

藤枝商工会議所 経営発達支援計画評価検討委員会 会議録

会議名	第8回 経営発達支援計画評価検討委員会
日時	令和5年9月15日(金) 10時00分~11時00分
場所	藤枝商工会議所 2階 第2研修室
出席者 (敬称略)	委員 藤枝商工会議所副会頭 江崎晴城、静岡産業大学情報学部教授 田口敏行、 藤枝市産業振興部長 紅林豊、岩田光弘中小企業診断士事務所 岩田光弘 専務理事 杉浦 衛 常務理事 秋田弘武 事務局 小口章治 小野和紀、八木明日香、青島秀斗、曾根健一
議題	(1)令和4年度 経営発達支援事業の報告について (2)令和4年度 経営発達支援事業の講評 (3)令和5年度 経営発達支援事業の計画案について
内容	<p>司会・開会：藤枝中小企業相談所 所長 小口章治 挨拶・座長：江崎晴城委員長</p> <p>(1) 令和4年度 経営発達支援事業の報告について 曾根職員が経営発達支援計画について説明した後、令和4年度行った事業を以下項目に基づき説明。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域の経済動向に関すること</li> <li>2. 経営状況の分析に関すること</li> <li>3. 事業計画策定支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>・生産性向上を目指したITセミナー</li> <li>・SNSを活用した新規顧客獲得支援</li> </ul> </li> <li>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ul style="list-style-type: none"> <li>・専門家派遣により計画策定及び実行支援</li> </ul> </li> <li>5. 需要動向調査に関すること</li> <li>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</li> <li>7. 地域経済の活性化に資する取組 <ul style="list-style-type: none"> <li>・イベントの開催（地産地消マルシェ「あおまる」）</li> <li>・藤枝おみやの推進</li> </ul> </li> <li>8. 経営指導員等の支援能力向上等 <ul style="list-style-type: none"> <li>・職員勉強会</li> </ul> </li> </ol> <p>(2) 令和4年度 経営発達支援事業の講評</p> <p>■田口先生 SNSを活用した新規顧客獲得支援について、成果を上げているということなので、成功体験の発表会をしたらどうか。講師を呼んでのセミナーもいいが、成功体験や現場の声を他の人に聞いてもらう機会を企画してみてはどうか。</p> <p>⇒小口所長 先日開催したセミナーで、実際に成功した事業所に来てもらって話をしてもらった。開発からの苦労やTVでの紹介、売れすぎて欠品になりクレームなったという反響の反面苦労した話をしてもらい、生の声の重要性を感じた。藤枝おみやの認定については、具体的な認定の流れやどのような効果を狙っているのか？</p> <p>⇒小口所長 藤枝市にはセレクション、会議所には藤枝おみやがあり、セレクションと異なり、藤枝おみやはPA等での販売の中で推進のシール貼って販売したいという会員の声から始まった経緯がある。一定の基準を満たしたものを認定し、落とすのでは上げていくという考え。観光協会と連携し観光案内所で販売する機会を設けたり、パーキング等での藤枝土産として推進。認定された商品はブラッシュアップの支援も行っている。</p> <p>商品の認定はすばらしい取り組み。認定商品には、一定期間、</p>

どこかの場所で販売できる（伊勢丹 MI プラザ藤枝店等）等の特典をしてあげればよいのでは。

⇒江崎副会頭

藤枝おみやとセレクションがあり、市民からするとわかりにくい。なかなか押し出し方が難しい。一度両者が話し合っ、ひとつにしていくことも考えていかなければならないところに来ている。目新しさもなくなってきている。アイデアはあるけど販路を持っていない事業所もあり、田口先生の言うように販路があれば活路が見えてくるのでは？特典が必要。

#### ■岩田診断士

会議所の別の事業で自分が専門家として個別経営相談会を行っている。自分一人で対応してるのではなく、職員の皆さんと連携して相談に乗っており、一緒になって解決できている。IT による支援は今後さらに必要であり、事業所自身で回すことを前提にした支援が大事。テクノロジーの変化に対応する仕組みがあるのかがボトルネックになってくる。IT 関係において運用担当者の問題やリスクについてなにかあるか？

⇒小口所長

経営発達支援事業は小規模事業者が対象の事業。運用担当者はほぼいない。いかに効率的にまわしていくか。一部有償で業者に依頼するケースもある。

#### ■紅林部長

SNS の取り組みで 1 社だけ売りが下がっているが要因は？

⇒小口所長

すぐには効果が出ない。ひとつの業種だけでひとつのスタイルでやっているところは下降、新しい取り組みを行っているところは上向きという印象。

インスタでの広告とのことだが、どうアプローチしたのか。

⇒小口所長

例えば、シニアに発信したい商品については SNS は見ないでしょうから、親や祖父母を心配する子供、孫の世代に働きかけ、モールに飛ぶ仕組みにした。

⇒紅林部長

孫や若い世代への訴求はいいと思う。

⇒江崎副会頭

自分のホームページでも、コンバージョンを把握、分析するのも大事。

自分で SNS を運営していくのは小規模事業者には大変なこと。SNS でいいことは発信の仕方を考えることだと思う。一般の人、響くためにコメントや写真の撮り方を素人なりに考える。自社の商品をどうやったら消費者に届けられるか考えるのはとても重要なこと。そういう社員を育てていくのは大事なことであり、写真の撮り方、伝え方、言葉のチョイス等学べる機会があるといいのかも。

マケプラの導入とあるが、商圈分析はいい取り組みだと思う。支援した具体例は？

⇒曾根係長

チラシの配布する際や新規出店する際にその商圈にどのくらいのセグメントがあるか、商品・サービスの値段設定の基準にもなる。実際は補助金の事業計画を立てる際のエビデンスとして提供することが多い。

藤枝市で空き店舗を活用して開業する人を応援するための補助金がある。飲食関係や物販が営業を続けていくのは厳しい。そこで、事業を始める際にそのエリアの商圈について調べることができればとても役立つ。

⇒小口所長

■杉浦専務

観光協会の協力のもと、9/1～9/30 観光案内所で藤枝おみやフェアを行っている。

■秋田常務

藤枝おみや、藤枝セレクションについて、以前担当を交えて議論したことがある。その時は両者の方向性の違いから、まとまる方向にはいかなかった。今後も議論が必要。

(3) 令和5年度 経営発達支援事業の計画案について

小口所長が説明。

- ・ドンブリ経営から脱却するためのキャッシュフロー経営
- ・商品ブラッシュアップからの販路個別相談会
- ・SNSを活用した新規顧客獲得支援
- ・経営発達支援計画遂行のための職員勉強会

【質問、意見】

- ・SNS 今年度はどんな事業所が？  
⇒小口所長が現在の応募事業所を説明。
- ・小規模ということであればZOOMの活用をすべき。  
DXの流れにもなっている。  
⇒曾根係長  
サイボウズのカスタムアプリを活用した各数値の見える化の他  
デジタル化としては病気で来所が難しい人にZOOMで相談に乗ったり  
職員の間でもCanva をとり入れたり、チャットGP  
Tの所内研修を行ったり、学ぶ場を設けている。

以上