

令和5年度（2023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
Fax：			072-622-6632	
E-mail：	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 6人） 令和4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）	2,100（22.6%）			
	※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。 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。</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。2022年11月の人口は、284,891人と10年前に比べて約8千人増加している。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。

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7割以上を占めている。RESAS（地域経済分析システム）により創業比率を見てみると、5.82%と大阪府や全国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。市内中心部の商店街には新規の出店が相次いでおり、地方に見られるシャッター商店街の様相は見られない。

2022年度も前年度に引き続き、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く兆しが見えているものの、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1.3倍（2022年11月大阪労働局）と昨年同期の1.14倍に引き続き低迷している。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依然残っている。

潜在的で対策が進んでいない課題として、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。さらに2022年度から3年間、茨木市産業新興アクションプランで取り組む施策には、①商業の活性化、②企業活動への支援、③地域経済の成長を先導する事業者の創出・育成が示されており、市の政策との整合性ならびに相乗効果のある事業を実施していくことが必要である。

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、新型コロナウイルス感染症の影響、原油・原材料高騰、物価上昇などに対応することが求められている。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・収益力向上と消費拡大に取り組む必要がある。また、市内には6つの大学があり、商業・サービス業の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。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産業競争力強化法に基づくネットワークを活用した相談体制で実施し、他市に比べ充実した創業支援施策を利用いただくことが可能である。

2025年の大阪・関西万博を控えており、開催にあたっての直接的・間接的な需要が生まれる。管内事業所には、万博によるビジネスチャンスにつながる情報提供を行っていく。

(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
 原油・原材料高騰、物価上昇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
 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

(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及び原油・原材料高騰、物価上昇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。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ていただけよう実施する。また創業という枠組みに隣接して、兼業や副業がスムーズに導入される支援を実施する。

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及び原油・原材料高騰、物価上昇の影響に対する支援

新型コロナウイルス感染症及び原油・原材料高騰、物価上昇の影響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、販路拡大の支援ならびに行政の支援策の周知を併せて実施していく。

その他、近隣の商工会・商工会議所と広域で事業を実施することにより、市内にとどまらないビジネスチャンスの場を提供すると共に相乗効果を狙っていく。

(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や原油・原材料高騰、物価上昇等の事業環境変化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する。

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		180 事業所	支援機関等へのつなぎ		30 支援
金融支援（紹介型）		15 支援	金融支援（経営指導型）		20 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		5 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		5 事業所
販路開拓支援		15 支援	事業計画作成支援		30 支援
創業支援		46 事業所	事業継続計画(BCP)等作成支援		5 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		5 事業所
債権保全計画作成支援		0 事業所	事業承継支援		15 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		170 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	200				
<p>前年度も新型コロナウイルス感染症の経営への影響が継続し、支援企業が平時よりも多い水準であった。今後は新型コロナの影響に加えて、原油・原材料高騰、物価上昇による影響が続くと思われ、180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。新型コロナの影響等の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。</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（中小企業119）、大阪産業局、よろず支援拠点、大阪府事業承継・引継ぎ支援センター、中小企業活性化協議会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	支援日数
法務相談			0		0
税務相談	継続	回数	8	税理士による税務相談を実施（支援日数2日）	2
金融相談	継続	回数	10	日本公庫による融資の相談を実施（支援日数4日）	4
労務相談			0		0
その他相談	継続	IT相談（回数） 記帳指導（事業所数）	6	ITの専門家によるIT相談を実施（支援日数2日） 税理士による記帳継続指導を実施（支援日数2日）	4
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。IT等の個別指導が必要な事業者に対しては、専門家を利用して相談にあたり、共に、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、その後の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

