

丸亀商工会議所

平成 30 年度 経営発達支援事業の評価並びに
次年度方針(案)について

(平成 30 年 4 月～平成 31 年 3 月)

令和元年 6 月

はじめに

丸亀市が平成 26 年にまとめた企業ニーズ調査における小規模事業者アンケートの結果、小規模事業者の経営課題として「業者間における競争の激化」「新規販路開拓の停滞」「従業員不足や高齢化及びスキルアップ」が主に挙げられている。よって当支援事業では、アンケート調査で浮き彫りとなった「競争力強化」「販路開拓」「能力開発」という地域の小規模事業者が抱える課題に向け、認定を受けた経営発達支援計画に沿って、本年度も以下の各種事業を実施した。

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

①公開されている 2 次データの活用促進

公開されている各種調査データをテーマごとに分類し、商工会議所のホームページに掲載し活用を促すとともに、経営相談時において、小規模事業者各々の課題等に応じたデータを抽出し活用することで、ターゲット顧客の動向や業界内の競合分析など、外部環境の整理に活用した。

【地域経済等の動向に関するデータ】

調査名	調査主体
中小企業景況調査	中小企業庁・中小企業基盤整備機構
四国地域の経済動向調査	四国経済産業局
日商早期景気観測調査	日本商工会議所
全国小企業月次動向調査	日本政策金融公庫

【人口構成・事業所数・観光客数】

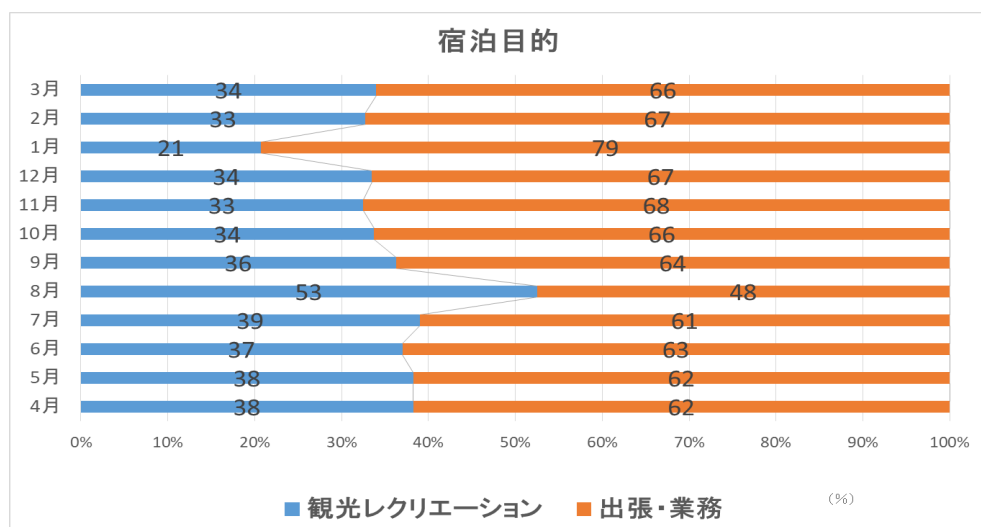
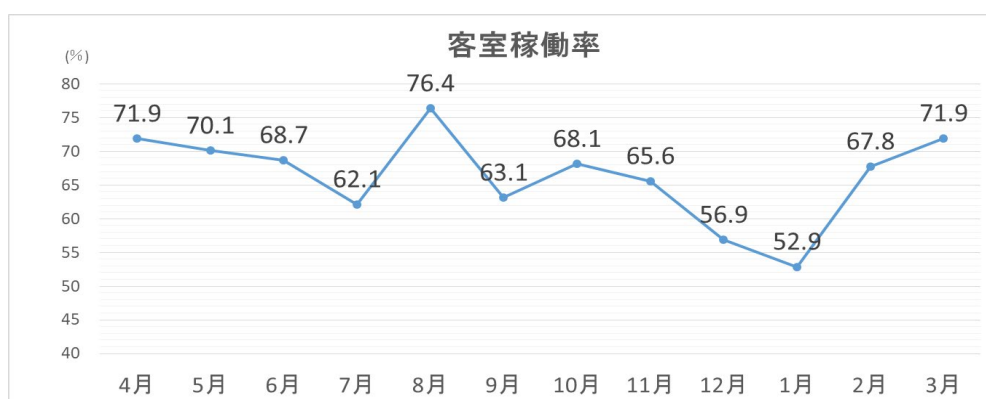
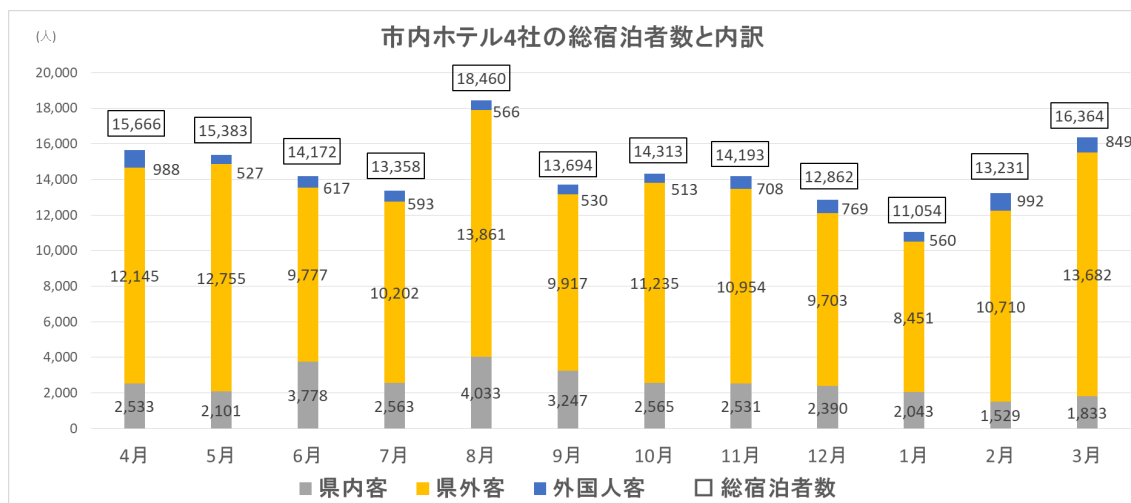
調査名	調査主体
香川県統計情報データベース	香川県
丸亀市統計書	丸亀市
丸亀市中央商店街通行量調査	丸亀商工会議所
丸亀市中央商店街空店舗調査	
丸亀市内宿泊者調査(新)	

