

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	「川西市商工会(法人番号2140005018088)」
実施期間	平成29年4月1日～平成34年3月31日
目標	<p>小規模事業者が経済社会情勢や経営環境の変化に対応し、自社の経営課題を解決し持続的発展を図っていくため、域内外を含めた販路開拓や新事業展開の支援、経営革新支援等、また創業支援にかかる事業活動全般への伴走型支援を行い地域全体の活性化を目指す。</p>
事業内容	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること 小規模事業者の経営分析や事業計画策定に活用できる地域の経済動向調査を行う。調査結果については、小規模事業者の経営支援に効果的に活用する。 2. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の抱える経営課題を解決するために、経営資源や財務分析を行う。 3. 事業計画策定支援に関すること 経営状況の分析結果を踏まえ、小規模事業者の経営課題を解決することを目的とする事業計画の策定を行う。 4. 事業計画策定後の実行支援に関すること 小規模事業者が事業計画策定後、計画通りに実施出来ているかを把握し、未実施項目がある場合、伴走型支援により計画実施まで支援する。 5. 需要動向調査に関すること 小規模事業者がマンパワー不足により実施できない、新商品・新サービスに活用できる需要動向調査を実施する。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 見本市・商談会への出展、域外商店街とのマッチング支援を通し、小規模事業者の売上増加や利益確保に貢献する。 <p>・地域経済の活性化に資する取り組み 川西市に存在する地域資源を見直すと共に、新たな地域資源の発掘のための研究を行い、川西市における「地域ブランド」の創出を行う。実施にあたっては、域内関係団体で構成される委員会を設置し、意識の共有化を図りながら進めていく。</p>
連絡先	<p>兵庫県川西市出在家町1番8号 川西市商工会 経営支援課 担当 古井 伸英 電話 072-759-8222</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 川西市の概況

川西市は、兵庫県の東部に位置し、大阪府（池田市・箕面市等）と隣接している。鉄道・道路・バス等の交通機関が整備された事により、大阪への通勤が容易になったため（平成22年国勢調査では23.2%の通勤率）ベッドタウンとして発展し続けてきた。

人口も、ここ数年は高齢化の進展等により微減傾向にあったが、中央地区北部において関西最大級の低炭素まちづくりに伴う再開発も進んでおり住空間の整備は確実に進んでいる。



	平成7年	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年
川西市人口	144,539人	153,762人	157,668人	157,681人	155,374人

一方産業では、長らくベッドタウンとして発展し続けてきた経緯もあり、商業中心の産業構造となっている。また、地場産業として栄えた皮革産業が公害等の理由で他地域へ移転したため目立った地場産業が存在しない。

そのため、地域資源である「いちじく」を活用したケーキやカレー等の新しい地域ブランド製品の制作に向けて市全体で取り組んでいる。

2. 域内小規模事業者の現状と課題

事業所数は平成21年度の4,345事業所から平成24年度は東日本大震災等の影響により3,949事業所へ落ち込んだ。平成26年度は4,231事業所にまで回復しているものこのこれは「介護事業」等の生活関連サービス事業の増加による所が大きく、実際には殆どの業種はまだ平成21年度の水準まで達していないのが現状である。

(経済センサス基礎調査)

(業種別構成表)

	平成21年度	平成24年度	平成26年度
卸売業、小売業	1,134	1,023	1,031
製造業	257	233	237
宿泊・飲食業	542	514	529
建設業	356	312	321
その他サービス業	2,056	1,867	2,113

(1) 商業

①商業・飲食店の現状

大型小売店	百貨店	小売店	飲食店
23	1	863	468

川西市における店舗面積別店舗数は上記の通りであるが、各地域に必ず大型小売店が存在する。さらに、中央北地域においては約 12,000 m²の大型商業施設の建設も予定されており、小規模事業者の経営状況を取り巻く環境は厳しいものとなっている。

本来地域に賑わいと活力をもたらすべき商店街も、この様な大型小売店との低価格競争や大阪中心部への顧客流出、店主の高齢化や後継者不足等の問題も重なり、**空き店舗が増加**している状況である。ネット販売等、購買スタイルの変化も原因の一つと考えられる。川西市内には19の商店街があるが、どの商店街も厳しい状況が続いている。

②商業・飲食店の課題

大型小売店にはない魅力ある店舗づくりの必要がある。その為に創業や第二創業を空店舗助成金等を活用しながら創出していくことが求められる。

個店の魅力向上のために、新事業展開及び経営革新計画を策定し実行支援していくことが求められる。

魅力ある商品、サービスの販路拡大を図る必要がある。

個店だけでは限界がある広報活動の支援が必要となる。

(2) 製造業

①製造業の現状

川西市の製造業の多くは小規模事業者であるが、その殆どがダイハツ工業の車部品を中心とした下請け中心の事業形態である。ベットタウンとして栄えてきた経緯もあり、**目立った産業集積は見られない**。小規模事業者の現状としては、大企業の海外からの部品調達等による価格競争で疲弊している。また、家族経営若しくはそれと同等の規模の事業所が多く、後継者不足・技術者不足という問題を抱えている。

②製造業の課題

価格競争に負けない経営体質に改善することが課題である。

下請け体質からの脱却に向け新事業展開を計画することが課題である。

後継者育成に向けて円滑な事業承継を実施する支援を行う事が課題である。

(3) 川西市内共通の課題

ヒアリングによる各地域が抱える基本的共通課題は「地域住民の少子高齢化」「事業主の高齢化・後継者不足」「空き店舗対策」「個店での発信力の限界(広報不足)」となっている。また、各個別の課題としては、「観光資源の研究活用」「駐車場を含むインフラ整備」「生活必需品店の欠如による顧客減少」であり、個店だけの力だけでは解決できない課題も多くなっている。

3. 川西市商工会の取組の現状と課題

(現状)

川西市の事業者数は4,231、その内会員数は1,379である。4人の経営指導員で経営改善普及事業や地域活性化事業に取り組んできた。平成25年2月には経営革新等支援機関にも認定され小規模事業者支援にあたってきたが、小規模事業者の課題を解決するための個社支援は充分とはいえない状況である。

(課題)

現状の経営支援は、金融、税務、労務等の基礎的支援に留まっており、経営分析や需要計画策定、需要動向把握などの小規模事業者の真の経営課題解決や販路拡大支援にまで至っていない。特に、補助金申請・経営革新計画策定等の事業計画策定後の実施支援については実施体制も含めて確立されていないのが現状である。**川西市は指導員の数に対し事業者の数が多し。(指導員1人に対し1,057事業所)** きめ細かな支援を実施していく上で、金融機関等の外部機関との連携や経営指導員の資質向上等、効率の良い経営支援体制の構築も課題である。

4. 中長期的な振興のあり方

小規模事業者は、地域に賑わいと活力を生み出す役割を持つ重要な存在であるが、当商工会地域における小規模事業者は後継者不足や経営資源の不足により厳しい経営環境下にある。地域の賑わいを取り戻すためには、事業を持続的に発展させようとする経営意欲の高い小規模事業者を増加させることが重要で、そのことが地域の雇用や活力を生み出すことにつながる。

川西市商工会は、小規模事業者の持続的発展が可能な個社支援を通し、地域が将来においても賑わいと活力を生み出し、魅力にあふれたまちであるために以下の目標を設定し小規模事業者の支援に努める。

■小規模事業者の中長期的な振興のあり方

(1) 商業・飲食店

- ・新事業計画の策定、経営革新計画の策定及び広報支援も含めた実行支援を通し、小規模事業者ならではの特色ある魅力ある店舗が増加する。
- ・これにより商店街が賑わいを取り戻し、雇用拡大が図れる小規模事業者が増加する。

(2) 商店街に賑わいが出来る

- ・空店舗を活用した創業、第二創業を推進すると共に、各商店街において核となる店舗の育成に注力する事で、隣接する大都市に流出している購買者を引き戻し、新たに市外からの来街者による消費を生み出すサイクルが出来る。

