

平成31年度相模原商工会議所経営発達支援計画の評価（委員会を経ての決定版）および今後の取り組み方針

評価基準：

- A：十分達成している（100%以上）
- B：概ね達成している（80%～100%未満）
- C：どちらかというとは達成できていない（30%～80%未満）
- D：全く達成できていない（30%未満）
- E：未実施

地域の経済動向調査

目標・実績】 主要な調査の実施回数と対象

景気動向調査（郵送）四半期ごと年4回実施／対象約3800社

L O B O調査

（日本商工会議所早期景気観測）調査毎月1回実施／対象5社

業種団体・内部団体等意見交換年各1回／対象50社

事務局評価案：事業は計画通りに行ったが、活用面で景況感の把握への利用にとどまったことから、B評価としたい。

<評価>

事務局案どおりBにて決定。

<質疑>

Q：回答率向上のためにWEBでの回答も受けつけているということだが、比率が1割にとどまっている要因は何か。今後の方向性も併せて教えてもらいたい。

A：第一四半期の回答の比率として、郵送7割、FAX2割、WEB1割であった。大半が郵送での回答であり、WEBで回答する事業者は、FAX回答に代えてのものであるという状況ととらえている。回答率を上げるためには回答する事業者そのものを増やす必要があり、回答しやすい方法としてのWEB回答をその一助として取り入れた経緯がある。すそ野を広げるためにどうしていくかについては今後も検討していく。

Q：業種ごとに回答率の偏りがあるということだが、そうすると全体の傾向も偏ってしまうのではないか。

A：基本的に業種ごとに傾向を出している。むろん業種ごとに回答率、回答数の濃淡があるので、全体としての傾向に偏りが出ってしまうが、業種ごとで見た場合は傾向がつかめるものと思われる。

Q：計画にはメールマガジンを活用する旨記載されているが、どのように活用したのか。

A：結論から言えば、メールマガジンを発行していない。以前にFAXからの切り替えも意図してメールアドレスの収集を行ったが、300件程度であった。FAXだと3,000件弱の登録があり、訴求力としては現状はFAXが優位と思われる。

Q：現状のメールマガジンの登録希望者数はともかく、メルマガ発信を継続的に行っていくことで登録数が増えていくのではないか。

A：工業部会では部会内でメルマガを発行しているが、商工会議所本体としては、発信に関する人手の問題もあって手をつけにくい状況である。ただ、ホームページには随時情報を掲載しているので、SNSにて情報を発信を適宜行う努力をしている。

<意見>

- ・外部専門家の活用による集計結果分析は有用と思われる。単なる数値の増減だけでは、全体像を捉えきれないので是非実施に向けて取り組んで頂きたい。
- ・情報の感度が年代によって違うので、若い人向けの情報提供と年配者向けの情報提供では方法を変えるべきである。特に若い人に併せてITに特化すると、年配者がついていけないことが想定される。また、IT活用という意味ではSNSでアンケートを取ることもできるので、収集の方法として検討されたい。

<今後の取組方針>

- ・経済動向調査の件数増加については、本年度よりWEB回答を取り入れ、第一四半期の全体としての回答率自体は昨年度平均を超えているため、状況を見ながら件数増への取り組みを検討してまいります。また、インターネットを活用した情報提供については、現状の体制下では、負担が増となるメルマガ発行は、体制面を含めて将来に向けての検討材料とし、WEBサイト掲載情報について、SNS発信を積極に行ってまいります。

経営状況の分析

<評価案>

【目標・実績】 経営分析を把握するための方策及び経営分析件数

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
経営分析に関する巡回・窓口件数	292	360	268	74.4%
経営分析に関するセミナー等の開催回数	2	3	1	33.3%
経営分析セミナー・個別相談の参加者数	55	260	45	17.3%
経営分析事業者数	170	180	189	105.0%

事務局評価案：経営分析事業者数は目標値を上回ったが、持続化補助金について新型コロナウイルス感染症の影響でセミナーが行えなかったこと及び経営分析セミナー・個別相談の参加者数が計画値に対して著しく少なかったことから、総合的にC評価としたい。

<評価>

事務局案どおりCにて決定。

<質疑>

Q：セミナー・個別相談の参加者数の内訳はどのようなものか。

A：セミナー（事業計画策定セミナー）の参加者が6人。持続化補助金の個別相談参加者が39名となっている。

Q：セミナーの参加者が6名とのことだが、事業計画策定というテーマであれば対象者が多いはずで、その割に参加者が少ないと思われるが、要因は何か。また、周知はどのように行ったのか。

