

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、記帳機械化利用者、希望者を対象に調査

※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。また、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宮城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PR活動

・本事業の認知度向上と利用者増加に繋げるために、本会ホームページへのチラシ掲載や商工会報への記事掲載、及び案内を同封して会員発送し周知。合わせてセミナー等と連携を取ったPR活動を行う。

(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	H29 実績	H30 目標	H30 実績 (12月末時点、 延企業数)	達成率
巡回指導件数(前年度対比2%増)	3,808	3,314	2,847	85.9%
窓口指導件数(")	1,509	832	1,279	153.7%
経営分析・フィードバック件数	56	70	67	95.7%
マル経推薦件数(前年度対比10%増)	40	35	39	111.1%

【平成30年度事業（改正点）】

・引き続き対象者の拡大を図る。

→今年度よりマル経融資、町融資申込者に加え、記帳機械化事業所、決算代行利用者も対象として行ったが、今後も継続して行う。

・各種セミナーと組み合わせたPR活動、巡回訪問による情報提供

→各種セミナーの開催に合わせてPR活動を行う。加えて巡回訪問で会員に情報提供を行い、需要の掘り起こしを行う。