

令和4年度 経営発達支援計画事業報告書

(1) 経営発達支援事業の実施期間

平成31年4月1日～令和6年3月31日

(2) 評価基準

- A：目標を達成することができた（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

(3) 経営発達支援事業の内容

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】

【目標及び実績】

調査内容	目標	実績	達成
地域経済動向調査	4	4	A
HP公表回数	4	4	A

【実施内容】

令和元年7月期より調査を開始した。調査先は廃業等自然減により最多時より数%減少しているが、今年度10件以上補充した。継続調査している質問の他に、情勢に応じた調査なども都度行い、現状把握に努めた。会報誌に掲載することで調査先へのフィードバックを行い、ホームページ上で公開した。

【外部有識者評価、コメント】

- ・地域経済動向調査の実施ならびにホームページの公表について、各々目標の4回実施を満たしており、計画通りの実績が評価できます。特に今年度は昨年度未達として指摘されていたホームページでの公開が達成しています。また、新たな質問項目の追加など、取組のPDCAが行われていたものと思われます。
- ・今後の課題として【実施内容】が情報提供に終わることなく、各調査が実際の経営支援にどのように活かされたか、どのように小規模事業者の役に立ったのか、これらのことまで触れられるような活動を進めて欲しいと考えます。

2. 経営分析に関すること【指針①】

【目標及び実績】

内容	目標	実績	達成
経営分析件数	21	8	C

【実施内容】

令和3年度に引き続き、令和4年度も新型コロナウイルス関連の経営相談が多く、経営分析件数は目標を下回る8件であった。今後は決算指導の際などに経営分析と事業計画策定の重

要性を説明し、分析を行う。

【外部有識者評価、コメント】

- ・今年度の実績は目標に対し未達の達成度Cとの評価ですが、昨年度は目標 15 件に対し実績 4 件と達成度はDでした。昨年度に比べ実績件数と達成度が高くなっており努力が認められます。ただし引き続き目標件数を達成するためのさらなる取組は必要です。決算指導の際というタイミングを啓発的に利用する手はありますが、そもそも経営分析および事業計画策定のニーズを”どのように”掘り起こすのか？改めて考える必要がありそうです。
- ・個人的見解ですが、本来、経営分析や事業計画というものは事業者が自身の経営課題を乗り越えるために活用するツールであるものだと考えます。国も昨今の伴走支援においては「傾聴と対話」によって、課題解決というより”課題設定”を支援することを求めています。本事業では、この経営分析に対して今後職員の資質向上を図るといった記載も見られますが、資質向上の際は手法だけでなく、課題設定能力を高めていくということもテーマとして取り上げて良いかもしれません。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(1) 事業計画策定支援

【目標及び実績】

支援内容	目標	実績	達成
事業計画策定セミナー開催回数	1	1	A
事業計画策定セミナー参加者数	18	6	C
事業計画策定件数	8	48	A
事業承継計画策定件数	8	1	D

【実施内容】

小規模事業者持続化補助金等の各種補助金申請に伴う事業計画策定を行った。原油高騰、新型コロナウイルス関連の補助金があったため、目標を上回る 48 件の策定を行った。事業承継については、セミナー1回、個別相談会を 11 回開催したほか、事業承継計画書を 1 件作成した。

(2) 創業支援

【目標及び実績】

支援内容	目標	実績	達成
創業セミナー開催回数	1	1	A
創業セミナー参加者数	15	24	A
創業計画策定件数	6	20	A

【実施内容】

「ながと起業塾」を開催し、創業希望者の掘り起こしと創業基礎知識の習得及び創業計画作成支援を行った。創業支援ネットワーク会議において情報交換を行い、支援機関が連携して創業希望者の支援を行った。

【外部有識者評価、コメント】

- ・昨年度同様、セミナー開催については計画的に実施されています。計画策定件数も事業承継

計画策定を除き目標を大幅に上回る実績を残しており評価できます。創業に関しては全ての項目が達成度Aであり特に評価できます（昨年度、創業計画策定件数は達成度C）。

- ・ただし呼び水として「補助金」がきっかけになっているケースが多い点が目立ちます。「補助金」のための事業計画策定支援にならないように注意が必要です。できれば内発的な動機（補助金関係なく事業経営のために計画が必要であると当事者が認識したうえで）によって本質的な計画策定が行われることが望ましいと考えます。
- ・そのための取組としては、先の「2. 経営分析に関すること」のコメントにも記載している通り、支援者の課題設定能力を高めていくことが期待されます。理想形として課題設定⇒経営分析⇒事業計画⇒（補助金等による）課題解決の流れを目指しましょう。

#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

##### 【目標及び実績】

支援内容	目標	実績	達成
事業計画に関するフォローアップ回数	32	51	A
事業承継計画に関するフォローアップ回数	32	0	E
創業フォローアップセミナー開催回数	1	1	A
創業フォローアップセミナー参加者数	13	13	A
創業計画に関するフォローアップ回数	68	19	D

##### 【実施内容】

事業計画に関するフォローアップは51回、創業フォローアップセミナーは1回開催した。創業セミナー時に要望が多かった内容に関するセミナーとし、最高評価を付けた方の割合が70%を超えるなど、全員から好評価を得た。

##### 【外部有識者評価、コメント】

- ・事業計画に関するフォローアップが昨年度実績9件(達成度C)に対し今年度は51件(達成度A)と大幅に改善されています。一方で創業計画に関するフォローアップでは、昨年度実績27件(達成度C)に対し今年度19件(達成度D)と評価が後退しました。
- ・フォローの意義は計画の見直し(軌道修正)だけでなく第三者が関わることによる、事業者の意識の継続にもあると考えます。支援者として無駄にフォローのハードルを上げる必要はありません。できるだけ多くの事業者と多くの回数接触するためには、「傾聴と対話」を駆使して「とにかく状況を伺う、ひとまず話を聴く」ことを一つの目的としてみることもアリです。

