

# 令和2年度（2020年度） 事業実績報告書

## 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	TEL（直通）： 072-622-6631	
		Fax： 072-622-6632	
		E-mail： <a href="mailto:kobayashi@ibaraki-cci.or.jp">kobayashi@ibaraki-cci.or.jp</a>	
①設立年月日		昭和23年5月12日	
②職員数 (うち経営指導員数)		11名（うち経営指導員5名）（令和3年3月31日現在）	
③所管地域		茨木市	
④管内事業所数		9,279（平成28年度経済センサス）	
⑤管内小規模事業者数		5,885（平成28年度経済センサス）	
⑥会員数（組織率）		2,064（令和3年3月31日現在）組織率22.2%	
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載すること			
□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>			

<p><b>(1) 事業の目標</b></p> <p>今年度は、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。資金調達では、融資や補助金を活用いただけるよう支援します。特に補助金申請のニーズは多く、事業計画作成の支援が必要となります。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していただけるよう実施します。事業承継・事業継続力支援では、事業継続力の観点から啓発を行い課題解決に向けて支援していきます。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。</p>
<p><b>(2) 事業を実施した具体的な内容、方法及び工夫した点</b></p> <p>経営相談事業では、325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及び今後の経営計画についての相談が多くみられました。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。地域活性化事業では、販路拡大を目的とした事業所間(BtoB)、消費者向け(BtoC)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、事業継続力強化計画の認定後の初年度としてBCP策定の啓発・普及を実施しました。</p>
<p><b>(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況</b></p> <p>新型コロナウイルスの影響による業績の悪化への対応として、資金調達面や売上に直接つながる支援、今後の経営計画作成支援に注力し、実務面で感謝される結果となりました。コロナ禍においても創業希望者は多く、創業支援では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。所管地域の活性化の方向性として、住宅都市として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ません。商業・サービス業は、新型コロナの影響をもろに受けている業種でもあり、廃業に至らないよう重点的に支援する必要があります。</p>
<p><b>(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題</b></p> <p>今年度は年度の始めから終わりまで新型コロナによる経営相談に翻弄される状況が続きました。特に最初の緊急事態宣言が発出された4月と5月の相談は爆増しました。その後も例年以上の相談対応を実施しました。そのため、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。地域活性化事業では新型コロナウイルスの感染防止を意識した企画が求められました。一部オンライン開催を併用するなどして、結果的に事業計画の全事業を完了しましたが、感染状況の増加状況により当日の参加者が減少するなどの影響がありました。</p>
<p><b>(5) 次年度の取り組み</b></p> <p>来年度も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。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。引き続き資金繰りの問題は継続すると思われる、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。今後はウイズコロナ、ポストコロナを見据えた事業再構築などのニーズは多くなることが見込まれ、事業計画作成の支援を通して事業所の経営力強化をしていきます。また、新型コロナの影響により、雇用市場は逆転しており、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くよう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。また、昨年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の普及を引き続き取り組みます。</p>

### 3. 経営相談支援事業・専門相談支援事業 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						
<p>今年度は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、電話やメールでの相談対応などを実施しました。年度当初の融資の相談増加から始まり、その後は小規模事業者持続化補助金や持続化給付金、家賃支援給付金などの相談、事業の見直しのための事業計画作成相談が多く見られました。また、コロナ禍においても創業相談が前年度より多いのが想定外でした。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。</p> <p>経営相談の代表事例として、フランチャイズで1店舗経営しているDPEのお店のケースです。直営店舗をゼロにするという親会社の意向で、直営2店舗を吸収するため、金融支援（経営指導型）でコロナマルケイ融資を実行。3店舗を経営することとなったため人材教育が必要となり、大阪産業局の施策を利用し専門家派遣を行いました。ヒアリングの結果、各店舗の特徴を活かした店長ごとの経営方針を尊重することとなり、店長会議も3か月1回のペースで行い、規模拡大を図ることができました。</p>						
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	305	325	106.6%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	20	20	100.0%	4	
金融支援（紹介型）	支援数	15	18	120.0%	5	
金融支援（経営指導型）	支援数	70	70	100.0%	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	1	1	100.0%	3	
記帳支援	事業所	2	2	100.0%	3	
労務支援	支援数	20	23	115.0%	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	0	0	—	—	
販路開拓支援	支援数	53	59	111.3%	4	
事業計画作成支援	支援数	100	101	101.0%	5	
創業支援	事業所	50	64	128.0%	5	
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	1	1	100.0%	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	2	—	—	
5S支援	事業所	0	0	—	—	
IT化支援	事業所	1	2	200.0%	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	2	2	100.0%	3	
災害時対応支援	事業所	216	216	100.0%	5	
フォローアップ支援	事業所	0	0	—	—	
結果報告	事業所	300	317	105.7%	5	
II 専門相談支援事業						
支援のポイント・成果						
<p>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。特に新型コロナに関する給付金や支援金の取り扱いに関する相談など、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。</p>						
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	9	90.0%	4
税務相談	継続	相談件数	5	10	200.0%	5
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	9	300.0%	5

