

# 令和6年度（2024年度） 事業実績報告書

## I. 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7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）		2,120（令和7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っ旋を行うこと。</p> <p>⑪商業取引に関する仲介及びあっ旋を行うこと。</p> <p>⑫商業取引の紛争に関するあっ旋、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>			

## 2. 事業概要

茨木商工会議所

### (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、⑥新型コロナの余波及び原油・原材料高騰、物価上昇等の影響に対する支援の6つを重点目標とする。

特に、新型コロナの余波及び原油・原材料高騰、物価上昇等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、234件の事業所カルテを作成し、それぞれの支援を実施した。新型コロナの余波によるビジネスモデルの転換や、原材料費や物価高騰による経営課題が浮かびってきた。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、資金調達は融資よりも補助金を求めるニーズが多く見受けられた。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。創業支援では、茨木市では「産業競争力強化法に基づく特定創業指導」修了者に独自の支援策を実施しており、当会議所と茨木市と連携して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 + o B）、消費者向け（B + o C）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

相談件数はコロナ前より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おり、1件あたりの相談対応時間が長くなる傾向がある。また、新たな事業をするには資金調達が必要となるが、コロナ禍の借入で融資残高が減少していない事業者も多くみられ、資金調達面が課題となっている。事業者向け補助金の公募回数も減っている現状から、少ない公募に申請が殺到することから採択率は低くなっている。

### (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						
相談内容は直接的な新型コロナの影響から原材料費や物価高騰等、その他事業環境の変化による相談にシフトした。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、新型コロナ時代の多額の借入金の元金返済が進んでおらず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) 宿泊業						
新型コロナで定着したリモートの増加でビジネス出張の宿泊者が戻ってこなくなり、ホテル運営の見直しにあたっての相談事例を紹介する。低迷した稼働率を元に戻す方策を事業者とともに検討した。着眼点として、①インバウンドが史上最高の水準で推移していること、②国内の観光旅行客の回復、③大阪関西万博の開催による宿泊需要を軸に考えた。インバウンドや国内観光客に支持されるホテルに生まれ変わるために事業計画作成を支援した。具体的には、①定食で提供していた朝食メニューを“食いだおれ”大阪をイメージできる朝食ブッフェにリニューアル、②インバウンドに向けて一部の客室を“日本”を感じられる内装にリニューアル、③館内表示に英語や中国語を併記、④多言語対応自動チェックイン機の導入を計画に盛り込み、顧客満足向上と人材不足克服を目標とした。この事業計画を実行するにあたり多額の費用が発生するため、各種補助金制度を案内した。						
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	228	234	102.6%	5	
支援機関等へのつなぎ	支援数	62	62	100.0%	4	
金融支援（紹介型）	支援数	4	3	75.0%	3	
金融支援（経営指導型）	支援数	37	41	110.8%	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	3	3	100.0%	3	
記帳支援	事業所	1	1	100.0%	3	
労務支援	支援数	75	74	98.7%	3	
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	12	11	91.7%	3	
販路開拓支援	支援数	3	6	200.0%	4	
事業計画作成支援	支援数	13	14	107.7%	4	
創業支援	事業所	97	96	99.0%	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	4	6	150.0%	4	
5S支援	事業所	0	0		—	
IT化支援	事業所	0	0		—	
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		—	
事業承継支援	事業所	1	1	100.0%	3	
災害時対応支援	事業所	0	0		—	
フォローアップ支援	事業所	0	0		—	
結果報告	事業所	225	230	102.2%	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	—	—	0	0	—	—
税務相談※記帳支援	継続	回数	8	7	87.5%	3
金融相談	継続	回数	10	3	30.0%	2
労務相談	—	—	0	0	—	—
その他相談	継続	回数	6	12	200.0%	5

## 4. 地域活性化事業

## 茨木商工会議所

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88%を占めるなど好評をいただいた。「北摂移動販売車EXPO」では、コロナ禍で購入した移動販売車の出店場所の提供と大阪関西万博の気運醸成の目的として実施した。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などの支援を実施し、茨木市での創業者を創出した。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	74	113.8%	83.8	自社のPRとなった事業者の割合	70%	87.8%	125.4%	5
○	創業支援事業	30	34	113.3%	97.1	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	36	39	108.3%	82.1	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・チャネル3.0事業	32	40	125.0%	72.5	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%	75.0%	107.1%	4
○	育児・介護休業法に関するセミナー	25	27.5	110.0%	96.2	参加者のうち、育児・介護休業法に関して、理解したと回答した割合	70%	88.4%	126.3%	5
○	新事業展開支援事業	36	34.5	95.8%	93.9	新事業展開に向けて事業計画を作成した事業者数	6	6	100.0%	5
○	北摂移動販売車EXPO	25	26	104.0%	80.8	自社のPRとなった事業者の割合	70%	84.6%	120.9%	5
○	三市一町合同就職面接会	25	25	100.0%	84.0	参加企業のうち採用に至った企業数	5	5	100.0%	5

