

今治商工会議所 経営発達支援計画

事業評価書

平成30年3月

平成26年9月に施行された「商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律の一部を改正する法律」では、小規模事業者が、地域で経営を持続的に行うためのビジネスモデルの再構築を地域ぐるみで支援する体制を整えるために、「伴走型の事業計画策定・実施支援のための体制整備」、「商工会議所を中核とした他支援機関等との連携を促進する」ことが謳われており、事業計画策定・実施支援を行うための事業を「経営発達支援事業」として位置付け、同事業を実施するために、各商工会議所が独自に小規模事業者支援のための経営発達支援計画を作成し、経済産業大臣が認定する制度が新設された。

当商工会議所では、平成28年4月に経済産業大臣の認定を受け、平成29年度は、管内小規模事業者の大都市圏への販路開拓支援を中心に、伴走型支援を推進するために、支援体制の再構築を図ることに主眼を置き各種事業を実施した。その事業実績について評価を行う。

#### 1. 評価の目的

経営発達支援計画に基づいて実施した事業の客観的な評価を行い、次年度以降の各事業の見直し等につなげることを目的とする。

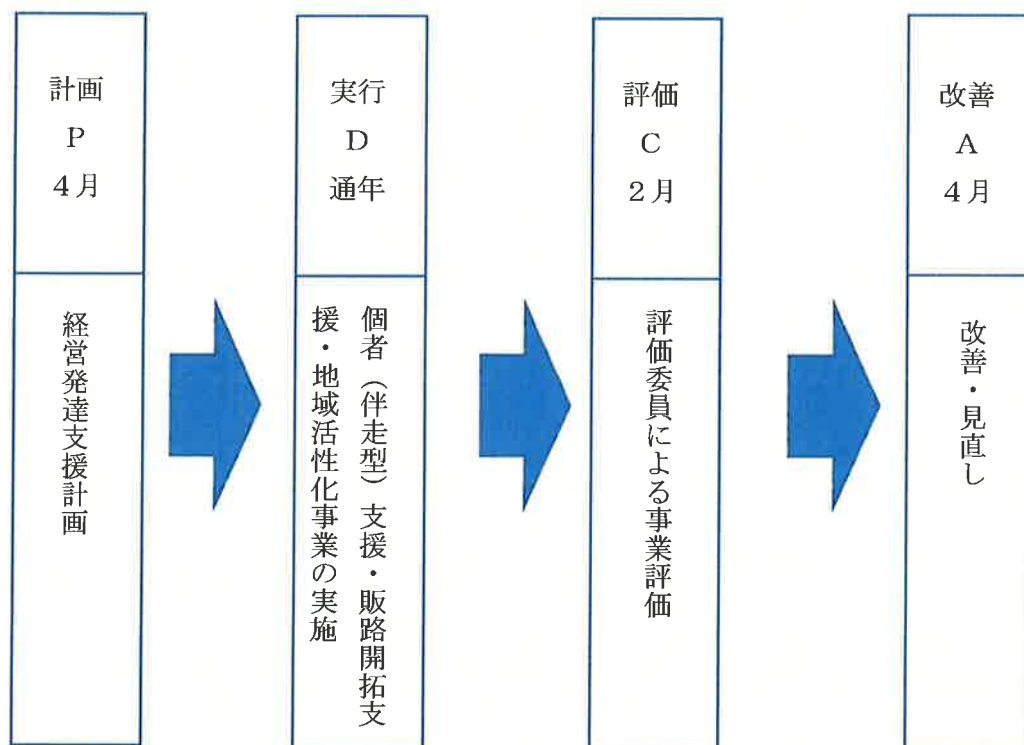
#### 2. 評価の手法

経営発達支援計画に基づいて実施した各事業実績について、定量・定性的観点から評価する。

#### 3. 評価の反映

事業評価委員の意見を基に改善案を検討し、翌年度の事業計画等に反映する。

#### 4. 事業評価および見直しに関するスケジュール



## 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

地区内の経済動向、企業が持つ経営課題などを調査・分析することにより、経営発達に必要な支援策を検討するとともに、小規模事業者に必要な情報を提供した。

#### (1) 実施内容

##### 1) 市内動向及び小規模事業者の現状把握と情報提供

今治商工会議所が行っている「中小企業景況調査」、「L O B O（早期景気観測）調査」を活用する。その内容を会員に限らず、小規模事業者へ対象を広げることにより、小規模事業者に寄り添った支援を展開するための基礎情報とした。