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
<p>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。特筆すべき地場産業がないため、住宅都市として必要な事業を実施しました。茨木は大学が多く立地する街でもあり、「商店街と大学連携事業」では、市内大学の大学生と商店街が販促事業を実施しました。今年度は商店街のマップを作成し、9月と12月、翌年3月にPRイベントを実施しました。イベントは立命館大学と追手門学院大学の学生とコラボして開催しました。また創業支援として実施した「創業塾」では、ビジネスプランの作成を通じて実際の創業者も生まれました。雇用の分野では、新型コロナの影響で雇用情勢が逆転し、求人企業が減少しました。「求人・求職マッチング事業」は広域での実施1回を含め計3回実施し、雇用が実現しました。バイオ産業など新産業の支援にもチャレンジしました。「バイオ産業推進事業」では、大阪府ライフサイエンス産業課や他の支援機関との合同会議を開催し、事業の実行について共同で進めていきました。一昨年から実施場所を変え、横浜で開催の「バイオジャパン」に出展し大阪のバイオベンチャーのPRを行い、実際に商談が成約するなどの結果が出るようになりました。「茨木・箕面オムニ・チャンネル3.0事業」では、「お客様が初めて出会う商品を買っていただく」というコンセプトのもと、机上での勉強をイベントで実践いただき、出展事業者の売上で成果を測ることができました。また、事業継続力強化支援計画認定後、最初の年度であり、BCPの普及啓発を実施しました。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・効率的に実施し相乗効果を高めました。今年度は新型コロナウイルスの影響により、制約を受ける中での実施となりました。</p>										
(1) 単独事業										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	商店街と大学連携事業	4	4	100.0%	85.0	商店街の学生来街者数(通年)	5%	-1.3%	-26.0%	4
○	創業支援事業	30	23	76.7%	96.7	受講者の創業見込件数	4	5	125.0%	5
○	求人・求職マッチング事業	40	23	57.5%	69.6	参加企業のうち採用に至った企業数	7	2	28.6%	3
(2) 広域事業(幹事事業のみ)										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足度(点)	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	バイオ産業推進事業	42	33	78.6%	92.0	商談件数	10	30	300.0%	5
	茨木・箕面オムニチャンネル3.0事業	25	31	124.0%	70.6	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	70%	67.7%	96.7%	4
○	障がい者雇用促進に関するセミナー	25	8.5	34.0%	96.0	障がい者雇用の理解が深まった	理解度70%以上	理解度96.0%	137.1%	4
○	キャッシュレス化の推進事業	80	11	13.8%	72.7	キャッシュレス化に取り組む事業所数	40	5	12.5%	3
○	大阪北部地震の震源域被災地におけるBCP推進事	25	12	48.0%	93.3	事業継続計画等の作成企業数	25	12	48.0%	4

※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		2012 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)	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、新住民の中心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	商店街での会議で事業を企画している。 9月に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。 9・12月には新しくできたI B L A B広場での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ガラポン抽選の賞品提供をして頂いた。9月のイベントの中では立命館の学生とコラボし。3月には追手門学院大学とのコラボイベントを実施した。							
		＜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	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	この事業進めていく中で商店街の各個店とも身近になりつつあり、相談が増えてきている。
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	4.0	総支援企業数(実績)	4.0	支援実績率	100.0%	満足度	85.0
	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)	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、冬のガンバる市（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。また、商店街連携事業として、追手門学院大学と連携して、家族ゲームデイの実施（3/6）をした。 てづくり市は9/12、11/7、12/12、1/9、3/13に実施 *4・5・6月・2/13（コロナ禍で中止）、7/11・10/10（雨天中止）							
	代表指標	商店街の学生来街者数（通年）							
	数値目標	対前年比5%増	実績数値	対前年比1.3%減	目標達成度	-26.0%			
	成果の代表事例	また、冬のガンバる市（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。3月6日には商店街連携事業として、追手門学院大学と連携して、家族ゲームデイの実施に協力した。							
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)	今回はコロナの影響で、学生が学校に来ることが少なく、商店街への学生の来街者が減ってしまった。 今後は、原点に戻って、学生の知恵を借りながら、学生の来街者数も含め、商店街の売上アップにどうつなげるか、支援していく。							

