

令和元年度

「経営発達支援計画」事業実施報告書
(事業の見直し・評価・見直し結果)

伊予商工会議所

概 要

本報告書は、経営発達支援計画に基づき、伊予商工会議所が令和元年度（2019年4月1日～2020年2月17日）に実施した実績、評価及び見直し結果等についてまとめたものである。

国に提出するほか、当商工会議所のホームページに掲載し、地域の小規模事業者が閲覧できるようにしている。

なお、評価及び見直しにあたっては、中小企業診断士等の外部有識者を活用し、公平かつ幅広い意見を取り入れて審議を行った。

1. 地域経済動向調査に関すること【指針③】

（1）地域の経済動向調査

内部環境の調査として地区内の企業を対象に、企業実態と動向を把握し、現在の経済環境が市内の各企業にどのような影響を及ぼしているのか、さらに、事業所の抱えている問題を把握し、今後この状況はどのようにになると予想されるのかを調査し、外部環境の経済動向と組み合わせて分析して、この調査結果を基に、会議所においてどのような支援策が可能かをみだし、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対してサポートする。また、地区内の小規模事業者の基礎的なデータ（事業者数、業種、規模、従業員数など）も継続的に調査する。

（実施した事業内容）

①内部環境の経済動向調査「伊予市地域景気動向調査」の実施

管内の商工業者（約750件）へDMにて調査票（経営の現状、売上高、利益、雇用人員、設備投資、経営の課題等）を送付し、返信封筒又はFAXにて回収した。調査は年2回の上期（7月）、下期（1月）に実施。分析に関しては、専門家（中小企業診断士）と連携しデータを整理し、分析結果については、会議所会報（年4回発行）にて、小規模事業者等へ周知し、当会ホームページを通じて情報提供した。また、調査結果を基に、各企業が抱えている課題等を解決するための各種セミナーの開催や、小規模事業者の経営相談・事業計画策定に活用した。

②商工会議所LOBO調査（早期景気観測）

当地域では、建設業（建設業組合・電気工事組合）、製造業（削り節組合）、理容業（理容組合）、美容業（美容組合）の4業種の5組合を対象に実施。全国の商工会議所との連携により、調査対象事業者数は3,153社で実施。最終結果が全国、地域ブロック別に確認できるため、地域の景気動向・業界動向の把握、分析に活用した。

(今年度の目標及び実績等)

項目	目標	実績	達成率
「伊予市地域経済動向調査」件数	350	平均 280 件 回収率 41% (上期：296 件・回収率 42.6%) (下期：263 件・回収率 39.4%)	80%
上記調査結果提供数 (会報・ホームページ掲載)	2	会 報 2 ホームページ 2	100%
LOBO調査結果提供数 (毎月) 「ホームページ掲載」	12	12	100%

(次年度目標の達成に向けた見直し・改善等) ※専門家による評価

地域経済動向調査は、アンケートが A3 用紙 1 枚、該当する項目に○を付ける方式とするなど、事業者には負担をかけないよう留意した。回収目標数 350 件に対し、回収実績は 280 件で未達となった。但し、調査結果を会報・ホームページで会員事業者にはフィードバックすることは意義のあることなので継続してもらいたい。今後は、アンケート結果を会員事業者の経営サポートに活用してもらいたい。また、商工会議所の LOBO (早期景気観測) 調査に参加することで、当商工会議所管内の景気動向と全国の景気動向の差異を把握・分析することができた。LOBO 調査結果のホームページ掲載は目標の 12 回を達成した。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(1) 経営分析

小規模事業者の経営課題の解決、持続的発展のためには、個々の実態把握が前提となるため、巡回・窓口相談、各種セミナー等を通じて、また、青色申告会が推奨する会計ソフト「ブルーリターンA」を利用している企業に対しては、その資料(貸借対照表、損益計算書等)を活用して、「業況」、「強み」、「弱み」など定性的な分析、「売上」、「資金繰り」、「収益性」などの定量的な分析を実施、把握し、事業計画策定に向けた経営分析・指導を行う。

(実施した事業内容)

①経営分析が必要な小規模事業者の掘り起こし

- ・経営指導員 2 名が、小規模事業者への巡回訪問のほか、補助金申請支援、金融相談、記帳指導等を通じて、経営分析が必要な小規模事業者の掘り起こしを行った。
- ・青色申告会が推奨する会計ソフト「ブルーリターンA」を活用して小規模事業者の持続的発展を図るために、複数年の財務データを比較して経営状況が悪化している事業所をピックアップし、経営分析支援を実施した。

