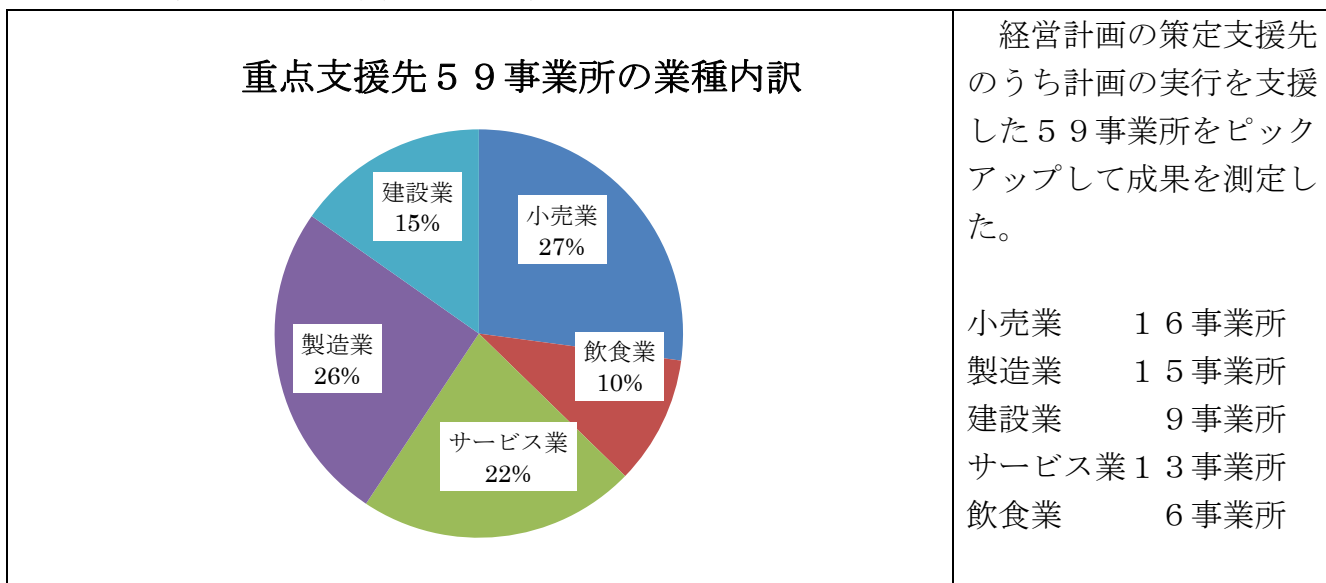


経営計画に基づく伴走支援成果のとりまとめ

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。

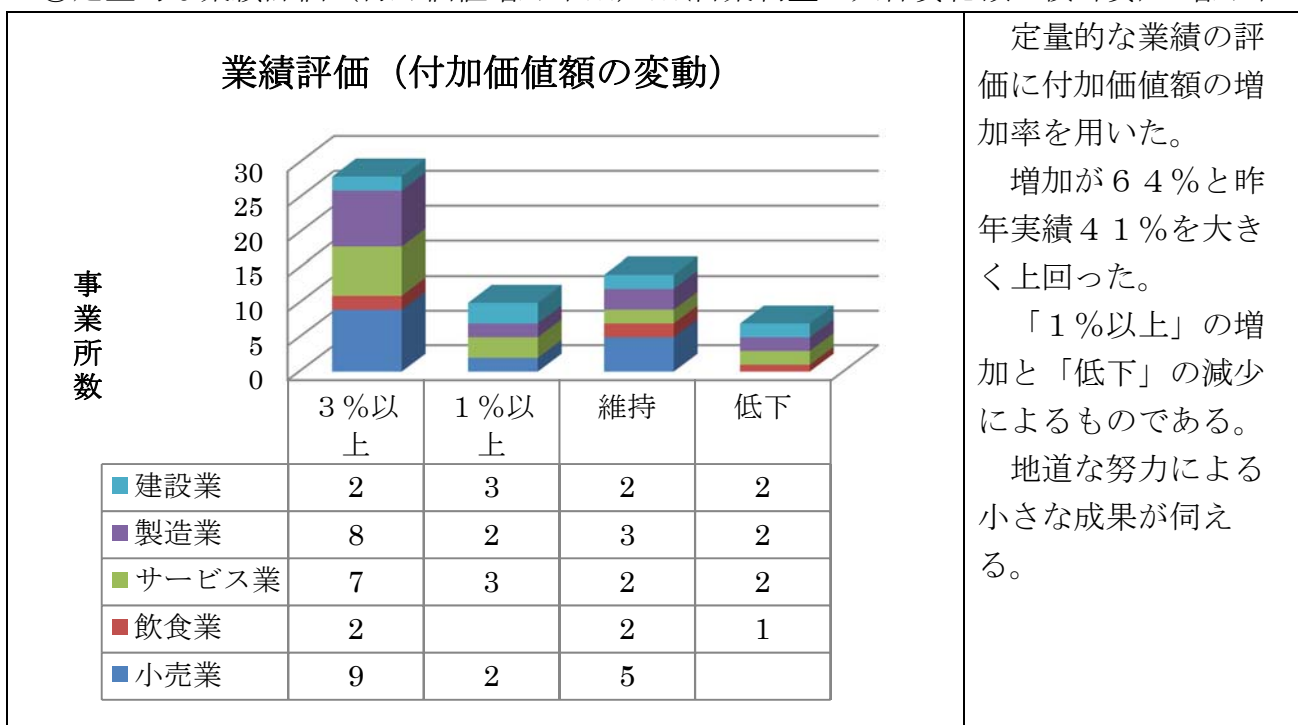
昨年度の重点支援先55事業所のうち38事業所を継続し、新たに21事業所を加え、計60事業所の支援成果を測定し、以下に取りまとめた。

