

令和5年度 経営発達支援事業 実施報告・評価シート

I 経営発達支援事業の内容

《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

事業	実施した内容	実施した件数			評価
		項目	目標	実績	
1. 地域の経済動向調査に関すること	<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)と「兵庫の経済情勢」を掲載し、全国の状況だけでなく、身近な地域の経済・雇用情勢を提供した。 ●「市内経済雇用動向調査」を実施し、SDGsへの取組み状況や、賃上げ状況、BCP策定状況などについて調査を行い、ホームページで公表した。 	巡回での収集情報の提供	6回	0回	3
		市内経済雇用動向調査	1回	1回	
		RESASの公表回数	1回	0回	
		各種統計資料の提供	6回	6回	
2. 需要動向調査に関すること	<ul style="list-style-type: none"> ●三田おひろめマルシェ(合同展示商談会)の来場者242名に対し、出展者のうち3社が需要動向調査を行い、自社製品やサービスのニーズ調査を行った。 ●焼き菓子を販売する事業者や観光園を営む事業者、生花事業者や酒造場に対し、POS情報を提供し、新商品開発等の参考とした。 	地域内調査対象事業者数	3社	3社	5
		POS情報提供事業者数	3社	4社	
3. 経営状況の分析に関すること	<ul style="list-style-type: none"> ●1回目のセミナーでは、補助金申請を検討する経営分析初心者ターゲットとし、強みを活かした経営を行うため、自社分析の手法を説明した。 ●2回目のセミナーでは、リブランディングを検討する業歴の長い事業所をターゲットとし、デザイン思考に則って自社の経営理念や強み、市場ニーズを再確認する手法と機会を提供した。 	セミナー開催	2回	2回	4
		セミナー参加人数	20名	19名	
		経営分析件数	50件	55件	
4. 事業計画策定支援に関すること	<ul style="list-style-type: none"> ●セミナーを開催し、現状分析の結果をもとに、これからの事業を考える方法を説明した。 ●希望者には個別相談を実施し、専門家のアドバイスを受けながら事業計画の策定を支援した。 	セミナー開催	2回	2回	4
		セミナー参加人数	20名	19名	
		事業計画策定件数	30件	32件	
5. 事業計画策定後の実施支援に関すること	<ul style="list-style-type: none"> ●事業計画を策定した事業者へのフォローアップを行った。 ●必要に応じて専門家の派遣を実施したり、商談会への出展支援、経営革新計画の策定支援を行った。 ●計画を元に営業活動を行った支援事業所では、売上、経常利益ともに増加した。 	フォローアップ事業者数	30件	32件	5
		フォローアップ回数	120回	124回	
		売上増加事業者数	3件	3件	
		経常利益1%以上増加事業者数	2件	2件	
6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること	<ul style="list-style-type: none"> ●近隣展示会・商談会 商談会開催案内を、会報やホームページにて積極的に周知した。 	出展事業者数	5社	6社	4
		成約件数/社	2社	1社	
	<ul style="list-style-type: none"> ●インターネット活用 事業計画を策定した事業所を「Instagramセミナー」や「広報・PRセミナー」に動員し、各社の商品、サービス内容にあった販路開拓を支援した。 	事業者数	5社	4社	
		売上額/社	15万円	0万円	
	<ul style="list-style-type: none"> ●グッドデザイン賞 経営分析・事業計画策定セミナーの中で、経営におけるデザイン投資の効果を説明するとともに、グッドデザイン賞の紹介と、事業への活用方法を講義した。 	応募事業者数	1社	0社	
		受賞者数	1社	0社	
		新規取引先開拓数	1社	0社	
	<ul style="list-style-type: none"> ●プレスリリース活用 小規模事業者の新商品・新サービス情報をメディアに配信するため、プレスリリース作成の個別支援を行った。 	プレスリリース数	5社	4社	
新規取引先開拓数/社		2社	2社		

