

経営発達支援計画の概要

実施者名	柳津町商工会（法人番号 3200005002646）
実施期間	平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日
目 標	<p>高い集客エリアにあるというチャンスに対して、事業者自身が経営に対する意識を高めていくことを皮切りに、客観的な経営分析をすることが、全面的な経営支援のきっかけとなります。その結果として、自社の特徴ある経営を持続的に行うためのビジネスモデルの再構築をしていくことができます。</p> <p>この目標達成のために、方針として、経営分析の重要性を啓蒙し、分析の機会を多く設定する、支援機関の利活用によるメリットを具体的に数多く「見える化」する、出店・撤退という繰り返しから、持続的な事業経営への体制づくりを支援する、を設定し、小規模事業者の経営を全面的にサポートしていきます</p>
事業内容	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】 地域内の企業の景気動向など地域の経済動向に関する情報を総合的に収集、整理、分析し、情報提供を継続的に行う。さらに当商工会等の支援機関に対するニーズを把握するために、「経営状況および経営支援に関する満足度調査及び必要性調査」を実施する。 2. 経営状況の分析に関すること【指針】 経営課題への意識づけから、事業者の財務情報を収集し、経営状況の診断、さらに、定性情報も収集し、事業者の強みと市場の機会を発見し、経営課題を明確化する支援を実施する。 3. 事業計画策定支援に関すること【指針】 既存事業者だけでなく、創業予定者(第二創業含む)への策定支援も含めて事業計画策定の必要性や有益性を理解して頂き、企業としてのあるべき姿の実現に向け、経営理念、経営ビジョンを整理したうえで、顧客のニーズと市場の動向、自社や自社が提供する商品・サービス・製品の強み、経営方針・目標と今後のプランを取りまとめた事業計画の策定を支援する。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】 策定した事業計画が順調に進むよう経営指導員が伴走型支援を行う。 5. 需要動向調査に関すること【指針】 事業者の商品・サービスに関する市場情報を、経営指導員が主体的に収集し、提供する。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】 商品・サービスのブラッシュアップから、マスメディアなど各種広報活動による情報発信、商談会・展示会等の開催又は参加による販売ルート/販売機会の開拓、さらには、持続的な利益創出の模索まで、一貫した伴走支援を実施する。 <p>地域経済の活性化に資する取り組み</p> <p>地域経済の活性化のために、ヒト・モノ・カネ・ノウハウの面のうち、人材の交流(ヒトの面)、商品・サービスの交流(モノの面)、事業者と地域との交流(ノウハウの面)を活発にさせることで、経済活動全般の基盤を充実させ、地域経済を活性化させていく。</p> <p>経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること 国、地方、県、広域、地域、個別レベルでの人的ネットワークを、これまで以上に充実させる。 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること 全国連等の研修だけにとどまらず、商工会内で事例検討会やOJTを通じた情報共有と支援能力の向上をはかる。 <p>事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること</p> <p>毎年度、事業の成果・評価・見直しの結果は公表し、閲覧と質問に供し、経営発達支援計画検討会にて評価を受ける。</p>
連絡先	<p>柳津町商工会 岐阜県岐阜市柳津町本郷 2 丁目 1-5 電話 (058) 387-6464 URL http://www.yanaizu.net/ E-mail yanaidu@ml.gifushoko.or.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 岐阜市柳津町の特徴と事業者の状況/商工会活動の状況

(1) 位置・地勢

【岐阜と愛知の交通の要衝】

当商工会のある岐阜市柳津町地域は岐阜県の南西部に位置し、木曾川、長良川両河川の中央にあつて、北は岐阜市に、南は羽島市に隣接しています。

岐阜市柳津町地域は、昭和31年9月26日稲葉郡佐波村を廃し、その区域全部を羽島郡柳津村の区域に編入、同時に柳津村を柳津町とすることにより柳津町が誕生しました。その後、平成18年1月1日岐阜市と合併し、現在に至ります。

(右上図:岐阜県内での位置、右中図:岐阜市内での位置)

東経 136°04'29"

北緯 35°02'43"

面積 7.77Km²

東西 5.8km、南北 3.2km

海拔 最高 13.5m、最低 5.2m



(2) 交通

【名古屋経済圏等への容易なアクセス】

岐阜市柳津町は、東西では、愛知県の尾西地域と岐阜県の西濃地域を結ぶ街道沿いに発展し、その後、南北方面で、岐阜県の県庁所在地の岐阜市中心部と新幹線岐阜羽島駅や名神高速岐阜羽島ICへとつながる基幹道路を中心に発展してきました。

また、名古屋圏への交通の便も良く、電車では名古屋鉄道で名古屋駅まで30分程度でつながる距離にあり、物流拠点・住宅開発の両面から整備がすすんでまいりました。



(3) 主要地区別の産業傾向

①【蓮池周辺の商業地域】東西の SC と連携した商業ベルト地区

岐阜市柳津町地域には、大手のショッピングセンターが 2 軒(イオン柳津店、イトーヨーカドー岐阜柳津店)があり、さらに、木曾川を渡った愛知県一宮市木曾川町地域にあるショッピングモール(イオンモール木曾川)とあわせて、東西 8km 程度の中に一直線上にならんでいます。これらの大型商業施設への集客とともに、同直線上を進む県道 154 号線(笠松墨俣線)の蓮池地域周辺には、飲食店や物販店などが数多く出店し、俗に「蓮池銀座」ともよばれるほどになっています。



この県道 154 号線(笠松墨俣線)の蓮池地域の交通量は、片側 1 車線にもかかわらず、24 時間交通量で 16,454 台、昼間 12,560 台であり、混雑時の平均旅客速度は 16.1~18.2km/h と交通集中が激しくなっております。(いずれも、平成 22 年度交通センサスによるデータ)

そのため、周辺には、新しい店舗が続々と進出しているのが現状です。この蓮池地域を中心とした地域で新規出店が相次いでいることから、柳津町地域の全体の事業所数も、岐阜県内では他の地域に比べると大幅に増加していることがわかります。

平成 24/26 年経済センサス事業所(民営)数増減 (増加率の高い市町村順)

民営事業所数	H24	H26	H26/H24 の増減率	岐阜県内の市町村別順位
岐阜市(柳津町)	877	917	104.56%	
加茂郡富加町	246	257	104.47%	1
加茂郡坂祝町	243	251	103.29%	2
揖斐郡大野町	826	846	102.42%	3
各務原市	5,615	5,742	102.26%	4
可児市	3,460	3,537	102.23%	5
山県市	1,391	1,417	101.87%	6
瑞穂市	1,869	1,902	101.77%	7
安八郡神戸町	709	721	101.69%	8
本巣郡北方町	758	770	101.58%	9
可児郡御嵩町	676	686	101.48%	10
岐阜市	22,138	22,058	99.64%	19

②【佐波周辺の流通センター地域】トラックターミナルを中心とした流通地区

柳津町地域の西部地域には、地名も「流通センター」という地域があります。この地域は、イチゴの栽培が盛んな農業地域でしたが、岐阜県が岐阜羽島インターチェンジへのアクセスの容易さを踏まえ、昭和40年代から物流拠点として開発してきた地域です。今では、大手のトラック運送業者だけでなく、ファッション系、IT系、オフィス家具系など、様々な業種の大型流通施設が集積しています。

この流通センター地域には、大型のホームセンターをコアテナントとした商業エリアも開発され、柳津町地域の西の生活拠点としても発展しています。

(4) 岐阜市柳津町の産業構造

【繊維・近郊農業から、小売商業中心と運送業中心に変貌】

柳津は木曾三川(木曾川、長良川、揖斐川)の下流域にあり、水に育まれ、水と闘い生活を重ねてきた地域です。そのため、この地域はほとんどが農業を行ってきましたが、昔から副業として養蚕が行われており、江戸末期には機織りも盛んになりました。明治に入ってから、比較的小規模な織物関連工場が多くあり、西側の佐波地区は主として農家が多く特にいちごの産地として有名でした。

高度成長期に入って、岐阜流通センター、柳津ものづくり産業集積地、大規模小売店舗等の進出により、また道路網の整備によって町の産業構造も大きく変わり、繊維を中心とした地域から商業・流通の町へと変貌してきています。

業種別に見ると、卸売業・小売業の比率が高く、次いで、宿泊業・飲食サービス業(実際に宿泊業者はゼロなので全数が飲食サービス業です)の比率が高くなっています。

また、特徴的なのが、運輸業・郵便業の多さです。これは、柳津町地域の西側にある流通センター地域に、多くのトラック輸送関係が集積していることがあるからです。

平成26年経済センサス事業所(民営)数構成比

	全国	岐阜県	岐阜市	岐阜市(柳津町)
A 農業, 林業	0.5%	0.6%	0.2%	0.1%
B 漁業	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
C 鉱業, 採石業, 砂利採取業	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%
D 建設業	9.3%	10.4%	7.8%	5.9%
E 製造業	8.8%	14.4%	8.3%	11.7%
F 電気・ガス・熱供給・水道業	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
G 情報通信業	1.2%	0.5%	0.8%	0.1%
H 運輸業, 郵便業	2.4%	1.7%	1.2%	5.8%
卸売業, 小売業	25.4%	24.4%	26.4%	29.7%
J 金融業, 保険業	1.6%	1.5%	2.1%	1.4%
K 不動産業, 物品賃貸業	6.9%	4.7%	8.0%	5.9%
L 学術研究, 専門・技術サービス業	4.1%	3.5%	4.8%	1.9%
M 宿泊業, 飲食サービス業	13.1%	12.6%	13.2%	12.7%
N 生活関連サービス業, 娯楽業	8.8%	8.6%	9.1%	8.3%
O 教育, 学習支援業	3.1%	3.1%	3.0%	4.0%
P 医療, 福祉	7.6%	6.6%	7.5%	5.7%
Q 複合サービス事業	0.6%	0.8%	0.5%	0.2%
R サービス業(他に分類されないもの)	6.5%	6.4%	7.1%	6.6%
総数	5,541,634	101,760	22,058	918

【暮らし周りのサービス業の伸びが著しい】

また、業種別の直近の増減を見てみると、学術研究、専門・技術サービス業の伸びが大きく、医療・福祉の事業所やサービス業も増加しています。

特に、この地域は、「柳津近辺で飲食店が成功すると、ステップアップできる」といわれるほど、飲食店の新規出店の多い地域です。実際に、ある交差点角の店では、建物は古くても、お客様がとぎれることなく来店されており、賃貸で出店された事業所が、連続して人気を博して移転開業されたというケースもあつたり、一部のテレビのドキュメンタリー番組では、あるラーメン店の開業の様子が放映されたりといったことがありました。逆にいえば、閉店する事業所も多いという側面もあるようです。

