

令和7年度 経営発達支援計画

事業実施報告書

評価集約版

太子町商工会

I. 事業の評価及び見直しをするための仕組み（計画書 13P～14P）

経営発達支援事業の円滑かつ効果的な実施に向けた取組として、行政や外部有識者による事業評価委員会を設置し、年1回事業の成果、評価及び見直しを行うとともに、その結果を商工会理事会へ報告する。これらを踏まえたうえで、次年度事業計画を立案する。

また、事業の成果・見直しの結果については、商工会のホームページにて公表する。

上記のとおり PDCA しながら太子町商工会の経営発達支援事業の効果的な実施を図る。

事業評価委員会

区分	所属	役職	氏名
委員	中小企業診断士		荒木 慎吾
	日本政策金融公庫姫路支店	支店長	筒井 康隆
	太子町産業経済課	課長	栗岡 秀成
	太子町商工会	事務局長	細川 雅弘
事務局	太子町商工会	課長	玉越 博充
		主査	筈屋 昌秀
		主任	山田 厚治

【評価方法について】

- ・ 評価欄は、評価の目安を参考にして5段階で評価してください
- ・ コメント欄は、【目標及び実績】を参考に、簡潔にコメントしてください
- ・ 忌憚のないご意見をお聞かせくださいますよう宜しくお願い致します。

【評価の目安】

A：達成率 90～100% B：達成率 70～89% C：達成率 40～69%
D：達成率 1～39% E：達成率 0%

記載例

評価	コメント
B	ほぼ、目標どおりの実績であり、しっかり取り組んでいる。 経営革新の計画策定については、物足りない。 事業承継の問題を抱えている事業所も多く、もっと件数を増やす必要がある。

II. 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（計画書 5P～6P）

【実施した事業内容】 [参考資料 1～4](#)

中小企業景況調査（地域の産業の状況や経済動向等について、一定時期ごとに実態等諸情報を迅速・的確に収集・提供し、経営改善普及事業の効果的な実施に資するもの）を、異なる業種で7事業所を対象に四半期ごとに実施した。また、4業種（サービス業・製造業・商業・建設業）でも12事業所を対象に四半期ごとに実施し、それぞれ分析を行った。

また、独自で管内小規模事業者に1職員月5件の景況調査を実施し、収集したデータを独自様式に整理・分析した結果を毎月の職員会議でフィードバックを行った。

調査対象期間：①②1～3月期、4～6月期、7～9月期、10～12月期／年4回

③4～6月期、7～9月期、10～12月期、1～3月期／年4回

（1～3月期は3月に実施予定）

調査方法：①全国商工会連合会小規模景気動向調査

②西播磨県民局地域経済動向調査

③太子町商工会職員による会員への調査

【補足説明】

ホームページを積極的に活用して情報を提供する方法等を更に活用していく。引き続き、最新情報を収集分析し、小規模事業者が直面する経営課題解決に向けた事業計画の策定を支援する。

【令和7年度目標及び実績】

項目	目標	実績
①②業種別景況動向調査件数	76件	76件
③商工会独自の分析数	100件	90件
④動向・景気動向分析結果の情報発信（商工会HP）	4回	3回

【評価・コメント】

評価	コメント
A	一部に未達項目があるが、全体（①～④）の達成率でAとした。
B	景況調査や独自分析を計画的に実施し、関係者へのフィードバックも良好に行われている。情報発信は計画をやや下回っており、多様な媒体の活用等による発信方法の工夫が求められる。これにより事業者や住民への情報共有が一層促進されることが期待される。
B	ほぼ、目標どおりの実績であり、しっかり取り組まれている。

2. 需要動向調査に関すること（計画書 6P～7P）

【実施した事業内容】

町内の事業者やお店を知ってもらう取組として「太子町スタンプラリー」を実施した。同事業には、88事業者が参加してスタンプラリーには894人の応募があった。当選者100名の方に需要動向調査（アンケート）を実施し、77人の回答があった。

また地域経済の振興に貢献することを目的に「お買い物応援 スクラッチキャンペーン事業」を実施した。同事業には、46事業者が参加してスクラッチカードは1セット100枚入りを141セット販売した。1,000円お買い物ごとに1枚を進呈して当たり券を換金された方は延べで1,105人であった。

①太子町スタンプラリー事業概要

実施期間：令和7年10月1日～11月30日

参加事業者：88者（うち需要動向調査事業者88者）

スタンプラリー応募：894人

参加店を周遊していただき1店舗につき1個スタンプを押印又はデジタルスタンプを取得することができる。5店舗で5個スタンプを集めれば応募することができ、抽選で100名に賞品（商品券3,000円分）が当たる企画である。

