

経営発達支援計画の概要

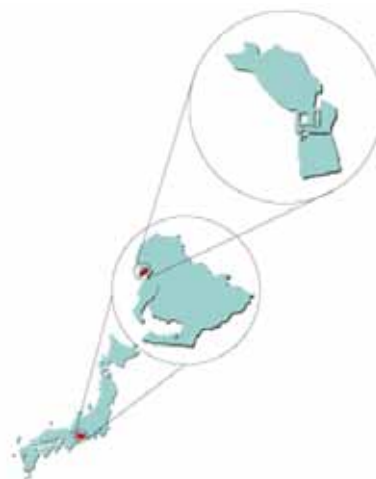
<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>飛島村商工会 (法人番号 4180005013554)</p>
<p>実施期間</p>	<p>平成 29 年 4 月 1 日 ~ 平成 34 年 3 月 31 日</p>
<p>目標</p>	<p>小規模事業者の意識を分類し、意識レベルにあった階層別支援を展開することにより小規模事業者の持続的な発達と着実な事業が図られるよう伴走型の支援を行う。 小規模事業者自らが経営改善に向け、自発的に行う経営計画の策定支援 持続的な経営基盤を強化するための後継者の育成支援 支援体制及び他の支援機関との連携の強化 地域経済活性化に向けたリーダーシップの発揮</p>
<p>事業内容</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】 <ol style="list-style-type: none"> (1) 国・県及び関係団体の行う経済動向調査結果の活用 (2) 地域金融機関及び行政との意見交換による情報収集 2. 経営状況の分析に関すること【指針】 <ol style="list-style-type: none"> (1) セミナーの開催による経営分析の実施 (2) 巡回・窓口相談指導時の経営分析 (3) 記帳継続対象者に対する経営分析 3. 事業計画策定支援に関すること【指針】 <ol style="list-style-type: none"> (1) 事業計画策定セミナー等の開催 (2) 巡回・窓口相談時における事業計画策定指導の徹底 (3) 創業・第二創業(経営革新)への支援 (4) 事業承継計画の策定支援 (5) BCP(事業継続計画)の策定支援 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】 <ol style="list-style-type: none"> (1) 経営指導員によるフォローアップ巡回の実施 (2) 専門家との連携によるフォローアップの実施 (3) 計画実行に必要な事業資金の支援 (4) 事業計画実行に向けた国・県の施策の積極的活用の支援 5. 需要動向調査に関すること【指針】 <ol style="list-style-type: none"> (1) 小規模事業者の提供する商品やサービスの需要動向調査 (2) 展示会などを活用した需要動向調査 (3) 各種機関による消費者動向・需要動向調査結果の収集・分析 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】 <ol style="list-style-type: none"> (1) 行政及び関係団体の販路拡大事業やアンテナショップの活用 (2) 海部南部地区商工会との事業連携による需要拡大 (3) インターネットやマスコミ等を活用した支援 (4) 飲食店マップの作成による需要開拓 (5) 産業展の開催による需要拡大
<p>連絡先</p>	<p>飛島村商工会 TEL (0567) 52-1002 FAX (0567) 52-2550 E-Mail tobishima@aichiskr.or.jp</p>

経営発達支援事業の目標

I 飛島村の概要

1. 位置・地勢

飛島村は、愛知県の西南部に位置し、東は日光川を境とし、蟹江町・名古屋市港区に、西は筏川を境とし、北は弥富市に隣接し、南は伊勢湾の最北部に面している面積が 22.53k m²の小さな村である。村土は農地として干拓されたことにはじまり、農村として発展を続けてきた。その後、名古屋港の港湾整備が進められ、今日の村域が形成されている。北部の集落や農地のある地域の海拔は平均でマイナス 1.5m であり、海水面よりも低くなっている。1959（昭和 34）年に飛島村を襲った伊勢湾台風では、満潮と重なったこともあり、海岸堤防が決壊し、村全域に壊滅的な被害をもたらした。



2. 土地利用

飛島村は、三大都市圏である名古屋大都市圏を構成する自治体の一つである。名古屋港は貿易額と総取扱貨物量が日本一であり、グローバルな産業活動を支える重要な役割を担っている。南部の臨海部は工業系用途として地域国際貿易の拠点である名古屋港の主要コンテナターミナルや、輸送関連会社・倉庫会社・木材関連事業所・鉄鋼関連事業所・火力発電所などが立地しており、名古屋港の物流の重要な地域となっている。北部は市街化調整区域に指定されており、水稻・麦・露地野菜・温室野菜・花卉等の栽培が盛んに行われている。また、一部では金魚の養殖も行われている。

3. 人口

飛島村は、人口約 4,500 人の小規模な自治体だが、昼間人口は、その約 3 倍の約 13,000 人にもなる。1995（平成 7）年から減少傾向にあった人口は、2005（平成 17）年から 2010（平成 22）年にかけてやや持ち直し、ここ数年は増加傾向が見られる。しかし、65 歳以上の割合が全国平均を上回るなど高齢化の進行が顕著となっている。

	H12	H17	H22	H27
15歳未満	620	515	563	625
15才～64才	2,990	2,783	2,777	2,719
65歳以上	915	1,071	1,185	1,255
総数	4,525	4,369	4,525	4,599
増減	(別表 1)	156	156	74
昼間人口	13,119	13,711	13,161	

所：H12～H22 国勢調査 H27 住民基本台帳

4. 生活環境

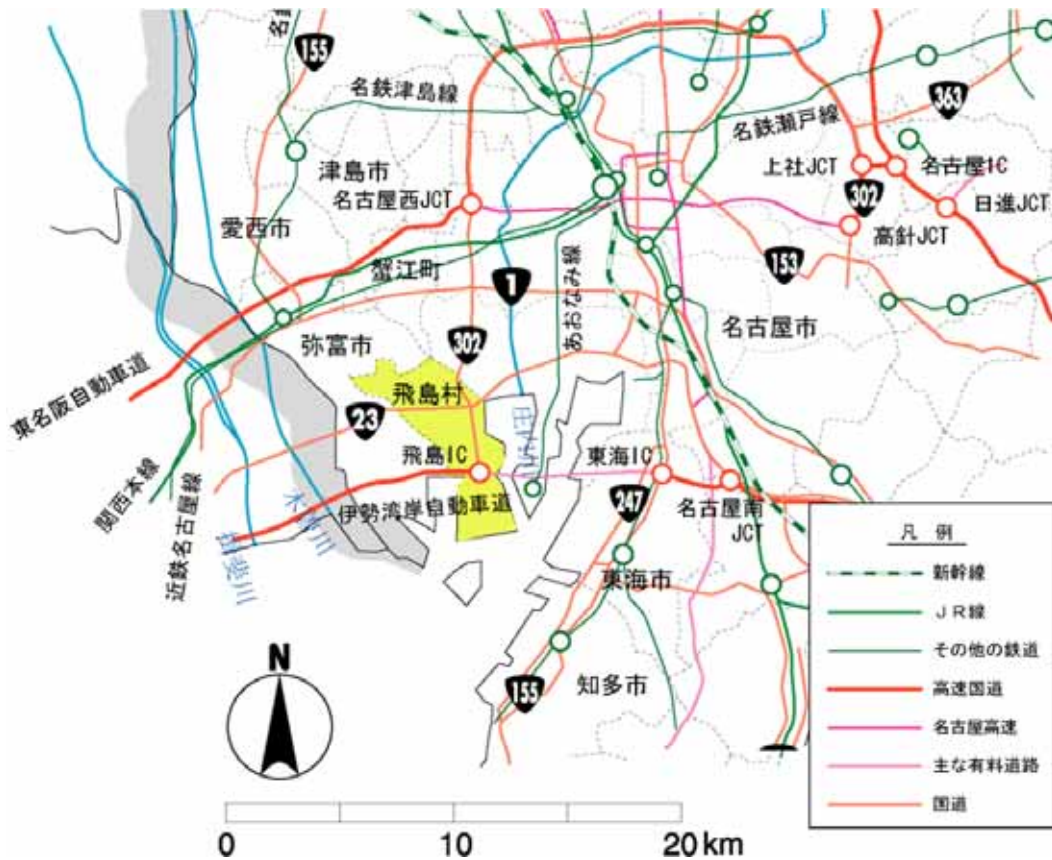
住民の通勤・通学先は約5割が村内、約4割が隣接する2市1町（名古屋市、弥富市、蟹江町）であり、コンパクトな生活圏を形成している。一方、村内で働く人の約9割は村外からの通勤であり、村内産業は住民以外の人々にも支えられている。

