

令和2年度
経営発達支援計画
事業評価報告資料

西川町商工会

I. 経営発達支援計画の目標（期間：令和2年～令和6年）

- ①小規模事業者数の維持（令和2年度の228事業所を5年後も維持）
- ②仙台を第1次商圏とした外貨獲得（地域資源を活用した商品・サービス・賑わいづくり）

II. 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

【実施内容】

- ①ビッグデータの活用
→令和2年度はコロナ禍での個社支援を最優先としていたため「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済分析は実施しなかった。
- ②小規模企業景気動向調査の活用
→コロナ禍の急激な社会情勢の変化も踏まえ、町内の景気動向等の現状を的確に把握、分析するため、アンケート調査を10月に実施した。分析した調査書は事務所に設置して公表した。
 - 送付先…町内228事業所
 - 回答数…町内204事業所（回収率92%）
 - 分析結果の概要
 - ①町内事業者の半数（102件）が後継者不在、うち5年以内の廃業予定者が22件と判明。次年度に取り組む最重要課題となった。
 - ②65件がネット販売など新たなビジネスモデルへ関心があると回答。コロナ禍に対応していく意欲があることが分かり、次年度に商工会が支援すべき重要課題となった。

【令和3年度に向けて】

アンケートの分析結果による2つの重点課題を最優先で取り組む。また、次年度以降もアンケート調査を継続して実施し、景況の把握はもとより日々変化するコロナ禍での相談案件などを調査し、小規模事業者へのより伴走した支援につなげていく。

【目標と実績】

内容	R2目標	R2実績	R3	R4	R5	R6
①公表回数	1回	0回	1回	1回	1回	1回
②公表回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回

※調査報告書は別資料にて

2. 経営状況の分析に関すること

【実施内容】

- ①経営分析する事業者の掘り起こし
→日々の巡回・窓口相談の際、経営分析と事業計画作成の重要性を啓蒙した。ヒアリングした内容は事業計画書のテンプレートに落とし込み、内容をシートに見える化したことで、分析の重要性と必要性を認識させ円滑な経営につなげた。分析件数80事業所。
- ②経営分析の内容
→専門家による個別相談会を年5回実施した。対象事業所15件（①の80件と重複する）このうち14件は経営分析後に事業計画を策定した。

【次年度へ向けて】

コロナの終息見通しがたたない中、これまでの経営形態の根本から見直さなければならない事業所が多く存在する。新たな生活様式に沿って個社がどのような経営形態にすべきかを事業所へ啓蒙させ、経営分析につなげていく。

【目標と実績】

	R2目標	R2実績	R3	R4	R5	R6
経営分析の掘り起しを目的とした巡回・窓口支援の延べ回数	300回	532回	300回	300回	300回	300回
経営分析件数	10件	80件	10件	10件	10件	10件

3. 事業計画策定支援に関すること

実施内容

①事業計画策定個別相談会の開催

(※コロナ禍のため、セミナーを中止して個別相談会へ)

→5年程度の中期目標を見据えた事業計画を策定する為の個別相談会を実施した。事業者を取り巻く経営環境が激変している現状と地域経済動向調査や経営分析結果、需要動向調査等の成果を踏まえた事業計画策定を目指した。

【支援対象】 経営分析を実施した小規模事業者80件へ参加を促した

【参加者数】 24件

【募集方法】 経営分析の際に口頭案内による周知

【回数】 8回 (1事業所2時間) 8/31、9/14、9/28、11/20、12/21、12/21、1/18、1/29

【講師】 合同会社タスクマネジメント 代表社員 中小企業診断士 鈴木たすく氏

【手段・手法】 参加者に対し講師と経営指導員が事業所へ訪問若しくは商工会にて対応。事業計画策定に必要な知識や手順を説明して事業計画策定の重要性を事業者を理解してもらった上で、5年間の中期計画を策定した。

②事業計画の策定

→上記個別相談会の参加者を対象に、経営指導員等が巡回訪問により計画書策定への伴走支援を行い確実に事業計画策定につなげた。より高い目標をもつ事業所や、新商品や新サービスの開発など具体的な売上拡大の取り組みを検討している事業者については、各種補助金申請による設備投資や展示会・商談会への参加など、目標に沿った具体的な提案を行い、実現性の高い事業計画策定に向けた伴走型支援を行った。

