練馬区外郭団体中期経営計画の達成状況

団体名	一般社団法人 練馬区産業振興公社	団体所管課	産業経済部経済課
------------	------------------	--------------	----------

経営計画期間	令和 5 年度 ~ 6 年度	※計画期間は5年間(令和2~6年度)、後期年度別計画は2年間(令和5~6年度)
---------------	----------------	---

団体の目指す将来像

区との密接な連携の下、産業振興施策の中核的機能を担うとともに、区内経済団体と連携協力して多様で専門性の高い事業を展開し、地域経済の活性化に寄与する。

区の外郭団体としての公共性や安定性を基盤に、区内事業者・勤労者等のための活力ある魅力的な事業を展開する。

取り組みを進めるうえでの「基本的方針」

1 練馬ビジネスサポートセンターは、コロナ禍でニーズが高まった企業活動のデジタル化への支援を充実するとともに、中小企業診断士等の増員により、個別相談から伴走型支援へ相談体制を強化する。

2 区民・産業プラザは、産業イベントコーナーの利用促進に向けた事業等の実施や利便性向上に向けた取組を行うとともに、利用改善に向けた区との協議を進める。

3 ねりま観光センターは、デジタルツールの活用とホームページのリニューアル、魅力的な区内周遊ツアーと練馬ならではの商品の開発を行うとともに、観光案内所の魅力をさらに高める。

4 ねりまファミリーパックは、新しい生活環境に対応したサービス提供の推進とコロナ禍での会員ニーズや事業分析を踏まえた事業運営を進めていく。

区が外郭団体に求めるもの

産業振興公社は引き続き、区民・産業プラザを拠点として区の産業振興施策を展開する。その際、外郭団体の特性を活かした柔軟で機敏な事業を実施し、区内産業経済団体と連携した地域経済活性化への取組を進めていく。

団体の達成状況の評価

外郭団体は、経営計画の取組や達成状況を毎年度、評価する。団体が行う達成状況の評価は、つぎの3段階で評価する。

「A」 計画以上に進んだもの

「B」 概ね計画どおりのもの

「C」 計画どおりに進んでいないもの

団体所管課の評価

団体所管課は、年度終了後、団体の取組や達成状況などから、年度の評価を行う。

事業1	練馬ビジネスサポートセンター(ネリサポ)
取組内容	<p>① 経営相談体制の充実により、累計相談件数 14,000件を目指す</p> <p>② 創業ねりま塾の実施方法は「対面」「動画配信」「オンライン」方式を計画的に導入、開催曜日や時間帯を検討</p> <p>③ デジタル化をはじめ要望の多いテーマを中心に様々な経営者セミナーを実施、オンラインでの実施により、参加者の利便性向上に努める</p>

目標①	経営相談(総合・創業・専門)の実施 累計相談件数 14,000件			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	11,100件	12,500件	14,000件	
実績	11,306件	13,466件	15,987件	
団体の達成 状況の評価	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	
備考	オンライン相談の継続実施などに加え、「デジタルサポート相談」の創設、「販路拡大・集客相談」におけるデザイナー配置などの新たな取組を実施したため。	中小企業診断士によるチームを編成したことに加え、インボイス制度などの税務相談の拡充やオンライン相談を継続して実施したため。	相談員(中小企業診断士)の空き時間を有効活用することに加え、法律相談の枠を拡充したため。	

目標②	創業ねりま塾の開催、創業希望者への支援 年間創業者数55人			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	55人	55人	55人	
実績	51人	55人	56人	
団体の達成 状況の評価	B 概ね計画どおり	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	
備考		オンライン開催を継続するなど、参加者の裾野を広げる取組を実施したため。	創業ねりま塾のコースを一部拡充したため。	

目標③	利用者のニーズに応える経営者セミナーの実施 受講者の満足度80%以上			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	80%以上	80.0%以上	80.0%以上	
実績	87.4%	86.9%	84.8%	
団体の達成 状況の評価	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	
備考	インボイス制度など関心の高いテーマを設定したとともに、オンラインライブ方式での実施により利便性の向上を図ったため。	利用者のニーズを見込んだテーマを設定したため。	ChatGPT活用術など、小規模事業者の関心が高いスモールビジネスをテーマに設定したため。	

