

鎌倉商工会議所 令和4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5年8月30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開催した令和4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】

事業計画作成支援とフォローアップ、特にフォローアップのところを丁寧にやっていただいており、今後もフォローアップが益々重要になってくると考えている。

令和4年度の数字を見て、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、数値目標に関しては十分に実績を積み上げられている。

【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2点について更なる改善をしていく方針である。

①クロス SWOT 分析を活用した根拠ある計画策定支援

ウクライナ情勢に起因する原材料及び光熱費の高騰が続いており、加えて最低賃金の引き上げ等、外部環境が不可逆的に変化している。

また、令和5年以後は、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ている事業所が多く、今後キャッシュが乏しくなる危険性が大きいと考えている。

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る。

そこで、クロス SWOT を使い、事業領域（戦略策定）を再検討。

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する（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、合わせて収支計画と資金繰り表の作成等にも力を入れる。

自社努力によるコストコントロールが困難な中では、

「1円でも商品・サービスを高く買ってもらう」

「価格が高くても納得して買ってもらう」

「価格以上の価値を提供する」

つまり「価格を上げる」計画策定に注力する。

計画策定支援時は、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」する計画策定を行う。

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事で、事業者自身の「自走化」も併せて促す支援を行う。

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」を進めやすくする。

## ②売る力及びWEBマーケティング支援力の強化

令和5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する。

「プレスリリース作成セミナー」

「生成AIを活用した広告作成」

「ブランド力を高めるSNS活用」

「インスタグラムを使った集客仕組み作り」

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5年度は復習を兼ねて継続実施をする。

重点課題は以上の2つですが、令和5年度は令和5年8月22日に日本政策金融公庫横浜支店と事業承継支援に関する覚書を取り交わしており、令和4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う。

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う。

「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