

出雲商工会議所 経営発達支援計画 令和4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」の第2期（平成31年度～令和5年度の5か年）の認定を平成31年3月に経済産業省より受け、4年目となる令和4年度事業が終了しました。

この事業実績について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 天野商工振興課長、島根県信用保証協会出雲支店 尾原支店長）。

評価委員の方からは、以下のとおり意見がありました。

- ・限られた人員のなかで多種多様な支援事業を実施されていることについては評価したい。一方で事業のなかには参加者数の少ないセミナー等も含まれており、効果の点で疑問が残る。引き続き効果のある事業は残し、参加者の少ないセミナー等については改廃を検討されたい。
- ・保証協会でも専門家派遣はしているが、回数に制限があり、規定回数で終わらない場合は協力して派遣をリレー的に継続できればより効果が高まるものと思われる。また派遣の事例結果を共有することは両社の支援力の向上につながる。
- ・改善すべき点を取りあげて次期計画に生かしていただきたい。

（総合評価は 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こと 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中小企業180社（当所管内企業90社）を対象。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（9月14日・水）と日曜日（9月25日）に中心商店街9箇所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

経済動向調査の実施により、コロナ禍での深刻な影響の度合いについて状況を把握することができた。一方で、状況を綿密に分析され現状についてのコメントを寄せていただける方と、やや惰性的に回答される方もあり、事業所の入れ替えについては区切りの段階で検討していく必要がある。

通行量調査の結果の変動要因については、イベント開催の影響については想定できるものの、それ以外の要因については十分な特定できかねる状況であるが、実態としての把握はできた。

2. 経営状況の分析に関すること 総合評価 B

①経営状況の分析（目標：120件 ⇒ 実績：73件）

補助金申請や金融支援、専門家派遣時等に、経営自己分析システムや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）

日時：令和4年10月3日（月）14：00～16：10 講師：(株)エイチ・エーエル 中小企業診断士 角丸善昭氏
受講者数：10者（うち小規模事業者8者） 内容：経営分析と事業計画の重要性、目標を踏まえた現状把握（3C分析、SWOT分析）、目標利益と目標売上高の算出方法

課題と改善点

経営分析については、経営計画の策定、融資等に際して実施。経営計画の策定に関しては定性分析に踏み込むこともできたが、融資等については時間の制約のなかで、簡易な分析に止まることが多く、件数にカウントできる案件が少なく全体としての件数は目標を下回った。事業者の状況に応じ分析の濃淡をつけざるを得ない面があり、必要に応じた分析を行っていく。

セミナーの受講者アンケート結果では、「自社の強み、弱みを改めて考える機会になった」、「目標売上高の算出方法の大切さ、強み、弱みを整理すること、売上原価は%でみることの重要性を学べた」、「SWOT分析のやり方の詳細がわかった」などの声が寄せられ、「非常に参考になった」が60%、「参考になった」が40%と有効な内容であった。

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：85件 ⇒ 実績：66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事業計画策定研修会の開催（目標：1回 受講者数：20者 ⇒ 実績：1回 受講者数16者）

経営計画策定セミナー「経営計画策定の基本とポイント」

日時：10月18日（火）14：00～16：10 講師：合同会社植松診断士事務所代表社員・中小企業診断士 植松正人氏 受講者数：21者（うち小規模事業者16者） 内容：事業計画の必要性、事業計画の磨き上げ、効果的な補助金活用に向けて

課題と改善点

補助金を中心とした事業計画が大勢となっている。島根県の「飲食・商業・サービス業等エネルギーコスト削減対策緊急支援事業補助金」は82件の書類の確認を行った。事業計画を要するものではないため、計画策定数には含めていないが、電力消費量について経営指導員は特に詳しいわけではなく、また不備等も多く確認や連絡に時間を要した。

今後は専門家派遣における計画策定を一層進め、動機付けを強くしていく必要がある。自己負担を伴う補助金活用が難しい企業もあり、本業の改善や大きな資金手当てが必要でない新たな取り組みについて経営分析を通し事業改善計画の立案を支援していくことが今後より必要となると思われる。

