

鹿屋商工会議所
第 1 期 経営発達支援計画に係る実施事業及び評価について
(事業期間 平成 29 年 4 月～令和 4 年 3 月)

■実施事業について

令和 3 年度

◇地域経済動向調査の実施

1) 主な調査

- ①新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響調査（1 回目）
- ②新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響調査（2 回目）
- ③新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響調査（3 回目）
- ④早期景気観測（LOB0 調査）

2) 調査内容

- ①新型コロナウイルス感染症の影響（主に感染拡大警報の発令や営業時短要請に起因するもの）について、令和 3 年 5 月に、鹿屋市内の 22 事業者へ対し、電話・巡回による聞き取り調査を実施。
- ②新型コロナウイルス感染症の影響（主に感染拡大警報の発令や営業時短要請に起因するもの）について、令和 3 年 6 月に、鹿屋市内の 25 事業者に対し、電話・巡回による聞き取り調査を実施。
- ③新型コロナウイルス感染症の影響（まん延防止等重点措置解除や営業時短要請に起因するもの）について、令和 3 年 11 月に、鹿屋市内の 30 事業者に対し、電話・巡回による聞き取り調査を実施。
- ④売上・採算・仕入単価・従業員数・業況・資金繰り等について、ヒアリングシートに基づき、アンケート方式にて実施。

3) 調査結果

調査結果について、巡回・窓口相談等時に事業者の方々へ直接フィードバックするとともに、地域事業者の経済状況を把握し、支援施策の案内等に反映させるなど、経営支援に活用している。

◇経営支援基幹システム「BIZ ミル」の活用[継続]

1) 概要

経営コンサルティング会社の支援ノウハウと、クラウド顧客管理システムを融合し、経営支援の「見える化」と「共有化」を図るもの。事業所ごとの課題や支援内容をクラウド上に蓄積し、継続的な伴走型支援を行う。

2) 運用状況

管内小規模事業者等の基礎データや支援状況について、システム上へ反映。支援状

況等を職員間で共有できる状態となっており、経営支援の基礎資料として活用している。

また、セミナー受講者を中心に、BIZ ミルの調査シートを活用したアンケートを実施（調査内容：経営状況・経営課題・事業承継・事業計画の作成状況等）。得られた情報をもとに、当該システムより出力した「経営状況分析表」を27事業者に提供。

◇経営分析・事業計画策定セミナー及び個別相談会の開催

- 1) 開催年月 令和3年10月
- 2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室
- 3) 主な内容 ローカルベンチマークによる経営分析、自社分析によるビジネスモデルの可視化により、自社の現状分析を行い、事業計画の策定に結び付ける。
- 4) 講師 (株)エイチ・エーエル 東 正博 氏（中小企業診断士）
- 5) 受講者数 セミナー 8名（うち小規模事業者7名）
個別相談 2名（うち小規模事業者2名）

◇ビジネスプラン作成セミナー及び個別相談会の開催

- 1) 開催年月 令和3年12月
- 2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室
- 3) 主な内容 事業の継続と発展を図るための事業計画の作成手法、事業環境の確認、新商品・新サービスの考え方、各種補助金の活用 等
- 4) 講師 (株)エイチ・エーエル 太田 敬治 氏（中小企業診断士）
- 5) 受講者数 セミナー11名（うち小規模事業者9名）
個別相談 2名（うち小規模事業者2名）

◇補助金申請支援（事業計画策定支援）

○小規模事業者持続化補助金

申請件数20件 採択件数15件（採択率 75.0%）

○ものづくり・商業・サービス革新補助金

申請件数 1件 採択件数 1件（採択率100.0%）

○事業再構築補助金

申請件数 7件 採択件数 5件（採択率 71.4%）

◇当所主催個別商談会の開催（県外バイヤーとの個別商談会）

①県外バイヤーとの個別商談会〔(株)47CLUB との個別商談会〕

- 1) 開催年月 令和3年12月
- 2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室
- 3) 参加者数 4事業者（うち小規模事業者4者）

4) 商談数等 商談件数 4 件 (うち継続商談 4 件)

②県外バイヤーとの個別商談会〔中村角(株)とのオンライン個別商談会〕

- 1) 開催年月 令和 3 年 1 2 月
- 2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室
- 3) 参加者数 4 事業者 (うち小規模事業者 4 者)
- 4) 商談数等 商談件数 4 件 (うち継続商談 1 件)

