

令和3年度（2021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： kobayashi@ibaraki-cci.or.jp	
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4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）		2,086（令和4年3月31日現在）組織率22.5%	
※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

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・事業継続力支援に加え、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の6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。新型コロナの経営への影響に対しては、国や府、市の施策の周知と活用に対してサポートしていきます。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。

(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、217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。昨年度に引き続き新型コロナウイルスの影響による経営相談が続きました。終息の見通しが立たない新型コロナの相談では、融資の相談は落ち着いたものの事業再構築を始めとする国の施策利用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。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2年目として感染症に対するBCP策定の啓発・普及を実施しました。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

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、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・サービス業は対面型ビジネスがほとんどであり、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。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

昨年度に引き続き、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。昨年度より相談件数は減少したものの、例年以上の相談件数の水準が続いています。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。

(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新型コロナウイルス感染症の経営への影響に対する支援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。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。

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

今年度も引き続きは新型コロナウイルスの影響を受けた事業者からの相談が多く見受けられました。融資の相談は落ち着いたものの、事業再構築による事業形態の見直しや販路拡大、月次支援金や事業復活支援金など支援策に関する相談を実施しました。また、コロナ禍においても創業相談が多い水準で継続しているのが想定外でした。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。

経営相談の代表事例として、これまで相談実績のなかった宿泊業からの相談です。当市に立地するビジネスホテルは出張や旅行の自粛により、稼働率が半分以下になりました。出張についてはオンラインの普及・定着により、コロナ前には戻るとは考え難く事業再構築の相談に取り組みました。コロナで普及したリモートワークへの対応として客室のリモートワーク仕様への改装、館内にコワーキングスペースの設置をする大がかりなものとなりました。当相談の中で提案した、台風や地震などの災害時に避難施設としての活用については、茨木市の危機管理課担当者を紹介し同席による打合せを行いました。その後、リモートワーク対応と災害時の避難施設としての事業再構築プランをまとめ、事業再構築補助金を申請し、無事採択されました。

支援メニュー	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
事業所カルテ・サービス提案	事業所	205	217	105.9%	4
支援機関等へのつなぎ	支援数	35	35	100.0%	4
金融支援（紹介型）	支援数	20	20	100.0%	4
金融支援（経営指導型）	支援数	19	19	100.0%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	0	0		
資金繰り計画作成支援	事業所	0	0		
記帳支援	事業所	0	0		
労務支援	支援数	23	23	100.0%	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	2	2	100.0%	3
販路開拓支援	支援数	35	35	100.0%	4
事業計画作成支援	支援数	50	53	106.0%	5
創業支援	事業所	73	78	106.8%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	0	0		
コスト削減計画作成支援	事業所	0	0		
財務分析支援	事業所	0	0		
5S支援	事業所	0	0		
IT化支援	事業所	1	1	100.0%	3
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
事業承継支援	事業所	3	4	133.3%	3
災害時対応支援	事業所	282	302	107.1%	5
フォローアップ支援	事業所	0	0		
結果報告	事業所	200	216	108.0%	4

II 専門相談支援事業

支援のポイント・成果

経営指導員が受けた相談の結果、専門家を活用する方が支援効果を高めることができる案件について、専門相談支援事業のメニューにある専門家を活用しました。具体的には、マルケイ融資や大阪府の制度融資以外の公的融資については、日本政策金融公庫の茨木地区担当者が相談員となる「金融相談」に誘導し、公庫の幅広い支援メニューから最適な融資制度を利用できるよう支援を行いました。税務相談は決算・申告シーズンの12月から2月にかけて集中的に実施しました。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、自主記帳と確定申告ができるまでサポートしました。専門家同行相談については、ITやSNSの専門家による相談を実施しました。ここでは商品や会社のPRの手法について学んでいただきました。

事業名	新規/継続	指標	目標数値	実績数値	達成率	事業評価
金融相談	継続	相談件数	10	5	50.0%	3
税務相談	継続	相談件数	5	7	140.0%	5
記帳指導	継続	相談件数	2	2	100.0%	4
専門家派遣（同行）	継続	相談件数	3	7	233.3%	5

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、追手門学院大学の大学生と商店街が販促事業を実施しました。今年度は市民会館跡地にできた「IBALAB広場」で個店魅力アップに取り組む店舗が出店し開催しました。また、学生の視点で制作した茨木商店街活性化映像の上映会を実施しました。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。「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、2年目の年度であり、BCPの普及啓発を実施しました。今年度は、新型コロナウイルス感染症に対するBCPに重点をおきセミナーを開催しました。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。