セミナーの受講者アンケートでは「PDCAが大事なことを再認識できた」、「ターゲットを絞ることが強みになることがわかった」、「腑に落ちる経営方針を考えていきたい」など「非常に参考になった」が45%、「参考になった」が50%と有効な内容であった。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 総合評価 A

（目標：85社、340回 ⇒ 実績：66社、345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、進捗状況の確認や施策

の情報提供が中心となっている。他事業者からの新たな案件により、企業ごとのフォローアップ回数にばらつきはあるが、相手方の要請に対しては早期の対応を心がけ一定の支援は行えた。経理入力が定期的でない事業者については最新の売上、収支等の数値を開示していただくことが困難な場合も多い。

5. 需要動向調査に関すること 総合評価 C

①マーケティング調査（目標：350件 ⇒ 実績：290件）

実施日：10月29日（土）（いずも産業未来博会場）

コロナ収束後に支出を増やしたいことがら、物価上昇に対する対応、サブスクリプション、メタバース、クラウドファンディング使用利用の有無等について聞き取り調査を行い、所報、HPで公表。今後の支出増加分野、業種ごとの値上げに対する顧客の反応等を巡回時や相談対応時に伝達し、消費者嗜好を踏まえた取り組みを促した。

課題と改善点

コロナの影響が残り、計画をしていた多くの事業が実施できなかった。マーケティング調査の結果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。個社支援により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「いずも産業未来博」への出展支援

実施日：10月29日（土）、30日（日）実施場所：出雲ドーム「いずも産業未来博」会場 出展企業：3社（製造業、屋外広告業、飲食業）

効果：イベント出展が初めての事業者であったが、LINE登録をすれば輪投げができるなどのイベントやショップカードの配布等それぞれに集客に工夫を凝らした。また、アンケートで評価を知れたり、一般顧客から情報収集や要望を聞いたなどの効果があった。「一般の方に当社を知ってもらえるよい機会となった」、「オリジナルグッズを切り口にした顧客獲得手法などこの経験は今後の営業活動にとって大変勉強になり、新規顧客獲得もできた」、「昼営業とメニュー、会合という当社の営業を宣伝できた」など、成果を生み出せ、今後の販促活動についてヒントが得られた。

②ITを活用した販路開拓の支援

「中小企業・地域のDX推進支援『デジタルツール活用事例セミナー』

実施日：12月8日（木）講師：㈱リクルートAirプロダクトDivision 山田 京氏

受講者数：9名

「コロナ時代のデジタル化に向けて今から始める業務効率アップセミナー」

実施日：12月15日（木）講師：ジャイロ総合コンサルティング㈱代表取締役 渋谷雄大氏

受講者数：12名

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、顧客拡大、販路開拓につながったとの声もあった。現状市内消費者を対象とした展示会出展支援であり、遠方地域への販路開拓支援についても様々な方策を採っていく必要があると考えられる。

II. 地域経済の活性化に資する取組 総合評価 B

①新たな観光ルート、観光スポットの掘り起し

コロナ禍で観光需要が低迷しており、事業者も自社の対応に専念したため、活発な活動はできなかったが、出雲商工団体観光連携会議では令和4年度、出雲市との意見交換会を2回開催し、観光関連事業者の現状や行政に

対する要望などについて活発に意見を交わした。5月30日 出席者16名 10月19日 出席者17名

また、令和4年度は、コロナの収束が見えない中、特に大きな影響を受けている市内飲食店の事業継続を支援するため、周知ならびに来店頻度向上の一助となるべく市内飲食店を掲載した出雲マップを20,000部作成し、市内の飲食店や宿泊施設などに広く配布した。特にニーズのある観光客に広くPRでき、掲載店舗の売上確保、来店客数減少抑制に寄与できた。