交通機関は、道路は東西に国道23号と伊勢湾岸道路、南北に国道302号・西尾張中央道がある。鉄道はなく、飛島公共交通バスが公共交通の手段となっており、近鉄蟹江駅と地下鉄名港駅から運行されている。村内外の移動において、自家用車の利用が欠かせない。

	労働力人口	就業者数	村内で従業している就業者	他地区への通勤者	従業地による就業者数	他市町村からの通勤者数
H12	2,727	2,680	1,675	1,005	11,389	9,714
H17	2,590	2,521	1,488	1,033	12,038	10,550
H22	2,577	2,522	1,323	1,176	11,325	9,979

出所：国勢調査

飛島村位置図



II 飛島村の地域経済の現状と課題

1. 商工業者数の推移

当地域の業種別事業者数は次のとおりで、平成8年より製造業が大きく減少しているにもかかわらず運輸、サービス業が増加しているのが読み取れる。これは、伊勢湾岸自動車道の開通により道路網が整備されたことにより運輸及びこれに付帯するサービス業の進出が活発になったものと推測される。卸小売業は微増となっているが小売業は深刻な状況で、村内に商業集積地はなく商店が点在している状況であるため、買回り品のみならず、食料品や小物雑貨等最寄り品の消費においても近隣市町にある大手スーパーやホームセンターへ流出しているため、減少に拍車をかけている状況となっている。

業種別事業者数推移

	建設業	製造業	運輸業	卸小売業	金融保険業	不動産業	飲食業	教育学習支援業	医療福祉業	サービス業	その他	合計
H8	41	176	148	117	4	9	36	6	15	77	2	631
H13	43	167	143	103	3	14	37	8	16	78	2	614
H18	35	159	157	102	1	15	36	10	18	93	2	628
H21	35	170	194	122	3	22	40	12	17	104	1	720
H24	35	147	189	119	1	21	32	7	13	92	1	657
構成比	5.3%	22.4%	28.8%	18.1%	0.2%	3.2%	4.9%	1.1%	2.0%	14.0%	0.2%	100%
増減	6	29	41	2	3	12	4	1	2	15	1	26

※ 資料出所 H24・H21は経済センサス調査、H18・H13・H8は事業所・企業統計調査

※ 増減はH8とH24を比較

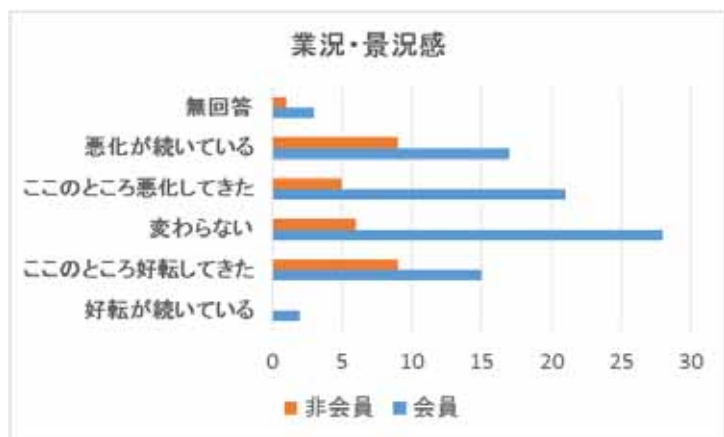
2. 実態調査による現状把握

経営発達支援計画策定に当たり、当会が平成27年8月に村内企業398社（回収数116社 回収率29%）を対象に行った実態調査により現状を把握した。

(1) 業況・景況感について

(独)中小企業基盤整備機構による中小企業景況調査(2015年7-9月期)では、全産業の業況判断DIは、▲15.5(前期差3.2ポイント増)であった。

今回の調査では「好転が続いている」「ここのところ好転してきた」「ここのところ悪化してきた」「悪化が続いている」を差

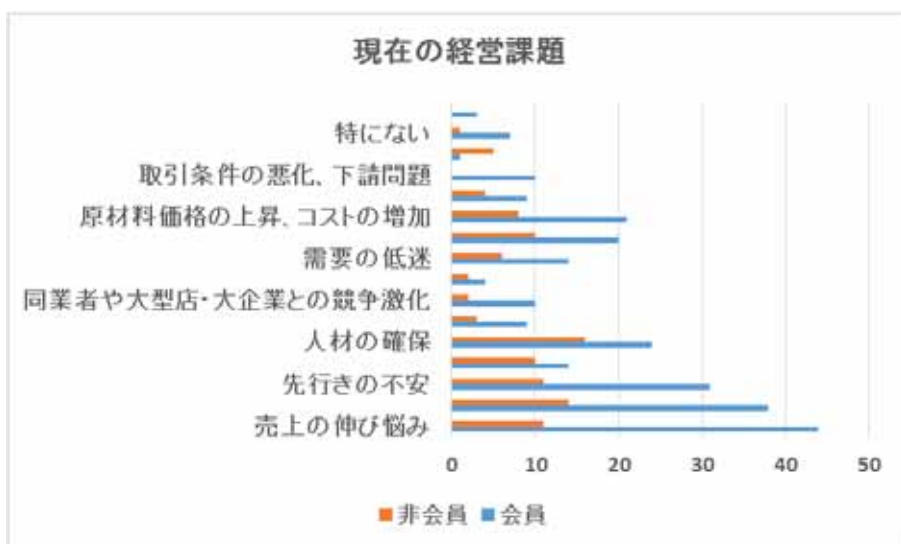


し引くと、非会員では▲16.7、会員▲24.4、全体では▲22.4 となっており、全国の値と比較して大きく乖離している。非会員だけをとれば全国値に近いが、会員の値は 8.9 ポイント乖離しており、個人事業主（より規模が小さい事業者）の多い商工会員は景気回復の影響が及んでいない、あるいは遅れているといえる。

(2) 現在の経営課題について

アンケートは複数選択式で行なったが、非会員と会員で違いがみられ、非会員で最も多い経営課題が「人材の確保」であったが、会員では「売上の伸び悩み」であった。

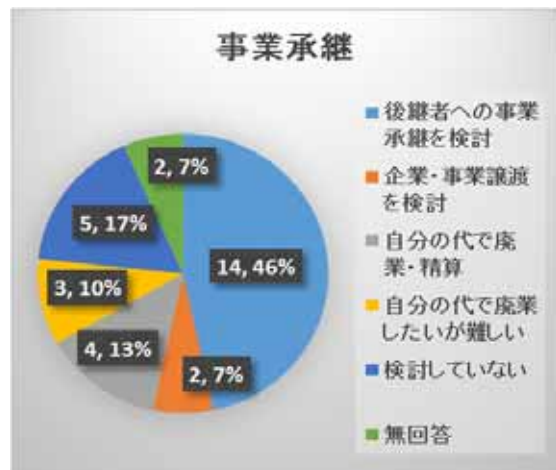
続く「利益の減少」「先行きの不安」は両者とも同順位となっている。業種や企業規模による景況感の差が優先順位に現れたものと考えられる。



