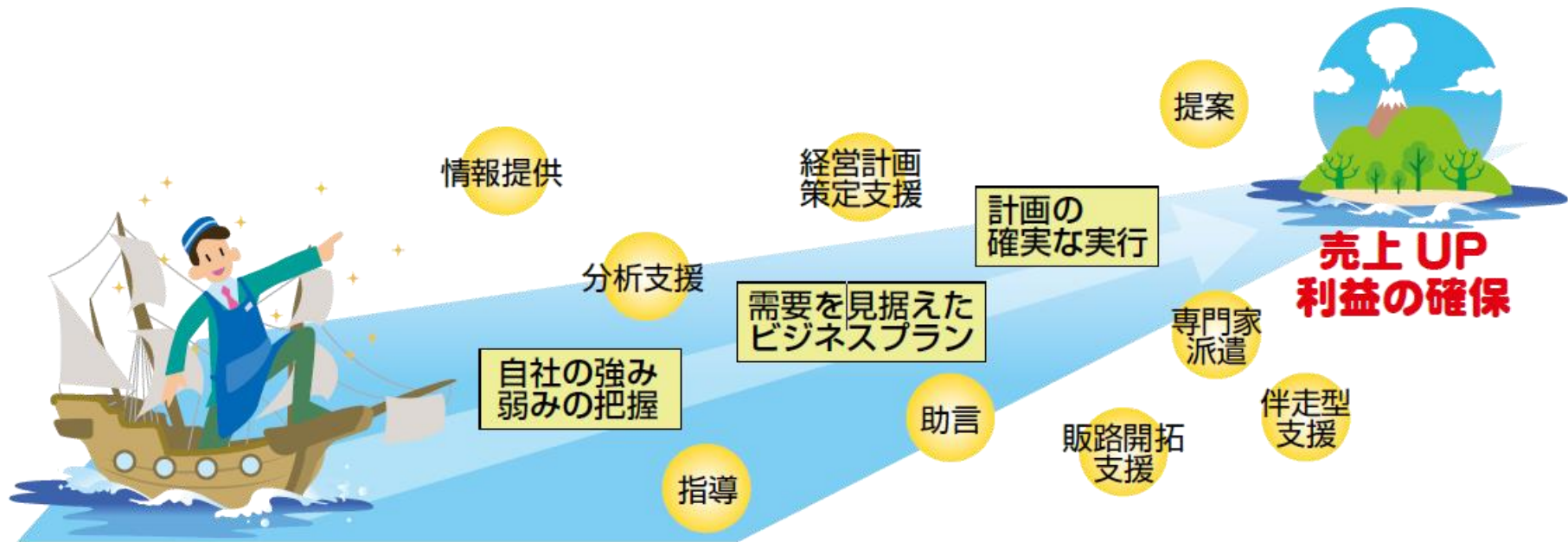


令和元年度 経営発達支援事業 報告書



岡山南商工会

経営発達支援事業の目的・目標 ⇒ 「売上増加・利益の向上」

令和元年度は、経営発達支援計画(5年計画)の2年目を迎え、計画目的「売上向上・利益の確保」を達成するため、小規模事業者の計画経営を伴走支援いたしました。

令和元年度の成果について、以下の通りご報告いたします。

1. 令和元年度 支援対象企業数 64社

支援経過 (主要項目)

- ア. 経営計画策定件数 75件
- イ. フォローアップ 延べ439回
- ウ. 販路開拓 商談会等6社 (小売業3社・製造業3社)

2. 平成30年度実績 支援対象企業数47社・計画策定件数68件

- | | | | |
|-------|-------|---------|-------|
| ア. 売上 | 増加21社 | 変化なし15社 | 減少11社 |
| イ. 利益 | 増加19社 | 変化なし15社 | 減少13社 |



3. 項目別評価 (P3～)

評価基準

- A: 目標を達成することが出来た (100%以上)
- B: 目標を概ね達成することが出来た (70%～99%)
- C: 目標を半分程度しか達成することが出来なかった (40%～69%)
- D: 目標をほとんど達成することが出来なかった (40%未満)

