

令和3年度（2021年度） 事業計画書

1. 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			
F a x： 072-622-6632						
		E - m a i l： kobayashi@ibaraki-cci.or.jp				
①設立年月日		昭和23年5月12日				
②職員数		職員数 12人（うち経営指導員数 5人） 令和2年12月時点				
③所管地域		茨木市				
④管内事業所数		9,279（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		5,885（平成28年経済センサスデータによる）				
⑥会員数（組織率）		2,063（22.2%）				
		※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと				
<input type="checkbox"/> 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>						

(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。日経BP総研が2019年に実施した「住みよさランキング」では全国25位、大阪府内1位である。2020年11月の人口は、283,236人と10年前に比べて約9千人増加している。この要因として市北部丘陵部の彩都地区の住宅開発や市中心部の大規模マンション開発、大学の開設による学生人口が増加したことが要因と考えられる。

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物流施設が建設され、道路網の優位性を活かした企業立地が進んでいる。

茨木市統計書により市内の産業構造を見てみると、住民の生活に関わりの深い商業・サービス業が8割以上を占めている。製造業の事業所数の割合が4.9%と大阪府平均より大きく下回っている。創業比率を見てみると、5.82%と大阪府の平均より上回っており、創業マインドの高い地域であることが推測できる。

2020年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で市内事業所の多くが影響を受けた。業種によっては業績への影響が落ち着き兆しが見えているものの、飲食業をはじめとする多くの事業所では回復の目途が立っていない。この影響は雇用の方にも現れており、大阪の有効求人倍率が1.10倍（2020年10月大阪労働局）と昨年同期の1.78倍から大きく落ち込んでいる。しかしながら、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依然残っている。

新たな産業として、ライフサイエンス関連の企業が当市の“彩都ライフサイエンスパーク”を中心とする地域に集積している。

潜在的で対策が進んでいない課題として、商店街の活性化や、経営者の高齢化による事業承継、災害が相次いでいる中での企業のBCP策定などの災害対策の問題があげられる。

(2) 所管地域の活性化の方向性

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。茨木市産業振興ビジョンでも、「市民の快適な暮らしや地域社会を支える機能の充実」が掲げられている。また市内には6つの大学があり、商業・サービス業の活性化には、顧客となる住民に加えて学生の意見を聞きながら実施することが地域の事業者の発展につながる。人口が増えている中、商業・サービス業の業績が伸びず市外への消費流出が多いことに加えて、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、ビジネスモデルを転換することが課題となっている。そういった現状から、ビジネスモデルを転換しながらの集客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、そのため創業者支援を充実することも必要である。創業者支援では、当会議所と市、金融機関で構成するネットワークを活用した相談体制で実施する。

また、本市には国際総合戦略特区である“彩都ライフサイエンスパーク”が立地しており、バイオ産業など今後成長が期待できる分野の成長を支援していくことが必要である。

(3) 主たる支援の対象として想定する小規模事業者等のイメージ及び対象事業者数

新型コロナウイルス感染症拡大により経営への影響を受けている事業者

小売・飲食・サービス業を営む経営課題を

抱えている事業者

都ライフサイエンスパーク内に立地するバイオ関連企業等、今後成長が見込まれる事業者

創業希望者

人材不足対策として、新規雇用や雇用定着に課題を抱えている事業者

茨木市産業振興アクションプランにある市内でがんばり、チャレンジする事業者

彩

(4) 事業の目標

これまで本事業を実施した結果もふまえて、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・事業継続力支援に加えて、今年度計画では、⑥新型コロナウイルス感染症拡大の影響に対する支援の6つを重点目標とする。

①資金調達

融資や補助金を活用いただけるよう支援を実施する。特に補助金申請のニーズは多く、事業計画書作成の段階から支援していく。

②販路支援

事業者の意識改革を促し、事業所の売上に直接的、間接的につながるような支援を実施することにより、事業所の「稼ぐ力」向上に向けて支援していく。

③求人支援

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支援を実施する。労働人口減少社会において、障がい者雇用の周知・啓発を図り、多様な人材活用の支援を実施する。最低賃金アップによる人件費増加を克服するため、①の資金調達において生産性向上の補助金の獲得支援、②の販路支援による収益力アップと併せて実施する必要がある。

④創業支援

市や金融機関等と連携した産業競争力強化法に基づくネットワークにより、公的優遇施策を利用しただけよう実施する。

⑤事業承継・事業継続力支援

事業継続の観点から、事業承継と災害BCPの問題について啓発を行うとともに、課題解決について支援を実施する。

⑥新型コロナウイルス感染症の経営への影響に対する支援

新型コロナウイルス感染症の経営への影響を受けている事業者への経営相談を強化し、ビジネスモデルの転換と資金調達、販路拡大の支援を併せて実施していく。

(5) 事業の実施により期待される効果及び実施しなかった場合の影響（実施する事業の総体的な効果等を記載すること）

新型コロナウイルス感染症拡大の影響による経営環境の厳しさから経営者のマインドが低下している。地域活性化事業を実施することにより、経営者が前向きに取り組める“きっかけ”をつくる必要がある。この“きっかけ”が経営課題を明確にし、今後の事業展開につながる。経営支援事業は、プレーヤーである中小企業の置かれている状況から真の経営課題を見出すことにより、中小企業が経営しやすい環境を整えることが可能となる。また、事業承継支援の取り組みを実施することにより、廃業が減少し雇用にも好影響を及ぼす。

この事業を実施しなかった場合は、住宅都市に必要な商業インフラが衰退し、経営力が低下した中小企業は廃業を余儀なくされる。廃業に拍車がかかると雇用にも影響が出るなど、負の連鎖が進行するものと思われる。経営力低下は、販路拡大やビジネスチャンス拡大の芽をつぶすことにもなり、地域経済の低下にもつながる。地域の活力が低下すると、地域住民や昼間に流入する人々（通勤・通学者）へのサービス低下にもつながり、地域内の各分野に及ぼす影響は大きいものと考えられる。

