

## 令和元年度 鶴岡商工会議所 経営発達支援計画実施報告書

(平成 31 年 4 月 1 日～令和 2 年 3 月 31 日)

令和 2 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	R1 年 目標	R1 年実績		R2 年 目標
LOBO 調査 (早期景気観測調査) (回)  ・市内の建設、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	各地の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、付帯調査として、所定内賃金の動向や設備投資の動向などを加え、月ごとの結果を当所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	全国の商工会議所のうち 152 商工会議所において、地域商工業者中小企業約 8,000 企業を対象とした業況判断・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グにより実施。調査結果は、当所会員企業を対象に実施している調査件数と合算し、ホームページに掲載した。	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 214 社を対象に四半期毎に実施。付帯調査として、消費税率引上げに伴う影響や人手不足による具体的影響などを加え、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ページ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 (回) ・ R1. 12. 11 第四学区 19 名 (R2 年度第五、六学区予定)	2	1	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、補助金等活用事例などを情報提供し、参加者の経営状況の把握、経営課題の早期発見、施策の活用の提案をすることができた。	2
巡回・窓口における景況感調査	—	—	巡回・窓口での事業所との接触の中で景況感について聞き取りし、その結果を TOAS(※)の事業所カルテに入力し、個店の情報の蓄積を行った。R1 年度は、山形県沖地震の被害調査や消費税率引上げ及び軽減税率導入に伴う影響調査、また、キャッシュレス決済の導入調査を行い、事業者に必要な支援策の対応にあたった。 (※) 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

経営分析に取り組む小規模事業者の掘り起こしのため、経営指導員等による「巡回指導」「窓口指導」や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塾、創業セミナーの受講者、創業関連の融資制度利用者

#### (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
- ・持続化補助金等各種補助金、助成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	R1 年度 目標	R1 年度実績		R2 年度 目標	
		起業・ 創業	7		
経営分析のための相談件数	160	起業・ 創業	7	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
		持続的 経営	67		
		事業承継 ・廃業	0		
			74		
経営分析に関するセミナー 開催 (上段：回数、下段：参加 人数) ・R1. 10. 3, 4 「経営力強化セミナ ー 経営分析講座」	1 25	1 14	小規模事業者の「どんぶり勘定」 「なりゆき経営」に対し、セミナ ーを通して自社の置かれている状 況の把握、経営分析の重要性を伝 えた。また、次のステップである 経営計画作成講座には引き続き 4 名が受講した。	1 25	
経営分析件数	70	起業・ 創業	9	分析区分ごとの対象者に自社の経 営の問題点や課題整理を促し、 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 果を経営計画策定時に活用するよ う指導した。	70
		持続的 経営	32		
		事業承継 ・廃業	0		
			41		

※R1 年度目標相談件数 指導員 5 名 × 32 件

※R1 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

自社の財務状態や地域内外の経済情勢の変化に気づかず、成り行きのままの経営を続けている小規模事業者が多いことから、調査・分析の成果を活用した課題解決・持続的発展へつなげる事業計画策定支援を行った。商工会議所報を通じて「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、経営支援課内で業種別・支援内容別に担当を決め、事業者へ継続して支援できる体制とした。

#### 商工会議所会報にて事例紹介



地域への恩返し胸に心づくしの料理で庄内の魅力発信

頑張る企業に活力を！  
持続化補助金編  
日本料理 村上  
代表 村上 智幸さん

▲開業までの経緯  
10代の頃より日本料理一筋に庄内の旅館や料理店で修業を積み、平成27年4月に鶴岡で開業しました。より多くの方々に庄内の良さをもっと知ってほしいという思いから、昨年10月に東京第一ホテル鶴岡内へ移転。現在は、他県のお客様の来店も増え、「美味しかった、また来年も来るね」と喜んでいただいております。

▲事業所の紹介  
地元の旬を取り入れ、伝統の味を大切にしたいと「きちんとした日本料理」を提供しています。特に、ランチメニューの「献上点心」と「庄内花火」が好評です。また器は、季節や料理に合わせて選び抜いた、こだわりの有田焼を使用しています。ご利用の際は、ぜひ器にもご注目いただき、日本料理を目でも楽しんでいただけたら嬉しいです。

