

高知商工会議所 経営発達支援計画の
2018年度実績評価並びに2019年度実施に向けた改善案について

1. 高知商工会議所経営発達支援計画

小規模事業者の事業の持続的発展を支援するため、小規模事業者の事業計画作成や伴走型での実施支援、販路開拓支援などを網羅した支援計画を作成。

2015年9月に、1回目の経営発達支援計画が認定され、2017年度に3年計画が終了。その後2018年3月に、2回目の経営発達支援計画が認定された。

2. 2018年度目標と実績について

主に「情報提供」、「新たな需要開拓」、「支援能力の向上」の3本柱で事業を遂行。

※各事業等に設定した目標と実績については、**別紙1**を参照

①「情報提供」

今年度は、1セミナーにおける個社支援の強化を図るため、セミナー開催数を減少。

また、講義内容の理解を深めていただくため、各セミナーの定員を20～30名程の少人数制に変更。さらに、指導員が参加者の横に座り各種シートの作成支援を実行し、事業者との関わりを深めた。

②「新たな需要開拓」

国内販路開拓では、マーケットインの考え方で商品開発を行う「名物商品開発・販路開拓事業」を前年度に引き続き実施した。県内3事業者（高知2、安芸1）が参画し、各社1商品ずつの計3商品の新商品を開発した。

また、国外販路開拓では、マルカイ・ハワイ社が運営するスーパーで高知県物産展を開催。36事業者222商品を現地で販売し、物産展開催1週間の売上は、約81,000ドル（約890万円）を計上した。

③「支援能力の向上」

持続化補助金53件、ものづくり補助金19件、創業融資計画16件など、全177件の計画策定支援を実施し、事業計画策定事業者数の目標を大きく達成した。また、今年度は新たに、計画策定後の伴走支援についても目標を設定し、PDCAサイクルのスパイラルアップを通じた伴走支援の強化を図った。

3. 2019年度実施に向けた改善案 ※詳細は**別紙2**を参照



高知商工会議所 経営発達支援計画
2018年度目標と実績について

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

項目	2018年度		
	目標	実績	
①月次産業別動向調査の実施、レポート作成・会報掲載	目標	12回	○
会報毎月実施	実績	12回	
②景況調査の実施、レポート作成・会報掲載	目標	4回	○
会報四半期毎実施	実績	4回	
③高知市長と高知商工会議所役員との経済座談会の実施 レポート作成・会報掲載	目標	1回	○
会報1月号実施	実績	1回	
④ホームページ掲載回数	目標	12回	○
4月～3月	実績	12回	
⑤調査結果の活用事業者数	目標	140件	○
創業、持続化補助金支援等での随時活用	実績	177件	

2. 経営状況の分析に関すること

項目	2018年度		
	目標	実績	
①セミナー（短時間）開催数	目標	3回	△
販促セミナー（11月）、経営革新フォーラム&ビジネス交流会（3月）	実績	2回	
②研修（長時間）開催数	目標	2回	○
顧客管理塾（5月）、経営計画見直しセミナー（8月）	実績	2回	
③フェア・商談会開催数	目標	10回	○
高知・四万十フェア、高知味力フェア、マルカイ・ハワイフェア、高知発掘フェア、メッセナゴヤ、ビジネスフェア中四国、グルメ&ダイニングスタイルショー、バイヤー相談会、マルカイ輸出商談会、輸出相談会	実績	10回	
④経営状況分析件数	目標	140件	○
持続化補助金53件、ものづくり補助金19件、経営革新認定6件、経営革新助成金4件、経営力向上17件、先端設備10件、経営改善4件、空き店舗補助金32件、市創業補助金1件、創業融資計画16件、資金調達計画2件、利子補給7件、販路開拓関連計画2件、BCP策定4件	実績	177件	

3. 事業計画策定支援に関すること

項目	2018年度		
	目標		
事業計画策定事業者数	目標	120者	○
持続化補助金 53件、ものづくり補助金 19件、経営革新認定 6件、経営革新助成金 4件、経営力向上 17件、先端設備 10件、経営改善 4件、空き店舗補助金 32件、市創業補助金 1件、創業融資計画 16件、資金調達計画 2件、利子補給 7件、販路開拓関連計画 2件、BCP 策定 4件	実績	177者	

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

項目	2018年度		
	目標		
①D 実施支援回数	目標	480回	△
	実績	392回	
②C 評価支援回数	目標	480回	△
	実績	163回	
③A 改善支援回数	目標	384回	△
	実績	53回	

