

浜田商工会議所 平成30年度 経営発達支援事業の報告

A：目標を達成することができた B：概ね達成することができた C：半分程度しかできなかった D：ほとんど達成できなかった E：未実施

地域経済動向調査

1. 事業内容

- 1) 管内業種別業況調査の実施
- 2) 関係機関会議出席による情報収集
- 3) 地元金融機関による景況調査の活用
- 4) 各種統計資料等の活用

総合評価

B

2. 定量目標

内 容	目標件数	実績件数	達成率
1) による調査件数	120	107	89.2%
2) による情報集計回数	12	17	141.7%
3) による情報活用回数	4	4	100.0%
4) によるデータ収集回数	12	16	133.3%
★情報活用支援者数（延べ）	—	61	

3. 事業結果及び次年度の取組み

1) については、目標の件数は下回ったものの昨年実績よりは増加。概ね目的に沿って実施でき収集した情報は個社支援のため情報提供するなど、有効に活用できた。次年度はより幅広く調査件数を増やし基礎データとしての活用や事業者への情報提供に努める。
 2) 3) 4) については計画通り実施でき、金融機関の景況調査結果は当所ホームページや広報誌へ掲載し広く情報提供するとともに、特に日本政策金融公庫の統計資料は小規模事業者の経営計画策定等に活用できた。今後も、事業者には有益な各種情報を積極的に収集、活用するが、2019年度に実施予定であった商勢圏実態調査が実施されないこととなったため、引き続き2016年度調査結果を活用する。

経営状況の分析

1. 事業内容

1) 経営分析

分析手法	内 容
ヒアリングによる分析	属性、沿革、設備、社内体制、後継者
	SWOT、取引関係、競合、資金繰り等
財務分析	月次対比・年次対比等による分析
	財務データ分析（指標比較・経年比較分析等）

総合評価

B

2. 定量目標

内 容	目標件数	実績件数	達成率
経営分析数	61	55	90.2%

3. 事業結果及び次年度の取組み

実績件数は目標を下回ったが昨年よりは増加。分析結果は事業者にとって有益であり経営改善や計画策定にも効果的であった。次年度は巡回や窓口指導を通じて多くの分析に努め、課題解決や事業計画策定につなげて行く。

事業計画策定・実施支援

1. 事業内容

- 1) 事業計画策定支援
- ・ 定量目標

内 容	目標件数	実績件数	達成率
経営計画作成セミナー開催数	1	1	100.0%

総合評価

B

経営計画作成セミナー参加者数（延べ）	25	24	96.0%
創業セミナー開催数（浜田市共催） （事業承継セミナー開催数）	1 —	1（協力） 3	
事業計画策定支援数	41	34	82.9%
（内、創業計画）	8	13	162.5%
（内、事業承継計画）	2	6	300.0%

2) 事業計画策定後の実施支援

・ 定量目標

内 容	目標件数	実績件数	達成率
フォローアップ件数（回数）	164	120	73.2%
フォローアップ事業者数	—	26	

総合評価

C

2. 事業結果及び次年度の取組み

事業計画策定は目標を若干下回ったものの、依然として創業支援対応が多く地域の活力維持の一助となっている。今後もセミナー等を通じて意欲ある事業者を掘り起こし、実行性の高い計画策定を行って行く。実施支援については、計画策定が年度末に近いケースが多いなど、フォローアップの頻度は目標を下回った。但し、より多くの支援が必要な事業者は頻度を高めるなど実績件数は昨年を上回った。次年度は、計画的に事業計画を策定のうえ、P D C Aサイクルのもと成果を伴う実施支援に心掛ける。

需要動向調査

1. 事業内容

- 1) 水産関係者及びバイヤーからの収集情報の提供
- 2) 公的統計調査による情報の提供
- 3) 関係機関HP・機関誌、ビジネスデータベース調査等による情報の提供

総合評価

B

2. 定量目標

内 容	目標件数	実績件数	達成率
1) による情報提供者数（延べ）	18	10	55.6%
2) による情報提供者数（延べ）	14	21	150.0%
3) による情報提供者数（延べ）	32	11	34.4%