▲補助金の活用内容・これからの目標  
補助金は、テラシ制作やHP掲載などの宣伝費として活用しました。今年はおせち料理や仕出し、お弁当にも力を入れています。庄内の食材を使った料理の魅力を伝えるため創意工夫し、リピーターを増やしていきたいです。飲食業界は厳しい世界ですが、夢を持って飛び込んできた若い料理人達が安心して働ける環境をつくり、一緒においしい料理を作りながら人材育成に努めたいと思います。和食でもっと銷場を盛り上げていきたいですね。

#### 小規模事業者持続化補助金活用



リゾート気分でおやつを食べれば子供も大人もおもわず笑顔に😊

頑張る企業に活力を！  
やまがたチャレンジ創業応援事業編  
おやつや ゆう  
代表 山口 佑さん(右)

▲事業所の紹介  
当店は店名の通りおやつ屋です。おやつに度良いボリュームと価格設定で、お子様連れに限らず、学生さんや仕事帰りのお客様からもご好評を得ています。メニューは、大判焼きやクレープ等のスイーツからランチプレートまで幅広くご用意。板前だった経験を活かし、日々試行錯誤を重ねています。また、子育ての経験から、お子様連れ

でも気兼ねなくご利用いただけるお店を目指し、小上がり席もご用意しております。内装は、夫婦揃って大好きな南国のビーチハウスをイメージしています。リゾート気分でごゆっくりと楽しんでいただきたいです。

▲補助金の活用内容  
ソフトクリームのサーバーを導入するため、この補助金を活用しました。提供している「ロイヤルバニラソフト」は、

庄内でも当店でしか食べることができない商品ですので是非、こだわりを体感していただきたいと思っています。

▲今後の取り組み・目標  
今まで通り、自分達が楽しいと思える商品を開発したいですね。より多くの人に「おやつや ゆう」を知ってもらうため、様々なイベントへの出展も検討しています。そしていつかは南国にお店を出したいです！

#### やまがたチャレンジ創業応援事業

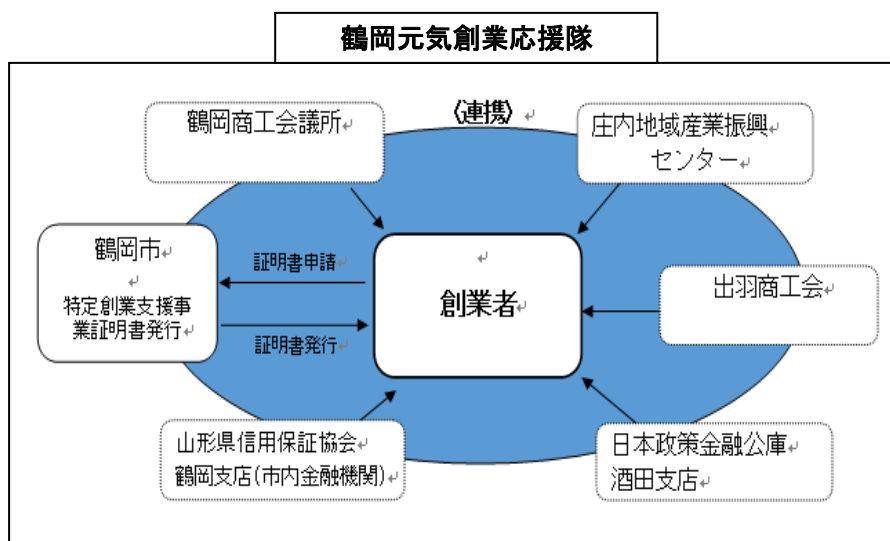
## 【「起業・創業」段階にある事業者への支援】

### (1) 「創業セミナー」「創業塾」等を活用した創業計画策定支援

- ・「創業セミナー」では、新規開業に必要な基礎知識の習得、また、具体的な起業をイメージしてもらうために、講師と創業経験者によるパネルディスカッションを行った。「創業塾」では、着実に起業できるためのノウハウを身につけてもらえるよう、ビジネスモデルの作り方や事業計画書の作成、創業時の資金調達の紹介などの5日間の研修とし、研修最終日には各自が作成したビジネスプランのプレゼンテーションを行った。

