

平成30年度 事業実績報告書

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
		F a x：	072-622-6632
		E - m a i l：	kobayashi@ibaraki-cci.or.jp
①設立年月日		①昭和23年5月12日	
②職員数 （うち経営指導員数）		②12名（6名） （平成31年3月31日現在）	
③所管地域		③茨木市	
④管内事業所数		④9,473 （平成26年経済センサスデータによる）	
⑤管内小規模事業者数		⑤6,015 （平成26年経済センサスデータによる）	
⑥会員数（組織率）		⑥2,104 （平成31年3月31日現在）	
※②、④、⑤、⑥については直近の数字を記載のこと			
□主な事業概要（定款記載事項等）			
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。			

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、の3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実施します。特に補助金申請のニーズは多く、事業計画作成の段階から支援の充実をしていきます。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努めていきます。また、住宅都市、学生の街としての機能を維持できるような地域商業者の意識改革を促し、新たなまちづくりを目指します。また、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の場を提供すると共に、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、207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。今年度は大阪北部地震や台風の直撃など災害の多い年でもあり、例年とは異なる相談が多く見られました。災害対応では、事業所の被災状況の把握から復旧や事業の再開に向けた相談を実施しました。特に災害からの復旧における資金調達の場面では緊急を要するものが大半で、時間の要するカルテ化を行わず電話で迅速に金融機関へ斡旋するケースが多く見受けられました。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実施しているため、特定創業支援実施機関の当会議所において創業相談の増加が続いています。創業者への相談では、事業計画作成に加え、開業後も実務的に必要となる記帳や販路など幅広い指導を実施しました。地域活性化事業では、販路拡大を目的とした事業所間（B to B）、消費者向け（B to C）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。

(3) 事業を実施した効果、所管地域の活性化の状況

災害後の事業者への対応を迅速に実施した結果、災害が原因で廃業という話もなく年度末には一応落ち着いてきたものと思われます。創業希望者への開業支援により、事業計画の作成から開業融資の斡旋などにより、茨木市内で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。また、既存事業者へは、資金調達面や売上に直接つながる支援、求人に関する支援を実施することにより、実務面で感謝される結果となりました。また「商店街と大学連携事業」では地元大学生が商店街活性化イベントに参画し、実際の社会で経験を積むと同時に商店街の活性化事業に一躍を担っていただきました。

(4) 事業を実施した結果浮かび上がった課題

今年度は災害が多く発生したため、災害発生時における実施体制の課題が浮き彫りになりました。職員の出勤体制の問題による初動対応、事業所の支援をしながらの被災状況の調査と国や地方自治体への報告面においては、限られた人員で行うには困難な面が見受けられました。

(5) 来年度への取り組み

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、の3つを重点目標とします。来年度10月には消費税率が引き上げられると共に、キャッシュレス化の推進など新たな変化のある年でもあり、それらに対応した事業所支援を実施していきます。労務面においては、国の進める「働き方改革」への対応への支援を実施していきます。根強いニーズの資金調達面では、融資や補助金を活用いただけるよう実施します。特に補助金申請のニーズは多く、事業計画作成の支援の充実をしていきます。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。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、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。

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

今年度は地震や台風の災害に見舞われた年でもあり、災害発生後の行政の支援策の問合せが多く見受けられました。“待ったなし”の案件は、相談申込書を書いていただいていたからではなく、電話やメールで適切な制度の説明や金融機関につなぎ迅速な対応を実施しました。普段の経営相談事業では、これまでの傾向と変わらず金融や創業の相談件数が多い水準となりました。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。また、創業者からの相談では、各界の専門家や機関につなぐことも積極的に実施しました。昨年に引き続き、国の補助金を獲得するための事業計画作成の相談が増加し、補助金がきっかけでこれまで作成したことのない事業計画書を初めて作成する経営者が増えました。補助金採択の有無にかかわらず、「いい勉強になりました」や「これまでしてきたことを整理して考えるきっかけになりました」と声を聞くことができ、経営者にとっても良い経験になったものと思われます。代表事例としては、店舗を地震で一部損壊し、続いての台風21号でも雨漏りなどの被害に遭われた飲食店の事例が挙げられます。店内の壁や床に亀裂が入り現在もその状況です。修繕とともにリニューアルも希望されているため、大阪府と大阪産業振興機構の「被災小規模事業者支援助成金」の公募を案内し、事業計画書の作成の支援を実施しました。その直後に公募開始となった国の「小規模事業者持続化補助金」の申請にあたっては計画書の作成支援を実施しました。この事業所は余談ですが、地震の直後は自らの店舗の復旧をしながら、飲食組合の役員を務める立場から組合員の支援、マスコミの取材対応にご協力もいただきました。