I 経営相談支援事業				
支援メニューの件数				
事業所カルテ・サービス提案	220 事業所	支援機関等へのつなぎ	20 支援	
金融支援（紹介型）	10 支援	金融支援（経営指導型）	50 支援	
マル経融資等の返済条件緩和支援	2 事業所	資金繰り計画作成支援	2 事業所	
記帳支援	2 事業所	労務支援	15 支援	
人材育成計画作成支援	0 事業所	マーケティング力向上支援	4 事業所	
販路開拓支援	20 支援	事業計画作成支援	35 支援	
創業支援	40 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援	10 事業所	
コスト削減計画作成支援	2 事業所	財務分析支援	2 事業所	
5S支援	0 事業所	IT化支援	2 事業所	
債権保全計画作成支援	0 事業所	事業承継支援	8 事業所	
災害時対応支援	0 事業所	フォローアップ支援	40 事業所	
結果報告	210 事業所			
件数設定の根拠及びその実現に向けた取り組み				
前年度支援企業数	260			
<p>前年度は新型コロナウイルス感染症の拡大による経営への影響に見舞われ、支援企業が大幅に増加した。今年度も多い水準が続くと思われる、220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、コロナ禍の中でも創業意欲は衰えておらず創業支援も積極的に実施する。新型コロナの影響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。</p> <p>また、経営者の高齢化による事業承継や災害BCP対策などの後回しになりがちな課題に対する啓発を行い、将来の潜在化した経営課題解決にも取り組んでいく。</p> <p>一方で、地域活性化事業で実施するセミナーや販路支援事業と経営相談事業と相乗効果を図っていく。</p>				
事業所支援の実施方法（専門家や各種支援機関、支援制度の活用など）				
<p>相談の実施方法としては、通常の窓口相談に加え事業所訪問によるヒアリングにより経営課題を把握する。その上で、あらゆる角度から潜在化した経営課題を検討し、最適なアドバイスを実施する。相談内容によっては専門性（国家資格等）のある経営指導員が対応し、的確な指導を実施する。より専門性の高い内容については、当会議所が実施する専門相談事業を利用いただいたり、国の専門家派遣事業（ミラサポ）、大阪産業局、よろず支援拠点、事業承継支援デスクなど外部の支援機関との連携を図る。</p>				
II 専門相談支援事業				
事業名	新規/継続	指標	目標数値	事業概要
金融相談	継続	相談件数	10	日本政策金融公庫の茨木専任担当者による融資相談会を実施。支援日数4日。
税務相談	継続	相談件数	5	決算・申告シーズンに税理士による税務相談会を実施。支援日数2日。
記帳指導	継続	相談件数	2	記帳指導を希望する事業所に税理士による指導を実施。支援日数2日。
専門家派遣(同行)	継続	相談件数	3	専門家の訪問支援が必要な場合、専門家と同行し支援する。支援日数2日。
事業実施のポイント・期待される効果				
<p>経営指導員の日頃の相談の中で、より専門的な知識が必要な相談について、各分野の専門家による適切なアドバイスを実施する。金融相談では、政府系金融機関である日本政策金融公庫の茨木専任担当者による相談を市外にある支店まで行かずに受けていただくことができる。また、税務相談では、特に個人事業者の決算・申告シーズンに重点的に税理士による相談会を開催し、スムーズな申告ができるよう支援していく。記帳指導は、消費税の改正もあり、年間を通して記帳に不慣れな事業者を対象に、税理士による指導を受けていただき、自主記帳ができることを目指す。専門家を活用した個別指導が必要な事業者に対しては、専門家同行事業や国の専門家派遣事業（ミラサポ）を利用して相談にあたり、相談の場に同席することにより経営指導員のスキルアップにもつなげていく。また、同行して状況を把握することにより、経営指導員によるアフターフォローを充実していく。</p>				

4-1. 地域活性化事業一覧

茨木商工会議所

事業番号	府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				4,403,600
1		商店街と大学連携事業	活性化に取り組む商店街で、消費者目線の商品・サービス開発に大学生とのマッチングを支援する。	1,010,000
2	○	創業支援事業	大阪府内で創業にチャレンジしたい方をメインターゲットとし、5日間のカリキュラムで、特定創業支援終了証の発行を目指す創業セミナーです。	1,818,000
3	○	求人・求職マッチング事業	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なう。	1,575,600
(2) 広域事業				7,567,735
4	○	バイオ産業推進事業	バイオベンチャーに対して営業戦略やプレゼン力向上を指南したり、今後成長が期待できるライフサイエンス産業にモノづくり企業等の参入を促進する。	643,500
5		茨木・箕面オムニチャネル3.0事業	本業での販売(店舗、EC等)以外の場所での出展機会を作り、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)を向上することを目的とした事業。	1,062,000
6	○	大阪北部地震の震源被災地におけるBCP推進事業	災害に対するBCPの重要性を周知し、BCP作成の普及啓発を行う。	529,800
7	○	障がい者を雇用する際のポイントセミナー	中小企業に対して障がい者雇用の理解を深めてもらい、採用時のポイント等についてセミナーを行う。	309,986
8	○	三市一町合同就職面接会	茨木市・高槻市・摂津市・島本町の三市一町地域で、中小企業の為の求人支援並びに求職者の為に、合同就職面接会を行う。	265,125
		大阪勧業展	※「大阪商工会議所」の事業計画参照	101,000
	○	労働法改正対応セミナー	※「摂津市商工会」の事業計画参照	580,210
	○	クラウドファンディング活用セミナー	※「摂津市商工会」の事業計画参照	99,400
	○	BCP・BCMの普及促進	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	76,000
	○	ものづくり優良企業買戻募企業発掘・支援事業	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	488,299
		北摂地チカラフェスタ	※「箕面商工会議所」の事業計画参照	1,000,000
	○	承継・創業経営者発掘育成交流会	※「摂津市商工会」の事業計画参照	237,800
	○	人財力強化(人材育成)事業	※「摂津市商工会」の事業計画参照	404,000
	○	手づくりコミュニティ市事業	※「島本町商工会」の事業計画参照	1,761,188
	○	MoTTo OSAKA	※「大阪商工会議所」の事業計画参照	9,427
うち府施策連携事業				8,798,335

