

## 出雲商工会議所 経営発達支援計画 平成28年度実績

当所では、需要開拓や経営承継等の小規模事業者の課題に対し、事業計画の策定や着実な実施等を事業者に寄り添って支援を行う計画である「経営発達支援計画」の認定を平成28年4月に経済産業省より受けました。28年度は初年度でもあり、所内での事業スキームが不明確な点があり十分な実績とはなりませんでしたが、5月26日に外部評価委員の方から事業評価を受けました（外部評価委員：出雲市商工労働課長 柳楽伸一郎氏、島根県信用保証協会出雲支店長 小野拳氏）。

評価委員の方からは、

- ・多岐に亘る事業展開で大変だと思う。計画策定の1年目は数字が出てこないと思われるが、1年経つと数字も出てくるので定量的に分析をかけ、PDCAを回していくことが重要である。
- ・PDCAのAに向けてのプラン修正は確かに難しい面があり、一步俯瞰し、どうやって成功したかの成功事例の収集と、指導員の成功体験を重ねていくことでスキルアップを図っていくべき。

との指摘を受けました。

29年度は外部評価も踏まえ、計画的かつ効果的な事業遂行に向け見直しを図り、より有効な成果を得られるよう取組を進めてまいります。

（総合自己評価は A：大変効果があった B：まあまあ効果があった C：あまり効果がなかった D：全く効果がなかった）

### I. 経営発達支援事業

#### 1. 地域の経済動向調査に関する事 総合評価 B

##### ①月例経済動向調査（目標：毎月、60社 ⇒ 実績：毎月、60社）

売上、採算、資金繰り、雇用、在庫、業況について調査し、所報及びHPにおいて業種ごとに分析したコメントとともに、天気図を用いて結果を公表。

##### ②四半期毎経済動向調査（目標：四半期、90社 ⇒ 実績：四半期、90社）

市内4商工団体共同実施で当所管内企業90社。企業からの調査結果に加え、人口、住宅着工件数、有効求人倍率や水道の使用量などの情報も行政や電力会社等から収集し、業種ごとの分析コメントを加え、所報、HPに掲載。

##### ③中心商店街通行量調査（目標：2日 ⇒ 実績：2日）

平日と日曜日に中心商店街9箇所を歩行者及び車両の通行量を方向別に人数、台数をカウント。前回調査との比較も併せ、所報において結果を公表するとともに、中心部の商店街に対し情報提供。

##### ④小規模事業者を対象とした景況調査（目標：四半期、60社 ⇒ 実績：四半期、60社）

売上、利益率、採算、資金繰り、従業員数、在庫、前期比、前年同月比、来期の見通しの調査等を聞き取り、所報及びHPに掲載。事業計画の策定や販路の設定に活用した。

#### 課題と改善点

郵送による景況調査においては、業況変動要因についての記載がやはり少ないため、原因究明が十分にできず、また職員内でも分析が十分でなかった。今後は大きな変動についての要因確認を行い、職員内での共有を行う。

小規模事業者向けの景況調査では、原則聞き取りを行っているため業況変動要因をより把握できている。事業者には自社の3カ月ごとの状況を確認し、その変動要因を探ったり、消費者嗜好により敏感になってもらうためのツールとなっていることを理解していただき、引き続きの協力を求める。

#### 2. 経営状況の分析に関する事 総合評価 B

##### ①経営状況の分析（目標：110件 ⇒ 実績：107件）

補助金申請や金融支援、専門家派遣時等に、日本政策金融公庫財務診断ソフト等を活用して実施。

##### ②経営分析セミナーの開催（目標：1回 ⇒ 実績：1回）

「簡単にわかる！決算書の見方」 日時：10月6日（木）午後2時～4時 講師：財務リスク研究所 横山悟一氏 受講者数：37名

### 課題と改善点

経営分析については、経営計画の策定、専門家派遣時、融資等に際して実施。時間の制約のなかで、簡易な分析に止まることが多く、日本政策金融公庫のソフトの活用を中心に対応し、より深耕できる分析に改善していく。

