

令和3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	達成値	事業についての事業者の声・担当者所見等	予算額(千円)	決算額(千円)
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。			(委員の意見) 伴走型事業は事業所のニーズ調査をする必要がある。事業ごとに良かった点、悪かった点を参加事業者より吸い上げて把握する仕組みを作り、次の事業に繋げてほしい。 (担当者所見) 参加者より、良かった点、悪かった点を把握し、その内容をもとに委員のご意見を伺って、効果、達成度等を整理して事業の見直しを行い、次年度に向けての計画づくりをしていきたい。	66	66
2. 経営支援基幹システム「BIZミル」の活用					
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、事業者の事業所詳細情報から経営分析、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した。また、翌年8月の経営発達支援計画の実績報告ツールとしても活用する。	<ul style="list-style-type: none"> ・支援件数20件 ・経営分析20件 ・事業計画策定12件 ・売上増加5件、営業利益増加5件 	<ul style="list-style-type: none"> ・支援件数22件 ・経営分析22件 ・事業計画策定13件 ・売上増加2件、営業利益増加見込み4件 	(良かった点) ・事業者の経営分析や事業計画策定において、共通のフォーマットを活用して財務状況や経営課題などを見える化して策定することができた。 (悪かった点) ・コロナ禍であった昨年度からの売上・利益増加を目標に掲げたが、小千谷市でも8月に多数の感染者が出るなど、本年度も新型コロナウイルス感染症の拡大が続き、アフターコロナを見据えた新事業にチャレンジする事業者もいたものの、事業売上や営業利益は昨年度より悪化している事業者が多かった。 ・会員情報の管理ツールとしては会議所のOAシステムである「TOAS」と重複している部分が多く、組織として十分に活用できていない。 (担当者所見) ・国への経営発達支援計画の報告ツールとして活用しているが、「TOAS」が実績報告機能を追加したことから、次年度はTOASによる実績報告を検討する。	519	519
3. 創業塾(創業支援)					
11月に全4回(延べ10時間)で開催した。中小企業診断士の小松俊樹氏を講師として、創業に必要な考え方、創業財務、事業プランの作成などを修得してもらった。開催にあたっては、小千谷市と日本政策金融公庫と連携して事業を実施した。	<ul style="list-style-type: none"> ・受講者数10名 ・創業計画策定4件 ・事業計画策定2件 	<ul style="list-style-type: none"> ・受講者数6名 ・創業計画策定3件 ・事業計画策定2件 	(参加者の声) ・創業塾の講義内容については半数以上の参加者が「良かった」との回答した。 ・全出席者より講義内容について79～51%の理解を得られ、全体的に良かったとの声があった。 ・開催数や開催時間については、変則開催でもあり良くないとの声もあったが、概ね良いとの声があった。 ・創業塾が自身の創業に向けて役に立ったとの声があった。 (担当者所見) ・例年の事ではあるが、受講者の募集に関して苦戦している。広報おぢや、新聞折り込み、ホームページ、SNSなどで広く募集を掛けているが効果が少ないのが現状。 ・創業に関して小千谷市との担当者間で情報共有が出来ており、今後も継続していく事で受講者獲得に繋がると考えられる。 ・小千谷市の創業補助金の必須要件になっているので、日頃より周知の必要性を感じます。	469	467

事業概要	目標値	達成値	事業についての事業者の声・担当者所見等	予算額(千円)	決算額(千円)
4. 商談会出展支援					