茨木商工会議所

事業名		創業支援事業																		
想定する実施期間		2011年度～2020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)	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の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>・時期：2020年9月5日・12日・19日・26日・10月3日の5日間の講義、グループワーク及び発表会を10時～17時で開催。またフォローアップセミナーを、12月5日（土）の13時～17時で実施し、合計6日間、34時間で開催した。</p> <p>・会場：茨木商工会議所</p> <p>・9月5日：ビジネスアイデアの固め方、創業に必要な基礎知識・ノウハウ・考え方を習得し、議事録アイデアブラッシュアップミーティング等を行う。参加者27名</p> <p>・9月12日：「事業計画書・開業計画書の作り方」、雇用するための考え方心構え、事業計画書作成グループミーティング。参加者25名</p> <p>・9月19日：スタートダッシュを成功させるためのマーケティング戦略。先輩起業家の体験談&amp;質疑（創業体験は2名登壇）マーケティング戦略グループミーティング。参加者24名</p> <p>・9月26日：収支計画、資金計画の作り方、創業融資制度について、中小企業個人事業の経営戦略。数値計画作成グループミーティング。日本政策金融公庫の融資担当者、専門家（中小企業診断士）の個別創業相談。参加者23名</p> <p>・10月3日：選ばれるためのプレゼンテーションの極意。ビジネスプラン発表会（全体発表）。参加者23名</p> <p>・12月5日：フォローアップセミナーを実施。その後の進捗や今後の悩みなどを参加者から発表し、講師の助言とともに、参加者全員から解決策や自分の体験談を披露いただいた。参加者17名</p> <p>&lt;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&gt;</p> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>起業家の育成、創業の促進</td> <td>：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スタートアップ事業に推薦する。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>茨木の市報でセミナー告知、公共施設での広報協力、市の創業支援策の案内、市の特定創業支援の認定講座等で市との連携。</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>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。</td> <td></td> </tr> </table>						①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スタートアップ事業に推薦する。	②広域連携			③市町村連携	茨木の市報でセミナー告知、公共施設での広報協力、市の創業支援策の案内、市の特定創業支援の認定講座等で市との連携。		④相談相乗	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。		
	①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スタートアップ事業に推薦する。																	
	②広域連携																			
③市町村連携	茨木の市報でセミナー告知、公共施設での広報協力、市の創業支援策の案内、市の特定創業支援の認定講座等で市との連携。																			
④相談相乗	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。																			
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	30.0	総支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	76.7%	満足度	96.7											
	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)	<p>当会議所で行う本事業は、コミュニケーションを取る時間（グループミーティングなど）が非常に多く、事業終了後にはライングループなどを作成し、その後も連絡を取り合っている。また、個別の創業に向けた動きも活発で、事業終了後に多数の個別相談を実施した。具体的には創業の資金調達、販路開拓、テストマーケティングの方法、副業での創業の留意点等で5件、特定創業支援の終了証の発行依頼は11件となった。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="4">受講者の創業見込み件数</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>4</td> <td>実績数値</td> <td>5</td> <td>目標達成度</td> <td>125.0%</td> </tr> </table>								代表指標	受講者の創業見込み件数				数値目標	4	実績数値	5	目標達成度	125.0%
代表指標	受講者の創業見込み件数																			
数値目標	4	実績数値	5	目標達成度	125.0%															
	成果の代表事例	<p>キャンプ場経営で創業を目指す方の支援として、まず資金調達で創業計画書の作成支援をした。次に創業場所について集客方法とPR方法で指導しその後、開業場所を変更することになった。また茨木市内にまもなく完成する、安威川ダム周辺を紹介。変更後の開業場所で実績を積み、2つ目として、茨木市での開業を目指すことにした。その準備として、茨木市北部整備推進課の担当課長を紹介し、ビジネスプランを持参して、是非行いたい旨、アピールするように指導した。</p>																		
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>昨年度から参加申込者は増加したが、思うように伸びなかった。また、連続した毎週土曜日に行われた5日間すべてに参加された方は15名と昨年度を下回った。終了時点でのアンケートでは、3名の方が、「毎週6時間の5日間のカリキュラムは重たく疲れる」という内容のコメントが寄せられた。</p> <p>こちらを反省点ととらえ、次年度は参加しやすいようにコンパクト化を図る。また、別事業で行った創業者向けの交流会では、平日の18時30分から実施したが、定員30名を超える申し込みをいただいたという実績から、実施を平日の夜にシフトする。</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		2013 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)	大阪府の完全失業率は2.9%と前年に比べ、若干改善の兆しが見えている。また2019年10月公表の大阪府の有効求人倍率は1.78と高水準を維持している。そういった状況の中、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。 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：2020年7月17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若年者・中高年齢者就労相談とシルバー人材センター相談、労働相談コーナー等を開催する。 <2回目> 時期：2020年10月22日(木) 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と労働相談及び新卒応援ハローワークコーナー等を開催する。 <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に重点をおいて、連携を図った。							
④相談相乗									
事業全体の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	総支援企業数(計画)	40.0	総支援企業数(実績)	23.0	支援実績率	57.5%	満足度	69.6
	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)	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24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1社あるため、支援企業数としては、23社となった。本年度はやはり新型コロナウイルス感染症の影響により、参加企業の申込が少なくなった。 アンケート集計結果から「満足」「やや満足」「普通」が21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。							
		代表指標	参加企業のうち採用に至った企業数						
	数値目標	7社	実績数値	2社	目標達成度	28.6%			
	成果の代表事例	(株)M社では、2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)	180名	目標値(実績)	113名	目標達成度	62.7%			
	求職者の来場者数								
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)	例年、支援企業計画数より実績数が多く、目標である「採用に至った企業数」もクリアしていたが、今回は残念ながら支援企業数も採用に至った企業数も目標を上回る事が出来なかった。要因としては、やはり新型コロナウイルス感染症の影響により、参加企業の応募も少なく、採用に至った企業数も目標には達しなかった。次年度についても、新型コロナウイルス感染症の影響があるかもしれないが、感染対策に十分留意して、目標を達成していきたい。							