※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。

令和6年度(2024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

## 令和6年度（2024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	創業支援事業								
想定する実施期間	2021 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	<p>事業の目的（現状や課題をどのような状態にしたいか）</p> <p>コロナ禍で下降傾向が続いている景気は、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は思えない。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。</p> <p>支援する対象（業種・事業所数等）</p> <p>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。</p>								
実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>・時期：2024年9月～10月の平日夜に開催。（9/6, 9/13, 9/20, 9/27, 10/4の金曜日に全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なる。</p> <p>・会場：茨木商工会議所</p> <p>・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。</p> <p>・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(23名)。創業を加速させる。</p> <p>具体的な内容は次の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> <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。</li> <li>・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。</li> <li>・大阪府や茨木市が実施する創業に関する事業や各種情報を受講者に提供する。</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> <p>①府施策連携 商-19：創業・経営革新：創業塾の受講者等で、大阪府やが実施する創業に関する事業や各種情報を受講者に提供する。</p> <p>②広域連携</p> <p>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。</p> <p>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。</p>								
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)	34.0	支援実績率	113.3%	満足率	97.1%
	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、参加者同士のつながりが生まれていた。スクールの時間だけでは話したりないと、実施時間の前後に個別で時間を創って面談されている方もいたり、参加者同志自動的に行動される方が多かった。</p> <p>自分とは異なる経験をもつ方の意見はとても新鮮で、視野が広がる。といった声や、創業という同じテーマを志す方々なので、応援したくなるし、自分自身も負けずに頑張ろうと励みになる。といった声があった。</p> <p>また、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）には、は延べ20件の相談があった。</p> <p>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。</p> <p>特定創業支援終了証発行を希望する件数は23件となった。</p> <p>アンケート結果での満足度は非常に高い。</p>							
	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	<p>来年ごろから夫婦でレストランカフェの創業を計画中の方が受講。本人はシェフ、奥さんはパティシエとして現在は個々に勤務をしている。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、年度末をめどに創業を目指すことになった。創業地も決まり、自治体の創業関連の補助制度や、融資をうまく利用しつつ早期OPENに向けて準備中。</p>							
	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	<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」という質問について、ほとんどの方が「勧めたい」を選択した。</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、個別にお話ができる時間を取りたい、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。そのため今後は当所独自で実施している異業種交流会やクリエイターミーティングと連携した交流イベントの機会を設けたいとも考えている。</li> <li>各回次回までに考えてください、といった個別ワークがあり、欠席された方はそのワーク発表の輪に入りにくいことがあった。欠席された方へのフォロー（資料のメール送付や、ワーク内容の説明）を行いたい。</li> </ul>
------	---	--

令和6年度(2024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

## 令和6年度（2024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～ 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		<p>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、お客様に「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。</p>																																		
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		<p>本年度は7回の販売促進イベントを開催し、延べ40件の出展があった。イベントごとに波はあるが200万円の売上げに繋がっている（前年比146%）。イベントの認知度向上に伴い来場者数の増加と売上の増加に結びついたものと思われる。昨年ほどではないものの夏の猛暑等、天候が不安定な回があった。集客への影響もあったと思われる為、次年度は万全を期して望みたい。又、一時に予想を上回る来客が重なり事前準備でさばききれず十分な対応が出来なかった等、これまでには無かったケースが発生している。様々な状況に柔軟に対応できる様、対応策を事前に考えておく必要がある。</p> <p>4月13日、5月3日、12月21日 ディオス北千里マルシェ 5店舗 10.9万円      6月16日 初夏のガンバルフェスタ 14店舗 73.8万円      10月12日 秋のガンバルフェスタ 13店舗 44.3万円      10月13日 黒井の清水大茶会 5店舗 28.6万円      11月23日、24日 農業祭 3店舗 42.3万円      以上7事業、延べ8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。</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="6"></td></tr> <tr> <td>②広域連携</td><td colspan="6">箕面商工会議所と連携し、近隣市も含め出店機会を設ける事が出来、実績も増えた。</td></tr> <tr> <td>③市町村連携</td><td colspan="6">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。</td></tr> <tr> <td>④相談相乗</td><td colspan="6">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的有效活用し、相談に対応している。</td></tr> </table>							①府施策連携							②広域連携	箕面商工会議所と連携し、近隣市も含め出店機会を設ける事が出来、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的有效活用し、相談に対応している。					
①府施策連携																																				
②広域連携	箕面商工会議所と連携し、近隣市も含め出店機会を設ける事が出来、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的有效活用し、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)	40.0	支援実績率	125.0%	満足率	72.5%																										
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35件、箕面5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。猛暑等の気候要因もあり出展者全店が万全の体制ではなかったものの、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。又、新たな出展者の募集を行った結果、従来とは違ったより幅広い業種の出店に繋がり、新たな顧客層の獲得に繋がったものと思われる。今後も地域に根付いたイベントとして定着化を図ると共に、新たな来場者の層の獲得に繋げていきたい。																																		
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	75%		目標達成度	107.1%																												
成果の代表事例		イベント実施も回を重ねる事で認知度も上がったものと見受けられ、集客力の向上もあり、昨年より売り上げを伸ばしている店舗が多かった。来場者に取っては「(地元の企業を応援する)地産地消の意識を高める場」「様々な商品やサービスを試す事の出来る場」であり、出展者側においては来場者の反応を見る為の機会となる、といった側面もある。開催時期の気候や来場者のニーズに合致した業種が反応が良く、売り上げが多い店舗は1日で30万円以上の売り上げを記録した。																																		
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		イベント一回あたりの出展者数は概ね増加しており、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。散見された問題点は以下の2点である。 ①当日の悪天候による影響②来客が思いのほか多く対応出来なかった。 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に関しては事前準備を行い対応力を高める必要がある。しかしながら特に食品の場合、温度管理や衛生管理の必要性がある上、当日の天候に売り上げが相当左右される為、売り上げ予測が立てにくい部分もある。商品構成の見直し等も含めた対応力を要する。																																		