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	200	207	103.5%	5
支援機関等へのつなぎ	支援数	60	62	103.3%	4
金融支援（紹介型）	支援数	20	15	75.0%	3
金融支援（経営指導型）	支援数	50	38	76.0%	4
マル経融資等の返済条件緩和支援	事業所	2	0	0.0%	3
資金繰り計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	3
記帳支援	事業所	2	8	400.0%	5
労務支援	支援数	25	32	128.0%	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	5	4	80.0%	3
販路開拓支援	支援数	15	33	220.0%	5
事業計画作成支援	支援数	25	35	140.0%	5
創業支援	事業所	30	53	176.7%	5
事業継続計画（BCP）作成支援	事業所	2	3	150.0%	3
コスト削減計画作成支援	事業所	2	0	0.0%	3
財務分析支援	事業所	5	0	0.0%	3
5S支援	事業所	0	0		
IT化支援	事業所	3	4	133.3%	4
債権保全計画作成支援	事業所	0	0		
事業承継支援	事業所	10	10	100.0%	4
結果報告	事業所	190	189	99.5%	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、税理士による記帳指導を月1回ペースで実施し、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。

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	7	70.0%	3
税務相談	継続	相談件数	5	4	80.0%	4
記帳指導	継続	相談件数	2	4	200.0%	5
専門家派遣（同行）	継続	相談件数	3	4	133.3%	4

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		24 年度～ 30 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)	平成27年に立命館大学大阪いばらきキャンパスが開学した。当市においては、この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激減とともに、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った。近年、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、2020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、大学生の若い力と創造力を取り込むことは、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	商店街と大学の先生も入った会議で事業企画している。 販促イベント 平成30年8月に阪急茨木駅7商店会のマップを作成。合計204店舗掲載 9月には、茨木神社で、昭和のレトロ感をだした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も5店舗出店した。 12月には、阪急本通商店街内のまちづくり交流サロンにおいて、冬バージョンを行った。 先の商業者グループが3店舗の出店と1店舗が追手門学院大学とのコラボ缶詰の試食会を実施しふるさと納税への出品についてと商品パッケージのアンケート調査を行った。さらに、てづくり品販売が5店舗出店。また、追手門学院大学と近隣5商店会とのコラボ企画として、学生制作の商店街活性化映像の上映。子ども連れに商店街に来てもらうということで、昔のおもちゃ作り【割り箸てっぽう】の作成と的当てを実施した。ガンバ大阪にはガラボン抽選の商品提供をして頂いた。								
		<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								
	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									
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	4	支援企業数(実績)	4	支援実績率	100.0%	満足度	80	
	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)	平成30年8月に追手門学院大学と連携しながら阪急茨木駅7商店会のマップを作成。合計204店舗掲載 9月には、茨木神社で、昭和のレトロ感をだした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も5店舗出店した。 12月には、阪急本通商店街内のまちづくり交流サロンにおいて、冬バージョンを行った。 先の商業者グループが3店舗の出店と1店舗が追手門学院大学とのコラボ缶詰の試食会を実施しふるさと納税への出品についてと商品パッケージのアンケート調査を行った。さらに、てづくり品販売が5店舗出店。また、追手門学院大学と近隣5商店会とのコラボ企画として、学生制作の商店街活性化映像の上映。子どもに商店街に来てもらうということで、昔のおもちゃ作り【割り箸てっぽう】の作成と的当てを実施した。ガンバ大阪にはガラボン抽選の商品提供をして頂き、商店街のPRと認知度向上に貢献した。これにより、阪急茨木市駅7商店会では今後も商店街認知度向上のイベント等を実施していくことになった。								
		指標	商店街来街者数（通年）							
		数値目標	5%	実績数値	5%	目標達成度	100.0%			
	成果の代表事例	阪急茨木市駅東口商店会会長が、大学との連携事業を実施したいと商工会議所に相談があり、追手門学院大学地域創造学部とマッチングさせた。同商店街を含め、阪急茨木市駅周辺7商店街が合同で、商店街マップを大学の協力を得て作成する企画が立ち上がった。来年度は販促イベント等を実施する計画が立てられた。								
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)	茨木市では北部・彩都での大規模物流拠点整備やJR総持寺駅設置に伴う旧東芝跡地でのまちづくりが計画されている。こうしたなか、茨木市は、中心市街地活性化基本計画の策定を進めており、当商工会議所もその取組に参画している。また、阪急茨木市駅に隣接する複合ビルでは建替えの動きが出てくるなど、商店街を取り巻く環境も様変わりしつつある。商店街の活性化もそうした動きに連動することが必要である。商工会議所は、引き続き商店街支援の取組みのひとつとして大学との連携強化も継続し地域活性化への取組をさらに強化していく。								