平成21/24/26年経済センサス事業所(民営)数増減

	岐阜市(柳津町)					岐阜市全体と比較した柳津町の増減
	平成21年	平成24年	平成26年	H26/H21増減率	H26/H24増減率	
C 鉱業、採石業、砂利採取業	0	0	0			
D 建設業	60	56	54	90.0%	96.4%	98%
E 製造業	123	109	107	87.0%	98.2%	103%
F 電気・ガス・熱供給・水道業	0	0	0			
G 情報通信業	5	3	1	20.0%	33.3%	39%
H 運輸業、郵便業	48	48	53	110.4%	110.4%	108%
I 卸売業、小売業	274	262	273	99.6%	104.2%	107%
J 金融業、保険業	14	11	13	92.9%	118.2%	117%
K 不動産業、物品賃貸業	59	54	54	91.5%	100.0%	100%
L 学術研究、専門・技術サービス業	10	11	17	170.0%	154.5%	148%
M 宿泊業、飲食サービス業	129	120	117	90.7%	97.5%	99%
N 生活関連サービス業、娯楽業	76	73	76	100.0%	104.1%	103%
O 教育、学習支援業	33	35	37	112.1%	105.7%	102%
P 医療、福祉	43	41	52	120.9%	126.8%	109%
Q 複合サービス事業	3	3	2	66.7%	66.7%	66%
R サービス業(他に分類されないもの)	53	51	61	115.1%	119.6%	123%
合計	930	877	917	98.6%	104.6%	

(5) 商工会活動の利用状況

【経営への意識が余り高くない地域】

新規出店が多く、事業所数も増加していますが、商工会の活動として、組織率は 87%を維持しており、商工会への期待は高いレベルとなっていることがうかがわれます。

しかしながら、実際の経営指導のテーマを件数別に見てみると、巡回指導以外では、「税務」が 67.0%と全体の 2/3 を占めており、「労働」の 13.8%と合わせると、ほぼ 8 割は、この 2 つのテーマになっています。「経営革新」はゼロであり、「経営一般」でも 7.8%となっており、事業者の経営への意識があまり高くない、ということがうかがわれます。

平成27年度の指導のテーマ別件数

指導内容	企業数	テーマ									
		経営革新	経営一般	情報化	金融	税務	労働	取引	環境対策	その他	計
巡回指導	322	1	443	4	21	123	269	49	1	97	1,008
窓口指導	218	0	17	6	9	192	135	11	0	39	409
講習会(集団指導)	158	0	57	0	0	55	0	0	0	46	158
講習会(個別指導)	412	0	2	0	1	409	0	0	0	0	412
計	1,110	1	519	10	31	779	404	60	1	182	1,987
テーマの割合(合計ベース)		0.1%	26.1%	0.5%	1.6%	39.2%	20.3%	3.0%	0.1%	9.2%	100.0%
テーマの割合(巡回指導以外)		0.0%	7.8%	0.6%	1.0%	67.0%	13.8%	1.1%	0.0%	8.7%	100.0%

(6)「岐阜市総合戦略」について

岐阜市では、将来の人口減少に対応し、地域の特色や地域資源を生かした施策を総合的かつ計画的に推進するための、「岐阜市地方創生(まち・ひと・しごと創生)総合戦略」を策定しています。

その基本理念と基本目標は、以下の通りです。

【基本理念】

未来世代が、ひと・まち・自然の豊かな岐阜市を実感できるよう、
将来にわたり、持続発展できる岐阜市の礎を構築する。

【基本目標】

基本目標1 ひとを育み、ひとが成長するまちをつくる

基本目標2 しごとをつくり、ひとの流れを生み出す

基本目標3 活力と持続性あるまちや地域を構築する

当商工会の活動において、岐阜市の総合戦略と連携する必要があるのは、特に「基本目標2 しごとをつくり、ひとの流れを生み出す」の領域のうち、「1.地域産業の創出と競争力の強化」です。

1.地域産業の創出と競争力の強化

①新規開発支援、②創業支援、

③事業承継の支援



岐阜市で就職、転職、起業などをしたと思うと回答した人の割合

目標→基準値33.3%をアップ

岐阜市事業創業支援補助金活用数

目標→基準値11件をアップ

当商工会では柳津町内の事業者の立場に立って、この岐阜市の総合戦略とめざすべき方向性を共有しながら、経営発達支援事業(②創業支援、③事業承継の支援等)を推進する形で対応していくことを、大きな方向性として設定しています。

【現状と課題】 ～まとめ～

①現状

岐阜市の柳津町地域は、【蓮池周辺の商業地域】～東西の SC と連携した商業ベルト地区と、【佐波周辺の流通センター地域】～トラックターミナルを中心とした流通地区という二面性を持ち、その周辺が住宅地域という構造となっています。名古屋経済圏へのアクセスの良さから、住宅開発が進み、大規模流通センターとともに、2 つの大型商業施設が、柳津町への来街者集客のコアとして機能し、その周辺に様々な飲食・物販が展開しています。

蓮池地区を中心とした集客は、地元の岐阜市柳津町内だけでなく、広くは、東方面では木曾川をわたって愛知県内まで、北は岐阜市の中心地から南は、東海道新幹線岐阜羽島駅周辺まで幅広くなっていますが、大型商業施設の内部でも周辺でも、**新店舗の入れ替えが激しい状態が続いています**。飲食店の事業にとっては、この地域は、「テストマーケティングの場」という側面もあるという状況です。

そのような状況の中で、岐阜市柳津町地域の事業者の状況をみると、**地域として高い集客力を持っている**という面があり、事業者も増加しているものの、商工会の利用状況からすると、経営革新などの利用が少なく、**経営に対する意識も低い**という状況があるようです。つまり、**客観的に自社/自店の経営を振り返ることがあまり出来ていない**という状況がうかがわれます。

②課題

地域としての集客力がある割には、増加している事業者の個々のレベルにおいては、経営自体に対する意識が低く、自社・自店の経営改善の潜在的なニーズが高いと考えられます。

その潜在的ニーズには、単に経営を客観的な視点から見直すということができていない、という側面と、商工会等の支援機関の利用が少ないという側面があると考えられます。

また、スクラップ&ビルドが多く、事業者の入れ替えが激しくなっていますが、逆に言えば、それらは、持続的な事業という面が、自社・自店の経営の中で、あまり構築されていないということが考えられます。

これらの、(1)客観的な視点からの経営分析の機会づくり、(2)支援機関の利活用の推進、(3)持続的な事業経営の体制づくり、の3つの課題が、岐阜市柳津町地域には、存在しているようです。

Ⅱ. 小規模事業者の中長期的な振興のあり方

(中長期的な振興のあり方)

【持続的な経営の全面サポート】

岐阜市柳津町の地域特性を反映した形で、小規模事業者の今後 10 年を視野に入れた持続的発展を目指すには、

地域特性として、高い集客エリアにあるというチャンスに対して、

半数以上の事業者が、経営に対して客観的に分析し、

課題を受け入れ、持続的に経営改善を続けている。

を、「目指すべき姿」として設定します。

この「目指すべき姿」を、事業者だけでなく地域全体として共有し、当商工会を中心として、柳津町地域の個々の事業者の支援と共に、地域全体の経済の支援をすすめていくことを、中長期的な振興のあり方として設定します。

(総合的経済団体・支援機関としての商工会の役割)

当商工会は、このような目指す姿を、岐阜市柳津町地域の事業者とともに、共有し、個々の事業者の事業についてのみならず、地域経済の面的な活性化についても、取り組んでいきます。

個々の事業者に対しては、今後の対象市場の状況や事業環境を適切に分析した上で、個々の事業者の強み・弱みを踏まえ、収益改善を中心とし、客観的な視点からの経営課題への意識づけ、新事業(創業含む)・新商品/サービスの開発の支援から、販路の拡大のための活動支援、さらには、事業を推進するための人材充実の支援など、小規模事業者の経営を全面的にサポートしていきます。

同時に、地域経済の面的な活性化についても、事業者同士の連携だけでなく、複数の関係団体や他の支援機関との連携により、実現していきます。

Ⅲ. 柳津町商工会の小規模事業者振興の目標

(目標) 高い集客エリアにあるという中での自社課題を明確化することを支援

高い集客エリアにあるというチャンスに対して、事業者自身が経営に対する意識を高めていくことを皮切りに、客観的な経営分析をすることが、全面的な経営支援のきっかけとなります。その結果として、自社の特徴ある経営を持続的に行うためのビジネスモデルの再構築をしていくことができます。

これらの一連のプロセスに対して、地域の支援機関としてサポートしていくことが、小規模事業者振興の目標となります。

(方針)

上記の(目標)を掲げ、岐阜市柳津町地域の課題として掲げられている、(1)客観的な視点からの経営分析の機会づくり、(2)支援機関の利活用の推進、(3)持続的な事業経営の体制づくり、について、個々のレベルでの課題を解決していくことを、下記に方針として設定します。

方針① 経営分析の重要性を啓蒙し、分析の機会を多く設定する

日々変化する競争環境の中で、変化に対応し、収益性を確保しながら持続的な経営をすすめるためには、自社の経営が、いま、どうなっているのか、を客観的に見直す機会を多く設定します。母数としての分析の機会を多くすればするほど、最終的な持続的な経営をすすめている事業者が増えることを目指します。

方針② 支援機関の利活用によるメリットを具体的に数多く「見える化」する

会員の組織率が高い割に、労務や税務以外での商工会の利用が少ないのは、利活用すること自体の認識やメリットがまだまだ浸透していないことが挙げられます。この傾向は、他の支援機関の利用においても同様の傾向があると推察されます。そのために、地域の経済動向の情報はじめとして、様々な経営に関する情報を、継続的かつ多数の情報を、当該発達支援の活動の中で発信していきます。

方針③ 出店・撤退という繰り返しから、持続的な事業経営への体制づくりを支援する

集客効果の高い地域だからこそ、出店・撤退と行ったスクラップアンドビルドが多くなりがちな地域ですが、それには経済的なコスト負担も大きく、リスクもはらんでいます。事業者として、安定的で、かつ、持続的な経営へと舵を切っていくために、個社の商品・サービスについての需要動向の調査から、顧客ニーズの収集・分析、また、それらを動かす体制づくりとともに、長期的な視点としての事業承継などについても、支援していきます。

この目標達成のために、高い集客エリアにあるという立地特性の中で、当商工会は、岐阜市柳津町の小規模事業者の今後の対象市場の状況や事業環境を適切に分析した上で、個々の事業者の強み・弱みを踏まえ、新商品・新サービスの開発の支援から、販路の拡大のための活動支援、持続的な収益の確保の支援など、小規模事業者の経営を全面的にサポートしていきます。

この方針が活動として具体化されることで、柳津町地域の事業者の課題である「(1)客観的な

視点からの経営分析の機会づくり、(2)支援機関の利活用の推進、(3)持続的な事業経営の体制づくり」の3つの課題が解決され、長期的にもさらに集客力の高い産業エリアとなっていくことが期待されます。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

