

令和3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	0	E

【実施内容】

令和元年7月期より調査を開始した。調査先は最高300者いたが、廃業等自然減により数%減少している。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ったが、ホームページでの公開を行うことができなかった。会員事業所以外への情報公開について今後は強く意識して精励する。

【外部有識者評価、コメント】

- ・地域経済動向調査は計画通り年4回実施されている点は評価できます。
- ・地域経済動向調査が単なる情報提供に終わることなく、貴会が課題に掲げている通り、実際に経営支援に活かされたかどうかを振り返ってみてください。活かしていれば継続的に調査を行い、活かしていなければ調査先、調査項目、分析手法の見直しを検討すると良いかと思えます。
- ・経営発達支援計画は会員・非会員問わずことなく支援事業を実施するものであるから、会報誌掲載だけでなくホームページでの公開は必ず行うべきであると考えます。

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	15	4	D

【実施内容】

令和2年度に引き続き、令和3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4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】

・経営分析の支援件数を増やすには、そもそも小規模事業者が経営分析の必要性を理解する必要があります。そのためには、事業者自身が経営改善や成長に向けて意欲を示し、自らが課題を設定しようとする内発的動機付けが必要かと思われます。その支援手法として、令和4年3月、「対話」を重視した「経営力再構築伴走支援モデル」が中小企業庁より提唱されました。今後の伴走支援の在り方について、柱になる考え方かと思えます。発達支援計画の中でも参考にされてみてください。

伴走支援の在り方検討会報告書・概要資料 (PDF ファイル)

<https://www.meti.go.jp/press/2021/03/20220315002/20220315002-2.pdf>

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	15	21	A
事業計画策定件数	7	42	A
事業承継計画策定件数	7	3	C

【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。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42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3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	22	A
創業計画策定件数	6	2	C

【実施内容】

「ながと起業塾」を開催し、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】

- ・セミナー開催回数および参加者、事業計画策定件数ともに目標達成している点、評価できます。
- ・一方で、経営発達支援計画では、需要を見据えた事業計画の策定支援が求められているこ

とから、経営分析の支援から事業計画策定に繋がるケースを期待していると思われます。補助金はきっかけとしてはアリですが、出来れば、経営分析≧事業計画策定件数となるような支援の動き方を今後は意識されていくと良いと思います。

- ・創業支援について、創業セミナー参加者は目標を超えているにもかかわらず、創業計画を策定した割合が目標に対して少ない点が目立ちますが、創業融資が長門市創業補助金の支給要件になっているため、金融機関による計画策定支援が増えているものと思われます。

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	28	9	C
事業承継計画に関するフォローアップ回数	28	4	D
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	12	17	A
創業計画に関するフォローアップ回数	64	27	C

【実施内容】

事業計画に関するフォローアップは9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、90%を超える高評価を得た。

【外部有識者評価、コメント】

- ・創業フォローアップセミナーについては上手く機能していると捉えることができました。
- ・経営発達支援計画では、事業計画のフォローアップは、基本的に事業計画策定した全てを支援対象とする考え方となります。フォローアップのできなかつた小規模事業者がいれば、フォローアップの体制および方針の見直しも必要かと思ひます。フォローの前提としては、そもそも実行性のある事業計画策定支援ができているかという視点も重要です。

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	1	0	E
道の駅アンケート調査	1	0	E
空き店舗調査	-	31	A

【実施内容】

新型コロナ感染防止のため、全て実施を見送った。それに代わり、新型コロナの影響に関する調査を令和3年度に4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、需要動向調査は見送っているため、評価に対するコメントは差し控えます。代わりに新型コロナウイルス感染症の影響に関する調査を実施しているとのことですが、コロナ禍およびポストコロナに向けた需要の変化について調査することも、小規模事業者にとっては大変意義があると考えられるため、調査方法を工夫しながら、今後は需要動向調査にも取り組んでいって欲しいと思います。

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	12	2	D
商談件数	20	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。2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	13	-	-
新商品・新サービス発表会 (本選) 参加事業所数	10	5	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	3	5	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	2	0	E

【実施内容】

令和3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、目標数値を大きく下回った。

(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	0	E
セミナー参加事業所数	7	0	E
インターネット販売実践事業所数	2	0	E

【実施内容】

令和3年度は新型コロナウイルス感染拡大もあり、セミナーは行わなかった。

【外部有識者評価、コメント】

- ・一般論として、オンラインによる商談やインターネットを介したビジネスマッチングについては、コロナ禍により、これまでオンラインに抵抗があった事業者にも受け入れられやすい環境になってきたと思われます。インターネット販売についてもコロナ禍で重要な販促ツールになっています。これらは、発達支援事業の実施に追い風になっている可能性があり、小規模事業者に対して期待される効果も高まっていると予想されるため、今後も力を入れていって欲しい分野です。
- ・新商品、新サービス発表会の開催については、成果としてメディア掲載事業所数が目標を超えており、新規受注にはまだ至っていないものの、需要開拓支援として評価できるものと考えます。

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こと

【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) 金融機関との情報交換

- ・経営改善貸付推薦団体連絡協議会 10月13日・海峡メッセ下関

(2) ながと大津商工会との情報交換

- ・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21日・当所

(3) 長門市創業支援ネットワーク会議での情報交換

- ・長門市創業支援ネットワーク会議 7月16日、1月27日・長門市役所

- (4) 経営改善普及事業推進会議、相談所長会議
- ・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25日（オンライン開催）

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 6月29日～30日 2名・KDD I 維新ホール
9月16日～17日 1名・オンライン
 - ・経営革新支援能力コース 9月21日、9月27日、10月5日、10月21日
1名・下関商工会議所
 - ・補助員研修会 10月28日～29日 2名・スターピアくだまつ
- (2) 中小企業基盤整備機構の研修会
- ・今年度該当者なし
- (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承認を受け、当所ホームページで閲覧できるようにする。