##### 2) 巡回による個別ヒアリング調査の実施と情報提供

管内を7地区に分け、職員17名が担当して、会員が抱える課題やニーズ等をヒアリングして、必要に応じて税務、金融、労働及び各種補助金等の情報を提供した。

##### 3) 小規模事業者への情報提供手段

地区内中小企業景況調査は、当所会報誌（約3,600部）、にて毎月公開し、情報提供を行っている。

#### ※①中小企業景況調査（日商）

調査対象：管内の中小企業・小規模事業者50社  
調査項目：売上・資金繰り・設備投資計画・経営課題など

#### ※②中小企業景況調査（今治商工会議所）

調査対象：管内の中小企業・小規模事業者230社  
調査項目：売上・資金繰り・受注残・取引条件など

#### ※③L O B O（早期景気観測）調査（日商）

調査対象：管内の中小企業・小規模事業者7社  
調査項目：売上・資金繰り・採算・経営課題など

(目標) 事業内容の○数字は事業内容の項目と連動

事業内容	29年度目標	29年度実績	備考
①中小企業景況調査 (日商) 実施回数	4	4	
②中小企業景況調査 (今治商工会議所) 実施回数	12	12	
③L O B O（早期景気観測） 調査回数	12	12	

## (2) 実施結果に関する検証及び平成30年度に向けた事業見直し内容

### ①中小企業景況調査（日商）

現在50社に4半期ごとに訪問して、収支状況等をヒアリングしているが、収集したデータの分析が十分でなく、経営指導に生かせていない。今後は、業種や季節による変動を分析し、小規模事業者に提供したい。

### ②中小企業景況調査（今治商工会議所）

地区内の230の事業所にハガキでアンケート調査を毎月行っている。回収率が約40%と悪いので、各業種の景況を的確に表しているとは言い難い。今後は、回収率を上げることと、対象企業を増やして、業種ごとの経営の実態を把握したい。

### ③LOBO調査（日商）

毎月各業界を代表する7社に訪問して、アンケート調査を実施している。件数が少ないが、聞き取りによる実態把握に努めており、経営状態の把握の参考となる。今後は、より詳細なヒアリングを行い、伴走型の指導につなげたい。

## 2. 経営状況の分析に関すること

今治商工会議所管内小規模事業者の経営の特徴を勘案し、中小企業診断士等の専門家による独自の経営分析及び相談指導を実施し、成果の出る支援体制の構築に努めた。

### (1) 実施内容

#### 1) 創業者フォローアップ支援事業相談会

毎月第1、第3金曜日に中小企業診断士による創業及び経営上の課題解決のための個別相談を実施し、経営状況を分析し適切なアドバイスを行った。

<相談内容>

①経営革新に関する相談	12件
②新連携に関する相談	1件
③創業に関する相談	17件
④事業再生及び再チャレンジに関する相談	5件
⑤ITを活用した経営力強化に関する相談	4件
⑥知的財産に関する相談	3件
⑦資金繰りに関する相談	3件
⑧販路拡大・販促支援に関する相談	2件
⑨その他の経営課題に関する相談	2件

## 2) 経営力強化支援事業

毎月第4金曜日に小規模事業者の経営力を強化するために、中小企業診断士による個別相談会を実施した。

<相談内容>

①各種補助金（もの補助、持続化、創業）について	11件
②事業承継に関する相談	4件
③創業・新規事業に関する相談	16件
④販路拡大に関する相談	13件
⑤施策活用に関する相談	4件

## 3) 専門家の活用

日時	場所	派遣先		派遣者資格	相談内容
		業種	従業員数		
9月26日	今治市朝倉村	喫茶店	0	中小企業診断士 近本 裕也	珈琲専門店ではあるが、利益が出ない。犬の服製作もしているのので、ドッグカフェを検討している。

## 4) 小規模事業者抽出・選定・セミナー等目標件数

目標値・年度	29年度目標	29年度実績	備考
創業フォローアップ支援事業相談件数	84	49	
経営力強化支援事業相談件数	60	48	
経営分析件数	50	48	
持続化、ものづくり補助金等申請支援件数	25	18	

