

令和6年度 太田商工会議所 経営発達支援事業の結果報告

令和7年3月26日 評価委員会用資料

事業実施期間：令和6年4月1日～令和7年3月31日(令和4年度開始5か年計画)

補助対象期間：令和6年8月9日～令和7年2月28日

補助金申請額：1,564,050 円

〃 使用額：1,498,568 円

I. 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

資料 No	調査事業名	自己 評価	事業内容	R6年度		R5年度 実績
				目標	実績	
1	① 管内景況調査 (D I 調査)	○	四半期に1回、管内の商業140社、工業130社に対し、D I 調査を依頼。結果を会報、HP、冊子にて周知。	4回	4回	4回
2	② 景況感聞き取り調査	○	毎月1回、従業員50人以下の会員事業所へ職員が訪問し、経営状況等をヒアリング。正副会頭会議に報告し会議所事業の参考とする。	12回	12回	12回
3	③ 経済概況発行	○	工業統計、商業統計、市町村民経済計算等にて発表された各種数値を整理・加工する。経営指導員の支援に役立たせる。	1回	1回	1回
4	④ 小規模企業景況調査	○	毎年所得税確定申告期間に売上高等を調査し、業種ごとに前年対比の各数値の傾向を分析する。経営状況分析の際に同業比較等で活用。	1回	1回	1回
5	⑤ 地域経済動向調査	○	RESASから地域経済循環マップ・地域経済循環図、産業構造マップ、まちづくりマップ・From-to分析等を抽出。事業計画策定支援の際に外部環境分析に活用。	1回	1回	1回
6	⑥ 経済産業省生産動態 統計調査	○	自動車部品製造者向けに「輸送機械—自動車部品及び内燃機関電装品」の生産数量、生産金額の動向を毎月時系列にまとめ変動を収集、整理。	12回	12回	12回

2. 需要動向調査に関すること

資料 No	調査事業名	自己 評価	事業内容	R6年度		R5年度 実績
				目標	実績	
	① 新商品開発のアンケート調査対象事業者数	○	当所が開催する事業（地域振興イベント等）において、会報により参加者5者を募り、試食・試用及び来場者アンケートを実施。新商品開発や販路開拓を行う際に参考となるよう組織的支援を行う。	5者	9者	0者
7	② 商圈調査 対象事業者数	○	株式会社 日本統計センターが提供するサービス「Mi e Na（市場情報評価ナビ）」の市場分析データを、創業者や新たな地域に販路開拓を挑もうとする商業・サービス業者に対し情報提供する。	16者	17者	22者

① 新商品開発のアンケート調査対象事業者数

新商品開発に関するアンケートは、当所が開催した「あおぞらキッチンカー」で販売された商品の評価を目的に実施した。調査項目は「味付け」「美味しさ」「ボリューム」「見た目」「価格」の5つである。61名の消費者からアンケート結果を収集し、その結

果を事業者へフィードバックした。

② 商圈調査 対象事業者数

M i e N a は令和 2 年度から導入した。この製品は、市町村・町丁目単位の分析データが出力でき、地域の実情に合った市場分析が可能である。新たに太田で開業したい者や、持続化補助金の市場分析資料として提供している。

3. 経営状況の分析に関すること

資料 No	調査事業名	自己 評価	事業内容	R 6 年度		R5年度
				目標	実績	実績
8	① 経営状況分析件数	×	TOASやローカルベンチマーク等を活用して、定性・定量分析を実施。	128者	46者	155者
9	② 経営状況分析セミナー開催数	○	経営状況分析と事業計画策定をバックにした2日間のセミナーを年1回開催する。	1回	1回	1回

① 経営状況分析件数

経営状況分析については、補助金や融資等の申請と併せて実施し、目標 128 者に対して実績は 46 者となった。目標に対し大幅に下回った主な要因は、今年度に持続化補助金をはじめとする公募がほとんどなかったことにある。昨年度は持続化補助金に関連して 60 者を超える支援を行ったが、今年度は 16 者にとどまった。