項目	2018年度		
	目標		
①レベル3企業数	目標	120者	△
	実績	83者	
②付加価値額増加事業者数	目標	84者	△
	実績	64者	

5. 需要動向調査に関すること

項目	30年度		
	目標		
調査結果の提供事業者数	目標	140者	○
	実績	363者	
1次情報 バイヤー相談会 20者、輸出相談会 23者、高知発掘フェア 24者、マルカイ輸出商談会 43者、メッセナゴヤ 5者、ビジネスフェア中四国 13者、高知・四万十フェア 8者、高知味力フェア 18者、マルカイ・ハワイフェア 36者	目標	60者	○
	実績	190者	
2次情報 持続化補助金 53件、ものづくり補助金 19件、経営革新認定 6件、経営革新助成金 4件、経営力向上 17件、先端設備 10件、経営改善 4件、空き店舗補助金 32件、市創業補助金 1件、創業融資計画 16件、資金調達計画 2件、利子補給計画 7件、販路開拓関連計画 2件	目標	80者	○
	実績	173者	

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(B to B)

事業名		2018年度		
①「名物商品」開発・販路開拓事業				
開発件数	目標	5件	△	
	実績	3件		
商談件数	目標	40件	-	
	実績	1件		
成約件数	目標	1件	-	
	実績	1件		

実績については現在調査中

②高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業				
開催回数	目標	1件	○	
	実績	1件		
参加事業者数	目標	20者	△	
	実績	18件		
商談件数	目標	20件	△	
	実績	18件		
成約件数	目標	10件	○	
	実績	13件		
③バイヤー招聘セミナー&個別相談会				
参加事業者数	目標	36者	○	
	実績	48者		
相談件数	目標	80件	△	
	実績	20件		
④マルカイ・ハワイ輸出商談会				
参加事業者数	目標	41者	○	
	実績	43者		
商談件数	目標	41件	○	
	実績	43件		
成約件数	目標	25件	○	
	実績	33件		
⑤輸出業者個別相談会				
参加事業者数	目標	20者	○	
	実績	23者		
相談件数	目標	35件	○	
	実績	50件		

⑥高知発掘フェア				
出展事業者数	目標	12者	○	
	実績	24者		
商談件数	目標	30件	○	
	実績	30件		
成約件数	目標	2件	○	
	実績	10件		
⑦異業種交流展示会メッセナゴヤ				
出展事業者数	目標	4者	○	
	実績	5者		
商談件数	目標	40件	○	
	実績	97件		
成約件数	目標	2件	○	
	実績	3件		
⑧ビジネスフェア中四国				
出展事業者数	目標	3者	○	
	実績	13者		
商談件数	目標	30件	○	
	実績	160件		
成約件数	目標	1件	-	
	実績	-件		

成約件数については、広島市が後日調査予定

⑨合同プレス発表会				
参加事業者数	目標	10者	-	
	実績	-者		
掲載件数	目標	2件	-	
	実績	-件		

本年度は事業内容を見直すこととなり未実施

(B to C)

①高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業				
開催回数	目標	1件	○	
	実績	1件		
出展事業者数	目標	10者	△	
	実績	8者		
物産展売上高（千円）	目標	700	△	
	実績	450		
売上高（千円）／者	目標	70	△	
	実績	56		

②高知味カフェ in 日本百貨店しよくひんかん			
出展事業者数	目標	20 者	△
	実績	15 者	
売上高 (千円)	目標	1,500	△
	実績	900	
売上高 (千円) / 者	目標	75	△
	実績	60	
③マルカイ・ハワイ高知県物産展			
出展事業者数	目標	25 者	○
	実績	36 者	
売上高 (千円)	目標	6,000	○
	実績	8,930	
売上高 (千円) / 者	目標	240	○
	実績	248	

平成 30 年度商談件数・売上額合計

項目	2018 年度		
年間商談件数	目標	201 件	○
	実績	348 件	
年間売上額 (千円)	目標	8,200	○
	実績	10,280	

II. 地域経済の活性化に資する取組

1. 地域活性化事業

項目	2018 年度		
①よさこい祭り経済波及効果 (3 年毎に調査)			
・経済波及効果 32 年度に実施予定	目標	—	—
	実績	—	
②まちあそび人生ゲーム開催数			
・開催数	目標	1 回	×
	実績	0 回	
③まちゼミ参加事業者数			
・参加事業者数 (5 月、11 月)	目標	40 者	○
	実績	40 者	

