

## 地域経済動向調査

総合評価

B

## 1 事業内容

## 1) 中小企業景況調査の実施

- 調査対象事業者(重点支援対象事業者)を100者リストアップし、管内事業者の売上高推移、採算推移、資金繰り状況、設備投資状況、経営上の問題点等について四半期毎に調査を実施する。調査結果を『商工だより』やHP等で公表する。

## ▶事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

管内中小企業の景況動向や経営実態を把握し、的確な支援策の立案・実施につなげることを目的として、本年度も中小企業景況調査を実施した。調査にあたっては、全国商工会連合会が実施する標準調査対象15者に加え、当会独自に選定した85者を加えた計100者を対象とし、当初の計画通り調査を実施した。

収集したデータは、商工会報等を通じて公表するとともに、事業者支援の基礎資料として活用し、個別支援の際の経営分析や施策立案においても参考情報として位置づけた。公表回数についても計画通り実施され、情報発信の観点からも一定の成果が得られた。

## 2) 国・県等がとりまとめた各種統計データを、各機関のHP等から情報収集する

収集した情報を個別支援に活用する。また、『商工会だより』やHP等で公表する。

## ▶事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

国や県等がとりまとめた各種統計データについては、計画通り商工会報にて公表を行った。また、当該会報については当会WEBページでも公開し、一定の情報発信を行うことができた。

一方で、各種データの公表は1回にとどまり未達となった。次年度は激変する経済動向のなかアクションプランに基づき計画に沿って商工会HPにより発信していく。

## ▶ 定量目標

内容	目標件数	実績件数	達成率
景況調査(回)	4	4	100.0%
国のビッグデータの活用	1	1	100.0%
各種データ公表回数	4	1	25.0%
調査事業所数	100	100	100.0%

## 2 この取組での期待する効果と効果検証

## ▶ 期待する効果

- ◎地域産業の強みや人口動態、人の流れなどを捉え事業計画の有益性を高める
- ◎実効性のある経営支援につながる

## ▶ 効果検証(効果の達成度合い)

本年度においては、計画策定支援をはじめとする個別支援において、各経営指導員から事業者に対して地域経済動向や各種統計データの提供と活用が適切に図られている。

一方で、調査結果の公表に関しては、商工会報を通じた情報提供は行われたものの、目標とした提供回数に届いておらず情報発信の強化という点において不十分だった。

## 3 期待する効果をあげるための改善の取組内容

年度当初から実施スケジュールを関係職員間で共有し、進捗管理を徹底する体制を整える。また、国や県等がとりまとめた各種統計データの情報発信については、取りまとめる内容を精査し、商工会報掲載に加え、当会ウェブサイトでもタイムリーかつ視認性の高い形で公開できるよう地域内外への発信力強化につなげていく。

- A 大変効果があった
- B まあまあ効果があった
- C あまり効果がなかった
- D まったく効果がなかった

## 需要動向調査

総合評価

B

## 1 事業内容

## 1) 外部情報媒体の情報収集と提供、活用

- 消費トレンドや市場ニーズ、需要動向や業界情報等を、主にJ-Net21、日経テレコム、業界誌、経済情報誌から収集する
- 経営分析・経営計画策定に向けた営業戦略立案の参考資料とし、実現性を高め、効果的な支援につなげる

## 2) 業種別アンケートの実施

主に「飲食業」「小売業」「サービス業」「製造業」「建設業」の5業種を対象に、消費者の購買傾向やサービスへの満足度、ニーズの把握を行い、今後の経営分析・計画策定につなげる

## ▶ 定量目標

内容	目標件数	実績件数	達成率
①外部情報媒体の収集・提供 情報活用支援事業者	随時	-	-
②需要動向調査実施事業者	12	3	25.0%

▶事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

①業界情報等をインターネット等から収集し計画策定につなげたが、補助金計画策定に向けた情報収集が主となった。

②経営指導員6名×2事業者=12件を目標にした。本年度は、はまだ産業振興機構と連携して日比谷しまね館において開催した「浜田フェア」に出展した事業者の商品・サービスについてアンケート調査を実施した。調査はワークショップ参加者へ商品購入者へのアンケート調査を実施し、合計64件の回答を回収。展示会終了後は、収集したデータを事業者ごとに分析・整理した上でフィードバックを行い、今後の商品改良や販促戦略の見直しに資する実践的な支援を行った。