(3) 事業承継について

後継者のいる事業所は 43.0%である。その 81.1%が子への承継であり、親族以外への承継は 5.4%である。「必要ない」という回答も 15.1%あり、自分の代で廃業する選択肢も含まれていると推測できる。承継における課題は、金銭面よりもタイミングという回答が多く、後継者が育ったタイミングで承継を望んでいる経営者が多い。

一方、非会員企業においても後継者への承継を検討している企業が 46.7%ある。後継者はいないが、M&Aを視野に入れている企業が 6.7%となっている。しかし、適当な後継者がいなかったり、事業の将来性が見通せず廃業もやむなしと考えている事業所も一定数あることが分かる。



3. 小規模事業者の課題

商工会が平成 27 年に実施した小規模事業者等の実態調査、飛島村が平成 24 年に策定した第 4 次飛島村総合計画基本計画、村内産業構造、小規模事業者等の現状を踏まえた課題は以下の通りである。

- (1) 取引先からの単価引き下げ要求や取引条件の厳格化による売上の停滞・減少に直面しており、原材料費や人件費等の経費増加によるキャッシュフローの圧迫等により経営基盤が脆弱化しているため、経営改善が急務である。
- (2) 人材確保が出来ず専門的知識や技術の継承が進んでいない。また、商業者を中心に後継者が不在であり廃業が懸念される。一方で後継者がいるにも係わらず事業承継が進んでおらず、事業承継支援が必要とされている。
- (3) 需要動向や自社の現状を的確に把握しておらず、環境の変化に対応が出来ずに、旧態依然とした経営を続けている。また、特色ある技術・サービスがありながらも販路拡大、収益の増加に繋がっていないため、需要に応じた事業活動の実践が課題である。
- (4) 臨海工業地帯に大中企業が存在し、昼間人口が多いにもかかわらず交流がなく、必ずしも取引に結びついていない。潜在的需要を顕在化する機会の創出が課題である。

III 商工会の取組と支援課題

当会の業種別会員数の推移を見ると次のとおりで、総会員の減少率に比べ建設業・小売業・飲食業の減少率が大きく、代わりに卸売業・その他が増加傾向にある。

特に小売業・飲食店の減少が顕著であり、現事業主が事業継続困難になった時点で即廃業という状況が後を絶たず、このままでは近い将来、地域住民の生活の要である商店が消滅してしまう恐れもあり、地域にとって大きな問題となっている。

業種別会員数の推移

	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食店	サービス業	その他	合計
H17	45	54	18	31	32	37	23	240
H19	43	56	18	28	29	38	32	244
H27	40	52	22	26	26	39	30	235
構成比	17.0%	22.0%	9.4%	11.1%	11.1%	16.6%	12.8%	100%
H17～H27 増減	5	2	4	5	6	2	7	5

※資料出所 商工会実態調査より

当商工会は、職員数 4 名（内経営指導員 1 名）といった小規模な商工会でありながら専門家や関係機関との連携強化を図りながら「行きます 聞きます 提案します」の実践を目指し、平成 26 年度においては、377 件の巡回指導、276 件の窓口相談を実施した。

また、必要に応じ、エキスパートバンクやミラサポによる専門家を活用し企業の専門

的な課題解決にあたった。地域経済活性化では、消費者需要を喚起するよう共通商品券（9月・総額825万）の発行、飛島村商業活性化事業による、発展会マップの作成・売り出し事業などを実施した。さらには、会員事業所のPR・ビジネス機会創出のため電話番号、史跡等を掲載したタウンガイドを発行し、商工業の活性化を図った。

これらの取組から、本会が抱える支援体制の課題として、下記の4点があげられる。

（1）金融、税務、労務、記帳などの小規模事業者が直面する問題に対する対処療法的な支援となっており、小規模事業者の抱える様々な経営課題に対し支援計画を立てながら、継続的に支援していき、持続的発展を目指す必要がある

（2）限られた職員での対応のため、「待ちの経営指導」であった感が否めず、経営革新など課題解決型の支援・指導が必要な事業所の掘り起こしが充分に行われておらず、積極的な提案が求められている。

（3）小規模事業者の経営課題の把握と経済環境に関する実態把握が中途半端になっており、組織全体で把握し、情報を蓄積するルール作りと活用が課題である。

（4）近隣商工会、他の支援機関、専門家との連携はあるが、相互の支援ノウハウ等の情報交換や、職員の支援能力の向上と支援ノウハウを共有する仕組みがなく、共有化体制づくりが急務である。

IV 小規模事業者の中長期的な振興のあり方

地域経済や雇用を支える小規模事業者の減少に歯止めをかけるため、潜在的需要を抱える臨海工業地帯の企業及びその従業員との交流を深めることにより、経営力向上を図る。さらに、村行政と連携し創業者の発掘や後継者不足を解消するべく**小規模事業者の持続的発展を図り、地域の活性化に長期的に取り組む。**

上記を踏まえ、当商工会は職員の資質向上を図りつつ、愛知県、あいち産業振興機構、中小企業基盤整備機構、地域の金融機関等とも連携しながら、下記方針の支援や取組を行い、目標を達成する。

V 経営支援発達支援計画における目標

1. 小規模事業者振興の方針

小規模事業者の経営に対する意識レベルには個々に大きな差があり、従来はセミナーや施策情報提供等を一律で実施してきたが十分な効果を得ることができなかった。その反省と、当商工会は小規模で職員数も限られていることから、今後は小規模事業者の意識を分類し、意識レベルにあった下記の階層別支援を展開することにより小規模事業者の持続的な発達と着実な事業が図られるよう伴走型の支援を行う。

2. 目 標

（1）小規模事業者自らが経営改善に向け、自発的に行う経営計画の策定支援

小規模事業者の意識レベルに応じやる気のある事業者の創業、経営革新、経営力向上、事業承継等、事業計画策定の支援を行う。

(2) 持続的な経営基盤を強化するための後継者の育成支援

小規模事業者の後継者がいる事業所（約 5 割）に対し円滑な事業承継を進め、経営基盤の強化を図る。後継者がいない高齢な事業者については、取引先、負債や廃業後の生活等について問題が生じないように現状を維持した状況で事業整理に向けソフトランディングを行う。

