

課題解決にお役立てください！

米沢商工会議所の伴走型支援

経営者の皆様は日々、売上の伸び悩みや取引先とのトラブル、資金繰りの行き詰まり感など、多くの課題に直面していると思います。特に近年の物価高や人手不足については各企業の努力に限界があるにも関わらず、今後

も影響があることが必至の状況です。当所では、小規模事業者等の経営に関するさまざまな課題解決をお手伝いするための対応をいたします。今回は当所が実施する主な経営支援の内容をご紹介しますので、お気軽にご活用ください。

米沢商工会議所の経営支援体制

当所では主に経営相談の対応や経営支援を行う部署として「中小企業振興部」を設置しており、「経営指導員」をはじめとした11人の職員を配置しております。

経営者の皆様からの相談をできる限りワンストップで対応できるようにしております。問題や課題が見えた時点で、まずは当所にご相談ください。

経営支援の主な内容

各企業の多様な経営相談にも対応できるような幅広い事業に取り組んでおります。主な支援について二つ別にご紹介いたします。

1. 事業資金を調達したい

経営で必要となる事業資金についての相談対応、斡旋、金融機関への紹介などを行っております。その企業の事業や実状に合った融資制度の活用を支援いたします。

《代表的な事業資金の融資制度》

- ・マル経融資(小規模事業者経営改善資金)
- ・商工会議所の調査と推薦で、日本政策金融公庫から融資される制度。
- ・無担保、無保証人、低利が特徴。(法人の場合、代表者保証も不要)
- ・融資限度額は運転、設備合わせて2,000万円。
- ・返済期間は運転資金10年以内、設備資金10年以内(据置可能)。
- ・小規模事業者であり、同一地区内で1年以上の営業実績が必要。

2. 経理や税務申告が良くわからない

各融資制度とも、一定の要件があります。詳細な説明をご希望の場合はぜひお問い合わせください。



事業計画作成セミナーの開催

- ・県の事業融資(山形県商工業振興資金)
- ・山形県の融資制度で県内の各金融機関が取り扱い(代理融資)を行う制度。
- ・資金使途、条件、企業規模に応じた融資制度が設定されている。
- ・融資限度額、返済期間、金利は融資制度によって異なる。
- ・山形県信用保証協会の保証制度を利用する場合は、県や市から一部保証料補給がある。

【決算・確定申告相談】

- ・個人事業主の確定申告時期に合わせ公認会計士、税理士、当所職

適正な経理処理と税務申告の推奨を目的とした経理・税務申告支援を行っております。

『記帳は面倒だ』『分からない』とあきらめていませんか？正確な記帳は、正確な決算と申告を導き出す、いわば「経営の道しるべ」であるだけでなく、税務申告、融資申込、入札など、さまざまなところで有効に活用することができます。

また、一歩進んで、複式簿記による「青色申告特別控除」を希望される方の相談、パソコン等での記帳を進めたい方のサポートもいたします。

【来所や電話での経理・税務相談】

- ・いつでもお気軽にご相談ください。記帳の電算化(パソコンでの記帳)もおすすしめします。
- ・より専門的な内容において、職員で対応が困難な場合、公認会計士や税理士の無料相談で対応。

員にて無料の相談会を実施。

【複式簿記夜間講座】

- ・簿記の基礎知識(日商簿記3級程度)を習得するための講座を毎年秋頃に実施。(令和7年度は9月頃の実施を予定し、今後ご案内いたします)

3. 各種補助金や助成金を活用したい

近年、国は方針として「前向きに頑張る企業に対しては個別に支援する」ことを打ち出しています。特に「小規模事業者持続化補助金」は小規模な企業が販路拡大に取り組むための支援制度として幅広く活用されている実績があります。(補助金の概要は当誌2025・4月号P10を参照ください)

この補助金は、平成25年の公募開始から当所の支援で延べ162件の事業者が採択を受け、販路拡大と売上向上につながる取り組みを実施しております。また、当所は国が認定する「認定経営革新等支援機関(以下認定支援機関)」であり、認定支援機関の支援が必要な「ものづくり補助金」「IT導入補助金」「事業承継・引継ぎ補助金」などのご相談もお受けします。

補助金の申請には、「事業(経営)計画の作成」が必須となります。当所も一緒に計画作成から実行まで支援いたしますので、ぜひチャレンジしてみ



展示会・商談会の出展を支援

てはいかがでしょうか。※これまで採択された企業については本誌の「経営発達支援事業」ページにて定期的にご紹介しております。

4. 経営(事業)計画の検討をしたい

後継者や人材不足、経営者の高齢化等、小規模な企業は厳しい経済環境に置かれ、打開策を講じるのが難しい状況がうかがえます。

一方で、経営状況や自社の「強み」をしっかりと把握し、売上・利益を伸ばさせている企業は消費スタイルに対応しているといえます。

このようなことから、この厳しい現状を打ち破るためには、経営状況を把握したうえで、対策を実行する意識と知識を習得する機会や支援を積極的に活用することが必要です。また現在の経営(事業)方針と市場の差を確認し、その差を埋める行動計画として、「経営(事業)計画」の作成が有効です。とはいってもどのようなすれば良い