### (2) 創業計画の実現性を高めるための情報提供

- ・鶴岡市及び創業支援機関で形成される「鶴岡元気創業応援隊」により、支援機関が連携してワンストップの窓口相談やセミナー等のスキルアップの場、交流の場の提供を行った。また、創業にかかる負担を軽減できる施策として、「やまがたチャレンジ創業応援事業」や「鶴岡市特定創業支援事業」等、創業者が必要とする情報提供を行いながら、申請までの支援に取り組んだ。



創業セミナー

### (3) 創業者向け融資・助成金活用支援

- ・創業塾等の受講者も含め、創業希望者や創業して間もない方に対し、窓口での資金や税務、各種届出等についての相談に対応した。また、作成した創業計画をもとに助成金申請への支援を行い、「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7名が申請し、5名が採択された。

〈鶴岡・田川地域〉（出羽商工会、庄内町商工会案件含む）

やまがたチャレンジ創業助成金	申請支援件数	採択件数	補助金額(千円)
中心商店街空き店舗活用型 (補助率 2/3・上限 100 万円)	3	2	1,220
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 100 万円)	5	4	2,260
一般型 (補助率 1/2・上限 75 万円)	2	2	878
	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>4,358</b>

県商工業振興資金 開業支援資金	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)
	13	13	134,230	134,230

### 【「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

- ・「経営力向上計画作成講座」を開催し、自社分析を事業計画策定に活かし、国に認められる計画の策定と生産性向上に取り組む意欲のある小規模事業者への支援を行った。
- ・経営計画に基づいて実施する販路開拓等に対し、「小規模事業者持続化補助金」が活用できるため、申請のためのセミナーを開催し、申請時の具体的なイメージを持てるよう、実際に採択された事例の紹介を行った。令和元年度は「小規模事業者持続化補助金」申請支援 28 件、採択 27 件、また、山形県沖地震で被害を受けた小規模事業者の事業再建を支援するために創設された「山形県中小企業スーパーータルサポ補助金（持続発展被災事業者支援事業）」は 1 件の申請支援を行い、採択となった。

	申請支援件数	採択件数	補助金額(千円)
小規模事業者持続化補助金	28	27	12,909
山形県中小企業スーパーータルサポ補助金 (持続発展)	1	0	0
山形県中小企業スーパーータルサポ補助金 (持続発展被災事業者支援事業)	1	1	500

#### (2) 「経営改善のため」・「儲けるため」の事業計画策定支援

- ・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、施策活用等を切っ掛けに「気づき」や「振り返り」を活かしながら持続的発展へ向けた事業計画策定支援を行った。

**【「事業承継・廃業」段階にある事業者への支援】**

- ・「事業承継セミナー」を開催し、事業承継の重要なポイントや手順、経営者が果たすべき経営の役割など、経営の承継と財産の承継について学ぶ機会とした。
- ・持続化補助金の申請支援時に事業承継に関する課題が見つかり、事業者・支援機関・経営指導員で解決に向け取り組んだ。
- ・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、また、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	R1 目標		R1 実績			R2 目標	
	回数	参加数	回数	参加数		回数	参加数
セミナー開催	5	80	6	58		5	80
起業・創業	2	20	2	26	・R1. 5. 27「創業セミナー」17名 ・R1. 6. 1～6. 29 5回講座「創業塾」9名	2	20
持続・成長	2	35	3	29	・R1. 10. 3, 4「経営分析講座」14名 ・R1. 10. 28「経営力向上計画作成講座」9名 ・R2. 3. 4「持続化補助金申請セミナー」6名	2	35
事業承継	1	25	1	3	・R2. 3. 4「事業承継セミナー」	1	25

