

令和5年度（2023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）	13名（経営指導員8名）（令和6年3月31日現在）		
③所管地域			
④管内事業所数	8,945（令和3年度経済センサス）		
⑤管内小規模事業者数	5,518（令和3年度経済センサス）		
⑥会員数（組織率）	2,105（令和6年3月31日現在）		
※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>			

## (1) 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。

特に、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。

## (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、226件の事業所カルテを作成し、それぞれの支援を実施した。新型コロナの影響による直接的な経営相談は終息に向かいつつある中で、原材料費や物価高騰による新たな課題が浮かび出てきた。事業環境の大きな変化の中で新たな事業を模索する事業者が多く見られ、資金調達のニーズは融資よりも補助金のニーズが見られた。新たな事業に踏み出す事業者に対し事業計画作成の側面的支援を実施した。創業者の創出については、茨木市では「産業競争力強化法に基づく特定創業指導」修了者に開業融資の利子補給を実施しているため、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が多く見られ、市と連携しながら多くの創業者を輩出した。地域活性化事業では、販路拡大を目的とした事業所間（B＋oB）、消費者向け（B＋oC）の事業に力を入れた。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た。

## (3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

事業環境の大きな変化への対応として、事業再構築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、実務面で効果を得ていただく結果となった。新型コロナの余波や物価高騰など事業環境の大きな変化がある局面においても創業希望者は多く、事業計画の作成から創業融資の斡旋などにより、多くの創業者を輩出できた。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った。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ない。商業・サービス業は新型コロナによりダメージを受けた事業所が多く、今後においても廃業に至らないよう重点的に支援する必要がある。

## (4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

コロナ禍のピーク時より徐々に相談件数は減少しているものの、平時より相談件数の多い水準が継続している。内容的には新たな事業展開のための事業計画策定などレベルの高い相談が増加している。現在の経営指導員の人員体制では、スピードとレベルを上げた相談実施の面において課題となった。地域活性化事業では、マスク着用の自由化など平時のレベルに戻って実施できるようになったが、屋外での事業は天候良し悪しにより集客の影響がみられた。

## (5) 次年度の取り組み

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つに加え、⑥新型コロナの余波及び原油・原材料高騰等の経営コスト上昇の影響に対する支援を重点目標とする。論点は新型コロナから物価・原材料費高騰、人手不足などにシフトしており、事業環境変化に対応した支援の実施が求められている。新たな事業展開に向けた事業計画作成の支援を通して事業所の経営力強化に貢献していきたいと考える。また中小企業の雇用情勢は厳しい状況となっており、求人・求職マッチング事業により求人支援を実施するとともに、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う。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く。

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

新型コロナによる直接的な影響による経営相談は終息向かいつつあるものの、新たに原材料費や物価高騰による影響が加わりその影響を受けた事業者からの相談が増加した。経営改善のため、新たな事業展開や事業形態の見直しのための事業計画作成の支援を実施した結果、一定の成果を上げる事業者が見受けられた。一方で、新型コロナの影響から脱し切れていない事業者からの融資の相談では、元金返済の据置継続中のためメインバンクから融資を断られる事例が見受けられたが、マル経融資で対応した。また、大きな事業環境の変化が起きている最中でも創業相談が多かった。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り多くの創業者を輩出した。

(経営相談の代表事例) 洋菓子製造小売業  
 他県居住者のパティシエが茨木市で洋菓子店を開業のための相談をきっかけに多面的に支援した事例を紹介する。最初は市の支援策を受ける目的から特定創業指導からスタートし、経理や資金調達、労務管理などのレクチャーを行った。資金調達は日本政策金融公庫を考えていたが、初期投資が多いため公庫だけの融資だけでは不足することがわかった。関係機関と調整した結果、公庫と民間金融機関の協調融資、大阪産業局の設備リース制度を組み合わせることにより解決することができた。また本業に専念するため税理士の紹介を行った。その後、自店以外での販促を希望されたため、大型ショッピングモールの3周年記念イベントへの催事出店の橋渡しを行い、認知度を上げることができた。

