平成30年度 鶴岡商工会議所 経営発達支援計画実施報告書

（平成30年4月1日～平成31年3月31日）

令和元年5月

Ⅰ．経営発達支援事業の実施内容について

１．地域の経済動向調査に関すること

小規模事業者の経営発達に関する地域の経済動向について、調査の拡充や関係機関の調査を活用しながら調査結果をホームページ・メールマガジン・会議所報等により情報提供を行った。さらに業界の景況感の判断材料として、巡回・窓口指導において提供し、事業計画策定時の活用を促した。

支援内容	H30年目標	H30年実績		R1年目標
LOBO調査 （早期景気観測調査）（回） ・当所では建設、製造、卸売、小売、サービス業の業界を代表する5社に依頼。	12	12	日商で実施しているLOBO調査は、各地商工会議所のネットワークを活用し、地域や中小企業が「肌で感じる足元の景況感」や「直面する経営課題」（採用、設備投資、賃金動向等）を全国ベースで毎月調査している。業況等の調査に加え、所定内賃金の動向や設備投資の動向などの付帯調査も実施しており、月ごとの結果をホームページに掲載した。	12
中小企業景況調査（回） ・市内の製造業10社、建設業5社、卸売業6社、小売業10社、サービス業19社　計50社に依頼。	4	4	商工会議所、商工会、中小企業団体中央会により任意抽出した約19,000社の中小企業を対象に、業況判断・売上高・経常利益等のDI値を四半期毎に産業別・地域別等に算出する景気動向調査をﾋｱﾘﾝｸﾞにより実施。調査結果は、当所の景況調査件数とあわせﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞに掲載した。	4
鶴岡商工会議所景況調査（回）	4	4	上記調査企業50社及び会員企業216社を対象に四半期毎に実施。付帯調査として新卒採用の実績、人材不足の影響などを実施し、鶴岡地域における業界の景況感の判断材料としてﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞへの掲載とﾈｯﾄ環境のない事業所のために、会議所報において情報提供を行った。	4
移動商工会議所 ・H30.11.20第三学区　15名 ・H30.12. 5上郷、豊浦地区　15名	2	2	日中の経営相談が困難な小規模事業者のために夜間に地域へ出向き、国や県の支援策・地域の経済動向等について情報提供し、参加者の経営状況の把握、経営課題の早期発見に繋げた。	2
巡回・窓口における業況感 アンケート調査（件）	120	―	H30年度は、アンケート調査形式での業況感調査は実施せず、巡回、窓口での事業所との接触の中で景況感について意識して聞取りし、結果はTOAS(※)カルテの中に入力し、個店の情報の蓄積を行った。 (※)TOAS…商工会議所ﾄｰﾀﾙOAｼｽﾃﾑ	―

２． 経営状況の分析に関すること

経営分析のため、経営指導員等による「巡回指導」「窓口指導」からの小規模事業者の掘り起し、またセミナーの開催を通して下記の区分に基づき、自社の経営上の問題点の把握・整理をするための分析を促すとともに、これに基づく事業計画の策定へと導いた。

〈分析区分〉

(1)「起業・創業」段階にある事業者への支援

・窓口での創業相談者や創業セミナーの受講者、創業関連の融資制度を利用し創業を目指す方

(2)「持続的経営・成長経営」志向事業者への支援

・マルケイ融資の利用者や記帳指導を受けている既存指導先
・新たな分野への進出及び新商品･新サービスの開発を目指す企業
・各種補助金の申請を目指す企業

(3)「事業承継・廃業」段階にある事業者への支援

・事業承継に不安や課題を抱えている企業や事業の継続が困難と思われる企業

支援内容	H30 年度目標	H30 年度実績		R1 年度目標
経営分析のための相談件数	160	103	創業相談やﾏﾙｹｲ融資の相談、販路拡大を目指す小規模事業者の相談を通じて経営状況の分析の必要性を周知し、小規模事業者自らによる分析の支援を行った。	160
経営分析に関するセミナー開催 （上段：回数、下段：参加人数） ・H30.10.9 「将来ﾋﾞｼﾞｮﾝ作成ｾﾐﾅｰ・経営分析編」	1 25	1 13	これまで「どんぶり勘定」「なりゆき経営」を行ってきた事業者に対し、経営分析の必要性を理解してもらい、自社の経営状況を正しく把握してもらうためのセミナーを開催。次のステップである経営計画編には引き続き 6 名が受講した。	1 25
経営分析件数	70	57	区分ごとの対象者に自社の経営の問題点や整理を促し、SWOT 分析や財務分析、資金繰りなどの分析の手法を紹介し、分析結果を経営計画策定に活用するよう指導を行った。	70

※30 年度目標相談件数　指導員 5 名×32 件
※30 年度目標分析件数　指導員 5 名×14 件

３．事業計画策定支援に関すること

人口減少や地域内消費の減少が急激に進む中、小規模事業者自体が自社の財務状態や地域内外の経済情勢の変化に気づかなかったり、自社への影響を考えずに成り行きのまま経営を続けていたりすることが多い。このことから、調査・分析の成果を活用し、課題解決・持続的発展へつながる事業計画策定支援を行ない、商工会議所報、ホームページ等により「計画策定の効果があった優良事例」を紹介するとともに、「創業セミナー」「事業計画策定セミナー」「事業承継セミナー」等を開催し、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行った。

計画策定にあたっては、継続的に支援していくことを考え、経営支援課内で業種別・支援内容別に担当を決め、担当者内で情報の共有化を図りながら支援を行なった。

商工会議所会報にて事例紹介

頑張る企業に活力を！
小規模事業者持続化補助金編

ブーランジェ・ジオジオ　代表 五十嵐 陽一さん(左)

鶴岡市美原町5−57 Tel.0235-23-0369　営 7:00〜19:00　休 木曜・第三水曜

▼事業所の紹介

おかげさまで昨年10周年を迎えました。29歳の頃、建設機械メーカーを退職、パン屋を目指し、仙台や鶴岡で8年間の修行を経て、平成19年にオープンしました。幼いころ好きだった絵本『ジオジオのパンやさん』が店名の由来です。