## (2) 実施結果に関する検証及び平成30年度に向けた事業見直し内容

中小企業診断士を中心とした専門家による個別相談を実施したが、相談者が偏っており、より多くの小規模事業者に相談を受けてもらうための、周知活動等が必要。また、相談内容は、販路開拓や各種補助金が多く経営分析や事業計画の相談が少なかった。平成30年度は、経営分析や事業計画策定による小規模事業者の経営発達を目指して、専門家や支援機関と連携した伴走型支援を進めたい。

## 3. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 実施内容

#### ①持続化補助金対応セミナー

小規模事業者持続化補助金の公募が始まることに対応して、制度の説明や事業計画書の作成及び申請方法に関するセミナー、個別相談会を開催した。

日時 平成30年3月23日（金）10:00～12:00

講師 中小企業診断士 近本 裕也

出席者 23名

#### ②中小企業診断士による個別相談

小規模事業者の経営力向上のために、中小企業診断士による定例の相談会を実施し、創業、補助金申請、売上高の向上に必要とされる、事業計画書の策定を指導した。

開催回数 14回

相談件数 48件

#### ③中小企業庁ミラサポ専門化派遣事業による経営計画策定支援

中小企業庁の委託事業として中小企業・小規模事業者の未来をサポートするミラサポ専門家派遣事業を活用して、経営革新や業績向上のための事業計画策定支援を実施した。

### (2) 実施結果に関する検証及び平成30年度に向けた事業見直し内容

小規模事業者持続化補助金の申請書作成を切り口に、事業計画の必要性を指導したが、補助金獲得に主眼が置かれ、今後の事業計画をどのように策定するかの検討が不足していた。平成30年度は、小規模事業者の経営力向上のためには事業計画の策定が必要であることを指導し、1件でも多くの事業計画を策定できるよう、伴走型の経営指導を実施したい。

## 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

### (1) 実施内容

#### ①創業フォローアップ支援事業の実施

産業競争力強化法に基づき市町村と連携して地域の創業を促進させる施策が求められている中、今治市や地元金融機関等と連携して10の支援機関による「いまばり創業応援ネットワーク」を構築し、地域の総合力を結集して成果の上がる創業支援を実施している。その枠組みの中で、専門家である中小企業診断士を活用し個別相談会を行い、創業予備層を掘り起こした結果、31名の創業を創出した。

・個別相談件数 66件

・今治商工会議所支援創業者 31名

## ②中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業の実施

愛媛県内の支援機関同士が地域プラットフォーム（よろず支援拠点）を形成し、連携することで支援能力の向上に取り組み、総合的・先進的なアドバイスを行うワンストップ経営相談サービス事業を実施した。

## ③経営革新等認定支援機関としての高度な経営指導の実施

小規模事業者の経営分析や事業計画策定支援などの複雑な経営課題に対応するため、税務、金融、財務に関する専門的な知識や実務経験を有することで認定支援機関の認定を受けており、愛媛県経営革新計画の策定支援、中小企業経営力強化資金事業計画書、創業促進補助金事業計画書、今治市新産業創出支援助成計画書、中小企業経営強化法にもとづく経営力向上計画書等の策定支援を実施した。

## ④中小企業庁ミラサポ専門化派遣事業の実施

中小企業庁の委託事業として中小企業・小規模事業者の未来をサポートするミラサポ専門家派遣事業では、経営革新、販路拡大、生産管理等の高度な経営課題に対して、専門家を派遣し問題の解決を図った。

## (2) 実施結果に関する検証及び平成30年度に向けた事業見直し内容

中小企業診断士による個別相談が中心であったが、実施日が限定されており、伴走型の支援を実施するには、経営指導員等の指導の能力を高めて、多くの小規模事業者の事業計画策定に関われるようにする必要がある。そのために内容の高度な経営指導員向けの研修会を実施したい。

## 5. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

### (1) 実施内容

#### ①小規模事業者の情報収集と情報発信

商工会議所では、管内事業所の販路拡大を目的に、巡回訪問時に収集した商業・サービス業の店舗情報、新商品情報を商工会議所のホームページで公開し、問い合わせに対応して、店舗紹介や商品説明を行った。また、自社の新商品、新サービスの情報をメディアに広くアピールしたいと考えているが、マスコミへのアプローチが分からない小規模事業者には、プレスリリース支援サービスにより、商工会議所が事業所に代わって、記者クラブ等を通じてマスコミに情報を提供し、広報活動を支援し、販路拡大につなげた。