取組内容の評価(5年度)	
団体	<p>新たに中小企業診断士によるチームを編成し、経営相談体制を強化した。加えて、税務の専門相談枠を拡充し、10月から開始されたインボイス制度や令和6年1月に施行された電子帳簿保存法に関する相談需要に対応した。来所することが難しい利用者に対応するため、引き続きオンラインや電話での相談受付を継続した。これらの取組の結果、年度別取組計画の目標値を大きく上回る相談件数となった。</p> <p>創業ねりま塾については、引き続き、会場開催に加え、オンライン開催を継続するなど、参加者の裾野を広げる取組を実施した結果、年間創業者数は55人となり、年度別取組計画の目標値を達成した。</p> <p>経営者セミナーについても、会場開催に加え、利便性の向上を図るため、同日にオンラインでも開催した。また、「顔出しゼロでも大丈夫。音声SNS実践術」といったコロナ禍からポストコロナを見据えた経営方法の紹介など利用者のニーズを見込んだテーマを設定した。これらの取組の結果、受講者満足度は86.9%と、これまでの高い水準を維持し、年度別取組計画の目標値を達成した。</p> <p>今後も経営相談体制の維持・向上、創業希望者支援の充実に努めるとともに、経営者セミナー参加者に満足いただけるようニーズを掘り起こしたテーマを設定していく。</p>
事業 所管課	<p>経営相談体制の強化に加え、インボイス制度等の相談需要に対応するため、相談枠を拡充した結果、経営相談件数は目標を大きく上回った。引き続き、利用者ニーズに応じた経営相談の充実を期待する。</p> <p>創業者数については、創業ねりま塾の参加者のオンライン開催の継続などにより、裾野を広げながら、相談支援をきめ細かく実施した結果、目標を達成することができたことは評価する。引き続き、創業者数のさらなる増加に向けて創業支援に取り組まれない。</p> <p>経営者向けセミナーの受講者満足度は、受講者のニーズに応じたテーマ設定とした結果、高い水準を維持できている。今後も、利用者のニーズを見極めながら、経営者にとって有益なセミナーを実施されたい。</p>

取組内容の評価(総合評価)

団体

経営相談については、令和5年度に中小企業診断士による相談チームを編成し、相談体制を強化することに加え、相談員の空き時間を活用した事業者訪問を実施した。加えて、予約枠が不足していた法律の専門相談枠を拡充し、契約トラブルに関する相談需要の増加に対応した。また、来所困難な利用者に対応するため、引き続きオンラインおよび電話での相談受付を実施した。さらに、スマートフォンでも閲覧しやすいようホームページを改修する等により引き続き幅広い媒体で事業を周知した。これらの取組の結果、目標値を大きく上回る相談件数となった。

創業者数については、創業ねりま塾のコースを一部拡充したことによって、昨年度に続き、目標人数を達成することができた。

経営者セミナーについては、会場開催に加え、利便性の向上を図るため、同日にオンラインライブ開催も引き続き実施した。区内の多くを占める小規模事業者のニーズを見込み、「業務効率化を加速するChatGPT活用術」や「クラウドファンディング成功のセオリー」といったスモールビジネスのテーマを設定し、受講者満足度は84.8%となり、年度別取組計画の目標値を達成した。

過去2年間の総合評価としては、いずれの目標においても、コロナ禍で落ち込んでいた創業者数を回復させている。

今後は、事業承継など転換期を迎えた事業者へ寄り添った相談支援や創業者の増加に繋がる創業支援策の見直しなど、区内事業者のニーズを捉えた支援を行っていく。

事業
所管課

経営相談については、新たに中小企業診断士による相談チームを編成し、経営相談体制を強化するとともに、相談員の空き時間の活用や法律相談枠の拡充をするなど相談事業の充実を図り、高まる相談需要に対応することに加え、多様な媒体で経営相談事業を広く周知したことで、目標値を大きく超える相談件数を達成したことを評価する。引き続き、相談事業を幅広く周知し、区内事業者の支援に取り組まれない。

創業者数については、創業ねりま塾のコースを一部拡充したことによって、目標人数を達成することができたことを評価する。引き続き、創業ねりま塾の充実を努められたい。

経営者セミナーについては、区内の多くを小規模事業者が占めている区の事情を踏まえたテーマ設定をしており、目標の80%を維持できている。今後も、区内事業者のニーズを見極めながら、経営者にとって有益なセミナーを実施されたい。

