

令和4年度(下期)
経営発達支援計画に基づく短期目標に係る総合評価

1. 地域経済活動向調査

評価対象事業

- ・管内の小規模事業者の景況調査経済動向資料の分析・作成
- ・公的機関が発行する資料の整理・分析 1-①調査事項に対する分析・公表

実施状況

管内の小規模事業者 80 者を対象に、12 月と 3 月に景気動向調査を行い公表した。併せて公的機関発行の景況に関する資料を収集し、公表資料に盛り込んだ。

評価・コメント

- ・調査票の回収が遅れ気味と聞いている。早く回収できるよう改善を図ってほしい。

2. 経営状況の分析（上期に実施済）

評価対象事業

- ・『本気』の取り組み小規模事業者の募集
- ・ローカルベンチマークを活用した経営分析の実施
- ・重点支援先を対象とした経営分析キックオフセミナーの開催

実施状況

重点支援先を公募したところ 32 者の応募があった。このうち令和 3 年度からの継続申込者が 6 者、新規事業者が 26 者となった。事業者から予め決算書を預かり、ローカルベンチマークによる経営分析を行って 32 者に配布した。その上で、事業者を対象として 2 時間 2 回(5/30、6/6)の経営分析セミナーをオンラインで実施した。出席者からは積極的な質疑がなされるなど積極的な姿勢が見られた。受講が難しい方には動画受講を可能にしたことで 100%が受講している。

評価・コメント

委員からは、経済産業省も推進しているローカルベンチマークを活用している点について評価いただいたが「分析結果を職員と事業所で共有して支援に活用して欲しい」とのコメントもあった。セミナーの動画視聴に関しては受講者の視聴割合等に関する質問があり、よい取組であるとの評価を得た。

対策

- ・昨年度は売上利益の成果につなげられなかった。分析結果であるローカルベンチマークを活用できるよう、職員もしっかりと理解して実施支援につなげていく。

3. 事業計画策定

評価対象事業

- ・ 創業塾の開催
- ・ 事業承継個別相談会

実施状況

- ・ 創業塾を1回2時間4回(10/5, 10/12, 10/19, 10/26)開催し、21人の申込があった。過去最高の受講者を得て、リアルで開催した。受講者の創業意欲も高く、内容についても「理解度が高まった」との声をいただいた。受講者から4名が創業した。
- ・ 本気の事業者は当会独自の「事業計画シート」を活用して31者、創業者は町・県の創業補助金申請時に11者を支援した。
- ・ 事業承継の個別相談会を2日間(9/21、12/12)開催した。1日3件の相談で計6者から事業承継に伴う相談があった。相談事業者のうち3者は第三者への承継希望、1者がM&Aの譲受側の相談であった。

評価・コメント

- ・ 創業塾の参加者が20名を超えており、創業者も4名という実績は高く評価できる。
- ・ 創業塾受講者や事業計画策定後のフォローをお願いします。
- ・ 移住者が多可町に魅力を感じて何か事業を起こし、より人生を充実させたいと頑張っているのをうれしく思う。これも多可町と商工会の連携の成果だと思う。
- ・ 多可町の創業補助金の交付が昨年度は過去最高になった。町として今後も継続して支援させていただく。

対策

- ・ 創業塾に関しては、カリキュラムや時間配分などについて講師と入念に調整する。
- ・ 事業承継については、引継ぎ支援センターや日本政策金融公庫と連携して、第三者承継の支援も強化していく。

4. 事業計画策定後の実施支援

評価対象事業

- ・ 巡回・窓口相談によるフォローアップ
- ・ 異業種交流を目的とした勉強会

実施状況

- ・ 売上増加事業者及び利益率3%以上増加事業者の目標は今年度も達成できなかった。事業計画策定支援の遅れによって、実行支援が満足にできなかったことや密なフォローアップができなかったことも要因である。
- ・ 異業種交流を目的に5回開催した勉強会では、2回目以降は本気事業者からテーマの希望を募った上で開催した。回を重ねるごとに本気度が増し、勉強会終了後も受講者間で語り合うなど、異業種交流の兆しが見えた。

評価・コメント

- ・利益率3%以上増加事業者は、目標達成ができなかったが物価の高騰もあり、やむを得ない部分もある。売上増から利益増につながるように、フォローアップをしっかりと行って支援をお願いしたい。
- ・播州織や百日どりなどの地域資源に付加価値を付けて販売していく必要がある。
- ・合同記者発表の取組はよかったと思うので、継続して実施してほしい。SNSと連携しながら、継続的に実施していくことがメディアに取り上げられる確率を高める。

対策

- ・P(計画策定)だけでなくDCAにも重点を置いて、定期的なヒアリングによるフォローアップを徹底して行っていく。

5. 需要動向調査

評価対象事業

- ・ヒトを対象にした需要動向調査（高齢者）
- ・モノを対象にした需要動向調査（衣生活・食）

実施状況

- ・3つの需要動向調査については、(一社)兵庫県中小企業診断士協会に調査方法の指導、調査票の設計、分析を委託して実施した。
- ・ヒト(高齢者)を対象とした需要動向調査では、多可町生涯大学「多可学園」の受講生150名(うち91名から回収)を対象に、主にインターネットやスマートフォンを活用した購買行動に関する調査を行った。
- ・モノを対象とした需要動向調査のうち、衣生活の調査は多可町ふれあい祭りの播州織シャツ展示の会場で調査を実施した。結果100サンプルを回収した。
- ・モノを対象とした需要動向調査のうち、食の調査は10月から2カ月間実施された「牛×鶏合戦スタンプラリー」の参加店の利用者を対象に実施し、89サンプルを回収した。

評価・コメント

- ・調査結果の活用が今後のカギ。

対策

- ・食の需要動向調査は1月の展示会出展に間に合うようにするなど、調査結果を有効活用できるように、調査の方法や時期の改善を図る。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業

評価対象事業

- ・広報支援およびIT活用による支援
- ・展示会等出展による販路開拓支援
- ・人手不足解消のための事業

- ・地場産業・地域資源のブランド力向上と地域内消費の拡大事業
- ・交流人口増加のためのまちめぐり事業

実施状況

- ・519人が登録しているLINEを使用した情報提供を行った。
- ・メディア向けの情報発信支援の強化策として、プレスリリース勉強会と合同記者発表会を開催し12者の参加を得た。
- ・播州織の展示会出展支援では、リアル播州織オンライン展示会(12/12~18)に多可町からは11者(うち小規模事業者は6者)が参加した。また、食の展示会であるFood Style KANSAI 2023(1/25~26)の出展支援を行い、悪天候の中であったが7者が出展した。
- ・10/24にInstagram使い方セミナーを開催し、24者から27名が受講した。

評価・コメント

- ・展示会の成果を除いて目標を達成しており、内容もおおむね充実している。
- ・展示会出展に関しては、成約につなげるための事前準備のフォローが必要と思われる。
- ・Instagram等SNSの活用し円は、商工会と行政が協力してセミナーを開催していきたい。

対応

- ・展示会出展の支援では、事前の準備やシミュレーションを丁寧に行って取り組んでいく。
- ・合同記者発表は、参加者からの継続開催の希望も多かったことから、準備期間をしっかりと確保して開催する。

●評価委員による項目別チャート

