

令和3年度経営発達支援事業 事業報告

本会は平成28年4月に経済産業省より経営発達支援計画（5年）が認定され、その後期限満了に伴い令和2年11月に更新申請を行い、令和3年3月に再度認定をいただき、小規模事業者の経営分析、事業計画の策定・実施支援、販路開拓支援など小規模事業者に寄り添った伴走型支援に、令和3年4月～令和8年3月までの5年計画で取り組むことになりました。

令和3年度の小規模事業者支援の内容・自己評価について報告します。

- ※評価基準
- A：目標を達成することができた。（100%）
 - 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）

1. 地域の経済動向調査に関すること

地域経済動向分析と景気動向調査を行う。調査結果は年1回管内事業者へ周知とホームページで広く公表する。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

○調査方法及び内容

【地域経済動向分析】

方法：市役所やシンクタンク等の広報誌やRESASのデータ等活用

内容：年代別人口推移、市民所得、産業の現状、何で稼いでいるか等2次データを活用

【景気動向分析】

方法：アンケートを活用

内容：売上高、仕入価格、各利益、資金繰りや雇用状況等1次データの収集

（回収状況：金峰27、坊津23、大浦9、笠沙10）

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実績
地域経済 動向分析	1回公表	—	3月公表
景気動向分析	1回公表	—	3月公表
自己評価 A			

※このデータをどのように活用するかが重要と考えており、各種補助金申請や販路開拓支援など活用する。またデータ分析のノウハウを共有し、相談等での活用を行っていきます。

2. 需要動向調査に関すること

消費者ニーズアンケート調査と需要ニーズ把握調査を行う。既存商圈及び新しい商圈のニーズや

トレンドを把握し、商品開発・改良、新規開拓に活用する。（経営発達支援計画申請書抜粋）
（実施内容）

○調査方法及び内容

【消費者ニーズアンケート調査】

方法：既存商圈を対象としたアンケート調査

内容：かご市等で年齢や所在地、商品購入のポイント、改善点など消費者向けの内容

【需要ニーズアンケート調査】

方法：新たな商圈を対象としたアンケート調査

内容：商談会等で商品評価、商談の際の重視するポイントなどバイヤー向けの内容

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
消費者ニーズ アンケート	6社	一件	5社	83.3% (-%)
需要ニーズ アンケート	3社	一件	4社	133.3% (-%)
目標達成平均が	100.0%になる			自己評価 A

※アンケート内容に限らず口頭での聞き取りを行い、小規模事業者にとって知りたい情報を中心に調査を実施した。コロナ禍で数少ない直接評価して頂ける機会として有意義だった。

※消費者ニーズ調査については、コロナ禍で来店者が少なく事業所も危機感をもっていた。消費者ニーズを直接聞く機会として有意義だった。

※需要ニーズ調査については、FOOD STYLE KYUSHU で行い主にバイヤーに対して実施したが、コロナ禍だからこそ需要が高まっている要素（家中、抗菌等）を把握できたことや、他社の商品を比較できたこともでき有意義だった。

3. 経営状況の分析に関すること

掘り起こしを行い個社の方針や実態に応じて支援する。セミナーは事業を拡大したいのか、現状を維持したいのか志向別に開催し、専門家等も活用する。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

○専門家派遣による個社支援

日 時：11月17日（水）～2月14日（月）

講師：ターナラウトマネージャー 大野 芳人 氏（株式会社さくら優和コンサルタント）
中小企業診断士 新屋敷辰美 氏（シオン経営コンサルティング）

実施状況：2事業所×2回

内 容：各事業所で経営課題のヒアリングを行い、課題や事業所の方針に応じ経営分析支援を行って計画作成まで行う。

○経営分析セミナー維持志向

日 時：11月12日（金）19時00分～21時00分

講師：中小企業診断士 武田清孝（合同会社ゆめりあSC）

参加人数：5事業所

内 容：SWOT分析を中心に進め、実際に事業所の経営資源をSWOTで掘り起こしを行い、そこからベストとワーストに分けて、最終的に何と何を組み合わせるかまで行った。

