

令和2年度 伴走型小規模事業者支援推進事業報告書

令和2年4月1日～令和3年2月28日

経営発達支援計画（平成29年3月17日認定）に基づき下記の事業項目を実施しましたのでご報告します。

事業項目	地域経済動向調査、経営状況の分析、 事業計画策定支援 、事業計画策定後の実施支援、需要動向調査、 新たな需要の開拓に寄与する事業 、地域経済の活性化に資する取組、支援ノウハウ等の情報交換、 経営指導員等の支援能力向上 、支援ノウハウ等を組織内で共有する体制の構築、事業の評価及び見直しをするための仕組みの構築
------	---

【事業計画策定支援】

(ア) 巡回相談の実施

①事業再構築計画策定のための巡回相談の実施（全5社×3回）

日時	派遣先		派遣者資格	相談内容
	業種	従業員数		
9月18日（金） 16:00～18:00 （1回目）	小売業	3人	中小企業診断士 平井吉信	現状の聞き取りと後継者の意思確認。新店舗におけるテーマ・コンセプトづくりを指導。独自ドメインの公式webサイトの必要性を指導した。
11月5日（木） 13:30～15:30 （2回目）			中小企業診断士 平井吉信	事業計画策定の必要性和webサイトのコンテンツについて指導。収支計画については、現店舗の数値を参考にコロナ禍の外部環境を勘案してまずは自力で作成を促し、その後、修正等の支援をすることとした。
1月14日（木） 18:00～20:00 （3回目）			中小企業診断士 平井吉信	2月中旬に開店する新店舗のコロナ対策について重点的に指導。収支計画は、見通しを確認しながら作成しキャッシュフローと返済の関係性を指導した。後継者においては、事業承継に向けて少しずつ自覚が生まれてきた。
10月12日（月） 14:00～16:00 （1回目）	小売業	1人	中小企業診断士 井上秀二	現状についてヒアリングを行い、決算内容を確認。代表者の思いと今後の方向性を確認した。
10月19日（月） 14:00～16:00 （2回目）			中小企業診断士 井上秀二	経営診断書により提言と指導を行った。在庫のCash化については、次回に指導することとした。
10月27日（火） 14:00～16:00 （3回目）			中小企業診断士 井上秀二	在庫の売却方法について、担当者のモチベーションを上げるためにも、売上に応じ歩合を出すように指導を行った。今後、効果を検証しながら対応できるように継続して指導をする。
10月14日（水） 16:30～18:30 （1回目）	小売業	5人	中小企業診断士 平井吉信	現状についてヒアリングを行い後継者の意思確認を行う。今後の組織的な経営方法と理念の必要性を指導した。
12月14日（月） 16:30～18:30			中小企業診断士 平井吉信	コロナ禍での業績への影響は軽微である。しかし、娘に代替わりをしたが、

(2回目)				父母は依然として経営に関わっており、経営方針の齟齬も見られる。決算書を見る限り財務状態は健全。役員報酬のバランスを変更した方が良いと助言を行う。3年間の収支計画を作成し、親子3代の役割分担と権限委譲の必要性を指導した。
1月26日 (火) 17:00~19:00 (3回目)			中小企業診断士 平井吉信	今後の販売促進策について指導。・周辺道路に設置してある店舗への誘導看板の意義と、設置場所を整理し、経費削減と店名のサブリミナル効果を狙うようにアドバイスを行った。・動画やSNSを活用して来店を促すための、ランディングページを意識した内容を協議し、コンテンツ案を提示した。
10月28日 (水) 14:00~16:00 (1回目)	小売業	3人	中小企業診断士 平井吉信	現状の聞き取りと、今期の行動計画の修正案を提示した。強みを活かした商品を開発し、現状を打破する方法を指導した。
12月7日 (月) 16:00~18:00 (2回目)			中小企業診断士 平井吉信	資金調達について保証協会の担当者 と電話で協議。コロナ禍での業績は、 競合店の出店があったなかでも検討 している。新聞折込みチラシに、惣菜・ 弁当部門のおにぎりを強調して掲載 し、店の存在をアピールするように指 導した。
1月19日 (火) 16:00~18:00 (3回目)			中小企業診断士 平井吉信	今後の経営戦略について、自家農園で 農薬を使用しないで栽培した米、野菜 を使った総菜、お弁当に特化し、新規 出店してくる競合大手との差別化を 図り売上を確保、事業を継続するよ うに指導した。事業(販売)計画書を作 成。
11月9日 (月) 14:00~16:00 (1回目)	小売業	0人	中小企業診断士 井上秀二	現状についてヒアリング。県内で12店 舗しかないヒノキ肌化粧品は強みであ るが、それを活かしていない。在庫を 減らす方法、売上高の減少をどう止め るか、低い利益率をどう上げていくか が課題。
11月13日 (金) 14:00~16:00 (2回目)			中小企業診断士 井上秀二	経営診断書により提言と指導行った。 ヒノキ肌化粧品の取扱い店であること の情報発信を強化すること。また、顧 客台帳を見直し、DMと投げ込みチラ シによる新たな需要を作るように指 導した。
11月16日 (月) 14:00~16:00 (3回目)			中小企業診断士 井上秀二	ポスティングを行うためのチラシ作 成について、コンテンツやターゲッ ト、配布地域などを指導した。重点的

