

平成29年度経営発達支援計画事業実施報告書
(事業の実績・評価・見直し結果)

西都商工会議所

I. 評価方法

評価については、以下の通り実施する。

- ・ 詳細な評価書を作成して、西都市商工観光課、宮崎県信用保証協会、日本政策金融公庫国民生活事業、中小企業診断士等の有識者により、事業計画と実績について客観的な評価をしていただく。
- ・ 評価は定量及び定性面から行い、第三者の視点での厳選な評価とする。
- ・ 有識者の評価・提言をもとに、30年度以降の事業実施の改善案を検討し、今後の事業計画に反映させていく。
- ・ 事業の成果・評価・見直しの結果については、当正副会頭会に報告し、承認を受ける。
- ・ 評価の結果を当所HPに掲載するとともに、当所会報に掲載して、域内小規模事業所への周知・PRを実施する。

II. PDCA評価

「経営発達支援計画」の項目ごとに、事業目標に対する定量及び定性面からの実績の評価を行う。定性面では、実施した事業内容を詳細に説明する。定量面では、掲げた数値目標に対する達成度合いを以下の5段階でランクづけする。

- A：目標数値を達成した。(100以上)
- B：目標を概ね達成することができた。(80%～99%)
- C：目標を半分程度しか達成することができなかった。(30%～79%)
- D：目標をほとんど達成することができなかった。(30%未満)
- E：未実施

外部評価検証委員

- | | | |
|--------------------|-----------|----------|
| ・ 津曲中小企業診断士事務所 | 中小企業診断士 | 津曲 計一郎 氏 |
| ・ 日本政策金融公庫宮崎支店国民事業 | 融資第2課長 | 佐々木 広和 氏 |
| ・ 宮崎県信用保証協会 | 業務部業務2課課長 | 米良 顕治 氏 |
| ・ 西都市商工観光課 | 商工観光課長 | 那須 康朗 氏 |

事務局

- | | |
|-----------------|-------|
| ・ 事務局長 | 岩倉孝一 |
| ・ 中小企業相談所長 | 児玉和浩 |
| ・ 中小企業相談所指導係長 | 川上大介 |
| ・ 中小企業相談所 経営指導員 | 日高 敬太 |

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域経済の経済動向調査に関すること

平成 29 年度経営発達支援計画の実施内容			検証委員評価内容					平成 30 年度に向けた見直し案																																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) 景況調査</td> <td>四半期 1 回</td> <td>四半期 1 回</td> </tr> <tr> <td>(1) -1 調査対象事業所数</td> <td>25 社</td> <td>25 社</td> </tr> <tr> <td>(2) 経営課題特別調査</td> <td>2</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>(3) 商店街通行量調査箇所</td> <td>1 箇所</td> <td>1 箇所</td> </tr> <tr> <td>(4) 各種調査資料提供</td> <td>適宜</td> <td>適宜</td> </tr> </tbody> </table>			項目	目標	実績	(1) 景況調査	四半期 1 回	四半期 1 回	(1) -1 調査対象事業所数	25 社	25 社	(2) 経営課題特別調査	2	1	(3) 商店街通行量調査箇所	1 箇所	1 箇所	(4) 各種調査資料提供	適宜	適宜	<table border="1"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>E</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>					A	B	C	D	E	○					<p>(数値目標)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>景況調査企業数</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>経営課題調査</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>通行量調査</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table>		項目	目標	景況調査企業数	25	経営課題調査	2	通行量調査	1
項目	目標	実績																																											
(1) 景況調査	四半期 1 回	四半期 1 回																																											
(1) -1 調査対象事業所数	25 社	25 社																																											
(2) 経営課題特別調査	2	1																																											
(3) 商店街通行量調査箇所	1 箇所	1 箇所																																											
(4) 各種調査資料提供	適宜	適宜																																											
A	B	C	D	E																																									
○																																													
項目	目標																																												
景況調査企業数	25																																												
経営課題調査	2																																												
通行量調査	1																																												
<p>1. 景況調査による経済動向の情報収集と分析</p> <p>(1) 実施期間 四半期に1回</p> <p>(2) 調査対象企業 25社（製造業3社 建設業4社 小売業9社 サービス業9社）</p> <p>(3) 実施内容 管内25事業所を対象に管内商工業者が感じている景況感や経営課題などを職員による巡回訪問により定期的（四半期ごと）に調査した。</p> <p>(4) 調査項目 四半期毎の売上額、前年同期との項目別景況状況、設備投資状況、経営上の問題点等</p> <p>(5) 成果 管内業種別25事業所の景況感を全国数値と比較することで景況のDI値や経済動向分析概況を把握することができる。しかし、調査したのみで、小規模事業者への提供も行っていない。</p>			<ul style="list-style-type: none"> ・ 定量面ではA 定性面では、独自の取り組みである「経営課題特別調査」の実施により、支援ニーズや商工会議所への要望等のデータ分析の結果を他の各種調査資料とともに事業計画策定時の個社支援に積極的に活用されており評価できる。 ・ 景況調査による経済動向の情報収集と分析は実施されているが、小規模事業者への提供は行われていないので、今後必要な情報を提供されるよう努めてほしい。 ・ 目標数値は計画達成しているが、経営実態アンケートについては、小規模事業者に対しフィードバックが出来てなく、今後、ホームページや会報等で周知できるとよい。 					<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営課題調査、通行量調査について、小規模事業者へのフィードバックができていないので HP や会報等で周知して行く。また、景況調査についても小規模事業者へ積極的に提供していく。 ・ 調査について、回収率が悪いので、できるだけ増加させる。 																																					
<p>2. 中心市街地通行量調査</p> <p>(1) 実施期間 平成 29 年 7 月 30 日～7 月 31 日 9:00～19:00</p> <p>(2) 調査箇所 西都市小野崎通り 西都ショッピングセンター前</p> <p>(3) 調査項目 歩行者 自転車 車両</p> <p>(4) 成果</p>																																													