(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	
	商店街と大学連携事業	4	4	100.0%	100%	売上貢献の満足度	70%以上	100%	100.0%	4
○	創業支援事業	30	23	76.7%	95.7%	受講者の創業見込件数	3	3	100.0%	5
○	求人・求職マッチング事業	30	33	110.0%	75.8%	参加企業のうち採用に至った企業数	3	7	233.3%	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	
○	バイオ産業推進事業	40	34	85.0%	100%	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	10	8	80.0%	5
	茨木・箕面オムニチャンネル3.0事業	32	26	81.3%	57.7%	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%	61.9%	88.4%	4
○	大阪北部地震の震源被災地におけるBCP推進事業	20	15	75.0%	85.7%	参加企業のうち事業継続計画等の作成企業の割合	100%	100%	100.0%	4
○	障がい者を雇用する際のポイントセミナー	25	15	60.0%	100%	障がい者雇用の理解が深まった	理解度70%以上	100%	100.0%	4
○	三市一町合同就職面接会	16	15	93.8%	93.3%	参加企業のうち採用に至った企業数	5	8	160.0%	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)	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)	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。 1月スタートのプレミアム商品券事業を実施 12月にはI BAL AB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商業者グループの出店とガンバ大阪には来場者の景品提供をして頂いた。追手門学院大学とのコラボも行った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									
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)	2022年1月より（～3月21日利用終了）地域プレミアム商品券の利用を開始し、現在360件の店舗登録があった。 冬のガンバる市では9店舗出店と追手門大学の学生が竹を使ったワークショップを実施。 その中で茨木高等学校の学生に若い視点から制作した茨木商店街活性化映像の上映会も実施した。 また、ガンバ大阪のグッズも提供いただいた。 てづくり市は4/10、10/9、11/13、12/11、1/8。5・6・7・9・2・3月（コロナ禍で中止）							
		代表指標	売上貢献の満足度						
	数値目標	70%以上	実績数値	100.0%	目標達成度	100.0%			
	成果の代表事例	プレミアム商品券の839,221,908円分の商品券消費があった。 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)		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)	今回もコロナの影響で、学生が学校に来ることが少なく、また、商店街の会議の回数も減ってしまいなかなか事業が前に進まなかった。今後、商店街の個店等のPRや売上UPにつながる事業を学生とともにバイローカルやICTを活用した事業を検討していく。							

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～ 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"> ・時期：2021年9月3日・10日・17日・24日・10月1日の5日間（すべて金曜日）に講義、グループワーク及び発表会を18時30分～21時に開催し、合計5日間、12.5時間で実施した。またフォローアップとして、12月3日（金）の18時～20時にオンライン形式で実施した。 ・会場：茨木商工会議所 ・9月3日：開校式、基調講演、事業計画作成の基礎知識、創業イメージを膨らませ、一步踏み出すきっかけづくり。 ・9月10日：財務の基礎知識、資金繰り計画、資金の調達方法、売上予測の出し方等。 ・9月17日：人事労務の基礎知識、巻き込み力、「ヒト」の雇用時の基礎知識、能力や人脈の棚卸。 ・9月24日：販路開拓の基礎知識、顧客へのアプローチ手法～選ばれるために、日本政策金融公庫担当者及び中小企業診断士の個別相談、顧客視点の考え方等。 ・10月1日：ビジネスプラン発表、効果的なプレゼンテーション、閉会式～スモールステップでも始めてみる、事業計画のブラッシュアップ。 ・オンラインで追加フォローアップを実施。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。 							
		①府施策連携	起業家の育成、創業の促進：参加者の中で、ビジネスプランコンテストを推薦し、エントリーいただいた。						
		②広域連携							
	③市町村連携	茨木市広報で告知、市創業施策（創業者補助事業、特定創業支援等）の紹介、特定創業支援終了証発行依頼。							
	④相談相乗	カルテ化12件							
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)	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。また講師とのコミュニケーションも積極的に取っていることで、スクール終了後の、特定創業支援終了証発行に不足している授業のみの受講を希望される方や、カルテ化の増加につながっている。特定創業支援終了証発行件数は9件となった。							
		代表指標	受講者の創業見込件数						
		数値目標	3	実績数値	3	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	中東への日本製品の輸出をメインに行う個人事業で創業希望者が受講。1日目から参加者同士のネットワークと知識の幅を広げていき、令和4年夏頃を目途に創業を目指すことになった。現在は、輸出商品の選定、社会事情変化の情報収集等を行っている。							
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)	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初回だった。カリキュラムに対する満足度で、やや不満と回答された方は2名で、共に創業に対する意識が非常に高い方だった。逆に2日目で参加を辞退された方は、レベルが高すぎてついていけないとの理由を確認している。要因として、テーマ毎に講師を選定し、事前打ち合わせの中で、すり合わせが上手く出来なかった可能性があると感じています。次期開催の実施では講師を一人に限定し、テーマの全体像（伝えたいこと）と詳細（知識部分）をバランスよく抗議いただくように設定する。							

