

# 令和4年度事業報告

## 1. 事業報告

令和4年度の日本経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が徐々に収束し、消費と設備投資が前期比プラスで推移する等、緩やかに持ち直し、多くの需要項目でコロナ禍前水準を回復した。その一方で、ウクライナ情勢等による原材料価格の上昇や円安による輸入物価の上昇は、国内物価を高騰させ、企業活動に深刻な影響を与えている。

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、市や関係支援機関とのネットワークを生かしながら、創業や販路開拓の支援、経営課題の解決等の各種施策を着実に推進した。

具体的には、経済社会活動が正常化に向かう中で、増加傾向が顕著になっている起業相談について、開業支援コンシェルジュ相談枠の拡充等に努めた。また、感染症による大きな影響を受けた生活文化産業系事業者に対し、神戸空港の就航都市における物産プロモーションや販路開拓コーディネート事業、販売チャレンジパイロットショップを実施し、市内外の販路拡大を積極的に推進した。さらに、中小企業のDX実現に向け、産学官金が参画する支援コミュニティを立ち上げ支援を実施した。

## 2. 公益目的事業

### (1) 中小企業等支援事業

#### ア 創業・新事業の支援

##### (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個別相談、経営サポート付オフィスの提供等、開業に特化した支援を行った。

当財団では、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、夜間相談やオンライン相談を実施し、創業者数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 1,307件（新規相談者数485名）
- ・創業基礎セミナー参加 498名

##### (イ) 食のスタートアップ支援事業

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を、市内で飲食店の開業を目指している方の、チャレンジ場所として提供するとともに、本格的な店舗開業に向けた専門家のアドバイス等、きめ細かな支援を行った。

なお、第6期出店者（令和4年8月から10月まで出店）は、令和5年4月より阪急オアシス神戸三宮店内での出店が決まり、また市外にも販路を拡大している。

- ・出店件数 6 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・支援をはかるため、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 3 社 新規入居 6 社（年度末入居状況：8/13 室）
- ・スモールオフィス：起業し事業を始めた段階  
卒業 2 社 新規入居 5 社（年度末入居状況：12/16 室）
- ・企業育成室：事業化し成長を始めた段階  
卒業 4 社 新規入居 1 社（年度末入居状況：2/6 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・生活雑貨等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、市営地下鉄や神戸電鉄の駅構内スペースを活用し、飲食・物販等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：K O B E そらゆめマルシェ）を提供した。

- ・26 社に販売機会（延べ 374 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（事業終了）

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、販路開拓支援およ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を補助した。

- ・補助件数 3 件

#### (ウ) 就航都市における地元企業の物産プロモーション（新規）

地元企業の販路拡大を支援するとともに、神戸と神戸空港就航都市間の経済活性化をはかるため、就航先（青森、新千歳、那覇）周辺のショッピングモール等において、（一財）神戸観光局や航空会社と連携し、地場産品をはじめとする地元企業の物産プロモーションを実施した。

- ・出店事業者数（延べ） 31 社
- ・売上額 約 650 万円（3 回 計 6 日間）

#### (エ) 神戸セレクション

新型コロナウイルス感染症拡大を受け、前年度に引き続き公募を取りやめ、これまでの選定商品を全国の百貨店で展示販売する等販路開拓に努めた。

また、事業開始からこれまでの成果を検証し、外部コンサルタントの提言も踏まえながら、さらなる事業の強化のための検討を行った。

- ・百貨店での展示販売会  
売上額 約 2 億 7,000 万円（14 回 計 101 日間）

## (オ) 販路開拓コーディネート事業

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価格設定や包装デザイン、バイヤーとの商談手法等について助言を行った後、高質スーパーや百貨店等のバイヤーとのビジネスマッチング、東京のセレクトショップでテストマーケティングを行った。

- ・支援企業数 14社

## (カ) 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、神戸エアロネットワーク（KAN）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（事業移行）

戦略産業担当部長を配置し、神戸水素クラスター勉強会の事務局運営を通じた支援を実施した。令和5年4月以降は事務局を（公財）新産業創造研究機構へ移行した。

- ・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

## 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・育成等の支援を行った。

- ・新規認定 1社
- ・更新認定 1社
- ・認定企業数 125社（令和4年度末現在）

### (イ) 広報・PR事業（拡充）

当財団ホームページの全面リニューアルを実施し、施策情報および活用事

例の発信力強化やユーザビリティ向上等をはかった。また、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継続して配布したほか、  
SNS（Twitter・Instagram）を活用した情報発信により、当財団事業のみ  
ならず関係機関の支援メニュー等も含めたPRを行った。

- ・企業訪問数 12,717件

#### (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はかった。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。

- ・企業コンタクト記録入力件数 13,083件（令和4年度）
- ・Biz Search KOBE 公開企業数 415社（令和4年度末現在）

#### (エ) 神戸未来共創思考サロン運営事業（新規）

中小企業のDXの取り組みを支援することを目的とし、ビジネスアイデア  
や事業計画を創出するとともに、神戸発の製品・サービスを持続的に生み出  
すためのコミュニティ形成を支援した。ものづくり、旅館・宿泊業、飲食・  
生活産業、エネルギー等の分野で事業モデル構築を支援した。

- ・技術革新セミナー参加 215名
- ・トランスフォーメーションセミナー参加 45名

### エ 人材育成の支援

#### (ア) 人づくり研修

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、前年度参加企業からのヒアリングをもとに研修メニューを刷新し、  
幅広い業種に向けた若手従業員等を対象とした研修を行った。

- ・6講座 受講者数 78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はかるとともに、「ゲストティーチャー制度」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 12校 93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

中小企業等に対して必要な専門家を派遣し、BCPの策定やIT活用等多  
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、組織改善計画策定等を支援した。

・派遣企業数 39件 244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等に取り組む商店街・小売市場の活性化等を支援した。

・派遣団体数 1件 10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、支援策の提案等を行った。

・訪問企業数 172社（新規85社、既存訪問87社）

・訪問後の支援メニュー利用・橋渡し件数 46社 49件

**(イ) 100年経営支援事業**

中小企業の事業承継の円滑化をはかるため、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。

その結果、令和4年度は、創業40年を超える機械設計業と、ISOの審査等を行うサービス業の株式譲渡契約が実現した。

・掘り起こし訪問企業数 22社

・専門家支援 7社

・事業承継件数 5社（事業開始から令和4年度末までの累計）

**(ウ) ワンストップ相談体制**

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 12,471件（金融1,753件、経営等10,718件）

・専門家相談 82件（弁護士63件、技術士19件）

**(エ) 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。

・123講座 受講者数1,088名

**(オ) 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6回【オンライン併用】、見学会4回）

## (2) 施設の管理運営

### ア 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3～7年度）として、施設の利用促進をはかるとともに、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実施
  - ・新規利用者へのアンケートおよびご意見ボックスの設置
  - ・日数利用率
- |           |       |
|-----------|-------|
| 会議室（11室）  | 72.9% |
| ホール       | 63.5% |
| レセプションルーム | 43.7% |

## 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はかった。