毎年、通行量の変化を把握し中心市街地の動向分析、商店街での活用、今後の対策の検討の材料になる。

3. 経済課題特別調査

(1) 実施期間 平成29年9月1日～10月31日

(2) 調査対象企業

西都商工会議所会員管内小規模事業者 事業所対象 715 事業所

回答数 104 事業所 (回答率 14.5%)

(3) 内容

平成29年度は管内小規模事業者(会員のみ)を対象に以下の項目により影響を与える可能性のある「外部環境分析」と「事業機会」の把握を目的に独自調査シートを作成し経営課題調査を実施した。調査方法は郵送による回答と職員の巡回訪問により回答を得た。管内の事業所の全体像把握を行い調査内容の集計分析を行った。

(4) 調査項目

四半期毎の売上額、前年同期との項目別景況状況、設備投資状況、経営上の問題点など。

(5) 成果

管内の小規模事業者全体の景況感、経営上の課題、支援ニーズや商工会議所に対する要望等のデータ収集・整理・分析を行い今後の支援策の提案・経営支援及び施策普及等への活用が可能となり、経営発達の一助となる。

4. 各種調査資料の利用

各経営指導員が、個別相談、支援の時に事業計画策定、創業計画策定の資料としてそれぞれが活用した。

2. 経営状況の分析に関すること

平成 29 年度経営発達支援計画の実施内容	検証委員評価内容	平成 30 年度に向けた見直し案																																			
<p>(数値結果)</p> <table border="1" data-bbox="91 240 965 496"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>巡回訪問回数</td> <td>200 回</td> <td>1034 回</td> </tr> <tr> <td>(2) 経営分析件数</td> <td>50 件</td> <td>180 件</td> </tr> <tr> <td>(3) セミナーの開催</td> <td>2 回</td> <td>1 回</td> </tr> <tr> <td>(4) セミナー参加事業所数</td> <td>20 者</td> <td>20 者</td> </tr> </tbody> </table> <p>1. 巡回訪問</p> <p>(1) 実施期間 平成 29 年 4 月 1 日～平成 30 年 3 月 31 日</p> <p>(2) 内 容 経営指導員による巡回訪問を随時行った。</p> <p>(3) 実 績 3 名で 1034 回巡回 ※窓口相談 719 回</p> <p>2. テーマ別セミナーの開催</p> <p>(1) 実 施 日 平成 29 年 6 月 7 日(水) 19:00～21:00</p> <p>(2) テ ー マ ここが知りたかった！価格の心理学</p> <p>(3) 講 師 河合中小企業診断士事務所 河合正尚氏</p> <p>(4) 参加者数 20 名</p> <p>(5) 効 果</p> <p>経営していく上でいかに値決めが大切なのか、利益に直結するのかが明確にされた。その上でお客様から不快に思われない単価を上げるテクニックを教授していただき、参加者自身の利益追求に対するきっかけになった。</p> <p>3. 経営状況分析件数</p> <p>(1) 実施内容</p> <p>小規模事業者持続化補助金申請、マル経融資制度推薦書作成等により SWOT 分析、財務分析を行った。</p> <p>(2) 各件数</p>	項目	目標	実績	巡回訪問回数	200 回	1034 回	(2) 経営分析件数	50 件	180 件	(3) セミナーの開催	2 回	1 回	(4) セミナー参加事業所数	20 者	20 者	<table border="1" data-bbox="1182 220 1592 320"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>E</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・ 定量面では A (巡回訪問件数の実績が目標の 5 倍以上、経営分析の実績が目標の 3 倍以上) ・ 定性面でも、分析ツール「ローカルベンチマーク」の活用等により各種補助事業や経営力向上計画の認定等につなげる取り組みは効果的であり評価できる。 ・ 巡回訪問回数及び経営分析件数とも目標を大きく上回っているため、今後も継続して取り組んでほしい。 ・ 巡回、窓口相談等は限られた人員のなかでよく頑張っている。今後もこのまま継続できるとよい。 	A	B	C	D	E	○					<p>(数値目標)</p> <table border="1" data-bbox="1639 236 2123 488"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>30 年度目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>巡回訪問件数</td> <td>200</td> </tr> <tr> <td>セミナーの開催</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>セミナー参加事業所数</td> <td>23</td> </tr> <tr> <td>経営状況分析</td> <td>50</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・ 巡回訪問により、経営状況分析を実施する事業所数を増加させることが可能だと考えるので、29 年度と同様に積極的に巡回訪問を実施する。 ・ セミナーについては、補助事業を活用して開催をし、小規模事業者の積極的な参加を促す。 ・ ローカルベンチマークの活用を増やす。 	項目	30 年度目標	巡回訪問件数	200	セミナーの開催	2	セミナー参加事業所数	23	経営状況分析	50
項目	目標	実績																																			
巡回訪問回数	200 回	1034 回																																			
(2) 経営分析件数	50 件	180 件																																			
(3) セミナーの開催	2 回	1 回																																			
(4) セミナー参加事業所数	20 者	20 者																																			
A	B	C	D	E																																	
○																																					
項目	30 年度目標																																				
巡回訪問件数	200																																				
セミナーの開催	2																																				
セミナー参加事業所数	23																																				
経営状況分析	50																																				

