

平成29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30年6月7日(木) 午後2時～3時30分

場所 龍野経済交流センター5階会議室

- 議題
1. 開会
 2. 平成29年度経営発達支援事業報告
 3. 平成29年度経営発達支援事業評価
 4. その他出席者 5名

出席者 山中 和彦氏 (中小企業大学校関西校校長)

山脇 智博氏 (株式会社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 (公益財団法人ひょうご産業活性化センター経営推進部長)

小笠原欣吾氏 (たつの市産業部長)

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	29年度目標	29年度実績
調査結果を情報提供する事業所数	300	302
実施内容		
(1) 当所会員企業(130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 5月17日(水)、8月23日(水)、11月28日(火)、2月26日(月) 配信先 メール276社・FAX26社		
(2) 月に1度管内企業 12 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(日本商工会議所早期景気観測)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 4月28日(金)、5月31日(水)、6月30日(金)、7月31日(月)、8月30日(水)、 9月26日(火)、10月27日(金)、11月28日(火)、12月25日(月)、1月26日(金)、 2月26日(月)、3月27日(火) 配信先 メール276社・FAX26社		
評価		

- ・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。
- ・今後も目標数値が増加していくことにしているが、これに向けて対象事業所の掘り起こしに引き続き取り組む必要がある。
- ・情報提供する事業所数の目標300件に対し、302件(100.6%)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へ提供している。28年度から情報提供先を約50先増やしている。より多くの事業者の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革新へのデータとすべく取り組んでおり、評価に値する。
- ・目標値を達成、かつ、前年度実績比118.9%と大きく伸ばしている。また、配信先も50社増加させており(メールとFAX)本取組は評価できる。
- ・情報提供については、定期的に一定の内容を提供することができており、評価できる。今後は、情報の内容や提供のタイミングが相手方のニーズの変化に対応しているか等不断の見直しも含めた継続が期待される。

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	29年度目標	29年度実績
巡回件数	700	922
窓口及び巡回等によるピックアップ事業所数	60	70
経営カルテ書き込み事業所数	40	43
専門家による経営分析事業所数	5	11

実施内容

(1)412社に巡回し70事業所をピックアップ、43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・弱み等を分析し、経営方針や目標を策定した。

- ①飲食料品卸売業
 - ・より地域性をアピールするため、ラベル等魅せ方を改良する
- ②飲食料品小売業
 - ・他社に真似できない、完全無添加パンのPR強化を図る
- ③専門サービス業
 - ・若手経営者向けにIT化の活用を推進する
- ④娯楽業
 - ・ターゲット客に合わせた設備の導入とホームページを改良し新規顧客を開拓する
- ⑤生花小売業
 - ・他店との差別化を図れるオリジナルHP立ち上げによる販売力を強化する
- ⑥飲食業
 - ・古民家ならではの強みを残しつつ、新規顧客獲得へ向けた店舗改装を実施する
- ⑦各種商品小売業
 - ・在日外国人をターゲットにした健康食品販売を強化する
- ⑧建設業
 - ・家相診断住宅のPR強化による売上拡大

