

京都商工会議所 経営発達支援計画
令和4年度 実施報告書

令和6年1月16日

京都商工会議所

京都商工会議所 経営発達支援計画の概要について

■実施期間 令和4年4月1日～令和9年3月31日

- 目 標
- ①コロナ禍の影響克服やポストコロナの成長に向けた小規模事業者の事業計画策定を支援することにより、意欲ある事業者の事業継続と持続可能な地域経済の発展を実現する。
 - ②国内外のマーケットにおいて、地域や小規模事業者の強みを活かした商品・サービスの開発や販路開拓支援を積極的に展開することにより、「知恵ビジネス」のさらなる成長と集積、地域の魅力向上や交流人口の増加、及び経済効果の拡大を図る。
 - ③創業・起業やスタートアップへの支援を強化し、地域の新たな雇用創出や未来への都市活力の創造、ビジネスを通じた社会課題の解決を加速化させる。

- 報告事項
- I. 経営発達支援事業の実施内容(P3～14)
 1. 地域の経済動向調査に関する事
 2. 需要動向調査に関する事
 3. 経営状況の分析に関する事
 4. 事業計画策定支援に関する事
 5. 事業計画策定後の実施支援に関する事
 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事
 - II. 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組(P14～16)
 1. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事
 2. 経営支援員等の資質向上等に関する事
 3. 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事
 - III. 地域経済の活性化に資する取組(P16～18)
 1. 地域経済の活性化に資する取組に関する事

■主な取り組み ※ 各報告事項の内容・数値等は令和4(2022)年度の実績を中心に記載

1. 新型コロナウイルスに関する経営相談窓口の開設

中小企業庁の要請を受けて、「新型コロナウイルスに関する経営相談窓口」を、4つのビジネスサポートデスクにて開設し、コロナ対策の各種行政施策に関する説明をはじめ、補助金等の申請支援・事前確認・窓口紹介などに努めた。

来所相談件数 10,737 件 電話相談件数:27,740 件 合計:38,477 件

2. 新型コロナウイルス対策事業・原材料高騰対策

本所が窓口となり、新型コロナウイルス対策事業、ウクライナ紛争等による原油・原材料高騰対策事業として次の補助金等の申請支援・交付や支援金の事前確認を行った。

①小規模事業者持続化補助金の申請支援

第7回受付締切分 86件 ※2月4日受付締切、4月27日採択結果公表)

第8回受付締切分 137件 第9回受付締切分 107件

第10回受付締切分 103件

②中小企業等事業再構築促進事業補助金の申請支援

第5回受付締切分 22件 ※3月24日受付締切、6月9日採択結果公表

第6回受付締切分 9件 第7回受付締切分 6件

第8回受付締切分 8件

③中小法人・個人事業者のための事業復活支援金の事前確認

1,029件(受付期間:~4月1日~6月14日)

④マル経融資/新型コロナウイルス対策特例の推薦

推薦実績 24件 1億2,130万円

⑤金融・経営一体化支援事業

「金融・経営一体化支援相談窓口」を開設し、特別経営指導員の指導のもと、金融機関から紹介のあった経営改善を求める融資先を支援した。

令和4年度相談件数 6件

⑥原油価格・物価高騰対策緊急支援金に伴う経営改善支援事業

「伴走支援型経営改善おうえん資金」の融資を受け、自社の経営改善に取り組む中小企業に対し、京都府において当該融資に係る信用保証料の1/2相当額を支援金として交付したうえ、本所が支援を行った。

京都府受付期間 令和4年11月1日~令和5年3月31日

令和4年度中 受付件数 139件

⑦新型コロナガイドライン推進宣言ステッカーの交付

発行枚数 10枚

3. 経営相談体制強化事業

国等の新型コロナウイルス感染症対策関連事業補助金・支援金等の申請支援・事前確認のため、中小企業診断士や行政書士を起用し、京都経済センター3Fや洛西ビジネスサポートデスクに相談会場を設け、相談体制を強化した。

①中小企業診断士による対応

167日間 中小企業診断士起用延べ480名 支援件数920件

小規模事業者持続化補助金・事業再構築補助金の申請支援

②行政書士による対応

48日間 行政書士起用延べ211名 支援件数666件

事業復活支援金の事前確認

4. 令和4年度中小企業知恵の経営ステップアップ事業

経営改善型(中小企業等 通常～3次受付)

申請件数 150 件 交付決定件数 144 件 交付確定件数 136 件

経営改善型(商店街団体 通常～2次受付)

申請件数 5 件 交付決定件数 5 件 交付確定件数 5 件

起業支援型(1次～2次受付)

申請件数 18 件 交付決定件数 17 件 交付確定件数 16 件

I. 経営発達支援事業の実施結果

1. 地域の経済動向調査に関すること

(目標・実績)

内容	公表方法	令和4年度		
		目標	実績	達成率
①経営経済動向調査の公表回数	HP 掲載	4 回	4 回	100%
②中小企業景況調査の公表回数	HP 掲載	4 回	4 回	100%
③商店街・業界団体等へのヒアリング結果 公表回数	HP 掲載 (必要に応じて)	2 回	2 回	100%
④RESAS 等を活用した分析公表回数	HP 掲載	1回	0 回	0%