茨木商工会議所

事業名		創業支援事業							
想定する実施期間		H23 年度～ H30 年度まで ※複数年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は減少している。日本全体としては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）在住の創業に興味があり、ビジネスプランをお持ちの一般の方（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、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	○開催日：平成30年8月25日、9月1日、8日、15日、22日（いずれも土曜日） ○時間：全日とも10：00～17：00（計30時間） ○会場：茨木商工会議所 ※平成30年12月8日（土）13：00～17：00フォローアップセミナー実施 ○講師：(株)ネクストフェイス 東川 仁氏 深田税理士事務所 深田 壽氏 (株)TENPACHI 福満ヒロユキ氏 ○先輩起業家：藤井 円氏、平井利智氏 ○申込：34名 参加者数：29名 修了者：20名 ○具体的内容 午前中は講義、午後は午前中に学んだ講義の内容を自分のプランに落とし込み、グループディスカッションを実施した。参加者相互で事業内容を話合うことで、ビジネスプランのブラッシュアップを行った。講義内容は、①ビジネスアイディアの固め方、②ビジネスプランの作り方、③マーケティングの基礎知識、④数値計画作成法、⑤プレゼンテーション法等。また、受講生同士の名刺交換会や先輩起業家との交流で、人脈作りを図った。なお、5日目の講義は、各自の事業計画（サマリー）を発表してもらい終了した。平成26年度から実施している、茨木市の「特定創業支援事業」の認定講座となり、必要項目「経営・財務・人材育成・販路開拓」をカリキュラムに組み入れている。 ＜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	府連携策で、大阪府創業スタートアップ事業（ビジネスプランコンテスト）、金融施策など操業に関する支援策を紹介している。						
		③市町村連携	セミナー告知を「市報」や公共施設で協力してもらう。市の創業支援策の案内や、窓口紹介等で担当者間で連携を図っている。茨木市の「特定創業支援事業」の認定講座として、規定のカリキュラムを受講した受講生には「証明書」を発行する。平成30年度は、過去の受講者を含め、特定創業支援の認定を5名が申請、1名が茨木市内で開業し、2019年度も1名開業予定である。						
④相談相乗	受講事業所のカルテ化で目標10名に対し、実績は17名（目標達成度170%）セミナーとカルテ化で創業支援に繋がっている。個別相談では、事業計画書の作成支援を行い創業融資の斡旋、開業に向けての専門家相談の実施など、セミナー終了後も支援を実施している。								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	29	支援実績率	72.5%	満足度	90.4%
	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)	創業に関する漠然とした興味から、知識習得やグループワークを通じて、「創業」に関する具体的なプランを作成する、創業の具体的な期日を決める、事業内容の詳細を決める等の実際の行動に繋がっている。様々な経歴をもつ方が交流することで、ビジネスプランのヒントやアイデアをもらい、受講者各自のビジネスプランのブラッシュアップを図ることができた。 また、講座の中で、相互のビジネスプランを発表して情報を共有することから刺激を受け、モチベーションアップにも繋がったと思われる。 受講後のアンケート結果からも、約9割の方から「創業に関する意識変化」が見られた。 また、講座終了後も、受講生同士が情報交換を行い、定期的に交流を図るなど、起業に向けての協力関係が生まれている。(デザインで開業予定の受講生に、他の受講生が取引先を紹介する、開業したパソコン教室に、他の受講生がHP作成のために受講する、など具体的な事例が生まれている。)							
		指標	受講者のセミナー受講後における意識の変化						
	数値目標	受講者の7割以上	実績数値	88.0%	目標達成度	125.7%			
	成果の代表事例	以前より、創業の意欲は持っておられたが、本セミナーでビジネスプランの内容を具体化することにより、開業へのモチベーションを向上させることが出来た。 講座終了後には、茨木市の「特定創業支援事業」の認定創業者となる。開業に向けての本格的な創業相談により、専門家の紹介（販路開拓・ブランディングの専門家、契約書関連を相談する弁護士など）する。日本政策金融公庫の開業資金や茨木市の創業助成制度（開業融資の利子補給制度）を紹介して活用を目指している。							
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)	受講者アンケートからも、「創業セミナー」に対する潜在的なニーズ（創業に興味のある方等）がまだまだあると思われる。また、茨木市の「特定創業支援事業」の認定講座になったことも、地元茨木の創業予定者にとってプラスの情報となる。 近年では、同時期に「創業セミナー」が各地で開催されるようになった。競合が増える中で、広報等手法を工夫することで、「創業塾」の認知度アップと受講者数アップを目指したい。最近では、セミナー終了後に直近で創業する方よりも準備期間を持たれてから創業する方が増えているように思う。そのような方に、メールやSNSを活用して、情報提供（補助金、セミナー、異業種交流会）などの側面的支援を行っていく。							