■経営発達支援事業の実施期間(平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日)

I. 経営発達支援事業の内容

「基本指針」第二3. 経営発達支援事業の内容(4つの指針)に従い、本経営発達支援計画の内容を次の4つの指針として定める。

【指針①】経営状況の分析

小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の内容、保有する技術又はノウハウ、従業員等の経営資源の内容、財務の内容その他の経営状況の分析・提供。

【指針②】経営計画の策定・実施支援、創業(第二創業含む)・事業承継支援

経営状況の分析結果に基づき、需要を見据えた経営計画を策定するための指導・助言、当該経営計画に従って行われる事業の実施に関し、必要な伴走型の指導・助言(既存企業だけでなく、起業、第二創業含む)。

【指針③】地域の経済動向調査

小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の需要動向、各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の収集、整理、分析及び提供。

【指針④】小規模事業者販路開拓支援

マスメディア、各種広報誌等による広報、商談会、展示会、即売会等の開催又は参加、ホームページ、ソーシャルメディア等のITの活用等、需要の開拓に寄与する事業の実施。

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

これまでは、地域内の事業所に対して、岐阜県商工会連合会の景況調査および巡回指導によって、地域内事業所の景況感を収集していました。

今後は、中長期的な視点から、定点観測的に、経済動向や経営状況などを具体的に聴取し、現場の実態を把握できるような情報収集が必要になっています。それも、会員だけでなく、地域全体の経済的な課題を抽出していく必要があると認識しています。

さらに、地域の経済動向に関する情報については、随時、「岐商工ニュース」、「商工会だより」で情報提供している程度です。今後は、地域経済の持続的な発展のためにも、二次データも含めて、総合的に提供していく必要があります。

(目標)

小規模事業者を意識した地域の経済情報を中心に、業種の動向などについても、定期的に、かつ、総合的に情報提供する。

(調査分析の具体的手法)

岐阜県内、全国等のレベルで、地域の経済動向や経営動向に関する情報を総合的に収集、整理する。

これらと同時に、地域内の事業所の経営動向・景況動向などに関する情報を体系的に収集するために、以下の「柳津町経営状況把握調査」(以下「独自調査」と記載)を実施する。

これらの柳津町内事業所の調査結果と、岐阜県内、全国等との比較をベースとした分析により、柳津町内の特徴を抽出・分析し、定期的に情報提供できる体制を構築する。

(事業内容・情報収集項目)

①二次データを活用した地域の経済動向情報の提供【新規】

下記の調査資料等を活用し、当商工会の業種構成を踏まえ関連する業界、業態の情報を収集し、経年変化を分析する。さらに、後述する「独自調査」との比較により、岐阜市柳津町の特徴・傾向を分析する。

この結果を、個々の事業者においては、自社の意識と周囲との意識のギャップを確認していただき、事業者内の対策へと具体化すると共に、次期商品・サービスの開発投資の決定や、設備投資の判断にも役立てていただく。

情報源	情報収集項目	整理・分析	頻度
「小規模企業白書」 (中小企業庁)	全国の小規模事業者 が抱える経営課題な どの項目	岐阜市柳津町内小規 模事業者の経営課題 等と比較(「独自調 査」)し、岐阜市柳津 町の傾向を分析	年1回(白書公開後)

「中小企業景況調査」 (全国商工会連合会)	DI 値	全国や岐阜県と、岐阜市柳津町の DI 値と比較(「独自調査」)し、岐阜市柳津町の傾向を分析	年 1 回(「独自調査」集計後)
「経済センサス・商業統計」(総務省統計局)	事業所数・販売額・従業員数等	岐阜県の同項目と比較し岐阜市柳津町の特徴を分析	調査結果に合わせて(約 2 年に 1 回)
「ぎふ経済レポート」(岐阜県商工労働部; 毎月) 「景況調査」(岐阜県産業経済振興センター; 四半期) 「景気動向調査」(岐阜県中小企業団体中央会) 「企業動向調査」(十六総合研究所; 四半期) 「共立地域景況インデックス」(共立総合研究所; 四半期)	DI 値(景況調査と同じ)等	岐阜県全体の結果との比較により岐阜市柳津町の傾向を分析	四半期(岐阜市柳津町データは年 1 回の「独自調査」の結果との比較)

②「柳津町経営状況把握調査」(以下、「独自調査」)の内容 [拡充]

対象者:	岐阜市柳津町内の小規模事業者に依頼する。
目標回収:	目標回収数 60 サンプルとして実施する(10 年間で延べ数として全小規模事業者から回答をもらえるレベルとして設定)。なお、業種の偏りなどを排除するため、地域内の事業者の業種構成から(a)製造業系、(b)流通販売系、(c)飲食サービス系、(d)その他サービス業系の 4 分類に分け、各業種の目標回収数を 15 サンプルとして実施する。目標回収数に達しない場合は、追加で事業者を訪問し、ヒアリングする形で回収数を確保する。
調査方法:	会員事業所については、巡回指導時にヒアリング(聴取式)で実施する。会員以外の事業所にも、別途個別に訪問する形で、会員事業所と同様の方式にて調査を依頼する。
調査項目:	業種、景況感(短期・中期)、経営課題(売上/利益動向、財務動向、人材動向、事業承継動向など)など。(全国レベルでの事業者向けの経済動向の調査や、岐阜県商工会連合会が実施する「中小企業景況調査」(年 4 回)などの調査と比較できる調査体系とする)
調査頻度:	年度に 1 回実施する。調査時のプレを少なくなするために、1 ヶ月を調査期間として設定し実施する。
分析方法:	(a)経年変化分析 定点観測が可能になるように調査項目をできるだけ固定化して、時系列の変化を比較分析する。 (b)業種別分析 業種毎の比較により、業種毎の特徴を分析する。 (c)経営課題別分析 調査対象先事業所の経営課題別(例:後継者の有無、売上や利益の増減別などの軸)により比較分析し、特徴を抽出する。

提供項目:	分析結果を、表やグラフ化により、わかりやすくして提供する。また、別途実施する、二次データを活用した経済動向情報との比較結果についても提供する。
-------	---

(成果の活用)

① 個社支援時の事業計画立案への活用 [新規]

全国や岐阜県レベルという地理的なレベルでの調査分析だけでなく、可能なデータについては、業種別や課題別に分析することで、個々の事業者の業種にあわせ、経営分析や事業計画策定の基礎資料として経営発達支援活動に反映させる。

その際には、調査結果の中でも、対象となる個社の課題に合わせて、情報を抽出し、必要な情報が伝わるようにすることで、経済動向が自社の経営にも大きく影響していることを認識していただき、個社の経営分析へのステップに踏み出しやすくする。

なお、全国・県の結果との比較については、上記の「整理・分析」項目に従い、分析する。

② 結果の公表・提供 [新規]

調査結果・分析結果については、簡易な形式にまとめ、簡易なレポートにして「商工会だより」にまとめ、巡回等において情報の提供と説明を行い、各事業者の経営支援に活用していく。4半期に1度、全事業所を対象に紙媒体としても配布する。また、商工会ホームページ等を活用してタイムリーかつ会員以外にも情報提供できる体制を整備する。

内容としては、情報提供から経営への意識付けをして、事業計画立案へと結び付けていくために、関心を持ってもらう内容として「まわりの動き/同業の動き～みんなはこう考えている!」(仮)といったタイトルで関心を高めていく。

同時に、個別の事業所の巡回指導時や商工会の部会活動(青年部、女性部など)においてもレポートの内容を説明することで、各事業者が経営に対する意識を高め、経営分析へとステップを踏み出すように促す。また、レポートには、各種支援策なども紹介することで、経営への関心を一層高めていく。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
「独自調査」 実施回数	回	-	1	1	1	1	1
「独自調査」 目標回収数	件	-	60	60	60	60	60
調査結果情報 レポート発行回数	回	-	4	4	4	4	4

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(現状と課題)

これまで、小規模事業者からの依頼に基づいて記帳代行や所得税等の確定申告指導、事業を展開する上で必要な運転・設備資金用の融資斡旋を行ってきましたが、そこまでの支援で終わってしまう事がほとんどです。また、一部の事業者において、小規模持続化補助金などの申請において、自社の状況分析をする程度にとどまっていました。

特に、年々厳しくなっている経営状況を打破するために、経営課題への意識を高めるとともに、各事業者について今後の経営計画を策定し、持続的な経営が進むように、一歩踏み込んで経営状況の分析を行う必要が出てきています。

(目標)

小規模事業者に対して、経営課題への意識付けの段階から、定量・定性の両面からの経営状況の診断、強みと機会の発見、経営課題の明確化までを一貫して分析する。

(事業内容・情報収集項目・分析手法)

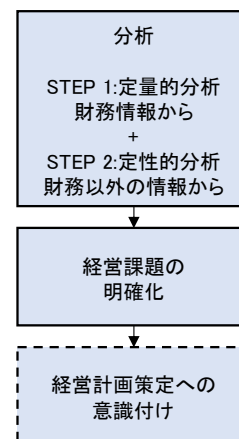
① 分析

STEP 1: 定量的分析～財務情報を収集・分析し、タブレット等を活用した経営状況の診断 [新規]

記帳指導(特に記帳機械化)をしている事業者については、商工会で比較可能な業種別データとの比較により簡易的な財務分析をし、診断結果をフィードバックする。

また、経営指導員が記帳指導している事業者以外(非会員含む)に巡回訪問する際には、タブレット等の携帯端末を持参し、「ローカルベンチマーク」(経済産業省)、「経営自己診断システム」(中小企業基盤整備機構)等を活用し、簡易に経営状況を分析できるよう対応する。

決算書分析には、売上・原価・利益の増減原因、同業他社との比較、商品別や得意先別売上高および売上総利益額を分析項目とする。その分析項目のギャップから、財務上の強み・弱みを確認していく。(創業の場合は、事業収支等の財務シミュレーションとして活用する。)



STEP 2: 定性的分析～事業者の強みと市場の機会を発見 [拡充]

巡回指導、窓口指導、セミナー等を通じて、定量的な分析に加えて、定性的な経営分析を行う。

項目	具体的な情報内容
市場環境	社会動向、政治動向、市場動向、技術動向など
競合状況	競合動向(顕在/潜在)、仕入先動向、販売先動向など

知的資産	人的資産、組織・体制、経営方針、顧客ネットワーク、ブランド、ノウハウ、技術・技能、特許などの知的財産など
設備状況	設備、遊休設備、不動産、工程/生産管理、ネットワーク、サーバーなど
(創業の場合)	創業の背景(経歴・キャリア、動機、将来目標)、ビジネスモデル、協働企業等のネットワークなど

経営分析の手法としては、外部環境からの「機会」と「脅威」、内部環境からの「強み」と「弱み」を分析するSWOT分析を行い、そこから、クロスSWOT分析により、経営課題の方向性を探っていく。

