

## 平成 30 年度評価

### 経営発達支援計画事業報告書

#### I. 経営発達支援計画の内容

##### 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

###### (1) 中小企業景況調査

全国商工会連合会の委託事業として域内 8 社（4 業種）を対象に、四半期毎に事業所の経営状況（売上、資金繰り、在庫、設備投資、雇用など）を調査する。調査結果は、全国商工会連合会が取りまとめ、全国ベースで集計分析しているが、兵庫県のデータについては兵庫県商工会連合会で取りまとめていることから、業種ごとにそのデータを分析する事で、兵庫県下の経済動向も把握する。

###### (2) 兵庫県内企業動向調査

尼崎信用金庫では、四半期ごとに県内の景気動向調査を実施している。

このデータから主要な統計指標（業況 D I ・人手過不足 D I）を選定し、小規模事業者に役立つ県内の経済動向を収集整理する。

###### (3) 兵庫県の経済動向調査

兵庫県産業労働部「兵庫県の経済・雇用情勢」等からも地域の経済動向に関する情報（消費者物価指数・個人消費指数・有効求人倍率）を収集整理する。

#### (設定数値と実績)

|                   | 平成 29 年度 | 平成 30 年度 | 平成 31 年度 | 平成 32 年度 | 平成 33 年度 |
|-------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 中小企業景況調査の実施回数     | 4        | 4        | 4        | 4        | 4        |
| 実績                | 4        | 4        | —        | —        | —        |
| 兵庫県内企業動向調査の収集整理回数 | 1 2      | 1 2      | 1 2      | 1 2      | 1 2      |
| 実績                | 1 2      | 1 2      | —        | —        | —        |
| 兵庫県の経済動向調査の収集整理回数 | 4        | 4        | 4        | 4        | 4        |
| 実績                | 4        | 4        | —        | —        | —        |
| 商工会取りまとめ公表回数      | 4        | 4        | 4        | 4        | 4        |
| 実績                | 4        | 4        | —        | —        | —        |

## 評価

|           | 前年度評価   | 今年度評価   |                                    |
|-----------|---------|---------|------------------------------------|
| 自己評価      | A・B・C・D | A・B・C・D | 昨年に引き続き巡回等での聞き取りを重視した経済動向調査を実施出来た。 |
| 評価委員による評価 | A・B・C・D | A・B・C・D |                                    |

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

### (1) 経営実態の把握、及びヒアリングシートを活用した巡回・窓口相談の実施

個社の課題抽出・強み分析ヒアリングシートを作成し、事業計画策定及び実行への反映を図る。

(分析を行う項目)

#### ① 定量性分析

財務諸表を基に、希望する利益を得るために不足する売上高等を消費者動向調査等を活用し分析の上算定する。

#### ② 定性性分析

ヒアリングシートを活用し、数字だけでは分かりづらい経営課題や経営者の強み等を消費者動向調査を基に分析し文書化する。

《ヒアリングシートの調査項目》

(全業種共通項目)

【経営戦略・知財管理・危機管理・人材組織・財務管理・マーケティング・運営管理】

(業種別追加項目)

製造業【品質管理・環境経営】

上記調査を活用し、個社の強み弱みの分析と今後の支援の方向性を明確にする。

## 経営分析件数の目標と実績

|                           | 単位 | 29 年度 | 30 年度 | 31 年度 | 32 年度 | 33 年度 |
|---------------------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| ヒアリングシート作成<br>件数 (巡回時に作成) | 社  | 60    | 80    | 90    | 100   | 100   |
| 実績                        | 社  | 5     | 63    | —     | —     | —     |
| 経営分析事業者数                  | 社  | 30    | 40    | 45    | 50    | 50    |
| 実績                        | 社  | 26    | 34    | —     | —     | —     |

## 評価

|           | 昨年評価    | 本年度評価   |                                                                |
|-----------|---------|---------|----------------------------------------------------------------|
| 自己評価      | A・B・C・D | A・B・C・D | 改訂したヒアリングシートと金融相談時のヒアリングシートを活用した事で数値が大幅に上がった。結果、経営分析数値も増加している。 |
| 評価委員による評価 | A・B・C・D | A・B・C・D |                                                                |

