

●令和4年度 経営発達支援事業 実績報告

1. 地域の経済動向調査に関すること

【計画における項番：3-1】

地域内の経済動向と業種業態ごとの景況やニーズを把握するため、調査と情報提供を実施する。

| | R4年度 (目標) | R4年度 (実績) | 内容 | 評価 |
|-----------------|--------------|--------------|--|----------|
| ①小規模事業者アンケート | | | | |
| 実施事業者数 | 60者 | 101者 | 草加商工鍵所まつり出展者アンケート94件、早期景気観測調査7件。 | A |
| 調査結果公表回数 | 1回 | 2回 | 各調査の結果を会議等の場で公表した | |
| ②統計分析・商圈分析の公表回数 | | | | |
| RESAS・統計書分析 | 1回 | 1回 | RESASによる草加市内の小規模事業者に関する分析結果を、相談所内で公表した | A |
| MieNa分析 | 適宜 | 2回 | セミナー等において商圈分析結果の公表を行った | |

2. 需要動向調査に関すること

【計画における項番：3-2】

新たな販路の開拓や新商品の開発に必要なニーズを把握するための調査・分析を通じて、個社の販路開拓や事業計画作成の検討材料づくりを支援する。

| | R4年度 (目標) | R4年度 (実績) | 内容 | 評価 |
|----------------|--------------|--------------|---|----------|
| ①ニーズ調査支援 | 1者 | 1者 | 皮革鞆製造業、飲食店、飲食物品販売業における顧客ニーズ調査の支援を行った | A |
| ②草加ブランドの実態把握調査 | 1回 | 1回 | 草加の皮革産業のブランディングについて、異業種の事業者と商談を交えて会談し、実態把握を行った | A |
| ③展示会来場企業調査 | 1回 | 1回 | オンライン彩の国ビジネスアリーナ（東部工業展）におけるサイト来訪者の把握、SDGs SOKAにおける試作品展示の観覧者への聞き取り調査を行った | A |
| ④商圈分析 | 5者 | 10者 | 事業計画策定時や補助金申請時に、MieNaを活用した商圈分析を行った | A |

3. 経営状況の分析に関すること

【計画における項番：4】

経営指導員による巡回・窓口相談、各種セミナー・個別相談会の開催等の機会を捉え、小規模事業者の経営状況の分析を行う。

| | R4年度 (目標) | R4年度 (実績) | 内容 | 評価 |
|----------------------|--------------|--------------|---|----------|
| ①窓口相談・巡回指導等からの経営分析件数 | 130件 | 169件 | 経営革新計画承認件数50件、創業計画策定件数19件、補助金申請件数65件（持続化補助金58件、事業再構築補助金7件）、マル経推薦件数35件 | A |
| ②セミナー等からの経営分析件数 | 10件 | 19件 | セミナー参加を契機とした経営分析（生産性向上支援訓練事業参加19者） | A |
| ※総分析件数 | 140件 | 188件 | | A |

4. 事業計画策定支援に関すること

【計画における項番：5】

創業時の計画策定、成長期の経営革新計画の普及と策定支援を通じて、小規模事業者が持続的な経営を実現するための計画経営の浸透を図る。

| | R4年度 (目標) | R4年度 (実績) | 内容 | 評価 |
|-------------|--------------|--------------|-------------|----------|
| 事業計画策定件数 | 70件 | 69件 | | A |
| 創業計画（契機） | 20件 | 19件 | 創業計画の作成件数 | |
| 経営革新計画等（契機） | 50件 | 50件 | 経営革新計画の承認件数 | |

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること

【計画における項番：6】

巡回指導を密にして伴走型により支援の質を高めていくため、小規模事業者に対する巡回回数を増やしながらフォローアップの充実を図る。

| | R4年度 (目標) | R4年度 (実績) | 内容 | 評価 |
|----------------|--------------|--------------|---|----------|
| フォローアップ事業者数 | 70者 | 64者 | 前年度の経営革新計画策定事業者から、業況の報告と決算書を提供いただき、過去の決算データと直近の決算データとの収益性の比較分析を実施 | B |
| 頻度（延回数） | 220回 | 128回 | | |
| 売上増加事業者数 | 10者 | 23者 | | |
| 利益率5%以上増加の事業者数 | 10者 | 6者 | | |

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【計画における項番：7】

多様なメディアを活用した事業者PRの広報支援を行うとともに、展示会、商談会等への参加を支援し、ビジネスチャンスの拡大を図る。

| | R4年度 (目標) | R4年度 (実績) | 内容 | 評価 |
|--------------|--------------|--------------|---|----------|
| ①広報支援 | | | | B |
| 個社のPR | 100者 | 97者 | 優待クーポン券を活用した販売促進60者、インターネットラジオ放映12者、プロモーション動画制作放映24者、BtoC販売促進サイト掲載による支援1者 | |
| BtoC売上増加率20% | 10件 | 1件 | | |
| ②IT活用支援 | | | | B |
| 相談会の開催回数 | 12回 | 12回 | 定例IT相談会、発展的に専門家派遣を実施 | |
| 新規取引先開拓数 | 12件 | 2件 | | |
| ③東部工業展（ほか） | | | | B |
| 出展事業者数 | 15者 | 24者 | 東部工業展（オンライン彩の国ビジネスアリーナ）参加14者、商談件数は56件。商談継続もしくは成約件数28件。 SDGs SOKA（開催日38日間）参加10者。延べ売上高約140万円 | |
| 商談件数 | 300件 | 56件 | | |
| 成約件数 | 30件 | 28件 | | |