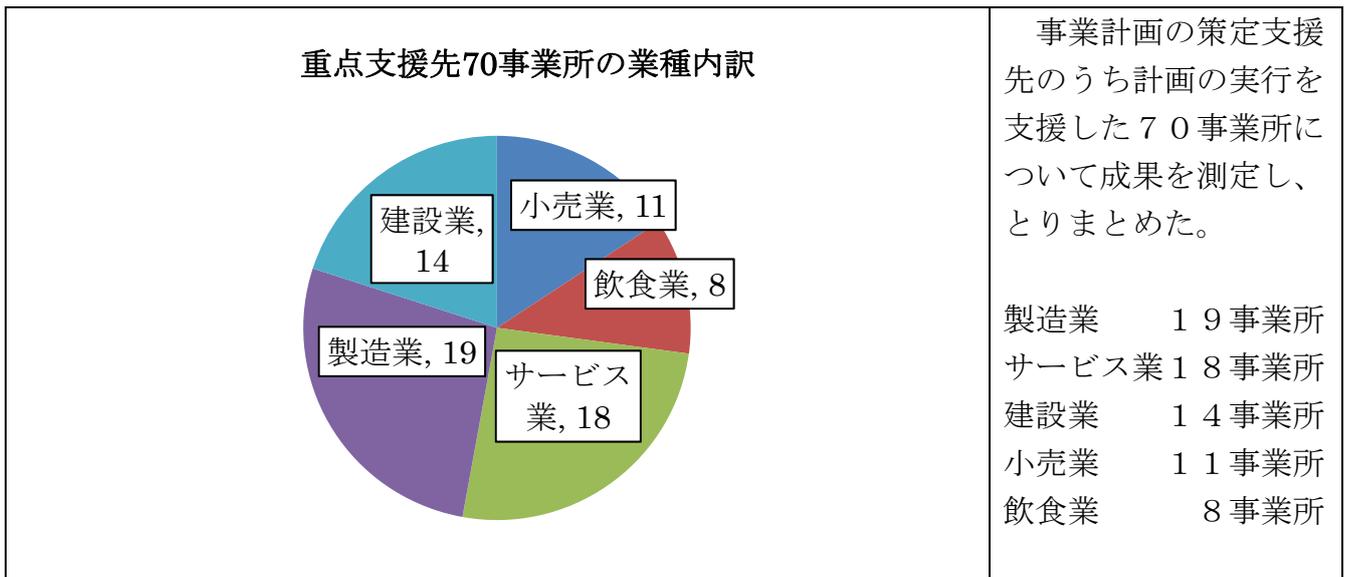


経営計画に基づく伴走支援成果のとりまとめ

事業計画策定セミナーや補助金申請等をきっかけに事業計画、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の策定を支援するとともに、計画策定後の各種計画実行においてフォローアップを実施した。