支援内容	R1 目標		R1 実績			R2 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	41	37	12	12		41	37
起業・創業	17	15	12	12		17	15
持続・成長	22	20	0	0		22	20
事業承継	2	2	0	0		2	2
個別相談による計画策定…B	51	38	45	39		51	38
起業・創業	20	12	14	9		20	12
持続・成長	30	25	30	29		30	25
事業承継	1	1	1	1		1	1
合計（策定・申請）…A+B	92	75	57	51		92	75
起業・創業	37	27	26	21		37	27
持続・成長	52	45	30	29		52	45
事業承継	3	3	1	1		3	3

◆経営指導員による指導・相談

a. 巡回指導

業種	内容										
	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 81	回 0	回 196	回 0	回 13	回 16	回 6	回 6	回 0	回 1	回 238
建設業	69	0	102	0	23	2	4	1	0	0	132
小売業	216	0	519	1	30	45	8	3	0	1	607
卸売業	41	0	120	0	7	3	5	2	0	0	137
サービス業	223	0	449	0	36	21	14	3	0	0	523
その他	32	0	58	0	1	0	0	2	0	0	61
創業	5	0	3	0	0	2	0	0	0	0	5
計	667	0	1,447	1	110	89	37	17	0	2	1,703
前年度実績	733	4	1,537	2	97	96	23	6	1	1	1,767
前年対比(%)	91.0	-	94.1	50.0	113.4	92.7	160.9	283.3	-	200.0	96.3
経営指導員 1人当たり	133.4	-	289.4	0.2	22.0	17.8	7.4	3.4	-	0.4	340.6
前年度実績	146.6	0.8	306.2	0.4	19.2	19.2	4.6	1.2	0.2	0.2	352.0
前年対比(%)	91.0	-	94.1	50.0	113.4	92.7	160.9	283.3	-	200.0	96.3

b. 窓口指導

業種	内容										
	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 98	回 0	回 188	回 0	回 23	回 28	回 6	回 22	回 0	回 2	回 269
建設業	62	0	74	0	30	51	6	0	0	0	161
小売業	202	3	554	0	45	144	16	9	0	0	771
卸売業	28	0	40	0	9	17	2	0	0	0	68
サービス業	192	1	452	1	54	131	10	3	0	2	654
その他	14	0	20	0	0	19	0	3	0	0	42
創業	22	0	44	0	15	1	1	0	0	0	61
計	618	4	1,372	1	176	391	41	37	0	4	2,026
前年度実績	635	1	1,246	6	152	450	40	46	1	0	1,942
前年対比(%)	97.3	400.0	110.1	16.7	115.8	86.9	102.5	80.4	-	-	104.3
経営指導員 1人当たり	123.6	0.8	274.4	0.2	35.2	78.2	8.2	7.4	-	0.8	405.2
前年度実績	127.0	0.2	249.2	0.6	30.4	90.0	8.0	9.2	0.2	-	388.4
前年対比(%)	97.3	400.0	110.1	16.7	115.8	86.9	102.5	80.4	-	-	104.3

◆記帳指導

記帳専任職員		
区分	単位 [前年度実績 (対比)]	1人当たり取扱件数
記帳専任職員	2.0人 [ 2.0人 (100.0%)]	
同上指導延回数	968回 [ 978回 (99.0%)]	484回
記帳対象事業所数	160事業所 [187事業所 (85.6%)]	80.0事業所



#### 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。遂行していく中で、資金の調達や新たな課題対し、状況に応じた支援を行ない、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。

消費税率の引上げやキャッシュレス決済の導入に伴い、セミナーや個別相談会を開催し、消費税の実務の影響や変更点、キャッシュレス決済の導入方法について周知を図った。また、レジ等のシステム導入にあたり補助金等の申請支援を行った。

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、今後の支援策の方向性を定め、課内においての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

- ・ 創業終了後も継続した支援を行い、受講者1名が年内中に開業となった。
- ・ 創業関連の指導・相談件数は、巡回5社、窓口22社。窓口相談では、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事業者には、交付後の進捗状況を確認しながら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の指導を行った。
- ・ 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巡回・窓口での指導時や会議所報、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、税務申告支援を行なった。
- ・ 経営指導員と山形県事業引継ぎ支援センターとの連携をはかりながら、4件について事業者のケースに応じた対応を行い、うち、1件は年内の事業承継手続きの完了まで支援した。

