

令和3年度事業報告

1. 事業報告

令和3年度の日本経済は、新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言が9月末まで断続的に発出され、行動制限や自粛により経済活動が抑制された。また、令和2年秋以降に顕在化した半導体不足や令和3年夏の東南アジアでの感染拡大に伴う部品供給不足が輸出や個人消費の足かせとなった。10月から12月にかけては緊急事態宣言解除と供給制約の緩和で景気回復の動きがみえたが、令和4年に入りオミクロン株の感染拡大やウクライナ情勢の深刻化により状況は後退している。

このような状況のもと、当財団では事業者の目線に立ち、市の産業振興行政の一翼を担う団体として創業や販路開拓の支援、経営課題の解決等の各種施策を市や関係支援機関とのネットワークを生かして着実に推進した。

新たに起業や商品開発等販路開拓に取り組む中小企業等を積極的に支援するため、テストマーケティングや販路開拓を行うチャレンジの場の提供や、販路拡大に向けた計画策定等の伴走型支援を実施した。また、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するため「事業再構築補助金」のサポート窓口を設置し、中小企業の事業転換等を後押しした。

2. 公益目的事業

(1) 中小企業等支援事業

ア 起業・創業の支援

(ア) 神戸開業支援コンシェルジュ

市内の中小企業支援機関が、創業支援を行うチームを組み、それぞれの強みを生かして、起業・開業に関するセミナーや様々な課題を解決するための専門相談、経営サポート付オフィスの提供など、開業に特化した支援を行った。

産業競争力強化法の支援制度に基づき、コーディネータ8名を配置して個別相談を実施したほか、夜間相談や新型コロナウイルス感染症対策としてオンライン相談を実施し、創業者の増加に取り組んだ。また、創業者のフォローアップにも取り組み、電話での現状確認を行うとともに必要に応じて事業所等の訪問も行った。

- ・相談件数 934件（新規相談者数351名）
- ・創業基礎セミナー参加 263名

(イ) 食のスタートアップ支援事業（新規）

(株)阪急オアシスと神戸市との連携のもと、令和3年4月26日に開業した神戸三宮阪急ビル内の阪急オアシス神戸三宮店地下一階キッチン&マーケットの一区画について、市内で飲食店の開業を目指している方に対し、チャレンジ場所を提供するとともに、本格的な店舗開業に向けたきめ細かな支援を行った。

- ・ 出店件数 5件
- ・ 開業件数 1件（開業検討中4件）

(ウ) インキュベーション施設（神戸ハーバーオフィス）の提供等

将来の神戸経済を担う起業家の育成・支援を図るため、神戸市産業振興センター内に「創業準備オフィス」、「スモールオフィス」、「企業育成室」を設置し、低廉な事業スペースの提供と経営支援を行った。

- ・ 創業準備オフィス：起業を準備する段階
卒業 4社 新規入居 2社（年度末入居状況：5/13室）
- ・ スモールオフィス：起業し事業を始めた段階
卒業 8社 新規入居 4社（年度末入居状況：9/16室）
- ・ 企業育成室：事業化し成長を始めた段階
卒業 1社 新規入居 1社（年度末入居状況：5/6室）

イ 販路開拓・拡大の支援

(ア) 販売チャレンジパイロットショップ（拡充）

食料品・生活雑貨など生活文化産業系事業者のさらなる事業展開を支援するため、市営地下鉄の駅構内スペース等を活用し、飲食・物販などのテストマーケティングや販路開拓を行うチャレンジの場（愛称：KOBESORA YUME MARU SHE）を提供した。

- ・ 37社に販売機会（延べ363日間）を提供

(イ) ふるさと納税返礼品・新商品企画開発支援事業（新規）

中小企業のふるさと納税返礼品・新商品企画開発力のアップ、販路開拓支援及び成長を促進するため、ふるさと納税返礼品の新商品企画開発経費の一部補助制度を創設するとともに、企画開発セミナーを開催した。

- ・ 補助件数 16件

(ウ) 神戸セレクション

新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、「神戸セレクション 2021」の公募を取りやめたため、これまでの選定商品を全国の百貨店等で展示販売して販路開拓に努めた。