○経営分析セミナー発達志向

日 時：11月19日（金）19時00分～21時00分

講 師：中小企業診断士 武田清孝（合同会社ゆめりあSC）

参加人数：3事業所

内 容：損益分岐点売上、損益分岐点比率、安全余裕率導出に必要な変動費・固定費の違いや、限界利益・貢献利益の算出方法を学んだ。次に「キャッシュフロー」について説明を行い、直接法、間接法について学んだ。

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実 績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
専門家指導	9回	4回	8回	88.8% (200.0%)
セミナー開催	2回	2回	2回	100.0% (100.0%)
経営分析件数	18件	—	20件	111.1% (—%)
目標達成平均が	99.9%になる			自己評価 B

※専門家指導については、発達計画には発達志向6回、維持志向3回を記載。

※セミナーについては、発達計画には発達志向1回、維持志向1回を記載。

※個社支援については、前年度に募集したが手をあげる事業所がおらず、掘り起こしを行い実施した。来年度に向けての反省点の1つであると認識している。

※分析セミナーについては、参加者の少なさが毎年指摘されており経営者に限らず、後継者や会社役員、従業員にも呼び掛けた。引き続き参加者増加に向けて工夫したい。コロナ禍において当会の過去の実績からすると多く集まったと考えている。

※経営分析については、補助金申請なども含んでいる。現状把握の重要性は浸透している実感はあるが、自主的な分析に取り組んでいる事業所を増やす必要性も感じている。

4. 事業計画策定支援に関すること

目的に応じ各種計画の作成を行い、実現可能な事業計画策定になるように、専門家やセミナーを活用し支援する。創業・承継・第二創業は基礎知識を学び起業までの支援を行う。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

○専門家派遣による個社支援

日 時：11月17日（水）～2月14日（月）

講 師：ターアカウントマネージャー 大野 芳人 氏（株式会社さくら優和コンサルタント）
中小企業診断士 新屋敷辰美 氏（シオン経営コンサルティング）

参加人数：2事業所×1回

内 容：各事業所で経営分析に基づき、課題や事業所の方針に応じ経営計画作成まで行った。

○経営計画セミナー維持志向

日 時：12月14日（火）19時00分～21時00分

講 師：中小企業診断士 武田清孝（合同会社ゆめりあSC）

参加人数：2事業所

内 容：なぜ経営計画が必要なのかを経営者視点とお客様視点で考え、参加者は自分の言葉で発表しながら行われた。後半の新たな4Pの考え方では、Story-Rich Product（物語）、Philosophy（哲学）、Personality（個性）、Promise（約束や絆）を学んだ。

○経営計画セミナー発達志向

日 時：1月11日（火）19時00分～21時00分

講 師：中小企業診断士 武田清孝（合同会社ゆめりあSC）

参加人数：3事業所

内 容：お客様の悩みに「どのような手伝いができるか」が経営計画のスタートであることを学び、実現可能性を高めるため、仲間や道具など経営資源の棚卸をすること、皆さんの事業を社会資本と考えたとき、不憫や不便をかけたときのことを考えれば、計画を立てる必要性が理解できる。

○創業・新規事業セミナー

日 時：2月12日（土）19時～21時

講 師：中小企業診断士 武田清孝 氏（合同会社ゆめりあSC）

参加人数：1事業所及び開業希望者1名

内 容：誰のための何のために「創業や第二創業・事業承継するのか」を明確にすることの重要性を学んでいただいた。

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実 績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
専門家指導	9回	4回	12回	133.3% (300.0%)
事業計画 セミナー開催	2回	2回	2回	100.0% (100.0%)
計画策定者数	15件	4件	25件	166.6% (625.0%)
創業・第二創業・ 承継セミナー	1回	1回	1回	100.0% (100.0%)
創業等計画策定	1件	1件	2件	200.0% (200.0%)
目標達成平均が	139.9%になる			自己評価 A

