

経営発達支援計画推進協議会 開催報告について（平成 30 年度 概要版）

一宮商工会議所

経営発達支援計画に基づく「経営発達支援計画推進協議会」を下記のとおり開催した。概要は以下のとおり。

1. 日 時 平成 31 年 3 月 1 日（金） 11:00 ～ 12:00
2. 場 所 一宮商工会議所 4 階 401 室
3. 出席者 委 員 小島 久佳 氏（一宮市 経済部次長【代理】）
" 藤原 一弘 氏（一宮商工会議所 中小企業委員会 委員長）
" 岩田 孝逸 氏（一宮商工会議所 中小企業委員会 副委員長）
" 松田 暁昌 氏（一宮商工会議所 中小企業委員会 副委員長）
" 中神 優 （一宮商工会議所 専務理事）
" 菱川 宗弘 （一宮商工会議所 中小企業相談所 所長）
事務局 4 名
合 計 10 名

4. 議 題 平成 30 年度経営発達支援事業 事業報告について

5. 評 価 【総合評価】

事業実施状況については目標を下回る実績項目もあったが、支援内容については特に指摘事項等はなく、概ね評価を得た。

その他、セミナーの受講者数の増加に向け、年間開催スケジュールを早めに案内するようにとの意見を頂戴した。

【外部有識者による総評コメント（総評者：岸田 邦裕 氏（中小企業診断士）】

昨年度に引き続き商圈分析システムを活用し、商圈内の人口動態や購買動向等を把握した。その情報を商圈分析レポートに纏め小規模事業者 25 社に提供し、事業計画の策定支援に活かしたことは評価できる。また、新たな需要開拓としてプレスリリースセミナーや合同報道発表会の開催を通じ小規模事業者が新聞等で紹介される事例が増加し、販路開拓に資することとなった事も高く評価できる。一宮総合食品フェアやお菓子フェアは来場者も多く、一宮市及び西尾張地域の一般市民にも食ブランド認定商品等を訴求することが出来たと言える。女性経営者を対象にした女性起業家セミナーの開催は大変面白い試みである。

経営分析件数、事業計画策定関連セミナーの開催回数、創業支援者数、事業計画策定後のフォローアップ件数、モーニング博覧会の来場者数は目標数を上回る結果となったのは喜ばしく所期の目標は達成できたと言えるが、目標未達の事業も幾つかあり、こちらについては今後対策を事務局と一緒に考えていく必要がある。

6. 実 績

1. 地域の経済動向調査に関すること

	目標	実績
1. 景況調査対象企業数、実施回数	100 社 年 4 回	100 社 年 4 回
2. LOBO 調査対象団体等数 実施回数	10 団体 月 1 回	10 団体 月 1 回
3. 繊維関連情報収集回数	月 1 回	2 回
4. 金融機関との定期例会開催数	4 回	2 回

2. 経営状況の分析に関すること

	目標	実績
1. 巡回件数	2,800 件	2,195 件 (H31.1 月末現在)
2. 経営分析件数	80 件	124 件 (H31.1 月末現在)
3. セミナー開催回数	15 回 (120 名)	11 回 (286 名)

3-1. 事業計画策定支援に関すること

	目標	実績
1. 事業計画策定関連セミナー・ 個別相談会開催回数	4 回 (80 名)	7 回 (63 名)
2. 事業計画策定支援事業者数	100 件	77 件 (H31.2 月末現在)

3-2. 創業・第二創業（経営革新）者に対する支援

	目標	実績
1. 創業スクール、女性創業 セミナー開催回数	14 回 (50 名)	13 回 (40 名)
2. 創業支援者数	100 名	104 件 (H31.1 月末現在)
3. 財務・経営革新等支援者数	20 名	10 名

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

	目標	実績
1. 周知によるフォローアップ件数	20 件	43 件 (H31.2 月末現在)

5. 需要動向調査に関すること

	目標	実績
1. アンケート実施件数	380 件	40 件 (H31.1 月末現在)
2. 外部機関との連携による 情報収集	16 回	2 回
3. 来店者に対するアンケート実施 支援者数	80 件	0 件