(3) 地域ブランドの確立

- ・川西市と共に取り組んでいる「いちじく」等の地域資源の活用やその他の地域資源の掘り起しを行い、市外へPR出来る製品造り及びその広報活動を行う。
- ・その結果、ブランドを活かした商品展開により売上拡大を図れる小規模事業者数が増加する。

5. 経営発達支援事業の目標

川西市の小規模事業者においては、個社の魅力を高め他社との差別化を図る新事業展開、魅力ある商品、サービスの販路拡大、広報活動、そして価格競争に負けない経営体質の改善等の課題がある。一方、商工会においては真の経営課題の解決や販路開拓支援、計画策定後の実行支援、支援の実施体制、支援能力の向上等の課題がある。

川西市商工会では、上記の様な課題を解決し、**持続的に発展する小規模事業者を増やし、地域の賑わいを取り戻すため**に以下を経営発達支援事業の目標と定める。

- (1) 持続的発展に向けた「新事業展開」「経営革新」計画の策定事業所の増加を図る。
小規模事業者の強みを活かした事業計画を伴走型支援により策定する。
- (2) 魅力ある小規模事業者を増加させる
創業、第二創業支援を通し、魅力ある小規模事業者の増加を図る。
- (3) 域内関係機関との連携
地元金融機関等との連携を密にし、小規模事業者へのきめ細かい**計画実行支援**を可能にする。
- (4) 商店街活性化支援
魅力ある店舗の創造及び、空き店舗対策を軸とした支援により商店街の活性化を図る。
- (5) 地域ブランドの確立
市外より来街者を呼びよせるため、地域資源の掘り起こしを行い地域ブランドの確立を行う。

6. 目標の達成に向けた取り組み方針

- (1) 小規模事業者の持続的発展に向けた新事業展開・経営革新の伴走支援
 - I 需要動向調査を基にした経営分析に基づく事業計画の策定
 - II 事業計画を可能にする広報及び販路拡大支援
 - III 組織内での支援ノウハウの共有化等支援体制の構築
 - IV 経営指導員の資質向上
- (2) 魅力ある小規模事業者を増やすための創業、第二創業支援
 - I 産業競争力強化法における特定創業支援事業の活用（川西女性起業塾）
 - II 創業補助金

- (3) 小規模事業者の計画実行支援を可能にする域内支援機関との連携
 - I 地元金融機関との定期的情報交換により支援ノウハウを共有、それとともに小規模事業者への連携支援体制の構築
 - II 案件内容に応じた「よろず支援拠点」「ひょうご活性化センター」等の専門家の活用

- (4) 魅力ある店舗の創造及び、空き店舗対策を軸とした商店街支援
 - I ひょうご産業活性化センター及び、川西市の空店舗助成金の活用
 - II 支援区域内商店街の空き店舗情報を集約し、情報公開する

- (5) 地域資源の掘り起し及び地域ブランドの確立
 - I 見直し検討委員会の設置
 - II 川西市新商品開発等事業者補助金制度の活用
 - III 地域ブランドの営業窓口体制の整備

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間（平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日）

(2) 経営発達支援事業の内容

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【指針③】

(現状と課題)

川西市商工会では、地域の経済動向等を調査・分析し、小規模事業者を取り巻く環境の変化や影響について、業種及び規模別の経営実態、地域特有の課題、さらに支援ニーズの把握に努めている。

しかしながら、分析結果を小規模事業者の経営に活かしていくことや相談事業に活用することが組織的には取り組めていないのが現状である。

(今後の取組目標と期待できる効果)

経済動向調査の分析結果は、小規模事業者の経営分析や事業計画策定等において、経営指導員が小規模事業者の経営支援に効果的に活用する。

併せて、商工会のホームページや会報誌で公表するとともに今後は、経営指導員が経営相談において紹介し、小規模事業者への周知を図り、経営の参考に活用することを勧め、経営状況の分析や事業計画の策定を支援する際の基礎資料として活用してもらう。

これにより、調査結果を小規模事業者が経営方針等を立案する際の参考にしてもらうことができ、その後の需要を見据えた事業計画策定支援や実効性の高い販路開拓支援を行う事が可能になる。

(事業内容)

(1) 中小企業景況調査

全国商工会連合会の委託事業として域内 8 社（4 業種）を対象に、四半期毎に事業所の経営状況（売上、資金繰り、在庫、設備投資、雇用など）を調査する。調査結果は、全国商工会連合会が取りまとめ、全国ベースで集計分析しているが、兵庫県のデータについては兵庫県商工会連合会で取りまとめていることから、業種ごとにそのデータを分析する事で、兵庫県下の経済動向も把握する。

(2) 兵庫県内企業動向調査

尼崎信用金庫では、四半期ごとに県内の景気動向調査を実施している。このデータから主要な統計指標（業況 D I ・ 人手過不足 D I）を選定し、小規模事業者に役立つ県内の経済動向を収集整理する。

(3) 兵庫県の経済動向調査

兵庫県産業労働部「兵庫県の経済・雇用情勢」等からも地域の経済動向に関する情報（消費者物価指数・個人消費指数・有効求人倍率）を収集整理する。

(成果の活用)

これらの分析結果は、小規模事業者の経営状況の分析や事業計画策定支援を実施する際に基礎資料として活用する。

また、商工会ホームページ及び会報誌への掲載や巡回訪問を通して、域内の小規模事業者へ情報提供し、経営状況の分析や事業計画策定支援における基礎データとして活用する。

これにより、需要を見据えた事業計画策定支援や実効性の高い販路開拓支援を効果的・効率的に実施していくことが可能になる。

(数値目標)

	平成 29 年度	平成 30 年度	平成 31 年度	平成 32 年度	平成 33 年度
中小企業景況調査の実施回数	4	4	4	4	4
兵庫県内企業動向調査の収集整理回数	1 2	1 2	1 2	1 2	1 2
兵庫県の経済動向調査の収集整理回数	4	4	4	4	4
商工会取りまとめ公表回数	4	4	4	4	4

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(現状と課題)

従来の小規模事業者の経営分析及び分析結果の提供については、主に財務諸表の経営指標に基づき金融支援の一環として留まっていた。そのため、個社の環境に応じた経営戦略に反映出来ないことから、小規模事業者支援に貢献しきれていない側面があった。

(目的)

経営実態の把握、及びヒアリングシートを活用した巡回・窓口相談の実施により、経営分析に取り組む小規模事業者の増加を図る。

小規模事業者が抱える経営課題を抽出し、その解決に向けた支援を行い持続的発展に繋げていく。また、小規模事業者の保有する経営資源や財務内容など経営状況に基づいて分析する事で、需要を見据えた効果的な事業計画策定に繋げていく。

(事業内容)

この経営発達支援計画においては、**個社の課題抽出・強み分析ヒアリングシートを作成**し、事業計画策定及び実行への反映を図る。

ヒアリングシートを活用し、小規模事業者と経営指導員等が共に経営分析を実施することで、自社の経営分析が正確に実施する事が出来る。分析結果を共有することで、伴走型支援が可能となり、その後の事業計画策定・実施がスムーズに実施することが出来る。

(分析を行う項目)

①定量性分析

財務諸表を基に、希望する利益を得るために不足する売上高等を消費者動向調査等を活用し分析の上算定する。

②定性性分析

ヒアリングシートを活用し、数字だけでは分かりづらい経営課題や経営者の強み等を消費者動向調査を基に分析し文書化する。

《ヒアリングシートの調査項目》

(全業種共通項目)

【経営戦略・知財管理・危機管理・人材組織・財務管理・マーケティング・運営管理】

(業種別追加項目)

製造業**【品質管理・環境経営】**

上記調査を活用し、個社の強み弱みの分析と今後の支援の方向性を明確にする。

(手段)