※なお、「STEP 1:定量的分析」と「STEP 2:定性的分析は、順序が逆となる場合もある。

② 経営課題の明確化 [拡充]

上記の分析を踏まえ、その結果として、自社の強みと市場の機会から事業者の進むべき方向性を定める。また、特に財務分析からは経営改善の具体策を抽出する。

必要であれば、専門家派遣制度を活用することにより、各支援機関(岐阜県商工会連合会岐阜ブロック広域支援室、岐阜県産業経済振興センター、岐阜県よろず支援拠点、金融機関、税理士、中小企業診断士、弁護士等)等と連携し、各専門性の視点から、小規模事業者の抱える経営上の課題を明確にしていく。

これらの成果から、事業計画策定の重要性を理解していただくとともに、事業計画策定のセミナーなど、計画策定の段階へと促す。

(成果の活用)

③ 個社の分析報告・フィードバック～分析結果のわかりやすい説明

経営分析の結果については、個別に分析結果を訪問して説明することになるが、特に財務分析の結果等については、分析用語が出てくるなど、事業者が理解できない場合が多い。

そのために、分岐結果を報告する際には、例えば、「売上営業利益率」であれば、「商品を100販売して、いくら利益が営業として残るのかを同業の会社と比較すると…」とか、「棚卸資産回転率」であれば、「要するに、在庫が多すぎるかどうかを、同業他社と比較する数字ですので…」、というように、わかりやすく説明する。

その結果として、どんな点に、経営としては目を向けるべきなのか、について実感していただくとともに、他社との比較の重要性や、自社の経営上の基準や目標の設定の大切さを理解してもらう。

④ 経営計画策定への誘導

小規模事業者自身に、現状分析や今後の経営課題、経営改善すべき部分が明確に見えてきたところで、次のステップである経営計画策定の重要性を説明し、取り組みを促す。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
Step 1:定量的 分析の 実施事業者数	社	-	20	22	24	26	27
Step 2:定性的 分析の 実施事業者数	社	10	20	22	24	26	27
経営分析の 実施事業者数	社	10	20	22	24	26	27

※創業段階の分析の実施事業者も含む

※経営分析の実施事業者数は、「Step1:定量的な分析」と「Step2:定性的な分析」、どちらも実施した事業者数としています。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(1)既存事業者への策定支援

(現状と課題)

事業計画については、特に最近では、小規模事業者持続化補助金の申請にあわせて、経営計画策定セミナーと個別相談会を開催しています。

ただし、セミナーと個別相談会を開催しても、実際に事業計画まで策定する事業者の数も少ない上に、実施においての伴走支援も補助金の実施段階等にとどまっているのが現実です。

今後は、持続的な事業者の発展とともに、事業承継などにも活用できることを意識して、まずは、岐阜市柳津町内の事業者全体に対して、経営状況の分析を踏まえて、事業計画(経営計画)の策定の意識づけと策定支援が必要になっています。

(目標)

経営状況の分析から、一步進めて、事業計画(事業承継計画も含む)の策定への動機付けをるところから、具体的な事業計画策定・ブラッシュアップまでを一貫して支援する。

(計画策定支援の考え方、対象)

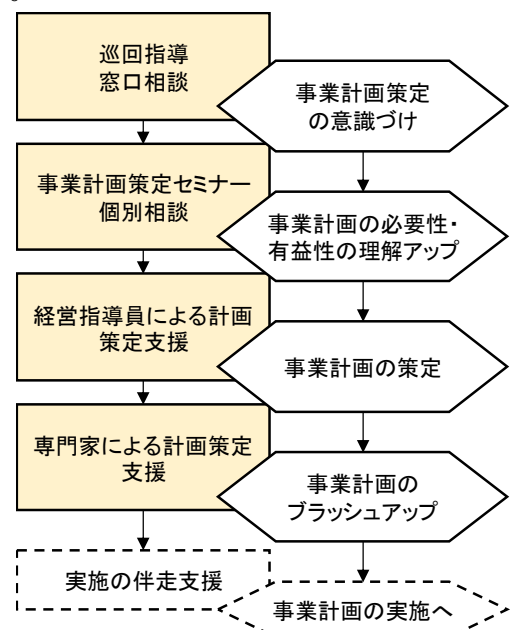
巡回指導や窓口相談などへの参加を通じて、事業計画書策定の必要性や有益性を理解して頂き、小規模事業者の現状の経営状況とこれからの企業としてのあるべき姿について検討するとともに、あるべき姿の実現に向け、経営理念、経営ビジョンを整理したうえで、顧客のニーズと市場の動向、自社や自社が提供する商品・サービス・製品の強み、経営方針・目標と今後のプランを取りまとめた事業計画の策定を支援する。

(支援の具体的手法)

① 巡回指導・計画策定セミナー+個別相談会による計画策定の動機付け [拡充]

巡回指導や窓口相談の際に、事業者に対して、事業計画策定の意識づけをし、事業計画策定のセミナー+個別相談会への参加や専門家派遣を通じて、事業計画書策定の「必要性」や「有益性」を理解して頂き、検討すべき事項を明確化してもらう。同時に、個別相談により、事業者の計画策定への動機付けをする。

事業計画書策定において検討すべき事項として、「事業への想い」「市場の機会/脅威」「自社の強み/弱み」「目標」「達成手段」「実施上の課題」などについての理解も深めてもらう。



② 経営指導員による計画策定支援 [拡充]

事業計画策定に必要な検討事項に基づいて、事業計画書のストーリーを、事業者の考えを聞き出しながら、経営指導員が伴走して計画策定を支援する。その上で、事業の遂行に支障となる実施上の課題について、課題の解決方法をアドバイスし、具体策を抽出する。

また、持続的な発展のためには、確実な利益確保も必要になる。そのために、現在の利益の獲得状況をベースにして、次の活動へつながる利益確保についても計画策定の内容として支援していく。参考指標として、「ローカルベンチマーク」(経済産業省)、「業種別経営指標」(中小企業実態基本調査報告書)、「小企業の経営指標調査」(日本政策金融公庫)などを参考にして、適正な利益水準のレベルをアドバイスしていく。

③ 専門家によるブラッシュアップ [新規]

経営指導員が、自身では装備していない専門的なノウハウなどが必要であれば、経営指導員は、専門家と共に、事業者の意思と実現可能性を考慮して、最終的な目的、目標、達成手段を確認し、事業計画をブラッシュアップ支援する。

各支援機関(岐阜県商工会連合会岐阜ブロック広域支援室、岐阜県産業経済振興センター、岐阜県よろず支援拠点、金融機関、税理士、中小企業診断士、弁護士等)等と連携し、各専門性の視点から、小規模事業者の抱える経営上の課題を明確にし、具体的な施策を計画として定着させ、実行へと向かわせる。

なお、策定支援の回数は、②経営指導員によるブラッシュアップ、③専門家によるブラッシュアップを合算して、1事業者あたり3回程度を想定する。

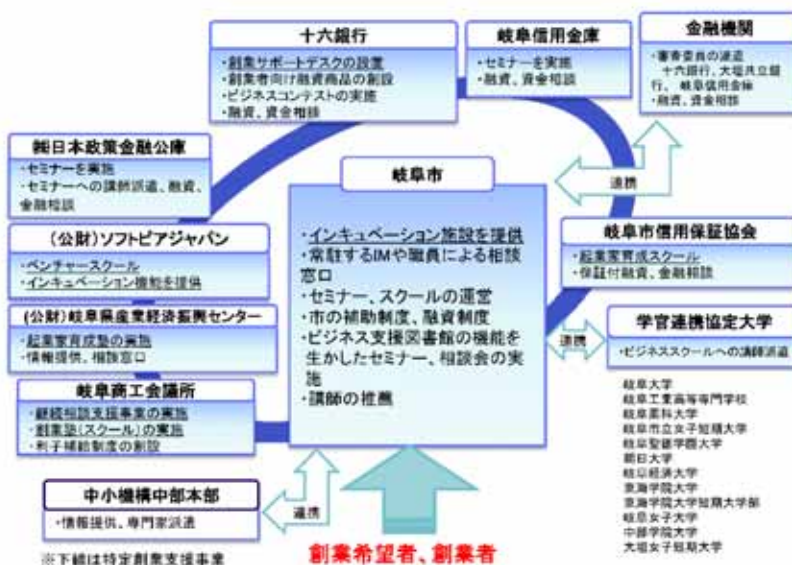
(定量目標・支援数)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定 セミナー/窓口 相談参加事業 者数	社	-	21	22	23	24	25
事業計画策定 支援回数	回	-	57	60	63	66	69
事業計画策定 事業者数	社	10	19	20	21	22	23

(2)創業予定者(第二創業含む)への策定支援

(現状と課題)

岐阜県内では、各商工会や金融機関等が、独自の創業支援施策を実施していますが、具体的なレベルまで、創業希望者がそれぞれのニーズに応じた支援を受けることが難しい状況となっています。そのような中で、岐阜市内では、岐阜商工会議所を中心に、創業支援の体制が構築されています(右図)。この体制を活用し、創業支援が最大の効果を上げるようにすることが求められています。



特に、創業に向けては、事業計画策定の段階での支援が重要になることから、この点についての支援について手厚く支援することが求められています。

(目標)

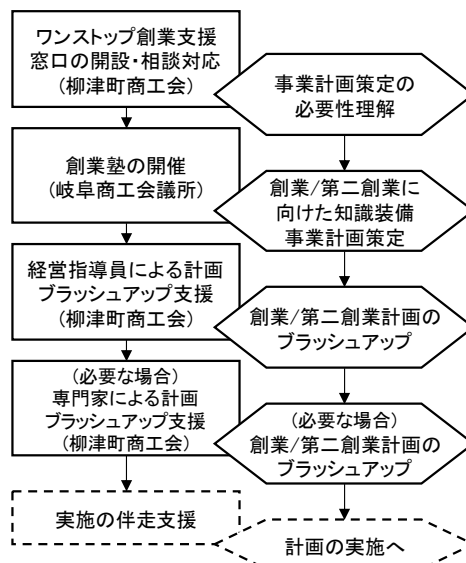
地域としての創業(第二創業含む)支援体制を構築し、当商工会がその中心として、岐阜商工会議所の創業支援体制とともに、事業計画策定を一貫して支援する。

(事業内容)

岐阜市・岐阜商工会議所および他の支援機関と連携する形で、当商工会にワンストップ創業支援窓口を設置し、必要に応じて関係機関や専門家を紹介するなど、地域資源の発掘や新製品・サービスへのニーズの掘り起こしから、事業計画の策定に至る領域について、じっくり、かつ、きめ細やかな支援を実施する。

また、事業主の高齢化や事業後継者がいない等の理由から、今後の経営継続の見込めない事業者についても、第二創業の事業計画の策定なども含めた様々なパターンでの計画策定の支援を行う。

