

地方創生推進交付金等対象事業 効果検証シート（外部有識者評価用）

効果検証 実施日	令和3年8月4日	検証組織	岸和田市総合戦略 アドバイザー会議	検証対象年度	R2年度
-------------	----------	------	----------------------	--------	------

★効果検証の流れ

Step1 担当課による説明

基本情報、事業概要、KPI、
前年度実施内容、自己評価
結果等を説明します。

Step2 アドバイザーの意見聴取

KPIの達成度を踏まえて、
様々な視点から意見を聴取
します。

Step3 外部評価のとりまとめ

前年度の事業内容がKPI
達成に有効であったか
どうか評価します。

※検証結果は事業担当課（実施主体）にフィードバックし、事業改善につなげます。

■基本情報

事業名	ビジネスサポートセンター創設による岸和田イノベーション促進事業					
連携自治 体	岸和田市					
実施 交付金	R1	☐	R2	☐	R3	☐
		推進		推進		推進
総事業費	27,376千円		36,674千円		63,036千円	

■事業実施主体（市単独以外の場合）

実施主体 名称	岸和田ビジネスサポート協議会	設立時期	令和元年4月
構成メンバー	岸和田市、商工会議所、日本政策金融公庫、池田泉州銀行、大阪信用金庫、関西みらい銀行		

■事業概要

目指す将来像 （地方創生の姿）	地域に密着した事業を行う中小企業は、その高い技術力を活かして多様化する課題に対応した製品や、独創的な商品・サービスを創出するとともに、多くの働く人やそのニーズに応じた雇用機会を提供するなど、地域活性化の観点から極めて重要な役割を有している。 一方で、本市における中小企業数は減少の一途をたどっており、過去7年間（2009年～2016年）に929の中小企業が減少した（総数：6,618→5,689、製造業：802→718、卸売業・小売業：1,691→1,326）。 これらの中小企業の減少に歯止めをかけるためには、新たな企業を生み出すための希望者に対する創業支援や、これまで以上の生産性向上や事業拡大、販路開拓等による「稼ぐ力」を高め、魅力を創出することで企業の成長を促進することが重要である。 そのため、ビジネスサポートセンターを設置し、創業希望者や課題を抱える中小企業に対して、専門的かつ実践的な解決力のある人材がチームとなり、ビジネスモデルの構築、資金調達、販路開拓、人材育成・確保等といった、企業が参入・成長していくために必要な支援を総合的に行う。そして、企業の経営力向上と地域における稼げる産業の育成を図り、ひいては雇用の質・量の確保、人口流出抑制・流入拡大、市民所得の拡大によりまちの活性化を目指す。
--------------------	---

構造的な課題 (上記を阻む課題)	●各支援主体によるバラバラな支援体制 創業希望者や中小企業に対しては、本市をはじめ商工会議所や金融機関等の支援機関が、各々において企業情報を保有し、助成金・補助金等の制度活用支援、経営相談・アドバイス支援等を別々に実施してきた。そのため、得意分野を活かした企業支援、一元的で効果的な支援が展開できていない。 ●稼ぐ力の欠如 本市の基幹産業である製造業に着目すると、特化係数(付加価値額)において、鉄鋼業(5.70)、金属製品製造業(3.06)、はん用機械器具製造業(2.34)が上位となっているものの、特化係数(労働生産性)では鉄鋼業(1.02)のみが高水準となっている。また、卸売業・小売業では、建築材料・鉱物金属材料等卸売業(1.40)と飲食料品小売業(0.74)が特化係数(付加価値額)で高水準であるが、特化係数(労働生産性)はいずれも低水準となっている(数値はいずれも2012年)。つまり、市内中小企業は高品質な製品を製造・提供している一方、効率的に利益をあげている状況ではなく、「稼ぐ力」が不十分である。 ●企業が求める支援体制の未構築 2013年に本市が実施した企業向けアンケートでは、商業では「競争の激化」(38.6%)が経営上の課題として多く挙げられ、製造業では「他社との競合激化」(27.0%)が挙げられており、さらに「収益力」(25.2%)、「顧客の確保(減少)」(22.1%)も課題となっている(3,088社を対象に経営上の課題について調査を実施)。つまり、商業、製造業に共通した課題として、競争激化に対応する知恵や工夫など、設備投資に頼らない経営支援が求められているが、本市においてはそのような支援体制の構築が実現できていない。
	●企業支援ネットワークの構築と協議会設立 本市、商工会議所、金融機関等でこれまでの企業支援の強みを活かしたネットワークを構築し、ノウハウを存分に活用した効果的な運営を図るため岸和田ビジネスサポート協議会を設立する。 ●岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Bizの設置 創業希望者や中小企業に対して各企業支援主体のノウハウを活用した企業支援を行うため、岸和田ビジネスサポート協議会により岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Bizを設置する。ここでは、各主体の企業支援策を一元的に提供できるワンストップ窓口を設け、効果的に支援を実施する。 また、岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Bizの設置にあたっては、センター長及びプロジェクトマネージャーを全国公募により募集し、専門的かつ実践的な解決力を有する人材の確保を行い、スキルアップのための研修を経て配置する。 ●岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Bizの運営 岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Bizにおいては、専門的かつ実践的な解決力を有する人材がチームとなって取り組み、クリエイティブな発想や様々なアイデアを助言するなど、創業希望者や相談企業の持つポテンシャルを徹底的に掘り起こす。そして、創業希望者や相談企業に対し伴走しながら課題解決に導き、直接的な成果を生み出す。 本市、商工会議所、金融機関等が企業支援のネットワークを構築し、岸和田ビジネスサポートセンター Kishi-Bizを運営することで、それぞれがもつ多彩な支援策を一元的かつ効果的に提供することができる。 また、専門的かつ実践的な解決力を有するチームのアドバイス等により、創業希望者や相談企業が今までは見出せなかったポテンシャルを発見・強化することで、企業の生産性向上や事業拡大等をはじめとする「稼ぐ力」を向上させることができる。

