

経営発達支援計画実施報告書

(令和2年度分)

徳島商工会議所

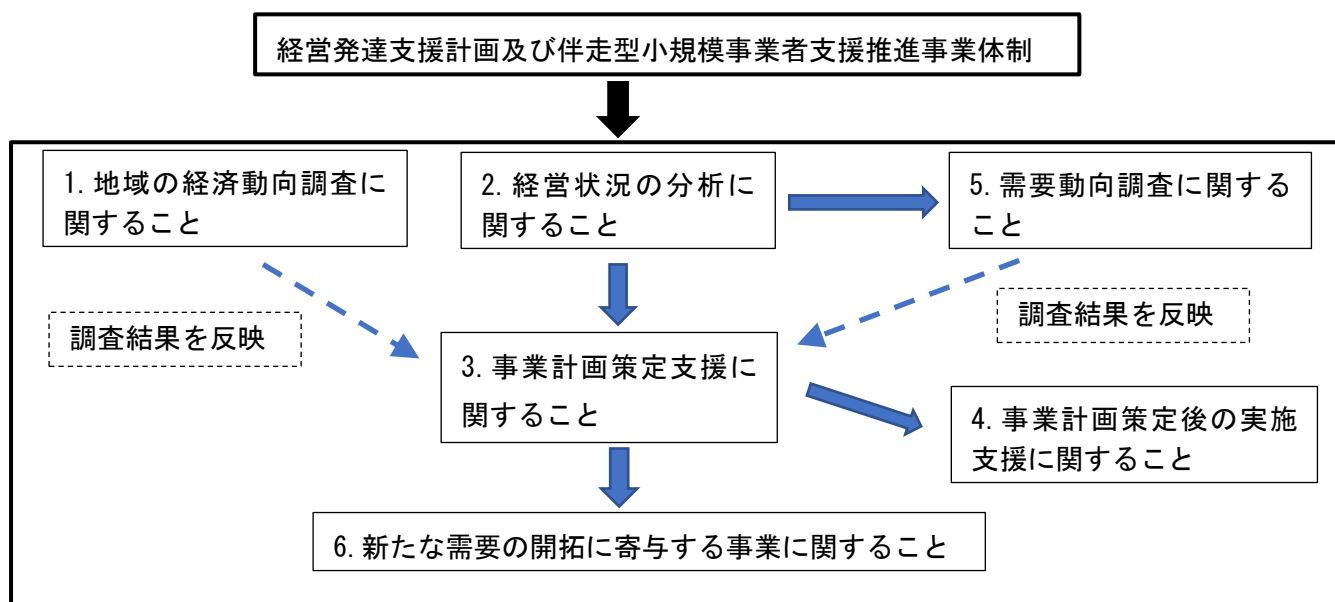
経営発達支援計画の実施期間

平成30年4月1日～令和5年3月31日

経営発達支援計画の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関する事
2. 経営状況の分析に関する事
3. 事業計画策定支援に関する事
4. 事業計画策定後の実施支援に関する事
5. 需要動向調査に関する事
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事



II. 地域経済の活性化に資する取り組み

1. 地域経済振興・活性化事業
2. 人材の教育・育成・確保

III. 経営改善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り組み

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事
2. 経営指導員等の資質向上等に関する事
3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

【実施した事業】

(1) 地方公共団体が提供するオープンデータ「RESAS(リーサス)」を積極的に活用した地域の経済動向調査の実施

RESAS を活用して管内の第1次産業から第3次産業において、それぞれの産業の強みと、現状課題等(地域の経済循環、農林水産業、観光、人口、消費、自治体比較等)を把握した。また、近隣市町村の現状の把握、人やモノの流れの把握、自治体で起きていることを時系列で調査・分析を行った。具体的には、地域の第1次産業については、RESASの農林水産業マップを活用し、第2次産業及び第3次産業については、全産業花火図を用いて経営指導員等が調査・分析を行った。調査で得られた情報は、事業者に必要な情報を抜粋し、経営指導員が巡回訪問・窓口相談時に小規模事業者へ個別に提供することで販路開拓や事業計画策定の際に活用していただいた。

