

平成 30 年度 中山町商工会経営発達支援事業 事業評価委員会【会議報告】

日時 平成 30 年 8 月 1 日（水）午後 3 時 30 分
場所 中山町商工会 2F 会議室

1. 開 会

2. 挨拶

3. 委嘱状交付

4. 事業報告・5. 事業評価

事業報告を行った後、大項目毎に評価をいただく形で議事を進める。

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

(事業内容)

①中小企業景況調査

受託事業の中小企業景況調査により、地域内の調査対象 15 事業所（建設業 2 企業、製造業 2 企業、小売業 5 企業、サービス業 6 企業）の四半期毎の売上高・仕入原価・在庫量・業況等について前年度比較も含めて調査した。四半期毎の調査結果については、県内の会員企業の景況として県連会報に公表され、全会員に配布し提供を行った。

②中山町商工会管内景況調査 ※伴走型小規模事業者支援推進事業補助金活用

商工会会員事業所に対し記名式のアンケート調査を㈱東京商工リサーチに委託し実施した。会員事業所 272 件に調査票を発送し 7 月 10 日から 8 月 31 日の間、記名式のアンケートの回収を行った。有効回収件数については 147 件。アンケート内容については主に次の 4 つ、合わせて商工会に対する意見や要望を記入頂いた。

- 1.経営方針について
- 2.後継者候補について
- 3.経営上の悩みについて
- 4.商工会に希望する支援について

今回の調査結果については、今後の商工会支援における基礎資料となったことや、中山町へ調査・分析結果を提供し、今後の小規模事業者支援策の提案資料への活用を行った。また、商工会 HP に公表し会員事業所への情報公開を行い、今後の経営に関

する意識を啓蒙した。

今回の調査が今後の分析、経営計画策定の基礎データとなるものであることから引き続きアンケートの回収を行い回答率 100%を目指す。今回調査できなかった 125 件を職員が回収を行い合計 239 件の回答を得た。(未回答 33 件)

まずはニーズ毎にデータベース化し、大きく A,B,C と 3 段階にグループ分けに活用する。

A グループには経営革新計画を見越した経営状況の分析と経営計画の策定支援を行う。

B グループには簡易的な経営状況の分析と経営計画の策定支援を行う。

C グループには従来の基礎的支援と情報提供を行う。

(目標・実績)

項目	H28 実績	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H31 目標	H32 目標	H33 目標
中小企業景況調査	60 回	60 回	60 回	60 回	60 回	60 回	60 回
中山町商工会管内景況調査	0	280 回	239 回	280 回	280 回	280 回	280 回

(委員からの評価)

- ・ 目標値に対して実績がどうであるかは数字を見て判断するしかない。
- ・ 通常アンケートは手間が掛かるので記入して貰えない。むしろ商工会の封筒で送られた文書すら見て貰えない事が多い。商工リサーチの表示であれば尚更のことである。その様な中 8888%の回収は多い方である。

2. 経営状況の分析に関すること

(事業内容)

①経営状況実態把握

小規模事業者持続化補助金、マル経融資、経営力向上計画認定など、相談業務により分析対の対象となる小規模事業者をピックアップし、経営状況等を把握し、売上高、粗利益率、経費等の項目を基に経営分析を行った。

②経営分析セミナーの開催

9/25 技術講習会	13 名
9/20 女性経営者資質向上セミナー	2 名
10/18 技術講習会	38 名
3/7、14 税務相談会	69 名

(目標・実績)

支援内容	H28 実績	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H31 目標	H32 目標	H33 目標
経営分析件数	13 社	15 社	29 社	17 社	17 社	20 社	20 社
セミナー開催回数	5 回	5 回	5 回	5 回	5 回	5 回	5 回
セミナー開催における個別指導数	50 社	50 社	69 社	50 社	50 社	50 社	50 社

(委員からの評価)

- ・件数が増加した原因は何であったのか。
- ・分析をすることで事業所本人も経営計画を考えるきっかけとなる。

3. 経営計画策定支援に関すること

(事業内容)