今後、区内産業の発展に向け、第2次経営計画に位置付けた事業の実施に取り組まれない。

事業2	区民・産業プラザ			
取組内容	①近くて便利で設備の整った施設の特性を更に高め、利用者満足度の高いサービスを提供する ②指定管理者として、利用料金収入を安定的に確保する ③利用率が最も低い産業イベントコーナーの利用増大に向けた取組を行う			
目標①	施設利用の推進と利用者満足度の向上 利用者満足度95%以上			
年度別取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	95%以上	95%以上	95%以上	
実績	93.0%	91.9%	96.2%	
団体の達成状況の評価	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	A 計画以上に進んだ	
備考			接遇研修の実施に加え、施設の案内標示を改善したため	
目標②	利用料金収入の確保 年間利用料金収入額32,000千円			
年度別取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	30,000千円	31,378千円	32,000千円	
実績	28,365千円	32,898千円	33,323千円	
団体の達成状況の評価	B 概ね計画どおり	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	
備考		新型コロナが5類に引き下げられ、利用が増加したため	施設利用について広く周知するとともに、施設利用者の需要に応じてWi-Fi増強工事等を実施し、利用が増加したため	
目標③	産業イベントコーナーの利用促進 年間コーナー利用率55%			
年度別取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	60.0%	50%	55%	
実績	42.1%	61.3%	73.9%	
団体の達成状況の評価	C 計画どおりに進んでいない	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	
備考	新型コロナウイルス感染症の影響により、集客イベントの自粛が見られたため。	新規登録者の利用が増加したため	区内事業者にDMを送信するなど、積極的に周知したことに加え、利用促進イベントの実施により、認知度が向上したため	

取組内容の評価(5年度)

団体

施設開設10年目を迎え、設備や備品等の劣化や汚損が進行している。そのような中で利用満足度において高評価を得られたことは、設備・備品等の保守・点検、清掃等を徹底し、良好な施設環境を維持することを心がけているとともに、丁寧な接客に努めた結果であると分析している。今後、受付職員の接客研修を強化するなど、さらなる利用者満足度の向上を図る。

利用料金収入については、新型コロナウイルスの制限緩和の影響、施設環境の維持、丁寧な接客、施設の営利利用の認知や利用者の幅が広がったことなどにより、目標を達成することができた。令和5年度の利用は451件であり、前年度比1.7倍となった。

産業イベントコーナーの利用促進については、ココネリ内デジタルサイネージでの施設紹介動画の放映や会場使用例集の作成などの取組により、特に新規登録者の利用が増加し、令和5年度の利用の16%が新規登録者であった。また、新型コロナウイルスの制限緩和の影響、施設環境の維持、丁寧な接客なども利用率増加の要因となった。

今後も引き続き利用促進を念頭に置いた取組を行い、満足度と利用率の向上に努めていく。

事業所管課

良好な施設環境を維持するとともに、接客に関する研修を毎年度計画的に行ってきた結果、利用者アンケートの満足度は91.9%と高水準であった。今後も、目標値である利用者満足度95%以上を実現できるよう、さらなる利用者満足度の向上を求める。

新型コロナウイルスの制限緩和や利用料金が割増となる営利目的の利用が増えたことにより、利用料金収入は前年度から大幅に増加した。今後、より一層、施設案内を広く周知し、新規利用者の開拓に努めることで、さらなる利用料金の増収に取り組まれない。

産業イベントコーナーの利用については、利用促進の取組により、利用率の年間目標を達成したことは評価する。今後、さらなる利用率の向上に努められたい。

取組内容の評価(総合評価)

団体

利用者満足度については、受付職員の接客研修を実施することに加え、アンケート等で意見があった館内の案内標示の改善を行い、利用者のニーズを反映した施設整備を実施した結果、目標値を超える利用者満足度を達成した。

利用料金収入については、区内事業者への利用案内のDM発送や施設紹介動画を放映するなど広く施設の周知を行うことに加え、コロナ禍を契機に需要が増加したWeb会議や動画配信利用等に対応すべく、Wi-Fi増強工事を行い、目標値を達成した。