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

#### (1) 事業計画策定

巡回・窓口相談で実施する「ヒアリングシート」での分析結果を基に、各小規模事業者の課題解決に有効な計画を策定する。

セミナー参加者に対しては、「ヒアリングシート」での経営分析によって整理した資料を基に経営指導員等が巡回の上、事業計画策定へ誘導する。

新たな取組み（新事業展開）を実施する小規模事業者については、事業計画策定支援とは別に、新規性・独自性にポイントを置いた事業計画づくりを支援する。

創業については、地元金融機関・ひょうご産業活性化センター等の関係支援機関との連携を密にし、創業者情報等も共有し開業に結び付く計画策定を支援する。

産業競争力強化法に基づく創業支援セミナーも川西市と連携の上、年に3回実施し、創業に必要なノウハウの伝達にも尽力する。

#### (2) 事業計画策定セミナー等のフォローアップ

補助金申請を目的とした支援については、事業計画策定の中で、投資等を必要とする計画を選定し、「ものづくり補助金」等の補助金申請の支援を実施する。

「ヒアリングシート」を活用し事業所の課題を共有化することで効果的な専門家活用を実施する。

#### (3) 資金繰り支援

日本政策金融公庫が事業の持続的発展の為の取組に必要な設備資金及びそれに付随する運転資金を低利で融資する「小規模事業者経営発達支援融資制度（第二マル経制度）」の活用を積極的に推進すると共に、その計画策定について支援する。

### 計画策定支援の目標と実績

|                    | 単位 | 29 年度 | 30 年度 | 31 年度 | 32 年度 | 33 年度      |
|--------------------|----|-------|-------|-------|-------|------------|
| 事業計画策定セミナー<br>受講者数 | 人  | 3 0   | 3 0   | 3 0   | 4 0   | <u>4 0</u> |
| 実績                 | 人  | 3 2   | 2 5   | —     | —     | —          |
| 創業計画策定セミナー<br>受講者数 | 人  | 2 0   | 2 0   | 2 0   | 3 0   | <u>3 0</u> |
| 実績                 | 人  | 3 7   | 2 3   | —     | —     | —          |
| 事業計画策定事業者数         | 件  | 3 0   | 4 0   | 4 5   | 5 0   | <u>5 0</u> |
| 実績                 | 件  | 4 2   | 5 5   | —     | —     | —          |
| 創業計画策定者数           | 件  | 5     | 5     | 5     | 1 0   | <u>1 0</u> |
| 実績                 | 件  | 8     | 2 5   | —     | —     | —          |

### 評価

|               | 昨年評価    | 本年度評価   |                                                                                                                                                                                     |
|---------------|---------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 自己評価          | A・B・C・D | A・B・C・D | 事業計画策定セミナーの受講数は若干目標値に届かなかったものの、巡回による課題解決に向けた事業計画策定の増加により事業計画自体の数値目標を上回ることが出来た。<br><br>創業に関しては創業セミナーの受講内容を創業計画策定をゴールと設定したことで目標数値を上回ることが出来た。 <u>個社支援の基となる支援となる</u> ため、継続して来年度も実施していく。 |
| 評価委員による<br>評価 | A・B・C・D | A・B・C・D |                                                                                                                                                                                     |

#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

策定した計画の実行を実現するために、3ヶ月毎（四半期毎）に巡回することによって定期的に把握する。その上で、今後のフォローアップについて、今後必要であろう支援をヒアリングし追加支援を検討する。

##### (1) 定期的な進捗管理・フォローアップ

事業計画が行動計画通りに行われているか確認し、都度フォローアップ策を実施する。小規模事業者との連絡を密にし、伴走型支援で事業が円滑に進むよう支援する。

##### (2) 確認する項目

数字で評価しやすい数量の評価（売上＝数量×単価）と数字で評価しづらい行動目標についての確認を行う。

##### (3) 進捗状況の検証

進捗の遅れ、定性的・定量的目標の未達成要因を特定する。進捗の遅れ、及び未達成要因を除去するために行うべき次の具体的な行動を決める。実行に移すために、さらなる詳細の助言、及び専門家の活用を行う。