① ワンストップ創業・事業承継支援窓口の設置 [新規]



岐阜市および岐阜商工会議所と連携した創業(第二創業含む)の支援体制を構築する。同時に、岐阜市信用保証協会、岐阜県産業経済振興センターの他、金融機関、岐阜県信用保証協会、岐阜県事業引継ぎ支援センター等の支援機関においても創業の支援を実施していることを紹介することで、様々な角度からの事業の評価・支援体制を提供する。

そのための具体的な相談窓口として、当商工会に、相談窓口を設置し、経営指導員が様々な相談に対応する。

② 創業塾の実施・個別相談の開催 [新規]

当商工会を窓口として岐阜商工会議所とともに、各支援機関・金融機関等が連携し、中小企業支援ナビ、中小企業庁ミラサポ等と相互協力して「創業塾」を開催。開業(第二創業含む)に向けた心構え、必要な知識、手法を取得するとともに、事業計画を具体的に策定する。さらに、個別相談により、その内容をより深めていく。

③ 経営指導員による計画策定支援 [拡充]

創業計画/第二創業計画策定に必要な検討事項に基づいて、計画書のストーリーを、事業者の考えを聞き出しながら、経営指導員が伴走して計画策定を支援する。その上で、事業の遂行に支障となる実施上の課題について、課題の解決方法をアドバイスする。

④ 専門家によるブラッシュアップ [新規]

支援依頼を受けた経営指導員は、必要であれば、専門家と共に、事業者の意思と実現可能性を考慮して、最終的な目的、目標、達成手段を確認し、創業計画/第二創業計画をブラッシュアップ支援する。

さらに、事業者の意向により、創業補助金の申請などについても、認定に至るまで手厚く支援する。さらには、事業計画に基づく専門家派遣などの支援策の活用についてもアドバイスする。

なお、策定支援の回数は、創業塾においても創業計画の作成が指導されることから、③経営指導員によるブラッシュアップ、④専門家によるブラッシュアップを合算して、1事業者あたり2回を想定する。

(定量目標・支援数)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
創業塾開催数 ※	回	-	3	3	3	3	3
計画策定支援回数	回	-	2	4	6	8	8
創業計画策定件数	件	-	1	2	3	4	4

※:岐阜商工会議所、岐阜市信用保証協会、岐阜県産業経済振興センターが1回ずつ実施予定。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

事業計画(既存事業者だけでなく、創業/第二創業/事業承継計画も含む)の実施については、前述の通り、策定自体の数も少なく、また、策定後の伴走支援についても、補助金等の実施段階等にとどまっているのが現実です。

今後は、持続的な事業者の発展のために、事業計画策定後の伴走支援の充実が必要になっています。

(目標)

事業計画策定後、その計画が確実に実施されるよう、策定後の伴走支援を一貫して実施する。

(事業内容)

策定した事業計画が順調に進むよう経営指導員が伴走型支援を行う。計画と実態に差異が生じた場合には経営指導員が適切な支援を行うが、必要に応じて他の支援機関と連携し丁寧にサポートする。

① 経営指導員によるフォローアップ [拡充]

経営指導員は、計画書策定が完了したら、既存事業者に対しては3か月に1度程度、創業事業者に対しては2ヶ月に1度程度、巡回指導及びその他の方法により、進捗状況を把握して、カルテに記録する(創業の場合は、立ち上がりを手厚く確実にフォローすることで、創業直後の廃業率を下げるため頻度を多く設定している)。

進捗が芳しくない場合は、新たな支障が生じているとの推定のもと、直ちに巡回指導を行い、課題を把握するとともに、その解消に向けた指導・助言を行う。その際には、表面上の問題だけにとらわれるのではなく、「なぜなぜ分析」(問題を引き起こした要因を提示し、さらにその要因を引き起こした要因を導き出すことをくり返すことで、重要な問題にたどり着く分析手法)で原因を追求することで、効果的な解決策を導き出すことに努める。

それでも、経営指導員で問題の要因追求が困難な課題である場合、窓口相談、または専門家派遣を実施する。

② 専門家派遣によるフォローアップ [拡充]

支援依頼を受けた経営指導員は、相談カルテ、策定された事業計画書に基づいて、対象となる小規模事業者の意向により、専門家とともに、事業計画の実施上での課題解決だけでなく、経営革新計画や経営向上計画についての国、県の法承認、認定などについても手厚く支援する。

③ 資金面での支援・フォローアップ [拡充]

立案・実施している事業計画を元に、必要な資金の調達においては、日本政策公庫や

地域金融機関と連携して、小規模事業者が持続的に事業を発展させていくために低利な資金を斡旋する。同時に、調達後のフォローも随時実施する。(小規模事業者経営改善資金融資制度[マル経融資]、小規模事業者経営発達支援融資事業などを活用する)

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
既存事業者の事業計画策定後 フォローアップ支援回数	回	0	76	80	84	88	92
創業/第二創業計画策定後 フォローアップ支援回数	回	0	6	12	18	24	24
フォローアップ支援回数合計	回	0	82	92	102	112	116

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

現在は、巡回指導や持続化補助金の申請などの際に、一部の事業者に対して、口頭などで情報提供しているレベルであり、系統的な情報提供をするまでは至っていません。

今後は、事業者の持続的な発展を意識すると、客観的なデータに基づいた経営判断が求められてきます。そのためにも、当商工会として、個々の事業者の商品・サービスに関する情報を、確実に届けられ、それをきっかけに経営支援へと結び付けていくことができるような体制を構築していく必要があります。

また、第二創業も含めた創業計画や新事業への進出計画など、今後ニーズも拡大していく領域に対応するためにも、情報提供の体制が必要になっています。

(目標)

事業計画策定後を中心に、個々の事業者の事業に関わる市場情報の提供を、主体的に実施し、その情報提供を踏まえて、事業者の環境変化への対応を一貫して支援する。

(情報収集項目・調査分析の具体的手法)

個々の事業者の商品・サービスに関する市場情報を、経営指導員が主体的に収集し、提供する。[新規]

① 情報提供先

事業計画を策定した小規模事業者全員を対象とするが、その中でも重点的に創業・第二創業の予定者や、新商品・新サービスの開発に意欲的な事業者、販路開拓に積極的な事業者、収益基盤の充実に前向きな事業者など、持続的な経営に積極的に取り組んでいこうとする事業者を中心に情報提供する。

② 情報収集項目・調査分析の具体的手法

二次調査データのうち、下記のような各事業者の商品・サービスに関わるデータについて、個々の事業者に関係ある資料を抽出し、情報提供を行う。

カテゴリー	調査情報源	抽出項目	活用イメージ
現在の市場の定量情報	「家計調査」、「経済センサス」、「日経テレコン/POS」などの統計・定量データ	対象とする市場(BtoC/BtoB)の規模、地域、年代層等	想定ターゲットの市場規模とその経年変化と予測
現在の市場の定性情報	一般的な市場調査のデータを集めた「調査のチカラ」(ITmedia社のホームページ)や個社の事業に関連する商品・サービスに関するブログやネット上の口コミなどとともに、関連する新聞記事・雑誌記事等	対象とするターゲットの意識動向や競合事業者等の動きと評価	想定ターゲットの抱える悩み・不満点と、市場攻略のアプローチ可能性

今後の市場 予測情報	業界分析を得意する「矢野経済研究所」「富士経済」などの発表資料 文部科学省「科学技術予測調査(デルファイ調査)」や野村総合研究所「NRI未来年表」、日経BP未来研究所の発行レポート、博報堂生活総合研究所「未来年表」、などの予測資料など	市場規模の推移と 今後の予測等	個社の事業計画にかかわる 市場の今後の予測と戦略の 方向性へ反映
---------------	--	--------------------	--

また、二次データだけではカバーできない、需要動向については、一次調査としてオリジナルの調査を実施して、個社の新商品・新サービスについての評価等について提供する。

個々の調査については、調査対象とする個社の商品・サービスの内容に合わせて、具体的に検討して、調査を実施するが、ここでは、想定されそうな調査について例示する。

業種	商品・サービス	調査対象	調査方法	調査項目	備考
部品 製造業	特殊機能 ネジ	自動車部品メーカーの担当者	製品に対する機能性評価、技術評価、改善要望をヒアリング(3名)	製品評価、改善要望、業界でのニーズ等を一部アンケート等で収集	商談会や見本市でブース出展により実施するの可
飲食業	レストランの 新メニュー	当該地元商圏内の女性20～30代	商工会職員および商工会女性部の家族の内、対象層での試食とヒアリング(10名)	味・食感・価格・分量・訴求方法などについての生の評価・声を収集	ネーミングなどについても聴取可能
食品 製造業	百貨店・スーパー向け 焼菓子	女性40～50代のギフト需要のある層	百貨店等のバイヤーでの商品評価ヒアリング(5名)	商品評価、パッケージ評価、POP評価、価格・納入体制評価	商工会ルートでバイヤーを紹介可能
海外向け食品 卸売業	既存の国内向け菓子のアジアへの展開	対象国から日本の国内大学への留学生	留学生のネットワークでの試食により、アンケートや生声を収集(10名)	対象国への適合性(味、デザイン、包装・形状等)を評価	大学等との産学連携窓口にも協力依頼する形で実施

③ 情報提供方法

情報提供方法は、事業計画を策定した事業者の個社の商品・サービスについて、そのアイテムレベルで、関連する情報を当該個社に対して提供するものとし、事業計画策定後の巡回指導、窓口相談時に、資料として提供するとともに、必要であれば、随時、電子メールによる提供も実施する。

(成果の活用)

情報提供のみに終わらせず、市場開拓の可能性、事業計画の変更の検討など、実際に事業活動へと反映させるように、経営指導員がアドバイスする。必要であれば、環境変化に合わせた事業計画の変更も提案し、計画変更の支援もすすめる。これにより、環境変化への対応能力を、事業者に気づかせ、実行させていくことに結び付けていく。

また、対象となる個社の商品・サービスについて、現行商品・サービスのリニューアル、次期の試作品開発やブラッシュアップへとつなげていく。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
情報提供事業者数 (既存事業者の 策定後フォロー支援時)	社	-	19	20	21	22	23
情報提供事業者数 (創業等予定者の 策定後フォロー支援時)	社	-	1	2	3	4	4
情報提供事業者数 (合計)	社	-	20	22	24	26	27

※事業計画を策定した事業者のすべてを対象として情報提供するものとする。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

(現状と課題)

現状では、事業者からの展示会等への出展希望を受けて、ニーズに合致したものを紹介・斡旋するという、受動的な支援が中心になっています。

今後、能動的な支援を実施していくために、事業計画に基づいた情報発信や販売ルートなどに関する情報提供や、出展の提案を行っていく必要があります。また、商工会で関与するイベントを、出展に向けた新商品発表やテストマーケティングの場とするなど主体的な提案をしながら、出展後の検証まで全面的な支援を実施することが求められています。

