

# 令和5年度経営発達支援計画事業報告

(令和5年4月1日～令和6年3月31日)

## (1) 令和5年度経営発達支援計画事業報告について

- I. 経営発達支援事業の内容
- II. 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

評価基準については以下の通り。

- A: 目標を達成することができた。
- B: 目標を概ね達成することができた。
- C: 目標を半分程度しか達成することができなかった。
- D: 目標をほとんど達成することができなかった。

## (2) 伴走型小規模事業者支援推進事業(補助金)について

認定を受けた「経営発達支援計画」に基づく商工会・商工会議所の伴走型の小規模事業者支援を推進することを目的とした補助金であり、当所においては以下のとおり活用。

令和5年度: 補助金額 1,635千円

# 令和5年度経営発達支援計画 事業評価報告

## 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

#### <事業内容>

#### ① 彦根企業景況等調査

管内の小規模事業者の景気動向をタイムリーに把握し、適切な経営支援をおこなうために、当所が独自に調査し、その結果を所内で経営指導員・一般職員が共有する。経営指導員等が巡回・窓口指導時に小規模事業者に情報提供し、経営に役立てる。調査結果は、当所会報誌とウェブサイトにて調査報告として年4回掲載する。

また、地域メディア・行政・シンクタンク等へも情報提供し、広く小規模事業者への情報提供を図ると共に、経営指導員等が巡回指導・窓口相談、会議等で経営指導等をする際の参考資料として活用する。

|      |   |
|------|---|
| 目的   | 当所が、地域の実情に即した調査をおこない、経営計画や事業計画を策定する上での指標とし、事業目標を設定する。   |
| 実施主体 | 彦根商工会議所   |
| 調査内容 | 5業種（製造業、建設業、小売業、サービス業、飲食業）ごとに調査票をFAX または、Google フォームをメールにて送信する方式で、管内事業所200社を対象とした調査を年4回実施。<br>①売上高、②採算、③仕入単価、④販売単価、⑤従業員、⑥業況、⑦資金繰り等について、それぞれ四半期ごとに比較し、景況感を把握 |

| 内容                  | 計画 | 実績 | 評価 |
|---------------------|----|----|----|
| 「彦根企業景況等調査」の調査・公表回数 | 4回 | 4回 | A  |

#### <コメント>

昨年度と同様に当所独自の調査として「彦根企業景況等調査」を管内事業所の200社を対象に四半期ごとに実施。調査結果を当所会報誌並びにホームページに掲載し、事業者が抱える課題の確認、課題解決への取組事例などをフィードバックした。

業種・規模に応じた課題の把握、事業者支援において景気動向を踏まえた指導に役立てると共に、小規模事業者自身が容易に情報収集できる取組となった。

## ② RESAS の分析

他機関の調査データの中で、小規模事業者の経営環境に役立つ情報について取りまとめ、巡回・窓口相談等で提供する。地域経済分析システム「RESAS」を活用し、立地動向や消費動向を経営指導員等が分析し公表する他、RESAS の分析結果は、当所ウェブサイトで公表し、広く管内事業者等に周知を図る。

また、地域メディア・行政・シンクタンク等へも情報提供し、広く小規模事業者への情報提供を図ると共に、経営指導員等が巡回指導・窓口相談、会議等で経営指導等をする際の参考資料として活用する。

|      |   |
|------|---|
| 目的   | 小規模事業者に、地域経済の動向やその他情報提供を行うことで、事業者を取り巻く環境を認識する。                                |
| 実施主体 | 彦根商工会議所   |
| 分析方法 | 経営指導員等が「RESAS」を活用し、以下の地域経済動向分析を実施。<br>①人口マップ、②地域経済循環マップ、③産業構造マップ、企業活動マップ等について |

| 内容                | 計画 | 実績 | 評価 |
|-------------------|----|----|----|
| 「RESAS」の分析・結果公表回数 | 4回 | 0回 | D  |

### <コメント>

2015年より、地方自治体向けに提供が開始された地域経済分析システム RESAS を活用し、経営指導員等が小規模事業者の経営環境に役立つ情報について取りまとめ、巡回・窓口相談等で適宜情報の提供や周知理解を図った。

しかし、経営指導員等が巡回・窓口相談等での情報の提供や周知理解に RESAS を活用するにとどまったため、分析結果の公表まで実施できるよう、RESAS の活用する場面を広げていきたい。

## 2. 需要動向調査に関すること

### <事業内容>

#### ① BtoB アンケート調査

管内の小規模事業者の内、遠方で開催される大規模な見本市・展示会に出展することが費用面・人材面の観点から困難である小規模事業者（製造業）で BtoB 取引をしているものを対象とする。

BtoB 取引をする小規模事業者（製造業）が展示会出展をすることで、新商品開発の調査を行う。出展する展示会は「メツナゴヤ」・「新価値創造展」・「ものづくりワールド（大阪・名古屋）」等を想定する。