項 目		経営状況分析件数
認定制度	経営力向上計画作成支援	2
補助金	小規模事業者持続化補助金	14
	宮崎県小規模企業成長支援補助金	3
	ふくおかファイナンシャルグループ研究開発補助金	1
融資制度	マル経資金融資制度	35
	日本政策金融公庫融資制度	19
	宮崎県融資制度	3
	西都市融資制度	2
決算指導	確定申告、決算指導先	101
合 計		180

4. 成 果

事業計画策定を支援する事業所を発掘し経営状況分析を行った。対象事業所については、中小基盤機構の経営分析システム、「ローカルベンチマーク」を活用した。また、経営状況分析結果に基づき、事業所の強み、弱みを的確にとらえ各種補助事業及び経営力向上計画の認定、各融資制度に繋げることを目標に実施した。また、決算指導については、確定申告後事後指導を行い次年度のアドバイスをを行った。

3. 事業計画策定支援に関すること

平成 29 年度経営発達支援計画の実施内容	検証委員評価内容	平成 30 年度に向けた見直し案																																																											
<p>(数値結果)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) 事業計画作成セミナー・個別相談会</td> <td>2 回</td> <td>3 回</td> </tr> <tr> <td>(2) セミナー受講者数</td> <td>30 人</td> <td>28 人</td> </tr> <tr> <td>(3) 事業計画策定支援事業所数</td> <td>35 者</td> <td>22 者</td> </tr> <tr> <td>(4) 事業計画策定事業者数</td> <td>30 者</td> <td>20 者</td> </tr> <tr> <td>(5) 創業塾開催回数</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>(6) 創業支援者数</td> <td>8</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>(7) 事業承継セミナー</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>(8) 事業承継計画支援事業所数</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table>	項目	目標	実績	(1) 事業計画作成セミナー・個別相談会	2 回	3 回	(2) セミナー受講者数	30 人	28 人	(3) 事業計画策定支援事業所数	35 者	22 者	(4) 事業計画策定事業者数	30 者	20 者	(5) 創業塾開催回数	1	1	(6) 創業支援者数	8	9	(7) 事業承継セミナー	1	1	(8) 事業承継計画支援事業所数	1	0	<table border="1"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>E</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>・定量面ではB 定性面では、創業、経営革新、各種補助事業等幅広い事業計画策定支援がなされとおり一定の評価ができる。今後は、掘り起しにともなう支援事業者数のアップとともに今日的課題でもある事業承継において国、県の支援施策を活用した事業計画書策定支援が求められる。</p> <p>・事業承継計画を作成する事業所がいなかったということだが、円滑な事業承継には計画づくりが必要であるので、今後ともその周知・啓発に積極的に取り組んでほしい。</p> <p>・興味深い内容の研修や創業塾を開催しているが、受講者数が少ないことが残念である。</p> <p>今後、1人でも多くの小規模事業者の参加が増えるための方策（開催時期、周知方法等）が必要と思われる。</p>	A	B	C	D	E		○				<p>(数値目標)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>セミナー開催回数</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>セミナー受講者数</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>事業計画策定支援事業所数</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>事業計画策定事業所数</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>創業塾開催</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>創業支援者数</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>創業者数</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>経営革新認定</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>事業承継セミナー</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>事業承継計画支援者数</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table> <p>・補助金申請ばかりに依存せず、計画策定事業者を巡回により見出し目標達成を目指す。</p> <p>・事業承継については、円滑な事業承継計画策定が行えるよう、周知、啓発に取り組み専門家や他の支援機関と連携して計画策定を実施していく。</p> <p>・創業塾については、受講しやすいような日時の設定、研修内容等支援内容の見直しを行う。また、広報等も強化する。</p> <p>・経営革新計画については、策定事業者の掘り起しを行う。</p>	項目	目標	セミナー開催回数	3	セミナー受講者数	35	事業計画策定支援事業所数	40	事業計画策定事業所数	32	創業塾開催	1	創業支援者数	10	創業者数	8	経営革新認定	2	事業承継セミナー	1	事業承継計画支援者数	2
項目	目標	実績																																																											
(1) 事業計画作成セミナー・個別相談会	2 回	3 回																																																											
(2) セミナー受講者数	30 人	28 人																																																											
(3) 事業計画策定支援事業所数	35 者	22 者																																																											
(4) 事業計画策定事業者数	30 者	20 者																																																											
(5) 創業塾開催回数	1	1																																																											
(6) 創業支援者数	8	9																																																											
(7) 事業承継セミナー	1	1																																																											
(8) 事業承継計画支援事業所数	1	0																																																											
A	B	C	D	E																																																									
	○																																																												
項目	目標																																																												
セミナー開催回数	3																																																												
セミナー受講者数	35																																																												
事業計画策定支援事業所数	40																																																												
事業計画策定事業所数	32																																																												
創業塾開催	1																																																												
創業支援者数	10																																																												
創業者数	8																																																												
経営革新認定	2																																																												
事業承継セミナー	1																																																												
事業承継計画支援者数	2																																																												
<p>1. 事業計画作成セミナーの開催</p> <p>(1) 経営計画セミナー（県提案公募型補助金を活用） 補助金採択を確実にするための計画作成講座</p> <p>①実施日 平成 30 年 1 月 16 日（火）14:00～16:00 平成 30 年 1 月 17 日（水）14:00～16:00</p> <p>②テーマ 第 1 回 小規模事業者持続化補助金のメリットと独自戦略シナリオマップ 第 2 回 儲かる仕組みを創るビジネスモデルと地域密着型マーケティングのコツ</p> <p>③講師 山元経営診断士事務所 代表 山元 理氏</p> <p>④参加者数 延 21 名</p> <p>(2) 経営計画セミナー（西都市創業支援事業を活用）</p> <p>①実施日 平成 30 年 3 月 28 日（水）14:00～16:00</p> <p>②テーマ 小規模事業者持続化補助金の申請</p> <p>③講師 株式会社 SAKU 代表取締役 中小企業診断士 齊藤久美氏</p>																																																													

