

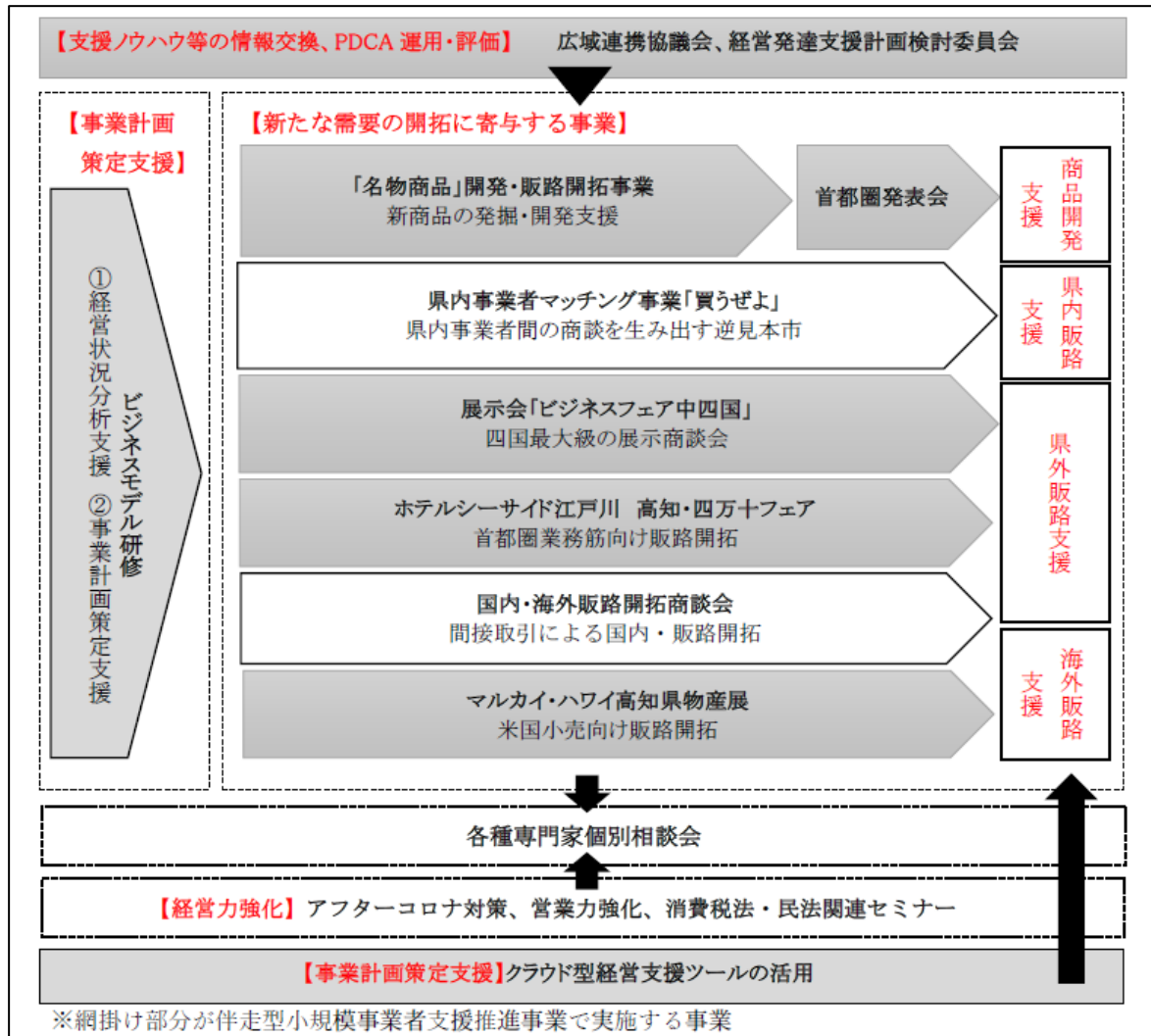
令和2年度の事業概要

1. 当初計画

今年度は新型コロナウイルスの影響により大幅な事業の見直しが必要となった。経営発達支援計画にある販路開拓事業だけでなく、新たにコロナ対策事業を計画。コロナ禍におけるコロナ支援策等について相談の増加を見込み、「弁護士、税理士、社労士、IT 専門家による専門家相談会」を開催。加え、コロナ後の経営力強化を図るため「アフターコロナ対策」「営業力強化」にかかるセミナーを開催する。