(2) 県・市町村・民間シンクタンク等が公表する経済指標・業界情報の活用

経営指導員等は中小企業庁の「中小企業実態基本調査」をはじめ、中小企業白書・小規模企業白書を常に確認し、情報の更新に努めている。公益財団法人徳島経済研究所が毎月発行する「徳島経済レポート」、四半期ごとに発行する「企業経営動向調査」、年1回発行する機関誌「徳島県の経済と産業」、年2回発行する「徳島経済」に掲載される徳島県内の景況、指数、実情について、情報の整理・分析を行い、事業者ごとに必要な情報を抜粋し、経営指導員が巡回訪問・窓口相談時に小規模事業者へ個別提供した。

【実績】

調査事業名	R2 年度目標	R2 年度実績	R2 年度達成度
小規模企業景気動向調査の実施	4 回	未実施	×
会報並びにホームページによる 情報提供回数	4 回	未実施	×
消費マインド調査の実施	4 回	未実施	×
会報並びにホームページによる 情報提供回数	4 回	未実施	×
RESASによる地域経済動向情報の 調査・分析回数	1 回	1 回	○
会報並びにホームページによる 情報提供回数	1 回	未実施	×
地方公共団体等が公表するデータを 活用した経済指標・業界情報の 調査・分析回数	2 回	2 回	○
会報並びにホームページによる 情報提供回数	2 回	未実施	×

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

【実施した事業】

（１）経営指導員による簡易な経営分析

①経営問診票を活用した経営状況の把握（非財務分析）

事業計画に馴染みがない小規模事業者は、数値等による分析に心理的な抵抗があり、必要性に気づかないことも多い。そこで、分析項目を安全性・生産性・収益性の基本的な項目と自社の強み・弱みに絞った簡易な分析シート（経営問診票）を相談窓口・巡回・セミナー等で配布し、小規模事業者持続化補助金の申請者に対して、自身の考えを整理するために利用を促した。

②ローカルベンチマーク等を活用した経営分析

経営問診票を記入したなかで、経営分析に前向きで意識レベルの高い事業所、新事業の取り組みを行う事業所、問題点を有する小規模事業者などについては、経営指導員が巡回訪問や窓口相談の頻度を高め、小規模事業者がローカルベンチマークや中小機構が提供する「経営自己診断システム」などを利用して、定量面（財務諸表等）・定性面（経営資源等のヒアリング）を含めた経営状況分析を行うことを支援した。併せて「SWOT分析（強み、弱み、機会、脅威）」の支援も行った。

（２）専門家との連携による詳細・高度な分析の支援

事業計画等、目的をもった小規模事業者を中心に、伴走型小規模事業者支援推進事業補助金や各種支援団体の制度を活用し、中小企業診断士等の専門家を派遣し、高度で専門的な相談への対応を実現した。分析結果は、小規模事業者が理解できるよう丁寧に説明し、正確な現状把握をし、必要な対策の実行につなげた。

（３）相談内容の組織内での活用による支援力向上（データベース化）

巡回訪問・窓口相談、セミナー時の相談対応などで接触した小規模事業者が経営分析を実施した場合には、個社の情報並びに調査・分析情報を当所の経営支援基幹システムである事業所管理システムへ登録し、組織内で情報を共有できるようにした。相談内容、調査・分析情報をデータベース化することにより、小規模事業者の経営状況が組織的に把握できるようになり、個々の属人的な支援から脱却し組織的な支援が可能となった。

【実績】

支援事業内容	R2 年度目標	R2 年度実績	R2 年度達成度
巡回・窓口相談件数 （延べ事業者数）	1,200 社	4,042 社	○
各種セミナー開催回数	10 回	11 回	○
セミナー受講者数	210 人	138 人	△
経営問診票による経営把握 事業所数	420 社	150 社	△
ローカルベンチマークなどを 活用した詳細分析支援件数 （SWOT分析など）	100 件	27 件	△
専門家との連携による高度な 分析支援件数	10 件	23 件	○
経営状況分析実施件数	100 件	116 件	○

3. 事業計画策定支援に関すること

【実施した事業】

(1) 経営指導員による事業計画策定支援の実施

事業計画策定にあたり、経営指導員等は個社の経営分析の実施並びに事業者への情報提供(商圈、ニーズ、需要動向等)を行った。事業者が自身で事業計画を完成させることは容易ではないため、完成に至っていない場合には伴走支援を実施し、1社でも多く事業計画策定できるよう支援に努めた。

なお、小規模事業者持続化補助金については、年度内に令和元年度補正予算<一般型>(第2回~第4回)および令和2年度補正予算<コロナ特別対応型>(全5回)の8回公募があり、有効申請件数296件の申請支援に対し153件が採択された。

