

第3期(2024年度)経営発達支援計画実績(項目別)

事業目標	実 績	達成度	実績の詳細	今年度の実績を踏まえた2025年度の方角性	評価ABCDEF	
					内部評価	委員評価
1. 地域の経済動向調査 (1)景況調査の結果公表 (40事業所×4回) ・HP公開回数4回	1ー(1)景況調査4回×40件 HPへの公表回数2回 (経営指導員、記帳指導職員)	100点	5月、8月、11月、2月の計4回実施。 製造業10社(食品製造業10社)、建設業10社(一般住宅建築4、左官4・钣金2)、卸・小売業10社(食品小売6、菓子小売4)、サービス業10社(飲食6、宿泊4)の計40件を企業巡回してヒアリング調査を実施した。 調査結果を雲南市版の景況動向としてとりまとめ、業種別の経営状況と傾向を把握し、市内商工会員に広くフィードバックした(当会HP、会員へのDM)。	1. 地域の経済動向調査 ○景況調査(継続) 地域限定の事業者の景況感等を時系列で把握し、広く情報提供するとともに、経営判断や事業計画策定の基礎資料としていく。	A	A
(2)ビッグデータ調査の結果公表 ・HP公開回数1回 (3)島根県経済動向調査・日銀短観調査の結果公表 ・HP公開回数12回(県経済動向) ・HP公開回数4回(日銀短観)	1ー(2) RESASを活用し雲南市内のデータを作成。 HP上で公表実施。 1ー(3)日経新聞、日経MJ、山陰経済ウィークリー等から毎回記事を抜粋し、個別に情報提供。 (著作権の関係上HPでは非公表) (全職員により情報収集と情報提供) (経営指導員、記帳指導職員で情報提供) 1ー(3) 島根県経済動向調査を毎月HPにて公表(12回)	90点 80点	(2)RESASを活用し雲南市内のデータを作成。経営指導員が行う会議において掲載内容を吟味し、HP上に公開した。 (3)島根県の経済動向や日経新聞、各情報誌から市場動向、新商品・新サービス、制度改正等経営に関する情報を収集し、事業者に対して適宜個別に情報提供して事業計画策定の基礎資料とした。 (3)情報の総提供回数149回。対象職員14名、実施期間6か月。毎月2者への提供目標に対し、 $149/(14 \times 6 \times 2) \times 100 = 88.0\%$ の実績。 全員の毎月の提供目標は達成できなかったが有益な情報提供に努めた。	○国が提供するビッグデータの活用(継続) 地域経済分析システム(RESAS)を活用して、地域の経済動向分析を行い、調査結果について広く情報発信をすることで、経営判断や事業計画策定の基礎資料としていく。 ○県経済動向調査他(継続) 各種調査データの収集を行い、景気動向や消費トレンド等を的確に把握し、経営判断や事業計画策定の基礎資料としていく。	B	B
2. 需要動向調査 (1)消費者ニーズ調査の支援 ①市内モニター調査 ・個社支援事業数5者 ②市外モニター調査 ・個社支援事業数5者 ③軽トラック市来場者への調査 ・個社支援事業数2者	2ー(1)ー①市内でのモニター調査 情報提供・個社支援数 2者(延) 2ー(1)ー②市外でのモニター調査 情報提供・個社支援数 2者(延) 2ー(1)ー③軽トラック市でのモニター調査 情報提供・個社支援数 1者(延)	50点	11月1日～12月5日の期間で、個社が開発・改良した主に食品のモニター調査を実施して対象事業者へフィードバックし、商品の改良や新たな商品開発に繋がった。 本事業を進めるにあたっては、専門家をコーディネーター役としてモニターへの調査項目や事業の進め方などをレクチャー頂きながら事業を先導していただいた。 また、市外でのモニター調査は、同じく専門家の協力を得て東京在住の一般の方に対してモニター調査を実施した。 ・市内(雲南)モニター調査 支援事業者5社(延)、2商品、モニター15名 ・市外(東京)モニター調査 支援事業者5社(延)、2商品、モニター5名	2. 需要動向調査 ○消費者ニーズ調査(継続) 商品の開発や改良について、専門家に調査を行い、商品に対する問題点や改善点等を取り纏めて小規模事業者へフィードバックし、個社ごとに消費者ニーズや市場の動向を把握した商品の開発、改良に活かす。	C	C
3. 経営状況の分析支援 (1)経営分析支援 ・支援事業者数50者 (内、事業承継先5者)	3ー(1) ・経営分析事業者数53者 (内、事業承継先9者)	100点	企業診断ツール「ローカルベンチマーク」を活用して小規模事業者の財務面及び非財務面の両面から業況を把握して分析を行った。丁寧かつ時間を掛けた対話と傾聴で量より質を重視した。 事業者にフィードバックして事業計画の策定と実行に繋がった。	3. 経営状況の分析支援 ○経営分析を行う事業者の掘り起し活動(継続) 巡回、窓口を通じて経営分析の重要性や必要性を周知することで、対象事業者の掘り起こしを行う。物価高や賃上げなどで外部・内部環境が変化しており、過去に分析を実施した事業者の再分析を実施する。 ○経営分析の実施と活用(継続実施) 企業診断ツール「ローカルベンチマーク」を活用して小規模事業者の財務面及び非財務面の両面から業況を把握して分析を行う。分析能力が低い事業者には、財務・会計に関する研修会や指導を通じてスキル向上を図る。	A	A
(2)財務会計等に関する研修会実施 ・開催回数2回、参加人数30人	3ー(2)ー① ・開催回数 1回 ・参加人数 40名 3ー(2)ー② ・開催回数 1回 ・参加人数 33名 計 開催回数 2回・参加人数 73名	100点	①所得税定額減税説明会 日時:令和6年5月16日(木)14:00～15:30 講師:大東税務署 上席国税調査官 日原 拓 氏 テーマ:給与所得者のスムーズな定額減税事務について ②電子帳簿保存法研修会 日時:令和6年9月2日(月) 14:00～16:00 講師:西村潤子税理士事務所 税理士 西村潤子 氏 テーマ:電子帳簿保存法のポイント	○財務会計等セミナーの開催(継続) 財務面の分析に対して理解が浅い小規模事業者を中心に知識やノウハウの向上を図るため、また、直近の税務に関する重要な周知を図るため、財務・会計・税務に関するセミナーを開催する。	A	A

