

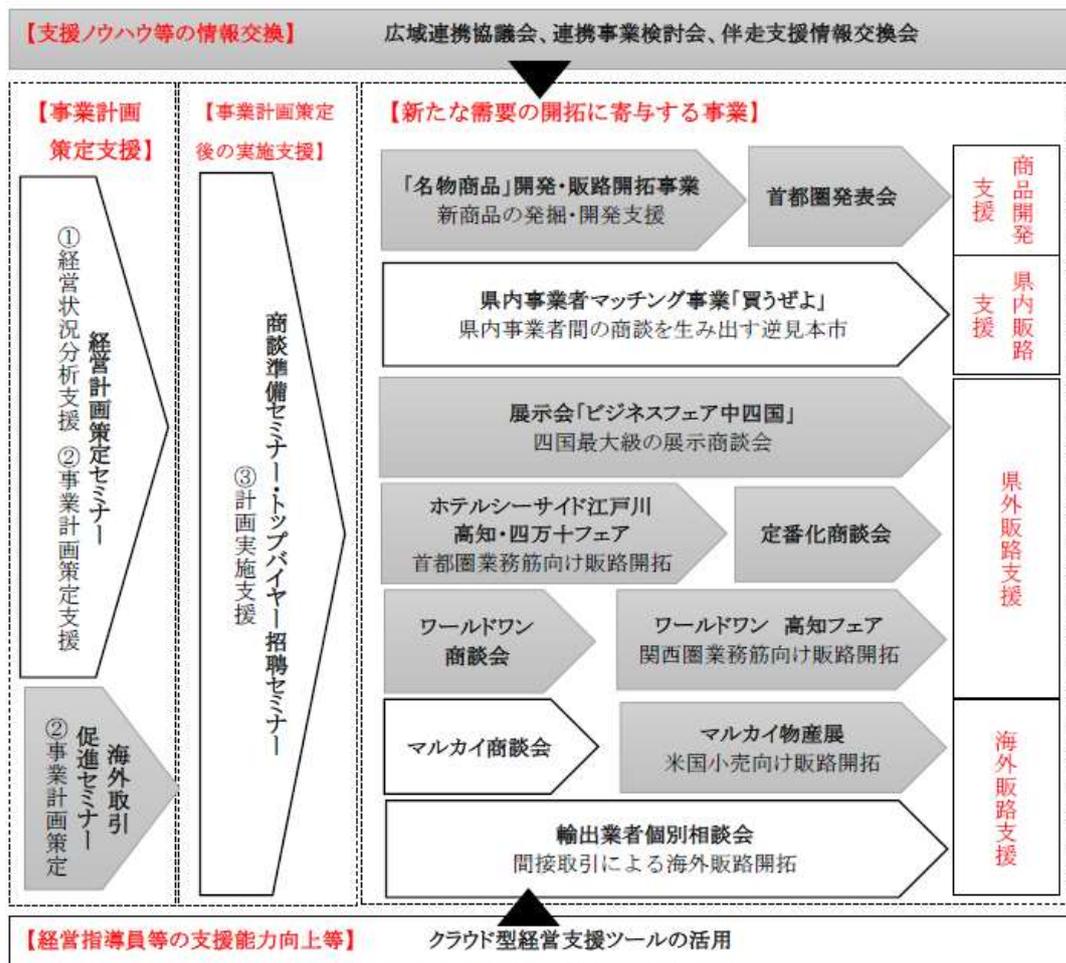
## 令和元年度の事業概要

### 1. 前年度からの改善点

①小規模事業者にあった販路開拓支援の実施および他の支援機関、自治体とは異なる支援メニューの充実することを目的に、昨年度までは首都圏に偏っていた出口支援を改善し、本年度は県内および関西圏への販路開拓メニューの新設を行った。

②セミナーや個別相談会を伴走支援につなげていくことを目的に、昨年度まではそれぞれ別々に実施していた事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援、新たな需要の開拓に寄与する事業を、本年度は連動させるように実施した。（【図表】のとおり）

【図表】



## 2. 実施結果

①に関しては、県内販路支援として本年度初めて企画・実施した県内事業者マッチング事業「買うぜよ」が目標を大幅に超える成果を上げることができた。次年度は県内の商工会議所、商工会との協力を行い、本年以上の規模で開催し、さらに多くの成果を目指していく。