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

	目標	実績
1. プレミアム付き商品券参加事業者数	800 件	未実施
2. 一宮総合食品フェア出展者数	16 社	22 社
3. お菓子フェア出展者数	10 件	12 件
4. 繊維関連・食品関連事業者向け展示会等の出展者支援数	15 件	6 社
5. アライアンスパートナー発掘市尾張商談会参加事業者数	40 社	37 社
6. プレスリリースセミナー、合同報道発表会開催回数	4 回 70 名	6 回 77 名
7. ビジネス会員交流会開催回数	2 回 70 名	2 回 うち 1 回開催予定

■伴走型小規模事業者支援推進事業の内容

【事業計画策定支援】

1. 事業計画策定支援＜専門家の活用＞

事業計画策定支援に向け、販路開拓・人材育成・業務効率化等に長けた中小企業診断士等に「事業計画策定アドバイザー」を委嘱。事業計画策定を希望する事業者 15 者に延べ 36 回指導と助言を行った。

2. 事業計画活用セミナー

- (1) 日 時 9 月 21 日 (金) 15 : 00 ～ 16 : 30
- (2) 開催場所 一宮商工会議所 4 階 402 室
- (3) 内 容 画期的なアプローチの方法
成り行き経営にならない「気付き」のワーク
事業計画の進め方について
事業計画書の活用方法について
- (4) 講 師 名 菅野 守 氏 (笑顔創造研究所 代表／中小企業診断士)
- (5) 受講者数 10 名
- (6) 成果・効果 事業計画策定事業所の掘り起しを兼ね開催。成り行き経営にならない気付きのワークをはじめ、事業計画の進め方と活用方法について解説し、受講者の意識改革と事業計画の策定意義を伝えることが出来た。

3. 事業計画策定セミナー

- (1) 日 時 10 月 25 日 (木) 13 : 30 ～ 16 : 30
11 月 1 日 (木) 13 : 30 ～ 16 : 30
11 月 8 日 (木) 18 : 00 ～ 21 : 00
11 月 15 日 (木) 18 : 00 ～ 21 : 00
11 月 22 日 (木) 18 : 00 ～ 21 : 00

- (2) 開催場所 一宮商工会議所 4階 402 室
- (3) 内 容 **【経営戦略】** 自社の経営戦略の見える化
【現状分析】 自社を取り巻く環境について考察
【儲けの仕組み】 目標売上高、目標利益の算出
【ビジネスモデル】 経営の全体像をビジネスキャンバスを使って描く
【経営計画作成】 経営計画書に書きあらわす
- (4) 講 師 名 伊藤 慎悟 氏 (コンサルティング・シスト 代表／中小企業診断士)
- (5) 受講者数 計 52 名
- (6) 成果・効果 経営戦略の考え方をはじめ現状分析、儲けの仕組み、ビジネスモデル、経営計画の作成方法についてそれぞれ解説し、事業計画の策定に繋がった。

【事業計画策定後の実施支援】

1. 事業計画策定後のフォローアップ支援＜専門家の活用＞

4 事業者に事業計画策定後のフォローアップ支援(計 7 回)を行った。

【新たな需要の開拓に寄与する事業】

1－1. プレスリリースセミナー

- (1) 日 時 8 月 10 日 (金) 14 : 00 ～ 16 : 00
- (2) 開催場所 一宮商工会議所 4 階小ホール
- (3) 内 容 自社の強みを明確にしよう
プレスリリースとは
交流座談会「自社の強みを明確にし、効果的な情報発信をするためには」
- (4) 講 師 名 栗林 芳彦 氏 (名古屋文理大学情報メディア学科教授)
高木 富美子氏 (オフィス KEYS 代表／中小企業診断士)
- (5) 受講者数 28 名
- (6) 成果・効果 情報発信力の乏しい小規模事業者の販路開拓支援の一環としてプレスリリースの概要や意義を伝えることができたほか自社の強みの明確化に資することが出来た。本セミナーのアフターフォローを兼ね 10 月にプレスリリース作成セミナーを開催した。

