

平成28年度 経営発達支援計画の報告

益田商工会議所

A:目標を達成することができた。 B:目標を概ね達成することができた。 C:目標の半分程度しか達成することができなかった。 D:目標のほとんど達成することができなかった。

	総合評価	
1. 地域の経済動向調査に関すること	A	
事業実施状況並びに次年度への対応について		
①景況調査		
四半期ごとに大分類5業種に分類した調査対象企業を巡回訪問し、個社の「業況(売上の増減、商品在庫数量の増減、従業員数の増減、採算性の好悪化など)」「設備投資の実施状況」「経営課題」に加えて、「業界の課題として感じていること」などを調査・集計し、小規模事業者の事業計画策定時や施策に関する要望を行う際の基礎資料として役立てるとともに、調査結果については所報やホームページに掲載するなど広く公表を行いました。次年度以降も引き続き地域の経済動向の把握に努め、小規模事業者の事業計画策定時に活用するほか、広く情報提供にも努めていきます。		
【目標:四半期ごと年4回実施/対象60社】⇒【実績:四半期ごと年4回実施/対象60社】(回収率95.0%)		
【調査結果の提供実績】 ・会報での提供(5月号、8月号、11月号、平成29年3月号の4回) ・ホームページでの提供(4回) ・小規模事業者へ提供(64社)		
②商勢圏実態調査		
地域消費者に対し、性別・年齢別・品目・買い物先のアンケート調査を行い、購買力の流出入やインターネットでの買物動向についての分析を行い、8つの商店街の会長に提供しました。次年度は、本調査結果の内、当所管内分をホームページに掲載することで、広く情報提供に努めます。尚、本調査は県内の商工会・商工会議所で連携し、3年に1度実施しており、次回は平成31年度に実施予定です。		
【目標:地元消費者500名】⇒【実績:地元消費者619名】(達成率123.8%)		
【調査結果の提供実績】 ・商店街の会議で説明(1回 8商店会9名)		
③その他の統計資料等の活用について		
常に最新の地域経済動向(人口、事業所数、従事者数、売上額、付加価値額など)の情報を定期的に収集し、把握・分析できるよう整理を行い、小規模事業者のマーケティングの参考及び事業計画策定時に活用していただくよう提供しました。次年度以降も最新の地域経済動向を小規模事業者の事業計画策定時に提供できるよう収集整理に努めていきます。		
＜調査項目及び入手先＞ ・人口(益田市市民課調べ) ・事業数、従事者数、売上高(経済センサス・工業統計) ・公共工事請負金額(西日本建設業保証㈱調べ) ・新設住宅着工戸数(島根県建築住宅課調べ) ・公共工事の発注情報(建設興業タイムス) ・観光入込客、宿泊者数(島根県観光動態調査) ・空き店舗調査 ・事業承継に関するアンケート調査		
【調査結果の提供実績】 ・小規模事業者へ提供(31社) 内、事業計画策定時に提供(9社)		
2. 経営状況の分析に関すること	A	
事業実施状況並びに次年度への対応について		
巡回や窓口相談を通じ、本業の強化や経営改善、経営革新をはじめとした事業継続・発展について意欲ある事業者に対してはヒアリングシートなどを活用して小規模事業者の全体像(従業員数、営業時間、経営方針、市場環境(顧客、競合先)、取扱商品やサービスの内容、財務状況など)を把握し、中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム(分析項目:収益性、効率性、生産性、安全性)」なども活用しながら、同業他社との比較に基づく経営指標値などの分析結果および異常値については考えられる要因等についてフィードバックを行いながら、事業計画の策定に活用しました。また、高度な分析を必要とする場合は専門家の派遣も活用しながら経営状況の分析を行いました。次年度以降も巡回や窓口を通じて小規模事業者の経営状況の分析に努め、課題を明確にした事業計画の策定に結びつけて行きます。		
①巡回		
【目標:300社】⇒【実績:300社】(達成率100.0%)		【平成29年度目標:300社】
②窓口		
【目標:340社】⇒【実績:320社】(達成率94.1%)		【平成29年度目標:340社】