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	220	225	102.3%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	45	43	95.6%	4
金融支援(紹介型)	支援数	8	8	100.0%	3
金融支援(経営指導型)	支援数	32	32	100.0%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	-	-	-	-
資金繰り計画作成支援	事業所	5	5	100.0%	3
記帳支援	事業所	4	4	100.0%	3
労務支援	支援数	45	45	100.0%	4
人材育成計画作成支援	事業所	-	-	-	-
マーケティング力向上支援	事業所	12	12	100.0%	3
販路開拓支援	支援数	10	10	100.0%	3
事業計画作成支援	支援数	35	37	105.7%	4
創業支援	事業所	80	80	100.0%	5
事業継続計画(BCP)作成支援	事業所	-	-	-	-
コスト削減計画作成支援	事業所	-	-	-	-
財務分析支援	事業所	2	1	50.0%	3
5S支援	事業所	-	-	-	-
IT化支援	事業所	-	-	-	-
債権保全計画作成支援	事業所	-	-	-	-
事業承継支援	事業所	3	3	100.0%	3
災害時対応支援	事業所	-	-	-	-
フォローアップ支援	事業所	-	-	-	-
結果報告	事業所	210	222	105.7%	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、税理士による記帳継続指導を実施した。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
法務相談	-	-	-	-	-	-
税務相談	継続	事業所数	8	8	100.0%	4
金融相談	継続	回数	10	8	80.0%	3
労務相談	-	-	-	-	-	-
その他相談	継続	回数	6	5	83.3%	4

Ⅲ 地域活性化事業										
支援のポイント・成果										
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る。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た。 「商店街等の需要喚起の促進事業」では、先細りつつある商店街に対しバイローカルの考え方を理解いただき、「まちバル」を行った。「まちバル」の参加店舗は目標を上回り、自社（店）のPRにつながったお店が93.5%を占めるなど好評をいただいた。また創業支援として実施した「創業スクール」ではビジネスプランの作成などの支援を実施し、実際の創業者が生まれた。雇用の分野では雇用情勢が人手不足に逆転し、「求人・求職マッチング事業」を実施した結果、実際の雇用が生まれ人材確保に貢献できた。「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ワクワクして買う」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、出展事業者の成果を売上で測ることができた。新事業展開支援事業では、新型コロナウイルスの余波や物価高騰の影響を受けている事業者に対して、新事業展開のための事業計画作成を支援し、結果として補助金を受けていただくなど金銭面で恩恵を受けていただいた。経営や労務に関する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た。										
(1) 単独事業										
府施策連携	事業名	総支援企業数		支援実績率	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
○	商店街等の需要喚起の促進事業	65	77	118.5%	93.5	自社のPRとなった事業者の割合	70%	93.5%	133.6%	5
○	創業支援事業	30	36	120.0%	100	受講者の創業見込み件数	3	3	100.0%	5
○	求人・求職マッチング事業	30	36	120.0%	72.2	参加企業のうち採用に至った企業数	3	12	400.0%	5
(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	利用者満足率	目標の指標				事業評価
		計画	実績			項目	目標値	実績	達成率	
	茨木・箕面オムニチャンネル3.0事業	32	39	121.9%	79.5	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	70%	70.9%	101.3%	5
○	兼業・副業に関するセミナー	25	8	32.0%	87.5	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	70%	87.5%	125.0%	4
○	新事業展開支援事業	36	28.5	79.2%	96.4	新事業展開に向けて事業計画を作成した事業者数	6	5	83.3%	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		商店街等の需要喚起の促進事業							
想定する実施期間		2012 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)	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ー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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	販路開拓型 【開催日】2022年11月11日～20日にまちバル（いばらきバル2022）を開催 【支援対象企業数】77者 参加者1424名 【内容】 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携帯アプリを活用しポイントラリーや出店者のNo.1を決定する投票も実施した。 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り、謎ラリーを実施した。 地元の茨木高等学校に依頼し、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、9月17日にお披露目会も実施した <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	府が推進するバイローカルの事業実施するにあたり、担当課と連絡しながら実施した。						
		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	今まで、会議所と接点のない飲食店の参加も多いので、新たなつながりとなり、相談へつながりつつある。							
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)	65.0	総支援企業数(実績)	77.0	支援実績率	118.5%	満足率	93.5%
	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)	新型コロナウイルスが5月に第5類となり、飲食店等の創業もさらに増えてきたが、中々消費が以前の状態に戻らない、さらに燃料等の物価高の直面で思ったより収益を出せない中、やく80%が茨木市民である参加者が期間中に約915万円を消費した結果、新規顧客獲得と自社PRにつながったという結果が出、参加事業者は絶えずPRが必要と感じてくれるようになった。							
		代表指標	自社のPRとなった事業者の割合						
		数値目標	70%	実績数値	93.5%	目標達成度	133.6%		
	成果の代表事例	茨木バルの期間で約915万円の金額が動いた 大阪府立茨木高等学校の生徒が作った商店街の紹介DVDの作成							
その他目標値の実績	目標値(計画)	1,000	目標値(実績)	1424	目標達成度	142.4%			
	いばらきバルの消費者の参加者数								
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)	参加事業者の思惑と参加者の思惑がずれてきている。 もう一度バルは新規顧客が次回も来てくれるためのお店への宣伝ということを事業者に周知。 参加者には、一日に何店舗も回るように一店舗に長居をしないとうことの周知する。							

