

令和5年度 経営発達支援計画評価委員会【報告】

◇日 時：令和7年3月5日（水）午前11時～正午

◇場 所：天童商工会議所

1. 開 会

2. あいさつ（当所石塚専務理事）

3. I 経営発達支援計画事業事業報告（事務局より）・評価（各委員より）

各事業項目において各委員より事業評価をいただく

評価基準	A. 十分達成している
	B. 概ね達成している
	C. やや課題がある
	D. 改善が必要

4. 閉 会

天 童 商 工 会 議 所

I 経営発達支援計画事業報告（事務局より）・評価（各委員より）

1. 地域の経済動向調査に関すること

【事務局報告】

（概要）

当所では、小規模事業者に対して、経営基盤強化や発信力強化を行うための支援を目標としている。そのために、多業種に対する経済調査活動を実施し、地域の経済動向や経営環境の変化をリアルタイムで把握することが重要となっている。

調査結果については、当所ホームページにて公表することで情報提供を行い、小規模事業者の支援を行う。

（目標・実績）

※上段：目標、下段：実績

項 目	公表方法	令和5年度
①景気動向調査の公表回数	HP 掲載	2 回 2 回
②天童市中心商店街空き店舗調査の公表回数	HP 掲載	1 回 1 回
③天童市商店街通行量調査の公表回数（隔年実施）	HP 掲載	1 回 1 回

（成果）

①景気動向調査

調査目的	天童市内事業所の業種別の景況感を調査し、結果を DI 指数にまとめ、事業施策や各種報告時の基礎資料として活用する。
調査対象	天童商工会議所管内の事業所及び天童市雇用対策協議会会員企業 250 者（うち天童市雇用対策協議会会員企業 59 者） 建設業 38 者、工業 60 者、商業 51 者、交通・運輸 27 者、ホテル業 20 者 サービス・理美容・飲食業 54 者
調査時期	年 2 回実施（第 1 回目：令和 5 年 7 月、第 2 回目：令和 6 年 1 月）
調査方法	調査票を郵送し、返信用封筒または FAX、グーグルフォームで回収する
調査項目	売上高・販売数量・売上単価・原材料・商品仕入単価・採算（経常利益）・資金繰り・宿泊客数（宿泊施設のみ）、昨年同月・3 か月先の状況を増加・横ばい・減少から該当するものを選択してもらう。 また、経営上の問題点や雇用・事業承継・消費税・セミナーの受講希望など、時期流行に対応した各種設問を設け、該当するものを選択してもらう。
調査結果	第 1 回回答企業数 119 者（回答率 47.6%）、第 2 回回答企業数 127 者（回答率 50.8%）
周知方法	当所ホームページにて公表（第 1 回目：令和 5 年 9 月、第 2 回目：令和 6 年 3 月）
活用方法	事業者からの個別相談時など、関連業種も含めた外部環境分析に活用

②天童市中心商店街空き店舗調査

調査目的	商店街の活性化に必要な支援策を検討するため、中心街地内の商店街における空き店舗の実態等を調査する。
調査対象	天童中心市街地内における商店街に属する店舗 (1)ニューてんどう商店街 (2)王将通り商店街 (3)北本町商店街 (4)グリーンモールてんどう商店街 (5)天童中央商店街
調査時期	令和5年5月21日(日)(年1回実施)
調査方法	調査員(経営指導員)が現地で目視や近隣事業所への聞き込みによる確認。 また、山形県宅地建物取引業協会天童と協力し、空き店舗の情報提供をいただき、調査内容の精度向上を図る。
調査項目	建物の1階で、小売業、飲食業、宿泊・サービス業、金融・保険業、卸売業などの その他商工業種を調査対象とする。(製造業は除く) 調査員の主観で目視による、店 舗と思われる建物が営業を行っていない場合を本調査の空き店舗と定義して確認す る。
調査結果	中心商店街の店舗数は282店舗(空き店舗含む)に対して、空き店舗は53店舗。 1商店街あたりの平均空き店舗数は10.6店舗で、前回調査の9.8店舗から0.8店舗 増加。平均空き店舗率は18.8%となり、前回調査の17.5%から1.3ポイント増加し た。
周知方法	当所ホームページにて公表(令和5年8月)
活用方法	事業者からの個別相談の際には、関連業種も含めた外部環境分析に活用。また、市 と連携して調査結果の情報提供を行うことで、市の空き店舗補助金制度に活用し、 地域経済の活性化を図る。