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		平成25 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3.6%と前期比よりは低下している。また平成29年11月の大阪府の有効求人倍率は1.68と上昇している。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が、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：平成30年7月13日(金) 13時00分～16時00分 場所：茨木市役所南館10階 内容：参加企業による合同就職面接会及び職業適性診断と若年者・中高年齢者等就労相談とシルバー人材センター相談コーナー及び新卒応援ハローワーク登録コーナー等を開催する。 <2回目> 時期：平成30年10月19日(金) 13時00分～16時00分 場所：茨木市役所南館10階 内容：参加企業による合同就職面接会及び職業適性診断と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及び新卒応援ハローワーク登録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								
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	44	支援実績率	110.0%	満足度	68.1%
	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)	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47社であるが、小規模事業者には当たらない企業(大企業)が3社あるため、支援企業数としては、44社となった。 アンケート集計結果から「満足」「やや満足」「普通」が37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。							
		指標	参加企業のうち採用に至った企業数						
		数値目標	7	実績数値	19	目標達成度	271.4%		
	成果の代表事例	㈱M社では、求人が厳しい建設業にあって、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)		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)	支援企業計画数は40社で実績数は44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47社になり、目標は大いに上回った。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19社になり、目標企業数の7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。 来場者数がここ数年伸び悩んでいるので、平成31年度に関しては、来場者数を増やすことを念頭において、取り組んでいきたい。							

茨木商工会議所

事業名		地域発のカクテル普及事業						
想定する実施期間		29年度～30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)	茨木市の北部には里山が広がり、多種多様な農産物が生産されている。特に山間部の農産物が集積する農事組合法人では、組合員の育てたとりたての農産物を購入することができ、連日お客様で賑わいと雇用を創出している。一方中心市街地の飲食店では、収益性の高い夜の集客に苦慮しているという現状がある。本事業は、これらの2地域をつなげることにより、市域外からの集客に繋げ中心市街地を活性化させることを目的に行う。平成29年度に行った茨木カクテルコンペで山間部見山地区で生産された赤紫蘇を使ったカクテルが選ばれた。平成30年度はこの選ばれたカクテル(レッドペリーラミヤマ)の普及に努めることで、目的を達成していく。						
	支援する対象 (業種・事業所数等)	平成29年度に参画した店舗15店舗(予定)、それと茨木市の中心市街地にある飲食店でバルフェスタ実行委員会が把握している約500店舗を対象とする。						
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>本年度も実行委員会(赤紫蘇生産団体、販売店、酒類メーカー、当会議所で構成)を立ち上げ、逐次委員会を開催し、活動内容を検討していった。具体的な活動は、次の通り。</p> <p>4月9日/茨木カクテル普及事業実行委員会(以下:委員会)実施(事業全体の内容等議論)</p> <p>5月25日/委員会実施(お披露目会の開催と、本事業PR方法について議論)</p> <p>7月3日/委員会実施(お披露目会の詳細確認)</p> <p>7月3日/茨木カクテルお披露目会開催(マリアナカフェにて)</p> <p>8月1日/委員会開催(J.com取材内容について、販売店の意見を汲み決定)</p> <p>8月9日/「J.comアワーかみじょうたけし 茨木夜ぶら～茨木カクテル～編」取材</p> <p>9月1日～9月15日/J.comにて、茨木カクテル販売店3店舗放映</p> <p>※大阪北部地震により、飲食店や居酒屋、ショットバーなどに甚大な被害が発生。その後の販売店拡大に大きな壁となった。</p> <p>制作物は次の通り。 茨木カクテル専用ホームページを開設。</p> <p>マスコミへの露出は次の通り J.comアワーかみじょうたけし 茨木夜ぶら～茨木カクテル～編」を15日間放映 日本商工会議所発行 会議所ニュース7月21日号にて、茨木カクテル販売及び専用ホームページの紹介記事掲載 茨木市広報8月号に、事業内容と販売店紹介ホームページのPR掲載</p>						
	①府施策連携							
	②広域連携							
	③市町村連携	本年は、事業全体のPRを茨木市にも協力いただき、市広報でカクテル販売を掲載した						
④相談相乗	参加店舗の意見を汲み、専用ホームページの構成やテレビ取材の対応などを行った							
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	9	支援実績率	45.0%	満足度	70
事業の実績/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)	<p>売上と店舗の知名度向上を狙っての事業展開としては、一定の成果が得られた。昨年同様に情報媒体に露出することができ、本事業自体の知名度が上がった。その後に1件の取り扱い店舗が増えた。</p> <p>また地域性を出したいという意向も、昨年に引き続き確認できた。それでも販売店が増えなかったのは、茨木カクテルの原料となる「赤紫蘇サイダー」の価格が高価であることと、入手ルートが非常に少ないことが上げられる。当方としても、一旦会議所で現物を預かり会議所で引渡しができるように工夫したが、8ケース(1ケース24本入り)に留まった。</p>						
		指標	カクテルにより売上げが上がったと回答する店舗					
		数値目標	70%	実績数値	62.5%	目標達成度	89.3%	
成果の代表事例	中華料理店では、味の特徴である「すっきり」感が好まれ、販売実績が非常に上がった。またテレビ取材店舗ともなり、お客様から「テレビ見ました」とのお声と共に注文を頂いた。							
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)	<p>事業自体の話題性は、非常に高いと感じている。「茨木カクテル」ご指名の注文も多かったとのこと。関心を惹くことは出来て注文にも至ったが、関心を惹けた人数は予想より少なく、販売店の店主まで興味が至らなかった。</p> <p>茨木カクテル自体は、当会議所が継続してPRしていき、販売を希望するところには、支援を行っていくが、目標件数が半分にも満たなかったことから、当会議所内の単独事業とする。</p>						