事業名		商店街と大学連携事業		事業番号		I	新規/継続	継続
想定する実施期間		2012 年度～ 年度まで		10 年目		←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること		
事業の概要	事業概要	活性化に取り組む商店街で、消費者目線の商品・サービス開発に大学生とのマッチングを支援する。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	2019年4月には追手門学院大学の新キャンパスが完成した。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、新住民の中心となる子育ての若い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とする。						
	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						
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	立命館大学は、学生サークルが地域との連携を積極的に行っており、大学も地元の飲食店に昼食弁当の販売する機会を設けるなど地域連携に力を入れている。また、追手門学院大学は、地域創造学部を含む一部の学部をJR総持寺駅に近接する新キャンパスは2019年4月に移転するのを機に、地域イベントや市民対象の事業を積極的に行っている。そうした流れは、商店街に学生の流入が期待でき。新たな来街者を呼び込む機運が高まる要素となっている。						
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	9月には初めて茨木市商店街連合会に加盟している13単組合同でのマップを作成し、コロナで減ったお客の取戻しをはかった。また、冬のガンバル市(12/5)に立命館の学生団体がフードロスの観点で野菜を販売するのをお手伝いしたり、ガンバ大阪のグッズも提供いただいた。1月には商店街連携事業として、追手門学院大学と連携して、家族ゲームディの実施に協力した。 てづくり市は4・5・6月(コロナ禍で中止)、7/11(雨天中止)、9/12、10/10(雨天中止)、11/7、12/12、1/9、2/13、3/13						
	反省点	今年度はコロナの影響で通常通りの学生との連携は出来なかった。						
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	販路開拓型(「冬のガンバル市」) 2021年12月4日(予定)、茨木市の玄関口となる駅周辺の商店街が、まちづくり交流サロンなど公共空間も活用して、商店街をアピールするための販促事業を行う。学生には、集客イベントの企画・運営や留学生を含むインバウンド対策事業と一緒に企画してもらう。						
	人材交流型	イベントの告知は、地域情報紙や会議所ホームページなどで行うほか、イベント直前には、チラシを中心市街地エリア20,000戸程度に配布する。						
	○ 販路開拓型	商工会議所は、商店街と学生の橋渡しを行うとともに、集客にも効果をあげるため、商工会議所が運営するまちづくり交流施設でほしい毎月1回開催している「てづくり市」を運営する。						
	ハンズオン型							
	独自提案型							
	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	商業	
	c)茨木市は、茨木市産業振興ビジョンで、商店街の魅力アップ支援と大学の新規規地の機会活用に向けた調査・検討を行うとうたっている。また、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すい環境づくりを併せて推進するとしている。 本事業について、茨木市は連携して取り組むこととして、茨木市から事業補助を受ける。							
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⇒	販売促進事業に大学との連携に取り組む商店街					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	4 社	地元プロスポーツチームとの連携を図るなど、商店街販促活動に積極的に取り組んできた。これからは、大学との連携機会を増やしたいと考えている。					
	指標	売上貢献の満足度	数値目標	70%以上				
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		
	⇒ 50,500	円 ×	4	社 ×	10.00	=	2,020,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		4	社	(小計)		2,020,000	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	2,020,000	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		350,000 円		交付市町村等		茨木市		
	②受益者負担		円		負担金の積算				
	(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				
	標準事業費		補助率		(①市町村等+②受益者負担)				
	2,020,000	円 ×	0.50	=	1,010,000	円	(350,000 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		役割 (配分の考え方)			
	○	茨木商工会議所		1,010,000 円					
				円					
				円					
				円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

