

平成 28 年度「龍野商工会議所経営発達支援事業」評価報告書

●龍野商工会議所経営発達支援事業評価会議

日 時 平成 29 年 6 月 26 日 (月) 午前 10 時～11 時 40 分

場 所 龍野経済交流センター 5階会議室

議 題 1. 平成 28 年度龍野商工会議所経営発達支援事業の説明
2. 平成 28 年度龍野商工会議所経営発達支援事業の評価
3. その他

出席者 5名

山中和彦氏 (中小企業大学校関西校校長)

山脇智博氏 (㈱日本政策金融公庫姫路支店国民生活事業支店長兼国民生活事業統括)

種谷淳氏 (兵庫県西播磨県民局県民交流室長)

津吉一弥氏 ((公財)ひょうご産業活性化センター経営推進部長)

井ノ原康宏氏 (たつの市産業部部長)

I. 経営発達支援事業

| 1. 地域の経済動向調査に関すること | | |
|--|--------|--------|
| 実施計画 | | |
| 四半期に一度当所が実施している地域景気動向調査や日本商工会議所 LOBO 調査等の結果を整理・分析し、小規模事業者へ情報提供する。 (1) 龍野地域景気動向調査 (2) 日本商工会議所 LOBO (早期景気観測) 調査 (3) 西播磨の経済指標 | | |
| 項 目 | 28年度目標 | 28年度実績 |
| 調査結果を情報提供する事業所数 | 250 | 254 |
| 実施内容 | | |
| (1) 当所議員・部会役員企業(123社)へ四半期(5月・8月・11月・2月)に1度実施している景気動向調査結果をメール、FAXにて情報提供を行った。 配信日 8月19日(金)、11月11日(金)、2月28日(火) 配信先 メール229社・FAX25社 | | |
| (2) 月に1度管内企業4社へ業況・売上・採算などの状況及び業界として直面する問題や今後の見通しを調査する LOBO 調査と、兵庫県西播磨県民局が配信する西播磨地域における金融機関貸出残高、信用保証額、地場産業(醤油・皮革)出荷量等の15項目からなる経済指標結果をメール、FAXにて情報提供を行った。 配信日 8月31日(水)、9月30日(金)、11月1日(火)、12月1日(木)、12月26日(月)、 1月31日(火)、2月28日(火)、3月30日(木) 配信先 メール229社・FAX25社 | | |
| 評 価 | | |
| ・情報提供する事業所数の目標250件に対し、254件(101.6%)を達成した。 当会議所が自ら実施する地域景気動向調査や LOBO 調査等の結果をタイムリーかつ着実に域内の小規模事業者へ提供している。 また、今後の取り組みとして、メールマガジンでの情報提供など、情報提供先を増やすことも検討されており、より多くの事業者に情報提供することで、小規模事業者の課題解決や今後の経営改革へのデータとすべく取り組もうとしており、評価に値する。 | | |

- ・目標を達成できており、本取組は良好と評価する。
より多くの事業者への発信に向けて、今後、例えば①貴商工会議所メルマガ活用、②貴商工会議所主催セミナーで配布等の取組も検討してはいかがかと考える。
- ・目標は達成しており評価できる。
5年間で目標数値を倍増することにしており、これに向けた情報提供の手法や対象事業所の掘りおこしの検討、また提供する情報の内容について、引き続き対応していく必要がある。
- ・調査結果を情報提供する事業所数が、目標値に達しており評価できる。
また、メール、FAX以外にHPでも情報提供に努めている。
- ・数値目標は達成されている。
LOBO調査対象業種を管内食品工業、小売業、建設業、皮革業者等5社とされているが、報告書では4社となっている。より詳細な分析と有益な情報提供には、調査対象が多いほど望ましいと思われる。対象事業者数 1,510(小規模事業者)に対し調査結果の配信数が 254 となっている。メールの一括送信であれば、全事業所への配信も容易とも思われるが、送信数が増やせない理由や課題があれば記載された方が、理解を得やすいと思われる。

2. 経営状況分析に関すること

実施計画

巡回・窓口相談等により企業概要や顧客ニーズと市場の動向、商品・サービスの強みについて経営分析を行い、持続的発展に向けた経営改革を支援する。

- (1)小規模事業者の経営分析を行う
- (2)専門的な課題は専門家による分析を進め、経営戦略を提案する
- (3)経営分析結果を文章化・数値化し、経営改革や事業計画作成の基礎的資料とする

| 項目 | 28年度目標 | 28年度実績 |
|----------------------|--------|--------|
| 巡回件数 | 650 | 966 |
| 窓口及び巡回等によるピックアップ事業所数 | 40 | 67 |
| 専門家による経営分析事業所数 | 4 | 6 |
| 経営カルテ書き込み事業所数 | 20 | 38 |

