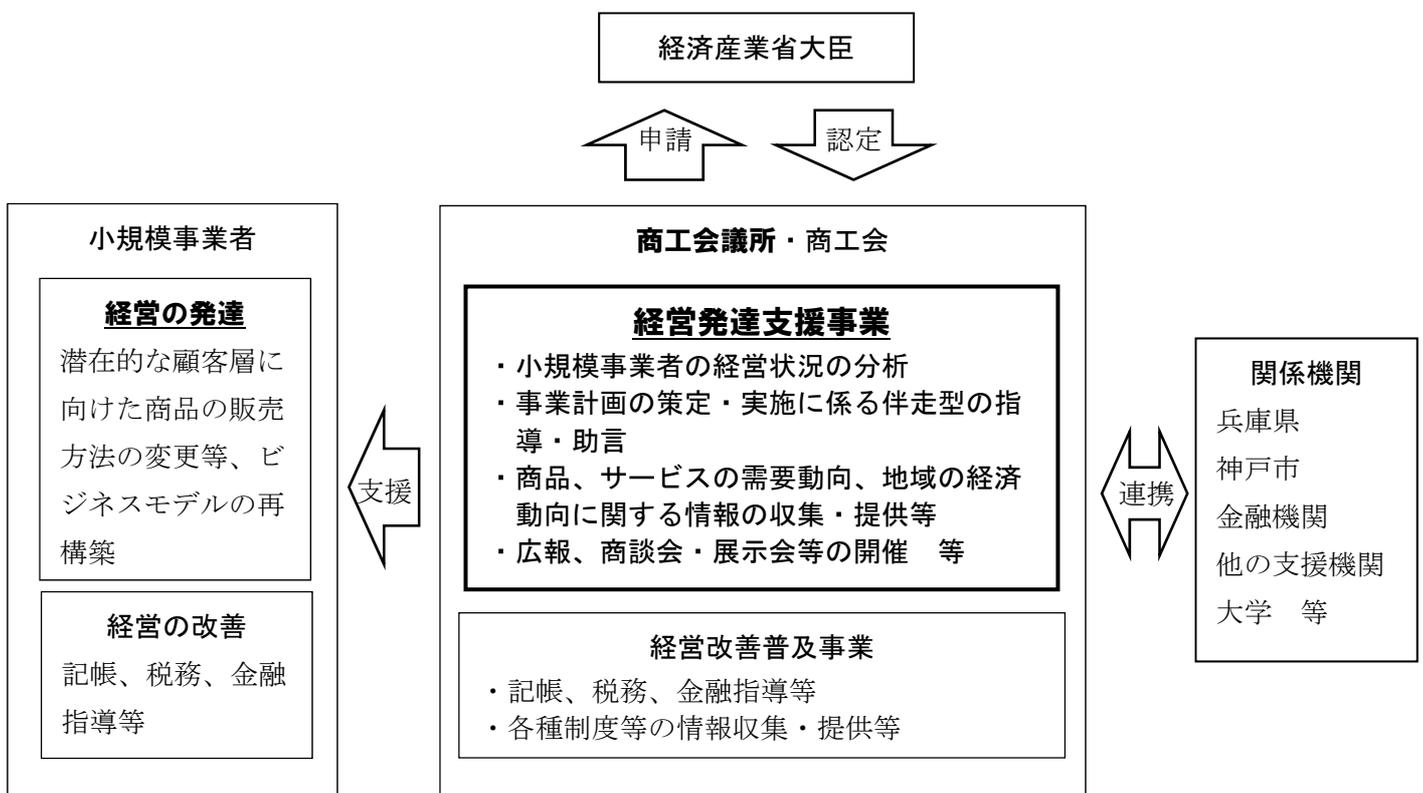


神戸商工会議所「経営発達支援計画」について

神戸商工会議所

1. 経営発達支援計画とは

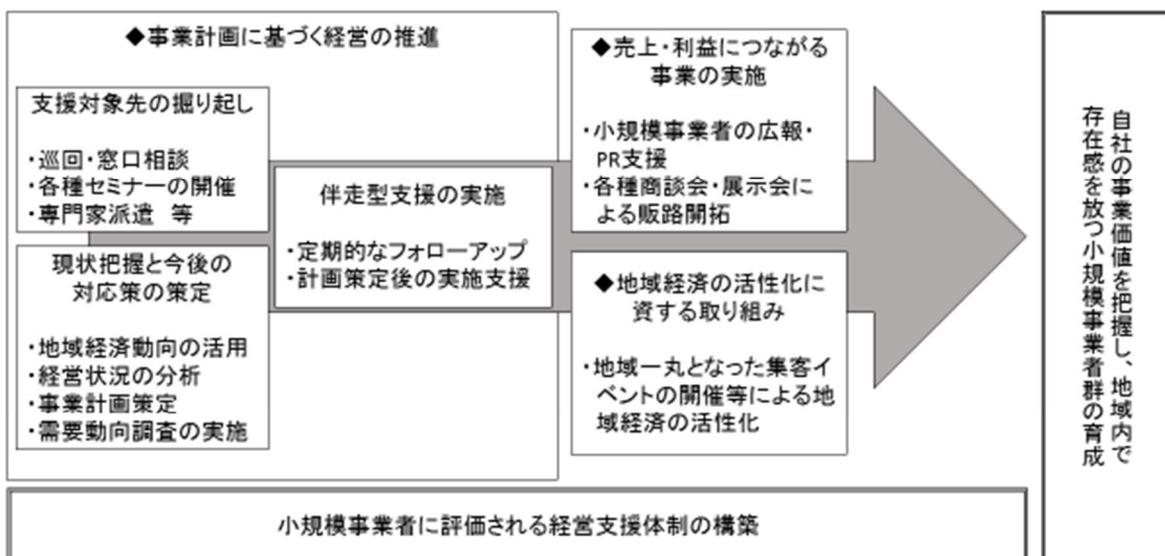
- ・改正小規模支援法（平成26年9月施行）において、商工会議所・商工会が小規模事業者の経営発達の支援を行う計画（「経営発達支援計画」）を策定し、国の認定を受ける制度。
- ・商工会議所が作成する「経営発達支援計画」とは、①経営状況分析、②計画策定・実施支援、③市場調査支援、④展示会の開催（販路開拓支援）等、小規模事業者の経営の発達に繋がる事業（経営発達支援事業）についてとりまとめた3～5年の支援計画。
- ・認定を受けた商工会議所は、
 - ①計画実施に向けた国の補助金の活用
 - ②日本政策金融公庫の小規模事業者経営発達支援融資の推薦が可能となる。
- ・当商工会議所は、平成28年4月1日～令和3年3月31日の5年間の計画を策定し、「第3回認定」に申請（申請受付：平成28年1月29日～2月4日）。
- ・平成28年7月15日に経済産業大臣の認定を受けた。



2. 当商工会議所の経営発達支援計画の概要について

実施期間	平成28年4月1日～令和3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。

当商工会議所では市内小規模事業者の持続的発展に向け、他の支援機関との連携の下、下記の事業に取り組む。



I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査

- ・地域経済動向に関する外部情報（県・市調査）の収集・分析
- ・地区内小規模事業者景況調査、経営経済四半期動向調査の実施
- ・事業所への巡回等による地域経済動向に関する情報提供

2. 経営状況分析

- ・巡回相談・セミナー等を通じた経営状況を分析する小規模事業者の掘り起し
- ・補助金活用、融資利用、各種相談対応を通じた経営状況分析の実施

3. 事業計画策定支援

- ・事業計画策定の意義や重要性の周知と策定事業者の掘り起し
- ・事業者のニーズに合わせた事業計画の策定支援（創業・経営革新・小規模事業者持続化補助金申請・資金計画等）