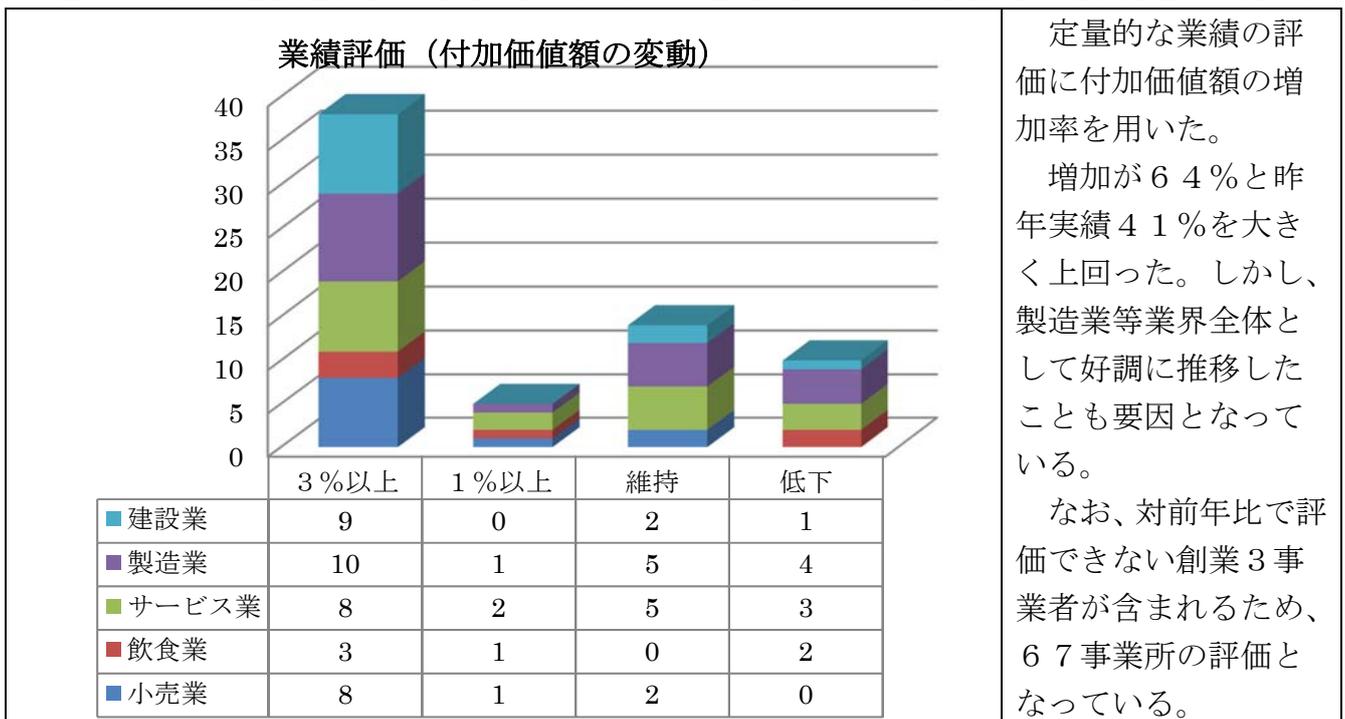
昨年度の重点支援先54事業者のうち必要性を検討し継続支援先を選定するとともに新規支援先を追加して、70事業者を対象に伴走支援を展開し、その支援成果を測定、以下にまとめた。