産業イベントコーナーの利用促進については、業界を絞ったDM発送や電話勧奨を実施したうえで、産業イベントコーナーの利用促進イベント等を実施した結果、施設の認知度が向上し、目標値を大きく超える利用率の向上につなげることができた。

備品や設備の劣化が進む中で利用に大きな影響が生じるような不具合がなかったのは、関係各所と連携して予防保全に取り組んできた結果である。また、利用者のニーズを反映し、サービスの向上につながる施設整備を行うことができた。

事業
所管課

利用者満足度については、利用者のニーズを反映した館内の案内標示の改善を行うなど、良好な施設環境の維持・向上に取り組み、目標値を大きく超える利用満足度を達成したことを評価する。引き続き、計画的な施設整備の実施など、利用者満足度の向上に努められたい。

利用料金収入については、広く施設を周知したことに加え、施設利用者の需要に即したWi-Fi増強工事を行ったこと等により、目標値を達成したことを評価する。施設の幅広い周知に加え、施設利用者の需要に応じた環境整備の実施により、さらなる利用料金の増収に取り組まれたい。

産業イベントコーナーの利用促進については、DM発送や電話勧奨などにより幅広く周知するとともに、利用促進イベントを実施するなどにより、利用率が向上したことを評価する。今後も、施設の認知度および利用率の向上に向けて、積極的な情報の発信に取り組まれたい。

引き続き、利用者満足度の高い施設サービスを継続するとともに、計画的な施設整備に取り組み、さらなる利用料金の増収および利用率の向上に努められたい。

事業3	ねりま観光センター			
取組内容	①観光案内所において、区内観光スポット・イベントの紹介や「ねりコレ」など区内名産品の販売を行う。 ②HP「とっておきの練馬」を通じ、練馬の観光資源や魅力の発信を行う。練馬区へのお出掛け、観光情報のポータルサイトを目指す ③新たな体験や見どころの創造・創出を通じて練馬の魅力を再発見し、練馬への定期的な来訪(周遊)を促すツアーを実施する			
目標①	観光案内所の運営 2か所の案内所の年間売上額38,000千円			
年度別取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	37,000千円	37,500千円	38,000千円	
実績	41,876千円	46,425千円	49,476千円	
団体の達成状況の評価	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	
備考	行動規制の緩和等により、利用者・購入者数が増加したことおよびイベントへの参加により、販売機会が増加したため。	NHK連続ドラマ小説「らんまん」の放映を機に、高知県と連携した物販を進めた。また、練馬まつり等のイベントへの参加を通じて、売り上げを伸ばすことができた。	区内イベント出展での周知やねりコレ商品および季節限定商品の販売等により来場者が増え、お土産品の需要が増加したため。	
目標②	HP「とっておきの練馬」によるねりまの魅力発信 年間PV(ページ閲覧数) 数1,600,000pv			
年度別取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	1,400,000回	1,300,000回	1,600,000回	
実績	1,060,589回	1,134,576回	1,109,316回	
団体の達成状況の評価	C 計画どおりに進んでいない	C 計画どおりに進んでいない	C 計画どおりに進んでいない	
備考	区内の大規模イベントは再開されたものの、阿波踊りやよさこい祭り等の多くの注目を集めるイベントの中止があり、情報の発信機会が減ったため。	「ねりま推し」関連事業等を発信することにより、昨年度と比べて閲覧総数は増加したが、目標値には及ばなかった。	ホームページ改修により観光ツアーの申込みや情報冊子の閲覧が可能となったものの、検索エンジンのヒット数が減ったため。	

目標③	ねりま観光ツアーの実施 ツアーの開催回数 年間20回			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	8回	13回	20回	
実績	8回	14回	26回	
団体の達成 状況の評価	B 概ね計画どおり	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	
備考		シェアサイクルを活用したサイクリングツアー等、新規観光ツアーを複数企画・催行したことにより増加した。	親子対象の洋菓子、和菓子作り体験ツアー等、新規観光ツアーを複数企画・催行したため。	

取組内容の評価(5年度)