(目標)

個々の事業者の事業について、商品・サービスの魅力付け、情報発信・PR、販売ルート開拓、利益確保の実現まで、全面的に支援する。

(販路拡大支援の考え方・対象)

小規模事業者の持続的発展のため、新たな需要を開拓することを目標とする。商品・サービスのブラッシュアップから、マスメディアなど各種広報活動による情報発信、商談会・展示会等の開催又は参加による販売ルート/販売機会の開拓、さらには、持続的な利益創出の模索まで、一貫した伴走支援を実施する。

対象としては、事業計画を策定した事業者で、市場投入や販路開拓を求めている小規模事業者とする。

(支援の具体的手法・支援連携体制)

経営計画の策定・実施支援【指針②】の事業内容と連携し、個別事業者の経営計画に合わせ、効果を最大化する販路開拓の活動を、具体化し、伴走支援を実施する。

① 販路開拓に向けた商品・サービスの変更/修正 [拡充]

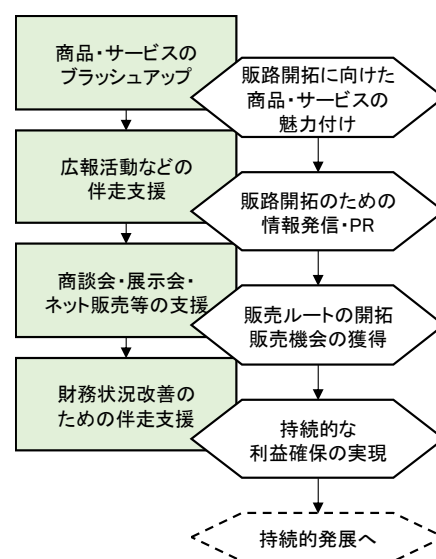
需要動向調査で得られた調査結果を反映し、各種の業界に通じた専門家によるブラッシュアップにより、個社の開発した商品・サービスの変更/修正を支援する。

具体的には、商品・サービスの訴求コンセプトの規定、商品のパッケージデザイン、商品・サービスの内容の改訂などについて、対象市場に通じた専門家のノウハウを活用しながら、変更/修正をしていく。

② 販路開拓のための情報発信・PR [拡充]

(1) 自社からの情報発信型への支援

事業者が自ら発信する形の情報発信を支援するもの



として、プレスリリースやマスメディアへの情報発信などを、自社で発信する手法(記者クラブへの投げ込み、FAX配信など)だけでなく、商工会で実施している共同プレスリリース配信サービスを活用することで支援する。また、同時に、インターネットを活用した情報発信として、自社サイトや自社のソーシャルアカウント(Facebook, LINE, twitter等)を活用した情報発信についても、個社の課題に応じて実施を支援する。

なお、商工会で対応が難しい場合は、必要であれば、大垣市のソフトピアジャパンの支援やIT系の専門家の支援も含めて支援を実施する。

(2)他社サイトを活用した情報発信型への支援

事業者が他社の情報発信の仕組みを活用して、情報発信し、可能ならばネット販売も展開する活動についても支援する。

例えば、オンラインショップも構築できる全国商工会連合会の「SHIFT」(インターネット事業者支援)や、本格的な本格ネットショップも簡単作成できる無料ホームページ作成サービス「Jimdo」や「Wix」等を活用して、売上に直結する「売り場」としての個社のホームページの構築支援も実施する。また、楽天市場、ヤフーなどのECサイトについても、選択肢の一つとして検討していく。

さらに、単なる構築だけでなく、需要動向調査で得られた調査結果なども反映しながらターゲット層の行動に合わせた形で、より効率的に、より効果的にアクセスされやすい環境の構築として、SEO対策、顧客管理対策などについても、個社のリアルタイムな課題について伴走支援する。

なお、商工会で対応が難しい場合は、必要であれば、大垣市のソフトピアジャパンの支援やIT系の専門家の支援も含めて支援を実施する。

③ ビジネスマッチングによる販売ルートの開拓、販売機会の獲得 [拡充]

商工会ルート等を活用した、横のネットワーク(支援機関同士の連携も含む)により、個社同士のビジネスマッチング、販売チャンスの設定などの可能性を模索する。特に、個社や個社の商品・サービスの課題から、研究開発、仕入、協働、販売の各フェーズに合わせ、ビジネスマッチングの機会を随時提供する。

また、特に、全国商工会連合会公式インターネット通販サイト「ニッポンセレクト.com」なども活用するとともに、連携先として、岐阜県商工会連合会の「メッセナゴヤ」への共同出展への参加、岐阜県中小企業団体中央会による各種組合による共同出展への参加、中小企業基盤整備機構の「J-GoodTech」「RinCrossing」などへの参加など、個別事業者の事業展開に合わせて対応する。

その他の手段として、柳津地域で開催される、桜まつり(4月上旬)、カラタンウォーク(4月中旬)、夏祭り(8月下旬)、ふれあいフェスティバル(11月中旬)など各種の地域経済の活性化に寄与するイベントを活用して柳津町外の人に対して、個社の紹介とともに、新商品・新サービスについてのテスト販売などを実施し、市場の反応を確認すると共に、同時に、ビジネスマッチングとして販路開拓や仕入先開拓等を実施する。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
販路拡大支援全体での支援事業所数 ※	社	3	20	22	24	26	27
内訳	(1)「商品・サービスの変更/修正」	社	2	2	3	3	3
	(2)「販路開拓のための情報発信」	社	15	16	16	17	18
	(3)「ビジネスマッチングによる販売ルートの開拓販売機会の獲得」	社	3	4	5	6	6
販路拡大支援全体での商談件数	回	-	9	12	15	18	18

※内訳の(1)～(3)に関しては支援案件の内容により変動することがあります。

※すべての事業所を対象にします。

※商談件数については、(3)「ビジネスマッチングによる販売ルートの開拓販売機会の獲得」支援事業者で、1事業者に対して3件程度の商談を実現することとする。

II 地域経済の活性化に資する取り組み

当商工会では、地域経済の活性化のために、ヒト・モノ・カネ・ノウハウの面のうち、人材の交流(ヒトの面)、商品・サービスの交流(モノの面)、事業者と地域との交流(ノウハウの面)を活発にさせることで、経済活動全般の基盤を充実させ、地域経済を活性化させていく。同時に、個々の事業所の魅力的な事業活動が数多く蓄積・活動している地域としての魅力をさらにアップさせる。

(現状と課題)

柳津町では、下記のような地域経済活性化のイベントが開催されており、商工会も事務局機能を担当しているものもあり、主催で地域の経済活性化に寄与できるように活動している。

しかしながら、多くの人が集まるこれらの場を、単にイベント出展というだけで、取引先開拓として地域内事業者を紹介したり、新商品・サービスのテストマーケティングの場として活用したりといった取り組みまでは実施しておらず、効果的な事業支援の場となり得ていないのが現状です。

今後は、様々な商品・サービスが集まるイベントを有効活用して、地域の他の事業者とのつながりをつくったり、商品・サービスのPR、テストマーケティングなどの場として活用できるようにしていきます。

期日	地域振興イベント	内容
4月上旬	やないづ 春のふれあい広場 桜まつり	境川堤防や道の駅柳津の桜並木をテーマとした集客施策。町内事業者の出店ブースも数多くある。
4月中旬	カラタンウォーク	地元小売商業者と大型商業施設との共同事業として、境川緑道公園・境川堤でのウォーキングラリーを実施。事業者としては、立寄場所として参画。
8月下旬	やないづ境川 ふれあい 夏祭り	境川堤防と道の駅柳津・緑道公園を中心に、伝統芸能や盆踊り大会に加え、「夜店ストリート」として町内事業者の出店や、地元事業所と大規模商業施設との連携による花火[約 2,000発]の大会など。
11月中旬	やないづ ふれあい フェスティバル	岐阜・流通センター公園で、柳津町商工会と柳津地域内各企業・団体による展示即売や新鮮な野菜と果物の即売、秋の味覚を楽しめる食のコーナーなどに加え、ステージ演奏など。

(具体的取り組み内容)

(支援の考え方)

地域振興イベントを、次のビジネスの場へ

各種のイベントの事業を、単なる商品・サービスのPRや販売のチャンスというとらえ方に加え、協働先・仕入先などとの接点を持つことができるマッチング機能を加え、「取引先開発の場」とし

ととらえ、事業者同士の交流の場としても活用することを、事業者に提案していく。

また、新商品・新サービス(開発中のものも含む)についての評価を、生の声で確認することで、テストマーケティングの機会として活用することを提案していく。

(事業内容)

① 柳津地域経済活性化共有会議(仮称)の開催 [新規]

実施にあたっては、岐阜市柳津地域事務所との「柳津地域経済活性化共有会議(仮称)」を年1回開催し、方向性を共有しながら次のとおり実施する。

「柳津地域経済活性化共有会議(仮称)」の概要

(1)目的と目標

- ・ 岐阜市柳津町地域の地域経済活性化のために、岐阜市(柳津地域事務所)および関係団体が実施する活動について、すべての活動により目指す地域の活性化の姿などを共有するとともに、個々の活動の目的や成果目標、活動内容、スケジュール、予算等について共有し、相互の役割・協力体制を明確にする。また、目標として、イベント等の活動における相互協力により、地域経済の活性化を相互に促進する。

(2)参加者

- ・ 岐阜市(柳津地域事務所)、柳津町大型店連絡協議会、岐阜流通センター協同組合連合会、道の駅柳津、柳津町内金融機関(代表)、柳津町商工会。

(3)実施時期

- ・ 毎年年度初めの時期を予定。

② テストマーケティングの機会へ [拡充]

各イベントの事業を、単に展示販売するというだけでなく、試作品などのテストマーケティングの場としてとらえ、柳津町への最大の集客機会において、ターゲット顧客の声を収集する機会として活用する。

③ 各イベント事業の事前マッチング情報の提供 [新規]

各イベントでの出展の際に、事前に、当日紹介する商品・サービスについての告知に加え、「仕入先・協働先・販売先募集」としての情報も、ホームページや「商工会紙」で紹介する。

なお、ホームページで紹介し、市内以外の事業者へも発信することで、新しい交流が生まれるチャンスをつくっていく。

④ BtoB向けも含めた事業所および製品・サービスのPRの場の提供 [新規]

イベント実施時に、ブース出展などにより、自社PRの機会を設定する。製品・サービスの紹介とともに、企業紹介、リクルート対策としてのPRの場として活用する。

その中で、来場者の中から、困りごとなどを募集・ヒアリングするなどして、新製品・新サービスの開発アイデアを収集したり、といった双方向の情報交換の場として活用する。

これらの活動を通じて、新しい商談のチャンスを創造していく。

Ⅲ 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組み

1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

(現状と課題)