1) 重点支援先70事業所の業種内訳



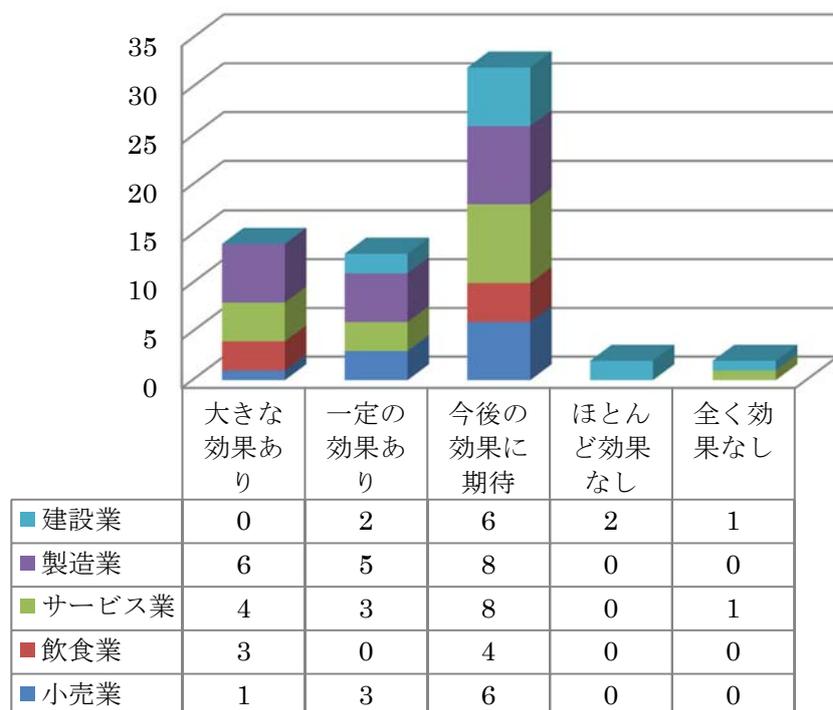
2) 計画策定、実行支援、計画の見直し等、継続的な伴走支援による評価

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



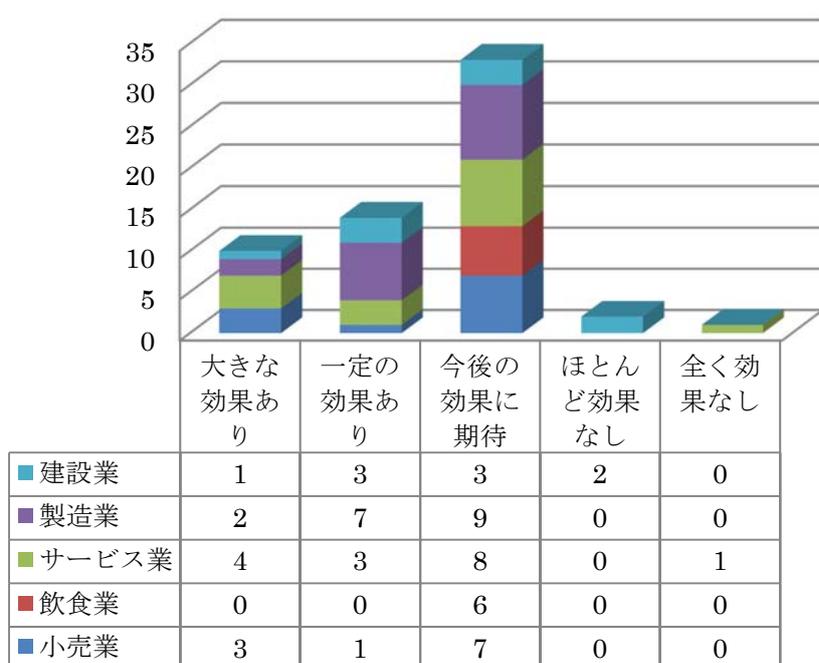
顧客ニーズの、多様化、二極化は全世代に浸透し、業界・市場に大きな変化をもたらしている。

こうした変化に対する課題意識を持つ事業所は多く、また、持続化補助金の浸透もあり63事業所において取り組みがあった。

「効果が得られた」43%、「今後の効果に期待できる」51%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



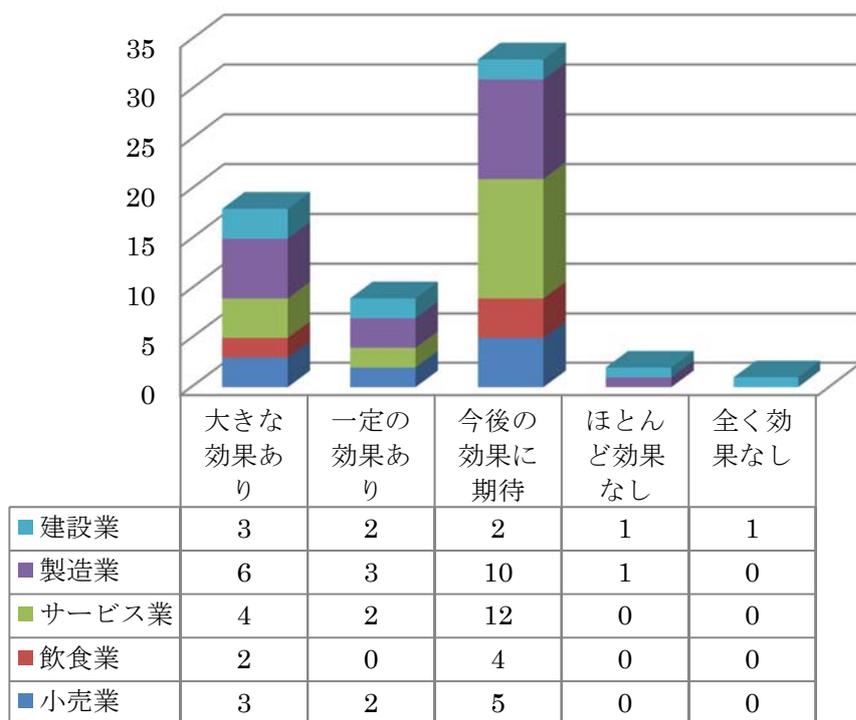
新製品・サービス提供の取り組みについては、重要であるものの販売拡大、浸透に課題が残るケースも少なくない。