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	11	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、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をメインターゲットとし、5日間のカリキュラムで、特定創業支援終了証の発行を目指す創業セミナーです。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	コロナ禍による景気の下降傾向が続いている。経営者の高齢化とも相まって廃業を検討する事業者も出てきている。一方、新たに事業を始める方や既存事業を譲り受けたいという意見もあり、チャレンジしたいという機運も高まっている。管内の創業者をさらに増加させる為、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意識を加速させ、創業者を一人でも多く出していきたい。					
	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 ※当会議所へ受講の為の来所が可能であれば、大阪府下に在住する創業予定者、創業後間もないの方も対象とする。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	過去に実施した創業セミナー「創業塾：2009年～2020年」の12年の平均参加者数は35名であり、これまでの実績から、管内の創業に関するニーズはあると思われる。また、経済センサス調査（2012年～2014年）からも、茨木市、高槻市、摂津市、の創業比率は全国平均を上回る数値で推移している。茨木市で実施している産業競争力強化法に基づく創業支援で、当会議所が実施する「創業塾」は2014年度から指定講座となった。茨木市の特定創業支援の認定事業者は2014年度3件、2015年度は18件、2016年度は18件、2017年は38件と増加。2018年は42件、2019年度は41件と高止まりしている。また当会議所の創業相談件数はコロナ禍で減少が予想されたが例年以上（相談者数105.3%（4-10月））の推移を見せている。					
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	2020年度は、9/5～10/3の毎土曜日に合計30時間と12/6に4時間のフォローアップセミナーとして開催。申込者は32名、参加者は27名で、内特定創業支援終了証発行の対象者は23名となった。大阪府や茨木市の創業者向け施策の紹介、日本政策金融公庫の職員や中小企業診断士及びミラサポを利用した専門相談、事業計画作成支援等でカルテ化、茨木市で実施している産業競争力強化法に基づく創業支援（特定創業支援の認定者）にも繋がっている。					
	反省点	事業開始から年々参加者も増加傾向にあったものの、2019年度は非常に少なかった（参加者20名）。本年は広報の工夫により、参加者を7名上澄みできた。ただ、今年の実践者アンケートでは5日間30時間ということに対し「ボリュームが大きい」との回答が複数件あった。創業セミナーはニーズを受け実施をするが、カリキュラムはスマートにしていける必要を感じた。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	・時期：2021年9月～10月の土日または平日の夜で創業セミナーを実施。会場：茨木商工会議所 ・2H～2.5H/1回 × 5回で合計10～12.5時間を予定。（授業の半分は講義、半分はグループワークや交流会等を実施し、参加者同士の繋がりを大事にする。）					
	○ 人材交流型	・交流会は、創業という一つのテーマで集まったもの同士の「人脈作り」の場とする。 ・講座の80%を受講で、茨木市の「特定創業支援」の終了証を発行できるカリキュラムとし、創業を加速させる。					
	販路開拓型	具体的な内容は次の通り。					
	ハンズオン型	・成功している先輩起業家の体験談。 ・事業計画書の作成及び計画の発表。金融関係担当者及び専門家（中小企業診断士）の個別創業相談会。 ・大阪府が実施する創業に関する事業を受講者に情報提供する。受講生や過去の修了者の中から、将来性などが認められる有望な創業者を府の事業に推薦することで、府施策と連携する。					
	独自提案型	・茨木市創業促進事業（補助制度）についても説明。 ・新型コロナウイルス感染拡大状況により、オンラインでの開催も検討する。					
	事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	<input type="radio"/> (a)府施策連携	<input type="checkbox"/> (b)広域連携	<input type="radio"/> (c)市町村連携	<input type="radio"/> (d)相談事業相乗効果		
	商-13	起業家の育成、創業の促進		創業・経営革新			
	(a)府施策連携：起業家の育成、創業の促進：創業塾の受講者等で、将来性などが認められる有望な創業者を大阪起業家グローイングアップ事業のビジネスプランコンテストに推薦するなど、府施策連携を図る。(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」に関する興味を具体化させるため、創業相談などの相談事業への相乗効果を図り、創業のリスクを軽減する。カルテ化目標10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⇒ 30 社	支援対象企業算出根拠：過去に実施した創業塾受講者数を参考に設定。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。また集客のため参加費を無料とするほか、カリキュラムを見直し参加しやすくする。							
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	事業の採算性が低いと考えられるキャンプ場運営の事業計画についての見直しを提案できた。具体的には、実施場所の提案、実施場所となる環境及び今後の環境変化について説明、実施場所の市役所担当窓口の担当者及び同事業展開を検討している経営者を紹介した。このことで「創業者に多くの意見が集まるしくみ」ができあがり、創業者に創業後の具体的な成功イメージができるまで計画を進化させることが出来た。					指標	受講者の創業見込件数	数値目標	3件
	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		
	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%)							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						
	○	(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			
	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		役割 (配分の考え方)				
	○	茨木商工会議所		1,818,000 円						
				円						
				円						
				円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

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		9	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、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なう。					
	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3.9%と前年同期に比べ1.0ポイント悪化している。また令和2年10月の有効求人倍率は1.10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の影響で合同就職面接会等の開催が減ってきている中、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。(数値は大阪労働局及び大阪府調べ)					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、30社(15社×2回)程の中小企業及び求職者180名(90名×2回)					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	費用や時間をかけたくない中小企業などからの要望や過去に開催した「合同就職面接会」の参加企業のアンケート結果による。					
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	2013年度から、各年度年間2回、「合同就職面接会」を開催した。 2017年度・2018年度・2019年度の過去3年の平均参加企業数は45社、平均来場者数は162名である。2020年度は、参加企業が延べ24社、延来場者数が計113名と、新型コロナウイルスの影響で例年よりかは少なくなったが、多くのマッチングの場を提供できた。					
	反省点	参加企業の中には、面接希望者が0人の所があったのが、反省点である。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	2021年7月及び10月頃の年2回開催予定。 求人企業を1回の開催につき、15社程募集する。					
	○ 人材交流型	求職者には、市広報・市内各所にポスター掲示・ハローワークにおいて「合同就職面接会」の開催告知をして、求職者募集に務め、求職・求人双方にマッチングの場を設ける。					
	販路開拓型	また面接会当日は、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。					
	ハズレ型	またこの面接会は、「中高年齢者」や「若年者」の就職困難者等を対象にして行なう。					
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-9	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		
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⇒	新型コロナウイルス及び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。				
		30 社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	「合同就職面接会」に参加し、求人を確保することによって、長期的な計画をたてて、事業活動を行うことができ、企業の成長が見込まれる。					
		指標	参加企業のうち採用に至った企業数			数値目標	3
その他目標値	目標値の内容⇒						
	180	来場者(来場された方へのアンケートなどで把握)					

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 ×	1.00	=	1,212,000	円	
	40,400	円 ×	180	社 ×	0.05	=	363,600	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		210	社	(小計)		1,575,600	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	1,575,600	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					
	<input type="radio"/>	(a)府施策連携		<input type="radio"/>	(b)広域連携	<input type="radio"/>	(c)市町村連携	<input type="radio"/>	(d)相談事業相乗効果
	標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)		
	1,575,600	円	×	1.00	=	1,575,600	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		役割(配分の考え方)			
	<input type="radio"/>	茨木商工会議所		1,575,600 円					
				円					
				円					
				円					