令和6年度（2024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

## 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や、原油・物価高騰、円安による調達コスト増は、中小企業の経営に深刻なダメージを与え続けており、人材不足も顕著となっている状況からも、企業の息切れが本格化することが危惧される。企業存続のためには、現下の事業環境の変化に対応できる新たな事業展開による売上創出が不可欠な状況である。そこで、新たな事業展開にチャレンジする中小企業の事業計画策定等を支援し、経営改善を図っていただくことを目的とし実施する。														
支援する対象 (業種・事業所数等)	新型コロナウイルス感染症や、原油・物価高騰、円安による調達コスト増の影響を克服するため、新事業展開にチャレンジする企業を対象とする。														
事業の概要	<p>■新事業展開に向けた事業計画書作成のセミナーを開催した。</p> <p>【開催日】2024年5月15日</p> <p>【場 所】茨木商工会議所</p> <p>【内 容】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>①補助金の目的を理解していますか？ 大阪府や国は何のために補助金を出しているのでしょうか？ これを取り違えると、申請は無駄に！</li> <li>②ダメな書き方していませんか？ 事業のアイデアはいいのに書き方で大失敗。 注意すべき3つのこととは？</li> <li>③事業計画書、書き方のポイントは「物語」 新事業展開テイクオフ補助金の記載欄には何を書くのか。 小規模事業者持続化補助金の記載欄には何を書くのか。</li> </ul> <p>【講 師】合同会社 照参会 中小企業診断士</p> <p>【参加者】31名（27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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td>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）」事務局の大阪産業局の担当者がチラシを配布し説明した。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>当会議所と広域連携先の高槻商工会議所の担当者と連絡を取り合い、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。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>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。</td> </tr> </table>							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）」事務局の大阪産業局の担当者が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。
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）」事務局の大阪産業局の担当者が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)	34.5	支援実績率	95.8%	満足率	93.9%						
	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)	新型コロナの余波による生活様式の変化や物価高騰、人材不足などによる大きな経営環境の変化に対応するため、新たな事業展開に取り組む事業者を支援するために実施した。セミナーの参加者は目標値を少し下回ったが、事業者の意識の高揚だけでなく新たな事業を取り組むきっかけになった。本事業を実施することにより、補助金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。補助金申請については、事業計画作成段階から実行段階までハンズオンで支援することができた。また、経営者には補助金申請を通じて新たな気づきを持っていただくことができた。支援先の中には実際に補助金を受けることができた事業者も見受けられ、資金面での課題に役立った。													
	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	実績数値	6	目標達成度	100.0%									
	成果の代表事例	ビジネスホテル運営会社が新型コロナで定着したリモートオンラインの増加でビジネス出張の宿泊客が減少し、稼働率がコロナ前に戻らない状態だった。史上最高水準の訪日外国人や国内旅行客の回帰に着目し、客室の改装や外国語対応、朝食ブッフェメニューの工夫などを盛り込んだ事業計画を作成した。その事業計画作成段階では事業者と支援者でアイデア出しを行い、結果として補助金の申請をし採択された。													
	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)	セミナー参加者は目標を少し下回ったが、参加された方の満足度は高かった。セミナー終了後、大阪府新事業ティクオフ支援事業などの補助金申請のための事業計画作成のアドバイスを行った。国の補助金に採択された事業者はあったが、本事業のメインである大阪府ティクオフ補助金は申請はしたもののが不採択となった事業者が多く見られた。全体の採択率が低かったことも影響したが、今後はさらに補助金ごとの特徴を研究して支援していく必要がある。
------	--	---

