

山形商工会議所 令和6年度 経営発達支援事業

評価委員会【報告】

■日 時 令和7年12月1日（月）13：30～15：00

■場 所 山形商工会議所 5階会議室

1. 開 会

2. 挨拶（当所理事・事務局長、評価委員会委員長）

3. 事業報告（事務局より）・評価（各委員より）

令和6年度事業のうち、「事業計画策定支援（および計画策定後の実施支援）」「新たな需要開拓に寄与する事業」「経営指導員等の支援能力向上」の3つの重点部分について事務局より実績を報告、各委員より意見をいただく形で議事を進めた。

○「事業計画策定支援（および計画策定後の実施支援）」に関すること

【実施概要】

経営計画策定セミナーや個別相談会、持続化補助金の申請、融資相談、創業者への継続的な伴走支援等の中でアプローチを行い、経営状況の分析および事業計画策定支援に結び付けた。計画策定を行った事業者数は目標195件に対し135件（うち創業計画策定27件）であり、そのうち30社に売上・利益率向上等の成果が見られた。

支援にあたっては経営支援基幹システム「B I Z ミル」を活用。経営状況分析や事業計画策定ツールとしての活用のほか、支援経過や成果などの情報を蓄積し一元管理。支援状況が見える化され、事業者に対する支援へと繋がられた。

但し、「B I Z ミル」の活用度合いについては、各経営指導員等が支援情報を遅れて入力や未入力も多数あることから、活用を継続するか否か検討する時期に来ている。

【委員からの意見・評価】

- ・経営支援基幹システム「B I Z ミル」の活用度合いについては、毎年、評価委員会で課題に上がる。
- ・補助金申請支援において、補助金採択に特化し一過性のものになっても問題ないのでは。入り口の問題で、事業者が経営計画策定に取り組むきっかけとなればいいのではないか。
- ・「TOASカルテシステム」については、経営支援の機能強化がなされて、以前の「TOASカルテシステム」の問題（経営状況分析機能や事業計画策定支援機能がない等）が解消されているならばいいのではないか。
- ・経営支援する立場から見て、各経営指導員等の支援レベルの均一化が必要であり、各事業者の情報の共有や支援のレベルアップが必要ではないか。
- ・持続化補助金申請を支援の柱にしていくべきでは。持続化補助金を申請することにより、事業計画策定とは、何ぞやと分からない小規模事業者が事業計画策定の意味を理解するきっかけとなる。

・持続化補助金申請に、もっと力を注力すべきではないか。例として、岩手県では釜石商工会議所の申請がトップクラスである。持続化補助金申請に向けた事業計画策定から事業承継等への広がりにも繋がる。

・「B I Z ミル」と「TOAS カルテシステム」の二重入力が経営指導員等の負担になり、「B I Z ミル」の活用が進んで来なかったとのことだが、それは支援する側の目線であって、支援を受ける事業者の目線ではない。あくまでも手法の問題である。

・毎年、目標値をクリアできない状況が続いているので、目標値が適正であるのか。

【改善策】

・「B I Z ミル」を一旦休止し、経営支援の機能強化がなされた「TOAS カルテシステム」を活用する。

・目標達成に向けた具体的な仕組みづくり（どのように実施するのか、対象、程度）を構築する。

・成果の顕著な支援事例を用い実績PRを行う。（プレスリリース、商工月報、HP、LINE等）

○「新たな需要の開拓に寄与する事業」に関すること

【実施概要】

「新たな需要の開拓に寄与する事業」については、「ビジネスマッチ東北 2024」（開催日：令和 6 年 11 月 14 日（木）、会場：仙台市の夢メッセみやぎ）で当所管内の小規模事業者 3 者（惣菜小売・飲食業、食料品小売・卸売業、創作雑貨業）の出展サポートを行った。前日の搬入準備から開催当日のブースのサポート、更にはバイヤーとの商談まで同席して、引き合いの条件や課題等を把握した。「ビジネスマッチ東北 2024」終了後の片付け、搬出まで、事業者に寄り添って伴走支援を行った。

