

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果(結果)

(1) ひょうごプラチナ企業創出事業

【事業名】A事業 (①②の別: ②) ひょうごプラチナ企業創出事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

成長期にある県内中小企業の経営力強化を支援し、経営品質の向上を図るとともに中堅企業への成長を促すため、汎用的なビジネス・フレームワークであるPDCAサイクルを学び実践指導まで行うセミナー等、経営者の資質向上に向けた取組を実施する。

さらに、将来的に優秀な企業を評価顕彰する認定制度を創設することにより県内企業のモチベーションを高め、もって兵庫県経済の活性化を図っていく。

【成果(結果)〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

1. プレセミナー: 参加企業数 171社
2. 顧客価値創造セミナー: 参加企業数 223社
3. 自己評価・外部評価実施企業数: 28社
4. 経営計画策定・計画に基づく改善実施企業: 28社
5. プラチナ企業認定: 2～3社を見込む

課題: 1. 事業周知の方法

コロナ禍において、実際に企業を集客するのが困難であった。

2. 想定以上の企業ニーズへの対応

計画以上に参加企業が多く、事業の質をどう確保していくかが課題。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

	計画	実績
プレセミナー参加企業数	250社	171社
顧客価値創造セミナー参加企業数	100～150社	223社
自己評価・外部評価実施企業数	10社程度	28社
経営計画策定・計画に基づく改善実施企業	10社程度	28社
プラチナ企業認定	2～3社を見込む	2～3社を見込む

「プレセミナー参加企業数」のみ実績が計画を下回った。しかしこれは、コロナにより実際に集客し説明するのが困難となった特殊要因である。他はすべて計画を上回る実績をあげている。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

新型コロナウイルスの影響下にありながらも、今後の経営や事業展開を積極的に検討し、経営改善を図っていくとする前向きな経営者が多数存在していることから、中小企業支援機関として、そういった積極経営を実践しようとする経営者を支援する必要があることが令和2年度の取組により明らかになった。

今後は、成長期にある県内中小企業の経営力の強化や経営品質の向上を図るための実践的取組として経営改善計画や事業推進計画を専門家の支援を受けながら実践していく。さらに3年目には、価値共創経営を実践できた優秀な企業を評価顕彰する認定制度を創設することにより被選定企業のみならず、そのシナジー効果として県内企業のモチベーションを高め、もって兵庫県経済の活性化を図っていく。

注1) 上記項目について詳細に記載してください。

注2) 成果(結果)の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注3) 成果物(報告書・アンケート集計物・DVD等)、記録用写真等があれば提出してください。

(2) 新規投資の促進による、多様な産業力の活用と新たな事業機会及び雇用の創出

【事業名】事業名のほか、A事業①②、B事業の別も記入してください

A事業②：新規投資の促進による、多様な産業力の活用と新たな事業機会及び雇用の創出

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

兵庫は、神戸港開港以来、海外へ向けた日本の玄関口として、また重厚長大産業を中心とする日本のモノづくりの一大拠点として発展してきた。しかし、産業構造と国際環境の変化、東京一極集中と少子高齢化・人口減少が進み、これまでの取り組みの継続のみでは、次代に向けた発展が期待できない状況に立ち至った。

県内では創業期を脱し成長段階にある企業の多くが経営計画を立てておらず、PDCAサイクルを回せずに成長が阻害されているので、安定期に至るさらなる成長のために、汎用的なビジネス・フレームワークであるPDCAサイクルを学び実践指導まで行うセミナー等を開催し、経営者の資質向上を通じて県内企業の経営力強化を支援する。

また、首都圏等に出向いて、県外企業と県内企業のビジネスマッチングを図ることにより、県内中小企業の事業拡大を支援する。

もって、県内中小企業の売上額の増加と県内雇用の創出につなげる。

【成果（結果）〈実施事業の内容・実績、実施した結果生まれた新たな課題等〉】

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

2 新規投資・ビジネスマッチング促進事業

(1) ひょうごビジネスセミナー

目 的：首都圏企業に兵庫の地域や県内企業の特性を直接 PR し、ビジネスマッチング、事務所誘致等を促進するためのセミナーを開催する。

時 期：令和2年11月27日（金）

場 所：秋葉原 UDX 南ウイング 6F UDX カフェ（東京都千代田区外神田 4-14-1）

成果等：兵庫県内で大型プロジェクトを展開する首都圏企業の代表による事例紹介やひょうごでの創業・取引拡大に向けた支援メニュー等を PR した。参加者へアンケートを実施して兵庫県内企業とのビジネスマッチングの要望等を確認し、後日企業訪問等を行いフォローアップを実施した。

課題等：年度当初に新型コロナウイルス感染拡大により緊急事態宣言が発令されたため、委託先選定等の準備作業が遅れた。また、開催直前まで開催方法や感染対策等の検討に時間を要した。

(2) Bio Japan 2020 への出展

目 的：横浜で開催される標記事業にブース出展し、来場した企業関係者に兵庫県内企業を PR し、ビジネスマッチングを図る。

時 期：令和2年10月14日（水）～16日（金）

場 所：パシフィコ横浜（横浜市内西区みなとみらい 1-1-1）

成果等：展示会ブースへの来場者へアンケートを実施して、兵庫県内企業とのビジネスマッチングの要望等を確認した。後日企業訪問等を行いフォローアップを実施した。

課題等：新型コロナウイルス感染拡大を受け、当初計画していた福岡市での展示会に続き次に予定した名古屋市での展示会も開催中止となり、計画変更を余儀なくされた。

(3) PR パンフ作成

目 的：各種イベント、企業訪問時における配付・説明用に、以下内容を取りまとめたPRパンフを作成する。

- ・ひょうごのビジネス環境
- ・ひょうご産業活性化センターのビジネスマッチング事業
- ・兵庫県の事務所立地支援制度 等

概 要：ひょうごビジネスPRリーフレット 3,000部作成

成果等：Bio Japan2020 への出展、ひょうごビジネスセミナー開催時に参加者へ配布するなどし、ひょうごのビジネス環境等を広くPRできた。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

2年度事業の成果を踏まえ、新型コロナウイルス感染拡大の動き、内外の経済活動の復旧状況等を見ながら、ビジネスマッチング及び事務所誘致の促進に向け、企業への直接的な働きかけの機会を拡大する方向で取り組む。

注1) 上記項目について詳細に記載してください。

注2) 成果（結果）の内容について、別途、お伺いすることがあります。

注3) 成果物があれば提出してください。