#### 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

##### 【目標及び実績】

支援内容	目標	実績	達成
観光産業関連	1	0	E
地域イベント調査	2	0	E
道の駅アンケート調査	2	0	E
空き店舗調査	-	35	A

**【実施内容】**

新型コロナウイルス感染防止のため実施を見送った。それに代わり、新型コロナの影響に関する調査を2回、原油高・円安・物価高などの影響に関する調査を2回行った。

**【外部有識者評価、コメント】**

・新型コロナウイルス感染防止対策として昨年度同様、今年度も実施を見送っているため評価に対するコメントは差し控えます。次年度は計画的に実施されることを期待しています。

**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】**

(1) 各種商談会・展示会等への出展による販路開拓支援 (B to B)

**【目標及び実績】**

支 援 内 容	目 標	実 績	達 成
商談会・展示会出展数	13	43	A
商談件数	21	0	E
商談成立件数	4	0	E

**【実施内容】**

新型コロナウイルス感染症の影響により商談会「ビジネスドラフトやまぐち」は対面式からオンライン上での通年開催に変更された。令和3年度から継続して2件、令和4年度に新規で4件の登録があったが、商談には至らなかった。インターネット上の「ザ・ビジネスモール」も商談に至らなかった。

(2) 新商品・新サービス発表会の開催 (B to B、B to C)

**【目標及び実績】**

支 援 内 容	目 標	実 績	達 成
新商品・新サービス発表会 (予選会) 応募事業所数	15	-	-
新商品・新サービス発表会 (本選) 参加事業所数	10	6	C
新商品・新サービス発表会事前個別相談件数	-	4	-
メディア掲載事業所数	4	6	A
マスメディア、広報により新規受注を獲得した事業所数	3	6	A

**【実施内容】**

令和4年度は新商品・新サービス発表会を1回開催した。新型コロナウイルス感染症感染防止のため事業者数を限定して開催したため、参加事業所数は目標数値を下回った。

(3) インターネットを活用した販路開拓支援 (B to C)

**【目標及び実績】**

支 援 内 容	目 標	実 績	達 成
セミナー開催回数	1	1	A

セミナー参加事業所数	8	12	A
インターネット販売実践事業所数	3	2	C

**【実施内容】**

令和4年度はセミナーを1回開催したが、インターネット販売にそぐわない業種の事業所も参加されており、実践事業所数は目標に達しなかった。

**【外部有識者評価、コメント】**

- ・商談会、展示会出展数の実績は目標を大幅に上回っていますが(昨年度の同項目の実績は2件)、実際の商談件数や商談成立にまでには至っておらず何らかの改善が必要な取組箇所と思われる。支援者サイドの改善ポイントとしては、成約率を高めるための取組(支援)をブラッシュアップすること、または出展する「場」の見直しが考えられます。もちろん事業者サイドの課題もあるため当該支援の効果が出ていない点については多面的に原因究明をする必要がありそうです。
- ・一方で、新商品・新サービス発表会にかかる取組については発表会参加事業所が全てメディア掲載ならびに新規受注を獲得しており、当該支援の効果があったものと推測されます。事業所数の実績が目標未達も理由があり、問題なしと考えられます。
- ・インターネットを活用した販路開拓支援については、セミナーは計画的に実施できたものの実践に至る事業所数が振るわなかった様子。本年度の実施を反省材料とし、当該セミナーにマッチする事業所をセミナー開催前から見込んでおくことも有用です(普段の経営相談時点からアンテナの感度を高めておく)。

**Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取り組み**

1. 観光資源を活用した地域の魅力訴求による交流人口の増加

**【実施内容】**

長門市及び長門市観光コンベンション協会のホームページのリンクを当所ホームページ内に掲載した。  
長門市の観光ポスターを当所会館内に掲示し、観光パンフレットを窓口配布した。

2. ながとブランド高付加価値型商品の開発及び販路拡大の促進

**【実施内容】**

事業者が独自に行う新商品開発については、6次産業化支援施設『ながとラボ』を紹介した。

**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為の取組**

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

**【実施内容】**

各計画を遂行。得られた情報を職員間で情報共有し、今後の経営支援に生かしていく。  
 (1) 経営改善貸付推薦団体連絡協議会 12月7日・日本政策金融公庫下関支店  
 (2) 長門商工会議所・ながと大津商工会記帳指導員研修会 1月19日・当所  
 (3) 長門市創業支援ネットワーク会議 7月26日、1月17日・長門市役所  
 (4) 経営改善普及事業推進会議 5月21日(オンライン開催)  
 相談所長会議 3月23日

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### 【実施内容】

- (1) 山口商工会議所 広域応援センターの研修会
    - ・経営支援コース 7月14日～15日 1名・KDDI 維新ホール  
9月15日～16日 1名・防府商工会議所
    - ・経営革新支援能力コース 9月2日、9月20日、10月4日、10月21日  
1名・山口商工会議所
    - ・補助員研修会 11月15日～16日 2名・山口県総合保健会館
  - (2) 中小企業基盤整備機構の研修会
    - ・経営診断基礎コース 6月20日～7月15日 1名・中小企業大学校広島校
  - (3) 所内での情報共有と所内研修体制
    - ・研修資料を所内で共有、「TOAS」には経営相談内容を速やかに詳細に記録した。
3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること
- 事業においてはPDCAサイクルを図り、円滑に事業が進むよう徹底する。職員自身が実施内容の検証を行い、中小企業診断士等外部専門家の評価及び助言を受ける。事業の成果は議員総会で報告し、当所ホームページ上で閲覧できるようにする。