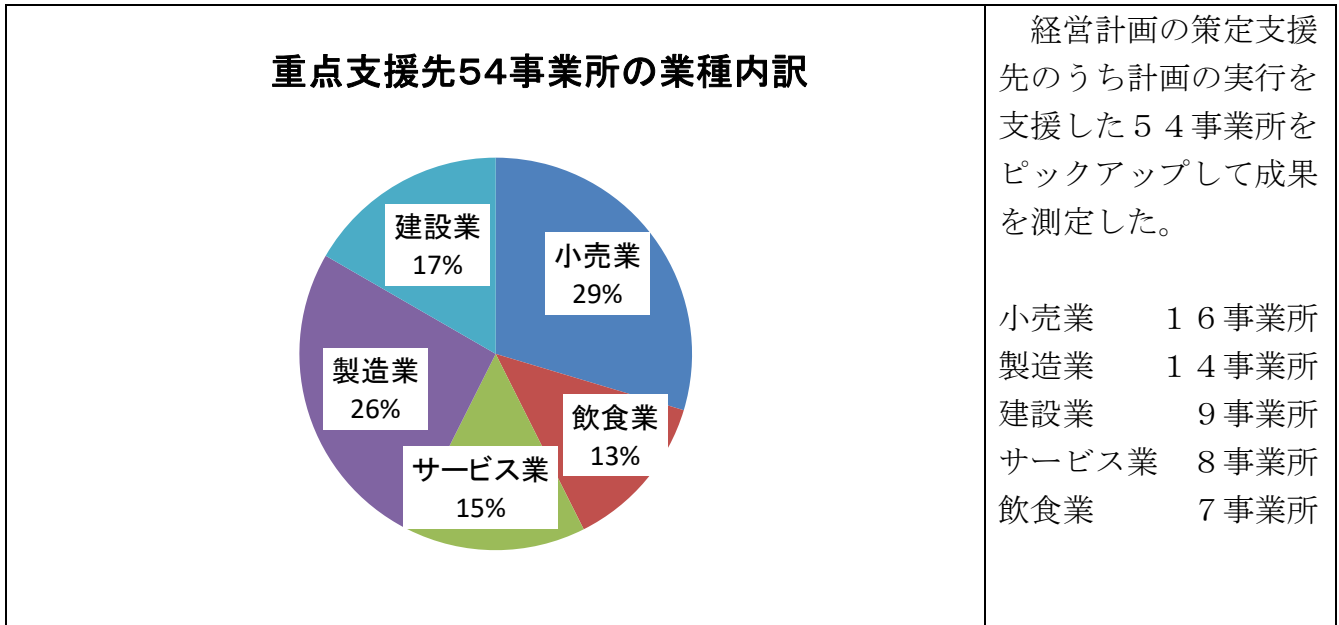


経営計画に基づく伴走支援成果のとりまとめ

経営革新計画、創業計画、推奨品の販路開拓に伴う経営計画、補助金申請等に係る経営計画、その他事業計画の策定支援した事業者の計画策定後の伴走的な実行支援を行った。