実施内容

(1)67事業所をピックアップし、巡回等により38事業者に対し事業の沿革と内容、既存事業の取組みと課題についてヒアリングを行なう。ヒアリング内容を基に事業所の動向と市場規模から自社の提供する商品・サービスの強みを分析し、経営方針や目標を策定した。

(2)6事業所は専門家により経営分析と戦略を立案した。

評価

・巡回件数目標650件に対し、966件(148.6%)を達成した。なお、専門家による経営分析の事業所数は、6件(150.0%)を達成した。

事業所からの要望に基づき、専門家による経営分析と戦略立案を実施している。特に、ヒアリング内容を基に、事業所の動向と市場規模から事業所が提供する商品・サービスの強みを分析し、経営方針や目標を策定しており、十分な経営状況分析がされている。

・マンパワーが限られた中であって、各取組において目標値を大きく超える実績を上げており、経営上の課題を抱える事業者に対して支援する本取組、努力は大いに評価できる。

・目標数値をはるかに上回る巡回件数、これに伴いピックアップ事業者数、経営カルテ書き込み事業者数も目標を達成しており、大いに評価できる。経営指導員等の積極的な活動の着実な成果と考える。引き続き、きめ細やかなフォローアップと新たな対象事業所の掘りおこしなど積極的な活動を期待したい。

・目標値を設定した項目は全て目標値を上回る実績で評価できる。

「ピックアップ事業所数」「経営カルテ書き込み事業所数」「専門家による経営分析事業所数」について、実施事業所の業種や分析結果の特徴などの記載があればより分かりやすいのではないかと考える。

・数値目標は達成されている。
 実施内容と数値目標の記載順を統一されたい。
 H28 から H29 への伸び率が、潜在的な需要を把握されて高いものとなっていると思われるが、他の年度計画に比して突出しているところが気にかかる。

3. 事業計画策定支援に関すること

実施計画

経営分析によって得た強み・課題を踏まえ、小規模事業者の事業計画策定を支援する。

- (1) 経営分析を行なった事業者の事業計画作成支援を行う
- (2) 巡回等によりピックアップした小規模事業者の経営計画作成を支援する
- (3) 経営計画作成支援セミナーを実施する

| 項目 | 28年度目標 | 28年度実績 |
|-----------------------|--------|--------|
| 経営指導員等による事業計画策定支援事業所数 | 25 | 38 |
| 窓口及び巡回等によるピックアップ事業所数 | 70 | 87 |
| 経営計画作成支援セミナー受講者数 | 5 | 10 |

実施内容

(1) 38事業者に対し、事業スケジュール、取り組み後に見込まれる優位性や効率化、売上の推移など、事業計画の策定支援を行なった。

小規模事業者持続化補助金作成・申請 36件 26,437千円
 ものづくり・商業・サービス革新補助金作成・申請 7件 65,818千円

(2) より精度の高い事業計画に仕上げるため経営計画作成支援セミナーを開催した。

第1回 日時 平成28年11月24日(木) 18時30分～20時30分
 内容 ①経営計画に必要な考え方 ②自社経営状況分析のポイント
 第2回 日時 平成28年11月28日(月) 18時30分～20時30分
 内容 ①計画作りが販路開拓に役立った事例
 ②経営計画はこうつくる～書き方と作成手順～
 講師 投石マネジメントフォース 代表・中小企業診断士 投石満雄氏
 参加者 参加者10名