②に関しては、事業計画策定支援から実施支援への移行、実施支援から新たな事業開拓に寄与する事業への移行した企業を創出できた。件数的には決して多くはなかったが、今まで個々の事業がバラバラに実施されていた状況を鑑みれば、一步前進することができた。本年度の反省から、セミナー等から伴走支援につなげていくために、事業者と経営指導員の信頼関係が不可欠であることが分かった。そのために、来年度はセミナー参加者への事前の巡回訪問やセミナー後の個別相談会の実施および指導員の同席を推進していく。

高知商工会議所 経営発達支援計画  
令和元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	令和元年度		
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3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 ※3月実施予定を含む	実績	12回	
⑤調査結果の活用事業者数	目標	150件	○
創業、持続化補助金支援等での随時活用	実績	189件	

2. 経営状況の分析に関すること

項目	令和元年度		
①セミナー（短時間）開催数	目標	3回	○
マーケティング基礎講座（9月）、展示会出展準備セミナー（10月） 輸出入門セミナー（11月）	実績	3回	
②研修（長時間）開催数	目標	2回	
売上アップにつなげるセミナー（5月、6月、7月、8月） 県外で売れる商品づくりを学ぶセミナー（1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、ワールド・ワン「高知フェア」、マルカイ・ハワイ高知県物産展、買うぜよ！、ビジネスフェア中四国、商品づくりバイヤー相談会、マルカイ・ハワイ輸出商談会、国内海外販路開拓個別相談会	実績	8回	
④経営状況分析件数	目標	150件	○
持続化補助金84件、ものづくり補助金25件、経営革新認定4件、経営革新助成金4件、経営力向上3件、先端設備21件、事業継続力強化7件、事業承継補助金1件、特例承継1件、高知県食品産業総合支援事業費補助金1件、空き店舗補助金21件、販路開拓支援事業費助成金1件、創業融資計画7件、利子補給9件	実績	189件	

3. 事業計画策定支援に関すること

項目	令和元年度		
事業計画策定事業者数	目標	130者	○

持続化補助金 84 件、ものづくり補助金 25 件、経営革新認定 4 件、経営革新助成金 4 件、経営力向上 3 件、先端設備 21 件、事業継続力強化 7 件、事業承継補助金 1 件、特例承継 1 件、高知県食品産業総合支援事業費補助金 1 件、空き店舗補助金 21 件、販路開拓支援事業費助成金 1 件、創業融資計画 7 件、利子補給 9 件	実績	189 者	
---	----	-------	--

#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

項目	令和元年度		
①D 実施支援回数	目標	520 回	△
	実績	297 回	
②C 評価支援回数	目標	520 回	△
	実績	225 回	
③A 改善支援回数	目標	416 回	△
	実績	103 回	

項目	令和元年度		
①レベル 3 企業数	目標	130 者	○
	実績	199 者	
②付加価値額増加事業者数	目標	91 者	△
	実績	77 者	

#### 5. 需要動向調査に関すること

項目	令和元年度		
調査結果の提供事業者数	目標	150 者	○
	実績	407 者	
1 次情報 高知・四万十フェア 26 者、ワールド・ワン「高知フェア」15 者、マルカイ・ハワイ高知県物産展 37 者、買うぜよ! 78 者、ビジネスフェア中四国 11 者、商品づくりバイヤー相談会 12 者、マルカイ・ハワイ輸出商談会 39 者	目標	65 者	○
	実績	218 者	
2 次情報 持続化補助金 84 件、ものづくり補助金 25 件、経営革新認定 4 件、経営革新助成金 4 件、経営力向上 3 件、先端設備 21 件、事業継続力強化 7 件、事業承継補助金 1 件、特例承継 1 件、高知県食品産業総合支援事業費補助金 1 件、空き店舗補助金 21 件、販路開拓支援事業費助成金 1 件、創業融資計画 7 件、利子補給 9 件	目標	85 者	○
	実績	189 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)

①高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業（レストラン）		令和元年度		
開催回数	目標	1件	○	
	実績	1件		
参加事業者数	目標	20者	-	
	実績	未実施		
商談件数	目標	20件	-	
	実績	未実施		
成約件数	目標	10件	○	
	実績	16件		