- ⑨小売業
 - ・認知度向上に繋げる、店頭案内板を設置する
- ⑩建設業
 - ・建具材料の有効活用による家具・雑貨等の展開
- ⑪理容・美容業
 - ・ターゲットを絞ったアンチエイジングケアサービスの展開
- ⑫生花小売業
 - ・店頭販売強化と商品ロス削減による売上アップと利益確保
- ⑬飲食業
 - ・ワッフルの改良と新商品開発による売上拡大
- ⑭皮革製造業
 - ・顧客ニーズへの柔軟な対応による収益改善
- ⑮菓子製造業
 - ・SNSを活用し、地産地消にこだわった商品の開発
- ⑯不動産取引業
 - ・不動産の斡旋から、利益率向上を狙った新規事業の展開
- ⑰なめし革製造業
 - ・印傳バックが革1枚で制作できるオーストラリア産鹿革による販路開拓
- ⑱金属加工業
 - ・技術継承と作業改善による生産性の向上と営業力の強化
- ⑲冷凍機修理業
 - ・24時間対応可能な機動力を活かした事業展開
- ⑳美容業
 - ・顧客満足度向上へ向けたサービスの強化を図る
- ㉑飲食業
 - ・消費者の健康と食に対する安全・安心志向を満足させるメニューの開発
- ㉒小売業
 - ・昆虫の標本を制作し商品ロス削減と売上アップや利益確保
- ㉓部品加工業
 - ・事務作業の見直し及び事務所建て替えによる生産性向上と労働環境改善
- ㉔整骨院
 - ・医療保険に頼らない、自費治療による顧客満足度向上
- ㉕飲食業
 - ・競合店との差別化と売上アップにより利益を確保する
- ㉖食品製造業
 - ・自社商品の販促活動による売上アップと利益が出る体質への改善
- ㉗木材・木製品製造業
 - ・利益率改善を図るための、無垢材事業への転換
- ㉘クリーニング業
 - ・インターネットを活用した新規顧客獲得
- ㉙建築業
 - ・社寺建築で培った技術を活かし生活環境の改善・提案の強化
- ㉚弁当総菜小売業
 - ・高齢者に優しい店作りと無添加手作り弁当の展開
- ㉛表具製造・修理業
 - ・厳しい業界を生き抜くための、顧客アプローチ法改善
- ㉜飲食業
 - ・メニューの見直しと店舗PRによる収益改善と売上アップ
- ㉝クリーニング業

・地域密着型維持の新サービスの提供による顧客確保と売上アップ

③④自動車販売修理

・車内清掃の付加価値サービスの提供による売上拡大

③⑤鮮魚小売業

・豊富な品揃えと店舗デザインにより来店者層に向けサービスの充実

③⑥繊維工業

・新規取引先を開拓するため、品質向上を図る

③⑦菓子製造業

・地元特産品を使用した新商品開発

③⑧飲食業

・ファミリー層をターゲットとした接客力の向上

③⑨専門サービス業

・業界を絞った広報戦略強化

③⑩薬品製造販売

・新規顧客開拓に向け新たなサービスの提供による売上と利益アップ

④①自動車整備業

・新規顧客獲得へ向けた、ネット配信力強化

④②喫茶店

・地場産調味料を使用した商品開発

④③美容業

・SNSを活用したお店PR力の強化

(2)専門家による経営分析、戦略立案

日 時 平成29年5月10日(水)・11日(木) 午前10時～午後4時

講 師 田坂経営労務事務所 代表・中小企業診断士 田坂和彦氏

参加者 7社(専門サービス業、飲食業2社、小売業3社、娯楽業)

日 時 平成29年7月27日(木) 午後2時～4時

講 師 藤尾コンサルティング 代表・中小企業診断士 藤尾政明氏

参加者 1社(飲食業)

日 時 平成29年10月24日(火) 午後2時～4時

講 師 田坂経営労務事務所 代表・中小企業診断士 田坂和彦氏

参加者 2社(飲食業2社)

日 時 平成30年3月2日(金) 午後2時～4時

講 師 藤尾コンサルティング 代表・中小企業診断士 藤尾政明氏

参加者 3社(飲食料品卸売業、食品加工業、飲食業)

評 価

- ・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。特に、巡回件数は目標値を大きく超える実績を上げており、高く評価できる。
- ・経営方針や目標を策定支援した具体的内容、専門家による経営分析、戦略立案の具体的内容が記載されており、支援内容として分かりやすい。
- ・経営カルテ書き込み事業所数が経営方針や目標を策定した事業者のことであれば、その旨、記載があった方が分かりやすい。
- ・巡回件数目標700件に対し、922件(131.7%)を達成した。なお、専門家による経営分析の事業所数は目標5件に対し、11件(220.0%)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。
- ・巡回件数について目標値比+222件と大きく超えているなど、経営指導員等における会員事業の発展

に向けた貢献度は大きく、本取組は大いに評価できる。

- ・目標値を大幅に上回る巡回件数を基盤に、ピックアップ事業所数や経営カルテ書込み事業所数も着実に実績を上げており、評価できる。とりわけ、専門家による経営分析にまで至る事業所数が目標の2倍以上であり、大いに評価できる。さらに、数値のみならず、具体的な分析と対応分野は幅広く多様であり、事業所の経営支援の内容的な充実も評価できる。