評価

- ・経営指導員による事業計画策定支援事業所数の目標25件に対し、38件(152.0%)を達成した。窓口相談や巡回等でピックアップした小規模事業者の経営計画作成を支援している。経営革新計画の承認や補助金申請に至った案件を創出し、新事業への取り組みや経営力向上を確実に支援している。
- ・マンパワーが限られた中であって、各取組において目標値を大きく超える実績を上げており、経営上の課題を抱える事業者に対して支援する本取組、努力は大いに評価できる。
- ・経営指導員等の積極的かつきめ細やかな活動により、事業計画策定支援事業所数の目標も達成できており、評価できる。
 5年間の計画では、毎年目標数を増加させていることもあり、引き続き丁寧なフォローアップと新たな対象事業所の開拓に努力されることを期待する。
- ・目標値を設定した項目は全て目標値を上回る実績で評価できる。
 「経営指導員等による事業計画策定支援事業所数」のなかに「小規模事業者持続化補助金申請書」や「経営革新計画承認申請書」、その他補助金等申請書等の策定支援があれば、実施内容として具体的に記載があった方がより分かりやすいのではないかと。
- ・数値目標は達成されている。
 経営計画作成事業所数や、小規模事業者経営発達支援融資採択事業所数等の経営向上につながる成果を記載された方が効果的だと思う。
 また、ピックアップ87事業所に対し、38事業所に対し支援を実施されているが、残りの49事業所に対しH29以降も継続して巡回すべきか否かを示されてはどうか。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

実施計画

事業計画策定事業者を対象に、2カ月に一回程度巡回相談等を実施し、事業計画の進捗や問題点の把握・整理を行うことで、計画とのギャップを明確にし、PDCAサイクルを回しながら目標達成へ導く。

- (1) 事業計画を作成した事業所の巡回・窓口相談を実施する
- (2) 毎月の経営指導員ミーティングで情報の共有を図る
- (3) 「兵庫県よろず支援拠点」や「中小機構近畿本部」と連携し、専門家を事業所へ派遣する

| 項目 | 28年度目標 | 28年度実績 |
|------------------------|--------|--------|
| 事業計画実施フォローアップ事業所数 | 25 | 25 |
| 専門家派遣による販売チャネル構築支援事業所数 | 3 | 3 |

実施内容

(1) 事業計画策定内容に基づき、25事業所に対し計画の進捗状況確認、新たに発生した課題や問題点のアドバイスを82回実施した。

(2) 新たに発生した課題や問題解決に向け、8月より経営指導員4名が毎月1回ミーティングを実施し、事業者支援にあたった。

(3) 事業者が開発した新商品等の販路開拓や販売チャネル構築に向け、専門家を3事業所へ派遣し支援を実施した。

日 時 平成29年2月9日(木)午後3時30分～6時30分

対象事業所 1社

相談内容 ソーシャルメディアを活用し新商品の販路開拓と集客力強化について

専門家名 (有)ザワン 専務取締役 ソーシャルメディア伝道師 ノブ横地氏

日 時 平成29年2月23日(木)午前11時～12時10分

対象事業所 1社

相談内容 ブランドイメージのアップによる取引拡大について

専門家名 (有)ネオナレッジ 代表取締役 中谷恭子氏

日 時 平成29年3月15日(木)午後4時～5時

対象事業所 1社

相談内容 新商品の海外展開について

専門家名 (有)なにわ創信舎 代表取締役 原テルキ氏

評価

・事業計画策定事業所を対象に、目標25件(100.0%)のフォローアップを達成した。
事業計画策定後に経営革新計画の承認や補助金申請に至った案件を創出している。計画策定に留まることなく、フォローアップを綿密に行っており、成果を上げている。具体的には、フォローアップ先の計画進捗状況の確認、新たに発生した課題や問題点に対するアドバイスを実施。地域関係機関と連携しながら82回の支援を十分実施している。

・目標値を達成できており、本取組は良好と評価する。

・目標を達成しており、評価できる。

前項で、目標を上回る事業計画策定支援事業所数 38 であり、その実施フォローアップ事業所数も、さらなる上積みが見込める。

・目標値を設定した項目は全て目標値と同じ実績で評価できる。

25事業所の進捗状況、新たに発生した課題とアドバイスの内容等の概要が記載されている方が分かりやすいのではないかと。

・数値目標は達成されている。

5. 需要動向調査に関すること

実施計画

日経テレコン21の活用やマーケティング会社と連携し、売れ筋動向等を収集・整理・分析し小規模事業者に提供する。

- (1) POS情報等、商品やサービスの需要動向などに関する情報を提供する
- (2) ネットモニター調査により、販売商品や提供サービスのニーズ等需要動向を調査・提供する
- (3) マーケティング会社と連携し、販売商品やサービスの市場調査を行なう
- (4) 皮革製品展示即売会の出展業者へのアンケートを実施する

| 項目 | 28年度目標 | 28年度実績 |
|----------------|--------|--------|
| 日経テレコン21による調査数 | 10 | 14 |
| ネットモニターによる調査数 | 2 | 2 |
| マーケティング会社調査数 | 1 | 1 |