②「名物商品」開発・販路開拓事業			
開発件数	目標	5件	△
	実績	4件	
商談件数	目標	45件	△
	実績	26件	
成約件数	目標	2件	○
	実績	3件	

③県内マッチング事業「買うぜよ！」※高知発掘フェアから名称変更			
出展事業者数	目標	12者	○
	実績	78者	
商談件数	目標	40件	○
	実績	363件	
成約件数	目標	2件	○

④県外で売れる商品づくりを学ぶセミナー&個別相談会			
参加事業者数	目標	36者	○
	実績	59者	
相談件数	目標	80件	△
	実績	12件	

⑤ビジネスフェア中四国			
出展事業者数	目標	3者	○
	実績	11者	
商談件数	目標	35件	○
	実績	119件	
成約件数	目標	1件	○
	実績	6件	

⑥マルカイ・ハワイ輸出商談会			
参加事業者数	目標	45 者	△
	実績	39 者	
商談件数	目標	45 件	△
	実績	39 件	
成約件数	目標	27 件	○
	実績	39 件	

⑦国内&海外販路開拓個別相談会			
参加事業者数	目標	20 者	-
	実績	未実施	
相談件数	目標	35 件	-
	実績	未実施	

(B to C)

①高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業（物産展）			
開催回数	目標	1 件	○
	実績	1 件	
出展事業者数	目標	10 者	○
	実績	10 者	
物産展売上高（千円）	目標	700	○
	実績	780	
売上高（千円）／者	目標	70	○
	実績	78	

②マルカイ・ハワイ高知県物産展			
出展事業者数	目標	27 者	○
	実績	37 者	
売上高（千円）	目標	7,000	○
	実績	7,400	
売上高（千円）／者	目標	259	△
	実績	200	

令和元年度商談件数・売上額合計

項目	令和元年度		
年間商談件数	目標	230 件	○
	実績	521 件	
年間売上額（千円）	目標	9,425	○
	実績	9,766	

## 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	令和元年度		
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	目標	－	－
32年度に実施予定	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	42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のための取組