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		バイオ産業推進事業		事業番号	4	新規/継続	継続
想定する実施期間		2015 年度～	年度まで	7	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	バイオベンチャーに対して営業戦略やプレゼン力向上を指南したり、今後成長が期待できるライフサイエンス産業にモノづくり企業等の参入を促進する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	茨木市やその周辺の大阪府北部地域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る。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・技術の営業や事業所間のアライアンスに課題を抱えている。そういったベンチャー企業等の事業活動がスムーズに行えることを目的に実施する。また、今後成長が期待できるライフサイエンス分野には、モノづくり企業等の既存技術が活用できる可能性がある。モノづくり企業等が発想を転換し、異分野参入を図ることにより事業活動が活性化できる。					
	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、ライフサイエンス分野に参入を目指す中小企業					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	2020年度の共同出展に参加した企業のアンケートから、事業所間連携や販路開拓が目的という結果が得られた。また、共同出展に参加されていない事業者からも販路開拓や企業間アライアンスのニーズを聞く。さらに、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、ライフサイエンス分野への関心が高まっている。					
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	■2020年10月14日～16日 BioJapan2020に出展 出展事業者数 12件 ブース来場者・名刺交換事業者数等 248名 ■2021年2月3日 彩都バイオサイエンスセミナー開催(予定) 講師：森下仁丹株式会社 特別顧問(前社長) 駒村 純一氏					
	反省点	BioJapanでの出展では、限られたスペースで訴求効果を上げる工夫をし一定の改善はできたが、新型コロナウイルス感染症の影響で来場者数が少なくマッチング成果を最大限に上げることができなかった。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	事業の実施にあたっては、実行委員会(茨木商工会議所、摂津市商工会、大阪府、茨木市、バイオ・サイト・キャピタル(株))を開催し、準備から当日の実行まで連携を図っていく。					
	人材交流型	彩都ヒルズクラブが過去に180回以上実施してきた「彩都バイオサイエンスセミナー」の2021年度に実施する1回分を主体的に実施する。					
	販路開拓型	会場開催を基本とし、新型コロナウイルス感染症拡大の状況を見ながら、開催方法は会場定員を抑えたハイブリッドまたはオンラインも視野に入れる。 【開催日】2021年9月～11頃に開催予定。 【場 所】茨木商工会議所 【内 容】(予定)					
	ハズメ型	ライフサイエンス企業向けに営業戦略やプレゼン能力向上を指導する内容、または、ライフサイエンス分野に参入を促進する内容等 ※昨年度まで実施していた出展事業は新型コロナウイルス感染症の情勢から今年度は一時停止する。					
	独自提案型						
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-6	バイオベンチャー等へのビジネスマッチングの支援			販路開拓		
		(a)府施策連携：ライフサイエンス産業課の担当者を交えて事業の進め方や事業当日の運営まで含めて連携。 (b)広域連携：支援企業の掘り起こしや集客を共同実施。 (d)相談事業相乗効果：関連する展示会の出展や事業所間マッチングにおいて個別対応する。					
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⇒	茨木市内、摂津市内の事業所を対象としてチラシでPR、彩都ライフサイエンスパークのインキュベーション入居企業へは、施設管理会社のバイオ・サイト・キャピタル(株)を通じてPR、その他大阪府下全般に対してホームページやメルマガ等のネットにて案内募集を行う。支援対象企業数はこれまでの開催実績を参考に設定。				
	40 社	バイオベンチャー等の営業力やプレゼン力強化に結びつくとともに、ライフサイエンス産業に参入しようとしている企業に関心が高まることにより、新たな商談やアライアンスの取り組みが始まる。					
	指標	今後の営業活動に対する意識やライフサイエンス産業への参入意欲が深まった事業所数			数値目標	10	
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 ×	40	社 ×	1.00	=	808,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		合計	40	社	(小計)		808,000	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	808,000	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					
	<input type="radio"/>	(a)府施策連携	<input type="radio"/>	(b)広域連携	<input type="radio"/>	(c)市町村連携	<input type="radio"/>	(d)相談事業相乗効果	
	標準事業費				補助率		((①市町村等+②受益者負担)		
	808,000	円	×	1.00	=	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		役割(配分の考え方)			
	<input type="radio"/>	茨木商工会議所		643,500 円		支援対象企業数で按分。茨木30社、摂津10社。茨木が幹事の為、講師謝金、案内チラシ印刷代等の諸経費(合計150,000円)を除いた金額を企業数で按分する。			
		摂津市商工会		164,500 円					
				円					
				円					
			円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		茨木・箕面オムニチャネル3.0事業		事業番号	5	新規/継続	継続	
想定する実施期間		2014 年度～ 年度まで		8	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、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作り、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）を向上することを目的とした事業。						
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	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の約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の約100事業所、両市の創業を検討されている方約100名を対象とする。						
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	出展販売したいというニーズは、出展の機会毎に出展希望事業者を公募または呼びかけし、定員件数以上の申し込みをいただいていることで高いことが分かる。また、当会議所の出展ノウハウがあるため、初めて出展経験をされる事業者にも的確に迅速に対応が可能。出店者へのアンケート調査でも、「次回も出展したい」という回答数から出展意欲も高いことが分かる。						
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	現在までで4回の販売促進イベントが終了できた。延べ35事業所の出展があり、イベントごとに波はあるが80.8万円の売上げに繋がっている。事業者からの出展希望は常に聞いており、機会をとらえ出展可能かどうか確認している。 4月の春のガンバル市、11月の農業祭への出展機会があったがいずれもコロナ禍で中止となった。急遽11月に開催イベントを開催したが、売上金額は大幅に減少した。						
	反省点	2019年度と比較すると、総売り上げは減少した。コロナ禍での開催となり、出展者どうしの間隔を取ったり、マスク着用、手洗いの徹底など対応を余儀なくされたため、例年より客数が減少したことが要因と考える。今年から中心市街地の真ん中に芝生広場が出現し、茨木市の場を開く社会実験を利用した出展（11月）が出来た。今後も出店方法及び出展場所を積極的に模索し、個店の成長に努めていきたい。						