4. 事業計画策定後の実施支援

- ・計画策定事業者に対する定期的なフォローアップの実施
- ・実績を踏まえた計画修正の支援及び計画実施に向けた支援策の提供

5. 需要動向調査

- ・需要動向に関するセミナー・講演会の開催
- ・商品・サービスに関する需要動向情報の収集・提供

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業

- ・小規模事業者の広報・PR支援
- ・大手企業を招いた商談会・展示会の開催

II. 地域経済の活性化に資する取り組み

- ・地元行政等と一体となった大型集客イベントの開催

3. 本計画の平成31年度の目標・実績について

・当商工会議所が計画した各種支援事業と31年度に掲げた目標値及び実績値は以下の通り。

項目	31年度の 目標値	31年度の 実績値	目標 達成度
①巡回件数	15,000件	15,105件	◎
②窓口相談件数	6,000件	7,077件	◎
③専門相談室相談件数	270件	220件	○
④専門家派遣件数	170件	168件	○
⑤経営状況分析事業者数	1,065社	846社	○
⑥事業計画策定支援件数	545社	710社	◎
⑦販路開拓支援件数（商談会・展示会商談 件数、企業間マッチング件数）	1,760件	4,409件	◎
⑧小規模事業者持続化補助金申請件数	—	319件	—
⑨マル経融資斡旋件数	—	325件	—
⑩事業承継診断件数	—	290件	—

評価の目安

◎：十分達成(目標値の100%以上) ○：概ね達成(目標値の70%以上100%未満)

△：未達成(目標値の40%以上70%未満) ×：未達成(目標値の40%未満)

以上

平成31年度 支部・経営支援センター事業の実施結果について

神戸商工会議所は、中小企業が抱える様々な経営課題の解決を図るため、市内に3支部(東神戸・中央・西神戸)・経営支援センターを設置し、20名の経営指導員による巡回・窓口相談等を通じ、融資制度の斡旋・経営革新計画の策定支援・販路拡大等のビジネスマッチングなど、幅広く丁寧なサポートを展開している。また、事業承継や創業支援など喫緊の課題への対応、異業種交流会など集団指導の実施、行政や関係機関等と連携した地域活性化事業にも取り組んでいる。

	担当副会頭	支部長	担当地区	事務局体制	業務内容
東神戸支部	植村副会頭	中島 洋人 (東洋ナッツ食品㈱ 代表取締役社長)	灘区 東灘区	事務長1名 経営指導員4名 補助員1名	巡回・窓口相談、融資あっせん、専門家派遣、補助金申請、交流会等
中央支部	尾野副会頭	今津 由雄 (今津建設㈱ 取締役社長)	中央区 兵庫区 北区	事務長1名 経営指導員8名 補助員1名	
西神戸支部	國井副会頭	吉田真也 (ハニー化成㈱ 代表取締役社長)	長田区 須磨区 垂水区 西区	事務長1名 経営指導員5名 補助員1名	
経営支援センター			神戸市内 全域	課長1名 経営指導員3名 補助員1名	経営革新計画策定、 ビジネスマッチング、 M&A、事業承継、 労働保険事務組合等

1



東神戸支部
(灘区友田町3丁目6-15
KHK灘ビル3階)
→ JR「六甲道」駅より南へ
徒歩約8分。1階に日本政
策金融公庫神戸東支店が
入居。

西神戸支部
(長田区久保町6-1-1-302)
→ JR・市営地下鉄「新長田」
駅より南西へ徒歩約10分。▶
大正筋商店街内のアスタくに
づか4番館の3階。



中央支部 (中央区東川崎町1丁目8-4 神戸市産業振興センター1階)
→ 同フロアの兵庫県・神戸市の経営相談窓口とともに「兵庫・神戸
経営相談センター」としてワンストップでの相談に対応。



経営支援センター：神戸市産業振興センター6階

2

平成31年度の主な事業の実施結果について

(1) 巡回・窓口相談

	H30		H31		前年比	
	巡回	窓口	巡回	窓口	巡回	窓口
東神戸支部	4,903	758	4,544	1,657	93%	219%
中央支部	8,023	2,960	6,241	2,823	78%	95%
西神戸支部	4,328	1,605	4,156	1,914	96%	119%
合計	17,254	5,323	14,941	6,394	87%	120%