②お買い物応援 スクラッチキャンペーン事業概要

実施期間：令和7年8月1日～8月31日

参加事業者：46者

スクラッチカード購入数：141セット

スクラッチ当たり券換金者：1,105人（延べ数）

スクラッチは買い物金額に応じて配布し、当たった金額は金券(1等から3等及びはずれの4区分)として期間中に使用することができる。またはずれ券も太子町スタンプラリー事業へ誘導材料として活用し、消費者の購買意欲、消費行動促進を図るための企画である。

【令和7年度目標及び実績】

項目	6年度実績	7年度目標	7年度実績
①需要動向アンケート調査 (事業者)	84者	20者	88者
②需要動向アンケート調査 (町民・来町者)	79件	100件	77件

【評価・コメント】

評価	コメント
A	アンケート調査の結果と今後の活用方法については、出来れば評価委員会で教えていただきたい。
B	地域事業者に対する需要調査が積極的に実施されており、成果も良好である。消費者・来町者向けのアンケート回収数が目標に届いておらず、回収率の向上に資する手法の検討が必要である。集めたデータの分析を行い、地域のニーズ把握や施策提案に活かすことに期待したい。
B	ほぼ、目標どおりの実績であり、しっかり取り組まれている。 町民へのアンケート調査では、より有効なものとなるよう努めていただきたい。

3. 経営状況の分析に関すること (計画書 7P~9P)

【実施した事業内容】 参考資料5

①事業計画策定セミナー

名称：経営計画作成セミナー

日時：令和7年9月26日(金) 19:00~21:00

場所：太子町商工会館2階大会議室

参加事業者：10名

講師：中小企業診断士 藤尾 政明 氏

上記①では、稼ぐ力を上げるための取り組みを決めて、その実行の手順を书面化するため小規模事業者持続化補助金の経営計画書をもとに、SWOT分析、収益性分析、市場動向、顧客ニーズ等の分析手法について説明を行った。加えて、経営計画書作成にあたってのコンセプトや商品・サービス、提供方法等についても指導を行った。

②創業セミナーの開催

名称：たいし創業塾

日時：令和7年7月5日（土）10：00～18：30

令和7年7月12日（土）10：00～17：00

令和7年7月19日（土）10：00～17：00

令和7年7月26日（土）9：30～18：00

場所：太子町商工会館2階大会議室

参加事業者：11名

講師：税理士 吉田 正之 氏

税理士 向山 信康 氏

税理士 若槻 とも子 氏

社会保険労務士 高橋 和子 氏

創業セミナーでは、ビジネスプランの策定を通して、以下の分析項目について講師より説明を行った。

1. 商品・サービス
2. 対象顧客
3. 市場ニーズ／今後の成長性
4. 競合他社に対する優位性
5. 販売促進活動
6. 資金計画
7. 利益計画
8. 行動計画

③中小企業診断士による個別相談の開催

主に事業環境の変化への対応や起業等、新たな販路開拓につながる取り組みのために必要な経営分析を行った。分析結果は、小規模事業者持続化補助金や起業家支援助成金等の事業計画の作成に活用した。強み・弱み・機会・脅威といった自社内外で置かれている環境等を客観的に分析する手法や収益性分析を行い、3年程度の財務計画の立案の手法も支援した。

開催日：令和7年4月1日～令和8年2月17日（3月に+2回実施予定）

月2回 計22回開催（年度内24回開催予定）

講師：中小企業診断士 荒木 慎吾 氏

参加人数：29者

セミナーに加えて経営課題を抽出し、課題解決のためのアクションプランを明確にして事業展開ができるように計画策定を支援した。特に経営計画の策定に積極的な小規模事業者を対象に巡回・窓口相談を行い、専門家のアドバイスを受けながら事業計画の策定支援を行った。事業計画を策定することにより、小規模事業者は経営目標が明確になり、商品・サービスを効果的に展開することができた。

具体的には小規模事業者持続化補助金申請支援時に12件、ものづくり補助金2件、起業家支援助成金支援時に4件、中小企業省力化投資補助事業3件、事業継続支援事業費補助金1件、ひょうご産業SDGs認証事業1件、販路開拓2件、経営相談に2件、創業相談に2件の合計29件を個別相談時に実施した。

また、セミナー参加者では事業計画策定セミナーおよび創業セミナー開催時で21件、合計50件の経営分析を行った。

支援内容	6年度実績	7年度目標	7年度実績
①セミナー開催件数	3回	3回	2回
②セミナー参加者の経営分析事業者数	28者	15者	21者
③個別相談での経営分析事業者数	29者	15者	29者
④合計分析事業者数(②+③)	57者	30者	50者

