

経営発達支援計画事業報告書

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成29年4月1日～平成30年3月31日）

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(1) 実態調査の実施

地域の経済動向に関する情報を継続的かつ計画的に小規模事業者を提供し、小規模事業者の経営上の問題点や課題の把握や事業計画の策定など経営の発達に役立てることを目的に、地域の小規模事業者に対して、経営指導員による巡回と窓口相談時において、実態調査を四半期に1回、「業況」「売上額」「収益」「仕入単価」「従業員数」「資金繰り」「設備投資」「経営上の問題点」などを業種別、地区別を実施した。

項目	H29 年度実績	H29 年度計画	達成率
実態調査事業所数	161件	200件	80.5%

(2) 各種調査資料による情報収集

地域金融機関など各種景況調査を利用して、地域の景気動向を4半期に1回調査・分析する。今年度は調査したデータをデータベース化して運用することができなかつたので、各種調査資料との比較・分析をするところまで至らなかつた。

項目	H29 年度実績	H29 年度計画	達成率
各種資料情報収集	未実施	4回	0%

(3) 情報の整理・分析・活用

調査した情報のデータベース構築ができなかつたことで、職員間の共有やホームページでの情報提供もできなかつた。次年度に向けてデータベース化して窓口・巡回相談時の支援や講習会・セミナー開催に際して有効活用できるようにしたい。

項目	H29 年度実績	H29 年度計画	達成率
各種資料情報収集	未実施	4回	0%
HPでの情報発信	未実施	4回	0%
巡回・窓口相談件数	337	350	96.3%
セミナー参加者数	31人	80人	38.8%

2.経営状況の分析に関すること【指針①】

小規模事業者の持続的発展に向けて、自社の経営資源を把握し、経営課題を認識した上での取組実施が重要である。経営指導員の巡回訪問、窓口相談でのヒアリングと会社案内、ホームページ、財務諸表などの関係資料を基に、「過去3年の売上・利益の推移」「財務内容」「人気商品・サービス」「技術」「ノウハウ」「こだわり」「社内体制」「取引先・顧客」など小規模事業者の経営資源を把握する。また、事業計画策定を啓発する講習会やセミナー参加者からも対象者の発掘を行なうとともに、経営実態の把握及び収集した情報のSWOT分析を行い、「強み・弱み」、「機会・脅威」の抽出をおこなうとともに、「必要収入からの目標売上高・粗利益」「商品・サービス別売上高・粗利益の推移」「得意先別売上高・粗利益の推移」「新規顧客開拓・重要既存顧客」「市場ニーズに合わせた新たな強み・技術」などを分析した。次年度はデータベース化することで、職員間の共有や事業計画書の作成や計画実行支援に有効活用できるようにしたい。

項目	H29年度実績	H29年度計画	達成率
巡回・窓口相談件数	337件	350件	96.3%
セミナー参加者数	31人	80人	38.8%
経営分析件数	70件	75件	93.3%

3.事業計画策定支援に関すること【指針②】

経営指導員による巡回訪問、窓口相談や講習会・セミナー開催を通じて事業計画策定の必要性についての啓発や事業計画策定を目指す支援対象者の開拓をするとともに、少子高齢化社会やグローバル化など経営環境の変化に対応できる小規模事業者の持続的な発展を目的に地域の経済状況やニーズを把握、分析した上で、実現可能性を確保したシンプルでわかりやすい目標設定・共有して、事業者と一緒に定期的なチェック・検証・改善活動の繰り返しできる資金調達や販路開拓を具体的に含めた事業計画の作成を支援した。事業計画書作成や補助金などの支援件数は減少したが、専門家派遣や融資支援のニーズは高かったため、次年度はデータベース化を進め、より地域ニーズに対応できる事業計画書作成支援をしていきたい。

項目	H29年度実績	H29年度計画	達成率
専門家派遣件数	34件	15件	226.7%
事業計画書作成支援件数	18件	35件	54.1%
資金繰り・融資支援件数	65件	50件	130.0%
補助金・経営革新支援件数	19件	35件	54.3%