(2) 各種支援機関等との連携・専門家等の活用

小規模事業者及び経営指導員では対応できない課題については、徳島県よろず支援拠点、ミラサポ、徳島県中小企業再生支援協議会、徳島県経営改善支援センター等と連携を図り、専門家からの助言を得ながら、より精度の高い事業計画策定を支援した。また、創業支援、融資相談、補助金申請、販路開拓、経営改善計画など具体的な目的を持った計画策定においては、各種支援機関と連携し、専門家を積極的に派遣し、より精度の高い事業計画策定を実現するよう支援した。

専門家による支援実施時には、経営指導員等が帯同することで高度な知見を有する専門家のスキルを学び、計画策定能力向上を図った。専門家活用後も、経営指導員等が小規模事業者のフォローアップを継続的に行っている。

(3) その他の取り組み

<1年計画ノートの配布(300冊)>

事業計画の作成を主眼とした冊子(1年計画ノート)をセミナー及び巡回訪問・窓口相談時に小規模事業者へ配布し、これまで事業計画に触れたことがないものの関心はある小規模事業者に対し、事業計画策定のきっかけづくりを行った。事業計画作成に当たっては、事業者自身が自らの手で作成することができるよう自助努力を促した。また、計画を作成した事業者に対してはフォローアップを実施し、事業計画の実現を支援した。

<商圈情報サービス(MieNa/ミーナ)の導入>

事業計画策定に係る基礎分析に活用し、その分析結果に基づき事業計画実施のための営業計画や行動プラン等を立案することを目的とし、令和2年8月~令和3年2月末まで導入した。都道府県トレンドWATCH、特定市区町村レポート、商圈レポートなどで事業者の周辺環境や来店者の分布範囲などを数値として可視化でき、「地域シェア」や「1店舗当たりの売上目安金額」などの目安の算出が可能となるため、実現可能な事業計画の策定支援ができた。当所ホームページ内にある経営発達支援事業の専用ページに掲載し、自社の商圈情報を把握したい事業者からの申込みがあった場合に商圈レポートを提供した。

＜経営支援基幹システム(BIZ ミル)の導入＞

巡回訪問・窓口相談時に、経営指導員等が事業者の経営状況や現状課題等をヒアリングし、経営分析表を作成することで個社の課題を明確にし、事業計画策定支援を行った。事業計画を作成するにあたり、経営を取り囲む情報を収集・整理し、経営判断に用いることが可能なデータへと処理していくプロセスを支援先に根付かせることができた。また、経営分析と事業計画策定を通じて、事業者自身に自社の経営上の重要な要素を意識させ、自社の今後の方向性について考えさせることを意識した支援を行った。

【実績】

支援内容	R2 年度目標	R2 年度実績	R2 年度達成度
事業計画策定支援セミナー 開催回数	1 回	未実施	×
参加事業者数	50 社	未実施	×
個別相談会開催回数	1 回	未実施	×
参加事業者数	5 社	未実施	×
事業計画策定完了件数	50 社	310 社	○

※事業計画策定完了件数は、販路拡大・新商品開発等の事業計画、単年度計画・中長期計画、経営力向上計画、経営改善計画、経営革新計画など、通常の事業計画のほか事業承継計画、創業計画などの合計件数。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

【実施した事業】

（１）経営指導員による定期的なフォローアップ

事業計画を策定した小規模事業者を対象に、四半期毎に経営指導員が巡回訪問・窓口相談を通じて、事業計画の進捗状況を確認した。定期的な進捗確認において、計画通りに進んでいない小規模事業者がある場合には訪問の頻度を高め、事業者とともに計画実行における課題を確認し、取り組むべき課題を明確にし、計画の修正を行うことで事業計画の実行性を高める支援を行った。

事業計画実施の支援段階では、より現場レベルでの具体的なアドバイスが求められる。当所の経営指導員はそれぞれが得意分野を持つため、事業計画実施の支援状況を組織内で情報共有し、組織的に小規模事業者の支援を行った。具体的には、クラウドを活用したソフトウェア、経営支援基幹システム(BIZ ミル)を導入し、個社ごとの支援活動をデータ化することで、組織内での情報共有が可能となった。さらに、個社ごとの支援段階が確認でき、支援が必要とされる個社のピックアップも可能となっているため、経営指導員一人ひとりの能力に依存しない「組織的な経営支援」に繋がるきっかけになったと同時に、ベテラン経営指導員、若手経営指導員に関わらず経営支援の標準化が進み組織的な伴走型支援が可能となった。また、関係支援機関等とも連携を図りながら小規模事業者への地域一体となった支援体制を構築することで、小規模事業者の売上向上ひいては粗利向上へ繋げることができた。