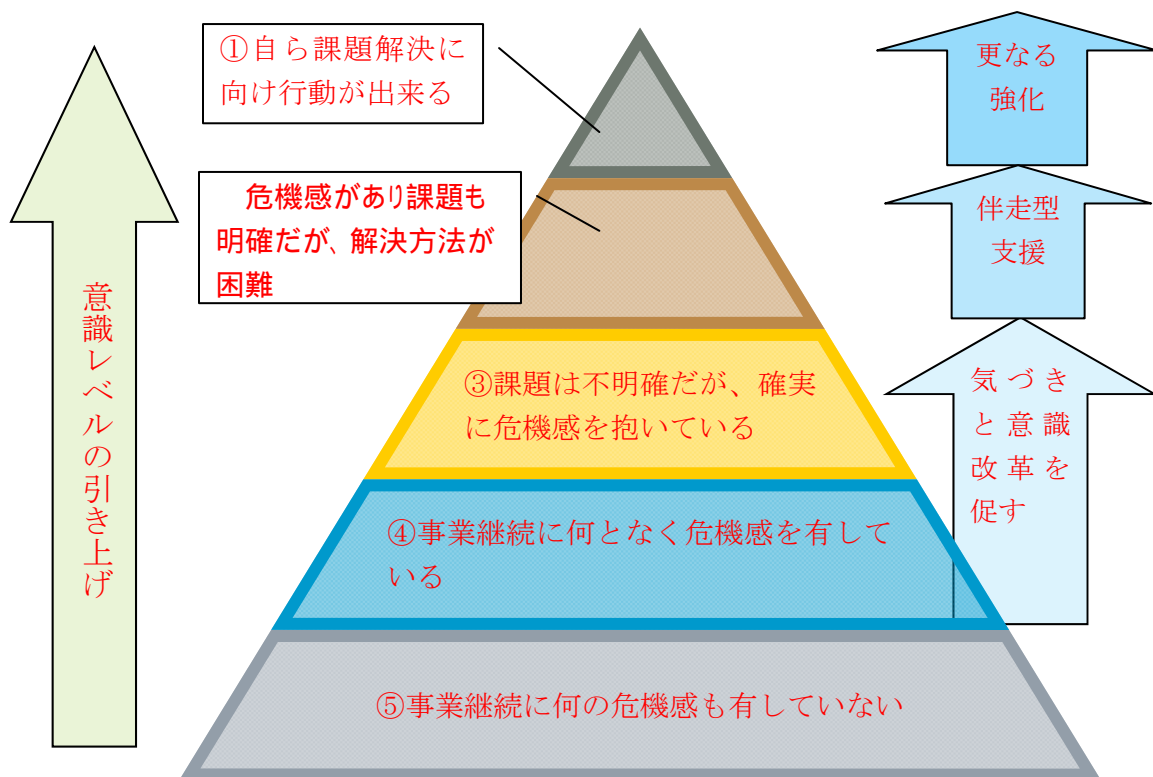
(3) 支援体制及び他の支援機関との連携の強化

職員の資質向上を図り、経営発達支援事業実施に向けた事務局体制を構築するとともに、他の支援機関との連携を強化し、創業、経営革新、販路拡大、事業承継等の課題に向けた支援を行う。

(4) 地域経済活性化に向けたリーダーシップの発揮

地域経済活性化に向け、村行政・飛島発展会（商業者団体）や J A と連携し、協議会を設置する。今後の地域経済の動向について検討、方向性を共有し、面的支援を実施する。

3. 意識レベルの階層別支援



経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 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）

(2) 経営発達支援事業の内容

I 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

(目 的)

経営計画策定の上で重要な情報である地域内外の経済動向を調査・収集・分析し、数値によるデータ蓄積を行い、経営計画策定や経営改善などの具体的提案のための分析資料として役立て小規模事業者の経営力強化を図ることを目的とする。

(現状と課題)

これまで、商工会で収集された各種経済動向調査は、情報の収集にとどまり、小規模事業者の経営指導に活用されることは少なかった。また、経済動向に関する情報提供は、数値資料としての提供にとどまり、有効に活用されていないことが課題となっている。

(事業内容)

課題解決を図るため次の事業に取り組む。得られた情報は、整理・分析し、レポートとしてまとめ、巡回指導を通じて小規模事業者に直接提供、小規模事業者の事業計画策定の資料として有効活用するとともに、商工会ホームページに掲載し、誰でも閲覧できるように、情報提供を行う。

(1) 国・県及び関係団体の行う経済動向調査結果の活用【拡充実施】

国・県などにより多くの経済動向調査が行われているが、これら資料が、小規模事業者支援に効果的に活用されていないため、下記の情報を積極的に収集し、分析・整理をする。

分析結果は、商工会ホームページへ掲載すると共に、巡回時や窓口相談の際に紙面（レポート）あるいはタブレットで情報提供し、外部環境の変化について理解を進め、経営分析及び事業計画策定等にも活用してもらおう。日常業務において、経営計画策定に役立つ資料については、適宜、専用ファイルにファイリングすることにより、すぐに活用でき、職員間の情報の共有化を図る。

活用する情報

- 1) 公共刊行物（政府、業界団体、日本銀行・日本政策金融公庫の統計、白書等）
- 2) 新聞・雑誌（日経流通新聞、中部経済新聞、月刊商工会等）
- 3) インターネット（政府系サイト、日経テレコン、中小企業ビジネス支援サイト J-Net 21 等）

4) 民間金融機関等の景況調査結果（いちい信金「景況レポート」など）

提供項目

- 1) 県内商工会地区における産業全体景況状況
- 2) 業種別景況状況
- 3) 業界に関連する主要指標（鉱工業生産指数、金属工作機械総受注高、新設住宅着工戸数、月間公共工事請負、大型小売店販売額、有効求人倍率等）
- 4) 小規模事業者の先進事例

（2）地域金融機関及び行政との意見交換による情報収集【新規実施】

地域内金融機関の支店長や役場経済課担当課長等と意見交換会を開催する。会議の間では、金融機関や行政だからわかる経済動向に関する次のような情報を収集する。

○ヒアリング項目

- ・ 県内や村内の景気・経済動向、物価、融資件数、土地情報や金融機関実施の調査情報
- ・ 地域の空き店舗・空家・土地などに関する統計、報告書や小規模事業者に対する施策情報

上記（1）（2）の具体的手順

- 1) 収集活用する情報とその入手先を特定し、情報収集リストを作成。
- 2) それぞれ担当者を定め、各機関が情報発信する度に情報を確認し収集。
- 3) 収集した情報を小規模事業者にわかりやすく分析、計画策定時に活用できるよう分類整理する。
- 4) 小規模事業者の経営支援に対する意識やニーズを把握。
- 5) 整理した情報は、商工会ホームページへ掲載すると共に、巡回時や窓口相談の際にニーズに応じたものを情報提供、事業計画策定や販路開拓支援に活用する。

（目 標）

地域経済動向の調査結果や分析内容、各種統計調査のデータを職員が共有し、小規模事業者の経営分析・事業計画の策定だけではなく、日常の業務においても活用するとともに、調査・分析結果をホームページ等で小規模事業者に提供することにより、これらの基礎データを活用できる環境を整えることで、小規模事業者の持続的発展を支援する。

項 目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経済動向情報作成回数	0	1	1	2	2	2
意見交換会開催回数	未実施	2	2	3	3	3

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(目的)

自社(小規模事業者自身)の内部環境分析や経営分析を行い、事業計画の策定や販売戦略立案のための基礎資料とすることを目的とする。

商工会としては、小規模事業者支援の基礎的資料として経営課題抽出に役立て、データを蓄積し、他の支援機関や連携先と情報を共有し支援に活用する。

(現状と課題)

これまでは、希望者や金融相談時、補助金申請時に経営分析を行っていた。また、巡回時や窓口での金融・税務相談時に簡易な財務分析をする程度で、経営状態の改善や今後の方向性を導くための継続的な経営分析は実施していなかった。そのため、多くの小規模事業者は、「経験」や「勘」に頼った経営にとどまっている。経営分析の必要性を説明し、気づき、実感する事業者を増やすことが課題である。

(事業内容)

上記の課題解決を図るため、下記3つの事業に取り組む。

なお、経営分析で得られた情報は、既に行っている経営カルテによる管理に加え、数値化し、データにして、個々の企業の事業計画策定や事業承継支援に活用する。

(1) セミナーの開催による経営分析の実施【拡充実施】

近隣商工会との補助金申請に係る経営計画策定セミナーや連携支援機関が開催する青年部・女性部を対象としたセミナーに参加してもらい、事業主の配偶者や青年部の若手後継者を対象に、経営分析の必要性等の気づきや意識の高揚を図り、経営分析につなげる。セミナーでは財務分析だけでなく、SWOT分析や3C分析などによる経営課題の抽出など、経営状況の分析手法を学んでいただく。