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～ 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)	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の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。																		
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・会場：茨木商工会議所</li> <li>・2.5H/1回 × 5回で合計12.5時間</li> <li>・授業の前半は創業の準備や必要な知識の習得等の講義とした。</li> <li>・後半は、グループワークやミニ交流会で、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」の場とした。</li> <li>・茨木市の「特定創業支援終了証」の発行希望者17名に、受講実績報告書作成。具体的な内容は次の通り。</li> <li>・成功している先輩起業家（経営者）の体験談。</li> <li>・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）、自治体担当課（茨木市）の個別創業相談会。</li> <li>・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事業に推薦することで、府施策と連携する。</li> </ul> <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>商-15：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。</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。</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	商-15：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。	②広域連携			③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。		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	商-15：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。																	
	②広域連携																			
	③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。																		
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。																			
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)	36.0	支援実績率	120.0%	満足率	100.0%												
事業全体の実績／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)	当会議所創業スクールの特徴である、グループワークを多く取り入れることで、参加者同士の横のつながりを作ることが出来ている。異業種の方からの意見は新鮮で、「視野が広がる」や、「創業という同じテーマの目標を持つ方が集まることで意欲的に取り組むことが出来た」などの意見も多く寄せられている。 積極性も高まるなか、4日目の受講中に行う個別相談（日本政策金融公庫融資担当者・中小企業診断士・茨木市役所商工労政課が対応）の件数は延べ23件もあった。 スクールの全受講者のみならず、終了後に特定創業支援の終了証発行のため不足している授業のみの受講を希望される方や、カルテ化に値する相談の増加にもつながっている。 特定創業支援終了証発行を希望する件数は17件となった。 アンケート結果での満足度は100%と非常に高い。																		
	代表指標	受講者の創業見込み件数																		
	数値目標	3件	実績数値	3件	目標達成度	100.0%														
成果の代表事例	司会やラジオパーソナリティのご経験から“コトバの言い換え”で”相手に良い印象を与える言葉の選び方”をテーマに発信し、Instagramで10万人を超えるフォロワーを持つ独立開業希望の方は、今回のセミナーを通じて経営の基礎を学ぶことができ、グループワークを通じて自分の考えを見直すきっかけになったり、おなじ“創業”を志す“仲間”と意見交換をするなかで、創業に向けての決心がより固まった。といった声があった。																			
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度															

<p>実施結果</p>	<p>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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・創業塾から創業スクールへ改名し、延べ30時間から12.5時間へ短縮、土曜日開催から金曜日の夜間開催へと変更した3回目だったが、物足りないという声は皆無だった。</li> <li>・全受講後のアンケートでは、「次回の創業スクールを人に勧めたいですか」という質問への回答が全員「勧めたい」だった。</li> <li>・3日目終了後に行った中間アンケートで、交流会（打ち上げ）がしたい、ワークの時間がもっと欲しい、他人と話がしたい、参加者の話を聞いて勉強になる、参加者と情報共有したい、もっとたくさん話したいなど、コミュニケーション機会を増やす意見が多く出たので、2024年度はミニ交流会の開催とグループワーク時間の拡大を行う予定にしている。</li> <li>・申込者で一度も参加されなかった方が3名いた。申し込みから実施までの間、メール等で情報を流すなど、テンションを下げない工夫をしていかなければならない。</li> </ul>
-------------	---	--

