

松阪商工会議所 経営発達支援計画 令和6年度目標及び実績

実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
計画の目標	・小規模事業者の持続的発展による廃業防止 今まで事業計画を作成せずに、場当たりの経営を行っている小規模事業者に対して事業計画書の必要性を理解してもらう。その上で伴走型支援により事業計画を作成し、計画的な事業を実行することで、経営基盤の安定化を図り持続的発展並びに廃業防止を目標とする。 ・創業、第二創業支援の強化 他の支援機関と連携し総合的に創業者支援を行っている「松阪商人サポート隊」での支援を引き続き注力して行くとともに、創業後のフォローアップも強化し長く事業継続を行っていただけるように支援を行う。また、後継者がおらず廃業を予定している事業者と創業希望者とのマッチングを支援するなど創業、第二創業者のさらなる増加を目標とする。 ・中心市街地の活性化 中心市街地活性化に向け、商店街等関連組織・団体と連携し、空店舗への入店促進等の空店舗活用事業の推進、まつり・イベント事業の実施・支援による街の賑わい創出を行うとともに、経営分析、需要動向調査を踏まえた事業計画策定・実施により個店のレベルアップ支援を行うことで、個店の持続的発展に結びつけ、ひいては地域全体の活性化に寄与することを目指す。

松阪商工会議所では、令和6年度、上記目標を達成すべく経営発達支援計画に基づき下記事業に取り組んだ。

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること

(取組み)

松阪地域内の景気動向を調査し、地域内全体及び業種別に整理・分析を行うことで、経済環境や課題を把握する。また、収集した調査結果・課題及び他機関の景気動向調査を基に、小規模事業者の支援ニーズを捉え、経営分析を行った上で事業計画策定や販路開拓などに関する助言・指導に役立てる。加えて、巡回及び窓口相談時や当所会報誌・ホームページ等で小規模事業者に広く提供する。

(目標及び実績)

支援内容	令和6年度		評価
	目標	実績	
景気動向調査実施回数	2回	2回	○
公表頻度(回数)	4回	4回	○

2. 需要動向調査に関すること

(取組み)

小規模事業者が新商品や新サービスの開発を進める場合、プロダクトアウトの発想になりがちであることから、「売れる商品づくり」に必要なマーケットインの発想には、適切な需要動向の把握が必要であり、そのために必要な情報を収集するための調査を行う。具体的にはインターネットを活用し、新商品・新サービスを提供する小規模事業者の商品・サービスの「需要動向調査」を消費者に対して実施する。また、必要に応じて展示会への出展を支援し、展示会来場者に商品の試食をしてもらい、アンケート調査するなどし、需要動向に関する情報収集を図る。収集した情報については整理・分析を行い各種統計調査の情報と合わせて小規模事業者に提供し、需要を見据えた事業計画の策定に役立てる。また、需要動向調査の実施、結果の分析においては必要に応じて他の支援機関(各種専門家・市内金融機関等)と連携するとともに将来の需要動向を踏まえた助言・指導を行う。

(目標及び実績)

支援内容	令和6年度		評価
	目標	実績	
①創業・第二創業者	3社	1社	△
②試食・アンケート調査対象事業者数	6社	4社	△

3. 経営状況の分析に関すること

(取組み)

巡回先及び過去3年間の創業者・融資支援先等を対象にした相談業務を通じ、経営分析の必要性を伝え、「やる気のある小規模事業者」の掘り起こしを行う。それらの小規模事業者に対しては、経営資源等の現状を丁寧にヒアリングし経営分析を行ったうえで気づきを与え、自社の強みを把握させる。また、決算書や試算表を基に財務分析を行い、財務上の課題を見える化する。

事業者に対し分析結果及び取り組む課題をフィードバックすると共に売上向上及び利益確保を目指した事業計画の作成を推進する。また、課題解決に高度な専門知識が必要となる場合は外部専門家等と連携を図りながら進めることとする。

(目標及び実績)

支援内容	令和6年度		評価
	目標	実績	
経営分析件数	90件	87件	△

4. 事業計画策定支援に関すること

(取組み)

①小規模事業者支援

窓口相談、事業計画作成セミナーの開催、各種補助金制度の周知などにより事業計画の作成が必要なやる気のある事業者の掘り起こしを行う。対象となる事業者に対しては、経営分析を行い、事業計画作成について経営指導員並びによろず支援拠点等の関係支援機関、専門家と連携し支援を実施する。

②創業・第二創業者支援

地域内の廃業などによる事業者の減少対策として今後新たな事業者を創出すべく創業塾を開催。業態転換、新事業・新分野への進出を促進するための第二創業を支援することにより事業者の活力の回復・向上を促し地域経済の発展に繋げる。創業支援機関(松阪市、松阪商工会議所、松阪北部商工会、松阪香肌商工会、日本政策金融公庫、三重県信用保証協会、NPO法人Mブリッジ)により創業支援連携体『松阪商人サポート隊』を組織し支援を行う。また、三重県事業引継ぎセンターと連携し廃業予定者からの事業引継ぎについても支援する。

(目標及び実績)

支援内容	令和6年度		評価
	目標	実績	
事業計画策定支援	60件	87件	○
うち創業者	15件	37件	○

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(取組み)

小規模事業者(創業者・第二創業者含む)が策定した事業計画及び創業計画について、原則として、創業3年未満の事業所15社については2カ月に1度、その他の事業所45社については四半期に1度巡回又は連絡を取り、「事業計画進捗確認書」を用いた進捗状況の確認を行う。その際、進捗状況に応じ事業の実施に関し必要な伴走型の指導及び助言を行う。事業計画と進捗状況にズレが生じている際には原因を追及し事業計画の見直しを行う。また、必要であれば、外部専門家を活用しながら取組方法を修正し、「計画達成＝利益の確保」に繋げる。

(目標及び実績)

支援内容	令和6年度		評価
	目標	実績	
フォローアップ対象事業者数	60件	75件(うち創業37)	○
頻度(延回数) 事業計画策定者	(四半期) 180回	195回	○
頻度(延回数) 創業計画策定者	(2カ月毎) 90回	233回	○
売上増加事業者数	20件	21件	○
利益率2%以上増加の事業者数	8件	20件	○

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(取組み)

①展示会等への出展支援

首都圏・関西圏で開催される展示会において、2～3ブースを借上げ、広域での販路開拓を目指している事業者に対して、新たな需要の開拓を支援する。

展示会出展にあたっては、事前勉強会を開催し出展する商品や装飾物、またバイヤーとの交渉方法についてのアドバイスを行う。また、当日は必要に応じ交渉に同席する等の商談成立に向けた実効性のある支援を行うとともに、出展後は事後勉強会(反省会)を開催し、その名刺交換先へのアプローチ支援等を行う。

②ITを活用した取り組み

横須賀商工会議所が事務局である「おもてなしギフトショップ」の活用によるネット販売の推進等、ITを活用した販路開拓支援を行う。また、専門家及びよろず支援拠点と連携し、自社ホームページやSNSによる効果的な販路開拓についての助言を行う。登録企業に対しては経営指導員等が直接ヒアリングを行い、効果を確認する。

(目標及び実績)

支援内容	令和6年度		評価
	目標	実績	
①展示会等への出展事業者数	8社	4社	△
成約件数/社	1件	6件成約 1社	△
		3件成約 1社	
		2件 1社	
		0件 1社	
②おもてなしギフトショップ出店件数	2件	0件	中止
売上高/社	5万円	0円	中止