A：周知方法はホームページ掲載、FAX同報、財団メルマガを活用しているが、テーマ的に固い印象のテーマ、表題のものは参加者が少ない傾向にある。口コミやSNSといった事業者が取り組みやすい内容のものは同じ周知方法で集客できているので、集客をめざすなら、もう少し柔らかいテーマと内容にする必要がある。ただ、内容を考えると少数精鋭という考え方もあるので、事業ごとに方向性を検討していく。

Q：マルケイの利用者が減ったとのことだが、その理由は何か。コロナ対策で資金需要が増えると思われたが。

A：総合的な傾向としては、民間銀行が営業に力を入れており、資金需要がそちらに回っているという話を聞いている。また、年度末に日本政策金融公庫から飲食業向けの低利融資、コロナ対策特別融資と立て続けに融資メニューが出ており、マルケイが実質無利子化となったのが5月であったため、その間は公庫への直接申し込みを案内したことも要因と思われる。

<意見>

- ・マルケイ融資の利用時に、積極的に分析を実施して頂きたい。今後のコロナ対策を踏まえた事業展開を検討していく中で、現状の経営分析は必須の項目と考える。審査の質を高める意味でも前向きに取り組んで頂きたい。
- ・都内では創業セミナーで集客が成功している。それは、特定創業支援事業や具体的な融資の相談などを内容に盛り込んで、メリットを明確に打ち出しているからである。たとえるなら健康に良いからビタミン剤を勧めるというよりは、頭が痛い人に向けて頭痛薬を勧めるということになる。それくらい明確にしないと、忙しい事業者が時間という経営資源を使ってまで受講しようとは思わないだろう。「マーケティングセミナー」ではなく、「飲食店がSNSで売上を上げる方法」という感じにしないと、民間のセミナーに流れてしまうので、講師の選定も含めて考えてもらいたい。

<今後の取組方針>

- ・セミナーに関しては、企画そのものの方針として、参加者数増を狙うのか、意欲ある事業者の掘り起しとして内容重視とするのかについて、精査してまいります。また、マルケイ融資の利用者増について取り組むとともに、分析については単に決算書の数字を追いかけるだけでなく、その裏側にある事情などを見抜けるよう、職員の資質向上に努めてまいります。

事業計画策定支援

<評価案>

【目標・実績】 事業計画策定支援事業

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
事業計画作成支援に関するセミナー・個別相談会参加者数	134	170	59	34.7%
事業計画作成支援に関するセミナー・個別相談回数	7回 4回	2回 6回	2回 10回	100.0% 166.7%
事業計画策定事業者数	128	110	122	110.9%

【目標・実績】 創業支援

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
創業ゼミ参加人数	46	15	31	206.7%
さがみはら女性起業家のたまご応援セミナー (日数)	7	7	7	100.0%
さがみはら女性起業家のたまご応援セミナー (のべ参加人数)	54	95	107	112.6%
上記2つのセミナーを通じての起業者数合計 (目標)	7	9	6	66.7%
新規創業者事業計画策定者数	16	30	17	56.7%

※事業廃止となったチャレンジショップに関する項目は掲載していない。

【目標・実績】経営革新・事業承継支援

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
経営革新セミナー回数	0	1	0	0%
経営革新セミナー（受講者数）	0	32	0	0%
経営革新支援件数（延べ）	18	75	(小規模) 0 (中規模) 1	0%
経営革新承認件数（件数）	(小規模) 5 (中規模) 3	7	(小規模) 0 (中規模) 1	0%
事業承継セミナー回数	0	1	0	0%
事業承継セミナー（受講者数）	0	25	0	0%
事業承継相談	5	4	4	100.0%

【目標・実績】小規模事業者持続的発展を支援する取組

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
小規模事業者持続的発展を支援するセミナー（回数）	3	10	2	20.0%
持続化補助金申請支援数（社）	44	105	59	56.2%
持続化補助金採択数	30	58	45	77.6%

事務局評価案：計画策定事業者数等100%を超える項目があったが、事業承継セミナー等実施しなかった項目があるため、総合的にC評価としたい。

<評価>

事務局案どおりCにて決定。

<質疑>

Q：経営革新計画の申請件数増への取組について、県に意見、要望があれば伺いたい。

A：認定企業にフォローアップを行った際に聞いた話としては、メリットを作ってもらいたいということと、市場がまだない事業でこれから作ろうとする場合について、市場を作ることに行政の協力をもらいたいという意見があった。また、支援者側の意見としては、小規模事業者にとってハードルが高い制度のように思える。