その他知っておくべき税務上の変更点を学ぶ「消費税法、民法関連」等のセミナーの開催とともに、コロナの影響により多様化する問題・課題を個別に解決していくことに重点を置くこととした。

【図表】



2. 実施結果

新型コロナウイルス感染症による影響を考慮して、専門家相談会や経営力強化関連のセミナー開催に注力することとし、県外への移動が必要な商談会やフェア等の販路開拓事業については中止せざるを得なかった。

ポストコロナ、ウィズコロナを見越した経営環境の変化について、関連する知識習得や課題解決の糸口となる「アフターコロナ対策セミナー」も開催。セミナー開催に当たっては、オンライン配信によるハイブリッド開催にも着手し、コロナ対策にも講じた。

また、コロナ関連支援策への個別対応にも力をいれてきた。「小規模事業者持続化補助金 コロナ特別対応型」等の補助金をはじめ、コロナ対策融資の相談対応や国県による各種給付金手続支援等も実施している。

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。商談会やフェアについては、新型コロナウイルス感染症の影響を考慮しながら慎重に事業組立を進めていく。

3. 結果内容

(1) 開催事業

- ①名物商品開発・販路開拓事業
- ②ホテルシーサイド江戸川高知四万十フェア
- ③マルカイ・ハワイ中四国物産展（高知単独開催ではなく愛媛、徳島と共同開催）
- ④各種専門家個別相談会
- ⑤アフターコロナ対策セミナー
- ⑥営業力強化セミナー
- ⑦消費税法・民法関連セミナー
- ⑧ビジネスモデル研修（3月開催予定）

(2) 未開催事業

- ①名物商品開発・販路開拓事業にかかる首都圏発表会
- ②県内事業者マッチング事業「買うぜよ」
- ③展示会「ビジネスフェア中四国」
- ④国内・海外販路商談会

(3) 主要補助金支援件数

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2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2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	12回	12回	○
会報毎月実施			
②景況調査の実施、レポート作成・会報掲載	4回	4回	○
会報四半期毎実施			
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	1回	1回	○
会報3月号実施			
④ホームページ掲載回数	12回	12回	○
4月～3月 ※3月実施予定を含む			
⑤調査結果の活用事業者数	160件	573件	○
創業、持続化補助金支援等での随時活用			

2. 経営状況の分析に関すること

項目	令和2年度		
	目標	実績	
①セミナー（短時間）開催数	3回	4回	○
消費税と民法改正ポイントまるわかりセミナー（10月）、営業力強化セミナー（10月）、専門家個別相談会（11月）、ウィズコロナを乗り切る消費税対策セミナー（1月）			
②研修（長時間）開催数	2回	2回	○
アフターコロナセミナー（9月）、ビジネスモデル研修（3月）			
③フェア・商談会開催数	10回	2回	△
高知・四万十フェア、マルカイ中四国フェア			
④経営状況分析件数	160件	573件	○
持続化補助金465件、ものづくり補助金21件、経営革新認定13件、こうち産業振興基金等事業7件、経営力向上6件、先端設備7件、事業継続力強化11件、空き店舗補助金16件、創業融資計画3件、利子補給20件、特定創業支援等事業4件			

3. 事業計画策定支援に関すること

項目	令和2年度		
事業計画策定事業者数	目標	140 者	○
持続化補助金 465 件、ものづくり補助金 21 件、経営革新認定 13 件、こうち産業振興基金等事業 7 件、経営力向上 6 件、先端設備 7 件、事業継続力強化 11 件、空き店舗補助金 16 件、創業融資計画 3 件、利子補給 20 件、特定創業支援等事業 4 件	実績	573 者	

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

項目	令和2年度		
①D 実施支援回数	目標	560 回	○
	実績	566 回	
②C 評価支援回数	目標	560 回	△
	実績	266 回	
③A 改善支援回数	目標	448 回	△
	実績	204 回	