※本部の巡回・窓口相談件数は除いている

➡ 巡回訪問件数は経営指導員一人あたり年間747件、窓口相談件数は年間319件

3

(2) 各種融資制度の推薦・あっ旋

★マル経融資とは

神戸商工会議所が日本政策金融公庫に推薦を行う小規模事業者向けの「無担保・無保証人」、「低利」融資。

■ 限度額：一般マル経2,000万円+コロナマル経 1,000万円

■ 金利：一般マル経 1.21% (R2.4.1現在)

コロナマル経 0.31% (当初3年間)

	H30		H31		前年比	
	件数	金額(万円)	件数	金額(万円)	件数	金額
マル経融資	387件	303,081	325件	231,977	84%	77%
その他融資	281件	347,490	258件	291,414	92%	84%
合計	668件	650,571	583件	523,391	87%	80%

4

(3) その他事業

セミナー・集団指導	各支部において、経営に関する話題性の高いテーマを取り上げたセミナーを随時開催(平成31年度 63講座を開催。受講者数はのべ2,006名)
専門家派遣	中小企業診断士、行政書士、税理士、社会保険労務士などの専門家が経営指導員と事業所に出向いて個別に指導(平成31年度 派遣数 166件)
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、記帳の方法を指導(平成31年度指導実績 151件)
消費税転嫁対策事業	消費税率の引上げおよび消費税軽減税率制度の導入、その他制度変更の円滑な実施に向けてチラシを配布する等情報提供を行った。 また消費税率引上げに向けて経営力強化のためのセミナーを開催した。 (平成31年度情報提供数 6,975件、セミナー開催数12回、受講者数計366名)
中小企業景況調査	地域の景況並びに経済動向に関する情報収集を行った。(調査対象80企業)
会員増強(組織強化)	新規加入件数 東神戸支部 113件 173口 中央支部 240件 376口 西神戸支部 128件 203口 合計 481件 752口
生命共済	新規契約人数 586人
小規模共済	新規契約人数 155人

5

(4) 販路開拓・ビジネスマッチング支援事業

① 個別商談会 (※神戸市産業振興財団、神戸信用金庫との連携事業)

【事業の特長】

- スーパーや百貨店、商社など様々なカテゴリーのバイヤー企業を招き、会員企業に商談機会を提供する商談会。
- 事前にバイヤーによる選考を行うことで、ミスマッチを抑制。高い成約率を実現している。
(成約・成約可能性あり：60%)
- 毎月1～2回開催。

【令和元年度実施結果のポイント】

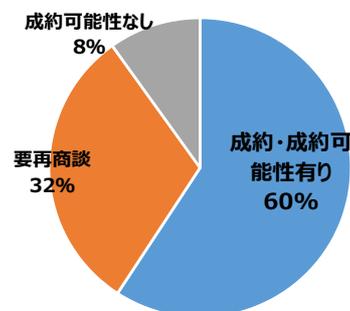
- ・従来の関西を中心としたバイヤーに加え、地元企業からニーズの高い首都圏など遠方の有力バイヤーを数多く招聘している。
- ・神戸商工会議所会員企業に加え、神戸市内企業が参加可能。また、神戸信用金庫とも連携することで、幅広く市内企業に事業を周知する他、商談会後のフォローも各機関が実施している。



6

開催実績・商談成果 (令和元年度)