事業番号	府施策連携	事業名	概要	金額(円)
(1) 単独事業				7,131,100
1	○	商店街等の需要喚起の促進事業	商店街等の需要喚起のためにバイローカルとIoTを活用したバルを実施する。	3,737,500
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ある。	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う。	1,575,600
(2) 広域事業				7,294,935
4		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
5	○	兼業・副業に関するセミナー	兼業・副業の導入等を考えている中小零細企業に向けて、セミナーを通して理解して頂き、支援を行う。	306,101
6	○	新事業展開支援事業	事業再構築や新たな販路開拓等の新事業展開に向けた支援を実施する。	858,000
7	○	三市一町合同就職面接会	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	387,840
8		大阪勧業展	※「大阪商工会議所」の事業計画参照	126,250
9	○	労働法改正セミナー ～労務担当者が知っておくべき最新法令～	※「摂津市商工会」の事業計画参照	585,609
10		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	56,000
11	○	BCP・BCMの普及促進	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	240,100
12	○	ものづくり優良企業賞応募企業発掘・支援事業	※「高槻商工会議所」の事業計画参照	270,720
13		北摂地デカラフェスタ	※「箕面商工会議所」の事業計画参照	1,000,000
14	○	創業・承継経営者発掘育成交流会	※「摂津市商工会」の事業計画参照	157,000
15	○	人財力強化(人材定着支援)事業	※「摂津市商工会」の事業計画参照	404,000
16		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
17	○	MoTTto OSAKAオープンイノベーションフォーラム	※「大阪商工会議所」の事業計画参照	9,427
18	○	経営トピックセミナー配信事業	※「大阪府商工会連合会」の事業計画参照	70,700
合計(1+2)				14,426,035
(うち、府施策連携事業)				10,420,597

事業名		商店街等の需要喚起の促進事業		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	12	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	商店街等の需要喚起のためにバイロカルとIoTを活用したバルを実施する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	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。一方商店街等では、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、市内の商店街等のなかには、地域と一帯となってバイロカルに取組み始めており、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等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(23団体)等に所属する小売・サービス業・・・約600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が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17日地元茨木高等学校制作の茨木商店街活性化映像の上映会を実施。 11月8日に粉浜商店街にバイロカルの勉強会を訪問型で実施。参加事業者10.5者 11月11日～20日までいばらきバルを実施。参加事業者78者 参加者1,270名 追手門学院大学と立命館大学の学生が一定の条件をクリアした店舗のオリジナルムービー等を作成した。					
	反省点	コロナが思った以上に収まらず、参加者に伸び悩んだ					
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 【開催日】2023年11月にまちバル(茨木バル)を開催予定 【支援対象企業数】65者					
	人材交流型	【企画案】 参加店を紹介するMAPや冊子も作成し、新しい生活様式に対応したQRコードと携帯アプリを活用しポイントラリー・フォトコンテストや出店者のNo.1を決定する投票も実施予定。					
	○ 販路開拓型	地元の学校(茨木高等学校を予定)に依頼し、茨木商店街活性化映像の作成。学生が商店街に興味を持ち来店してくれるような動画を作成し、お披露目会も実施予定。					
	ハズル型	【運営案】 バイロカルの取組みとして、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、茨木市商業団体連合会の協力を得、連合会からもバイロカルとICTを活用したバルに各店舗に参加依頼する。広報については茨木市の広報に掲載予定。また、HP、SNSも活用。前出の大学2校にも協力いただき、若者目線の広報活動も依頼予定					
	独自提案型	○ (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					
事業手法 (該当する場合は○印と下欄にその根拠)	商-17	商店街の需要喚起の促進		販路開拓			
		(a)府施策連携：商店街の需要喚起の促進：府が推進するバイロ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、商店街の魅力アップ支援と大学の新規立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。(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				
		65 社					
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	自店舗のPRが常に必要と感じるようになった。					
		指標	自社のPRとなった事業者の割合		数値目標	70%以上	
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%)								円	
							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		50,000 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)		
	3,787,500 円		×	1.00	=	3,737,500 円	(50,000 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		支援企業数	役割 (配分の考え方)		
	○	茨木商工会議所		3,737,500 円		65			
				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		13	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)	コロナ禍で下降傾向が続いていた景気は、回復に転じるかと思われたが物価高騰問題が出てきて、一進一退となっている。経営者の高齢化は廃業を選択肢に選ぶ動きも減ると思えない。一方、サラリーマンの定年や転職を選ばずに、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、優良な創業者を一人でも多く出していくことを目的とする。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	対象者は、茨木市内を中心とした近隣の市町村（高槻市、摂津市等）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。 ※当会議所へ受講の為に来所が可能であれば、大阪府下に在住する方も対象とする。						
	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、創業スクール2021年～2022年」の14年間の平均参加者実数は33名であり、管内の創業に関するニーズは潜在的にあると考えられる。また、2014年～2016年の茨木市の創業比率は5.82で、全国平均及び大阪府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（現創業スクールに該当）」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年度の3件からスタートし、2018年度以降は40件程度となり、2021年度は54件、本年度は今までに50件となっている。また当会議所の本年度創業相談件数は増加傾向が続いており、本年度も増加（相談者数対前年117.4%（4-9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	2022年度は、9/2～9/30の毎金曜日（金曜日が祝日の場合はその前日）に合計12.5時間と12/2に1時間のふりかえり会として開催。申込者は32名、参加者は23名で、内特定創業支援終了証発行枚数は7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による個別専門相談、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年度に急減。2020年からは広報にSNS等を利用し、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（参加者が発起人のLineグループが立ち上がるなど）ことが出来た。反省点としては、一度も参加しなかった方が5名もいたこと。スクールの雰囲気や講師の人柄が読み取れる募集チラシ作成など、来なくなる想いを増やす工夫をしていきたい。						
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	・時期：2023年9月1日・8日・15日・22日・29日（全金曜日）に連続5回シリーズで開催。時間は18:30～21:00とし、学生や勤務されている方も出やすくする。 ・会場：茨木商工会議所						
	○ 人材交流型	・2.5H/1回 × 5回で合計12.5時間を予定。（授業の前半は創業の準備や必要な知識の習得等の講義、後半はグループワークやミニ交流会で参加者同士の繋がりを深める。また、個別相談を4日目に行い個別の課題に対応する。						
	販路開拓型	・講座全体の80%を受講で、茨木市の「特定創業支援」の終了証を発行。創業を加速させる。 具体的な内容は次の通り。						
	ハズメ型	・成功している先輩起業家（経営者）の体験談。 ・事業計画書の作成及び計画の発表。						
	独自提案型	・金融関係担当者、専門家（中小企業診断士）及び各行政創業担当者等の個別創業相談会。 ・大阪府や茨木市が実施する創業に関する事業を受講者に情報提供。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グローイングアップ事業（ビジネスプランコンテスト）に推薦することで府施策と連携する。 ※上記の事業は、新型コロナの情勢によりオンライン開催に変更する場合あり						
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		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」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紹介実績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う。そのうえで、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、参加費の無料化は継続、カリキュラム内容を参加者アンケートを元に、交流会を3日目に設定し、ニーズにマッチしたものとする。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	「声」コンサルタントで創業を目指す受講者が、創業スクール内で声の変化により伝える力の違いを説明。参加者をうならせた。このことで当会議所が事務局を持つ、茨木クラブでミニセミナーを実施。話だけではなく、良い声のトレーニング方法や実際に伝える声の出し方を実演して講師デビューとなった。							
	指標	受講者の創業見込み件数	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					
	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						
	<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)						
	1,818,000 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						

