

令和7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。 E:未実施

①地域経済動向調査の実施	総合評価	B			
<p>①-1 ビッグデータ情報発表</p> <p>当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すために「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回、当所ホームページに掲載し発表しました。</p> <p>【目標:年1回実施】⇒【実績:年1回実施】 昨年(実績:年1回実施)</p> <p>【参考】調査結果の提供</p> <ul style="list-style-type: none">・ホームページでの提供(1回) <p>①-2 管内の景気動向調査</p> <p>管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、日本商工会議所が行う「中小企業景況調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について年4回調査・分析を行いました。調査対象企業を調査・集計し、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いました。</p> <p>【目標:四半期ごと年4回実施/対象60者】⇒【実績:四半期ごと年4回実施/対象60者】(回収率90.85%) 昨年(実績:86.2%)</p> <p>【参考】調査結果の提供</p> <ul style="list-style-type: none">・所報での提供(5月号、8月号、11月号、令和8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(60者)					
②小規模事業者の経営分析と計画策定及び実施支援	総合評価	B			
<p>②-1 経営分析</p> <p>巡回・窓口相談を通じて事業者の経営分析に努めました。分析を行った結果については、事業者が抱える経営課題を明確化した上で補助金申請時の事業計画や資金調達時の説明資料の作成に取り組みようフィードバックしました。</p> <p>【目標:65者/年】⇒【実績:56者】 昨年(実績:35者)</p> <table border="1" data-bbox="189 1469 882 1498"><tr><td>巡回・窓口対応件数</td><td>目標700件</td><td>実績1,768件</td></tr></table> <p>②-2 事業計画策定</p> <p>経営分析を行った事業者に対し事業計画の策定について勸奨しました。また、事業計画策定セミナーの開催により基礎的な知識を提供するとともに潜在的な事業計画策定ニーズの掘り起こしを図りました。その後、セミナー参加者を中心に個別相談会や専門家派遣事業による事業計画のブラッシュアップを行うことで、実現性の高い事業計画の策定について伴走しながら支援をしました。</p> <p>【目標:52者/年】⇒【実績:30者】 昨年(実績:32者)</p> <p>【経営計画策定セミナー/2回開催、個別相談会/2回開催】</p> <p>②-3 計画策定後のフォローアップ</p> <p>計画を策定した事業者を対象に当所の窓口指導や巡回指導を通じて進捗状況の確認を行うとともに新たな課題に直面している場合には適宜解決に向けた支援にあたりました。また、補助施策を活用した事業者に対しては実績報告や効果報告といった手続きに必要な支援にもあたりました。</p> <p>【目標:52者/年】⇒【実績:51者】 昨年(実績:43者)</p> <p>【目標:204回/年】⇒【実績:168回】 昨年(実績:144回)</p> <p>【売上増加事業者 目標:30者】⇒【実績:16者】 昨年(実績:11者)</p> <p>【営業利益率5%以上の増加事業者数 目標:30者】⇒【実績:7者】 昨年(実績:7者)</p>	巡回・窓口対応件数	目標700件	実績1,768件		
巡回・窓口対応件数	目標700件	実績1,768件			

③小規模事業者の提供する商品の需要動向調査	総合評価	B
<p>③-1 地元産品モニタリング</p> <p>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情報の提供を引き続き行いました。</p> <p>【目標:10者/年】⇒【実績:9者】 昨年(実績:9者)</p> <p>③-2 消費者意識調査及び業界データの提供</p> <p>消費者が地域内の小売店や生活関連サービス店を利用する際に重視する点やその店の情報を知った情報源などを調査する消費者意識調査を3年に1度実施しており、今年度は調査年にあたりました。その調査結果については相談者が顧客ニーズの把握や効果的な情報発信策の検討を進める上での資料として提供に努めています。また業界の動向に関する調査結果やトレンド情報についても小規模事業者が経営戦略の立案をする上で参考とすることができるよう情報提供に努めました。</p> <p>【消費者意識調査結果提供 目標:5者/年】⇒【実績:0者】 昨年(実績:0者)</p> <p>【業界データ提供 目標:30回/年】⇒【実績:22回】 昨年(実績:28回)</p>		
④新たな需要に寄与する事業	総合評価	A
<p>④-1 販路開拓に関するセミナー</p> <p>地域の小規模事業者は市場の動向や自店の利用に関するデータを収集していない者が多く、また、収集していたとしても効果的に活用されていないことが多い。このことから「今どきのマーケティングセミナー データ活用で集客力アップ」と題して事業者のマーケティングを支援するための実践的なセミナーを開催しました。</p> <p>【目標:15社/年】⇒【実績:11社】 昨年(実績:10社)</p> <p>④-2 商談会事業参加者</p> <p>JETRO食品輸出商談会、osakaビジネスフェア、日比谷しまね館商品提案会にそれぞれ1社が参加しました。当所として商談ノウハウの提供や補助金の活用について支援に努めました。</p> <p>【目標:2社】⇒【実績:3社】 昨年(実績:4社)</p> <p>④-3 展示会出展支援</p> <p>台北国際酒展、ビジネスチャンスEXPOinTOKYOにそれぞれ1社が参加し、それぞれ来場者の反応や感触を確かめながら自社商品のPRを行ないました。当所として参加に際しての補助金の活用について支援に努めました。</p> <p>【目標:1社/年】⇒【実績:2社】 昨年(実績:2社)</p> <p>④-4 商談成約件数</p> <p>商談会に参加した事業者から後日聞き取ったところ参加された3社全てが商談を成立（2社は3件ずつ、1社は1件）させることができたとのことでした。</p> <p>【目標:1件/年】⇒【実績:3件】 昨年(実績:2件)</p>		