※H29年補助金・経営革新支援件数は小規模事業者持続化補助金13件、ものづくり・商業・サービス革新補助金申請2件、経営力向上計画申請4件

4.事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

事業計画策定後の事業所に対して、経営指導員が原則4半期に一度巡回訪問し、計画実施の進捗状況の確認と地域の経済動向や需要動向、経営分析結果をもとにアドバイスをすることで、目標達成まで定期的にフォローアップを行った。次年度は需要動向や経営分析については、今後データベース化を進めて有効活用することで、効果的なフォローアップにつなげていきたい。

項目	H29 年度実績	H29 年度計画	達成率
フォローアップ件数	25件	35件	71.4%

5.需要動向調査に関すること【指針③】

小規模事業者の顧客ニーズや市場動向に沿った商品・サービスを開発する目的で自社で取り扱っている商品やサービスに関するマーケティング情報を収集し、整理、分析して小規模事業者に提供した。B to Cの場合は、「売れ筋商品」、「トレンド」「消費動向」「市場動向」「業界動向」等を情報収集するとともに、展示商談会や即売会など販路開拓のイベント出展の際に来場者に対して共にニーズ調査の為にアンケートやヒアリングを行った。B to Bの場合は、展示会において来場者へのアンケートの実施やニーズのヒアリング、取引先のデータなどを事業者と共に情報収集した。特に摂津市と摂津市内の優れた製品を認定する摂津ブランド認定制度をスタートさせたことで、展示会で摂津ブランドの独自ブースを出展できるようになり、事業者に代わってニーズ調査ができるようになった。

項目	H29 年度実績	H29 年度計画	達成率
経営分析事業者数	70件	75件	93.3%
需要動向調査分析件数(BtoC)	20件	30件	66.7%
需要動向調査分析件数(BtoB)	6件	8件	75.0%

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】

小規模事業者が顧客ニーズや市場動向に沿った商品・サービスを開発し、販路開拓・販売促進することを目的にイベントや展示会、ビジネスマッチングフェア等への出展支援やITを活用した情報発信力の強化を支援し、商品・サービスを消費者や顧客に認知してもらうとともに、口コミを利用して、新たな需要開拓につなげた。

小売・飲食・サービス業の小規模事業者は地域の顧客ニーズ合った販路開拓支援を中心に顧客との接点を増やすイベント出展による知名度アップや口コミによる新規顧客獲得につなげた。プロモーションや専門的な相談については専門家による支援も行った。

※小売・飲食・サービス業（BtoC）イベント出展支援

事業名	H29実績	H28実績	昨年比
摂津まちゼミ	23社	20社	115%
100円商店街	47社	79社	59%
アート de ごはん	16件	16社	100%
チャレンジショップ	7件	7社	100%
北摂地デカラフェスタ	4社	6社	66.7%
なわてふれあい商工まつり	開催中止	2社	—

工業の小規模事業者の販路開拓支援については、ビジネスマッチングフェアなどの展示会への出展支援を中心に行った。特に摂津ブランド認定企業である6社については、顧客ニーズ調査やマッチングを事業者に代わって直接支援することができたので、新規顧客開拓につながった。

※工業（BtoB）出展支援

事業名	H29実績	H28実績	昨年比
摂津市ビジネス&テクノフェア	79社	75社	115%
大阪勧業展	4社	6社	59%

（3）ITを活用した情報発信力の強化

IT活用経営促進支援事業のセミナーに参加してもらうことで、ITを活用した情報発信力の強化の必要性を認識してもらい、食べログの無料店舗会員やSNS（Facebook、LINE、Twitter等）を活用した無料の情報発信、パソコン、スマートフォン・タブレットによる情報発信、製造業のHP活用促進することで、商品・サービスを消費者や顧客に認知してもらい、口コミを利用して、新たな需要開拓支援を行った。摂津ブランド認定企業6社の製品については、関西大学の学生と一緒に各種イベント出展や地域ケーブルテレビJ-comを通じて、知名度やブランド力向上に取り組んだ。