② 経営状況分析セミナー開催

題 名：事業計画作成のポイントセミナー

日 時：令和 6 年 1 0 月 1 5 日 (火) 午後 2 時～ 4 時 1 0 者

講 師：ビズシア(株)代表取締役 高橋 寛 氏

4. 事業計画策定支援に関すること

資料 No	調査事業名	自己 評価	事業内容	R 6 年度		R5年度
				目標	実績	実績
8	① 事業計画等策定支援数（経営革新、事業承継含む）	△	経営分析を実施した小規模事業者、持続化補助金を検討している小規模事業者、課題解決に意欲的な小規模事業者を対象に支援を実施。	80者	46者	107者
10	② 創業・第二創業計画策定支援数	○	あらたに創業を目指す者、第二創業を目指す者を対象に、地区担当指導員が支援を実施。	20者	32者	27者
9	③ 事業計画セミナー数	○	経営状況分析と事業計画策定をバックにした2日間のセミナーを年1回開催する。	1回	1回	1回
11	④ 創業スクール数	○	年1回開催。カリキュラムを、経営、財務、人材育成、販路開拓など必須事項を決め開催し、事業計画書策定まで導く。	1回	1回	1回
12 13	⑤ D X 推進セミナー	○	販路拡大、売上拡大を目指す小規模事業者向けに、ネットショップの現状や売れるためのポイント、苦情への対応などネット販売に関する知識を学ぶセミナーを年1回開催する。	1回	2回	1回

① 事業計画策定支援数

マル経融資 19 者、小規模事業者持続化補助金 16 者、創業計画 31 者
その他、市・県の補助金やローカルベンチマーク等で 11 者となる。

② 創業・第二創業計画策定支援数

創業スクール受講者 29 者の内 21 者。

③ 事業計画セミナー開催

題 名：事業計画作成のポイントセミナー

日 時：令和 6 年 10 月 15 日(火)午後 2 時～4 時 10 者

講 師：ビズシア(株)代表取締役 高橋 寛 氏

④ 創業スクール数

題 名：「太田商工会議所創業スクール」

期 日：令和 6 年 11 月 1 日(金)、5 日(火)、8 日(金)、12 日(火)、15 日(金)、
27 日(水)、29 日(金)

時 間：午後 6 時 30 分～午後 9 時 計 7 回（合計 17 時間 30 分）

受講者：29 者

講 師：西村伸郎氏（ジャイロ総合コンサルティング・中小企業診断士） 他

創業者：12 者

⑤ DX推進セミナー開催

題 名：計画策定にも役立つ！DXセミナー

「AI 活用×発想力強化で販路を広げる新戦略」

日 時：令和 6 年 11 月 5 日(火)午後 2 時～4 時 14 者

講 師：ナレッジフォース・パートナーズ合同会社 代表 藤原 敬行 氏

⑥ DX推進セミナー開催

題 名：これからの経営分析と生成 AI の活用

「Gemini を活用した経営計画の策定法」

日 時：令和 7 年 1 月 23 日(木)午後 2 時～4 時 18 者

講 師：(株)経営科学研究所 代表取締役 初鹿野 浩明 氏

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

資料 No	調査事業名	自己 評価	事業内容	R 6 年度		R5年度
				目標	実績	実績
8	① フォローアップ対象事業者数	○	事業計画を策定支援した事業者を対象に計画の進捗状況についてフォローアップを行い、計画との差異が生じた事業者については、どんな理由で差異が生じたのかを明らかにし、その差異を埋めるための対策を検討し実行するまでを支援する。	100者	90者	36者
	② 頻度（延回数）	○		320回	360回	270回
	③ 売上増加事業者数	×		26者	3者	3者
	④ 営業利益率1%以上増加の事業者数	×		26者	4者	4者

