

令和3年度の事業概要

1. 実施事業の概要

昨年度に引き続き新型コロナウイルス感染症の影響により、県を跨ぐ移動を伴う販路開拓事業は縮小。コロナ対策にかかる補助金計画書の作成や金融支援等の個社支援に重点を置くこととなった。

コロナ対策に関連する事業やコロナ禍における支援策等についての相談増加を踏まえたセミナーを開催。その他、インボイス制度に関するセミナー・個別相談会の開催によって、税務上の課題解決に繋がる事業も実施した。

伴走型事業については商品開発事業や国内販路開拓事業を引き続いて実施したほか、支援ノウハウ等の情報交換を目的とした広域連携協議会も継続して実施。コロナ感染者が増加している場合はオンラインで実施する等、工夫して事業を運営した。

2. 実施事業

①伴走型小規模事業者支援推進事業（4事業）

- ◆名物商品開発・販路開拓事業
- ◆ホテルシーサイド江戸川、高知四万十フェア事業
- ◆広域連携協議会事業
- ◆経営発達支援計画検討委員会事業

②むらおこし総合活性化事業（2事業）

- ◆ファンを増やすための SNS 徹底活用セミナー
- ◆オンライン商談会対策セミナー（全4回）

③制度改正に伴う専門家派遣事業

- ◆インボイス制度改正電子帳簿保存法対策講習会&個別相談会

④新型コロナウイルス感染症対応のための経営相談体制強化事業

- ◆専門家個別相談会

⑤販路開拓支援事業

- ◆ビジネスフェア中四国

3. 実施結果

新型コロナウイルス感染症の影響を考慮して、県外への移動を伴う展示会などは、現地へ赴かず開催協力と費用支出等に留まった。

ポストコロナの経営環境変化を見据えて、接触機会を減少させた状態での販路開拓や、ビジネスチャンスの創出に繋がるセミナー等を企画し、SNSの活用やオンライン商談会対策など、事業者ニーズに沿った内容となった。

また、インボイス制度に関する講習会は注目度が高く、多くの参加を頂いた。引き続きの開催を希望する声も多く、今後も税務上の課題解決に繋がる事業の実施を検討していく。

その他、各種補助金申請や給付金申請に関する確認業務など、様々な支援策が矢継ぎ早に発出され、窓口相談件数は大幅に増加しており、事業者との接点は多く生まれた。長引くコロナの影響で、経営課題に直面している事業者は多く、これまで以上にきめ細やかな対応が求められた。

4. 個社支援にかかる結果

【主要補助金支援件数（令和4年2月14日時点）】

補助金名	回数	支援件数
小規模事業者持続化補助金「低感染リスクビジネス枠」	6	32
小規模事業者持続化補助金「一般型」	7	81
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	4	10
事業再構築補助金	5	99
高知県新事業チャレンジ補助金	2	46
合計	24	268

【令和3年度 各種給付金に係る認定支援機関としての受付件数（2月14日時点）】

補助金名	回数	支援件数
高知県営業時間短縮要請対応臨時給付金	3	2,262
一時支援金	1	640
月次支援金	1	214
雇用維持特別支援給付金・雇用維持臨時支援給付金	2	63

※参考【昨年度補助金支援件数】

補助金名	回数	支援件数
小規模事業者持続化補助金「コロナ特別型」	5	326
小規模事業者持続化補助金「一般型」	4	139
ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金	4	21

令和 3 年度 事業実施報告

1. セミナー・講習会

A. ファンを増やすための SNS 徹底活用セミナー

- (1) 開催日：11 月 25 日
- (2) 講師：株式会社 Story 代表取締役 樽見精二氏、取締役 濱田朋之氏
- (3) 実施内容：

コロナ禍の中で、オンラインを活用した販路開拓や SNS による販売促進の手法について、具体的な手法を学ぶセミナーを実施した。主なテーマは以下の 4 項目。

 - ①お客様が「見たい！」と感じる SNS とは
 - ②Youtube や Instagram による販促の仕組み
 - ③フォロワー数を増やすための仕掛け作り
 - ④「いいね！」したくなる投稿に変えるコツ
- (4) 事業成果：

セミナーには 39 名に参加頂いた。SNS を集客ツールとして活用し、効果的な運用方法などを具体的に学ぶセミナー。自社で運用するアカウントのフォロワーを増やし、認知度を向上させ、販促に繋げるための仕掛けづくりや重要な投稿ポイントを学ぶことが出来た。

B. オンライン商談会対策セミナー（全 4 回）

- (1) 開催日：①11 月 30 日 ②12 月 1 日 ③12 月 7 日 ④12 月 8 日
- (2) 講師：ストロングポイント株式会社 高知支社長 近藤誠人氏
- (3) 実施内容：

ウィズコロナでビデオ会議が一般的となり、商談会もオンラインで実施されるケースが増加するなか、オンライン商談を成功させるための準備やツールについて全 4 回のセミナーを開催した。また、希望者には各回のセミナー終了後により具体的なアドバイスを受けることができる個別相談会を実施した。
- (4) 事業成果：