				に配布する場所は、商圈情報サービス（MieNa/ミーナ）により、競合がない小松島高校周辺の住宅地とした。事業（販売）計画書を作成。
--	--	--	--	---

- ・ 交付申請書に記載したフォローアップ等の取組状況
参加した5社については、現在も巡回指導時に業況のヒアリング等を行っている。
- ・ 交付申請書に記載した数値目標の達成状況
5社を支援する想定で、成果目標を事業計画の策定5件、販路拡大5件、売上増加5件としており、どの数値目標も達成できた。
開催の成果：事業（販売）計画作成5社

②事業継続力強化計画策定のための巡回相談の実施（全5社×2回）

日時	派遣先		派遣者資格	相談内容
	業種	従業員数		
9月3日（木） 10:00～12:00 （1回目）	製造業	20人	中小企業診断士 伊勢貞雄	事業継続力強化計画の概要説明と現状の聞き取りを行う。他社の事例を紹介し、計画作成のポイントを指導した。
9月17日（木） 10:00～12:00 （2回目）			中小企業診断士 伊勢貞雄	計画をきっかけとして、初動体制の構築と緊急連絡網のテストを何回か行うように指導し終了した。
9月14日（月） 10:00～12:00 （1回目）	製造業	18人	中小企業診断士 伊勢貞雄	事業継続力強化計画の概要説明、現状の聞き取り。同業者との連携でリスクを最小限とする計画作成のポイントを指導。
10月5日（月） 10:00～12:00 （2回目）			中小企業診断士 伊勢貞雄	計画をきっかけとして、初動体制の構築と緊急連絡網のテストを年に何回か行うように指導した。
10月16日（金） 10:00～12:00 （1回目）	製造業	5人	中小企業診断士 井上秀二	事業継続力強化計画の概要説明と現状の聞き取りを行う。同業者との連携でリスク減らした事例を紹介し、計画作成のポイントを指導した。
11月6日（金） 10:00～12:00 （2回目）			中小企業診断士 井上秀二	内容のブラッシュアップを行った。追加の加筆依頼と初動体制の構築、緊急連絡網のテストを必ず行うように指導した。
10月29日（木） 14:00～16:00 （1回目）	建設業	11人	中小企業診断士 井上秀二	事業継続力強化計画の概要説明と現状の聞き取りを行う。同業者との連携でリスクを最小限にした事例を紹介し、計画作成のポイントを指導した。
11月10日（火） 10:00～12:00 （2回目）			中小企業診断士 井上秀二	内容のブラッシュアップを行った。南海トラフと勝浦川の氾濫についての計画であり、追加の加筆と初動体制の構築、緊急連絡網のテストを必ず行うように指導した。
11月4日（水） 10:00～12:00 （1回目）	卸・小売業	5人	中小企業診断士 平井吉信	事業継続力強化計画と認定制度の概要説明と現状の聞き取りを行う。他社の事例を紹介し、計画作成のポイント

11月16日（月） 16:00～18:00 （2回目）			中小企業診断士 平井吉信	を指導した。 実務的に必要な要素の説明、内容の追記修正を行いながらブラッシュアップを行った。また、安否確認は日常的に使っていないと非常時に機能しないこと、来訪者への対応方法では、店舗を閉める手順や誘導する手順を必ずテストするよう指導した。
-----------------------------------	--	--	-----------------	--

- ・ 交付申請書に記載したフォローアップ等の取組状況
参加した5社については、現在も巡回指導時に業況のヒアリング等を行っている。
- ・ 交付申請書に記載した数値目標の達成状況
5社を支援する想定で、成果目標を事業計画の策定5件としており、どの数値目標も達成できた。
開催の成果：事業継続力強化計画策定5社（認定4社、申請中1社）