① フォローアップ対象事業者数

フォローアップについては、事業計画策定の目標を 100 者としたものの、実績は 90 者となり、目標未達である。一方で、昨年度の 36 者に対し、今年度は 90 者と増加している。事業計画策定支援は、事業者との密なやり取りを通じて進められるが、採択後は相互の連絡が減少する傾向がある。昨年度より増加したものの目標未達であるため、引き続き、この課題への対応が必要である。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

資料 No	調査事業名	自己 評価	事業内容	R 6 年度		R5年度
				目標	実績	実績
	① ビジネスプレス発表会発表数	○	管内事業者が開発した、新商品・新製品・新サービス、特徴ある技術・商品、または創業してまもなく新分野に進出した際、効果的にPRする場として、マスコミ記者の方々に一堂に集まって頂き、事業者の為に記者会見を開催。	8者	7者	8者
	② ビジネスチャンス交流会 発表者数	○	管内製造業を対象に年1回開催。販路開拓に意欲的な事業者が自社の製品や技術力を発表する場を設け、新たな需要の開拓へ貢献する。	2者	2者	2者
14	③ まちゼミ参加者数	△	まちゼミは、お店（店主やスタッフ）が講師となり、専門的な知識や情報、コツを無料で受講者（お客様）に伝える少人数制のゼミである。お店の存在・特徴を知って頂き、お店とお客様との信頼関係を築くことを目的とする。	63者	33者	25者
	④ ものづくり工業ビジネス交流会参加事業者数	△	高崎・太田・桐生・伊勢崎商工会議所が主管となり、地域の製造業の広域連携による「ものづくり工業」の産業振興に資する事業として自社の商品や技術をPRする交流会を実施する。	10者	5者	延期
	⑤ ネットショップ開設者数	×	ネットショップの立ち上げに対し、よろず支援拠点やITベンダーの専門家等と連携し、ネットショップ構築支援、PR手法、RFM分析、ABC分析等の支援を行う。	16者	1者	8者
	⑥ SNS活用事業者数	○	Instagramを活用している事業者に対し、当所のInstagramへの掲載を行い、商品・サービスのPR支援を行う。また、SNSを活用していない事業者に対し、SNSの活用を支援する。	16者	35者	55者
15	⑦ ザ・ビジネスモール新規登録事業者数	○	小規模事業者の商圏の拡大や様々な分野への進出を支援していくことを目的に、大阪商工会議所が運営し全国の商工会議所・商工会との協調事業であるインターネット上の商取引支援サイト「ザ・ビジネスモール」への登録を推進して、B to Bの販路開拓を支援する。	24者	24者	25者