Q：セミナー（写真の撮り方セミナー、SNS活用セミナー）の参加者数はどれくらいか。

A：写真の撮り方セミナーが20人程度、SNS活用セミナーが30人程度である。

Q：創業セミナーの集客が成功しているようだが、どのような周知を行っているのか。

A：広報さがみはら、タウンニュース、ホームページにて周知している。

Q：事業承継の相談数が少ないと思われる。潜在的にはもっとあるはずだが、どう思うか。

A：セミナーでの掘り起しを企図していたが、新型コロナウイルス感染症の影響で中止したほか、事業承継ネットワークから提供を受けたパンフレットを会報に折り込んだが問い合わせがなかったという結果であったので、全体としては事業者側の優先順位が高くないことが要因と思われる。

<意見>

- ・経営革新計画は期限があるので、計画終了のタイミングで、意欲のある事業所は再度認定を受けるケースがある。規模感の問題はあるが、そういうところに策定を勧奨していけば、今回のように実績がほとんどない、ということはなくなるのではないか。
- ・創業支援について、創業後5年以内の方も対象としてはどうか。革新的な技術を持ったベンチャーで創業する場合、事業自体が経営革新計画の対象となりうる。東京都のように行政が補助金等のサポートをしている場合もあるので、ビジネスコンテストや資金面でのマッチングなどで行政と協力しながら進めてもらいたい。
- ・事業承継セミナーの未実施は残念だが、創業関係、特に「さがみはら女性起業家のたまご応援セミナー」の参加人数の増加は素晴らしい実績である。募集ノウハウを他のセミナー等で活用頂ければと思う。
- ・事業承継に関しては、融資に関して代表者保証を外す制度ができたが、セミナーやチラシもさることながら、そういった情報提供の方が効果があるかもしれない。相談をすべき事業者は相当数あると思うので、掘り起しを進めてもらいたい。

- ・他の地域でも事業承継セミナーで集客できていない。次の経営者を育成しつつ、承継を進めるような事業や、事業承継税制などの具体的な活用を支援するような取組を進めてはどうか。また、制度が作られているが、動いていないものが多々ある中で、使いづらい制度なら、行政に要望する、士業団体と連携して進めていくなど、支援の現場である商工会議所でしかできない活動を行ってほしい。
- ・事業承継については、例えば山間部における電気工事業や水道業者など、地域においてなくなってしまう事業者については、承継に何らかの優遇措置を設けるなど、積極的に承継支援をしていかないと、インフラの維持ができなくなることが予想される。ぜひがんばっていただきたい。

<今後の取組方針>

- ・経営革新に関しては、小規模事業者が取り組むメリットを探りながら展開してまいります。ただ、ものづくり補助金の加点対象になっている状況ではありますが、相模原市においては相模原市産業振興財団が公的機関として申請支援を行っており、事前相談機関でもあることから、連携して支援してまいります。
- ・事業承継に関しては、事業者に啓発し、意識啓発を進めることが一歩と考えております。まずは意識を持ってもらうためのきっかけとして、制度的な利点を強調する等を行ってまいります。そのうえで具体的な相談に応じられるように、専門家や事業承継ネットワーク等と連携を図ってまいります。
- ・創業支援に関しては、女性起業家への支援事業（女性起業家セミナー等）は創業後3年以内の方も対象としておりますが、創業ゼミについても同様の扱いとし、創業前の方のみでなく、創業後間もない方も参加していただけるようにしてまいります。また、創業後の支援体制についても積極的に創業希望者に案内し、継続的な支援を図ってまいります。

事業計画策定後の実施支援

<評価案>

【目標・実績】 小規模事業者への事業計画策定後の実施支援フォローアップ件数

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
フォローアップ事業者数（新規分）	60	80	57	71.3%
フォローアップ事業者数（継続分）	15	80	6	7.5%
フォローアップ件数（延べ回数）	128	640	101	15.8%

【目標・実績】 創業者への事業計画策定後の実施支援フォローアップ件数

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
フォローアップ事業者数（新規分）	3	20	2	10.0%
フォローアップ事業者数（継続分）	3	20	2	10.0%
フォローアップ件数（延べ回数）	7	200	7	3.3%

【目標・実績】 小規模事業者経営発達支援融資制度の利用件数

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
小規模事業者経営発達支援融資資金利用者数(社)	0	5	0	0%