(事業内容)

①経営経済動向調査

当地域における短期的な景気動向を把握するため、①景気の現状と見通し、②企業経営動向、③当面の経営上の問題点について調査した。府内製造業、商業、建設業、不動産業、運輸・倉庫業、サービス業約 510 社を対象に実施し、調査結果を本所ホームページ(<https://www.kyo.or.jp/kyoto/public/bsi.html>)で周知した。

[付帯調査]

- ①第 200 回:賃金動向, ロシアのウクライナ侵攻による影響について
- ②第 201 回:ゼロゼロ融資の利用状況について
- ③第 202 回:新卒採用活動, 雇用・人材確保について
- ④第 203 回:設備投資, 価格転嫁について

②中小企業景況調査

中小企業の景気動向を定期的に把握し、指導事業の推進に役立てるとともに、中小企業者に必要な経営情報を提供するため、80 企業を対象に四半期ごとに調査実施した。調査結果は、中小企業基盤整備機構ホームページ(https://www.smrj.go.jp/research_case/research/survey/index.html)で公開されている。

③商店街・業界団体等へのヒアリング

京都市内の小規模事業者を経営情報の効果的な提供を図るとともに、多岐に渡る業界の情報の収集・把握を進めるため、管内の商店街や各業界団体の代表196名に、小規模事業者と当所の橋渡し役として「地域活性化推進委員」を委嘱し、担当経営支援員による定期的な電話・メール・訪問を通じて情報交換を行った。

また、ウクライナ情勢の影響(4月)やコロナ対策緩和による商店街等への影響(10月)、自然災害等(7月大雨、8月大雨 9月台風14号 1月大雪)、小規模事業者への影響が懸念される事項については、緊急的にヒアリング調査等を実施し、会頭記者会見での公表や京都府・京都市等への情報提供等を行った。

④RESAS等ビッグデータを活用した地域経済動向分析

地域経済分析システム「RESAS」や政府統計の総合窓口「e-Stat」を活用し、統計情報のビッグデータや他地域とのデータ比較を通じた地域経済動向の分析は未実施であったが、経営支援員向け研修で創業支援等での「RESAS」や「e-Stat」の活用事例等を示し、統計情報を活用した支援につなげた。

2. 需要動向調査に関すること

(目標・実績)

内容	令和4年度		
	目標	実績	達成率
①事前マッチング型商談会バイヤーへのヒアリング調査対象事業者数	20者	12者	60%
②逆見本市型商談会バイヤーへのアンケート調査対象事業者数	50者	109者	218%
③京都知恵産業フェアバイヤーへのアンケート調査対象業者数	100者	129者	129%
④インターネットを介した需要調査対象事業者数	3者	1者	33%

(事業内容)

①事前マッチング型商談会バイヤーへの消費者ニーズ等のヒアリング調査

本所が主催する「事前マッチング型商談会」(8月4日開催)等に参画する大手流通バイヤー等に対して、商談会に参加する小規模事業者(12事業者)が取り扱う個々の商品・サービスに関する需要動向調査を実施した。

具体的には、小規模事業者とバイヤーの面談の際に、商品・サービスの価格、大きさ、性能など、取扱商品・サービスに関する消費者ニーズ等をヒアリングしたほか、アンケート調査を実施し、その結果を分析した上で、当該小規模事業者に情報提供を行った。

②逆見本市型商談会バイヤーへの書面によるアンケート調査

本所が主催する逆見本市型商談会「京のイチ押し商品売り込み商談会」(10月12日

開催)等に買い手企業として出展する大手流通バイヤー等に対して、商談会に参加する小規模事業者(109 事業者)が取り扱う個々の商品・サービスに関する需要動向調査を書面で実施した。

具体的には、小規模事業者から商品・サービスの提案を受けたバイヤーに対して、商品・サービスの評価や市場が求めるデザイン、品質、価格等を書面によるアンケート形式で調査し、その結果を分析した上で、当該小規模事業者に情報提供を行った。

③京都知恵産業フェアバイヤーへの書面によるアンケート調査

本所や京都府、京都市等が実行委員会を組織し開催する展示商談会「京都知恵産業フェア」(東京会場2月15日～17日、京都会場3月8日・9日)等において、本所が出展支援を行う小規模事業者(129 事業者)の商品・サービスに関する需要動向調査を書面で実施した。

具体的には、小規模事業者から商品・サービスの説明を受けたバイヤーに対して、商品・サービスの評価や市場が求めるデザイン、品質、価格等を書面によるアンケート形式で調査し、その結果を分析した上で、当該小規模事業者に情報提供を行った。

④インターネットを介した消費者の需要動向調査

購入型クラウドファンディングを活用し、小規模事業者(1事業者)が新たに開発・提供する商品・サービスのターゲット分析や、価格帯、デザイン等のニーズ把握を行った。

⑤販売データ(POS)分析サービスや専門誌からの情報収集

全国のコンビニやスーパー等の POS データベースサービス「日経 POSEYE」を活用して、「売れ筋商品」「消費者の支持」等の市場情報や分析結果を収集した。また、金融財政事情研究会の「業種別審査辞典」や専門誌等から、各業種・製品別の市場規模、各社のシェア等の業界情報を入手した。いずれも、バイヤー等からの情報を補完するものとして、小規模事業者の商品・サービス開発や販売戦略検討の基礎資料として活用した。