○分析項目

- ・決算書等を用いた財務分析
- ・提供する商品・サービス等の競争優位性・差別化ポイントを明らかにする。
- ・SWOT分析：企業の強み、弱み、機会、脅威
- ・3C分析：顧客・自社・競合の関係から、自社の強みや差別化ポイントを分析

(2) 巡回・窓口相談指導時の経営分析

1)巡回での情報提供や金融・税務などの窓口相談指導時の機会を活かし、経営分析が必要と思われる小規模事業者をピックアップ、中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」を活用し、収益性、効率性、生産性、安全性、成長性を分析、同業種との財務指標との比較を行い、経営状況の把握を行う。【方法の見直し・対象者拡充】

2)経営分析の結果や事業者に対するヒアリングを基に、専門家等と連携し、3C分析、SWOT分析などを行い、対象事業者の内部・外部環境についての把握を行う。さらに、経営課題の抽出・整理を行い、分析結果を課題解決、経営方針を実現するための、事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援へと繋げていく。【新規実施】

○分析項目

- ・商品・製品の分析：取扱商品・サービス内容、ターゲット・顧客、販売方法、商品・製品の価格、売上、取引先からの評価、独自性等
- ・財務分析：決算書分析（収益性、安全性、成長性等）、売上推移
- ・組織分析：人員構成、販売体制、製造体制、営業体制

(3) 記帳継続対象者に対する経営分析【拡充実施】

記帳継続対象者に対し、経営分析・財務分析の重要性を説明、必要性を感じた方に対して、記帳指導から弥生会計ソフトを活用した経営分析指導につなげる。

また、OJTによる職員の資質向上を図るため、経営指導員と記帳担当職員が連携して経営分析を実施する。

○分析項目

- ・ソフトの財務諸表を活用した収益性、生産性、効率性、安全性、同業種指標比較等

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経営計画策定セミナー開催回数	0	1	1	1	1	1
経営分析事業所数	12	15	20	20	25	25
経営課題抽出事業所数	0	8	10	10	12	12

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(目的)

「1. 地域の経済動向調査」をもとに、「2. 経営状況の分析」の結果を踏まえ、企業の抱える経営課題を短期的・中期的・長期的に分類、課題解決の優先順位を把握した上で、企業の発達段階（経営状況）に応じ、事業計画策定を支援することを目的とする。個別相談、巡回指導時に、小規模事業者からの相談を受けるとともに、事業計画策定支援をめざす小規模事業者の掘り起しを行う。

(現状と課題)

これまで事業計画の策定は、小規模事業者から融資申込や補助事業申請など、限定した目的の依頼があった時に限り支援していた。このように場当たりの支援で総合的・継続的な支援ができておらず、小規模事業者からの相談があつて初めて動く支援形態（待ちの姿勢）であった。

<新たな取組>

職員の業務分担を見直し、伴走型で提案型の支援（需要を見据えた事業計画書策定）を行っていく。経営指導員が1人の商工会であり、マンパワーは限られているため、組織内の業務の見直しは勿論、金融機関・行政・専門家と連携しながら各々の強みを経営

指導員がコーディネーターの立場で総合的に継続した支援を行っていく。

(事業内容)

(1) から (5) の機会を活かし、事業計画の必要性や有効性を理解してもらい、自社の検討すべき事項を明確にし、事業計画策定につなげるとともに、以下の企業を重点的に支援する。

- 1) 成長発展を目指す企業（やる気のある企業など）
- 2) 事業継続を目指す企業（事業継続可能な後継者がいる企業など）
- 3) 地域コミュニティ維持の重要な担い手である小売業、サービス業

(1) 事業計画策定セミナー等の開催【新規実施】

一般的な事業計画策定セミナーでは、事業主の興味が低いことが予測されるため、具体的な補助事業や成功体験などをテーマとしたセミナー（数日間の日程）を開催する。また、次回までの課題（宿題）を与えた実践的なセミナーにしていく。さらに、セミナー開催時は経営指導員等も一緒に作成指導を行うことにより資質向上を図る。

また、セミナー開催後のフォローアップとして個別相談会を開催し、実現可能な事業計画の策定を支援する。

(2) 巡回・窓口相談時における事業計画策定指導の徹底【拡充実施】

下記の機会を活かして事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行い、動機づけや策定のための支援を徹底する。

また、計画策定まで至っていない事業者に対しても、原因の解決を含め、事業計画策定までの伴走型支援を行う。

- 1) 金融相談や事業承継、専門家派遣などの巡回指導及び窓口相談時の個別相談
- 2) 持続化補助金、ものづくり補助金等各種補助金の申請相談。補助金の申請を課題発見のツールとして活用。
- 3) 記帳継続指導や決算確定申告指導時における税務相談
- 4) 創業・第二創業など創業相談
- 5) 上記 2. の経営分析実施時

(3) 創業・第二創業（経営革新）への支援【拡充実施】

創業は少ないため、他の支援機関（津島商工会議所・金融機関等）が開催する創業塾への参加を促す。参加者には、情報提供や創業計画策定について個別相談を行うことにより、創業支援を行う。創業後は、定期的な個別フォローアップを行うとともに、記帳や税務相談等を通じ、伴走型の支援を行う。第二創業（経営革新）に関する相談には、経営指導員が専門家とも連携しながら事業計画の策定支援を行い、各種補助金の活用や資金調達などが必要な場合には、愛知県商工会連合会、よろず支援拠点、金融機関などの支援機関と連携し支援にあたる。

今後、行政と協調する形で創業支援スキームを明確にししながら、産業力強化法の認定取得に向けた協力をおこなっていく。

(4) 事業承継計画の策定支援【拡充実施】

事業継承支援については、当会の青年部員や巡回訪問の中から事業継承ニーズの掘り起こしを行うとともに、地域の金融機関とも連携しながら継続して行う。

当地の小規模事業者の事業承継先は子息がほとんどであるため、計画策定時には事業主だけでなく、後継者も一緒に参画させ、円滑的な事業承継計画策定支援を行っていく。さらに、廃業や合併を伴う事業承継については、税理士などの専門家派遣を活用する。

また、必要に応じて中小企業基盤整備機構が運営する「事業引き継ぎデータベース」の活用も視野に入れながら、愛知県事業引き継ぎ支援センターなどを利用する。

(5) BCP（事業継続計画）の策定支援【新規実施】

当地域は海拔0メートル地帯でもあり東南海沖地震の際には甚大な被害が予想されるが、多くの企業が対策を講じていないのが現状である。そこで、臨海部の企業を中心に啓蒙普及を行い、ニーズを掘り起こし、大規模災害に備えたBCP（事業継続計画）の策定支援を行う。

(目 標)

項 目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経営計画策定セミナー開催回数	0	1	1	1	1	1
経営計画策定個別相談会	0	1	1	2	2	2
事業計画策定事業者数	9	10	10	10	15	15

※ 事業計画には事業承継計画・BCP・創業計画も含む

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(目 的)

事業計画の実行により、売上増加や財務内容の強化を確実なものにするために、事業計画を策定した小規模事業者には定期的なフォローアップを行い、確実な事業の実施を支援する。

(現状及び課題)

経営指導員が1人で事業計画策定から策定後の実施支援まで行っている。マンパワーに限界があり、時期が限られ、支援先も偏りがちである。また、事業計画策定の相談が重なると、迅速な対応ができないことも課題である。

<新たな取組>

職員の役割分担を見直し、職員の意識改革を行っていく。経営指導員以外の職員でも事業計画の進捗状況の確認などは行えるよう、情報の共有化と支援ノウハウの向上に図り取り組んでいく。経営指導員は金融機関・行政・専門家と連携しながら経営の発展に特化した支援を中心に行っていく、場当たりの支援ではなく、内容によって中長期的（3年から5年）な継続支援を行い、支援の質を高めていく。