#### 実行支援目標と実績

|              | 単位 | 29 年度 | 30 年度 | 31 年度 | 32 年度 | 33 年度 |
|--------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|
| 事業計画フォローアップ先 | 社  | 3 0   | 4 0   | 4 5   | 5 0   | 5 0   |
| 実績           | 社  | 1 6   | 3 7   | —     | —     | —     |
| 創業計画フォローアップ先 | 社  | 5     | 5     | 5     | 1 0   | 1 0   |
| 実績           | 社  | 6     | 3     | —     | —     | —     |

#### 評価

|      | 昨年評価    | 本年度評価   |                                                                                                                                                                      |
|------|---------|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 自己評価 | A・B・C・D | A・B・C・D | 補助金申請を絡ませ計画策定者をフォローしたことで大幅に支援数を増加することが出来た。 <u>今年度は事業承継を支援項目に追加し、支援数をさらに増加させる。</u> 創業計画策定者へのフォローアップについては数値目標に届かなかったが、 <u>過去の受講者への後追い調査等を行い、次年度以降の支援数を増やしていく予定である。</u> |

|               |                                                         |         |  |
|---------------|---------------------------------------------------------|---------|--|
| 評価委員による<br>評価 | A・B・ <span style="border: 1px solid black;">C</span> ・D | A・B・C・D |  |
|---------------|---------------------------------------------------------|---------|--|

#### 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

川西市は、交通の便も良くベッドタウンとして発展してきたが、結果、特色ある産業が育たず、大型店の進出も重なり特に商業小売業の衰退が進んでいる。地域の需要動向についても大まかな業種の動向調査に終わっており、個社に活かせる調査は出来ていないのが現状である。

今後は、個社による自社アンケート調査により顧客の声を収集し、顧客の視点を反映した商品づくり・商品販売につなげるための需要動向調査を実施する。

(事業内容)

##### ① 目的

今年度は、パスタ店を対象とし、新商品開発を目的に需要動向調査を行なった。

次年度は、同様の趣旨から「居酒屋」を選定の上、各業種に沿った需要動向調査を行う。

##### ② 調査方法（アンケート調査と業界誌による調査を併用する）

☐ アンケート調査

自店舗内で顧客へのアンケート調査（回収枚数100枚）により情報収集を行う。

#### 支援した個社数

|          | 29 年度                    | 30 年度                                    | 31 年度                | 32 年度                 | 33 年度                 |
|----------|--------------------------|------------------------------------------|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 支援対象事業者  | 新商品開発を目指している市内のベーカリーショップ | 新商品開発を目指している市内のスイーツ販売店<br>⇒パスタ取扱西洋料理店へ変更 | 新MENU開発を目指している市内の居酒屋 | 新MENU開発を目指している市内の麺提供店 | 新サービスの開発を目指している市内の美容院 |
| 支援する個社の数 | 10社                      | 10社                                      | 15社                  | 10社                   | 10社                   |
| 支援した個社実績 | 10社                      | 8社                                       | —                    | —                     | —                     |

#### 評価

|      | 前年評価                                                    | 今年度評価                                                   |                                                                                   |
|------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 自己評価 | A・ <span style="border: 1px solid black;">B</span> ・C・D | A・ <span style="border: 1px solid black;">B</span> ・C・D | 昨年に引き続き消費者動向調査を実施したが、 <u>新メニューの開発に直結する意味のある調査となった。</u> アンケートの内容から事業者で話し合った事が成功の要因 |

|           |         |         |                                                                                                                                                                         |
|-----------|---------|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|           |         |         | と考えている。地域活力増進事業を活用したプレスリリースでは黒川公民館で新商品の合同記者発表を行なう等、貴重な体験をしていただくことが出来た。次年度は居酒屋に業種を変え同様の支援を実施していく。また昨年度実施したベーカリー店においては、「かわにし秋のパンまつり」と題し参加店同士をつなぐスタンブラリーを行い、広報・販路拡大支援を行った。 |
| 評価委員による評価 | A・B・C・D | A・B・C・D |                                                                                                                                                                         |