【令和3年度に向けて】

コロナ禍で資金繰りや将来への展望への考え方がよりシビアになり、令和3年度はより石橋をたたいて渡るような経営になることが懸念される。それだけに事業計画の重要性が大きいといえるのでまずは経営の根本から考え直すことをしっかりと支援していく。

目標と実績

内 容	R2目標	R2実績	R3	R4	R5	R6
相談会参加者数	10者	24者	10者	10者	10者	10者
事業計画策定件数	5件	24件	5件	5件	5件	5件
(うち成長発展型)	(2件)	(21件)	(2件)	(2件)	(2件)	(2件)

(うち持続維持型)	(2件)	(1件)	(2件)	(2件)	(2件)	(2件)
(うち後継者育成型)	(1件)	(2件)	(1件)	(1件)	(1件)	(1件)
事業計画策定 累計件数	5件	24件	10件	15件	20件	25件

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

実施内容

- ①事業計画を策定した小規模事業者に対するフォローアップ
→経営指導員等が計画の進捗状況の確認や見直しのために定期的に巡回訪問してフォローアップした。
→フォローアップの頻度は2か月に1度実施した。必ずしも対面とは限らず、メールや電話での状況確認も含めて支援した。計画と進捗状況にズレが生じている場合、専門家など第三者を交えて原因を洗い出し、目標を上方もしくは下方修正して実現性の高い計画に見直した。
→フォローアップは6か月後を一区切りと定め、その後は状況に応じて随時支援を行った。
→事業計画が順調に進み、さらなる売上や利益を積極的に確保したいと考える事業者には持続化補助金の申請や商談会・展示会への参加斡旋に関する指導も行った。

【令和3年度に向けて】

コロナ禍で日々状況が変化し、明確なビジョンが見えにくい経営が続くことが予想される。当初の事業計画も随時修正する必要があるため、巡回だけでなくこまめな電話確認などで伴走した計画実施を支援していく。

目標と実績

内 容	R2目標	R2実績	R3	R4	R5	R6
新規フォローアップ 対象事業者数	5社	24社	5社	5社	5社	5社
累計	5社	24社	10社	15社	20社	25社
頻度（延回数）	30回	144回	60回	90回	120回	150回
売上増加・利益増加等 年間目標達成者数	5社	10社	10社	15社	20社	25社

5. 需要動向調査に関すること

実施内容

- ①仙台に対する需要調査（実施せず）
→外貨獲得の1次商圏に掲げている仙台圏のニーズを把握するため、宮町商店街の「月山めぐみ市」へ参加する予定だったが、コロナ禍で全て中止となり実施しなかった。
- ②山菜・きのこを活用した商品に対する需要調査
→当町の特産品である山菜・きのこは、「月山山菜そば」の提供や採れたての山菜販売などで町外からの集客に大きく貢献している。山菜・きのこに対する需要調査を行いさらなるブランド力向上を図るため、下記イベント開催時にアンケート調査を実施した。
【イベント名】 新そばまつり 10/21～11/1 （月山山菜そば組合主催）
【提供店舗】 14店舗
【サンプル数】 来店者約7500人のうち384人

【調査手段・手法】新そばまつり参加者がアンケート票に記入

【分析手段・手法】調査結果を町商工観光課担当者からの意見も聞きつつ経営指導員等が分析

【調査項目】商品の魅力、価格、量、ネット販売需要 等

【分析結果の活用】

提供・販売している町内飲食店等14社の山菜・きのこ商品に対するニーズを道の駅にて調査し、当該14社へ結果をフィードバックした。外貨獲得という課題を解決するための新商品・新サービスの開発等に活用する。

【令和3年度に向けて】

山菜・きのこは仙台圏からの外貨獲得へ重要な特産品であるため、提供・販売店舗以外の事業者への波及効果にもつながるように、引き続き的確なニーズ把握に努め計画に反映していく。

目標と実績

内容	R2目標	R2実績	R3	R4	R5	R6
①調査対象事業者数	5社	0社	5社	5社	5社	5社
②調査対象事業者数	7社	14社	7社	7社	7社	7社