(イ) 支援システムの継続導入

1. 経営支援基幹システム（BIZミル）の運用

- ①経営支援基幹システム（BIZミル）
- ②導入期間：8月～2月
- ③導入目的：事業計画策定支援が必要とされる事業者に対して、ソフト上で定性面（SWOT分析）、定量面（財務分析）での分析を行うことを目的とする。
- ④得られた情報：財務情報
- ⑤得られた情報の活用方法：経営状況分析シートを個社に提供することにより、事業計画や資金計画に活用することができた。
- ⑥支援事業者数：19社（計画策定支援1社、経営分析9社、金融支援3社、補助金申請支援6社）
- ⑦導入による支援でもたらされた個社への効果：小規模事業者が自社の財務状況を把握でき、融資の実行や事業計画の策定ができた。

- ・ 交付申請書に記載した数値目標の達成状況

成果目標を事業計画の策定10件、販路拡大2件、売上増加2件としており、どの数値目標も達成できた。

2. 商圏情報サービス（MieNa/ミーナ）の運用

- ①商圏情報サービス（MieNa/ミーナ）
- ②導入期間：8月～2月
- ③導入目的：地域における商圏の分析評価を行うことができ、商圏特性から地域のニーズと自店特性からターゲットを絞り込み、ターゲット層に合致した商品・サービス・店舗づくりに反映させることを目的とする。
- ④得られた情報：商圏情報
- ⑤得られた情報の活用方法：商圏レポートを個社に提供することにより、事業計画に活用することができた。
- ⑥支援事業者数：31社
- ⑦導入による支援でもたらされた個社への効果：小規模事業者が自社の商圏を把握でき、事業計画を策定することができた。

- ・ 交付申請書に記載した数値目標の達成状況

成果目標を事業計画の策定5件、販路拡大2件、売上増加5件としており、どの数値目標も達成できた。

【新たな需要の開拓に寄与する事業】

(ア) 販路拡大のための商品及び事業所PR動画の配信（相談会の開催・全15社）

日時	派遣先		派遣者資格	相談内容
	業種	従業員数		
9月8日（火） 14:00～16:00	小売業	2人	中小企業診断士 井上秀二	自社の強みと店主の肉へのこだわりを動画内容とするように指導。
9月10日（木） 14:00～16:00	飲食業	5人	中小企業診断士 立川敦史	販路拡大策として店舗販売以外での売上が上がるような動画内容を指導。

9月11日（金） 10:00～12:00	卸・小売業	5人	中小企業診断士 平井吉信	BtoBの強みを活かしたBtoCの集客と来店動機の創出ができる動画内容を指導。
9月28日（月） 13:00～15:00	小売業	0人	中小企業診断士 立川敦史	着物のリメイクだけではなく、他の素材でも日傘ができることをアピールし、HPとSNSへの連携ができるような動画内容とするように指導。
10月5日（月） 16:30～18:30	建設業	16人	中小企業診断士 平井吉信	新しく開発した「置くだけトイレ」と感染症対策の潜在需要を引き出すような内容の動画を作成するように指導。
10月7日（水） 15:00～17:00	飲食業	1人	中小企業診断士 平井吉信	女性客のランチ需要を創造できるシナリオと数値目標を設定。女性客と感染症対策に訴求できるような動画内容にするように指導。
10月9日（金） 14:30～16:30	サービス業	6人	中小企業診断士 井上秀二	名物の「ちらし寿し」と感染症対策が万全であることをアピールできるような動画作りを指導した。
10月19日（月） 16:30～18:30	小売業	5人	中小企業診断士 平井吉信	新規顧客の掘り起こしのため、来店動機をつくるためのキーワードを提示。動画を店頭で放映すると共にSNSとの連動を図るように指導した。
10月22日（木） 14:00～16:00	小売業	1人	中小企業診断士 三谷利恵	新規に始めた「お墓の清掃代行」のPR動画を作成。強みの打ち出しとターゲットを整理して、本業である宅配売上をカバーし事業継続が図れる計画を指導した。
10月23日（金） 15:00～17:00	製造業	7人	中小企業診断士 井上秀二	強みであるカレーパン（6種類）に絞った動画を作成するように指導。催事やスーパーの店頭で再生し、売上の増加を図る計画を指導した。
10月26日（月） 13:30～15:30	飲食業	1人	中小企業診断士 立川敦史	「スープ自動攪拌機」の販路拡大を図る動画内容とする。導入のメリット、生産性の向上を訴求できる内容とするように指導した。
11月2日（月） 13:30～15:30	飲食業	1人	中小企業診断士 三谷利恵	こだわりの食材（自家栽培の野菜、自家製米）を使用していることを動画に反映させること。また、店舗の看板が道路から見えづらいため、場所や店舗内の個室についてもPRを行い、新規客の獲得を図れるように指導した。
11月5日（木） 10:00～12:00	小売業	1名	中小企業診断士 伊勢貞雄	社長が計画していた新規事業を動画でPRしていく。ターゲットを障がい者と介護が必要な高齢者とし、紙おむつの無料配達を行い、配達時に既存商品のニーズを探りながら営業を行い、売上を確保していくように指導した。
11月9日（月） 16:30～18:30	製造業	4名	中小企業診断士 平井吉信	素材系の菓子、自家製のもち米等の食材を扱っていること、「かりんとう饅