【昨年のパスタ店支援 黒川公民館での記者発表の様子】



【支援効果】

| 店名 | 昨年度同月比 来店者数（人） |               | 評価 | 昨年度同月比 売上（円）  |               | 評価 | パスタの数 |
|----|----------------|---------------|----|---------------|---------------|----|-------|
|    | 昨年<br>10月-11月  | 今年<br>10月-11月 |    | 昨年<br>10月-11月 | 今年<br>10月-11月 |    |       |
| A  | 9,977          | 10,367        | ◎  | 1,516万        | 1,552万        | ◎  | 80食   |
| B  | 750            | 647           | ○  | 243万          | 276万          | ◎  | 20食   |
| C  | 3,085          | 3,285         | ◎  | 304万          | 284万          | ×  | 2食    |
| D  |                |               |    |               |               |    |       |
| E  | 2,109          | 2,460         | ◎  | 446万          | 531万          | ◎  | 78食   |
| F  | 800            | 840           | ○  | 300万          | 315万          | ○  | 30食   |
| G  | 2,600          | 2,600         | △  | 260万          | 260万          | △  | 50食   |

## 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

### (1) 見本市、商談会への出展支援

■関係機関が実施する見本市、商談会等の開催情報について、電子メール等を活用し速やかに提供して、出店事業者の増加を図る。

- ・ T h e 商談・販路開拓市（B t o B）
- ・ 食博（B t o C）
- ・ ひょうごチャレンジマーケット（B t o B）年2回
- ・ アグリフードE X P O大阪（B t o B）

■経営分析内容、地域の経済動向調査結果等の情報を活用し、見本市、商談会を通じて多数の引き合いや商談が成立するよう指導・助言に努める。

■見本市、商談会出展を目指した商品・サービス等についてブラッシュアップを行うため、専門家と共に以下の指導・助言を行う。

- ・ 商品・サービスや、製品・技術の本質的な商品力向上に関すること。
- ・ ネーミング、パッケージの改良に関すること。
- ・ 広報手段、P R等に関すること。

■出展商品の販売促進策の立案・助言を行い、認知度向上と売上増加に役立てる。

### 出展目標と実績

|                         | 29 年度 | 30 年度 | 31 年度 | 32 年度 | 33 年度 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| T h e 商談・販路開拓市での商談件数    | 5     | 6     | 8     | 10    | 10    |
| 実績                      | 9     | 0     | —     | —     | —     |
| T h e 商談・販路開拓市での商談成立件数  | 2     | 3     | 4     | 5     | 5     |
| 実績                      | 0     | 0     | —     | —     | —     |
| 食博出展件数                  | 2     | 2     | 3     | 3     | 3     |
| 実績                      | 0     | 0     | —     | —     | —     |
| ひょうごチャレンジマーケット応募数       | 2     | 3     | 4     | 5     | 5     |
| 実績                      | 1     | 1     | —     | —     | —     |
| アグリフードE X P O大阪での商談件数   | 3     | 3     | 4     | 4     | 5     |
| 実績                      | 5     | 0     | —     | —     | —     |
| アグリフードE X P O大阪での商談成立件数 | 1     | 1     | 2     | 2     | 3     |
| 実績                      | 0     | 0     | —     | —     | —     |



(2) 域外商工会（阪神間ブロック商工会）とのマッチング支援

■域外商工会と連携して、マッチング商談会を開催する。これにより、域外での新規顧客を開拓し、販路拡大を図る。

■商品・サービスや製品・技術に関する資料作成、プレゼンテーション手法についての指導助言を行い、効果的なPRが出来るよう支援する。

■参加する小規模事業者への事前情報提供、連携先商工会との綿密な協議を行い、幅広い商談機会を提供する。

|                      | 29 年度 | 30 年度 | 31 年度 | 32 年度 | 33 年度 |
|----------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 域外商工会とのマッチングでの商談件数   | 8     | 8     | 10    | 10    | 12    |
| 実績                   | 2     | 0     | —     | —     | —     |
| 域外商工会とのマッチングでの商談成立件数 | 2     | 2     | 3     | 3     | 5     |
| 実績                   | 2     | 0     | —     | —     | —     |

(3) ビジネスモールの活用

■小規模事業者のB to B取引の機会増加を図るため、商談支援サイト「ザ・ビジネスモール」の活用を勧める。企業情報登録では、自社の強み、ブランド名、事業内容に対する効果的なキーワード設定を指導助言し、取引機会の拡大を図る。