【消費者等に関するデータ】

調査名	調査主体
消費者物価指数	総務省統計局
家計消費状況調査	
家計ミニトピックス	
統計トピックス	
家計簿からみたファミリーライフ	
消費品目別都道府県ランキング	

②丸亀市宿泊者調査の実施

市内の主要ホテルを対象に宿泊客数や来訪目的等を調査する「丸亀市宿泊者調査」を引き続き実施し、市内を訪れる観光客等の増減を把握することで小規模事業者がビジネスチャンスをつかむための基礎資料として活用できるよう努めた。



③「業種別審査辞典」の活用

1,472業種それぞれの業界の特徴、市場規模、需給動向、課題と展望などが収録された「業種別審査事典」を導入。経営相談時に活用することで、指導員の分析力アップと支援スピードの向上を図るとともに、若手職員のみでも効率的に事業所の状況及び経営課題などをヒアリングできる体制の構築を図った。また、巡回指導や個別指導時に事前に業界情報等をインプットすることでヒアリングや業界分析等の時間の短縮に繋がった。

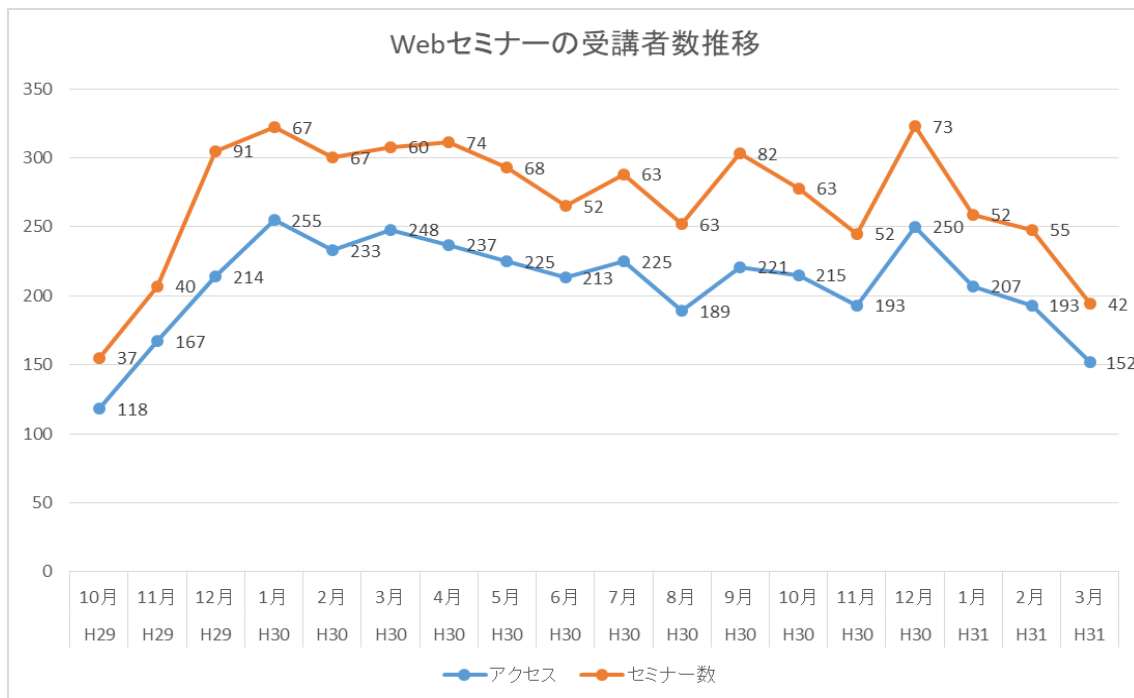
①、②、③ 経営相談時の活用件数	年度	目標件数	実績件数
	平成 28 年度	10	8
	平成 29 年度	10	13
	平成 30 年度	15	16

2. 経営状況の分析に関すること

① 小規模事業者のニーズに沿ったWebセミナーの開催

丸亀市が行った企業ニーズ調査で浮かび上がった地域の小規模事業者が抱える課題について、相談時に事業者のニーズを聞き取り調査したところ、セミナー内容についての要望は千差万別である。また、主催者側でテーマや日程を決定し開催しても、「あまり興味がない」「予定が合わない」などのミスマッチが起こるなどの課題を抱えていた。

そこで、平成 29 年 10 月から、小規模事業者にとって「学びたいとき」に「興味がある内容」を「いつでも」「どこでも」「何度でも」受講できることを目的に、㈱イーブレインと連携し「丸亀商工会議所Webセミナー」を開設した。



引き続き実施している同Webセミナーにおいては、平成30年度ではアクセス総数2,520回(月平均210回)、受講セミナー種類数739(月平均62)という結果を得ており、セミナー開催回数6回という目標値は達成できていると考える。ただし、年度末にアクセス数の低下がみられるため、再度周知を行うなど継続的な利用促進に努めていきたい。

【受講セミナーの種類】 全セミナー553種類(R元.5.30現在)

経営革新・事業承継(23)、実務家(15)、一般経営(253)、法律(10)、労務(20)、
 税務・財務・経理(41)、研修・人材育成(188)、環境・高齢化(5)、健康・ライフスタイル
 (24)、政治経済(6)、著名人(5)、その他(1)、
 パソコン研修(61)、経営実務研修(57)、実習研修・人材育成(106)、経営者・実務者講習
 (93)、危機管理(21)、経営(8)、財務(7)、人材育成(9)、販路開拓(6)、IT(創業)(5)、
 補助金活用(5)、創業支援(15)、IT促進活用(情報化)(12)、観光促進(インバウン
 ド)(11)、接客(9)

