

令和2年度 経営発達支援事業 実施報告・評価シート

≪評価基準≫ A:目標を達成することができた(100%以上)
 B:目標を概ね達成することができた(80~99%)
 C:目標を半分程度しか達成することができなかった(30~79%)
 D:目標をほとんど達成することができなかった(30%未満)

≪総合評価≫ 事業評価委員3名による、内容・件数を総合した、事業の5段階評価

I 経営発達支援事業の内容

事業	実施した内容	実施した件数				総合評価
		項目	目標	実績	評価	
1. 地域の経済動向調査に関すること (指針③)	<ul style="list-style-type: none"> ●商工ニュース(奇数月発行)に「小規模企業景気動向調査」(全国商工会連合会実施)を掲載した。 ●三田市が実施した「新型コロナウイルス感染症に係る緊急アンケート調査」の結果を参考に、プレミアムコイン販売などの消費喚起事業を実施した。 	情報分析・まとめ回数	12回	12回	A	5
		商工ニュース発行回数	7回	7回	A	
2. 経営状況の分析に関すること (指針①)	<ul style="list-style-type: none"> ●今年度は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、新たな取組みを模索する事業所からの相談が多く、経営内容の把握に重点を置いて、経営状況の分析を行った。 ●マル経申込者や小規模事業者持続化補助金申請者に加え、各種給付金相談者を中心に財務内容や経営内容の分析を行った。 ●感染症の拡大に伴い巡回は控えたが、感染対策を施し、窓口対応は積極的に行った。 	巡回件数 (カッコ内は窓口対応件数)	2,200件	1,474件 (1,154件)	C	5
		経営状況分析事業者数	220者	283者	A	
3. 事業計画策定支援に関すること (指針②)	<ul style="list-style-type: none"> ●コロナ禍で大きく変化した社会情勢に適応するため、新たな事業に取り組む事業者を支援するセミナーを開催した。経営状況の把握、新規事業の進め方、事業計画の作り方、など段階を追ったセミナーを開催し、実現性の高い事業計画策定を支援した。 ●マル経申込者や小規模事業者持続化補助金申請者に加え、セミナー参加者を中心に事業計画を持たない事業者の計画策定を支援した。 	セミナー開催	8回	8回	A	4
		セミナー参加者(延べ人数)	130人	82人	C	
		事業計画策定支援事業者	90件	161件	A	
4. 事業計画策定後の実施支援に関すること(指針②)	<ul style="list-style-type: none"> ●毎月、定例金融相談会を開催し、事業計画実施に取り組む事業者に資金調達面からの支援を実施した。(マル経融資:31社、265,100千円) ●持続化補助金採択者の進捗管理を行い、必要に応じて専門家も活用しながら、事業の実施を支援した。 	事業計画策定支援事業者	90件	161件	A	4
		巡回・窓口相談回数	360回	354回	B	
5. 需要動向調査に関すること (指針③)	<ul style="list-style-type: none"> ●コロナ禍における三田市民のライフスタイルの変化など、消費者動向を調査するため、三田市の広報誌「広報さんだ」3月号にアンケートフォームのQRコードを掲載して回答を募った。 	アンケート実施回数	10回	1回	D	3
		情報分析・整理回数	2回	0回	D	
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (指針④)	<ul style="list-style-type: none"> ●「広報実践講座」を開催し、希望者にプレスリリース作成やプレゼンテーションスキルの個別相談を実施した。 ●合同記者発表会を開催し、小規模事業者の新品・新サービスをメディアに広報する場を提供した。4社の内3社がテレビニュース等に取り上げられ、商談が成立した発表者もあった。 ●動画活用セミナーを開催し、YouTubeを活用した販路開拓を支援した。 	商談会・展示会の情報提供	20者	16者	B	4
		商談会成功セミナー開催	4回	4回	A	
		商談シート策定支援	10者	5者	C	
		商談成立件数	5件	3件	C	
		SNS活用セミナー開催	6回	6回	A	
		プレスリリース指導件数	10者	16者	A	

令和2年度 経営発達支援事業 実施報告・評価シート

≪評価基準≫ A:目標を達成することができた(100%以上)
 B:目標を概ね達成することができた(80~99%)
 C:目標を半分程度しか達成することができなかった(30~79%)
 D:目標をほとんど達成することができなかった(30%未満)
 ≪総合評価≫ 事業評価委員4名による、内容・件数を総合した、事業の5段階評価