実施内容

- (1) 日経テレコン21を利用し、事業者が販売しようとする商品やサービスの需要動向や業界情報等を14事業者へ提供した。
- (2) 市民50名にインターネットを使い、9月は「理容・美容について」、1月は「食品の買い物について」をテーマにアンケート調査を実施し、当所会報・ホームページにより会員事業所へ周知した。
- (3) 皮革製造業者が新たに開発した商品の市場調査を3月15日(水)に、マーケティング会社「なにわ創信舎」が行なった。
- (4) 6月4日(土)～5日(日)に開催した「たつのレザー展示即売会」への出展者22社へアンケート調査を実施した。

評価

- ・需要動向調査に係る各項目の目標値を達成した。
域内の小規模事業者が販売する商品、特に皮革製品を中心とした商品の需要動向を調査し、事業者へ提供している。外部機関を効果的・効率的に活用することで、会員業種が必要とする消費者の動向・ニーズ、業界情報等を的確に収集・調査し、会員事業所へ提供している。
- ・目標値を達成できており、本取組は良好と評価する。
- ・これまでの取り組みの実績を踏まえた目標数の設定と推察するが、ネットモニターによる調査数は、5年間の計画期間中、大幅な増を目ざしており、需要動向をしっかりと把握するためにも、質問の内容や時期について計画的にかつ中長期的に検討し、実施する必要がある。
- ・目標値を設定した項目は目標値を上回るか、同じ実績となっており評価できる。
実施したアンケート調査の調査結果の概要が記載されている方が分かりやすいのではないかと。
- ・数値目標は達成されている。
皮革二次加工製品に関する集中的な支援と指針③に示されているため、表外に市場調査結果や、出展者22社へのアンケート結果の主たる意見を記載されれば、特化した事項として捉えてもらえるのではないかと。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

実施計画

IT活用支援を行い情報発信力を強化すると共に、展示会等への出展効果を高める来場者への対応スキル習得支援や近隣商工会議所との連携出展など、直接売上アップに繋がる取組みを実施する。

- (1) 皮革製品展示即売会を開催する
- (2) 東京インターナショナルギフトショー(9月)へ播磨地域7商工会議所と連携し出展する
- (3) 兵庫県商工会議所連合会主催の「販路開拓市・商談会」へ参加する
- (4) 展示会、即売会等へ出展時に、レイアウトやPOP作成法などのセミナーや個別支援を実施する

- (5) 東京国際ナショナルギフトショー(2月)へ出展する
 (6) SNS活用やブログ・HPに掲載する文章力向上セミナー、写真撮影講座等を開催する
 (7) インターネットモール『西播磨特産館』や『播磨 Navi』などで情報発信を図る

| 項目 | 28年度目標 | 28年度実績 |
|------------------------------|--------|--------|
| 皮革製品即売会出品事業所数 | 25 | 22 |
| 皮革製品即売会来場者数 | 3,500 | 2,400 |
| 東京国際ナショナルギフトショー(9月開催分)出店者数 | 3 | 10 |
| 東京国際ナショナルギフトショー(9月開催分)出店者商談数 | 20 | 14 |
| 東京国際ナショナルギフトショー(2月開催分)出店者数 | 10 | 12 |
| 東京国際ナショナルギフトショー(2月開催分)出店者商談数 | 50 | 47 |
| 「販路開拓市」参加事業所数 | 3 | 3 |
| 「販路開拓市」参加事業所商談数 | 9 | 12 |
| 情報発信力支援企業数 | 15 | 56 |

実施内容

(1)「たつのレザー展示即売会」開催

日 時 平成28年6月4日(土)～5日(日)10時～16時
 会 場 龍野経済交流センター1階ギャラリー霞城
 出展企業 22社
 出展商品 革素材、鞆、靴、財布、ポーチ
 来場者数 2,400名(2日間)

(2)第82回東京国際ナショナルギフトショー秋 2016

日 時 平成28年9月7日(水)～9日(金) 10時～18時(最終日は17時まで)
 会 場 東京ビッグサイト
 出展者数 10事業所18商品
 商 談 数 14件

(3)第83回東京国際ナショナルギフトショー feel NIPPON春 2017～新しい食・旅・そして技～

日 時 平成29年2月8日(水)～10日(金)10時～18時(最終日は17時まで)
 場 所 東京ビッグサイト
 出展者数 12事業所36商品
 商 談 数 47件