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		30 年度～ 32 年度まで ※複数年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)	茨木市にある彩都地区周辺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40社								
	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>■11月7日 彩都バイオサイエンスセミナー開催 参加人数 44名(アンケート回収済みの対象企業の参加者 35名) 講師：神戸大学 大学院 教授 坂井貴行氏</p> <p>■10月10日～12日 BioJapan 2018に出展 出展事業者数 16社+大阪大学、ブース来場事業者&名刺交換事業者数等 324件 ※セミナーは公的機関や大学からの参加者が多く、企業自体の参加は予想より下回った。ビジネスマッチング事業は今年度から出展場所を横浜開催のBioJapanにしたことで、ブースへの来場者数は増加した。ブースへの来場者は出展各社の事業に近い客層であり、それなりの商談内容であったがすぐに結果に実を結ぶところまでいかなかった。</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> <p>①府施策連携 府施策連携商2番：バイオベンチャー等へのマッチング支援 計5回開催した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。</p> <p>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。</p> <p>③市町村連携</p> <p>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。</p>								
	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	40	支援企業数(実績)	32	支援実績率	80.0%	満足度	96	
		支援企業数(計画)	16	支援企業数(実績)	16	支援実績率	100.0%	満足度	85	
事業の実績/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)	<p>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「BioJapan2018」への共同出展では、すべての出展事業者にマッチングの事例は出なかったが、マッチングの種まきは行えたと考えている。回を重ねるごとに、成果の代表事例に示したような事例が多数出てくるものと考えられる。</p> <p>一方で、本産業の関連事業所の裾野を広げるセミナーでは、バイオから範囲を拡げてライフサイエンス産業全般の参入促進セミナーを開催した。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。</p>								
		指標	具体的なビジネスマッチング							
		数値目標	2	実績数値	0	目標達成度	0.0%			
	成果の代表事例	<p>①大手のM社からタンパクの測定キットに関する問い合わせがあり、説明をして現在のところ先方が検討中。</p> <p>②共同研究・連携のオファーがあり、先方に提案。現在のところ返事待ちで商談継続中。</p> <p>③製薬会社から共同研究や業務提携のオファーがあり、現在のところ継続商談中。</p>								
その他目標値の実績	目標値(計画)	240	目標値(実績)	324	目標達成度	135.0%				
	BioJapanにおける共同出展ブースに来場の事業者数。出展場所を横浜開催の全国規模の展示会に変更することにより、ブースへの来場者数は大幅に伸びた。									
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>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。今回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た。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スペースを小さくせざるを得なくなり、訴求効果が薄れたと思われる。次年度は、訴求効果が上がるよう出展事業所数を絞って実施したい。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。彩都地区が医療等イノベーション拠点の国家戦略特区に選定されており、今後吹田市に拠点が整備される「健都」との相乗効果もにらみながらビジネスマッチング支援を継続していきたい。</p>								