項目	令和2年度		
①レベル3 企業数	目標	140 者	○
	実績	338 者	
②付加価値額増加事業者数	目標	98 者	△
	実績	45 者	

5. 需要動向調査に関すること

項目	令和2年度		
調査結果の提供事業者数	目標	160 者	○
	実績	407 者	
1 次情報 名物商品開発・販路開拓事業個別相談会 11 者、高知・四万十フェア 17 者、マルカイ・ハワイ中四国フェア 10 者	目標	75 者	△
	実績	38 者	
2 次情報 持続化補助金 465 件、ものづくり補助金 21 件、経営革新認定 13 件、こうち産業振興基金等事業 7 件、経営力向上 6 件、先端設備 7 件、事業継続力強化 11 件、空き店舗補助金 16 件、創業融資計画 3 件、利子補給 20 件、特定創業支援等事業 4 件	目標	90 者	○
	実績	573 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)

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	17者	
商談件数	目標	40件	△
	実績	9件	
成約件数	目標	20件	△
	実績	17件	

「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	-件	
成約件数	目標	2件	
	実績	-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	8者	
物産展売上高（千円）	目標	1,400	△
	実績	500	
売上高（千円）／者	目標	70	○
	実績	71	

マルカイ・ハワイ中四国フェア			
出展事業者数	目標	27者	△
	実績	10者	
売上高（千円）	目標	8,000	△
	実績	658	
売上高（千円）／者	目標	296	△
	実績	65	

令和2年度商談件数・売上額合計

項目	令和2年度		
	目標	実績	
年間商談件数	目標	275 件	△
	実績	9 件	
年間売上額 (千円)	目標	11,275	△
	実績	1,158	

○未開催事業一覧

①バイヤー招聘セミナー&個別相談会			
新型コロナウイルスによりバイヤーの来高を断念。開催中止。			
参加事業者数	目標		36 者
相談件数	目標		80 件
②マルカイコーポレーション輸出商談会			
新型コロナウイルスによりバイヤーの来高を断念。開催中止。			
参加事業者数	目標		45 者
商談件数	目標		45 件
成約件数	目標		27 件
③輸出業者個別相談会			
新型コロナウイルスによりバイヤーの来高を断念。開催中止。			
参加事業者数	目標		20 者
相談件数	目標		35 件
④高知発掘フェア			
新型コロナウイルスにより開催中止			
出展事業者数	目標		13 者
商談件数	目標		50 件
成約件数	目標		3 件
⑤異業種交流展示会メッセナゴヤ			
計画見直しにより R 元年度より事業未実施			
出展事業者数	目標		13 者
商談件数	目標		50 件
成約件数	目標		3 件
⑥ビジネスフェア中四国			
新型コロナウイルスにより展示会中止			
出展事業者数	目標		4 者
商談件数	目標		40 件
成約件数	目標		2 件
⑦合同プレス発表会			
計画見直しにより H30 年度より事業未実施			

参加事業者数	目標	11 者
掲載件数	目標	3 件
⑧高知味力フェア in 日本百貨店しょくひんかん		
計画見直しにより R 元年度より事業未実施		
出展事業者数	目標	25 者
売上高（千円）	目標	1,875
売上高（千円）/者	目標	75

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2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	98 億	—
	実績	—	—
②まちあそび人生ゲーム開催数			
・開催数	目標	2 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	0 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2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

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。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。

◆指導レベル表詳細

※網掛け部分が令和2年度の実績数（単位：人）

種類	← 困難		【評価】								簡易 →	
	5	6人	4	7人	3	4人	2	1人	1	0人	0	0人
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						

◆目標との差異（目標値は令和4年度事業終了段階）

新型コロナウイルスにより小規模事業者持続化補助金をはじめとした補助金申請支援件数が増えたことにより、補助金申請にかかる計画作成および、市場調査・分析にかかる能力の向上が図られた。

また、資金繰り支援に関わる機会が増えたことも金融・財務の知識習得につながっている。

	5		4		3		2		1		0	
	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績	目標	実績
1. 金融・財務の精通	5	6	3	7	5	4	3	1	2	0	0	0
2. 調査・分析の精度	4	7	3	3	4	6	4	2	3	0	0	0
3. 戦略策定のプロセス	4	3	2	5	3	6	5	3	4	1	0	0
4. 事業計画作成の水準	3	9	3	0	2	3	5	6	5	0	0	0
5. 外部資源の活用	3	4	2	2	5	6	5	6	3	0	0	0
6. 経営支援の濃度	3	4	2	6	5	6	5	2	3	0	0	0
7. お客様の状態	3	3	2	4	6	9	3	2	4	0	0	0