② 小規模事業者の経営分析 (目標15件→実績18件)

- ・小規模事業者持続化補助金の申請にあたり、小規模事業者7事業所の経営分析を実施。財務分析(収益性、安全性、資金繰り)や、SWOT分析などを行うことにより、経営計画策定のサポートを実施した。
- ・平成30年度中に推薦を行ったマル経融資の申込事業所において、経営分析の必要性があると判断した事業所については、経済産業省が企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツールとして推奨している「ローカルベンチマーク」を用い、財務分析等を実施した。

小規模事業者持続化補助金 に係る経営分析等支援	件数	ローカルベンチマーク による財務分析等支援	件数
	7		11

3. 事業計画の策定支援

① 個別相談会の開催（目標 3 件→実績 7 件）

過去において小規模事業者持続化補助金申請時に経営計画を策定した事業所などを対象に、スーパーバイザー事業やミラサポの専門家派遣を活用し、個別相談を実施した。

スーパーバイザー 事業での個別相談	件数	ミラサポ専門家派遣 による個別相談	件数
	3		4

② 事業計画の策定支援（目標 7 件→実績 9 件）

- ・小規模事業者持続化補助金の申請にあたり、7 事業所の事業計画策定を支援した。

小規模事業者 持続化補助金	申請件数	うち計画策定支援	うち採択件数
	12	7	7

- ・新規創業希望者の相談にあたり、2 事業所の事業計画策定を支援した。

創業相談	相談件数	うち計画策定支援
	2	2

4. 事業計画策定後の実施支援

① 事業計画策定事業者のフォロー

（目標：売上高等向上事業所 4 件→実績：売上等向上 4 件）

計画策定後におけるフォロー回数としては、1 事業所につき平均約 3 回のフォローを実施し、事業計画の実施におけるアドバイス等を行っている。

また、事業実施後の売上高と客数、客単価を調査した結果は下記の通りとなり、客数や客単価の向上により売上アップにつながった事業所数は目標値に届いた。

	増 加	横ばい	減 少	計
売 上	4	4	1	9
客 数	4	4	1	9
客 単 価	2	7	0	9

② 日本政策金融公庫「小規模事業者経営発達支援融資制度」事業計画策定

→昨年度は申込者なし。

5. 需要動向調査

① 事業者個々の需要動向調査（目標 15 件→実績 14 件）

うち販路拡大等事業所（目標 7 件→実績 5 件）

小規模事業者持続化補助金における経営計画作成支援や新規創業希望者などの小規模事業者を中心に、2 次データや第 13 次業種別審査事典などを活用して下記の需要予測等を行った。

- ・小学生のプログラミング学習に係るニーズと商圈内の潜在顧客数予想
- ・対象地区内における年齢層の分析とイベントスペース活用に対する需要予測
- ・整体・カイロプラクティスへのニーズ分析と商圈内の潜在顧客数予想
- ・運動を苦手とする幼児等の原因分析と体育教室に係る商圈内の潜在顧客数分析
- ・愛犬家の希望サービスから考察する顧客ニーズと需要動向
- ・女性の健康志向に対するニーズの把握と分析による商圈内需要予測
- ・中小企業の選択制確定拠出年金ニーズとセミナーの需要分析
- ・宅配弁当の顧客ニーズと商圈内需要数予想
- ・観葉植物に係る顧客ニーズ分析と需要分析
- ・ガソリンスタンドの顧客ニーズとオープンキャンペーン等の集客予想
- ・フラワーアレンジメントの事業所・店舗ニーズ並びに需要予測
- ・アウトドア料理の趣向分析に伴う量り売り牛肉の需要予測
- ・革製品の品目別・性別・年齢別購入割合の分析からの需要分析
- ・特殊壁紙のニーズ分析に伴うターゲット顧客の選定と需要予測