◇鹿児島県商工会議所連合会主催「商工会議所ふるさと物産展」への出店

- 1) 開催年月 令和 4 年 2 月～ 3 月
- 2) 開催場所 天文館リバティハウス (鹿児島市千日町 15-15)
- 3) 出店者数 5 事業者 (うち小規模事業者 2 者) ※すべて商品預かり
- 4) 販売数量 3 0 点 (期間合計)
- 5) 販売実績 3 0 6, 1 4 6 円 (期間合計)

まとめ

令和 3 年度については、新型コロナウイルス感染症の感染者が全国的に増減を繰り返す中、これまでのビジネスモデルが通用しなくなる業種も表れ、事業転換を余儀なくされる事業所も出てきた。そこで、国はウィズコロナ・アフターコロナを見据え、事業転換に取り組む補助金(事業再構築補助金)を創設し、支援する方針を打ち出した。これに伴い、当地域でも事業転換を目指す事業所が幾つか出てきており、事業計画書の策定支援セミナーを年 2 回に増やして対応し、事業者の支援を行った。

また、需要開拓支援については、引き続き県外における商談会や展示会が開催中止となり、なかなか県外への販路開拓ができない事情を考慮し、県外バイヤーとの個別方式による商談会を 2 回設定した。1 回は対面方式、もう 1 回は当所では初めての試みとなった、オンライン方式にて開催し、事業者の支援を行った。また、県内向けの販路開拓支援としては、鹿児島県商工会議所連合会が主催した「商工会議所ふるさと物産展」への出展を通じ、コロナ禍での販路開拓の支援を行った。

令和２年度

◇地域経済動向調査の実施

１）主な調査

- ①新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響調査（１回目）
- ②新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響調査（２回目）
- ③早期景気観測（LOBO 調査）

２）調査内容

- ①新型コロナウイルス感染症の影響について、令和２年５月～６月にかけて、鹿屋市内 79 事業者へ対し、アンケート回答方式による聞き取り調査を実施。
- ②新型コロナウイルス感染症の影響について、令和２年８月～９月にかけて、特に影響を受けていると思われる、飲食業・宿泊業を営む 41 事業者に対し、巡回・電話等による聞き取り調査を実施。
- ③売上・採算・仕入単価・従業員数・業況・資金繰り等について、ヒアリングシートに基づき、アンケート方式にて実施。

３）調査結果

調査結果について、鹿屋商工会議所会報への記事掲載により、事業者の方々へ周知するとともに、地域事業者の経済状況を把握し、支援施策の案内等に繋げるなど経営支援に活用している。

◇経営支援基幹システム「BIZ ミル」の活用[継続]

１）概要

経営コンサルティング会社の支援ノウハウと、クラウド顧客管理システムを融合し、経営支援の「見える化」と「共有化」を図るもの。事業所ごとの課題や支援内容をクラウド上に蓄積し、継続的な伴走型支援を行う。

２）運用状況

管内小規模事業者等の基礎データや支援状況について、システム上へ反映。支援状況等を職員間で共有できる状態となっており、経営支援の基礎資料として活用している。

また、セミナー受講者を中心に、BIZ ミルの調査シートを活用したアンケートを実施（調査内容：経営状況・経営課題・事業承継・事業計画の作成状況等）。得られた情報をもとに、当該システムより出力した「経営状況分析表」を 14 事業者に提供。

◇事業計画策定支援セミナー及び個別相談会の開催

１）開催年月 令和２年１０月

- 2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室
- 3) 主な内容 経営分析やターゲットの絞り方、販売促進、計画策定の手法、各種補助金や経営革新計画等の施策活用 等
- 4) 講 師 (株)エイチ・エーエル 東 正博 氏 (中小企業診断士)
- 5) 受講者数 セミナー 11 名 (うち小規模事業者 8 名)
個別相談 3 名 (うち小規模事業者 3 名)

◇補助金申請支援 (事業計画策定支援)

○小規模事業者持続化補助金

申請件数 76 件 採択件数 66 件 (採択率 86.8%)

○ものづくり・商業・サービス革新補助金

申請件数 3 件 採択件数 2 件 (採択率 66.7%)