団体	<p>観光案内所で高知県立牧野植物園のグッズ等を販売するなど、NHK連続テレビ小説「らんまん」の放映を機に高知県と連携した物販を進めることで、案内所の利用者数および購入者数が増加した。また、練馬まつりや都市農業フェスティバルなどのイベントが年間を通じて実施された事に加え、ねり丸商品を景品にしたカプセルトイが好評を得るなど、全体的に売り上げが伸び、過去最高の年間売上額を達成した。</p> <p>観光センターのHPについては、各種イベント情報発信をはじめ、「ねりま推し」関連事業等、様々な記事を企画し発信することにより、昨年度と比べて閲覧総数は増加した。しかし、目標値には届かず、約110万にとどまった。今後、ページ情報やコンテンツ内容の充実を図るとともに、より見やすく使いやすいHPとなるよう改修することで、閲覧数の向上に努めたい。</p> <p>ねりま観光ツアーでは、都市農業の魅力を発信するツアーを夏・秋に実施したことに加え、新たにシェアサイクルを活用したサイクリングツアーや石神井地域の魅力あるスポットやランチを楽しめるツアーを企画・催行し、参加者にも好評を得た。</p> <p>今後も他エリアおよび各種団体との連携を積極的に推進し、練馬の魅力の発信とともに区内経済の活性化に寄与したい。また、HPのリニューアルやツアー運営体制の見直しに着手し、内容の充実に加え利用客のさらなる満足度向上に努めたい。</p>
事業 所管課	<p>観光案内所については、「らんまん」を契機に高知県との連携を進めたほか、イベントではカプセルトイの販売など、新しい取り組みに挑戦し、過去最高の年間売上額を達成できたことを高く評価する。今後も、柔軟な発想のもと、新しい取り組みを積極的に進め、更なる売り上げ額の増加に努められたい。</p> <p>HPの総閲覧数については、昨年度実績を上回った点は評価する。しかしながら、目標値に届いておらず、コンテンツ内容等の充実や、より見やすく使いやすいHPへの改修等、目標達成に向けて取り組まれない。</p> <p>ねりま観光ツアーについては、ツアー催行数の目標達成に加え、シェアサイクルを活用した新たなツアーを企画するなど、事業の幅を広げたことは評価する。全14ツアーの定員190名に対して申込者が1,369名と約7倍になっていることから、ツアー数の増加も含め、今後も地域に密着した練馬ならではのツアーを企画し、身近な練馬の魅力発信に努められたい。</p>

取組内容の評価(総合評価)

団体

観光案内所は、ねり丸、ねりコレ商品および季節限定商品を販売しているほか、「ねりコレデジタルスタンプラリー」等の事業の受付・案内を務めており、地域観光案内の拠点として着実に来場者を増やしている。また、イベントでは、ねり丸商品を景品にしたカップセルトイ等を販売し好評を得た。これらの創意工夫により、観光案内所の年間売上額は、過去最高を達成した。

HPによる練馬の魅力発信では、機能改善を目的に、ホームページ改修を実施した。これにより、検索エンジンのヒット数が低下し、年間PV数は目標値を下回った。しかし、観光ツアーの申込みや「お花見散歩まっぷ」等の観光冊子の閲覧等が可能となり、使いやすさは向上したため、PV数増に向けた取り組みを強化する。一方、Instagramのフォロワー数は2,862人(前年比約1.3倍)と増加しており、SNSの活用等、多様な手段により情報発信を行った。

ねりま観光ツアーでは、ブルーベリーや練馬大根などの都市農業の魅力を発信する定番のツアーを夏・秋に実施した。これに加え、新たに親子対象の洋菓子、和菓子作り体験ツアーや、石神井公園周辺の自然素材を使ったリース作りツアー等を企画・催行した。親子対象のツアーの応募倍率は約5.1倍となり、参加者にも好評を得た。

過去2年間の取組内容に対する総合評価としては、①観光案内所の運営、③ねりま観光ツアーの実施は、概ね各年度の目標値を達成することができた。②HP「とっておきの練馬」によるねりまの魅力発信については、HPの見やすさや情報量を増やす等の工夫をしているものの、PV数は伸び悩んでいる。一方、HPと併せて実施しているSNS(XやInstagram)による発信は着実に強化できている。Xのフォロワー数は5,031人から7,118人(令和3年度比約1.4倍)、Instagramが1,210人から2,862人(同約2.4倍)と増加している。今後は、HPとSNSのそれぞれのメリットを活用し、多くの人に信頼性のあるリアルタイムな情報を発信しPV数の増加を図る。

