いただいた後に、キャッシュレスパイ事業者等にそれぞれの特徴等を説明いただく。2回開催しそれぞれ時間をずらすことで、業種毎に参加しやすい時間帯に設定する。会場も三島地域より集まりやすい場所ということで選定した。その後導入事業者同士で情報交換を目的とした交流会を開催。個別相談窓口も同会場にて設置し、導入とその後のアピール等について効果的に進めていく。 具体的な実施内容は次の通り。なお、キャッシュレス事業者及びメイン講師 キャッシュレス化の推進事業実行委員会を2019年4月及び9月に開催 【実行委員会メンバー】三島地域商工会議所担当者 【事業内容】セミナー内容、キャッシュレス事業者の選定、事後フォロー等を、メールと電話で情報共有。 第1回 キャッシュレス決済導入セミナー 【開催日時】2019年6月17日(月) 14:00~16:00 【開催場所】北おおさか信用金庫本店 7階会議室 【参加者数】54名(40事業所) 【内 容】 我が国のキャッシュレス事情、必要性、メリットとデメリット等 講師：(一般)キャッシュレス推進協議会 事務局長 常務理事 QR決算サービスの紹介 事業者：OrigamiPay りそなキャッシュレス・プラットフォーム J-coin Pay 個別相談 事業者：上記事業者+ゆうちょPay 楽天Pay 第2回 キャッシュレス決済導入セミナー 【開催日時】2019年6月17日(月) 19:00~21:00 【開催場所】北おおさか信用金庫本店 7階会議室 【参加者数】21名(19事業所) 【内 容】第1回と同じ
		<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	講師選定において(一般)キャッシュレス推進協議会を紹介いただいた。
	②広域連携	開始時間毎に希望事業者を募ることができた。
	③市町村連携	
	④相談相乗	販路支援、事業計画作成支援等につながった。

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)	100	支援企業数(実績)	59	支援実績率	59.0%	満足度	74.6
	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）	支援企業数の内訳は、茨木35件、島本町2件、吹田6件、摂津市7件、高槻9件だった。残念ながら参加事業所数が伸びなかったが、キャッシュレス導入実績が出来た。事後アンケートでも導入する（検討する）と回答いただいた事業者は39件。							
		指標	キャッシュレス化に取り組む事業所数						
		数値目標	40	実績数値	38	目標達成度	95.0%		
	成果の代表事例	未導入の事業所が本セミナー、交流会、個別相談を経て、オリガミpayへの導入を決め、当日の個別相談時に導入手続きまで終えた。							
その他目標値の実績	目標値（計画）		目標値（実績）		目標達成度				
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）	今回は、消費税増税に関して行われた、キャッシュレス・ポイント還元事業が行われるタイミングで、非常に高い関心を引きながらの実施となるため、多数の事業者に参加いただけるものと推察していた。 ところが、実際の関心は予想を下回ってしまった。商店街の個店などはセールという20～30%引としている中で「5%還元」というフレーズが消費者には響かないと思えたのではないかと思う。 今後は、統一QRのJPQRや、マイナポイントなどの紹介を含めたキャッシュレス推進をしていく必要がある。							