支援内容	R1年 目標		R1年 実績	R2年 目標
フォローアップ支援回数	280	起業・創業	25	280
		持続的経営	248	
		承継・廃業	5	
			278	
関係支援機関との連携支援回数 ・ ビジネス応援隊 ・ エキスパートバンク ・ ミラサポ ・ 山形県よろず支援 ・ 山形県事業引継ぎ支援センター	10	起業・創業	0	10
		持続的経営	28	
		承継・廃業	4	
			32	
キャッシュレス対策セミナー		4回／181名		
消費税軽減税率対策セミナー		8回／115名		



## 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り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 2019」

- ・「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、13 社が出店。アンケート調査を 1 社実施し、販売商品のニーズ調査を実施した。

日 時 令和元年 10 月 19 日(土) 午前 10 時～午後 4 時  
20 日(日) 午前 9 時 30 分～午後 3 時  
場 所 鶴岡市小真木原公園内  
来場者数 27,000 人（内、武道館来場者数 8,984 人）



つるおか大産業まつり 2019

### (2) ものづくり企業の商談会等を活用したニーズ調査

令和元年度は、学術機関の先進研究事例から技術連携の可能性を探り、技術革新や企業活動に結び付けていくことを目的に開催した。また、ものづくり企業 2 社、支援機関 3 社によるプレゼンを行ない、講師及び参加企業による意見聴取を交え、課題や開発への連携や支援等を模索した。

日 時 令和 2 年 2 月 14 日(金) 午後 3 時～午後 7 時 30 分  
場 所 東京第一ホテル鶴岡  
出席者数 40 名（内、事務局 5 名）

### (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されているかを調査するため、小売店3店舗を対象に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、経営指導員による対象店舗とのヒアリングを行い、集客性の高いイベントに合わせてアンケート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っていく。

調査対象：菓子製造小売店 3店舗（イベントに参加している店舗をターゲットに実施）

調査期間：令和2年3月8日～3月23日

調査内容：消費者視点での自社商品のポジショニングによる消費者志向の調査分析とこれによる結果を基にした商品の改良提案へつなぐ。

支援内容	R1年 目標	R1年実績		R2年 目標
物産展を活用した顧客ニーズ調査実施店舗数	3	3	つるおか大産業まつり 2019 出展者	3
〃 アンケート調査	150	103		150
商店街における顧客ニーズ調査実施店舗数	3	3	小売店	3
〃 アンケート回収数	150	49	・店頭に配置し、来店者より記載	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

## 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捉え、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、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

「学術機関の先進研究事例を学び、技術連携の可能性を探ろう」をテーマに技術革新や企業活動の充実につなげることを目的に開催

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 令和2年2月14日(金)午後3時～

参加企業 21社 事業紹介企業 5社（内3社は支援機関）



鶴岡ものづくり企業懇談会

**b. 「つるおか大産業まつり」を活用した販路拡大支援**

※実施内容は前記の通り

**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 2019」 出展**

503 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出展者との打ち合わせを開催し、展示会の基礎知識やバイヤーとの商談ポイントについて説明を行った。

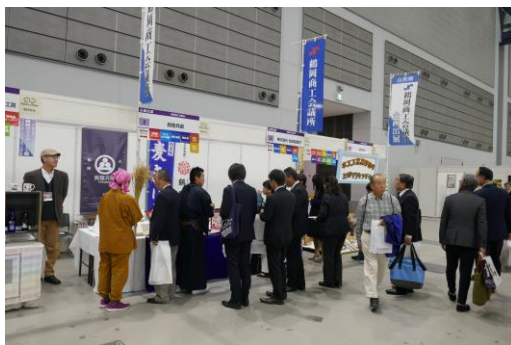
《出展者打合せ》

日 時 令和元年 10 月 3 日(木) 13:30~14:30  
 内 容 展示・商談会場でのブース展示と装飾  
 商談時における対応と支援  
 参加者 出店者 3 名 / 事務局 2 名