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)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
- (2)経営分析を行なった事業者の事業計画作成支援を行う
- (3)経営計画作成支援セミナーを実施する

項目	29年度目標	29年度実績
窓口及び巡回等によるピックアップ事業所数	75	76
経営指導員等による事業計画策定支援事業所数	30	33
経営計画作成支援セミナー受講者数	7	13

実施内容

(1)事業所ピックアップ 76社

(2)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。

- ①飲食料品卸売業
テーマ「にんにく加工品のラベル等一新による販路開拓」
- ②飲食料品小売業
テーマ「牛乳・卵不使用かつ完全無添加パンの事業展開による新規顧客開拓」
- ③専門サービス業
テーマ「若手経営者向け給与明細電子化サービスによる新規顧客開拓」
- ④飲食業
テーマ「店内バリアフリー化による新規顧客開拓」
- ⑤娯楽業
テーマ「30～40代中級ゴルファーの新規開拓とリピート率アップ」
- ⑥生花小売業
テーマ「シュミレーション機能搭載HP立ち上げによるネット販売力強化」
- ⑦各種商品小売業
テーマ「外国人向け健康食品専門ホームページ開設による売上拡大」
- ⑧小売業
テーマ「地元市民への認知度向上による集客力強化」
- ⑨建設業
テーマ「木製家具・雑貨の展開による売上拡大・収益改善」
- ⑩理容・美容業
テーマ「エイジングケアサービスの展開・販路開拓」
- ⑪飲食業
テーマ「自家製ワッフル改良に伴う売上拡大・利益改善事業と新商品開発」
- ⑫菓子製造業
テーマ「地産地消にこだわった商品作りおよびネットでのPR力強化」
- ⑬不動産取引業