（２）各種支援機関等との連携・専門家等の活用

＜専門家派遣事業＞

経営指導員等は、小規模事業者が作成した事業計画が着実に実行されているか、躓いているところはないか、計画に見直しの必要はないか等、巡回訪問・窓口相談を通じて確認し、確実に目標が達成できるよう支援する必要がある。

事業計画を策定した小規模事業者を対象に、専門家派遣（個別相談）によるフォローアップを行い、計画の見直しとブラッシュアップを図った。事業者自身に自社の経営上の重要な要素を意識させ、今後の方向性について考えるきっかけとなった。さらには、新型コロナウイルス感染症の発生により、売上増加に繋がる事業再構築に着手する必要性を実感させ、現状の把握・課題の整理を行ったうえで、強みと機会を伸ばしながら新たな販路拡大に繋がるような支援を実施した。

実施時期：令和３年２月１９日～２月２７日

支援内容：経営状況分析及び事業計画策定後の支援に係る専門家派遣

専門家（講師）：㈱タイム 代表取締役 片岡 巧男 氏

スターフードジャパン㈱ 取締役 島田 宏樹 氏

㈱紀ノ國屋 野口 幸治 氏

支援回数：２３回（延べ支援事業者数 ２１社）

【実 績】

支援内容	R2 年度目標	R2 年度実績	R2 年度達成度
事業計画策定済事業者への フォローアップ実施事業者数	５０社	８７社	○
売上高増加事業者数	２０社	２７社	○
粗利増加事業者数	２０社	２２社	○
事業計画策定済事業者への フォローアップ延べ回数 （巡回訪問・窓口相談数）	２００回	２５３回	○

5. 需要動向調査に関すること

【実施した事業】

（１）個社の販売する商品・役務を対象とした調査支援

①商圏の調査

「１．地域の経済動向調査に関すること」の調査結果を、事業所ごとの業種やターゲット等、個社の状況に合わせて加工し、調査・分析した結果を事業計画の策定の際に活用し、新たな需要の開拓（新たな販路開拓や新商品・サービスの開発、販売戦略の見直し）に役立てた。また、自社の顧客分布分析もできる独立行政法人統計センターの地図による小地域分析（j S T A T M A P）の運用も行い、事業者への周知と利活用を図った。

（２）業種別・品目別の需要動向調査

事業者が新商品等の開発や新たな販路開拓を行ううえで、業種別・品目別の需要動向調査は有効であり、個社が販売ターゲットとする市場の消費者動向や規模を把握するために、経営指導員等が支援機関や各業界からの情報収集※1を行い、事業計画策定に役立てた。具体的には、個社の要望に応じた統計資料を入手し、業種や品目等に関連する情報を個社に提供した。

※1 矢野経済研究所、Visualizing info、J-Net21、各種レポート・定期刊行物、全国主要な商工会議所及び関係機関の機関誌等の資料から、市場規模・市場動向、業種別需要動向、全国各地の地域情報や消費トレンド、業界の動向等について情報収集を行った。

【実 績】

支援内容	R2 年度目標	R2 年度実績	R2 年度達成度
店頭調査の実施	50 件	未実施	×
個社支援数	50 社	未実施	×
商圏調査の実施	50 件	40 件	△
個社支援数	50 社	40 社	△
モニタリング実施回数	5 件	未実施	×
個社支援数	5 社	未実施	×
業種別・品目別の需要動向調査回数	50 件	52 件	○
個社支援数	50 社	52 社	○
大都市圏バイヤーとの意見交換会開催回数	2 回	1 回	△
個社支援数（延べ支援数）	200 社	15 社	△
海外販路に関する需要動向調査	2 件	1 件	△
個社支援数	2 社	1 社	△