1) 重点支援先59事業所の業種内訳



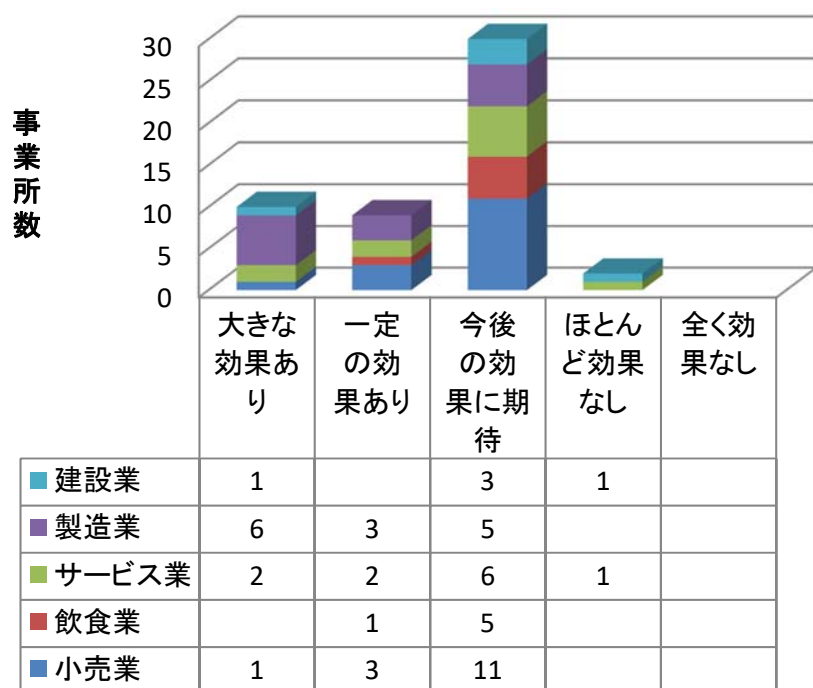
2) 計画策定、実行支援、計画の見直し等、継続的な伴走支援による評価

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

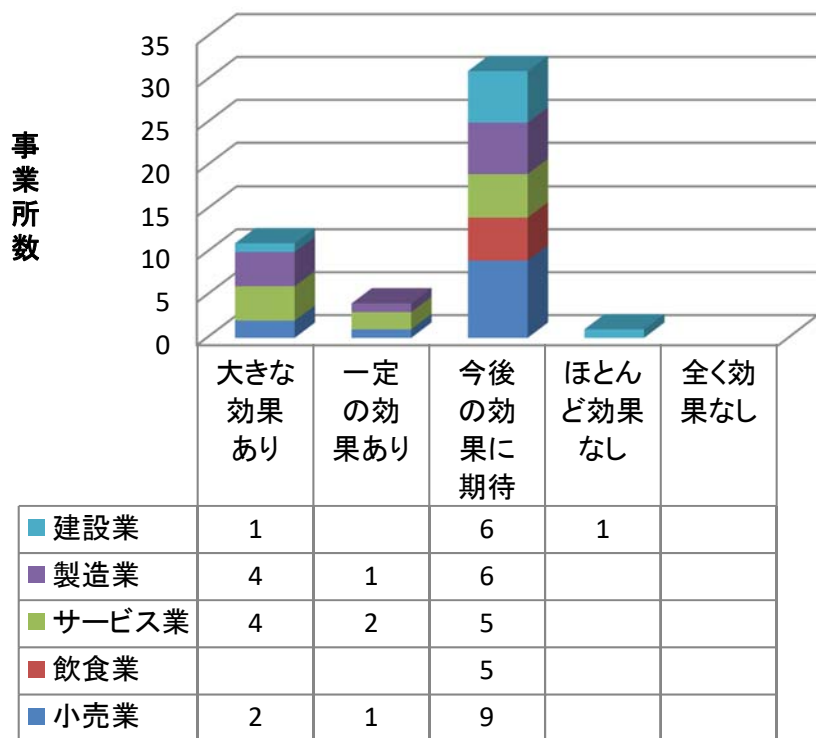


顧客ニーズの多様化が一層に進展する中、事業所は的確にターゲットを捉え、お客様に選択してもらえるサービスを提供することが、非常に重要になっている。