テーマ「古民家斡旋から再生へ事業分野拡大」

⑭なめし革製造業

テーマ「革1枚で印傳用バッグが制作できる鹿革の生産による販路開拓」

⑮製造業

テーマ「自動旋盤導入による生産性向上と売上拡大」

⑯美容業

テーマ「接客力強化による顧客満足度向上」

⑰飲食業

テーマ「ヘルシーおから食パンで30～40代女性顧客の確保」

⑱飲食業

テーマ「地元食材を使用した健康メニューの開発とホッとする空間で寛げる店づくり」

⑲小売業

テーマ「昆虫標本と飼育セットの販売による商品ロス削減と売上アップ」

⑳設備工事業

テーマ「事務所建て替えによる生産効率の向上と事務改善」

㉑整骨院

テーマ「保険適用に頼らない慢性痛改善治療による新規顧客開拓」

㉒飲食業

テーマ「秘伝のタレを使った新商品開発とSNSによる販路拡大」

㉓木材・木製品製造業

テーマ「展示会出展による銘木の商圏拡大」

㉔食品製造業

テーマ「贈答用品として利用できる地元産大豆を使用した健康商品で販路拡大」

㉕クリーニング業

テーマ「ネット受付システム導入による販路開拓」

㉖弁当総菜小売業

テーマ「地域貢献型!!高齢者に優しい店舗運営とサービス向上による売上拡大」

㉗飲食業

テーマ「メニューの見直しによる収益改善とSNS活用による売上拡大」

㉘自動車販売修理

テーマ「中古車の社内分解清掃サービスの展開と売上拡大」

㉙鮮魚小売業

テーマ「調理場と陳列ケース改装による売上強化と利益アップ」

㉚菓子製造業

テーマ「地元特産品を使用した新商品の開発とSNS活用による販路開拓」

㉛専門サービス業

テーマ「医療福祉業界専用広告にて認知度・差別化強化」

㉜薬品製造販売業

テーマ「建築・工業用と革やゴム製品のデザイン用塗料開発による売上アップ」

㉝自動車整備業

テーマ「車種の異なるブレーキキャリパー装着キットの販路開拓」

(3)自社の現状を分析し、強みを伸ばす経営計画を作成する「経営分析・経営計画作成セミナー」を実施した。

日 時 平成29年9月7日(木)・14日(木)午後6時～8時30分

講 師 ㈱総研 代表取締役 安井春彦氏

受講者 13名

評 価

- ・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。
- ・事業計画策定支援の具体的な内容の記載があり、支援内容として分かりやすい。
- ・経営指導員による事業計画策定支援事業所数の目標30件に対し、33件(110.0%)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着実に支援している。
- ・マンパワーに限られた中であって、各取組において目標値は達成できている。経営上の課題を抱える事業者に対しての本支援の取り組みは評価できる。
- ・経営分析によって得た強み・課題を踏まえ、事業計画策定を支援した事業所数が目標値を上回っており、その業種やテーマの内容も多様であり、大いに評価できる。常日頃からの事業所の巡回とこみにゆけーションを通じた経営指導員と経営者との信頼関係がうかがえる。

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	29年度目標	29年度実績
事業計画実施フォローアップ事業所数	30	33
専門家派遣による販売チャネル構築支援事業所数	5	6

実施内容

- (1) 事業計画策定内容に基づき、33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71回実施した。
- (2) 新たに発生した課題や問題解決に向け、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、専門家派遣を実施した。

日	時	平成30年2月22日(木)
専門家名		中小企業診断士 南山豊氏
対象事業所		2社(農作物販売業、飲食業)
相談内容		①直売所での販促活動と商品陳列や魅せ方について ②大豆や豆乳を使った新商品の販路拡大について
日	時	平成30年3月6日(火)
専門家名		中小企業診断士 宇田名保美氏
対象事業所		2社(小売業、飲食業)
相談内容		①惣菜等加工食品の生産性向上とSNS活用による販路開拓について ②40代までの女性をターゲットにしたメニュー開発とSNSを活用した集客について
日	時	平成30年3月19日(月)
専門家名		中小企業診断士 湯浅伸一氏
対象事業所		2社(製革業)
相談内容		①自社の強みやこだわりの伝え方と自社ブランド展について ②自社加工カーフ(仔牛の革)を使った商品の販売チャネル構築について
- (4) 小規模事業者持続化補助金作成・申請
6件 4,405千円

評 価		
<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・事後支援の具体的な課題と相談内容が記載されており、支援内容として分かりやすい。 ・事業計画策定事業所を対象に、目標30件に対し、33件(110.0%)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(6件)を創出している。計画策定に留まることなく、フォローアップを着実に実行しており、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71回のアドバイス支援を十分実施している。 ・経営指導員等の労力を要する支援策である中、目標値達成かつ、前年実績を大きく超える取り組みを実施しており、大いに評価できる。 ・計画策定した33事業所に対し、新たに発生した課題等に対応するなどしており、補助金申請に至ったものが6件あるなど評価できる。 		
5. 需要動向調査に関すること		
実施計画		
<p>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を提供する。</p> <p>(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</p> <p>(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</p> <p>(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</p> <p>(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</p>		
項 目	29年度目標	29年度実績
日経テレコン21による調査数	20	24
ネットモニターによる調査数	8	9
マーケティング会社調査数	2	2
実施内容		
<p>(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24事業者へ提供した。</p> <p>(2) 市民50名にインターネットを使い、4月は「ネットショッピングについて」、6月は「観光について」、7月は「外食について」、9月は「非常食・防災食について」、10月は「ネットのセキュリティ対策について」、11月は「食生活について」、12月は「生涯学習について」、1月は「クーポンについて」、3月は「内食・中食について」をテーマにアンケート調査を実施し、当所会報・ホームページで会員事業所へ周知した。</p> <p>(3) 平成30年3月、ADU(株)(神戸市東灘区住吉宮町4-4-1-1305)に依頼し、商圈分析(対象:精肉店、カフェ)を実施した。</p> <p>(4) 平成29年4月8日(土)～9日(日)に開催した「たつの市産皮革展示直売会」への出展者11社よりアンケート調査を回収。</p> <p>(5) 平成29年6月3日(土)～4日(日)に開催した「たつのレザー展示即売会」への出展者20社よりアンケート調査を回収。</p>		
評 価		
<ul style="list-style-type: none"> ・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。 ・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。今年度は、観光、外食等の9テーマについてインターネットを活用した市民向けアンケート調査を実施し、会員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、事業所へ提供した。