②経営状況の分析

・日本政策金融公庫（国民生活事業）の財務診断サービスを活用して、上記①で掘り起しを行った小規模事業者の決算書からデータを入力して、収益性（売上高総利益率、売上高経常利益率、総資本経常利益率）、生産性（従業員1人あたりの売上高、従業員1人あたりの粗付加価値額、従業員1人あたりの有形固定資産額）、安全性（当座比率、流動比率、自己資本比率）、その他（受取勘定回転期間、商品回転期間、支払勘定回転期間、借入金回転期間、損益分岐点比率）について財務分析を行い、財務指標の推移の確認と、小規模事業者と同業界平均値との比較を実施した。

③経営安定特別相談事業の実施（専門家との連携）

・専門家（弁護士、中小企業診断士、社会保険労務士、税理士）により、経営状況の分析や経営改善計画策定支援を実施。また経営指導員が同席、帯同を行い、その経営状況等を把握し、進捗状況の確認、フォローアップなど伴走型支援を実施した。

④分析結果の活用・情報の共有

・財務分析等の結果を元に、小規模事業者の課題抽出を行い、財務指標の推移と小規模事業者の財務の「収益性・生産性・安全性」などの強み、弱みを把握し、小規模事業者（経営者）が今後の経営方針を決定し、事業計画策定、実行する際の基礎資料として活用した。

・情報の共有について、TOAS経営カルテにパソコン操作にて、具体的な内容が入力可能な枠に「相談・支援内容」を記入して活用し、他の職員が相談指導を対応したとしても、TOAS経営カルテの「相談・支援内容」を基に、これまでの相談指導情報を把握でき、担当者不在等に的確に対応できる体制づくりを構築した。

(今年度の目標及び実績等)

項目	目標	実績	達成率
経営分析件数 (経営安定特別相談での経営分析件数)	30 (5)	18 (2)	60% (40%)
経営分析対象者掘り起しに係る公庫との帯同巡回件数	20	0	0%
経営分析対象者掘り起しに係る会計ソフトデータ活用件数	10	10	100%
分析結果の情報交換 (経営指導員間で毎月)	12	11	91.6%

(次年度目標の達成に向けた見直し・改善等) ※専門家による評価

会員事業者の支援において、会計ソフトによる決算書を活用し、経営分析を行うことは経営改善効果を創出するために有用であるが、目標を若干下回った。また、巡回・窓口相談、各種セミナーや専門家による窓口相談、日本公庫と帯同しての巡回訪問など、多様なサポートを行った。会計ソフトデータの活用と経営指導員間の分析結果の情報交換はほぼ目標を達成できたが、日本公庫と帯同巡回件数は、目標件数 12 件に対し実績 0 件であり、来年度の課題としたい。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(1) 事業計画策定支援

地域の小規模事業者は、売上減少等の経営上の問題等を抱え、事業計画策定の重要性を認識していながらも、その計画策定が出来ていない状態にあることから個々の経営課題等を解決するために、事業計画策定支援を専門家と連携し、企業の抱える経営課題を短期的・中期的・長期的課題として分類し、企業の経営体力に応じた課題解決の優先順位、重要度を把握した上で伴走型の指導助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。また、当地域では後継者不足による廃業件数も多いことから、事業承継を契機とした第二創業を促進するため、「新事業展開等に関するセミナー」と、「事業承継・創業・第二創業事業計画策定に伴う個別相談会」を開催し、企業の持続的発展に向けた新陳代謝を促していく。

(実施した事業内容)

①経営計画策定セミナー・個別相談会の開催

・小規模事業者を対象に、事業計画の重要性、計画策定のノウハウ等について理解を深めてもらい、今後の方向性を定め、経営計画を策定することを目的として、9月29日(日)、10月6日(日)、20日(日)「事業計画作成」のセミナーを開催した。講師として、中小企業診断士(森田正雄)を招聘し、その後、のフォローアップに繋げた。また、事業承継・創業・第二創業事業計画策定に伴う「個別相談会」を10月17日(木)、1月30日(木)の2回開催した。講師として、中小企業診断士(阿部芳正)を招聘し、個別相談を実施した。

②創業・第二創業(事業承継)による事業計画策定支援

・小規模事業者の減少を食いとめるため、当地域では、後継者不足による廃業件数が多いことから、事業承継を契機とした第二創業・創業を促進することを目的として、11月5日(火)「新商品・新サービスで売上アップセミナー」、11月29日(金)「ドローンを活用した新ビジネス展開セミナー」を開催し、経営者や後継者、創業予定者の思いを考慮した事業承継等ができる体制を構築した。

(今年度の目標及び実績等)