3. 経営状況の分析に関すること

(目標・実績)

内容	令和4年度		
	目標	実績	達成率
①セミナー開催件数	1回	2回	200%
②経営分析事業者数	900 者	1,473 者	164%

(事業内容)

①経営分析を行う事業者の発掘(経営分析セミナーの開催)

経営分析の重要性を啓発するためのセミナーを開催し、経営分析の効果や手法、ローカルベンチマーク等の分析ツールの紹介等を通じて小規模事業者の積極的な取組へとつなげた。また、経営分析の結果を踏まえた事業計画策定への支援についても利用促進を図った。

○洛北ビジネスサポートデスク「ビジネスセミナー」

第1回(1月27日) 受講者40名 於:ルビノ京都堀川(ハイブリッド及び後日配信開催)
テーマ「売上アップを目指して～顧客ニーズと市場のとらえ方～」

講師 神戸 壯太 氏(合同会社42研究所 代表社員)

・一般社団法人京都中小企業診断協会 常任理事)

第2回(2月17日) 受講者 72 名 於:ルビノ京都堀川(ハイブリッド開催)

テーマ「販路開拓につながるマーケティング基礎とチラシなどの考え方」

講師 村山 佐和子 氏(中小企業診断士)

②経営分析の内容(対象事業者等)

対象者 小規模事業者経営改善資金融資(マル経)や小規模事業者持続化補助金、
経営革新計画の認定等の申請者、経営分析セミナー参加者

対象項目 定量分析(財務分析)と定性分析(非財務分析)を実施

経営支援員がローカルベンチマークを活用した経営分析を中心に、

必要に応じてSWOT分析、3C分析も積極的に取り入れる

※経営支援システムにおける分析結果のデータ蓄積を進めている

4. 事業計画策定支援に関すること

(目標・実績)

内容	令和4年度		
	目標	実績	達成率
①事業計画策定セミナー開催件数	8回	10回	125%
内訳	ア 事業計画策定入門セミナー		1回
	イ 知恵の経営推進セミナー		3回
	ウ 資金調達・補助金活用・各種認定取得のための事業計画策定セミナー		1回
	エ 創業塾・創業のための事業計画策定セミナー		2回
	オ 事業承継のための事業計画策定セミナー		3回
②DX推進セミナー開催件数	1回	3回	300%
③事業計画策定事業者数	810者	1,473者	172%

(事業内容)

①事業計画策定に関するセミナーの開催

ア 事業計画策定入門セミナー

経営分析セミナー参加者や、事業計画策定の必要性は感じているが、何から手をつけてよいか分からない小規模事業者を対象に開催。

○洛南ビジネスサポートデスク「経営改善セミナー」

第1回(11月30日) 参加者 40 名 於:本所、オンライン(ハイブリッド開催)

テーマ 「はじめての経営計画のつくり方～“強み”を活かした計画を作ってみませんか～」

講師 石井 規雄 氏(アクセルコンサルティング株式会社 中小企業診断士)

事例紹介 西川 佐織 氏(株式会社西川紙業 代表取締役)

イ 知恵の経営推進セミナー

本所が推進する「知恵ビジネス」の発想を自社の事業計画策定に活かしたいと考えている小規模事業者を対象に開催。

○「知恵の経営」入門セミナー

5月27日 受講者 22名 於:本所

テーマ 「知恵の経営」とは何か ～知恵を活かした事業展開を考える～

講師 山本 知美 氏(ビジネス・コンサルティング フォルテ)

事例紹介 「知恵の経営」報告書作成で見た自社の強みと今後の展開

講師 浅井 洋平 氏(株式会社東五六 代表取締役社長)

○知恵の誘発セミナー

8月29日、9月2日、9日(全3回) 受講者 12名 於:本所

テーマ

第1回 事業コンセプトを考える～コンテスト認定事例をヒントに新事業のコンセプトを考える～

第2回 ビジネスプランの作り込み

～自社の強みと知恵を活かした商品サービス、マーケティング方針を考える～

第3回 ビジネスプランの作り込み～販路開拓方法と全体まとめ～

メイン講師 一般社団法人京都府中小企業診断協会

中小企業診断士 多田 知史 氏・岩橋 亮 氏

サブ講師 一般社団法人京都府中小企業診断協会所属診断士5名

個別相談会 10月6日・7日 相談者6社 相談料無料 於:本所

相談員 一般社団法人京都府中小企業診断協会

中小企業診断士 岩橋 亮・坂本 淳 氏

○知恵の経営実践セミナー

6月29日、7月13日、7月27日 受講者6社(6名) 於:本所

メイン講師 一般社団法人京都府中小企業診断協会 石井 規雄 氏

サブ講師 一般社団法人京都府中小企業診断協会所属の中小企業診断士3名

ウ 資金調達・補助金活用・各種認定取得のための事業計画策定セミナー

小規模事業者経営改善資金融資、持続化補助金の申請や、経営革新計画、経営力向上計画、先端設備導入計画、事業継続力強化計画等の各種認定取得を目指す小規模事業者を対象に開催。