- ・いずれも取組も目標値達成かつ前年度実績を大きく超えており、本取組は大いに評価できる。
- ・目標値を達成しており、また、ネットモニターの調査項目の選定などにも工夫のあとがみられる。アンケート調査については、例えば、経営分析に資するような業種や商品にかかわるようなテーマ選定、行政等とも連携するなどモニター数の増(年1回だけでも)等のさらなる展開も考えられる。

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)へ兵庫県下18商工会議所が連携し出展する
- (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) 東京インター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	29年度目標	29年度実績
皮革製品即売会出品事業所数	30	36
皮革製品即売会来場者数	3,800	3,500
東京インターナショナルギフトショー(9月開催分)出店者数	3	4
東京インターナショナルギフトショー(9月開催分)出店者商談数	20	14
「販路開拓市」参加事業所数	5	6
「販路開拓市」参加事業所商談数	15	18
東京インターナショナルギフトショー(2月開催分)出店者数	10	5
東京インターナショナルギフトショー(2月開催分)出店者商談数	50	55
情報発信力支援企業数	20	55

実施内容

(1) 皮革製品展示即売会

①「たつの市産皮革展示直売会」開催

日 時 平成29年4月8日(土)～9日(日)10時～16時
 会 場 播州皮革工業協同組合 展示場
 出展企業 13社 出展商品 革素材、鞆、靴、財布、ポーチ
 来場者数 1,000名(2日間)

②「たつのレザー展示即売会」開催

日 時 平成29年6月3日(土)～4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 23社 出展商品 革素材、鞆、靴、財布、ポーチ
 来場者数 2,500名(2日間)

(2) 「地域うまいもんマルシェ」出店

日 時 平成29年6月27日(火)～7月3日(月)
 会 場 日本百貨店しょくひんかん(東京都千代田区神田練堀町)
 出店企業 2社(13商品)

(3) ひょうごブランド全国発信事業「第84回東京インターナショナルギフトショー」出展

日 時 平成29年9月6日(水)～8日(金)
会 場 東京ビッグサイト(東京都江東区有明)
出展企業 4社(全105社) 出展商品 7商品(全141商品)
来場者数 1,566人(ブース内) 商談件数 14件

(4) 販路開拓市・商談会

① スーパーマーケット編

日 時 平成29年11月21日(火)
会 場 神戸商工会議所2階イベントホール
参加企業 3社
商 談 数 8社

② 2018 ひょうご・神戸合同商品展示会

日 時 平成30年1月17日(水)
会 場 神戸サンボーホール1階第展示場
参加企業 2社
商 談 数 9件

③ 兵庫・神戸アライアンス商談会

日 時 平成30年2月15日(木)・16日(金)
会 場 神戸商工会議所2階イベントホール
参加企業 1社
商 談 数 1件

(5) 展示レイアウト研修

東京国際ナショナルギフトショー「feel NIPPON 春 2018」出展にあたり、出展効果を高めるレイアウト方法を実践的に学ぶ。

日 時 平成30年1月25日(木)13時～17時
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
参加企業 4社5名

(6) 第85回東京国際ナショナルギフトショー「feel NIPPON 春 2018」出展

日 時 平成30年2月7日(水)～9日(金)
会 場 東京ビッグサイト(東京都江東区有明)
出展企業 5社
出展商品 皮革製品(鞆・財布・靴・雑貨)、皮革素材
商談件数 55件

(7) IT活用支援

ITを効果的に活用し、商品やサービスのPR、集客アップ、販路開拓術を学ぶ。

① SNSを活用したWEBマーケティング集客セミナー

日 時 平成29年10月20日(金)・26日(木)いずれも午後2時～4時
会 場 龍野経済交流センター2階セミナー室
講 師 (株)ミチバタ・ジャパン・リミテッド 代表取締役社長 道端俊彦氏
参加者 22名