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3.9%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)							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p><1回目></p> <p>■開催日：2021年7月16日(金)</p> <p>■時間：13時00分～16時00分</p> <p>■場所：茨木市役所南館10階大会議室</p> <p>■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、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。</p> <p><2回目></p> <p>■開催日：2021年10月19日(火)</p> <p>■時間：13時00分～16時00分</p> <p>■場所：茨木市役所南館10階大会議室</p> <p>■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職場のお悩み相談と職業訓練なんでも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。</p> <p><事業手法(①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果)の具体的な連携・効果を記載></p>							
		①府施策連携	地域労働ネットワークの関係機関と連携を取り、合同就職面接会の広報・一部運営をしてもらう。						
		③市町村連携	会場関係、求職者向けポスター・チラシ作成等は茨木市役所が担当し、当商工会議所は、求人企業募集及び面接会開催PRに重点を置いて、連携を図った。						
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)	30.0	総支援企業数(実績)	33.0	支援実績率	110.0%	満足率	75.8%
	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34社であるが、小規模事業者には当たらない企業(大企業)が1社あるため、支援企業数としては、33社となった。昨年度と比べ、参加企業数が増え、雇用情勢の一役になれたものと確信をしております。 アンケート集計結果から「満足」「やや満足」が25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	3	実績数値	7	目標達成度	233.3%		
	成果の代表事例	(株)A社では、2名を正社員で採用し、その内1人は、採用が難しい「通訳」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	目標値(実績)	104	目標達成度	57.8%			
	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33社となっているが、実際のところは、大企業が1社あり、延べ企業数では34社になり、目標は上回った。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7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、成功したと思われる。 来場者数がここ数年伸び悩んでいるので、2022年度に関しては、来場者数を増やすことを念頭に置いて、取り組んでいきたい。							

茨木商工会議所

事業名		バイオ産業推進事業							
想定する実施期間		2015 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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>【2月1日 彩都バイオサイエンスセミナー開催】</p> <p>テーマ：バイオサイエンスの時代を語ろう ～サラヤの衛生・環境・健康へのチャレンジ！～</p> <p>講師：サラヤ株式会社 代表取締役社長 更家 悠介氏</p> <p>参加者：46名 ※内訳：会場17名、オンライン29名（カウント対象企業数 34名）</p> <p>(注) 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。</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>							
		①府施策連携	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・運営の部分で連携を行った。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)	40.0	総支援企業数(実績)	34.0	支援実績率	85.0%	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)	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。昨年度まで実施していた共同出展事業は新型コロナの影響も考慮し実施しなかったが、本産業の関連事業所の裾野を広げるセミナーでは、62名の申込を獲得したが、直前のキャンセルにより46名の参加者となった。消毒液で有名なサラヤの社長に登壇していただいた割には、参加者が伸びなかった。しかしながら、目標値はクリアし、参加者のアンケート結果からもライフサイエンス分野参入への意識変化が見られ、一定の成果があったように考える。							
		代表指標	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	実績数値	8	目標達成度	80.0%		
	成果の代表事例	セミナーの参加企業から次のようなコメントをいただいた。「バイオサイエンスにおいても、新しい技術、革新的なバイオ製品の実用化が求められている。更家社長のようにバイオ製品のグローバルな展開も必要と思う。」「様々な分野の産業、企業が連携していくことで、地球の将来の展望が見れると確信できた。」「社長の役割は魚の居るところに船を連れていくこと、なるほどでした。」(原文のまま)など、今後の経営的な視点を参加企業に植え付けることができた。ある意味、有名会社の社長講演ということで、過去のバイオサイエンスセミナーと違う結果を参加企業にもたらすことができた。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	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。コロナ禍のため、セミナーの開催方式をハイブリッド形式に変更したが、当日の参加率は低くなった。一方で、バイオ・ライフサイエンス関連企業は特殊な業種のため一般企業への認知度が低い傾向がある。次年度は、バイオ・ライフサイエンス認知度向上を目的とした事業内容で実施する予定である。							