【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		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	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)	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3.3%と前年同期に比べ0.4ポイント悪化している。また令和4年10月の有効求人倍率は1.30となっている。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。 2019年度・2020年度・2021年度の過去3年の平均参加企業数は33社、平均来場者数は130名である。新型コロナウイルス感染症の影響が出てきた2020年度は、参加企業数は24社、延来場者数が計113名、2021年度は、参加企業数は33社、延来場者数が計104名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。また直近の実績として2022年度は、参加企業数は33社(うち、1社は新型コロナの影響で当日キャンセル)、延来場者数は計88名であった。					
	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	2023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。 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。					
	販路開拓型	また大阪府より「職場のお悩み相談ブース」を出展して頂き、さらに参加企業に対し府施策(労働相談センター事業)の説明を行って頂き、府指定広報物を配布していただく。					
	ハズメ型	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-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。				
	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 人 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 またはリンクで説明する 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)		
	<input type="radio"/>	茨木商工会議所		1,575,600 円		30			
				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	4	新規/継続	継続		
想定する実施期間		2014 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	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。出展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。延べ35事業所の出展があり、イベントごとに波はあるが125万円（昨年度の160%以上）の売上げに繋がっている。コロナ禍は依然予断を許さない状況だが、販売手法の工夫や、購買意欲が増していることも要因と考えられる。新たな出展場所も開拓でき、次年度も大いに期待できる。							
	反省点	2021年度と比較すると、1店舗当たりの売上高が増加している。昨年はコロナ禍の動向を見据えての開催となり、出展者側の売り上げ見込みを抑える傾向があったが、今年は店舗ごとの売上額の高低にかかわらず進捗した。反省点としては、お客様が列をなした時に「密」が発生したり、接客に雑な部分が見えた。次年度は、売り上げ予想を高く持ち、受け入れ態勢を整え、次のお客様となる作業を円滑に現場で行えるようにしたい。							
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」を指す。販売機会を世代別に分けて、							
	人材交流型	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 と位置づける。							
	○ 販路開拓型	お客様がモノを購入するのであれば、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参加を促し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く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。							
	ハズレ型	出展概要は次の通り 出展場所（機会） 茨木市内及び北摂地域内でのイベント会場や公共施設等 出展対象事業者 茨木市及び箕面市に拠点（店舗等）のある事業者を中心に府内事業者等 出展日時 4月から12月にかけて実施 出展数 合計32事業所							
	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号線を利用し市民の移動も多い。2022年度は、大阪府からの依頼もあり吹田市北千里での出展事業も行う予定。 (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）をつくる。 (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。						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	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・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	
		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		支援企業数	役割 (配分の考え方)		
	○	茨木商工会議所		1,062,000 円		27	必要経費 (252,000円) を幹事団 体に取り、残りを事業所数で按分す る。 茨木商工会議所 27件 箕面商工会議所 5件		
		箕面商工会議所		150,000 円		5			
				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		兼業・副業に関するセミナー		事業番号	5	新規/継続	新規
想定する実施期間		2023	年度～	年度まで	1	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	兼業・副業の導入等を考えている中小零細企業に向けて、セミナーを通して理解して頂き、支援を行う。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	働き方が多様化する中、兼業・副業を解禁する企業が増えている。兼業・副業は、新たな技術の開発、オープンイノベーション、起業の手段や第2の人生の準備として有効とされており、「働き方改革実行計画」において、兼業・副業の普及を図るという方向性が示されている。一方、同計画においては、兼業・副業の普及が長時間労働を招いては本末転倒であることも示されており、兼業・副業を行うことで、長時間労働になり労働者の健康が阻害されないよう、過重労働を防止することや健康確保を図ることが重要である。 兼業・副業を解禁するうえで私たちは労務管理上どのような事を考える必要があるのか。労働時間管理・社会保険等の観点から分かりやすく講義を行うことにより、兼業・副業に関する知識を深めてもらう。					
	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					
	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、兼業・副業について中小企業の多くは頭を悩ませている事が分かった為、事業者を取りまとめてセミナーを実施し、事業者の経費負担を軽減することにより、効果的な教育効果を見込むことが出来る。					
