

令和元年度 経営発達支援計画 実績報告

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: 目標を半分程度しか達成することができなかった。 D: 目標のほとんどを達成することができなかった。

1. 地域の経済動向調査に関すること 事業実施状況並びに次年度への対応について	総合評価	A
<p>①景況調査</p> <p>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も掲載するなど広く公表を行ないました。次年度以降も引き続き、地域経済動向の調査を行い、小規模事業者の事業計画策定時に活用するほか、広く情報提供に努めていきます。</p> <p>【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96.6%) 昨年(実績: 91.7%)</p> <p>【調査結果の提供実績】</p> <ul style="list-style-type: none">・所報での提供(5月号、8月号、11月号、令和2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(62社) 昨年(実績: 66社)内、事業計画策定時に提供(0社) 昨年(実績: 1社) <p>②その他の統計資料等の活用について</p> <p>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。次年度以降も小規模事業者の事業計画策定時に最新の地域経済動向が提供出来るよう収集整理に努めていきます。</p> <p><調査項目及び入手先></p> <ul style="list-style-type: none">・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・消費者意識調査 <p>【調査結果の提供実績】</p> <ul style="list-style-type: none">・小規模事業者へ提供 (19社) 昨年(実績: 21社)内、事業計画策定時に提供(11社) 昨年(実績: 15社)		
<p>2. 経営状況の分析に関すること 事業実施状況並びに次年度への対応について</p> <p>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)」や記帳代行先については簡易経営診断なども活用し、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相談を通じて小規模事業者の経営状況の分析に努め、強みや本質的な課題を明らかにしながら事業の持続的な発展に向けた事業計画の策定に結びつけて行きます。</p> <p>①巡回 【目標: 310社】⇒【実績: 209社】(達成率67.4%) 昨年(実績: 319社) 【令和2年度目標: 320社】</p> <p>②窓口 【目標: 350社】⇒【実績: 283社】(達成率80.8%) 昨年(実績: 358社) 【令和2年度目標: 360社】</p> <p>③分析企業数 【目標: 60社】⇒【実績: 63社】(達成率105%) 昨年(実績: 78社) 【令和2年度目標: 60社】</p>	総合評価	B
<p>3. 事業計画策定支援に関すること 事業実施状況並びに次年度への対応について</p> <p>巡回・窓口相談や経営計画策定支援セミナーなどを通じて意欲的な事業者の掘り起しを行いながら、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、事業の持続的な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事業計画の策定支援を行ないました。次年度以降も事業の持続的な発展に必要な不可欠となる事業計画策定の重要性を認識してもらうため、これまで以上に巡回・窓口相談或いは専門家や関係機関とも連携を図りながら事業計画策定支援に力を入れていきます。また、経営計画作成支援セミナーや創業応援セミナーを通じ、意欲ある事業者・創業者の掘り起こしも行いながら、実現性の高い事業計画策定支援に努めていきます。</p> <p>①経営計画策定支援セミナー参加者数(平成31年4月17日(水)、4月25日(木)、5月8日(水)の3回開催) 【目標: 20人】⇒【実績: 22人】(達成率110%) 昨年(実績: 19人) 【令和2年度目標: 20人】</p> <p>②創業応援セミナー参加者数(令和元年11月19日(火)開催) 【目標: 20人】⇒【実績: 5人】(達成率25%) 昨年(実績: 9人) 【令和2年度目標: 20人】</p> <p>③事業計画策定事業者数 【目標: 49社】⇒【実績: 32社】(達成率65.3%) 昨年(実績: 36社) 【令和2年度目標: 50社】</p> <p>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: 2人】(達成率50.0%) 昨年(実績: 2人) 【令和2年度目標: 4人】</p>	総合評価	C