<p>◆「オンライン商談会対策セミナー」の開催 うまし逸品商談会に参加する事業者を主な対象としたオンライン商談対策セミナー(全2回)を10月と1月に開催した。オンライン商談におけるノウハウや商談するバイヤー目線に立ったFCPシートの作成方法の習得、現役バイヤーとの模擬オンライン商談を行うことで、オンライン商談会の成果向上を図った。当初は予定になかったが、今回参加した2社が初めての商談会の講師となり、より細かいフォローが必要となったことから、講師による個別相談会を追加開催した。</p>	参加者13名	参加者7名 個別相談2名	<p>(受講者の声) 受講者のほぼ全てから「大変参考になった」「業務に活用できる」との評価をいただいた。 ・初めての商談会で何から始めたら良いか分からなかったが、個別相談も含めて商談とは何かを一から学べる良い機会となった。 ・FCPシートのブラッシュアップができた。六次化対象への応募もしてみたい。 ・自分以外のオンライン模擬商談の様子を見れて商談の参考になった。</p> <p>(担当者所見) ・うまし逸品商談会は過去の展示会ほど大がかりな事業ではないので、商談会参加者に対してセミナーへの参加を強制しなかったこともあり、セミナーの集客が今一つだった。参加した方からは参考になったとの声が多かったので、次年度は説明会等も兼ねて必ず参加する枠組みとしたい。 ・商談セミナーは参加者の商談レベルの差が大きくテーマの設定が難しい。商談会対策としての個別相談会を初めから設営した方が良かった。 ・BtoBの販路開拓に初めて取り組む方はまず初めに販路開拓の基礎知識や考え方を身につけないと、その後の商談や価格設定で失敗をすることが多いが、本セミナーや個別相談がその為の貴重な機会となった。</p>		
<p>◆「うまし逸品商談会in小千谷商工会議所」の開催 毎年上越地域で開催している「うまし逸品商談会」を1月21日(金)に小千谷市で開催した。商談会は関東圏のバイヤーと会員企業の事前マッチング方式で実施された。当初はバイヤーも来所してリアル商談会も行う予定であったが、開催当日に新型コロナウイルスによるまん延防止等重点措置が適用されることとなり、バイヤー及び参加企業ともに全てオンラインで商談を行った。参加店には後日商談した全てのバイヤーからのアドバイスシートを提供した。</p>	参加10社、商談25件、成約金額150万円	<p>参加9社(小規模事業者以外1社)、商談51件、成約金額 初回注文150万円程度の見込</p> <p>バイヤー11社 (内訳) 卸売 3社 小売 5社 EC販売 2社 卸コンサル 1社</p> <p>(参考) 長野21社91商談 上越 9社50商談 甲府 9社43商談</p>	<p>(参加者の声) 商談会及びオンライン商談の進行については全ての参加企業より「満足」及び「良かった」との回答。開催時期は1社が2月を希望。 ・自社に合った商談先、取引先を見つけることができた。 ・バイヤーから直接活きたアドバイスをもらえ、今後の商品開発や営業方針の参考となった。 ・出展企業同士で横のつながりを持てた。 ・展示会の中止が相次ぐ中、非常にありがたい機会となった。 ・施工事務局より商談の事前準備に細かくフォローをいただいた。 ・会議所でオンライン設備環境を提供してもらい助かった。 ・東京や高級志向のユーザー向けの展示会にできるなら参加したい。 ・東京への移動もなく事前マッチングにより無駄なく商談できるので、むしろオンライン商談を今後も実施してもらいたい。</p> <p>(担当者所見) ・開催方法が完全オンラインに直前変更となったが混乱なく開催できた。参加企業同士やバイヤーとの交流ができなかったというデメリットはあったものの、オンライン商談でも商談成果はそれほど落ちない見込み。 ・商談相手を育てようというバイヤーが多く、初めて商談会に参加した企業には今後の商品開発等に丁寧にアドバイスをもらうなど貴重な経験となった。 ・東京の展示会参加はコロナ禍で先が読めずに費用負担も大きく、長い拘束期間など小規模事業者の負担も大きい。事業者からはむしろオンライン商談を望む声の方が多かった。 ・本商談会のようにバイヤーと企業をつなぐ施工事務局(カシヨ株)の協力を得ることができれば、展示会に参加しなくてもオンライン商談で独自の販路開拓支援を実施することができる。今回のような複数地での開催や近隣商工会議所との共同開催などによりオンラインとの併用型商談会を実施していきたい。 ・カシヨ株より新潟三越伊勢丹越品事業の次年度の中越地区開催の打診あり。事業者のニーズ、中越地区の他商工会議所の意向を踏まえて検討。</p>	963	856