※件数は2月15日時点である。

※専門家指導についても分析と同様で、手をあげる事業所を増やせるよう工夫したい。分析実施事

業所と数字の誤差は計画作成後、専門家に改善点がないか諮っただけの事業所もいるためである。
 ※計画セミナーについても分析と同様で、参加者を増やすために工夫をしていきたい。
 ※創業・第二創業・事業承継支援については、コロナ禍前から難しい状況ではあるが、悩みなど各自に合わせた支援を行い実現の手伝いをしていきたい。

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

各種計画を作成した事業所に対して四半期に1回、創業・第二創業・事業承継を作成した事業所に対しては月1回ペースでフォローアップする。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

持続化補助金など各種計画作成を行った事業所や創業などの事業者に対して、フォローアップを行った。特に改善等をようする事業所については、定期的な面談によるフォローを実施した。

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
フォローアップ 事業者数	16社	—	21社	131.2% (—%)
フォローアップ 延べ回数	72回	—	122回	169.4% (—%)
売上増加等目標 達成者数	5社	—	9社	180.0社 (—%)
目標達成平均が 160.2%になる				自己評価 A

※件数は2月15日時点である。

※計画者数とフォローアップ数の相違は、過去作成した方のフォローアップもカウントしている。

※フォローアップ事業所は、補助金申請者や金融支援者が中心となっている。フォローアップ頻度も事業所の実情に合わせて実施できた。

※売上目標達成については、フォローアップを実施した事業所で現状としては増加が確認できた方を記載しているが、コロナ禍で厳しい経営環境にある。

6. 新たな需要動向の開拓に寄与する事業に関すること

県内外の展示会・商談会への参加促進、アンテナショップへの出店支援、ECサイトを活用した新たな販路開拓の支援を行う。（経営発達支援計画申請書抜粋）

（実施内容）

○FOOD STYLE KYUSHU

日時：11月10日（水）～11日（木）

場所：マリンメッセ福岡

参加者：4事業所

来場者：1日目7,855名 2日目7,069名 合計14,924名

実績：名刺交換（合計101社） 商談数（合計6社） 成約見込み（合計7社）

○南さつま市フェア（自主）

日 時：10月29日（金）9時～17時 参加者2事業所

10月30日（金）9時～17時 参加者2事業所

10月31日（金）9時～17時 参加者3事業所

場 所：かごしま特産品市場

実 績：売上（合計 102,828円）※4事業所の実績です。

○こだわりの逸品フェア（他団体）

日 時：11月20日（金）～11月26日（木）

場 所：アミュ広場

参加者：2事業所

実 績：売上（合計 337,700円）

（実施目標）

実施内容	経営発達支援計画 目標数値	伴走型目標数値	実 績	経営発達目標達成率 (伴走型目標達成率)
展示会（市場内） 参加事業者数	3事業所	—	5事業所	166.6% (—%)
目標売上 （1社あたり）	10万円	—	2.5万円	25.0% (—%)
商談会（新市場） 参加事業者数	3事業所	3事業所	4事業所	133.3% (133.3%)
成約件数 （1社あたり）	2件	2件	2件	100.0% (100.0%)
アンテナショップ （かご市）	10事業所	—	10事業所	100.0% (—%)
ニッポンセレクト その他ECサイト	3事業所	—	1事業所	33.3% (—%)
目標達成平均が	93.0%になる			自己評価 B

※件数は2月15日時点である。

※展示会（市場内）については、長期間の出店となる場合参加事業者数が少なくなる傾向がある。
商工会として出展できる環境づくりが新たな課題と感じている。

※目標売上については、参加事業所で差がでている。参加にあたり各自で目標売上を設定し達成に向けてどうするべきかを今後支援していきたい。

※商談会（新市場）については、コロナ禍で会場での制限など自由にPRしにくい環境ではあったが、各参加者が工夫しながら商談に取り組んでいた。成約成立に向けた支援が今後も必要だと感じた。またリモートで商談できる環境に慣れる必要性も感じている。

※WEBでの出店が少ない。理由として対面販売を主とした事業所が多く、栄養成分表示のない事業所もある。今後の課題と言える。