③分析企業数		
【目標:40社】⇒【実績:64社】(達成率160.0%)		【平成29年度目標:55社】
3. 事業計画策定支援に関すること	B	
事業実施状況並びに次年度への対応について		
地域の経済動向調査、需要動向調査、経営状況の分析の結果を基に、巡回・窓口相談や事業計画策定支援セミナーなどを通じて事業の持続的発展に向けた実現性の高い事業計画の策定支援に努めました。また、地域の創業需要を喚起するため、「創業応援セミナー」を開催し、支援対象者の掘り起こしに努めるとともに、出店立地を検討するための材料として行っている空き店舗調査の結果提供や、当所独自の支援策である創業支援アドバイザー派遣を通じて、創業後のリスク軽減や戦略的な経営の実現に向けた創業計画の策定支援を行いました。次年度以降も行政や専門家とも連携を図りながら、事業計画作成支援セミナーや創業応援セミナーを通じた意欲的な事業者・創業者の掘り起こしをしながら、相談者それぞれの課題に対応するための個別支援に繋げていくことで実現性の高い事業計画の策定支援に努めていきます。		
①事業計画策定支援セミナー参加者数(平成28年4月13日(水)、4月19日(火)、4月22日(金)の3回開催)		
【目標:13人】⇒【実績:11人】(達成率84.6%)		【平成29年度目標:20人】
②創業応援セミナー参加者数(平成28年11月29日(火)開催)		
【目標:未定】⇒【実績:11人】		【平成29年度目標:20人】
③事業計画策定事業者数(創業計画含む)		
【目標:32社】⇒【実績:33社】(達成率103.1%)		【平成29年度目標:48社】
④創業支援アドバイザー派遣事業利用者数		
【目標:4人】⇒【実績:3人】(達成率75.0%)		【平成29年度目標:4人】

<p>4. 事業計画策定後の実施状況に関すること 事業実施状況並びに次年度への対応について</p> <p>事業計画を策定された事業者については、定期的に計画の進捗状況の把握を行い、計画の実行上発生している課題の解決や各種支援策情報の提供・活用を通じた支援を行いました。また、達成できていない点については計画の再構築等の助言を行いながらPDCAサイクルの定着化を図るなど、小規模事業者の目標達成に向けた伴走型の支援に努めました。更に、当所のみで解決が困難な課題については、専門家や他の支援機関にも支援を仰ぎながら、改善に向けた支援に取り組みました。</p> <p>次年度以降も小規模事業者に寄り添いながら伴走型のフォローアップをきめ細かく実施し、経営の持続化を図っていきます。</p> <p>①フォローアップ事業者数 【目標：55社】⇒【実績：44社】(達成率80. 0%)</p>	総合評価	B
<p>5. 需要動向に関すること 事業実施状況並びに次年度への対応について</p> <p>全国的な需要動向の調査として当所が収集した統計資料やトレンド情報を小規模事業者が販売戦略の立案をする上での品揃えの再検討・新商品(新技術)開発・商品改良・価格決定の判断材料として情報提供を行いました。</p> <p>また、地域消費者の需要動向に関する調査として、3年に1度の商勢圏実態調査に併せて、地域の消費者が購入時に重視する項目(価格・品質・ブランド・機能・接客など)についてアンケートを行い、小規模事業者が主に域内需要に対応する販売戦略の立案をする上での品揃えの再検討・新商品(新技術)開発・商品改良・価格決定の判断材料としての情報提供も行いました。</p> <p>更に、域外消費者の需要動向に関する調査として、域外への販路開拓を目指す小規模事業者を支援するため、域外消費者を対象とした商品を現地に持参してのモニター調査(味・価格・デザイン・ネーミング・量など)を行い、地元では気づきにくい域外視点を取り入れた新商品開発・商品改良・価格決定の参考にするとともに、商談時の客観的資料として活用できるような情報の提供を行いました。</p> <p>次年度以降も各種需要動向について調査・収集・分析しながら情報の蓄積に努め、事業計画の策定や販路開拓に意欲的に取り組む小規模事業者に対して随時提供することで、経営判断に役立てながら売上の維持・向上の支援に努めていきます。</p> <p>①地域消費者意識調査数 【目標：500名】⇒【実績：619名】(達成率123. 8%)</p> <p>②域外消費者モニター調査数(平成28年11月14日(月)実施) 【目標：150件】⇒【実績：165件】(達成率110. 1%)</p> <p>③情報提供事業者数 【目標：37社】⇒【実績：29社】(達成率78. 4%)</p>	総合評価	A