(事業内容)

(1) 経営指導員によるフォローアップ巡回の実施【拡充実施】

事業計画策定後に、少なくとも2カ月に1度巡回訪問し、進捗状況の確認を行うと共に、必要な指導・助言を行なう。特に計画策定後3年間は重点的にフォローアップに努め、それ以後は必要に応じて支援を継続する。また、新たな課題抽出により、取り出された専門的な課題についてはミラサポ、中小機構、愛知県商工会連合会、よろず支援拠点等の専門家とも連携し各種施策も活用しながら課題解決の支援を行なう。

(2) 専門家との連携によるフォローアップの実施【新規実施】

事業計画の実施にあたり、販路開拓、商品・サービスのプロモーション、ホームページの活用等について、それぞれの専門家と経営指導員が連携しフォローアップ支援を行なう。経営指導員は専門家による事業者訪問に同行し、課題を共有しながらより高度な支援を行い、支援ノウハウの吸収を図る。

(3) 計画実行に必要な事業資金の支援【拡充実施】

策定した事業計画の実行により、売上増大や収益の安定的確保等、事業の持続的発展を目指す事業者に対し、計画に基づく設備投資やそれに付随する運転資金に必要性が生じた場合、相談に応じる。その際、特に融資限度額・融資期間等事業者に有利な「小規模事業者経営発達支援融資制度」の積極的活用を推進する。

また、日本政策金融公庫だけでなく、地域の金融機関への融資相談も経営指導員が同行・同席し伴走型支援を行う。

(4) 事業計画実行に向けた国・県の施策の積極的活用の支援【拡充実施】

策定した事業計画の実行に向けて、国・県の施策や各種補助金の周知を行ない、支援ポータルサイト「ミラサポ」の企業登録の案内を積極的に行う。特に小規模事業者持続化補助金については積極的な活用を推進する。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定後のフォローアップ件数	15	60	60	60	90	90
フォローアップでの専門家活用件数	4	7	7	10	15	15

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(目的)

小規模事業者が販売する商品(製品)、提供するサービスを需要毎に調査・分析し、その結果を提供することにより、小規模事業者の日々の経営に役立たせる。また、調査・分析結果を活用することにより市場性や事業の実現性が高い事業計画策定に繋げ、事業遂行時にずれがあれば修正し、改めて情報の収集・提供を行う。

(現状と課題)

これまで当会では、補助金の申請支援時に、対象事業者の商品(製品)・サービスに関するデータについて、関係機関の調査結果をそのまま提供するにとどまっており、小規模事業者が販売する商品や提供するサービスについて、販路開拓や新商品開発に活かせるような、消費者ニーズや需要動向調査の把握はしていなかった。

小規模事業者は、プロダクトアウトの発想になりがちであり、本当に顧客の視点に立った新商品の開発や品揃え、サービスの提供(マーケットインの発想)が出来ておらず、その結果として地域外への顧客流失やビジネスチャンスを逃している可能性も高いと考えられる。

そのため、客観的なデータに基づいた需要動向の情報を収集、分析し、提供する仕組みを構築し、マーケットインの発想を浸透させることが課題である。

(事業内容)

小規模事業者が販売・提供する商品(製品)・サービスに対するターゲット顧客のニーズや需要動向を調査により明らかにし、既存のデータとともに整理・分析し、需要動向に関する情報を小規模事業者に提供することにより、需要を見据えた事業計画の策定に役立たせる。

また、需要動向調査の実施、結果の分析においては、必要に応じ他の支援機関(愛知県商工会連合会・よろず支援拠点等)と連携しながら、将来の需要動向を踏まえた助言・指導を行う。

(1) 小規模事業者の提供する商品やサービスの需要動向調査【新規実施】

小売業やサービス業は、長年の経営経験に頼りすぎ、実際の顧客の視点に立った商品開発や品揃え、サービスの提供が出来ておらず、地域外への顧客流失や機会の損失を招いている可能性があるといえる。そこで、事業計画の策定を支援する小規模事業者の販売する商品・提供するサービスについて、行政や村内の小学校、中学校の協力を得ながら保護者や行政関係者を対象とした「消費者アンケート調査」を実施し、個社支援の際に必要な個別の需要動向情報を収集する。1調査対象物あたり30件のアンケートを実施する。

- 調査対象：主に小売業やサービス業の小規模事業者の商品またはサービス
- 調査項目：調査対象物ごとの特性に応じて、利用場面、価値(視覚、味覚、触感、機能性、利便性)、価格、デザイン(色、形状、大きさ、重量)、使い心地、必要度、認知度、満足度、改善点等より適切な項目をあらかじめ選択する。
- 情報の整理・分析
買い手(消費者)ニーズを踏まえたマーケットインの視点で、収集した情報を整理し、クロス集計、CSポートフォリオ分析等によって分析、商品・サービスの有効性や訴求ポイント等を明らかにする。なお、整理・分析は商工会においてするだけでなく、愛知県商工会連合会並びによろず支援拠点の専門家派遣制度を活用し、専門家の見地から

の分析も行う。

○ 成果の活用

収集した情報については整理・分析を行い、各種統計調査の情報と合わせて報告書を作成し、対象事業者に提供する。調査結果は商品・サービスの開発や改良、新分野進出、販路開拓等に活用する。必要に応じてマーケティング等の専門家を活用して助言を得る。

○ 目 標

項 目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
調査対象物数	0	2	3	3	3	3
アンケート回収件数	0	60	90	90	90	90
報告書作成数	0	2	3	3	3	3

(2) 展示会などを活用した需要動向調査【新規事業】

事業計画の策定を支援している小規模事業者が展示会などへの出展を視野に開発中の商品・製品について、取引可能事業者の需要動向、市場動向にマッチしているかどうかを調査・分析する。

連携支援機関（よろず支援拠点等）の協力を得て意見・助言（アイデア）を収集し、買い手のニーズを踏まえた「売れるもの」であるかどうかを調査・分析し、商品・製品の改良・改善に活かす。

展示会においては、バイヤーのニーズに沿った商品・製品を提案するが、需要動向調査の効果をもっと高めるため、あらためて、バイヤーに対してヒアリング方式により調査・分析を行い、小規模事業者に情報をフィードバックして「売れるもの」にしていく。1 調査対象物あたり20件のヒアリングを実施する。

○ 調査対象：主に展示会・商談会への参加を目指す製造業の小規模事業者の商品・製品

○ 調査項目：価格、必要な品質・機能、生産能力、納期、取引先、新製品・新技術の動向、市場規模、他社の動向など

○ 情報の整理・分析

相談者が“独自”の製品・技術開発により下請的業務体質から脱却できることを目指し、収集した情報を整理し、分析、製品・技術の有効性や訴求ポイント等を明らかにする。なお、整理・分析は商工会においてするだけではなく、愛知県商工会連合会並びによろず支援拠点の専門家派遣制度を活用し、専門家の見地からの分析も行う。

○ 成果の活用

収集した情報については整理・分析を行い、各種統計調査の情報と合わせて報告書を作成し、対象事業者に提供する。

調査により、事業計画の見直し・修正が必要な場合は、新たな事業計画の作成・ブラ

ツシュアップに役立てる。必要に応じて技術のわかる専門家を活用して助言を得る。

○ 目 標

項 目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
調査対象物数	0	2	3	3	3	4
ヒアリング件数	0	40	60	60	60	80
報告書作成数	0	2	3	3	3	4

(3) 各種機関による消費者動向・需要動向調査結果の収集・分析【新規実施】

事業者の事業計画策定時及び策定後の商品(製品)化、販路拡大計画立案にあたり、個社の販売する商品の市場動向及び消費者が求めている商品(製品)・サービス等について把握するため、下記の連携する機関や各種統計調査により情報の収集を図り、分析・提供を行う。