支援内容	目標	実績	達成率
事業計画策定事業者数	20	10	50%
事業計画策定セミナー受講者数 (相談会参加者数)	20 (8)	7 (6)	35% (75%)
創業支援者数	5	1	20%
第二創業(経営革新)支援者数	2	1	50%
創業・新事業展開セミナー受講者数	-	33	-

(次年度目標の達成に向けた見直し・改善等) ※専門家による評価

事業者の経営課題解決の出発点である事業計画の策定方法を学んでもらうため、事業計画策定セミナー(個別相談会)を開催した。
また、創業者・第二創業者を支援すべく、創業・新事業展開セミナーを開催した結果、受講者数33名と好評であった。但し、事業計画策定事業者数、事業計画策定セミナー受講者数(相談会参加者数)、創業支援者数、第二創業支援者数はいずれも目標未達であった。
次年度は、創業支援・第二創業支援者数を増やすために、セミナーや個別相談会を開催するなどして、目標の達成を図ってほしい。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(1) 事業計画策定後の実施支援

小規模事業者が策定した事業計画の目標を実現するために、巡回・窓口相談等において計画内容の進捗状況を確認するなど伴走型の指導、助言を実施する。

(実施した事業内容)

① 施策周知及び定期的なフォローアップ支援

事業計画策定後に、定期的かつ継続的な巡回(3ヵ月に1度)により進捗状況の確認を行った。また、国、愛媛県、伊予市、中小企業基盤整備機構、愛媛県よろず支援拠点などや、当商工会議所が行う支援策等を定期的な巡回や会報等により周知し、施策の活用を図った。

※会報配布(3ヵ月に1回会報発行)を行い、支援施策の周知を行った。また、非会員の事業所については、9月の経営改善普及強化月間に併せて会員加入勧奨を行いながら、施策の周知に努めた。

②専門家、支援機関との連携によるフォローアップ支援

定期的な巡回において進捗状況の確認を行い、悪化・停滞などが見られた事業所については、専門家派遣等を活用して、事業計画の見直し等を実施して持続的な発展に繋げるよう支援した。

(今年度の目標及び実績等)

項目	目標	実績	達成率
事業計画策定事業者 フォローアップ (フォローアップ延べ回数 ※1)	20 (80)	10 (30)	50% (37.5%)
創業支援者フォローアップ (フォローアップ延べ回数 ※1)	5 (20)	1 (4)	20% (20%)
第二創業(経営革新)支援者 フォローアップ (フォローアップ延べ回数 ※1)	3 (12)	1 (3)	33.3% (25%)
施策情報の提供・活用 (3カ月に1度)	4	4	100%

※1. フォローアップ延べ回数は、令和元年度から対象者1企業につき年4回(3ヶ月1度)

(次年度目標の達成に向けた見直し・改善等) ※専門家による評価

3カ月に1回、年間4回実施するという施策情報の提供・活用は目標を達成した。但し、事業計画策定事業者フォローアップは達成率50%、創業支援者フォローアップは達成率20%、第二創業支援者フォローアップは33.3%と目標未達であった。次年度は、セミナー・個別相談の開催と平行して施策情報を定期的に提供し、活用方法の周知徹底を図ることでフォローアップ回数の目標達成につなげてもらいたい。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

小規模事業者の販売商品や提供役務の実態把握などの企業情報の収集と消費者ニーズを把握するため専門家との連携により、自社の商品、品揃え、サービス面における分析、価格分析などの個別の企業に応じた需要動向調査を行い、経営計画策定における基礎資料とするとともに、小規模事業者のニーズ、課題などを把握し、それぞれの事業者の抱える経営上の悩みに対して支援策を行う。

(実施した事業内容)

①日経テレコン(POS)情報の提供(インターネット等の活用)

・インターネットによる「日経テレコン(POS売れ筋ランキング等)」、のデータを、事業者の取扱い商品に合わせて情報収集し、市場動向、業界動向、上位ランクイン商品(シェア・平均価格)、現在消費者に支持されている商品等の情報提供を行い、販路開拓、売上向上に活用し支援した。

②各種調査（統計調査）情報の提供

・国や県が行う各種統計調査（総務省統計局、愛媛県統計年鑑など）の結果を収集分析した結果を取りまとめた内容や、各種業界団体（日本フードサービス協会など）が行う需要動向調査やトレンドに関するレポート結果などを事業者の業種に合わせて収集し、販路開拓や新商品開発・サービス向上支援に活用した。

③分析・調査情報の活用

※上記①、②の取組み

- 提供：
 - ・販路開拓や新商品開発の支援時に個別に提供した。
 - ・事業計画策定（補助金申請等）の支援時に個別に提供した。
 - ・巡回・窓口相談指導時に個別に提供した。