第3期(2024年度)経営発達支援計画実績(項目別)

事業目標	実 績	達成度	実績の詳細	今年度の実績を踏まえた2025年度の方角性	評価ABCDE	
					内部評価	委員評価
4. 事業計画の策定支援 (1)DX推進セミナーの開催 ・開催回数1回	4ー(1) ・開催回数 1回 ・参加事業者数 15名	90点	日時:令和6年11月13日(水)14:00～16:00 講師:島根県よろず支援拠点 サブチーフコーディネーター 桑谷謙吾 氏 (独)中小企業基盤整備機構中国本部 安田友也 氏 テーマ:ChatGPT活用セミナー～未来のビジネスを手に入れるために～ ※生成AIの基本的仕組みや中小企業の経営や業務への影響、事例、実際の操作方法など研修。支援施策などの紹介。	4. 事業計画の策定支援 ○DX推進に関するセミナー開催(継続) DXIに関する意識の醸成や基礎知識を取得するため、また実際にDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくためのセミナーを継続して開催する。	A	A
(2)事業計画策定セミナーの開催 ・開催回数1回	4ー(2) ・開催回数 1回 ・参加事業者数 8名	80点	日時:令和6年10月24日(木)14:00～17:00《集団2H・個別1H》 講師:株ヒトサクラボ 代表取締役 吉田 英憲 氏 テーマ:社長の頭の中を見える化するだけで売上があがる 「行動計画の作り方セミナー」 ※集団形式のセミナーと個別相談会を開催(ワークあり)	○事業計画策定セミナー開催(継続) 事業者自らが頭の中だけで組み立てていることを文字化・数値化した上で、スケジュール設定とともに具体的な「行動計画」を策定し、売上獲得へと結びつけることを目的としたセミナーを開催する。 個別相談では、ワークを更に深掘する形で、講師の指導を仰ぎ、事業者の理解度深耕と取組み意欲の向上を図る。	A	A
(3)事業承継セミナーの開催 ・開催回数1回 事業承継個別相談会の開催 ・開催回数3回	4ー(3) 事業承継セミナー ・開催回数 1回 ・参加事業者数 13名 個別相談対応 ・随時対応 13事業者	80点	・雲南市と開催方法、テーマ、講師等について協議 ・事業承継支援者連絡協議会の開催、関係支援機関との情報共有等 事業承継セミナーの開催(雲南市と連携、共催) ①11月26日(火) 14:00～16:00 テーマ「後継者の方、必見！これが最強のビジネスの再構築の考え方だ！」 講 師 Team経営参謀 代表 村上弘基 氏 参加者 13名 ・個別相談については、支援機関(県事業承継・引継ぎ支援センター等)との連携、専門相談員通じて事案に応じ迅速な承継事案に対する相談対応を行った。	○事業承継セミナー及び個別相談会開催(継続) 継ぐ者、継がせる者の意識を高め、円滑な事業承継に繋げていくため、雲南市をはじめ関係支援機関と連携して事業承継セミナー及び個別の相談会を開催する。セミナーについては単独開催若しくは県や関係機関との共催による開催を検討しており、詳細については次年度に詰めて実施する予定。 個別相談については、法人と個人事業、第三者承継、M&A等、それぞれの事案により支援も違ってくることから、引き続き、個別の対応を随時行っていく。	A	A
(4)小規模事業者の事業計画策定支援 ・支援事業者数40者 (内、事業承継先3者)	4ー(4) ・事業計画策定事業者数42者 (内、事業承継先8者)	100点	上記研修の受講者や個別相談先の事業者を中心に、それぞれ小規模事業者にあった事業計画の策定を支援した。より専門的な支援が必要な場合は専門家派遣制度を活用した支援を行った。	○事業計画の策定支援(継続) 事業計画策定の必要性や重要性を伝え、経営分析支援を行った小規模事業者を対象に実現可能性の高い事業計画の策定を支援する。	A	A
5. 事業計画策定後の実施支援 (1)フォローアップ支援 ①対象事業者数40者 ②延べ回数160回以上 (内、事業承継先12回以上) ③売上高増加事業者数(3%以上)10者 ④営業利益増加事業者数(1%以上)6者	5ー(1) ①対象事業者数42者 ②延べ回数456回 (内、事業承継先113回) ③売上高増加事業者数21者 ④営業利益増加事業者数16者	100点	策定した事業計画に基づき、事業者が抱える問題、課題への取り組みを伴走支援した。(進捗状況の確認、計画を効果的に進めるための補助金の取得支援、金融支援など) 事業計画との差異が生じた場合には、直ちに発生要因の洗い出しと今後の対応策を検討するなど支援の強化に務めた。	5. 事業計画策定後の実施支援 ○フォローアップ支援 事業者が事業計画に沿って、自ら問題解決できる伴走支援を行う。巡回訪問等を実施し、事業計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。 (3ヶ月に1度は必ず状況把握に努める) 専門的な支援が必要な場合は専門家派遣制度を活用した支援を行う。	A	A
6. 需要開拓に寄与する事業 (1)商談会等への出展支援 島根県産品マッチング商談会他 支援事業者数6者、成約件数3件 (2)雲南プレミアムカタログ 活用での販路開拓支援	6ー(1) ・支援事業者数2者/成約件数0件 6ー(2) ・支援事業者26者 ・売上増加事業者数12者(5%以上) ・新規地域からの注文実績11者	30点 90点	「島根県内3信用金庫ビジネスフェア・島根県産品展示商談会」 ……出展自体は7者 内、商工会が支援した事業者数2者 市内の地場産品を集めたお得な「プレミアムカタログ」を作成、販売することで、多くの方に市内事業者や市内産品の良さを知ってもらうとともに、消費喚起や販路開拓に繋がった。	6. 需要開拓に寄与する事業 ○商談会等への出展による販路拡大支援(継続) ・専門家の指導の商品評価結果を踏まえて、「売れる商品づくり個別相談会」を開催し、商品改良や買い手側に立った商品開発を支援する。 ・近隣(山陰地区)及び都市圏で開催される商談会に出展支援を行い、新たな需要の開拓に向けた取組を実施する。(商談会等への出展支援等の検討、見直し) ○雲南プレミアムカタログ活用による販路開拓支援 市内の地場産品を集めたお得な「プレミアムカタログ」を作成、販売することで、多くの方に市内事業者や市内産品の良さを知ってもらう。そして、事業者及び商品のPRへ繋げ、新たな販路開拓、拡大の支援をします。	C	C