④参加者数 7名

2. 創業塾の開催（西都市創業支援事業）

受講者 3名

実施日	講座名	講師
9.23	創業前に知っておきたい創業の現実と心構え	(株)SAKU 代表 齊藤久美氏
	未来デザインワーク マーケティングの基礎知識	
9.24	税務・経理の基本	渡邊一成税理士事務所 税理士 渡邊一成氏
	起業に必要な法知識 会社の設立と経理	
9.30	マーケティングの基礎知識・自分のドメインを考えよう	(株)SAKU 代表 齊藤久美氏
	ITを活用した情報発信と販売促進	
10.1	創業向けの融資制度の活用	(株)宮崎銀行 高鍋信用金庫 日本政策金融公庫
	ビジネスプランの作成 ビジネスプランの発表と評価	

個別相談

- ①日 時 平成30年3月9日(金) 11:00~15:30
- ②専門家 株式会社SAKU 代表取締役 齊藤久美氏
- ③相談者 2名

3. 事業承継セミナーの開催（青年部で開催）

- (1) 実施日 平成29年9月27日(水) 19:00~21:00
- (2) 内容 事業承継と相続税
- (3) 講師 中村健一税理士事務所 税理士 坂下教章氏
- (4) 参加者数 24名

4. 事業計画策定支援

(1) 経営革新計画支援 2社 10回の支援

年度末の個別相談により年度内は申請に至っていない。平成30年度に申請予定となっている。

(2) 創業計画作成支援 9名より相談を受けた。そのうち事業計画を作成し創業に至ったのは5社となっている

(3) 事業承継計画支援 事業承継計画を作成する事業所がいなかった。スムーズな承継を行うには計画づくりが必要なので掘り起しが必要である。

(4) 各種補助金等による事業計画作成支援、策定件数

	施策名	支援件数	策定件数
補助金名	小規模事業者持続化補助金	16	14
	宮崎県小規模企業成長支援補助金	3	3
	ふくおかファイナンスグループ研究開発補助金	1	1
	西都市商店街空き店舗対策補助金	3	3
認定	経営革新計画	2	0
	経営力向上計画	2	2 (1社は計画変更)
合 計		27	23

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

平成 29 年度経営発達支援計画の実施内容	検証委員評価内容	平成 30 年度に向けた見直し案																																								
<p>(数値結果)</p> <table border="1" data-bbox="91 244 1023 549"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) 事業計画策定後フォロー回数</td> <td>120 回</td> <td>39 件</td> </tr> <tr> <td>(2) 創業計画策定後フォロー回数</td> <td>32</td> <td>56</td> </tr> <tr> <td>(3) 経営革新計画策定認定支援フォロー回数</td> <td>8</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>(4) 事業承継計画策定認定支援フォロー回数</td> <td>4</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>(5) 小規模事業者経営発達支援融資制度活用</td> <td>1</td> <td>0</td> </tr> </tbody> </table> <p>1. 事業計画策定後のフォロー回数</p> <p>小規模事業者持続化補助事業 採択者 2 社 22 回 経営力向上計画 採択者 2 社 2 回 小規模企業成長支援補助事業 採択者 3 社 13 回</p> <p>2. 創業計画策定後フォロー回数 創業者 5 者 56 回</p> <p>3. 経営革新計画策定認定支援者 採択者 0 者 0 回</p> <p>4. 事業承継計画策定者 0 者</p> <p>5. 小規模事業者経営発達支援融資制度活用者 0 件</p> <p>6. 成果</p> <p>事業計画策定後のフォローは、補助金採択事業者についてフォローを行った。創業については、創業者 5 者についてフォローを行い、目標を上まわっている。経営革新計画、事業承継計画については、該当支援先がないために実績なしとなった。</p>	項目	目標	実績	(1) 事業計画策定後フォロー回数	120 回	39 件	(2) 創業計画策定後フォロー回数	32	56	(3) 経営革新計画策定認定支援フォロー回数	8	0	(4) 事業承継計画策定認定支援フォロー回数	4	0	(5) 小規模事業者経営発達支援融資制度活用	1	0	<table border="1" data-bbox="1167 244 1590 344"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>E</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td>○</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>・定量面は C 事業計画策定事業者数が目標より少ないことが影響しているが創業計画策定後策定フォローは目標を上回っている。</p> <p>・定性面は、小規模事業者持続化補助金事業者のフォローについては充実しており伴走型支援につながっていると評価できる。</p> <p>・フォローアップ回数が目標値を下回っているため、目標値に近づくよう今後取り組んでほしい。また、経営革新計画及び事業承継計画の対象者の掘り起こしに努めてほしい。</p> <p>・創業期は事業が不安定になりがちであるが、組業者へのフォローがしっかりなされている。一方、事業計画策定後のフォローは、目標回数に迫れる仕組み作りが必要と思われる。</p>	A	B	C	D	E			○			<p>(数値目標)</p> <table border="1" data-bbox="1637 244 2119 588"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>フォローアップ回数</td> <td>128</td> </tr> <tr> <td>創業者フォローアップ</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>経営革新認定フォロー</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>事業承継フォロー</td> <td>4</td> </tr> <tr> <td>小規模事業者経営発達支援融資制度活用</td> <td>1</td> </tr> </tbody> </table> <p>・補助金採択者のみのフォローではなく、他の計画策定事業者の意識改革を図り、事業者の抱える課題解決を図れるように事業者に寄り添った支援体制を構築する。</p> <p>・個別課題に対しては、専門家派遣事業を積極的に活用し支援を行っていく。</p> <p>・経営革新計画、事業承継計画については、掘り起こしをした事業所のフォローを行う。</p>	項目	目標	フォローアップ回数	128	創業者フォローアップ	32	経営革新認定フォロー	8	事業承継フォロー	4	小規模事業者経営発達支援融資制度活用	1
項目	目標	実績																																								
(1) 事業計画策定後フォロー回数	120 回	39 件																																								
(2) 創業計画策定後フォロー回数	32	56																																								
(3) 経営革新計画策定認定支援フォロー回数	8	0																																								
(4) 事業承継計画策定認定支援フォロー回数	4	0																																								
(5) 小規模事業者経営発達支援融資制度活用	1	0																																								
A	B	C	D	E																																						
		○																																								
項目	目標																																									
フォローアップ回数	128																																									
創業者フォローアップ	32																																									
経営革新認定フォロー	8																																									
事業承継フォロー	4																																									
小規模事業者経営発達支援融資制度活用	1																																									

