

2. 経営状況の分析に関すること

(1) 経営状況の分析と経営課題の抽出及び、解決策提示のための支援

①本会にて作成した専用の経営分析シート

・マル経融資、町融資申込者を対象に調査

※経営分析シートは損益計算書・貸借対照表の数字を入力すると、自動的に収益性分析、効率性分析、安全性分析、生産性分析がされる。

判定基準（例：当座比率であれば100%以上が望ましい、など）も記載。

②経営分析結果をもとにしたフィードバックの実施

経営課題の抽出及び解決策の提示、資金繰り、経営計画策定等の支援。また、事業者の要望に応じて、宮城県エキスパートバンク専門家やみやぎよろず支援拠点等と連携を取りながら事業者の取組を支援。

(2) 本会ホームページ・商工会報を活用した分析情報の提供

個社の分析結果から、業種別の分析情報を作成する。

(3) チームでの支援策策定及び支援と職員間の情報共有

経営支援会議等の場で案件として挙げ、指導員同士で協議をしてより実効性の高い支援策の策定及び支援を行う。

項 目	H28 実績	H29 目標	H29 実績 (12月末時点)	達成率
巡回指導件数(前年度対比2%増)	3,574	3,250	2,964	91.2%
窓口指導件数(")	1,135	816	899	110.1%
経営分析・フィードバック件数	39	60	56	93.3%
マル経推薦件数(前年度対比10%増)	31	32	27	84.3%

【平成29年度事業（改正点）】

・対象者を拡大していく。

→マル経融資、町融資申込者に加え、記帳代行利用者に対しても行った。

・本会ホームページ・商工会報を活用した分析情報の提供ではなく、PR活動を行っていく。

→経営分析のみのPR活動では効果が弱いと判断したので広告宣伝は行わず、次年度以降に経営計画策定セミナーなどと組み合わせたPR活動を行う事とした。