- 活用：
 - ・経営指導員等が、小規模事業者の経営計画策定や経営改善指導・支援の際に活用した。
 - ・個々の小規模事業者の課題や業種にあったデータを提供し、販路開拓や需要開拓に活用した。

（今年度の目標及び実績等）

項目	目標	実績	達成率
需要動向調査の実施事業者数	8	0	0%
日経テレコン（POS）の情報データの提供事業者数	20	6	30%
各種調査（統計調査）情報の提供事業者数	20	12	60%

（次年度目標の達成に向けた見直し・改善等）※専門家による評価

需要動向調査に関する目標については、3項目とも目標未達となった。各種データ、統計資料については、個別の事業者のニーズをヒアリングした後にニーズに合致した情報・データを提供する必要があるため、個別対応をせざるを得ず、手間がかかる割に効果が表れにくいという一面もあったのではと思慮する。次年度は、事業者からどのようなデータ・統計資料が必要かを事前にヒアリングして、事業者の希望にあったデータ・統計資料等を幅広くタイムリーに収集・提供するため、新聞・雑誌・テレビ、インターネット等からも情報を収集することを検討してもらいたい。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

(1) IT活用・販路開拓・広報支援 ※新規事業・既存事業の改善

eコマース（電子商取引）市場の急拡大の中、小規模事業者等にとってIT活用は販路拡大の大きなチャンスと言える。しかし、当地区内の小規模事業者等においては、ITを活用した販路開拓方法が十分に普及された状況とは言えず、デジタルデバイドによる格差拡大が課題となっている。現在では、インターネット利用が当たり前になりお客様の購買動向は変化し、上手くITを活用すれば、大きな費用をかけずに集客や顧客・販路開拓につなげられるチャンスとなることから、手軽に情報発信、交流ができるソーシャルメディア等のIT活用講座等を実施して、企業、商品等のPRを行い、各企業の認知度の向上と販売促進を図る。また、IT、メディア等を活用し、小規模事業者の商品、サービス等を広く周知することで、需要の開拓、販路開拓支援を行う。

(実施した事業内容)

①「販路開拓」支援サイト活用による支援

ホームページを持たないような小規模事業者に対しては、全国の商工会議所・商工会が共同運営する取引支援サイト「ザ・ビジネスモール」(245,000社が参加)への登録を勧めた。また、登録者を増やすための広報・情報発信に努め、全国からのより多くの取引成立を支援した。

②IT活用セミナー等の開催による支援

小規模事業者を対象に、「9月10日(火) SNSビジネス活用講座:受講者11名」、「9月17日(火) ポートレート撮影実践講座:受講者12名」、「9月26日(木) クラウド活用講座:受講者12名」、「9月30日(木) ゼロからはじめるGoogleマップ活用集客講座:受講者12名」、延べ47名の参加を得て開催するなど、商品やサービスの情報発信力を高め、販路拡大を支援した。

③販促チラシ作成セミナー等の開催による支援

パソコンが苦手な事業者を対象に、「12月10日(火) 売れるチラシのデザイン実践セミナー:受講者15名」の参加を得て開催し、ポスティングや新聞折込に活用するための効果的なDM・チラシ作成方法を学び、販売促進を支援した。

(今年度の目標及び実績等)

支援内容	目標	実績	達成率
ザ・ビジネスモール登録企業数	15	0	0%
新商品開発「広報支援」企業数	5	2	40%
IT活用セミナー開催回数 (参加企業数)	3 (35)	4 (47)	133% (134%)
販促チラシ作成セミナー開催回数 (参加企業数)	1 (20)	1 (15)	100% (75%)

(次年度目標の達成に向けた見直し・改善等) ※専門家による評価

インターネットの活用・新商品開発・広報支援については、積極的に実施している事業者と未実施の事業者で企業の競争力や業績に格差が出ている。会員事業者は小規模事業者が多く、多額の費用を掛けることが難しいことから、手軽に安価に実施できる手法・事例を引き続き紹介してもらいたい。今年度は、IT活用セミナー・販促チラシ作成セミナーを開催したところ好評で数多くの事業者が参加し、開催回数・参加企業数とも目標を達成した。次年度は、これらのセミナーを継続開催するとともに、小規模事業者が具体的な販路開拓に結びつけるよう支援をしてもらいたい。