5. 需要動向調査に関すること

平成 29 年度経営発達支援計画の実施内容	検証委員評価内容	平成 30 年度に向けた見直し案																																			
<p>(数値結果)</p> <table border="1" data-bbox="91 231 1003 480"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) 業界動向、売れ筋商品動向提供事業所数</td> <td>25 者</td> <td>0 者</td> </tr> <tr> <td>(2) 新商品等アンケート、モニター調査支援事業所数</td> <td>5 者</td> <td>1 者</td> </tr> <tr> <td>(3) 商圏分析事業所数</td> <td>10 者</td> <td>2 者</td> </tr> <tr> <td>(4) まちゼミ実施参加店舗の消費者ニーズ調査</td> <td>2 回</td> <td>2 回</td> </tr> </tbody> </table> <p>1. 業界動向、売れ筋商品動向調査 未実施</p> <p>2. 新商品等アンケート、モニター調査支援事業所数 1 社 県補助金の小規模企業成長支援補助金の採択者が開発した新商品開発のためのアンケート調査の支援を行った。</p> <p>3. 商圏分析事業所数 2 社 小規模事業者持続化補助金事業計画策定時に「市場評価ナビ MieNa」を活用し商圏分析を行い事業計画策定の支援を行った。</p> <p>4. まちゼミ実施参加店の消費者ニーズ調査</p> <p>(1) 実施時期 第 5 回 平成 29 年 8 月 1 日～8 月 31 日 第 6 回 平成 29 年 11 月 18 日～12 月 17 日</p> <p>(2) 参加店舗 第 5 回 27 店舗 第 6 回 23 店舗</p> <p>(3) アンケート数 第 5 回 100 人 第 6 回 84 人</p>	項目	目標	実績	(1) 業界動向、売れ筋商品動向提供事業所数	25 者	0 者	(2) 新商品等アンケート、モニター調査支援事業所数	5 者	1 者	(3) 商圏分析事業所数	10 者	2 者	(4) まちゼミ実施参加店舗の消費者ニーズ調査	2 回	2 回	<table border="1" data-bbox="1189 231 1585 331"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>E</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>○</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>・ 定量面は D 定性面は、「業界動向、売れ筋商品動向調査」が未実施であり今後は計画的実施が求められる。他の調査についても事業者数のアップに向けての取組みが必要と思われる。 まちゼミ参加店の消費者ニーズ調査については内容が充実しており評価できる。</p> <p>・ 業界動向、売れ筋商品動向調査が未実施であるため、今後取り組んでほしい。</p> <p>・ 業界動向、売れ筋商品動向調査が未実施であり、次年度へ向け調査事業者の選定を行い、まずは 1 件でも実績を構築できることが求められる。</p>	A	B	C	D	E				○		<p>(数値目標)</p> <table border="1" data-bbox="1639 231 2123 528"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>業界動向、売れ筋商品動向提供事業所数</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>アンケート・モニター調査支援者数</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>商圏分析</td> <td>13</td> </tr> <tr> <td>まちゼミ消費者ニーズ調査</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table> <p>・ 業界動向調査等は、各種データや新聞等のトレンド情報を活用し、対象となる事業所へ提供していく</p> <p>・ アンケート、モニター調査等は、調査対象事業者の掘り起しを行う。</p> <p>・ 商圏分析は、補助金申請時や創業支援者に対して実施をしていく。</p> <p>・ まちゼミ消費者ニーズ調査において、より個店に反映できる調査内容を検討し実施する。</p>	項目	目標	業界動向、売れ筋商品動向提供事業所数	25	アンケート・モニター調査支援者数	6	商圏分析	13	まちゼミ消費者ニーズ調査	2
項目	目標	実績																																			
(1) 業界動向、売れ筋商品動向提供事業所数	25 者	0 者																																			
(2) 新商品等アンケート、モニター調査支援事業所数	5 者	1 者																																			
(3) 商圏分析事業所数	10 者	2 者																																			
(4) まちゼミ実施参加店舗の消費者ニーズ調査	2 回	2 回																																			
A	B	C	D	E																																	
			○																																		
項目	目標																																				
業界動向、売れ筋商品動向提供事業所数	25																																				
アンケート・モニター調査支援者数	6																																				
商圏分析	13																																				
まちゼミ消費者ニーズ調査	2																																				