人気商品は、しっとり仕上げたコーヒー風味の食パンで生クリームをサンドした「コーヒーサンド」。親方から教えてもらった味を大切にしているせいか「どこか、なつかしい味」というファンもいます。

調理パンや食事パンメニューは、私と妻含め5名のスタッフみんなでアイディアを出し合って作ります。皆様のお気に入りのパンを見つけていただけたら嬉しいです。

▼補助金の活用内容

ディスプレイや照明器具など店内の演出費用として活用しました。ステンレス製だった棚を木製にしたり、照明器具を白色蛍光灯から暖色系LEDに変えたりして、デザインにこだわりながら、温かみのある店内にリニューアルできました。

また、10周年を記念したチラシの新聞折込を実施、新規のお客様にも沢山ご来店いただきました。この事業に感謝しながら、10年前の初心にかえり気持ちも新たにしています。

メイン商品となる定番のハード系食事パン

大人気!!
取材中にもどんどん売れる！冷やして美味しい「コーヒーサンド」

新店舗OPEN! サン・ベーカリー・ジオジオ

7月10日に新店舗がオープンしました。地元の材料を積極的に使った、食事パンがメインのお店です。どうぞ宜しくお願いします

鶴岡市美原町30−12 TEL.0235-26-9333
営 9:00〜17:00　休 日曜・祝日

小規模事業者持続化補助金活用

やまがた創業応援事業編

ハンナリラ　代表 福田彩子さん(右)　阿部奈々さん(左)

▼事業所の紹介

長い生花店勤務で培った経験とずっと学んできた生け花やフラワー装飾の知識を生かして、季節ごとの花や、鉢花・自宅用・お供えの花からギフト用の花束・アレンジフラワー、プリザーブドフラワー等をお客様のご希望に添って提供し、お客様が満足して頂けるお店を目指しています。

店内には、20〜30種類の花を置いています。新品種、地元産・全国各地・外国産の花を取り揃えて、お客様の想い「日々のありがとう」や「記念日」を丁寧に花束にして花の魅力を伝えていきたいと思っています。

▼創業助成金の活用内容

人件費や家賃・水道光熱費の他、少しでも目立つように看板をつけました。シンプルだった店内はディスプレイ用に棚や照明器具を揃え、とても明るい雰囲気になりました。ホームページも整備して、イベントへの出店やフラワーアレンジメント教室の案内など随時情報を公開できるようになり、集客に繋がっています。

▼今後の取組みや目標

花を買うだけの場所で終わらないように、お客様と会話をしながら飾り方や育て方、シーンごとのマナーなど、地域の方々のお役に立てる「かかりつけ花屋」になりたいです。

店内のフリースペースでは、フラワーアレンジメント以外にも、アロマワークショップやネイル教室による、他の業種とのコラボレーションを準備中♪たくさんの笑顔に出会いたいです。よろしくお願いします！

❶水の要らないプリザーブドフラワー
美しさはそのままに長期間楽しめて贈物に最適。

❷ハンナリラ店内
色とりどりの花々に出迎えられて心も体もリラックス♪

ハンナリラ
鶴岡市桜新町1-2
TEL.0235-64-8195
https://hannalila.com

やまがたﾁｬﾚﾝｼﾞ創業応援事業活用

(1)「創業セミナー」「創業塾」等を活用した創業計画策定支援

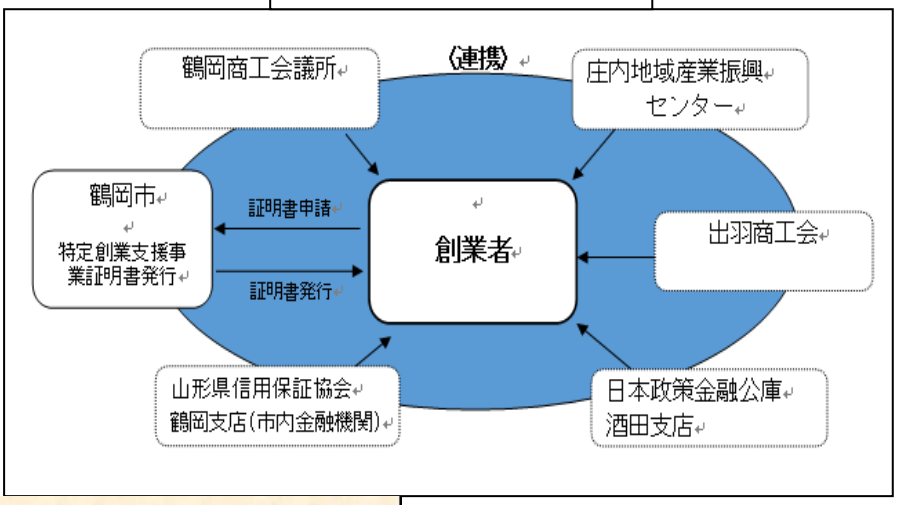
・創業の基礎知識と共に創業計画の策定方法について学ぶ「創業セミナー」「創業塾」を開催した。「創業塾」は、本格的に創業を目指す方の講座内容となっており、最終目標をビジネスプランの作成としている。作成にあたっては、受講者が予定している支援機関の計画策定ツールを使用し、借入申込時等に使用できるようにした。経営指導員は、長期に亘る講座の中で受講者とコミュニケーションを図り、講座修了後も窓口相談で資金調達の方法や各種届出、税務相談等、受講者が相談しやすい体制を整えた。

・作成した創業計画をもとに融資や補助金への取組みもあり、「やまがたチャレンジ創業応援事業」の助成金には、当所で創業計画作成の支援を行った 12 名が申請し、9 名が採択された。

(2)創業計画の実現性を高めるための情報提供

・創業者が活用できる融資制度の他、「やまがたチャレンジ創業応援事業」、「鶴岡元気創業応援隊」、「鶴岡市特定創業支援事業」等、創業にかかる負担を軽減できる施策等を相談窓口、ホームページ等で紹介を行った。

鶴岡元気創業応援隊



創業セミナー

【「持続的経営・成長経営」志向の事業者への支援】

(1)セミナー等を活用した事業計画策定支援

・自社の将来ビジョンを考え、事業を継続するための販売戦略を学ぶ「経営計画作成セミナー」を 2 日間に亘って開催した。セミナー終了後には、個別相談を行い、専門家の意見を取り入れながら計画作成の支援を行った。