事業概要	目標値	達成値	事業についての事業者の声・担当者所見等	予算額(千円)	決算額(千円)
5. 販路開拓セミナー					
<p>コロナ禍での営業力強化セミナーと個別相談会を9月に開催した。主な内容としてBtoB向けツールとしてメールキャンペーン営業手法、BtoC向けツールとしてLINE公式アカウントを活用した販路開拓方法について解説し、個別相談会では7社に対して参加者の取組状況に応じた営業力強化ツールの導入や営業活動の改善方法について個別支援を行った。</p>	<p>LINE公式アカウント導入3件、新サービス実践4件 メールキャンペーン導入4件、問い合わせ獲得24件、商談8件</p>	<p>LINE公式アカウント導入4件、新サービス実践4件 メールキャンペーン導入0件(活用検討3件) グーグルマイビジネス登録2件、SNS活用促進3件、オンラインショップ開設1件</p>	<p>(受講者の声) ・メールはメールで送るという発想しかなかった。ZOHOキャンペーンを活用してみたい。 ・社内の管理リストがバラバラで顧客管理ができていなかった。 ・住宅オンライン見学会の申込がなかったのでLINEをこれから併用して活用したい。 (今後開催してもらいたい内容) 初歩的なSNS発信、社員個々の営業力強化、テレワーク者の管理方法、海外展開 (担当者所見) ・本年度はメールキャンペーンとLINE公式アカウントに絞ってセミナーを開催。参加者は多くはないものの参加した方からは個別支援と実践に取り組んでいただけ。セミナー以外の内容も個別支援で対応できた。 ・今後はこうしたセミナーに来るレベルに達していない方のボトムアップが必要。他の補助金等も活用してIT初心者向けのセミナーを年の前半に開催してからこうしたセミナーを開催しても良いのではないかな。</p>	407	297
6. 一般職員研修					
<p>若手職員や一般職員が経営支援の基本的な考え方やノウハウを身につけることで、会議所業務や事業者との対応に経営支援やマーケティングの意識を持って取組み、会議所全体の経営支援力の向上や支援事業者の掘り起こしを図ることを目的とした「一般職員研修(全2回)」を10月、11月に実施した。コロナ禍におけるマーケティング立案の方法について講習を受け、実際の市内企業への提案としての「サクセスマップ」を作成するグループワークを行った。講師はグローバルマーケティング今井氏。</p>			<p>(受講者の声) ・グループワークで若手職員のアイデアやSNS対応力に驚いた。若い職員の意見を取り入れる職場としていきたい。 ・売上が減少していてもアクションを起こす事業者は少ない。サクセスマップなどで見える化して事業者に伝えていきたい。 ・記帳事業者にグーグルマイビジネスの登録を支援したい。 ・自身の業務において誰に何をどうやって届けるかを改めて見直したい。 (担当者所見) 本研修は毎年の恒例事業であり、講師の話も分かりやすく、有意義な研修の機会となっている。しかし毎年1回の研修であることと、一般職員には実践の機会が少なく目に見える成果に結びつきづらかったことから、本年度は実際の事業所を想定した経営支援のグループワークを行った他、研修後には研修内容を具体的にどのように業務に活用するのかを提出してもらい、3月に実施した内容の振り返りの場としての講師との報告会を行う。商工会議所職員として必要な基本的な資質を磨く研修であり、より具体的な成果に結びつくよう今後も継続して開催していきたい。</p>	132	132
小 計				2,556	2,337
補助対象外経費				500	127
合 計				3,056	2,464