6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること

平成 29 年度経営発達支援計画の実施内容	検証委員評価内容	平成 30 年度に向けた見直し案																																										
<p>(数値結果)</p> <table border="1" data-bbox="94 247 795 550"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) 販路開拓セミナー開催回数</td> <td>1 回</td> <td>2 回</td> </tr> <tr> <td>(2) 販売促進等専門家派遣数</td> <td>10 回</td> <td>14 回</td> </tr> <tr> <td>(3) 商談会情報提供数</td> <td>5 者</td> <td>8 者</td> </tr> <tr> <td>(4) 商談会における商談成立件数</td> <td>2 者</td> <td>2 者</td> </tr> <tr> <td>(5) まちゼミ開催</td> <td>2 回</td> <td>2 回</td> </tr> </tbody> </table> <p>1. 展示会・商談会開催上の提供、ビジネスマッチング参加促進 みやざきうまいもんアピール商談会 8 社 出展 2 社 地方銀行セレクション商談会 1 社 出展 1 社 小規模企業成長補助金活用の事業者 2 展示会へ出展 西都市観光フェアの出展 さいとこゆ食の大運動会での物産展開催 西都児湯鍋合戦物産展出店</p> <p>2. 専門家派遣 宮崎県地域力推進本部専門家派遣とミラサポを活用し販売促進、店づくり等の専門家を派遣した。 地域力推進本部専門家派遣 13 者 ミラサポ 1 者</p> <p>3. 販路開拓セミナー ①明日から役に立つ！POPセミナー (1) 実施日 平成 29 年 9 月 27 日(水) 19:00~21:30 (2) 講師 内村明子商業施設コンサルタント事務所 代表 内村明子氏 (3) 参加者 20 名 (4) 効果 POPの課題「どこに」「だれに」「なにを」「いつ」販売するかの目的でPOPを作成し、お金をかけない販促方法を学んだ。</p> <p>②お金をかけずにお客様が集まるお店づくり</p>	項目	目標	実績	(1) 販路開拓セミナー開催回数	1 回	2 回	(2) 販売促進等専門家派遣数	10 回	14 回	(3) 商談会情報提供数	5 者	8 者	(4) 商談会における商談成立件数	2 者	2 者	(5) まちゼミ開催	2 回	2 回	<table border="1" data-bbox="1169 247 1550 343"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>E</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>・定量面は A 定性面は、販路開拓セミナーと販売促進、販路開拓につながる専門家派遣事業を効果的に組み合わせることにより商談会における商談成立件数が実績としてあがっている。 また、まちゼミの実施により個店の認知度および売上アップにつながっており評価できる。 ・全般的に良くやっている。 ・マスコミ活用は、費用をかけずに広く情報伝達ができるツールであり、今後活用できればよいと思う。</p>	A	B	C	D	E	○					<p>(数値目標)</p> <table border="1" data-bbox="1639 247 2110 590"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>販路開拓セミナー</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>専門化派遣</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>商談会等情報提供</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>商談会等出展者数</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>商談成立事業者数</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>まちゼミ</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table> <p>・今年度も商談会等の情報提供を積極的に行う。 ・セミナーについては、売上に繋がるテーマを選び、29 年度はアンケートを取っていなかったものでアンケートを取りセミナーのテーマなどに活用していく。 ・マスコミ等も活用し、小規模事業者の売上増加、販路開拓に結びつくようにしていく。</p>	項目	目標	販路開拓セミナー	1	専門化派遣	10	商談会等情報提供	6	商談会等出展者数	3	商談成立事業者数	2	まちゼミ	2
項目	目標	実績																																										
(1) 販路開拓セミナー開催回数	1 回	2 回																																										
(2) 販売促進等専門家派遣数	10 回	14 回																																										
(3) 商談会情報提供数	5 者	8 者																																										
(4) 商談会における商談成立件数	2 者	2 者																																										
(5) まちゼミ開催	2 回	2 回																																										
A	B	C	D	E																																								
○																																												
項目	目標																																											
販路開拓セミナー	1																																											
専門化派遣	10																																											
商談会等情報提供	6																																											
商談会等出展者数	3																																											
商談成立事業者数	2																																											
まちゼミ	2																																											

- (1) 実施日 平成 29 年 10 月 2 日(月) 19:00~22:00
(2) 講師 株式会社 SAKU 代表取締役 中小企業診断士 齊藤久美氏
(3) 参加者 13 名
(4) 効果 小売業、サービス業の店づくりの違い。お金がかからないのでとりあえず行ってみる。即実行できることを学んでいただいた。

4. まちゼミの実施

- (1) 実施日 第 5 回 平成 29 年 8 月 1 日~8 月 31 日
第 6 回 平成 29 年 11 月 18 日~12 月 17 日
(2) 参加店数 第 5 回 27 店舗 第 6 回 23 店舗
(3) 受講者 第 5 回 100 人 第 6 回 84 人
(4) 成果
店主、スタッフが講師となりプロならではの専門的な知識と情報を受講者につなげることで、お店、店主のファンづくり商店街の活性化に繋がった。個店では、売上に繋がったり、移転した店舗を知ってもらえたりしている。