4 回開催でのべ 28 名に参加頂いた。個別相談会のべ 5 名の参加。オンライン商談会の基礎知識を学び、自社の課題整理とターゲット設定や商品企画書の作成ワークを通じて、商談シートを作成しまとめることで、商談成約確度を高めるノウハウ・知識を学ぶことが出来た。

C. 専門家個別相談会

- (1) 開催日：12 月 10 日
- (2) 講師：岡本俊彦税理士事務所 税理士 岡本友彦氏
コンセプトボックス 代表 山岡匡氏
- (3) 実施内容：

新型コロナウイルス感染症の影響により生じた経営上の悩みに対し、専門家が個別相談を実施し、各社毎に具体的なアドバイスを行い、解決を図る。

(4) 事業成果：

税理士への相談が3件、ITコーディネーターへの相談が2件の計5件の個別相談を実施した。いずれの事業所もコロナ禍で売上が減少しており、業績回復のために行っている取り組みについての相談であった。専門的な知識によるアドバイスにより、今後行うべき事項が明確になり、解決の一助となることができた。

D. インボイス制度改正電子帳簿保存法対策講習会&個別相談会

(1) 開催日：令和4年1月17日、1月20日

(2) 講師：一般社団法人ビジネスサポートこうち所属税理士

税理士 中嶋司氏、金子長彦氏、坂本有彦氏、結城靖氏

(3) 実施内容：

令和3年10月より登録が開始されたインボイス（適格請求書）制度と改正電子帳簿保存法の概要から実務上の対応法について税務のプロによるセミナーを開催した。座学による講習に加えて、税理士4名のパネルディスカッションや個別相談会を実施し、制度改正が自社に及ぼす影響やその対策について意見交換を行うことで、問題意識を共有しながら知識定着を深める内容とした。

(4) 事業成果：

2回のセミナーでのべ81名に参加頂いた。制度説明や社内での準備について学び、制度への円滑な対応を促すことができた。制度のポイントを知ってもらうことで、トラブルを未然に防ぎ経営リスクを低減させるための支援ができた。セミナーについては相当数の参加を頂いたことで、制度改正についての幅広い普及にも繋がった。

2. 国内需要開拓事業

A. 高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業（東京都）

(1) 開催期間：10月1日～11月30日

(2) 実施内容：

(株)ホテルオークラエンタープライズが運営するホテルシーサイド江戸川にて「高知・四万十フェア」を開催。レストランで高知県食材を使用したメニュー提供およびロビーでの物産品販売（高知、中村で共催）。

(3) 事業成果：

県内企業15社が取引。フェアにかかる売上については現在調査中。

(B to B)

高知・四万十フェア開催ホテル発掘事業（レストラン）			
	開催回数	目標	2件
		実績	1件
	参加事業者数	目標	40者
		実績	10者
	商談件数	目標	40件
		実績	未実施
	成約件数	目標	20件
		実績	10件

(B to C)

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	2件
		実績	1件
	出展事業者数	目標	20者
		実績	5者
	物産展売上高（千円）	目標	1,400
		実績	800
	売上高（千円）／者	目標	70
		実績	160

B. 「名物商品」開発・販路開拓事業

(1) 開催期間：

個別相談会 : ①11月11日～12日 ②12月22日～23日、
③1月27日～28日 ④2月24日～25日

(2) 講師：日経ビジネス編集 シニアエディター 渡邊和博氏

日経BP総研 丸尾弘志氏

(株) a n d . 町田美紀氏

(3) 実施内容：

日経BP社の渡辺氏と丸尾氏、デザイナーの町田氏を専門家として招聘し、県内7事業者(※1)が個別相談会に参加し、うち4社新商品・新サービスに取組み、3社の販路拡大を支援した。開発された商品は、日本商工会議所が運営する「feel NIPPON Bto Bサイト」へ出展する予定である。

※1 商品開発：漁師の食卓（室戸）、(株)クレスト（土佐清水）、(株)土佐蒲鉾（高知） Growing（高知）

※2 販路開拓：(有)特選呉服いしはら、(株)オプション、(株)Office Appreciate

(4) 事業成果：

7者のうち具体的な商品開発予定者が3者となった。販路開拓支援事業としては、当

所計画していた首都圏等における新商品発表会が、新型コロナウイルスにより実施できていない。代わりとして「feel NIPPON Bto B サイト」に出展することで、商談、誓約につなげていく。

「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	55 件
		実績	-
	成約件数	目標	3 件
		実績	-

E. ビジネスフェア中四国（広島市）

(1) 開催期間：令和2年2月7日～8日

(2) 実施内容：

割安な出展料で参加できる中四国最大の商談会。主催団体の一員として展示会の運営業務を行うとともに、県内事業者の出展支援を行った。

(3) 事業成果：

県内事業者12社、うち高知市内からは5社の参加を頂いた。現在参加事業者数にアンケートを実施しており、商談件数および成約件数については、調査中。

ビジネスフェア中四国			
	出展事業者数	目標	3 者
		実績	12 者
	商談件数	目標	35 件
		実績	-件
	成約件数	目標	1 件
		実績	-件