〈既存の事業者に対する事業計画策定支援〉

①事業計画策定セミナー・個別相談会の開催

8/2 持続化補助金採択者向け説明会 2名

10/14.21.28 創業セミナー 1名

1/17 持続化補助金講習会 5名

3/26 持続化補助金説明会 6名

②経営革新セミナー・個別相談会の開催

11/9～12/5 経営革新塾 2名

③事業承継セミナー。個別相談会の開催

7/25 若者経営者事業承継セミナー 2名

④簡易な事業計画シートを用いた事業計画策定支援

事業計画シートの作成が進まず実行していない。

〈創業者・創業予定者に対する事業計画策定支援〉

①巡回訪問・窓口相談による掘り起し

巡回訪問・窓口相談を通じて、事業計画の意義や策定の必要性・有効性に係る理解を深めてゆきながら、創業補助金等の制度情報を提供することで事業計画策定を目指す創業者、創業予定者の掘り起こしを行い事業計画の策定を支援した。

②関係機関との連携

中山町、日本政策金融公庫、町内金融機関と連携し、各支援機関等の情報やノウハウを共有し小規模事業者の創業支援が円滑に対応できるよう支援体制づくりを行った。

③専門家との連携

実施なし

(目標・実績)

支援内容	H28 実績	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H31 目標	H32 目標	H33 目標
事業計画策定セミナー回数	0 回	1 回	6 回	1 回	1 回	2 回	2 回
事業計画策定事業者数	17 社	32 社	12 社	36 社	36 社	38 社	41 社
経営革新	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
一般	8 社	26 社	7 社	30 社	30 社	32 社	35 社
持続化補助金	8 社	13 社	5 社	15 社	15 社	17 社	20 社
創業	4 社	5 社	4 社	5 社	5 社	5 社	5 社
小規模事業者経営改善資金斡旋数	8 社	15 社	11 社	15 社	15 社	17 社	20 社
小規模事業者経営発達支援資金斡旋数	0 社	1 社	0 社	1 社	1 社	1 社	2 社

(委員からの評価)

- ・補助金や法認定等の制度にはまらないケースであってもカウントしてもいいのではないか。
- ・分析をした事業所については計画策定の土壌ができています。もっと計画策定の件数が増えてもいいのではないか。
- ・創業の目標件数は地域の実情に合わせて設定している。特定創業支援計画により町、商工会、金融機関と連携した創業者支援を行っており、上手く機能していると感じる。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(事業内容)

①フォローアップ支援

職員が四半期毎（年 4 回）に事業所巡回訪問を行い、事業進捗状況の把握、確認を行うとともに、未実施、未達成事項が確認された場合は、追加的アドバイスや必要な

指導、支援策、助言を行う等のフォローアップを実施した。

②創業者に対するフォローアップ支援

創業者については、職員が、2ヶ月に1度（年6回）の割合で巡回訪問を行いキャッシュフローについて重点を置きながらフォローした。また、事業計画が計画どおりに進んでいない場合には、課題や改善点を抽出し解決に向けた支援を行った。

③計画遂行のための資金調達支援

事業計画の策定、実施支援により小規模事業者の事業の持続的発展のための取り組みに必要な設備及び運転資金などの資金需要については「小規模事業者経営改善資金」の活用を推進した。「小規模事業者経営発達支援融資制度」については相談等なし。

④専門家を活用した伴走支援

計画実行の結果を検証し、課題があれば、改善策を事業者と共に検討した。それを踏まえた新たな事業計画策定支援を行った。商工会で課題解決が困難な専門的な課題については、山形県企業振興公社のよろず拠点コーディネーターや山形県商工会連合会専門家派遣事業などと連携した伴走型支援を行った。

(目標・実績)

支援内容	H28 実績	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H31 目標	H32 目標	H33 目標
フォローアップ回数	13 回	108 回	212 回	124 回	124 回	132 回	144 回
創業者フォローアップ回数	24 回	30 回	79 回	30 回	30 回	30 回	30 回

(委員からの評価)

- ・ 目標値と実績値の乖離がある。その理由としてはどういったものが考えられるか。
- ・ 商工会のスローガンである「行きます、聞きます、提案します」には疑問を感じる。忙しい中で提案を受けたところで取り組もうとは思えない。提案とは雑談の中で生まれ、コミュニケーションがとれて初めてでるものではないか。