巡回訪問や個別相談を通して経営状況を把握すると共に、ヒアリングシートを活用した巡回訪問にて、潜在的経営分析ニーズを発掘する。

(活用方法)

分析により経営課題を抽出し、より専門性の高い案件については県連合会の専門家派遣制度を活用し、課題解決の支援を行う。また、分析結果を整理し、事業計画策定に向けた分析資料として活用する。

経営分析件数の目標

	単位	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
ヒアリングシート作成 件数(巡回時に作成)	社	—	60	80	90	100	100
経営分析事業者数	社	—	30	40	45	50	50

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

経営状況の分析結果を踏まえ、市内小規模事業者が経営課題を解決することを目的とする事業計画の策定に取り組む。必要に応じ、国・県の施策の活用や県連合会・中小企業診断士等の専門家・地元金融機関と連携し目標を明確にした計画策定支援を実施する。

また、小規模事業者が持続的発展につながるよう伴走型支援を実施する。

さらに、金融支援を必要とする小規模事業者や経営革新計画に取り組む小規模事業者については地元金融機関と連携、空き店舗での開業を考える創業については行政と連携する等、関係機関との連携を密にし事業計画策定の精度をあげることとする。

①目的・考え方

小規模事業者が経営課題を解決するためには、地域の経済状況と自社の経営状況を正確に把握し、的確な方法で対応していく必要があるが、一般に小規模事業者の多くは経営基盤が強固と言い難く、経営基盤の弱い小規模事業者だけで対応していくには限界がある。

その様な地域小規模事業者が、経営環境の変化に対応し、自ら経営のPDC Aサイクルを実践できるまで育成する為に、経営資源の乏しい小規模事業者の強みを見出し、経営環境の変化に対応できる事業計画策定を支援する。小規模事業者が自ら「自社の強み」を見出すことで、経営環境に対応する事業展開・新事業展開計画を作成出来るよう支援する。

また、計画策定後、計画がスムーズに実施できるように、金融機関をはじめ各関係機関と連携し、計画実現に向けた手厚い支援を実施する。

②支援対象

経営相談、金融・税務相談の中で経営状況の分析を行った小規模事業者、及び新事業展開を目指す小規模事業者、事業承継や創業を予定している全小規模事業者を対象とする。

巡回・窓口相談者の他に、事業計画策定セミナーや経営革新セミナー、創業セミナーを開催し、参加した小規模事業者に対し事業計画策定の必要性を伝え、支援対象者とする。

③手段

(1) 事業計画策定

巡回・窓口相談で実施する「ヒアリングシート」での分析結果を基に、各小規模事業者の課題解決に有効な計画を策定する。

セミナー参加者に対しては、「ヒアリングシート」での経営分析によって整理した資料を基に経営指導員等が巡回の上、事業計画策定へ誘導する。

新たな取組み（新事業展開）を実施する小規模事業者については、事業計画策定支援とは別に、新規性・独自性にポイントを置いた事業計画づくりを支援する。

創業については、地元金融機関・ひょうご産業活性化センター等の関係支援機関との連携を密にし、創業者情報等も共有し開業に結び付く計画策定を支援する。

産業競争力強化法に基づく創業支援セミナーも川西市と連携の上、年に3回実施し、

創業に必要なノウハウの伝達にも尽力する。

(2) 事業計画策定セミナー等のフォローアップ

補助金申請を目的とした支援については、事業計画策定の中で、投資等を必要とする計画を選定し、「ものづくり補助金」等の補助金申請の支援を実施する。「ヒアリングシート」を活用し事業所の課題を共有化することで効果的な専門家活用を実施する。

(3) 資金繰り支援

日本政策金融公庫が事業の持続的発展の為の取組に必要な設備資金及びそれに付随する運転資金を低利で融資する「小規模事業者経営発達支援融資制度（第二マル経制度）」の活用を積極的に推進すると共に、その計画策定について支援する。

④目標

小規模事業者と経営指導員等が経営課題や経営目標を十分に理解、共有しセミナーや研修会の参加を施すことで、事業計画策定事業者の増加を図る。

計画策定支援の目標

	単位	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
ヒアリングシート作成 件数（巡回時に作成）	社	—	60	80	90	100	<u>100</u>
事業計画策定セミナー 受講者数	人	—	30	30	30	40	<u>40</u>
創業計画策定セミナー 受講者数	人	—	20	20	20	30	<u>30</u>
事業計画策定事業者数	件	—	30	40	45	50	<u>50</u>
創業計画策定者数	件	—	5	5	5	10	<u>10</u>

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

小規模事業者が、事業計画策定を行い、実際に行動した後、当初計画通り実施出来ているか、未実施項目は何か、その実現のために必要な具体的な対応は何か、という事について検証を行い助言指導する。

①目的

小規模事業者が、事業計画策定後、計画通りに実施出来ているか把握し、未実施項目がある場合、伴走型支援により、計画実施まで支援する。

事業計画策定後の小規模事業者の取組状況を把握し、適切なフォローアップ策をとることを繰り返すことで、小規模事業者の持続的発展的可能な体質作りを行う。

②手段

策定した計画の実行を実現するために、**3ヶ月毎（四半期毎）に巡回**することによって定期的に把握する。その上で、今後のフォローアップについて、今後が必要であろう支援をヒアリングし追加支援を検討する。

③具体的指導内容

1) 定期的な進捗管理・フォローアップ

事業計画が行動計画通りに行われているか確認し、都度フォローアップ策を実施する。小規模事業者との連絡を密にし、伴走型支援で事業が円滑に進むよう支援する。

2) 確認する項目

数字で評価しやすい数量の評価（売上＝数量×単価）と数字で評価しづらい行動目標についての確認を行う。

3) 進捗状況の検証

進捗の遅れ、定性的・定量的目標の未達成要因を特定する。進捗の遅れ、及び未達成要因を除去するために行うべき次の具体的な行動を決める。実行に移すために、さらなる詳細の助言、及び専門家の活用を行う。

④効果

計画を確実に実施することにより、経営課題が解決すると共に、新事業展開が可能となる。その結果、安定した利益の確保に繋げることが出来る。計画策定・検証・フォローアップを繰り返すことで、小規模事業者の経営能力が向上する。

⑤目標

実行支援目標

	単位	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画フォローアップ先	社	—	30	40	45	50	50
創業計画フォローアップ先	社	—	5	5	5	10	10

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(現状)

川西市は、交通の便も良くベッドタウンとして発展してきたが、結果、特色ある産業が育たず、大型店の進出も重なり特に商業小売業の衰退が進んでいる。地域の需要動向についても大まかな業種の動向調査に終わっており、個社に活かせる調査は出来ていないのが現状である。

今後は、個社による自社アンケート調査により顧客の声を収集し、顧客の視点を反映した商品づくり・商品販売につなげるための需要動向調査を実施する。

(事業内容)

①目的

川西市はベッドタウンとして栄え、現在も15万人の人口を抱えている。そんな中、核家族化及び高齢化の進行が著しく見られ、街中には、その様な世帯を対象にした小売店や飲食店が多数存在する。今年度は、その中からベーカリーショップを対象とし、需要動向調査を行う。

ベーカリーショップの多くは、今までの経験と勘による商品作りを行ってきた。結果、殆どの店舗で伸び悩みが見られる。

この様なベーカリーショップの新商品開発を目的に、需要動向調査を行う。

2年目以降については、同様の趣旨から「スイーツ販売店」「居酒屋」「麺提供店」「美容院」を選定の上、各業種に沿った需要動向調査を行う。

②調査方法（アンケート調査と業界誌による調査を併用する）

□アンケート調査

自店舗内で顧客へのアンケート調査（回収枚数100枚）により情報収集を行う。

□業界誌による調査（ベーカリーショップの場合）

業界誌より新商品開発の参考になる情報（一般トレンド）を収集する。

具体的には、【日経テレコム】【日本パン菓子新聞】【ベーカースタイムズ】等から、情報を収集する。収集した情報は3ヶ月毎に取りまとめ分析を行い、小規模事業者へフィードバックする。