現在、支援ノウハウ等の情報交換においては当商会の上部団体である岐阜県商工会連合会の岐阜ブロック広域支援室を窓口とした連携が中心となっており、他の支援機関との連携は、関係はあるものの、弱い関係になっています。

マル経協議会(日本政策金融公庫)での意見交換や、税務懇談会(税理士協会)など、近隣商工会の職員が集まる会議やセミナー等で行ってきましたが、金融支援、税務支援と限定されたものであり、幅広いワンストップ支援へと結びつくものではありませんでした。

今後は事業者の課題が複雑化していく中で、より専門的であったり、より広範囲であったりといった対応が必要になることを想定して、関係支援機関との深い関係性を持つことが求められてきます。

今後は情報交換を行うテーマの設定、事業者支援のノウハウ、支援の現状などを互いに協議し、近隣商工会との情報交換会の開催(岐阜地区各商工会、岐阜商工会議所)、商工会以外の支援機関(行政、岐阜県産業経済センター、岐阜県よろず支援拠点、岐阜県中小企業団体中央会、岐阜県信用保証協会など)との情報交換、懇談会などを定期的に行い支援力向上に努めていきます。

(目的と効果)

柳津町内の事業者の支援を行う際、待たせることなく対応できるように、当商工会を中心に様々な課題対応の支援体制を構築していきます。

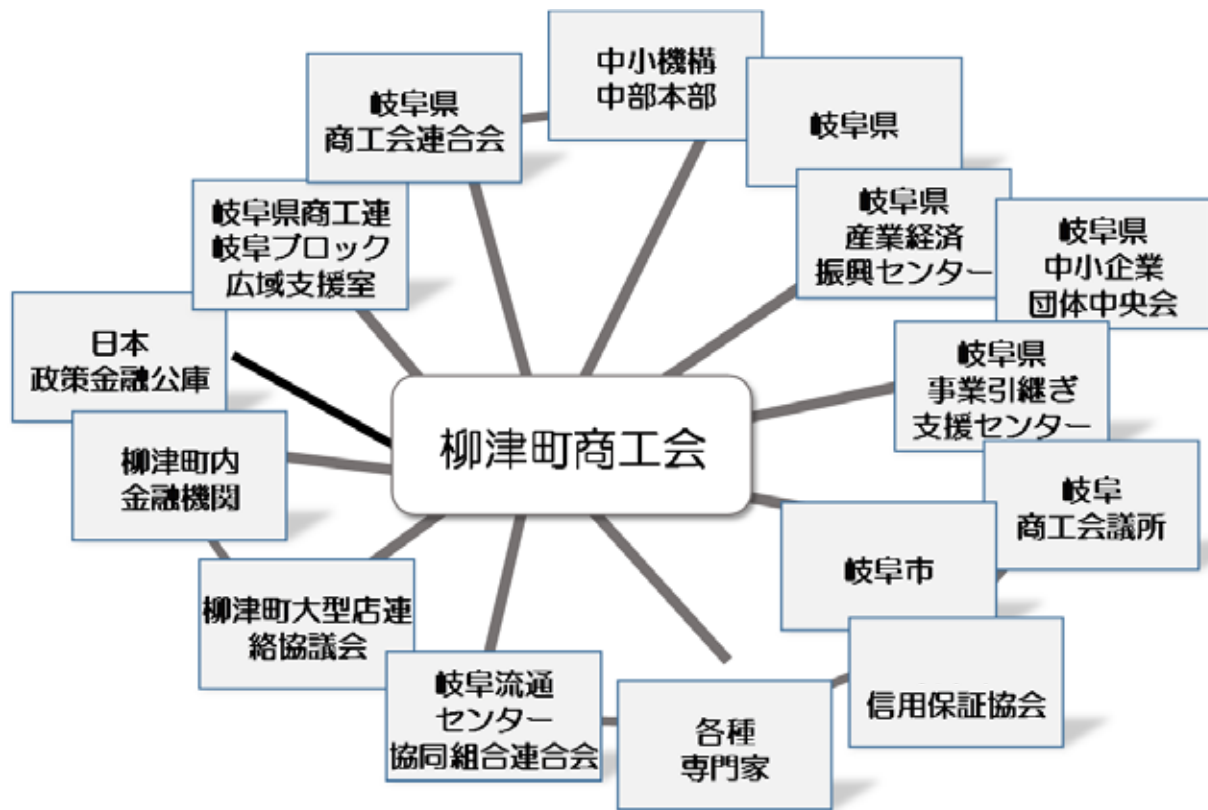
その結果として、商工会との接点で、様々な課題の解決の糸口が見えることで、より経営支援に対して真摯に向き合い、具体的な解決策を提示できる商工会のイメージを形成することに繋がります。

(情報交換の考え方・狙い)

国レベル、地方レベル、県レベル、広域レベル、地域レベル、個別レベルとの人的ネットワークを、これまで以上に充実させ、事業者の課題に対して、適切な支援ができる体制を構築する。

情報交換先		最低頻度	内容
全国	① 中小企業基盤整備機構 ② 日本政策金融公庫 ③ 全国商工会連合会	年1回	全国レベルでの事業者向け支援施策情報や、支援機関向け施策情報について情報交換(補助金・税制・制度融資・支援施策などの情報、J-GoodTech や RinCrossing などのマッチング情報など)

地方	① 中部経済産業局 ② 中小機構中部本部	年1回	支援施策情報等について随時、情報交換。特に、中小機構中部本部とは、経営発達支援計画実施の支援協力体制を構築するとともに、窓口相談・専門家派遣等の協力(補助金・税制・制度融資・支援施策などの情報、経営発達支援計画実施のフォローや他地域事例など)
県	① 岐阜県 ② 岐阜県商工会連合会 ③ 岐阜県産業経済振興センター ④ 岐阜県よろず支援拠点 ⑤ 岐阜県中小企業団体中央会 ⑥ 岐阜県信用保証協会、岐阜市信用保証協会 ⑦ 岐阜県事業引継支援センター	年2回 毎日 月1回 月1回 月1回 月1回 月1回	① 県の支援策についての情報交換(県の助成金、重点施策、支援施策、県内の経済動向等) ② 県内商工会との情報共有(他地域の事業者の動向、支援事例、施策動向、メッセナゴヤ等への共同出展情報など) ③ 具体的支援策の相談や専門家派遣(県の助成金・支援策、専門家派遣、デザインや海外展開などの支援、成功事例等) ④ 専門家への相談協力・セミナー実施(コーディネーター等との相談連携、共同セミナー等の開催など) ⑤ 業界団体等の動向や支援策相談(組合活動を活用した個社支援や個別支援策など) ⑥ 融資保証の斡旋、保証の依頼等(保証、経営改善指導など) ⑦ 事業承継(M&A 含む)に関する支援情報やサポートの依頼等
広域	岐阜県商工連 岐阜ブロック広域支援室 岐阜地区近隣商工会 岐阜商工会議所 名古屋税理士会岐阜支部 日本政策金融公庫岐阜支店	毎日 月1回 月1回 年1回 月1回	個別事業所支援のバックアップ等(同行支援、他社支援事例など) 個別事業所支援への協力支援(支援機関同士の連携、財務面からの経営改善指導など) 融資の斡旋、紹介等(制度融資、創業セミナー・創業支援、財務面からの経営改善指導など)
地域	岐阜市 岐阜市柳津町に支店のある 地域金融機関	月1回 年2回	市の政策情報の交換(市長含む)(政策情報、創業支援体制構築、税制情報など) 融資の斡旋、事業支援の相互協力(融資の紹介、経営改善計画策定支援、支援機関としての専門家派遣等)



2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(現状と課題)

現在、当商工会では、経営指導員が主体となって事業者支援を行う体制となっておりますが、根本的には事業者からの相談に対する対応といった受け身の支援スタイルとなっております。

今後、事業者への手厚い経営支援を実行していくには、職員全員が攻めの姿勢を持つことと幅広い知識の習得、及び相談事例の一元管理による情報の共有化が必要になってきます。

(考え方・目指す姿)

全国商工会連合会・岐阜県商工会連合会が主催する研修に加え、中小企業大学校の主催する研修に経営指導員が参加することで、売上げや利益を確保することを重視した支援能力の向上を図ることはもちろんだが、岐阜県商工会連合会および岐阜ブロック広域支援室と協力した育成施策とともに、柳津町商工会の業務内において事例検討会やOJTを通じた情報共有をはかり支援能力の向上をはかる。

共有した情報は、組織のノウハウ資産としてカルテ・データベースとして、ストックし、いつでも見直したり、活用したりできる体制を構築する

(具体的な取り組み策・ノウハウの共有活動・体制)

①外部研修受講による支援能力の向上

対象層	内容
経営指導員	経営指導員が経営発達支援計画に基づいて小規模事業者の伴走型支援を実施するため、関連する専門的知識を計画的に習得し、指導能力を高めるための専門コースの研修を積極的に受講する。 ・岐阜県商工会連合会や中小企業大学校の主催する専門コースに年間1回以上参加する。 ・全国商工会連合会「Web 研修」の受講において、各種施策メニューの知識や企業診断のノウハウを習得する。
経営指導員補 (※現在はその職員はいないが、今後配属される可能性もあるため)	経営指導員が行う支援業務の補佐を目的とするため、一般的な経営改善普及指導における指導能力を習得する。 ・経営指導員の巡回訪問や個別指導に同行し、OJT等により金融・税務・経理・経営管理等の経営改善普及事業に関する指導能力の向上を図る。 ・企業支援の知識習得のために全国商工会連合会「Web 研修」を積極的に受講する。
業務職員	これまでの記帳指導業務や労働保険事務業務、一般業務に加え、係数分析の知識を習得し、売上総利益率など財務面からの助言や、利益を確保することを重視した指導能力の向上を図る。 ・経営指導員の巡回訪問や個別指導に同行し、OJT等により高度な記帳指導のスキルアップを図る。

②「事例検討会」による実践的ノウハウの共有

柳津町商工会として独自に取り組む活動として、下記の「事例検討会」を通じて、職員相互の能力開発と資質向上を図る。

方法	<p>中長期的な視点での資質向上のために、全職員による「事例検討会」を実施する。 [新規]</p> <p>経営指導員全員が、様々な経営課題・業種にも対応でき、経営分析、事業計画策定・実施支援まで一貫してできるように案件を担当させる。同時に、経営指導員以外の職員とも、支援情報の共有をする。</p>
内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事例検討会は1回／月を実施する。 ・ OJTや「事例検討会」を通して支援策を検討することにより、各職員の支援業務に必要な「対話力」「診断力」「構想力」「編集力」「突破力」の5つの力のランクアップを目指す。 ・ 専門家派遣の際には、専門家と同行して支援することにより、専門家のノウハウを吸収する。 ・ 共有ファイル内に「事例検討会ファイル」を新たに作成し、支援内容や支援方法などを、データベース化したカルテとして保存・蓄積していく。 ・ データベース化し、支援情報の共有化をすることにより、全職員が必要に応じてデータを活用できる体制を整えていく。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事例検討会	回	-	12	12	12	12	12