#### ②首都圏への販路拡大

大都市圏への販路開拓セミナー

日 時 平成29年8月10日(木)  
場 所 今治商工会議所 3階研修室  
講 師 (株)ゴールドボンド 販売コーディネーター 塚元新二 氏  
(株)NINO 代表取締役 二宮 敏 氏  
内 容 ①今回の販路開拓支援事業の内容説明  
②売れる商品づくりのノウハウ  
③バイヤーはどんなものを求めているのか  
④首都圏はどんな売り場か  
出席者 35名

#### 販路開拓支援事業者選考会

日 時 平成29年9月4日(月)  
場 所 今治商工会議所 3階研修室  
審査員 (株)ゴールドボンド(販路開拓コンサルタント)  
(株)NINO(クリエイティブディレクター)  
参加事業者 25社  
ブラッシュアップ対象事業者

アイシス(株)、(株)一笑堂、クレシエント(有)、(株)さくらコッ  
トン、(株)山蔵ふるさと味工房、(株)清光堂、(株)曾我増平商店、  
ヒナタスイーツ、(株)八木酒造部

#### 商品ブラッシュアップ

期 間 平成29年9月～11月  
ブラッシュアップ担当 (株)ゴールドボンド、(株)NINO  
内 容 ブラッシュアップ対象事業者9社に対して、容器やパッケー  
ジのデザイン面を中心にした改良を行った。

#### テストマーケティング

日 時 平成30年1月18日(木)～31日  
場 所 クイーンズ伊勢丹杉並桃井店(東京都荻窪)  
内 容 今治市逸品フェア -今治市のよりすぐりの逸品-  
①都内バイヤーにリリースして来店を促し、試食・試飲を通  
じて販路を広げる。  
②来客・バイヤー・店舗担当者に対して味やデザインのアン  
ケートを取り、意見を集約して大都市圏で売れる商品に改  
良する。

③4市5商工会議所連携事業「やまなみ・しまなみ観光物産展」の開催  
平成30年1月27日(土)、28日(日)の2日間フジグラン今治において、



松山、今治、因島、尾道、松江の観光と物産をテーマに、17の店舗が出展し、各地の名産品や飲食、実演販売を行い、多くの人出で賑わった。

項目	29年度目標	29年度実績	備考
①マスコミへの情報提供件数	6	3	
②連携による販路開拓企業数	12	9	
③観光物産展参加企業数	8	5	

## (2) 実施結果に関する検証及び平成30年度に向けた事業見直し内容

29年度は、首都圏での販路開拓支援事業として、デザイナーなどの専門家による商品デザインのブラッシュアップを経て、クイーンズ伊勢丹杉並桃井店でテストマーケティングを実施した。試食・試飲を通して商品のPRやアンケート調査を消費者やバイヤーに実施した。収集したデータを小規模事業者にはフィードバックして、商品改良に反映させたい。

30年度は、テストマーケティングの結果を踏まえ、味・デザイン・価格を再検証し、大都市圏で売れる商品の完成形にする。今回ブラッシュアップした商品を中心に販路開拓コンサルタント及び企業自らが営業活動をして売上増加を目指す。今治商工会議所としても、大都市圏のバイヤーにPR等を図り、伴走型支援を実施してゆく。

また、4商工会議所連携の観光物産展は、地元開催であるため出展のしやすさはあったものの、消費者が他地域の商品に目を留め、当地域の商品の売り上げが伸びないのが現状であった。30年度は他地区での開催となるため、今治の逸品を出展することにより、販路開拓が見込まれる。

## II. 地域経済の活性化に資する取り組み

### (1) 実施内容

近年、しまなみ海道のサイクリング等で今治市を訪れる観光客が増加している。また、今治タオルのブランド化による今治市の知名度が上がってきている。このような状況の下、地域資源等を活用した地域経済の活性化に資する事業を展開した。また、居住人口の減少が目立つ中心市街地の活性化についても、中心市街地再生協議会と連携して各種事業を実施した。