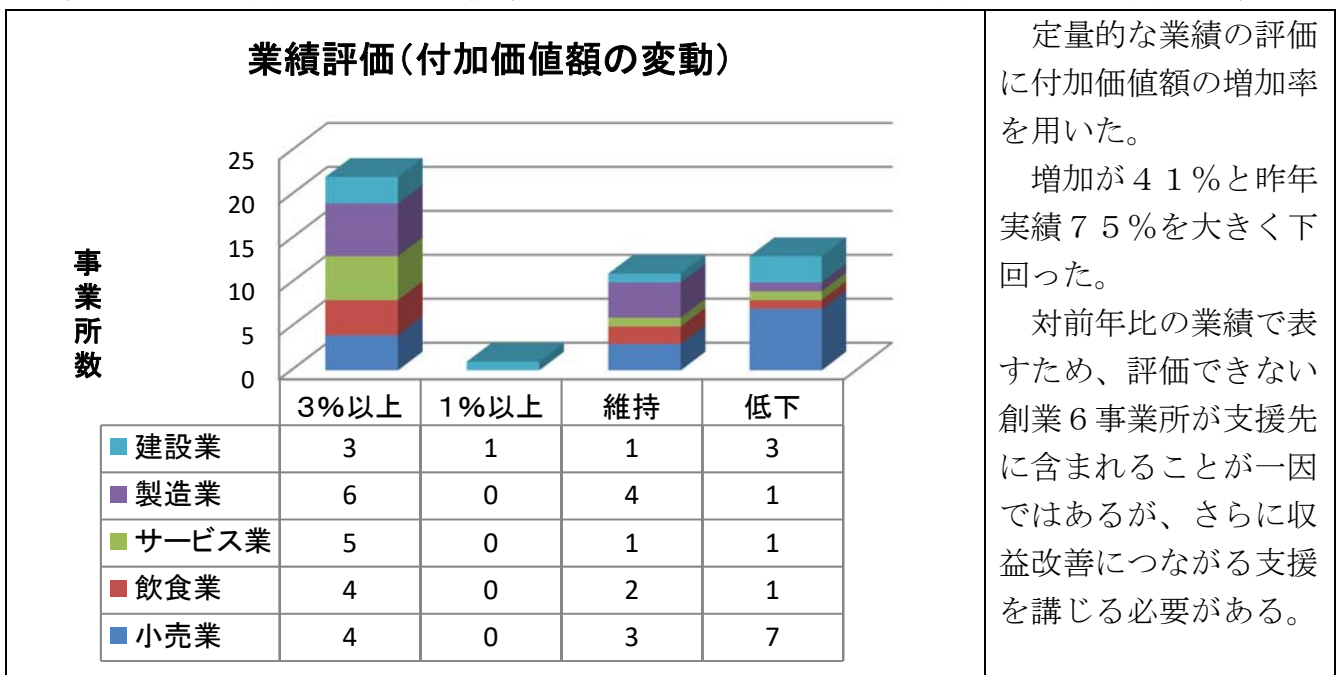
昨年度の重点支援先 44 事業所のうち 41 事業所を継続し、新たに創業支援先 6 事業所を含む 13 事業所を加えて、計 54 事業所の支援成果を測定し、以下に取りまとめた。