【評価・コメント】

評価	コメント
A	創業塾は1日あたりの開催時間を2時間程度に短縮することや平日夜に開催することで、参加者が更に増える可能性はある。一方、「創業塾の参加者同士でネットワークが構築できた」との声を、個別相談でお聞きする機会もあった為、時間・内容・満足度のバランスを取りながら、次年度以降に検討していただきたい。
A	各種セミナー、個別相談の実施件数は計画を上回り、充実した支援体制が構築されている。特に個別相談の増加は事業者の抱える経営課題の把握や補助金活用推進に寄与していると評価できる。今後もこれら支援の充実と拡充を図っていただきたい。
B	ほぼ、目標どおりの実績であり、しっかり取り組まれている。セミナー参加者へ、次年度以降も対応をお願いしたい。

4. 事業計画策定支援に関すること（計画書 9P～11P）

【実施した事業内容】 [参考資料 6](#)

①事業計画策定セミナーの開催

開催概要は、3. 経営状況の分析に関することの①と同じ。

②創業セミナーの開催

3. 経営状況の分析に関することの②に記載の内容に加え、SNSの利活用方法、労働保険・社会保険の手続き、採用にあたっての心構えや注意点、会計や経理の基本的な知識、参加者の思考のクセや行動や考え方、物事の受取り方、得意・不得意を診断するテストや事業全体を把握し、その正しさを数値で確認するプロセスを疑似体験するビジネスシミュレーションゲームでセミナー参加者に対して起業にあたり必要なノウハウ等を指導した。

③DXセミナー

名称：中小企業のためのデジタル活用DXセミナー

日時：令和7年11月14日（金）18：00～19：30

場所：太子町商工会館2階大会議室

参加事業者：18名

講師：フォーバルGDXリサーチ研究所 所長 平良 学 氏

小規模事業者のDX推進を目的として、DXの必要性や社会におけるデジタル化の動向について解説するとともに、AI・クラウド・データ活用などの基礎知識やDXの導入事例を紹介するセミナーを実施した。またDXを進めるための考え方や導入までのステップを段階的に説明し、業務のデジタル化や自動化、デジタルツールの活用など、事業者が経営改善にDXを活用するための理解促進を図った。さらに、DXに対する意識を高め、今後の業務効率化や売上向上につながる取り組みを検討するきっかけづくりとした。

	6年度実績	7年度目標	7年度実績
①事業計画策定セミナー	1回	1回	1回
参加事業者数	15者	10者	10者
事業計画策定者数	9者	5者	7者
②創業セミナー	1回	1回	1回
参加事業者数	13者	10者	11者
事業計画策定者数	6者	5者	6者
③DXセミナー	1回	1回	1回
参加事業者数	28者	10者	18者
事業計画策定者数	3者	3者	3者
④セミナー受講者による事業計画策定者数（①+②+③）	18者	13者	16者
⑤個別相談による事業計画策定者数	29者	13者	29者
⑥事業計画策定者数（④+⑤）	47者	26者	45者

【評価・コメント】

評価	コメント
A	今年度、市川町商工会の事業計画策定セミナーに、太子町の飲食店（㈲モリタフーズプランニング）がゲスト講師として登壇され、参加者数は従来よりも多かった。当会でも、セミナーの企画段階から講師と十分に内容を摺合せすることで、更にレベルアップできる可能性がある。
A	各種セミナーについては計画通り実施され、参加者数や計画策定件数は目標を大きく上回った。DXセミナーはデジタル化の理解促進に効果的であった。今後も多様な事業者が参加しやすい企画を継続するとともに、計画策定後のフォローアップの強化にも期待したい。
A	全ての項目で当初の目標を達成できている。 社会情勢の変化に対応した支援ができており、次年度以降も同様をお願いしたい。

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること（計画書 11P）

【実施した事業内容】

令和7年度に策定した事業計画 45 件及び過年度に策定した事業計画に対し、策定支援に関与した職員が延べ 144 回訪問（令和8年2月20日時点）した。計画の進捗状況やその後の課題等の把握を行った。

【目標及び実績】

	7年度目標	7年度実績
フォローアップ対象事業者数	26 者	27 者
頻度（延べ回数）	78 回	144 回
売上 10%以上増加事業者数	3 者	5 者
営業利益率 5%以上増加事業者数	3 者	3 者

【評価・コメント】

評価	コメント
A	仕入価格の上昇などの外部要因がある中で、営業利益率の増加目標を達成出来ている点は、評価したい。
A	フォローアップ訪問頻度は計画を大幅に上回り、売上や利益の増加事例も複数確認されていることから、きめ細やかな訪問支援体制が成果につながっていると評価できる。今後は訪問時の支援内容のさらなる高度化と成功事例の共有を促進し、支援効果の拡大を目指してほしい。
A	全ての項目で当初の目標を達成できている。 職員によるフォローアップのための訪問を、次年度以降も同様をお願いしたい。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること（計画書 12P～13P）