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。

しかしながら、95%が取り組みについて手ごたえを感じており期待の大きさがうかがえる。

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



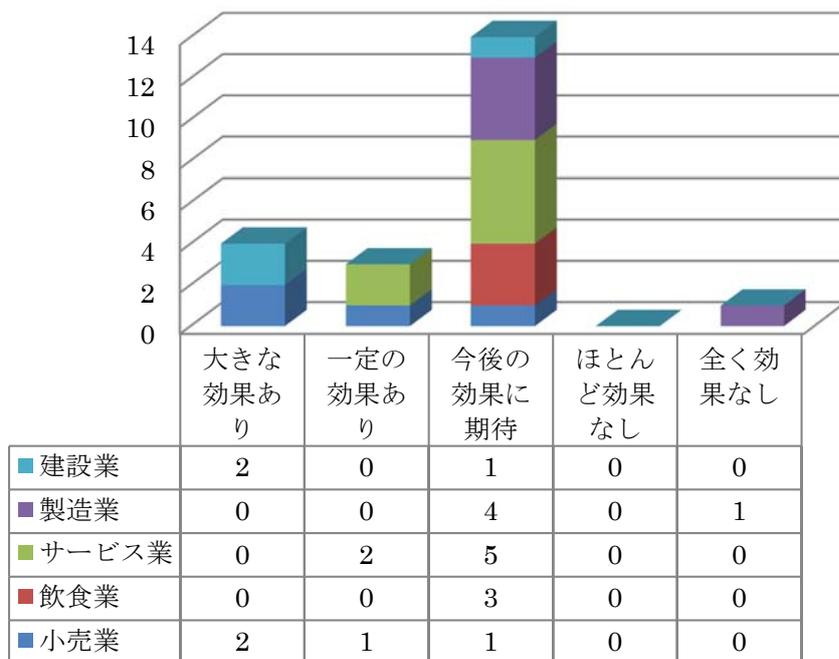
営業、販売促進の取り組みを支援した63事業所のうち、59事業所が小規模事業者持続化補助金を活用した支援を行っている。