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		2019 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)	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50社							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■10月14日～16日 BioJapan 2020に出展 出展事業者数 12社、ブース来場事業者&名刺交換事業者数等 248件 ※一昨年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。  ■2月3日 彩都バイオサイエンスセミナー開催 参加人数 25名 (カウント対象企業の参加者21名) 内訳：会場 6名、オンライン19名 ※新型コロナの影響が継続していたため、ハイブリッド形式に変更して開催した。							
		<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	府施策連携商5番：実行委員会にライフサイエンス産業課の担当者が参加され、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。								
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績 (数値)	総支援企業数(計画)	42.0	総支援企業数(実績)	33.0	支援実績率	78.6%	満足度	92.0
	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)	本事業は、府や市の行政の担当者も参加する実行委員会で事業内容を企画して進めた。メインの「BioJapan2020」への共同出展では前年度に比べて商談に進んだ件数が大幅に増加し、一部には商談成立の結果が出た。前年度出展した企業の商談成立が今年度に入って決まったとの報告を受けるなど長期にわたることがわかった。商談まで至らなかった出展者もあったが、マッチングの種まきは行えたと考えている。また、本産業の関連事業所の裾野を広げるセミナーを開催し、61名の申込を獲得したが、公的機関等の参加が多くみられたことに加えて、オンライン参加の出欠確認やアンケートの回収がうまくいかずカウントのカウント対象の実績数は目標を下回った。セミナー参加者のアンケート結果から、ライフサイエンス分野参入への意識変化が見られた。							
		代表指標	商談件数						
	数値目標	10	実績数値	30	目標達成度	300.0%			
	成果の代表事例	「BioJapan2020」出展の結果、共同研究に進めることができた案件があった。また次のようなコメントをいただいた。「コロナ禍の中で通常の営業活動が難しくなり、新規顧客へのPR手段が減っていた。今年のBioJapanでは来訪者が少ない印象でしたが、それでも弊社にとって大変ありがたい時間であり、期待以上の結果を得ることができました」(原文のまま)とアンケートの回答に感謝の言葉をいただいた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)	260	目標値(実績)	248	目標達成度	95.4%			
実施結果	BioJapanにおけるブース来場事業者&名刺交換事業者数等は、新型コロナの影響で来場者数は伸び悩み、昨年実績及び目標値を下回った。								
	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。一昨年から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スペースを小さくしてしまう課題があったが、レイアウトの工夫と会期3日間での日替わり展示も併用し、訴求効果の改善を図った。 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。セミナーの開催方式がコロナ禍の中、ハイブリッド形式にしたため、オンライン参加のアンケート回収がうまくいかなかった。そのため実際の参加者数に比べ、アンケート回収数は大幅に落ち込んだ。							