② 成功事例に学ぶ販路開拓術習得講座

日 時 平成30年2月14日(水)・27日(火)いずれも午後2時～4時

会 場 龍野経済交流センター2階セミナー室
 講 師 (株)NFL 販売営業部マネジャー 酒匂雄二氏
 参加者 34名

(8)情報発信力支援

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 261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 37事業所 品目数 75品目

※13事業所が①と②に重複。

評 価

- ・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。
- ・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。皮革製品即売会は、29年度は2回開催し、来場者数は、目標値に届かなかったものの、昨年度の2,400名に対して3,500名の実績となった。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。
- ・情報発信力支援については、目標値20件に対して55件(275.0%)を実施。SNS活用WEBマーケティングセミナー、販路開拓術の習得講座、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。
- ・皮革製品即売会出品事業所数、皮革製品即売会来場者数について前年度実績を大きく超える結果となるなど、事業者の切実な課題である販路開拓支援において多大な貢献ができたものと大いに評価する。出店者に対してアンケートを実施するなどにより、PDCAサイクルを回し、より効果的なイベントとなるよう期待したい。
- ・目標値に達していない項目もあるが、関係する事業者の情報発信力や商談を通じた自信・プライド・意欲といったものは着実に高まってきていると思われる。

II. 地域活性化事業

実施計画

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。

- (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

項 目	29年度目標	29年度実績
市内観光入込者数(千人)	2,070	2,191(速報値)
市内商業販売高(億円)	1,552	—
実施内容		

(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4日(火) ・5月2日(火) ・6月12日(月) ・7月4日(火) ・8月1日(火)
- ・9月6日(水) ・10月3日(火) ・11月7日(火) ・2月6日(火) ・3月6日(火)

(2)たつのふるさとフェスタへ参加

11月3日(金) たつの市役所及び中川原公園周辺

①第5回ジュニアエコノミーカレッジ in たつの販売実践

たつの市内小学5・6年生が模擬株式会社を設立し、地場産品を使った商品を企画し販売。
参加小学生 たつの市内5小学校7チーム35名(小宅1、香島2、神岡1、神部2、御津1)

②「龍野うすくち醤油ラーメン」のPR販売

ジュニエコを経験した中学生が、青年部が開発した「龍野うすくち醤油ラーメン」をテーマにして、具材のアレンジや調理販売、PRを実施。

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。

(3)産業観光推進事業

龍野地域の多様な産業や歴史的な文化財を巡る視察会を実施した。

第1回 平成29年9月20日(水) 参加者 27名 テーマ「環境にやさしい技術」

見学先 (株)ウサミ、(株)ユーパック、宝林寺、夜比良神社、片しば竹の宿 梅玉

第2回 平成29年10月11日(水) 参加者 20名 テーマ「受け継がれる龍野地域の伝統にふれる」

見学先 井戸糰製造所、(株)ワイエス、粒坐天照神社、うすくち龍野醤油資料館、そうめんの里

第3回 平成29年11月22日(水) 参加者 27名 テーマ「世界に誇れるものづくり企業に潜入」

見学先 ナガセテムテックス(株)播磨事業所、(株)帝国電機製作所、たつの市立埋蔵文化財センター、片しば竹の宿 梅玉

(4)街の賑わい創出事業

①龍野お店のゼミナール

たつの市内の小売商業・サービス業の店主・スタッフを講師として、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。

期 間 平成29年11月10日(金)～12月9日(土)

講座数 たつの市内24店舗41講座

受講者 202名

②お店の魅力「知っ得(とく)ガイド」発行

お店のおすすめ商品やメニュー、キャンペーン等のイベント情報などを掲載したガイドを発行し、日刊5紙(神戸・朝日・読売・産経・毎日新聞)折込みを通じ市民へPRを行った。

折 込 日 平成30年3月6日(火)

折 込 数 27,000部(B3二つ折り全面カラー)