(2) 商談会・展示会・物産展への出展に伴う販路開拓支援

これまでは、展示会、商談会、物産展の開催情報を小規模事業者（会員企業等）へ周知するだけにとどまっており、積極的な需要の開拓に資する取り組みを実施していなかった面が課題としてある。また、中小企業白書によると小規模事業者の最大の経営課題は、「新規顧客へのアプローチ方法」であることから、各機関主催の展示会・商談会等への出展を呼びかけ、小規模事業者等が有する技術や製品（商品）等を提案する機会を設けて支援を行うとともに、観光物産フェア等で、各企業の商品の販売・PR等を実施することで、小規模事業者の認知度の向上と販売促進を図る。さらに、当会議所ホームページの内容を改善して、商品やサービスに関する情報発信等を行うとともに、各種商談会や展示会、物産展の開催情報の提供を行う。

(実施した事業内容)

① 「逆」商談会への参加支援

・百貨店・スーパー等の大手流通業から県内の食品販売店までが買い手事業者としてブースを構え、そこに、商圈拡大、販路拡大を目指す小規模事業者等が売り手事業者として直接売り込みをかける「逆」商談会：販路開拓市（1月23日）へ6企業が参加した。

② 地域内外（県内外）でのイベント・展示会・商談会等への出展支援

・「広島・岡山・愛媛×東京商談会（8月1日（木）広島県広島市（広島県立広島産業会館）」に、3企業が参加し、バイヤー69企業の参加を得て出店した。

・「地方銀行フードセレクション（9月19日（木）～20日（金）東京都江東区（東京ビックサイト）」に4企業が参加し、165企業へ商品のPRを実施した。

・当所が伊予市からの委託で毎年、県外で開催している伊予市観光PR・物産商談会を11月14日（木）東京都中央区日本橋（伊予銀行東京支店）で、8企業が参加し、バイヤー企業17企業の参加を得て開催した。

上記の展示会・商談会等に参加出店し、販路拡大・販売促進を図った。

③地域イベント出店支援

・伊予彩まつり（7/28）、ひっしこ市（8/25）など地元イベントの情報提供及び出展を斡旋し、多くの人に地元事業者の魅力に再認識させ、地元での消費を促進させる効果があった。

（今年度の目標及び実績等）

支援内容	目標	実績	達成率
「逆」商談会（販路開拓市）出展事業者数	8	6	75%
上記の商談件数 （成約件数）	10 (5)	30 (2)	300% (40%)
展示会・商談会出展事前支援 事業者数	8	6	75%
商談会・展示会出展事業者数	8	7	87.5%
上記の商談件数 （成約件数）	10 (5)	32 (0)	320% (0%)
観光物産フェア出展事業者数 （売上増加額「万円」）※1	15 (75)	8 （商談件数 36 件） （成約件数 5 件） （商談継続中 14 件） ※売上増加額把握できていない。	53.3% (-)
地域イベント出展事業者数 （売上増加額「万円」）※2	8 (40)	8 ※把握できていない。	100% (-)
展示会・商談会出展後支援	8	8	100%

※1.2の売上増加額については、1企業の売上単価を5万円を設定。

（次年度目標の達成に向けた見直し・改善等）※専門家による評価

当年度は、展示会、商談会、観光物産フェア等への参加を会員事業者に啓蒙した結果、商談会・展示会の出展事業者数は目標に届かなかったものの、「逆」商談会の商談件数は達成率 300%、「商談会・展示会」の商談件数は達成率 320%と目標を大幅に上回る成果を上げることができた。また、地域イベント出展業者数と展示会・商談会出展後支援も目標を達成することができた。次年度も引き続き、展示会・商談会・物産展に積極的に参加するよう告知を強化するとともに、成約件数・売上増加額など具体的な成果を創出することを期待したい。

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取り組み

今後の人口減少、高齢化社会の到来を見据え、地域密着型の総合経済団体であるという特色を生かして、小規模事業者の経営力向上のため、巡回指導を中心とした支援強化に努めるとともに、地元の求人企業、高校・伊予市商業協同組合・郡中まち元気推進協議会・㈱まちづくり郡中・行政等と連携して、市内の小規模事業者の人材確保に取り組むための「求職者マッチング支援事業」、起業者・交流人口・移住者の増加策に取り組める「人口拡大（移住促進支援・独身者交流支援・異業種交流会）・創業支援事業（創業・起業支援）」の推進や、来街者の増加を図り、まちの賑わいと、各店のファンづくりを進める「賑わい創出（まちゼミ）事業」を継続的に実施して地域経済の活性化を図ることを目的とした以下の取り組みを行う。

