

## 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"> <li>●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)に加えて「兵庫の経済情勢」を掲載し、より身近な地域の経済・雇用情勢を提供した。</li> <li>●1年ぶりに「市内経済雇用動向調査」を実施し、ITツールの導入状況などについて調査を行い、ホームページで公表した。</li> </ul>	巡回での収集情報の提供	6回	0回	4
		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	1回	
2. 需要動向調査に関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>●経営分析を行った飲食店と娯楽業がターゲットとする若者向けアンケートを実施した。</li> <li>●関西学院大学の2回生を中心に、約30名の学生から回答を得、それをもとに専門家を交えて分析を行い、事業の方向性や改良点を検討した。</li> </ul>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>●セミナーを開催し、未来を構想するためにはまず現状を知ることが必要であることをレクチャーした後、「経営デザインシート」を活用して、自社の経営理念、現在の経営資源、顧客等を整理する方法を講義した。</li> <li>●セミナー参加者には5期分の決算書を提出してもらい、ローカルベンチマークも活用して、過年度業績の分析を支援した。</li> </ul>	セミナー開催	2回	2回	4
		セミナー参加人数	15名	16名	
		経営分析件数	45件	43件	
4. 事業計画策定支援に関すること	<ul style="list-style-type: none"> <li>●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講義した。</li> <li>●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。</li> </ul>	セミナー開催	2回	2回	4
		セミナー参加人数	15名	16名	
		事業計画策定件数	25件	23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"> <li>●事業計画を策定した事業所に、2ヶ月に1回程度連絡を取り、状況を確認した。</li> <li>●必要に応じて、営業の専門家、ITの専門家などの派遣を行い、専門的な課題の解決を支援した。</li> <li>●新事業展開応援事業費補助金を活用した事業所で、売上、経常利益ともにコロナ以前よりも増加した。</li> </ul>	フォローアップ事業者数	25件	23件	4
		フォローアップ回数	100回	183回	
		売上増加事業者数	0件	1件	
		経常利益1%以上増加事業者数	0件	1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"> <li>●近隣展示会・商談会 コロナ禍のため、対面の商談会だけでなく、オンライン商談会も積極的に周知し、商談シートの作成を支援した。</li> </ul>	出展事業者数	3社	3社	4
		成約件数/社	1社	1社	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●インターネット活用 事業計画を策定した事業所を「広報実践講座」や「Googleマイビジネス活用セミナー」「メルカリSHO PS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。</li> </ul>	事業者数	3社	7社	
		売上額/社	10万円	30万円	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●グッドデザイン賞 良いデザインとは何か、デザイン経営とは何かを学ぶセミナーを開催し、デザインによる商品の高付加価値化を目指す事業所を支援した。</li> </ul>	応募事業者数	1社	0社	
		受賞者数	0社	0社	
		新規取引先開拓数	0社	0社	
		プレスリリース活用	3社	4社	
<ul style="list-style-type: none"> <li>●プレスリリース活用 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。3社の内1社が新聞等に取り上げられた。</li> </ul>	新規取引先開拓数/社	1社	0社		

## 令和3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"> <li>●2回の実践創業塾、日本政策金融公庫との「女性・若者向け創業相談ウィーク」の共催など、創業支援連絡会議メンバーの金融機関と連携し、創業予定者等を支援した。</li> <li>●関西学院大学の学生から起業家等支援施設活性化の提案を受け、企画運営委員会で検討した。</li> </ul>	創業支援連絡会議への参画	2回	0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			総合評価
		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"> <li>●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。</li> </ul>	専門家との連携強化	4回	0回	4
		近隣地区商工会・商工会議所との連携強化	3回	1回	
		金融機関との連携強化	6回	0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"> <li>●外部研修と内部講習会・セミナー等の受講(OFF-JT)</li> <li>外部研修への参加の他、事業再構築補助金、海外消費者向け越境EC、M&amp;A、テレワーク導入、の研修を実施した。</li> </ul>				4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ペア対応による人材育成(OJT)</li> <li>今年度は固定のペアを組まず、状況に応じて相談・指導を行った。</li> </ul>				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ヒアリングシート等の各種支援ツールの活用</li> <li>独自ヒアリングシート、ローカルベンチマークの利用に努めた。</li> </ul>				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●組織内での情報共有の推進</li> <li>月1回の職員会議に加え、週1回の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。</li> </ul>				
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"> <li>●事業評価委員会の設置、意見聴取</li> <li>4月に委員会を設置。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。</li> </ul>				4
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●理事会等で成果報告 : 令和4年5月10日開催の理事会で報告。</li> </ul>				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●総代会で成果報告 : 令和4年5月24日開催の第41回通常総代会で報告。</li> </ul>				
	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ホームページで成果報告</li> </ul>				

<令和3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3年3月末 817社 → 令和4年3月末 842社 (25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。

- ・経営者塾を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。
- ・事業計画策定後は、課題に応じた専門家の派遣などを行い、事業の実施を支援したが、事業者ごとの支援計画策定や業績把握には至らなかった。

(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、承継予定者を経営者塾に動員し、承継後の事業計画策定を支援した。
- ・事業継続支援事業費補助金の申請を支援し、承継後の事業継続に活用した。当該企業は売上、経常利益ともに増加した。

(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、関西学院大学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。
- ・日本政策金融公庫と、「女性・若者向け創業相談ウィーク」を共催し、創業者の増加を図った。

【目標2】新規性、独自性を持つ小規模事業者の育成 <結果>新商品・新サービス合同記者発表会 3社発表

(方針1)丁寧な経営状況分析の実施

- ・経営者塾において、事業を継続、発展させるためには、まず現状分析が重要であることと、その手法についてレクチャーした。
- ・個別相談で、5期分の決算書、経営デザインシートをもとに、財務情報及び非財務情報について分析を行い、強みや課題の抽出を支援した。

(方針2)需要動向の積極的な活用

- ・経営分析を行った飲食店と娯楽業がターゲットとする若者向けアンケートを実施したが、事業計画に反映するなどの活用が出来なかった。
- ・SDGs目標達成も視野に入れた新商品、新サービスを開発した事業者に対し、マクロ環境及びミクロ環境の分析を支援し、合同記者発表会に臨んだ。

(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

- ・良いデザインとは何か、デザイン経営とは何かを学ぶセミナーを開催し、デザインによる商品の高付加価値化を目指す事業所を支援した。
- ・関西学院大学の学生から、ビジネスマッチング等に資するコワーキングスペースの活性化策について提案を受けた。

<令和4年度に向けた改善点>

(1)ハンズオン支援の実施

支援計画に則った伴走支援が実施できなかった反省を踏まえ、今年度は、重点支援事業者に対し、経営指導員と中小企業診断士などの専門家からなるチームで支援にあたる。具体的には、毎月、3者による報告会を開催し、事業の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とともに、経営指導員等の資質向上等につなげる。

(2)経営分析、需要動向調査の強化と浸透

新商品、新サービス、新たな販路などを検討する際に、「自社」と「市場」を知ることの重要性を事業者に周知し、前向きに取り組む事業者を発掘する。その中から特に、デザインによるブランドの構築や商品価値の向上を目指す事業者を支援し、マスメディアによる情報発信強化につなげる。

(3)事業承継

主に業歴の長い事業者を対象にヒアリングを行い、共通する課題を抽出して、その解決につながるセミナーなどを開催する。また、跡継ぎと学生が共に新規事業などを考えるイベントを開催し、承継後の事業継続を支援する。