次年度においても展示会等への出展支援のなかでアンケート調査を実施し、フィードバックを行い、事業者の継続的な販路拡大につなげていく方針である。

## 2 この取組での期待する効果と効果検証

## ▶ 期待する効果

- ◎実現性の高い計画策定や計画実施において効果的な支援につながる。
- ◎新商品・新サービスの開発につながる。

## 効果検証(効果の達成度合い)

商品やサービスに関する市場動向や顧客ニーズ等の情報を収集し、必要に応じて経営支援会議を通じて全指導員間で情報を共有した。本年度は浜田フェアへの参加事業者のアンケート調査を実施ことで、事業者に対して有益かつ具体的な需要動向の提供できた。一方、収集した外部情報の提供は計画策定事業者への提供が主となっており、業種別や提供方法には課題が残った。

## 3 期待する効果をあげるための改善の取組内容

引き続き、各事業者の業種や課題に応じた需要動向に関する情報を適切に提供し、その活用を通じて実効性の高い支援につなげることを目指す。また、計画策定や計画実行に取り組む事業者に対しては、個別に顧客アンケート等を実施し、得られたデータをもとに支援内容の精度向上を図ることで、策定した計画の達成に資する取組を強化していく。

- A 大変効果があった
- B まあまあ効果があった
- C あまり効果がなかった
- D まったく効果がなかった

## 経営状況の分析

総合評価

B

## 1 事業内容

**支援対象** 選定した100者の重点支援対象事業者の中で、特に経営革新・事業承継を行う者や持続的発展の取組に意欲のある事業者。

**支援方法** ローカルベンチマークシートを活用して財務分析及び経営分析実施支援を行う。実施については経営指導員が行い、状況に応じて専門家と連携して行う。また、指導職員(記帳選任職員)が連携して取り組む。

## ▶ 定量目標

内容	目標件数	実績件数	達成率
個別支援事業者数	100	119	119.0%
財務分析実施件数	75	52	69.3%
経営分析実施件数	50	41	82.0%
経営分析セミナー開催数	1	1	100.0%
経営分析セミナー参加者数	15	3	20.0%

## ▶ 事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

年度当初に重点支援先として選定した100事業者に加え、期中に19事業者を追加し、合計119事業者に対して経営分析の重要性やその活用意義について助言を実施した。ローカルベンチマークシート等のツールを活用し、財務分析を52事業者(目標75事業者)に、またそのうち41事業者(目標50事業者)に対しては定性面を含む経営分析の支援を行った。

個別支援事業者数については目標を達成し、事業計画策定に至る前段の経営分析により現在地の確認に一定の成果が得られた。一方で、財務分析および経営分析の実施件数については、支援対象の状況や支援ニーズの違い等により、当初目標には届かなかった。

セミナーについては、商工会会報やHP、SNS、巡回、窓口相談時に参加を募った。参加者数は3名にとどまったものの、自社の着実な成長と安定に向けて積極的な参加意思を示されたもので自走化へとつながるものである。今後も地道にセミナー開催を行っていく。なお、青年部女性部の各支部での開催はなかったが、定例会等を通じ呼びかけを行っている。

## 2 この取組での期待する効果と効果検証

## ▶ 期待する効果

- ◎経営分析による経営課題の見える化
- ◎ビジネスモデルの再構築及び事業計画策定につなげる

## ▶ 効果検証(効果の達成度合い)

重点支援対象事業者に対する個別支援については、当初目標を上回る119事業者に対して実施し、ローカルベンチマーク等の活用による財務・経営分析の実施件数は一定の成果を上げた。特に、補助金中心とはいえ事業者自身の状況を確認することと事業者のやりたいことの指標となり、計画策定支援の実効性が高まっていることがうかがえる。一方、個別支援の内容は事業者ごとに濃淡はあり、当初選定した事業所がすべて網羅できたかと言えばそうではない。個別支援の進行ペースもあり数値目標には届かなかった。

## 3 期待する効果をあげるための改善の取組内容

次年度以降も、重点支援対象事業者の選定を行い個別支援を継続しつつ、対話と傾聴により支援対象事業者の分析経営への意識を醸成させていく。また、経営指導員会議において統括経営指導員(担当者)による進捗状況管理や事業者の課題を共有していく。

啓発を目的としたセミナー開催については、引き続き各経営指導員や指導職員(経営支援員)と情報共有を行いながら年間スケジュールのなかで開催していく。

- A 大変効果があった
- B まあまあ効果があった
- C あまり効果がなかった
- D まったく効果がなかった

事業計画策定・実施支援

1 事業計画策定支援

総合評価



- 支援対象⇒ 経営分析を行った小規模事業者や個人支援者を対象に計画策定する
- 支援方法⇒ 計画策定はセミナーを通じた事業計画策定のほか、創業支援や事業承継支援の一環として位置づけ、事業者の理解に応じた支援を実施し、場合によっては専門家活用による支援を実施する