3. 事業結果及び次年度の取組み

1) について、石見特産品商談会における招聘バイヤーのニーズは、事前アンケート並びに当日の商談シート記録により参加事業者へタイムリーに提供し、商談及び事後のフォローアップに向け活用を促した。
2) について、公的機関調査のデータは事業計画作成等に積極的に活用できたが、3) については、所内不徹底のため十分には収集・活用できず、目標をかなり下回った。今後は、常に意識を持ったうえで各種情報収集に努め、事業者が求める内容に応じた情報を提供して行く。

新たな需要の開拓

1. 事業内容

- 1) 石見特産品商談会開催による販路開拓

・ 定量目標

内 容	目標件数	会員実績	達成率	内、小規模
商談件数（管内分）	75	51	68.0%	37
成約件数（管内分）	7	6	85.7%	5
参加事業者数	33	31	93.9%	9

総合評価

B

2) 大規模展示・商談会出展支援による販路開拓

・定量目標

内 容	目標件数	会員実績	達成率	内,小規模
商談件数(管内分)	165	225	136.4%	74
成約件数(管内分)	9	6	66.7%	4
参加事業者数(管内分)	9	12	133.3%	6

3) IT等を活用した情報発信の支援

・定量目標

内 容	目標件数	実績件数	達成率
情報発信支援者数	7	7	100.0%
新規開拓実現者数(上記の内)	—	2	
新規取引先件数(延べ)	10	6	60.0%

2. 事業結果及び次年度の取組み

1) について、完全マッチング形式の商談会に形態を変更し、招聘バイヤーとの商談に特化したため商談件数は減少したが、成約の成果は昨年より増加した。今後も引き続き効果的な商談会を実施し、新たな需要開拓に努める。

2) については、広島や東京等における4件の展示・商談会への出展支援を行ったが、成約件数で目標及び昨年実績を下回った。その検証を含め今後も積極的な支援に心掛ける。

3) について、ITやマスメディア活用による支援を行ったが、成果件数で目標を下回った。次年度はSNS販路拡大セミナーを開催し意欲ある事業者を掘り起こし、新たな需要開拓の支援に努める。

地域活性化事業

1. 事業内容

1) 浜田の石見神楽検定試験

・定量目標

内 容	目標人数	実績人数	達成率
神楽検定受験者数	50	33	66.0%

総合評価

B

2) 広島浜田経済交流事業

・定量目標

内 容	目標人数	実績人数	達成率
懇談会出席者数	35	52	148.6%

3) BB大鍋フェスティバル

・定量目標

内 容	目標人数	実績人数	達成率
来場者数	34,000	27,000	79.4%

4) 浜田市共通商品券発行事業

・定量目標

内 容	目標数値	実績件数	達成率
発行金額(千円)	80,000	74,130	92.7%
加盟店数(事業所)	480	427	89.0%

5) 商店街活性化事業

・定量目標

内 容	目標件数	実績件数	達成率
支援団体数	7	6	85.7%

6) 外国人技能実習生受入事業

・ 定量目標

内 容	目標件数	実績件数	達成率
支援事業者数	11	7	63.6%

2. 事業結果及び次年度の取組み

当所（青年部）が実行委員会として主催するBB大鍋フェスティバルは、水産浜田を市内外へPRする産業祭として位置付けられ、地域経済活性化に資するイベントである。今回は大鍋の味噌味への変更、祭り会場でのテレビ中継など新たな取組みにより好評を得た。次年度も魅力あるイベントの開催を目指し集客に努める。

また石見神楽検定試験は、上級コースの新設及び講習会の前日開催が奏功し、受験者数の目標は下回ったものの、昨年実績を上回り遠方受験者の当地域への宿泊にもつながった。このたびの石見神楽日本遺産認定をうけ今後一層、石見神楽の魅力を発信して行く。

その他の地域活性化事業について、次年度も関係機関と連携し創意工夫のうえ事業を推進する。

支援能力向上の取組み

1. 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
2. 経営指導員等の資質向上及び支援ノウハウ等の共有
3. 事業の評価・見直しに関すること

総合評価

B

* 取組結果及び次年度の取組み

他の支援団体等の関係機関や派遣専門家と情報交換及び共有の場を積極的に設け、また職員自ら重点的に取組む研修テーマを決め、年間を通じて各種研修に参加し資質向上に努めた。ただ、支援事業者情報や支援ノウハウの所内共有が十分でないことが課題である。

一方、外部評価委員会を年度終了後に実施し検証を行ったところである。次年度も所内における実施体制を強化、充実して行く。