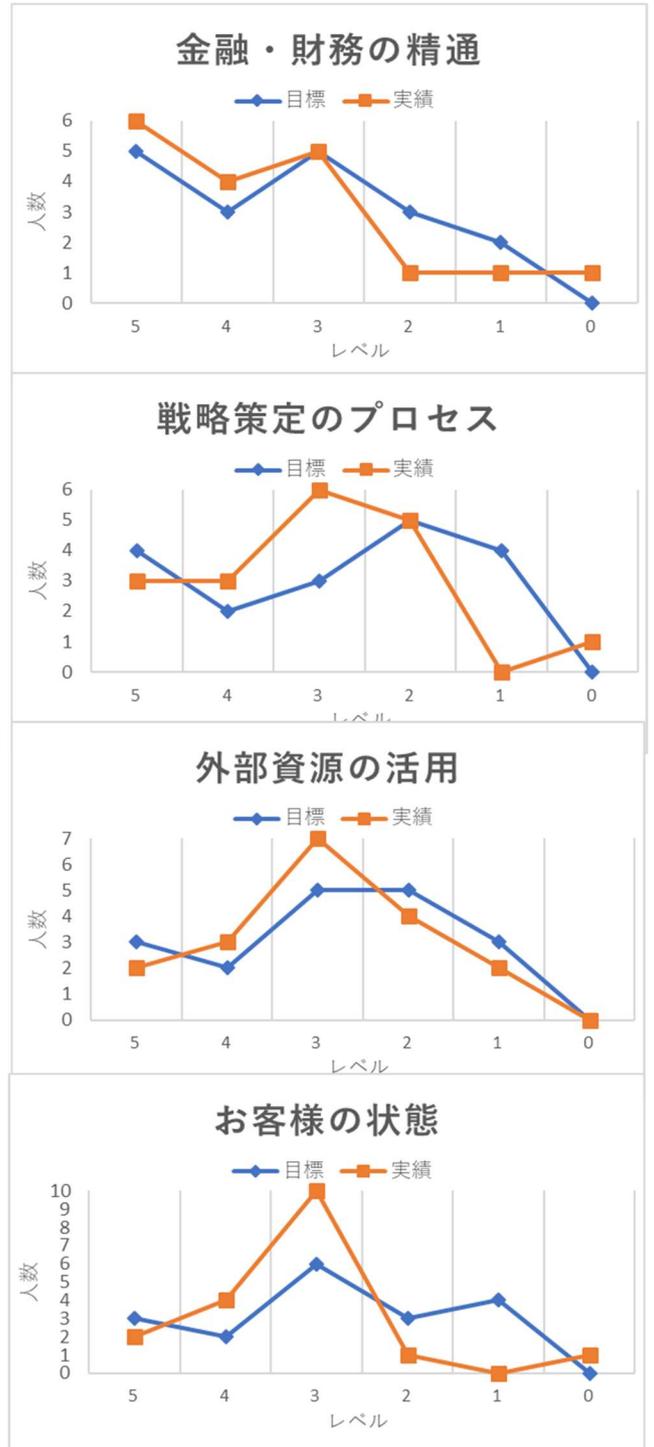
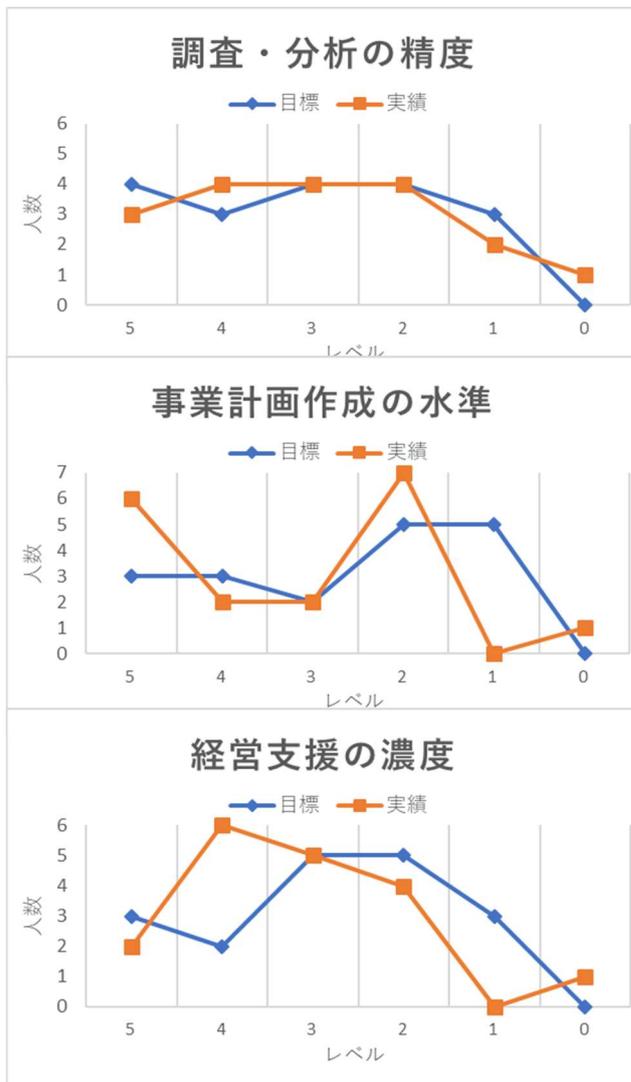
### 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

項目	令和元年度		
①広域連携協議会開催数			
	目標	3回	○
	実績	4回	
②連絡会議・地域連絡会議参画数			
	目標	7回	○
	実績	7回	

## 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること（目標値は令和4年度事業終了段階）

指導員の指導スキル向上を図ることを目的に、指導員に求められるスキル（7種類）をそのレベルを6段階で表にしている。（次ページの指導レベル表参照）

年度ごとにレベルの人数目標を定め、毎年高レベル（最高レベル5、最低0レベル）の人員を増加させるべく、OJTとOFF-JTを行っている。その目標と実績を本ページにグラフとして掲載している。



## ◆指導レベル表

※網掛け部分が令和元年度の実績数（単位：人）

種類	← 困難										【評価】		簡易 →	
	5	6	4	4	3	5	2	1	1	1	0	1		
1. 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			
2. 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			
3. 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			
4. 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ができる。		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			
5. 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			
6. 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			
7. 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みと意思表明を受ける。		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			