・小規模事業者が活用できる補助金申請において、事業計画の策定が必要であることから、申請のためのセミナーを 2 回実施した。30 年度は「小規模事業者持続化補助金」申請 21 件、採択 19 件、サポート補助金である「山形県中小企業ｽｰﾊﾟｰﾄｰﾀﾙｻﾎﾟ補助金」には 1 件申請し、採択となった。

(2)「経営改善のため」・「儲けるため」の事業計画策定支援

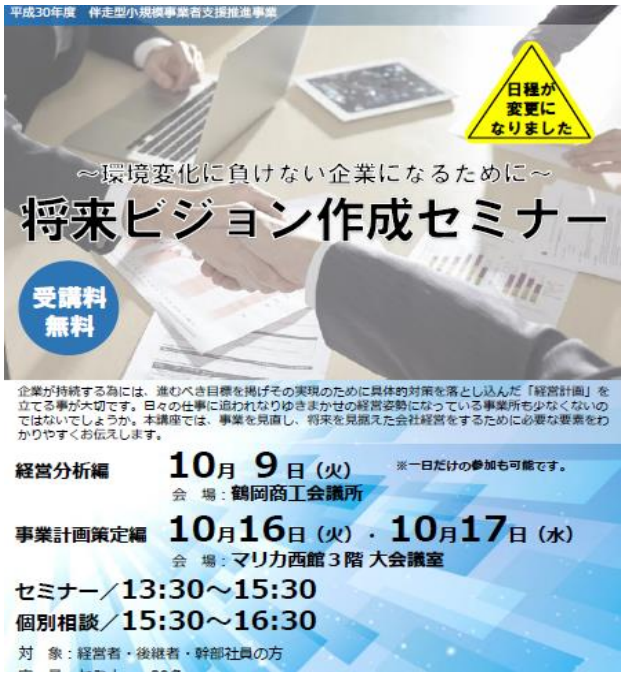
・各種調査・分析の動向や顧客ニーズデータを活用した客観的な視点での策定支援を行い、業界分析や市場の需要動向調査結果をもとに、目標に到達するための事業計画の策定に共に取り組んだ。

・経営の改善分野等において、販路開拓や生産性向上、IT 関連等国や県の施策の情報提供を行い、施策活用等をきっかけに事業計画策定を目指す場合においても、策定段階での「気づき」や「振り返り」を活かし、持続的発展へ向けた事業計画策定に取組んだ。

【「事業承継・廃業」段階にある事業者への支援】

・事業承継問題、また、その解決方法について、わかりやすい落語風の解説による「事業承継セミナー」を開催し、事業者に「気づき」の機会の提供を行った。

・廃業を決断した事業者に対し、取引先との関係の整理や事業用資産の処分、事業終了までの資金繰りの検討など、専門家を交えながら支援にあたった。



支援内容		H30 目標		H30 実績			R1 目標	
		回数	参加数	回数	参加数		回数	参加数
セミナー開催		5	77	5	71		5	80
	起業・創業	2	20	2	28	･H30.5.18「創業セミナー」16 名 ･H30.5.26～6.30 5 回講座「創業塾」12 名	2	20
	持続・成長	2	35	3	59	･H30.4.10、H31.3.5「持続化補助金申請セミナー」33 名 ･H30.10.9「経営分析セミナー」13 名 ･H30.10.16,17「経営計画作成支援セミナー＆個別相談会」13 名	2	35
	事業承継	1	22	1	17	･H30.12.6「事業承継セミナー」17 名	1	25

支援内容		H30 目標		H30 実績			R1 目標	
		支援数	策定数	支援数	策定数		支援数	策定数
セミナー開催による計画策定…A		40	35	6	6		41	37
	起業・創業	16	14	4	4		17	15
	持続・成長	22	20	2	2		22	20
	事業承継	2	1	0	0		2	2
個別相談による計画策定…B		37	33	44	33		51	38
	起業・創業	12	10	20	12		20	12
	持続・成長	24	22	22	21		30	25
	事業承継	1	1	2	0		1	1
合計（策定・申請）…A+B		77	68	50	39		92	75
	起業・創業	28	24	24	16		37	27
	持続・成長	46	42	24	23		52	45
	事業承継	3	2	2	0		3	3

策定した事業計画で取組んだ補助金		申請支援件数	採択件数	補助金額(千円)
やまがたチャレンジ創業助成金		**12**	**9**	**6,706**
	中心商店街空き店舗活用型 （補助率 2/3・上限 150 万円）	3	2	2,507
	UI ターン型 （補助率 2/3・上限 100 万円）	2	0	0
	女性創業型 （補助率 2/3・上限 50 万円）	3	3	1,199
	一般型 （補助率 1/2・上限 75 万円）	4	4	3,000
小規模事業者持続化補助金		**21**	**19**	**8,789**
山形県中小企業ｽｰﾊﾟｰﾄｰﾀﾙｻﾎﾟ補助金		**※18**	**1**	**500**

※18 件の申請の内 17 件は「小規模事業者持続化補助金」が採択となった為、取下げとなった

◆経営指導員による指導・相談

a. 巡回指導

内容 / 業種	対象企業数	経営革新	経営一般	情報化	金融	税務	労働	取引	環境対策	その他	計
製造業	企業 112	回 3	回 233	回 2	回 8	回 10	回 3	回 4	回 1	回 0	回 264
建設業	70	0	122	0	11	10	5	0	0	0	148
小売業	237	1	580	0	26	44	4	2	0	0	657
卸売業	50	0	107	0	18	2	6	0	0	0	133
ｻｰﾋﾞｽ業	228	0	435	0	32	29	5	0	0	1	502
その他	29	0	54	0	1	1	0	0	0	0	56
創　業	7	0	7	0	0	0	0	0	0	0	7
計	733	4	1,531	2	96	96	23	6	1	1	1,760
前年度実績	744	0	1,663	2	200	93	18	1	1	5	1,983
前年対比(%)	98.5	－	92.1	100.0	48.0	103.2	127.8	600.0	100.0	20.0	88.8
経営指導員1人当たり	146.6	0.8	306.2	0.4	19.2	19.2	4.6	1.2	0.2	0.2	352.0
前年度実績	148.8	0	332.6	0.4	40.0	18.6	3.6	0.2	0.2	1.0	396.6
前年対比(%)	98.5	－	92.1	100.0	48.0	103.2	127.8	600.0	100.0	20.0	88.8