○第1回働き方改革セミナーとして開催

6月17日(ハイブリッド) 参加者 66名 於:本所

テーマ 「ウイズコロナ時代を乗り切るための助成金・補助金について」
講師 中村 昭久 氏（京都働き方改革推進支援センター専門家・
中村税理士・社会保険労務士事務所 代表）

エ 創業塾・創業のための事業計画策定セミナー

○創業塾「成功する創業の秘訣とは？」

（特定創業支援事業及び京都府・京都市開業・経営承継支援資金指定セミナー）

対象 概ね1年以内に京都市内で創業する意思・計画がある方、または京都市内で
創業後間もない（概ね1年以内）方で、創業の基本を学びたい方

開催日 10月1・8日・22日・29日、11月5日 於：本所

受講料 11,000 円

受講者 35 名

○創業準備セミナー

2月7日 参加者 90 名 於：本所

講師 堀部 篤史 氏（誠光社 代表）

ファシリテーター 岡村 勇毅 氏（岡村勇毅公認会計士・税理士事務所）

オ 事業承継のための事業計画策定セミナー

○事業承継セミナー

12月5日 参加者 56 名 於：本所（オンライン参加含む）

テーマ 分かり易い「自社の株価算定」

2月6日 参加者 32 名 於：本所（オンライン参加含む）

テーマ 知りたい・聞きたい「中小 M&A」

2月15日 参加者 42 名 於：本所（オンライン参加含む）

テーマ 事例から学ぶ「親族・従業員承継」のポイント

②「DX入門セミナー」の開催

○IT/DX 促進セミナー

第1回（9月26日）受講者 41 名 於：本所及びオンライン

テーマ 今日から始めるDX～事例から学ぶ中小企業ならではの進め方～

講師 桂田 佳代子 氏

（京なか株式会社 代表取締役、IT 企業グループ「京なか GOZAN」 代表、
京都コンピューターシステム事業協同組合 理事長）

第2回（12月16日）受講者 47 名 於：オンライン

テーマ はじめてのクラウド会計ソフト～freee、マネーフォワード導入編～

講師 綾部 尚之 氏（freee 株式会社 金融アライアンス事業部）

宮村 誠志 氏（マネーフォワード株式会社 事業推進本部 関西支社 支社長）

第3回（3月10日）受講者 66 名 於：オンライン及び動画配信

テーマ レジを変えれば会社が変わる！POSレジ導入セミナー

～スマレジ・Airレジの機能と魅力～

講師 大谷 陽介 氏(株式会社スマレジ 事業戦略本部 パートナー推進部 課長
スマレジ・アプリマーケット事業責任者)

山田 京 氏(株式会社リクルート Air プロダクト Division)

【参考】IT 経営研究

7月19日 受講者 80 名 於:本所

「インボイス対応・セキュリティ対応にも活用できる！ IT 導入補助金 2022 活用セミナー」

講師 牧野谷 輝 氏(株式会社リブウェル 代表取締役・中小企業診断士)

8月29日 受講者 81 名 於:本所

「地域情報を活用し, 集客につなげよう！ Google ビジネスプロフィール活用セミナー」

講師 浦出 奈緒子 氏(ハートコンサルタント 代表・中小企業診断士)

10月26日 受講者 76 名 於:本所

「EC サイト・ホームページで成果を得る！ 小規模事業者のための効果的な Web 活用」

講師 坂田 岳史 氏(有限会社ダイコンサルティング 代表取締役
・IT 経営コンサルタント・中小企業診断士)

12月15日 受講者 126 名(うち、オンライン 92 名) 於:からすま京都ホテル

「中小・小規模事業者のための Web 広告戦略セミナー SNS 広告の有効活用で業績アップ！」

講師 中野 雅公 氏(グラスハパコンサルティング株式会社 代表取締役
・中小企業診断士)

2月2日 受講者 49 名 於:からすま京都ホテル

「地域情報と顧客データの収集・活用セミナー

～中小・小規模事業者の効果的な IT 経営のススメ～」

講師 山口 透 氏(株式会社エムティブレイン 代表取締役・中小企業診断士)

③事業計画策定支援

上記のセミナー参加者をはじめ、小規模事業者経営改善資金融資や持続化補助金、経営革新計画の認定等の申請者や、創業・事業承継支援先等を中心に、経営状況分析を実施している小規模事業者を支援した。

経営状況分析を実施した経営支援員や、事業計画の分野等に通じた経営支援員が、経営分析の結果や地域の経済動向調査、需要動向調査の結果を踏まえて計画策定を支援するとともに、必要に応じて、中小企業診断士等の外部専門家を活用した。

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(目標・実績)

内容	令和4年度		
	目標	実績	達成率
①フォローアップ対象事業者数	360 者	979 者	272%
頻度(総回数)	2,300 回	2,979 回	130%
売上増加事業者数	90 者	-	-
②フォローアップセミナー開催件数	1 回	0 回	0%

