

# 7 経営発達支援事業

## 1. 地域の経済動向調査に関すること

### ①大野地域の景況調査

広島県商工会連合会や全国商工会連合会、廿日市市、廿日市商工会議所などが景況等調査を行い、公表している資料を収集及び分析することで、全体的な景況感や業種ごとの景気動向を把握するため、半期ごとに情報を収集する。今期は、8月と12月に情報を収集するとともに、報告書を作成し9月に全会員に配布した。

8月までの報告では、7月の豪雨災害についてもヒアリングを行い被害後の景況感を取りまとめた

### ②地域経済動向調査サポーター会の設置

地域経済動向調査サポーター会を6月14日に設置し、地域の小規模事業者の中から業種構成比率の高い4業種（製造業、建設業、卸・小売業、サービス業）より3名ずつをモニターとして委嘱した。サポーター会では、当地域に応じたデータの追加・訂正を行った。

委嘱期間 平成30年6月14日～令和5年3月31日

委員長 経営コンサルタント 正岡 稔 氏

開催日 地域動向調査サポーター会議 第1回 平成30年8月29日(水)

第2回 平成31年3月19日(火)

## 2. 経営状況の分析に関すること

商工会だより等で経営計画づくりの支援先を募集し、希望者に対して財務分析を行い、そこから自社の強みの抽出を中心とした定性的な分析を含めた「経営状況の分析」に繋げていき、事業計画づくりまで支援していく。

財務データの分析にあたっては、中小企業基盤整備機構が提供する「経営自己診断システム」や中小企業庁の「ローカルベンチマーク」などのシステムを活用する計画であったが、商工会の基幹システムに分析機能が付いたので、このシステムを活用していくこととした。

## 3. 事業計画策定支援に関すること

### ①専門家の有効活用（継続）

事業計画策定支援は経営指導員が中心になって支援するが、専門分野の知識が必要なことに関しては、専門家の派遣により対応。

専門家の派遣数	ミラサポ	8 事業所
(フォロー含む)	伴走型	16 事業所
	広島市産業支援センター	4 事業所

### ②創業セミナーの開催

創業セミナー【入門編】を8月30日に計画したが、集まらなかったため中止した。廿日市市においては市の主催に1商工会議所、3商工会が相乗りする形での「しゃもじん創業塾」が1月から開催されたため、この広報を実施した。

廿日市で創業をお考えの方・同僚のある方へ

# しゃもじん創業塾

2019年 1月 12日 @ 26日  
2月 2日 @ 16日

参加費 無料

申込期間 13:30~16:30

お申し込みはこちら

司会 高橋 浩二氏

講師 高橋 浩二氏

講師 高橋 浩二氏

講師 高橋 浩二氏

コーディネーター 高橋 浩二氏

## 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

### ①巡回訪問と専門家の派遣

事業計画を策定した小規模事業者については、訪問によるヒアリングの頻度を上げ、計画の進捗度を確認し、新たな課題が発見されその解決の必要性がある場合は、専門家派遣を行うことで、計画の実現に向けて支援を行った。

## ②資金調達支援

計画を実行する場合で、資金調達支援の必要性がある場合、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営改善貸付制度」等を利用して安定した事業運営、事業計画の実現ができるよう支援した。

マル経資金の斡旋件数 29 件

マル経資金の斡旋金額 179,550 千円

## 5. 需要動向調査に関すること

### ①外部公表データの収集および分析

(株)日本統計センターの「市場評価ナビ MieNa」や地域経済分析システム「RESAS」を活用し、個社にあった需要動向を提供した。

## 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

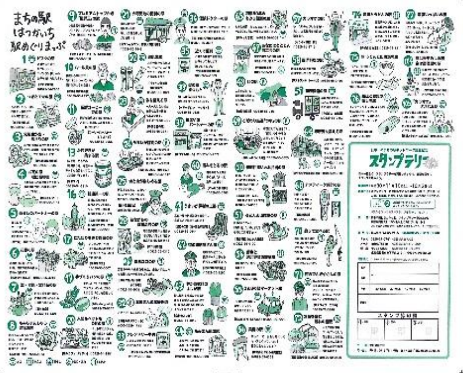
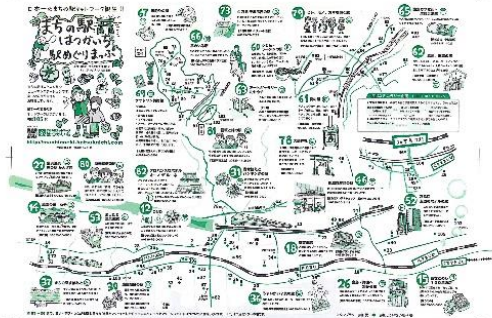
### ①「まちの駅」ネットワーク構築による販路拡大

まちの駅ネットワークはつかいちは、加盟する駅が3月末日現在105駅となり、日本一のネットワークとなっている。全国展開補助金を活用し、来店機会の増加や売上拡大をめざし、まちの駅スタンプラリーを計画した。また、まちの駅のぼりによる広報を実施した。

11月10日～12月5日の期間でスタンプラリーを実施すると共に、西広島タイムスやFMはつかいちでの広報を実施した。



西広島タイムス



まちな駅巡りまっぷ



## ②展示会や商談会への出展

新商品や地域資源を活用した商品について、新しい販路の拡大を目的として、小売業・フードサービス・サプライヤー等を来場対象とする首都圏（都市部）で開催された「第24回グルメ&ダイニングショー秋2018」に大野町商工会として出展し、参加した4事業者の商品PR支援を行った。期間中にブースを訪れた来場者の内、4事業者合計で221名と名刺交換を行い（重複有）、14件が商談に進んでいる。



## ③販路開拓のためのIT活用セミナーの実施

新規顧客の獲得を目指す事業者を対象にIT活用セミナーを実施中。内容としては、SNSの基本からLINE@を活用した販路開拓の実践までとなっている。

期間 9月12日～12月12日までのうち10回コース

テーマ 「SNSを味方にする方法」

講師 向井田 奈津子 氏

参加者 12社



SNSを知らないことで、売上が落ちているお客さんを見逃しているかもしれません。

### SNSを味方にする方法

～SNSを活用した販路開拓の具体的な実践方法～

スマホの普及により、SNSがビジネスのツールとして注目されています。SNSを活用することで、新規顧客の獲得や、既存顧客との関係強化が可能になります。本セミナーでは、SNSの基本からLINE@を活用した販路開拓の実践までを詳しく解説します。

セミナーの特色	講師・担当の経験	講師情報
・SNSの活用事例を豊富に紹介 ・最新のSNSの動向を詳しく解説 ・SNSを活用した販路開拓の具体的な実践方法を詳しく解説	・SNSの活用事例を豊富に紹介 ・最新のSNSの動向を詳しく解説 ・SNSを活用した販路開拓の具体的な実践方法を詳しく解説	・SNSの活用事例を豊富に紹介 ・最新のSNSの動向を詳しく解説 ・SNSを活用した販路開拓の具体的な実践方法を詳しく解説

■講師の経歴

講師名：向井田 奈津子 氏  
経歴：10年以上のSNS運用経験。現在は、SNSを活用した販路開拓の具体的な実践方法を詳しく解説しています。

お申し込みは以下にてお申し込みの上、お申し込み番号（0829-54-1882）

お申し込み	お申し込み	お申し込み
お申し込み	お申し込み	お申し込み