例えば、小売業やサービス業においては、「消費動向調査」の結果である消費者マインドの傾向と物価の見通しに関する情報や「日経テレコンPOSEYES」の売れ筋商品ランキング等の情報を提供し、消費者ニーズや市場動向を把握する。

	連携する機関及び媒体名等	提供する情報内容(収集項目)
1	日本政策金融公庫を始めとする各種金融機関誌	各種業界におけるトレンド、商品開発、経営戦略事例など
2	「日経テレコンPOSEYES(ポスアイズ)」	POS データを基にした売れ筋商品や消費者動向
3	新聞記事調査(日本経済新聞・日経MJ・日刊工業新聞・中部経済新聞・中日新聞)	全国と地域の日々の総合的な情報 業界動向・トレンド情報
4	内閣府「消費動向調査」	消費金額、消費者の意識や各種サービスへの支出の予定等
5	総務省「家計調査」「全国消費動向調査」	価格動向、商品別販売動向、潜在需要、買替え状況など
6	愛知県の「あいちの経済」「愛知の統計(月報)」など	気候、季節商品販売予測、地域・商圏の人口動態
7	各種ホームページ	同業者の商品・サービスの内容

○ 調査結果の提供先：事業計画の策定を目指す小規模事業者及び事業計画の実行支援を行っている小規模事業者

○ 情報の整理・分析

- 1) 収集活用する情報とその入手先を特定し、情報収集リストを作成。
- 2) それぞれ担当者を定め、各機関が情報発信する度に情報を確認し収集。
- 3) 収集した需要動向情報は、文字や画像による電子データで保存し、小規模事業者

にわかりやすく分析、計画策定時などに活用できるよう分類整理する。

4)整理した情報は、商工会ホームページへ掲載すると共に、巡回時や窓口相談の際にニーズに応じたものを情報提供、事業計画策定や販路開拓支援に活用する。

○ 成果の活用

巡回時や窓口相談の際に小規模事業者のニーズに応じた情報を提供することにより、新たな販路開拓と売上・利益の確保に繋がる実現性の高い事業計画の策定や見直しに繋げる。

○ 目 標

項 目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
情報提供先事業者数	9	10	10	10	15	15

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】

(目 的)

小規模事業者の事業計画に基づき、新たな需要の開拓を支援することにより、小規模事業者の事業収益や付加価値の向上による地域の活性化を図ることを目的とする。

(現状と課題)

国内需要の減少や少子高齢化等により地域経済が縮小し、小規模事業者の経営環境は、ますます、厳しさを増している。そのような中、当地域の臨海工業地帯には大中企業が存在し、昼間人口が多いにもかかわらず取引に結びついていない。この潜在的需要を顕在化する機会の創出が課題である。

当商工会では、これまで需要開拓に寄与する販路開拓支援の取り組みを行ってきたが、単年度での取り組みに終わり、事業者の参加も限られ、利用度は必ずしも高いものではなかった。

(事業内容)

当商工会では、経営実態調査や需要動向調査等により経営内容を十分把握し、経営分析や事業計画策定状況に合わせ、販路拡大が必要かつ有効であると思われる事業者や希望者に対して、次の(1)から(5)までの需要の開拓支援を行う。

(1) 行政及び関係団体の販路拡大事業やアンテナショップの活用【拡充実施】

販路拡大を目指す小規模事業者に対して、これまで、愛知県商工会連合会によるメッセナゴヤへの出展支援事業を周知していたが、さらなる販路拡大の機会創出のため、金融機関等その他関係機関が主催する展示会に参加勧奨する。愛知県商工会連合会の県内物産品のアンテナショップ「まるっと！あいち」や全国商工会連合会主催の「ニッポン全国物産展」等への出品勧奨を行い、販路開拓と事業者の認知度の向上を図る。出展後は、商談内容などをヒアリングし、販路拡大に向けてのフォローを行う。

(2) 海部南部地区商工会との事業連携による需要拡大【新規実施】

管内や県内での商品PR、売上拡大を図る小規模事業者に対して、所属商工会が計画している管内のショッピングセンター等集客施設内での事業連携による即売会や展示会、商談会等の情報提供及び参加を呼びかけ、新たな需要拡大の場を提案する。地域の枠を超えた新たな需要拡大やマッチングによる需要拡大を図る。

※海部南部地区商工会とは弥富市商工会・蟹江町商工会・飛島村商工会の総称、管内とはその商工会地域をいう。

(3) インターネットやマスコミ等を活用した支援【拡充実施】

小規模事業者の新たな取り組みに対して、当会のホームページなどから情報発信を支援し、全国商工会連合会の「ニッポンセレクト.com」など、インターネット上で取引先を探すことが出来る商取引サイトの情報提供と活用についてのアドバイスを行う。簡易なホームページの作成を希望する事業者には全国商工会連合会が運営するコンパスクラブの事業者支援システム「SHIFT」におけるホームページの開設とネット販売システムの構築を支援する。

(4) 飲食店マップの作成による需要開拓【拡充実施】

在勤者や臨海部の企業に村内飲食店の利用を促進し、個店の売上アップに繋げ、地域の活性化を図ることを目的に飲食店を紹介したマップを作成する。

本事業は平成23年に実施(19店舗 5,000部)し、参加店からは「新規顧客も増えた」との声をいただき、配布先企業からも追加配布を求められるなど、好評であり増刷(3,500部)も行ったが、掲載店の廃業や新規開業、消費税増税による料金改定もあり、そのままとなっていた。今回、消費税増税後(平成31年予定)に新たに掲載店を募集、飲食店マップを作成、臨海部の企業を中心に配布し、新たな顧客獲得に繋げ、需要の開拓を図る。

(5) 産業展の開催による需要拡大【新規実施】

毎年11月上旬に2日間にわたり開催される「飛島ふるさとフェスタ(文化芸能・健康福祉・農業の祭典)」は、村内外より多くの人々が訪れる一大イベントとなっている。この集客力を生かし、村内企業のPRの場として産業展を開催する。産業展には臨海部の企業の方を招き、企業間連携、ビジネスマッチングの推進を図る。

また、村民に自社を知ってもらうことにより地元住民の雇用の機会にもつなげていく。

(目 標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
展示会等の参加事業所数	0	2	2	3	3	3
展示会等での商談件数	0	2	4	8	8	10
〃 成約件数	0	1	2	2	2	2
事業連携による商談会等の開催件数	0	調査	1	1	1	2
〃 の参加事業所数	0	—	1	2	2	2

事業連携による商談会等の商談件数	0	—	2	4	4	6
〃の成約件数	0	—	1	1	1	2
インターネット等の活用支援事業所数	3	5	7	10	10	10
〃による売上増の事業所数	1	2	4	5	6	6
飲食店マップの作成	—	—	—	作成	配布	配布
飲食店マップ掲載による売上増加店	—	—	—	—	掲載店の3割以上	掲載店の5割以上
産業展の開催回数	—	調査	1	1	1	1
産業展への参加事業所数	—	—	3	5	5	5
〃でのマッチング件数	—	—	1	2	2	2

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

(1) プレミアム付商品券の発行【拡充実施】

当商工会では、飛島村と協力し平成13年度よりプレミアム付商品券発行事業を行っており、村内の消費需要の喚起、村外への消費流出に一定の効果を上げてきた。

平成27年度は国・県の補助もあり、プレミアム率及び発行枚数(プレミアム率20% 発行総額 3,600万円)が大幅に増加された。平成28年度以降も引き続きプレミアム付商品券の発行冊数を増加(1,500冊→1,800冊)して発行事業を行い、消費流通の確保並びに地元消費を促進し、小規模事業者の持続的発展・村民生活の支援と地域経済活性化を図る。さらに、関連事業(スタンプラリー、発展会の売り出し・ポイントセールなど)を行い、商品券発行事業の効果を高める。

