

摂津ビジネスサポートセンターの実績・課題 令和4年度に取り組む内容について

令和3年度より南千里丘別館に「ビジネスサポートセンター」を設置

○内容

南千里丘別館に週2回（火・木曜日）、経営改善コンサルタントを駐在させ、市内事業所の経営相談に対応する（予約枠3枠/日）。

※年度当初（4~6月）は、週1日（火曜日）の開設。

相談件数が多数のため7月より週1回⇒2回に相談日を増やす。

○方法

市内事業所の経営課題に対応・解決することで経営力向上へと繋げる。具体的には、自社の技術・設備を活かした自社製品製造のサポート支援、WEB、SNS、アナログ（DM、チラシ等）を活用した販路開拓・促進方法の支援等を実施。

○目的

新製品開発や業態転換などの継続的な支援が必要な経営相談への対応を目的とする。

○目標・利用見込み

令和3年度	<u>目標</u>	新規15件、継続20~30件	<u>利用見込み</u>	延べ45~50件
令和4年度	<u>目標</u>	新規25件、継続40~50件	<u>利用見込み</u>	延べ75~80件

○実績（令和3年4~10月末）

・相談件数

128件/135枠 稼働率94.8%

・相談内容

事業展開（商品開発、販売促進、販路開拓等※）	83件（64.9%）
起業	15件（11.7%）
その他（相談内容整理など）	30件（23.4%）
計	128件（100.0%）

※自社商品開発、販路開拓、自社の強み・弱みを再確認し事業再構築のキッカケとするためのホームページ作成・整理、その他チラシ・名刺作成など

・相談者の業種・規模、男女比率

- サービス業、製造業、卸売業・小売業等が相談の約70%を占める。
- 小規模事業者（個人含む）が約95%を占める。
- 男女比は概ね同比率（それぞれ約50%）

・相談の特徴

- コロナ禍で経営状況が悪化。今後の事業展開に悩まれている事業者が多い。（新型コロナウイルス感染症による影響あり 約80%）
- コロナ禍を契機に 大手事業者の下請けや OEM 頼りからの脱却に新商品開発、新分野展開、業態転換に挑戦したいといった製造事業者が、新商品開発のアイデアを具現化し、市場調査やファン獲得のキッカケとしてクラウドファンディングに挑戦される事例が見られる。
（いわゆる BtoB から BtoC への転換）

・課題

- ① 今後、製造事業者の生産管理や運送業の人材管理など業界の特性に合わせた相談に対応するため体制構築が必要となっている。
- ② 女性特有の分野に関連した相談に対応することも必要となっている。創業相談などはこれまでの創業支援事業の実績からも女性の方が多く、女性目線で相談に対応できる相談員の配置が必要となっている。

令和4年度に取り組む内容について

○摂津ビジネスサポートセンターの相談体制強化

・月2回、オンラインによる相談体制を構築し、製造業、運送業等の業界に通じた専門家による指導・助言を行う。

・女性目線での経営アドバイスができる女性相談員1名を新たに配置する。年度当初の一定期間については、相談者を適切な相談員に振り分けるための見極め期間として相談員2名体制を実施する。

・普段、サポートセンターを利用いただくことが困難と思われる飲食店や製造業等の事業所への訪問を実施し、潜在的な相談者の掘り起こしを行う。

○中小企業等新商品開発応援補助金（仮称）の創設

市内に事業所を有する中小事業者が、従来商品の大幅な改良、新商品の開発に取り組む際に要した経費に対して、上限10万円、補助率1/2の補助金を創設する。

$$10\text{万円（上限）} \times 3\text{者} = 30\text{万円}$$