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

令和元年度 経営発達支援事業 評価表

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【指針③】 P8	目標	実績	実施概要	前年評価	内部評価	委員評価
小規模企業が適切な経営判断やマーケティングを行えるようにするため、「地域経済、市場動向、地域資源の現状把握」と「将来予測」に活用可能な情報を提供する。	1200社に提供	毎月DM送付 HPで情報提供	県連「景気動向調査(四半期)」の報告書を随時支援に活用したほか、当会調査対象者の意見を加えた情報をホームページに公開した。	C	B	B
2. 経営状況の分析に関すること【指針①】 P9	目標	実績	実施概要	前年評価	内部評価	委員評価
(1) 各種支援実施者の経営状況分析と情報提供 岡山県商工会連合会の「小規模事業者支援システム」を活用する。 本システムに事業者から収集した情報を入力し、定性面・定量面の各項目について分析する。	100社	112社	持続化補助金、マル経融資等において、目的項目の収集が行えた。 また、後述の経営計画策定の際、詳細な情報収集が行うことが出来た。	A	A	A
(2) 企業診断(工場診断・店舗診断)を通じた、専門家による経営状況の分析 中小企業診断士等による工業診断・店舗診断を実施し、専門家の指摘する客観的な現状・問題点・課題を踏まえた上で経営状況分析を行う。	12社	12社	工業診断6社・店舗診断6社を実施、各社の経営状況分析をもとに企業改善計画書による改善提案を行った。今後、フォローアップにより各社の経営発達を図る。	B	A ⁺	A
(3) 巡回・窓口・広報による経営分析の周知 (4) 成果の活用	—	—	毎月発送のDM及びホームページにて周知 経営計画策定時、分析結果を活用	B	B	B
事業内容に対する評価・指摘事項						

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
 C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

3-1. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 P11		目標	実績	実施概要	前年 評価	内部 評価	委員 評価
(1) 商工業者 事業者の事業領域(希望・能力・規模)を定め、目標達成への行動について計画を策定する。 併せて、後継者等が見込まれる事業者については、計画的な事業承継を含め策定を行う。		60社	75社	事業計画(補助金申請・計画申請)策定に意欲的な事業者を中心に重点支援先として定め、支援を実施した ・補助金セミナー(2回 16社)	B	A ⁺	A
課題・問題点	①支援対象先の掘り起し ②支援先の策定意欲 ③経営計画要素の反映	④支援件数 ⑤支援の短期的ゴール ⑥他事業とのバランス					
改善方法	①支援先データベースの活用 持続化補助金等の申請事業者 工業診断・商業診断 実施事業者 ②短期成果目標の設定	③伴走支援によるスケジュール管理 ④件数を重ねることによる効率化 ⑤地域金融機関との連携、行政・支援機関等への働きかけ					
事業内容に対する評価・指摘事項 <ul style="list-style-type: none"> ・来年以降は策定件数の内訳として、補助金申請や経営革新計画等、支援施策に起因するものであれば、その施策別に記載をしてもらいたい ・出張工業診断など、工夫をして支援を行っていると感じる 							

A: 目標達成(100%以上) B: 概ね達成(70%~99%)
 C: 半分程度達成(40%~69%) D: 未達成(40%未満)

3-2. 事業計画策定支援に関すること【指針②】 P11		目標	実績	実施概要	前年 評価	内部 評価	委員 評価
(2) 創業者支援 行政(岡山県・岡山市)、支援機関(よろず支援拠点・産業振興財団等)が開催する、創業セミナーに参画し、商工会は、計画の実行について支援を行う。		9社	10社	新規創業融資制度支援 1件 岡山市創業者補助金 2社 ナイター創業相談会 7社 (定期ナイター創業相談会: 毎月第2木曜)	C	A ⁻	A
課題	①創業希望者の掘り起し ②創業支援窓口の周知 ③支援施策の充実と把握 ④他支援機関(県・市・財団・金融機関等)との連携						
事業内容に対する評価・指摘事項 ・ナイター創業相談会など、工夫をして支援を行っていると感じる							
⑨(3) 事業承継の推進 具体的な行動を起こせていない小規模事業者に対し、セミナー・個別相談等によって、円滑な事業承継を進める。		/	承継 計画 策定 5社	・事業承継アンケートの実施 34社 ・事業承継セミナー 1回 25名 ・後継者育成セミナー 3回 延20名 ・個別相談会 3回 9名	/	B	A
課題	①支援対象先の掘り起し ②支援先の策定意欲 ③支援先状況(ヒト・モノ・カネ)の違い ④事業承継の実行意欲						
改善方法	①事業承継セミナーによる必要性周知 ②伴走支援によるモチベーションUP ③複数(指導員・専門家)による支援 ④他支援機関(県・市・財団・金融機関等)との連携						
事業内容に対する評価・指摘事項 ・事業承継への積極的取り組みは評価できる							