事業所管課

観光案内所の売り上げについては、過去最高の年間売上額を更新できたことを高く評価する。今後は、令和7年度に決定予定の「観光案内所の在り方に関する方針」に基づき、区と産業振興公社間の調整をすすめ、観光案内所の機能やサービスを充実されたい。

観光センターのHPについて、検索エンジンの上位になるための取り組み(いわゆるSEO対策)を進めていくことは大前提である。これを踏まえ、SNSとHPを連動させるなど、PVを増やすための工夫および発信情報の内容充実についてさらに強化されたい。

収穫体験ツアーや親子対象の菓子作りツアー等、独自の企画によって目標値を大きく超えたことを高く評価する。今後も地域に密着した練馬ならではのツアーを企画し、身近な練馬の魅力発信に努められたい。また、夏場のイベントにおける熱中症対策等、安全対策についても今後も一層注意して催行されたい。

目標①および③については、観光センターの創意工夫によって年度別目標を大きく上回った点を高く評価する。②のHPのPV数については、目標には至らなくて残念であるが、並行して進めていたSNSへの取り組みを生かすチャンスでもある。情報の量や詳細さというHPのメリット、情報の即時性・拡散性というSNSのメリットそれぞれを活かして、新たな企画や取り組みを期待する。また、今後も流行するSNSや情報媒体は変化することが予想される。Instagram等の既存のSNSのみにこだわらず、新しい媒体にチャンスを感じた際には、果敢にチャレンジすることを期待する。

事業4	ねりまファミリーパック			
取組内容	①民間の類似事業者にはできない、地域に根差した事業展開を進め、これまで取り組んできた共同事業をさらに充実して実施する ②WEB 会員をさらに拡大し、令和 4 年 10 月に試験的に導入したスマートフォン対応画面を検証し、6 年度に本格運用を開始する ③会員ニーズの詳細な把握と事業分析により、新しい生活環境に対応したサービスを提供しWEB 会員の満足度割合 85%以上を維持する			
目標①	区内事業者・区内経済団体との共同事業の実施 共同事業の件数 9件			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	7件	8件	9件	
実績	7件	8件	9件	
団体の達成 状況の評価	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	
備考				
目標②	WEB 会員の拡大による利便性の向上 全会員に占める WEB 会員の割合 77%			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	75%	76%	77%	
実績	77.7%	78.6%	79.0%	
団体の達成 状況の評価	A 計画以上に進んだ	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	
備考	スマートフォン対応サイト 開始時に、会報でPRを実施したため。			
目標③	コロナ禍での会員ニーズの把握と WEB 会員満足度の向上 WEB 会員の満足度 90%以上			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	80%以上	90%以上	90%以上	
実績	95.3%	93.9%	86.2%	
団体の達成 状況の評価	A 計画以上に進んだ	B 概ね計画どおり	C 計画どおりに進んでいない	
備考	Web会員を対象として、令和5年1月から2月に実施したアンケート調査(回答762名)による。	Web会員限定の企画を引き続き実施したことにより、目標以上の満足度(※)を達成できたため。 (※)令和6年1月から2月に実施したアンケート調査(回答642名)による。	補助額の見直しなどでお得感が薄れたことなどにより、満足度が低下した。	