事業者の認識も浸透し、86%が取り組んでいる。成果は「今後への期待」が多数を占め、売上・収益の増加につなげる継続的な支援が重要である。

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

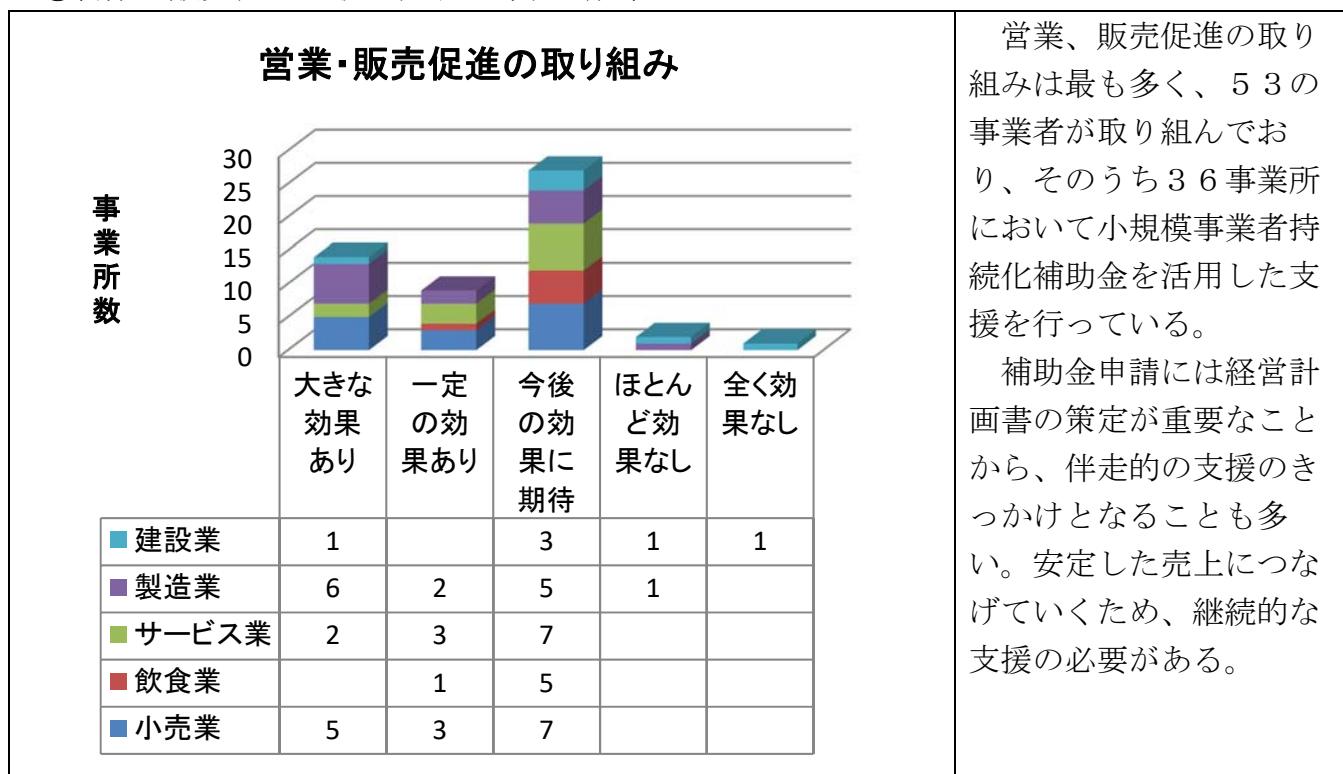


新製品・サービス提供の取り組みについては、重要性の認識が高く、80%の事業所で取り組みがあった。

「大きな効果」があったものも少なくなく、ほぼ全てにおいて、期待できるものであった。