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
 C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 【指針②】 P14		目標	実績	実施概要	前年 評価	内部 評価	委員 評価
経営計画書の目標を達成するため、計画実行の指標(行動計画:時期・回数等)を定め、経営指導員等が定期的に事業所を巡回訪問し支援を行う。		240回 創業者 54回	439回 創業者 33回	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定後、事業者毎に担当指導員等が巡回・窓口支援 ・指導員毎に支援先データベースを作成し、計画的なフォローアップを実施 	C	B	B
課題・問題点	<ul style="list-style-type: none"> ①フォローアップ内容の整理 ②支援の短期的区切り ③支援先の意欲と実行 ④目標(売上・利益)に対する実績 ⑤経営改善普及事業とのバランス(繁忙期の支援) ⑥地区イベント等とのバランス 						
改善方法	<ul style="list-style-type: none"> ①支援先データベースの修正と実行 ②期間を定めた確認と実績を基にした修正 ③伴走型による計画実行支援、補助金等の申請 ④支援成果の見える化 ⑤職責に応じた事業の職員業務分担 ⑥地域振興事業の役割分担(会員・役員・職員) 						
事業内容に対する評価・指摘事項 <ul style="list-style-type: none"> ・卒業という区切りを設けないと支援先が増え続けることとなり、伴走支援者の上限値を意識する必要がある ・中小企業庁のガイドラインが改正され、経営指導員1名につき、経営分析件数として20件と具体的に件数が示された なお、事業計画について件数は示されてはいない。事業所の状況と指導員の限度に応じて対応いただきたい ・対象企業のフォローアップは、単年度ではなく数年間の実績を把握して支援を行ってほしい ・本計画の目的(売上・利益の向上)について、成果を目指していただきたい。 ・理想としては事業所自らの卒業だが、一定支援を終了した後、支援した指導員個人で対応するのではなく、他の職員のサポートを得ながら、支援者の自立に導いてほしい 							

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
 C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

5. 需要動向調査に関すること【指針③】 P15	目標	実績	実施概要	前年 評価	内部 評価	委員 評価
<p>(1) 地域内消費者を対象とする購買調査</p> <p>個社の商品開発・改良時における消費者のニーズや嗜好、想定される売場やバイヤー等評価の把握を行い、限られた経営資源を効果的に活かせる事業計画策定や商品開発の判断材料とする。</p>	10社	6社 (4社)	<p>地域バイヤーを招き、加工食品等製造事業者の交流会を開催し、商品評価を行った。</p> <p>その内4社は、想定販売先(百貨店・量販店・専門店等)にて店頭販売を実施し、消費者ニーズを把握したほか、販路毎の消費者層等を把握し、適正販路を調査した。</p>	D	B	B
<p>(2) 売場調査</p> <p>開発・改良する商品の想定販売先(量販店・専門店)の売場を実訪し、開発・改良段階商品の現状と競合を把握し参考とする。</p> <p>経営指導員等は実訪先の選定と調査項目の選定を行い、売場に同行し支援を行う際の資料とする。</p>	6社	5社	<p>事業者・バイヤーとの交流会実施に際し、各事業者の現行販路を確認したほか、今後希望する販路の確認を行い、バイヤーより助言を求めたほか、次年度以降の商品開発・販路開拓に対する方向性を定めた。</p> <p>今後、希望販路に対する知識取得を図る</p>	A	B	B
<p>(3) 物産展等でのテストマーケティング</p> <p>行政・支援機関等が開催する物産展や商工会地域におけるイベント等の会場にて、商品のテストマーケティングを実施し、効果的な商品開発や販路開拓を行うほか、広域物産展においては、競合他社からの需要動向情報収集の場として活用する。</p>	3社	4社	<p>商工会連合会の開催する広域物産展(コンベックス岡山)に出展し、県内加工食品等事業者の動向把握と消費者へのマーケティングを実施したほか、直接的な売上を確保することが出来た。</p>	A	A ⁺	A
<p>(4) 商談会でのバイヤー意向調査</p> <p>支援機関等が開催する展示商談会や地域外で開催される各種商談会において、商談を行うとともにバイヤーの意向を調査する。</p>	6社	5社	<p>地域内バイヤーと交流会を開催し、販路開拓に対する意見交換が行えたが、実際の商談を行った事業者は多くなかった。</p> <p>今後、バイヤーとの接点を設け、適正な販路を定め、自主的な販路開拓を支援する。</p>	A	B	B
<p>事業内容に対する評価・指摘事項</p>						

