

鎌倉商工会議所 令和3年度経営発達支援事業
成果・評価・見直しの結果について

去る令和4年8月25日、「経営発達支援計画評価・検証委員会」を開催し、令和2年3月に経済産業省から認定された経営発達支援計画に基づき当所で実施した令和3年度経営発達支援事業について実績報告を行い、事業の成果に対する評価・アドバイスをいただいた。上記委員会の評価・アドバイスを受けて、次年度の事業実施における改善点を検討、下記の通りそのポイントを確認した。

【委員会の評価】

令和3年度の数字を見て、申し分のない数字を残されていて、頑張っている感じが率直な感想です。毎年度のことながら、経営発達支援事業に真摯に取り組んでこられた成果が出ており、数値目標を概ね達成できているのは素晴らしい。

【今後の方針】

これまで、個社支援のアウトカム（成果）である売上・粗利に関する成果が一定程度出ているため、基本的には今年度もこれまでと同じスタンスで事業を実施していく考えである。ただし、今後も継続的なアウトカムを出し続けていくため、主に以下に挙げる3点について更なる改善をしていく方針である。

① 支援対象事業者の掘り起こし

掘り起こしの方法は、コワーキングスペース・シェアオフィス・不動産業者・青色申告会・金融機関・保険代理店等との連携強化に加えて、新規事業として異業種交流会を実施（年3-4回程度）する、と記載しています。これにより、（リアルの店舗などを持たない）フリーランス・個人事業主の方の取り込みを含めて、これまで当所と縁のなかった小規模事業者との接点を増やしていく狙いがありました。コロナ禍になり、開催は難しい状況ですが、コロナ禍が終息したタイミングで今後は必ず実施していきたいと考えています。

現状での掘り起こしについてですが、2021年4月には当所HPをリニューアルし、「お客様の声」などの情報を掲載しています。現在は38社の「お客様の声」を掲載中です。フェイスブックページでは「いいね！」が799人。「フォロー」が1054人。2020年11月から実施している「LINE公式アカウント」の友達登録者数は385人。2022年5月からは「Twitter」の運用を開始。現在は44人のフォロワー数です。2021年から「新設法人へのDM」を再開しています。2022年4月からは約100事業所程度の新設法人に対し商工会議所活用方法にチラシを毎月1回定期的に発送しています。

このように、HPやSNSのオンライン上での情報発信力を高めることで、「鎌倉」＋「創業」、「鎌倉」＋「補助金」の検索ワードでは1ページ目に検索されるようになりました。

これと並行して新設法人に対し DM を発送することで、オフラインでの PR も実施しています。

また令和 3 年度は「一時支援金」「月次支援金」「事業復活支援金」の事前確認を会員・未加入事業所を問わず実施することにより、今まで当所と接点が無かった未加入事業所との係わりを持つことができるようになりました。

オンライン+オフライン両方の PR を実施し、事業者からの問い合わせを増加させ、支援対象者を掘り起こします。

②クロス SWOT 分析を活用した根拠ある計画策定支援

コロナ以前に売上高等が戻っている事業所がある一方、売上が戻り切っておらず、コロナ禍に苦しんでいる事業所も存在します。

俗に言う「K 字回復」状態にあると認識しています。

売上が戻っていない事業所において、コロナ特別貸付等の返済猶予期間が終了し、借入返済がスタートした場合、キャッシュが乏しくなる危険性が大きいと考えています。

リスクや追加融資等を金融機関に依頼する際、「説得力のある返済計画」の策定が必要であると痛感しています。

そこで、クロス SWOT を使い、事業領域（戦略策定）を再検討していきます。

事業領域（戦略策定）が決まったら、どのように戦うかについて「組織」「マーケティング」

「生産」「財務」等視点で具体的な戦い方を決定していきます（戦術策定）。

クロス SWOT の分析結果から、ロードマップやアクションプランまで落とし込みを行うようにします。

これと併せて収支計画と資金繰り表の作成等にも力を入れることとします。

説得力のある返済計画の策定支援を行う中で、事業が持続出来る計画策定を実施します。

計画策定の際、支援先事業者と経営指導員が「対話」と「傾聴」を繰り返し、事業者自身が「腹落ち」する計画策定を行います。

計画策定支援時は、経営指導員が「本質的な課題は何か？」と課題を設定する事で、事業者自身が自発的に課題解決出来る思考力を身に付けることで、事業者自身の「自走化」も併せて促す支援を行います。

アクションプランまでの落とし込みをしておけば、その後のフォローアップはアクションプランの進捗確認をベースとして、国が求めている「経営力再構築伴走支援」を進めやすいと考えています。

令和 4 年度はクロス SWOT 分析力を高めるために、オンラインにて 10 分間のクロス SWOT 動画を 30 講座経営指導員全員が受講をします。

③売る力及びWEBマーケティング支援力の強化

令和 4 年度は、売る力及びWEBマーケティング支援力の強化のために、以下のセミナーを実施します。

「お客様を引き付ける写真の撮り方」

「WEB集客の秘訣」

「ニーズを掴むマンダラ広告作成術」

「お客様に刺さるプレスリリース」

「越境EC応援セミナー」

また、令和3年度から実施している「カラーニング（スマホの隙間時間でデジタルマーケティングが学べるアプリ）」についても、令和4年度は復習を兼ねて継続実施をします。

重点課題は以上の3つですが、「事業承継」も重要課題の一つと捉えており、令和4年度も令和3年度同様に引き続き関係機関と連携を図りながら事業実施を行います。

最後に、月2回経営指導員がミーティングを行い、実施状況について進捗管理を行います。

「事業者のお役に立つ」事が商工会議所の一丁目一番地であると思いますので、「商売繁盛」を目標に今後もしっかりと支援を実施します。

以上