③調査項目

□アンケート調査（ベーカリーショップの場合）

- ・属性（性別・年齢・住まい）・味・食感・価格・ボリューム(大きさ)
- ・デザイン・あったら良いと思う商品

□業界誌による調査（ベーカリーショップの場合）

- ・生産量・消費者の好みの流行（健康志向を反映した塩分少な目等）
- ・新商品情報・新技術の情報・新素材の情報

*アンケート調査項目及び業界誌からの情報収集項目は、各業種によって適切な項目を選定する。

④調査結果の活用

アンケート調査結果及び業界誌による調査結果を「よろず支援拠点」の協力を得て分析し、小規模事業者へフィードバックする。その上で、新商品・新サービス開発や販売促進活動における資料として活用する。

⑤数値目標

*** 5年間で、合計5業種55社について調査を実施する。**

	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
支援対象事業者	新商品開発を目指している市内のベーカリーショップ	新商品開発を目指している市内のスイーツ販売店	新MENU開発を目指している市内の居酒屋	新MENU開発を目指している市内の麵提供店	新サービスの開発を目指している市内の美容院
支援する個社の数	10社	10社	15社	10社	10社

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

今までの支援では、見本市や展示会に関する情報提供のみにとどまっていた。

今後は、商品・サービスのブラッシュアップ、出展経費の説明、出展助成金制度の紹介等、見本市や展示会等に出展しやすい環境づくり、域外商工会との連携によるマッチング商談会、B to Bサイトの活用等により、販路拡大の支援を行い、小規模事業者の売上増加や利益確保に貢献できる支援を実施する。

(1) 支援対象

既存の販路だけでなく新たな販路を開拓したいと考えている小規模事業者、新商品・新サービス、独自技術・新技術の売り込みを図りたい小規模事業者を中心に、需要開拓支援を行い販路開拓拡大に導く。

(2) 手法・手段、内容

①見本市、商談会への出展支援

■関係機関が実施する見本市、商談会等の開催情報について、電子メール等を活用し速やかに提供して、出店事業者の増加を図る。

- ・The 商談・販路開拓市 (B to B)
- ・食博 (B to C)
- ・ひょうごチャレンジマーケット (B to B) 年2回
- ・アグリフードEXPO大阪 (B to B)

■経営分析内容、地域の経済動向調査結果等の情報を活用し、見本市、商談会を通じて多数の引き合いや商談が成立するよう指導・助言に努める。

■見本市、商談会出展を目指した商品・サービス等についてブラッシュアップを行う

ため、専門家と共に以下の指導・助言を行う。

- ・商品・サービスや、製品・技術の本質的な商品力向上に関すること。
- ・ネーミング、パッケージの改良に関すること。
- ・広報手段、PR等に関すること。

- 出展商品の販売促進策の立案・助言を行い、認知度向上と売上増加に役立てる。
- 支援の対象者は、都市部での販路拡大を目指す小規模事業者とする。
- 効果としては、見本市・展示会に出展しやすい環境を整備して、潜在的な小規模事業者の出展ニーズに応え、出展件数の増加を図ることが出来る。また、小規模事業者の出展機会の拡大、出展に備えた商品力の向上、PR手法の改善等で、商談数、成約数の増加が期待できる。

②域外商工会（阪神間ブロック商工会）とのマッチング支援

- 域外商工会と連携して、マッチング商談会を開催する。これにより、域外での新規顧客を開拓し、販路拡大を図る。
- 商品・サービスや製品・技術に関する資料作成、プレゼンテーション手法についての指導助言を行い、効果的なPRが出来るよう支援する。
- 参加する小規模事業者への事前情報提供、連携先商工会との綿密な協議を行い、幅広い商談機会を提供する。
- 支援の対象者は、地域で根を張りたい地元重視の小規模事業者とする。
- 効果としては、阪神間において取引先が拡大することで、地域に根を下ろした経営基盤の構築が可能となる。

③ビジネスモールの活用

- 小規模事業者のB to B取引の機会増加を図るため、商談支援サイト「ザ・ビジネスモール」の活用を勧める。企業情報登録では、自社の強み、ブランド名、事業内容に対する効果的なキーワード設定を指導助言し、取引機会の拡大を図る。
- 商談サイトの運用実務をサポートし、成約の拡大を目指す。
- 検索機能（商談件数、商談成立、不成立件数）の活用により、自社商品、製品の市場での実績を確認し、必要に応じて改良を行う。
- 支援の対象者は、全国に広く販路拡大を目指す小規模事業者とする。
- 効果としては、B to Bサイトを活用することで、全国規模に取引先を拡大することが期待でき、営業力に乏しい小規模事業者の弱点を補う事が出来る。

(3) 数値目標

	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
Ｔｈｅ商談・販路開拓市での商談件数	—	5	6	8	10	10
Ｔｈｅ商談・販路開拓市での商談成立件数	—	2	3	4	5	5
食博出展件数	—	2	2	3	3	3
ひょうごチャレンジマーケット応募数	—	2	3	4	5	5
アグリフトEXPO大阪での商談件数	—	3	3	4	4	5
アグリフトEXPO大阪での商談成立件数	—	1	1	2	2	3
域外商工会とのマッチングでの商談件数	—	8	8	10	10	12
域外商工会とのマッチングでの商談成立件数	—	2	2	3	3	5
ビジネスモール登録件数	—	20	30	40	50	50

II. 地域経済の活性化に資する取組

(現状と課題)

川西市商工会では、川西市をはじめとする関係機関と連携し、各種事業に取り組みある程度の成果は挙げてきた。しかしながら、その大部分が一過性の効果を生むのみであり、小規模事業者の売上拡大や販路拡大、需要の拡大に繋がるとは言えない取組であった。

関係機関とは、意見交換をすることはあるものの、各事業の取り組みが小規模事業者の継続的な売上拡大や新たな需要の拡大にあるということの意識の共有は出来ていなかった。

さらに事業に対するフォローアップも充分とは言えず、地域経済活性化に充分寄与したとは言えないのが現状である。

(今後の取組と効果)

今後は、商工会が中心となって、川西市、JA兵庫六甲、観光協会、池田泉州銀行、能勢電鉄等で川西市地域活性化協議会(仮称)を組織し、地域活性化の方向性を共有し、共に手を携えて、域内小規模事業者の持続的発展に向けて意見交換を重ね、意識の共有を図っていく。目的の共有を図った上で事業を実施する事で、売上の拡大や販売力の向上、新たな需要の拡大が図ることが出来、小規模事業者の振興と地域経済の活性化に寄与する。

さらに、この様な効果を広く域内小規模事業者へ周知する事により、事業への参加意欲を高めると共に、地域資源を活用した取組が活性化することとなる。

■地域資源の掘り起し事業

川西市内を南北に横断し沿線地域とともに成長していく能勢電鉄(株)、地域特産品の開発に苦慮しているJA兵庫六甲、川西市と共に地域資源を整備し、新たな地域振興事業を開催し、域内交流や域外交流の活性化を通じて小規模事業者の事業の持続的発展に寄与する。

池田泉州銀行には、ブランド創出から関わりを持ってもらう事で、販路開拓への協力がスムーズに行えるようにする。

過去何回かに渡り、「いちじくを活用した地域ブランド創出事業」を試みてきたが、現状では川西市には「地域資源」を活かした「ブランド」が存在しない。

今回の経営発達計画では、川西市に存在する下記地域資源を再度見直すと共に、新たな地域資源の発掘のための研究を行い新たな「地域ブランド」の創出を行う。

その「地域ブランド」を活用することにより、地域小規模事業者の新品・新サービスの開発に寄与する。

①見直しを検討する地域資源

【林業遺産 くぬぎ】

現在、林業発展の歴史を将来にわたって記憶、記録する『林業遺産』に、川西市黒川地区の『猪名川上流域の里山』を選定されている。

能勢電鉄株の所有地内の『妙見の森ケーブル』周辺に広がる台場クヌギ林がそれである。日本一の里山と呼ばれる貴重な資源であり、保全に努めるとともに、魅力を広くPRしていく必要がある。

