

小林商工会議所 経営発達支援計画 平成30年度目標と実績について

実施期間及び概要と目標

実施期間	平成30年4月1日～令和5年3月31日
概要と目標	人口減少が進む中、消費・生産すべての分野の規模縮小は不可避であり、経営基盤の弱い小規模事業者にとっては経済状況の変化への対応が求められる。当会議所においては、経済状況の変化に柔軟に対応でき、稼ぐ力を十分に持つ「しなやかで強い企業」の育成支援に取り組んでいく。これを実現すべくそれぞれの事業者においてビジネスモデルの再構築を推進し、個社の経営状況を的確に把握し、顧客ニーズを捉えた事業計画の作成を支援するとともに、域外消費を取り込む「稼ぐ力の向上」に向けた新たな販路開拓支援も実施する。小規模事業者全体を対象としつつ、重点支援産業を定め、厚く支援しその効果を地域全体へと波及させる。

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること

項目		目標	実績	達成
小林市の経済動向把握	調査回数	年1回	年0回	×
	公表回数	年1回	年0回	×
宮崎県の経済動向把握	調査回数	年4回	年4回	○
	対象企業数	24社	24社	○
	公表回数	年4回	年4回	○
全国の経済動向把握	調査回数	年12回	年12回	○
	対象企業数	10社	5社	△
	公表回数	年4回	年4回	○

2. 経営状況の分析に関すること

項目	目標	実績	達成
経営分析件数 (経営指導員による経営状況の分析)	40社	54社	○
経営分析セミナーの延べ参加者数(年2回実施) (事業者自身での経営状況分析)	30人	22人	△

3. 事業計画策定支援に関すること

項 目	目標	実績	達成
経営分析結果に基づく事業計画の策定件数	20 社	22 社	○
創業計画の策定件数	3 社	4 社	○
事業承継計画の策定件数	1 社	2 社	○
事業計画策定支援セミナー延べ参加者数(年 2 回)	30 人	31 人	○
事業計画策定支援個別相談会延べ参加者数(年 2 回)	10 人	11 人	○
創業スクール延べ参加者数(年 3 回)	30 人	41 人	○
創業の個別相談会延べ参加者数(年 3 回)	15 人	18 人	○

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

項 目	目標	実績	達成
事業計画策定事業者のフォローアップ延べ回数	80 回	74 回	△
創業計画策定事業者のフォローアップ延べ回数	12 回	13 回	○
事業承継計画策定事業者のフォローアップ延べ回数	4 回	6 回	○

5. 需要動向調査に関すること

項 目	目標	実績	達成	
小林市観光DMOと連携した テストマーケティング調査	調査回数	2 回	未実施	×
	調査対象延べ数	60 名	未実施	×
	調査結果提供 事業者数	5 社	未実施	×
バイヤーによるアドバイス調査	調査回数	1 回	1 回	○
	調査対象延べ数	1 名	3 名	○
	調査結果提供 事業者数	5 社	9 社	○
チーズ饅頭の新商品を対象とした 地元朝市でのマーケティング調査	調査回数	2 回	未実施	×
	調査対象延べ数	100 名	未実施	×
	調査結果提供 事業者数	1 社	未実施	×

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

項 目		目標	実績	達成
販路開拓・新規需要開拓支援セミナー	延べ参加者数 (年2回)	30名	31名	○
宮崎うまいものアピール商談会	出展者数	5社	1社	△
	商談成約件数	1社	0社	×
Food Expo Kyushu・ 国内外食品商談会	出展者数	未実施	4社	○
	商談成約件数	未実施	3社	○
にしもろマルシェ	出店者数	5社	5社	○
	総売上金額	40万円	9万円	△
全国から毎週集まる！！ 地域うまいもんマルシェ	出店者数	5社	4社	△
	総売上金額	10万円	9万円	△
小林市の特産品を集めたECサイト	登録企業数	20社	未実施	×
	受注件数	50件	未実施	×

II. 地域経済の活性化に資する取組

項 目	実施内容	達成
中心市街地活性化 に関する協議	小林市に小林駅周辺整備の事業終了後の効果と今後の展望について意見活動を行った。中心市街地の空き店舗・空き家を有効活用するための先進地視察を行い、サブリース手法を学んできた。小林市と協議し中心市街地の創業支援・事業承継支援・事業発展支援を行うためのビジネス支援センターを設置。	○
中心市街地の 賑わい創出	KITTO 小林・ふれあい公園で実施されるソフト事業について企画段階で参画し賑わい創出への支援を行った。	○
観光振興に関する 協議	小林市観光 DMO 事業と連携し、商談会や物産展に参加し域外通貨を稼ぐ支援を行った。	○
消費喚起に関する 協議	旧小林市内で組織する「小林市商店連合会」において、「んだもしたんクーポンカレンダー」の作成、イベント応援企画の共同販促を行い消費喚起に努めた。	○

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

項目	実施内容	達成
行政機関との情報交換	小林市商工観光課とは常に情報交換を行っている。新規創業支援制度・特別融資制度では利用者のフォローアップ、創業支援においては小林市が経産省から認定を受ける第2期計画「創業支援事業計画（令和2年度から5カ年計画）」についての情報収集に努めている。	○
金融機関との情報交換と連携	日本政策金融公庫と連携し、1日金融支援相談会を開催し小規模事業者の利便性向上に努め、小規模事業者経営改善資金審査委員との勉強会を開催し。販路開拓・効果的な資金投下事例を学んだ。	○
宮崎県よろず支援拠点との情報交換と連携強化	宮崎県よろず支援拠点と連携し、5回シリーズでの創業セミナーを開催。セミナーの開催運営、支援手法について学んだ。	○
宮崎県内の商工会議所との情報交換	県商工会議所連合会主催で開催される研修会などに積極的に参加し、他商工会議所が実施している支援の取り組み等の情報収集に努めた。	○