日程	バイヤー	所在地	申込件数	商談件数
①4/19	(株)まるごとにつぼん (食品専門店)	東京都	26件	15件
②4/22	(株)T-S I T E 枚方蔦屋書店 (専門店)	枚方市	36件	20件
③5/29	ジェイアール西日本商事(株) (ライセンス活用商談会)	尼崎市	7件	7件
④6/26	(株)セイノ-商事 (職域販売)	岐阜県	30件	27件
⑤7/18	リゾートトラスト(株) (ホテル)	愛知県	61件	33件
⑥8/6	(株)大寿 OONOYA・大野屋商店 (スーパー)	神奈川県	26件	20件
⑦9/11	宝塚北サービスエリア (S A)	宝塚市	61件	11件
⑧9/12	(株)いかりスーパーマーケット (スーパー)	西宮市	50件	24件
⑨9/17	きしな屋 (食品専門店)	大阪市	25件	12社
⑩10/24	(株)手塚プロダクション (ライセンス活用商談会)	東京都	7件	6件
⑪11/7	リンベル(株) (カタログギフト)	東京都	34件	15件
⑫12/4	インベリアル・エンタープライズ(株) (カタログギフト)	東京都	17件	13件
⑬1/28	オージスポーツ(株) (フィットネスクラブ運営)	大阪府	21件	20件
⑭2/18	井上百貨店 (百貨店)	長野県	31件	30件
⑮2/19	クオリティフーズラバン (スーパー)	島根県	38件	30件
⑯3/26	トランス・コスモス (テレビ通販・カタログギフト)	大阪府	25件	15件
計 (①～⑯の合計)			495件	298件



総商談件数：298件
成約・成約可能性有り：180件 (60%)
 要再商談：95件 (32%)
 成約可能性なし：23件 (8%)
 (バイヤーへのアンケート結果より)

7

② 販路開拓市

【事業の特長】

- 業態や商品カテゴリーなどで特定のテーマを設定。テーマに合致する複数のバイヤー企業に商品売り込む逆見本市形式の商談会。
- バイヤーによる事前選考を行わないため、**参加企業は必ずバイヤー企業と商談が可能**

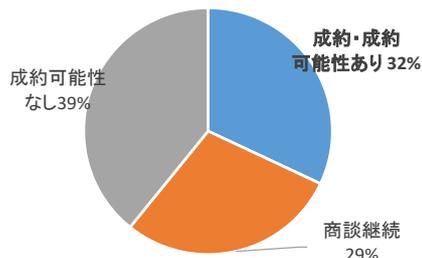
【開催実績】

6/19 外食編

参加企業数：31社 招へいバイヤー：5社

11/27 職域販売編

参加企業数：45社 招へいバイヤー：7社



総商談件数：278件
成約・成約可能性有り：89件 (32%)
 要再商談：80件 (29%)
 成約可能性なし：109件 (39%)
 (バイヤーへのアンケート結果より)



8

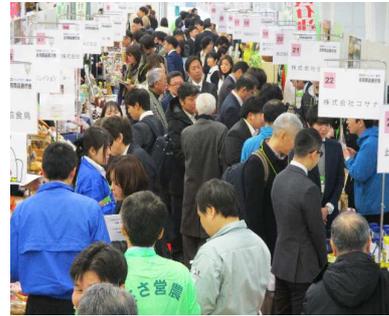
③ ひょうご・神戸合同商品展示会

【事業の特長】

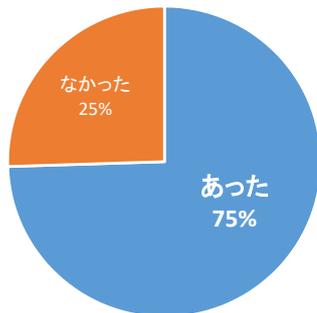
- 会員企業等がブースを構え、バイヤー企業などの来場者に自社商品をPRする展示会。**安価な出展費用**（会員：5,500円、一般：33,000円）で参加可能。

【開催実績】

日 時：令和元年1月15日（水）11時～16時
場 所：神戸サンポーホール1階大展示場
展示内容：衣・食・住など生活関連商材全般
展示企業：90社
来 場 者：約400名
名刺交換・商談件数：約2,000件



取引が見込める企業の有無



9

④ 大規模展示会への合同出展

【事業の特長】

- 費用負担の面等から、中小企業が単独で出展することが困難な大規模展示会に**当商工会議所がブースを借り上げ、複数の会員企業等による合同出展**を行う。全国のバイヤーに向けて商品をPRする機会を提供する。
- 今年度は、関西最大級の食の展示会「**FABEX関西 2019**」に出展した。