1) 重点支援先 54 事業所の業種内訳



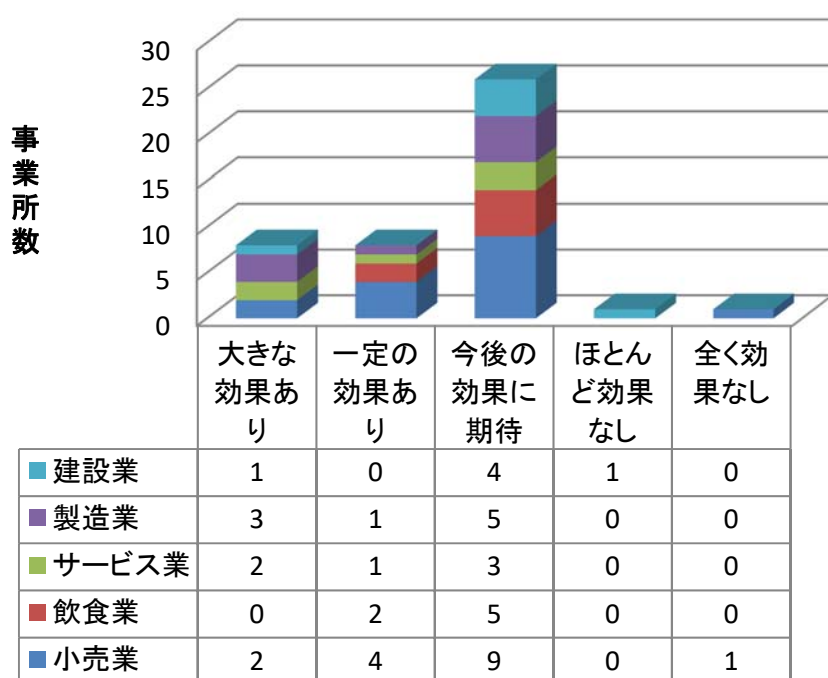
2) 計画策定、実行支援、計画の見直し等、継続的な伴走支援による評価

①定量的な業績評価（付加価値増加率※）※（営業利益＋人件費総額＋償却費）の増加率



②業界・市場に適した取り組みに対する成果

業界動向・市場変化に対応した取り組み



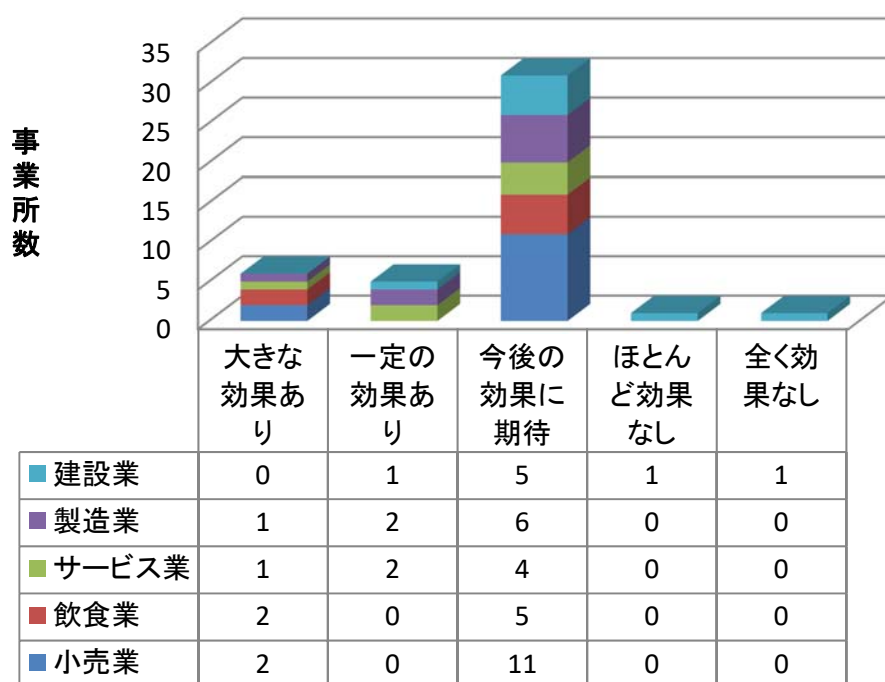
顧客ニーズの、多様化、二極化は全世代に浸透し、業界・市場に大きな変化をもたらしている。

