

(別紙2)

3. 助成対象事業の成果(結果)

【事業名】A事業 (①②の別: ②) 県内企業の経営力強化支援と新規投資・ビジネスマッチング促進による新たな事業機会・雇用の創出

(1) 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、経営環境やSDGs、ステークホルダー分析、アクションプランの作成・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、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年目事業】

1. プレセミナー: 参加企業数 127社
2. 顧客価値創造セミナー: 参加企業数 309社(延べ数)
3. 自己評価・外部評価実施企業数: 15社
4. 経営計画策定・計画に基づく改善実施企業: 15社
5. プラチナ企業認定: 2~3社を見込む

【2年目事業】

1. 改善実施: 実施企業数 27社
2. 専門家支援: 支援企業数 延べ 109社

課題: 1. コロナ禍において、事業周知の方法や実際に企業を集客するのが困難であった。

2. 企業ニーズが想定以上に変化しており、その対応や事業再構築が課題。

3. 当該事業による取組を県内企業に波及させていくための実効性ある取組が必要

【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	127社
顧客価値創造セミナー参加企業数	100~150社	309社(延べ数)
自己評価・外部評価実施企業数	10社程度	15社
経営計画策定・計画に基づく改善実施企業	10社程度	15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」の実績が計画を下回った。これは、コロナによりまん延防止措置が実施されるなど、実際に集客し説明するのが困難となったことなどが要因である。

今後は、認定企業の決算計数や雇用増加等の実績値を分析し、事業効果の検証を行ってきたい。

【今後の進め方(波及効果を含めて)をどうするのか】

コロナ禍の影響を受けている状況下ではあるが、積極的に事業の再構築を図っていこうとする前向きな経営者が多数存在していることが、令和3年度の取組によりさらに鮮明となった。

また、経営改善のための実践的取組として経営改善計画等の作成を専門家の支援を受けながら実践してきたことで、より具体的に企業価値を高めるための方策や方向性が見えてきた。

今後については、3年目の取組として、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し、顕彰するほか、広く広報・発信することにより、被選定企業以外の県内企業に、シナジー効果を波及していくことで、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。

(2) 新規投資・ビジネスマッチング促進事業

【目的〈課題認識、方向性、目標、事業実施計画等〉】

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〉】

(1) Japan Robot Week in Aichi への出展

目 的：愛知県で開催される標記事業にブース出展及び会場内でセミナーを実施し、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3年9月9日（木）～12日（日）

場 所：Aichi Sky Expo（愛知県国際展示場）

課題等：新型コロナウイルス感染拡大を受け、直前に開催中止となったため、計画変更を余儀なくされた。

(2) モノづくりフェア 2021 への出展

目 的：福岡県で開催される標記事業にブース出展及び会場内でセミナーを実施し、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3年10月13日（水）～15日（金）

場 所：マリンメッセ福岡

成果等：展示会ブース来訪者、セミナー参加者への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。

(3) ET&IoT 2021 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3年11月17日（水）～19日（金）

場 所：パシフィコ横浜

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。

【評価〈目標の達成度〉、数値の検証等】

ビジネスマッチング2社

- ・「モノづくりフェア2021（福岡）」で名刺交換した企業を後日訪問。兵庫県内のものづくり中小企業と個別にマッチングを実施。
- ・「ET&IoT 2021（横浜）」で名刺交換した企業に対し企業訪問を依頼するもコロナ禍で延期となり、現在日程調整中（4月上旬予定）。

【今後の進め方〈波及効果を含めて〉をどうするのか】

3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等誘致の促進に向け、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（報告書・アンケート集計物・DVD等）、記録用写真があれば提出してください。