【日本政策金融公庫の事業融資】

- ・ほとんどの業種の中小企業の方が利用できる制度。
- ・基本の融資限度額は4,800万円。
- ・基本の返済期間は運転資金7年以内、設備資金10年以内(据置可能)。
- ・資金使途によって返済期間や金利が優遇される特別貸付制度あり。
- ・創業、事業承継に関する特別貸付制度あり。

【県の事業融資(山形県商工業振興資金)】

- ・山形県の融資制度で県内の各金融機関が取り扱い(代理融資)を行う制度。
- ・資金使途、条件、企業規模に応じた融資制度が設定されている。
- ・融資限度額、返済期間、金利は融資制度によって異なる。
- ・山形県信用保証協会の保証制度を利用する場合は、県や市から一部保証料補給がある。

かわからない企業も多いと思います。加えて、経営(事業)計画は経営者自身が真剣になつて作成しなければ、全く意味はありません。

当所の経営(事業)計画作成支援では、その企業にどのような経営資源(人的・物的・情報の強み)があるのか整理し、それらをどう活かす、新しい事業展開や今後の経営の方向性に結び付けていくのかを一緒になって考えます。

また、計画は実行・継続させなければ作成した意味がありません。当所経営指導員が実行・見直しを継続的にサポートしていきますので、ぜひご利用ください。

5. 専門家の指導を受けたい

より高度な相談や、専門的な支援などが必要となる場合には、各分野の専門家による相談対応や、支援・助言を受けることができます。

【専門指導員による定期相談】

- ・各専門家を当所専門指導員に委嘱し、経営に関する専門的な相談に対応。

【専門家派遣制度を活用した支援】

- ・各専門家を連携し、経営戦略や技術指導・人材育成など、より「変革に積極的な経営」の相談に対応。

【経営安定特別相談室】

- ・弁護士等の専門家(商工調停士)が、

6. 販路の拡大を図りたい

企業の経営状況を分析・診断し、経営の安定に向けた助言や支援を実施。

- ・経営状況が厳しい中小企業の早期再建に向けたサポート。

商談会・展示会等への出展を通じて、ビジネス機会の拡大を支援します。商談会等では来場者と直接会話ができるメリットがあります。それにより、売れ筋の商品は何かなど情報の収集・交換が集中的にでき、来場者の反応も直接感じることが出来ます。ただし、効率的・効果的な成果を得るためには事前の準備は欠かせません。専門家からの商品や販売方法に対する個別指導、マーケティングや商談力向上の対策セミナーなどを随時開催しておりますので、こちらもぜひご参加ください。

当所では今回ご紹介したほかにも、創業支援、経営革新、労働保険、各種共済制度の取り扱い、信用調査など多数の支援メニューで、「地域の元気を体現できる小規模事業者をサポートすること」を目標として支援いたします。

近年、経営の悩みや課題は複雑・多様化しております。一人で考えこまず、まずは当所に気軽にご相談ください！

GOOD LEEFE フェア2024に出展!



会場には大勢のお客様



事業者同士の商談も行われた



試飲・試食・販売で商品の感想をいただいた

朝日新聞社主催の展示会「GOOD LEEFE フェア2024」が10月25日・26日・27日の3日間、東京ビッグサイトで開催され、合計で40,453人の来場がありました。当所は2回目の出展。当所と一緒に事業計画を作成した3事業者が、展示・商談・販売を実施しました。

当所では国に認定された「経営発達支援計画(事業)」に基づき、小規模事業者の支援を実施しています。その一環で国の補助金を活用し、「販路拡大に関する支援」として出展しました。当フェアは事業者ならびに一般消費者が多数来場し、加えて展

示・販売と調査の両方を行えるため、お客様から率直な評価を受けられることが大きな魅力です。出展者は担当職員とともに、それぞれに課題と目標を設定して当日に臨みました。

3日間とも多くのお客様が会場に来場。出展者は自社商品の説明をし、パンフレットやチラシの配布、試飲・試食の提供、テストマーケティング(商品販売)に取り組みました。また、一般消費者からの商品に関する感想や事業者から取引をする上での要望を聞きとる「来場者アンケート」も実施。今後の商品開発・販売促進に活用するためのデータになります。

展示会終了後には、出展者に対する問い合わせや商談希望が複数寄せられており、商品PRだけでなく、新たな販路開拓にもつながりました。なお、得られた成果や今後の課題について出展者からの感想を掲載いたします。

出展者の感想



米沢ジャックスフルリー
横山秀都さん

商品：クラフトビール

多くのお客様に当社製品への興味を持っていただけたことが凄く良かったです。同業者も多く、技術的な意見交換も行えました。また、大手酒造メーカーや飲食店からの商談もあり、取引開始にもつながっています。貴重な機会をいただき、ありがとうございました。