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

項目	実施内容	達成
個々のスキルアップに向けた取組	中小企業大学校で「小規模企業支援能力向上講座」、「財務情報活用による経営改善支援の進め方」、「円滑な事業承継・事業廃止の進め方」をそれぞれ1名受講。板橋区立企業活性化センター研修で1名受講。県連のスーパーバイザー事業を活用し、1企業の経営改善支援を行うなど支援力強化に努めた。	○
情報の共有化に向けた取組	セミナーや研修会で得た情報は、朝礼において報告している。支援に必要な資料においては、共有の書棚にファイリングしているが、インデックスを付けるなどシステム化には至らなかった。データにおいては共有するフォルダーに格納している。	△

小林商工会議所 経営発達支援計画 平成 30 年度実績並びに次期計画に向けた改善

【平成 30 年度の主な事業成果】

① 経営状況の分析・事業計画策定支援について

持続化補助金・ものづくり補助金などの各種補助金の申請や小規模事業者経営改善貸付の申請時に経営状況の分析と事業計画策定を併せて推進。22 先の支援を行った。設備の導入や事業拡大などの事業計画の大幅な見直しが必要な機会に、的確に支援することで各事業者の発展に寄与することができた。

② 事業計画策定後のフォローアップ

事業計画策定支援先のフォローを定期的実施。計画の進捗管理を行うとともに適宜必要に応じて専門家等の派遣・小林ビジネス支援センターのインキュベーションマネージャーへの相談等の斡旋を行った。今後も計画の進捗を確認し、伴走型で事業者の課題を解決していくことを支援する。

③ 需要動向調査の実施について

平成 30 年度伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金を活用し、「バイヤーによるアドバイス調査」「販路開拓支援セミナー」を実施。菓子製造業者を中心に支援した。商談会・物産展への参加に結びつける事前準備として実施した。

実績値は下記の通り。

【バイヤーによるアドバイス調査】

- ・調査結果提供事業者数 9 社
- ・当事業実施による効果と見込まれる売上増加率 1%⇒

9 社の内 4 社が達成

【販路開拓支援セミナー】

- ・当事業実施による効果と見込まれる売上増加率 1%⇒

セミナー参加者 12 社の内 5 社が達成

販路開拓支援について

平成 30 年度伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金を活用し、「商談会・物産展への支援」を実施。菓子製造業者を中心に支援した。経営状況の分析から事業計画の策定、その計画を基にした販路開拓という一連の流れの中での出口部分に位置する事業であり直接的な売上増加へと結びつけることができた。

実績値は下記の通り。

【商談会への参加支援】

- ・当事業実施による効果と見込まれる売上増加率 3%⇒

出展企業 4 社の内 2 社が達成

- ・商談成立件数 3 件

【物産展への参加支援】

・延べ出展支援数 10社 ・総売上金額 総売上金額 179,208円

・当事業実施による効果と見込まれる売上増加率 3%⇒

出展支援数10社のうち2社が達成

【外部評価委員会からの指摘（改善事項）】

① 事業実績について

全体的に計画は達成できていると思われる。商談会の出展による新たな取り引き先成立が2社あるなど初年度の取り組みとしては事業成果が出ていると評価できる。

② 関係機関との連携について

こばやしマルシェと連携したマーケティング調査及び小林市観光DMOと連携したテストマーケティング調査・小林市の特産品を集めたECサイトの取り組みが未実施である。関係機関との連絡を密にとり、小規模事業者の販路拡大につながる機会を増やすことに期待したい。

【次年度に向けた改善】

上記の外部評価委員会からの指摘（改善事項）を踏まえ、経営状況の分析・事業計画策定支援、販路開拓支援について下記による改善を図ることで、小規模事業者の持続的発展に繋げ、ひいては本計画の目標達成に繋げる。

① 経営状況の分析・事業計画策定支援について

経営指導員を中心に外部研修等へ積極的に参加することでスキルアップを図りながら、支援件数を増やしていく。事業者にとって最も事業計画策定に取り組みやすい持続化補助金・ものづくり補助金・経営革新計画等の申請に積極的に関わることで事業計画策定の裾野の拡大を図る。

また、商談会・物産展参加事業者をモデル事業者として事業計画の策定支援から販路拡大までを支援する一連の流れを行うことで支援ノウハウの蓄積を図る。

② 販路開拓支援について

平成30年度に引き続き、伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金を活用し小規模事業者を支援する。昨年度の事業において、事前にしっかりしたマーケティング分析・販路開拓の計画を立てないまま商談会等へ参加したことからターゲットが不明確だった反省点を踏まえ、各社の商品の消費者調査・マーケティング分析を事前に実施。「どこの、だれに、いくらで、どのような手段で」販売していくかを明確にした上で商談会・物産展に臨めるよう支援する。販路開拓に積極的な4社を選定し伴走型で支援することで事業者への直接的な売上増加へ結びつるとともに、商談会・物産展参加についての一層の支援ノウハウの蓄積を図る。