【別紙】複数の事業目標を設定している場合は、別紙に事業目標毎の実績／達成度をご記入ください。

実績／達成度①	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	12.0	支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	100.0%	満足度	80.0	
	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)	「BioJapan2020」の出展では前年度に比べて商談に進んだ件数が大幅に増加した。一部には商談成立の結果が出た。一方で短期でマッチング成立する分野ではないが、マッチングの種まきは行えたと考えている。前年度出展した企業の商談成立が今年度に入って決まったとの報告を受けている。								
		指標	商談件数							
		数値目標	10	実績数値	30	目標達成度	300.0%			
	その他目標値の実績	目標値(計画)	260	目標値(実績)	248	目標達成度	95.4%			
BioJapanにおけるブース来場事業者&名刺交換事業者数等は、新型コロナの影響で来場者数は伸び悩み、昨年実績及び目標値を下回った。										
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30.0	支援企業数(実績)	21.0	支援実績率	70.0%	満足度	94.3	
	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)	本産業の関連事業所の裾野を広げるセミナーとして開催した。アンケート結果から、セミナー参加者の意識変化が見られた。大阪府やその他支援機関のメルマガを活用したことにより、府内広域からの参加が見られた。								
		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	4	目標達成度	80.0%			
	その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				

令和2年度（2020年度）小規模事業経営支援事業 地域活性化事業実績報告書

茨木商工会議所

事業名 茨木・箕面オムニチャネル3.0事業

想定する実施期間 2014 年度～ 2020 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

事業の概要

実施時期・具体的な内容及び事業手法

本年度は3回の販売促進イベントを開催し、延べ31件の出展があった。イベントごとに波はあるが74.0万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、それ以降出展事業の一部作業を任せ、募集段階から意見をくみ、その都度募集要領を見直している。コロナ禍で4月のイベントがなくなり、出展機会を増やすことは出来なかったが、後半に別途イベントを開催することが出来た。出展者同士の横の繋がりが上手く稼働してきて、出展店舗同士で助け合いが生まれている。アンケート回収率も上昇しており、事業の成功に寄与する意見も多くみられた。

- 4月25日 春のガンバル市 コロナ禍で中止
- 10月17日 黒井の清水大茶会（茨木神社境内）6店舗 7.5万円
- 11月14日 中心市街地活性化イベント（IBALAB@芝生広場）13店舗 15.66万円
- 12月5日 冬のガンバル市（IBALAB@芝生広場）12店舗 50.8万円

以上3事業、延べ3日間の出展機会を設けることが出来た。

なお、毎年出展毎に出展者を集め打ち合わせを行っていたが、コロナ感染拡大を避ける意味で、4名以下の主要メンバーのみで行った。特に初めて出店した元茨木川緑地公園では、主要メンバー2名と、出展場所からお客様誘導の看板の位置まで現場で打ち合わせをしたのち、出展募集要項の見直しを行った。

<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	
②広域連携	箕面商工会議所と連携し、各市での出展機会を設けることで相乗効果を狙ったが、コロナ禍で思うように動くことができなかった。
③市町村連携	出展場所の確保に、茨木市の協力は不可欠。特に本年は新たに2か所で出店可能となった。
④相談相乗	カルテ化は少なかったが、出店方法や出展に関する支援、テントの使い方や防風対策などでノウハウがあるものをレクチャーした。

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	31.0	支援実績率	124.0%	満足度	70.6
------------	------	------------	------	-------	--------	-----	------