(事業内容)

①巡回によるフォローアップ支援

事業計画を策定した事業者を対象にフォローアップの支援を実施した。概ね3ヵ月に1回の頻度を基本とし、経営支援員が巡回により、課題解決の取組状況や経営状態、事業の進捗状況等を経営者から直接聴取し、計画遂行への指導を行った。

事業計画の進捗状況に応じて、臨機応変に対応するとともに、計画の円滑な遂行に向けた重点的な支援が必要となる場合は、巡回訪問に加え、メールや電話等を活用し、タイムリーな進捗把握と濃密支援を行った。必要に応じて、弁護士、中小企業診断士、税理士等の専門家による支援(専門相談、専門家派遣)を活用した。

<資金調達事業者への事後支援>

「小規模事業者経営改善資金融資」の利用等、資金調達にかかる支援を行った小規模事業者に対して、事後支援として経営者と接触し、経営内容や債務の返済状況等、策定した事業計画書に対する進捗状況の確認と、計画の円滑な遂行に必要なフォローアップを行った。

<創業事業者への事後支援>

創業希望者に対して、創業前、創業後の計画見直しまで、ニーズに合わせてきめ細やかな支援を行った。特に、創業予定者に対して、特定創業等支援事業による支援に加えて、必要な行政手続きや創業事例の紹介、日本政策金融公庫や京都府・京都市の融資制度の説明等、準備状況に応じて助言を行うほか、創業後の事業者には、必要に応じて近隣の競合調査や商品・製品・サービスに関する助言、集客のための支援を行った。

* 令和4年度実績 特定創業等支援事業 証明書発行支援件数 112件

<専門相談事業>

事業者が持つ専門性の高い経営課題の内、比較的安易な案件に対しては、事業に関わる法律(弁護士)、経営全般(中小企業診断士)、税務(税理士)、登記(司法書士)、許認可(行政書士)、雇用・労務管理(社会保険労務士)、知的財産権(弁理士)、店舗デザイン(商業施設士)等の各種専門家による相談事業を活用した。また、事業者が利用する際には、経営支援員も同席して、支援ノウハウの習得と相談後のフォローアップを行った。* 令和4年度実績 開催日数323日、利用件数440件

＜専門家派遣事業＞

高度化・複雑化する中小企業の経営課題に対して、本所経営支援員が弁護士、中小企業診断士、税理士、社会保険労務士、弁理士等の各種専門家と連携して、解決のアドバイスを行う当事業を活用する。また、事業者が利用する際には、経営支援員も同席して、支援ノウハウの習得と相談後のフォローアップを行った。

＊令和4年度実績 利用企業数 61 社、総派遣回数 88.5 回

＊「短時間(1時間)支援」は 21 回実施し、0.5 回分として集計した(通常実施は2時間)。

事業再構築補助金の申請支援のための専門家派遣として、上記とは別に 85.5 回・38 社の支援を実施した。

②フォローアップセミナーの開催

事業計画の策定を支援した小規模事業者を対象に、事業計画の効果的な実行や進捗管理の方法等を説明するセミナーは開催しなかった。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(目標・実績)

支援内容	令和4年度		
	目標	実績	達成率
①知恵ビジネス認定重点支援事業者数	10 者	12 者	217%
売上増加率/者	10%	-	-
②事前マッチング型商談会参加事業者数	20 者	12 者	60%
成約件数/者	0.2 件	0.6 件	292%
③逆見本市型商談会参加事業者数	50 者	109 者	218%
成約件数/者	1 件	0.1 件	12%
④知恵産業フェア出展事業者数	100 者	99 者	99%
成約件数/者	2 件	0.6 件	32%
⑤東京インターナショナル・ギフトショー出展事業者数	20 者	30 者	150%
成約件数/者	3.5 件	0.8 件	22%
⑥販路開拓支援セミナー参加事業者数	120 者	101 者	84%
⑦クラウドファンディング活用事業者数	3 者	1 者	33%
⑧DX 支援事業者数(EC サイト利用・SNS 活用など)	5 者	20 者	400%

(事業内容)

①知恵ビジネスプランコンテスト、知恵-1グランプリ認定事業者に対する重点的な販路開拓支援

本所が推進する「知恵ビジネス」の成長モデルとなる認定企業に対して、販路開拓やマーケティングの専門家等と連携した支援や、展示会等への出展支援、新聞広告紙面等の各種媒体でのプロモーション支援を重点的に実施した。

○知恵-1グランプリ[第3回受賞プラン]