また、アンケート調査結果を当該事業者へフィードバックすることで、

新規顧客開拓等の新たなビジネスチャンスを見出すための資料とし、課題解決に向けた伴走型支援を実施する。

|      |   |
|------|---|
| 目的   | 見本市・展示会に出展して BtoB 取引をする小規模事業者（製造業）に、地域経済の動向やその他情報提供を行うことで、事業者を取り巻く環境を認識する。                                      |
| 実施主体 | 彦根商工会議所・出展企業  |
| 調査内容 | 展示会に来場するバイヤーに対し、以下の項目にてアンケート調査を実施。（サンプル数 50 人）<br>①商品・サービスの技術、②機能、③価格帯、④ニーズ等<br>アンケート調査結果は経営指導員等が専門家と連携して分析を実施。 |

| 内容           | 計画  | 実績  | 評価 |
|--------------|-----|-----|----|
| BtoB アンケート調査 | 2 者 | 0 者 | D  |

#### <コメント>

当所展示会出展支援事業において、効果的な出展ノウハウについて現地視察や専門家の指導を行い、理解を深めることができた。

一方で、実際に出店した企業によるアンケート調査は実施できなかったため、出展に帯同するなどして対応していきたい。

#### ② BtoC アンケート調査

管内の小規模事業者の内、地場産食材を用いた商品開発に取り組む小規模事業者（飲食店等）を対象とする。

地場産食材を用いた商品開発に取り組む小規模事業者（飲食店等）が地場産の食材を用いた新商品開発に対する消費者アンケート調査を行う。消費者アンケート調査を実施する場所は道の駅や JA の直販所、スーパーマーケットの敷地内で試食会を開催。

また、アンケート調査結果を当該事業者へフィードバックすることで、商品改良と新商品開発に繋げるための資料とし、課題解決に向けた伴走型支援を実施する。

|      |  |
|------|--|
| 目的   | 地場産食材を用いた商品開発に取り組む小規模事業者（飲食店等）に、地域経済の動向やその他情報提供を行うことで、事業者を取り巻く環境を認識する。 |
| 実施主体 | 彦根商工会議所  |

|      |   |
|------|---|
| 調査内容 | JA の直販所、スーパーマーケットの敷地内等で開催する試食会に来場する消費者に対し、試食・アンケート調査を実施。アンケート調査の項目は以下のとおり。(サンプル数 100 人)<br>①商品の味、②食感、③見た目、④価格、⑤パッケージ、⑥ネーミング等<br>アンケート調査結果は経営指導員等が専門家と連携して分析を実施。 |
|------|---|

| 内容           | 計画  | 実績  | 評価 |
|--------------|-----|-----|----|
| BtoC アンケート調査 | 2 者 | 0 者 | D  |

### <コメント>

全国各地において、加工食品の国産原料回帰の加速化や生産者と食品加工者、消費者それぞれのミスマッチ解消、消費行動の変化等に対応する新商品展開の推進が急務となっている。当所ではアンケート調査を実施する場の創出ができていないため、まずは BtoC アンケート調査を実施する場の創出し、対象事業者へ調査結果をフィードバックすることによる新たなビジネス展開の推進を支援していきたい。

## 3. 経営状況の分析に関すること

### <事業内容・方法>

#### ① 小規模事業者自身による経営分析

管内の小規模事業者の内、自社で課題の把握や解決ができない事業者、事業承継を予定している事業者、融資推薦先に対して、自社の内部状況（決算推移、内部資源（強み・弱み）等、自社の外部環境（事業機会・近隣競合等）を把握する。分析手法として「ローカルベンチマーク」や「SWOT 分析」、「ABC 分析」等を活用し、小規模事業者自身が分析できるように経営指導員が支援を行う。専門性の高い分析については、専門家派遣等も活用しながら実施する。

顕在化した経営課題に対しては、経営指導員等が具体的な課題解決策をアドバイスする。課題解決にあたっては「4. 事業計画策定支援に関すること」に記載する事業計画策定を提案し、伴走型支援を実施する。専門的な知識が必要となる課題については外部専門家との連携、帯同により経営指導員の指導ノウハウ向上、相談後のフォローアップを担う。本結果は経営指導員等会議で内部共有し、組織全体での支援体制の確立を目指す。

| 内容       | 計画   | 実績   | 評価 |
|----------|------|------|----|
| 経営分析事業者数 | 35 者 | 69 者 | A  |

## <コメント>

小規模事業者持続化補助金申請時での実績が最も多かった。小規模事業者経営改善貸付融資（通称マル経資金）の推薦時や専門家派遣利用時にも 経営分析（財務・償還計画 など）に取り組んでいる。補助金申請、融資関連の相談は依然として多い状況であるため、今後も事業計画の策定に繋げ、経営分析に取り組む事業所の増加を図る予定である。

## 4. 事業計画策定支援に関すること

### <事業内容>

#### ①DX推進セミナー実施

DXを必要とする管内の意欲的な事業者を対象とし、DXの先進事例やツールの紹介を交えたセミナーを開催することで小規模事業者自身がその必要性や導入効果を深める方法で支援を行う。

対象者は当所のウェブサイトで周知するだけにとどめず、彦根市広報紙や地方紙などの新聞各社へのプレスリリース、マスメディア、更には日本政策金融公庫を始めとする金融機関を通じて周知することにより、広く事業者に呼びかける。