1－2. プレスリリース作成セミナー

- (1) 日 時 10 月 18 日 (木)、11 月 8 日 (木) 両日とも 14 : 00 ～ 16 : 30
- (2) 開催場所 一宮商工会議所 4 階 402 室
- (3) 内 容 プレスリリースの構造からタイトル付けなどの解説とリリースの作成。
リリースの添削と講評。
- (4) 講 師 名 堂森 哲雄 氏 (㈱ディービーピーアール 代表取締役社長)
- (5) 受講者数 計 28 名
- (6) 成果・効果 プレスリリースの構造からタイトル付けなど解説するとともにワークとして実際にプレスリリースの作成を行うとともに、作成したリリースは講師が添削し受講者にフィードバックした。

2－1．新商品・新サービス合同報道発表会

- (1) 日 時 9月5日(水) 10:00～11:30
- (2) 開催場所 一宮商工会議所 3階大ホール
- (3) 内 容 新商品・新サービスの発表
報道関係者との交流
- (4) 講評者名 鳥巢 智嗣 氏(鳥巢経営研究所 代表／中小企業診断士)
発表会当日の講評を担当
- (5) 発表者数 7事業所
- (6) 成果・効果 小規模事業者にも新商品・新サービスの発表の機会を提供。新聞3紙に6回掲載されるなど発表企業の販路開拓に寄与した。

2－2．新商品・新サービス合同報道発表会 プレゼンテーション勉強会

- (1) 日 時 8月23日(木)、30日(木) いずれも14:00～17:00
- (2) 開催場所 一宮商工会議所 4階401室
- (3) 内 容 新商品・新サービス合同報道発表会で、発表者が効果的なプレゼンテーションが行えるようプレゼンテーション手法の解説と指導
- (4) 講 師 名 鳥巢 智嗣 氏(鳥巢経営研究所 代表／中小企業診断士)
- (5) 受講者数 計17名
- (6) 成果・効果 効果的なシナリオ作成、資料づくり、話し方の各手法を習得するとともに事前リハーサルを行い、万全な状態で発表会に臨むことが出来た。

2－3．新商品・新サービス合同報道発表会

- (1) 日 時 1月30日(水) 10:00～11:30
- (2) 開催場所 一宮商工会議所 3階303室
- (3) 内 容 新商品・新サービスの発表
報道関係者との交流
- (4) 講評者名 鳥巢 智嗣 氏(鳥巢経営研究所 代表／中小企業診断士)
発表会当日の講評を担当
- (5) 発表者数 7事業所
- (6) 成果・効果 小規模事業者にも新商品・新サービスの発表の機会を提供。新聞2紙に4回掲載されるなど発表企業の販路開拓に寄与した。

2－4．新商品・新サービス合同報道発表会 プレゼンテーション勉強会

- (1) 日 時 1月15日(火) 14:00～17:00
1月23日(水) 14:00～16:30
- (2) 開催場所 一宮商工会議所 4階401室
- (3) 内 容 新商品・新サービス合同報道発表会で、発表者が効果的なプレゼンテーションが行えるようプレゼンテーション手法の解説と指導
- (4) 講 師 名 鳥巢 智嗣 氏(鳥巢経営研究所 代表／中小企業診断士)
- (5) 受講者数 計11名
- (6) 成果・効果 効果的なシナリオ作成、資料づくり、話し方の各手法を習得するとともに事前リハーサルを行い、万全な状態で発表会に臨むことが出来た。

3. お菓子フェア2018 出展支援

- (1) 日 時 10月20日(土) 10:00～16:00
- (2) 開催場所 一宮市総合体育館
- (3) 出展者数 12事業所(うち小規模事業者10事業所)
- (4) 来場者数 約20,000名
- (5) 成 果 等 出展事業者の販路開拓、いちのみや食ブランドの認知度アップに寄与したほか来場者から意見を徴収し、事業計画策定の一助とした。
出展事業者を対象にアンケートを実施(8社より回答)したところ、平均売上額は99,654円であった。

