

**神戸商工会議所 経営発達支援計画
外部有識者委員会 実施報告**

神戸商工会議所

1. 当商工会議所の経営発達支援計画の概要

実施期間	平成28年4月1日～平成33年3月31日（5年間）
目 標	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者が持続的発展を遂げるには、地域で支持される事業モデルの構築が必須となる。 ・そこで当商工会議所が事業者に伴走しながら、事業計画に基づく経営を推進するとともに、小規模事業者の売上・利益に直接つながる事業の実施を通じて、地域内で存在感を放つ小規模事業者群の育成を目指す。 ・加えて、よろず支援拠点を設置するひょうご産業活性化センターをはじめとする他の支援機関との連携を強化し、地域の中核支援機関として、小規模事業者に評価される経営支援体制を構築する。

2. 平成28年度経営発達支援計画の実績

項 目	28年度の 目標値	28年度の 実績値	目標 達成度
①巡回件数	15,000 件	14,581 件	○
②窓口相談件数	6,000 件	5,967 件	○
③専門相談室相談件数	270 件	233 件	△
④専門家派遣件数	170 件	178 件	○
⑤経営状況分析事業者数	990 社	825 社	○
⑥事業計画策定支援件数	350 社	597 社	◎
⑦月例商談会商談件数	240 件	335 件	◎
⑧テーマ別販路開拓市商談件数	600 件	573 件	○
⑨展示商談会による販路開拓	出展企業 100 社	出展企業 178 社	◎
⑩個別企業間のマッチング件数	50 件	164 件	◎
⑪小規模事業者持続化補助金申請件数	—	334 件	—
⑫経営革新計画策定事業者数	40 件	25 件	△
⑬マル経融資斡旋件数	—	361 件	—

評価の目安

◎：十分達成(目標値の120%以上) ○：概ね達成(目標値の90%以上120%未満)

△：もう少しで達成(目標値の50%以上90%未満) ×：未達成(目標値の50%未満)

3. 外部有識者委員会 開催結果

(1) 日時・会場
平成 29 年 6 月 27 日(火) 11:30～13:00 於：木曾路 神戸ハーバーランド店
(2) 出席者
【委員】
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 津吉 一弥 氏
公益財団法人神戸市産業振興財団 総務部長 安藤 崇 氏
株式会社日本政策金融公庫 神戸創業支援センター所長 中塚 博和 氏
【事務局】
神戸商工会議所 中小企業振興部長 山本 直実
〃 経営支援センター課長 竹下 竜介
〃 経営支援センター 畔上 雄次
(3) 各委員から寄せられた意見
【計画について】
・神戸商工会議所がこれまでの経営改善普及事業に加え、策定した経営発達支援計画に基づき小規模事業者の支援に取り組むことに強く期待している。
【28年度の目標・実績について】
・「事業計画策定支援件数」をはじめ各項目について、概ね目標を達成しているところは評価できる。また、当初目標には掲げていなかったものの、補助金申請支援や融資斡旋などについても高い実績を残しており、大変評価できる。
・特に「展示商談会による販路開拓」、「個別企業間のマッチング件数」など商工会議所ならではの販路開拓事業・ビジネスマッチング事業は目標を大幅に上回っており、非常に評価している。
・事業者のニーズに合わせた事業計画の策定支援もさることながら、その前段階として、小規模事業者に対して事業計画策定の意義や重要性を周知し、理解を深めていくことが今後も重要だと考える。
(4) 今後の期待等について
・伴走型支援に最も適した機関は、事業者に密着した指導を日常的に行っている商工会議所であるため、引き続き計画に基づく支援活動に取り組みたい。
・本計画に基づいて実施する各種事業の周知・PR 協力を中心に、各支援機関と更なる連携を深めていって欲しい。
・神戸商工会議所の事業の中でも特長的な販路開拓・ビジネスマッチング分野には特に今後も期待している。

4. 平成 28 年度 経営支援事業の実施結果について（委員会配布資料）

平成 28 年度経営支援事業の実施結果について

当商工会議所では、中小企業が抱える様々な経営課題の解決を図るため、市内 3 支部（東神戸・中央・西神戸）及び経営支援センターにおいて、経営指導員による巡回・窓口相談や販路開拓支援など様々な経営支援事業を展開している。また、地元商店街とタイアップした商店観光ツアーの実施など、地域活性化事業もすすめている。