1. 求職者マッチング支援事業

高齢化が進む小規模事業者にとって、大きな経営資源である若手人材の確保・育成と高度技術の伝承は、経営の持続化にも大きく影響するほか、求人企業にとっては募集を掛けても求職者が現れず、人手不足が深刻化してきている。今後も景気の回復を受け人材確保が難しい状況が予想されることから、求職者と求人企業とのマッチングに取り組み、市内の小規模事業者の人材確保と地域経済活性化を目指す。

(実施した事業内容)

①若年者の雇用機会確保（4月）

・人口減少対策と優秀な労働力の確保を目的とした「伊予農業高等学校学生（地元の高校）に対する地元企業説明会」を、4月26日に伊予農業高等学校と連携して、14企業と約100名の生徒の参加を得て開催した。地元企業とのマッチングにより、小規模事業者においては、人材確保に繋がり、新たな事業展開の可能性へ向けて支援した。

②求人・求職の受付紹介

・伊予市内に本店、又は支店機能を有する事業所の雇用関係の成立を斡旋した。

③ホームページ（マッチングサイト）の運用管理

・求人企業のPRをホームページに掲載し、求職者に対しての周知を図った。

④評価方法

・求人登録企業、伊予農高生に対する地元企業説明会の参加企業に対してアンケート調査を実施して、改善点、要望等を把握し、マッチング率向上とミスマッチ解消を図った。

(目標)

項目	目標	実績	達成率
求人企業登録数	45	19	42.2%
求職者登録数	20	6	30%
伊予農高生に対する地元企業説明会開催数(参加企業数)	1 (10)	1 (14)	100% (140%)
紹介件数	10	3	30%
マッチング数	8	1	12.5%

(次年度目標の達成に向けた見直し・改善等) ※専門家による評価

会員事業所では、経営者・従業員の高齢化が進み、人材確保が最大の課題となっている。このような中、地元の伊予農業高校の学生に対する地元企業の説明会を実施したところ、参加企業数が目標の10社に対し14社と目標以上に企業が参加したことは、企業側・求職者である学生双方にとって意義のある取組みであった。但し、求人企業登録数・求職者登録数が目標未達となったのは、広報が不足しているのではないかと思慮する。次年度は、人手不足に悩んでいる事業所と求職者のマッチングを充実することで、雇用者の増加につなげてもらいたい

2. 人口拡大・賑わい創出・創業支援事業

当市は近年統計から見ても事業所数減少、人口減少、高齢化率の上昇などにより、地域の魅力向上と賑わいのあるまちづくりが大きな問題となっている。当地区には、(株)まちづくり郡中、伊予市商業協同組合、行政、当所が連携して、まちづくり等に関する情報交換や集約した意見を行政の施策に反映させる等の活動をしている「郡中まち元気推進協議会」がある。この組織に、まちづくりの専門家、地元大学、金融機関等を加え各事業の検討、検証、改善を行う機関として活用し、起業者・交流人口・移住者の増加策といった地域活性化事業に取り組む。

また、中心市街地の賑わいを取り戻すために、「まちゼミ」の継続実施へ向けて、当所と伊予市商業協同組合が連携して、地域の活性化を図る。

(実施した事業内容)

①創業支援

・伊予市が認定を受けた「創業支援事業」に対して、双海中山商工会、日本政策金融公庫松山支店、金融機関等が連携し、創業者に対して、「窓口相談・創業セミナー・利子補給・金融相談会」等の事業に取り組んだ。

○当所が主体に取り組んだ事業

・「事業承継・創業・第二創業事業計画策定に伴う個別相談会」を中小企業診断士と連携して、10月17日（木）と1月30日（木）の2回開催し、事業承継に関する事業計画相談4企業、創業（創業後）に伴う事業計画相談2企業の計6企業の事業計画策定相談があった。今後、事業承継後、創業後の問題等に対して伴走型の支援を実施していく予定である。

②起業創出支援

・郡中まち元気推進協議会が中心となって進めている地域経済の発展と暮らしやすいまちづくりを行政や㈱まちづくり郡中、伊予市商業協同組合、地元金融機関等と密に連携をとりながら支援を行い、地域経済の活性化に取り組んだ。

③移住促進支援

・㈱まちづくり郡中が主体となって進めている「移住促進事業」に参画し、移住促進体験ツアー等にも協力し、田舎暮らしを希望される方々へ周知と体験を実施し、移住・定住人口の増加と経済の活性化に取り組んだ。

④賑わい創出支援

・中心市街地等のにぎわいを取り戻すために、当所と伊予市商業協同組合が連携して、「まちゼミ」事業を、8月15日～9月30日と1月15日～2月29日の2回開催し、中心市街地等の賑わいと地域経済の活性化に取り組んだ。