【東谷地区】

東谷地域は川西市の北部に位置し、「里山への玄関」「信長ゆかりの山下城跡」「秀吉の多田銀山の精錬」で栄えた町である。大正2年に能勢の産物輸送と妙見山への参詣者を運ぶため、能勢電鉄が開業したことにより、人が集まり、銀行・証券会社・芝居小屋・ダンスホール・カフェ・ビリヤード場などが立ち並ぶ華やかな町であった。現在、「東谷ズム」というイベントが年1回実施されており、イベント期間中、来町者は大正時代の服装で町を歩いている。

【多田地区】

源氏ゆかりの（源満仲）多田神社を中心に古くから栄えてきた地域である。

51回の開催を数える「源氏まつり」は、騎馬武者の出ている県内でも数少ないまつりであり、また懐古行列は、阪神間でも川西市のみが開催しているなど開催形態においても貴重で非常に付加価値のあるまつりとなっており毎年多くの観光客を動員している。

②見直しの方法

委員会を設置し、能勢電鉄や観光協会と連携して研究を行う。研究会においては、外部専門家を活用する。

③方向性を共有する関係者

川西市・JA兵庫・能勢電鉄・観光協会・池田泉州銀行

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組

1. 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

川西市商工会では、平成 24 年度から、入会された会員さんの資金調達を円滑に行うこと目的に地元金融機関 6 行に協力を頂き、新入会員を中心とした交流会を継続開催し、地元金融機関とは連携強化がなされてきた。今後更に地元金融機関や他の関係機関等との連携を強化するために、互いの支援ノウハウを共有し、より良い関係を構築していく。

(事業内容)

(1) 日本政策金融公庫との連携

①情報交換の頻度・方法

マル経融資の斡旋を通じ、日頃から密に連絡を取り合っているが、今後も連携を深め年 1 回「金融機関担当者による職員研修会」を開催する。

②狙い・考え方

最新の金融情報を提供頂く他、各地域の需要動向、支援のノウハウ、その他の施策等の情報を頂くことで、新たな需要開拓を進める基盤を構築する。

(2) 地元金融機関との連携

①情報交換の頻度・方法

金融機関担当者と経営指導員での「担当者支援会議」を年 1 回実施し、各機関の支援情報を交換し、連携出来る支援情報を共有化する。

②狙い・考え方

各金融機関によって、支援スキルが異なる。様々な業種・形態の小規模事業者を支援する上で、各金融機関の得意とする分野で協力して頂くことで、小規模事業者の販路開拓・売上拡大に寄与することが出来る。

(3) 専門家活用における連携

①連携先

兵庫県よろず支援拠点・公益財団法人ひょうご産業活性化センター

②情報交換の頻度・方法

兵庫県よろず支援拠点については、高度な専門知識を必要とする支援について専門家の派遣を依頼する。

公益財団法人ひょうご産業活性化センターについては、商店街の空店舗助成金にて創業する際、連携し創業者の支援にあたる。

③狙い・考え方

専門家派遣については、小規模事業者の抱える課題の難易度や規模により、それに沿った専門家を依頼することが大切となる。高度な知識を必要とする課題については兵庫県よろず支援拠点で解決を図る。また、創業に関しては助成金等の窓口である公益財団法人ひょうご産業活性化センターと連携することで、スムーズな創業支援が可能となる。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) OJT

一つの案件にチームで取り組み、人脈やネットワーク、技術など職員同士がお互いのノウハウ共有に努めることで組織力を高め、質の高い事業者支援に結び付けていく。また、経営支援の成果や巡回等で知り得た一週間の経営課題をまとめ全職員が共有、週に一回全職員で振り返ることにより支援能力の向上に努める。

若手職員の支援ノウハウの習得には、経営計画策定等の支援力向上研修の受講や全国商工会連合会から発刊された「月刊商工会」を活用、また巡回訪問や個別相談業務において、ベテラン職員とペアで小規模事業者を支援することを通じて、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶなど、OJTを基本とした支援能力の向上に努める。

(2) 研修【OFF-JT】

OJTで不足している支援ノウハウをピックアップし、その課題解決のため研修を受講する。県連合会や中小機構等の主催する研修に年間1回以上参加し、経営分析の手法や事業計画作成における不足する支援スキルの向上を図る。また、研修参加者に対して受講内容を全職員にアウトプットする場を設け、自らに対しての研修フォローを行なうと共に、全職員に対して支援スキルの共有化を図る。

(3) 目標

【若手職員】

若手職員は、事業計画策定・経営分析等の支援について先輩指導員の指導の下、取り組むとともに、先輩指導員の専門家派遣にも同席し、資質向上を目指す。

同席をしたことで、気づいたこと、理解が深まったことを、必ず支援事例ファイルにまとめて、問題抽出能力やヒアリング能力を高める。

(目標) 若手職員一人当たり (経営支援実績10年未満)

取組み	単位	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
県連・中小機構研修	回	3	3	3	3	3	3
専門家派遣の同席数	回	2	3	4	4	5	5

【管理職等：チーフコーディネーター (兵庫県連独自の役職)】

チーフコーディネーターは県連合会で年3回以上開催されるチーフコーディネーター連絡研修会においてより高い専門知識及び情報を得て、その得た情報を川西市商工会の経営指導員全員に開催後1週間以内に情報を共有する。

(目標) 管理職 (課長補佐を含む)

研修名	単位	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
県連・中小機構研修	回	2	2	2	2	2	2
チーフコーディネーター会議の情報共有	回	3	3	3	3	3	3

(4) 組織内支援ノウハウ共有化

①ヒヤリ・ハット報告会の実施

従来は各担当者のみ情報を保有しがちとなっていたが、毎月1回のヒヤリ・ハット報告会で、会員の事前のトラブル回避につながりそうな情報や会員の支援に役立ちそうな支援ノウハウを職員全員で共有し、資質の向上を図る。

②情報の閲覧

経営指導員等が習得した支援ノウハウ、及び小規模事業者の経営状況の分析結果等の情報を書庫に保管することで、経営指導員等がいつでも閲覧できるよう整理、収納する。

(目標) 全員 (課長補佐を含む)

研修名	単位	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
ヒヤリ・ハット報告会	回	—	12	12	12	12	12

3. 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

経営発達支援事業を進めるにあたり、事業の妥当性、公平性、適正性を確保するため、(仮称)事業評価委員会を発足し、支援する立場、受ける立場のものが一堂に介し、事業を総合的に評価する。

この委員会は、毎年開催され、事業の評価、見直しを実施するとともにその結果を公表し、商工会の実施する経営発達支援事業の効果的なPDCAサイクルを構築することを目的とする。

(取組み内容)

(1) 委員会構成

委員会は、経営発達支援事業を、より効果的なものにするための諮問機関と位置づけ、事業の評価、及びアドバイスを得的場とする。

小規模事業者を支援する立場、及び支援を受ける立場に外部協力機関を加え、外部有識者にとりまとめ頂くことで、公平、公正な事業評価を目指す。

区分	対象者、及び期待される役割
外部有識者	外部専門家の中で、支援に精通している専門家に委嘱する。 事業評価を的確にとりまとめ頂き、大所高所より、是正の指導を行って頂く
行政	兵庫県阪神北県民局、及び川西市より、委員の派遣を頂く 行政の意向を反映させ、地域の事情に即した事業の遂行に際してご助言頂く
商工会	会長及び事務局長とする 評価のための情報を収集し、委員会に提示、諮問する役割を担う
小規模事業者代表	支援を受けた小規模事業者又は支援を深く理解した小規模事業者の中から選任 支援のわかりやすさ(適正度)、お役立ち度(貢献度)、及び満足度の理由について説明頂く