#### ②事業計画策定セミナーの実施

「3. 経営状況の分析に関すること」における経営状況の分析を実施した事業者を対象とし、初めて事業計画書を策定する事業者だけでなく、再構築する事業者を対象として、事業計画書の作成方法を学ぶセミナーを実施する。

事業計画策定セミナーの集客については、当所のウェブサイトで周知するだけにとどめず、彦根市広報紙や地方紙などの新聞各社へのプレスリリース、マスメディア、更には日本政策金融公庫を始めとする金融機関を通じて周知することにより、広く事業者に呼びかける。

#### ③創業塾の実施

創業後1年未満の事業者及び創業予定者を対象として、対象者が事業計画書の作成方法を学ぶセミナーを実施する。創業者の発掘から育成、地域への定着を図ることを目的に産業競争力強化法に基づく彦根市の特定創業支援事業計画の一事業として支援を行う。

事業計画策定セミナーの集客については、当所のウェブサイトで周知するだけにとどめず、彦根市広報紙や地方紙などの新聞各社へのプレスリリース、マスメディア、更には日本政策金融公庫を始めとする金融機関を通じて周知することにより、広く事業者に呼びかける。

| 支援内容             | 計画  | 実績  | 評価 |
|------------------|-----|-----|----|
| ①DX 推進セミナーの開催回数  | 2回  | 4回  | A  |
| ②事業計画策定セミナーの開催回数 | 2回  | 3回  | A  |
| ③創業塾の開催回数        | 1回  | 1回  | A  |
| 事業計画策定事業者数       | 24者 | 50者 | A  |

※事業計画策定事業者数は、当所の支援実績によると経営分析を行った内7割の事業者が事業計画策定に至っているため目標値とした。

### 【DX 推進セミナー】

開催日時：令和5年 9月11日（月）・12日（火）15:00～17:00・10:00～12:00  
 令和5年12月20日（水）13:00～15:10  
 令和6年 1月18日（木）14:00～15:30  
 令和6年 2月15日（木）14:00～16:10

開催場所：彦根商工会議所2階（9月11日（月）・12日（火））  
 彦根商工会議所4階Aホール（12月20日（水））  
 ひこね市文化プラザ エコーホール（1月18日（木））  
 ホテルサンルート彦根3階 金亀の間（2月15日（木））

開催内容：DXの先進事例やツールの紹介を交えたセミナーを開催することで小規模事業者自身がその必要性や導入効果を深める方法をレクチャーした。

講師：㈱ワクフリ 代表取締役 高島 卓也氏（9月11日（月）・12日（火））  
 クロダプランニング 代表 黒田 史子氏（12月20日（水））  
 社会学者/作家 古市 憲寿氏（1月18日（木））  
 イーンスパイア㈱ 代表取締役 横田 秀珠氏（2月15日（木））

受講者数：9名（導入編）、12名（実践編）（9月11日（月）・12日（火））  
 36名（現地）、29名（オンライン）（12月20日（水））  
 106名（1月18日（木））  
 24名（2月15日（木））

### 【事業計画策定セミナー】

開催日時：令和5年 9月 4日（月）14:00～16:10  
 令和5年11月20日（月）14:00～16:00  
 令和6年 1月30日（火）14:00～16:30

開催場所：彦根商工会議所2階 常議員会室  
 （9月4日（月））・（11月20日（月））・（1月30日（火））

開催内容：初めて事業計画書を策定する事業者だけでなく、再構築する事業者を対象として、事業計画書の作成方法を学ぶ方法をレクチャーした。

講師：シャベリーズ 代表 丸山 氏（9月4日（月））

株式会社パール 安田 勝也氏（11月20日（月））

コンサルティング・シスト 代表 伊藤 慎吾氏（1月30日（火））

受講者数：9名（9月4日（月））

20名（11月20日（月））

13名（1月30日（火））

#### 【創業塾（ひこね起業塾）】

開催日時：令和5年7月1・15・22・29日、8月5・19日（土）

いずれも 13:00～16:00

開催場所：彦根商工会議所4階Aホール

開催内容：創業者の発掘から育成、地域への定着を図ることを目的に産業競争力強化法に基づく彦根市の特定創業支援事業計画の一事業として支援を行う。

講師：(株)いろあわせ 北川 雄士氏（7月1日（土））、

マイクラフト(合) 横田 豊氏（7月1日（土））

(株)大永コンサルティング 永井 俊二氏（7月15日（土））

(株)大永コンサルティング 永井 俊二氏（7月22日（土））、

日本政策金融公庫 細田 尚宏氏（7月22日（土））、

滋賀中央信用金庫 高野瀬 公人氏（7月22日（土））

糀谷社会保険労務士事務所 糀谷 博和氏（7月29日（土））

(株)ベンチャーコンサルタント 寺田 勝紀氏（8月5日（土））

(株)大永コンサルティング 永井 俊二氏（8月19日（土））

受講者数：17名（延べ88名）

#### <コメント>

事業計画策定支援としてDX推進セミナーを4回、事業計画策定セミナーを3回、創業塾を1回開催し、事業計画策定事業者は50者であった。計画目標に対して開催回数、事業計画策定者数共に達成しており、今後も既存事業者や創業者に対して、なぜ事業計画を作成するのか、作成して計画をどのようにして実行していくのかについて、事業者の理解を深める取組を継続的に開催していきたい。