③天童市商店街通行料調査

調査目的	天童市の中心商店街を取り巻く商業環境の変化を捉え、今後のまちづくりと中心市 街地活性化を進めていく上での指標を得ることを目的として、通行量の基礎データ を収集する中心市街地通行量調査を業務委託により実施する。
調査対象	(1)歩行者(通行人、自転車・バイクを押して歩いている人を含む。) (2)自転車 (3)バイク (4)自動車 ※ただし、ローソン天童南駅前店については21日(日)のみ歩行者の調査を行 う。
調査時期	休日：令和5年5月21日(日) 10時から19時までの連続9時間 平日：令和5年5月22日(月) 10時から19時までの連続9時間
調査方法	市内の7つの地点(中心市街地の商店街5地点及び大型商業施設周辺の2地点)につ いて、1時間ごとの通行人数をカウンター(数取機)により計測したうえ集計する。 【調査地点】 ○バーバークニイ(王将通り商店街) ○榊山本商会本店(天童中央商店街) ○川原子 酒店(北本町商店街) ○山形銀行天童支店(ニューてんどう商店街) ○第一生命保険 株式会社山形支社天童営業オフィス(グリーンモール天童商店街) ○ファミリーマー

	ト天童南小畑店　○ローソン天童南駅前店						
調査項目	各調査地点における歩行者、自転車及びバイク、自動車の通行量について、方向別の通行量を時間帯別に調査する。また、歩行者のみ口頭アンケート（買物等の動向）を実施。（※ただし、ローソン天童南駅前店については口頭アンケートは実施しない。）						
調査結果	通行量の順序は以下の表のようになった。（歩行者）						
		休日	(人)	平日	(人)	合計	(人)
	1	ローソン天童南駅前店前	933	ニューてんどう商店街	313	ローソン天童南駅前店前	933
	2	天童中央商店街	329	天童中央商店街	273	天童中央商店街	602
	3	ニューてんどう商店街	247	王将通り商店街	96	ニューてんどう商店街	560
	4	グリーンモール天童商店街	200	グリーンモール天童商店街	81	グリーンモール天童商店街	281
	5	王将通り商店街	60	ファミリーマート天童南小畑店	75	王将通り商店街	156
	6	ファミリーマート天童南小畑店	59	北本町商店街	58	ファミリーマート天童南小畑店	134
	7	北本町商店街	54	ローソン天童南駅前店前	未実施	北本町商店街	112
							2,778
	通行量の順序は以下の表のようになった。（バイク・自動車）						
		休日	(台)	平日	(台)	合計	(台)
	1	ファミリーマート天童南小畑店	214	グリーンモール天童商店街	147	ファミリーマート天童南小畑店	327
	2	グリーンモール天童商店街	179	王将通り商店街	130	グリーンモール天童商店街	326
	3	天童中央商店街	153	ファミリーマート天童南小畑店	113	王将通り商店街	283
	4	王将通り商店街	132	ニューてんどう商店街	111	ニューてんどう商店街	243
	4	ニューてんどう商店街	132	天童中央商店街	99	天童中央商店街	219
	6	北本町商店街	99	北本町商店街	87	北本町商店街	198
							1,596

	通行量の順序は以下の表のようになった。(自動車)					
	休日	(台)	平日	(台)	合計	(台)
1	ファミリーマート天童南小畑店	12, 000	ファミリーマート天童南小畑店	10, 107	ファミリーマート天童南小畑店	22, 107
2	グリーンモール天童商店街	7, 758	グリーンモール天童商店街	7, 365	グリーンモール天童商店街	15, 123
3	天童中央商店街	6, 149	天童中央商店街	5, 958	天童中央商店街	12, 107
4	北本町商店街	4, 976	王将通り商店街	5, 395	北本町商店街	9, 899
4	ニューてんどう商店街	4, 594	北本町商店街	4, 923	王将通り商店街	9, 819
6	王将通り商店街	4, 424	ニューてんどう商店街	4, 886	ニューてんどう商店街	9, 480
						78, 535
周知方法	当所ホームページにて公表（令和5年8月）					
活用方法	都市の交通管理や施設の整備、安全対策、経済活動の促進など、さまざまな方面で活用可能であるが、特に大型商業施設周辺や商店街区域などを調査することで歩行者・自転車・自動車ごとに異なるニーズがあることを集計し、会員事業所のマーケティング戦略へ活用する。					