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	総合評価	B
<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ないました。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。また、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>事業計画策定支援事業者数を増やしながら、次年度以降も引き続き継続的なモニタリングを行うことにより進捗状況を確認し、PDCAサイクルの定着化を図られるよう伴走型の支援により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：97社】⇒【実績：43社】(達成率44.3%) 昨年(実績：68社) 【令和2年度目標：99社】 延べフォロー回数 206回 昨年(実績：239回)</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	総合評価	B
<p>全国的な需要動向に関する調査として、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、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>更に、小規模事業者が主に域内需要に対応する販売戦略を立案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、地域消費者が購入時に重視する需要動向(価格・品質・ブランド・機能・接客など)についての情報提供も行いました。</p> <p>次年度以降も各種の需要動向について調査・収集・分析を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を持って取り組む小規模事業者に随時提供しながら、売上げの維持・向上支援に努めていきます。</p>		
<p>①域外消費者モニター調査数(令和元年11月22日(金)実施) 【目標：150件】⇒【実績：220件】(達成率146.6%) 昨年(実績：260件) 【令和2年度目標：150件】</p> <p>②情報提供事業者数 【目標：54社】⇒【実績：21社】(達成率38.8%) 昨年(実績：45社) 【令和2年度目標：55社】</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	総合評価	B
<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、販売促進の重要性を強くPRしながら販売促進セミナー(今日から実践できるSNS×PRの情報発信術)への参加を促すとともに、展示会・商談会の活用に関する支援として、島根県や他支援機関が募集する展示商談会事業のタイムリーな情報提供を行い、新たな需要開拓に向けた機会を提示しました。また、県西部の商工団体主催で開催された「いわみ特産品商談会」では、大都市や規模の大きい商社への販路開拓を目指す小規模事業者の商品PRなども行いながら、今後の売上拡大に繋がるための支援を行ないました。</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、専門家派遣を活用して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、展示会展覧や新商品の開発、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、より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>次年度以降も販売促進の重要性を強くPRすることでセミナーへの参加を促すとともに、展示会への出展が想定される小規模事業者に対してはタイムリーな商談会情報が提供出来るよう心掛けていきます。更に、新商品の開発、既存商品の改良或いは効果的な情報発信など新たな需要開拓に向けた支援を行なうとともに利用可能な施策の活用支援も行なっていきます。</p>		
<p>①販売促進セミナー参加事業者数(令和2年1月20日(月)) 【目標：20社】⇒【実績：16社】(達成率80.0%) 昨年(実績：14社) 【令和2年度目標：20社】</p> <p>②補助施策活用事業者数 【目標：14社】⇒【実績：11社】(達成率78.5%) 昨年(実績：7社) 【令和2年度目標：16社】</p> <p>③商談会等出展支援事業者数 【目標：8社】⇒【実績：2社】(達成率25%) 昨年(実績：5社) 【令和2年度目標：8社】</p> <p>④商談成立事業者数 【目標：4社】⇒【実績：2社】(達成率50%) 昨年(実績：3社) 【令和2年度目標：4社】</p> <p>⑤新商品開発・商品改良事業者数 【目標：9社】⇒【実績：7社】(達成率77.7%) 昨年(実績：8社) 【令和元年度目標：9社】</p> <p>⑥情報発信支援事業者数 【目標：9社】⇒【実績：9社】(達成率100%) 昨年(実績：23社) 【令和元年度目標：9社】</p> <p>⑦専門家派遣事業者数 【目標：5社】⇒【実績：5社】(達成率100%) 昨年(実績：6社) 【令和元年度目標：5社】</p> <p>⑧事業者照会への対応数 【目標：7社】⇒【実績：7社】(達成率100%) 昨年(実績：10社) 【令和2年度目標：7社】</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	総合評価	B
<p>人口減少などにより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紙媒体で作成し宿泊施設への配布や益田市とも連携を図りながら域外の「道の駅」をはじめ観光施設等へ設置するとともに、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ないました。</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引き続き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枚の内、当所作成4,000枚】⇒【実績：当所作成5,000枚】(達成率125.0%) 【令和2年度目標：8,000枚の内、当所作成4,000枚】</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(令和元年10月20日(日)開催) 【目標：3,000】⇒【実績：2,334】(達成率77.8%) 昨年(実績：1,931) 【令和2年度目標：3,000】</p> <p>③婚活事業参加者数(令和元年9月7日(土)、令和2年2月9日(日)開催)(男女合計) 【目標：60名】⇒【実績：41名】(達成率68.3%) 昨年(実績：54名) 【令和2年年度目標：60名】</p>		

8. 支援能力向上の取組と事業評価・見直し

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 事業実施状況並びに次年度への対応について

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、管内の地域経済動向や特色ある企業支援の事例等についての情報交換や、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、起業・創業支援機関連絡会議、浜田港拠点化形成研究会集荷対策WG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、小規模事業者の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。

次年度以降も近隣商工会の経営指導員との「連絡協議会」の開催や、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等に出席し、各機関が有する最新の支援施策などの情報共有を図りながら支援力の向上に努めていきます。

②経営指導員等の資質向上等に関すること

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、国が開催する「経営発達支援事業小規模事業者支援手法研修」や「ITスキル向上等研修」、他に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」、更に県内商工団体が企画する研修会や行政主催の税務研修会、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。

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悩みを把握し、売上・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、伴走型の支援能力を身につけた経営指導員等の育成に努めます。

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

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。