チャレンジ部門

【グランプリ】

廣瀬米穀店お米屋カフェ「お米のプロ 五ツ星お米マイスターが作るグルテンフリーお米パン」

【優秀賞(4社)】

株式会社伊と幸「天然エコ繊維シルク糸「姫+」をヘルスケア分野で活用する事業」

株式会社きゅうべえ「24時間無人で貸出・返却可能なシェアサイクル事業」

株式会社魁半導体「正確な液体供給による医療や工業から生活に至るまでの抜本改革」

株式会社シープ・ツー「独自のノート法と地域密着型教室による自ら学ぶ子ども育成の提案」

イノベーション部門

【グランプリ】

株式会社発酵食堂カモシカ「発酵食堂カモシカの発酵ワークショップのグローバル展開」

【優秀賞(2社)】

株式会社ウミヒラ「医療時代の需要に応える組織2分割治具の販売戦略」

株式会社ナールスコアポレーション「「ナールスゲン®」およびナールスゲン含有化粧品の販売」

コラボレーション部門

【グランプリ】

株式会社坂製作所×清水長金属工業株式会社

「京都発技術の融合による産業用小型静音コンプレッサー開発」

【優秀賞(1グループ)】

株式会社フラット・エージェンシー×株式会社MIYACO

「次世代担い手人材紹介・育成プラットフォーム“キャリバ”事業」

②事前マッチング型商談会開催による販路開拓支援

○株式会社リーフ・パブリケーションズとの事前マッチング型商談会

8月4日 於:本所

商談件数 12件(成約0件・成約見込 12件・商談継続0件・見込なし0件)

事後調査結果(成約7件・成約見込0件・商談継続0件・見込みなし5件)

③逆見本市型商談会開催による販路開拓支援

○京のイチ押し商品売り込み商談会

10月12日 於:京都パルスプラザ

参加者 売り手企業 109社 143名 バイヤー 25社

商談件数 約 630件、取引見込額 約 7,500,000円

事後調査結果 成約 13件、取引見込額 約 12,420,000円

④京都知恵産業フェア開催による販路開拓支援

○京都知恵産業フェア 2023～Kyoto Style～ 京都会場

3月8日・9日 於:京都市勧業館(みやこめっせ)

出展者 知恵ビジネスに取り組む事業者 99 社
出展分野 ライフスタイル 55 社、ファッション 12 社、ビューティ&コスメ 10 社、フード 22 社
来場者 16,455 名(バイヤー、企業関係者等) ※京都ギフト・ショー全体
商談件数 2,529 件(1社あたり約 25 件) / 成約件数 64 件
成約見込件数(新規) 629 件 / 成約見込金額 22,006,000 円

⑤展示商談会「東京インターナショナル・ギフトショー」への出展

○京都知恵産業フェア 2023～Kyoto Style～ 東京会場
2月15日～17日 於:東京ビッグサイト(東京国際展示場)
出展者 知恵ビジネスに取り組む事業者 30 社
出展分野 ライフスタイル 16 社、ファッション 4 社、ビューティ&コスメ 3 社、フード 7 社
来場者 229,968 名(バイヤー、企業関係者等) ※東京ギフト・ショー全体
商談件数 992 件(1社あたり約 33 件) / 成約件数 23 件
成約見込件数(新規) 316 件 / 成約見込金額 23,595,000 円

○海外バイヤーとのオンライン商談会
(中国市場)12月19日・20日・22日
(欧州市場)12月26日・27日・1月12日・13日
商談先 (中国市場)Sheen Choice Ltd.(代表取締役:Kanam Cheung)
(欧州市場)Mantra Media Ltd.(代表取締役:Johnny Pawlik)
参加者 東京会場の出展者 24 社(中国市場 11 社, 欧州市場 13 社)

⑥販路開拓支援セミナーの開催

第1回(8月23日) 受講者 43 名 於:本所
講 演①「シンガポールと海外輸出」
講 師 矢部 翔一 氏(株式会社 WeAgri 執行役員セールス&マーケティング本部長)
講 演②「ライセンスビジネスとは」
講 師 株式会社ジェイアール東海エージェンシー、ジェイアール西日本商事株式会社
講 演③「商品開発と販路政策～多様化する市場で～」
講 師 茂木 貴子 氏(株式会社フジイ マーケティング部 課長)

第2回(12月1日) 受講者 58 名 於:本所
講 演「ウイズコロナ時代に対応する最強販路開拓術
～会社の「財産」を活かし、売上 UP につなげる～」
講 師 中尾 友和 氏(株式会社中尾経営 代表取締役)

⑦クラウドファンディング活用による支援

クラウドファンディングの活用に関するセミナーは開催せず、固定のファンづくりや新たな販路の開拓、プロモーションにも活用する方法や具体的な導入方法等について専門家派遣による支援や、個別相談等を実施した。

⑧DX 推進による販路拡大の支援

経営状況の分析や、事業計画策定支援を行った事業者のうち、BtoC の販路開拓を目指す伝統産業や観光関係の製造業、小売業、飲食店を中心に、EC サイトへの掲載や SNS、動画配信による PR など、オンラインを活用した国内外への販路開拓を支援した。

II. 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組

1. 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

(実施した事業内容)

○外部評価会議による事業の評価・意見

令和6年1月16日 於:本所

内容 (1) 令和4年度の実施報告について (2) 事業評価について(意見交換)

*評価結果は、本所ホームページで公表予定

2. 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

(実施した事業内容)