④ LOBO 調査

調査目的	商工会議所のネットワークのもと、地域や中小企業が「肌で感じる足元の景気感」を全国ベースで毎月調査するとともに、月毎にテーマを設定して調査(例:設備投資や採用・賃金の動向等)を実施・公表することにより、企業を取り巻く経営環境や直面する課題等の現状を示すデータとして、経済対策に関する政策提言・要望活動などに活用することを目的としている。
調査対象	当所では、市内の飲食業2者、運輸業1者、建設業1者、小売業3者サービス業1者、製造業3者 合計11者に調査を依頼。 全国ベースでは日本商工会議所が集計を担い、327商工会議所の協力により、2,455企業を対象に調査を実施。(令和6年3月現在)
調査時期	毎月1回実施
調査方法	FAXにて調査票を送付・回収
調査項目	当月の業況・売上・採算・資金繰り・仕入単価・販売単価・従業員の状況および、自社が直面している経営上の問題などについて調査。

(取組状況)

調査・収集・分析を行った結果は、当所の会報誌や当所ホームページに掲載を行い、会員のみならず、幅広い管内事業者へ周知。また、調査結果は公表するに留まらず、経営指導員内でも情報の精査・分析を行い、小規模事業者の事業計画策定や販路開拓に対して支援を実施。

【各委員より評価】 （評価B）

- ①調査実績は目標を達成しているが、調査結果をどう活用するかまで検討することが必要。
- ②結果をどう活用するかが重要。空き店舗調査は所有者の意向まで調べるともっといい調査になると考えられる。
- ③店舗数の変動は、建物（箱もの）の数まで調べるべきである。
- ④目標に対する実績は満たしているが、調査後の活用にやや課題があるため、評価はBとする。

2. 需要動向調査に関すること

【事務局報告】

（概要）

多くの小規模事業者はマーケットイン経営ではなく、プロダクトアウト経営が主流となっており、消費者のニーズを的確に捉えられていないことが課題となっている。そのため、当所では事業者マーケットインの考え方を浸透させ、消費者の声を参考に商品・サービスのブラッシュアップを行い、消費者から支持されるよう支援し、新たな需要開拓にも寄与させる。

（目標・実績）

項目	令和5年度目標	令和5年度実績
①小売・飲食・生活関連サービス業等の消費者アンケート調査対象事業者数	5 者 250 人	5 者 185 人
②消費者アンケート調査のデジタル化の対象事業者数	1 者	5 者

（成果）

①需要動向調査

実施目的：需要の開拓が課題である事業者にとって、「売れる商品」を作るためには、商品を周知活動し、消費者等の声を聞きながら商品をブラッシュアップすることが重要である。

本調査では首都圏の消費者を対象とし、試飲・試食会を実施してアンケート調査に回答してもらい、回答内容を分析する。その調査結果の分析を基に、小規模事業者が周知活動による売上増加や商品のブラッシュアップ、販路開拓、新商品の開発を行うことを目的として実施した。

調査時期：令和5年12月6日（水）～7日（木）

12月6日（水） 昼の部：11:00～16:00 夜の部：18:00～20:30

12月7日（木） 昼の部：11:00～16:00

調査方法：フレキシブルオフィス「WeWork」で働く方を対象に、商品を試食・試飲してもらい、商品に関するアンケート調査を実施。

調査場所：「WeWork Hareza 池袋」(東京都豊島区東池袋 1-18-1 Hareza Tower 20F)

調査対象：「WeWork Hareza 池袋」で勤務している方

実施業種：製造小売業／4店、小売業／1店

調査項目：実施事業所と経営指導員が打合せを行い、事業所ごとの調査項目を設定

例／年齢、性別、職業、試食した商品の評価（味、食感、見た目、量、価格設定等）、試食商品の購入用途、購買意欲、商品へのイメージなど

回答数：製造小売業／140人

小売業／45人

(取組状況)

需要動向調査にあたり、アンケート調査にて収集した調査項目は、より精密な集計・分析、課題の追求に努める為、外部機関である株式会社エイチ・エーエルへ委託し調査報告書を作成。報告書の内容を基に調査事業所に対し、巡回訪問を行い、売上増加や商品のブラッシュアップ、新商品の開発に繋げる支援等を実施。特に今回は首都圏の消費者を対象として実施したため、ホームページ・SNSの重要性やECサイトの制作・拡充などについて専門家派遣や活用できる補助金の周知などを実施。また、まちなか大学や大型ショッピングモールによる展示・即売会への積極的な参加を募り、事業者間のネットワーク拡充、顧客の確保、商品PRを行う場を提供。伴走型小規模事業者支援推進事業として事業者と一体となった支援を実施している。