取組内容の評価(5年度)	
団体	<p>区内事業者・区内経済団体との共同事業は、練馬ビジネスサポートセンター、ねりま観光センター、練馬区国際・都市交流課と10月に「おいしい秋の大感謝祭」を実施した。ネリサポのセミナー参加飲食店やねりコレ店、JA信州うえだ・信州上田観光協会あわせて11店舗が産業イベントコーナーで会員向けプレゼントや飲食物・農産物の即売会を行ない、800人以上の来場者があった。</p> <p>令和4年度から試験導入したホームページのスマートフォンサイトでは、Web会員アンケートの結果が好評であったため、令和6年度の本格運用開始の予定を前倒して、令和5年度に開始した。また、Web会員限定の企画を、引き続き実施したことにより、Web会員の割合および満足度も目標値を達成することができた。</p> <p>Web会員の割合は増えているものの、会員数自体は減少している。こうした現状を踏まえ、今後も会員拡大を最重要課題と位置づけ、重点的に取り組むとともに、事業内容も収支バランスを整え、民間の福利厚生事業者にはない地域に根差したオリジナル事業を積極的に展開していく。</p>
事業所管課	<p>共同事業では、産業イベントコーナーで会員向けプレゼントや即売会を行った結果、多くの区民にPRできたことを評価する。今後も、積極的な共同事業の実施を期待する。</p> <p>スマートフォンサイトを導入したことにより、会員サービスが向上したことを評価する。引き続き、会員数の増加に努めるとともに、Web会員限定の企画を充実させ、Web会員の増加および満足度の向上に取り組まれない。</p>
取組内容の評価(総合評価)	
団体	<p>令和6年度に実施した共同事業は、練馬産業連合会やJA東京あおば、ねりま観光センターなどと連携し目標の9件を実施した。会員事業所と共同で実施している「ごはん&スイーツ補助事業」は人気の事業となっており、多くの利用を頂いている。また、ブルーベリー摘み取り補助に次ぐ、区内農園と連携した野菜収穫体験補助事業の企画にも着手し、令和7年度の実施に向け準備を始めた。</p> <p>令和5年度に前倒して本格運用を開始したスマートフォン対応画面も順調に稼働し、引き続き、WEB会員限定企画を積極的に実施していくことでWEB会員の拡大に努め、目標値を達成することができた。</p> <p>WEB会員を対象に行ったアンケートでは、補助額の見直しなどでお得感が薄れたことなどにより、満足度は前年度から7.7ポイント減少した86.2%であった。</p> <p>過去2年間の取組内容に対する総合評価としては、他団体との連携により共同事業を増やすことができ、WEB会員も目標値を達成することができた一方で、サービスの低下により満足度が下がってしまった。</p> <p>今後、練馬ならではの独自のサービスを提供し、魅力を発信していくことで、新規会員の拡大に取り組んでいく。</p>
事業所管課	<p>区内の事業者・経済団体との共同事業の実施については、連携先を増やし、目標の9事業を達成することができた。区の特徴である農業に関連した野菜収穫体験補助を新たに企画したことによって、メニューの見直しを図ったことを評価する。今後も、こうした取組を期待する。</p> <p>WEB会員の拡大による利便性の向上については、WEB会員限定企画を積極的に実施したことで目標値を上回ることができたことを評価する。引き続き、WEBサービスの利便性の向上に努められたい。</p> <p>WEB会員満足度については、数値が減少している現状を踏まえ、地域に根差した魅力ある事業の実施によって、満足度の向上に取り組まれない。</p> <p>今後は、練馬ならではの独自メニューを充実させ、会員の拡大に取り組まれない。</p>

財務・組織	公社の経営体制
取組内容	<p>①各部門の連携や円滑な総合調整が図られるよう、現行の経営体制を再構築する</p> <p>②経営戦略会議および区との連絡協議会を開催する</p> <p>③区内経済団体とは、後援名義の共有等にとどまらない、更なる事業の連携強化を行う</p> <p>④各部門で独自に管理している様々な収入について、更なる増収策を検討する</p> <p>⑤人事組織マネジメント基本方針に基づき、計画的に研修を実施するとともに、職員の処遇改善等に取り組む</p>

目標①	経営体制の再構築 経営体制の検証・再構築の実施			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	順次実施	実施	実施	
実績	実施	実施	実施	
団体の達成 状況の評価	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	
備考		事務局長とサービス総務課長の兼職を解消し体制を強化した。		

目標②	経営戦略会議等の設置 会議の開催			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	会議運営	会議運営	会議運営	
実績	会議運営	会議運営	会議運営	
団体の達成 状況の評価	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	
備考				

目標③	区内経済団体との連携強化 連携強化策の実施			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	順次実施	実施	実施	
実績	実施	実施	実施	
団体の達成 状況の評価	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	
備考				

目標④	独自収入確保のための取組 独自収入確保策の導入			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	実施	実施	実施	
実績	実施	実施	実施	
団体の達成 状況の評価	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	B 概ね計画どおり	
備考				