掲載店数 39事業所

評 価

- ・速報値で計画を上回る入込者数となっており評価できる。
- ・たつの市主催イベント(ふるさとフェスタ)でのPR販売、地場産業の工場や文化施設を巡る視察会の実施、小売商業・サービス事業者等によるゼミナール実施、町のガイド発行等、観光・商業の賑わい創出の事業を実施した。
- ・観光振興については、たつの市独特の地域資源も多数存在することから、今後国内観光客のみならず、インバウンドの観光客誘致に向けたPRも積極的に行ない、成果につなげる取り組みに期待したい。県や中小機構の専門家の活用を進め、一層の連携による成果を期待したい。
- ・地域の様々なイベントへの参画を通じ、地域活性化に貢献できている。地域の素晴らしさをさらに広めていくために、関係機関と連携した企画・取り組みも期待したい。

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実施。
・5月29日(月) ・12月13日(水)
 - ② ㈱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。
・11月19日(金)
- (2) 近隣商工会議所との研修会・情報交換会
 - 日 時 4月13日(木)午後2時～5時
会 場 姫路商工会議所
 - 日 時 8月9日(水)午後3時～5時
会 場 龍野商工会議所
 - 日 時 2月23日(金)午後3時30分～5時30分
会 場 豊岡商工会議所

評 価

- ・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。
- ・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、評価する。

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 創業支援担当者研修会

日 時 5月18日(木)～19日(金)

会 場 大阪商工会議所

参加者 1名

② 経営指導員等研修会(飲食業創業支援)

日 時 6月13日(火)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 1名

③ 経営指導員等研修会(産業労働施策等)

日 時 6月21日(水)午前10時～午後4時

会 場 姫路商工会議所

参加者 1名

④ 経営指導員等研修会(産業労働施策等)

日 時 7月6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 中小企業支援担当者等研修(税務・財務診断)

日 時 7月10日(月)～8月4日(金)[19日間]

会 場 中小企業大学校 東京校

参加者 1名

⑥ 経営指導員等研修会(事業計画・販路拡大)

日 時 7月19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(理美容業創業支援)

日 時 7月26日(水)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 1名

⑧ 経営指導員等研修会(WEB活用発信力)

日 時 8月22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 経営指導員等研修会(事業承継)

日 時 8月29日(火)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 1名

⑩ 経営指導員等研修会(IT)

日 時 9月14日(木)午前10時～午後4時

会 場 神戸商工会議所

参加者 1名

⑪ 経営安定対策事業研修会(事業承継)

日 時 10月4日(水)・5日(木)

会 場 TKP御茶ノ水カンファレンスセンター

参加者 1名

⑫ 小規模事業者支援研修(ITスキル等向上)

日 時 10月5日(木)午前9時15分～午後4時30分

会 場 兵庫勤労市民センター

参加者 1名

<p>(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・経営政策、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1日(金)～9月5日(火) 受講者 6名(平均46.5点、全国平均33.5点。満点50点)</p> <p>(3)経営改善・事業再生研修eラーニング 随時受講</p> <p>(4)所内勉強会 毎月一度実施</p>
--

評 価

- ・経営指導員のレベルアップに向けて、様々な研修会に参加させており評価できる。
- ・日本商工会議所、神戸商工会議所、中小企業大学校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。
- ・経営指導員等の資質向上に向け、様々な機会を捉えて研修会等に参加させている取組・姿勢に加え、少人数で各般の取組みを着実に実行し、地域経済の発展・振興に寄与している点は大いに評価できる。
- ・「I 経営発達支援事業」の各項目の目標を継続して達成するためには、幅広い分野において最新の知識や情報が必要であり、日々の業務に追われる中でも研修の機会は引き続きしっかり確保されたい。

IV. 全体

評 価

- ・各目標はほぼ達成されており評価できる。
- ・経営発達支援事業は、経済動向の情報提供、経営状況分析、事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援、需要動向調査、新たな需要の開拓と項目ごとに実施内容がまとめられているが、複数年継続支援して支援内容が進展しているものについては、時系列的な支援実績を示すことができれば、伴走支援していることが分かりやすい。
- ・29年度事業の実績を自ら分析・評価・検討している。30年度事業を実施するうえで、期中においてもPDCA 管理を着実に実施し、効果的・着実に事業を進めていただきたい。