事業名	H29実績	H29年度計画	達成率
イベント出展支援件数（BtoC）	121社	110件	110%
新規客獲得事業者数(BtoC)	20社	35件	57.1%
展示会出店支援件数(BtoB)	23社	35件	65.7%
展示会商談件数（BtoB）	18社	30件	60%
IT活用セミナー参加数	21人	25人	84%

II. 地域経済の活性化に資する取組

地域経済活性化を目的とした商工業活性化事業等を摂津市、摂津市鉄工会、摂津市商店連合会、北おおさか信用金庫、大阪彩都総合研究所と今後の地域方向性・目標の共有を図りながら、連携して取り組みました。

事業名	H29 実績	H28 実績	昨年比
摂津ブランド認定事業	6 社	—	—
小規模店舗参加型スクラッチカード事業	209 社	187 件	112%
摂津市ビジネス&テクノフェア	79 社	75 社	115%
製造業経営者支援事業	15 社	15 件	100%
摂津まちゼミ	23 社	20 社	115%
100 円商店街	47 社	79 社	59%
あーと de ごはん	16 件	16 社	100%
チャレンジショップ	7 件	7 社	100%

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り組み

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

地域全体の支援機関の情報収集・支援能力向上と小規模事業者にも効果的な支援を目的に、他の金融機関や支援機関と連携して、支援機関が有している独自の情報や支援ノウハウを情報交換を行った。

連携した金融機関・支援機関	H29 実績	H28 実績	昨年比
日本政策金融公庫（協議数）	3 回	3 回	100%
北おおさか信用金庫（連携融資件数）	5 件	4 件	125%
北摂地域中小企業支援プラットフォーム	1 回	1 回	100%
大阪府内創業支援機関ネットワーク	3 回	3 回	100%

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

経営指導員の資質向上については、大阪府商工会連合会の経営指導員研修に積極的に参加するとともに、事業計画策定、マーケティング、経営革新、金融支援等に若手職員が専門家やベテラン職員と一緒に巡回訪問や支援に取り組むことで専門的な支援ノウハウの取得することができた。しかし、巡回時の現場での学びを職員間で共有する仕組みとして、経営支援マニュアルを業種別に作成したが、調査や分析データのデータベース化をすることができなかった影響でマニュアルの更新や経営支援ノウハウを共有するための職員研修を月 1 回開催することができなかった。次年度はデータベース化するとともに職員間でノウハウの共有をして効果的な支援につなげていきたい。

事業内容	H29 実績	H29 年度計画	達成率
外部研修会参加回数	46回	55回	83.6%
OJTによる資質向上	112回	120回	125%
経営支援マニュアル更新回数	0回	12回	0%
経営支援職員研修開催回数	1回	12回	8.3%

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

小規模事業者の効果的な支援をどれだけ実施しているかPDC Aサイクルを構築し、本計画の実施事業に対して毎年度、以下の方法により事業の成果を評価・見直しする。

- (1) 中小企業診断士等の外部有識者により、年1回事業の実施状況、成果について評価・見直しをしてもらう。
- (2) 見直し案をもとに、経営発達支援会議において、評価・見直しについてまとめる。
- (3) 事業の成果・評価・見直しの結果については、理事会へ報告し承認を受ける。
- (4) 事業の成果・評価・見直しの結果をホームページに掲載して、小規模事業者が常に閲覧できるように計画期間中公表する。

【外部有識者コメント】

本年度は計画初年度にあたり、従来からの取り組みを活かしつつ、経営発達支援計画の実施体制の整備に主眼を置いた取り組みをされている。数値目標に対する達成率は項目によって差異はあるものの、小規模事業者に対する個別支援に関わる項目については概ね良好な達成率となっており、評価できる。

取組内容を質的視点で見ると、いくつか改善点もある。たとえば、調査事業については、調査データの分析・活用が不十分であった点、経営状況分析、事業計画策定・実施支援については、案件によって深掘りに差がある点、需要開拓や地域経済活性化については個社の売上・利益への貢献度が不明確である点などである。

次年度は、こうした改善点を踏まえ、取り組みの質的向上を期待したい。

中小企業診断士 高野 淨