(2) 委員会の役割

商工会事務局が小規模事業者へのアンケート結果に加え、委員会での発言を含め、評価のための情報を集約させ、得られた情報に基づいて、評価、分析、とりまとめを行う。委員会にて、事業を見直し、効果的なPDCAサイクルを構築する。

役割	内容説明
情報収集	評価者は原則支援を受けた小規模事業者とし、アンケートとヒアリングを実施するアンケートは簡素な内容とし、端的に分析、評価できるよう内容を工夫する 委員にも支援を受けた実績ある方に就任して頂き、委員会にて忌憚の無いご意見を頂く
事業評価	実施している事業について是非を判断し、必要に応じて取り組み方法を是正する 委員会は、諮問事項、及び評価に必要な情報を事前に提供して開催される まず、前年度評価を踏まえて事業計画書が策定されているか確かめる それを踏まえて事業の成果を総括し、年度計画に反映させる改善点を指摘する
分析・とりまとめ	委員会にて得られた意見をもとにして、事業内容を分析し、報告書にとりまとめる 継続、及び是正に関する意見をもとに内容を検討し、次年度事業計画に反映させる 反映は、実施項目、実施方法、実施回数、実施時期などにおいて実施される 報告書は、結果をすべて網羅した本編と、評価結果に重点を置く簡易版を作成する

(3) 評価者

対象は、支援を受けた小規模事業者のうち事業計画の策定支援と実行支援を受けた方全員に対して、アンケートを実施する見込みである。(評価方法自体を委員会で諮って決める)

このうち、30名程度(経営指導員ひとり約7名)を目安としてヒアリングを行い、支援に対する評価をたずねる他、支援した成果について教示頂く。小規模事業者の持つ意見を評価、見直しに的確に反映する。

(4) 評価基準

事業に対する評価は、適正な経営発達支援事業に取り組む上で、極めて重要であり、委員会での諮問によって、公正、かつ適正な評価のもと、次年度事業計画に反映させる。

事業年度終了から、翌事業年度開始まで、切れ目無く支援を継続させるため、アンケートによる調査項目は極力簡素に設計し、回収率の向上、回収、及び取りまとめの早期化を目指す。調査の項目は、以下の3点とする。

項目	ねらい
理解度	【適正度】 支援の方法が、適切であったか。親身に親切、ていねいで寄り添った伴走ができていた?
お役立ち度	【貢献度】 支援の効果はあったのか。具体的にどう役立ち、その結果、どのように業績に反映されたか
満足度	【総合評価】 経営指導員の対応や商工会の提供するサービスについての総合的な評価はどうか

(5) 事業の是正、見直し

評価される評価委員は、日頃小規模事業者の支援や商工会運営に深く携わっている訳ではないため、容易に理解でき、客観的な評価シートを用意する。

実施する経営発達支援事業の項目、その取り組みの内容、及び小規模事業の意見を、一覧表にとりまとめ、小規模事業者が、どのように感じ、評価されているかが、わかるようにする。

委員には、指針の内容を十分に説明しつつ、事業が計画、実行された結果を評価し、以下の点については是正することとし、評価結果をとりまとめる見込みである。

①実施項目

不要と思える効果の期待が乏しい事業はないか。廃止、追加すべき事業はないか。

②実施方法

必要と思えるが、成果は得られたのか。進め方、取組みに改善すべき事項はないか。

③実施回数

有効ではあったが、回数は適当であったか。多すぎないか、少なすぎないか。

④実施時期

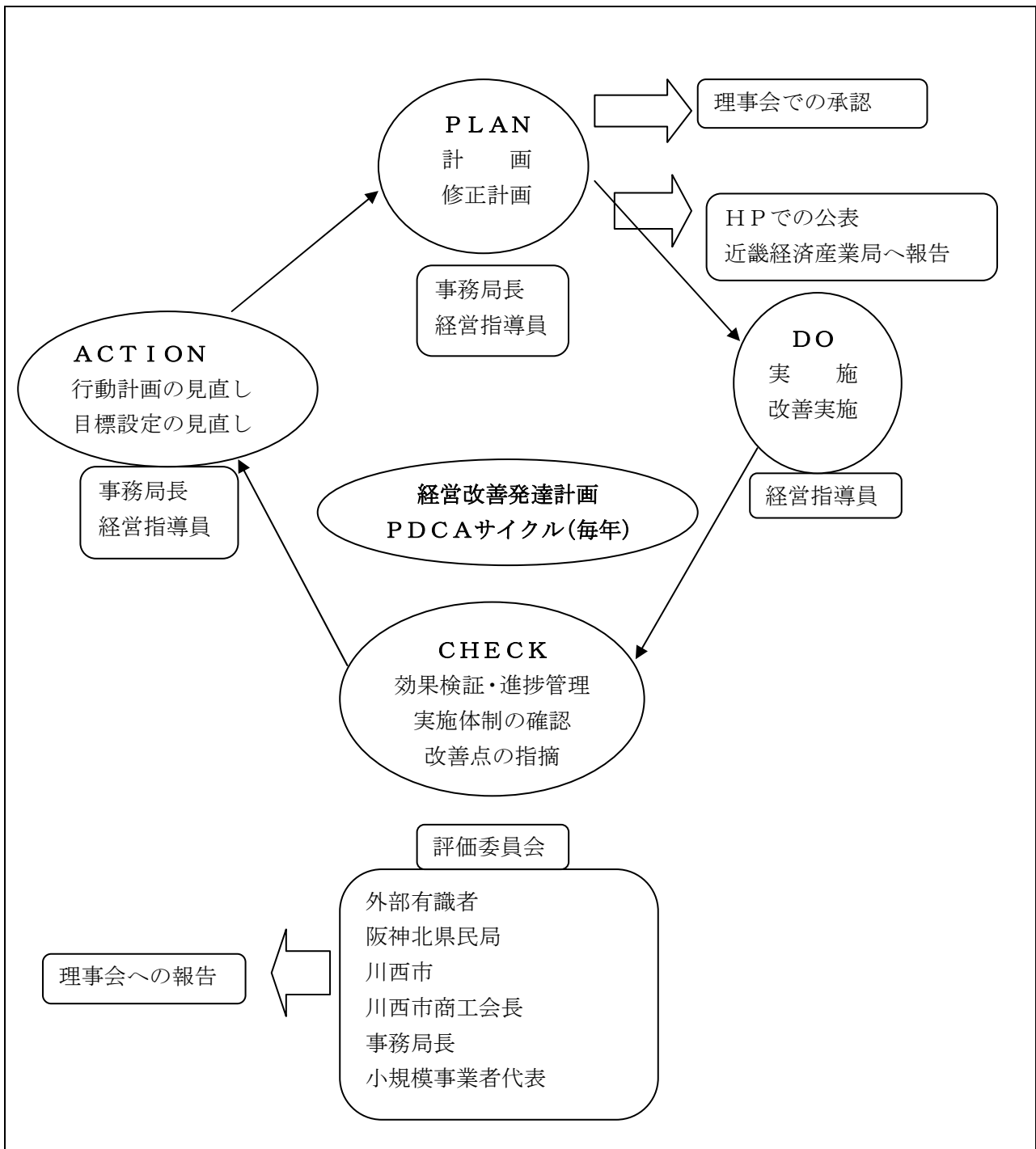
方法も回数も適当ではあったが、実施する時期に問題はなかったか。

(6) 公表の方法

委員会にて得られた情報は、速やかに公表する方向である。

とりまとめられた報告書は、商工会に常備し、いつでも誰でも閲覧できるものとする。所管官公庁に報告すると共に、支援の主たる主体者である小規模事業者はもとより、商工会と連携、協力頂ける機関等に対しては、持参して概況を報告することで、より一層の事業協力を依頼する。