平成 28 年度の実施結果の概要は次の通り。

1. 巡回・窓口相談

小規模事業者への経営改善をはかるために、支部の経営指導員が担当管内の小規模事業者を訪問し、現場で経営指導を行う「巡回相談指導」、並びに各支部において経営指導員が各種相談に迅速に応じる「窓口相談」を行った。



経営指導員による巡回相談



来所者への窓口相談

内 容	巡 回	窓 口	合 計	
	件 数	件 数	件 数	構成比
経営一般	11,918	3,089	15,007	73.0%
金融	1,672	2,187	3,859	18.8%
経営革新	755	520	1,275	6.2%
税務	99	31	130	0.6%
情報化	90	51	141	0.7%
労働・取引・その他	47	89	136	0.7%
計	14,581	5,967	20,548	100.0%

※窓口相談が中心の他の支援機関と異なり、巡回（訪問指導）を行い個別事業所へのきめ細かい対応を行っている。

※金融や記帳指導など従来の取り組みに加え、近年、経営革新や販路開拓など幅広い支援（個別事業所のニーズに対応した伴走型支援）を強化している。

2. 金融斡旋

管内の中小・小規模事業者の資金繰り安定化を支援するため、本所が調査・推薦し、日本政策金融公庫が無担保・無保証人で貸付を行うマル経融資を中心に各種の金融斡旋を実施した。

(金額単位:万円)

		件数	金額	前年比(件数)	前年比(金額)
日本 公庫	マル経(無担保・無保証人貸付 限度額2千万円)	361	271,320	96.5%	95.0%
	マル普(一般貸付)	96	103,772	96.0%	122.9%
	創業	43	26,440	153.6%	183.9%
	経営力強化	41	25,040	82.0%	30.8%
兵庫県・神戸市		22	7,980	71.0%	69.8%
合計		563	434,552	96.1%	90.5%

3. 弁護士・税理士等専門家による窓口相談

各支部・センターにおいて弁護士、中小企業診断士、税理士等、専門家による無料経営相談を行った。平成28年度の相談件数は233件。また、平成29年1月～3月にかけて、円滑な確定申告・決算業務の支援等を目的として、臨時税務相談窓口を開設した。

相談内容	件数	構成比
法律(弁護士)	144	61.8%
経営(中小企業診断士)	14	6.0%
税務(税理士)	21	9.0%
労務(社会保険労務士)	19	8.2%
臨時税務相談	35	15.0%
合計	233	100.0%

4. 専門家派遣

中小企業診断士、行政書士、税理士、社会保険労務士、各種経営コンサルタントなどの専門家が経営指導員とともに事業所に出向いて無料で個別に指導する事業。平成28年度は178件の派遣を行った。

5. 記帳継続指導

記帳に慣れていない個人事業者を対象に記帳指導員(税理士)を派遣し、1年間を通して記帳方法について無料で指導。平成28年度の指導実績は530件。

6. 販路開拓・ビジネスマッチング事業

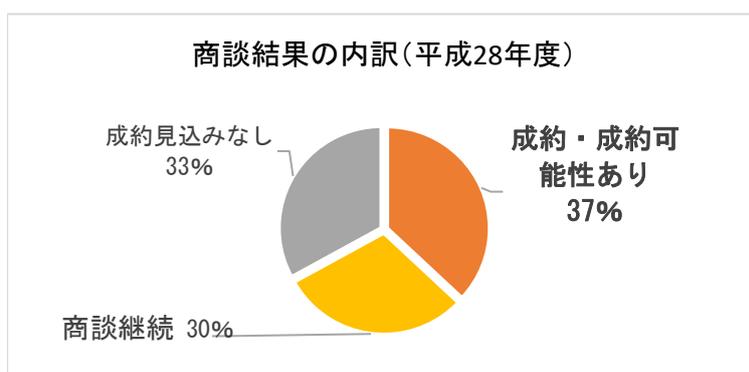
中小企業の販路拡大を支援するため、各種商談会や展示会を開催し、ビジネスマッチングの機会を提供するとともに、商品開発支援事業、販路開拓に関するセミナーや個別相談会などを実施した。