■ KPI (重要業績評価指標)

	指標名	単位	R1	R2	R3	R4	R5	R2
			目標値	目標値	目標値	目標値	目標値	達成
			実績値	実績値	実績値	実績値	実績値	
①	支援による創業件数	件	3 0	12 7	24	27	30	×
②	支援による課題解決件数	件	4 6	26 180	76	96	120	○
③	ビジネスサポートセンター支援件数	件	152 121	732 999	1,024	1,376	1,798	○
④	相談リピート率	%	50.0 75.5	70.0 71.1	75.0	77.5	80.0	○

■R2年度実施内容（事業経費ベース）

※事業経費は、事業実施主体における総事業経費。

1 企業経営支援事業【事業経費:36,674千円】
(1)事業運営関連（36,674千円） ・令和2年2月18日に岸和田カンカンバイサイドモール内に岸和田ビジネスサポートセンターKishi-Bizを開設し、小規模事業者を中心とした売上拡大に向けた相談支援を開始。 ・センター長をはじめ、企画広報を担当するスタッフなど体制を構築。 ・令和2年度の体制強化に向けた各種準備を進める。(ITアドバイザーの確保、プロジェクトマネージャーの募集)
2 その他取組や特記事項
岸和田ビジネスサポート協議会の構成メンバーである、商工会議所や金融機関とセンター長が直接相談できるよう連携を図る。 コロナ禍において、対面での相談に加え、オンラインでの対応を可能とするなど状況に応じ対応。

■事業実施主体による検証（自己評価）

1 KPIの振り返り(達成または未達成の要因・原因)
令和2年2月18日開設以降、多くのご相談を受けてきたが、その内創業に関する相談件数は全体の6%と少ない状況であり、それに伴い、創業実現件数が目標に達していない。
2 事業実施における課題
事業の実施について、関係機関との連携を深め、特に創業予定者や創業間もない事業者の新規獲得に向けた周知強化が必要である。
3 今年度以降の改善内容
・今年度は、昨年度後半から招聘したエグゼクティブマネージャーやクリエイティブディレクターなど実績のある者を引き続き相談体制として維持。国が進める事業再構築補助金について対応するべく専門家(中小企業診断士)を短期配置し、資金調達面での支援を図るとともに、クラウドファンディングに特化した専門家を配置するなどニーズに合った事業者支援を実施する。

■外部有識者・アドバイザーによる検証

意見・アドバイザー ・創業支援については、一般的にもコロナ禍で鈍っているところがあり、Kishi-Bizの実績値は一定積み上げられている。 ・元々の目標値設定が高かった。30件という目標値をどう積算し設定したのか、今後検証することが中長期的な課題となってくる。結果としては、6～7割程度の達成率なので、よくはないが悪くもない。事業者はこのコロナ禍でジリ貧となっており、外に出て創業したい人をどれだけ捕まえられるかが重要であり、そのために創業希望者にいかにKishi-Bizの情報を届けられるかが課題である。 ・また、スタートアップ支援や伴走支援をどこまでできるか検討が必要である。創業してから数年以内に消えてしまう企業は多いので、いかにその期間に支援できるかが重要である。 ・伴走支援の具体策としては、保証協会とタイアップした商品などの活用が想定される。融資関係や開業届など一連の事務手続き、雇用保険などについて説明の支援などの活用も考えられたい。 ・創業に際してKishi-Bizへ直接相談に行った人は、他の支援機関の情報を知らぬまま漏れているということがないように、そのような人を協議会で連携しながら繋いでいく必要がある。また、よく創業した人の講演会を開催する例も多いが、地元の古い成功者を呼んで講演させるよりも、同年代の同じ立場の創業者を呼んできて、話を聞いてもらう方が効果的である。 ・希望者が不安に感じていることを払拭できる経営者の在り方や、人材育成など先輩の話を聞ける機会があれば良いと感じる。 ・創業希望者への周知強化においては、セミナー参加者へのアプローチやチラシ配布も必要だが、まずはKishi-Bizが岸和田カンカンにあることを知らせる必要がある。潜在的な需要をどう拾うかがポイントであり、テレビ岸和田やラヂオきしわだ、広報きしわだなどの媒体を使ってまめに発信し続けてはどうか。 ・その他、創業希望者同士の紹介や税理士からの紹介も期待できる。 ・また、SNSなどを使って発信していくべき。	評価結果 地方版総合戦略のKPI達成に有効であった
---	--------------------------------------

■参考資料

特になし