(4)販路開拓市・商談会

①2017ひょうご・神戸合同商品展示会

日 時 平成29年1月19日(木)11時～16時
 会 場 神戸サンボーホール1階大展示場
 参加企業 1社
 商 談 数 3件

②兵庫県商工会議所連合会主催「販路開拓市」

日 時 平成29年2月17日(金)13時00分～17時00分
 会 場 神戸商工会議所2階「イベントホール」
 参加企業 2社
 商 談 数 9件

(5)情報発信力支援事業

①皮革マーケティングセミナー・個別相談

1)皮革マーケティングセミナー

商品陳列やレイアウトについて店舗やイベントの事例を紹介し、売れる仕組みと仕掛けづくりについて講義と実技を交えて支援した。

日 時 平成29年1月20日(金)・2月3日(金)・2月16日(木)

会 場 龍野経済交流センター2階セミナー室

講師 (有)ネオナレッジ 代表取締役 中谷恭子氏
(有)なにわ創信舎 代表取締役 原テルキ氏

参加企業 11社

2)個別相談

専門家が企業を個別訪問し、商品陳列や店舗レイアウト、販路開拓についてアドバイスを行った。

[1]商品陳列や店舗レイアウトについて

日時 平成29年2月23日(木) 13時～17時

専門家 (有)ネオナレッジ 代表取締役 中谷恭子氏

相談者 3社

[2]販路開拓について

日時 平成29年3月15日(木) 13時45分～17時

専門家 (有)なにわ創信舎 代表取締役 原テルキ氏

相談者 3社

②IT活用術まるごと習得講座

SNSの効果的な活用方を伝授し情報発信力の強化を支援した。

日時 平成29年2月15日(水)・21日(火) 13時30分～16時30分

会場 龍野経済交流センター2階セミナー室

講師 (株)ミライフ 北村和徳氏

参加者 17名

③自社商品や製品、サービスのPRや販路拡大を支援するインターネットモール『西播磨特産館』、『播磨Navi』により情報発信した。

1)西播磨特産館

パソコンとインターネット環境があれば出店でき、品目の登録や入れ替えは出店者自身が随時行え、SNSの利用もできる。

出店者数 31事業所 品目数 260品目

2)播磨Navi

西・中播磨4商工会議所(龍野・相生・赤穂・姫路)が運営し、各地域の特産品や観光情報等を幅広くPRするサイト。

出店者数 38事業所 品目数 75品目

※13事業所が①と②に重複。

評価

・皮革製品即売会の開催、首都圏での展示会への出展や商談会での個別支援について、ほぼ目標値に近い支援実績を上げた。

これまで、2月に参加していた日本最大の東京国際ギフトショーについては、初めて9月開催分への参加を試みている。今回は播磨地域の7商工会議所が合同で出展したが、今年度の結果をもとに、次回29年度は兵庫県枠での出展を計画している。実施結果を評価し、次回の計画に活かすPDCA管理の取り組みがなされている。

情報発信力支援事業については、目標値15件に対して56件(373.0%)を実施。マーケティングセミナー、個別相談、SNSの習得講座、インターネットモールでの情報発信を積極的に実施している。

・一部目標未達成の取組もあるが、それでも皮革製品即売会の来場者数は2,400人の実績となっていること等から、事業者への販路開拓支援の貢献度は極めて高いと評価する。

商談数に加え、成約数等が把握できるのであれば、効果が一層見えると考ええる。

PDCAサイクルを回していく観点から、出展者へのアンケートを実施して満足度を把握し、次回のイベントへつなげてはどうかと考える。

・イベントへの参画方法について、より効果的な方法に変更するなど柔軟に対応し、成果をあげており、評価できる。

- ・目標値を設定した項目はほぼ目標値を上回る実績で評価できる。
商談会等に出展したものについて、商談結果(成約、商談継続、成約見込みなし等)の記載があれば分かりやすいのではないかと。
- インターネットモールで情報発信したものについて、販売実績の記載があれば分かりやすい。
- ・数値目標が、一部達成されていない。
PDCAにおける改善を検討されたい。