#### ①鈍川観光集客力向上支援事業の実施

○鈍川温泉地域の外部環境整備と足湯多目的広場の有効活用

- ・鈍川温泉施設及び多目的広場の美観整備
- ・イベント会場として有効活用

○鈍川温泉の魅力を広く知らせるため、各種イベント等の実施

- ・毎月第2土曜日「鈍川すっぴんマルシェ」の開催
- ・足湯多目的広場のライトアップ（平成29年12月～平成30年3月）

- 第4回ツール・ド・玉川(今治地方観光協会)への協力【H29.11.19(日)】
- 第4回鈍川渓谷グルメマラソン(鈍川地区都市農村共生・対流協議会)への協力【H29.12.3(日)】
- 鈍川温泉活性化プロジェクト支援WEBサイトの活用
- えひめ国体ボート会場(玉川ダム湖)での鈍川温泉パンフレットの配布
- 観光情報誌等へのPR掲載
- マスコミ等との連携、情報提供

〈県外・県内観光客数の状況〉

	(平成27年度) 4/1～3/31	(平成28年度) 4/1～3/31	(平成29年度) 4/1～3/31
県外観光客	18,646	20,300	19,630
県内観光客	3,058	3,266	4,250
合計	21,704	23,566	23,880

②「中心市街地の活性化」

〈今治中心市街地再生協議会との連携〉

今治中心市街地再生基本構想の実現に向け、今治市中心市街地再生基本計画事業採択審査を行い、日常的な賑わい創出や基本計画に掲げる目標への寄与度・実効性を鑑みて、事業遂行団体への採択を行った。

〈今治市街中商業活性化事業(まちチャレ(出店)・まちリノベ(商住分離))に対するインキュベーションマネージャーの設置〉

第2期中心市街地再生基本計画を推進するため、対象地域の空き店舗において新規に店舗を開店しようとする希望者に対して申請書策定の支援を行った。

(2) 実施結果に関する検証及び平成30年度に向けた事業見直し内容

サイクリストを中心とした観光客の増加は、地域活性化の重要な要因ではあるが、そのことが小規模事業者の事業活動のプラスに働くかどうかは、疑問が残るところである。現状では、当地を訪れた観光客を取り込んで、消費につなげることが不十分であるように思われる。この現状の打開策は、観光客向けの商品やサービスの開発や観光客向けのおもてなし事業の実施が重要となってくる。30年度は、観光客等の行動パターンや需要動向にも目を向けながら事業を進めたい。また、出湯と溪谷の里「鈍川」観光集客力向上支援事業は、継続実施することで、観光客の増加を見たものの、小規模事業者の経営改善となるほどの成果は上げておらず、イベント内容の検討やPR方法の見直しが必要となつて

くる。

### 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) 実施内容

##### 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

###### ① 中小企業・小規模事業者ワンストップ総合支援事業

「よろず支援拠点」への取り組み

愛媛県内の支援拠点同士が地域プラットフォームを形成し、連携することで支援能力の向上に取り組み、中小企業者・小規模事業者に対して総合的・先進的なアドバイスをするワンストップ経営相談の充実を図った。

###### ② 中小企業庁「ミラサポ」専門家派遣事業の実施

中小企業庁の委託事業として中小企業・小規模事業者の未来をサポートする「ミラサポ」専門家派遣事業では、経営革新、販路拡大、生産管理等の高度な経営課題に対して、専門家を派遣し問題の解決を図った。

#### (2) 実施結果に関する検証及び平成30年度に向けた事業見直し内容

小規模事業者の各種経営課題に応じて、「よろず支援拠点」や「ミラサポ」の専門家派遣を活用しているが、商工会議所と連携した支援ノウハウ等の情報交換にはなっておらず、30年度に向けて、連携の在り方を検討する必要がある。

##### 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

#### (1) 実施内容

従来は、経営指導員が中小企業大学校の基礎Ⅰ、基礎Ⅱ研修や愛媛県商工会議所連合会の主催する経営指導員研修（一般コース、特別コース）を受講しているものの、それらで得た知識を支援現場で十分に活かされていなかった。