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		26 年度～ 31 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	<p>現在までで下術のとおり4回の販売促進イベントを開催し、延べ45件(実数39店舗)の出展があった。イベントごとに波はあるが130.5万円の売上げに繋がっている。 平成30年度は、まちづくりのリーダー的存在となる人材を育成するため、出展事業の一部作業を、あえて任せることで、取りまとめる能力を養っていただいた。そのため、出展機会を増やすことは出来ない代わりに手間が増えたが、出展者の意識は高く保て、売上という良い結果にもなったと思う。</p> <table border="1"> <tr> <td>9月24日</td> <td>秋のガンバル市 (茨木神社境内)</td> <td>25店舗</td> <td>42.1万円</td> </tr> <tr> <td>10月20日、21日</td> <td>黒井の清水大茶会 (茨木神社境内)</td> <td>13店舗</td> <td>32.7万円</td> </tr> <tr> <td>11月17日、18日</td> <td>茨木農業祭 (中央公園北グランド)</td> <td>5店舗</td> <td>51.4万円</td> </tr> <tr> <td>12月15日、16日</td> <td>箕面イルミナイト (箕面Qsモール)</td> <td>2店舗</td> <td>4.3万円</td> </tr> </table> <p>以上4事業、延べ7日間の出展機会を設けることが出来た。</p> <p>なお1、上記の10月(大茶会)と11月(農業祭)の出展に関する出展者会議を1日(9月20日)にまとめ、当日に出展効果を高めるべく出展者の意見交換を行い、「商品の見える化の推進」というテーマで深彫りした。</p> <p>なお2、平成26年度より「言葉」や「キャッチコピー」という販売促進テーマで開催していたセミナーを今年度は「10%の売り上げ増加・効率アップを目指す カラー戦略セミナー」と言うテーマで、8月21日に開催した。申込者数31名、参加者数24名。</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td></td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td>出展毎に希望事業者を募った。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td>茨木市専門アドバイザー伊津田氏との連携。</td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td>金融支援、販路支援を行ううえで、事業承継支援に至った。</td> </tr> </table>								9月24日	秋のガンバル市 (茨木神社境内)	25店舗	42.1万円	10月20日、21日	黒井の清水大茶会 (茨木神社境内)	13店舗	32.7万円	11月17日、18日	茨木農業祭 (中央公園北グランド)	5店舗	51.4万円	12月15日、16日	箕面イルミナイト (箕面Qsモール)	2店舗	4.3万円	①府施策連携		②広域連携	出展毎に希望事業者を募った。	③市町村連携	茨木市専門アドバイザー伊津田氏との連携。	④相談相乗	金融支援、販路支援を行ううえで、事業承継支援に至った。
	9月24日	秋のガンバル市 (茨木神社境内)	25店舗	42.1万円																													
	10月20日、21日	黒井の清水大茶会 (茨木神社境内)	13店舗	32.7万円																													
11月17日、18日	茨木農業祭 (中央公園北グランド)	5店舗	51.4万円																														
12月15日、16日	箕面イルミナイト (箕面Qsモール)	2店舗	4.3万円																														
①府施策連携																																	
②広域連携	出展毎に希望事業者を募った。																																
③市町村連携	茨木市専門アドバイザー伊津田氏との連携。																																
④相談相乗	金融支援、販路支援を行ううえで、事業承継支援に至った。																																
計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	30	支援企業数(実績)	39	支援実績率	130.0%	満足度	77																									
事業の実績/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)	支援企業数の内訳は、箕面2件、茨木37件だった。複数年にかけて、ことばで紹介する手法を身に付けていただくこととセミナーと出展のタイミングを絡めて実施してきた。取り組まない店舗もあるが、定着してきた出展者も出てきて、今後は売上の差が大きくなるのではと懸念している。当会議所が実施している事業承継事業にも複数の出展者が参加している。他の出展者にも波及しそうな予兆はある。																															
		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	66.1%	目標達成度	94.4%																										
成果の代表事例	昨年からの出展の事務作業から興味を持って取り組んでいた出展者がリーダーシップを発揮し、他の出展者のブース配置等を提案した。出展から、経営状況を細かく把握できた事業者があり、事業承継の支援にまで結びついた。その経営者もまだ若く、今後長期的に支援が必要と考えている。																																
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)	<p>昨年は雨対策の出展について「実学」として学ぶことが出来た。本年は、昨年度の教訓から準備段階で萎縮するかと思っていたが、当日はきっちり準備を整えてこられ、売上につなげた。</p> <p>次期は、当日の出展状況を予想し、販売量を予測、仕入を含める準備を過不足なく出来るように心がけて実施していくよう、指導していきたい。</p>																															