事務局評価案：全体としてフォローアップの件数が目標を大幅に下回る結果となったので、D評価としたい。

<評価>

事務局案どおりDにて決定。

<質疑>

Q：フォローアップの件数が少ない結果となった要因は何か。人員不足なのか。

A：これだけの目標値をやりきるには、人員が不足している。経営課題の解決に比べて、その後どうなったのかの確認というのは、どうしても優先順位として劣後してしまう。本来はこちらから積極的にフォローアップすべきであるが、現状は相談があった事業者に対して対応している。

<意見>

- ・「評価（案）」の備考にて、指摘されている通り、フォローアップ件数の少なさは否めない。フォローアップの取り組みの中で、経営分析やセミナー参加の勧誘など他の支援事業へ繋がる可能性も高いと思われるので、是非前向きに取り組んで頂きたい。
- ・フォローアップは重要である。多忙なのはわかるが、必ずしも出向く必要はなく、新型コロナウイルス感染症の影響下で、新たな接触手段として、オンラインでも話ができるようになっているので、積極的に進めてもらいたい。電話でもいいと思う。
- ・小規模事業者経営発達支援融資資金が0件ではあるが、設立以後、数年が経過し、マルケイの拡充や近來の新型コロナウイルス感染症対策融資等があって、政策的な役割を終えたのではないか。0件となるのは仕方がないと思われる。
- ・金融機関が関係する話として、経営改善計画策定支援事業で認定支援機関が計画を策定し、融資を受けたものの、その後のフォローアップができていない状況である。そのフォローアップについて、商工会議所が専門家を手配し、金融機関が謝金を支払うといったスキームを作る等、外部を利用しながらフォローアップの件数を増やしてもらいたい。

<今後の取組方針>

- ・計画策定後のフォローアップが重要である旨は、この会議以外にもご意見をいただいております。これまでは職員が巡回することを大原則として行っておりましたが、インターネットや電話等も活用しながら件数増に努めてまいります。

需要動向調査

<評価案>

【目標・実績】

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
※右の数値は、情報収集件数 情報収集方法- インターネット・日経テレコン、 展示会、官公庁発行資料、バイヤ ーへのヒアリング等	55	130	65	50.0%
需要動向調査データ提供件数 提供する企業数	92	150	88	58.7%

事務局評価案：情報収集数は計画に対して約50%、情報提供企業数は目標に対して約59%となったため、総合的にC評価としたい。

<評価>

委員にて協議の結果、Bにて決定。

<意見>

- ・実績件数は目標値に対して達成率は低いものの、昨年度の実績比で考慮するとほぼ同水準であり、評価は「B」が妥当と考える。

<今後の取組方針>

- ・この事業はフードビジネスマッチング商談会と小規模事業者持続化補助金に関連して行うものでありますので、これら事業の参加者増に取り組むとともに、事業者にとって有益な情報提供となるよう努めてまいります。

新たな需要開拓

<評価案>

【目標・実績】 事業名称：フードビジネスマッチング事業

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
バイヤー参加数	12	12	6	50.0%
サプライヤー参加数	51	53	29	54.7%
商談数	89	90	62	68.9%
成約数	9	10	6	60.0%
成約率	10.1%	10.0%	9.7%	97.0%

【目標・実績】 事業名称：相模原お店大賞事業

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
投票数	7,990	6,200	7,733	124.7%
PR効果により売上げが向上した受賞店	66.7%	65.0%	100.0%	153.8%
受賞店のフォローアップ	6件	15件	6件	40.0%

【目標・実績】 事業名称：受発注商談会の開催

	30実績	31目標	31実績	達成率
参加企業総数	139社	239社	186社	77.8%
発注企業	39社	45社	40社	88.9%
(相模原市内)	7社	8社	4社	50.0%
受注企業	100社	194社	146社	75.3%
(相模原市内)	15社	39社	16社	41.0%
商談件数	334件	405件	479社	118.3%

【目標・実績】 事業名称：首都圏6商工会議所主催のビジネス商談会・交流会の開催

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
首都圏6商工会議所主催のビジネス商談会・交流会 (首都圏政令指定都市ビジネス交流会)	9	40	7	17.5%

【目標・実績】 事業名称：ビジネスマッチングをさらに進めるための広域事業者照会システム事業

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
ザ・ビジネスモール（商取引支援サイト）	2,838	2,880	2,858	99.2%

【目標・実績】 海外展開支援による販路拡大

支援内容	30実績	31目標	31実績	達成率
セミナー開催回数	1	3	1	33.3%
セミナー等参加人数	40	90	11	12.2%
海外展開支援相談件数	0	28	0	0%
展示会出展事業者数	8	14	8	57.1%