II. 地域活性化事業

| 実施計画 | | |
|--|--------|--------|
| <p>学習型・体験型観光「ニューツーリズム」や「街の賑わい創出支援事業」を通じて、地域の観光、商業、サービス業の維持・拡大を図る。</p> <p>(1) 関係機関と情報連絡会を開催する (2) たつの市主催のイベントに参加し交流人口の増加を図る (3) 龍野地域産業・文化周遊ツアーを実施する (4) 街ゼミやグルメラリーなど街の賑わい創出事業を行う</p> | | |
| 項目 | 28年度目標 | 28年度実績 |
| 市内観光入込者数(千人) | 2,050 | |
| 市内商業販売高(億円) | 1,552 | |
| 実施内容 | | |
| <p>(1) 地域連絡会の開催 関係機関と地域活性化事業について情報連絡会を実施した。 ・4月5日(火) ・5月10日(火) ・6月7日(火) ・7月5日(火) ・8月2日(火) ・9月6日(火) ・10月11日(火) ・11月1日(火) ・2月7日(火) ・3月7日(火)</p> <p>(2) たつのふるさとフェスタ等へ出店 日時 11月3日(祝)</p> <p>① 地元産品の販売 青年部員が市内小学生74名と地元産品を原材料に使用した商品の販売を行った。 参加者 20名</p> <p>② 龍野うすくち醤油ラーメンの販売 龍野商工会議所青年部が淡口醤油発祥の地である龍野のブランド価値向上と地域活性化を目的に、市内の企業と連携して開発した「龍野うすくち醤油ラーメン」を販売した。商品は、道の駅や飲食店など販売している。 参加者 20名</p> <p>③ 福っくら豆腐ドーナツとコーヒーの販売 龍野商工会議所女性会が女性会会員事業所の商品である豆腐ドーナツとコーヒーを販売した。 参加者 13名</p> <p>④ 宿禰楽座(特産品コーナー)への出店 醤油や革製品などの地場産品や特産品をPR・販売した。 出店者 5事業所</p> <p>(3) 龍野産業観光ツーリズム事業 市民を対象に、地球環境改善に取り組むエコ企業や全国へと広がる地場産業の工場、歴史的な史跡等を巡るツアーを実施した。 第1回 平成28年10月5日(水) 見学先 パナソニック デバイスSUNX竜野(株)、西日本衛材(株)、粒坐天照神社、うすくち龍野醤油資料館 参加者 24名</p> | | |

第2回 平成28年11月25日(金)

見学先 エルヴェ化成、末廣醤油、そうめんの里、榎八幡神社

参加者 27名

第3回 平成29年2月22日(水)

見学先 ヒガシマル食品(株)、龍野コルク工業(株)、新宮宮内遺跡・埋蔵文化財センター

参加者 26名

(4)龍野お店のゼミナール

たつの市内の小売商業の店主・スタッフが講師となり、市民向けに暮らしに役立つ専門的知識や最新情報、コツを受講者に伝えるゼミナールを開催した。

[第1回]平成28年11月11日(金)～12月8日(木)

講座数 たつの市内15店舗29講座

受講者 138名

[第2回]平成29年2月1日(水)～2月28日(火)

講座数 たつの市内16店舗36講座

受講者 189名

評価

・たつの市主催イベントでの商品販売、地場産業の工場見学や文化周遊ツアーの実施、小売商業店主等によるゼミナール実施など、ニューツーリズムや街の賑わい創出の事業を実施。

なお、川西地区での外国人の活動をサポートし、情報発信することは、インバウンドの観光客誘致の成果につながることを期待できる。中小機構近畿も民間旅行会社出身の専門家を抱えており、インバウンド対応の支援も実施している。今後の一層の連携による成果を期待したい。

・短期的には効果が出にくい取り組みである中、貴商工会議所青年部・女性会等も巻き込んだ形での地道な取組は評価できる。

・様々なイベントに参画し、地域の活性化に寄与している。また、市民対象の「龍野産業観光ツーリズム」や「龍野お店のゼミナール」は、市民の地域への愛着や関心など、ふるさと意識の醸成につながるものであり、ひいては、地産地消、地元製品の需要増も期待できる。