第3期(2024年度)経営発達支援計画実績(項目別)

事業目標	実 績	達成度	実績の詳細	今年度の実績を踏まえた2025年度の方針	評価ABCDEF	
					内部評価	委員評価
(2)雲南市商工業ポータルサイト 活用した需要開拓支援 ・支援事業者数30者 ・売上増加事業者数6者	6ー(2) ＜新着情報の掲載支援＞ 支援事業者数→実績28社 掲載回数47回 売上増加18者	90点	＜新着情報の掲載支援＞ 雲南市商工業ポータルサイト「あ〜がね雲南」の新着情報を活用し、新商品の紹介やセール案内を広くPRすることで、販売機会の増加(売上増加)を図った。IT活用が苦手な事業者を中心に「重点支援先を30社」定め、消費者にとってお得な情報の掲載支援を全職員で行った。実績として掲載支援は28社であったが、毎月定期更新を行った事業者もあり、掲載回数は47回・売上増加は18社であった。	○新着情報の掲載支援(継続) ①今年度は、職員が掲載代行を行うケースが多かったが、事業者自身で取組みができるよう、事業者のスキルアップを支援していく。 ②消費者にとって「購買に繋がる有益な情報」に絞って情報発信を行っていく。	A	A
(3)ITを活用した販路開拓支援 ・支援事業者数10者 ・売上増加事業者数2者	6ー(3) ・支援事業者数12者 ・売上増加 " 8者	90点	ウェブサイトにてサービス内容PRや人気商品及びメニューのPR支援を図った。 また、SNSにて情報発信支援、WEBストアでの販売支援も手掛けた。 全てがIT活用による影響ではないと思われるが、売上増加事業者数は目標以上を達成した。	○ITを活用した販路開拓支援(継続) 自社HPの作成や改良支援を通じて全国へ向けた販路開拓を図る。ITに苦手意識がある事業者でも比較的取組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を引き続き行う。	A	A

経営発達支援計画実績の評価基準

定量評価 (80点満点) 10点未満切捨		定性評価 (20点満点)		総合達成度 (10点未満繰上)	段階	内部評価
目標達成数値 (%)		良 好	20点	90点～100点	①	A
×	+	概ね良好	10点	70点～89点	②	B
(8/10)		不 良	0点	50点～69点	③	C
=				30点～49点	④	D
点数				0点～29点	⑤	E