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【実施した事業】

(1) 商談会への参加

＜非接触型販路開拓支援の推進（オンライン国内商談会ならびにジャパンモール出展支援）＞

今後の WITH コロナ時代の販路開拓としてオンライン商談会の需要が高まっていることをうけ、非接触型販路開拓支援の推進を行った。

日時：令和3年1月12日（火）14:00～16:00（オンライン商談会事前対策研修会）

令和3年2月12日（金）10:00～16:40（オンライン商談会）

場所：徳島商工会議所 1階小会議室（オンライン商談会事前対策研修会）

徳島商工会議所 1階小会議室および相談室1～4（オンライン商談会）

講師：

コーディネーター (有)永瀬事務所 代表取締役 永瀬 正彦 氏

バイヤー (株)JALUX 食品流通部広域営業課マネージャー 高田 浩一 氏

(株)オージーフーズ 法人営業部セールスエキスパート 大角 梓 氏

(株)三越伊勢丹 食品・レストラン MD 統括部

新宿食品・レストラン営業部ショッパ担当

グローサリー・プラドアシスタントバイヤー

米野 絵里 氏

(株)東急ハンズ 新商品開発徳命バイヤー

泉 徳之 氏

オンライン商談会出展者向け事前研修会（WEB セミナー）では、販路開拓の基礎知識や対面商談とオンライン商談の違い等を学び、1か月後のオンライン商談会までに必要な事前準備等について詳しく学ぶ機会となった。なお、当日参加できなかった事業者へ、研修会用資料を配布し周知を図った。

オンライン商談会では、事前に商品サンプルを会場へ送付することで、当日バイヤーに商品を手にとってもらいながら、試食をしながら（会場スタッフがレシピ通りに調理を行い、バイヤーへ提供）商談を進めることができ、リアルと変わらない商談会が可能となった。食品・非食品事業者合わせて15社（延べ企業数）が出展し、商談成約や今後の商品ブラッシュアップにつながる結果となった。

(2) 即売会の開催、物産展・アンテナショップ等への参加支援（BtoC）

＜日本しょくひんかんを活用した首都圏アンテナショップとの連携＞

令和2年12月～令和3年2月末まで、日本百貨店しょくひんかん（東京都千代田区神田練堀町8-2 CHABARA 内）において「徳島商工会議所アンテナショップ」を開設し、7社が出店した。期間中のテストマーケティングを通じ、首都圏消費者の生の声を聞くことができ、出店者の売上利益の増大および商品ブラッシュアップにつながった。出店者のうち1社は商品が正式採用された。

出店期間：令和2年12月～令和3年2月末

出店事業者：7社（食品製造事業者）

テストマーケティング実施日：令和3年2月11～14日、19日～21日、23日（計8日間）

テストマーケティング実施内容：日本百貨店しょくひんかんにご来店いただいたお客様に、商品のブラッシュアップのポイント（パッケージ、価格、PR方法等）についてのアンケート調査を実施した。回答

数は 495 件。(※新型コロナウイルス感染症感染拡大防止の観点から試食不可のため、テイストについての調査項目は不実施。)

＜地場産業振興に係る「地域大型ショッピングモール」への出展支援＞

小規模事業者の社名や製品・サービスの認知向上および地場産業の振興を支援するため、「イオンモール徳島店」において徳島の伝統工芸品などの PR を行う展示販売会を開催し、出展事業者の販路拡大支援を行った。展示販売会では、お客様の声（商品の仕様・形状等の意見等）を把握するため、事業者の商品・サービスに特化したアンケート調査を実施したり、出展事業者が主体的に案を持ち寄り抽選会（非接触型）を開催するなど、積極的な販路開拓の場となった。また、出展期間中、NHK 徳島放送局およびケーブルテレビ徳島で出展の様子が放映されたことで集客数が大幅に伸長し、盛況を博した。回収したアンケート調査票（469 件）は、今後の商品・サービスのブラッシュアップにつながるものとなった。

開催期間：令和 2 年 12 月 21 日～令和 3 年 2 月 20 日

出展場所：イオンモール徳島（徳島市南末広町 4 番 1 号）2F 南側エスカレーター下

出店事業者：5 社

出展品目：徳島市の地場産品（木工品・藍染商品等）

（３）マスメディア等による広報支援

＜新商品・新サービス合同プレス発表会＞

小規模事業者の情報発信をサポートするため、徳島県商工会議所連合会・徳島県商工会連合会・徳島県中小企業団体中央会と連携し、新商品・新サービス合同プレス発表会を開催した。

当該プレス発表会を通じて前述の（１）及び（２）に参加・出品等をする小規模事業者等を対象に新商品・新サービスの情報発信を行った。また、当所のホームページ、フェイスブックなどの SNS でも上記内容の情報発信を行った。