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
 C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 【指針④】 P17	目標	実績	実施概要	前年 評価	内部 評価	委員 評価
<p>(1)岡山県内商談会等への参加</p> <p>小規模事業者に合致し、中長期的な取引継続が可能な県内商談会を主体とする。</p> <p>商工会は、営業経験の乏しい事業者に対し、商談先の情報提供、ツール作成支援、模擬商談の実施、商談で確認された課題解決の支援を行う</p>	<p>出展5社 商談20社 成立4社</p>	<p>出展6社 (小売3社) (製造3社)</p>	<p>県内商談会出展を想定していたが、3社が個別に食品バイヤーと商談を実施し、うち2社が商談成立した。</p> <p>また、工業分野においても県内工業展示会(OTEX)に支援先3社が出展し、商談を行った。</p>	A	B	B
<p>(2)県外展示会等への参加</p> <p>首都圏等を事業領域とできる小規模事業者については、県外商談会等の出展について、関係支援機関(県産業振興財団等)と連携して出展する。</p> <p>事前にブース装飾・商品展示・商談対象の絞込み・商談ツールの作成等を支援し、事後は、商談後のフォロー・信用調査等の支援を行う。</p>	<p>紹介5社 出展1社 成立1社</p>	<p>3社</p>	<p>1社が首都圏に販路を求め、岡山県アンテナショップに出展</p> <p>2社が岡山市の「ふるさと納税」のお礼品として出展を検討し、うち1社が岡山市のお礼品として登録された。</p>	B	B	B
<p>課題・問題点</p>	<p>①自社の目指すべき販路と規模の見極め ②商談スキルの向上 ③事業者の積極的な営業による、取引継続</p>		<p>④自主的な販路開拓 ⑤加工食品・農産品等以外の販路開拓 ⑥事業領域の確認と県外商談希望者の掘り起し</p>			
<p>改善方法</p>	<p>【経営計画書の作成と実行・伴走支援】 ①販路へ実訪した売場確認と実績による判断 ②セミナー・商談等による経験値向上 ③④目標を定めた計画と実行</p>		<p>⑤他の支援機関と連携した加工食品以外の販路開拓支援の検討と実行(専門家等と個別支援) ⑥他の支援機関との連携、個別に事業者へ周知</p>			
<p>事業内容に対する評価・指摘事項</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地に足を付けて事業を行っていると感じた。出来れば売上等の成果を記載することが望ましい ・食品関係の会員も多いので引き続き頑張ってもらいたい 						