## 5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

### <事業内容・方法>

事業計画策定後の実行過程において、複数職員のチーム制で事業者を支援することで、多面的な観点から進捗管理・今後の支援方針について整備を行う。経過状況を協議し「順調」・「要経過観察」・「要支援」など状況を把握することで、適切な時期にアプローチすることを実現すると共に、フォローアップの頻度を見直すこととする。フォローアップについては事業計画を策定した事業者に対してフォローアップ回数を設定し、定期的な巡回訪問等による支援を実施する。半年に1回を頻度とし、事業者からの申し出及び事業計画の進捗状況や課題等により、訪問回数を増やして集中すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行う。なお、事業者自身が課題を把握・理解し、課題解決に向けてフォローアップすることで、内発的動機付けを行い、潜在力の発揮に繋げる。

また、チーム制の対応を導入することで、職員が不在時でも対応することが可能となり、支援スキルのバラつきに対してもフォローアップ前に事前精査をすることが出来る。なお、進捗状況が思わしくなく事業計画との間にズレが生じていると判断する場合には、専門家による第三者の視点を投入することでズレの原因把握を行い、今後の対応策を協議しフォローアップの頻度を変える等対応する。

|                  | 計画  | 実績  | 評価 |
|------------------|-----|-----|----|
| フォローアップ対象事業者数    | 24者 | 50者 | A  |
| 頻度（延べ回数）         | 48回 | 19回 | C  |
| 売上増加事業者数         | 4者  | 2者  | B  |
| 営業利益率1%以上増加の事業者数 | 4者  | 2者  | B  |

### <コメント>

各種補助金申請や融資相談時において事業計画策定の支援を行い、その後のフォローアップも行った。各事業者の進捗状況を把握し、適切な頻度で積極的に支援することが今後の課題である。複数職員でのチーム制の事業者支援に関しては今年度実施できなかった。今後としては部署に依存せず、事業計画策定をはじめ経営指導全般に関して全職員がノウハウを共有できるようチーム制を取り入れていくべきであり、またフォローアップを行った事業者のその後の経営状況等の確認を行うために、今後も伴走型支援を強化していきたい。

## 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

### <事業内容>

#### ① 各種見本市・展示会への出展事業(BtoB)

国内最大規模である東京インターナショナル・ギフトショー(株)ビジネスガイド社主催)、ものづくり企業向けの新価値創造展(中小企業基盤整備機構主催)、メッセナゴヤ(メッセナゴヤ実行委員会主催)等のいずれかの見本市・展示会への出展に向けた支援を実行する。展示会活用方法について理解した上で出展することにより、ブースの設営や商品選定、現地での来場者への解説など、商談を意識して効果的な出展とする。また、出展を目的とすることなく、成果を挙げるための展示会活用方法についてセミナーを開催し、ノウハウの習得に繋げる。

| 内容                                | 計画       | 実績       | 評価 |
|-----------------------------------|----------|----------|----|
| 各種見本市・展示会への出展事業                   | 1回       | 3回       | A  |
| 各種見本市・展示会への出展事業の出展事業者数            | 2者       | 11者      | A  |
| 各種見本市・展示会出展への出展事業における新規成約件数・新規成約者 | 1件<br>1者 | 0件<br>0者 | D  |

### <コメント>

今年度は、展示会活用に繋がるセミナーに加え、展示会出展をする事業者への補助事業や展示会出展に向けた現地視察事業も実施出来たため、商品・サービスを発信する機会創出と新たな顧客開拓に繋がった。今後は事業実施の先にあるフォローまでの実施を目指す。

#### ② 合同プレスリリースプロジェクトの開催(BtoC)

優れた商品・サービスを持っていても、経営資源が限られている小規模事業者にとって、個社でのプロモーションには限界がある。そこで、当所という大きな枠組みにおいて、販路開拓を目指した合同プレスリリースプロジェクトを開催する。個社での情報発信と比較して、様々な商材・サービスを合わせて発信することにより、各種メディアからの取材につなげやすく、商品・サービスの魅力をこれまで以上に発信することができる。自社の商品・サービスの魅力を経営指導員・支援員並びに専門家が客観的に評価し、特性についての解説をブラッシュアップすることにより、効果的に伝える場とする。また、プロジェクトの入門としてプレスリリースをしたことがない事業者向けに、活用方法を学ぶためのセミナーを開催する。

| 内容                               | 計画       | 実績       | 評価 |
|----------------------------------|----------|----------|----|
| 合同プレスリリース会の参加事業者数                | 8者       | 6者       | B  |
| 合同プレスリリース会の参加事業者の<br>売上増加率・売上増加者 | 5%<br>1者 | 0%<br>0者 | D  |