【各委員より評価】 (評価A)

- ① 5者の募集方法は会報のみとなっている。事業者にとってありがたい調査と思うのでもっと調査件数を増やすべきである。例えば調査結果の会員の声を次回募集時に反映させるなど実施すれば相談件数が増加すると考えられる。
- ② 集計は業者へ依頼しているのか。初の取組なので十分な実績と思うが、費用対効果を考えるべきである。例えば調査結果にECの充実と回答があれば具体的な支援を開始するなど今後検討するべきである。
- ③ 目標数値は概ね達している。本調査を通じて事業者への伴走支援を実施し、一体となった取り組みの中で具体的な成果も出ていることから、評価はAとする。

3. 経営状況の分析に関すること

【事務局報告】

(概要)

当所の課題として、1つの事業者に対し、財務分析と非財務分析の両方ができず、ノウハウの共有につながっていなかったという課題があった。また、経営分析は、経営指導員が個々で実施しており、組織として分析ノウハウも蓄積されていなかった。

課題解決のため、支援対象事業者に対し、財務分析・非財務分析の両方を実施し、多面的な視点から強みを明らかにさせるとともに、企業の健康診断ツール「ローカルベンチマーク」か経営基幹システム「Biz ミル」を導入することで、組織としてのノウハウを蓄積する。

また、経営分析の結果、①明らかになった経営課題の課題解決を図る、②明らかになった強みは今後の経営に活かす。これらの取組については事業計画を策定し、計画に沿った支援を実施する。

(目標・実績)

項 目	令和5年度 目標	令和5年度 実施
経営分析事業者数	60 者	62 者

(成果)

経営分析の結果より、小規模事業者経営改善資金（マル経融資）14 者、補助金申請 48 者の支援へと繋がった。

すべての事業者に対して、Biz ミルによる分析を行えたわけではないので、次年度への課題として、事業所データを Biz ミルへ反映し指導員の知識・経験と分析結果から経営支援へと繋げていく。

(取組状況)

出力された帳票の内容を、事業者との傾聴と対話を交わしながら現状と目標の確認し、アドバイスをを行った。

次年度以降も、引き続き職員のシステムに対する理解度の向上を図り、システムの操作方法及び利活用方法の造詣を深めていく。また、株式会社 HAL が開催しているシステム活用研修なども積極的に受講し、システムの基礎理解に加えて、応用的活用まで実施できるようにする。

【各委員より評価】 (評価A)

- ① 対象事業者に新規創業者がいることは良い傾向である。
- ② マル経融資申込受付、補助金申請で件数目標はクリアできると考えられる。Biz ミルへの入力
が課題となるが、職員の知識向上、技術習得を図るべきである。

- ③ Biz ミルの活用には課題が残るものの、目標は達成しており経営分析を行い小規模事業者支援に繋げていることから評価はAとする。

4. 事業計画策定支援に関すること

【事務局報告】

(概要)

当所の事業計画策定支援は、補助金申請や融資に関する事業計画書の作成が主で、補助金申請中心の支援となっており、支援後のフォローアップがなされておらず一過性の支援に留まっている。

このため、小規模事業者においても事業計画策定に関する意識が低く、自身の経営状況の分析を踏まえた事業計画の策定には至っておらず改善の必要がある。

セミナーや専門家派遣を通して、事業計画とは「自身の売上向上を見据えた実行計画」との位置付けを認識させ、今後は経営状況の分析と経済動向調査や需要動向調査などの市場分析を行った上で、より効果的な事業計画策定を支援する。また、創業者に対しては創業計画の計画策定を行う。

(目標・実績)

項 目	令和 5 年度	
	目標	実績
①DX 推進セミナー	2 回	2 回
②事業計画策定セミナー	2 回	2 回
③事業計画策定事業者数	30 者	31 者
③事業計画策定件数	30 件	31 件
④創業計画策定事業者数	1 者	4 者

(成果)