令和 3 年度
数値目標および実績について

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 3 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 ※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	170 件	○
創業、持続化補助金支援等での随時活用	実績	354 件	

2. 経営状況の分析に関すること

項目	令和 3 年度		
	目標	実績	
①セミナー（短時間）開催数	目標	3 回	○
SNS 徹底活用セミナー（11 月）、専門家個別相談会（12 月） インボイス制度改正電子帳簿保存法対策講習会&個別相談会（1 月）	実績	3 回	
②研修（長時間）開催数	目標	2 回	△
オンライン商談会対策セミナー（11 月、12 月）	実績	1 回	
③フェア・商談会開催数	目標	10 回	△
高知・四万十フェア、ビジネスフェア中四国	実績	2 回	
④経営状況分析件数	目標	170 件	○
持続化補助金 113 件、ものづくり補助金 11 件、事業再構築補助金 87 件、新事業チャレンジ補助金 46 件、経営革新認定 3 件、経営力向上 1 件、先端設備 8 件、事業継続力強化 2 件、事業承継補助金 3 件、高知市中小企業等生産性向上設備導入支援事業費補助金 7 件、食品輸出競争力強化施設整備等事業費補助金 1 件、空き店舗補助金 19 件、事業戦略等推進事業費補助金 12 件、特定創業支援等事業 1 件、小規模企業融資 1 件、創業融資計画 23 件、利子補給 15 件、高知県宿泊施設感染防止対策等支援事業費補助金 1 件	実績	354 件	

3. 事業計画策定支援に関すること

項目	令和3年度		
事業計画策定事業者数	目標	150 者	○
持続化補助金 113 件、ものづくり補助金 11 件、事業再構築補助金 87 件、新事業チャレンジ補助金 46 件、経営革新認定 3 件、経営力向上 1 件、先端設備 8 件、事業継続力強化 2 件、事業承継補助金 3 件、高知市中小企業等生産性向上設備導入支援事業費補助金 7 件、食品輸出競争力強化施設整備等事業費補助金 1 件、空き店舗補助金 19 件、事業戦略等推進事業費補助金 12 件、特定創業支援等事業 1 件、小規模企業融資 1 件、創業融資計画 23 件、利子補給 15 件、高知県宿泊施設感染防止対策等支援事業費補助金 1 件	実績	354 者	

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

項目	令和3年度		
①D 実施支援回数	目標	600 回	△
	実績	473 回	
②C 評価支援回数	目標	600 回	△
	実績	251 回	
③A 改善支援回数	目標	480 回	△
	実績	259 回	

項目	令和3年度		
①レベル3企業数	目標	150 者	○
	実績	416 者	
②付加価値額増加事業者数	目標	105 者	○
	実績	136 者	

4. 需要動向調査に関すること

項目	令和3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 20 者、ビジネスフェア中四国 12 者	目標	65 者	△
	実績	32 者	
2次情報 持続化補助金 113 件、ものづくり補助金 11 件、事業再構築補助金 87 件、新事業チャレンジ補助金 46 件、経営革新認定 3 件、経営力向上 1 件、先端設備 8 件、事業継続力強化 2 件、事業承継補助金 3 件、高知市中小企業等生産性向上設備導入支援事業費補助金 7 件、食品輸出競争力強化施設整備等事業費補助金 1 件、空き店舗補助金 19 件、事業戦略等推進事業費補助金 12 件、特定創業支援等事業 1 件、小規模企業融資 1 件、創業融資計画 23 件、利子補給 15 件、高知県宿泊施設感染防止対策等支援事業費補助金 1 件	目標	85 者	○
	実績	354 者	

5. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

資料2のとおり。

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3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	—	—
令和4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	—	—
	実績	—	—
③まちゼミ参加事業者数			
・参加事業者数（5月、11月）	目標	—	—
	実績	—	—

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	2回	
②連絡会議・地域連絡会議参画数	目標	7回	△
	実績	2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3年度の実績数（単位：人）

種 類	← 困 難 【評価】 簡 易 →											
	5	4人	4	4人	3	4人	2	2人	1	0人	0	0人
1. 金融・財務 の精通	5	4人	4	4人	3	4人	2	2人	1	0人	0	0人
	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、収支予算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	5	2	4	5	3	6	2	1	1	0	0	0
	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	5	1	4	3	3	7	2	3	1	0	0	0
	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	5	7	4	0	3	3	2	4	1	0	0	0
	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	5	1	4	2	3	7	2	4	1	0	0	0
	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	5	1	4	7	3	6	2	0	1	0	0	0
	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	5	1	4	5	3	7	2	1	1	0	0	0
	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	