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

事業内容

①東京「いいね！山形がっさん市」（主にBtoB） ※実施せず

→首都圏へPRし、新たな販路を開拓することを目的に参加を検討していたが、コロナ禍で中止。

②仙台お宮町秋まつり参加による販路開拓（主にBtoC）

【開催日時】9/26～9/27

【開催場所】仙台市勾当台公園前市民広場

【参加者数】3事業所

【内 容】当町の特産品をPRし、1次商圈に掲げている仙台市の一般消費者へテスト販売

【来場者数】約10000人

【効 果】仙台市の一般消費者へ参加事業者の商品を直接PRできたことで、その後の誘客やネット販売による購入促進につながった。また、参加者1件は新たに卸売が決定し販路開拓につながった。

③仙台クリスロード商店街地産地消市場仙台いろは参加による販路開拓（主にBtoC）

【開催日時】12/4～12/6

【開催場所】仙台市クリスロード商店街

【参加者数】3事業所

【内 容】当町の特産品をPRし、1次商圈に掲げている仙台市の一般消費者へテスト販売

【来場者数】足を止めて試食・購入した消費者は約1200人

【効 果】仙台市の一般消費者へ参加事業者の商品を直接PRできたことで、その後の誘客やネット販売による購入促進につながった。

④商工会ホームページ制作

204事業所の事業所情報を載せたホームページを制作。西川町の特産品を集約した特産品サイトも立ち上げ、年度末時点で15商品を掲載した。

このホームページを県外からの取引・商談・購入の受け皿とし、商工会が窓口として町内事業所への販路開拓の橋渡しをすることができるようになった。

【令和3年度に向けて】

事業所ごとの商品の知名度がそこまで浸透していないため、効果的に販売に結び付かなかった。PR力が弱いという課題を解決するため、一般消費者への商品PR力向上を重点的に支援していく。

目標と実績

内 容	R2目標	R2実績	R3	R4	R5	R6
①参加事業者数 (BtoB)	3社	0社	4社	5社	5社	5社
商談成約件数/社	1件	1件	1件	2件	2件	2件
②③参加事業者数 (BtoC)	4件	6件	4件	5件	5件	5件
売上額/社	10万円	5万円	10万円	15万円	15万円	15万円

II. 地域経済の活性化に資する取組

7. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

事業内容

①総合産業振興地域協議会の開催 ※実施せず

→西川町、西川町商工会、(一社)月山朝日観光協会、西川町総合開発(株)、西村山地方森林組合等で構成される当協議会はコロナ禍のため開催せず。

②山菜きのこ産業振興プロジェクト ※実施せず

→西川町、西川町商工会、西川町きのこ等生産協議会、町内山菜料理店2社、志津温泉旅館組合、西川町総合開発(株)、JAさがえ西村山等で構成される実行委員会を年4回開催し、山菜・きのこを特産品として売り出すための生産性向上や流通拡大を目指す。商工会としては、町や西川町総合開発(株)と共に特産品の販売、PRの手法について関係団体と連携し販路開拓に取り組む。

③新型コロナウイルス対策支援チームの設立

→上記会議の開催はコロナ禍で実施できなかったが、より緊急性の高い新型コロナウイルス対策について町内事業所に迅速な支援を施すため、商工会、町商工観光課、(一社)月山朝日観光協会の職員12名で構成される「新型コロナ対策支援チーム」を立ち上げた。

会議回数41回、最新の国・県・町の各種情報を全ての事業所へ迅速に電話・訪問により確実に提供して、きめ細やかな伴走支援をチームで実施したことで、西川町内での廃業者は1件もなかった。

令和3年度に向けて

引き続き上記会議は継続開催する。新型コロナウイルス対策はもちろん町内事業所の経済活性化に向けて、新生活様式に沿って取り組んでいく。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

8. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

実施内容

- ①プラットフォームやまがた連絡協議会への参加（年1回）
→実施せず
- ②小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会への参加（年2回 オンライン開催）
→商工会の融資制度である「マル経資金」の活用と普及を図るため、日本政策金融公庫山形支店が開催している会議に出席した。コロナ禍で資金繰り対策が重要となり、様々な金融施策もあったことから細かな制度説明を受けて支援に活用した。
→地域内の経済動向や小規模事業者の金融支援ノウハウについて情報交換を行った。個社が事業計画通りに実施するためには資金面は重要になるため、この協議会で得たノウハウは支援に大きく役立てることができた。
（情報交換を行った相手先）
日本政策金融公庫山形支店、山形商工会議所、新庄商工会議所、天童商工会議所、上山市商工会、山辺町商工会、中山町商工会、村山市商工会、東根市商工会、尾花沢市商工会、大石田町商工会、寒河江市商工会、大江町商工会、河北町商工会、朝日町商工会、もがみ北部商工会、もがみ南部商工会、山形県商工会連合会
- ③西川町金融懇談会への参加（年1回）
→コロナ禍における様々な情報や地域課題の解決に向けた金融懇談会を実施した。この懇談会で共有した情報は、同様の相談が来た際に役立てることができ、新たな融資制度の利用も含め個社支援に活用できた。
（情報交換を行った相手先）
町商工観光課、（一社）月山朝日観光協会、町内金融機関
- ④西村山地区商工会広域連携協議会への参加
→コロナ禍のため、電話・メールでの情報交換を定期的に行った。
（情報交換を行う相手先）
寒河江市商工会・河北町商工会・大江町商工会・朝日町商工会

令和3年度に向けて

オンライン開催や電話等での情報交換がほとんどだったため、地域の状況を的確に把握するまでには至らなかった。次年度は感染対策を施したうえで直接集まり、それぞれのノウハウをしっかりと共有して支援に反映させたい。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

実施内容

- ①外部講習会等の積極的活用
労働保険事務担当者研修や、決算説明会などへ担当者以外の職員も積極的に参加することで知識

のばらつきを補い、労務や税務に対する組織全体の支援能力の向上を図った。開催はオンライン開催も多く、より多くの職員が学ぶことができた。

②web研修の積極的受講

長期的な小規模事業者の発展のためには事業計画策定とその後のフォローが必須になるが、支援に必要な基礎知識を年間通して受講できるweb研修（全国商工会連合会が実施）を経営指導員1名・経営支援員1名が受講したことで、事業所への対応力向上につながった。

③OJT制度の導入

巡回指導や窓口指導の際、職員4名を2班（事務局長＋ベテラン経営支援員、経営指導員＋若手経営支援員）に分けてOJTを積極的に実施したことで組織全体の支援能力向上とノウハウの共有化が図られた。

④データベース化

担当経営指導員等が基幹システム上のデータ入力を適時行い、支援中の事業者の状況等を職員全員が共有できるようにしたことで支援体制の強化が図られた。

令和3年度に向けて

若手職員とベテラン職員の連携が支援に効果的に反映できたことは大きかった。引き続き各種研修への参加はもちろん、OJTを有効活用して組織全体の支援能力向上を図りたい。

10. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

実施内容

本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行った。

①会長、副会長が参加する本会三役会（月1回開催）の場で、事業の進捗状況、成果の評価、見直し案を検討して当月の事業に反映させた。

②外部有識者（中小企業診断士）、法定経営指導員、西川町商工観光課長、西川町商工会三役による評価委員会を翌年9月1日に開催し、事業の評価と見直しをした。

③事業の評価及び見直しの結果については、西川町のHPに年1回掲載し、小規模事業者が常に閲覧可能な状態にした。

IV. 本事業の評価について

①商工会三役より

…コロナ禍であるにも関わらず、当初の計画以上の実績を出し、事業所支援に貢献してくれたことを評価したい。コロナ終息後こそ商工会の支援の発揮すべき時なので、引き続き本計画に基づき頑張ってもらいたい。

②西川町商工観光課より

…本計画をきっかけに、商工会との関係性がより密接になり、あらゆる事業で連携して取り組むことができた。支援チームの成果も大きく、顔の見えるきめ細かな支援ができたと思う。事業所の業種ごとの売上、資金繰りなどのリアルタイムの情報は町としても把握しておきたいため、引き続き連携して西川町のために取り組んでほしい。

③中小企業診断士より

…支援チームという存在がうまく機能したからこそ顔の見える寄り添った支援ができたのではないかと。町や観光協会との連携力も非常に高く、事業ひとつひとつがしっかりと本計画に沿っていたため、P D C Aがチェックしやすくわかりやすいことも評価できる。