#### <コメント>

合同プレスリリース会を最終目標とし、プレスリリースセミナー、プレスリリース活用セミナー、プレスリリース活用事前セミナーを実施したことでより効果的なプロモーションの場となった。今後は小規模事業者の参加者を増加させることに注力しつつ、参加事業者にプレスリリースの効果までをフィードバックできるよう努める。

### ③ DX・SNS等の活用(BtoC)

コロナ禍、DX推進を図る昨今において、特に経営資源が限られる小規模事業者にとってはWEB・SNSを活用した情報発信、販売方法を導入することが重要となっている。当所ではこれまでもSNS活用セミナー、WEBサイト活用セミナー等をおこなってきたが、実施後の効果測定・フォローまで至っていないことが多い。

そこで、経営者自身が費用面のデメリットを気にせず導入でき、実感できるよう無料で活用できるSNS（FacebookやInstagram）をはじめ、活用事例を学びノウハウを習得することで、事業者自身が取り組めるように支援を行う。

| 内容                        | 計画       | 実績       | 評価 |
|---------------------------|----------|----------|----|
| DX・SNS等の活用事業者数            | 20者      | 85者      | A  |
| DX・SNS等の活用事業者の売上増加率・売上増加者 | 5%<br>1者 | 0%<br>0者 | D  |

#### <コメント>

今年度は、販路拡大に向けてSNSを活用するセミナーを2回。DXを推進することで人材を育成するセミナーを1回実施することが出来た。経営資源が限られている事業者に対して効果的な内容であった。今後は実施後の効果測定を行い、事業者のさらなるニーズを収集していきたい。

### ④ JETRO 滋賀貿易情報センターとの連携による海外販路開拓の支援

少子高齢化社会によりあらゆる業界で国内使用が縮小している中、様々なリスク等もあるものの大きな可能性も秘めている海外への販路開拓については、経営資源の限られる小規模事業者にとってはこれまであまり身近ではなかった。そこで、2017年に全国44番目として当所1階に入居され、各種セミナー・説明

会の開催等で連携している JETRO 滋賀貿易情報センターの協力を得て、海外販路開拓の推進に取り組む。

海外 55 ヶ国 76 事業所、国内 49 拠点を有する JETRO のネットワークを活かして、各種見本市・展示会の紹介、現地における各種調査実施の支援等、様々な販路開拓支援に取り組む。

| 内容  | 計画         | 実績         | 評価 |
|---|------------|------------|----|
| JETRO 滋賀貿易情報センターとの連携による海外販路開拓の支援事業者数            | 4 者        | 0 者        | D  |
| JETRO 滋賀貿易情報センターとの連携による海外販路開拓の支援事業者数の売上高増加率・増加者 | 5 %<br>1 者 | 0 %<br>0 者 | D  |

### <コメント>

JETRO 滋賀貿易情報センターとは日々連携をしているが、海外販路開拓につながる事業者はなかった。

管内のニーズ把握並びに海外展開事例の情報提供を通じて、海外進出への機運を高めて JETRO 滋賀貿易情報センターと連携を深める。

## 7. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

本計画の事業を適正に遂行するために、月 1 回の職員会議にて進捗状況を確認する。

また、年 1 回（5 月予定）、外部有識者（大学関係者）、行政職員、当所役員等による評価会議を開催し、事業の評価・検証をおこない、定期的な方向修正を可能とする所内の P D C A サイクルを構築する。評価・見直しに関しては正副会頭会議にて報告し、承認を受ける。

事業の評価・検証を定期的かつ継続的におこなうことで、持続可能な商工会議所運営および時勢にあった小規模事業者支援を実施することができる。

また、評価・検証・改善・見直しを経た計画に関しては、誰でもアクセス可能な当所ウェブサイトや会報紙へ掲載することで、管内小規模事業者に対して周知を図る。

| 内容   | 計画  | 実績  | 評価 |
|------|-----|-----|----|
| 評価会議 | 1 回 | 1 回 | A  |

| 開催日              | 開催場所    | 開催内容             |
|------------------|---------|------------------|
| 令和 6 年 7 月 2 5 日 | 彦根商工会議所 | 経営発達支援計画事業評価について |

## <コメント>

過去は、評価会議の開催が秋頃にずれ込んでいたため、次年度事業への反映が難しかったことを受け、今年度は7月に開催することが出来た。

## 8. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### <事業内容>

外部講習会等への積極的参加によるノウハウ習得

#### ①【経営支援能力向上研修】

経営指導員及び一般職員の支援能力向上のため、日本商工会議所主催の中小企業相談所全国研修会や中小企業大学校が実施する「基礎研修」・「専門研修」及び、滋賀県商工会議所連合会主催の研修会に計画的に派遣することで、創業支援・事業承継・労務・税務・中小企業診断のスキル向上に繋げる。職員の階層別に受講することとし、コロナ禍において、事業者数の減少が一層加速しており事業承継・創業支援のスキルを取得する層、資金繰りやビジネスモデルの転換に向けて経営診断・営業展開のスキルを取得する層等に別れて重点的にノウハウ取得に努める。