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)	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と行いながら開催し、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)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<1回目> ■開催日：2023年7月13日(木) ■時間：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と福祉のお仕事相談、職場のお悩み相談及び大阪新卒応援ハローワークコーナー等を開催する。 <2回目> ■開催日：2023年10月24日(火) ■時間：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若年者就労相談と福祉のお仕事相談と職業適性診断と職場のお悩み相談と大阪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に重点を置いて、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)	30.0	総支援企業数(実績)	36.0	支援実績率	120.0%	満足率	72.2%
	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39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)等が3社あるため、支援企業数としては、36社となった。昨年度と比べ参加企業数も増え、雇用情勢の一役になれたものと確信をしている。 アンケート集計結果から「満足」「やや満足」が26社を占めた結果が出ており、参加頂いた企業は満足しているものと思われる。							
		代表指標	参加企業のうち採用に至った企業数						
		数値目標	3	実績数値	12	目標達成度	400.0%		
	成果の代表事例	(株)F社では、2名を正社員・2名をパートで採用し、その内1人は、人手不足で苦勞していた「ドライバー」の方を採用することができ、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)	135名	目標達成度	75.0%			
	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)	支援企業計画数は30社で実績数は36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39社になり、目標は大きく上回った。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12社になり、目標企業数の3社を大きく上回ることができ、この事業については、成功したものと思われる。 来場者数も前年の88名から135名になり、参加企業にも満足してもらえたものと思われる。 今後もこの調子で事業に取り組んでいきたい。
------	--	--

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～ 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	本年度は6回の販売促進イベントを開催し、延べ39件の出展があった。イベントごとに波はあるが137万円の売上げに繋がっている。 ゴールデンウィーク明けにコロナが5類認定され、人の流れが活性化しコロナ前の水準に戻りつつ有る為、今後の売上増加も期待できる。残念ながら夏の猛暑をはじめ、天候が不安定な回が度々あった。集客への影響もあったと思われるので、次年度は万全を期して望みたい。																															
		<table border="1"> <tr> <td>4月22、23日</td> <td>春のガンバルフェスタ</td> <td>4店舗</td> <td>10.2万円</td> </tr> <tr> <td>5月3日</td> <td>ディオス北千里マルシェ</td> <td>6店舗</td> <td>15.3万円</td> </tr> <tr> <td>6月10日</td> <td>山手台マルシェ</td> <td>12店舗</td> <td>19.3万円</td> </tr> <tr> <td>9月16日、17日</td> <td>秋のガンバルフェスタ</td> <td>10店舗</td> <td>29.0万円</td> </tr> <tr> <td>10月7日</td> <td>黒井の清水大茶会</td> <td>3店舗</td> <td>15.5万円</td> </tr> <tr> <td>11月18日、19日</td> <td>茨木農業祭</td> <td>4店舗</td> <td>48.0万円</td> </tr> </table>								4月22、23日	春のガンバルフェスタ	4店舗	10.2万円	5月3日	ディオス北千里マルシェ	6店舗	15.3万円	6月10日	山手台マルシェ	12店舗	19.3万円	9月16日、17日	秋のガンバルフェスタ	10店舗	29.0万円	10月7日	黒井の清水大茶会	3店舗	15.5万円	11月18日、19日	茨木農業祭	4店舗	48.0万円
		4月22、23日	春のガンバルフェスタ	4店舗	10.2万円																												
5月3日		ディオス北千里マルシェ	6店舗	15.3万円																													
6月10日	山手台マルシェ	12店舗	19.3万円																														
9月16日、17日	秋のガンバルフェスタ	10店舗	29.0万円																														
10月7日	黒井の清水大茶会	3店舗	15.5万円																														
11月18日、19日	茨木農業祭	4店舗	48.0万円																														
以上6事業、延べ9日間の出展機会を設けることが出来た。 なお、主要な出展者メンバーとの情報交換は、およそ月に1回のペースで行っており、反省と今後の展開を確認している。																																	
<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																															
		②広域連携	箕面商工会議所と連携し、近隣市も含め出展機会を設けることが出来、実績も増えた。																														
		③市町村連携	出展場所の確保に、茨木市との連携は欠かせない。商工労政課、市民会館跡地活用推進課、農林課などと連絡を取りながら進めた。																														
		④相談相乗	カルテ化出来ない軽微な相談は常に受けおり、出展時のお客様が空いた時間を有効活用し、相談に対応している。																														
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)	32.0	総支援企業数(実績)	39.0	支援実績率	121.9%	満足率	79.5%																								
	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33件、箕面は6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、茨木市物産振興協会からも多数参加しており、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。荒天等、条件的には恵まれない中売上げは比較的堅調で安定している。出展者の対応力が高く、前年度からの「自ら考え、自ら対応していくスタイル」が定着しつつあるものと思われる。状況に応じた販売手法を展開する力が付いたのであれば、理想的な形で有る。自店舗での販売力向上に期待したい。																															
		代表指標	各事業所の出展目的(売上・新規獲得・販売スキル向上・市場性(売れ筋)探求など)の達成率																														
		数値目標	70%	実績数値	70.9%	目標達成度	101.3%																										
	成果の代表事例	物価高騰の折、農産物等食品への関心が高く、特に農業祭での野菜等の販売が好調。多くの市民様が来場し、売上増に繋がった。																															
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)	実施回数並びに出展者は増加しており、この流れを次年度以降に繋げて行きたい。アンケート結果も概ね好意的な意見が多いが、散見された問題点として、①当日の悪天候による影響②告知不足(同日他のイベントが近隣で開催される)③イベントと販売商品のアンマッチ等がある。①が特に多く、暑さ、寒さ、強風に対応できる準備を促したい。②に関しては事前告知を早期化、③に関しては出店申込時に精査する事で対応したい。																															