2 事業計画作成セミナー

実施方法 経営分析を行った事業者を中心に講義またはワーク形式で実効性の高い計画策定に向けて支援する

3 DX推進セミナー

実施方法 管内小規模事業者を対象に、巡回・窓口相談、HP、チラシ等で周知し「基礎と重要性」等をテーマとする

▶ 定量目標

内容	目標件数	実績件数	達成率	参加者数
事業計画策定セミナー	1	1	100.0%	6
DX推進セミナー	1	2	200.0%	—
事業計画策定数	50	50	100.0%	—

※ 伴走型事業で実施

▶ 事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

事業計画策定セミナーにおいては、巡回・窓口相談時やHP、SNSによる周知の結果、6事業者が参加した。一方、支援対象者とした経営分析セミナー参加者から引き続いて参加された事業者は1事業者にとどまった。要因としてセミナー開催時期、場所、分析と計画の違い等が挙げられ、今後は、より参加しやすくするため分析と計画策定の一体化した開催も検討する必要がある。  
DX推進セミナーにおいては、DX活用の取り掛かりとしてSNSの活用から始めることとし、伴走型小規模事業者支援推進事業において進めた。  
事業計画策定数は50件。目標件数は達成。内訳としては、補助金関係32件、創業計画は3件(うち策定中のもの1件)、事業継続力強化計画1件、事業承継計画策定6件、経営改善計画5件ほか。支援にあつては専門家との連携も含め進めている。

2 事業計画策定後の実施支援

総合評価



- 四半期毎の進捗状況の確認と指導・助言
- 定期的な事業者に対するフォローアップ
- 計画にずれが生じている事業者に対する経営指導員間の連携や専門家の活用

▶ 定量目標

内容	目標件数	実績件数	達成率
フォローアップ事業者数	50	56	112.0%
実施支援頻度(延数)	200	138	69.0%
売上2%以上増加件数	10	53	530.0%
粗利率1%以上増加件数	10	71	710.0%

▶ 事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

本年度は、県のデジタル導入加速化補助金やエネコス補助金(ものづくり、飲商サ)、スモールビジネス補助金、浜田市の商業活性化補助金や活力あるものひとづくり補助金など各種補助金の申請支援を49件、その他事業承継等フォローを実施。案件によっては専門家派遣事業を活用し、計画の実行支援にまで踏み込んだ効果的な支援を行った。  
成果指標としている「売上2%以上の増加」および「粗利率1%以上の改善」については、継続的な支援の成果が一部の事業者に現れ始めており、経営力の向上につながっている。増加企業の業種は運送業、旅館業、飲食業、建設業、製造業は伸び悩む  
尚、本年度の支援事業者は取り組み中や決算未到来が多く、実績の検証が困難なため、令和6年度に支援した115件の実績を算定。次年度以降も同様の実績追跡を行い、効果検証に努める。

3 この取組での期待する効果と効果検証

▶ 期待する効果

- ◎ 事業計画策定支援⇒外部、内部環境等を踏まえた実効性の高い計画が策定できる  
経営者の自走化に向けた意識改革が進む。戦略的経営への転換が図れる
- ◎ 事業計画実施支援⇒伴走型支援の実践により、事業者の持続的発展に繋がる

▶ 効果検証(効果の達成度合い)

事業計画策定支援においては、分析セミナーから計画策定セミナーに続けて参加された事業者が少なかったが、計画策定への興味は見受けられた。セミナー終了時のヒアリングにおいて事業計画の重要性を認識する事業者は認められ、計画策定に向けた意欲の喚起にはつながっている。一方、事業者自身の主体的な取り組みにつながっているかという点において、講師から提供された計画策定のツールを活用や専門家派遣の活用先は限られ、今後も地道に計画策定に向けた啓発を続けていく必要がある。  
フォローアップにおいては、事業計画の進捗状況の確認を行いながら、計画の実行管理ができており、今後も継続的なフォローアップを行っていく。

4 期待する効果をあげるための改善の取組内容

引き続き、補助金の活用事例や計画策定の取組を商工会報やWEBサイト等で発信し、事業者への意識づけを図ることで、経営計画策定に取り組む事業者の掘り起こしと、管内全体への計画的経営の定着を促進する。また、定期的な巡回訪問により経営状況や課題を把握し、必要に応じたフォローアップを実施する。