そこで、支援現場で役立つ知識を身に着けるため、中小企業診断士等の専門家を招いて内部研修を実施した。

#### 【内部研修】

##### 【経営指導員等の支援能力向上】

第1回経営指導員等の経営支援業務能力の向上研修会の開催

日 時 平成29年7月21日（金）16：30～18：00

場 所 今治商工会議所 2階大会議室

講 師 中小企業診断士 近本裕也 氏

参加者 10名

内 容 経営支援ケース研修

ギフトショップ有限会社 I 商店について

課題①SWOT分析：SWOT分析による分析により、小規模事業者の目指すべき方向性をまとめる。

課題②解決すべき課題：事業の方向性に従って経営改善を進めるにあたり解決すべき課題・アクションを列挙。

### 第2回経営指導員等の経営支援業務能力の向上研修会の開催

日時 平成29年9月20日（水）16：30～18：00

場所 今治商工会議所 2階特別会議室

講師 税理士法人木原事務所 代表 木原健二郎 氏

出席者 11名

内容 ①法人設立について（株式会社、合同会社）

②所得税と法人税について

③社会保険（健康保険、厚生年金）の適用範囲について

④小規模事業者に関する税知識（消費税、所得税、贈与税、相続税）

### 第3回経営指導員等の経営支援業務能力の向上研修会の開催

日時 平成29年10月27日（金）16：30～18：00

場所 今治商工会議所 2階特別会議室

講師 ㈱カインシン 代表取締役 牧野 真雄 氏

出席者 9名

内容 ①経営指導力を強化するために

②経営を新たな視点で体系的に学ぶ

③「組織開発」とは何か

④指導実例を「チームビルディング」理論で分析する

### 【外部研修】

#### ○経営指導員研修（一般コース）

日時 平成29年7月5日（水）～6日（木）

場所 東京第一ホテル松山

内容 ①建設業の経営改善支援のポイント

②事業承継支援のポイント

③個人事業主の事業譲渡に関する税務上の注意点

④販路開拓支援事業

参加者 7名

#### ○経営指導員等研修（特別コース）

<販路開拓>

日 時 平成29年11月27日(月)～28日(火)

場 所 松山商工会議所

内 容 ①商品開発と販路開拓の基礎知識  
②商談カルテで会社・商品を最大限にアピールする。  
③成約に結びつけるための効果的な商談の進め方  
④農商工連携について

<事業承継>

日 時 平成29年12月12日(火)～13日(水)

場 所 松山商工会議所

内 容 ①事業承継に関する基礎知識  
②事業承継実務  
③愛媛県事業引継ぎ支援センターの業務内容

## (2) 実施結果に関する検証及び平成30年度に向けた事業見直し内容

中小企業診断士、税理士、組織開発コーディネーターを講師に研修を実施した。内容は、経営改善、法人設立、組織開発等、小規模事業者を支援するために必要な知識やノウハウ等を研修した。最近では、経営改善のための事業計画の策定が必要となってきたが、小規模事業者の経営計画を策定した経験が少ない指導員、補助員も多く、専門家と一体となったOJT型の実地研修が求められる。

## 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

### (1) 実施内容

<委員会の開催>

「第1回事業評価委員会」

日 時 平成30年2月17日

場 所 今治商工会議所 会議室

委 員 中小企業診断士 近本 裕也、税理士 嶋村 和宏

議 題

- ①大都市圏への販路開拓支援事業
- ②専門家派遣事業
- ③経営力強化支援事業
- ④経営指導員等支援業務能力向上研修会
- ⑤経営発達支援計画全般

### (2) 実施結果に関する検証及び平成30年度に向けた事業見直し内容

中小企業診断士と税理士から29年度事業について指摘を受けた。その内容と見直し案は次のとおり。

#### 1. 大都市圏への販路開拓支援事業

- ・選定された9社の商品は、ブラッシュアップされて、より魅力的な商品に変貌している加えて、大都市圏への販路開拓支援は、小規模事業者単独では到底成しえない活動であり、戦略的な取り組みが出来ている。また、都内でのテストマーケティングにより、成果を検証し今後の方向性も定められており、成果の上がりやすい取り組みができています。30年度は、販路開拓を求めている小規模事業者をピックアップして、売上高の向上目標を達成できるよう支援する。
- ・ブラッシュアップした商品は、土産品としても魅力あふれる物になっており、大都市 への販路開拓もさることながら、地元での需要も増えると思うので、地元事業者への周知活動も会報誌やホームページ等を通じて行っていく。
- ・支援活動で得られた販売実績やアンケート結果は、会員事業者にも有用な情報となるので、可能な範囲で公表し共有できる仕組みを構築する。
- ・大都市圏の高級商材を取り扱う小売店舗でのテストマーケティングで得られた情報（アンケート結果）を集計・分析し、例えば、大都市圏の消費者は何を求めているのか、バイヤーや小売店舗は何を求めているかについて、公開できる情報は、本事業参加事業者や他の会員事業者に対して、会議所ホームページ等での公開を検討する。
- ・ブラッシュアップされた商品の販売チャネルとして、今回の参加事業者のほとんどは自社ECサイトを保有しているが、有効に活用しきれていないかは疑問である。自社ECサイトを活用した販路開拓支援も検討してみる。