II 地域経済の活性化に資する取組

事業	実施した内容	実施した件数				総合評価
		項目	目標	実績	評価	
1. 三田ブランド推進による賑わい創出	<ul style="list-style-type: none"> ●「三田バル」は行列を作らないよう、バルウィークとして1週間利用できる参加証を販売し、期間中、自由に参加店舗を回るスタイルで実施した。(参加店舗50店舗) ●「あきんどまつり」は新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、中止とした。 	三田バル	1回	1回	A	4
		さんだ朝マルシェ	6回	6回	A	
		三田あきんどまつり	1回	0回		

III 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

事業	実施した内容	実施した件数				総合評価
		項目	目標	実績	評価	
1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関する事	<ul style="list-style-type: none"> ●阪神地区の3市1町(芦屋市・猪名川町・川西市・三田市)の職員で構成される職員協議会の支部研修会を開催し、各地区の情報交換を行った。 	情報交換会(阪神地区)	3回	1回	C	4
		情報交換会(金融機関)	2回	0回	D	
2. 経営指導員等の資質向上等に関する事	<ul style="list-style-type: none"> ●県連合会が主催する研修会に積極的に参加した。年度当初に実施計画を作成し、計画的に参加することができた。職員はそれぞれ階層別、業務別などの区分に応じて全職員が資質向上を目指した。 ●当会で開催した小規模事業者向けセミナーへの参加以外に、休業などの労務管理を学ぶ研修会、BCP策定研修会、テレワーク研修会、Googleマイビジネス研修会といった、事業者支援に役立つ研修を実施した。 ●毎月1回職員会議を実施し、巡回指導等の実績報告や進捗状況の確認を行い情報共有を図った。 ●窓口相談や経営革新計画策定支援等の際に、経営指導員と経営支援員がペアで対応し、若手職員の育成に努めた。 	外部研修(県連等主催)	6回	19回	A	5
		内部研修(商工会主催)	4回	4回	A	
		職員会議(情報共有)	12回	12回	A	
3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事	<ul style="list-style-type: none"> ●事業評価委員会の設置、意見聴取 ●理事会等で成果報告 ●総代会で成果報告 ●ホームページで成果報告 					5

<令和2年度事業全体> 総合評価:「4」

- (1) コロナ禍で、年間を通して巡回訪問を控えたが、会員・非会員を問わず、融資・補助金・給付金などについての相談が多く寄せられた。特別相談窓口を設置したり、電話対応や窓口対応で、積極的に支援を行った。
- (2) 経営状況分析事業者数、事業計画策定支援事業者数は目標数値を達成した。
しかし、融資や補助金申請のための分析や事業計画策定に終始し、需要を見据えた計画策定まで誘導できなかった。
- (3) 事業計画策定事業者に対し、進捗確認を行ったが、目標達成度などの成果確認や改善策の提案まで至っていない。
今後は、結果を検証して軌道修正を繰り返し、先行きが不透明な時代を乗り切っていけるよう、事業者・支援者ともに、実行管理のスキルを習得する対策を講じる必要がある。
- (4) 販路開拓手法の1つとして、広報の方法を学ぶセミナーを開催した。
受講者の中から、コロナ禍で新商品・新サービスの発売に取り組む事業者にプレスリリース作成とプレゼンテーションスキル習得の個別支援を行った。
- (5) 新商品・新サービスを発売する事業者がメディアにPRする場として、合同記者発表会を開催した。
会場での開催とともにYouTubeを活用したライブ配信を併用したハイブリッド型として開催し、終了後に各社はテレビや新聞に取り上げられ、売上に繋がった事業者もあった。

<令和3年度に向けた改善点>

新たな経営発達支援計画(令和3年4月1日～令和8年3月31日実施)を作成し、令和3年3月26日に経済産業大臣の認定を受けた。
今後はこれまでに以上に三田市と連携し、管内小規模事業者の事業の持続的発展を支援する体制を整備する。

- (1) 指導員等ごとに支援事業者を選定し、事業計画策定から販路開拓まで、継続した支援を行う。
- (2) 支援手順の標準化を図る。
具体的には、事業者ごとの支援計画を策定し、進捗状況だけでなく目標達成度などについても把握する。その結果に応じて改善策を共に検討し、事業者の経営改善と利益の確保を支援する。
- (3) 特に詳細な経営状況の分析と需要動向調査を行い、新規性・独自性のある商品、サービスの開発に取り組む事業者を増やす。
- (4) IT活用については、今まで、販路開拓の手法としてのSNS活用セミナーなどを開催するのみであった。
今後は、「基本的なビジネスツール」や「新たな販路獲得ツール」など、事業者の状況に応じたデジタル化を支援し、業績及び生産性の向上を図る。
- (5) コワーキングスペースを活用して、事業者、創業予定者、学生などが繋がる場を提供し、ビジネスマッチングや新たなビジネスの創出を図る。