味の食品
猪野正幸さん

商品：こんにゃくら〜めん、
玉こんにゃく

昨年に引き続き、多くのお客様から感想を直接いただけたことが凄く良かったです。しかしながら、競合他社も多く、商談になかなか結び付けられなかったことが反省点です。この機会を今後の販売に活かしていきたいと思っています。



THE COSA
濱田祐輔さん

商品：ごろごろラム肉の
ホットスパイスラムカレー

今回、「展示会」に初めて参加しました。販売方法や訴求など不安が多くありましたが、出展者の皆様のご協力もあり、実りのあるものとなりました。様々な業種の事業者やお客様に直接率直な感想をいただいた貴重な機会でした。今後の販促に活かしていきたいです。

事業承継に関する実態調査(調査結果の概要報告)

地域の事業承継に関する実態を把握するため、当所では会員企業を対象に実態調査を実施。741者(回答率30.6%)より回答いただきました。なかでも、今後10年以内に事業承継を考える可能性の高い「年齢55歳以上の経営者(507者)」を対象として主な集計を行っております。

事業承継の現況と重要性

統計によれば県内企業の長寿企業出現率は5.34%で全国第2位。第1位京都府の5.35%に次いで高い値です(帝国データバンク2024年)。山形県は地域的に老舗企業の多い土壌があるのかもしれませんが、そうした事情の中で、県内企業の経営者の平均年齢は64.55歳で全国第14位、3年間で0.88歳上昇し、経営者の高齢化が続いてい

ます。

一方で県内企業の経営者交代比率を見ると、東北6県で最も高い値を示しており、新陳代謝が進む一面もうかがえます。(東京商工リサーチ2023、2024年)

全国で経営者の高齢化が進む中で、後継者の不在率も高水準にあり、地方経済における活力の源である中小企業にとって事業承継問題は喫緊の課題でもあります。

調査結果から見えること

事業承継を視野に承継相手(後継者等)を決めて、承継の意思を伝えたいという「準備を進めている」という経営者は全体の3割程度にとどまることが分かりました。

裏を返せば、残りの7割の経営者は「考えていない」「考えているが準備が進んでいない」という状況であることが推察できます。前回調査(平成30年)と比較しても、この傾向はほとんど変わりありません。

事業承継での課題

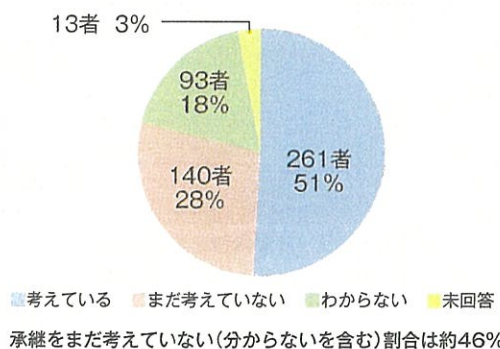
今回の調査からは「承継相手(後継者)の不在」や「現在の経営環境」な

承継のご相談はお早めに

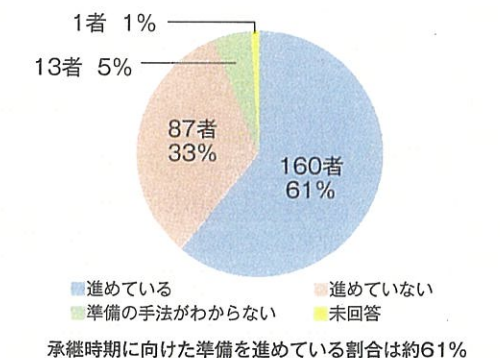
当所では事業承継に関するご相談をお受けしています。近年、親族内承継よりもM&Aなど第3者承継の相談が増えており、承継相談にも変化が見られます。相談の内容次第では、各金融機関、山形県事業承継・引継ぎ支援センター等への取り次ぎや連携支援も行いますので、お気軽にご相談ください。

「事業承継に関する実態調査」の結果(主要4項目を抜粋)

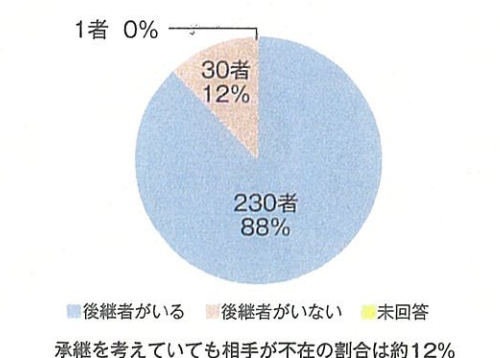
I. 将来的な事業承継は? ※55歳以上の経営者507者を対象



II. 事業承継に向けた準備を進めているか? ※Iの「考えている」261者を対象



III. 承継相手(候補)はいるか? ※Iの「考えている」261者を対象



IV. 承継相手(候補)への意思表示は? ※IIIの「後継者がいる」230者を対象