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上ための取組

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

項目	2018 年度		
	目標	実績	
①広域連携協議会開催数	目標	3回	○
	実績	3回	
②連絡会議・地域連絡会議参画数	目標	7回	△
	実績	3回	

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること（目標値は2019年1月末段階）

金融・財務 の精通			1-5	1-4	1-3	1-2	1-1	1-0
	目標		5	3	5	3	2	0
	実績	(2017年)	4	0	4	4	7	1
		(2018年)	5	4	3	2	2	1
調査・分析 の精度			2-5	2-4	2-3	2-2	2-1	2-0
	目標		4	3	4	4	3	0
	実績	(2017年)	3	1	3	9	1	1
		(2018年)	3	4	5	2	3	0
戦略策定の プロセス			3-5	3-4	3-3	3-2	3-1	3-0
	目標		4	2	3	5	4	0
	実績	(2017年)	3	1	5	6	3	1
		(2018年)	3	1	7	4	2	0
事業計画 作成の水準			4-5	4-4	4-3	4-2	4-1	4-0
	目標		3	3	2	5	5	0
	実績	(2017年)	3	3	5	5	2	0
		(2018年)	5	1	2	9	0	0
外部資源の 活用			5-5	5-4	5-3	5-2	5-1	5-0
	目標		3	2	5	5	3	0
	実績	(2017年)	4	3	3	3	4	1
		(2018年)	2	2	9	4	0	0
経営支援の 濃度			6-5	6-4	6-3	6-2	6-1	6-0
	目標		3	2	5	5	3	0
	実績	(2017年)	3	3	5	5	2	0
		(2018年)	2	3	7	5	0	0
お客様の 状態			7-5	7-4	7-3	7-2	7-1	7-0
	目標		3	2	6	3	4	0
	実績	(2017年)	4	3	3	3	4	1
		(2018年)	2	1	12	2	0	0

(参考)

種 類	← 困 難								簡 易 →			
	1-5		1-4		1-3		1-2		1-1		1-0	
金融・財務 の精通	財務分析に基づいた現状把握ができ、支援対象企業に説明できる。		運転資金の説明ができ、適切な運転資金額を算出できる。		資金繰り表、収支予想などの融資を支援する際の資料が作成できる		B/Sの勘定科目を理解し、P/Lとの連動が説明できる。		P/Lの勘定科目を理解し、各利益の違いが説明できる。		それ以外	
調査・分析 の精度	仮説に基づいて、企業内外から生データを収集・分析できる。		入手した情報とヒアリングをもとに仮説が立てられる		商圏内の競合の数と特徴を明らかにして支援対象企業と対比できる		市場の規模や傾向、立地特性などを収集・分析できる。		業界動向や商習慣、収益構造などを面談前に調査できる。		それ以外	
戦略策定の プロセス	生データを基にしたドメイン設定ができる。		内部・外部の分析に基づいたドメイン設定ができる。		現状のビジネスモデルの概要から課題を説明できる。		支援対象企業の強みを明らかにできる。		インターネットなどのデータを基に機会を明らかにできる。		それ以外	
事業計画 作成の水準	ものづくり補助金が採択されるレベルの計画作成支援できる。		創業補助金が採択されるレベルの計画作成支援ができる。		経営革新が採択されるレベルの計画作成支援ができる。		持続化補助金が採択されるレベルの計画作成支援ができる。		空店舗対策事業が採択されるレベルの計画作成支援ができる。		それ以外	
外部資源の 活用	県内企業とのマッチングにより新たな価値を想像できる		外部機関や専門家から信頼され企業紹介を受ける		外部の専門家や金融機関と協力して企業を支援ができる。		専門家派遣等の制度を利用して問題解決を支援できる		会議所で開催する個別相談を支援に活用できる		それ以外	
経営支援の 濃度	PDCAを回す伴走支援を行うことで企業の業績回復を支援できる		計画策定後の実行支援を行うことで、小さな成功に導く		経営者の想いを汲んだ計画の策定を単独で支援できる		他の力を借りながらも自分が主体となり、計画策定支援ができる		先輩の支援現場に同席し、一部の計画策定に携われる		それ以外	
お客様の 状態	支援対象企業に計画以上の付加価値が生まれる状態。		支援対象企業に想定内の付加価値が生まれる。		融資や補助金の計画策定後の実行支援を要請される		一緒に作成した計画に対し実際に取り組むと意思表示を受ける。		施策紹介を通じて融資、補助金などの計画策定の支援を要請される。		それ以外	