茨木商工会議所

事業名		お客様を魅了する販売促進術講座							
想定する実施期間		29年度～30年度まで ※複数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)	店主や販売員の対応、店舗(WE Bショップ)づくりなどで、お客様は買うかどうかの決断をします。店主や販売員はお客様に合った接客や、客層にあった店舗(WE Bショップ)づくりをする必要がある。そのためには自店舗やお客様を理解し短時間で魅了する接客対応、そして店づくりが必要不可欠となってくる。 本事業は、お客様を魅了することを職業にしていた元タカラジェンヌを講師として、販売促進につなげることを目的に実施する。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	北摂地域の中でも、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の、箕面市・摂津市・茨木市の小売事業者4,247件(小売業・卸売業・宿泊業・飲食業)を対象とする(RESAS調べ)。また箕面商工会議所と摂津市商工会、茨木商工会議所の3団体は主体としてまちゼミを実施しており、まちゼミへの波及効果も期待できる。							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	<p>参加者独自の成果物がある程度制作できるまで、ワークショップで落とし込みを行えるセミナーを2回実施。 このため積極的にワークショップを取り入れ、成果を発表いただく。全体時間は120分とし、前段90分を講義とワークショップで使い「成果」を完成。後半の30分で、質疑を交えた個人発表交流会を行いアイデアを共有する。</p> <p>第1回：お客様を魅了する“会社”を作ろう 宝塚歌劇団の生みの親、小林一三先生に学ぶ 掃除、不易流行、形を作って作らない、清く正しく美しくという考え方からなど 日時：6月19日(火)15:00～17:00 場所：茨木商工会議所 会議室 講師：高本裕加子氏<裕三佳> 元タカラジェンヌ 参加：6事業所 6名 ※ 大阪北部地震直後に開催したため、当日キャンセルが相次いだ。</p> <p>第2回：お客様を魅了する“接客”を知ろう 元タカラジェンヌが話す、お客様の心を掴む方法 タカラヅカルール、お客様の考え方、結束する組織づくりなど 日時：7月17日(火)15:00～17:0 場所：茨木商工会議所 会議室 講師：高本裕加子氏<裕三佳> 元タカラジェンヌ 成果：16事業所 20名</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>							
		①府施策連携		②広域連携	事業実施アナウンスを3団体で行い、当日受付業務等を全員で行った。			③市町村連携	
	④相談相乗	2件、カルテ化に繋がった。(マーケティング支援ほか)							
事業の実績/目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	16	支援実績率	80.0%	満足度	79
	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)	第1回は、大阪北部地震の直後で、当日キャンセルが多かったため実績数値が足りなかった。満足度は非常に高い事業が出来たと感じている。自由意見では、自身の率直な思いを書かれている方が多かったように思う。内容が響いた上に、その後の交流会で参加者同士のコミュニケーションが積極的に取られ、情報交換が出来た。							
		指標	すぐにでも実践したいと思った事業所数						
		数値目標	70%	実績数値	50%	目標達成度	71.4%		
	成果の代表事例	参加された方の中で、当社でも社員教育に活用したいという会社が現れ、同内容のセミナー部分を1企業で開催することが出来た。セミナー参加がきっかけで、本事業の趣旨と目的を達成しようという動きが出たことは大きい。							
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)	災害もあって、参加人数(集客)が思うように出来なかった。但し、本事業の趣旨目的でのセミナー開催については手ごたえを感じている。集客できない事で地域活性化事業としての取組は終了するが、単独開催も視野に入れ実施を検討したい。							

茨木商工会議所

事業名		中小企業プロフェッショナル人材獲得啓発事業							
想定する実施期間		平成29年度～平成30年度まで ※複数年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)	人材確保は中小企業において大きな経営課題となっており、事業を継続していく上での根幹に関わることです。人材育成には、多大な時間が必要であり、中小企業自身で行うことは困難な状況です。そこで、効果的な求人ノウハウを提供し、求める人材を獲得していただくことを目的として実施します。							
	支援する対象 (業種・事業所数等)	中小企業の経営者、人事担当者							
	実施時期・具体的な内容及び事業手法	実施時期：平成30年8月23日(金) 14時00分から16時00分 開催場所：高槻商工会議所 会議室 テーマ：～その求人、欲しい人材に届いていますか？～ 欲しい人材に選ばれる求人情報の伝え方 講師：求人から相談できる社労士/求人票コピーライター 野間 信行 氏 内容：「ケース別求人方法の選び方」と「欲しい人材に選ばれる求人情報の伝え方」を、豊富なデータとハローワークの求人票を事例に、そのノウハウをお伝えした。また、最近注目を集めている人材紹介会社を活用したプロ人材の獲得方法について、大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点のマネージャーが成功事例を交えながら説明を行った。							
		<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	府施策連携第4番：大阪府の担当者と連携し、講師とテーマの決定を行った。大阪府主催のプロ人材戦略会議にはオブザーバーとして出席し、情報収集に努めた。						
	②広域連携	広域連携先である高槻商工会議所、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。広報においては、それぞれの団体の持っている広報手段を使い、広域エリアで周知PRを実施した。セミナー当日は、広域連携先の担当者と協力して運営を行った。							
	③市町村連携								
	④相談相乗								
事業の実績／目標達成度	計画に対する実績(数値)	支援企業数(計画)	20	支援企業数(実績)	18	支援実績率	90.0%	満足度	82
	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)	中小企業においては、さまざまな経営課題を抱えており、解決できる人材が不足しているということをよく聞く一方で、求人にあたってはハローワークや民間求人広告を利用しているケースがほとんどである。まずは、これらの求人媒体で課題解決の人材を集めるノウハウを身につけていただくことを本セミナーを通じてお伝えすることができた。その上で、国の施策として設置したプロフェッショナル人材戦略拠点を活用し、複数の有料人材紹介会社から最適な人材を探すことも有効であることをお伝えできた。この手法は一般にはあまり認知されていないため、本セミナーを実施し認知していただいたことは参加者アンケートからも明らかであり、一定の成果があったと思われる。ただし参加企業の中から、すぐにプロ拠点活用を検討するという段階まで進まなかった。							
		指標	大阪府プロフェッショナル人材戦略拠点の活用を検討する企業数						
		数値目標	2	実績数値	0	目標達成度	0.0%		
	成果の代表事例	参加された企業からは、「プロフェッショナル人材の採用に対して新たな視点や取り組み方法に関する知識を得た」や「プロフェッショナル人材戦略拠点の活用に対する理解が深まった」の声を多くいただき、気づきや考え方の転換を促すことができた。							
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)	参加者アンケートをみると、満足度の数値は高く理解度も高い結果が得られたが、プロフェッショナル人材拠点の活用を検討する段階まで理解いただけなかったのが残念であった。次年度は人材採用の相談の中で、プロフェッショナル人材戦略拠点活用を1アイテムとして提案していきたい。							