《鶴岡商工会議所ブース出展》

日 時 令和元年 11 月 7 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 4 社 (ものづくり企業 2 社、食関連企業 2 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。

《鶴岡市ブース出展》

日 時 令和元年11月15日(金)午前10時～午後5時

16日(土)午前10時～午後4時

場 所 江戸川区タワーホール船堀(東京都江戸川区)

来場者数 17,000人

参 企 業 3社(ものづくり企業3社 鶴岡市1名、当所職員1名)



江戸川ときめきフェア出展会場「鶴岡市出展ブース」

**(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**

- ・ 当所小売商業部会主催事業である「つるおか雛めぐり」の開催に合わせ、参加店でもある菓子製造業3店舗について顧客ニーズ調査を行った。調査は、来店者とのコミュニケーションの向上を図ることも狙い、店舗側が主体となり実施する形とした。調査の内容は自社ブランドである雛菓子の魅力を様々な角度から消費者目線によって率直な回答を得て、他店との比較とポジショニングから自店の評価を行った。なお、アンケートの協力者にはつるおか雛めぐりのバックナンバーの記念手ぬぐいを進呈した。このほか、販路拡大の支援策として、「手書きPOP実践講座」、「顧客を夢中にさせる接客術講座」を開催した。

**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**

ものづくり企業や、地域資源を活用して食の商品開発に取り組む事業者4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。

商談内容 バイヤーとの商談(3社)について出展事業者に伴伴し対応

このほか出展企業、来場者との商談等についても対応

商談成立 来場者4社(バイヤーとの商談は成立ならず)

※実施内容は前記の通り

**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 を用いた集客術について学ぶセミナーを開催し、効果的な情報発信と販路開拓支援を行なった。

日 時 令和 2 年 1 月 23 日 (木)・30 (木)「経営力強化のための IT 活用講座」  
参加者 9 名

日 時 令和 2 年 3 月 12 日 (木)「SNS 講座・商売繁盛セミナー」  
参加者 51 名

**③海外への販路拡大に対する支援**

**a. 第 1 弾 「貿易を成功に導くための、イチから学ぶ知財セミナー」の開催  
～知財リスクを回避すれば、貿易にはこんなにメリットが!!～**

日 時 令和元年 9 月 26 日(木)午後 2 時～  
内 容 ・貿易と知的財産の関わり、国際契約の留意事項、知的財産に関わる体制・活動の在り方など海外販路開拓に取り組むにあたり知財リスクの回避による貿易輸出への戦略について紹介  
出 席 13 名

**b. 第 2 弾 「展示会や商談会への出展を成功に導くための知財セミナー」の開催  
～効果的な出展で商談を成功させよう!!～**

日 時 令和元年 10 月 9 日(水)午後 2 時～  
内 容 ・貿易と知的財産の関わり、グローバルな知財リスク、知的財産に関わる体制・活動の在り方など海外販路開拓における日本企業と海外企業の知的財産領域に関する環境の相違や権利模倣被害などのリスク回避について紹介  
出 席 12 名

**c. 第 3 弾 「鶴岡における輸出事例紹介・パネルディスカッション」の開催  
～小規模でもこんなに出来る!!鶴岡の先行企業から成功・失敗を学ぼう!!～**

日 時 令和元年 10 月 15 日(水)午後 2 時～  
内 容 ・鶴岡の輸出先駆者である地元鶴岡の企業 2 社より、海外に販路を求めた切っ掛けや取引先とのトラブル体験から学んだこと、JETRO の活用、国際契約の留意事項、知的財産に関わる体制・活動の在り方など海外販路開拓に取り組むにあたり知財リスクの回避による貿易の知識について学んだ。  
出 席 14 名

	R1 年 目標	R1 年実績		R2 年 目標
ものづくり企業地域内販路拡大 支援者数	7	2	R2. 2. 14「鶴岡ものづくり企業懇談会」	5
〃 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	6	5	R1. 11. 7「ビジネスマッチ東北 2019」 R1. 11. 15～16「ときめきフェア in EDOGAWA」	6
〃 商談成約数	4	5	ビジネスマッチ東北 2019	4