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

Ⅱ. 地域経済の活性化に寄与する取組

7. 地域経済の活性化に寄与する取組 P19	目標	実績	実施概要	前年 評価	内部 評価	委員 評価
本会を中心とした地域内連携による地域活性化 個々の小規模事業者の活性化を異業種間での連携	連絡会議 1回	連絡会議 2回	・地域金融機関との連携会議(1回) ・岡山市との意見交換会(1回)	A	A	A
地域内の専門家との連携強化 地域内の経営・法務・マーケティング・開発等の専門 家との連携強化	専門家 派遣20回	専門家 派遣24回	地域内各種専門家と連携し、個別相談 (経営・法務・販路・事業承継等)を実施	A	A	A
地域ブランド化や観光振興に資する外部専門機関 (旅行会社・バイヤー・県外商工会等)との連携	外部連携 1回	外部連携 2回	RSK山陽放送「元気かい商工会」に て、地域内商工業者を紹介(2回)	A	B	B
⑨小規模事業者の人材確保・働き方改革に対する支援		12社	商工会DMにて制度周知チラシ送付 人材確保セミナー開催(12社 13名)		B	B

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能力向上のための取組

8. 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 P20	目標	実績	実施概要	前年 評価	内部 評価	委員 評価
(1)岡山県商工会連合会との連携	—	—	各種支援について、情報交換を実施	A	A	A
(2)近隣商工会(同一行政に属する商工会)との連携 先進的な支援事例・経済動向等の情報交換と、支援ノウ ハウ共有・小規模企業同士のマッチング	—	—	ブロック会議等により、情報交換及び支援 連携を実施	B	B	B
(3)商工会以外の中小企業支援機関との連携 県産業振興財団、よろず支援拠点、中小機構、金融機関	—	3回	・金融機関連携会議、勉強会 ・中小機構 上記事業に講師依頼 ・よろず支援拠点 出張相談会(2回)	A	A	A

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること P22	目標	実績	実施概要	前年 評価	内部 評価	委員 評価
(1) 支援力向上のための研修機会の充実 ・中小企業大学校の研修 ・小規模事業者支援者向け研修(県連合会等主催) ・職員勉強会の開催	—	—	・中小企業大学校 ・県連合会研修会 ・職員勉強会 ・会員向けセミナー参加	A	A	A
(2) 支援ノウハウ等を組織内で共有する体制 ・クラウド・サーバへ支援内容登録 ・指導員会議で情報・ノウハウの共有 ・2名体制(メイン・サブ)での対応 ・支援事例報告会の開催	—	—	・クラウド・サーバへ支援内容登録 ・課長 課長補佐会議、指導員会議、職員会議にて情報・ノウハウの共有 ・少人数の指導員ミーティングを実施し、自由な意見交換 ・支援事例発表(評価委員会にて)	B	B	B

10. 事業の評価及び見直しに関すること P23	目標	実績	実施概要	前年 評価	内部 評価	委員 評価
(1) 外部有識者会議による事業評価 行政等外部有識者や事業者より広く意見を取り入れ、実施状況、成果の評価・見直し案の提案を行う	年1回	年1回	・事業実績、課題抽出、解決方針 ・評価・指摘	A	A	A
(2) 本会内評価・改善組織の確立 外部有識者会議による事業評価を踏まえ、本会理事会において、評価・見直しの取り組みを決定する。 事業の成果・評価・見直しの結果については、通常総代会へ報告し承認を受ける	—	—	・理事会にて報告、決定 ・委員会の結果を事業報告、事業計画書に反映し承認を得る	(A)	A	A
(3) 公表方法 事業の成果・評価・見直しの結果を本会のホームページに公表する	—	—	本事業の成果・評価・見直しの結果を商工会のホームページに公表	(A)	A	A

全体について

事業全般の課題・問題点・改善方法

別紙2

事業全体に対する評価・指摘事項

- ・伴走支援の良い事例は内容を共有し、各指導員の持ち味を活かしながら組織的な支援につなげていただきたい
- ・商工会事業はイベントと捉えていたが商工会の事業に対する見方が変わった。引き続き支援に励んでもらいたい
- ・工夫をして支援を行っていると感じた。外部に委託するのではなく、事業者に寄り添って一緒に考える点を評価する
- ・良い方向性が出ていると感じるので、引き続き伴走支援を行ってほしい
また、報告でも触れられたが、規模の大きな商工会なので、件数を含め、更なるレベルアップされることと期待している