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	本事業名のオムニとは「あらゆる」、チャンネルとは「お客さまとの接点」を指します。販売機会を世代別に分けて、1.0は「その場で欲しい商品を買う（商店街やスーパー）」、2.0は「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）」。そして今後目指す販売機会を3.0として「初めて出会う商品をワクワクして買う」と位置づける。 お客様がお店から購入されるのであれば、安いお店（EC含む）からの購入となり価格競争となる。ところが、このお店、この店主から購入したいと感じればブルーオーシャンとなり、経営が安定することを狙いたい。 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、統計を取り事業毎に効果を数値で測定、効果的なセミナー等の開催という形で出展者へフィードバックしていく。最終的にお客さまが知らなかった商品を楽しみ購入頂ける環境を設定。「ワクワク（共感）」をキーワードに新たなニーズを引き出す。 販売機会は、主に茨木市内エリアとし、出展希望者は箕面市を含める。エリア内での開催イベントや公共施設を利用し年度を通して出展機会を設ける。具体的には以下の通り計画する。 6月、12月 まちイベントや市が行っている「場を開く社会実験」を利用した出展 9月～11月 秋の定例行事等、エリア内で行われる販促イベントでの出展 このように出展機会は年間を通じ複数用意しておき、コロナ禍による自粛要請で中止となっても積極的に出展機会を模索することで、総支援対象企業数を確保する。その他大阪府、茨木市、箕面市及びイベント主催団体などからの出展要請があれば、その都度検討し適宜出展していく。						
	人材交流型							
	○ 販路開拓型							
	ハズレ型							
独自提案型								
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
	販路開拓							
	(b)当市と箕面市は、多種多様な個店と大型商業施設の立地がありまちづくりが似ている。 小売店1件あたりの売上額と住民一人当たりの購入金額が近似値を示している。また両市を繋ぐ国道171号線は自家用車や路線バスが頻繁に行き来していることから、利便性の高い箕面市と連携することで、両市の事業者とお客さまが相互に行きかう機会を作りより発展性の高い事業とする。 (c)市と連携し、公共施設も利用した出展機会（場を開く社会実験）を増やす。 (d)実際の販売現場を確認することが出来ることで、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→	販売促進を目的とした各種団体構成メンバー（物産振興協会やマイスターズなど）、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。					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	32 社	出展者の満足度を70%以上にする。その要因を個店で独自に分析出来る程度に、ポテンシャルを上げていく。					
	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		
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		
	50,500	円 ×	32	社 ×	1.00	=	1,616,000	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%)								円	
							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					
	(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		
	標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)		
	1,616,000	円	×	0.75	=	1,212,000	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		役割(配分の考え方)			
	○	茨木商工会議所		1,062,000 円		支援対象企業数で按分。茨木27社、箕面5社。茨木が幹事の為、出展事業の企画・運営、出展希望事業所の動員、それに付随する広報関係処理等の諸経費(合計252,000円)を除いた金額を企業数で按分する。			
		箕面商工会議所		150,000 円					
				円					
				円					
			円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		大阪北部地震の震源被災地におけるBCP推進事業		事業番号	6	新規/継続	継続
想定する実施期間		2020 年度～ 年度まで		2	年目	←複数年段階的实施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	災害に対するBCPの重要性を周知し、BCP作成の普及啓発を行う。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	2018年の大阪北部地震では、震源地付近の茨木市と高槻市は多くの被害が出た。地震や台風による風水災が相次いでいる中、中小企業強靱化法の施行を受け中小企業の事業継続力強化の取り組みが喫緊の課題となっている。こうした自然災害は個々の中小企業の経営だけでなく、わが国のサプライチェーンにも大きな影響を与える恐れがある。中小企業が災害への取り組みを行っていただくことにより、発災時の被害軽減と発災後の早期復旧が可能となり、事業継続力が高まる。また、新型コロナのような感染症拡大時における事業継続も課題となってきたため、災害と感染症対応のBCP作成を視野に入れる。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	BCP策定など災害への事前の備えをどうしたら良いかわからない事業者、BCP策定を検討している事業者等を対象とする。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	2018年の大阪北部地震や台風21号の被災経験により、管内事業者の災害対策の機運が高まってきた。一方で、中小企業のBCP策定の意識は、他の経営課題よりも重視されていない。「経営課題で重視していると答えた割合 1.8%」(中小企業庁リスクファイナンスに関する調査 2018年) 一方でBCPを策定しない理由の第一位は「スキル・ノウハウ不足 49%」となっている。(みずほ情報総研「中小企業のリスクマネジメントと信用力に関する調査 2016年3月」) 従って、BCPの重要性を認識いただくよう啓発し、ノウハウを得ればBCP策定が進むものとする。					
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	開催日：2020年8月26日					
	反省点	参加者が少なかった。理由として、新型コロナウイルス感染症拡大の状況を見ながらの開催準備であったため、周知期間が短くなってしまった。また、BCPに関心を持つ会社は感染に対しても意識が高い傾向があり、開催方法がリアル開催のみのため、参加を見合わせることに繋がった。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○) いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	中小企業のための緊急時に備える「BCP啓発セミナー(仮称)」を開催する。 【開催日】2021年6月～8月頃に開催予定。					
	人材交流型	【場所】茨木商工会議所 ※新型コロナの感染拡大の状況によっては、会場定員を抑えたハイブリッドまたはオンラインの可能性あり。					
	販路開拓型	【内容】(予定) ①なぜBCP(事業継続計画)が必要か ②災害対策に向けたBCP ③新型コロナ(感染症)対策に向けたBCP ④簡易版BCPを作ってみよう					
	ハンズオン型	【講師】未定(BCPに詳しい講師を選定)					
独自提案型							
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-10		BCP・BCMの普及促進				BCP
	(a)府施策連携：大阪府施策の周知を取り込んで実施。 (b)広域連携：支援企業の掘り起こしや集客を共同実施。 (d)相談事業相乗効果：事業継続計画作成やリスクファイナンスが必要な場面において専門家と共に支援。						
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⇒	茨木市内、高槻市内の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。				
		20 社					
	主な支援対象企業の変化	セミナーを受講することにより、災害に備える対策の必要性を認識いただくとともに、BCP策定を前向きに取り組んでいただくことができる。					
	指標	参加企業のうち事業継続計画等の作成企業の割合			数値目標	100%	
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 ×	20	社 ×	1.00	=	404,000	円	
	101,000	円 ×	2	社 ×	1.00	=	202,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		22	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					
	<input type="radio"/>	(a)府施策連携	<input type="radio"/>	(b)広域連携	<input type="radio"/>	(c)市町村連携	<input type="radio"/>	(d)相談事業相乗効果	
	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	()	
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		役割(配分の考え方)				
	<input type="radio"/>	茨木商工会議所	529,800 円		支援対象企業数で按分。茨木14社、高槻6社。 茨木が幹事の為、講師謝金、案内 チラシ印刷代等の諸経費(合計150,000円)を 除いた金額を企業数で按分する。				
		高槻商工会議所	76,200 円						
			円						
			円						
		円							