商店街等イベ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
商店街等イベント期間中の支援店舗への来店客数	—	—	調査の予定なし	—
小売・飲食・サービス業者地域外販路拡大支援者数	3	2	R1. 11. 7 「ビジネスマッチ東北 2019」	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	R2. 1. 23・30 「経営力強化のためのIT活用講座」 R2. 3. 12 「SNS講座・商売繁盛セミナー」	2
海外販路開拓に資するセミナー	1	3	R2. 9. 26 「貿易を成功に導くための、イチから学ぶ知財セミナー」 R1. 10. 9 「展示会や商談会への出展を成功に導くための知財セミナー」 R1. 10. 15 「鶴岡における輸出事例紹介・パネルディスカッション」	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. 先端性・伝統に基づく競争力のある企業の育成

地元企業と学術・研究機関、市外企業、関係支援機関等との活発な情報交換を図りながら企業における技術や開発力の向上、若手技術者同士の連携強化を図ることを目的とし、セミナーや懇談会の開催、販路拡大に向けた出展支援を行った。

#### (1) 鶴岡商工会議所技術者ネットワーク講演会

日時 令和2年1月27日(月)午後4時30分～

内容 講演：鶴岡の未来のものづくりを考える

～デジタル技術の進化で、私たちの生活は5年後どう変わっているのか～

講師：(株)TrexEdge 代表取締役社長 池田博樹氏

※鶴岡ものづくり企業懇談会、つるおか大産業まつり 2019、産業ときめきフェア in EDOGAWA、ビジネスマッチ東北 2019 は前記に記載。

### 2. 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、魅力ある店舗づくりに向けたセミナーの開催や商店街の賑わい創出に向けた事業の展開、チャレンジショップ事業による商店街の空き店舗対策支援を行い、中心商店街の活性化に向け、各種事業に取り組んだ。

## (1) 商店・商店街レベルアップ（魅力向上）事業

### ①. 商店街インバウンド対応セミナー

- ・小売店向けに基本編と応用編に分け、外国人に対する接客や挨拶の仕方、各店舗の情報（おすすめ商品・クレジット決済・w i - F i 環境）の情報の表記についてセミナーを行った。



### ②. 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、維持・継続・発展していくため、各商店の魅力ある店作りや効果的な情報発信に対する意識・技能向上、販売促進並びにキャッシュレス決済導入のためのセミナーを行った。

### ③. 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

### ④. ディスプレイコンテスト

- ・審査対象店舗 41 店舗

### ⑤. 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、来店した観光客に飲食店や観光施設、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3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「荘内藩藩札」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 229 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 15 講座 参加人数 109 名（内訳：小売業 10 店、サービス業 2 店、飲食業 2 店）



## 3. 「自然」・「歴史」・「文化」をテーマとした観光の推進

### (1) まちなか情報の充実

- ① スマホ AR(仮想現実)機能を活用した観光案内動画の設置
- ② 観光案内サイト「鶴まっぷ」運用への協力

### (2) 「城下町と食」ウォーキング 鶴岡“深”発見！大山まち歩き

### (3) 花見ぼんぼりの設置及び桜まつりの支援

### (4) 天神祭の賑わい創出

- ① オリジナル弁当「化け弁」の販売
- ② 「タブの木にぎわい広場」出展への支援

### (5) 「出羽三山詣で～食と銘酒で語らう旅」プロジェクトの推進

### (6) JR 東日本と連携した観光商品の開発

### (7) 酒田商工会議所等との連携による産業観光の推進

#### 4. 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の連携による地元就職の促進と鶴岡高専等の学生及び首都圏進学者に対する情報提供、また、人事担当者のスキルアップ研修会の開催を行った。

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・シニア層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。