| 内容           | 計画 | 実績 | 評価 |
|--------------|----|----|----|
| 中小企業相談所全国研修会 | -  | 0回 | D  |

| 内容                    | 計画 | 実績 | 評価 |
|-----------------------|----|----|----|
| 中小企業大学校 基礎研修（税務・財務診断） | 2回 | 2回 | A  |

| 開催日                        | 開催地                   | 内容          |
|----------------------------|-----------------------|-------------|
| 令和5年6月19日～30日<br>7月18日～28日 | 愛知県 瀬戸市<br>中小企業大学校瀬戸校 | 税務・財務診断について |
| 8月22日～9月15日                | 兵庫県 福崎市<br>中小企業大学校関西校 | 税務・財務診断について |

| 内容        | 計画 | 実績 | 評価 |
|-----------|----|----|----|
| 経営指導員等研修会 | 6回 | 7回 | A  |

| 開催日               | 開催地            | 内容  |
|-------------------|----------------|---|
| 令和5年6月30日         | コラボしが21        | 中小企業経営戦略策定研修  |
| 9月13日             | 彦根商工会議所        | 経営支援に係るIT活用・対話力向上研修   |
| 11月21日～22日        | 千葉県<br>流山市、市原市 | (株)流山ツーリズムデザイン<br>官民連携型流山版DMO事業活動<br>市原商工会議所<br>地域一体となった創業機運の醸成 |
| 12月13日            | 草津商工会議所        | 社会保険、労働保険の改正、税制改正   |
| 12月20日            | オンライン          | 事業承継支援スキルアップ研修  |
| 令和6年<br>1月23日～24日 | 三重県<br>多気町、伊勢市 | VISON、おかげ横丁視察<br>商いの賑わいづくりと観光振興について                             |
| 2月13日             | コラボしが21        | 販売促進店舗改善、人権研修   |

| 内容      | 計画 | 実績 | 評価 |
|---------|----|----|----|
| 一般職員研修会 | 2回 | 2回 | A  |

| 開催日       | 開催地       | 内容                                   |
|-----------|-----------|--------------------------------------|
| 令和5年10月4日 | 守山商工会議所   | 新任職員研修会<br>小規模企業共済・経営セーフティ<br>共済について |
| 11月15日    | 近江八幡商工会議所 | 一般職員研修会<br>組織強化(会員増強)について            |

| 内容        | 計画 | 実績 | 評価 |
|-----------|----|----|----|
| 他団体主催の研修会 | —  | 9回 | A  |

| 開催日       | 開催場所    | 開催内容              |
|-----------|---------|-------------------|
| 令和5年4月21日 | オンライン開催 | 中小企業支援施策説明会       |
| 6月23日     | オンライン開催 | 日商・経営安定特別相談事業研修会  |
| 7月6日      | オンライン開催 | インボイス制度・電帳法実務対応研修 |
| 8月24日     | オンライン開催 | インボイス制度・電帳法実務対応研修 |
| 9月8日      | オンライン開催 | 日商・マル経等基礎研修会      |

|        |         |                     |
|--------|---------|---------------------|
| 11月15日 | オンライン開催 | 滋賀県DX官民協創サロンセミナー    |
| 11月16日 | オンライン開催 | 法定経営指導員業務に関する実務講習   |
| 11月21日 | オンライン開催 | 県・創業支援担当者講習会        |
| 12月19日 | オンライン開催 | 日商・事業環境変化対応型支援事業研修会 |

### <コメント>

日本商工会議所等主催の研修会に参加し自己研鑽に努めると共に、所内では職員間で共有を行っている。今年度は創業支援、制度改正や生産性向上をテーマに掲げる研修を中心に受講、今後も新しい支援施策に対応出来るように、職員が積極的に参加していきたい。

### ②【DX推進に対応したスキル向上研修】

RPA・AI-OCR・クラウド会計など、バックオフィスのDX化を図るために、経営指導員及び一般職員がITの知識を深め事業者のニーズに合わせた支援に対応できるセミナーに積極的に参加する。

また、コロナ禍では店頭での販売が伸び悩み、ECサイトでの販売に業態を変える事業者が多かったため、今後はECサイト上で競争に勝ち抜くためのノウハウが必要と考え、商品の載せ方・紹介方法、ECサイトの組立方などを職員が理解し、状況に合わせた支援に対応することが重要となる。そこで、経済産業省や経済産業局主催のセミナーや、船井総合研究所をはじめとするDX支援実績豊富な民間企業が実施するセミナー、ECサイトやSNSを活用し販路拡大に繋げるノウハウを習得できるセミナーを受講する。

| 内容           | 計画 | 実績 | 評価 |
|--------------|----|----|----|
| DX推進スキル向上研修会 | —  | 1回 | A  |

| 開催日       | 開催地   | 内容                 |
|-----------|-------|--------------------|
| 令和5年11月6日 | オンライン | バックオフィス業務のDX推進について |

### <コメント>

バックオフィス業務のDX推進について、専門家から支援事例と導入手順等について学んだ。制度改正対応や生産性向上にはDX推進は必須と考えられるため、活用事例を支援に活かせるよう職員が積極的に参加していきたい。