## 3. 事業計画策定支援に関すること 総合評価 B

### ①事業計画策定支援 (目標: 100件 ⇒ 実績: 91件)

補助金申請、事業承継、経営革新、経営改善計画等の策定支援

### ②小規模事業者経営発達支援融資制度の活用 (実績: なし)

### ③事業計画策定研修会の開催 (目標: 2回 ⇒ 実績: 2回)

(i) 経営計画策定セミナー「経営計画を作成して売上向上」

日時: 9月15日(木) 午後2時~4時 講師: (株)ネクストフェイズ 東川仁氏 受講者数: 28名

(ii) 儲ける経営計画策定実践セミナー

日時: 11月21日(月) 午後2時~4時30分 講師: 中小企業診断士 野村忠史氏 受講者数: 22名

### ④中小企業大学校研修受講料補助

小規模事業者1社(中小企業6社、11回)

### ⑤経営革新塾(目標: 1回 ⇒ 実績: 1回)

日時: 11月14日~12月9日 計6回 午後6時30分~9時 講師: 中小企業大学校講師 藤田悠久雄氏  
受講者数: 17名

### ⑥経営革新支援者数 (目標: 10社 ⇒ 実績: 小規模事業者7社+中小企業者3社)

### ⑦創業支援者数 (目標: 15者 ⇒ 実績: 44者、創業者数22者)

### 課題と改善点

経営計画の策定先についてはその掘り起しが課題となっており、セミナー参加者に対し事後のアプローチを行う必要がある。経営革新塾受講者のなかでは、将来的な承認を目指している事業者もおり、継続実施するとともに引き続き相談対応を行っていく。

## 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 総合評価 C

(目標: 100社、400回 ⇒ 実績: 116社、343回)

### 課題と改善点

計画策定後のフォローアップについては、数字的な結果はすぐには出にくい面があり、進捗状況の確認が中心となっている。また事業者が最新の試算表を用意できないこともあり、売上、収支等の数字的な把握が難しく、経理的な迅速性を促していく必要もある。

専門家指導による経営計画であっても結果が出ないこともあり、その際の改善策の立案能力が指導員において十分でない面があり支援力の向上が不可欠のため、指導員会議の充実を図る。

## 5. 需要動向調査に関すること 総合評価 B

### ①島根県商勢圏実態調査(買物動向調査)(目標: 1回 ⇒ 実績: 1回)

県内で一斉実施。当所では消費者550人に対し、品目ごとに21の購買先から購買割合を記載してもらい、結果を当所所報及びHPにおいて、前回調査との比較も踏まえ、コメントを入れて公表。

### ②消費者懇談会の開催(目標: 4回 ⇒ 実績: 1回)

日時: 10月27日(木) 午後1時30分~3時 参加者: 8名

議題: 店舗選定理由、利用する店のよいところ、SNSの活用等

### ③マーケティング調査(目標: 700件 ⇒ 実績: 739件)

実施日: 10月8日(土)、9日(日)(夢フェスタ in いずも会場)、11月5日(土)、6日(日)(出雲産業フェア会場)

買物をする中小店の種類とその理由、飲食店や理美容店を選ぶ理由、SNSの情報を参考とする程度、発信度合、

中心商店街での買い物状況、今後高額な消費をすると考えているもの等について聞き取り調査を行い、結果を所報、HPで公表し、相談対応時に消費者嗜好を踏まえた取り組みを促した。

#### 課題と改善点

一定の調査を実施し、相応の結果は得られ、公表を行っているが、事業者に決定的な好情報として活用されているかについては難しい。消費者懇談会については、専門コーディネーターを入れて開催する予定であったが、適任者が見つからず、職員単独での1回の開催に止まった。今後個社支援に有効なデータ収集に一層努めていく。