5. マスコミの活用

新商品、新役務の提供などのマスコミの活用は、まだまだできていない。

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

平成 29 年度経営発達支援計画の実施内容	検証委員評価内容	平成 30 年度に向けた見直し案																									
<p>(数値結果)</p> <table border="1" data-bbox="98 236 1061 386"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> <th>実績</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>イベント等開催件数（まちゼミ含む）</td> <td>5</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>地域経済活性化に関する関係機関との協議実施件数</td> <td>2</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table> <p>(1) 中心市街地活性化協議 まちづくり講演会を開催 開催日 平成 29 年 10 月 20 日(金) 15 時 30 分～ 講師 (株)油津応援団 専務取締役 木藤亮太氏 会場 敷島</p> <p>(2) 西都市商店街空店舗活用推進補助金審査会 審査委員として中小企業相談所長参加 29 年度 2 回開催</p> <p>(3) にぎわい創出事業 ①商店主顔の見えるポスター作成事業 平成 28 年度に「10 年後の商店街未来予想図」をもとに中心市街地のイメージアップ、販売促進のために商店街統一ロゴを作成し、さらに試験的に店主の顔の見えるポスターを作成。29 年度に「西都市中心商店街統一ロゴ入り！商店主顔の見えるポスター」として市内商店へ広く公募し 40 店舗の参加のもと作成。作成したポスターをマスコミ各社に来ていただき、完成披露会を開催。西都ショッピングセンターや中心市街地のアーケードに展示し商店の PR を行った。</p> <p>②西都市飲食店街活性化事業 ・実施日 平成 29 年 11 月 12 日(日)15:00～21:00 ・開催場所 西都市妻町 3 丁目(ホテルプリムローズ西都前) ・来場者 延べ 5,000 人 ・内容 西都市の農産物を市内外へ PR し、食の街さいとを支える桜町商店会を中心に飲食店街活性化を目的としたイベントを開催。西都産食材を使用した地元飲食店自慢の料理や</p>	項目	目標	実績	イベント等開催件数（まちゼミ含む）	5	6	地域経済活性化に関する関係機関との協議実施件数	2	2	<table border="1" data-bbox="1173 236 1554 338"> <thead> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> <th>D</th> <th>E</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>・ 定量面は A 定性面は、にぎわい創出事業と地域商品券の発行事業、歳末大売り出し事業により、西都児湯地域の名物料理の開発販売による集客力のアップ、消費者の購買意欲を刺激することで市外への消費流出を防ぐとともに、西都市内での買物機会の増加につながっており、これら取り組みは高く評価できる。</p> <p>・ 目標数値を達成しており、今後も継続して取り組んでほしい。</p> <p>・ 全般的に良くやっている。 特に商店主顔の見えるポスター作製事業は、イメージアップや一体感に繋がる取組でよい。 また、地域商品券発行も一定の経済効果を生んでおり、今後も継続できればよいと思う。</p>	A	B	C	D	E	○					<p>(数値目標)</p> <table border="1" data-bbox="1644 236 2123 386"> <thead> <tr> <th>項目</th> <th>目標</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>イベント等開催件数</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td>地域活性化に関する協議</td> <td>2</td> </tr> </tbody> </table> <p>・ 今年度も昨年同様に開催していくが、個社支援に繋がるイベントにする。 ・ 事業実施について、積極的に PR 活動を実施し来場者増による小規模事業者の販路開拓、売上増加に寄与させていく。 ・ 中心市街地活性化等協議については、西都市との協議を重ねていく。</p>	項目	目標	イベント等開催件数	3	地域活性化に関する協議	2
項目	目標	実績																									
イベント等開催件数（まちゼミ含む）	5	6																									
地域経済活性化に関する関係機関との協議実施件数	2	2																									
A	B	C	D	E																							
○																											
項目	目標																										
イベント等開催件数	3																										
地域活性化に関する協議	2																										

特産品のピーマンのつめ放題など 21 店舗が出店。お楽しみ抽選券付イベントチケットを販売しイベント当日ではなく期間を決め使用可能にし、飲食店街の活性化も図った。

③さいとこゆ食の大運動会

- ・実施日 平成 30 年 2 月 11 日(日)10:00~15:00
- ・開催場所 西都市小野崎通り(あいそめ広場)
- ・参加チーム 15 チーム ・会場来場者 延べ 5,000 人
- ・内 容

西都児湯各地域の食材を活用した伝統料理や創作料理を創意工夫していただき、各地の名物料理を開発し販売する。学生の参加もあり新しい感覚で食材を使用した料理は商品化の提案もあり、将来は、飲食店での提供につなげていければよいと考える。

(3) 地域商品券の発行事業

①西都市プレミアム商品券発行事業

- ・使用期間 平成 29 年 8 月 1 日~12 月 31 日
- ・販売額 1 億 5 千万円 ・プレミアム率 15%
- ・発行額 1 億 7 千 5 百万円 ・参加店舗 360 店舗