<販路開拓・ビジネスマッチング事業の推移>

H18～23年度	H24年度	H25年度	H26年度	H27年度	H28年度
販路開拓市	販路開拓市	販路開拓市	販路開拓市	販路開拓市	販路開拓市（職域販売編）
	月例マッチング商談会	月例マッチング商談会	月例マッチング商談会	月例マッチング商談会	販路開拓市（専門店編）
	技術ニーズ説明会	技術ニーズ説明会	技術ニーズ説明会	技術ニーズ説明会	販路開拓市（ホテル編）
		日替わり商談会	日替わり商談会	日替わり商談会	月例マッチング商談会
			ひょうごの逸品 展示商談会	ひょうごの逸品 展示商談会	技術ニーズ説明会
				新商品・売れ筋 商品合同発表会	日替わり商談会
					新商品・売れ筋商品 合同発表会
					ひょうご・神戸合同 商品展示会
					兵庫・神戸アライア ンス商談会



※平成27年度の商談件数のうち、1,800件は『販路開拓市』によるもの。近年、イベントの大型化を図ってきたが、より成約率を高めるためにテーマ毎の複数回開催に企画を変更した。



①各種商談会・展示会

【販路開拓市】

事業概要：複数の大手バイヤー企業が構えるブースにサプライヤー企業が自社商品を売り込む逆見本市形式の商談会。昨年度は、「職域販売」「専門店」「ホテル・温泉施設」をテーマに3回開催し、バイヤー企業を計22社招へいた。

開催実績：参加サプライヤー企業数139社、総商談件数573件（うち、約20%が成約・成約可能性あり）



【月例商談会・日替わり商談会】

事業概要：主に近畿圏のバイヤー企業1社を招へいし、毎月商談会を開催。7月は、商談会強化月間と定め、関東圏など遠方のバイヤーとの商談会を日替わりで実施。合わせて25社のバイヤー企業を招へいた。

開催実績：総商談件数335件（うち、約50%が成約・成約可能性あり）



【ひょうご・神戸合同商品展示会】

事業概要：会員企業等がブースを構え、大手企業のバイヤーなどの来場者に自社の新商品や売れ筋商品を合同でPRする展示会。昨年度は、6月と1月の2回開催。

開催実績：総出展企業数178社、総来場者数：770名



【兵庫・神戸アライアンス商談会】

事業概要：販路開拓だけでなく仕入先・外注先開拓、業務請負・委託、共同開発など企業間の様々なビジネスマッチングを行う商談会。エントリーした企業同士が”会いたい先”とその”受け入れ可否”を事前調整し、双方が同意すれば商談の場を提供する。

開催実績：参加企業数92社、総商談件数164件



【技術ニーズ説明会】

事業概要：大手・中堅製造業の担当者から技術ニーズの詳細を聞く説明会。ニーズに対応する可能性のある技術（シーズ）を持つ参加企業とニーズ説明企業のマッチング会を実施するなど一連の支援を行った。

開催実績：（アシックスの技術ニーズ説明会）参加者数70名、シーズ提案件数22件



②販路開拓セミナー・個別相談会

各種商談会や展示会に参加するサプライヤー企業に対して、バイヤー企業との商談を成果に結びつけるための知識を学ぶセミナーを4回開催し、延べ106名が参加。また、生活関連商材の商品開発や販路開拓の支援を得意とする相談員による個別相談会を2回開催し、4社の相談に応じた。



(販路開拓セミナーの様子)



(個別相談会の様子)

③統一コンセプトに基づいた商品開発事業（神戸べっぴんものがたりプロジェクト）

兵庫・神戸の企業が共同で『美容』『健康』のコンセプトに基づいた土産物（食品・雑貨）の開発を行い、観光関連の売場の開拓を目指す「神戸べっぴんものがたりプロジェクト」を実施。中小企業13社が参画し商品を開発、県内の駅ナカ店舗やサービスエリア、宿泊施設など約20か所で商品を展開している。平成29年度より、当会議所は事務局から離れ、自主運営による民間プロジェクトとして再スタートを切った。



(本プロジェクト開発商品)



(催事販売の様子)

7. 事業承継・M&A支援事業

中小企業の事業承継・M&Aを支援するため、みなと銀行と提携し平成15年より運営する「兵庫式M&Aサポートシステム」(法人対象)に加え、国からの委託を受け開設する「兵庫県事業引継ぎ支援センター」(個人事業対象)にて相談対応及び案件成約に向けた支援を行った。昨年度は、個人事業主同士のM&Aを含む3件の案件成約を支援した。

成約案件①：ソフトウェア受託開発業A社がソフトウェア受託開発・老人福祉事業B社に株式を譲渡した。(譲渡価格：2,000万円)

成約案件②：英会話教室を営むC社が同業のD社に株式を譲渡した。(同：2,000万円)

成約案件③：菓子製造販売を行う個人事業主Eが乳製品販売を行う個人事業主Fに営業権を譲渡した。(同：550万円)