				頭」のクローズアップなど、新たな展開につながるような動画作りのポイントを指導し、売上全体で15%増の販売目標を設定した。
1月5日(火) 14:00~16:00	製造業	0名	中小企業診断士 三谷利恵	常連客の声を動画に入れること、定番と季節商品を合わすと20数種類にもなるシフォンケーキを認知してもらうような準備が必要とアドバイス。新規客には場所・商品、リピーターには定番商品以外の商品をPRすることで来店につなげ、売上増が図れるように指導した。

- ・ 交付申請書に記載したフォローアップ等の取組状況
支援した15社については、現在も巡回指導時に業況のヒアリング等を行っている。
- ・ 交付申請書に記載した数値目標の達成状況
15社を支援する想定で、成果目標を販路拡大15件、売上増加15件、アウトカム目標を売上高(前年対比)10%増15社としており、事業実施による販路拡大と売上増加目標は、達成できたが、前年対比10%の売上増は達成できなかった。
- ・ フォローアップが十分にできなかった場合や数値目標が未達成の理由
コロナ禍で売上全体が落ち込んだこともあるが、どの事業者も一律に10%増の目標は少し無理があった。
- ・ 次年度以降同様の事業を行う場合の改善点
販路拡大は継続して取り組む課題であるが、コロナの状況を見極めつつ広報費等を活用し、各事業者にあった目標設定をして支援を行いたい。

<成果物を活用した個社支援の成果>

動画を作成し、完成した順に当所のYou tubeチャンネルにアップするとともに、DVDにして事業者に配布。各自、展示会や店頭で再生する等、活用し一定の成果をあげた。

(詳細については、下記のとおり)

業種	従業員数	成果	動画のURL
卸・小売業	5人	動画の視聴効果により、新規来店客が増加。約**千円の売上増。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=LHmJVhoSbxs (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=gY14bLyIypk
小売業	0人	動画をイオンの展示会でループ再生。新規の注文が3件あり、売上増**千円。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=LHmJVhoSbxs (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=nvt_Ic_Nduc
建設業	16人	動画を県主催の展示会で再生。問合せが20件程度あった他、受注が5件。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=v4hhCYoEwmo (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=XPqzhhQU0S8
飲食業	5人	動画の視聴効果により、店内飲食が増加。月平均で約**千円の売上増。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=oT1rt_pSLRg (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=7nBo7JBh7ug
小売業	2人	動画を見たとき新規客が増加。固定客の客単価も上昇し、月平均で**千円の売上増。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=20vEurJyZ6w (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=UdshfHzOmbw&t=25s
飲食業	1人	攪拌機の問合せは3件。ただ、動画の効果により飲食の来店客が増加。コロナ禍にもかかわらず売上が月平均**千円増加した。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=sAthVRP38NE (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=wS8dkV32-7c&t=1s