5. 需要動向調査に関すること

①山形県産食品等販路開拓支援事業の活用

山形県商工会連合会で実施するセールスステップや首都圏でのテストマーケティング事業の説明と参加勧奨を行ったが提供できる商品がないこと、体制ができていないことなどから参加事業所はなかった。

②消費者モニタリング調査 ※伴走型小規模事業者支援推進事業補助金活用

(株)東京商工リサーチに調査及び分析を委託し実施した。商品サンプルをモニタリング対象者 100 名にアンケートと一緒に送り、調査項目毎に評価してもらう。

調査の期間（平成 29 年 11 月 1 日～16 日）

商品サンプル提供事業所 2 社 4 品

宮城県内に居住する一般消費者 101 名へ各種商品サンプル（食品）を発送のうえ、アンケート調査を実施し、各種商品の評価を得た。

評価内容については、価格、味付け、デザイン、ネーミング、量について評価を頂き今後の商品開発における基礎資料となった。

今後の商品開発に繋げ、販売ターゲット向けに売れる商品づくりに活かす為、得られた評価や意見を分析し小規模事業者にフィードバックした。A 社の商品については全般的に好評価を得られたが、著しく低い評価であった部分については今後社内で検討し改善策を検討していく。また、こういった調査については今回が初めてであり、消費者の声を聴く機会ができたことで商品開発についての社内の意識の変化に繋がった。今回の評価を得たことで想定していたターゲット層と実際に好評価を得た層に乖離があり改めてターゲットを絞った商品作りを検討している。

B 社の商品についてはデザインやネーミングといった、外観に関する評価があまり良くなく、今後検討していかなければならないことが顕著として表れた。包装紙については在庫がまだあることから、既存商品を消化しながら、今回のアンケートの結果を踏まえて新たなパッケージやネーミングを考察していくこととなる。この点に関しては商工会の専門家派遣制度を活用しながら検討することとしている。

③日経テレコン POS 情報・業界紙の活用

販路開拓やトレンドを把握する為、日経テレコンを活用し情報を提供した。

(目標)

支援内容	H28 実績	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H31 目標	H32 目標	H33 目標
①-1 山形県産食品等販路開拓支援事業の活用事業所数	0	3 社	0 社	3 社	3 社	3 社	3 社
①-2 バイヤーのニーズ調査件数 (1 社×8 社)	0	24 件	0 件	24 件	24 件	24 件	24 件
①-3 バイヤーのニーズ等情報提供事業所数	0	3 社	0 社	3 社	3 社	3 社	3 社
②-1 消費者モニタリング調査回数	0	3 回	4 回	3 回	3 回	3 回	3 回

②-2 消費者モニタリングサンプル数 (1社×100個)	0	300個	404個	300個	300個	300個	300個
②-3 消費者モニタリング調査情報提供数	0	3社	2社	3社	3回	3回	3回
③日経テレコンPOS情報・業界紙を活用した情報提供事業所数	0	5社	3社	7社	10社	10社	12社

(委員からの評価)

- ・今回実施した調査が結果にどうつながったのか。事業所にとって改善に繋がるよう実施して欲しい。
- ・モニタリングまでの事業なのか。それ以上の調査について検討して欲しい。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(事業内容)

①ニッポン全国物産展を活用した販路開拓

参加事業所なし

②物産展・商談会事前セミナー・個別相談会への参加勧奨

参加事業所なし

③インターネットを活用した販路開拓支援

該当事業所なし

④製造業者に対する販路開拓支援

・中小企業とAI活用セミナー、モノづくりネットワーク事業の案内を行った。参加者なし。

⑤建設業者に対する販路開拓支援

・中山町除雪会議の開催

⑥SNSアカウントからの情報発信

「Facebook」にて各種イベント等の情報発信を行った。

⑦専門家と連携した伴走支援

海外を対象とした販路開拓策の検討等について、独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO)や山形県国際機構と連携し伴走支援を行った。

(目標)

支援内容	H28実績	H29目標	H29実績	H30目標	H31目標	H32目標	H33目標
展示会・商談会 参加事業所数	0	3社	12社	3社	4社	4社	4社
展示会・商談会 商談件数	0	24社	7社	24社	32社	32社	32社
EC サイト支援 事業所数	0	2社	0社	2社	3社	3社	3社
HP・会報・SNS 情報発信事業 所数	24社	30社	18社	30社	30社	40社	40社