⑤独身者交流支援

・人口減少、高齢化対策の一環として、独身者交流会（婚活イベント）を、えひめ結婚支援センターと連携して、5月19日（日）、10月20日（日）の2回開催し、11組のカップルが成立した。伊予市在住者の独身カップル誕生を支援し、結婚までつなげることにより若者の定住促進、出生率の増加を図り、地域経済の活性化に取り組んだ。

⑥異業種交流会

・市内の企業・事業所・官公庁・金融機関・商業施設等で働く若者を対象に、異業種交流会（男女交流の場）を、9月28日（土）手づくり交流市場「町家」で男女109名の参加を得て開催した。中心市街地に100名を超える若者男女が集まり交流することで、中心市街地の振興と賑わい創出に取り組んだ。

(今年度の目標及び実績等)

項目	目標	実績	達成率
創業予定者向け融資相談会実施回数	2	0	0%
創業相談件数	7	2	28.5%
創業者利子補給件数	5	1	20%
各種機関・団体との連携による創業件数	5	0	0%
各種機関・団体との連携による移住者件数	3	5	166.6%
「まちゼミ」開催数 (まちゼミ参加店数)	2 (24)	2 (24)	100% (100%)
独身者交流会開催数 (カップル成立数)	2 (15)	2 (11)	100% (73.3%)
異業種交流会開催数 (参加者数)	1 (70)	1 (109)	100% (155.7%)

(次年度目標の達成に向けた見直し・改善等) ※専門家による評価

創業支援事業について、創業予定者向け融資相談会実施・創業相談件数、創業者利子補給件数および各種機関・団体との連携による創業件数は目標未達であった。一方、各種機関・団体との連携による移住促進支援では目標の3件を大幅に上回る5件の実績、独身者交流支援では2回のイベントを開催したところ目標には届かなかったが11組のカップルが成立したことは明るい話題である。また、賑わい創出については、「まちゼミ」を2回開催したところ、24の店舗が参加したこと、異業種交流会(男女交流会)を交流市場「町家」で開催したところ、109名の若者男女が集まるなど中心市街地の振興と賑わい創出を図ることができた。次年度も、創業支援・移住支援・賑わい創出を継続実施することで、本年以上の成果を創出してもらいたい。

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に関すること。

他の支援機関との情報交換は、経営支援等で関係事案が生じた場合に、経営指導員が外部人材のネットワーク等から、連携先を選択して課題解決に向けて支援を実施していたが、今後は、小規模事業者の販路拡大と業績向上に結び付く事業計画策定支援などへの取り組みを強化し、経営発達支援事業の円滑な実施に向けた、他の支援機関との連携を通じた情報交換を実施する。

(実施した事業内容)

①県内のえひめビジネスサポートネットワーク「チームえびす」による情報交換

「チームえびす」支援機関（下記の構成機関）を対象とする「チームえびす支援機関連絡会議」事業承継ネットワーク会議（6月20日）に参加し、効果的な支援、支援成果の共有、活動内容等について情報交換を図った。

※チームえびす支援拠点（構成機関）

- | | |
|------------------|---------------------|
| ○（公財）えひめ産業振興財団 | ○愛媛県中小企業団体中央会 |
| ○愛媛県商工会連合会 | ○（公財）えひめ東予産業創造センター |
| ○(株)西条産業情報支援センター | ○（一財）今治地域地場産業振興センター |
| ○(株)伊予銀行 | ○(株)愛媛銀行 |
| ○愛媛信用金庫 | ○愛媛県内商工会議所（9会議所） |

②各関係機関との情報交換

日本政策金融公庫松山支店が毎年実施する、管内商工会議所を対象とした「経営改善資金連絡協議会（6月10日）」において、地域経済状況、支援状況等について情報交換を実施した。

③市行政との情報交換

市長、副市長、担当部長と商工会議所正副会頭との懇談会等を1月14日に開催し、商工会議所、地域小規模事業者の現状を説明し、市との連携の中で必要な施策及び事業の経済的な支援について情報交換を実施した。

(次年度目標の達成に向けた見直し・改善等) ※専門家による評価

当会議所は、愛媛県独自の中小企業支援機関「チームえびす」に参画しており、定期的に会議・セミナー等に参加することで活動内容について情報交換や支援成果の共有を図った。また、日本政策金融公庫が毎年実施する「経営改善資金連絡協議会」に参加し、地域経済状況や事業者に対する支援状況等の情報交換を行った。さらに、伊予市長・副市長・担当部長と当商工会議所の正副会頭との懇談会を開催し、地域小規模事業者の現状説明・情報交換を実施するとともに伊予市との連携を強化した。次年度は、伊予市との連携をさらに強化していくとともに、関係機関との連携・情報交換を充実してもらいたい。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること。