IV 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(現状と課題)

現在、事業の評価については、監査会・理事会にて検討して頂き、総会にて承認して頂く形となっています。ただし、この体制では、本来の事業者の経営課題の解決に結びついているか、伴走支援としての効果が上がっているか、など、具体的な成果として測定できる体制になっていないのが現状です。

今後は、岐阜市柳津町内の小規模事業者の経営発達支援として、「より具体的な成果が、経営課題の解決で得られたのかどうか」という視点で、見直す必要が出てきています。

(PDCAサイクルと頻度(第三者評価と評価/見直し結果の公表))

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証・公表を行う。

- ・ 事業の成果・評価・見直しの結果は総会に報告するとともに、商工会のホームページに掲載すると共に、商工会玄関にも掲示し、小規模事業者等の閲覧と質問に供する。
- ・ 事業の実施にあたっては、常に、経営指導員等でPDCAサイクルを意識し、評価・見直しにあたっては、各施策実施の際のアンケート調査とともに、「柳津町経営状況把握調査」を行う。

① Plan(計画)

- ・ 柳津町商工会にて、実績や将来予測により、経営発達支援計画書を作成する。

② Do(実施・実行)

- ・ 計画書に基づいて、柳津町商工会で経営発達支援業務を実施する。

③ Check(点検・評価)

- ・ 各施策の実施の際には、アンケート等を実施することで、個別施策の評価をするとともに、**毎年度1回**(1月頃実施し2月には集計・報告)、柳津町内の事業者に対して「柳津町経営状況把握調査」を行う。
- ・ その結果に基づいて、経営指導員等が中心となって点検や反省を行う。「柳津町経営状況把握調査」及び経営指導員等の点検反省結果を「経営発達支援計画評価委員会」にて最終評価を行い、見直し案を提示する。

岐阜市	柳津地域事務所長(外部有識者)
岐阜市柳津町内に支店のあ る金融機関	以下の金融機関支店長の代表 (十六銀行 柳津支店長、流通セン ター支店長、大垣共立銀行 柳津 支店長、岐阜信用金庫 流通セン ター支店長、大垣西濃信用金庫 柳 津支店長)
専門家	中小企業診断士または税理士等(外 部有識者)
柳津町商工会	会長、副会長

④ Action(処置・改善)

- ・ 「経営発達支援計画評価委員会」にて提示された評価結果に基づいて、改善案を示し改めて同検討会の指示を受ける。

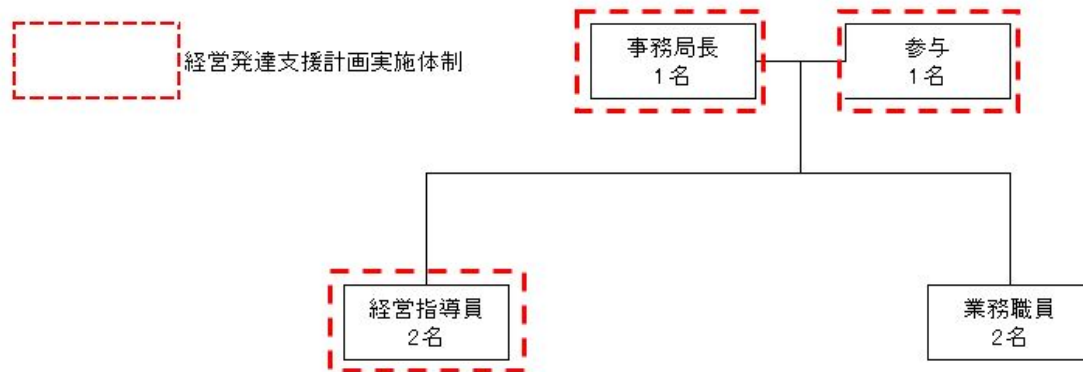
(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(1) 組織体制

柳津町商工会事務局組織図
(平成 28 年 4 月 1 日現在 職員数:計 6 名)



担当職名	現在の主な事務分掌	発達計画支援事業の事務分掌
参与・事務局長	①商工会の運営 ②事務局の統括・外郭団体関連 ③補助金・会員体連携	① 事業全体の統括 ② 事業における行政、支援機関等の調整 ③ 事業の収支予算の管理 ④ 研修会の受講等のスキルアップ関連
経営指導員	①経営改善普及事業 ②講習会 ③各種共済・決算指導	① 事業の円滑な推進に関わる業務全般 ② 支援機関との調整に関わる業務全般 ③ 事業推進のためのデータ管理
業務職員	①労働保険事務組合 ②軽微な経営改善普及事業 ③記帳指導 ④軽微な経営改善普及事業	① 事業の円滑な推進に関わる業務の補助 ② 事業の推進に関わる事務全般 ③ データ収集・管理に関する業務 ④ 記帳指導におけるデータ収集及び分析 ⑤ データの管理と共有データの作成

(2) 連絡先

柳津町商工会

岐阜県岐阜市柳津町本郷2丁目1-5

TEL. (058)387-6464 FAX. (058)387-6878

[http:// www.yanaizu.net/](http://www.yanaizu.net/)

E-mail yanaidu@ml.gifushoko.or.jp

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

(単位 千円) 毎年度 4月～翌3月	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度	H33 年度
必要な資金の額	35,400	35,627	35,855	36,084	36,314
人件費	33,500	33,667	33,835	34,004	34,174
旅費・事務費等	500	500	500	500	500
講習会開催費等	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
各種調査費	100	100	100	100	100
専門家派遣費用	300	360	420	480	540

(備考)必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
①「小規模事業指導費補助金」 岐阜県商工会連合会を通じて調達 ②「商工会事業補助金」 岐阜市からの補助金収入にて調達 ③「自主財源」 商工会費、各種手数料(共済受託手数料等)にて確保

(備考)調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
地域経済動向・需要動向調査にかかる連携 事業計画策定・事業計画の実施支援にかかる連携 資金調達支援にかかる連携 創業支援にかかる連携 事業承継支援にかかる連携 販路開拓支援にかかる連携
連携者及びその役割
<p>(1)岐阜県 商工労働部商工政策課ほか 知事 古田 肇 岐阜県岐阜市藪田南2丁目1番1号</p> <ul style="list-style-type: none">① 「ぎふ経済レポート」など経済動向・需要動向等にかかる情報の提供と分析結果についての詳細指導を受ける② 経営革新計画申請にかかるアドバイスを受ける③ 商工業振興施策活用についてのアドバイスを受ける④ 許可業種の開業時等のアドバイスを受ける <p>(2)岐阜県商工会連合会・岐阜ブロック広域支援室 会長 岡山金平 岐阜県岐阜市藪田南5丁目 14-53 ふれあい福寿会館9階 岐阜ブロック広域支援室 岐阜県岐阜市柳津町本郷2丁目 1-5 柳津町商工会内</p> <ul style="list-style-type: none">① 地域経済動向・需要動向の情報提供と詳細についての指導を受ける② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける③ 商品・サービスのブラッシュアップにかかる専門的な支援を受ける④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける <p>(3)岐阜県産業経済振興センター / 岐阜県よろず支援拠点 理事長 丹羽義典 岐阜県岐阜市藪田南5丁目 14-53 ふれあい福寿会館 10 階 (チーフコーディネーター 三輪知生)</p> <ul style="list-style-type: none">① 地域経済動向・需要動向の情報提供を受ける② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける③ 商品・サービスのブラッシュアップにかかる専門的な支援を受ける④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける <p>(4)岐阜県中小企業団体中央会 会長 辻 正 岐阜県岐阜市藪田南5丁目 14-53 ふれあい福寿会館 10 階</p> <ul style="list-style-type: none">① 地域経済動向・需要動向・組合活動の情報提供を受ける② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける③ 商品・サービスのブラッシュアップにかかる専門的な支援を受ける

- ④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける
- ⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける
- ⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける

(5)中小企業基盤機構 中部本部

本部長 花沢文雄 愛知県名古屋市中区錦 2-2-13 名古屋センタービル 4 階

- ① 地域経済動向・需要動向の情報提供と詳細についての指導を受ける
- ② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける
- ③ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける
- ④ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける

(6)日本政策金融公庫 岐阜支店

支店長 木村正明 岐阜県岐阜市吉野町 6-31 岐阜スカイウイング 37 西棟 2F

- ① 地域経済動向・需要動向の情報提供を受ける
- ② 資金調達にかかる支援を受ける

(7)岐阜県信用保証協会 本店

理事長 川出達恭 岐阜市藪田南五丁目 14 番 53 号 岐阜県県民ふれあい会館

- ①地域経済動向・需要動向の情報提供を受ける
- ②資金調達にかかる支援を受ける

(8)岐阜市信用保証協会

会長 栗本 利泰 岐阜県岐阜市吉野町 6 丁目 31 番地岐阜スカイウイング 37 東棟 3 階

- ① 地域経済動向・需要動向の情報提供を受ける
- ② 資金調達にかかる支援を受ける

(9)岐阜市 経済部 / 柳津地域事務所

市長 細江 茂光 岐阜市今沢町 18 番地

- ① 人口統計など地域経済動向・需要動向の情報提供と詳細についての指導を受ける
- ② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける
- ③ 資金調達にかかる支援を受ける
- ④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける
- ⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける
- ⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける

(10)岐阜市柳津町内の金融機関

十六銀行柳津支店 支店長 山口 哲央 岐阜市柳津町本郷 4 丁目 1 番地 1

十六銀行流通センター支店 支店長 柳原 孝則 岐阜市柳津町流通センター1 丁目 14 番地 1

大垣共立銀行柳津支店 支店長 服部 里美 岐阜市柳津町丸野 3 丁目 3-6

岐阜信用金庫流通センター支店 支店長 尾本 康成 岐阜市柳津町流通センター1 丁目 14 番 1

大垣西濃信用金庫柳津支店 支店長 川瀬芳一 岐阜市柳津町北塚 2 丁目 150

- ① 地域経済動向・需要動向の情報提供を受ける
- ② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける
- ③ 資金調達にかかる支援を受ける
- ④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける
- ⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける

⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける

(11)岐阜県事業引継ぎ支援センター

事務局(専門相談員) 子安 史彦 岐阜県岐阜市神田町 2-2 岐阜商工会議所内

① 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける

(12)柳津町大型店連絡協議会 会長 中澤 開 岐阜市柳津町本郷 2 丁目 1 番 5 号

① 地域の経済活性化に向け、協働活動における可能性を具体化する

(13)岐阜流通センター協同組合連合会 会長 辻 正 岐阜市柳津町流通センター1 丁目 14 番地 1

① 地域の経済活性化に向け、協働活動における可能性を具体化する

連携体制図等