茨木商工会議所

事業名		兼業・副業に関するセミナー																																						
想定する実施期間		2023 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)	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																																						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■開催日：2023年12月1日（金）</p> <p>■時間：15時00分～17時00分</p> <p>■会場：茨木商工会議所 会議室</p> <p>■参加企業：8社12名</p> <p>■テーマ：「兼業・副業に関するセミナー」</p> <p>講師：オフィスT&amp;D Faith 経営労務事務所 特定社会保険労務士</p> <p>■内容：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、大阪府の施策案内を行う。</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 colspan="7">大阪府労働環境課相談グループと密に連携を取り合い、広報・運営を行なった。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="7">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。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="7"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="7"></td> </tr> </table>							①府施策連携	大阪府労働環境課相談グループと密に連携を取り合い、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							
	①府施策連携	大阪府労働環境課相談グループと密に連携を取り合い、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)	8.0	支援実績率	32.0%	満足率	87.5%																															
	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>兼業・副業は、「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おり、兼業・副業を解禁する企業も増えてきているので、これから兼業・副業を取り組もうとする中小零細企業向けに、セミナーを開催した。</p> <p>このセミナーでは、兼業・副業に関する基礎知識や実務のポイント、兼業・副業を導入した実例報告や労働時間の管理等について講義を行った。</p> <p>実際、参加者からは「兼業・副業に関して、頭ごなしに『一律禁止』とすれば良いというものでは無いと理解しました」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。</p> <p>アンケート集計結果からも、参加者が「満足「やや満足」をチェックし、「やや不満」が一人だったことから、このセミナーを開催して間違いなかったと思われる。</p> <table border="1"> <tr> <td>代表指標</td> <td colspan="8">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</td> </tr> <tr> <td>数値目標</td> <td>70%</td> <td>実績数値</td> <td>87.5%</td> <td>目標達成度</td> <td colspan="4">125.0%</td> </tr> </table>								代表指標	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%	実績数値	87.5%	目標達成度	125.0%																
代表指標	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%	実績数値	87.5%	目標達成度	125.0%																																			
	成果の代表事例	参加された方から「このセミナーを聞き、労働時間の問題点、人材確保の観点から、兼業・副業についての考え方を变える必要がある」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る。																																						
	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り、また、指標である「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」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、支援企業数が目標を下回ったのが残念であった。参加者の方々と話していると、「セミナーを聴く前は、兼業・副業はハードルが高いと思っていました」と言われていたので、案内チラシなどに工夫をこらし、もっと参加し易いように誘導できればよかったことが反省点である。																																						