【展示会概要】

展 示 会：F A B E X 関 西 2019
日 時：令和元年10月16日～18日（3日間）
場 所：インテックス大阪1・2号館（大阪府）
来場バイヤー：約4万人

【出展実績】

ブース：12小間分（108㎡）
出展企業：会員企業等20社による合同出展
名刺交換・商談件数：1,101件
うち、見積もり依頼・後日アポイント：144件



● 出展企業の声 ●

- ・多くのバイヤー企業に自社商品を知って頂く機会になった。他の出展者と情報交換もできた。
- ・費用面で単独では出展できなかった。出展支援がありがたい。等

10

⑤兵庫・神戸アライアンス商談会

【事業の特長】

- 販路開拓、業務請負・提携や共同開発・オープンイノベーションなど
企業間の様々なビジネスマッチング（出会い）を目的とした商談会。
- 参加企業の“会いたい先”とその“受け入れ可否”を事前に調整し、双方が合意すれば商談の場を提供する。



11

開催実績・商談成果 (令和元年度)

(開催概要)

開催日：① 令和元年9月24日・25日

② 令和2年2月26日・27日

場 所：神戸商工会議所「神商ホール」

参加者：神戸商工会議所の会員企業、兵庫県内の中小企業、小規模企業等

参加費：無料

(開催実績) ※元年度実施(2回)分

エントリー数：499社

商談件数：385件

	9月開催分 (R1.9.24~25)	2月開催分 (R2.2.26~27)
エントリー数	253社	246社
商談希望申込	669件	555件
事前マッチング件数	159社・延べ240件	124社・延べ191件
当日参加企業数・商談件数	141社・延べ214件	111社・延べ171件



9割超の企業が「商談会に満足」(成約可能性あり又は有意義)
約8割の企業が「次回またエントリーしたい」と回答。

12

⑥テスト販売・マーケティングリサーチ支援事業

(販売チャレンジ パイロットショップの運営) (※神戸市産業振興財団・神戸信金との連携事業)

【事業の特徴】

- ✓神戸市営地下鉄主要駅の駅ナカ、空港ターミナル、道の駅などの多くの人が行き交う神戸市公共施設等において、**販売スペースを借り上げ、中小・小規模事業者**に低価格で提供。**テスト販売やマーケティングリサーチを支援する。**
- ✓JR・私鉄の駅ナカ等でもワゴン販売が行われているが、高額な歩合手数料や出店審査などがあり、売上げが見込める販売力・ブランド力のある企業しか出店できない。
本事業では、**小規模企業も出店しやすい格安な固定利用料を設定し、チャレンジを支援。**
- ✓販売に必要な什器等（ショーケース、レジ、展示台等）、企業側で準備できないものも原則無償で提供する。
- ✓出店時にバイヤー経験者等から、売場づくり（陳列・販促物・接客・売り方等）に関して助言を受けることができる。

➔出店企業にとっては、**販売方法やPR効果の検証**に加えて、消費者ニーズや市場動向等を把握することで、**商品のブラッシュアップや新商品開発に役立**てる。
(30年度FS調査を経て、令和元年度より本格実施)

13

開催実績・商談成果

【ポイント】

- ・延べ79社に販売機会（延べ231日間）を提供。
- ・出店企業にとって、**売上効果だけでなく、直接消費者の反応や意見を聞く機会**になっている。
- ・多くの消費者の目に留まることで、**商品や自社のPRにも繋が**っている。

	市営地下鉄「三宮駅」	市営地下鉄「名谷駅」	市営地下鉄「西神中央駅」	神戸空港ターミナル	道の駅	umieモザイク
出店企業数	22社	38社	1社	13社	3社	2社
延べ出店日数	100日	78日間	3日間	40日間	6日間	4日間