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		平成23 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)	大阪府の平成29年11月の有効求人倍率は1.68と平成以降の最高を2ヶ月連続で更新している。また、完全失業率は3.6%（同年7月～9月平均）と前期比よりは低下しているが、全国値2.8%に比べると高い値となっている（大阪労働局調べ）。そのような中、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、29社程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	<p>■開催日：平成31年1月25日（金）</p> <p>■時 間：13：00～16：00</p> <p>■会 場：茨木市役所南館10階大会議室</p> <p>■参加企業：28社</p> <p>■求職者：80名</p> <p>■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、福祉のお仕事相談、雇用保険・年金相談、職業適性診断、新卒応援ハローワーク登録コーナー</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> <table border="1"> <tr> <td>①府施策連携</td> <td colspan="8">北大阪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・運営を行った。</td> </tr> <tr> <td>②広域連携</td> <td colspan="8">4団体が主に求人企業の募集を行い、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うことが出来た。また、当日は4団体担当者が協力し運営した。</td> </tr> <tr> <td>③市町村連携</td> <td colspan="8"></td> </tr> <tr> <td>④相談相乗</td> <td colspan="8"></td> </tr> </table>								①府施策連携	北大阪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・運営を行った。								②広域連携	4団体が主に求人企業の募集を行い、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うことが出来た。また、当日は4団体担当者が協力し運営した。								③市町村連携									④相談相乗								
	①府施策連携	北大阪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・運営を行った。																																											
	②広域連携	4団体が主に求人企業の募集を行い、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うことが出来た。また、当日は4団体担当者が協力し運営した。																																											
③市町村連携																																													
④相談相乗																																													
計画に対する実績（数値）	支援企業数(計画)	29	支援企業数(実績)	28	支援実績率	96.6%	満足度	69.2%																																					
事業の実績／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)	<p>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45社であった。</p> <p>厳しい雇用情勢の中、1社でも多くの中小企業等が参加して頂きたく計画したが、会場である茨木市役所南館のキャパの問題もあり、泣く泣く16社にはお断りさせて頂いた。（1社、面接会当日に急遽不参加となり、参加企業は28社になりました）</p> <p>当日の来場者総数は80名、面接者数は48名、職業適性診断は25名、中高年齢者就労相談は17名、シルバー人材センター相談は9名、福祉のお仕事相談は6名、雇用保険・年金相談は4名、新卒応援ハローワーク登録コーナーは2名の参加があった。（重複含む）</p> <p>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」3社、「やや満足」10社、「普通」13社、「やや不満」1社、「不満」1社であった。</p>																																											
		指標	参加企業のうち採用に至った企業数																																										
		数値目標	10	実績数値	11	目標達成度	110.0%																																						
	成果の代表事例	面接を行った企業数は18社であった。結果は、採用企業数11社、採用人数は15名であった。中でも採用が難しい建設業のS社は、3名採用す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)	80	目標達成度	80.0%																																							
	来場者へのアンケート配布枚数より来場者は80名であった。昨年と来場者数は同人数であった。																																												
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>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。</p> <p>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、昨年度と同じ来場者数を維持することが出来た。失業率の低下、有効求人倍率の改善により売り手市場となっており、中小・零細企業にとっては厳しい求人活動が続いている。</p> <p>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。</p>																																											