【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)	28.5	支援実績率	95.0%	満足率	92.6%
	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）	新たな事業を展開するため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。							
	指標	新事業展開に向けたハンズオン支援等を希望した事業者数							
	数値目標	8		実績数値	6		目標達成度	75.0%	
	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)	6.0	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）	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、6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	6		目標達成度	100.0%	
	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6年度（2024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		北摂移動販売車EXPO							
想定する実施期間		2024 年度～ 2024 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、お店に集まれば「三密」になる事から、コロナ禍でも飲食店の継続や今後の事業展開を考えていた事業主は、テイクアウトの実施や移動販売車の購入など前向きな投資をしてきた。また、直近では、店舗を持たずに移動販売車での創業も散見されるようになってきた。しかし、移動販売車の数が増えるにつれ、自由に移動できる一方、出店場所の確保が課題となっている。また、茨木のイベントでも、地元の移動販売車が出展したいが、イベントの主催者と接点がなく、大阪市内からの移動販売車が出展したり、ミスマッチも多い。そこで、移動販売車を集め、地元にこれだけの移動販売車がある事をPRすることで、サービスを提供する事業者の認知向上・販路開拓に繋げながら、出店者や来場者に向け2025大阪・関西万博開催の機運醸成にも繋げる。							
支援する対象 (業種・事業所数等)		茨木市・高槻市・摂津市・箕面市・島本町等で移動販売車により事業を営む事業者							
事業の概要	【事業手法】販路開拓型 【北摂移動販売車EXPO出店説明会・交流会】 【実施時期】令和6年9月2日 【実施場所】茨木商工会議所								
	【北摂移動販売車EXPO】 【実施時期】令和6年9月28日 11時～19時 【実施場所】茨木市中央公園グラウンド 【支援対象企業数】26者 参加者約3500名 【内容】 移動販売車ということでキッチンカーを中心に、物販の車も参加いただき実施。ステージもトラックを利用したステージカーを用意。ミャクミャクの着ぐるみや万博まで195日の看板を設置し大阪・関西万博開催に向けた機運醸成にも貢献した。								
	<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	商-17：府が推進する大阪・関西万博開催に向けた機運醸成事業を大阪府と相談しながら推進するなど、府施策連携を図り実施した。							
	②広域連携	北摂地域（摂津市・高槻市・島本町・箕面市・茨木市）が連携して実施。事務局による企画会議（5/30・8/7）や移動販売車同士の交流（9/2）につなげた。 支援対象事業者内訳は摂津2者、高槻8者、箕面2者、茨木14者							
	③市町村連携	茨木市でも、大阪・関西万博開催に向けた機運醸成に向けて、周知を推進するとしている。本事業について、茨木市と連携して取り組むこととして、茨木市にも万博ブースを出展頂き、後援もしていただいた。							
	④相談相乗	今まで、会議所と接点の少ない店舗を持たない飲食店であるキッチンカーの参加も多いので、新たなつながりとなり、相談へつながりつつある。							
	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)	26.0	支援実績率	104.0%	満足率	80.8%
	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)	支援事業所数は26者に出店頂き、計画企業数に達することが出来た。なかなか出店場所を確保することが難しい移動販売車に対し、場の提供が出来、さらにPRができた事業者割合も84.6%をおおむね好評を得ることが出来た。当日は全体で220万円以上を消費した結果も出、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							
事業全体の実績／目標達成度	数値目標	70%	実績数値	84.6%	目標達成度	120.9%			
	成果の代表事例	小売の移動販売車が39万円を売上げがトップで、お店に新規の来客につながったと報告を受けている。20万円以上の売上したキッチンカーもあった。10万円以上の売上は5台。							
	その他目標値の実績	目標値(計画)	2,000	目標値(実績)	3500	目標達成度	175.0%		
実施結果	当日の来場者数								
	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)	今回は茨木市さんが次の日に別のイベントをするということで、経費的にもミャクミャクの着ぐるみなどもうまく活用できることが出来たが、グラウンドの地下が駐車場ということもあり、グラウンドに置ける移動販売車の数が限られていることもあり、継続が難しい。							

令和6年度(2024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