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業

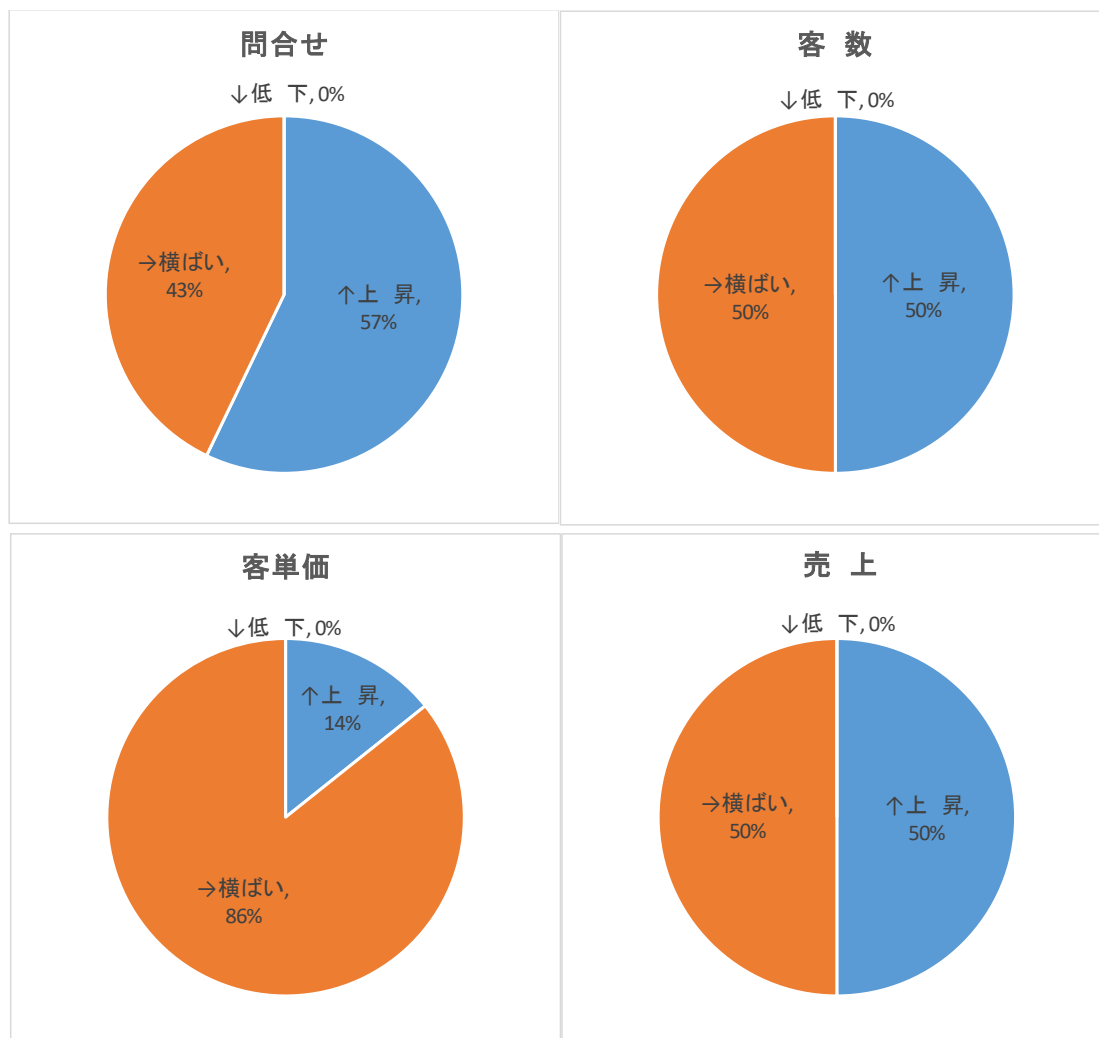
① WEB 展示会場「丸亀えーもん市場」の運営と小規模事業者の動画制作



小規模事業者が展示会等に出店するには、資金や人材不足が障壁となり、なかなか実行できないのが現状と言える。よってWEB上に仮想展示会場を開設し、魅力ある小規模事業者の商品やサービスを動画で楽しくわかりやすく紹介する「丸亀えーもん市場」を平成 28 年