b. 窓口指導

内容 / 業種	対象企業数	経営革新	経営一般	情報化	金融	税務	労働	取引	環境対策	その他	計
製造業	企業 88	回 0	回 217	回 3	回 15	回 22	回 5	回 27	回 1	回 0	回 290
建設業	108	0	148	0	27	56	7	0	0	0	238
小売業	191	0	415	0	42	168	7	9	0	0	641
卸売業	33	0	48	1	16	16	2	0	0	0	83
ｻｰﾋﾞｽ業	168	1	323	2	35	163	18	5	0	0	547
その他	16	0	41	0	2	16	1	4	0	0	64
創　業	31	0	54	0	15	9	0	1	0	0	79
計	635	1	1,246	3	152	450	40	46	1	0	1,942
前年度実績	514	1	1,000	3	182	340	43	10	0	4	1,583
前年対比(%)	123.5	100.0	124.6	100.0	83.5	132.4	93.0	460.0	－	－	122.7
経営指導員1人当たり	127.0	0.2	249.2	0.6	30.4	90.0	8.0	9.2	0.2	－	388.4
前年度実績	102.8	0.2	200.0	0.6	36.4	68.0	8.6	2.0	－	0.8	316.6
前年対比(%)	123.5	100.0	124.6	100.0	83.5	132.4	93.0	460.0	－	－	122.7

◆記帳指導

記　帳　専　任　職　員		1人当たり取扱件数
区　　分	単　位［前年度実績（対比）］	
記帳専任職員	2.0 人［　2.0 人（100.0%）］	
同上指導延回数	978 回［　1,050 回（ 93.1%）］	489 回
記帳対象事業所数	187 事業所［191 事業所（97.9%）］	93.5 事業所

	斡旋件数（件）	貸付決定件数（件）	斡旋金額（千円）	貸付決定金額（千円）
日本政策金融公庫 マル経融資	24	24	108,100	108,100
県開業支援資金	14	14	53,160	53,160

４．事業計画策定後の実施支援に関すること

事業計画策定後の定期的な面談の中で、PDCA サイクルに基づいたフォローアップが実施されているか確認し、策定した計画について、事業者との検証、又、関係支援機関のアドバイスにより持続可能な計画書に修正を行った。また、持続的に経営をしていく上で必要となる資金の調達や新たな課題に対しては状況に応じた支援を行ない、高度で専門性の高い経営課題については、関係支援機関を活用しながら解決にあたった。支援対象者の段階に合わせた支援をしていくために、毎月の経営支援課の勉強会において、支援案件の状況を報告し、意見を出し合いながら今後の支援策の方向性を定め、課内において企業情報の共有を図った。

【起業・創業段階にある事業者への支援】⇒１か月から３か月に１度の面談

・創業塾の受講者 12 名のうち、開業済みが 1 件、塾修了後の開業が 2 名であった。
・創業関連の指導・相談件数は、巡回 7 社、窓口 31 社。窓口相談者には、資金計画の策定や売上増加のためのアドバイス、創業者が活用できる助成金制度などの紹介を行った。

【持続的経営・成長経営志向の事業者への支援】⇒３か月に１度面談

・持続可能な経営を行っていくために PDCA サイクルの取組みを確認し、巡回・窓口指導において計画の進捗状況の確認を行った。
・補助金等の採択を受けた小規模事業者には、補助金の交付後、計画の進捗状況を確認し、事業を進める中において新たな課題や事業意欲が表れた事業者には、経営革新など、次のステップに進むための準備について指導を行った。
・補助金等の採択案件や経営計画書の策定による成功事例を会報や移動商工会議所にて紹介し、小規模事業者の啓発に繋がる情報発信を行った。

【事業承継・廃業段階にある事業者】⇒策定後１か月から３か月後に面談

・個人事業主の事業承継、廃業にあたり、税務上の手続きや申告時に注意すべきところなどを説明しながら税務申告の支援を行なった。

支援内容	H30 年目標	H30 年実績	R1 年目標
フォローアップ支援回数	272	249	280
関係支援機関との連携支援回数	10	11	10

※フォローアップ支援目標回数…事業計画策定数×4 回
※連携支援先：ミラサポ、エキスパートバンク、山形県よろず支援拠点

５．需要動向調査に関すること

需要動向に関する調査の重要性を理解してもらうとともに、需要動向アンケート調査等を実施し、消費者や商品・サービスのニーズの把握と事業者に必要な需要動向を調査・分析して提供。また、ユネスコ創造都市ネットワークの食文化への加盟が認定された鶴岡の「食」を含む地域資源をテーマに商品開発に取組む事業者やものづくり企業については、物産展や商談会への参加を促し、経営指導員がアンケート調査のサポートを行いながら、新たな販路開拓、商品開発のための参考となるよう支援を行なった。

(1)鶴岡の地域資源をテーマに物産展を活用した顧客ニーズ調査

①「つるおか大産業まつり 2018」

・「ものづくりエリア」の鶴岡商工会議所ブースでは、4 社が出展。工業部会を中心としたものづくり会員企業の PR や製品・商品のアンケート調査を 2 社実施し、製品（商品）の需要動向と新たな販路を探った。

・「お食事・産直エリア」の鶴岡商工会議所ブースでは、10 社が出店。アンケート調査を 2 社実施し、販売商品のニーズ調査を実施した。

・両エリアともアンケート調査の回答数が少なかったため、ニーズ調査の参考数値に至らなかった。次年度は、回答率を高めることを検討した上で実施する。

日　　時　平成 30 年 10 月 13 日(土)午前 10 時～午後 4 時
　　14 日(日)午前 9 時 30 分～午後 2 時
場　　所　鶴岡市小真木原公園内
来場者数　35,000 人（内、武道館来場者数　12,848 人）

