

令和 7 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

**3. 地域の経済動向調査に関すること**

**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**

今年度から商工会員の業種別割合に応じて各業種の対象者数を見直したほか、価格転嫁に関する質問を設けた。これに対して「より地域の実情を反映した結果が得られたのでは」「今後の支援や PDCA に活かしていただきたい」との声があった。

**対策**

価格転嫁の質問を中心により回答がしやすいよう改善を図る。また、調査結果を積極的に支援に取り入れていく。

**4. 需要動向調査調査に関すること**

**評価対象事業**

- ・地域の宝物(播州織・食資源)を対象にした需要動向調査

**実施状況**

- ・6 月 1 日に開催された播州織産地博覧会の来場者を対象に、播州織に関する需要動向調査を行い、465 サンプルを回収した。中小企業診断士協会と連携して 2 回の個別相談により調査結果の分析を実施し、本気事業者や播博の参加者等 14 者に報告書をフィードバックした。
- ・8 月に町内の飲食店や宿泊事業者 54 者の来店者を対象に調査を実施し、106 サンプル回収した。中小企業診断士協会と連携して調査の前後 1 回ずつ個別相談により調査の項目設計や結果の分析について協議し、本気事業者や協力店 59 者に報告書をフィードバックした。

**評価・コメント**

昨年度よりも報告書の作成とフィードバックを早く行えるように改善を図った点について「評価できる」とのコメントをいただいた。経済動向調査と同様に「今後の支援における活用を」との要請もあった。内容に関しては「お客様の生の声が聴けて、生地販売の需要があることを知れてよかった」とのコメントも見られた。

## 対策

下半期は調査結果のフォローアップに注力することで、評価・コメントにあった「支援における調査結果の活用」を意識して取り組む。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### 評価対象事業

- ・本気の取り組み小規模事業者の募集
- ・重点支援先を対象としたキックオフセミナーの開催
- ・財務・非財務分析を含めた「経営分析セミナー」の開催
- ・内閣府提供「経営デザインシート」を活用した経営分析

### 実施状況

- ・全会員宛に案内を送付して「本気で自走化を目指す小規模事業者（以下、本気事業者）」を募集し、最後の1者が決まったのがキックオフセミナー開催当日となったものの、目標の20者を確保した。
- ・5月28日に本気事業者の支援を進めるためのスタートとなる「キックオフセミナー」を開催し、支援の核となる「デザイン経営」に関する基礎・事例を説明いただいた。「カタカナ言葉が分かりにくい」との意見があった一方で、「自社を一文でまとめる」など、デザイン経営の手法を踏まえた研修とすることができた。
- ・6月3日に経営分析セミナーを開催し、経営デザインシートを使った経営分析について研修を行った。昨年度の反省を踏まえ、同じ内容のセミナーを昼と夜に開催した。経営デザインシートの概要説明から作成までを行うには時間が不足し、一部の作成に留まった。また昼夜二部制は好評だったものの、1回の参加者が減るため異業種交流の観点から「少し寂しい」との意見も見られた。
- ・「経営デザインシート」については本気事業者全員から提出いただいた。昨年度、分析の提出・回収までに時間を要した反省を踏まえて、セミナー内で作成・提出いただいたことで昨年度よりもスムーズに提出・回収することができた。

### 評価・コメント

過去の反省等を踏まえて昨年度からの改善、従来と異なる取組等に対して「評価できる」とのコメントが多かった。一方で、本気の事業者の募集において事業内容が伝わりにくかった点について、会員の関心が高まるような周知方法を工夫するべきとの意見があった。また、「最後まで全者が脱落しないよう支援してください」「出席者が全員セミナーの内容を理解できるようになればいい」とのコメントも見られた。

## 対策

来年度の本気事業者の募集に向けて、本気事業者の成果を発表する機会の創出など、会員事業所に支援内容を理解してもらえるよう工夫していく。また、経営分析セミナーに関しては時間配分を見直し、参加者が内容を理解できるように改善を図る。

## **6. 事業計画策定支援に関すること**

### **評価対象事業**

- ・事業計画策定セミナーの開催
- ・創業に関する支援
- ・事業承継に関する支援
- ・事業計画策定支援

### **実施状況**

- ・6月17日に事業計画策定セミナーを、経営分析セミナー同様に昼と夜に開催した。生成AIを取り入れながら、計画立案手法などについて研修を行った。
- ・9月から10月に掛けて創業塾を5回開催した。例年の4回の講義に加え、今年度は受講者が創業計画を発表する場を設けたことで、受講者の創業に向けたモチベーションアップにつながった。
- ・事業承継に関して事業承継引継ぎ支援センターと連携して、従来は開催月を固定して行っていた個別相談を随時開催できるようにしたことで、6月にあった相談希望にタイムリーに対応できた。
- ・本気の事業者の「経営デザインシート」は全社回収でき、創業計画書は創業塾を修了した10者のうち7者から提出いただいた。事業承継計画書については、個別相談があったものの、承継計画の策定にまでは至っていない。