日 時	場 所	参加事業者
R2. 6. 16 13:30～14:30	当所 1 階小会議室	2 社 (うち小規模事業者 2 社)
R2. 7. 22 13:00～14:00	〃	3 社 (うち小規模事業者 3 社)
R2. 10. 20 13:00～14:00	〃	2 社 (うち小規模事業者 2 社)
R2. 11. 17 13:30～14:30	〃	1 社 (うち小規模事業者 1 社)
R3. 1. 29 13:00～14:00	〃	1 社 (うち小規模事業者 1 社)

（４）その他海外展開の検討

＜越境 EC チャレンジセミナー＞

自力で海外への販路を開拓することが難しい小規模事業者に向けて、輸出事業者と連携したインターネットモールによる販路拡大(越境 EC)の取り組みを推進、基礎編（基礎知識）、実践編（成功・失敗事例など）をテーマとした中小企業・小規模事業者向けのセミナーを開催した。また、越境 EC モール「ZenPlus」を持つゼンマーケット㈱と業務提携し、事業者の海外販路開拓を支援する基盤を整備した。

【第 1 回目】越境 EC チャレンジセミナー 基礎編(基礎知識)

日 時：令和 3 年 2 月 8 日（月）14:00～16:00

場 所：ホテルサンシャイン徳島アネックス/WEB セミナー

参 加 者：8 名（うち小規模事業者：6 名）

講 師：㈱ジェイクラブ 越境 EC 上級コンサルタント 横川 広幸 氏
ゼンマーケット㈱ ZenPlus 国内営業部 北川 将一 氏

【第 2 回目】越境 EC チャレンジセミナー 実践編(成功・失敗事例など)

日 時：令和 3 年 2 月 24 日（水）14:00～16:00

場 所：徳島グランヴィリオホテル/WEB セミナー

参 加 者：15 名（うち小規模事業者：12 名）

講 師：㈱ジェイクラブ 越境 EC 上級コンサルタント 横川 広幸 氏
ゼンマーケット㈱ ZenPlus 国内営業部 北川 将一 氏

【実 績】

支援内容	令和 2 年度目標	令和 2 年度実績	令和 2 年度達成度
商談会への参加回数 (BtoB)	1 回	1 回	○
参加事業者数	25 社	15 社	△
商談件数	125 件	31 件	△
商談成立件数	5 社	5 社	○
見積依頼件数	7 社	10 社	○
即売会の開催回数 (BtoC)	1 回	1 回	○
参加事業者数	25 社	5 社	△
売上増加事業所数	7 社	5 社	○
物産展の開催回数 (BtoC)	3 回	未実施	×
参加事業者数	15 社	未実施	×
売上増加事業所数	10 社	未実施	×
アンテナショップ参加事業所数 (BtoC)	15 社	7 社	△
売上増加事業所数	10 社	7 社	△
IT を活用した販路開拓支援 セミナー開催回数	2 回	2 回	○
参加事業所(延べ数)	60 社	23 社	△
売上増加事業所数	4 社	10 社	○

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組み

1. 地域経済振興・活性化事業

【実施した事業】

(1) 中小企業社員人材育成事業における地域活性化に繋がる協働

徳島市との共催事業である、中小企業社員人材育成セミナーを全5回開催し、67名が出席した。

日時	場所	テーマ	受講者数
R2. 7. 7 13:30~16:30	当所3階会議室	若手社員向けビジネス研修	16名
R2. 8. 6 13:30~16:30	〃	実践型！新入社員教育セミナー	16名
R2. 9. 17 13:30~16:30	〃	現役カスタマーサポートが教える！クレーム対処術！	18名
R2. 10. 28 13:30~16:30	〃	社会人として知っておくべき ビジネスコンプライアンス	9名
R2. 12. 3 13:30~16:30	〃	ハラスメント!!と言われないための 上手なコミュニケーション術	8名

【実績】

項目	R2 年度目標	R2 年度実績	R2 年度達成度
NPO 法人チャレンジサポーターズ が手掛ける産直市出店件数	20 件	未実施	×
中小企業社員人材育成事業（徳島 市との共催事業）による育成人数	120 人	67 人	△
地元大学との産学連携事業 （サテライト授業の開催回数）	20 回	未実施	×
名東郡佐那河内村移住交流 センターとの連携事業 （移住斡旋人数）	8 人	未実施	×