<p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業実施状況並びに次年度への対応について</p> <p>地域小規模事業者の新たな販売先の確保を通じた「売上・利益の増大」を図るため、販売促進セミナーを開催するとともに、展示会・商談会の活用に関する支援として、域外への販路の開拓においては、島根県や他支援機関が募集する展示商談会事業の情報提供を行い新たな需要開拓に向けた機会を提示しながら、今後の売上拡大に繋がるための支援を行いました。</p> <p>また、新たな商品開発や既存商品の改良に関する支援として、需要動向調査に基づく消費者ニーズの提供や、展示会・商談会の評価検証に基づくバイヤーニーズ等を一緒に検証しながら、トレンドやターゲットを意識した訴求力の高い新商品の開発や既存商品の改良に向けた支援を行いました。今年度は、第2回歴食ジャパンサミットの開催に併せ、当市の歴史を付加価値とした土産物の開発支援も行ないました。</p> <p>更に、情報発信に関する支援として、ホームページやSNSなどのIT活用並びにチラシや看板作成についてノウハウを提供しながら、取扱う商品やサービスの消費者に向けた訴求力向上に関する支援も行いました。</p> <p>なお、展示会出展や新商品の開発、既存商品の改良、情報発信にともない必要となる経費については、島根県・益田市の補助金や小規模事業者持続化補助金等の施策の活用に向けた支援もあわせて行いました。</p> <p>また、高度な課題については、ミラサボやよろず支援拠点事業、島根県事業継続力強化アドバイザー派遣事業による専門家も活用しながら、小規模事業者の新たな市場の開拓に寄与する支援に努めました。</p> <p>次年度は、セミナーにおいては、販売促進の重要性を強くPRすることで事業者の更なる参加を促し、これまで以上の展示会への出展に繋げるため、出展が想定される事業者に対しタイムリーな商談会情報を提供していきます。さらに新商品開発や商品改良・効果的な情報発信に向けた支援など、新たな需要の開拓に向けた支援と需要開拓に取り組む際に利用可能な施策についても活用支援を行っていきます。</p> <p>①販売促進セミナー参加事業者数(平成28年8月24日(水)) 【目標：20社】⇒【実績：9社】(達成率45. 0%)</p> <p>②補助施策活用事業者数 【目標：12社】⇒【実績：12社】(達成率100. 0%)</p> <p>③商談会等出展支援事業者数 【目標：8社】⇒【実績：3社】(達成率37. 5%)</p> <p>④商談成立事業者数 【目標：3社】⇒【実績：1社】(達成率33. 3%)</p> <p>⑤新商品開発・商品改良事業者数 【目標：7社】⇒【実績：16社】(達成率228. 5%)</p> <p>⑥情報発信支援事業者数 【目標：7社】⇒【実績：15社】(達成率214. 3%)</p> <p>⑦専門家派遣事業者数 【目標：3社】⇒【実績：6社】(達成率200. 0%)</p> <p>⑧事業者照会への対応数 【目標：6社】⇒【実績：5社】(達成率83. 3%)</p>	総合評価	C