(委員からの評価)

- ・海外展開に取り組む事業所について、昨年は何度か新聞やTVで取り上げられた。成約までの成果についてはすぐに出るものではないが、取り組みについては評価できる。
- ・経営状況の分析から計画策定、販路開拓と一連した流れで事業所支援ができている。

II. 地域経済の活性化に資する取組

(事業内容)

①「関係団体等協議会」の開催

中山町の主要な構成団体やメンバーで構成する「元祖芋煮会実行委員会」にて、関係者間の意識の共有を図るために会議を開催し、地域の活性化と、小規模事業者が事業を持続的に発展させるための良好な環境が整備されるよう事業が実施されるための提言を行った。

※関係団体等協議会メンバー（中山町、中山町観光協会、JA山形、中山地区長連絡協議会、女性団体連絡協議会、中山ロータリークラブ、中山ライオンズクラブ、中山町商工会）

②「元祖芋煮会 in 中山」の開催

当町最大の地域活性化イベントである、「元祖芋煮会 in 中山」について、関係団体等協議会メンバーと連携して開催した。

③地域イベントへの協力及び新商品等の販売・PR

商工会として、主催団体等と協力してできる下記の地域活性化に資するイベントについては商工会青年部・女性部、商工会事務局が連携先を増やし、集客増のためのPR

R 支援や関連する小規模事業者のイベントへの参加を促し、賑わいづくりに寄与した。

(委員からの評価)

- ・特になし

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

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

日本政策金融公庫とのマル経協議会を年 2 回開催、保証協会との金融懇談会を年 1 回開催、行政・地元金融機関 2 行・日本政策金融公庫・県保証協会との中山町商工会主催で開催する金融懇談会を年 1 回開催し情報交換を行った。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 資質向上

(事業内容)

①山形県商工会連合会が主催する研修会への参加

山形県商工会連合会が主催する研修会を基本として年 1 回参加し、最新の情報や小規模事業者への支援ノウハウを習得し巡回、窓口相談等の支援時に活用した。

②中小企業大学校研修への参加

中小基盤整備機構が主催する中小企業支援担当者向け研修に年 1 回参加することで小規模事業者の売り上げや利益を確保することを重視した支援能力の向上を図った。

③全国商工会連合会が開催する経営指導員資質向上WEB研修受講

全国商工会連合会が開催する「実務型コンテンツ」経営指導員資質向上WEB研修を受講し、事例や実践を踏まえたノウハウ取得や確認テスト等による反復学習で小規模事業者の支援に必要な個別支援能力や税務・金融・経営・労働・経営革新などの個別相談への支援力向上を図った。

④外部講師からの情報収集

外部講師の招聘(独立行政法人日本貿易振興機構(JETRO))による、海外取引の注意点や事例などによる情報の収集で支援ノウハウを習得し支援能力の向上を図った。

(2) ノウハウの共有方法

(事業内容)

①職員間での共有

毎日始業時に朝礼、終業時に終礼を行い日程等の連絡を行った。

②経営支援システムの活用

全国商工会連合会の「経営支援システム」を活用し支援内容を入力しデータベース化した。

(委員からの評価)

- ・経営支援システムについてしっかりと入力して情報の共有を行ってほしい。人によって入力内容に差があっては情報の集約ができない。
- ・情報集約ができれば色々なことに活用できる。全国連の EC サイトではものが売れている。そういったところに繋がっている。
- ・職員のレベルは上がってきている。広域単位でチームを作って支援する取り組みや、指導事例の発表会等、OJT で育ってきている。その結果が持続化補助金の採択件数等に表れている。

6. その他

特になし

7. 閉 会 (午後 4 時 45 分)

出席者

No.	所属	氏名	備考
1	中山町商工会長	小松壮一	委員長
2	中山町商工会副会長	大津慶友	
3	中山町商工会副会長	鎌上徹	
4	渋谷税務会計事務所	渋谷和	外部有識者
5	中山町役場	茅原秀弘	行政関係者
6	山形県商工会連合会	菊地薫	

事務局

1	中山町商工会	田宮昌幸	
2	中山町商工会	大木学	
3	東南村山商工会広域連携協議会	小笠原裕士	