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4回の販売促進イベントを開催し、延べ26件の出展があった。イベントごとに波はあるが80.9万円（対前年度比109.3%）の売上げに繋がっている。
出展者の中からリーダー的な存在となる人材と情報を交換し、準備段階から出展に関する意見をくんでいる。コロナ禍で中止となったイベントもあるが、規模を縮小しても出展機会を増やすことが出来た。出展者同士の横の繋がりにより、出展店舗同士で出展アイデアが生まれている。アンケート回収率も上昇、今後の出展方法を検討する意見も多く聞かれた。

4月3日 春のガンバル市 7店舗 20.6万円
10月16日 黒井の清水大茶会 4店舗 9.8万円
10月22日 いばたま夜市 4店舗 13.6万円
12月4日 冬のガンバル市 11店舗 36.9万円

以上4事業、延べ4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

③市町村連携

④相談相乗

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。

出展場所の確保に、茨木市との連携は欠かせない。公園緑地課、都市計画課、市民会館跡地活用推進課などと連絡を取っている。

カルテ化出来ない軽微な相談は常に受けている。補助金情報等も逐次流している。

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)	26.0	支援実績率	81.3%	満足率	57.7%
------------	------	------------	------	-------	-------	-----	-------

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)

支援企業数の内訳は、茨木25件、箕面は1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。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もある。
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

61.9%

目標達成度

88.4%

成果の代表事例

寝具店の出展だが、露天営業許可を取り出展当日は揚げたてコロッケを販売。お客様にチラシを配布することで、後日の売りにげに繋がっている。

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)

箕面市からの出展が非常に少なかった。箕面市内でもイベントを行いたいと考えているが、公園使用のハードルが高く、好立地場所を探せるかが不明。

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。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、災害と感染症対応力を高めていただくことを目的に実施します。

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

「基礎からわかる 事業継続計画 (BCP) 策定セミナー」を開催し、災害に加えて新型コロナなどの感染症に対する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】2021年9月7日(火)
【場 所】茨木商工会議所
【内 容】
①BCP(事業継続計画)策定のポイント
②新型コロナウイルス感染症に打ち勝つBCP対策
③地震・風水害・感染症におけるBCP発動の事例紹介
④大阪府「超簡易版BCP『これだけは!』シート(新型コロナ対策版)」の解説
【講 師】ミネルヴァベリタス(株) 代表取締役 松井 裕一朗 氏

<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10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。

計画に対する実績(数値)

総支援企業数(計画)	20.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	75.0%	満足率	85.7%
------------	------	------------	------	-------	-------	-----	-------

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)

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」(新型コロナウイルス感染症対策版)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	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%	実績数値	100%	目標達成度	100.0%	

成果の代表事例

既に災害対応のBCPを作成し、社内研修で従業員に啓発を行っていた製造業の総務担当者が、このたびの新型コロナウイルス感染症対応のBCPの必要性を強く感じてセミナーに参加。本セミナーを通じて、「超簡易版BCP」(新型コロナウイルス感染症対策版)の作成を経験し、感染症への対応の動機づけとなった。

その他目標値の実績

目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度
---------	--	---------	--	-------

実施結果

課題及び次期以降への取組み
(実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)

参加者数は目標を下回ったが、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。今後の支援については、①大阪府の担当者から案内のあった、大阪府商工会連合会のBCP策定支援制度の活用、②茨木商工会議所が「事業継続力強化支援計画」に掲げる連携損保会社と共にフォローする。②でのフォローについては、感染防止対策の観点から動きづらい面があった。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。