①DX 推進セミナー

開催日時 : 令和 5 年 1 1 月 2 0 日 (月) 午後 2 時～午後 4 時

カリキュラム内容 : Google ビジネスプロフィール実践活用セミナー

講師 : 山形県よろず支援拠点

久保田 欣志 氏 / 渡邊 香 氏 / 佐々木 有華 氏

開催回数 : 1 回

受講者人数 : 1 1 人

セミナー開催の成果 : 参加事業所の中でもグーグルビジネスプロフィール未登録事業所は登録を行い、既登録事業所はセミナーの内容をもとに、プロフィール文の再策定を行いアクセス数の増加へつなげている。

②デジタル活用セミナー (最先端対話型 AI ツールによる業務効率化セミナー)

開催日時 : 令和 5 年 1 2 月 1 3 日 (水) 午後 2 時～午後 4 時

カリキュラム内容 : 事業者が AI ツールを活用した DX による事業環境変化に対応するために、AI ツールを活用した業務効率化を促すセミナー
講師 : 杉山 貴思 氏 (G-word 代表、AI プロデューサー)
開催回数 : 1 回
受講者人数 : 15 人
セミナー開催の成果 : セミナー開催を通して、事業者が生成 AI ツールに触れることで、現在の業務においてデジタル化可能な部分の発見を促し事業者の業務効率化へ寄与した。

③事業計画策定セミナー

開催日時 : i. 令和5年 5月17日(水) 午後2時～午後5時
ii. 令和5年10月25日(水) 午後2時～午後5時
カリキュラム内容 : 小規模事業者持続化補助金の概要説明と申請における経営計画書の策定ポイントについて、および個別相談会
講師 : (株)ランフォワード 代表取締役 室岡庸司 氏
開催回数 : 2 回
受講者人数 : i. 5 名 (内個別相談 2 名)
ii. 6 名 (内個別相談 1 名)
セミナー開催の成果 : セミナーの開催を通して、事業計画とは「自身の売上向上を見据えた実行計画」との位置付けを認識させ、より効果的な事業計画策定支援を行った。

④事業計画策定事業者数および事業計画策定件数

事業計画支援事業者数 : 31 者
事業計画策定件数 : 31 件

⑤創業計画策定事業者数

令和5年度やまがたチャレンジ創業応援事業助成金審査会

開催日時 : 令和5年7月13日(木) 9時～17時30分
開催内容 : 第1次審査を通過した事業計画及びその応募者を対象にプレゼンテーション審査を行い、出席委員の平均点が60点以上の者のうち、上位の者から予算の範囲内で助成対象者として選考する。
審査員 : 渋谷税務会計事務所 代表税理士 渋谷 和
(税) 小座間福原会計 代表社員 小座間 伸一
NK コンサルティング 代表 中川 憲一郎
山形県産業労働部産業創造振興課スタートアップ推進室
室長補佐 渡邊 伊織
村山総合支庁産業経済部地域産業経済課 課長 村山雄典
開催回数 : 1 回
創業計画策定事業者数 : 4 者

夢をかなえる創業塾 2023

開催日時 : 令和5年11月18日(土)～12月9日(土)

全24時間(1日6時間×4日間)

カリキュラム内容 :

月日	講座	時間	テーマ
11月18日(土)	第1講座	9:00～12:00	■オリエンテーションと自己紹介 ■創業するのに何が必要?
	第2講座	13:00～16:00	■事業の肝となるコンセプトを策定しよう
11月25日(土)	第3講座	9:00～12:00	■顧客に届けるマーケティング戦略を考えよう
	第4講座	13:00～16:00	■商品、サービスの差別化ポイントとは? ■起業家体験談と意見交換会 (株)リブステージ 専務取締役 高橋 伸也氏) (Tsunagu 店主 鈴木 沙織氏)
12月2日(土)	第5講座	9:00～12:00	■事業プランを数値計画で具現化しよう
	第6講座	13:00～16:00	■ビジネスで使えるITツールって何?
12月9日(土)	第7講座	9:00～11:00	■企業を目指す方のための労働保険必修知識 (相馬勝博社労士) ■創業時に知っておきたい資金調達方法 (日本政策金融公庫、山形県信用保証協会) ■創業時の相談窓口について (天童商工会議所)
	第8講座	11:10～16:00	■事業計画発表会 (講評:室岡庸司、日本政策金融公庫、山形県信用保証協会)(オブザーバー:天童市)
	特別講座	17:30	交流会(希望者のみ)会場:とよぼし