(2)ものづくり企業の商談会等を活用したニーズ調査

・30 年度は、収集したデータについて企業への情報提供資料として使用できるよう整理をした。また、市内ものづくり企業 5 社が企業プレゼンを行ない、講師及び参加企業による製品等についての意見聴取を行なった。

(3)地域内の商店街における顧客ニーズ調査

・商店街の個店が消費者ニーズにあった品揃えをしているかを調査するため、小売店 2 店舗において、顧客に対するアンケート調査を行った。実施にあたっては、店舗の課題を抽出するため、経営指導員と専門家によるヒアリングを行い、見つかった課題をもとにアンケートの項目や実施方法を検討し調査をした。実施後は、集計した数値とともに指導員の分析コメントを加えて報告し、必要であれば課題解決に専門家を活用するなど、今後も継続的に支援を行なっていく。

・アンケートの回収数が少なかったため、次回は客層や販売形態を考慮した方法で実施する。

支援内容	H30 年目標	H30 年実績		R1 年目標
物産展を活用した顧客ニーズ調査実施店舗数	2	4	つるおか大産業まつり 2018 出展者	3
〃　　アンケート調査	200	57		150
ものづくり企業商談会等を活用したニーズ調査実施企業数	5	―	「鶴岡ものづくり企業懇談会」 H30 年度は調査の実施なし。	5
商店街における顧客ニーズ調査実施店舗数	5	2	小売店	3
〃　アンケート回収数	250	44	・DM に封入し、来店時に回収 ・ｾｰﾙ期間に来店者へ聞取り	150
統計資料等による市場等の情報提供回数	4 回/年	4 回/年	企業の先進的な取組みや成功事例について、年 4 回の会議所報に掲載して情報提供し、移動商工会議所等の窓口相談において紹介した。	4 回/年
海外販路開拓需要動向勉強会開催数	3	0	実施しなかった	―

６．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

経営資源の乏しい小規模事業者が直面している最大の課題は需要開拓への取組みであるととらえ、策定した事業計画を実行していくために、需要動向調査で得た情報を整理し、支援対象事業者にあった商談会や展示会への参加支援やセミナー等を通しての販路開拓支援を行なった。支援後のフォローとして、取組みに対する評価や課題の抽出、改善案の検討等を実施した。

(1) ものづくり企業等製造業者への販路拡大支援

①地域内での販路拡大を目指す事業者への支援

a.「鶴岡ものづくり企業懇談会」等によるマッチング支援

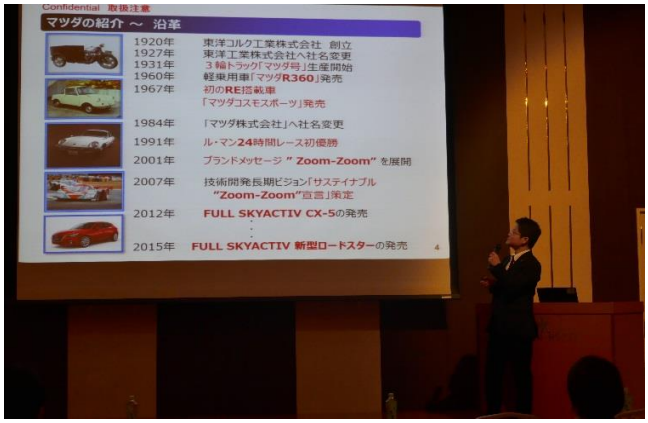
「鶴岡ものづくり企業懇談会＆第 5 回トップマネジメントセミナー」の開催

鶴岡の工業団地企業及び当所会員企業のものづくり技術及び専門分野、製品についての理解を深める機会として、参加企業及び関係支援機関等との新たな連携並びにビジネスチャンスの創出を図った。

日　　時　平成 30 年 11 月 1 日(木)午後 2 時～

参加企業　20 社　　事業紹介企業　7 社

b.「つるおか大産業まつり」を活用した販路拡大支援



鶴岡ものづくり企業懇談会＆トップマネジメントセミナー

②地域外での販路拡大を目指す事業者への支援

a.「ビジネスマッチ東北 2018」出展

497 企業・団体の出展による東北最大級のビジネス展示・商談会に出展し、ビジネスチャンスの創出支援を行なった。また、事前に展示会・商談会参加に向けた勉強会を開催し、展示会の基礎知識やバイヤーの目に留まる書類の書き方などを学んだ。

《勉強会》

日　時　平成 30 年 5 月 21 日(月)14:00～16:00
内　容　「展示会・商談会出展のいろは」
参加者　 4 名

《鶴岡商工会議所ブース出展》

日　時　平成 30 年 11 月 8 日(木)10:00～17:00
場　所　夢メッセみやぎ展示棟（仙台市宮城野区）
内　容　・一般来場者への展示・商談
　　・バイヤーとの商談会
　　・出展者同士の商談
参加企業　 6 社（ものづくり企業 3 社、食関連企業 3 社）

鶴岡商工会議所ブース

b.「産業ときめきフェア in EDOGAWA」出展による販路拡大支援

鶴岡市コーナーに 3 社が出展し、他の出展企業との情報交換を行うと共に当市の製品の展示即売を行い、販路拡大支援を図った。

日時　平成 30 年 11 月 16 日(金)～17 日(土)
場所　江戸川区ﾀﾜｰﾎｰﾙ船堀(東京都江戸川区)

(2)小売・飲食・サービス業者への販路拡大支援

①商店街等まちなかイベントを活用した地域内での販路拡大を目指す事業者への支援

・商店街で開催される各種イベントを各個店が販路拡大策ととらえて参加するよう促し、その支援策として、ワークショップを交えた「魅せる売場づくりセミナー」の開催や店舗診断、鶴岡 TMO による「おもてなし POP セミナー」や「臨店研修」の実施により、顧客目線での売場づくりの支援に取り組んだ。

・30 年度は、支援事業実施後の来店者数調査の実施までには至らなかった。次回は支援の効果を分析する方法として、店舗へのヒアリング形式での効果測定に変更し、より効果の見える個社支援に取組んでいく。