■商談サイトの運用実務をサポートし、成約の拡大を目指す。

■検索機能（商談件数、商談成立、不成立件数）の活用により、自社商品、製品の市場での実績を確認し、必要に応じて改良を行う。

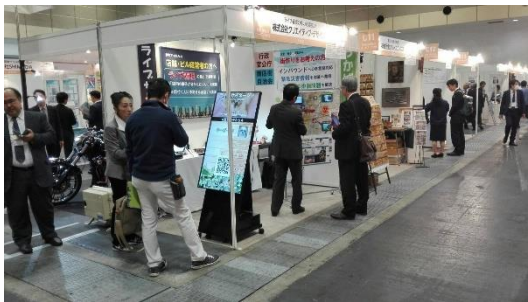
|             | 29 年度 | 30 年度 | 31 年度 | 32 年度 | 33 年度 |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ビジネスモール登録件数 | 20    | 30    | 40    | 50    | 50    |
| 実績          | 13    | 15    | —     | —     | —     |

評価

|      | 前年評価    | 本年度評価   |                                                                                                                             |
|------|---------|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 自己評価 | A・B・C・D | A・B・C・D | <p>昨年課題として残った出展後のフォローについては顧客リストを作成し継続してフォローした。事前の専門家派遣も活用し効果的な出展を行なうことが出来た。</p> <p>もう一つの課題であった地域状況に沿った展示会については、今年度は多くの展</p> |

|               |         |         |                                                                                                                                    |
|---------------|---------|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|               |         |         | <p>示会を視察し研究を行なった。その結果、<br/>次年度については川西の名産品「無花果」<br/>をテーマに複数の事業者での出展支援を<br/>行なう事とした。</p> <p>（出展予定の【FABEX関西】につい<br/>ては視察・説明会に参加済）</p> |
| 評価委員による<br>評価 | A・B・C・D | A・B・C・D |                                                                                                                                    |

「中小企業新ものづくり・新サービス展 2018」出展の様子 11/27-29  
\*各日とも職員1名が交代で支援した。



## 顧客フォローリスト

| 田中登志雄      |        | 高橋 昌文                        |               |
|------------|--------|------------------------------|---------------|
| 川田久美子      |        | 展示会（中小企業 新ものづくり・新サービス展） 顧客管理 |               |
| 出展日        | 出展者名   | 出展内容                         | 顧客管理          |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 1. 川田 展示会出展   |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 2. 川田 展示会出展   |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 3. 川田 展示会出展   |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 4. 川田 展示会出展   |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 5. 川田 展示会出展   |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 6. 川田 展示会出展   |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 7. 川田 展示会出展   |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 8. 川田 展示会出展   |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 9. 川田 展示会出展   |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 10. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 11. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 12. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 13. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 14. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 15. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 16. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 17. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 18. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 19. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 20. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 21. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 22. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 23. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 24. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 25. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 26. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 27. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 28. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 29. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 30. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 31. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 32. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 33. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 34. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 35. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 36. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 37. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 38. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 39. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 40. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 41. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 42. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 43. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 44. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 45. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 46. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 47. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 48. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 49. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 50. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 51. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 52. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 53. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 54. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 55. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 56. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 57. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 58. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 59. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 60. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 61. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 62. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 63. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 64. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 65. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 66. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 67. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 68. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 69. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 70. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 71. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 72. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 73. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 74. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 75. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 76. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 77. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 78. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 79. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 80. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 81. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 82. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 83. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 84. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 85. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 86. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 87. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 88. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 89. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 90. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 91. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 92. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 93. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 94. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 95. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 96. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 97. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 98. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 99. 川田 展示会出展  |
| 2018.11.27 | (株) 川田 | 展示会出展                        | 100. 川田 展示会出展 |

## 支援成果

展示会後の商談数 8 社  
内、継続商談数 3 社（大型契約予定含む）

次年度出展予定 F A B E X 関西 ↓



## Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

### ■ 地域資源の掘り起し事業

川西市内を南北に横断し沿線地域とともに成長していく能勢電鉄(株)、地域特産品の開発に苦慮しているJ A兵庫六甲、川西市と共に地域資源を整備し、新たな地域振興事業を開催し、域内交流や域外交流の活性化を通じて小規模事業者の事業の持続的発展に寄与する。

