

本報告書は、秦野商工会議所経営発達支援計画の事業実施について秦野商工会議所が作成した「経営発達支援計画実施事業報告書（令和5年4月1日～令和6年3月31日）」に基づき外部専門家委員として報告書にまとめたものである。

1. 総合評価

2023年度は、5月8日から新型コロナウイルス感染症（以下、コロナ）の位置づけが第2類から第5類に移行し、コロナ禍では感染拡大から中止を余儀なくされたイベントや事業者支援も計画通り実施された。秦野商工会議所経営発達支援計画実施事業の評価を総括的に整理すれば、下表の自己評価の通り、ほぼ目標をクリアしており、その成果は評価できる。

表1. 自己評価一覧表

数値目標を達成できた (A 基準)	<ul style="list-style-type: none">○需要動向調査に関すること○経営状況の分析に関すること○事業計画策定支援に関すること○事業計画策定後の実施支援に関すること○新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること○経営指導員の資質向上等に関すること
数値目標を概ね達成できた (B 基準)	<ul style="list-style-type: none">○地域の経済動向調査に関すること
数値目標を半分程度しか達成できていない (C 基準)	
目標をほとんど達成できなかった (D 基準)	

2. 事業別にみた評価

(1) 地域の経済動向調査に関すること

下期分から事業者がより手軽に回答できるよう、二次元バーコードも併用されたことは評価できる。より DX 化、ペーパーレス化につながって行くと思われる。まだ二次元バーコードからの回答率は低い状況ではあるものの、こうした工夫が事業者に伝わることで、調査票全体の回収率向上に寄与し、悩みや課題解決につながる道筋となる。製造業の事業者からは調査票回収率が高く、他の業種も回収方法を参考にされると良いかと思われる。

(2) 需要動向調査に関すること

新商品開発サポートを目標数値達成できたことは評価できる。コロナによる自粛期間も明け、今後について模索する事業者が多い中、事業者にとっても新商品について専門家や経営指導員と向き合えたことは心強かったと思われる。新商品開発は短期間では難しく、開発できたからといって売上向上につながる保証はない。今後の伴走支援が事業者の満足度向上につながると思われる。

(3) 経営状況の分析に関すること

個人事業者の確定申告支援を通じて、生の声を聴くことができるのは大きな強みである。財務諸表から事業者自身が気づかない課題についても定量的に捉えることが可能となり、今後の支援につながっていくと思われる。一方、法人については直接的な機会がないため、事業者が課題に気付いてから相談に来ることが想定される。未病の観点から、事業者が気付く前に指摘できる仕組みがあるとより良いと思われる。

(4) 事業計画策定支援に関すること

当所独自の「ステップアップ経営塾」では、世の中の環境変化が速い中、現状に合った販促手法の説明をセミナー形式で行った。セミナーだけではなく、その後の需要動向調査等事業者支援につなげることができたのは評価できる。

開業サポートセミナーは、これから創業する方を対象とするセミナーが一般的である中、開業5年未満の方も対象にしたことは評価できる。開業しても方向が定まらない事業者が多いが、コンセプトを明確にする重要性を説いたことは、今後の成長に間違いなくつながると思われる。

DX セミナーは、個別相談会の形にはなったものの、DX の定義が事業者ごとに異なる中、より実践的に支援できる意味では評価できる。今後は、DX に対する課題で共通化している部分をセミナー形式にて解決に導くことも考えられる。

(5) 事業計画策定後の実施支援に関すること

事業計画を策定後、そのまま放置せずフォローアップを行っていることは評価できる。フォローアップ対象事業者数や頻度（延回数）は目標値を大きく上回った。「売上増加事業者数」や「利益2%以上増加の事業者数」は目標数値には達しなかったものの、円安や物価上昇で消費者の財布の紐が固くなっている中、成果は出していると考えられる。今後は、現状の世の中が続くとした場合、価格転嫁も含めどうすれば売上増加事業者数が増加するかの検討が必要と思われる。

(6) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

コロナが明け、イベントの実施自体は戻ったと言える。事業者も期待しており、その数字が各イベントの出展、参加事業者数に表れたと考えられる。

はだの食べ歩きグルメフェスティバルも第8回を迎え、市内の方々に定着した印象がある。前年度に比べても参加事業者数が増えたことはこのイベントに対する評価が高いことが窺える。一方、売上増加事業者数は前年より減った。市内のお祭りと時期が被ったことも考えられるが、原因を検証したいところである。

テクニカルショウヨコハマは、出展事業者数は目標まであと1者足りなかった。一方、面談件数は昨年度の倍以上になっており、今後の受注に期待できる。

秦野市商工まつりについては、前年度は中止であったことから、まずは無事開催できたことが評価できる。売上増加事業者数も目標値を上回り、商工業の振興に寄与していたことがわかる。

ザ・ビジネスモールの登録支援においては、目標、実施ともに数値をクリアしており、評価できる。一方、このモール自体を知らない事業者も多くいると思われ、まずは事業者の伴走支援の中で、このモール活用を視野に入れていきたい。

(7) 経営指導員の資質向上等に関すること

経営指導員のスキル向上に関して、各種セミナーや勉強会への積極的参加は事業者支援のあるべき姿で評価できる。事業者からも安心して相談できると推察できる。

市内では、今後電子地域通貨導入が予定されている。あくまで市の事業ではあるが、事業者から相談が増大すると予想される。DX化を推進する意味でも、事業者が路頭に迷わない伴走支援が期待される。

以上