

令和5年度(上半期)
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、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、景気動向調査を 6 月と 9 月に行い公表した。
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

委員からは、「非常に細かいところまで分析、支援、評価されている」と評価いただいた一方で「調査票の回収が遅れるのはよくない」「早い取り組みを」とのコメントもあった。

対策

LINE の活用など、より素早く調査・回答・集計ができる方法を検討する。

2. 経営状況の分析

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 34 者の応募があった。このうち令和 4 年度からの継続申込者が 12 者、新規事業者が 17 者となったほか、支援年数 2 年を経過した事業者 5 者も今年度から受け入れた。ローカルベンチマークを使った経営分析では、従来の財務分析に加えて非財務分析までも取り組み、現時点で創業者 5 者を含む 29 者が提出している。経営分析セミナーは 5/30 と 6/7 に開催し、主にローカルベンチマークの非財務分析に関する研修を行った。

評価・コメント

委員からは本気の事業者の取組について「集中的でより高度な支援と入口から出口の販路開拓まで一貫した支援が期待できる」と評価いただいたほか、「現状分析は大切で、それに取り組む前向きな事業者がいることを心強く感じる」とのコメントもあった。半期を終えた時点でローカルベンチマークを未提出の事業者が 34 者中 5 者残っており、「メリットを訴求して早く対応を」との意見もあった。

対策

専門家派遣制度等を活用しながら、早期の経営分析の完了と活用を図っていく。

3. 事業計画策定

評価対象事業

- ・ 事業計画策定セミナー（『デザイン経営』の考え方を身に付けるセミナー）の開催
- ・ 事業承継に関する個別相談会の開催

実施状況

本気の事業者を対象として、3回(6/26, 7/19, 8/8)に渡るデザイン経営を軸とした経営計画作成に関するセミナーを開催した。セミナーでは一人で考えるのではなく参加者同士コンビを組んで話し合う手法で行い、当会独自様式のビジョンシートについては24者に提出いただいた。また、創業希望者5者に対して、県や町の創業補助金申請のための事業計画作成を支援した。他に、事業承継の支援として個別相談会を1回(9/25)開催し、3者の相談があった。下期にもう1回(12/6)開催予定である。

検証委員会では、今期新たに実施した「経営革新セミナー」「補助金申請にも役立つ事業計画策定のポイントセミナー」の報告の他、補助事業や経営革新など本気の事業者を含めた商工会全体での事業計画作成の支援状況も報告した。

評価・コメント

本気の事業者に参加している委員からは、経営分析と併せて「今後の取組みにとっても役立っている」とのコメントがあった。一方で、経営分析と併せて「遅れがあるのは仕方無い部分もあるが、取り組むメリットを訴求して早めの取組を促してほしい」との意見もあった。

対策

本気の事業者34者中10者が現時点で未提出となっている。ローカルベンチマークと同様に、専門家派遣を活用するなど個別のフォローアップを強化して、早期の作成を促していく。

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
- ・ ITの積極活用によるフォローアップ

実施状況

本気の事業者(34者)、創業者(5者)に対するフォローアップを行い、9月30日現在で延べ152回の支援(巡回相談・窓口相談)を実施した。また、持続化補助金の申請に関してIT活用を計画に盛り込むよう指導した他、インボイス等の税務対策・クラウド会計によるスマート会計セミナーなどITを活用した業務改善に向けたフォローアップも行った。

評価・コメント

委員からは本気の事業者の支援について「本気の事業者以外の企業の支援にも支援ノウハウを活かせるようになればなお良いのではないか」とのコメントがあった他、「本気の

事業者の方が、売上増、利益増になるようにフォローをお願いします」との意見もあった。本気の事業者に参加している委員からは「異業種のグループで、自社をよりよくするための意見交換を今後も行っていきたい」とのコメントがあった。

対策

前年度(R4)は売上増、利益増の目標達成ができなかった。下半期も専門家派遣をはじめ様々な支援制度を効果的に活用することで、目標達成できるように支援を継続的に実施していく。

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・多可町の食)

実施状況

ヒト(高齢者)を対象とした需要動向調査は、多可町生涯大学「多可学園」の受講者を対象に実施し、昨年よりも多い116サンプルを回収。現在集計中で11月にフィードバック予定。モノを対象とした需要動向調査のうち衣生活の調査は、今回初めて播州織の展示会の来場者(バイヤー等)を対象に実施し50サンプルを回収した。また、多可町の食を対象とした需要動向調査は、下半期に実施予定。

評価・コメント

現在実施中のため、下半期に集計・分析結果を踏まえて報告。

対策

昨年度の反省を踏まえ、調査結果を早くフィードバックできるよう報告書を作成していく。特に多可町の食の調査に関しては、1月開催予定の食の展示会に間に合うように取り組む。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業

評価対象事業

- ・地場産業・地域資源の商品・サービス開発の支援
- ・広報支援及びIT活用による支援
- ・展示会等出展による販路開拓支援

実施状況

- ・みみより information を活用して多可町特産品開発補助金の情報提供を行い、上期で2件の申請を支援した。また、播州織でモンペを開発したいとの希望があり、播州織業者とのマッチングを行った。
- ・多可町と連携して定例記者発表で8月と9月の2回、播州織展示会の広報支援を行った。また、多可町の定例記者発表のフォーマットを活用して繊維業界紙にも展示会に関する

るプレスリリースを行った結果1紙で掲載いただいた。

- ・特産品を活用した商品開発に関連して、兵庫県発明協会を経由して弁理士による知財権の個別相談を実施した。

- ・8/25にクラウド会計セミナーを開催した。

- ・播州織の事業者のうち募集があった5者の東京インターナショナルギフトショーへの出展を支援し、9月末時点において2者で3件合計売上20万円の成果を挙げている。

評価・コメント

播州織の展示会に出展した委員から、「ギフトショーでは町内の異業種の方と連携するなど新たな挑戦をして出展した。コロナ禍前までとはいかないが海外からの来場者も昨年より増えた印象で、海外に播州織のよさをPRしていくことも必要と考えている」とのコメントがあった。昨年度食の展示会に出展した委員から、播州織の展示会出展で「出展者同士の交流も深められてよかった。出展者ごとに会社や取引の規模感や内容が異なるので、他の展示会の出展も検討してはどうか。」との意見があった。

また、町からは「大阪関西万博では播州百日どりで多可町をPRしていきたい。観光客数はコロナ前の約8割まで回復したので、商工会と協力して仕掛けづくりに取り組んでいきたい」とのコメントとともに「情報発信が重要であることから、町の定例記者発表をもっと活用いただきたい」とのありがたい申出をいただいた。

総括

全体を通じての意見として、「本気の事業者の支援は健全なえこひいき、すなわち集中して経営改善を支援する取組で良い」「本気の事業者の支援の裏で、他の会員支援もあると思われる。本気の事業者支援のノウハウを活かして欲しい。」などがあった。また、「下期に計画している事業についても遺漏なく実施するよう尽力されることに期待する」とのコメントがあった。

●評価委員による項目別チャート