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						
	反省点						
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	茨木商工会議所内の会議室で開催予定。 研修時間は2時間程度を予定。 講師は、特定社会保険労務士で、兼業・副業の分野に詳しい先生を予定。					
	人材交流型	<研修内容> ・兼業・副業の現状。 ・兼業・副業を始める際の労務管理上の留意点等。					
	販路開拓型	・大阪府より参加企業に対し、府施策（労働相談センター事業）の説明を行って頂き、府指定広報物の配布。					
	ハズレ型	<スケジュール予定> ・7月～8月頃に講師と打合せ。 ・9月頃に、案内状の作成・発送。 ・10月頃に、講師及び茨木・摂津の担当で詳細な打合せ。 ・11月頃に開催。					
	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
	労-11		雇用・労働啓発セミナー事業				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⇒	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						
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	本セミナーで、兼業・副業に関する話を聞く機会を得ることにより、兼業・副業の深い知識を得て、参加企業の兼業・副業の導入への道筋に繋がる。					
	指標	参加者のうち兼業・副業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	
	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="checkbox"/>	(a)府施策連携	<input type="checkbox"/>	(b)広域連携	<input type="checkbox"/>	(c)市町村連携	<input type="checkbox"/>	(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		支援企業数	役割 (配分の考え方)			
	○	茨木商工会議所	306,101 円		13	募集企業数で配分。 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	198,899 円		12				
			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		新事業展開支援事業		事業番号	6	新規/継続	継続
想定する実施期間		2022 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	事業再構築や新たな販路開拓等の新事業展開に向けた支援を実施する。					
	事業の目的 (現状や課題をどのような状態にしたいか)	新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、顧客の生活様式等の変化により既存事業の継続が困難な局面に置かれている企業が存在する。ポストコロナ時代の経済社会の変化に対応するため、事業再構築や新たな販路開拓等を目指す企業の新事業展開のための事業計画策定等を支援し、経営の改善を図っていく。					
	支援する対象 (業種・事業所数等)	業種は限定せずに新型コロナウイルス感染症等の影響により、経営の回復に行き詰っている事業者を対象とする。					
	事業に対する企業ニーズ (内容・把握方法等)	日本商工会議所が2020年10月9日に発表した調査結果によると、新型コロナウイルス感染症により8割超の事業者が売上減少、今後の見通しについても約7割が減少と回答している。また、事業再構築補助金の申請件数は依然として高い水準で推移しており、事業再構築を代表するような新分野展開や新たな販路開拓の需要は高いと考えられる。					
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	<ul style="list-style-type: none"> ■2022年6月15日 事業再構築セミナーを開催 講師：中小企業診断士 申込者数：24名、参加者数：17名 ■ハンズオン支援は現在進行中案件ありのため集計中 					
	反省点	新型コロナウイルス感染症の影響でセミナーの集客に苦戦した。					
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	<ul style="list-style-type: none"> ■(仮称)「ポストコロナに向けた事業再構築セミナー」を開催する。 【開催日】2023年5月頃に開催予定。 【場所】茨木商工会議所 ※新型コロナの情勢によりオンライン開催に変更する場合あり 【内容】(予定) <ul style="list-style-type: none"> 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新事業展開に使える補助金 【講師】経営コンサルタント(中小企業診断士等の専門家を予定) ■上記セミナー等を受講して実際の事業計画作成の支援を希望した企業にハンズオン支援を実施する。 					
	人材交流型						
	販路開拓型						
	○ ハンズオン型						
独自提案型	<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 商-13 新事業展開テイクオフ支援 創業・経営革新						
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：府が実施する「新事業テイクオフ支援事業費」の目的と合致。 (b)広域連携：支援企業の掘り起こしや集客を支援対象企業の募集を共同実施。 (d)相談事業相乗効果：ハンズオン支援に至らない事業者を経営相談事業で対応。						
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⇒	ホームページ、SNS、メルマガ及びチラシラックへの配架、機関紙でのPR、関係機関への協力依頼をしセミナー参加者を募集する。 ハンズオン支援では、セミナー参加者および窓口・巡回相談において支援希望者を募集する。				
	支援対象企業の変化 (代表的な指標)	ハンズオン支援を受けていただくことにより、新分野展開に向けて事業計画を作成していただくことができる。					
	指標	新事業展開に向けて事業計画を作成した事業者数			数値目標	6	
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 ×	30	社 ×	1.00	=	606,000	円	
	101,000	円 ×	6	社 ×	1.00	=	606,000	円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		円 ×		社 ×		=		円	
		合計	36	社	(小計)		1,212,000	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	1,212,000	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)		
	1,212,000	円	×	1.00	=	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		支援企業数	役割(配分の考え方)			
	<input type="radio"/>	茨木商工会議所	858,000 円		24	支援対象企業数で按分。			
		高槻商工会議所	354,000 円		12	セミナー(茨木20社、高槻10社)			
			円			ハンズオン(茨木4社、高槻2社)			
			円			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。			