令和5年度 経営発達支援事業 実施報告・評価シート

Ⅱ 地域経済の活性化に資する取組

《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

事業	実施した内容	実施した件数			評価
		項目	目標	実績	
1. 地域経済の活性化に資する取組に関する事	<ul style="list-style-type: none"> ●創業支援連絡会議のメンバーとして、2回の実践創業塾、カフェ形式の創業セミナー、個別相談などで収集した創業予定者等の課題や要望を会議で報告し、他のメンバーと連携して、創業予定者等を支援した。 ●起業家等支援施設活性化策として、新サービス(場所貸しなど)や交流イベントについて企画運営委員会で検討した。 	創業支援連絡会議への参画	2回	2回	4
		起業家等支援施設企画運営委員会の開催	6回	4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			評価
		項目	目標	実績	
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"> ●兵庫県よろず支援拠点の専門家と連携し、経営発達に取組む事業所を支援した。 ●阪神地区の3市1町(芦屋・猪名川・川西・三田)の職員で構成される職員協議会の支部研修会や、県連が主催する経営支援担当課長会議で、各地区の情報交換を行った。 ●中兵庫信用金庫、兵庫県信用組合、但馬銀行の市内支店長等と情報交換を行った。 	専門家との連携強化	4回	3回	3
		近隣地区商工会・商工会議所との連携強化	3回	2回	
		金融機関との連携強化	6回	4回	
2. 経営指導員等の資質向上等に関する事	<ul style="list-style-type: none"> ●外部研修と内部講習会・セミナー等の受講(OFF-JT) 外部研修への参加の他、各職員のレベルに応じた主催セミナー(会計セミナー、事業計画策定セミナー等)を受講し、知識の習得に努めた。				5
	<ul style="list-style-type: none"> ●ペア対応による人材育成(OJT) 課単位(各3名)で、状況に応じて相談・指導を行った。				
	<ul style="list-style-type: none"> ●ヒアリングシート等の各種支援ツールの活用 経営デザインシートと、初心者向けの経営計画つくるくんの利用に努めた。				
	<ul style="list-style-type: none"> ●組織内での情報共有の推進 月1回の職員会議に加え、必要に応じて課ミーティングを実施し、支援状況の報告と検討を行った。				
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 12月に委員会を開催し、上半期の事業実施状況について意見を聴取した。				5
	<ul style="list-style-type: none"> ●理事会等で成果報告 : 令和6年5月2日開催の理事会で報告。				
	<ul style="list-style-type: none"> ●総代会で成果報告 : 令和6年5月22日開催の第43回通常総代会で報告。				
	<ul style="list-style-type: none"> ●ホームページで成果報告 : 通常総代会後にホームページに掲載。				

＜令和5年度事業全体＞ 総合評価:「4」

【目標1】小規模事業者数の維持 <結果>会員小規模事業者数 令和5年3月末 938社 ➡ 令和6年3月末 939社 (1社増加)

(方針1)経営力強化支援により既存事業者を持続的に発展させる。

- ・事業計画策定塾を2回開催し、自社の強みや資源を活かした新規事業の始め方、既存事業の伸ばし方、についてレクチャーした。
- ・希望者には、専門家のアドバイスを受けながら事業計画の策定を支援した。
- ・事業計画を策定した事業者の商品・サービスを一般消費者に紹介するとともに、需要動向を調査するため、「おひろめマルシェ」を開催した。8社が専門家の支援を受けて出展し、マルシェ後も計画を元に営業活動を行った支援事業者は、売上、経常利益ともに増加した。

(方針2)事業承継支援により廃業数を抑制する。

- ・事業承継者、承継予定者を事業計画策定塾に動員し、リブランディングの手法をレクチャーするとともに、承継後の事業計画策定を支援した。
- ・兵庫県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、月1回の無料相談会を開催して事業承継を考える事業者(主に現代表者)を支援した。

(方針3)起業家育成支援により創業者数を増やす。

- ・行政、金融機関、土業と連携して創業塾や創業者向けセミナーを開催し、創業希望者や創業間もない人を支援した。
- ・中小企業と市内の若者が一緒に新規事業を考える事業を開催し、主に大学生に新規事業の作り方を学ぶ機会を提供して創業マインドの醸成を図った。

【目標2】新規性、独自性を持つ小規模事業者の育成 <結果>プレスリリース 4社配信

(方針1)丁寧な経営状況分析の実施

- ・事業計画策定塾において、自社のブランドになる得るものやペルソナ像について考えるワークを行い、現状分析の手法と重要性をレクチャーした。
- ・個別相談で丁寧なヒアリングを行い、導き出された強みを活かした新規事業のアイデア出しや、商品の魅力を伝えるキャッチコピーづくり等を支援した。

(方針2)需要動向の積極的な活用

- ・おひろめマルシェの来場者242名に対し、出展者のうち3社が自社製品やサービスのニーズ調査を行い、その結果を広報戦略や商品改良に活用した。
- ・焼き菓子販売する事業者や観光園を営む事業者、生花販売事業者や酒造場に対し、POS情報を提供し、新商品開発等の参考とした。

(方針3)デザイン業者の活用とビジネスマッチングの推進

- ・事業計画策定セミナーでデザインの重要性を伝え、デザインの視点や思考を取り入れて自社のブランドを構築する事業者を支援した。
- ・商談会に出展するアクセサリ制作業者とデザイナーとのマッチングを行い、ブランドの構築や商品価値の向上を支援した。

＜令和6年度に向けた改善点＞

(1)重点支援先の選定と集中伴走支援の実施

事業計画策定塾に参加したものの計画完成まで至らなかったり、策定はしたが、それに則って事業を行い、業績を上げることが出来なかった事業所があった。そこで今年度は、本気で経営改革に取り組みたい事業所を募集、事業承継者を中心に5社を重点支援先として選定し、支援計画を作成して、集中的・計画的に伴走支援を行う。成功支援事例を作ることで、事業計画策定に取り組む事業所を増やしていく。

(2)経営分析支援の強化

プロダクト志向の経営者は多く、自社や市場の分析を行っていない、また、経営分析の重要性や手法を知らない経営者も多い。強みやターゲットを明確にすることの大切さを伝え、「何でも出来ます」「誰にでも使ってもらえます」という考え方から脱却し、儲かる事業者を増やす。

(3)創業支援施設の活用によるビジネスマッチングの推進

創業支援施設のワーキングスペースを活用して、事業者、創業予定者、大学生等が集う交流会や、テーマ別(AI活用、SNS活用、働き方改革など)の研究会を立上げ、マッチングを促進して既存事業者の持続的発展と創業者の増加を図る。