度より開設し、地区内小規模事業者のPRに努めている。本年度も魅力ある小規模事業者を紹介する動画(約5分)を14本製作し、WEB展示会場にて紹介・展示している(累計54本製作)。なお、出展後に聞き取り調査を実施した結果、出展事業者の約60%が問合せ等が増加し、客数は50%、客単価は14%が上昇、結果として売上が上昇した事業所は50%(7件)という結果となった。

「丸亀えーもん市場」での新規契約(客数増加)件数 (目標7件→実績7件)



また、プロモーションスキル習得のための相談会(目標2件)については、平成30年度については希望者がなく、実施には至っていないが、相談時には前述のWebセミナー内の販路開拓やプロモーションスキル向上に係る講座を紹介して受講を促している。また、実際の展示会・商談会への出店については、紹介・勧誘を引き続き実施してはいるが、人材や資金面、時間の都合により希望者はいなかった。今後は実際の展示会や商談会への出展が有効であると判断できる場合、丸亀市の補助金制度の活用も視野に入れつつ実現できるよう支援していきたい。

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

① まるがめ婆娑羅まつりの開催(目標:観客数 155,000 人→実績:165,000 人)

広く丸亀市全体の観光宣伝と経済振興に寄与することを目的に、丸亀市や関係団体と連携し、まるがめ婆娑羅まつり実行委員会を組織して平成 30 年 8 月 18 日(土)、19 日(日)の 2 日間開催した。19 回目を迎える本年は、延べ 119 連約 6,600 名の踊り子が参加。また 18 日(土)には丸亀港にて花火大会も開催し、両日合計で昨年を上回る 178,000 人の観客で賑わった。



▲まるがめ婆娑羅まつり花火大会

② 事業所のロゴマーク等作成支援(産学官連携事業) (目標:12 件 → 実績 7 件)



▲生徒が制作したロゴマーク

ロゴマークは、社名等が単なる文字でなく「かたち」として認識され、顧客や取引先の印象に残り、企業のイメージ定着が図れる。また、商品パッケージなども、「どの会社の何という商品」といった情報がわかりやすくなり、他商品との差別化が図れ、販促効果も期待できる。よって独自のロゴマークや商品パッケージ、ポスターなどを作成したいが、時間や費用等の関係により、躊躇する小規模事業者のために、丸亀市及び穴吹デザインカレッジと連携し、学生のキャリアアップと市内商工業の振興を目的として、ロゴマーク等のデザイン制作をサポートした。

③ 商店街の「ウィンターイルミネーション」の実施(産学官連携事業)

計画当初に予定していた商店街のシャッターアート事業については、協力店舗等がなくなったため、昨年度をもって終了した。

本年度からは、照明が不足し、夜間の暗さが懸案事項となっていた商店街の通りを、インテリアデザインを学ぶ専門学生が商店街活性化のテーマに沿ったオブジェとイルミネーションのディスプレイを制作し、商店街のイメージアップに寄与した。



▲数字をモチーフとしたイルミネーション

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

① 他経営指導員や支援員との支援の現状やノウハウ等についての情報交換。

「商工会議所経営支援事業担当職員研修会」（年 6 回）

「丸亀税務署管内青色申告会連合会諸会議」（年 4 回）

② 行政との情報交換や意識の共有

丸亀市産業観光課、香川県経営支援課等との情報交換（随時）

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

① 中小企業大学校が主催する支援担当者研修への参加

- ・ 中小企業支援担当者等研修(上級研修)

「創業を成功に導く具体的な支援手法」（平成 30 年 10 月 30 日～11 月 2 日）

- ・ 中小企業支援担当者等研修(専門研修)

「新規事業・第二創業支援の進め方(1)」（平成 30 年 11 月 27 日～30 日）

② 支援スキルを組織内で共有するための取組み

- ・ 経営指導員や支援員同士の勉強会(月 2 時間)
- ・ 若手職員の支援スキル向上(窓口や巡回指導時における O J T によるノウハウの伝達)