②地域外への販路拡大を目指す事業者への支援

a.「ビジネスマッチ東北 2019」出展

ものづくり企業の他、「食」や地域資源を活用して商品開発に取り組む事業者 3 社が出展し、来場者との商談やバイヤーとの個別商談により販路拡大や新事業創出の可能性を生み出すことが出来た。

b.IT の活用を通じた販路開拓支援

経営環境の変化を乗り切り売上アップを図るには、積極的な IT 活用が肝要となってくることから、IT を活用いた集客術について学ぶセミナーを開催し、販路開拓支援を行なった。

・平成 30 年 12 月 14 日（金）「Google マップを活用した最新実店舗集客セミナー」

・平成 31 年 2 月 25 日（月）「商売繁盛のためのビジネスキーワード＆SNS 活用セミナー」

③海外への販路拡大に対する支援

a.「越境 EC＆海外販売セミナー」の開催

日　　時　平成 30 年 11 月 27 日(火)午後 1 時 30 分～

内　　容　・地域中小企業、小規模事業者が越境 EC や海外販売に取り組むにあたっての基本を知り、事業展開のファーストステップについて

・トークセッション「地方中小企業が越境 EC・海外販売で活路を見出すには」

・中小企業向け EC 支援制度紹介

	H30 年目標	H30 年実績		R1 年目標
ものづくり企業地域内販路拡大支援者数	7	4	H30.11.1「鶴岡ものづくり企業懇談会」	7
〃　　商談成約数	3	0	商談成約数なし	3
ものづくり企業地域外販路拡大支援者数	9	6	H30.11.8「ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁ東北 2018」 H30.11.16～17「ときめきﾌｪｱ in EDOGAWA」	6
〃　　商談成約数	2	4	ビジネスマッチ東北	4
商店街等ｲﾍﾞﾝﾄを活用し地域内販路拡大を目指す事業者支援数	6	3	小売店	3
商店街等ｲﾍﾞﾝﾄ期間中の支援店舗への来店客数	250	—	調査しなかった	—
小売･飲食･ｻｰﾋﾞｽ業者地域外販路拡大支援者数	2	3	H30.11.8「ﾋﾞｼﾞﾈｽﾏｯﾁ東北 2018」	3
〃　　商談成約数	1	1		2

IT を活用した販路開拓セミナー実施回数	2	2	H30.12.14 「Google ﾏｯﾌﾟを活用した最新実店舗集客ｾﾐﾅｰ」 H31.2.25 「商売繁盛のためのﾋﾞｼﾞﾈｽｷｰﾜｰﾄﾞ＆SNS 活用ｾﾐﾅｰ」	2
海外販路開拓に資するセミナー	1	1	H30.11.27 「越境 EC＆海外販売ｾﾐﾅｰ」	1

Ⅱ．地域経済の活性化に資する取組み

地域経済の活性化や地域産業の着実な発展を促していくために、鶴岡商工会議所企業活性化委員会・地域活性化委員会において推進する下記事業について、鶴岡市、鶴岡観光協会、各研究機関等と連携しながら小規模事業者及び一般市民へ事業を拡充し、地域経済の活性化による内発的な発展を促した。

１．鶴岡・庄内が培ってきた資源やポテンシャルの活用

鶴岡の農林水産物とその加工品、独自の食文化を紹介し、販路の拡大を図るため、鶴岡食文化創造都市推進協議会及び出羽商工会と連携し、「食手帳　かおるつるおか」を 3,000 冊製作した。

２．先端性・伝統に基づく競争力のある企業の育成

人手不足への対応及び労働環境の改善を図るため、ロボット導入に係るセミナーの開催及び山形県工業技術センターの視察を行った。又、市内工業団地に立地する企業等の技術・製品への理解、ビジネスマッチに向けた鶴岡ものづくり企業懇談会を開催するとともに、ビジネスチャンスや販路の拡大に向けて、鶴岡大産業まつり及び江戸川区の産業ときめきフェアへの出展を支援するほか、東北最大級のビジネス展示・商談会であるビジネスマッチ東北への会員事業所の出展に向けて、勉強会の開催、鶴岡商工会議所ブースの設置を行った。

３.魅力ある商店の育成と中心商店街の賑わいづくり

鶴岡ＴＭＯ事業において、商店の魅力向上・事業承継に資する公開臨店研修・セミナーの開催、ディスプレイコンテスト、商店街の若手経営者を中心に組織された「中心商店街賑わい研究会」の支援を行った。商店街の賑わい対策としては、各商店街活動等への支援、共通商品券・荘内藩藩札の発行、生活の知恵お役立ち講座の開催とともに中心商店街における通行量調査を行った。又、商店街における観光機能の拡充に向けて、24店の参加を得てまちなかコンシェルジュ事業を展開した。空き店舗対策では、チャレンジショップ事業及びやまがたチャレンジ創業助成金の活用により中心商店街での出店を支援した。

(1) 商店・商店街レベルアップ（魅力向上）事業

①. 商店・商店街繁盛店づくり支援事業

・魅力ある商店を増やし、商店・商店街の集客力・販売力を高め、お客様があの店で買い物をしたいとわざわざ足を運びたくなる「キラリと光る繁盛店」となり、「繁盛店が連なる商店街」を目指して繁盛店づくり支援事業実践コースに鶴岡銀座商店街の３店舗が参加。他店商店主も一緒に改善点や課題を共有することで自店の売場を見直す機会となり、改善に向けて学んだ。

②. 商店街インバウンド対応セミナー

・近年、全国的に外国人観光客の来客が増えており、首都圏だけでなく地方都市への観光旅行等が増加傾向にある。鶴岡市においても確実に外国人観光客が増えており、中心商店街にとってもインバウンド対策・対応に取り組むことで、新たな需要・ニーズが生まれる可能性もある。外国人に対する接客や挨拶の仕方、店内表記について、小売店向けと飲食店向けの業種に分けてセミナーを行った。

③. 商店・商店街魅力向上セミナー・SNS セミナー

・魅力ある商店を増やし、商店街の魅力を高めるために各商店の入店しやすい店づくりや効果的な情報発信に対する意識、技能の向上につなげる研修会を行った。

④. 中心商店街・まちなか賑わい創出事業

・まちなか健康ウォーキング
・商店街雛めぐり　のれんをくぐり雛めぐり～お店屋さんのおひなさま

⑤. ディスプレイコンテスト

・審査対象店舗　47 店舗

⑥. まちなかコンシェルジュ事業

・中心商店街エリアの観光案内所的な役割を担う「まちなかコンシェルジュ」参加店が目印にのぼりを設置し、買い物で訪れた観光客に観光施設や飲食店、土産品の照会・道案内、休憩場所の提供等を行い、観光客のニーズに対応した。