事務局評価案：一部100%超の成果となる項目があったが、フードビジネスマッチング商談会、海外展開事業で目標未達となったため、総合的にC評価としたい。

<評価>

委員にて協議の結果、Bにて決定。

<質疑>

Q：海外展開というのは難しいテーマではないか。

A：今回のセミナーはモンゴルの事情を説明する内容であった。市場としては捉えにくく、どちらかといえばモンゴルで教育を受けた人材を日本に呼ぶという方向に話が進んだ経緯があるので、海外展開にはつながっていない。

<意見>

- ・フードビジネスマッチング事業は、バイヤー及びサプライヤーの参加者数の減少は残念である。減少要因を分析して、次年度への課題として頂きたい。一方で成約率は目標水準に達しておられ、質の高いイベントであったと考える。
- ・海外展開というと具体的な支援がイメージしにくいので、JETRO等外部の専門機関と連携して進める等、検討されたい。
- ・海外展開となると、展開する国を選ぶ必要がある。また、コロナで動きが止まっている状況もあり、達成率が低くなったのはやむを得ないと思われる。
- ・計画値に対する達成度はともかく、事業自体はきちんと行っており、成果もそれなりに出ていることから、B評価でよいのではないか。

<今後の取組方針>

- ・フードビジネスマッチング商談会は、バイヤー、サプライヤーのみでなく、ご紹介をいただいた金融機関にも好評ですので、今後も継続して開催してまいります。また、海外展開については、その時点のトピックを踏まえて、対象とする国の選定や、外部機関との連携などを図ってまいります。

地域経済活性化

<評価案>

【目標・実績】地域経済の活性化に資する中心商業地のイベント等の実施

項目	30実績	31目標	31実績	達成率
開催回数（回）	9	17	9	52.9%
来場者数（人）	662,700	600,000	688,000	114.7%

事務局評価案：イベントの来場者数は100%超となったが、開催件数が目標未達、また、未実施の項目もあったため、総合的にB評価としたい。

<評価>

事務局案どおりBにて決定。

<質疑>

Q:仮にコロナウイルス感染症がなければどの程度開催回数を上乗せできたのか。

A:ほぼすべてのイベントは年内に終わっているので、ほとんど影響がなかったと思われる。目標値が実情より高いことで達成率が低くなっている。イベント自体は地域の商店街や実行委員会が主体で行っており、当所のみで完結していないので、今後も協力して開催していく。

<意見>

- ・新型コロナウイルス感染症対策で、飲食店関係のイベントを開催したと思うが、実施回数としてカウントした方がよい。(当所では4月以降に開催)
- ・イベント開催件数は目標値を下回っているが、対前年比では同水準であり、評価「B」が妥当と考える。

<今後の取組方針>

- ・イベントの周知に関しては、主催する団体等が主体となっておりますが、当所もホームページ掲載、SNS発信等、積極的に協力してまいります。

他の支援機関との連携による支援ノウハウの情報共有

<評価案>

- (1) 相模原市内の支援機関と情報交換を実施した(年11回)
- (2) 支援機関合同会議による連携を図った(年1回)
- (3) 小規模企業支援会議を開催した(年11回)

事務局評価案:計画通り市内支援機関との情報交換の機会を設けたので、A評価としたい。

<評価>

事務局案どおりAにて決定。

<意見>

- ・公庫含め他の支援機関との良好かつ円滑な連携が行えていると日頃より感じているので、評価「A」が妥当と考える。

<今後の取組方針>

- ・以前より評価されている事業ですので、今後も継続して関係機関と連携してまいります。

経営指導員等の資質向上等

<評価案>

- (1) 経営指導員等による勉強会の実施（一部未実施）
- (2) 専門家と経営指導員等との勉強会の開催（目標通り実施）
- (3) 支援機関との会議結果のフィードバック、外部の研修への参加（一部未実施）

事務局評価案：未実施事項があるが、おおむね8割以上は実施したと思われるので、B評価としたい。

<評価>

事務局案どおりBにて決定。

<意見>

- ・勉強会や他の機関との会議等を通じて、積極的に取り組んでおられると感じます。評価「A」が妥当と考える。
- ・まだ勉強、向上の余地があると思うので、評価「B」が妥当だと考える。
- ・クラウドによる支援ソフトで経営分析を行うとのことだが、ソフトウェアによる経営分析では実態は見えてこない。自分達で実態財務諸表を作れるくらいにレベルアップしてもらいたい。

<今後の取組方針>

- ・座学のみでなく、実務を通しての資質向上も企図しつつ、特に本事業における計画策定やフォローアップにおける専門家相談の際は職員同行の上、ノウハウの習得に努めてまいります。

以上