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31件で箕面は残念ながら0件だった。当会議所が事務局となっている、若手経営者育成会からも多数の出展者が参加しており、出展者どうして販売促進に関する意見交換が生まれている。コロナ禍で出展毎のディスタンスを取ることもあり、出展数が限定されたところがある。代表指標が低く終わったのは天候の影響。10月の黒井の清水大茶会は大雨で、達成率は32%だった。客数が少なかったのはもちろんだが、雨対策で手書きPOPや屋外看板の撤去をし、商品説明をじっくり立ち止まって読む方もいらっしやなかった。

代表指標	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	67.7%	目標達成度	96.7%

成果の代表事例

店主自身が落語好きの割烹料理店が出展され、出展場所で落語「池田の猪飼」を披露。その横で猪肉鍋を販売し、30,000円（600杯）が売れた。

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)

本年度は箕面からの出展が無かったが、連絡を取り合い箕面でも出展イベントを作っていきたい。また屋外イベントが主になるので、一部店舗で対応されたところはあるが、天候にあわせた出展手法を身に着けていただく施策を検討したい。

茨木商工会議所

事業名		障がい者雇用促進に関するセミナー							
想定する実施期間		2020 年度～ 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)	近年、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。新卒採用・中途採用・外国人技能実習生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る。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、障がい者雇用に関する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、また障がい者を雇用した際の手続き等の情報提供も行う。このセミナーを講習することによって、中小企業に対して障がい者雇用の理解を深めてもらうと共に、2020年11月頃に茨木市役所やハローワーク茨木が主催する「茨木市障がい者就労支援フェア（合同就職面接会）」に参加できるように促す。							
	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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	実施時期：2020年9月4日（金） 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：「障がい者雇用の基本」 講師：大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課 担当者 「障がい者を雇用している企業の事例報告（2社）」 内 容：障がい者の採用を検討している企業や障がい者雇用に悩まれている企業に向けて、「障がい者雇用の取組」や「障がい者雇用の先進事例」について学んで頂いた。							
		<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	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、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									
事業全体の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	8.5	支援実績率	34.0%	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)	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勞をしている。新卒採用者・中途採用者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。 このセミナーでは、「障がい者を雇用するのは初めて…」 「障がい者雇用全般について知りたい」「障がい者雇用の先進事例を聞きたい」という企業において講義を行った。 実際、参加者からは「先進的な事例や本音の話が聞くことが出来て有意義でした」「現在働いている障がいを持った方への接し方を推進したいと思います。より働きやすい環境を整えていきたい」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」をチェックし、「普通」「やや不満」「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。							
		代表指標	障がい者雇用の理解が深まった						
		数値目標	70%	実績数値	96.0%	目標達成度	137.1%		
	成果の代表事例	参加者の方（製造業）から「部署で障がい者を受け入れてもらう為に、どのような取り組みが必要かが分かり、大変になりました」という意見を頂いたので、このセミナーを開催した意義があったと思われま。							
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「障がい者雇用の理解が深まった」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が、支援企業数が大幅に目標を下回ったのが残念であった。新型コロナウイルス感染症の影響で、企業の採用活動が落ちていく中、なかなか障がい者雇用まで手が回らなかったのが要因の一つとして考えられる。							

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

2019 年度～ 2020 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更に高めていき、インバウンドと、2020年9月よりスタートするマイナポイントへの対応を図る。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う。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

マイナポイントも始まることから、年度当初での開催をもくろんでいたが、コロナ禍で講師が来れず延期とした。再度日程を設定した日にセミナー会場である当会議所の入居する学校法人立命館に爆破予告が来て、再延期となり12月開催となった。  
2020年4月9日 第1回キャッシュレス化の推進事業実行委員会の開催  
実行委員会のメンバーは三島地域商工会議所担当者で内容と開催日を決める。  
4月28日 第2回キャッシュレス化の推進事業実行委員会の開催  
当初予定していた日程では、講師を派遣できないと連絡あり。再調整し8月6日に変更  
7月31日 第3回キャッシュレス化の推進事業実行委員会の開催  
8月6日に会場エリア内に爆破予告が入り再度の延期、12月9日に変更する。  
12月9日 事業に活かすキャッシュレスセミナーを開催。参加者11名  
2021年3月15日 セミナーの流れを受け、J P Q R個別相談を実施。参加者2名