◇商談力・プレゼン力向上セミナー及び個別相談会の開催

- 1) 開催年月 令和 2 年 12 月
- 2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室
- 3) 主な内容 コロナ禍・アフターコロナを見据えた、商談・販路開拓に向けたカリキュラム内容。事前準備や商品力・プレゼン力の強化について 等
- 4) 講 師 (株)エイチ・エーエル 菊地 亮太 氏 (中小企業診断士)
- 5) 受講者数 セミナー 10 名 (うち小規模事業者 4 名)
個別相談 2 名 (うち小規模事業者 2 名)

※出店を計画していた「地域うまいもんマルシェ」(於;東京都)および、当所主催の「第 2 回アグリ・フードマッチング商談会」については、新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため、事業を取り止めた。

まとめ

令和 2 年度については、新型コロナウイルス感染症が全国的に本格的に拡大し、前年度まで参加していた、県外の商談会や展示会が軒並み中止となり、需要開拓支援の側面では、急ブレーキが掛かる状態となってしまった。

一方、コロナ禍で先行きの見えない中で、国は影響を受けた事業者を支援するため、これまでの補助金 (特に小規模事業者持続化補助金) を拡充する動きがあり、当所における相談数も増加したことから、事業計画を策定し、補助金を申請する事業者への支援に注力した。

この結果、実際、当所における事業計画作成に向けた支援回数が増加し、事業者の補助金申請数 [特に小規模事業者持続化補助金] については、前年度までの 4 倍程 (20 件 → 76 件に増加) となった。

令和元年度

◇地域経済動向調査の実施

1) 主な調査

- ①大型連休中の景況調査
- ②新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響調査
- ③早期景気観測（LOB0 調査）

2) 調査内容

- ①「大型スーパー・地元小売店」や「飲食店」、「ホテル」など鹿屋市内の26事業所を対象に景況調査を実施。
- ②新型コロナウイルス感染症の影響が出始めた令和2年2月～3月末にかけて、鹿屋市内84事業者への巡回や窓口等で聞き取り調査を実施。
- ③売上・採算・仕入単価・従業員数・業況・資金繰り等をヒアリングシートに基づき、アンケート方式にて実施。

3) 調査結果

鹿屋商工会議所会報への記事掲載により周知するとともに、支援施策の案内等の経営支援に活用している。

◇経営支援基幹システム「BIZ ミル」の導入[継続]

1) 概要

コンサルティング会社のノウハウと、クラウド顧客管理システムを融合し、経営支援の「見える化」と「共有化」を図るもの。事業所ごとの課題や支援内容をクラウド上に蓄積し、継続的な伴走型支援を行う。

2) 運用状況

管内小規模事業者等の基礎データや支援状況について、システム上へ反映。支援状況等を職員間で共有できる状態となっており、経営支援の基礎資料として活用している。

また、セミナー受講者を中心に、BIZ ミルの調査シートを活用したアンケートを実施（調査内容：経営状況・経営課題・事業承継・事業計画の作成状況等）。得られた情報

をもとに、当該システムより出力した「経営状況分析表」を26事業者に提供。

◇事業計画策定支援セミナー及び個別相談会の開催

1) 開催年月 令和元年10月

2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室

3) 主な内容 経営分析やターゲットの絞り方、販売促進、計画策定の手法、各種補助金や経営革新計画等の施策活用 等

- 4) 講 師 (株)エイチ・エーエル 東 正博 氏 (中小企業診断士)
- 5) 受講者数 セミナー 14 名 (うち小規模事業者 11 名)
個別相談 2 名 (うち小規模事業者 2 名)

◇補助金申請支援 (事業計画策定支援)

○小規模事業者持続化補助金

申請件数 20 件 採択件数 20 件 (採択率 100.0%)

○ものづくり・商業・サービス革新補助金

申請件数 9 件 採択件数 6 件 (採択率 66.7%)

○事業承継補助金

申請件数 3 件 採択件数 3 件 (採択率 100.0%)

◇商談力向上セミナー及び個別相談会の開催

- 1) 開催年月 令和元年 10 月
- 2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室
- 3) 主な内容 商談のタイプやタイプ別の留意点、営業力や提案力強化 等
- 4) 講 師 (株)エイチ・エーエル 菊地 亮太 氏 (中小企業診断士)
- 5) 受講者数 セミナー 13 名 (うち小規模事業者 11 名)
個別相談 1 名 (うち小規模事業者 1 名)