しかし、販売拡大、浸透に課題が残るケースも多く、「製品・サービス」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継続的な支援が求められている。

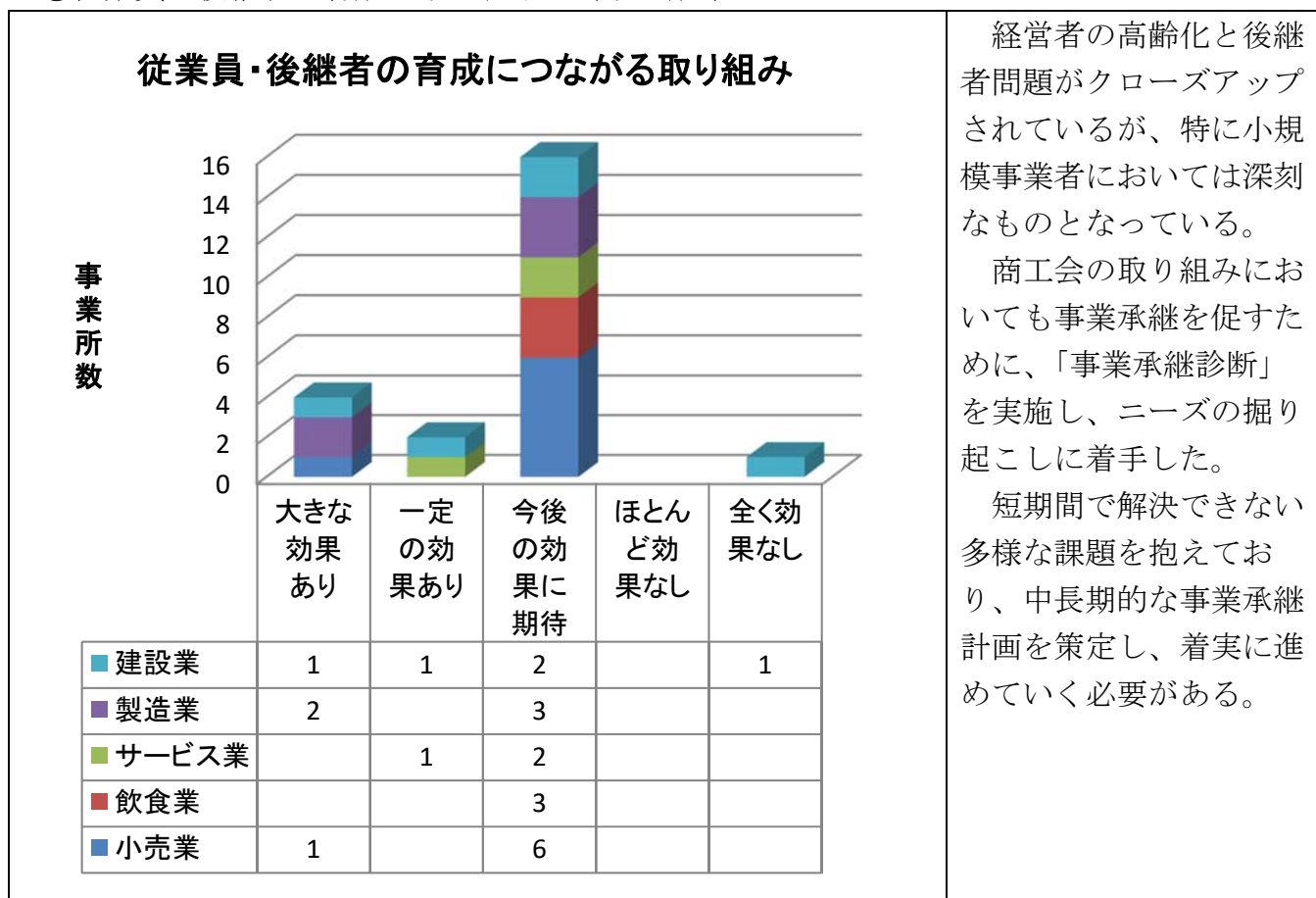
④営業・販売促進の取り組みに対する成果



営業、販売促進の取り組みは最も多く、53の事業者が取り組んでおり、そのうち36事業所において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、伴走的支援のきっかけとなることも多い。安定した売上につなげていくため、継続的な支援の必要がある。