講師 : (株)ランフォワード 代表取締役 室岡庸司 氏

開催回数 : 1回

受講者人数 : 12名(内修了者11名)

(取組状況)

①DX 推進セミナーおよびデジタル活用セミナー

セミナー受講者目標数を20名としていたが未達であった。事業所のグーグルビジネスプロフィールの認知と必要性が周知不足であったと考えられる。飲食店に限らず、幅広く認知をしてもらいセミナー受講から集客へつなげる仕掛けを作る機会となるようにセミナーの内容も含めて、考えていく。今後は、グーグルビジネスプロフィールのみならず、SNS 活用による集客術を学ぶ内容も検討していく。今年度初のセミナーとして、「生成 AI ツール」を活用した業務効率化についてといった内容のセミナーを行った。今後ますます台頭するであろう「生成 AI ツール」について次年度もセミナーの開催を検討していく。

②事業計画策定セミナー

2 回に渡り実施し、それぞれ参加者に対して、事業計画書の必要性や書き方等について、専門家を通して、説明を行った。また、小規模事業者持続化補助金の申請を見越して、新たな販路開拓に資する計画書の作成について支援を行った。また、説明会終了後には個別相談の時間を設け、希望者に対して事業計画書の深掘りを行った。

③事業計画策定事業者数および事業計画策定件数

出力された帳票の内容を、事業者との傾聴と対話を交わしながら現状と目標の確認し、アドバイスを行った。また、小規模事業者持続化補助金などの申請にあたって、BIZ ミルから出力された帳票を確認しながら、事業計画書の策定に活用し、事業所へのフォローアップを実施した。

次年度以降も、引き続き職員のシステムに対する理解度の向上を図り、システムの操作方法及び利活用方法の造詣を深めていく。また、株式会社 HAL が開催しているシステム活用研修なども積極的に受講し、システムの基礎理解に加えて、応用的活用まで実施できるようにする。

【各委員より評価】 (評価B)

- ① 新規事業者が対象になっているが、本来は経営分析を行った事業者に対し、経営計画を策定するものであり対象者の選定についてもう一度考える必要がある。

セミナー回数目標は達成しているが、参加者数に課題があるため、評価はBとする。

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

【事務局報告】

(概要)

原則として四半期ごとにフォローアップを行い、課題を明確にしたうえで、効率的な事業計画が実行されるよう支援する。また、本計画ではこの第一歩として、事業者が“成功体験”を持つことを目指す。そのために、前項で策定した事業計画の取組を成功させ、実際に売上・利益のアップを目指す。

(目標・実績)

①事業計画策定後のフォローアップ支援

項 目	令和5年度	
	目標	実績
フォローアップ対象事業者数	30 者	31 者
頻度（延回数）	120 回	143 回
売上増加事業者数	9 者	9 者
経常利益率増加事業者数	9 者	5 者

②創業計画策定後のフォローアップ支援

項 目	令和5年度	
	目標	実績
フォローアップ対象事業者数	1 者	4 者
頻度（延回数）	4 回	16 回

(成果)

①事業計画策定後のフォローアップ支援

フォローアップ対象事業者数：31 者 頻度：143 回

売上増加事業者数：9 者

経常利益率増加事業者数：5 者

フォローアップ対象事業者数およびフォローアップの頻度については目標値を上回る結果であった。事業計画策定後の売上増加事業者数は目標達成したものの経常利益率増加事業者数は目標値を下回った。今後は売上だけに着目せず、原価や経費部分の見直しも含め、支援職員だけではなく、専門家派遣制度を積極的に活用しながら、事業者の経営課題を明確にし、作成した事業計画書を遂行することで目標値を達成する。

②創業計画策定後のフォローアップ支援

フォローアップ対象事業者数：4 者

頻度：16 回

フォローアップ対象事業者数およびフォローアップ頻度について、目標値を達成した。

(取組状況)

事業計画・創業計画を策定した全ての事業者を対象に、原則として四半期ごとのフォローアップを実施した。ただし、ある程度事業計画の推進状況が順調であると判断できる事業者に対しては、訪問回数を減らした。一方、計画と進捗状況とがズレている場合(計画実施が遅れているなど)は、訪問回数を増やすだけでなく、専門家を活用しながら軌道に乗せるための支援を実施した。

【各委員より評価】 (評価A)