◇第 14 回アグリフード EXP0 東京 2019 への出展 (展示商談会)

- 1) 開催年月 令和元年 8 月
- 2) 開催場所 東京ビッグサイト (東京都江東区有明)
- 3) 出展者数 4 事業者 (うち小規模事業者 3 者) ※全体 665 社
- 4) 来場者数 約 500 名 (当所ブース・2 日間合計) ※全体 11,831 名
- 5) 商談数等 商談件数 31 件 (うち成約 1 件・継続商談 23 件)

◇中小企業テクノフェア in 九州 2019 への出展 (展示商談会)

- 1) 開催年月 令和元年 10 月
- 2) 開催場所 西日本総合展示場 (福岡県北九州市)
- 3) 出展者数 2 事業者 (うち小規模事業者 2 者) ※全体 51 社
- 4) 来場者数 約 150 名 (当所ブース・3 日間合計) ※全体 28,120 名
- 5) 商談数等 商談件数 15 件 (うち継続商談 9 件)

◇7 t h 沖縄大交易会 2019 への出展 (展示商談会)

- 1) 開催年月 令和元年 11 月
- 2) 開催場所 沖縄コンベンションセンター (沖縄県宜野湾市)
- 3) 出展者数 2 事業者 (うち小規模事業者 2 者) ※全体 342 社

- 4) バイヤー数 21社 ※全体301社
- 5) 商談数等 商談件数21件（うち継続商談16件）

◇日本商工会議所「地域うまいもんマルシェ」への出店

- 1) 開催年月 令和元年11月
- 2) 開催場所 日本百貨店しょくひんかん（東京都千代田区神田）
- 3) 出店者数 3事業者（うち小規模事業者3者）※本人参加1者・商品預かり2者
- 4) 販売数量 62点（7日間合計）
- 5) 販売実績 66,408円（7日間合計）

◇当所主催個別商談会の開催

①鹿屋市産業イベントと連携した個別商談会の開催

○第1回アグリ・フードマッチング商談会

- 1) 開催年月 令和2年2月
- 2) 開催場所 リナシティかのや2階 情報研修室ほか（鹿屋市大手町）
- 3) 参加者数 売手企業：16事業者（うち小規模事業者11者）
バイヤー：9社（百貨店3社・SM4社・商社2社）
- 4) 商談数等 商談件数44件（うち成約4件・継続商談35件）

②県内外のバイヤーとの個別商談会の開催

○県内バイヤーとの個別商談会〔株大和との個別商談会〕

- 1) 開催年月 令和元年9月
- 2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室
- 3) 参加者数 5事業者（うち小規模事業者5者）
- 4) 商談数等 商談件数5件（うち継続商談4件）

○県外バイヤーとの個別商談会〔株大寿との個別商談会〕

- 1) 開催年月 令和元年12月
- 2) 開催場所 鹿屋商工会議所 研修室
- 3) 参加者数 5事業者（うち小規模事業者5者）
- 4) 商談数等 商談件数5件（うち継続商談4件）

まとめ

令和元年度については、需要開拓支援に重きを置き、事業を実施した。

これまで出展していた展示商談会に加え、工業製品等を対象とした「中小企業テクノフェア in 九州 2019」へ新たに出展。

また、「アグリ・フードマッチング商談会」については、開催場所を当所大ホールから、リナシティかのやへ移し、鹿屋市の産業イベントである「第10回かのや産業フェスタ」

及び「リナシティまるごと食フェス」と同日開催した。

同日開催の2イベントの見学時間も設けたことにより、商談会に参加していない事業者を紹介することができたとともに、鹿屋市の魅力を知って頂く良い機会となった。

一方で、補助金申請をきっかけに、事業計画策定に取り組む事業者も増え、32事業者の申請支援を行った。

■評価について（質疑・ご意見）

◎第2回 経営発達支援計画〔伴走型支援事業〕に係る評価委員会

○日 時 令和4年9月22日（木）13：30～

○場 所 鹿屋商工会議所3階会議室

○出席者 鹿屋商工会議所役員、税理士、金融機関支店長、経営コンサルタント、
行政機関職員 計6名

○対 象 令和3年度、令和2年度、令和元年度事業

○委員より出された主な意見等

※商談会等における成約・継続商談の件数について

ご質問：成約件数のその後の取引が続いているか？継続商談件数のその後の成果は？

事務局：なるべく把握するようにしているが、事業者と連絡が取れなかったり、不成立になった場合は、事業者へ伺いにくかったり、2年後・3年後は追跡調査ができていないため、そこは我々としても改善しなければならないところだと思っています。