こうした変化に対する課題意識を持つ事業所は多く45事業所において取り組みがあった。

「一定以上の効果が得られた」36%、「今後の効果に期待できる」58%と取り組みの重要性は非常に高い。

③新製品・サービス提供の取り組みに対する成果

新製品・サービス提供の取り組み

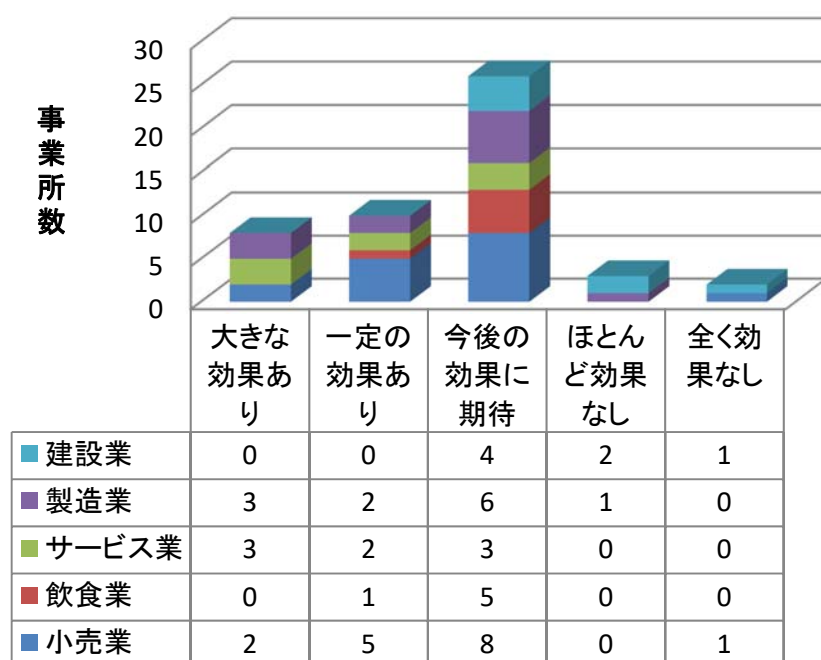


新製品・サービス提供の取り組みについては、重要であるものの販売拡大、浸透に課題が残るケースも少なくない。

新製品やサービスが市場において支持されるためのブラッシュアップのみならず、営業・販売促進に至るまで連続的な支援が求められている。

④営業・販売促進の取り組みに対する成果

営業・販売促進の取り組み



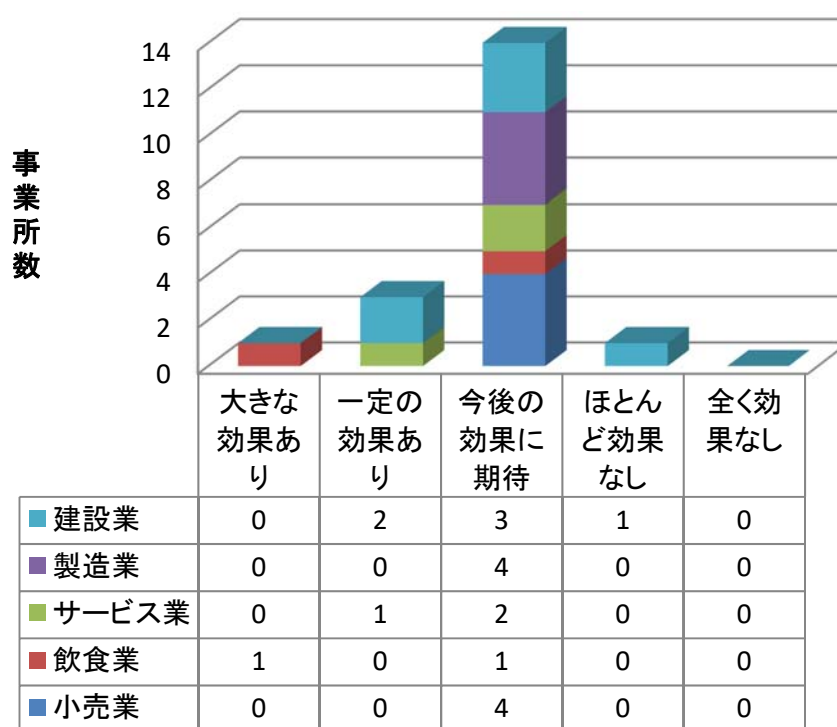
営業、販売促進の取り組みを支援した49事業所のうち、34事業所が小規模事業者持続化補助金を活用した支援を行っている。