4. 第39回一宮総合食品フェア

- (1) 日 時 10月14日(日) 10:00～16:00
- (2) 開催場所 名鉄百貨店一宮店正面玄関前
- (3) 出展者数 22事業所(うち小規模事業者で「いちのみや食ブランド」認定事業者9事業所)
- (4) 来場者数 25,000名
- (5) 成 果 等 会場内にいちのみや食ブランドPRブースを設置、認定事業所・認定商品のPRを支援したほか来場者から意見を徴収し、事業計画策定の一助とした。出展事業者を対象にアンケートを実施(15社より回答)したところ、平均売上額は69,322円であった。

5-1. メッセナゴヤ 出展支援

- (1) 日 時 11月7日(水)～10日(土) 10:00～17:00
但し、9日(金)は18時まで、10日(土)は16時まで
- (2) 開催場所 ポートメッセなごや
- (3) 出展者数 5事業所(うち小規模事業者3事業所)
- (4) 来場者数 61,952名
- (5) 成 果 等 多数の来場者とビジネス交流が図られ、具体的には、5社合わせて名刺交換枚数687枚、アンケート回収枚数226枚を数えた。当初の成果目標である新規商談成立3事業所には至っていないものの、5社合計で46社と連絡を取っており、1社と契約に至りそうであるとの回答があった。その他にも多数の見積もり依頼があることから出展を通じて新たなビジネス機会に繋がっているため5社とも引き続き出展を希望している。

5-2. メッセナゴヤ出展者セミナー

- (1) 日 時 8月23日(木) 13:00～17:00
- (2) 開催場所 一宮商工会議所 4階402室
- (3) 内 容 共同出展ブースの装飾概要と出展準備について
メッセ出展準備及び出展ノウハウと共同出展の活かし方
各出展者より各社概要と設営ブース概要説明及び講師による出展計画のブラッシュアップ
交流・情報交換会

- (4) 講師名 田中 覚 氏 (ブラフマン・アンド・エス株式会社 代表取締役)
- (5) 受講者数 5 社 9 名
- (6) 成果・効果 出展各社は、メッセナゴヤへの出店経験が乏しい状況であったが、メッセナゴヤ選任講師の事例を交えた具体的な講義を聞き当日のイメージを掴むことができ、また、ビジネスマッチングに繋げる為の装飾や共同出展の活用とその事例当日の広報活動等を具体的に学ぶことができた。

6－1. 商圏分析システム「MieNa (ミーナ)」

- (1) 活用期間 平成 30 年 6 月 15 日 (金) ～ 平成 31 年 2 月 14 日 (木)
- (2) 活用目的 新規出店やマーケティング戦略に役立てる
- (3) 成果物の活用方法 商圏分析レポート (事業所の所在地の町丁から周囲 500m、1km、3km の人口詳細マーケット評価) を小規模事業者 25 社に提供。事業計画策定時や学習塾の新規出店の際にレポートを活用するなど事業所の販路開拓・事業計画策定支援に寄与した。

6－2. 商圏分析セミナー&個別相談会

- (1) 日 時 セミナー：9 月 10 日 (月) 14 : 00 ～ 16 : 00
個別相談会：9 月 25 日 (火) 9 : 00 ～ 17 : 00
- (2) 開催場所 セミナー：一宮商工会議所 4 階 402 室
個別相談会：一宮商工会議所 4 階 403 室
- (3) 内 容 市場調査・商圏分析の意味と必要性
市場調査・商圏分析の実施方法
商圏分析ソフト「ミーナ」を活用した効果的な販促計画立案
- (4) 講師名 蛭原 健治氏 (EBI マネジメントオフィス 代表／中小企業診断士)
- (5) 受講者数 セミナー：12 名
個別相談会：7 名
- (6) 成果・効果 商圏分析ソフト「ミーナ」の活用方法と効果を解説。事業者の新たな需要開拓、マーケティング戦略の立案作成に寄与した。
個別相談では具体的な販売促進方法や顧客ターゲットの選定についてアドバイスをを行った。