ご意見：継続商談につきましては、私も最初に聞いて指摘をしたところで、もうほとんど継続じゃなくて廃止になっているのでは？ということで、フォローをしっかりと、パイヤーの皆様からまた改善点などご意見いただければパイプ役として様々な意見を事業者の方へフィードバックできるのではないのでしょうか。

※各種事業補助金の申請支援について

ご質問：補助金申請の支援について100%となっていないが、不採択となった場合に、その後のフォローは行っていますか？

事務局：以前の仕組みと異なり、現在は小規模事業者持続化補助金やものづくり補助金については、年に数回申請できる仕組みとなっており、不採択となって次の申請回に向けて、再申請のフォローを行っております。

※オンライン商談の件について

ご質問：商談会等につきましては今回コロナ禍で実施しづらい、中止もやむを得ないこともあったと思いますが、その中で状況に応じてオンラインの商談も行っているということでございますので、オンラインの状況について教えてください。

事務局：当所でも昨年の12月に食品商社とオンラインの商談会を初めて開催させていただきましたが、オンラインの商談に慣れてないところもあり、通常の対面商談で飲食物であれば、その場でこの商品はどうでしょうか？と味の反応を聞けたりできたが、オンライン商談の場合は事前に商材を送る必要があり、対処は行っていたつもりでしたが、連携がうまくいっておらず、事前に味見をしていなかった等の状況もあり、パイヤーと事業者の間に温度差を感じてしまうところがありました。

今後、オンラインによる商談会を開催する場合は、反省点として対処していきたいと思います。

ご意見：オンラインについては、我々も最近オンライン会議を頻繁に行うようになりましたが、最初は顔も見えなくて、どこに発言をすればいいのかもわかりませんでした。慣れてくるとオンライン会議もどんどん活用が進んで、良い会議になってくるので、慣れだと思います。オンラインは「行かなくていい」というメリットがありますので、どんどん活用して改善していければ、オンライン商談も慣れてくるものだと思います。

※物産展出店後の事業者へのフォローについて

ご意見：物産展の件ですが、一番重要なのは終わった後のフォローアップです。ただ売ただけでなく、商品をどのようにバイヤーが見ているのか、消費者が見ているのか、改善することは無いのか、それを確認するための商談会・物産展にしていけば、今後の商品開発にも繋がりますし、消費者が好む商品開発にも繋がっていくと思います。ですから、物産展に参加する事は大切ですが、その後のフォローはそれ以上に大切にしていきたいと考えます。

※経営支援基幹システム「BIZ ミル」の活用について

ご質問：BIZ ミルについて教えてください。管内事業者の基礎データや支援状況で基礎データは3,700件入力しているとの説明でしたが、実際小規模事業者のどの程度のレベルまでの基礎データをとっていますか。結果的に経営状況調査アンケートで得られた情報を26社や16社に提供したとありますが、数が少ないのではないのでしょうか。

事務局：従来の当所会員カルテに加えて、毎年作成している小規模事業者名簿に所在地・業種・従業員数・小規模事業者かどうか等を基礎データとして、BIZ ミルに入力しております。

また、経営状況調査シートにご回答いただかないと、経営状況分析表の提供ができないため、セミナー受講者等を中心に提供しております。その中でも調査シートへご回答いただけない方もいらっしゃる、調査シートの記入にご協力いただいた方に、経営状況分析表を提供しているため件数が少なくなっています。

なお、平成30年度は18事業者でしたが、令和元年度は26事業者と1.5倍にはなっているところです。このBIZ ミルは経営支援状況も入力してフォローアップ件数も、5年間で累計200件を超えており、経営状況分析表は経営にとって有益なものですので、今後提供できる件数を増やしていければと考えています。