### **評価・コメント**

計画策定に関して「フォローが手厚い」とのコメントがあった他、AIを活用した計画策定については「評価できる」との声が複数あった。また「分析や計画も大事だが、他者との連携・新事業創造も必要ではないか」との意見があった他、「つなぐノートを広く公開してもらいたい」との事業承継支援に関する要請もあった。

### **対策**

多くのコメントや意見をいただいた通り、経営分析、事業計画の策定を含めてフォローアップに注力をして成果が出るように取り組む。ミニ勉強会は異業種交流の場として参加メリットの1つになっているため、よりよい研修と交流の場となるように改善を図る。

## **7. 事業計画策定後の実施支援に関すること**

### **評価対象事業**

- ・巡回訪問・窓口相談によるフォローアップ支援
- ・生産性向上・情報発信分野におけるDX化支援
- ・本気事業者が抱える共通課題の解決と異業種交流を目的とした勉強会

### **実施状況**

- ・巡回訪問、窓口相談によるフォローアップに関しては、本気の事業者、創業塾受講者については順調に進めることができた。一方で、上期は事業承継の相談者が少なく、フ

フォローアップ件数が半期の目標に達していない。下期は計画的にフォローアップを進めていく。

・上期はDXに関するセミナーを2回開催した。主に商業・サービス業向けのセミナーを8月19日に、小規模事業者対象のセミナーを9月30日に開催した。それぞれの受講者にはAIの進化やDXの成果を目の当たりにしていただき、今後の活用に向きあう感想を得ており、下期は受講者のフォローアップを進めていく。

#### 評価・コメント

フォローアップについて「十分にできている」「手厚い」との評価をいただいた。またDXやAIの活用に関する支援強化の要請があった。他にも「企業誘致が難しい中、創業支援を強化していただきたい」「セミナーから個別相談、個々支援につなげてほしい」とのコメントがあった。

#### 対策

下期は上期の支援を踏まえたフォローアップが中心となる。会員事業所のDXやAI活用の支援を強化していくとともに、商工会側もDXやAI活用を推進してよりよい支援につなげていく。

### **8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること**

#### 評価対象事業

- ・地域の宝物の商品・サービス開発支援と販路拡大支援
- ・展示会等出展による販路開拓支援
- ・産地内販路開拓機会創出支援

#### 実施状況

- ・地場産品の情報発信、販路開拓の支援に関しては、多可町の定例記者発表の場を活用させて頂いて、会員事業者2者が記者発表に臨みそれぞれ新聞掲載が実現した。また、商工会の公式LINEでは各種展示会や商談会、県の特産品認定制度等の情報発信を行った。
- ・播州織の展示会出展支援では、9月の東京インターナショナルギフトショーに7者が参加した。事前の3回の勉強会を踏まえた出展を行い、5者が成約に至り展示会終了後1週間の時点で合計5万円の売上に繋がっている。
- ・食資源の展示会出展支援では、東京で開催されたFOOD STYLE JAPAN 2025に初めて出展した。出展した5者のうち1者が30万円の成約を得ている。
- ・西脇・多可オープンファクトリー「もっぺん」の参画事業者に対して個別相談を実施し、新サービスの展開による経営革新計画の策定支援につながっている。

#### 評価・コメント

新たに関東での食資源の展示会出展を行ったことや、展示会前の事前勉強会が活かされたこと等について「評価できる」とのコメントがあった。また、町の補助金や定例記者発表の場を積極的に活用している点について、行政側から好評価をいただいた。

## 対策

事業計画の策定と同様に、下期はフォローアップが中心となる。展示会出展者などのフォローアップを重点的に行い、今後の成約金額の拡大や販路開拓につなげていきたい。

## 総括

委員からは発達支援計画に基づく一連の精力的な支援に対して、評価するコメントとともに、今後のフォローアップへの注力を求める声が多くあった。また、生成 AI を活用することで、実行・検証・改善(PDCA のうち DCA)の部分に関して特に事業者に寄り添った伴走型支援を求める声が複数あった。

## ●評価委員による項目別チャート