① ビジネスプレス発表会

第30回 令和6年9月27日（金） 4社

参加事業者：(株)Les Echos、オフィスキートン(株)、(株)ヤゲタ精器、関東学園大学

第31回 令和7年1月24日（金） 3社

参加事業者：(株)クワドリ・フォリオ、(株)クリア、瀧口行政書士事務所

ビジネスプレス発表会に参加した全ての事業者が帝国ニュースに掲載された。

(株)ヤゲタ精器が日刊工業新聞に掲載された。

② ビジネスチャンス交流会

令和7年3月11日（火）

発表企業：(株) MATSUMURA、(株) ヨシオカ

③ まちゼミ参加者数

コロナ以前は60者程が参加していたが、コロナ以後は参加者が低調となり今年度も33者の参加に留まる。

④ ものづくり工業ビジネス交流会参加事業者数

令和6年4月23日（火）

参加企業：東亜工業(株)、(株)千代田製作所、(株)オガミ、しげる工業(株)、(株)黒田製作所

⑤ ネットショップ開設者数

目標16者に対し実績1者と未達となる。ネットショップを新たに開設する相談件数についても、コロナ禍に比べ減少した。

⑥ SNS活用事業者数

当所の公式インスタグラムへの掲載31者。経営指導員によるSNS活用支援4者。

⑦ ザ・ビジネスモール新規登録事業者数

現在147者が利用している。令和7年度も継続して各経営指導員が目標を達成できるよう推進していく。

分類	項目	高橋 委員	間普 委員	戸塚 委員	平均	委員からのコメント
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	5	5	5	5.0	継続して取り組んで下さい。(高橋委員) 定量的に設定した目標を達成していると評価します。(間普委員) 計画通りに調査等が実施されており良いと思います。継続して頂きたい。(戸塚委員)
	2. 需要動向調査に関すること	5	5	5	5.0	継続して取り組んで下さい。(高橋委員) 設定された目標を上回る実績となっており、高い成果をあげたと評価します。(間普委員) 昨年度アンケート調査はゼロであったが、今年度は目標を上回る実績が出ており評価出来ると思います。事業者の声を聞くことは大切だと思いますので継続して頂きたい。(戸塚委員)
	3. 経営状況の分析に関すること	3	3	4	3.3	持続化補助金のための分析が多いので、今年度の目標未達はやむを得ないと思います。来年度に期待します。(高橋委員) 補助金公募がなかったために、経営状況分析件数は、目標とする件数にはいたっていない。次年度は、活用できる補助金が増える見通しの下で、支援実績が高まることを期待します。(間普委員) 補助金申請に併せて実施している事から、今年度は補助金の申請が少なく、実績も目標を下回っている。補助金申請に頼らず分析が必要な事業者を発掘して欲しいと思います。(戸塚委員)
	4. 事業計画策定支援に関すること	4	5	4	4.3	補助金申請に関係なく、事業計画を策定してもらうのは困難でしょうか(高橋委員) 事業計画策定支援については、セミナー等の開催を含め目標を達成したと評価します。次年度も、経営環境や市場のニーズを踏まえたセミナー等の開催を期待します。(間普委員) 事業計画も補助金との関係で目標を下回ってしまいましたが、事業計画が必要な事業者は多くいると思いますので積極的に発掘をお願いします。(戸塚委員)
	5. 事業計画策定後の実施支援に関すること	3	4	5	4.0	最終的な事業効果に結びつくような支援をお願いしたい。(高橋委員) 事業計画の策定・実施に関する支援については、実績から充実したものであったと考えます。売上や利益(率)の増加については、昨年度と同様の水準を維持しているが、目標を達成できるよう今後に期待します。(間普委員) 計画のフォローアップが昨年より多くなっており評価できると思います。計画を作っただけの企業も多いと思いますので、積極的にフォローアップを実施して頂きたいと思います。(戸塚委員)
	6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	3	4	4	3.7	新たな需要について時代の流れに合わせてメニューを見直す必要があると思います。(高橋委員) 需要開拓に関する取組については、概ね目標を達成している。特にビジネス環境の変化を踏まえて、SNS活用への支援が高い成果をあげていると評価します。(間普委員) 中小企業は新たな需要等の開拓が比較的苦手です。多くの機会を提供して頂くよう希望します。まちゼミ等もっと多くの事業者が参加出来るようにお願いします。(戸塚委員)

平均 3.8 4.3 4.5 4.2

総合コメント

高橋委員	会議所の努力で達成できるものは、よくやって頂いているので、今後は最終的な事業成果(事業者の売上、省力化)に繋げることを意識して取り組んで頂きたい。
間普委員	令和6年度の経営発達支援計画への取組みについて、概ね目標を達成した、あるいは上回る実績であったと考えます。目標に対して未達であった支援については、その原因の分析が行われており、次年度の計画において、対策をとることが可能であると考えます。引き続き、次年度の経営発達支援計画の実施とその成果に期待します。
戸塚委員	コロナ明け以降、事業環境が大きく変わっています。中小企業者は経営資源が少なく、自ら動く事が出来ないうでいます。ぜひ多くの支援を実施し地域の中小企業が活性化していく事を希望します。