②中心市街地の活性化

・“得する街のゼミナール「まちゼミ」”の開催

期間：令和4年5月29日（日）～6月25日（土）（28日間）参加店：37店（うち新規参加店11店）

講座数：40講座 受講者：延べ391名

③「おいしい出雲」商品の認定拡大と全国発信

令和3年度末に追加認定された4社の11商品について別冊版のガイドブックが制作され、広報に努めた。また、2月の委員会において認定期間の延長が承認され、追加認定等はなかった。

④出雲そば旅の実施

出雲そば旅

○モバイルスタンプラリー

期 間 令和4年11月1日～5年2月28日 スタンプ獲得数 6,630個 応募者数 3,352人

○出雲新そばまつり

と き 令和4年11月27日（日）ところ 朱鷺会館 来場者 約1,500人

内 容 手打ちそば屋台村、特産品販売、ステージイベント、そば打ち体験道場等

⑤出雲バルの開催

開催日：令和4年10月19日（月）、20日（木）、26日（水）、27日（木）の4日間

参加店舗：20店 販売実績：688冊

コロナ禍のため、「島根県新型コロナ対策認証店」、「with コロナがんばる出雲のお店感染症対策取組店」に店舗を限定して実施し、参加者からは「毎回新しいお店との出会いがあつてとても楽しい」などの声が聞かれた。

課題と改善策

コロナの影響が続く中ではあったが、いくつかのイベントが実施できた。苦境が続く飲食店の売上確保の一助として、例年に比べ日程を分散して出雲バルを実施し、20店舗が参加した。現在の事業の効果等を精査し、事業の存廃を考えていくことも必要となると考えられる。

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こと 総合評価 B

①島根県内商工会議所、島根県よろず支援拠点連絡会議等への参加による支援課題・事例等の情報収集・共有。

島根県内商工会議所事務局長会議・相談所長会議 8回（オンライン含む）

島根県よろず支援拠点・INPIT 島根県知財総合支援窓口連絡会議、プロフェッショナル人材戦略拠点協議会は開催なし

②日本公庫、島根県信用保証協会との経済動向、金融動向に関する情報交換会

日本公庫主催のマル経協議会1回

③出雲市事業承継推進協議会における情報交換会 1回

④いずも創業・第二創業・事業承継に係る連携支援「御縁」 6回

課題と改善策

情報交換会については開催が少なかったが、御縁において特に創業者の支援を連携して行うことができた。今後これらの企業のフォローアップがより重要となってくる。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること 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、中小企業大学校セミナー等への参加

島根県経営指導員等研修会は4回開催され、各自が規定の8時間の受講を行った。加えて島根県がWebで提供するDXセミナーを受講した。また、「中国ブロック中小企業支援先進事例普及研修会」、日本商工会議所の「経営安定特別相談事業研修会」、「経営力再構築伴走支援研修会」を受講した。中小企業大学校広島校の経営診断基礎コースを1名が受講した。

② 当所実施セミナーへの職員の参加

当所で主催した12のセミナーについて経営指導員等が延べ26名受講。

③ 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 58社

④ 指導員ミーティングの開催

コロナの影響やエネルギーコスト対策の相談対応が多く、木曜日の定期開催ができず、随時の開催とし、施策や支援事例の情報共有を行った。

⑤ 職員研修の開催

税務や健康経営を含め7回開催し、経営支援に繋がるものではITによる売上拡大研修を実施した。

⑥ 支援事例の公表

所報において、補助金活用や専門家派遣制度を中心に支援事例を10回取り上げ、制度の周知と事業者の制度活用意欲の向上を図った。

課題と改善点

事業計画策定については、セミナーを開催し、その必要性について説いているが、補助金申請という必要性に迫られないと取り組まない小規模事業者は多い。そのため当所の支援においても補助金申請が中心となった。現在中小企業庁から提唱されている経営力再構築伴走支援については、1件あたりにかかる時間も大きくなり、十分な対応ができていないが、当該者にとって有効な改善策であるかを今一度分析、判断することを心がけ、伴走支援を行っていくことを目指したい。