

令和6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	●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」を三田市と共同で実施し、生産性向上への取り組みや、スポットワークの活用状況などについて調査を行った。	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	●三田おひろめマルシェ(合同展示商談会)の来場者127名に対し、出展者のうち2社が需要動向調査を行い、自社サービスのニーズ調査を行った。 ●上記のうち1社は、得られたデータを元に小規模事業者持続化補助金を申請予定。	地域内調査対象事業者数	3社	2社	4
		POS情報提供事業者数	3社	0社	
3. 経営状況の分析に関すること	●1回目と2回目のセミナーでは、新規事業を考える事業者に対してSDGsを経営に取り入れる重要性を講義し、PEST分析や5フォース分析に加え、SDGsを切り口にした自社分析の方法を説明した。その結果、7社がひょうご産業SDGs推進宣言を行った。 ●3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、自社の現状と強みの把握、市場特性の確認方法などを説明した。	セミナー開催	2回	3回	4
		セミナー参加人数	20名	18名	
		経営分析件数	50件	57件	
4. 事業計画策定支援に関すること	●セミナーを開催し、事業計画の必要性、マーケティングの考え方、ペルソナの設定方法、数値計画のたて方までを説明した。 ●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	3回	4
		セミナー参加人数	20名	18名	
		事業計画策定件数	30件	38件	
5. 事業計画策定後の実施支援に関すること	●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による相談、商談会への出展支援、融資支援を行った。 ●計画を元に事業内容を変更したり、新規事業に取り組んだ支援事業者では、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	38件	4
		フォローアップ回数	120回	232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	●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	5社	4
		成約件数／社	3社	1社	
	●インターネット活用 事業計画を策定した事業者を「広報実践講座」に動員したり、情報発信支援員による個別相談を実施したりして、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	20万円	15万円	
	●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	2社	0社	
		受賞者数	1社	0社	
		新規取引先開拓数	2社	0社	
	●プレスリリース活用 プレスリリース作成や「おひろめマルシェ」出展内容に関する個別相談を行い、小規模事業者の新商品・新サービスの販路拡大を支援した。	プレスリリース数	5社	4社	
		新規取引先開拓数／社	2社	3社	

令和6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	●創業支援連絡会議のメンバーとして、実践創業塾や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。 ●委員会を開催し、起業家等支援施設活性化に向けて、プライベートオフィス入居条件やセミナー内容などの見直しを行った。	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	3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	●兵庫県よろず支援拠点、近畿税理士会と連携し、セミナーや個別相談会を実施した。 ●兵庫県商工会連合会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。創業支援の先進地として京都府宇治市を視察し、意見交換を行った。 ●三田市産業政策課と市内金融機関を訪問し、支店長等と情報交換を行った。	専門家との連携強化	4回	4回	5
		近隣地区商工会・商工会議所との連携強化	3回	5回	
		金融機関との連携強化	6回	6回	
2. 経営指導員等の資質向上等に関する事	●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、事業計画策定、等)を受講し、知識の習得に努めた。				4
	●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。				
	●ヒアリングシート等の各種支援ツールの活用 活用が進んでいない。新たな独自ヒアリングシートを作成するとともに、ロカベン等の活用も進め、支援の平準化を図る。				
	●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。				
	●コンサルティング技術の習得の客観的評価				
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	●事業評価委員会の設置、意見聴取 11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
	●理事会等で成果報告 : 令和7年5月14日開催の理事会で報告。				
	●総代会で成果報告 : 令和7年5月28日開催の第44回通常総代会で報告。				
	●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6年3月末 939社 ➡ 令和7年3月末 923社（16社減少）

（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。

- ・事業計画策定セミナーを3回開催し、SDGsを経営に取り入れる重要性、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など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。7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。

- ・三田市と共同実施した「市内経済雇用動向調査」の回答から事業承継を考える事業者を洗い出し、状況をヒアリングした。
- ・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（譲渡、譲受とも）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

- ・事業計画策定セミナーにおいて、SDGsを切り口にした自社分析の方法、自社の現状と強みの把握方法、市場特性の確認方法などをレクチャーした。
- ・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たな販路の開拓や、商品の魅力を伝えるキャッチコピーなどについて助言した。

（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127名に対し、出展者のうち2社が自社サービスのニーズ調査を行った。
- ・上記のうち1社は、得られたデータを元に新規事業に取り組むこととなり、小規模事業者持続化補助金を申請する予定。

（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

- ・当会の創業支援施設において、ビジネスマッチングを目的に、創業予定者等が先輩事業者の体験談を聞く交流イベントを定期開催した。
- ・現役デザイナーから、反応が取れるチラシづくりに必要なノウハウを学ぶセミナーを開催し、ターゲットに合ったデザインの重要性を伝えた。

＜令和7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

事業計画は策定したものの、売上や利益の向上に繋がらなかった事業者があった。

そこで今年度は、本気で経営改革に取り組む事業者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

経営分析の重要性や手法の周知が不足しており、支援員の分析レベルも平準化出来ていない。

今年度はロカベン等のツールを活用して経営分析支援を強化し、有用性を認識して自身で経営分析に取り組む事業者を増やす。

（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

創業支援施設のコ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。