⑤従業員・後継者の育成の取り組みに対する成果

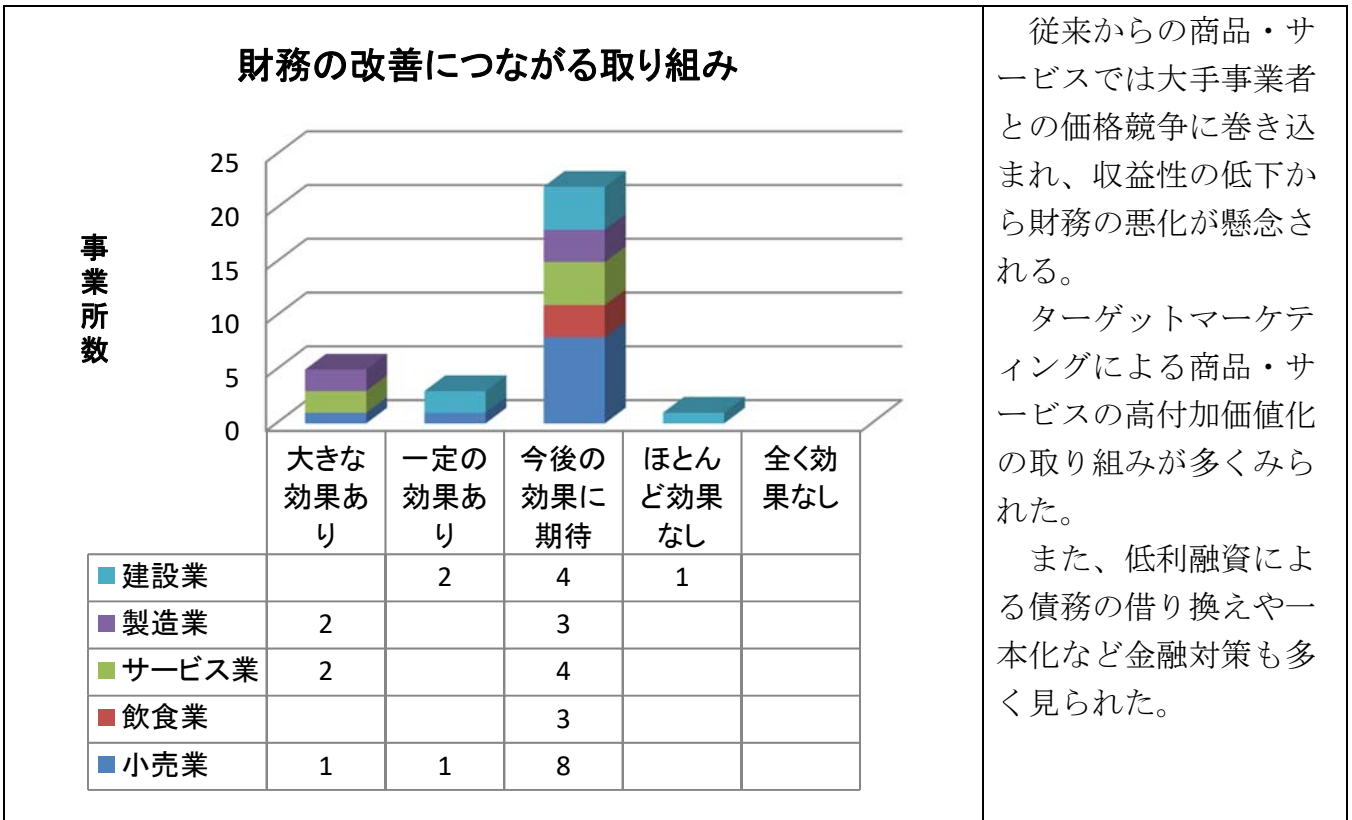


経営者の高齢化と後継者問題がクローズアップされているが、特に小規模事業者においては深刻なものとなっている。

商工会の取り組みにおいても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に着手した。

短期間で解決できない多様な課題を抱えており、中長期的な事業承継計画を策定し、着実に進めていく必要がある。

⑥財務改善につながる取組みに対する成果



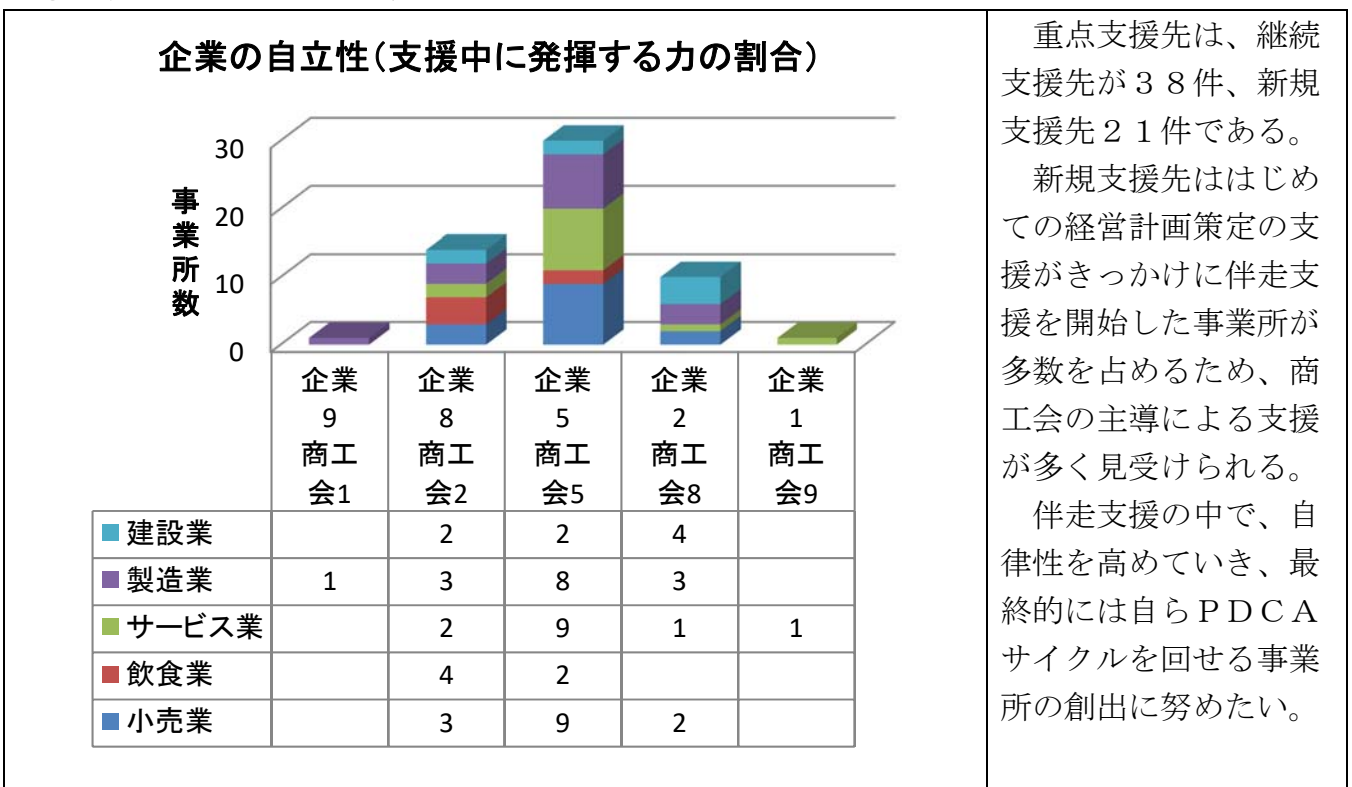
従来からの商品・サービスでは大手事業者との価格競争に巻き込まれ、収益性の低下から財務の悪化が懸念される。

ターゲットマーケティングによる商品・サービスの高付加価値化の取組みが多くみられた。

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



重点支援先は、継続支援先が38件、新規支援先21件である。

新規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。

伴走支援の中で、自律性を高めていき、最終的には自らPDCAサイクルを回せる事業所の創出に努めたい。