

平成30年度伴走型小規模事業者支援推進事業 事業報告について

事業概要	目標値	達成度・効果
1. 事業評価委員会 外部有識者を含めた委員会を立ち上げ、年2回開催する。第1回目は事業計画案・予算案の概要を説明。第2回目は事業報告・決算報告を行う。支援事業の効果、達成度等を検討し、事業の見直しを図る。	年2回委員会の開催	委員会の開催 ①第1回委員会 ・事業計画、予算 ②第2回委員会 ・事業報告、決算、事業評価
2. 経営支援基幹システム「BIZミル」の導入 組織的な小規模事業者への伴走型支援を実施していく為に、事業者の事業情報から経営分析、事業計画などの支援データ、巡回履歴、各種調査結果等を一元管理できる「BIZミル」システムを導入する。	・登録件数100件 ・経営分析40件 ・事業計画策定15件 ・利益増加5件 ・売上増加5件 ・新規事業5件	・登録件数900件 ・経営分析15件 ・事業計画策定6件 (その他集計中)
3. セミナー・相談会の開催 小規模事業者の経営力向上を目的とした各種セミナー・相談会を実施する。 ①経営分析・事業計画策定セミナー・・・小規模事業者が自社の経営分析や戦略立案、事業計画策定をしていく為の基礎知識やノウハウを実践的に学ぶ。 ②事業計画策定個別相談会・・・自社の経営課題を解決する為の事業計画の策定方法や策定した事業計画の効果検証、ブラッシュアップについて中小企業診断士が個別相談する。 ③ITセミナー・・・全国商工会議所が運営する「ザ・ビジネスモール」の新規登録、サイト活用方法などの手法を学ぶ。 ④経営相談会・・・毎月1回、2名の中小企業診断士による経営に関する個別相談会を開催する。必要に応じて専門家派遣、補助金制度、事業承継、金融斡旋等の支援を行う。	①経営分析セミナー ・受講者数20名 ・経営分析10件 ・事業計画策定5件 ②事業計画相談会 ・相談件数8件 ・事業計画策定4件 ③ITセミナー ・受講者数20名 ・新規登録20社 ・商談件数10件 ④経営相談会 ・相談件数20件 ・経営分析5件 ・事業計画策定3件	①経営分析セミナー ・受講者数5名 ・経営分析5件 ・事業計画策定5件 ②事業計画相談会 ※相談所事業で3月に延期 ③ITセミナー ※IT協議会主催で3月下旬に延期 ④経営相談会 ・相談件数5件 ・経営分析2件 ・事業計画策定0件
4. 創業塾 11・12月に全5コマにて開催。中小企業診断士を講師として、創業に必要な考え方、創業財務、事業プランの作成などを学ぶ。小千谷市と金融機関と連携して事業を推進する。	・参加者数10名 ・創業者数4名 ・創業支援者数8名 ・創業支援フォローアップ15名	・参加者数2名 ・創業者数1名 ・創業支援者数3名 ・創業支援フォローアップ2名
5. 事業承継支援 ①事業承継セミナー・・・第1回では事業承継の対策全般、第2回では相続や自己株式などの特に財務面について学ぶ。 ②後継者塾・・・9月～10月に全8回シリーズで開催。長岡大学より講座ごとに専門の講師を迎えて開催する。後継者として必要な財務・経営・マーケティング等の知識を学ぶ。	①事業承継セミナー ・受講者数10名 ・事業承継計画策定5件 ・事業計画策定2件 ②後継者塾 ・受講者数10名 ・経営プラン作成10件 ・事業承継計画策定3件	①事業承継セミナー ・受講者数9名 ・事業承継計画策定1件 ②後継者塾 ・受講者数12名 ・経営プラン作成8件 ・事業承継計画策定0件
6. 商談会・展示会出展支援 ①展示会出展支援・・・11月に新潟市で開催されるフードメッセinにいがたへの出展支援を行う。出展者(5社)には小間料や備品リース代、装飾費、交通費などを補助金から助成する。出展者には事前に②展示会セミナーに参加してもらう。 ②商談会・展示会セミナー・・・バイヤー経験者を講師に招き、商談会や展示会において成果を上げる為に必要な商品・サービスのブラッシュアップや心構え、商談力について学ぶ。	①展示会出展 ・出展5社 ・名刺交換200件 ・商談件数50件 ・成約件数10件 ・成約金額100万円 ②商談会展示会セミナー ・受講者数10名	①展示会出展 ・出展5社 ・名刺交換261件 ・商談件数 90件 ・成約件数 13件 ・成約金額528万円 ②商談会展示会セミナー ・受講者数14名

<p>7. おぢやまちゼミ</p> <p>①おぢやまちゼミ・・・7～8月と11月～12月の年2回、市内全域の参加店が期間中に自店舗にて市民向けの無料講座を開催し、自店のファン作りや新しい販路開拓手法を実践する。</p> <p>②まちゼミ販路開拓セミナー・・・SNSなどを活用したまちゼミによる販路開拓手法について学ぶ。</p>	<p>①まちゼミ(2回合計)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加店舗数60店 ・受講者数600名 ・新規顧客獲得20店 ・販促見直し15店 ・売上増加5店 <p>②販路開拓セミナー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受講者数15名 	<p>①まちゼミ(2回合計)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・参加店舗数54店 ・受講者数411名(その他集計中) <p>②販路開拓セミナー</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受講者数8名
<p>8. 支援担当職員研修、一般職員研修</p> <p>①支援担当者研修・・・中小企業診断士を講師に迎えて、支援担当職員(5名)に対して「実務研修(全3回)」を実施する。</p> <p>②一般職員研修・・・支援担当職員以外の一般職員に対して経営支援の基礎を学ぶ「基礎研修(計2回)」を実施し、組織全体で小規模事業者支援を実施できる体制を構築する。</p>	<p>職員レベルに応じた実践的な研修の開催</p>	<p>支援担当者研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ・システムを活用した支援方法や事業承継を核とした事業計画策定方法を学んだ。 <p>一般職員研修</p> <ul style="list-style-type: none"> ・一般職員が経営支援の基礎と業務効率化の方法を学んだ。