また、事業開始からこれまでの成果を検証し、さらなる事業の強化のための見直しを開始した。

- ・ 百貨店での展示販売会
売上額 約2億7,000万円（16回 計109日間）

(エ) 販路開拓コーディネート事業（新規）

新市場における販路開拓や新事業への展開、新商品開発力の強化を支援するため、職員がアドバイザーとともに企業マッチングによる新商品開発や展示会・イベント等でのPR支援、市と連携した海外販路の探索等、販路開拓に向けた伴走型支援を実施した。

- ・支援企業数 22社

(オ) 戦略産業参入支援事業

① 航空機産業参入支援

航空機産業担当部長を継続配置し、神戸航空機クラスター研究会を通じた支援を実施した。また、新型コロナウイルス感染症の影響により航空機産業を取り巻く環境が大きく変化したことから、新分野進出の支援にも取り組んだ。

- ・大手川下企業への営業活動やビジネスマッチングへの出展に関するアドバイス
- ・大学との連携による生産性向上のための活動支援
- ・企業の課題解決に向けた会員個社指導
- ・新分野進出支援（空飛ぶクルマ用部品製作、軽量車いすの開発等）

② 水素産業参入支援事業

戦略産業担当部長を継続配置し、神戸水素クラスター勉強会を通じた支援を実施した。

- ・大学や大手企業による講演会、水素産業関連施設への見学会を通じた最新情報の提供
- ・大手川下企業とのビジネスマッチングの場の提供
- ・水素産業に参入するための技術開発のマネジメントや情報収集に関する支援
- ・技術開発のための補助金申請支援

(カ) 地域産業デジタル化支援事業（新規）

デジタル技術を活用した小規模旅館事業者におけるナイトフロント業務の集約化・効率化を促進するため、事業設計の支援やデジタル機器の導入補助を行った。また、ナイトフロント集約化事業を普及展開するため、周辺事業者を発掘するとともに、セミナーによる情報発信を行った。

- ・観光・宿泊業向けDXセミナー参加 81名

ウ 情報化・情報提供

(ア) 神戸発・優れた技術

優れた技術や製品を有する中小企業を調査・発掘し、「神戸発・優れた技術」として認定する（対象は製造業・情報サービス業等）とともに、認定後一定期間が経過した企業の技術の再認定を行った。

また、認定企業の技術・製品や強みをわかりやすく紹介した冊子やウェブサイト等により、国内トップレベルにある優れた技術を有する企業が市内に

集積していることを全国に発信し、販路開拓・拡大や人材確保・育成などの支援を行った。

- ・新規認定 1社
- ・更新認定 1社
- ・認定企業数 124社（令和3年度末現在）

（イ）広報・PR事業（拡充）

中小企業等に必要な支援策を広く周知するため、総合パンフレットを制作し、中小企業や関係機関等に配布した。また、SNS（Twitter・Instagram）の配信を開始し、当財団事業のみならず関係機関の支援メニューなども含めたPRを行った。

（ウ）中小企業支援データベース構築

中小企業の基本情報や支援情報を集積し、効果的な事業ラインナップの整備と組織的な支援体制を構築するため、データベースの充実を図った。また、中小企業の情報を発信する「Biz search KOBE」の拡充を進めている。

- ・企業基本情報件数 2,259件（令和3年度末現在）
- ・Biz search KOBE 公開企業数 414社（令和3年度末現在）

エ 人材育成の支援

（ア）人づくり研修（拡充）

体系的な研修の実施が困難な中小企業における人材の育成と定着を支援するため、幅広い業種に向けた若手従業員から経営者層も対象とした様々なメニューの研修を行った。また、今後の参考とするため、参加企業からヒアリングを行った。

- ・12講座 受講者数102名

（イ）神戸マイスター

神戸市が「神戸マイスター」として認定した全国的に通用する卓越した技術・技能者について、「神戸マイスター交流サロン」等の実施により、その社会的認知の向上を図るとともに、「ゲストティーチャー制度」等を活用した後進の指導等により、優れた技術・技能を継承・発展させる人材の育成を支援した。