別紙：積算根拠となる支援対象企業数と支援対象企業の変化について

主な事業の目標	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 20 社	茨木市内、高槻市内の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。	
	支援対象企業の変化	セミナーを受講することにより、災害に備える対策の必要性を認識いただくとともに、BCP策定を前向きに取り組んでいただくことができる。		
	その他目標値	指標	参加企業のうち事業継続計画等の作成企業の割合	数値目標
事業の目標②	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 2 社	セミナー参加企業20社のうち2社に対して、ハンズオン支援を実施する。	
	支援対象企業の変化	BCPを作成することにより、地震・台風等の自然災害や、新型コロナウイルス等の感染症の発生時においても、事業継続を図ることができる。		
	その他目標値	指標	事業継続計画の作成企業数	数値目標

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		障がい者を雇用する際のポイントセミナー		事業番号	7	新規/継続	新規
想定する実施期間		2021 年度～ 年度まで		1	年目	←複数年段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	中小企業に対して障がい者雇用の理解を深めてもらい、採用時のポイント等についてセミナーを行う。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	2021年3月1日より障がい者雇用率制度の法定雇用率が「2.3%」に引き上げられることが決定し、障がい者雇用を取り巻く環境は大きく変わりつつあります。障がい者雇用義務の対象として、身体障がい者、知的障がい者、それに精神障がい者・発達障がい者が対象になります。人口減少社会における企業の人材確保が企業継続の上で最重要視されている近年において、新卒採用・中途採用等の採用手段とともに、障がい者雇用の促進は、経営上の課題として重要性が増してきています。ただ中小企業にとって、障がい者雇用の経験が無い企業も多く、実際に雇用をするにはハードルが高いと感じる企業も多いため、障がい者を雇用する際のポイントセミナーを開催することによって、制度の周知・支援に関する情報や、障がい者に対する差別の禁止と合理的配慮の提供義務に関する情報の提供を行い、障がい者を雇用する際のポイントを講義します。特に、精神・発達障がい者の雇用管理を中心に講義予定としています。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	障がい者雇用に取り組もうとする中小企業事業者の事業主ならびに管理職					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	各種セミナー開催時のアンケート調査による分析等により、人材確保について中小企業の多くは頭を悩ませていることが分かった為、事業者を取りまとめて実施するセミナーが、経費負担が軽く、効率的な教育効果を見込むことが出来る為。					
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						
	反省点						
具体的な実施内容・手法 (該当型に○印・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	○ 人材育成型	茨木商工会議所内の会議室で開催予定（新型コロナウイルスの影響により、リモート開催やハイブリッド開催での可能性も検討予定である）。					
	人材交流型	研修時間は、2時間30分程度を予定する。					
	販路開拓型	講師は、障がい者雇用に通じている大阪府就業促進課の方と、事例報告として障がい者雇用実績のある企業（特に精神・発達障がい者の方を雇用している企業）の方を予定する。					
	ハンズオン型	研修内容としては、障がい者雇用に関する施策の周知や既に障がい者（精神・発達障がい者）を雇用している企業の先進事例の紹介を中心に講義してもらう。					
独自提案型	スケジュール予定として、5月～6月頃に講師選定。 7月頃に、案内状の作成・発送。 8月下旬から9月頃に開催予定。						
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		
	労-7	障がい者人材確保支援事業			雇用・求人		
	(a) 大阪府就業促進課障がい者雇用促進グループと連携をとり、広報・運営を行う。 (b) 「茨木商工会議所」と「摂津市商工会」で連携をとり、講師については、茨木で選定する。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。 (d) 参加者へのアンケートや聞き取りにより、相談事業にもつなげる。						
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⇒	茨木市内、摂津市内の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						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	本セミナーで、障がい者雇用についての制度の内容や実際に障がい者を雇用している事業所の担当者からお話を聞く機会を得ることにより、障がい者雇用に深い知識を得て、参加企業の積極的な雇用確保に繋がるものと思われる。					
	指標	障がい者雇用の理解が深まった			数値目標	理解度70%以上	
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	
	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					
	<input type="radio"/>	(a)府施策連携	<input type="radio"/>	(b)広域連携	<input type="radio"/>	(c)市町村連携	<input type="radio"/>	(d)相談事業相乗効果	
	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		役割 (配分の考え方)			
	<input type="radio"/>	茨木商工会議所		309,986 円		募集企業数で配分。 茨木13社、摂津12社。 茨木で開催の為、会場費等の経費は、 茨木商工会議所に加算。			
		摂津市商工会		195,014 円					
				円					
				円					
			円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