補助金申請には経営計画書の策定が重要なことから、事業所に深く立ち入った伴走的な支援のきっかけとなることも多い。

取り組みに即効性があることは多くなく、継続的な支援により成果を上げていく必要がある。

⑤従業員・後継者の育成の取り組みに対する成果

従業員・後継者の育成につながる取り組み

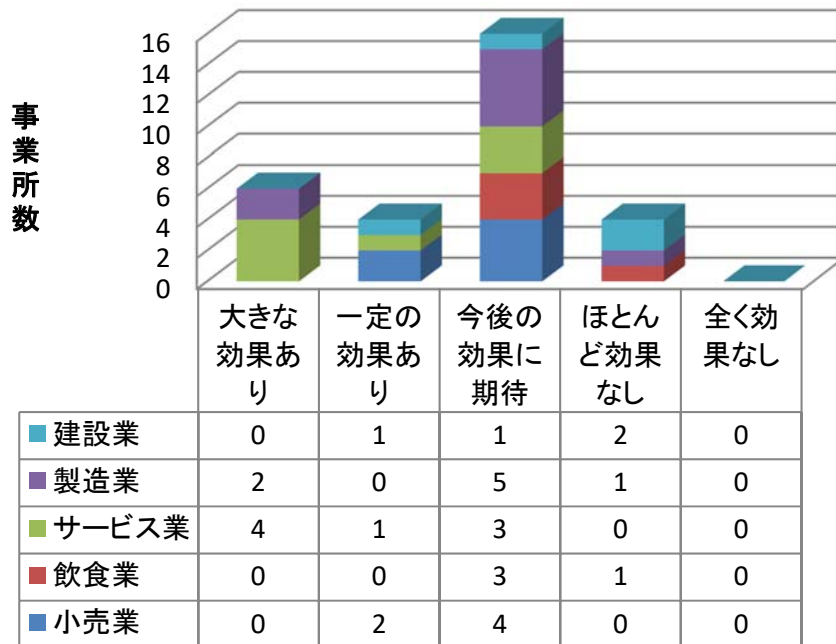


小規模企業においても経営者の高齢化と後継者問題は深刻になってきている。中小企業庁も事業承継5カ年計画を策定し取り組みに着手した。この取り組みの中で、商工会は地域のかかりつけ医としての役割を担うことが予定されている。

地域事業所の早期・計画的な事業承継を促すために、「事業承継診断」を実施し、ニーズの掘り起こしを行うことが求められる。

⑥財務改善につながる取組みに対する成果

財務の改善につながる取組み



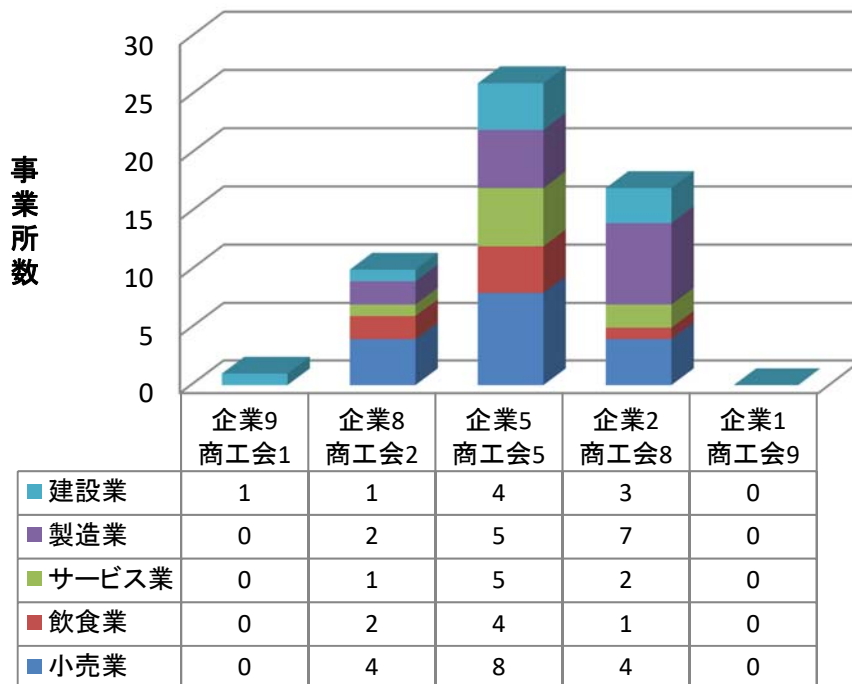
原材料価格の上昇を営業努力で吸収していた事業者も限界を感じ価格転嫁の動きが見られた。価格を上げるに際し、商品、サービスを見直し、高付加価値にブラッシュアップする取組みも多くあった。

また、低利融資による債務の借り換えや一本化など金融対策も多く見られた。

3) 企業の自立した成長へ向けての取組み

①支援に発揮する企業と商工会の力の割合

企業の自立性(支援中に発揮する力の割合)



重点支援先は、はじめての経営計画策定の支援がきっかけに伴走支援を開始した事業所が多数を占めるため、商工会の主導による支援が多く見受けられる。

支援の幅を拡げていくためにも、自ら計画を策定し、実行、評価、改善のPDCAサイクルを回せる自立した事業所の創出に努めたい。