- ① 全案件を母数とすれば売上目標、利益率目標達成先数は目標に至っていないものもある。今後継続して支援することで結果に結びつけることが大切である。全体的には実績が大きく目標を上回っており、評価はAとする。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【事務局報告】

(概要)

小規模事業者は経営資源が乏しい事業者が多く、販路拡大や開拓に対する取組や機会が少ないことが課題となっている。そのため、当所では展示会の独自開催や商談会参加への側面支援を実施することにより、小規模事業者の新たな需要の開拓・獲得につなげていく。

(目標・実績)

項 目	令和5年度 目標	令和5年度 実績
①展示事業者数	15者	8者
平均売上額/者	50,000円	36,718円
②伊達な商談会 出展事業者数	1者	0者
新規顧客との成約件数/者	1件	-
③DX 促進支援事業者数	3者	3者
(BtoB の場合) 新規顧客との成約件数/者	1件	0件
(BtoC の場合) 売上額/者	50,000円	36,718円

(成果)

①展示・即売会における地域内取引拡大支援

事業名：おかげ参道 in イオンモール天童

開催日時：令和6年1月14日（日） 午前10時～午後5時

出展者数：8者

売上額：293,750円（平均売上額：36,718円）

来場者数：2,665人

来客者数：（物販）154人 （ワークショップ）168人

出展者を対象に事業1ヶ月後アンケート調査を実施。再度来店または新規顧客の来店があった事業者は0者であった。

②「伊達な商談会」への出展支援

【概要】

伊達な商談会とは東北の商工会議所会員企業を対象とした事前予約型個別商談会「伊達な商談会」(主催：仙台商工会議所)である。

上記は展示見本型商談会とは異なり、バイヤー企業とサプライヤー企業が一對一の商談を行う逆見本市型商談会となっている。

バイヤー企業例：JAL 関係先企業、㈱藤崎、仙台三越、コープ東北、㈱やまや など

出展支援について

申 込 者 数：0 件

採 択 件 数：0 件

③D X 促進支援

小規模事業者が行うデジタル促進のためのD X 促進支援事業

開 催 日 時：令和5年11月20日(月) 午後2時～午後4時

セ ミ ナ ー 名：Google ビジネスプロフィール実践活用セミナー

講 師：山形県よろず支援拠点

久保田 欣志 氏 / 渡邊 香 氏 / 佐々木 有華 氏

開 催 回 数：1 回

受 講 者 数：11 人

(取組状況)

①展示・即売会における地域内取引拡大支援

地域内取引拡大支援として「おかげ参道 in イオンモール天童」を開催した。展示事業者数・平均売上額は未達となった。出展者からは「宣伝やPRに費用をかけづらいため、こういったイベントは非常にありがたい」といった意見をいただいた。

今後の課題として、展示事業者数の未達については出展事業者の発掘が課題である。広告・宣伝への費用が厳しい、手法が分からないといった新規創業事業者などに積極的な声掛けを行い、更なる事業促進を図っていく。平均売上額の未達については、出展時の商品・サービスのPR方法の支援や専門家派遣による販売アドバイスなどを活用し、売上額増加を図っていく。本事業は、新規顧客との成約を目標にも入れている。今回出店後のアンケートでは、イベントを通じた新規顧客は0という結果であった。次年度以降は、再来店に向けた促進の手法も開催時に事業所へ取り組んでもらえるように働きかけイベント後の新規顧客の獲得も支援していく。

②「伊達な商談会」への出展支援

伊達な商談会については周知不足及び申請支援が課題となっている。令和5年度については申請支援が0件となっており、事業者に対する周知が不十分であると考えられる。そのため、当所会報誌への記事掲載や当所ホームページへの情報掲載を行い、周知活動を行っていく。

申請支援については、伊達な商談会に対する経営指導員の経験不足が顕著である。そのため、申請支援を実施している県内商工会議所との情報交換や商談 FCP シートを活用した申請支援を実施していく。

③D X促進支援

D X促進支援として「小規模事業者が行うデジタル促進のためのD X促進支援事業」に関するセミナーを開催した。セミナー参加者の11者中3者にD X促進支援を実施した。具体的な内容としてはGoogle ビジネスプロフィールへの登録・活用支援を実施し、自社の情報登録や画像掲載による広報周知について支援を行った。