①各種研修への参加（外部研修）

・愛媛県商工会議所連合会・商工会連合会が主催する「経営指導員等研修会（一般コース2日間・特別コース2日間）」の参加に加え、中小企業庁が主催する「小規模事業者支援手法研修（2日間）」等に、経営指導員が受講し、支援能力の向上を図った。

②指導体制の強化

・小規模事業者を支援する上で必要な専門的知識ならびに実践力・分析力を習得するため、日本商工会議所主催の「マル経等基礎研修会 9月4日～6日」、中小企業大学校主催の専門コース「小規模企業に対する伴走型支援の進め方 10月8日～10日」、「事業承継支援の進め方 1月21日～23日」を受講し、指導体制の強化を図った。

③ノウハウの共有

・毎月1回程度実施している「マル経審査会」の前に、マル経資金融資の具体的案件を通して、資金調達の妥当性、財務分析、考え方等のディスカッションを指導員間で実施し、情報の共有を図った。

・情報の共有については、巡回・窓口相談指導時に、その内容をTOAS経営カルテに具体的な内容を入力可能な枠に「相談・支援内容」を記入して活用し、情報共有の迅速化を図り、他の職員が相談指導を対応したとしても、TOAS経営カルテの「相談・支援内容」を基に、これまでの相談指導情報を把握でき、的確な相談・指導の支援が可能となり、担当者不在等に対応できる体制づくりを構築した。

(次年度目標の達成に向けた見直し・改善等) ※専門家による評価

愛媛県商工会議所連合会・商工会連合会が主催した「経営指導員等研修会（一般コース2日間・特別コース2日間）」、中小企業庁が主催した「小規模事業者支援手法研修（2日間）」等を受講し、経営指導員の支援能力の向上に努めている。また、日本商工会議所主催の「マル経等基礎研修会」、中小企業大学校主催の専門コース「小規模企業に対する伴走型支援の進め方」、「事業承継支援の進め方」を受講し、指導体制の強化に努めている。

ノウハウの共有については、毎月1回程度実施している「マル経審査会」の前に、マル経資金融資の具体的案件を通して、資金調達の妥当性、財務分析、考え方等を経営指導員同士がディスカッションし、情報の共有化を図っている。

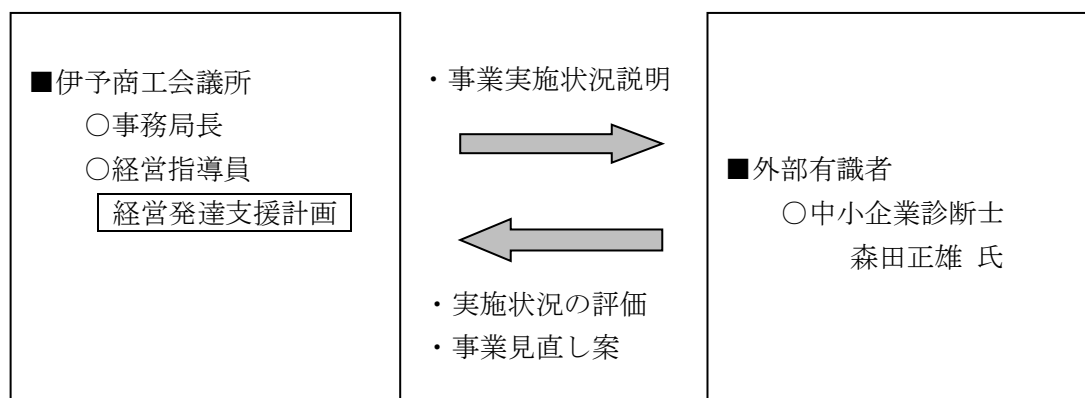
また、巡回・窓口相談指導時に指導内容をTOAS経営カルテに記入することで、担当者不在でもカルテを基に指導履歴を把握し、経営相談・指導に対応できる体制づくりを行ったのは、会員の相談・支援を行う場合に有用であると思慮する。次年度は、OJT・Off-JT・自己啓発を組み合わせることで、経営指導員のさらなる資質向上を図ってもらいたい。

3. 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。

毎年度、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・検証を行う。

①中小企業診断士等の有識者により、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示を行う。

・令和2年2月17日（月）午後1時～午後3時



②事業の成果・見直しの結果については、正副会頭会議へ報告し、承認を受ける。

③事業の成果・評価・見直しの結果を「伊予商工会議所ホームページ」
(<http://www.iyocci.jp/>) で計画期間中公表する。