新需要開拓

総合評価

A

1 事業内容

1) 需要開拓の啓発と取り組みの提案

- 各事業所の状況に応じた対応を重視し、スモールスタートを促す。
- 取組を提案を行い、成功体験による自信と意欲を醸成をする。

▶事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

情報提供による販路開拓支援として、補助金を活用して展示会出展支援を実施した事業者3者。持続化補助金申請者6件(うち採択2件)。需要開拓を目指した専門家派遣活用事業者3者。日比谷しまね館チャレンジエントリー3者、浜田フェアへの出展者3者。残念ながら不採択になった案件もあったが継続フォローは実施しており事業者自らが考え取り組んでいくことへの意欲醸成につながっている。また、伴走型小規模事業者支援推進事業により、SNSを活用した販促手法について実践的かつ段階的に学べる機会を設け、需要開拓に向けた支援を強化した。

2) 情報発信の強化による新たな需要開拓の支援

- 本会で設置したポータルサイトの積極的な活用を推進する。
- 企業HPの充実を図り、オンライン販売やECサイト構築を支援する
- SNSの活用をはじめとしてデジタルマーケティング戦略支援やオンラインプロモーションへの取り組みを支援する。
- 地域資源、観光資源の発信を強化しインバウンド含む域外の顧客獲得を目指す
- 観光業の体験型観光プログラムの開発など交流人口拡大につながる取り組みを支援する

▶事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

当会が運営するポータルサイト「SEKIO LIFE」の活用を促進し5事業者を新規に登録した。企業HPの更新等においては4事業者を支援。DX推進の入口としてSNSを活用した情報発信を進めるため伴走型小規模事業者支援推進事業補助金を活用し「Instagram勉強会」の基礎編と応用編の2回を実施。基礎編10者14名、応用編14者17名が受講した。さらには個別相談として事前にアタリからInstagram操作運用指導を20者に対して行った。事業者自身の「Instagramは普段は見ると専門」から自社のInstagram運用として情報の投稿へとシフト転換を促した。また、個別相談先事業者20者のほか、すでに情報発信を行っている8事業者を加え、プッシュ型支援として商工会Instagram「SEKIO LIFE ミニ」にて取材投稿し事業者の認知度向上に努めた。次年度は更に情報発信への理解を促す。一方、観光をメインとした発信強化には至っておらず次年度以降の課題となる。

3) 展示会・商談会等による需要拡大支援

- 周辺地域⇒島根県産品展示商談会・ビジネスフェア中四国等への出展支援
- 首都圏等⇒GOODLIFEフェア、スーパーマーケットトレードショー等への出展支援
- 出展後は商品ブラッシュアップ・新商品開発・営業活動の強化について支援を行う

▶事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

令和7年度は、当初予定していた「GOOD LIFEフェア2025」の出展を断念し、はまだ産業振興機構が日比谷しまね館で企画開催する「浜田フェア」への出展者の募集を募り3事業者の出展を支援した。また、日比谷しまね館への商品提案に向けたチャレンジエントリーとして3事業者の支援を実施。加えて日比谷しまね館商品提案会開催の情報提供により2事業者の商談が成立し首都圏市場への販路拡大に貢献した。

4) 関係機関等との連携による需要開拓の支援

- 浜田市・はまだ産業振興機構との情報交換による連携
- 「浜田の特産品ガイド」の充実
- 観光業支援の強化

▶事業結果(実施済みの内容とその効果・実施できなかった内容とその原因ならびに次年度の対応方法)

浜田市およびはまだ産業振興機構と連携し、バイヤーへの情報発信や販路開拓支援に取り組み、「浜田の商品リスト」へ新規1件を登録。また、機構とは月1回程度の頻度で事務局間の情報交換・協議を継続し、課題対応や施策のすり合わせを実施。連携会議の内容は、出席した経営指導員を通じて支援会議等で報告され、組織内共有を図っている。売上増加事業者数においては、今後商談成立先の売上状況を確認していく。

▶ 定量目標

内容	目標件数	実績件数	達成率
①需要開拓に資する個人者支援数	10	12	120.0%
②専門家派遣に伴うIT指導者数	5	20	400.0%
内、石央商工会ポータルサイト「SEKIO LIFE」新規掲載事業者数	5	5	100.0%
③展示会・商談会への参加事業者数	5	9	180.0%
内、売上額/者	10 万円	2	20.0%
商談成立数	2 件	3	150.0%
④浜田の商品リスト登録事業者数(新規)	2	1	50.0%
売上増加事業者数	10	-	