事業名		三市一町合同就職面接会		事業番号	8	新規/継続	継続
想定する実施期間		2011 年度～	年度まで	11	年目	←複数段階的実施事業は左欄に○を付けること。また、別紙にて計画を提出すること	
事業の概要	事業概要	茨木市・高槻市・摂津市・島本町の三市一町地域で、中小企業の為の求人支援並びに求職者の為に、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)	大阪府の2020年10月の有効求人倍率は1.10と全国(1.04)の中でもとりわけ高い。しかし、完全失業率は3.9%(同年7月～9月)と全国値3.0%に比べると高い値となっている(大阪労働局及び大阪府調べ)。また新型コロナウイルスの影響で面接会の開催が中止や延期になっている状況の中、地元の中小零細企業にとっては単独で求人を募集しても有能な人材の確保は難しく実際に相談も多い。そのような両者を結び付ける機会を三市一町の自治体および会議所・商工会が連携するによって提供し、当地域の中小零細企業の雇用確保と求職者の雇用促進を図ることを目的とする。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種を問わず、16社の中小企業及び求職者100名					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	過去の三市一町合同就職面接会参加企業のアンケート結果から「費用や時間をかけずに採用活動を行いたい」との声があり、参加を希望する企業も引続き多い状況が続いている。また、中小零細企業の多くは単独で就職面接会を行うだけの知名度や余裕がなく、人材確保に苦慮している相談も多く寄せられている現状からニーズは高い。					
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	2021年1月27日(水)に高槻市の高槻現代劇場にて開催予定。面接会では、企業募集枠16社に対して26社の応募があるなど、大きな需要がある。 同時開催として、「スーツの着こなしセミナー」「近畿財務局出前講座」、その他各種相談会等を実施予定で、来場者増の対策を図っている。					
	反省点	有効求人倍率の上昇や失業率低下の影響か、全体の求職者数は目標値より少なかったことが反省点であるが、現状、来場者が何名となるかは不明である。					
具体的な実施内容・手法 (該当型に○)いつ・どこで・何を・どのようにするのかを明確に)	人材育成型	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実施予定。4団体が主に求人企業の募集を担い連携を図ることによって、求人企業及び求職者の参加を促進し、相乗効果により地域の雇用環境の改善に貢献する。					
	○ 人材交流型	開催時期：2022年1月頃を予定 会場：茨木市役所南館10階大会議室					
	販路開拓型	内容：メインの合同就職面接会は13時～16時の間に実施。 相談コーナーの開設などを同時開催する予定である。					
	ハズオン型	内容は共催団体と協議し求職者のニーズに合ったものを実施する。 2020年度は「中高年齢者就労相談」「シルバー人材センター相談」「雇用保険・年金相談」「福祉のお仕事相談」「労働相談」を開催					
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-9		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。 (b) 4団体が主に求人企業の募集を担当。広域連携にすることにより、中小企業が通常カバーできない地域での人材の発掘や採用活動を行う。					
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⇒	新型コロナウイルス及び会場収容能力を考慮し支援企業数を設定。 DMチラシや各商工会議所・商工会の会報、ホームページ上にて募集案内、巡回や電話による告知と募集を行う。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	16 社					
		指標	参加企業のうち採用に至った企業数			数値目標	5
その他目標値	目標値の内容⇒						
	100 名	来場者(来場された方へのアンケートなどで把握)					

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 ×	16	社 ×	1.00	=	646,400	円	
	40,400	円 ×	100	社 ×	0.05	=	202,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
	合計		116	社	(小計)		848,400	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	848,400	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					
	<input type="radio"/>	(a)府施策連携	<input type="radio"/>	(b)広域連携	<input type="radio"/>	(c)市町村連携	<input type="radio"/>	(d)相談事業相乗効果	
	標準事業費			補助率			(①市町村等+②受益者負担)		
	848,400		円 ×	1.00	=	848,400	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		役割 (配分の考え方)			
	<input type="radio"/>	茨木商工会議所		265,125 円		支援企業数で配分。茨木5社・高槻5社・摂津5社・島本1社で計算。			
		高槻商工会議所		265,125 円					
		摂津市商工会		265,125 円					
		島本町商工会		53,025 円					
			円						

【備考】

※別添で補足する内容があれば添付してください。

6. 経費支出計画書（経費内訳）

茨木商工会議所

I 経営相談支援事業				
区 分	算 定 基 準			補助金額
	事業所数/回数	単 価 (円)	計	
事業所カルテ・サービス提案	220	25,000	5,500,000	
支援機関等へのつなぎ	20	10,000	200,000	
金融支援（紹介型）	10	30,000	300,000	
金融支援（経営指導型）	50	40,000	2,000,000	
マル経融資等の返済条件緩和支援	2	20,000	40,000	
資金繰り計画作成支援	2	20,000	40,000	
記帳支援	2	25,000	50,000	
労務支援	15	20,000	300,000	
人材育成計画作成支援	0	20,000	0	
マーケティング力向上支援	4	20,000	80,000	
販路開拓支援	20	20,000	400,000	
事業計画作成支援	35	50,000	1,750,000	
創業支援	40	20,000	800,000	
事業継続計画(BCP)等作成支援	10	20,000	200,000	
コスト削減計画作成支援	2	20,000	40,000	
財務分析支援	2	10,000	20,000	
5S支援	0	10,000	0	
IT化支援	2	20,000	40,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
事業承継支援	8	20,000	160,000	
災害時対応支援	0	5,000	0	
フォローアップ支援	40	5,000	200,000	
結果報告	210	10,000	2,100,000	
小 計	-		14,220,000	
II 専門相談支援事業				
事 業 名	算 定 基 準		補助金額	
	支援日数	計		
金融相談	4	96,000		
税務相談	2	48,000		
記帳指導	2	52,000		
専門家派遣（同行）	2	48,000		
小 計	10	244,000	244,000	
※記帳支援のために税理士を活用する場合は、単価26,000円×事業所数				
III 地域活性化事業				
小 計	算定基準		補助金額	
	別紙事業調書のとおり		11,971,335	
IV 商工会等支援事業				
小 計	算定基準		補助金額	
V 合計				
合 計			補助金額	
			26,435,335	