今後の課題として、新規顧客との成約件数や売上額については未達となったため、参加事業者への定期的な聞き取りやアンケート調査を実施し、活用促進を促していく。

【各委員より評価】 （評価C）

- ① 「待つのではなく攻める」ことを意識するべきである。村山市で浅草に毎年訪問しているような取り組みを検討するべきである。天童市観光物産協会も毎年1週間程度東京都庁へ行っている。地元の人は地元の店には行かないと思う。やはりECも必要と考えられる。
- ② 事業実施後のリピーター増強が必要、イベントのみで終わらないような取組が必要と感じる。
- ③ イオンは集客力抜群で、売上実績はある程度は見込めると考えられる。売上実績よりも出店参加者数を重要視していくべきである。指導員による出店数の増加を図るべきである。
- ④ 目標に対する実績で未達のところが多く、手法についても改善点が見受けられることから課題があると考え評価はCとする。

Ⅱ 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引

7. 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

【事業内容】

①PDCA サイクルの確立

天童市経済部商工観光課長、法定経営指導員、外部有識者（中小企業診断士等）で組織する「経営発達支援計画評価会議」を年1回開催し、経営発達支援事業の進捗状況、事業の成果等について評価を行い、PDCA サイクルが確実に回るような仕組みを整備した。

②ホームページでの公表

事業実施方針等を当所のホームページ（<http://tendocci.com/>）へ掲載し、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にした。

8. 経営指導員等の資質向上等に関すること

【事業内容】

①外部講習会等の積極的活用

【経営指導能力強化事業への参加】

◇中小企業支援担当者等研修 税務・財務診断カリキュラム

開催月日：令和5年6月5日（月）～30日（金）

開催場所：中小企業大学校 仙台校

参加者：職員1名

◇第1回研修会

開催月日：令和5年12月4日（月）～5日（火）

開催場所：東京第一ホテル鶴岡

参加者：職員4名

◇第2回研修会

開催月日：令和5年12月14日（木）～15日（金）

開催場所：山形グランドホテル

参加者：職員6名

【外部講習会セミナーへの参加】

◇電話対応セミナー

開催月日：令和5年6月13日（水）

開催場所：天童商工会議所

参加者：職員2名

◇若手社員セミナー

開催月日：令和5年6月29日（木）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員2名

◇若手社員セミナー

開催月日：令和5年7月12日（水）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員2名

◇価格転嫁対策セミナー

開催月日：令和5年11月10日（金）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員2名

◇BCP（事業継続力強化支援計画）セミナー

開催月日：令和6年1月26日（金）

開催場所：天童商工会議所

参加者：職員2名

◇雇用・労働セミナー

開催月日：令和6年2月22日（木）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員2名

【DX推進に向けたセミナー】

◇Google ビジネスプロフィール実践活用セミナー

開催月日：令和5年11月20日（月）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員2名

◇AI ツール活用セミナー

開催月日：令和5年12月13日（水）

開催場所：ほほえみの宿 滝の湯

参加者：職員2名

【インボイス制度対応セミナー】

①開催月日：令和5年4月19日（水）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員2名

②開催月日：令和5年7月27日（木）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員2名

【電子帳簿保存法改正対応セミナー】

開催月日：令和5年8月23日（水）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員3名

開催月日：令和5年11月15日（水）

開催場所：美味求真の宿 天童ホテル

参加者：職員3名

【創業に向けたセミナー】

◇創業塾

開催月日：令和5年11月18日（土）～12月9日（土）

開催場所：天童商工会議所

参加者：職員2名

②経営指導員の支援ノウハウ習得とスキルアップ

専門家派遣事業等へ同席した経営指導員が、専門家派遣講師の支援手段・方法から話の引出し術を、所内ミーティングで意見交換を行い、職員の支援能力の向上を図った。

③データベース化

情報の共有化として、相談を受けた時は、日本商工会議所が運用しているシステム「TOAS」に入力を行い、支援対象事業者の経営状況・事業計画概要、支援履歴などをまとめた「経営支援カルテ」を作成した。資金繰り支援などの急を要する相談へも財務状況が把握できるようデータ管理に努めている。

【各委員より評価】 （評価A）

- ① 天童商工会議所が主催のセミナーであったり、別な経営支援機関が主催のセミナーに参加したりと多くのセミナーに参加している。更に参加しているセミナーがあれば、もれなく記載すべきである。
- ② 指導員の資質向上が大切であることから、中小企業大学校で受講している経営指導員研修も掲載すること。
- ③ 指導員の資質向上に関する講習会やセミナーへ多く参加していることから評価はAとする。