茨木商工会議所

事業名		障がい者を雇用する際のポイントセミナー							
想定する実施期間		2021 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)	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)	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	<p>■開催日：2021年10月12日（火）</p> <p>■時間：14時30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：17社17名（うち、大企業2社2名含む）</p> <p>■テーマ：「障がい者雇用の基本」</p> <p>講師：大阪府商工労働部雇用推進室就業促進課 ご担当者様 「障がい者を雇用している企業の事例報告（2社）」</p> <p>講師：日東ひまわり茨木(株) ご担当者様 (株)新・栄 ご担当者様</p> <p>■内 容：障がい者雇用に関する施策の周知や既に障がい者（主に精神・発達障がい者）を雇用している企業の先進事例を紹介して頂き学んで頂いた。</p> <p><事業手法（①府施策連携・②広域連携・③市町村連携・④相談事業相乗効果）の具体的な連携・効果を記載></p>							
		①府施策連携	大阪府就業促進課障がい者雇用促進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。						
		④相談相乗	参加者へのアンケートや聞き取りにより、相談事業にも繋げようとした。						
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)	15.0	支援実績率	60.0%	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)	<p>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ます。また、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、障がい者雇用を取り巻く環境は大きく変わって来ています。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。</p> <p>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（特に精神・発達障がい者の方を雇用している企業）を聞きたい」という企業にむけて講義を行ないました。</p> <p>実際、参加者からは「障がい者の採用雇用と実習受け入れの実例の話が聞いて良かった」「障がい者雇用の基本ステップについて、理解を深めることができた」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まます。</p> <p>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、「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ます。</p>							
		代表指標	障がい者雇用の理解が深まった						
		数値目標	70%以上	実績数値	100.0%	目標達成度	100.0%		
	成果の代表事例	参加者の方から「具体的に何から手をつけていけば良いのか分からなかったが、今回のセミナーを拝聴し、方向性が見えてきたように思います」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ます。							
その他目標値の実績	目標値(計画)		目標値(実績)		目標達成度				
実施結果	課題及び次期以降への取組み (実績が目標値に達していない場合は、その理由や今後どのようにフォローするのか)	参加者アンケートからみると、講義の満足度調査の数値は高く、参加された皆様も大変納得されておられた。また、指標である「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、支援企業数が目標を若干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		三市一町合同就職面接会							
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)	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・商工会が連携することによって提供し、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							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	■開催日：2022年1月26日(水) ■時間：13時00分～16時00分 ■会場：茨木市役所南館10階大会議室 ■参加企業：15社 ■求職者：63名 ■内容：合同就職面接会、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、職業適性診断、職場のお悩み相談							
		<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・運営を行なった。						
②広域連携	4団体が主に求人企業の募集を行ない、当事業の告知をすることにより、中小企業が通常カバーできない地域の人材発掘や採用活動を行なうことが出来た。また、当日は4団体担当が協力し運営した。								
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)	16.0	総支援企業数(実績)	15.0	支援実績率	93.8%	満足率	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)	茨木市・高槻市・摂津市・島本町の4自治体と茨木商工会議所・高槻商工会議所・摂津市商工会・島本町商工会の4団体による共催で実施した。商工会議所・商工会が参加企業の募集を行った結果、参加申込は39社であった。 厳しい雇用情勢の中、1社でも多くの中小企業等に参加して頂きたかったが、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため、行政機関との協議の結果、密にならないスペースを確保するためにも、参加企業は16社に選定させて頂きました(1社、採用担当の方が、新型コロナウイルス感染症の濃厚接触者の可能性がある方になった為、面接会当日に急遽不参加となり、参加企業は15社になりました)。 当日の来場者総数は63名、面接者数は55名、中高年齢者就労相談は4名、シルバー人材センター相談は4名、雇用保険・年金相談は1名、福祉のお仕事相談は5名、職業適性診断は5名、職場のお悩み相談は0名の参加があった。(重複含む) 満足度については、企業アンケート集計から、面接者が多い企業は概ね満足度が高い傾向が見られた。すなわち、全体的には、「満足」8社、「やや満足」6社、「やや不満」1社、「不満」0社であった。 代表指標 参加企業のうち採用に至った企業数 数値目標 5 実績数値 8 目標達成度 160.0%							
	成果の代表事例	面接を行った企業数は14社であった。結果は、採用企業数8社、採用人数は9名であった。その中でも採用が特に難しいと言われている運輸業のS社は、乗務員を採用出来るなど、当事業を大いに活用頂いた。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	100	目標値(実績)	63	目標達成度	63.0%		
			来場者へのアンケート配布枚数より来場者数は63名であった。新型コロナウイルス感染症の影響により、参加企業数が前回より減少した中では、まずまずの実績数かと思われます。						
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)	各商工会議所・商工会の広報活動等により、参加企業に関しては、当初目標以上の企業を集める事が出来た。次年度も多くの企業に参加して頂けるよう、広報活動を充実させていきたい。また、来場者に関しては、当初の目標値には達することが出来なかったが、新型コロナウイルス感染症の影響及びどちらかと言えば売り手市場となっているので、中小・零細企業にとっては厳しい求人活動が続いています。来年度は、チラシやポスターの掲載を増やしていくとともに、大学等との連携を密にして、求職者数の向上を図りたい。							