(2) チャレンジショップ事業

・空き店舗を利用し、商店街自らの事業展開や不足業種のテナント誘致を支援することにより、中心商店街の活性化を図る目的でチャレンジショップ１店の支援を行った。

(3) 共通商品券発行事業

・地域振興策として期限付き商品券を発行。消費拡大を図り地域商業の振興に貢献した。

発 行 金 額　52,500 千円
販　売　額　50,000 千円
取扱加盟店　246 店

(4) 商店街の生活の知恵お役立ち講座事業

・中心商店街の各種専門店の持つ豊富な知識について、講座を通じてお客様に体験してもらうことにより中心商店街の機能強化、各個店の魅力向上を図った。
・実施講座　17 講座　参加人数　139 名（内訳：小売業 9 店、サービス業 3 店、飲食業 2 店）

４.「自然」・「歴史」・「文化」をテーマとした観光の推進

まちなか観光の推進として、スマートフォン等を活用したまちなか情報の充実、市民及び在住外国人を対象とするお雛様めぐり、花見ぼんぼりの設置を行うとともに、天神祭りの賑わいづくりに向けて、大絵馬型山車製作への協賛及びオリジナル弁当の製作・販売を行った。庄内・新潟 DC と連携した誘客活動では、出羽三山をテーマとする首都圏での講座開催・旅行商品の企画を行うとともに、日本商工会議所の補助事業を活用し、「出羽三山詣で・食と銘酒で語らう旅」プロジェクトを進めた。また、鶴岡市における日本版 DMO を目指す一般社団法人・DEGAM 鶴岡ツーリズムビューローの創設に参画した。

５.若者の地元就職の促進と意欲ある事業所の取り組みを支える人材の育成

鶴岡地区雇用対策協議会と連携し、会員事業所等における採用実態の調査、就職を希望する高校 3 年生と経営者等との意見交換会、高校 2 年生を対象とした就職ガイダンス、会員事業所と高校の進路指導担当者との意見交換会及び人事担当者のスキルアップ研修会を開催するとともに、鶴岡高専生の保護者及び山形大学農学部生への企業説明会の開催、2020 年に大学等を卒業する県外進学者約 1,200 名に向けた会員企業の企業情報・求人情報を掲載した「鶴岡地区企業採用ガイド」製作・送付を行った。人材育成では、新入社員教育セミナー及びフォローアップセミナー、女性活躍セミナーを開催するとともに、各種技能検定試験などを実施した。

◆各種技能検定試験　※（　）は H29 年度

〈簿記検定〉

	1 級	2 級	3 級	合計
受験者数	3(7)	52(37)	167(117)	222(161)
合格者数	0(0)	6(10)	66(57)	72(67)

〈リテールマーケティング検定（販売士）〉

	2 級	3 級	合計
受験者数	2(7)	17(30)	19(37)
合格者数	1(3)	6(18)	7(21)

６．食文化による地域・企業の活性化に向けた戦略の展開

鶴岡食文化創造都市推進協議会と連携し、鶴岡の食文化を支える料理人と食品製造業の更なるレベルアップを図るための研修会を開催するとともに、地域の加工食品を市民をはじめ内外に広く情報発信し、食関連産業の更なる振興を図るため、「わたしのイチオシ！つるおか名物コンテスト」を開催した。

Ⅲ．経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み

「経営発達支援計画」を実施するにあたり、支援経験年数の浅い職員がいることから、各種専門的課題に対しては、より深い知識と高い技術が必要である為、専門家や各支援機関等との連携を図りながら課題解決に取り組んだ。

１.他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(1)行政・商工会等各支援団体や金融機関との情報共有

開催日	会議名	内容	出席者
H30. 5. 7	・鶴岡市創業支援事業ﾈｯﾄﾜｰｸ会議 ・やまがたﾁｬﾚﾝｼﾞ創業応援事業ﾈｯﾄﾜｰｸ会議	庄内田川地区のﾈｯﾄﾜｰｸ会議を開催し、地域の創業状況や創業に効果的な促進策等意見交換を行うことができた。	1名
H30. 6.20	小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会	ﾏﾙｹｲ融資の推薦状況、推薦実務における留意点等の確認と各団体における地域経済や金融環境等支援事例を交えて情報交換し、成功事例、課題を共有することができた。	2名
H30.11. 9			1名
H30. 7.17	小規模事業者経営改善資金審査委員並びに当所経営指導員との金融懇談会	審査員、公庫、経営指導員において、地域の景況感や様々な課題について意見交換を行うことができた。	5名
H31. 2.13	信用保証協会金融懇談会	県制度融資や保証制度の活用と経済動向等について市内商工支援機関と情報交換を行うことができた。	5名

(2)各種専門家との連携

専門家	指導分野	指導回数	対象者数
鶴岡ビジネス応援隊	創業、経営一般	6回	4名
エキスパートバンク	経営改善、販路拡大、労務	5回	5名
ﾜﾝｽﾄｯﾌﾟ総合支援ﾐﾗｻﾎﾟ	地域資源活用、販路拡大、ものづくり、販促支援	17回	9名
山形県よろず支援拠点	宣伝広告、Web、商品企画、経営改善、販売戦略	8回	7名

日本政策金融公庫 酒田支店	金融	48 回	52 名
日本政策金融公庫 山形支店	金融	12 回	21 名
東北税理士会鶴岡支部	税務	5 回	40 名

２.経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) ＯＪＴ研修と専門家の指導による職員のスキルアップ

①課内勉強会の開催

毎月の月初めに開催し、支援案件の状況や課題、出席した会議や研修会の報告等により課内での情報共有を図った。各回の勉強会では、支援課職員が講師となり自分の業務に関することのレクチャーを行い、また、外部より講師を招いての研修会を開催し、職員間の知識やスキルの伝承、課内の組織づくりに取り組んだ。