小売業	1人	動画効果により、今まで問合せがゼロだったものが、この1ヶ月だけで5件。実際の受注も1件あり、売上増**千円。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=ZQtGEF9LV3o (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=lQGVKwPa4iM
製造業	7人	県内スーパーの陳列棚で動画をループ再生。売上が月平均で**千円程度増加。今後、催事等にも使用予定。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=QfchM60Jyeg (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=ITS87bsBmcQ
飲食業	1人	動画の視聴効果により、新規客が増加。既存の顧客のリピートも増え、ここ1ヶ月の売上は**千円程度増加した。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=_YqKZpzvpUk (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=GHB7_73o08
サービス業	6人	動画を自社のFBで拡散。宴会の予約は無いが、名物ちらし寿司のテイクアウトが増加。多いには200個販売することもあり、売上も**千円程度増加。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=9UCpM8d5kdg (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=oCf0TBQXP7A
製造業	0人	動画を見た新規客が増加。県西部の遠方からの来店客も3名。動画は顧客からの評判もよく客単価も若干の増加。今後は、催事の際に動画を活用する。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=vCvonJAlY-Y (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=6cgksvneaDE
小売業	1人	動画の視聴効果により、新サービスの問合せが増加。約**千円の売上増。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=wmEzzBXotlY (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=AC80xhYtTHA
飲食業	1人	動画の視聴効果により、来店客が増加。日平均で約**千円の売上増。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=h-KaVQxN6gA (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=G6juMJep7No
小売業	5人	動画の視聴効果により、新規客が増加。既存の顧客のリピートも増えた。ここ何日かの売上は一日平均**千円程度増加した。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=Ni-3_LEGtE4 (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=0LeGciDqjkI
製造業	4人	動画の視聴効果により、来店客が増加。日平均で約**千円の売上増。今後は産直市の売場で再生し活用を図る。	(30秒バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=SJzTntzmEQs (2分バージョン) https://www.youtube.com/watch?v=J4S6Hhb2zZo

【経営指導員等の支援能力向上等】

(ア) 経営発達支援計画に基づくクラウド型経営支援ツール（BIZミル）研修を実施

<基礎編>

①開催日時：11月27日（金）13:00～16:00

②実施場所：当所役員室

③実施目的：組織全体及び経営指導員等の資質向上、支援能力の向上、ノウハウ共有を図ることを目的とする。

④実施内容：小規模支援法の概要、国・県・評価委員会への報告について、BIZミルの画面説明と基本操作

⑤講師：中小企業診断士 播野晋介氏

⑥参加者：油谷誠、金川正明、四宮孝浩

⑦他社への効果：販売計画の策定指導ができた。売上増2社。

<経営支援編>

- ①開催日時：12月7日（月）13:00～16:00
- ②実施場所：当所役員室
- ③実施目的：組織全体及び経営指導員等の資質向上、支援能力の向上、ノウハウ共有を図ることを目的とする。
- ④実施内容：経営支援機能概要、調査～経営状況の分析に関すること、経営支援ファイルの作成、持続化補助金申請書相当への反映
- ⑤講師：中小企業診断士 播野晋介氏
- ⑥参加者：油谷誠、金川正明、四宮孝浩
- ⑦個社への効果：事業計画（持続化補助金計画含む）の策定指導ができた。売上増3社。

(イ) その他の研修（補助事業外）

- ①四国経済産業局の講習会
8/28 事業継続力強化計画策定支援能力向上講習会 金川正明
- ②中小機構四国本部の講習会
10/15 経営発達支援計画講習会（web）四宮孝浩
11/16 IT支援能力向上講習会（web）金川正明、四宮孝浩
- ③中小企業大学校の研修
6/18, 25 小規模事業支援に役立つ財務知識（web）四宮孝浩
8/24, 31 展示会・商談会支援の進め方（web）油谷誠
12/9, 16 「事業継続力強化計画」策定支援の進め方（web）金川正明
- ④日本商工会議所の講習会
11/25 法定経営指導員業務に関する実務講習（web）金川正明

参考：経営発達支援計画（伴奏型支援補助事業外）

【地域経済動向調査】

新型コロナウイルス感染症の影響等に関する調査

調査項目：新型コロナウイルス感染症の影響、対応策、国・県・市への要望

調査時期：令和3年1月4日～令和3年2月15日

調査対象：小松島商工会議所会員事業所、来所された事業所

調査方法：郵送や設置されたアンケート用紙の記入後、FAXおよび窓口での受取

調査標本数：102事業所

【地域経済の活性化に資する取組】

飲食店応援プロジェクト“みらい飯”KOMATSUSHIMA

クラウドファンディング実施期間：令和2年6月8日（月）～令和2年6月26日（金）

食事券利用期間：令和2年8月1日（土）～令和3年1月31日（日）

参加店舗数：36店舗

支援金額：総額10,316千円

…店舗指定コース9,991千円（884口）地域応援コース325千円（18口）

支援者数：681人