### ③【コミュニケーション能力向上セミナー】

経営環境が大きく・早く変化する現代において、事業者及び地域の課題を解決

するには事業者との対話と傾聴を通じて、事業者自身が課題を把握・解決に向けて考えられるよう取組むことが重要となる。

そこで、事業者の潜在的な課題やニーズを把握するためのコミュニケーションを実現する能力が職員には必要であり、セミナー受講を通じて習得を図る。

| 内容                | 計画 | 実績 | 評価 |
|-------------------|----|----|----|
| コミュニケーション能力向上セミナー | —  | 0回 | D  |

#### <コメント>

中小企業大学校の基礎研修内カリキュラム内事業者支援研修にて、対話と傾聴について学ぶ機会があったが、単独で開催されたものはなかった。事業者支援には会議所職員の全員に必須のスキルであるため、今後は積極的に参加していきたい。

#### ④【チーム制による支援体制の導入】

経営指導員等の個々が支援を行い、情報交換やカルテシステムでのノウハウ共有による全体の底上げに取り組んできたが、今後は支援事業所を経営指導員・経営支援員・一般職員の複数名チーム制による対応とする。複数名の観点で支援内容を議論し対応することで、事業所支援に関わる機会を創出する。対応チームとは別に、経営指導員・経営支援員で構成するチームを設けることで、一層目で対応した支援についての議論を行うことが出来、二層式の支援体制を構築し多面的な支援を可能とする。

| 内容           | 計画 | 実績 | 評価 |
|--------------|----|----|----|
| チーム制による事業所支援 | —  | 0回 | D  |

#### <コメント>

今年度の経営指導員は新任が多く、連携・指導についてチーム制のシステムを確立するところまで至らず、これまでの支援実績や日々の相談案件を踏まえ今後の再構築が必要といえる。

#### ⑤【職員へのノウハウ共有】

従来から職員会議を月1回定期的に開催していたが、小規模事業者を取り巻く経営環境は大きく・早く変化しているため、開催頻度を月1回から2回に増やすことにより、課題把握・ノウハウの共有を早期に対応することで支援体制の整備を図る。

| 内容             | 計画  | 実績  | 評価 |
|----------------|-----|-----|----|
| 職員会議、相談所ミーティング | 24回 | 20回 | B  |

### 【職員会議】

| 開催日       | 開催場所    | 開催内容       |
|-----------|---------|------------|
| 令和5年4月17日 | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 5月25日     | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 7月4日      | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 9月13日     | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 9月28日     | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 10月20日    | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 11月30日    | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 12月15日    | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 12月19日    | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 令和6年2月6日  | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 2月28日     | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |
| 3月22日     | 彦根商工会議所 | 小規模事業者支援業務 |

### 【相談所ミーティング】

| 開催日      | 開催場所    | 開催内容                               |
|----------|---------|------------------------------------|
| 令和5年4月4日 | 彦根商工会議所 | 県制度融資の改正点について                      |
| 4月20日    | 彦根商工会議所 | 伴走型小規模事業者支援事業について                  |
| 5月29日    | 彦根商工会議所 | 創業支援について                           |
| 10月2日    | 彦根商工会議所 | 労働、労務改善推進事業について<br>経営発達支援計画の遂行について |
| 12月15日   | 彦根商工会議所 | 巡回指導について                           |
| 令和6年1月5日 | 彦根商工会議所 | 事業計画策定支援について                       |
| 2月1日     | 彦根商工会議所 | 確定申告支援について                         |
| 3月22日    | 彦根商工会議所 | 先端設備導入、経営力向上計画について                 |

### <コメント>

定期開催の職員会議において、幅広く小規模事業者支援業務の内容について情報共有を行った。今後は支援事例に基づき、各人の支援スキルのレベルアップを図り全体の支援体制構築が必要と思われる。

## Ⅱ. 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

### 9. 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

#### <事業内容>

- ① 県内商工会議所(長浜・八日市・近江八幡・守山・草津・大津)との連携(支援ノウハウ、各地小規模事業者情報)

年に6回開催される滋賀県商工会議所連合会主催の経営指導員等研修会において、各地の支援ノウハウ等についての情報交換をおこなう。

効果としては、各地の支援ノウハウを参考にして当所の取り組みのブラッシュアップが図れ、小規模事業者支援に活かすことができる。

| 内容          | 計画 | 実績 | 評価 |
|-------------|----|----|----|
| 県内商工会議所との連携 | 6回 | 7回 | A  |

#### <コメント>

集合研修の場において県内経営指導員等と情報交換ができた。前年度に引き続きオンライン研修の併用もあるが、前年度を上回る数の情報交換の機会は確保できた。今後は研修会以外にも情報交換できる場面を創出し引き続き支援ノウハウの共有を図ることに努めたい。

- ② 日本政策金融公庫との連携(支援ノウハウ、各地小規模事業者情報、需要動向、資金繰り連携)

日本政策金融公庫彦根支店による長浜・彦根・近江八幡・八日市の4商工会議所経営指導員によるマル経協議会が年2回開催され、各商工会議所や日本政策金融公庫の支援状況やノウハウの情報交換を行う。効果としては、最新の金融施策を把握し、地域金融・創業に関する数値データ・情報を得ることにより、よりきめ細かい小規模事業者支援をすることができる。

