

令和5年度 経営発達支援事業 事業評価報告書に関する事業評価委員からの質問等への回答

(敬称略)

頁	項目	委員名	内容	回答
3	2. 経営状況の分析に関する事	荒木	一方、セミナー参加者は4年度実績と比較して11名減少しており、2日目の参加者は初日から3名減少している。参加者の都合など様々な要因が考えられるが、例えばニーズの高い補助金の公募内容や申請に直結する内容(計画書の書き方、採択者の事例や登壇など)についても、今後のセミナーでは踏まえることを検討されてはいかがでしょうか。	令和6年度からの経営発達支援計画では、但陽信用金庫と合同でセミナーを開催することとさせていただいておりますので、令和9年度に経営発達支援計画を申請する際にいただいたご意見を参考にさせていただきます。
		皆川	一方で、セミナー参加者数が目標未達となったほか、経営分析件数について、昨年度(52件)、一昨年度(65件)と比べると少なくなっている点は気になる。	申し訳ありません。セミナーについては、全2回で開催しており、第1回目参加者13名、第2回目参加者10名となっております。最大出席人数を記載しておりましたが、1度でも参加したことがある参加者数だと16名になります。
		白川	文面では「合計35件」となっているが、一覧表では「34件」となっており整合性が取れていない。報告書作成時の精度を高めていただきたい。(白川)	申し訳ございません。誤った集計をしており、実際には41件の分析がございました。今後は十分に確認を行い作成に努めてまいります。
5	3. 事業計画策定支援に関する事	荒木	創業セミナーの参加者が、やや少ないように見受けられた。セミナーの実施時間が4時間であり、他地域の2倍であることが要因の一つになっている可能性はある(稲美町商工会も過去に同じ傾向あり)。また、特定創業は個別相談で認定するケースもあったが、認定要件のテーマ・回数が多い為、「複数の専門家で分担する」「実施時間を半減する」「他地域の創業セミナーを受講する」などの改善も検討されてはいかがでしょうか。	創業セミナーについては実施時間を3時間に短縮し、開催日についても平日の午後からとすることで、女性の主婦層が参加しやすい時間とすることで参加人数を増やす予定としてます。また、全6回の開催とすることで、認定要件である「経営・財務・人材育成・販路開拓」の全てのテーマを網羅する内容として企画中です。
		皆川	一方で、各セミナーの「受講者数・事業計画策定件数」について、事業計画策定件数のほうが目標値の対象だとすると、3つのセミナー全てが目標未達となり、セミナー内容の見直し(セミナーの中で事業計画策定に取り組む等)が必要と思える。セミナーにおいて意識を高めてもらい、その後にフォロー支援を続けて計画策定に繋げるといふことであれば、当該目標自体を見直ししてもよいのではないかと思う。	令和6年度からの経営発達支援計画では、事業計画策定セミナー、事業承継セミナーは行わずに個別相談で対応することといたしました。また、創業セミナーについては実施時間を3時間に短縮し、開催日についても平日の午後からとすることで、女性の主婦層が参加しやすい時間とすることで参加人数を増やす予定としてます。また、全6回の開催とすることで、認定要件である「経営・財務・人材育成・販路開拓」の全てのテーマを網羅する内容として企画中です。
		白川	事業計画策定セミナー、創業セミナーは目標を下回っていることから、来年度は内容、事業所向け情報発信手段の再検討をいただきたい。 2. ①のコメントに記載のとおり、その他事業計画策定件数が「35件」で間違いはないか確認いただきたい。	令和6年度からの経営発達支援計画では、事業計画策定セミナーは行わずに個別相談で対応することといたしました。また、創業セミナーについては実施時間を3時間に短縮し、開催日についても平日の午後からとすることで、女性の主婦層が参加しやすい時間とすることで参加人数を増やす予定としてます。また、全6回の開催とすることで、認定要件である「経営・財務・人材育成・販路開拓」の全てのテーマを網羅する内容として企画中です。 事業計画策定件数については間違いございません。
6	4. 事業計画策定後の実施支援に関する事	荒木	訪問延件数については、4年度の実績から半減しており、要因を教えてくださいと幸いです。	訪問件数が半減している要因としては、支援先の事業の多様化から業種、事業形態によって、訪問より窓口対応を希望されたり、訪問が不可能な場合も多くあることが挙げられます。窓口対応を含む全体の事業計画策定後の1事業所当たりの支援件数を見てみると、令和4年度10.20回、令和5年度10.96回となっており、ほぼ同程度の回数であり、窓口で訪問支援をカバーしています。 加えて、限られた時間で対応しようとする、窓口主体に切り換えが必要とも考えられるため、令和6年度からの経営発達支援計画では、窓口対応も含めた件数を目標および実績とい
		皆川	訪問件数が目標を大きく下回っているが、その要因は何か? 計画書においては、事業計画策定事業者に対しては四半期毎にフォローアップを行う等の記載があるが、実態としてはそこまでのフォローは不要ということか?	
		成田	R4年度実績に比べて訪問件数が半減。目標値に対しても半分程度となっています。理由は。	