浜田フェア出展者でカウント

※R7年度がスタート年度のため売上増加者数カウントは1年の状況を見る必要がある。決算期

2 この取組での期待する効果と効果検証

▶ 期待する効果

- ◎事業者の持続的発展に向けた取り組みを促進できる
- ◎需要開拓に寄与する

▶ 効果検証(効果の達成度合い)

本年度は「浜田フェア」への出展支援を通じた域外販路の開拓(チャレンジエントリー、出展)に取り組み、商談成立もあり一定の成果を得た。また、情報発信支援においても事業者のInstagram運用促進と「SEKIO LIFEミニ」による事業者と連携した情報発信を行った結果、当会のInstagramフォロワー数も約600件から3,700件と大幅に増加し消費者の目に留まりやすい支援が実施できた。

3 期待する効果をあげるための改善の取組内容

次年度も「浜田フェア」を軸に日比谷しまね館の活用した支援を行う。また、Instagramの運用においても単に投稿するだけではなく、分析、マーケティングにつながる支援を実施することにより、継続性を持たせInstagram運用の深化を図っていく。展示商談会の情報提供とともに出展を促し、その状況の確認を行いながら改善ほか支援を実施する。

## 支援能力向上の取組

## 1 事業の評価および見直しに関すること

取組内容	実績数	評価
1) 外部評価委員会の開催	1	A
2) アクションプランによる進捗管理(4半期ごと)	4	A
3) 経営支援会議による情報共有	4	A
4) 職員会議による情報共有	3	A

総合評価

A

## ■ 効果をあげるための改善の取組内容

アクションプランに基づき概ね計画通り実施することができた。アクションプランの遂行においては各統括担当者により進捗状況の報告と今後の取組を共有し、経営支援会議にて遂行に向けた方法を協議。職員会議において4半期ごとのに内部評価を実施した。

## 2 経営指導員等の資質向上に関すること

研修等の場と内容	実績数	評価
1) 経営指導員研修受講⇒計画策定・需要開拓・利益確保につながる支援ノウハウの習得	5	B
2) 指導職員研修受講⇒内部研修および指導職員研修の受講	5	B
3) 業務知識習得研修・新任職員研修	1	B
4) DX推進に向けたセミナー受講による能力開発(県連や中小機構等の研修受講)	1	A
5) OJTの実施による支援能力の向上	随時	A

総合評価

A

## ■ 効果をあげるための改善の取組内容

経営指導員研修については、相談対応能力向上、経営診断、事業承継、カーボンニュートラルなど多岐にわたる分野に関する研修が実施されたほか、WEB上での研修も併用され、各指導員が自身の課題や業務内容に応じたノウハウの習得を図るうえで非常に有効であった。また、石央商工会独自に中小機構のコーディネーターによる金融にかかる全6回の研修会を開催し、経営支援における基礎知識について理解を深めた。DX推進に向けたセミナー受講においては県連や中小機構の研修会受講ではないが伴走型事業のなかで指導員も受講し能力開発に努めた。

指導職員に対する研修については、内部研修として記帳ソフトMA1を活用した経営分析にかかる操作方法や年収の壁にかかる研修を実施のほか、県連主催による記帳業務の現状と課題、解決策の検討や労働保険についての研修を受講し支援能力の向上に努めた。次年度以降も、体系的な研修と日常的な実務指導を組み合わせたスキル向上を継続し、実践的な支援力の強化を図っていく。

## 3 組織内での共有

共有の場と内容	実績数	評価
1) 職員会議、経営支援会議で情報共有を図るとともに、意見交換により支援能力向上を図る	16	A
2) 支所内では、指導員と指導職員が積極的に情報共有を図る	随時	A
3) 指導職員は四半期毎の指導職員会議で支援ノウハウの共有を図り、指導員を講師にノウハウ習得の研修を実施する	1	A
4) 各職員は小規模事業者支援システムPLUSにより情報を共有する(カルテ)	随時	A

総合評価

A

## ■ 効果をあげるための改善の取組内容

職場内環境としてお互いがモノがいの職場を意識し、連絡・相談等の情報共有の場を設けることで、組織内における支援情報や業務進捗等の共有が円滑に図られている。また、これらに加えてWeb共有フォルダーを活用し、支援関係情報を中心とした資料の集約と共有体制の強化にも取り組んでいる。次年度以降も、これらの取組を継続し、組織内の連携と業務の効率化をさらに推進していく。