※スキルアップの要件については、必要に応じ、適宜見直しをはかるものとする。

高知商工会議所 経営発達支援計画
2019年度実施に向けた改善案

標記について、自主原因分析と外部有識者による見直し案をもとに、2019年度事業を改善いたします。

(計画未達成の項目に対する対応)

項目	目標	実績	要因及び次年度対応
セミナー（短時間）開催数	3回	2回	[要因] 1 セミナーにおける個社支援の強化を図るため、セミナー開催数の見直しを行い減少となった。 [対策] セミナー開催数の柔軟な対応が必要。
事業計画策定後の実施支援			[要因]
①D 実施支援回数	480回	392回	事業計画策定事業者数は、目標120者に対し177者と大きく達成しているが、計画策定後から個社支援への移行体制が整っていない。 [対策] 指導員の意識改革と継続支援につなげる仕組みを検討する。
②C 評価支援回数	480回	163回	
③A 改善支援回数	384回	53回	
④レベル3企業数	120者	83者	
⑤付加価値額増加事業者数	84者	64者	
バイヤー招聘セミナー&個別相談会 相談件数	80件	20件	[要因] バイヤー招聘数が昨年度から3名減少したことで、見込んでいた受入れ数が減ったため。 [対策] バイヤー招聘数で変動が起こりうる目標数値であるが、バイヤーの発掘や域外からの受入れなどで件数増加を図る。

「名物商品」開発・販路開拓事業 開発件数	5 件	3 件	[要因] 共催会議所が減少したことが要因。 [対策] 商工会にも共催を呼びかけ、共催先を増加することで、目標を達成する。
高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業 参加事業者数	20 者	18 者	[要因] 当事業は今年度で4回目となり、新しい事業者の発掘が少なかったことが要因。 [対策] 対象範囲を広げ、当事業にふさわしい事業者の発掘を事前におこなう。
高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業 商談件数	20 件	18 件	[要因] 同上 [対策] 同上
高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業 出展事業者数	10 者	8 者	[要因] 同上 [対策] 同上
高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業 物産展売上高（千円）	700 千円	450 千円	[要因] 今年度より物産展の規模が縮小されたことが要因。 [対策] 売れる物産品等の提案をおこない、物産販売の規模を拡大する。
高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業 売上高（千円）／者	70 千円／者	56 千円／者	[要因] 同上 [対策] 同上
高知味力フェア in 日本百貨店 しょくひんかん 出展事業者数	20 者	15 者	[要因] フェア期間が当初計画よりも1週間短くなったことに起因する。年末年始の時期の実演販売が中心となったため、繁忙期の事業者には申込みを敬遠された。 [対策] 開催時期を早めるなど、事業者の負担の少ない時期での開催を行うか、フェア期間の延長を検討する。

<p>高知味力フェア in 日本百貨店 しよくひんかん 売上高 (千円)</p>	<p>1,500 千円</p>	<p>900 千 円</p>	<p>[要因] フェア期間が当初計画よりも1週間短くなったことで、全体の売上が減少した。また、しよくひんかんへの来客数も減少していることが要因である。 [対策] 商品力の高い商品の選定・発掘を行っていく。また、実演販売を行う事業者に対しても、顧客の販売意欲を喚起させるセールストークなど、売り場の対応を検討してもらい、可能であれば指導していく。</p>
<p>高知味力フェア in 日本百貨店 しよくひんかん 売上高 (千円) / 者</p>	<p>75 千円 / 者</p>	<p>60 千円 / 者</p>	<p>[要因] 売上減少と同様。フェア期間が当初計画よりも1週間短くなったことで、全体の売上が減少した。また、しよくひんかんへの来客数も減少していることが要因である。 [対策] 一部、商品力の高い商品については、売上を伸ばした事業者も存在した。なぜ売れなかったのかを個々の事業者が課題として捉え、新たに商品改良を行うなど、事後フォローアップにより、課題解決に向けて支援を継続していく。</p>
<p>まちあそび人生ゲーム開催数</p>	<p>1 回</p>	<p>0 回</p>	<p>[要因] 商店街関係者の理解が得られず未実施となった。 [対策] 実施するかどうかの再検討が必要。</p>
<p>連絡会議・地域連絡会議参画数</p>	<p>7 回</p>	<p>3 回</p>	<p>[要因] 職員の人員減などにより外部会議への参加が不可能な状況があった。 [対策] 他の支援機関との連携強化は重要であり、積極的な参加をおこなう。</p>