また、毎月1回日本政策金融公庫定例相談会を開催することにより、当所や金融に馴染みのない小規模事業者が、店舗に赴くことなく気軽に来所が可能となる。

| 内容              | 計画 | 実績 | 評価 |
|-----------------|----|----|----|
| 経営改善貸付推薦団体連絡協議会 | 2回 | 2回 | A  |

| 開催日       | 開催場所       | 内容              |
|-----------|------------|-----------------|
| 令和5年7月19日 | ホテルサンルート彦根 | 経営改善貸付、地域動向について |

|        |            |                 |
|--------|------------|-----------------|
| 12月16日 | ホテルサンルート彦根 | 経営改善貸付、地域動向について |
|--------|------------|-----------------|

### ③ 滋賀県信用保証協会との連携(管内小規模事業者情報、需要動向、資金繰り連携)

滋賀県信用保証協会と毎月1回定例相談会を開催することにより、金融支援状況やノウハウの共有を図る。保証付き融資の動向や、管内の資金繰り需要の状況について意見交換することにより、財務状況改善に向けたノウハウを習得する。

| 内容              | 計画  | 実績  | 評価 |
|-----------------|-----|-----|----|
| 滋賀県信用保証協会 定例相談会 | 12回 | 12回 | A  |

### ④ 滋賀県事業承継・引継ぎ支援センターとの連携(情報収集・提供・相談)

滋賀県事業承継・引継ぎ支援センターによる個別相談会を当所にて毎月1回開催し、事業承継をしたい小規模事業者や引き継ぎ先事業所に関する相談、情報交換をおこなう。

効果としては、滋賀県事業承継・引継ぎ支援センターの専門家から、具体的な事業承継の取組みに対して支援していただくことが可能であり、事業承継希望の小規模事業者情報、事業引き継ぎ意思のある事業者情報を蓄積することができ、スムーズな事業引継ぎ支援に向け相互で連携が可能である。

| 内容        | 計画  | 実績  | 評価 |
|-----------|-----|-----|----|
| 事業承継個別相談会 | 12回 | 12回 | A  |

| 開催日      | 開催場所    | 開催内容              |
|----------|---------|-------------------|
| 令和5年4月6日 | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかると個別相談 |
| 5月11日    | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかると個別相談 |
| 6月1日     | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかると個別相談 |
| 7月6日     | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかると個別相談 |
| 8月3日     | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかると個別相談 |
| 9月7日     | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかると個別相談 |
| 10月5日    | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかると個別相談 |
| 11月2日    | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかると個別相談 |
| 12月7日    | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかると個別相談 |

|           |         |                  |
|-----------|---------|------------------|
| 令和6年1月 4日 | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかる個別相談 |
| 2月 1日     | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかる個別相談 |
| 3月 7日     | 彦根商工会議所 | 事業引継・M&Aにかかる個別相談 |

<コメント>

滋賀県事業承継・引継ぎセンターの個別相談会において、担当コーディネーター等と情報交換を行った。なお、案件があれば都度開催しており、個別相談会に向けて事前に情報交換を行う等のタイムリーな支援体制が構築できている。

⑤各関係機関との連携(支援施策・ノウハウ共有、各地小規模事業者情報、新たな需要情報)

JETRO 滋賀貿易情報センター、(一社) 滋賀県発明協会との情報交換を、それぞれと年1回おこなう。

JETRO 滋賀貿易情報センターとの情報交換では、JETRO の国内外のネットワークを活用して、最新の海外状況・各種支援施策情報を得ることができ、海外への販路開拓を検討している事業所に対して、JETRO・当所が一体となり適切な情報提供をして、よりスムーズな支援につなげることができる。

(一社) 滋賀県発明協会との情報交換では、知的財産に関する最新の制度・支援施策を把握することができ、商標登録・特許取得についての手続き方法や注意点などは、小規模事業者にとって接する機会が少ないため、当所がノウハウを習得すると共に管内小規模事業者の課題を共有できる。

| 内容                      | 計画 | 実績 | 評価 |
|-------------------------|----|----|----|
| JETRO 滋賀貿易情報センターとの情報交換会 | 1回 | 1回 | A  |
| INPIT 滋賀県知財総合支援窓口連携会議   | 1回 | 2回 | A  |

| 開催日       | 開催場所    | 内容                      |
|-----------|---------|-------------------------|
| 令和5年4月11日 | 彦根商工会議所 | JETRO 滋賀貿易情報センターとの情報交換会 |
| 7月11日     | キラリエ草津  | INPIT 滋賀県知財総合支援窓口連携会議   |
| 12月 5日    | キラリエ草津  | INPIT 滋賀県知財総合支援窓口連携会議   |

<コメント>

JETRO 滋賀貿易情報センター並びに INPIT 滋賀県知財総合支援窓口との情報交換会が開催できた。今後も支援事例を共有し互いの連携を深めるためにも定例開催とするなど工夫したい。