【勉強会テーマ】

・「やまがたチャレンジ創業応援事業」について
・活用できる分析ツールについて
・経営支援の基礎知識「記帳指導」と「源泉税」について
・小規模企業共済の概要と当所での対応
・特別研修「働き方改革の概要と事例について」
　　講師　特定社会保険労務士　松浦　茂 氏
・特別研修「店舗支援の勘所」
　　講師　中小企業診断士　　渡邉明代 氏　　など

②専門家との連携支援

専門性の高い経営課題については、専門家と連携して支援にあたり、担当指導員も同行しながら案件に対する知識やノウハウを学び、支援能力の向上を図ることができた。

(2)キャリア・専任に応じたセミナーへの参加及び資格取得の励行による個々の資質向上

・以下の研修会に経営指導員と補助員・記帳専任職員が参加し、経験値や各自の役割を確認し、研修後の勉強会にて習得した内容を発表しながら課内でノウハウの共有と資質向上を図った。

開催日	研修名	内容	受講者
H30. 6.13～15	中小企業基盤整備機構 専門研修	伴走型支援計画の策定	1 名
H30.11.12～12.7	中小企業基盤整備機構 基礎研修	税務・財務診断	1 名
H30.12.10～12	中小企業基盤整備機構 専門研修	創業支援の進め方	1 名
H30.10.23～24	県内経営指導員等研修会	事業承継支援の進め方、働き方改革について	5 名
H30.11. 6～ 7	県内経営指導員等研修会	消費税軽減税率対策、レジ補助金活用法	4 名
H31. 1.24～25	経営指導員連携強化事業研修会	伴走型販路開拓支援及び地域振興事業等	1 名

(3)行政や金融機関、その他支援機関との人事交流による資質向上

・人事交流により、更なる連携強化と異なった立場からの学びや気づきを得て資質向上を図ることができた。

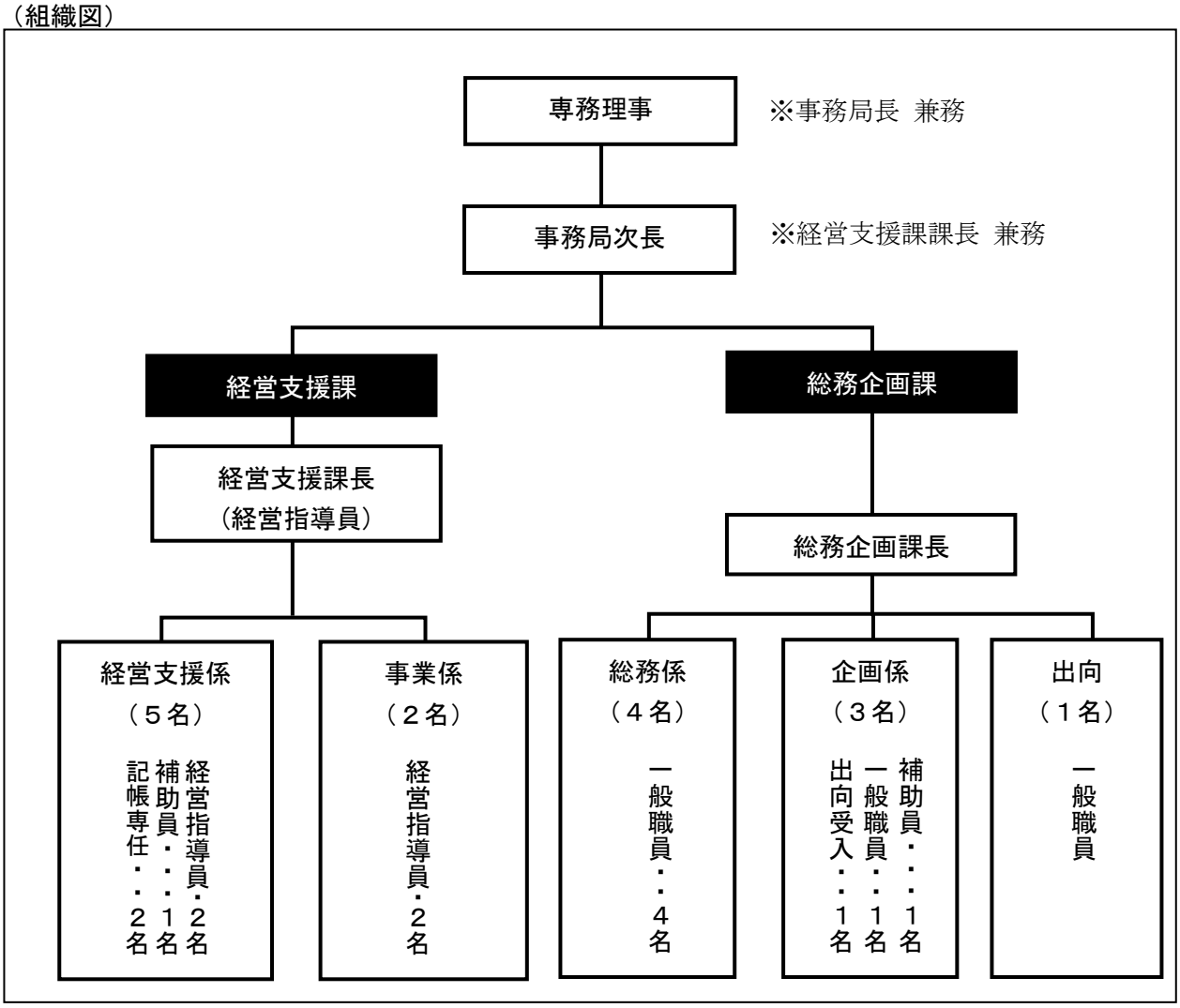
(4)組織内における情報の整備と共有

・長期的に伴走型で支援していくため、職員の人事異動も念頭に入れ、TOAS を活用した事業所カルテによる情報の共有と経営指導員単独での支援とならないよう複数名での取組みとしながら継続支援を行なった。

鶴岡商工会議所 経営発達支援事業の実施体制

（平成 31 年 3 月 31 日現在）

◎組織体制

当所は総務企画課と経営支援課の２課体制となっている。経営支援を経営発達支援事業の主体とし、地域振興・地域活性化に関しては両課で取り組んだ。

（組織図）