区 分	内 容 説 明
商工会 常備	報告書本編及び簡易版を常備し、管内小規模事業者及び市民がいつでも閲覧できるものとする 閲覧は、特に制限することなくすべて開放し、事業への関心度を高める
会報誌	定期的に発行している会報誌に簡易版を同封してお届けする 報告書の一部を抜粋して掲載することで事業の認知度向上を図る
巡回指導	経営指導員が行う巡回指導において、地域経済動向や地域販売機会情報とともに、商工会が何に取り組んでいるのか、その内容について説明のうえ、お届けする
報告	互いの役割を認識し、相互補完関係にある連携先においては、出向いて結果を報告する 経営発達支援事業にご協力頂いて先においても可能な限り、説明に出向く
ホーム ページ	ホームページは、小規模事業者の取組みを発信できるよう整備するとともにダウンロードできるようサイトを構築して、誰でも閲覧可能とする



(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

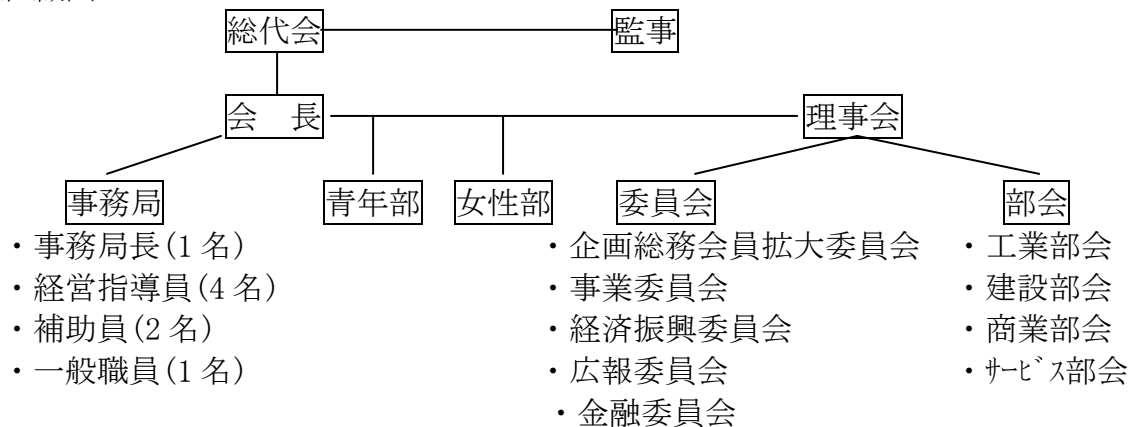
(平成 29 年 1 月現在)

(1) 組織体制

①実施体制

	担当事業	統括責任者	主担当者	担当者
個社支援	地域経済動向調査 経営状況分析 事業計画策定支援 事業計画実施支援 需要動向調査 新たな需要の開拓に寄与する事業 情報交換・管理	事務局長	事務局次長	経営指導員 3 名 補助員 1 名
地域活性化支援	地域資源の見直し事業	事務局次長	事務局主幹	補助員 1 名 一般職員 1 名
支援力向上の取組	資質向上の取組 組織内ノウハウ向上・共有化	事務局長	事務局次長	
評価・見直し	評価委員会	事務局長		

②組織図



(2) 連絡先

川西市商工会 経営支援課
所在地 : 兵庫県川西市出在家町 1 番 8 号
電話番号 : 0 7 2 - 7 5 9 - 8 2 2 2
FAX 番号 : 0 7 2 - 7 5 9 - 8 0 1 0
メールアドレス : info@e-kawanishi.com
URL : <http://www.e-kawanishi.com>

(別表 3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	29年度 (29年4月 以降)	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	5,000	3,500	3,500	3,500	3,500
動向需要調査	1,500	0	0	0	0
事業計画策定	500	500	500	500	500
セミナー開催	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
地域活性化	500	500	500	500	500

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
国補助金、県補助金、市補助金、県連合会補助金、会費、手数料、共済受託料

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
<p>1. 事業計画策定支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none">・ 事業計画セミナーの開催・ 事業計画書の作成支援・ 専門家による助言・ 支援メニューの提供・ 資金調達支援 <p>2. 地域経済の活性化に資する取組</p> <ul style="list-style-type: none">・ 商人ゼミにより地域商店街の活性化・ 観光資源の掘り起こし <p>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こと</p> <ul style="list-style-type: none">・ 認定支援機関懇談会・ マーケティング関連勉強会・ プレスリリース関連研修会
連携者及びその役割
<p>1. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>(連携機関)</p> <p><input type="checkbox"/>兵庫県商工会連合会 <input type="checkbox"/>兵庫県よろず支援拠点 <input type="checkbox"/>日本政策金融公庫尼崎支店 <input type="checkbox"/>公益財団法人ひょうご産業活性化センター <input type="checkbox"/>中小企業基盤整備機構</p> <p>(連携内容・効果)</p> <p>事業計画策定において、特許・法律等の専門的な知識・経験を特に必要とする場合には専門家と共に支援し、より掘り下げた経営計画を策定する。</p> <p>また日本政策金融公庫と連携することで、経営資源が乏しい小規模事業者でも計画により「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用する事が出来、計画の実行実現性が高まる。</p> <p>商店街の空店舗対策等について、持続的発展的な事業所の開業を支援する。</p>

2. 地域経済の活性化に資する取組

(連携機関)

川西市・JA 農協・能勢電鉄・観光協会・池田泉州銀行・観光協会

(役割)

川西の地域資源・観光資源を見直し、且つ新たなブランドを創造をしていくためには、川西市及び農協、電鉄会社とそれぞれの良さを融合させることが必要となる。

また、既存文化を域外に発信していくため、観光協会と連携を密にし地域ブランドの創造を図る。

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

(連携機関)

日本政策金融公庫 尼崎支店

池田泉州銀行・尼崎信用金庫・京都銀行・みなと銀行・但馬銀行・山陰合同銀行

関西アーバン銀行

(役割)

新入会員を交えての交流会も並行して実施することで、相互の事情を深く理解しあえる場となると共に、会員間での異業種交流・商談会のきっかけとなる。

担当者間での交流会では、専門家を招いての支援ノウハウの勉強会を共同で開催し、相互のスキルアップを図る。

これにより、事業者への金融支援が円滑となり、効率的な事業計画実行支援が行える。

(連携機関)

兵庫県よろず支援拠点 公益財団法人ひょうご産業活性化センター

(役割)

専門家派遣については、小規模事業者の抱える課題の難易度や規模により、それに沿った専門家を依頼することが大切となる。高度な知識を必要とする課題については兵庫県よろず支援拠点で解決を図る。また、創業に関しては助成金等の窓口である公益財団法人ひょうご産業活性化センターと連携することで、スムーズな創業支援が可能となる。

(連携先名簿)