### 評価

|           | 前年評価    | 今年度評価   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------|---------|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 自己評価      | A・B・C・D | A・B・C・D | 当事業については経済振興委員会が担当し実施した。6 月には東谷地区の東谷ズム事業の支援を行った。今年度ヒガタニズム実行委員会が国土交通大臣の表彰を受けたこともあり、今年度の支援で最終とすることにした。また北部黒川地区の日本一の里山を活かした事業として自転車を活用した事業の検討ということで9月に飛騨里山サイクリング事業の視察を行い、自転車を活用した事業ならびにインバウンド事業についての知見を得た。次年度に川西の地域資源を活かしたモニタリングツアーを実施すべく、能勢電鉄(株)や川西市と調整を行っている。また地域資源を活用した商品開発助成とし、今年度は2件採択し、商品化の支援を行った。また地域資源をPRすべく、10月と2月に市全体におけるプレスリリースを実施し、10月分はその後TV局の取材につなげることができた。 |
| 評価委員による評価 | A・B・C・D | A・B・C・D |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |



東谷ズム支援

飛騨里山サイクリング視察

地域資源を活用した商品

### 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

#### 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こと

地元金融機関や他の関係機関等との連携を強化するために、互いの支援ノウハウを共有し、より良い関係を構築していく。

##### (1) 日本政策金融公庫との連携

情報交換の頻度・方法

年1回「金融機関担当者による職員研修会」を開催する。

##### (2) 地元金融機関との連携

情報交換の頻度・方法

金融機関担当者と経営指導員での「担当者支援会議」を年1回実施し、各機関の支援情報を交換し、連携出来る支援情報を共有化する。

##### (3) 専門家活用における連携

###### ① 連携先

兵庫県よろず支援拠点・公益財団法人ひょうご産業活性化センター

###### ② 情報交換の頻度・方法

兵庫県よろず支援拠点については、高度な専門知識を必要とする支援について専門家の派遣を依頼する。公益財団法人ひょうご産業活性化センターについては、商店街の空店舗助成金にて創業する際、連携し創業者の支援にあたる。

### 評価

|         | 昨年評価             | 今年度評価            |                                                                                                                                                                                                                                  |
|---------|------------------|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 自己評価    | A・B・ <u>C</u> ・D | A・B・ <u>C</u> ・D | 地元金融機関と <u>担当者間で意識の共有化を図った</u> 。各担当者が資金繰りの課題が生じると積極的に金融機関の担当者と連携し支援を実施した。<br>専門家活用における連携については、県連合会のチーフアドバイザーや課題別専門家派遣制度を活用する事で専門分野の相談へ対応できた。今年度も、よろず支援拠点・ひょうご産業活性化センターとの直接的な連携は無かったが、次年度以降は売り上げ規模の大きな事業所相談等については積極的に活用していく予定である。 |
| 評価委員による | A・ <u>B</u> ・C・D | A・B・C・D          |                                                                                                                                                                                                                                  |



|    |  |  |  |
|----|--|--|--|
| 評価 |  |  |  |
|----|--|--|--|

## 2 経営指導員等の資質向上等に関すること

### (1) O J T

一つの案件にチームで取り組み、人脈やネットワーク、技術など職員同士がお互いのノウハウ共有に努めることで組織力を高め、質の高い事業者支援に結び付けていく。また、経営支援の成果や巡回等で知り得た一週間の経営課題をまとめ全職員が共有、週に一回全職員で振り返ることにより支援能力の向上に努める。

若手職員の支援ノウハウの習得には、経営計画策定等の支援力向上研修の受講や全国商工会連合会から発刊された「月刊商工会」を活用、また巡回訪問や個別相談業務において、ベテラン職員とペアで小規模事業者を支援することを通じて、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶなど、O J Tを基本とした支援能力の向上に努める。

#### (目標) 若手職員一人当たり (経営支援実績10年未満)

| 取組み       | 単位 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|-----------|----|------|------|------|------|------|
| 専門家派遣の同席数 | 回  | 3    | 4    | 4    | 5    | 5    |
| 実績        | 回  | 0    | 3    | —    | —    | —    |

### (2) 研修【OFF-JT】

O J Tで不足している支援ノウハウをピックアップし、その課題解決のため研修を受講する。県連合会や中小機構等の主催する研修に年間1回以上参加し、経営分析の手法や事業計画作成における不足する支援スキルの向上を図る。また、研修参加者に対して受講内容を全職員にアウトプットする場を設け、自らに対しての研修フォローを行なうと共に、全職員に対して支援スキルの共有化を図る。

