

## 令和2年度伴走型小規模事業者支援推進事業 事業報告

事業概要	目標値	達成度・効果
<b>1. 事業評価委員会</b> 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・決算報告等を行う。支援事業の内容や効果、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	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
<b>2. 経営支援基幹システム「BIZミル」の活用</b> 小規模事業者の事業所情報から経営分析、事業計画などの支援データ、支援活動履歴、各種調査結果等を一元管理できる「BIZミル」システムを昨年度に引き続き活用する。また、経営発達支援計画の実績報告ツールとしても活用する。	・支援件数30件 ・経営分析20件 ・事業計画策定15件 ・利益減少額10%削減5件、売上減少額10%削減5件	・支援件数33件 ・経営分析21件 ・事業計画策定11件 ・利益減少額10%削減11件、売上減少額10%削減9件
<b>3. 業種別審査事典クラウドアプリ版の導入</b> 業種毎に細分化された業界情報が掲載された「業種別審査事典クラウドアプリ版」を導入することで、経営分析や事業計画策定の際の外部環境の分析や経営課題の発見、財務分析、補助金申請や融資支援などに活用する。	BIZミル活用と合わせて実施	BIZミル活用と合わせて実施
<b>4. 創業塾(創業支援)</b> 11月に全4回シリーズで開催。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。小千谷市や金融機関と連携して事業を推進する。個店を持たないネット事業者にも声掛けして参加者を募る。	・受講者数6名 ・創業計画策定3件 ・事業計画策定2件	・受講者数12名 ・創業計画策定6件 ・事業計画策定3件
<b>5. 経営者育成塾(事業承継支援)</b> 11月～12月に全6回シリーズでの開催。長岡大学より専門の講師を迎えて開催する。若手経営者、後継者、幹部候補がコロナ禍での事業計画を策定する為に必要な基礎知識を習得し、自社の具体的な将来像を描き、継続的に事業計画を策定していく為に必要なノウハウを身につける。	・受講者数6名 ・経営プラン策定6件 ・事業計画策定3件	・受講者数5名 ・経営プラン策定5件 ・事業計画策定1件
<b>6. 販路開拓セミナー</b>		
①BtoBオンライン商談セミナー(全2回+個別支援) 9月に開催。コロナ禍でも遠隔地の顧客と商談を成功させるためのオンライン商談のやり方について、オンラインツールの活用方法からオンライン商談成功のポイントまでを学ぶ。実際の商談の実践や組織的な営業の仕組み作りを個別支援する。	受講者12名、オンライン商談導入8件、商談件数12件、商談成約2件	受講者12名、個別支援4件、オンライン商談導入7件、商談件数14件、商談成約7件+@
②BtoC売れる仕組み作りセミナー(全2回+個別支援) 1月～2月に開催。GoogleマイビジネスやLINE公式アカウント、ネットショップなどを活用して集客やリピートにつなげていく自社サービスの仕組み作りについて学ぶ。参加者のビジネスに合ったサービスの相談や導入支援を個別支援する。	受講者12名、新サービス導入6件、ウェブ等アクセス増加3件、導入前後の売上増加率3%以上2件	受講者11名、個別支援6件、新サービス導入8件、サービス内容更新7件、ウェブ等アクセス増加5件+@
③プレスリリースセミナー(全2回+個別支援) 11月に開催。全業種を対象とした、パブリシティを活用して費用をかけずに認知度を高め、売上を伸ばしていく為のプレスリリースの活用について学ぶ。プレスリリースの実践、効果検証までを個別支援する。	受講者12名、プレスリリース配信10件、メディア掲載3件、掲載前後の売上増加率3%以上2件	受講者14名、個別支援7件、プレスリリース配信4件、配信予定8件、メディア掲載3件、掲載前後の売上増加率3%以上1件
④SMTS@2021オンライン個別商談会参加支援(追加事業) スーパーマーケット・トレードショーのオンライン個別商談会が2月17日～19日に開催されることとなり、上限3件で商談会参加費用を助成する。追加事業の為、補助対象外経費で実施。		(3社エントリー、2社が6商談を実施。)
<b>7. 一般職員研修</b> 組織的な経営支援力の向上を目的として、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(全1回)を実施。小規模事業者の経営課題や支援ニーズを掘り起こす為に必要なヒアリング能力の向上や基礎的な経営支援の知識を身につける。		