【委員からの意見・評価】

・「ビジネスマッチ東北」に出展するには、事前開催の「展示会・商談会セミナー」に出席した小規模事業者が対象要件となるとのことだが、出展する事業者が 3～4 者では少ないのでは。

・「展示会・商談会セミナー」の講師だが、専門家による講義だけでなく、前回や前々回出展したことがある小規模事業者を招いて、出展した時の経験談や注意点等を話して貰うことが役に立つのでは。

・小規模事業者への集客チャネルは二つある。①呼び込むこと、②販売すること、の集客パターンを何回も構築していく必要がある。

【改善策】

・「展示会・商談会セミナー」では、出展経験者を招いて、出展した際の経験談や失敗談等を話して貰い、今後出展を検討している小規模事業者の参考にして貰う等、出展の後押しをする。

・委員の意見や評価を踏まえた上で「展示会・商談会セミナー」の内容を改善し、出展し易い環境を整える。支援機関として展示会・商談会への出展サポートに向けた効果的なノウハウを身につける。

○経営指導員等の支援能力向上

【実施概要】

伴走型支援を行うにあたり必要とされる経営指導員等のノウハウの習得・支援力向上を狙いとした

研修、また、役員および一般職員も含め組織力強化を図るとともに、組織全体で小規模事業者支援をバックアップする体制を構築する観点から全役職員を対象とした研修について以下の通り実施した。

| | |
|------------------------|---|
| ハラスメント対策研修 (全役職員対象) | 当所において伴走型支援を実施していくにあたり、経営指導員等のノウハウ・資質向上を図るだけでなく、役員および一般職員を含め、組織全体で小規模事業者支援をバックアップするとの観点の他、当所に今一番必要なテーマを選定し、知識やノウハウを共有し、組織力の強化を図るため実施した。 |
|------------------------|---|

【委員からの意見・評価】

- ・非常にトピックなテーマで学び甲斐のある内容である。現在はハラスメントを気にして、職員に注意しにくい職場環境である。このような職場環境下において、ハラスメント対策について、全役職員が知識や情報を共有して組織を円滑に運営していくためには、最適なテーマであると評価する。
- ・今後の研修テーマを選定する際には、現在どの業界も人手不足や人材定着が経営課題の一つとなっているので、検討したかどうか。
- ・若手の経営指導員等は、事業者と一緒に財務分析を行い支援力向上に繋げることが必要なのでは。
- ・伴走支援ノウハウ、IT・DX 活用、AI 活用、販路拡大、業務効率化、生産性向上等、様々なテーマの所内研修が想定されるが、その前提としての基本である財務分析セミナーを開催するのはどうか。

【改善策】

- ・委員の意見や評価を踏まえた上、研修テーマ選定や支援力向上手法を参考に、経営指導員等の個々の支援力向上および役員、一般職員も含めた組織力強化体制の構築を図る。
- ・支援機関として求められる支援ニーズや今話題性のあるトピック等を踏まえたテーマの研修を企画し、実施する。

4. 総 評

(評価委員会委員長)

- ・今回の評価委員会を通じて思うのは、何年前からやっている、従来からやっているという経営支援手法に囚われず、事業者の理念は変えずにこれまでの固定概念を捨てて、経営支援手法は変えていただき、より一層事業者の経営に利するような支援を行っていただきたい。

(当所常務理事)

- ・本日委員の皆様には、令和 6 年度経営発達支援事業の評価およびご意見をいただき、ありがとうございました。委員の皆様には、引き続きご指導の程、よろしくお願いいたします。
- ・当所の第 3 期経営発達支援計画が経済産業大臣に認定されました。(R7. 3. 21 付け) 令和 7 年度から令和 12 年度の実施期間で、既に第 3 期経営発達支援事業が開始されおります。令和 7 年度経営発達支援事業の評価につきましては、来年度の評価委員会になりますので、よろしくお願いいたします。

5. 閉 会