

高崎商工会議所 経営発達支援事業
令和 6 年度 事業 評価 報告 書

開催日時：令和 7 年 6 月 4 日（水）午前 1 1 時から午前 1 1 時 4 0 分

場 所：高崎商工会議所 議員会議室

出席委員：打尾 貞治（評価委員会委員長 中小企業診断士）
宇津木 金刀也（同委員 高崎市商工観光部商工振興課長）
中島 剛（同委員 日本政策金融公庫高崎支店長）
竹澤 智洋（同委員 群馬県信用保証協会高崎支店長）

事 務 局：石綿 和夫（専務理事） 桜井 則夫（中小企業相談所長）
西山 和久（経営支援課長） 大熊 伸也（経営支援課 課長補佐）
高橋 佑太（経営支援課 主任）

< 報 告 >

令和 6 年度高崎商工会議所「経営発達支援計画」実績報告評価表（別紙）に基づき、各種事業について説明。質疑応答の後、事業に対する評価を受ける。

< 事業評価 >

令和 2 年 3 月に経済産業大臣の認定を受けた高崎商工会議所の「経営発達支援計画」については、第 2 期計画における 5 年目（最終年度）をもって終了した。本計画に基づき、多岐にわたる経営支援が実施されたことに対し、敬意を表する。

「地域経済動向調査に関すること」については、小規模事業者の実態や経営支援ニーズを把握することを目的にアンケート調査を実施し、3 0 4 件の回答を得た。この件数は、最低限の分析に必要な水準を満たしていると考えられるが、高崎商工会議所管内における小規模事業者の総数を踏まえると、サンプル数としてはやや不足している感がある。今後は、調査の実施にとどまらず、得られた結果をもとに対応策を講じることが重要である。また、商工会議所に寄せられた具体的な要望についても議論し、取り組みに反映させるなど、実態に即した支援の実施が望まれる。

「経営状況の分析に関すること」については、経営分析の実施件数が目標値である 3 1 0 件を大幅に上回る 4 5 2 件となっており、積極的な取組がなされたことがうかがえる。一方で、その分析結果をいかに事業者に対して効果的にフィードバックし、経営の改善に資する形で活用するかが今後の課題である。経営分析の件数を増やすこと自体を目的化するのではなく、得られた分析結果をもとに、経営計画・事業計画の策定や、事業者の本質的な経営課題の明確化へとつなげていくことが重要である。ついては、単なる件数の達成にとどまらず、もう一步踏み込んだ実効性のある支援を行うよう努められたい。

「事業計画策定支援に関すること」および「事業計画策定後の実施支援に関すること」については、事業計画策定支援の目標件数 3 0 0 件に対し、実績は 9 0 件にとどまった。この要因としては、補助金申請に伴う事業計画の策定が中心となっている状況下で、当該年度の補助金制度の実施件数が少なかったことが挙げられる。また、事業計画策定の意義や必要性

について、事業者に対して十分に周知・啓発する機会が限られていたことも、実績に影響したと考えられる。今後は、窓口対応や巡回指導に加え、セミナーや個別相談会の開催など多様な手法を活用し、事業計画策定支援の需要の掘り起こしに努められたい。併せて、策定後の支援においては、継続的なヒアリングなどを通じて、計画が実行段階において適切に進捗しているか、また課題が発生していないかを的確に把握し、必要に応じた助言・支援を行うなど、実施支援の強化を図られたい。また、創業支援については、高崎市の特定創業支援等事業となっている「創業塾」により、経営の基礎力向上や創業計画の策定まで支援が行われている点は評価できるが、創業計画策定件数の増加や創業者の輩出数のみに捉われるのではなく、創業後の事業者が安定的に事業を運営し、継続的に発展できるよう、フォローアップ支援の充実にも引き続き注力されたい。

「需要動向調査に関すること」については、経営環境の変化に対応する施策として、各種セミナーの開催が行われている点は一定の評価ができる。しかし、本項目は本来、需要動向を調査・分析し、その結果を小規模事業者へ適切にフィードバックすることで、実態に即した経営判断や事業展開を支援することを目的として、経営発達支援計画において策定されたものである。実際の取組内容と当初の趣旨との間に一定の乖離が見受けられることから、今後は調査・分析の実施体制を再確認のうえ、その成果を活用した情報提供や指導・助言を通じて、小規模事業者の経営力向上に資する支援がなされることを期待する。

「新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること」については、小規模事業者の販路開拓を目的として実施された物産展において、会場選定の工夫により、従来は出展対象外であった飲食業の参加を促すなど、多様な趣向を凝らした取組が行われた点は評価できる。しかし、売上額については設定された目標に達しなかったことは、課題が残る結果となった。物産展の成果を高めるためには、主催者側の集客努力に加え、出展者自らが集客に主体的に取り組める仕組みを構築することが求められる。また、物産展開催前に個別相談会やセミナーを開催し、出展者に対して効果的な広報手法や販売技術を指導・共有するなど、事前支援の充実についても一考の余地がある。今後は、出展者の販売力向上と来場者数の確保の双方を意識した取組を推進し、より実効性のある事業とすることが期待される。

現在、小規模事業者を取り巻く経営環境は、物価高騰やエネルギーコストの上昇、さらには深刻な人手不足などの影響により、依然として厳しい状況が続いている。こうした状況を踏まえ、貴所におかれては、今後も多様化かつ複雑化する経営課題に的確に対応するため、指導力の一層の向上に努められたい。また、地域内外の関係機関や支援機関との連携をより一層強化しつつ、小規模事業者に対する各種支援施策を活用し、継続的な取組を推進されたい。

令和 7 年 6 月 2 5 日

評価委員 打尾 貞治

評価委員 宇津木 金刀也

評価委員 中島 剛

評価委員 竹澤 智洋