補助事業の取り組みは実施期間が短く、期間中に具体的な成果は現れにくい。

補助事業をきっかけとして、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



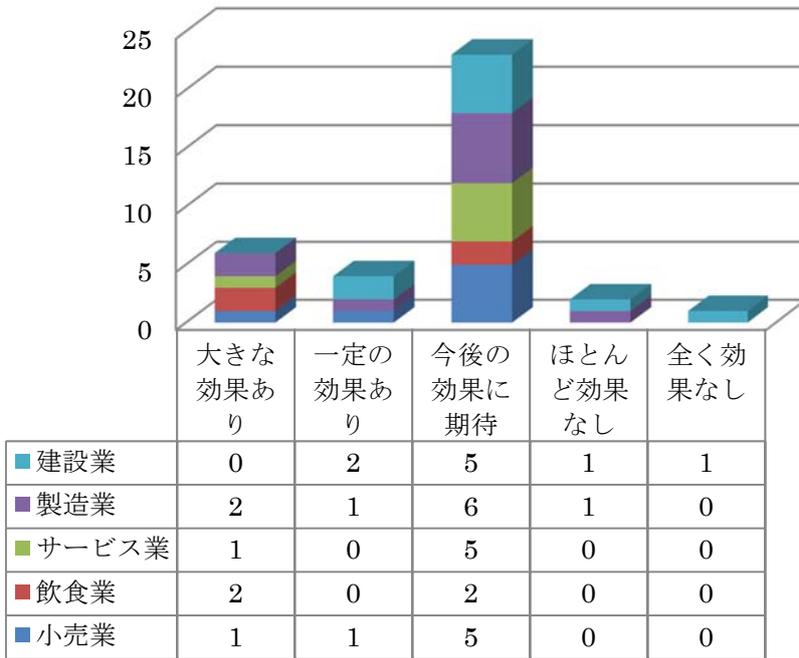
小規模企業においても経営者の高齢化と後継者問題は深刻になってきている。

岡山県の事業承継支援も取り組み開始2年目となり、商工会も引き続き事業承継診断の役割を担っている。

実際に円滑な事業承継につなげるための事業承継計画の策定支援をさらに浸透させていく必要がある。

⑥財務改善につながる取組みに対する成果

財務の改善につながる取組み



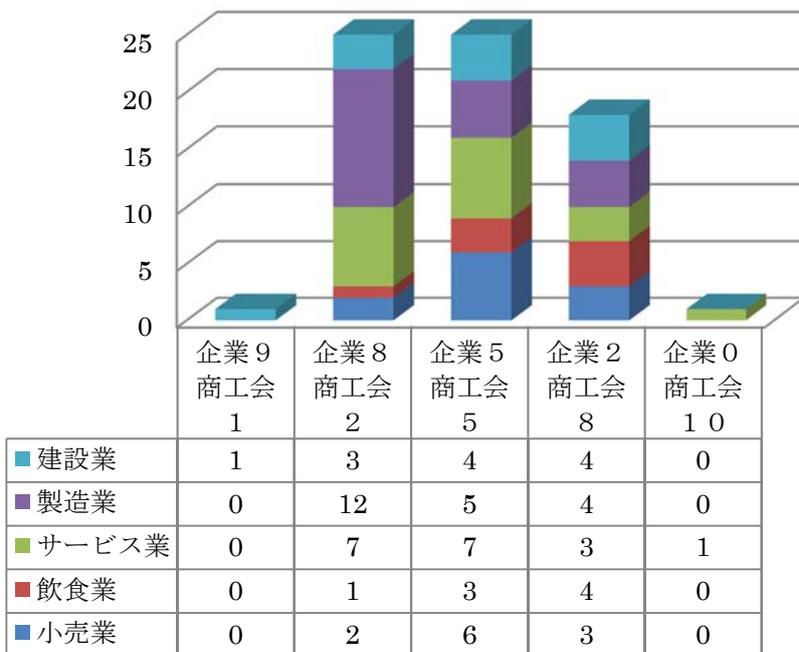
消費税増税により小規模企業にも様々な影響が見られた。消費者動向も停滞感があり、大手を中心とする低価格競争も多くみられ、適正利益の確保が難しく財務悪化の原因にもなったと思われる。差別化を図ることで商品、サービスの付加価値を高めていくことが小規模事業者の財務改善には必要である。

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（支援に発揮する力の割合）



70の重点支援先のうち44事業所が前年以前からの継続的な支援対象であったため、企業の自律性は大きく前進している。

最終的には自ら計画を策定し、実行、評価、改善のPDCAサイクルを回せる自立した事業所への支援が求められる。

そのためにも、支援先の自律性を適正に評価し、適切かつ効率的な支援を行い伴走支援の支援対象の幅を広げたい。