【実施した事業内容】 [参考資料 7](#)

物産展等の開催情報を商工会報等で発信し、速やかに情報提供するとともに催しの内容により事業所を選定し、個別に情報の提供を行った。出展者には、出展に向けて専門家個別相談を実施するとともに、出展に係る資料や準備および当日も職員が同行して支援を行った。

また販路開拓に繋げる IT アドバイザー等の専門家派遣についても実施した。

【情報提供により出展に至った展示会】

(1) 販路拡大において想定される展示会等

- ① 国際フロンティア産業メッセ／国際フロンティア産業メッセ2025実行委員会
開催日：令和7年9月4日（木）・5日（金）
参加者：会員事業所3社
- ② FOOD STYLE Kansai2026／FOOD STYLE Kansai 実行委員会
開催日：令和8年1月28日（水）・29日（木）
参加者：会員事業所1社
- ③ 兵庫 WEEK 「12STARS」物産展／兵庫県町村会・KissFM KOBE
開催日：令和7年4月23日（水）～27日（日）・10月22日（水）～26日（日）
場所：宝塚阪急（正面入り口前特設）
参加者：会員事業所3社

【目標及び実績】

	7年度目標	7年度実績
① 国際フロンティア産業メッセ等 (BtoB) 兵庫 WEEK「12STARS」物産展 (BtoC)	2者	7者
商談成約数	2者	1者
② SNS 活用事業者	7者	11者
売上増加率/者	10%	36%
③ EC サイト利用事業者数	5者	3者
売上増加率/者	10%	5%

【評価・コメント】

評価	コメント
B	近年は SNS のメッセージ機能で物販を行っている事業者があり、敢えて EC サイトを利用しない傾向もあることは、補足したい。
B	物産展や展示会への出展支援、SNS 活用支援は計画を上回り良好に実施されている。一方、商談成立件数や EC サイト利用者数は目標に届いておらず、取り組み強化を図り、各種の成功事例の共有や支援効果の波及・促進が望まれる。
B	ほぼ、目標どおりの実績であり、しっかり取り組まれている。 販路拡大の取組を、次年度以降もお願いしたい。

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. 経営指導員等の資質向上に関すること（計画書 14P～15P）

【実施した事業内容】

(1) 研修による資質向上

- ① 兵庫県商工会連合会が実施する研修の受講 5名
- ② 全国連が実施する WEB 研修（eラーニング）の受講 5名

(2) OJT による資質向上

- ① 創業支援等において、経営指導員が経営支援経験の浅い経営支援員等に対して円滑に支援が進むよう助言するとともに、必要に応じてペアで支援にあたる等、OJT を通して経営指導員の支援ノウハウを継承していくことに努めた。次年度も、より高度な補助金の事業計画策定等を通して、OJT による資質向上に努め、一層の経営支援業務の拡充を図る。

(3) 職員間の定期的なミーティングの開催

- ① 原則月1回のミーティングを開催し、小規模事業施策の説明や各担当の支援状況の進捗等、情報共有を図った。

令和6年度 12回

令和7年度 11回(令和8年2月末時点)

(4) 小規模事業者支援システムの活用によるデータベース化

- ① 小規模事業者支援システムに支援内容の概要を入力し、職員間で共有を図った。

これにより職員であれば誰でも会員事業所の支援状況にアクセスができるようになった。そのため、担当外の職員や人事異動等で担当が変わる際にも、引継ぎ等の簡略化が図れるようになった。

【評価・コメント】

評価	コメント
A	十分な実績が確認できた。特に、会員事業所の支援状況の共有は重要であり、人事異動があった際にも、有効活用できる。
A	研修、OJT、定期的なミーティング、情報共有システム活用は計画通りに実施され、指導員の資質向上に寄与している。今後は研修内容の高度化や多様化、外部講師の起用および指導員間の活発な情報交換によって、さらに質的な向上を図っていただきたい。
A	当初の目標を達成できている。

【総括評価・コメント】

令和7年度の事業を総括して評価してください。

総括評価	コメント
A	全体として計画を上回る成果が多く見られ、非常に高い水準で実施されている点を評価した。特に、経営分析・事業計画策定支援および策定後のフォローアップについては、件数・内容ともに充実しており、売上や利益の向上といった具体的成果にも結びついている点は大きく評価できる。また、需要動向調査や地域経済動向調査についても、継続的に実施されている点を評価した。一方、情報発信の頻度やアンケートの回収率、販路開拓における商談成約やEC活用など、一部に改善の余地が見られる分野もある。その上で、評価委員会でコメントした通り、今後は事業のスクラップ&ビルドに取り組み、「会員事業所の満足度向上」「職員の負担軽減」のバランスを取りながら、経営支援の分野により一層注力されることを期待している。