##### (1) 鶴岡地区雇用対策協議会との連携による地元就職の促進

- ①就職祭りの開催
- ②高校2年生就職ガイダンスの開催
- ③事業所における採用実態調査

##### (2) 鶴岡高専等の学生及び首都圏進学者に対する情報提供

- ①鶴岡高専生の保護者向け企業説明会
- ②山形大学農学部生向け鶴岡の産業講座
- ③県外進学者向け地元企業求人情報「鶴岡地区企業採用ガイド2021」配布

##### (3) 人事担当者のスキルアップ研修会の開催

##### (4) 新入社員セミナー、新入社員フォローアップセミナーの開催

##### (5) 女性・シニア層活躍セミナーの開催

#### ◆各種技能検定試験 ※（ ）はH30年度

<簿記検定>

	1級	2級	3級	合計
受験者数	4(3)	46(52)	157(167)	207(222)
合格者数	0(0)	7(6)	47(66)	54(72)

<リテールマーケティング検定(販売士)>

	1級	2級	3級	合計
受験者数	1(0)	3(2)	12(17)	16(19)
合格者数	0(0)	2(1)	7(6)	9(7)

#### 5. 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、鶴岡食文化創造都市推進協議会と連携した講座の開催と国分グループ本社(株)マーケティング担当者を講師に迎え、最新のマーケット事情の把握や商品開発力の向上、販促手法の高度化等を図り、企業及び地域ブランド力の向上に取り組んだ。

##### (1) 料理人・製造業のための食文化創造アカデミー特別講座

日時 令和元年9月24日(火)午後2時～

内容 演題:「食による地域ブランディング～地方の食が持つ可能性と目指す先～

講師: H3 Food Design 代表 菊池博文氏

## (2) 食のブランド化と取引拡大のためのセミナー、個別相談会

日 時 令和元年 10 月 10 日(日)午後 2 時～

内 容 講師：国分グループ本社(株)

マーケティング総括部マーケティング企画部副部長 船津裕明氏  
経営企画部広報課主任 柚木彩花氏

### 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、各種専門的な課題に対し、より深い知識と高い技術が必要であることから、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
R1. 5. 9	・鶴岡市創業支援事業ネットワーク会議 ・やまがたチャレンジ 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。	2 名
R1. 7. 2	小規模事業者経営改善資金推薦団体連絡協議会	マルイ融資の推薦状況、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。	1 名
R1. 11. 8			1 名
R1. 7. 22	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、地域の景況感や融資動向などについて意見交換を行うことができた。	5 名
R2. 2. 19	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	経営一般	8 回	5 名
エキスパートバンク	経営改善、販路拡大、法律相談	2 回	2 名
ワンストップ 総合支援ミラクル	地域資源活用、販促支援	7 回	3 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、商品開発	11 回	9 名

日本政策金融公庫 酒田支店	金融	49回	55名
日本政策金融公庫 山形支店	金融	12回	24名
東北税理士会鶴岡支部	税務	10回	43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

支援経験年数の浅い職員もいることから、毎月、課内において勉強会を開催し、支援案件の状況や課題、出席した会議や研修会の報告を行い、課内での情報共有を図った。また、支援課の職員が講師となり、自分の業務に関することのレクチャーや外部より講師を招き、研修会を開催するなど、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
- ・情報提供したい「業種別 販路拡大・経営改善等の取組み事例」について
- ・年末調整の実務について
- ・特別研修「消費税軽減税率導入に係る支援のポイント」

講師 鶴岡税務署 個人課税第一部門 国税調査官 村田直人氏

- ・特別研修「2020年4月施行 民法改正（債権法改正）について」

講師 静香法律事務所 所長 加藤静香氏 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

- ・経営支援課の職員が支援経験値や各自の役割を確認した上で各研修会に参加し、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
R1. 6.12～14	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
R1. 8.19～ 9.13	中小企業基盤整備機構 経営診断基礎	企業経営、経営戦略	1名
R1. 10.29～30	県内経営指導員等研修会	事業承継支援、消費税軽減税率対策支援について	5名
R1. 11.27～28	県内経営指導員等研修会	伴走支援、創業支援について	4名
R2. 2.13～14	経営指導員連携強化事業研修会	空き店舗対策等先進事例、賑わい事例による街づくり、創業支援	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ことから、TOAS を活用した事業所カルテによる情報の共有と職員が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事業所への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

(令和2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)