(総 括)

平成 28 年 4 月に認定を受けた経営発達支援計画に沿った各種事業の推進も、平成 30 年度で 3 年目となった。当所としては、地区内小規模事業者の持続的発展に向け、事業者のニーズや実情に合った支援方法を引き続き模索しつつ事業に取り組んだ年であった。

W e b セミナーについては、ある程度安定したアクセス数を保持できており、W e b の強みである「いつでも、どこでも、繰り返し受講できる」という特徴が、多忙な小規模事業者に受け入れられている結果だと推測できる。

また小規模事業者 P R 動画制作については、積極的な S N S 活用なども取り入れ、14 件の製作を支援した。実施後におけるヒアリング調査の意見としては、

- ・「店舗や商品のコンセプトが整理でき、満足できる動画ができた」
- ・「ケーブルテレビでの放送は即効果につながり、問合せ等が増えた」
- ・「他のテレビ局からも取材依頼があり、効果を実感できている」

といった前向きな意見もあれば、

- ・「S N S の活用が必要なことについては理解できたが、忙しくてできない」
- ・「IT に疎いので、説明を受けても自分でパソコンやスマホが操作できない」
- ・「既存客等にアピールしてみたが、いまいち反応が薄い」などの意見もあった。

そして経営分析においては、今までは大まかな業種別による分析であったものを、業種別審査辞典を導入することにより、対象事業所に沿った小分類での比較が可能となり、よりの確な経営分析や財務分析が可能となった。

(事業に対する有識者の評価)

(会 議 名) 平成 30 年度 経営発達支援事業 評価委員会

(開催日時) 令和元年 6 月 6 日(木) 午前 11 時 00 分～11 時 50 分

(開催場所) 丸亀商工会議所 3 階 第 2 会議室

(議 題) (1)平成 30 年度経営発達支援事業に係る評価について

(2)その他

(出 席 者)

丸亀市中央商店街振興組合連合会 代表理事 杉尾 英美 氏

香川県うちわ協同組合連合会 代表理事 山田 時達 氏

丸亀市産業観光課 課長 林 裕司 氏

四国税理士会丸亀支部 事務局長 松井 政行 氏

中小企業診断士 山崎 純一 氏

以上 6 名(※都合により書面評価の者を含む)

ほか、

丸亀商工会議所 商工相談所長、次長、支援担当者 2 名の 4 名

(評価の概要)

丸亀市中央商店街振興組合連合会 杉尾代表理事より

- ・経営発達支援計画については 5 年という中期的なスパンで計画されており、変化の激しい現代においては、小規模事業者を取り巻く環境や消費者をはじめとするターゲットのニーズは刻々と変化している。支援の対象となる事業者についても、製造、小売、卸売、サービスなどの大まかな業種分類のみで単純に支援手段を決定できず、それぞれの事業規模や組織形態、ターゲット層などを考慮した支援が必要であると考えます。
- そのような中で、小規模事業者個々の形態に合わせた支援を行うことは大変手間がかかり、対応の時間も要すると思われるが、引き続き支援に努め、地区内商工業の発展につながることを期待したい。

丸亀市産業観光課 林課長より

- ・丸亀商工会議所とは、日頃より様々な事業を通じ情報や意見の交換を行いつつ、市内商工業者の発展のみならず、地域活性化など様々な方面で連携し、目的達成のため共に協力し合っている。また丸亀市においても、産業振興支援事業として、自己 PR ツールの作成

など 14 項目についての補助金を準備し、中小企業者を支援するとともに、商店街の空き店舗対策や新規創業者の支援、利子補給や保証料補給などの事業も積極的に行っている
ので、引き続き商工会議所との連携を深めつつ、小規模事業者の支援を共に推進してい
きたい。