#### (目標) 若手職員一人当たり平均 (経営支援実績10年未満)

| 取組み       | 単位 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|-----------|----|------|------|------|------|------|
| 県連・中小機構研修 | 回  | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    |
| 実績        | 回  | 3.5  | 3.5  | —    | —    | —    |

#### (目標) 管理職 (課長補佐を含む)

| 研修名                | 単位 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|--------------------|----|------|------|------|------|------|
| 県連・中小機構研修          | 回  | 2    | 2    | 2    | 2    | 2    |
| 実績                 | 回  | 2    | 2    |      |      |      |
| チーフコーディネーター会議の情報共有 | 回  | 3    | 3    | 3    | 3    | 3    |

|    |   |   |   |  |  |  |
|----|---|---|---|--|--|--|
| 実績 | 回 | 3 | 3 |  |  |  |
|----|---|---|---|--|--|--|

## 評価

|           | 前年評価    | 本年度評価   |                                                                                                                                                    |
|-----------|---------|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 自己評価      | A・B・C・D | A・B・C・D | <u>自分たちの活動指針が経営発達支援計画である、という認識は高まったと思われる。OJTについても意識的に行うことが出来た。結果、若手職員の支援ノウハウも高まり、個社支援の数も大幅に増加した。県連合会のチーフコーディネーターにも平成31年度よりは3名任命された。(平成30年度は1名)</u> |
| 評価委員による評価 | A・B・C・D | A・B・C・D |                                                                                                                                                    |

### (3) 組織内支援ノウハウ共有化

#### ヒヤリ・ハット報告会の実施

従来は各担当者のみ情報を保有しがちとなっていたが、毎月1回のヒヤリ・ハット報告会で、会員の事前のトラブル回避につながりそうな情報や会員の支援に役立つような支援ノウハウを職員全員で共有し、資質の向上を図る。

#### (目標) 全員 (課長補佐を含む)

| 研修名        | 単位 | 29年度 | 30年度 | 31年度 | 32年度 | 33年度 |
|------------|----|------|------|------|------|------|
| ヒヤリ・ハット報告会 | 回  | 12   | 12   | 12   | 12   | 12   |
| 実績         | 回  | 12   | 12   | —    | —    | —    |

## 評価

|         | 前年評価    | 今年度評価   |                                                                                               |
|---------|---------|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| 自己評価    | A・B・C・D | A・B・C・D | ヒヤリハット報告会については今年度も毎月実施し、数値面の進捗度合いを確認したことで大きく目標値を下回ることが無かった。また、昨年同様、支援ノウハウや施策情報についても報告会で確認出来た。 |
| 評価委員による | A・B・C・D | A・B・C・D |                                                                                               |

|    |  |  |  |
|----|--|--|--|
| 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こと

#### 管内小規模事業者の支援に対するアンケート調査

調査件数 30 件

##### 【アンケート結果】

|       | 総件数<br>(件) | 満足 (件) | 普通 (件) | 不満 (件) | 満足度<br>(%) |
|-------|------------|--------|--------|--------|------------|
| 理解度   | 30         | 27     | 3      | 0      | 90%        |
| お役立ち度 | 30         | 24     | 5      | 1      | 80%        |
| 満足度   | 30         | 27     | 3      | 0      | 90%        |

##### 【昨年のアンケート結果】

|       | 総件数<br>(件) | 満足 (件) | 普通 (件) | 不満 (件) | 満足度<br>(%) |
|-------|------------|--------|--------|--------|------------|
| 理解度   | 34         | 25     | 9      | 0      | 73.5%      |
| お役立ち度 | 34         | 16     | 17     | 1      | 47.1%      |
| 満足度   | 34         | 20     | 13     | 1      | 58.8%      |

全体を通し、「満足」という回答が昨年より大幅に増加した。昨年は評価が低かった「お役立ち度」についてもプレスリリース等において顧客拡大に成功した事業所も多かったことから満足度も向上している。引き続き、事業計画策定後の支援を充実させ満足度の向上に努めていきたい。

#### 希望する支援についての主な意見

- ・ 会員のビジネスマッチングをさらにしていただきたい
- ・ 情報提供をお願いしたい
- ・ 来会しなくても良い「メールでの指導」…（時間を効率的に使いたい）
- ・ 各種支援の充実（労務・IT）