

小林商工会議所 経営発達支援計画の報告

令和 1 年度 目標と実績について

実施期間及び概要と目標

実施期間	平成 30 年 4 月 1 日～令和 5 年 3 月 31 日
概要と目標	人口減少が進む中、消費・生産すべての分野の規模縮小は不可避であり、経営基盤の弱い小規模事業者にとっては経済状況の変化への対応が求められる。当会議所においては、経済状況の変化に柔軟に対応でき、稼ぐ力を十分に持つ「しなやかで強い企業」の育成支援に取り組んでいく。これを実現すべくそれぞれの事業者においてビジネスモデルの再構築を推進し、個社の経営状況を的確に把握し、顧客ニーズを捉えた事業計画の作成を支援するとともに、域外消費を取り込む「稼ぐ力の向上」に向けた新たな販路開拓支援も実施する。小規模事業者全体を対象としつつ、重点支援産業を定め、厚く支援しその効果を地域全体へと波及させる。

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

項 目		目標	実績	達成
小林市の経済動向把握	調査回数	年 1 回	年 0 回	×
	公表回数	年 1 回	年 0 回	×
宮崎県の経済動向把握	調査回数	年 4 回	年 4 回	○
	対象企業数	24 社	24 社	○
	公表回数	年 4 回	年 4 回	○
全国の経済動向把握	調査回数	年 12 回	年 12 回	○
	対象企業数	10 社	5 社	△
	公表回数	年 4 回	年 4 回	○

2. 経営状況の分析に関すること

項 目	目標	実績	達成
経営分析件数 (経営指導員による経営状況の分析)	40 社	76 社	○
経営分析セミナーの延べ参加者数 (年 2 回実施) (事業者自身での経営状況分析)	30 人	24 人	△

3. 事業計画策定支援に関すること

項 目	目標	実績	達成
経営分析結果に基づく事業計画の策定件数	20 社	29 社	○
創業計画の策定件数	3 社	3 社	○
事業承継計画の策定件数	1 社	3 社	○
事業計画策定支援セミナー延べ参加者数(年 2 回)	30 人	40 人	○
事業計画策定支援個別相談会延べ参加者数(年 2 回)	10 人	17 人	○
創業スクール延べ参加者数(年 3 回)	30 人	48 人	○
創業の個別相談会延べ参加者数(年 3 回)	15 人	19 人	○

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

項 目	目標	実績	達成
事業計画策定事業者のフォローアップ延べ回数	80 回	90 回	○
創業計画策定事業者のフォローアップ延べ回数	12 回	18 回	○
事業承継計画策定事業者のフォローアップ延べ回数	4 回	12 回	○

5. 需要動向調査に関すること

項 目	目標	実績	達成	
小林市観光DMOと連携した テストマーケティング調査	調査回数	2 回	1 回	△
	調査対象延べ数	60 名	45 名	△
	調査結果提供 事業者数	5 社	5 社	○
バイヤーによるアドバイス調査	調査回数	1 回	未実施	×
	調査対象延べ数	1 名	未実施	×
	調査結果提供 事業者数	5 社	未実施	×
チーズ饅頭及び新商品を対象とした マーケティング調査	調査回数	2 回	1 回	△
	調査対象延べ数	100 名	500 名	○
	調査結果提供 事業者数	1 社	7 社	○

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

項 目		目標	実績	達成
販路開拓・新規需要開拓支援セミナー	延べ参加者数 (年2回)	30名	40名	○
宮崎うまいものアピール商談会	出展者数	5社	1社	△
	商談成約件数	1社	0社	×
FOOD STYLE in Fuku oka 食品商談会	出展者数	未実施	4社	○
	商談成約件数	未実施	3社	○
にしもろマルシェ	出店者数	5社	未実施	×
	総売上金額	40万円	未実施	×
宮崎県アンテナショップ 新宿KONNE館	出店者数	5社	5社	○
	総売上金額	10万円	14万円	○
小林市の特産品を集めたECサイト	登録企業数	20社	未実施	×
	受注件数	50件	未実施	×

II. 地域経済の活性化に資する取組

項 目	実施内容	達成
中心市街地活性化 に関する協議	<p>小林市の認定中心市街地基本計画に基づきハード事業（KITTO 小林、TENAMU ビル、小林市庁舎）の整備が完成。空き店舗の活用として、先進地である長野県飯田市、滋賀県守山市のサブリースに関する事例を学んだが、歴史的建造物に乏しい小林市ではサブリースを用いた空き店舗対策は不向きであり、民間不動産業者と情報共有し出店希望者との懸け橋を担うことが最善の策であると判断。当会議所が運営している小林ビジネス支援センターで作成した、中心市街地の回遊性とテナントミックスに関しての報告書を小林市へ提出している。内容的にはKITTO 小林、TENAMU ビルを活用した東西南北への回遊手法及び各商店街のテナントミックス・リーシングに関する具体的提案である。</p>	○