### 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 総合評価 B

#### ①「夢フェスタ inいずも」への出展支援

実施日：10月8日（土）、9日（日） 実施場所：パルメイト出雲前 出展企業：4社

効果：普段来店されない消費者に自社の商品広くPRができ、チラシ配布時の改善点等についても気づきが得られた。

#### ②「出雲産業フェア」への出展支援

実施日：11月5日（土）、6日（日） 実施場所：出雲ドーム「出雲産業フェア」会場 出展企業：4社

効果：日頃接点のない多くの方にチラシを渡しアピールできた、商品の製作体験や実演を混ぜるべきだったなどPRと気づきが得られた。

#### ③中海・宍道湖・大山圏域ものづくり連携事業 ビジネスマッチング商談・展示会への出展勧奨

とき：11月16日（水） ところ：くにびきメッセ 出展社数：小規模事業者6社

目的：ものづくり企業を中心とした企業間の取引拡大、連携強化

#### ④山陰いいものマルシェへの出展勧奨

とき：3月5日（日） ところ：出雲市駅北口側周辺 出展社数：小規模事業者6社

#### ⑤地域資源を活用した新商品開発と販路拡大支援

地域資源助成金支援 5社 採択5社

#### 課題と改善点

各種事業を通じて、新たな消費者に対し広報ができた、異業種交流ができたなど参加者からは好評価は得られた。具体的に大きな販路開拓につながったとの声にまでは至っていないが、今後も小規模事業者の販路開拓に向け事業を行っていく。

### II. 地域経済の活性化に資する取組 総合評価 B

#### ①「食べるお守り」を開発、販売

平成27年に地域力活用新事業∞全国展開プロジェクトで取り組んだ「出雲“薬草×美活”プロジェクト」において、アカメガシワ入りの「大豆と米粉のシリアルバー」、「米粉のクッキー」を開発し、ナチュラルローソンで1万個を販売した。

#### ②「出雲グルメマップ（広域版）」の作成

駅、観光施設、ホテル等に設置。観光客等の誘客に努めた。

#### ③中心商店街ホームページのリニューアル

商店街の若手グループと協働してリニューアルし、店紹介ページには店主の顔の見える写真をメインに、おすすめ商品や、店主の趣味や休日の過ごし方、お店の成り立ちや歴史についての紹介文を掲載し、スマートフォンでの表示にも対応させ、観光客や市民の誘客を図った。

#### ④「神在月出雲全国そばまつり」の開催

とき：10月29日（土）、30日（日） ところ：出雲市役所 出店者数そば店12店（県外9、県内3）、特選品販売業者24店 来場者数：約1万8千人

#### ⑤まちゼミの開催（目標：参加店舗40社 受講者550人 ⇒ 実績：参加店舗40社 受講者270人）

開催期間：5月22日～6月18日

開催講座数：44講座（和装のミニ知識、ミニ障子をつくろう など）

今回から、参加店で Facebook のまちゼミページを作成し、効果的なチラシの置き方や予約状況の情報交換を行ったほか、他の参加店の受講を呼び掛け、一体感が強まった。

#### 課題と改善点

菓草を活用した新商品開発では、2つの商品を開発し、一つの成果が出せた。次年度は更なるアイテムの拡大に向け取り組んでいく計画である。

まちゼミでは様々な専門店から知らなかった知識を得られ、受講者の満足度は極めて高かった（大満足 62%、満足 37%）。参加店からは、「普段来店のきっかけがない方に知ってもらえた」、「受講後お客として来店された」、「店を知ってもらうにはいい機会」など即効的な効果はなかなか難しいものの、効果を感じている企業が多く、次年度も参加店、参加者数の拡大を目指していく。

### Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

#### 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事 総合評価 C

- ①各種説明会への参加による、支援策の内容・要件等の情報収集。計 13 回
- ②商工団体等の会議における支援課題・事例等の情報収集・共有 計 19 回
- ③日本公庫、信用保証協会との情報交換会 計 4 回

#### 課題と改善点

各種制度の情報収集は行うことができたが、支援課題、支援事例の情報共有は十分ではなかった。県下商工会議所において経営改善好事例の情報交換に努めていく。

#### 2. 経営指導員等の資質向上等に関する事 総合評価 B

- ①島根県経営指導員等研修会、日本商工会議所セミナーへの参加 延べ参加者数 38 名
- ②専門家派遣時の同席による支援ノウハウの蓄積  
専門家派遣時における 同席社数 56 社
- ③職員向け経営計画策定セミナー  
日時：11月21日（月）午後5時30分～8時 受講者数：18名  
講座内容：経営計画の意義、計画策定のための分析、経営戦略の策定、経営計画の策定、経営計画の実行管理、持続化補助金のポイント
- ④朝礼時の研修会報告 毎週開催

#### 課題と改善点

各種研修会への積極的な参加により支援能力の向上に努めた。指導員のミーティングは必要に応じて個別案件に対し協議を行ったが、今後は毎週 30 分程度の時間を確保し、担当事業所の状況にかかる情報交換、支援策の検討、成功事例の共有を行う。また、PDCAを回せる知識の向上に一層努めていく。