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

事業の目標①	支援対象企業数の合計	設定根拠及び募集方法⇒ 30 社	【人材育成型】 ホームページ、SNS、メルマガ及びチラシラックへの配架、機関紙でのPR、関係機関への協力依頼をし参加者を募集する。	
	支援対象企業の変化	セミナーを受講していただくことにより、ポストコロナに向けた新分野展開に向けて具体的に行動を起こしていただくことができる。		
	その他目標値	指標	事業再構築等のハンズオン支援を希望した事業者数	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⇒ 6 社	【ハンズオン型】 本事業で実施のセミナー参加者および窓口・巡回相談においてハンズオン支援希望者を募集する。	
	支援対象企業の変化	ハンズオン支援を受けていただくことにより、新分野展開に向けて事業計画を作成していただくことができる。		
	その他目標値	指標	新事業展開に向けて事業計画を作成した事業者数	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。

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	180	25,000	4,500,000	
支援機関等へのつなぎ	30	10,000	300,000	
金融支援（紹介型）	15	30,000	450,000	
金融支援（経営指導型）	20	40,000	800,000	
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	5	25,000	125,000	
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	5	20,000	100,000	
販路開拓支援	15	20,000	300,000	
事業計画作成支援	30	50,000	1,500,000	
創業支援	46	20,000	920,000	
事業継続計画(BCP)等作成支援	5	20,000	100,000	
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	5	20,000	100,000	
債権保全計画作成支援	0	10,000	0	
事業承継支援	15	20,000	300,000	
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	170	10,000	1,700,000	
小 計	-		11,835,000	11,835,000

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	
法務相談	0	0	
税務相談※	2	48,000	
金融相談	4	96,000	
労務相談	0	0	
その他相談	4	100,000	
小 計	10	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

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