<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	担当の商業振興グループと連絡を取り合い、慎重にコロナ禍で実施した。
②広域連携	本年度はコロナ対策や度重なる日程変更等で3回の実行委員会（電子通信を使用）を行った。
③市町村連携	
④相談相乗	極力セミナー後の個別相談に持ち込みたかったが、4件にとどまった。J P Q R個別相談にもセミナー参加者を呼び込むことは出来なかった。

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	80.0	総支援企業数(実績)	11.0	支援実績率	13.8%	満足度	72.7
------------	------	------------	------	-------	-------	-----	------

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)

参加者は非常に少なかったが、意識の高い方ばかりとなった。キャッシュレスのさらなる活用について検討するために参加された事業者（すでに導入済み）は5件もあった。キャッシュレス事情やJ P Q Rのシステムについて知識を得た。また未導入は6件で、そのうちの5件が導入を検討したいとの回答だった。ちなみに後日行ったJ P Q R個別相談は2件対応し、1件はビジネス発掘のための活用、もう1件は、実際に導入することを考えての相談だった。

代表指標	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	5
		目標達成度	12.5%

成果の代表事例

セミナー終了後の交流会で、実際に利用されている事業者との意見交換から、導入を決意した事業者があった。

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)

コロナ禍による、事業者向けの各種施策（補助金や給付金など）が頻繁にあり、キャッシュレス化まで意識が向かなかった可能性はある。当会議所も各種施策の問い合わせが非常に多かった。また日程調整に苦慮し、マイナポイント熱も冷めた12月の開催となったことも要因としてはある。  
本事業は現金を直接触らないという意味では、アフターコロナにも通じるところがある。今後もキャッシュレス導入事業者数は増え続けると考えられる。ただし導入の壁はますます低くなり本事業実施の要望は増えることはないと考えられる。

茨木商工会議所

事業名

大阪北部地震の震源被災地におけるBCP推進事業

想定する実施期間

2020 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)

平成30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ます。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ります。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、事業継続力が高まります。

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します。

実施時期・具体的な内容及び事業手法

「事例に学ぶ！ 緊急時に強い会社・お店がやっていること」というテーマで開催し、BCP策定の重要性を周知し、簡易版BCPの策定に取り組んでいただいた。  
【開催日】2020年8月26日（水）  
【場 所】茨木商工会議所  
【内 容】  
①事例に学ぶ！ これからの災害対策とは？  
③事業継続力強化計画について  
③超簡易版BCP（事業継続計画）を作ってみよう  
④損保等を活用したリスクファイナンスについて

<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9番：セミナー当日、大阪府担当者より施策の周知をいただいた。
②広域連携	当会議所と広域連携先の高槻商工会議所の担当者同士で連絡を取り合い、セミナーの集客、当日の運営を行った。
③市町村連携	
④相談事業相乗	本事業に参加した参加企業のアンケート回答結果に基づき、東京海上日動火災の専門家と連携を図り、フォローを実施した。

事業全体の実績／目標達成度

計画に対する実績（数値）

総支援企業数(計画)	25.0	総支援企業数(実績)	12.0	支援実績率	48.0%	満足度	93.3
------------	------	------------	------	-------	-------	-----	------

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)

BCPの重要性を理解いただくためのセミナーという位置づけで開催した。大阪府版「超簡易版BCP」の作成をセミナーの中で取り組んでいただいた。参加人数は目標より少なかったが、参加者の意識は高かったことがアンケート結果からうかがえる。アンケート結果から、セミナー参加者の意識変化が見られた。

代表指標	事業継続計画等の作成企業数					
数値目標	25	実績数値	12	目標達成度	48.0%	

成果の代表事例

2年前の大阪府北部地震で都市ガス供給がストップし、その後の台風で店舗が被災して営業ができない経験をした飲食店が、BCPを意識され参加した。本セミナーに参加して、「超簡易版BCP」作成を経験し、本格的なBCP作成に興味を示す動機づけとなった。飲食店においては新型コロナの影響を受けており、感染症BCPも含めたBCP作成の意識が向上した。

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)

参加者数は目標を大幅に下回ったが、参加者の満足度は非常に高い結果となった。セミナー時間中に設けた、大阪府版BCPシート作成のワークの時間が少なかったため、作成はしたものの完成度が低かったことと、その後の保険会社との連携によるフォローも、感染防止対策の観点から動きづら面があった。参加者には、新型コロナの感染拡大状況をにらみながらフォローをしていきたい。