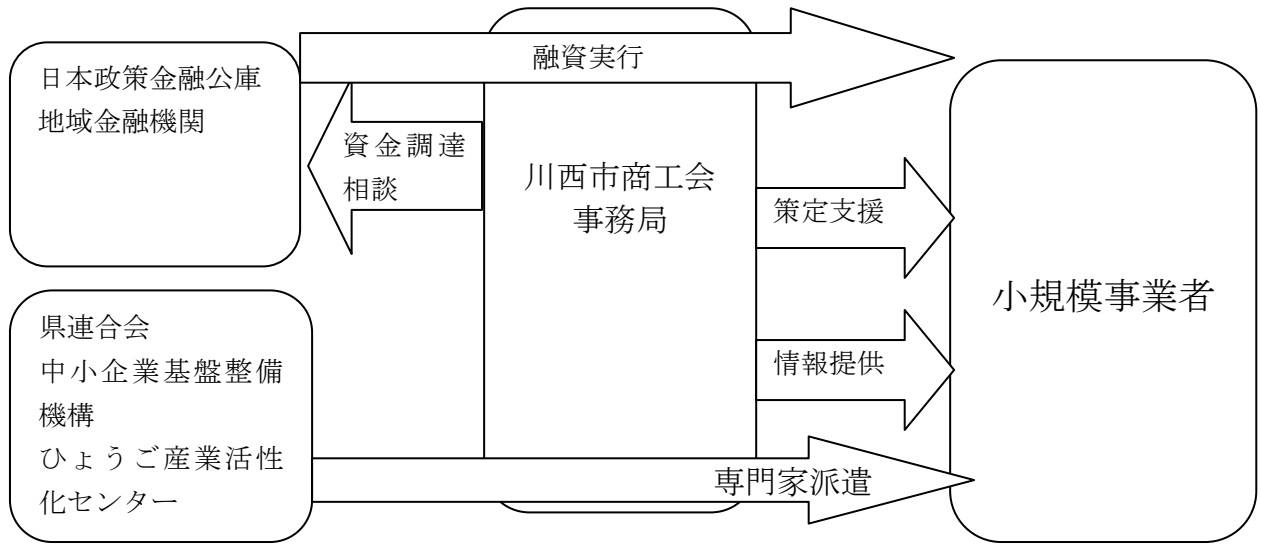
連携者	代表者名	所在地	連絡先【TEL】
公益財団法人ひょうご 産業活性化センター 兵庫県よろず支援拠点	理事長 榎本輝彦	神戸市中央区雲井通 5-3-1 サンパル 6F	078-291-8518
兵庫県商工会連合会	会長 志智宣夫	神戸市中央区花隈町 6-19	078-371-1261
川西市	市長 大塩民生	川西市中央町 12-1	072-740-1111
川西市観光協会	会長 福本賀郎	川西市中央町 12-1	072-740-1161
日本政策金融公庫 尼崎支店	支店長 矢ヶ崎雅巳	尼崎市東難波町 4-18-1	06-6481-3601
JA 兵庫六甲 川西支店	支店長 野田武司	川西市栄根 2-6-37 川西 JA 総合センタービル 1 階	072-759-6971
JA 兵庫六甲 東谷支店	支店長 三浦守	川西市見野 2 丁目 29-4	072-794-1021
JA 兵庫六甲 多田支店	支店長 野田重雄	川西市多田桜木 2-11-21	072-793-1551
JA 兵庫六甲 川西営農支援センター	センター長 富士原登志浩	川西市下加茂 1-27-5	072-757-3575
能勢電鉄株式会社	代表取締役 城南雅一	川西市平野 1-35-2	072-792-720
池田泉州銀行川西支店	支店長 須磨正尚	川西市栄町 2 0 - 1	072-759-4761
尼崎信用金庫川西支店	支店長 幸田 務	川西市小花 1 - 4 - 9	072-759-3811
京都銀行 川西支店	支店長 柏原光雄	川西市栄根 2-6-32 VERTRAUEN BUILDING 1 階	072-756-8311
みなと銀行 川西支店	支店長 佐田浩行	川西市中央町 7 - 2 2	072-759-3621
但馬信用金庫川西支店	支店長 上山哲男	川西市小花 1-12-15	072-755-4786
山陰合同銀行阪神北支店	支店長 吉田修	川西市中央町 3 - 6 川西太陽ビル 5 階	072-755-0310
関西アーバン銀行 川西うね野支店	支店長 三浦紀彦	川西市大和西 2-2-5	072-794-2211

*池田泉州銀行については、川西支店の他に「多田支店」「山下支店」「多田グリーンハイツ支店」「清和台支店」「うねの支店」とも連携するが、代表して川西支店との連絡連携を実施する。

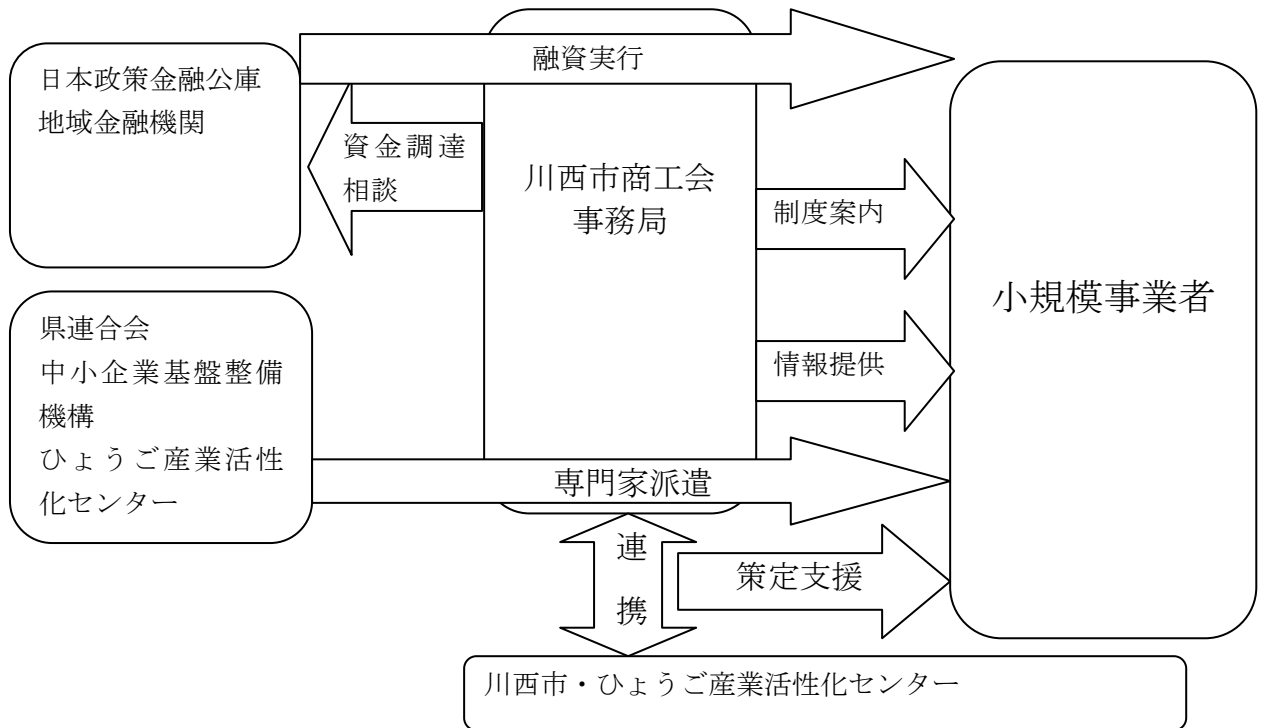
*尼崎信用金庫「多田支店」及び関西アーバン銀行「川西支店」も同様に連携するが、上記支店が代表して連携する。

連携体制図等

1. 事業計画策定支援に関すること

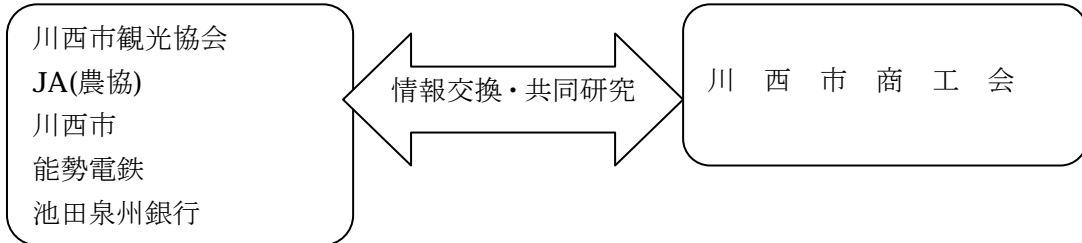


【創業支援（空き店舗活用）】



2. 地域経済の活性化に資する取組

【観光資源掘り起し】



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こと

