

経営発達支援計画 【令和4年度実績の概要】

■自己評価 A：大変効果があった B：まあまあ効果があった C：あまり効果がなかった D：まったく効果がなかった

経営発達支援事業

1. 地域の経済動向調査

総合評価： A

【中小企業景況調査:15社(目標15)/出雲市中小企業景況調査:30社(目標30)/コロナ・物価高騰影響調査】
⇒市内商工団体等との連携により、管内事業者45社に調査を依頼し、地域の経済動向や業種ごとの現状を定期的(四半期毎)に把握し、外部環境の変化や将来の見通しを捉えるための情報収集・分析・提供を行った。
⇒新型コロナウイルス感染拡大および物価・エネルギーコスト高騰によって、売上減・コスト増等の影響が広範に及んでいることから、第2期も継続して影響調査を実施していく方針。

2. 需要動向調査

総合評価： A

【出雲大社周辺を訪れる観光客の需要動向調査の実施/外部情報の提供件数31社(目標20)】
⇒出雲大社周辺を訪れる観光客の求める商品・サービスや、市場全体のニーズを調査・分析し、商品開発の基礎資料とすることで、小規模事業者の増収増益とマーケットイン視点への転換を図った。
⇒島根県中小企業診断協会と連携し、出雲大社神門通りにて123者に聞き取り調査を行い、調査結果を集計・分析の上、報告書に取りまとめた。

3. 経営状況の分析

総合評価： A

【12社(目標20)】
⇒巡回や窓口相談を通じ、新たな取組に意欲ある事業者や、経営状況の早急な改善が必要な事業者、創業者、事業承継予定者を掘り起こし、定量・定性両面からの経営分析を実施し現状把握および課題の明確化を行った。
⇒令和4年度は創業計画の策定が8社あり、創業者は過年度の財務データがないことから定量分析項目がなく、分析の実績実績は12社となった。

4. 事業計画の策定支援

総合評価： A

【事業計画策定事業者数：20社(目標20)】
⇒新たな取組に意欲ある事業者や、経営状況の早急な改善が必要な事業者、創業者、事業承継予定者に対し、経営指導員と、もしくは専門家を交えながら具体性かつ実効性のある事業計画策定支援に取り組んだ。事業計画の内訳は、中期事業計画9社、創業計画8社、事業承継計画3社であった。

5. 事業計画の実施支援

総合評価： A

【計画策定後のフォローアップ回数：101回(目標80回)】
⇒事業計画策定支援を行った事業者20社に対して、四半期に1回を目安に事業計画策定後のフォローアップ支援を行った。計画の進捗状況確認を主軸に、必要に応じて計画実行のために活用できる各種支援施策の提案・活用支援を実施した。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業

総合評価： A

⇒商談会の出展支援(既存商圏での販路拡大を目的とした商談会、広域商圏での外貨獲得を目的とした商談会)と、ITを活用した販路開拓支援を実施した。
⇒商談会出展支援では、出雲市で開催された出雲産業未来博に7社、松江市で開催された中海・宍道湖・大山圏域ビジネスマッチング商談会に7社がエントリーした。県外では、渋谷および仙台で開催された出雲物産展に5社が出展し、新たな取引先確保や受注拡大につながった。
⇒ITを活用した販路開拓支援では19社についてECサイトの立ち上げや、Instagram活用によるPR支援を行った。

7. 支援力向上のための取組み

総合評価： A

⇒職員の資質向上の取組について、オンライン受講を主に、経営支援能力の向上や、インボイス・電子帳簿保存法等の法改正対応のための研修を受講し、資質向上に取り組んだ。また、補助金等各種支援施策に活用した資料のデータベース化、チャット型グループウェアの活用による情報および支援ノウハウの共有に取り組んだ。
⇒事業評価及び見直しをするための仕組みについて、経営発達支援計画2期1年目は、第1期計画の改善点等も踏まえながら、定期的に事業進捗確認・見直しを図ることができた。
厳しい経済環境下、地域密着の支援機関として多種多様な相談への対応が求められ、また、コロナ・物価高騰等で各種の業務も急増する中、本支所間の職員が連携や協力により、各自の持ちうるスキルや経験を“集合知”として束ね、日々の業務や個社の支援に生かすことができるよう次年度以降も継続して改善に取り組んでいく方針。