## 2. 専門家派遣事業

- ・小規模事業者が抱える問題について、適格な専門家を派遣することで問題解決に向けた最適な支援ができています。ただし、一度の派遣のみで解決は難しいので、継続した支援を実施する。
- ・経営指導員が中心となり、専門家に対し、事業者毎の支援計画、現在の支援状況、役割分担等を通知し、情報を共有することで、専門家同士が連携して、無駄なく、有効性の高い支援が実行できるような体制を構築する。
- ・小規模事業者のうち自店舗を持つ飲食、小売、サービス業において、経営課題が「売上拡大」という大まかな課題であった場合、ヒアリングだけでは真の課題が特定できず、現地現物で店舗に出向くことで本質的な課題を抽出・認識できることも多々ある。経営指導員による巡回訪問時には、データベース化された事業者の支援ニーズを確認した上で、特に上述の自店舗を持つ事業者に対し専門家派遣事業を積極的に活用するよう提案する。

## 3. 経営力強化支援事業

- ・事業者が出向いてくる経営力強化支援事業は、専門家派遣事業に対し、事業者

の自発的な行動であるので、よりニーズに合った支援が行えている。前項同様に継続的な支援を実施する。

- ・支援活動に興味は持っているが行動に移せていない事業者も相当数いると思うので、それらの事業者に行動喚起を促すためにも、相談内容・具体的解決案・成果の公表を進める。
- ・委員会でも話題として挙げたが、経営相談を定期的に行っている旨、会議所ホームページや会報等を活用し更なる周知を図る。
- ・小規模事業者にとって商工会議所の経営相談は敷居が高いと感じる事業者も存在するように感じる。気軽に相談できる場として周知を実施してみてもどうか。他の支援機関ではホームページから気軽に相談予約ができる仕組みの導入を検討する。

#### 4. 経営指導員等支援業務能力向上研修会

- ・事業者のニーズに合わせた支援をするためには、経営指導員のヒアリング力・指導提案力が必要であり、その実力養成のために有意義な研修となっている。
- ・昨年に引き続き行われた研修で十分なスキルが習得できていると思われるので、インプットした情報・ノウハウを活用し、現場での実例を指導員間で共有して、さらなる指導力向上を目指す。
- ・経営指導員に求められる支援業務能力とは、専門分野に特化しない分野横断型支援能力である。専門分野は専門性を持つ支援機関や専門家と連携すればよい訳であるが、分野横断型支援能力とは「知識」ではなく、トレンドや成功パターン等をストックする「情報力」で、その情報を活用した課題発見能力と的確な前捌きができる「判断力」が支援業務能力であると考え。公開されている他の支援機関の支援事例を活用した事例研究や、他県の経営指導員による勉強会などは「情報力」「判断力」を高める手段として有効であるので検討する。
- ・IT活用の中でも特にホームページやSNSの活用は専門分野ではなく一般スキルとして広く浸透してきており、他県の商工会議所ではホームページの作成方法を経営指導員が直接指導し、また、ホームページの作成・更新方法を経営指導員がセミナー講師として実践しているところもある。ITは販路開拓で活用できる手軽なツールであり、そのツールに関する動向や作成方法に関するノウハウを経営指導員が有することで、小規模事業者にとって価値ある支援業務能力になるので実施を検討する。

#### 5. 経営発達支援計画全般

- ・小規模事業者に対する支援がどんどんステップアップされ、着実に成果が現れている。継続した支援を行うと同時に、地域全体の活性化のためにも、成果報告・情報の共有など情報発信していくことが、さらなる底上げ・活性化に資す

と思われる。

- どの事業者にとっても目標は、販路を広げ、売上を向上させることにあると思うので、取引件数・販売数量・販売金額などの具体的数字を時系列で公表して、より良い支援につなげる。