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

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

【実施した事業】

(1) 連携会議への参加

- ・とくしま中小企業支援ネットワーク会議 1回
- ・徳島県よろず支援連絡会議 2回

以上の会議に参加し、各支援団体の担当者と情報交換を行った。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 経営指導員等の支援能力向上研修

経営発達支援計画に基づく伴走型支援を円滑に実施するには、当所職員個々の支援能力および組織全体の支援スキル向上が不可欠となるため、小規模事業者の持続的発展をバックアップする体制を構築する資質向上に向けた研修を実施した。商工会議所に課せられている現状を各職員が理解し、地域事業者の持続的発展を支援することに組織として意識統一ができるようになり、小規模事業者の伴走者として、あくまでも外部の支援から、企業としての選択の積み重ね、選択に至るまでの思考プロセスをコーチングしていくことが仕事であるということを理解する場となった。

開催日時：令和3年1月28日（木）15：00～17：00【総合編】

令和3年2月15日（月）14：00～16：00【実践編】

開催場所：徳島商工会議所1階小会議室（徳島市南末広町5番8-8号）

受講者数：当所職員（経営指導員、補助員、その他一般職員等）7名

講師：㈱エイチ・エーエル専属講師 播野 晋介氏（中小企業診断士）

研修内容：

【総合編】経営発達支援計画の解説、計画に基づいた伴走型支援について、PDCA評価委員会・経営発達支援事業の実施状況報告の仕方について、経営支援基幹システム（BIZミル）の解説と基礎操作方法について等

【実践編】小規模企業白書の読み解き、事業者支援フェーズごとの対応方法、BIZミルを活用した経営支援サービスについて等

(2) 経営指導員等WEB研修（日本商工会議所主管）の受講

小規模事業者のニーズの高度化・専門化に伴い、提案型の支援を行うため、スキルアップをめざし、全国の経営指導員が経営指導していく上で必要となる学習・研修をオンライン形式で受講した。

(3) 経営指導員スクエア（日本商工会議所主管・商工会議所イントラネットCCIスクエア内）

「伴走型の事業計画策定・実行支援」に果敢に取り組むとともに、地域活性化に向けた域内外の多様な関係者を結ぶ「地域総合コーディネーター」としての役割の推進に資するため解説されたものを有効活用した。

(4) 経営指導員メルマガ（日本商工会議所主管）の活用

全国の経営指導員向けに政策支援メニューや今後の政策の動向等についてメルマガ配信されるものを有効活用し、個社支援に役立てた。

(5) 商工会議所の基幹業務管理システム「チェンバーズバック」内の「経営カルテ」システムの活用

経営支援基幹システムBIZミルと連携させることで、より詳細な情報を指導員の間で共有することが可能となり、これまで以上に事業者の事業計画策定や課題解決のための支援力が向上した。特にクラウドを活用した本システムを導入した結果、経営支援のノウハウは暗黙知から形式知へ、個社支援の進捗

状況を一元管理することができ、経営支援力向上に大きく貢献した。導入効果として、いろんな出来事を経営指導員らがこまめに入力すること（習慣化）で、自然と現状分析表が出来上がり、1回作れば事業計画や補助金申請書にもすぐに活用でき、小規模事業者への事業計画策定支援（小規模事業者持続化補助金申請支援など）に寄与し、伴走型支援に必要な組織力である「情報の共有・蓄積の仕組み化」の構築が出来つつある。

（６）従来型の徳島県下の商工３団体で行う経営指導員等研修

徳島県下の商工３団体（徳島県商工会議所連合会、徳島県商工会連合会、徳島県中小企業団体中央会）で行う経営指導員等研修等を計３回実施した。

日 時	場 所	研修会名・テーマ	出席者数
R2. 8. 25 10:00～16:00	小松島商工会議所	第１回一般コース ①日本政策金融公庫の融資概要 ②徳島県事業引継ぎ支援センターの取り組み ③本当に業績向上につながる持続化補助金作成支援	11 名 (当所 3 名)
R2. 12. 23 13:00～16:00	ZOOM オンライン研修	第２回一般コース 中小企業でもできる！自社の商圈を分析し経営戦略に活かせ！	20 名 (当所 6 名)
R3. 1. 25 13:00～16:00	ZOOM オンライン研修 徳島グランヴィリオホテル	第１回合同研修 ①自殺予防サポーター要請講座 ②コロナ禍での売上アップのためのアイデアのを見つけ方	51 名 (当所 4 名)