		白川	一方、訪問延べ件数は目標の 60%にとどまっていることから、目標設定時に 1 事業者あたり 4 回の訪問を想定していたが、実際には 4 回未済で課題解決に至った事業者が多かったのか、職員のマンパワー不足等で訪問することが出来なかったのか知りたいところです。	たします。 しかしながら、目標達成に向けた進捗状況管理や目標未達成時の要因の洗い出し等の検証・把握には現地での訪問支援も必要であることから、限られたマンパワーを投下し、フォローアップに努めてまいります。
12	1. 福崎町、地域の金融機関、工業団地に進出する企業と連携して、「福崎町中小事業者応援券」(プレミアム付商品券)の継続的な発行	白川	利用店舗が量販店・チェーン店に集中していないか、本当に小規模事業者の売上増に繋がっている事業であるのか気がかりです。	中小事業者応援券の加盟店資格が「福崎町内に事業所を有し、資本金 5,000 万円以下及び従業員数 50 人以下の事業者」とさせていただいておりますので、量販店・チェーン店で利用されることはございません。
13	2. 福崎町、観光協会等と連携した福崎町特産の「もちむぎ麺」の販路拡大、民俗学の父「柳田國男」を活用した観光産業への支援	白川	産業祭での青年部ガジそば・ガジロウラーメン 384 食、女性部もち麦粉入りお好み焼き 205 食の販売実績が多いのか少ないのか不明であり、「もちむぎ商品」の販路拡大、福崎町の PR にどの程度繋がったのか検証が必要。姫路城マラソン祭での PR 結果の検証も必要。	産業祭における青年部、女性部の「もちむぎ商品」の販売実績について、準備したものは概ね完売となった。事業に係わる部員数や販売スペースを考えると、販売量にも限界があり例年の実績と同じ程度となる。しかしながら、産業祭に来場された方は、楽しみにされており「もちむぎ商品」の浸透や、継続する事で町民からの認知度は高まっていると考える。 姫路城マラソン祭りについては、中播磨と連携して福崎町の商品の販売展示を行っているが、売上実績も少なく事業の見直しが必要と考えている。
13	3. 日本遺産「鉱石の道・銀の馬車道」を活用した地域おこし	白川	「鉱石の道・銀の馬車道」を活用した地域おこしと、研修会、講習会の関連性が不明である。 単にインバウンドの時流に乗るのではなく、本当にインバウンド需要があるのかを再検討した上で、場合によっては国内向けに銀の馬車道の情報発信に注力するののも一つの方向性と思われる。	本事業については、中播磨県民センターから「銀の馬車道受入れ体制整備強化事業」を活用して取り組んでいるためインバウンド対策は必須となっている。今回の事業では、外国人労働者と接点のある会社で働く方を対象に、日本との文化の違いを学ぶことで、外国の方を正しく受け入れできる体制を学び外国人の方が働きやすい生活しやすい地域と印象付ける事で将来的に、地域を訪れる外国人や交流人口を増やす事で地域の活性化、地域おこしにつながると考えています。
17	②専門家及び兵庫県商工会連合会との連携	皆川	R5 年度においては、兵庫県よろず支援拠点との連携実績はなしか？	はい、令和 5 年度はございませんでした。令和 6 年度については 10 月に兵庫県よろず支援拠点と連携して DX セミナーを開催する予定です。
17	③地域金融機関との連携	荒木	共催で知的資産セミナーを実施されたが、福崎町からの参加者数や効果(今後の取組み)について教えて頂きたいです。	参加者数については 49 事業者・51 名(内、福崎町内 10 事業者・11 名)でした。効果については、企業価値の向上に繋げる知的資産経営について、具体的な事例を踏まえて分かりやすく紹介し、参加事業者が自社の経営課題の解決に取り組むきっかけづくりができました。
18	④株式会社日本政策金融公庫姫路支店との連携	白川	年間計画に沿った連携事業が実施されている。創業セミナー、一日公庫の参加者が 1 名ずつであったことから、PR 方法に工夫が必要。	創業セミナーについては実施時間を 3 時間に短縮し、開催日についても平日の午後からとすることで、女性の主婦層が参加しやすい時間とすることで参加人数を増やす予定とします。また、全 6 回の開催とすることで、認定要件である「経営・財務・人材育成・販路開拓」の全てのテーマを網羅する内容として企画中です。PR 方法についても、チラシ内容を創業の心構えからノウハウについてじっくり教えていくことを訴求することで、参加者を増やしていきます。 一日金融相談会については、ものづくり補助金等の投資案件と絡め、一貫した支援を実施することで参加者の確保に努めたいと考えています。
25	②職員の職務歴に応じて中小企業大学校が主催する研修に年 1 回参加する。	荒木	参加されていない理由を、教えて頂きたいです。	研修内容とあう対象職員がいなかったことが不参加の理由です。
25	③創業支援に必要な機関の研修を受講し、支援力の向上に努める。	荒木	同上	研修内容とあう対象職員がいなかったことが不参加の理由です。