- ・神戸マイスター交流サロン開催 1回
- ・ゲストティーチャー派遣 3校25名

（参考）

- ・神戸マイスター認定 60職種123名（平成5年度創設後累計）
- ・神戸アグリマイスター認定 19名（平成18年度創設後累計）

オ 経営課題の解決支援（経営革新支援）

（ア）専門家派遣（拡充）

中小企業等に対して必要な専門家を派遣し、SNSの活用など多様な経営

課題解決を支援した。また、利用促進のため新規利用者を対象とした無料体験キャンペーンを行った。

①個別企業等に対する専門家派遣

新製品開発等の経営革新をはじめとした経営力の向上への取り組みや、店舗計画に関する相談等を支援した。

〔派遣企業数〕 57件 291回

②団体等に対する専門家派遣

経営計画の策定や共同事業などに取り組む商店街・小売市場の活性化等を支援した。

〔派遣団体数〕 2件 11回

カ 相談・セミナー・研修等

(ア) 出張型中小企業成長支援事業

次代の有望企業を発掘・支援していくため、地元金融機関と連携し、出張型の中小企業成長支援を実施した。ヒアリングによりニーズを把握した上で、支援策の提案や柔軟な支援を行った。

- ・訪問企業数 147社(新規81社、複数回訪問66社)
- ・訪問後の支援メニュー利用・橋渡し件数 59社 62件

(イ) 100年経営支援事業(拡充)

中小企業の事業承継の円滑化を図るため、企業ヒアリングや専門家の訪問相談を通じて事業承継のニーズの掘り起こしや、専門家による支援、後継者不在企業と起業家等外部人材とのマッチングに取り組んだ。

- ・訪問企業数 40社
- ・専門家支援 5社
- ・事業承継件数 4社(事業開始から令和3年度末までの累計)

(ウ) 事業再構築補助金サポート窓口(新規)

中小企業の事業転換等を後押しし、神戸経済の持続的な成長につなげるため、「事業再構築補助金」の制度概要や申請までの手続き等の相談に税理士が応じる個別相談と中小企業診断士によるセミナーを開催した。

- ・相談件数 69件
- ・セミナー参加 19名

(エ) ワンストップ相談窓口

中小企業の様々な経営課題に対応するため、神戸商工会議所等と連携して経営や金融に関する窓口相談や弁護士、技術士による専門家相談を行った。

- ・金融・経営等総合相談 11,628件(金融1,423件、経営等10,205件)
- ・専門家相談 76件(弁護士54件、技術士22件)

(オ) セミナー・研修

神戸市産業振興センター内において、ソフトウェア研修を実施した。

- ・126講座 受講者数958名

(カ) 神戸生産技術研究会

機械金属加工関係の大手・中小企業の技術者を中心に、大学、大手企業の研究所、公設試験研究機関等の研究者が加わった産学官の技術研究グループ「神戸生産技術研究会」において、生産システム・加工技術・情報処理技術等をテーマにした講演会を開催した。

- ・定例会 10回（講演会9回【オンライン併用】、見学会1回）

(2) 施設の管理運営

神戸市産業振興センターの管理運営

市内産業振興の総合的な拠点施設である神戸市産業振興センターの第5期指定管理者（令和3年度～令和7年度）として、施設の利用促進を図るとともに、顧客サービスの向上に努めた。

- ・デジタルサイネージシステム導入による効率的な貸館利用案内並びに中小企業支援情報、市政情報等の発信力強化
- ・託児のための会議室使用料減免制度開始
- ・新規利用者へのアンケート及びご意見ボックスの設置

区 分	会議室(11室)	ホ ー ル	レセプションルーム(2室)	合 計
利用日数（日）	2,768	151	263	
利用率（％）	73.3	52.6	38.5	
利用人数（人）	69,589	26,461	12,367	108,417

注：利用率＝（利用日数÷稼働日数）×100

稼働日数について、ホールは緊急事態宣言に伴う休館期間と音響設備工事による閉館時期を除き287日、会議室及びレセプションルームは緊急事態宣言に伴う休館期間を除き347日で算出。

（単位：千円）

使用料収入	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
目標	47,000	47,500	48,000	48,500	49,000
実績	36,803	-	-	-	-
差異	10,197	-	-	-	-

3. 収益事業等

(1) 施設事業

神戸市産業振興センター内においてレストランと自動販売機を設置し、施設利用者の利便性の向上を図った。

(2) シューズ産業販路開拓支援事業（事業終了）

神戸市からケミカルシューズ産業の販路開拓支援を受託し、大丸神戸店での催事や展示会への出展支援を行った。また、ネット販売では楽天サイトの運営を行った。