目標⑤	人事組織戦略方針の策定・実施 人事組織マネジメント基本方針の実施			
年度別 取組計画	4年度	5年度	6年度	年度
	順次実施	実施	実施	
実績	実施	実施	実施	
団体の達成 状況の評価	B 概ね計画どおり	A 計画以上に進んだ	A 計画以上に進んだ	
備考		固有職員の課長昇任制度を新設し、職員のマチベーションを向上させたため。	研修計画に課長職研修を加え、研修計画改訂版を令和6年6月に策定した。	

取組内容の評価(5年度)

団体

法人運營業務を担当する事務局長とプラザ指定管理業務およびねりまファミリーパック業務を担当するサービス総務課長とを兼職していた体制を令和6年4月から各職1人ずつ配置し、各々の業務に特化させることにより、経営体制を強化することとした。

経営戦略会議等を継続して運営した。区内経済団体との取組では、東京商工会議所練馬支部とは同支部サービス分科会会長職への職員派遣、練馬西法人会とは合同経営相談会を実施、練馬産業連合会とはファミリーパック会員増強活動での協力要請や産連会員への補助金案内などの相互協力、JA東京あおぼとは農業祭へのねりま店舗の出店調整などをはじめとして、連携を強化している。

令和4年度から導入したねりまグッズの製造販売および販売収入の自主事業については、継続して取り組んでいる。

人事組織マネジメント基本方針の取組では、固有職員の課長職昇任への制度を新設した。研修計画は継続実施し、資格取得のための研修受講制度を拡充した。

今後、人材育成や独自収入の確保等、長期的な法人運営に必要な取組を着実に実施し、組織体制を強化していく。

事業
所管課

経営体制の強化のため公社内の組織体制を見直すとともに、課長職昇任制度の新設や資格取得の助成制度の拡充に取り組んだことを評価する。今後も、経営体制の充実および人材育成に努められたい。

経営戦略会議や区内経済団体との連携については、区と情報共有を図り、適切に取り組んだことを評価する。引き続き、連携を強化しながら実施されたい。

ねりまグッズの製造販売等の自主事業については、継続して取り組めており、今後、さらなる独自収入の増加に向けて、新たな確保策を検討されたい。

取組内容の評価(総合評価)

団体

令和6年4月から事務局長が兼職していたサービス総務課長を固有職員化し、各々の業務に特化させたことにより、経営体制が強化された。
経営戦略会議等を継続し、課題や進捗状況を区と共有しながら進めることができた。また、各部門間の連絡調整のため、毎月の主任級以上で構成する運営会議を開催するとともに、管理職以上で構成する「経営会議」を新たに設置し、情報共有しながら、迅速な意思決定に役立てた。
区内経済団体との連携においては、セミナーなど団体が実施する事業の周知協力や経営者との意見交換会に参加するなど連携を深めた。
ねり丸グッズの製造販売および販売収入の自主事業については、売上額を伸ばすことができた。
人事組織のマネジメントに関しては、研修計画に課長職研修を加え、研修計画改訂版を令和6年6月に策定した。
過去2年間の取組において、いずれの項目においても概ね計画どおり実施することができた。今後は、第2次経営計画に基づいた取組を着実に実施することで、公社の4つの事業を支える経営体制の強化を図っていく。

事業
所管課

経営体制の再構築については、公社固有職員が課長職を担う運用が始まり、公社として経営体制の強化を実行に移すことができた。引き続き、自律的な組織運営に向けた取組を期待する。
経営戦略会議等の設置については、同会議を適時開催し、区と課題や進捗状況の共有を図ることができた。公社内でも、日頃から職層に応じた会議を開催することで迅速な意思決定に役立っている。今後も、内外との情報共有を密にしながら、業務に取り組まれない。
区内経済団体との連携強化については、周知協力など機会を捉えて関わりを深めることができた。引き続き、連携しながら、区内産業の振興に努められたい。
独自収入確保については、自主事業による独自収入を増加することができたことを評価する。財源的な自立に向け、さらなる独自収入の確保に努められたい。
人事組織戦略方針の策定・実施については、固有職員の課長昇任制度の運用に伴い、速やかに研修計画を改訂したことで、職員のモチベーション向上につなげていることを評価する。職員の意欲を引き出し、組織の活性化につながるよう、継続して取り組まれない。
今後も、安定した事業運営に努めるとともに、さらなる経営体制の強化に取り組まれない。