8. 商店観光ツアー

支部経営指導員が推薦する小規模店舗や地域の魅力を一般消費者にPRすることを目的に、商店主とのコミュニケーションや商品の試食を楽しむツアーを実施した。平成28年度の開催回数は9回、参加人数合計127名。



10月19日開催 『メトロ神戸から新開地・湊川へGO! ツアー』(中央支部)



12月15日開催『岡本、本山周辺ぶらりウォーク』(東神戸支部)



1月12日開催『神戸港開港150年記念! ~旧居留地ベっぴんツアー~』(中央支部)

その他開催ツアー

- 6月15日 『プラザルに会おう!三宮プラザ3館おもしろツアー』(中央支部)
- 8月25日 『文教の丘“神戸垂水・星陵台”まち歩きツアー』(西神戸支部)
- 9月5日 『なだの歴史&グルメ探求ツアー』(東神戸支部)
- 11月27日 『実りの秋!バスで巡る西区うまいもの発見ツアー』(西神戸支部)
- 1月25日 『長田神社と門前町ぶらり散策ツアー』(西神戸支部)
- 3月16日 『六甲山の手「グルメ&おしゃれ」ツアー』(東神戸支部)

9. 会員交流事業

各支部において異業種交流会、研究会など、会員間交流事業を実施した。

①西神戸支部 会員交流会「WA I W A I」

会員の相互交流による人脈づくりやビジネスチャンスの創出、会議所事業のPRや経営指導員との交流などを行うことを目的に開催。毎回、経営者などによるミニ講話、参加者全員の自己紹介、自社商品のプレゼンテーションなどを行った。平成28年度の開催回数は4回、延べ参加者数194名。



②東神戸支部 売上&ブランド向上研究会

東灘区・灘区を中心とする老舗の食品関連企業9社で研究会を構成。各社から、経営理念、商品開発、ブランド・マーケティング戦略、人材育成などについて事例発表を行い、企業の永続的な発展に向けて意見交換を行った。平成28年度の開催回数は5回。



③中央支部 フラット神戸

中小企業の販路拡大と人脈づくりを目的に、地域、業種、規模等を問わないフラットな関係でメンバー間の人脈拡大を図る異業種交流会。メンバーそれぞれの人脈（取引先やビジネスパートナーなど）を紹介し合うなど、販路拡大に向けて活発な情報交換が行われた。平成28年度の開催回数は3回、延べ参加者数60名。



④サムライ神戸ネットワーク

弁護士、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士など11の士業で、本所会員である255名が登録。交流会『こうべ企業の窓口』（士業37名）では士業間同士の交流や研修会を開催するとともに企業の経営相談等にも対応した。平成28年度の交流会開催回数は11回。



10. 経営革新計画策定の支援

新商品の開発や新たな販売方法の導入などに取り組む小規模企業が、経営計画を策定して兵庫県に申請。知事の承認を得られると、国の補助金申請時の加点評価や低利融資などの優遇を受けられるもので、本所がその計画づくりを支援している。

平成28年度に当会議所が計画策定を支援し、知事承認を受けた企業は25社。

11. 各種補助金申請支援

本所は中小企業の経営支援機関として国の認定を受けている。企業が行う国の補助金申請では、支部を窓口事業計画策定支援や計画の進捗に応じたフォロー活動を行っている。

補助金名	申請件数	採択件数	採択金額
革新的なものづくり・商業・サービス開発支援補助金（補助率：2/3, 補助上限額 3千万円）	36	6	6,800万円
小規模事業者持続化補助金（補助率：2/3, 補助上限額 100万円）	334	122	6,200万円
合計	370	128	13,000万円

12. 講座講習会事業

販路拡大、マイナンバー制度対応、情報セキュリティ、5S導入、BCPなど経営のノウハウ・実務に関するセミナーを開催。平成28年度は52講座を開催し、延べ2,247名が参加した。

13. 消費税軽減税率対策事業

平成31年10月に予定されている消費税率の引上げに際し、中小企業・小規模事業者の消費税の円滑な価格転嫁や軽減税率導入に支障が生じないように、各支部に消費税軽減税率対策相談窓口を設置。消費税引上げ・軽減税率導入に関連した各種相談に応じるとともに、セミナー開催や経営指導員の訪問活動による情報提供を通して中小企業の消費税転嫁・軽減税率導入が円滑に進むよう支援した。

平成28年度の啓発セミナー開催回数は25回、情報提供件数は9,006件。

以上