四国税理士会丸亀支部 松井事務局長より

- ・Webセミナーについては、小規模事業者のニーズや諸事情にマッチした良い取り組みで
あり、安定したアクセス数がそれを裏付けていると思う。今後は、受講コンテンツごとの
分析を行うことで、小規模事業者が抱える課題やニーズのよりの確な把握にも繋げてい
けるのではないかと考える。
- ・昨今支援の必要性が叫ばれている事業承継問題については、今後表面化してくるケースも
あると思う。よって商工会議所が窓口となり、各専門家と連携のうえ小規模事業者が抱え
る諸課題を解決していくことが重要と考える。

香川県うちわ協同組合連合会 山田代表理事より

- ・当連合会の会員もほとんどが小規模事業者であり、地元の商工会議所がこのような取り組
みを通じて支援を実施していることは、連合会としても心強い限りである。
- また、宿泊者調査については、ありそうでない取り組みであり、年間を通じた宿泊者の増
減の推移を数字で把握できるため、ホテルや旅館業以外の業種でも、何らかの形で経営計
画等の指針にできるのではないかとと思われる。

山崎中小企業診断士より(事前送付資料をもとに書面にて講評)

- ・計画目標達成に向け事業が行われ、目標に至らなかった事業もあったが、概ね事業として
の成果は創出できたと思料する。特に、Web セミナーや小規模事業者の PR 動画制作と
いった特徴のある事業が行われ、一定の成果が上がっているところは評価できる。これら
の事業をさらに伸ばすための課題も整理され、さらなるブラッシュアップも期待できる。
KPI は重要であるが、事業に関連して生じる目に見えない成果もある。今後は、相互のシ
ナジー効果を意識しながら事業に取り組み、成果とともに地元企業に一層喜ばれる事業を
推進していただきたい。

(評価に基づいた次年度方針案)

事業 3 年目となる平成 30 年度については、従来の事業を継続しつつ、業種別審査辞典な
ど小規模事業者のニーズにより応えられる支援策を新たに実施した年度であり、評価委員
会においては、概ね目標は達成できており、引き続き継続的な支援に努め、地区内小規模事
業者の持続的な発展に寄与することへの期待が寄せられた。よって下記の課題に対し、引き
続き小規模事業者に対する地道な支援を行うことを来年度の方針とする。

(次年度の課題と方針)

- Webセミナーについては、年度末にアクセス数の低下がみられるため、再度周知を行うなど継続的な利用促進に努めていきたい。
- 小規模事業者のPR動画制作については、3年間の取り組みで累計54事業所のPRを支援してきた。ケーブルテレビでの放送は地元の影響力が大きく、新規顧客の増加にもつながりやすいが、放送終了後の継続的かつ効果的なプロモーション方法を確立しなければ、売上向上は一過性のものとなる。今回はSNSの活用支援を実施したが、小規模企業白書で課題とされている事業主への業務集中とITの活用といった課題が浮き彫りとなり、今後の事業遂行においては、それらを解決する支援も必要であると思われる。
- 平成30年度は目標値に届かなかった項目も若干はあったものの、概ね当初の目標値は達成できていると考えている。商店街のシャッターアートなど、当初と環境や条件が変わったことで継続が困難になった事業も出てきてはいるが、該当事業の主旨を踏まえた代替案を計画するなど、環境等の変化に柔軟に対応しつつ、小規模事業者の持続的発展に寄与できるよう、引き続き支援を実施する。

(事業の評価を報告し、次年度見直し案の承認を受けた正副会頭会)

(会 議 名) 令和元年度第1回正副会頭会

(開催日時) 令和元年6月7日(金) 午後16時～17時00分

(開催場所) 丸亀商工会議所 会頭室

(議 題) (1) 常議員会提出議案について

(2) その他

・平成30年度経営発達支援事業の評価並びに次年度方針案について

(出席者)

丸亀商工会議所	副会頭	近澤 亨
丸亀商工会議所	副会頭	渡部 健司
丸亀商工会議所	副会頭	真鍋 宣訓
丸亀商工会議所	顧問	橘 節哉
丸亀商工会議所	顧問	森 茂
丸亀商工会議所	専務理事	藤井 公雄

(議事の概要)

評価委員会における評価を報告し次年度方針案を諮ったところ、異議なく承認を受けた。

※会頭 高濱和則氏については、事前に承認済。