①京都府中小企業応援隊世話人会への参画

第1回(6月17日) 於:京都経済センター

第2回(10月26日) 於:京都経済センター

第3回(3月1日) 於:京都経済センター

②京商がんばる経営応援専門家ネットワークにおける情報交換会の開催

中小・小規模事業者の経営課題が多様化・複雑化するなかで、専門領域の枠を超えた専門家ネットワークを構築し、本所と各種専門家の連携を強化することで経営支援活動の拡充を図った。具体的には、本所ホームページにて、登録を希望する士業(本所会員事業者)を掲載し、悩みを抱える事業者に紹介した。(情報交換会は開催しなかった)

○登録専門家

登録人数:133名(延べ資格者数:161名)※3月31日現在

(「延べ資格者数」内訳)

行政書士:13名 公認会計士:18名 司法書士:8名 社会保険労務士:21名

税理士:52名 中小企業診断士:22名 弁護士:20名 弁理士:7名

○メールマガジンの発行

登録専門家に対して、毎月1回メールによる情報提供を行った(4月～3月、計12回)。

③京都府内商工会議所・大都市商工会議所等中小企業相談所長会議への参加

○京都府内商工会議所中小企業相談所長会議

12月12日 於:本所 出席者 12名

3月20日 於:本所 出席者 19名

○22大都市商工会議所中小企業相談所長会議

2月2日 於:堺商工会議所

○都道府県庁所在地商工会議所中小企業相談所長会議

9月30日 於:東京會館

④京都スタートアップ・エコシステム推進協議会への参画

京都のエコシステムの形成及びスタートアップ支援について推進するため、地元行政や経済団体、産業支援機関、金融機関、大学・研究機関、民間ベンチャーキャピタル、アクセラレーター等計36団体で結成した同協議会に参画している。

○協議会(9月5日) 於:オンライン

3. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(実施した事業内容)

①経営支援員向け研修の実施と一般職員への受講奨励

経営支援員の支援力の幅の拡大と基礎能力の底上げのため、小規模事業者の経営改善に資する基本的な知識(税務や記帳、労務管理)から伴走支援に必要なコミュニケーション能力の向上、経営計画策定支援や販路開拓に必要な手法を習得するための研修を年間約14回(延べ約50時間)開催した。

②外部研修の活用

日本商工会議所や京都府中小企業応援隊の研修等に対し、計画的、積極的に経営支援員等を派遣した。

○商工会議所経営指導員全国研修会(支援力向上全国フォーラム)

7月29日 於:東京商工会議所

内容 経営指導員支援ノウハウ・事例発表会

○中小企業応援隊「支援ニーズ対応研修」

9月27日 於:京都経済センター

テーマ コロナ禍の金融支援後のフォローアップ

③経営支援に役立つ資格取得の奨励

経営支援に役立つ資格取得を奨励し、関連する本所研修事業(京商ビジネススクール)等の受講促進に取り組んだ。

<対象資格>

税理士(試験合格)、公認会計士(論文式試験合格)、中小企業診断士(2次試験合格)、
社会保険労務士(試験合格)、日商簿記検定1級・2級、販売士検定1級・2級、
初級システムアドミニストレータ、ITパスポート試験

④支援事例発表・評価会議の開催

多様化・複雑化する中小・小規模企業の経営課題に対応するため、「支援事例発表・評価会議」を開催した。優れた支援事例を共有するとともに、コロナ禍で減少した支援先との有効な接触方法や関係強化の仕方など、今後の伴走支援に役立つアプローチを共有し、支援力向上に努めた。

○支援事例発表・評価会議

3月3日 於:ホテル日航プリンセス京都

事例発表のテーマ

- ① 各種施策を活用した伴走支援
- ② 共済制度の提案による支援と加入獲得のアプローチ
- ③ 支援先との有効な接し方
- ④ 商店街等の活動支援と関係構築・強化

講評 坂田 岳史 氏(一般社団法人京都府中小企業診断協会 会長)

岡原 慶高 氏(一般社団法人京都府中小企業診断協会 副会長)

⑤データベース化

担当支援員等が経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、接触の有無や支援状況等を相互共有している。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

(実施した事業内容)

①エリア別地域活性化事業の開催

○地域活性化推進委員制度

京都市内に所在する中小企業組合(業種組合、商店街等)の代表者 196名を地域活性化推進委員として委嘱し、組合事業者の経営動向や支援ニーズの把握と本所の小規模事業者支援施策の普及等に取り組んだ。

委嘱総会(7月11日) 於:からすま京都ホテル

出席者 推進委員 会場 74名 オンライン 31名

挨拶・委嘱状交付 塚本会頭

代表受領者 佐々木 邦泰 氏(東山料理飲食業組合)

講演「中小機構の施策のご紹介」

岩瀬 守 氏(独立行政法人中小企業基盤整備機構 近畿本部)

地域・連携支援部長)

松田 茂 氏(同部 中小企業アドバイザー)

説明「本所中小企業支援部の事業活動について」

神保中小企業支援部長

交流会

第2回連絡会議(2月16日) 於:ホテル日航プリンセス京都

出席者 推進委員 会場 69名 オンライン 34名

挨拶 神保中小企業支援部長

講演「クラウドファンディングの活用方法」

大村 和彦 氏(CAMPFIRE パートナーキュレーター)