茨木商工会議所

事業名		新事業展開支援事業							
想定する実施期間		2022 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)	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。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>■ポストコロナに向けた事業計画を作成するためのセミナーを開催した。</p> <p>【開催日】2023年5月17日</p> <p>【場 所】茨木商工会議所</p> <p>【内 容】</p> <p>①まずは事業計画書の全体構成をイメージしよう！</p> <p>②事業計画書記載のポイント</p> <p>③絶対に避けよう減点のワナ！</p> <p>【講 師】合同会社 照参会 中小企業診断士</p> <p>【参加者】24名（23事業所）</p> <p>■上記セミナー等を受講、あるいは経営相談を通じて新事業展開を希望された事業所に対し事業計画作成等のハンズオン支援を実施した。</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>							
		①府施策連携	府施策連携商13番：セミナー当日、大阪府の施策「テイクオフ支援（伴走支援・補助金支援）」のチラシを配布し説明した。						
		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との連絡を取り合い、支援企業の掘り起こしや集客を共同実施した。両地域から多様な業種の企業が参加した。						
③市町村連携									
④相談相乗	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)	36.0	総支援企業数(実績)	28.5	支援実績率	79.2%	満足率	96.4%
	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)	新型コロナウイルス感染症の影響を受けている事業者が苦境を打開するために、新たな事業展開をしていただくために実施した。セミナーの参加企業数は目標を下回ったが、事業者の意識の高揚につながった。本事業を実施することにより、事業再構築補助金や小規模事業者持続化補助金などを活用して、新たな事業にチャレンジするための相談が見受けられた。思い切って新たな事業を始める意欲ある事業者に補助金申請を提案した。補助金の申請をした事業者の中には採択された事業者も見受けられ、資金面での課題がクリアされ、新たな事業を遂行するにあたっての弾みが見ついた。							
		代表指標	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社	実績数値	5社	目標達成度	83.3%			
	成果の代表事例	ハウスクリーニングを取り扱う事業者が既存事業が伸び悩んでいるため新たな方策を検討した。既存事業との相乗効果と顧客ニーズを踏まえ、クロス再生事業に着目し検討に入った。新規で行うクロス再生事業は既存事業との親和性が良いことがわかり、事業計画作成を開始した。事業計画作成の過程では、事業者が自ら考えていただくとともに支援者側のアドバイスにより気づきを持っていただき、ブラッシュアップを重ねて事業計画書が完成した。							
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)	セミナー参加者数は目標を下回ったが、参加された方の満足度は高かった。セミナー終了時点のハンズオン支援希望の意識は高かったが、時間の経過とともに意識は弱まり、実際にハンズオン支援を受けた事業所数は3社にとどまった。その後の経営相談を通じてハンズオン支援希望事業者を発掘し、事業計画作成支援を行った。今後、新事業を軌道に乗せる過程において経営課題が出てきた際は、経営相談事業で対応することが必要である。							

【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)	30.0	支援企業数(実績)	23.5	支援実績率	78.3%	満足率	95.7%
	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)	大阪府の「新事業展開支援事業」等のハンズオン支援を希望する事業所の発掘につながった。「テイクオフ支援」に限っては、伴走支援の申請が2社、補助金支援の申請が3社であった。							
		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	8	実績数値	10	目標達成度	125.0%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実績／達成度②	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	6.0	支援企業数(実績)	5.0	支援実績率	83.3%	満足率	100.0%
	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)	新たな事業を開始するためのハンズオン支援を実施し、事業計画が完成した。完成した事業計画で補助金の申請することを提案した結果、5社ともに申請された。							
		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	実績数値	5	目標達成度	83.3%		
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				