<p>7. 地域経済の活性化に資する取組 事業実施状況並びに次年度への対応について</p> <p>地域市場の縮小が続く中、地域資源を活用した地域のブランド化を通じた域外への販売や域外からの集客交流人口の拡大による外貨を獲得し、地域経済の活性化を図るため、天然鮎を提供するお店や清流高津川で捕れる鮎の紹介を掲載したパンフレットを益田市観光協会と作成し域内・域外へ配布するとともに、当所ホームページ上にも掲載し、清流高津川の知名度向上を目指した取り組みを行いました。</p> <p>また、にぎわいの創出に向けた取り組みとして、日本で唯一現役空港の滑走路と風光明媚な日本海沿線をコースとして開催され、全国から多くの参加者で賑わう「萩・石見空港マラソン全国大会」の実行委員会に参画しながら交流人口の拡大に努めました。</p> <p>その他、購買力の流出防止として、市内8つの商店会で構成される益田市商店会連合会が取り組む商店街活性化事業について、賑わいのみならず来店者の確保を強く意識した取り組みとなるよう助言や情報提供を行うほか、長期的な事業継続に向けた取組みとして、早期に将来の世代にわたる事業継続不安の払拭のための婚活支援事業「であい・ときめきParty」を開催しました。</p> <p>次年度以降も各種イベントの実施・協力も積極的に行うとともに、地域経済総合団体として都市間交流についての調査研究も実施しながら、地域経済の活性化に向け取り組んでいきます。</p> <p>①高津川天然鮎が食べられるお店PRパンフレット配布枚数 【目標：8, 000枚】⇒【実績：8, 000枚】(達成率100. 0%)</p> <p>②萩・石見空港マラソン全国大会市外からのエントリー数 【目標：2, 700】⇒【実績：2, 590】(達成率95. 9%)</p> <p>③婚活事業参加者数(男女合計) 【目標：60名】⇒【実績：57名】(達成率95. 0%)</p>	総合評価	B

8. 支援能力向上の取組と事業評価・見直し 事業実施状況並びに次年度への対応について	総合評価	A
①他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること		
<p>地域の小規模事業者支援に直接携わる近隣商工会の経営指導員と「連絡協議会」を開催し、管内の経済動向や特色ある支援の事例等について情報交換や、益田市産業支援センター連絡会やよろず支援拠点連絡会議に出席し、各機関が有する最新の支援施策や商談会・展示会などの情報の共有や、専門的な支援ノウハウ、全国的に特色ある支援の事例等、売上拡大と経営改善についての支援力向上に努めました。</p> <p>次年度以降も近隣商工会の経営指導員との「連絡協議会」開催や、益田市産業支援センター連絡会やよろず支援拠点連絡会議に出席し、各機関が有する最新の支援施策などの情報共有を行いながら支援力の向上に努めます。</p>		
②経営指導員等の資質向上等に関すること		
<p>小規模事業者が抱える課題や強みを把握し、必要に応じて適切な支援策や解決策を提供するためのノウハウを習得し、売上や利益の確保をはじめとする経営の持続的な発達に資する伴走型の支援能力を身につけるため、日本商工会議所が主催する「経営指導員支援力向上全国研修会」、「消費税軽減税率対策研修会」等に加え、県内商工団体がそれぞれ企画する研修会(1人15時間以上)や行政主催の税務研修会や施策説明会へ経営指導員等が年間3回以上参加し資質の向上に努めました。また、専門家派遣時には担当経営指導員等が同行し、専門家の指導・助言ノウハウの習得にも努めました。更に、チームとしての支援力向上のため月1回小規模事業者の経営状況についての分析等の勉強会も開催しました。</p> <p>次年度以降も各種研修会への参加を通じながら、それぞれの小規模事業者が抱える課題や強みを把握し、必要に応じて適切な支援策や解決策が提供できるよう、経理・金融・税務・労務等の基本的な知識の習得を図ることは基より、売上や利益の確保をはじめとする経営の持続的な発展が図られるよう、伴走型の支援の能力を身につけた経営指導員等の育成に努めます。</p> <p>また、チームとしての支援力向上のため、月1回小規模事業者の経営状況についての分析等の勉強会を開催し、小規模事業者の総合的な支援体制の構築に努めて行きます。</p>		
③事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること		
<p>事業実施状況及び成果について、外部有識者(益田市産業支援センター所長、日本政策金融公庫浜田支店長)による評価を受け、指摘事項があれば事務局で見直し案の策定を行い、議員総会へ上程し承認を受けます。</p>		