説明「京都府の事業承継・引継ぎの状況について」

佐藤統括参事役(京都府事業承継・引継ぎ支援センター事務統括)

交流会

○支部別地域ビジネス交流会

<洛北ビジネスサポートデスク>

「ビジネスミーティング&交流会」

8月23日 参加者 22名 於:ルビノ京都堀川

「ビジネスセミナー」

第1回(1月27日)受講者 40名 於:ルビノ京都堀川(ハイブリッド及び後日配信開催)

第2回(2月17日)受講者 72名 於:ルビノ京都堀川(ハイブリッド開催)

<洛南ビジネスサポートデスク>

「地域ビジネス活性化ミーティング」

第1回(10月19日) 参加者 29名 於:ホテル京阪 京都グランデ

第2回(2月14日) 参加者 25名 於:都ホテル京都八条

「経営改善セミナー」

第1回(11月30日)参加者 40名 於:本所, オンライン(ハイブリッド開催)

第2回(1月25日)参加者 48名 於:本所及びオンライン(ハイブリッド開催)

第3回(3月7日)参加者 77名 於:本所及びオンライン(ハイブリッド開催)

<洛西ビジネスサポートデスク>

「ビジネス交流会」

9月6日 参加者 8名 於:洛西ビジネスサポートデスク

3月9日 参加者 30名 於:リノホテル京都リノホール

②地域の魅力向上と観光振興に向けた「京都検定」の実施

第 20 回(実施日:7月10日、試験級:3級)

公開テーマ:「琵琶湖疏水」

申込者数 1,850 名 実受験者数 1,646 名 合格者数 1,292 名 合格率 78.5%

第 21 回(実施日:12月11日、試験級:1級・2級・3級)

公開テーマ:1級「京の茶室」/2級「京の国宝～美術工芸品～」/3級「祭と行事」

1 級申込者数 913 名 実受験者数 850 名 合格者数 85 名 合格率 10.0%(準1級合格者数 100 名)

2 級申込者数 2,400 名 実受験者数 2,131 名 合格者数 640 名 合格率 30.0%

3 級申込者数 2,136 名 実受験者数 1,880 名 合格者数 1,548 名 合格率 81.1%

合計申込者数 5,449 名 実受験者数 4,861 名 合格者数 2,374 名

③「KYOTO CMEX(KYOTO Cross Media Experience)」の開催

会 期 9月～2月

会 場 京都市勧業館(みやこめっせ)、京都国際マンガミュージアム、京都文化博物館、
東映京都撮影所、松竹撮影所、東映太秦映画村 他(オンライン視聴含む)

テーマ 京都発コンテンツの祭典 京都が創る 新しい世界—先端コンテンツのクロスメディア

主 催 KYOTO Cross Media Experience 実行委員会

対 象 国内外や京都のコンテンツ産業関係者、若手クリエイターやクリエイターを目指す学生など

参加者(オンライン視聴含む) 1,884,724 名

[オフィシャルイベント:1,823,233 名/パートナーイベント:61,491 名]

④京都市地域企業未来力会議への参画

12月15日 於:京都市勧業館(みやこめっせ)

中小企業委員会 中野委員長が顧問として出席

以上

5. 委員からの意見

【令和4年度の目標と実績について】

- 新型コロナウイルス感染症に加えて、ウクライナ情勢の影響による原材料・エネルギー価格の高騰等が新たな課題となる難しい状況の中で、各種調査や事業者の生の声の収集、事業者向けの計画策定から実行支援、アフターフォローまで丁寧に対応できている。
- 事業計画策定後の支援に関する実績数値が目標に比べてやや低いが、フォローアップは事業者自身のモチベーションが重要である。事業者のモチベーションアップのために、事業者に寄り添い、信頼関係を構築するアプローチが重要となる。
- 販路開拓支援は、支援後1年では結果が出ないことも多い。長期的な視点で成果を把握することも検討すべき。
- 事業計画の策定支援事業者数を毎年増やすと、指数関数的にはマンパワーが限界となる計画構造となっている。デジタルを活用した経営分析や外部の環境分析等を実施するなど、経営支援のDX化を進めるべき。
- 経営支援員のマンパワーには限りがあるため、支援分野によって、民間事業者の力を活用し、商工会議所と民間事業者が相乗効果を発揮するような方法を検討すべき。

【今後に期待すること】

- 会員事業所や青年部等の元気な経営者を活用して、商工会議所の支援や本計画に基づく各事業等を紹介し、多くの事業者の利用につなげていく展開を期待している。
- 今後は、課題解決のための支援だけでなく、課題提案型の支援が求められる。すべての経営課題を経営支援員の力だけで解決することは難しいため、組織内や組織を越えた連携、外部専門家や行政等とのネットワーク構築を強化してほしい。
- 計画全体を効果的に運用していくために、経営支援員の知見や支援実績のデータベース化、共有化の取り組みを進めていただきたい。
- 地域で事業を続けてきた中小企業、小規模事業者がさらに強みを発揮する、あるいは新たな知恵でステップアップするために、本計画に基づく事業や支援を継続・強化してほしい。

以 上