<p>中心市街地の 賑わい創出</p>	<p>中心市街地へ出かけるきっかけを作ることを目的に、小林まちづくり(株)主催の「こばやしの休日」、小林市商店連合会の「こばやし霧島連山絶景お買い物ラリー」の2つのイベントが開催された。当日は、本会議所の女性会がフラワーアレンジメント教室を運営し賑わいの創出を担った。</p>	<p>○</p>
<p>観光振興に関する 協議</p>	<p>小林市観光DMO事業と連携し、商談会(FOOD STYLE2019 in Fukuoka)に参加。出展した4事業所に対し7件の商談成立。出展に必要なグッズ作成費用調達の一環として小規模事業者補助金の申請支援を行った。 宮崎県アンテナショップ「新宿 KONNE 館」でテストマーケティングを実施。消費者の意見を事業者に伝え小林市の観光資源となりうる商品となるようにブラッシュアップなどの支援を行った。</p>	<p>○</p>
<p>消費喚起に関する 協議</p>	<p>小林市商店連合会において、消費税増税により消費が落ち込むことを懸念した消費喚起イベントとして「そがらし当たる！！秋の大抽選会」を実施。また、例年実施している、「んだもしたんクーポンカレンダー」作成、イベント応援企画の共同販促を行い消費喚起に努めた。</p>	<p>○</p>

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

項目	実施内容	達成
<p>行政機関との情報 交換</p>	<p>小林市商工観光課とは常に情報交換を行い、新規創業支援制度・特別融資制度の利用者への支援・フォローアップを行っている。創業においては、中心市街地へ2店の飲食店オープンに向け支援を行った。新型コロナウイルスの影響を受け当初計画より開店が遅れたものの順調に営まれている。本会議所においては、記帳指導など経営状況を把握できるようにしている。このように、行政との情報交換に必要な情報収集にも努めている。</p>	<p>○</p>

金融機関との情報交換と連携	日本政策金融公庫と連携し、1日金融支援相談会を開催。小規模事業者の利便性向上に努め、加えて小規模事業者経営改善資金審査委員との勉強会を開催し、販路開拓・効果的な資金投下事例を学んだ。	○
宮崎県よろず支援拠点との情報交換と連携強化	消費税増税に伴う軽減税率制度に対応するためのレジ・キャッシュレスシステム導入に関し、宮崎県よろず支援拠点と連携し事業者支援を行った。レジ導入補助金申請やキャッシュレスシステム設定は小規模事業者にとっては苦手な分野であり、宮崎県よろず支援拠点と連携したことで手厚い支援が行えた。	○
宮崎県内の商工会議所との情報交換	県商工会議所連合会主催で開催される研修会などに積極的に参加し、他商工会議所が実施している支援の取り組み等の情報収集に努めた。	○

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

項目	実施内容	達成
個々のスキルアップに向けた取組	中小企業大学校で「小規模企業支援能力向上講座」を1名受講。経営支援基幹システム導入に伴う研修を3名受講。商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律に基づく経営指導員の要件を満たす経営指導員指定講習を4名受講。効果測定として中小企業庁が運用するeラーニング確認テスト「中小企業診断基礎1・2」、「行政事務に関する基礎的知識」、「災害・リスクマネジメント知識」の4科目を受験し4名とも合格。	○
情報の共有化に向けた取組	セミナーや研修会で得た情報は、朝礼において報告している。支援に必要な資料においては、共有の書棚にファイリングしているが、重要な個所はスキャンしデジタル保管するまでには至らなかった。日常的なデータにおいては共有するフォルダーに格納している。経営支援においては、経営カルテをつけ「だれが」、「いつ」、「どのように」相談事業者にアプローチし課題解決に至ったかなどの経過を把握することができる。	△

小林商工会議所 経営発達支援計画 令和1年度実績並びに次期計画に向けた改善

【令和1年度の主な事業成果】

① 経営状況の分析・事業計画策定支援について

小規模事業者持続化補助金・ものづくり補助金などの各種補助金の申請や小規模事業者経営改善貸付の申請時に経営状況の分析と事業計画策定を併せて推進。記帳代行先においては日々の内容が把握できることから、経営分析に加え事業計画の見直しまで手厚く支援することで各事業者の発展に寄与することができた。

② 事業計画策定後のフォローアップ

事業計画策定支援先のフォローについては、計画の進捗管理を行うとともに適宜必要に応じて専門家等の派遣・小林ビジネス支援センターのインキュベーションマネージャーへ相談等の斡旋を行い各事業者の発展に寄与することができた。

③ 需要動向調査の実施について

伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金を活用し、支援先商品のマーケティング調査・分析を外部調査会社に委託し実施。調査結果を基に商談会に出しやすい商品を絞り込みアピールポイントをブラッシュアップし商談会「FOOD STYLE2019 in Fukuoka」に挑んだ。結果として、商談成約7件、継続相談9件と想定以上の成果があり、事業者にとっても自信につながり新商品開発の意欲創出にもつながる効果の高いものであった。

【外部評価委員会からの指摘（改善事項）】

- ・ 全体的に目標に関しては概ね達成できているが、未達成部分の要因分析、必要であれば計画変更も視野に入れ今後の改善策について検討されたい。
- ・ 商談会出展により新たな取引が実ってきているようだが、継続した取引に定着しているのか、売上貢献度はどの程度なのか定量的成果の把握および経営状態を追跡調査していただきたい。
- ・ 情報誌等では、コロナ禍により廃業に追い込まれる事業者が居るようだが、小規模事業者には廃業に追い込まれる前に経営指導の一環として手厚く支援をしていただきたい。