高額な商品の利用も 30%あり、商品の利用で西都市内での買物の機会が増えたとの回答が多かった。

②西都商工会議所ギフト券発行事業

- ・発行額 41,215,500 円

西都市住宅リフォーム事業、さいとくポイント事業と連携してギフト券発行を行っており、28 年度 39,932,000 円から 1,283,500 円増加した。

(4) 歳末大売り出し事業

①開催日 平成 29 年 12 月 1 日~平成 30 年 1 月 14 日

大売り出し期間 12 月 1 日~24 日

Wチャンス抽選会 平成 30 年 1 月 9 日、10 日、14 日

②抽選券販売枚数 163,905 枚 1000 円毎に 1 枚配布 売上 1 億 6,390 万円

③参加店 78 店舗 中小店の売上は、昨年と比べ約 450 万円増加した。

消費者の購買意欲を刺激し市外への消費流出を防ぐ一定の効果があつた。

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

平成 29 年度経営発達支援計画の実施内容	検証委員評価内容	平成 30 年度に向けた見直し案										
<p>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</p> <p>宮崎県下中小企業相談所長会議への参加（3回） 地域力連携推進本部員連絡会議への参加（2回） 日本政策金融公庫宮崎支店との資金繰り支援での情報交換（適宜） 事業承継支援に係る関係機関連絡会議（3回） 南九州税理士会高鍋支部との意見交換（派遣税理士協議会）1回3人 株式会社宮崎銀行主催「みやぎんアグリ未来塾」へ参加（2回2名） 各金融機関等個別対話 各銀行との情報交換、個者支援のための金融相談</p>	<table border="1" data-bbox="1171 236 1552 336"> <tr> <td>A</td> <td>B</td> <td>C</td> <td>D</td> <td>E</td> </tr> <tr> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>・定量面はA</p> <p>定性面は、幅広い支援機関との積極的な連携がなされ評価できる。今後は事業承継支援に向けた関係機関との連絡会議への参加について回数が増えるものと予想される。</p> <p>今後も積極的かつ効果的な連携により個社支援につながるネットワークの構築につなげていただきたい。</p> <p>・実施内容は取り組んでいるので、今後も継続して取り組んでほしい。</p> <p>・支援機関との連携・情報交換が図られている。今後も継続できるとよいと思う。</p>	A	B	C	D	E	○					<p>・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ついては、29年度と同様に行っていく。</p>
A	B	C	D	E								
○												
<p>2. 経営指導員等の資質向上等に関すること</p> <p>①研修会</p> <p>宮崎県商工会議所連合会主催研修会参加 経営指導員 3名一般研修 特別研修 経営情報支援員研修 3名</p> <p>中小企業大学校（東京校1回1人）（人吉校1回1人）への研修参加 中小企業経営強化法研修会参加（2回） 小規模事業者向け支援研修会（経営発達支援事業研修）参加（1回）</p>	<table border="1" data-bbox="1171 1107 1608 1208"> <tr> <td>A</td> <td>B</td> <td>C</td> <td>D</td> <td>E</td> </tr> <tr> <td>○</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> <p>・定量面はA</p> <p>定性面は、日常業務多忙な中でも積極的な外部研修への参加によるOFF・JT、内部研修や宮崎県商</p>	A	B	C	D	E	○					<p>・経営指導員等の資質向上等に関することは、今年度と同様積極的に研修に参加していく。</p> <p>・職員向けに専門家によるセミナー、勉強会を開催するなど、職員の資質向上を積極的に図っていく。</p> <p>・中小企業大学校等外部機関の支援者向</p>
A	B	C	D	E								
○												

小規模事業者向け支援研修会（ITスキル向上）参加（1回）
 消費税軽減税率対策窓口相談等事業ブロック別研修会（1回1人）
 マネジメント力向上研修会（1回1人）
 経営指導員全国研修会支援力向上全国フォーラム（1回1人）
 経営安定対策事業研修会（事業承継）1回1人
 経営指導員資質向上対策事業に係る研修（板橋区立企業活性化センター）1回1人
 九州ブロック相談所長会議、中小企業支援先進事例普及研修会
 海外展開支援施策説明会（1回1人）
 地域ブランディングの進め方セミナー1人1
 ②経営指導員等内部勉強会の開催及び専門家帯同による支援スキル向上
 内部研修

開催日	テーマ
5月2日	経営発達支援計画について
7月19日	「消費税軽減税率対策窓口相談等事業」経営指導員ブロック別研修報告
8月13日	経営診断基礎（商業コース）報告
10月27日	小規模企業基本法他施策について
11月29日	小規模企業共済について 経営情報支援員研修会報告
1月26日	ヒューマンスキル高めるために

若手経営指導員研修

- ・宮崎県商工会議所連合会のスーパーバイザー事業により、帯同指導を行っていただいた。
- ・専門家派遣に帯同 21事業所

工会議所連合会のスーパーバイザー事業によるOJTの効果的な組合せは支援スキル向上につながっていると評価できる。
 ・実施内容は概ね取り組んでいるが、今後は毎月1回の内部研修による情報提供ができるよう努めてほしい。
 ・数多くの研修会、セミナーへ参加し、スキルアップへの取り組みがなされている。
 内部研修会にて情報共有も図れているが、できる限り毎月開催できる体制作りが求められる。

研修会を採り入れながら支援技術の向上を図る。
 ・内部研修も毎月1回は開催できるように計画的に行っていく。
 ・支援ノウハウをデータ化し、指導員等が共有できるようデータを蓄積できるような仕組み方法を検討する。

【総合評価】

A	B	C	D	E
	○			

（ご意見）

- ・限られた人員体制の中において、創意工夫のあとが随所に見られ個社支援に対する姿勢は評価に値する。
今後も新たな需要開拓につながる積極的かつ効果的な取り組みを継続していただきたい。
課題としては、経営状況分析した小規模事業者をいかに事業計画策定支援に結び付けていくかという仕組みづくりが求められる。
また、事業承継支援に係る経営分析、事業計画策定、事業計画策定後のフォローについては小規模事業者の個々の支援ニーズをふまえ、伴走型支援につながるよう鋭意取り組んでいただくことを期待したい。
- ・小規模事業者経営実態調査に関するアンケート調査結果では、事業承継の考えがない事業主が全体の約4分の1もいるので、事業承継の関心が高まるよう周知・啓発に努めてほしい。
- ・限られた予算及びマンパワーの中で、多岐にわたる項目について非常に精力的に活動されている。
- ・30年度は29年度の評価及び反省点を踏まえ、より効果的・効率的な事業活動を期待します。
- ・一部取組事項に計画未達があるものの、全般的には限られた人員でよくやっている。今後も小規模企業者の経営基盤強化の支援取組に期待します。