・ほぼ計画どおり事業を実施し、成果をあげており評価できる。

・たつの市の観光客数と姫路城来場者数は、ほぼ同数であることを踏まえると、本市の魅力をさらに発信することが望まれる。

個々の事業展開だけでなく、関係機関が一体となった検討会の設置も一考されたい。

Ⅲ. 支援力向上に向けた取組

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

実施計画

(1) 金融機関、行政機関と情報交換会を実施し、新たな需要の開拓を進める基盤と龍野地域において幅広い事業所支援を可能とする体制を構築する。

(2) 近隣商工会議所(龍野・姫路・相生・赤穂・豊岡)と支援ノウハウ向上のための研修会を年間1回、情報交換会を年間3回開催し支援力向上を図る。

実施内容

(1)連絡会・情報交換会

①商工行政連絡会の開催

たつの市産業部との連絡会を2回実施した。

・5月27日(金) ・12月19日(月)

②(株)日本政策金融公庫姫路支店との情報交換会

支店長、融資第二課長、課長代理と情報交換会を実施した。

・11月25日(金)

(2) 近隣商工会議所との研修会・情報交換会

① 播但地区商工会議所連絡協議会座学研修会

日 時 12月15日(木)午後1時30分～5時

会 場 姫路商工会議所

参加者 2名

② 情報交換会

日 時 5月13日(金)午後3時～5時

会 場 赤穂商工会議所

参加者 1名

日 時 8月10日(水)午後3時～5時

会 場 相生商工会議所

参加者 1名

評 価

- ・地域の各機関と連携を強化し、龍野地域において幅広い事業所支援を可能とする体制を構築するため、地域支援機関との連絡会、情報交換会を的確に実施している。
- ・幅広い情報交換ができており評価できる。
- ・金融機関、行政機関と情報交換会を実施し、情報共有と連携体制が構築できている。
- ・金融機関、行政機関等と情報交換会を実施し、支援体制の構築に努めている。今後も関係機関と研修や情報交換を行われない。
- ・今後とも、連携を通じた情報交換に努められたい。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

実施計画

(1) 各機関が主催する経営指導員等研修会に参加し資質向上を図る。

(2) WEB研修等を受講し小規模事業者のニーズに対応した知識を習得する。

実施内容

(1) 経営指導員等研修会への参加

① 小規模事業者の伴走型支援研修(販路開拓編)

日 時 5月26日(木)午後1時～27日(金)午後4時

会 場 日本商工会議所

参加者 1名

② 経営指導員等研修会(経営計画策定)

日 時 6月13日(月)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 2名

③ 経営指導員等研修会(創業支援)

日 時 6月20日(月)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 2名

④ 経営指導員等研修会(産業労働施策等)

日 時 6月23日(木)午前10時～午後4時

会 場 姫路商工会議所

参加者 2名

日 時 7月7日(木)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 2名

⑤経営指導員等研修会(売上拡大)

日 時 7月21日(木)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 1名

⑥経営指導員等研修会(商圏分析)

日 時 7月29日(金)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 1名

⑦経営指導員等研修会(企業向け補助金)

日 時 8月3日(水)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 2名

⑧経営指導員等研修会(IT基礎)

日 時 8月30日(火)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 1名

⑨経営指導員向け小規模事業者支援研修(事業計画策定支援)

日 時 10月5日(水)午前10時～6日(木)午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 1名

(2)全国統一演習研修事業(経営指導員WEB研修)の受講

経済学・経済政策、財務・会計、企業経営理論、運営管理、経営法務、経営情報システム、中小企業経営・中小企業政策の研修効果測定を受講

効果測定 9月5日(月)～7日(水)

受講者 6名(平均46.2点、全国平均34.5点。満点50点)

(3)経営改善・事業再生研修eラーニング

随時受講

(4)所内勉強会

毎月一度実施

評 価

- ・日本商工会議所、神戸商工会議所等が実施する経営指導員研修会に参加し、また経営指導員 WEB研修の受講等、小規模事業者支援に必要な知識の習得と資質の向上に努めている。
28年度事業実績を自ら分析・評価・検討し、29年度事業実施に当たっての課題を設定して事業を進めており、PDCA管理を着実に実施している。経営指導員4名に加え支援員2名の6名と少ない体制ながら、計画した事業を着実に実施しており、評価に値する。
- ・経営指導員のレベルアップに向け、あらゆる機会を捉えて研修会に参加させている姿勢は評価できる。
- ・経営指導員等を対象とした研修会に積極的に参加し、その資質の向上に努めており、評価できる。
タイムリーな情報や新たな制度・システム等への対応なども考えられることから、今後も継続して研修会等への積極的な参加が必要である。
- ・ほぼ計画どおり事業を実施し、成果をあげており評価できる。
- ・今後とも、スキルアップに努められたい。