【神戸市営地下鉄「三宮駅改札前」】



【神戸市営地下鉄「名谷駅」改札前】



【神戸空港ターミナル】



【道の駅・FARM CIRCUS】



【MOSAIC】



14

(5) 事業承継支援

① 兵庫県事業引継ぎ支援センター

- ✓ 国（近畿経済産業局）より受託した**兵庫県事業引継ぎ支援センター**事業を運営。後継者不在などで、事業の存続の悩みを抱える中小企業・小規模事業者の相談に対応する公的な相談窓口。
- ✓ M&A、事業承継計画の策定支援、事業承継税制や各種補助金の相談に対応。
- ✓ 相談者が法人の場合は、**みなと銀行との連携による「兵庫式M&Aサポートシステム」**（着手金無料・最低成功報酬は定めず→小規模案件にも対応）で支援。

◆新規相談件数

	譲渡 (売り手)	譲受 (買い手)	その他 (親族内承継等)	計
平成29年度	16	25	7	48件
平成30年度	85	105	2	192件
令和元年度	69	112	0	181

◆M&A成約件数

	成約件数
平成29年度	1
平成30年度	4
令和元年度	11



15

引継ぎ支援センター相談対応事例

【事例① 第三者承継】

譲渡企業：飲食店（明石市）

譲受企業：貿易会社（神戸市）

- ・炭火焼肉と韓国料理店を24年間経営。店は繁盛しており常連も多い。
- ・高齢で後継者不在。**好調な時に、と事業譲渡を思い立った。**
- ・譲受企業は輸送機器の輸出入を行う貿易会社で業務多角化で関心を示し、当センターの仲介の下で事業承継が完了した。

【事例② 従業員承継】

エース・ワン株式会社（神戸市）

- ・相談企業は業績低迷、高齢で後継者不在。事業承継に悩み当センターに相談。
- ・第三者承継も検討したが、引継ぎ先を従業員に決定。
当センターで円滑な承継準備を支援。
- ・加えて、神戸商工会議所が兵庫県の「**事業継続支援事業補助金**」の申請を支援。
- ・従業員への承継が完了し、その直後に県補助金も採択となったことから、引き継いだ後も順調に経営ができており、従業員の継続雇用や関係先との取り引き継続に繋がった。



16

②後継者塾

- ✓ 後継者、後継候補者、事業承継後間もない経営者を対象に、事業を引き継ぐ後継者としての心構えや覚悟、経営の基礎知識（マーケティング、財務・税務、人事・労務など）を講師のレクチャーやワークショップなどを通じて習得する連続セミナー。
- ✓ 実施期間を通して、自身の強みや経験を踏まえ、自社をより強くする経営計画を策定する。



開催日：令和元年10月～12月（計5回）

参加者：19名

※別途、受講者を対象にした個別相談会を開催



【参加者の声】

株式会社みのる製作所（神戸市）

専務取締役 松口 健一 氏

- ・知識の習得や経営計画の作成等を通じて、これからやるべきことが見えたのが一番の収穫だった。
- ・受講前よりも社長になる覚悟が生まれ、また会社を発展させていく活力も湧いた。
- ・同じ境遇にいる横のつながりもできて、とても良い刺激になった。



神戸商工会議所 経営発達支援計画
令和2年度の目標値について

神戸商工会議所

■本計画における令和2年度の目標値について

項目	H31年度の 目標値	H31年度の 実績値	R2年度の 目標値
①巡回件数	15,000件	15,105件	15,000件
②窓口相談件数	6,000件	7,077件	6,000件
③専門相談室相談件数	270件	220件	270件
④専門家派遣件数	170件	168件	170件
⑤経営状況分析事業者数	1,065社	846社	1,130件
⑥事業計画策定支援件数	545社	710社	610件
⑦販路開拓支援件数（商談会・展示会商談 件数、企業間マッチング件数）	1,760件	4,409件	1,870件
⑧小規模事業者持続化補助金申請件数	—	319件	—
⑨マル経融資斡旋件数	—	325件	—
⑩事業承継診断件数	—	290件	—

以上