(2) 「飛島村地域活性化協議会(仮称)」の開催【新規実施】

飛島村・飛島発展会(商業者団体)・あいち海部農業協同組合と連携し「飛島村地域活性化協議会(仮称)」を開催し、今後の地域経済活性化の方向性を検討する。

テーマは、商業の在り方(ポイントカード事業の方向性)、特産品の開発等とする。

(3) 従業員募集チラシの作成・配布【新規実施】

毎年1回村内企業から従業員の次年度採用予定企業を募り、共同の従業員募集チラシを作成、全戸配布することにより、地域の雇用促進と小規模事業者の人材確保に役立たせ、地域の活性化につなげる。作成に当たっては近隣の商工会(弥富市・蟹江町)と共同で作成、広域で行うことにより事業効果を拡大させる。

また、ニーズに応じて合同就職説明会の開催も検討する。

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

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

(現状及び目標)

これまでも、地域経済の活性化や経営改善普及事業等について、他の支援機関と情報交換を行ってきたが、その内容は表面的な情報交換に留まっていた。今後は、地域の小規模事業者にとって有益となる情報・ノウハウをより具体的な内容で情報交換を実施することで、地域の小規模事業者の新たな需要開拓を進める基盤の構築に繋げていく。

また、これまでは同業組織内での情報交換に留まっており、今後は、金融機関とも連携を取り、地域の需要動向や支援能力の向上に繋がる情報交換を行う。

(内 容)

(1) 専門家派遣活用時の情報交換

事業者に対する愛知県商工会連合会やよろず支援拠点の専門家派遣において経営指導員等が同行・同席し、支援ノウハウを吸収することはもちろんのこと、この機会に、専門家ならではの小規模事業者への支援事例や現況を踏まえた支援方策、活用ツール、支援ノウハウについての情報を得ることで小規模事業者に対し各方面からの支援に役立てる。

(2) 海部支部商工会職員協議会での情報交換

現状、定期的に海部支部内の各職種（事務局長、経営指導員、補助員・記帳関係職員）ごとに委員会が開催されているが、個人間での情報交換に留まり全体としては行われていなかった。今後は、経営発達支援計画の適切な運営と効果的な計画策定に繋がるよう、地域の需要動向、支援ノウハウ、支援の現状、今後の課題、成功事例、失敗事例等についてより具体的な情報交換を年3回程度行う。会議の参加者は、学んだこと、参考になったこと、当商工会と違った取り組み等を翌日の朝礼や職員会議で発表し、説明資料の回覧を行うなど情報の共有化を図る。

構成商工会 1)愛西市 2)弥富市 3)蟹江町 4)飛島村 5)あま市 6)大治町

参加者 1)愛知県海部県民センター産業労働課担当職員 2)愛知県商工会連合会担当職員 3)海部支部内6商工会職員

(3) 金融機関等との連携による情報交換

地域の金融機関と行政（飛島村役場経済課）とで金融会議を年1回開催し、地域経済状況や支援ノウハウ等の情報交換を行い、小規模事業者の紹介や各種セミナーのPRおよび開催協力を図ることにより、経営発達支援計画の効果的な実行につなげる。

また、その情報交換から、小規模事業者同士のビジネスマッチングや互いの商品取引（仕入や販売など）へ繋げていく。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(現状及び目標)

職員数が少ない小規模な組織にあつては業務が固定され、個々の向上心が希薄となりがちである。こうしたなか、経営発達支援事業を限られた職員で、確実かつ迅速に行っていくためには、全職員体制での実行が不可欠である。そのためには、計画性をもって職員の研修体制を確立し、本人の自覚とやる気を引き出す環境を整え、職員個々のスキルアップを図る必要がある。

そこで、基本的には指導業務については複数担当制を実施することにより、職務を体験しながら仕事を覚えていくような仕組みを目指す。OJT で賄えない部分については、関係支援機関が行うセミナー等を積極的に活用することにより、知識やノウハウの研鑽を図る。

(内 容)

(1) 関係支援機関の行うセミナー・講習会への参加

愛知県、愛知県商工会連合会が主催する研修や愛知県職員協議会、海部支部職員協議会が主催する研修会等への参加に加え、経済産業局や中小企業基盤整備機構が開催するセミナー等に経営指導員等職員が年間1回以上積極的に参加することで小規模事業者の売上や利益確保に繋がる支援能力の向上を図る。

(2) 職場内での勉強会の開催・情報の共有化

研修会に参加しても実務を担当していない職員は、すぐ忘れてしまうことが多いため、各職員が研修会で得た知識や気づきについては、職員間の勉強会の開催や復命書に参加者の意見や感想及び気づきを詳細に記載するよう努め、職員間で回覧・共有を図ることで、研修会等で得た知識の活用を図る。

さらに、補助金申請書の作成支援、経営計画策定支援の事例等のノウハウは経営カルテに詳細に記入すると共に研修会の復命書などと共有フォルダーにも保管し、全職員がいつでも閲覧できるようにし情報の共有化を図る。ペーパーも同様に、専用ファイルにわかりやすく分類整理することにより、職員間の情報の共有化を図る。

(3) 外部講師による勉強会の開催

高度な事業計画策定等については、役員及び職員のコンセンサスは必要であるが、実際の県内商工会での支援事例について年間2回程度、組織内に中小企業診断士やIT等専門家を招き勉強会を実施して経営計画作成時の支援スキルの向上を図る。

(4) OJTによる支援能力の向上

経営指導員以外の職員については、経営指導員や専門家とともに巡回支援するなど、小規模事業者への支援等を通じて指導・助言内容、情報収集法などを学ぶOJTにより伴走型支援能力の向上を図る。また、職場内における勉強会の開催や単位商工会で開催する小規模事業者向け講習会・セミナーへの積極的な参加をすることにより情報の取得や資質向上を図る。

3. 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

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・検証を行う。

(1) 事業の評価・見直しについては、各目標について事務局長が月々の進捗状況管理を行い、年4回、外部有識者として、愛知県商工会連合会の担当者にも加わってもらい全職員会議で、事業の進捗状況のチェックを行う。会議では各担当者の意見を添えて評価、対応策などについても話し合い改善を図る。

(2) さらに、外部有識者（飛島村開発部長・中小企業診断士）等で構成される経営発達支援計画事業評価委員会を年2回開催し、経営発達支援計画についての検証を行う。

(3) また、理事会において毎回、経営発達支援計画の進捗状況を報告し、評価・検証を行う。最終的に評価委員会の意見を踏まえ、3月の理事会で事業成果・評価・見直しを決定。評価・見直しを加え、翌年度の事業計画の策定をおこなう。事業成果と事業計画は総会にて報告、周知を図る。

(4) 事業実績と事業計画については、毎年、愛知県商工会連合会にも報告するとともに次年度の計画も明確にし、当商工会ホームページに掲載公表する。

経営発達支援事業のPDCAサイクルイメージ

PLAN【計画】

小規模事業者の現状と支援ニーズを踏まえ事業計画を策定
年度ごとの目標達成に向けた詳細な支援事業計画を作成

DO【実行】

計画に基づき支援機関と協力しながら全職員体制で事業を実施
事務局長が毎月進捗状況を確認

CHECK【評価】

全職員会議による事業全体の進捗チェック、各事業の成果・反省の
洗い出し
事業評価委員会による評価・見直し

ACTION【改善】

評価委員会にて事業結果に基づき改善事項を指摘、新事業を提案
評価委員会の指摘事項について改善策を協議、計画に反映

(別表 2)

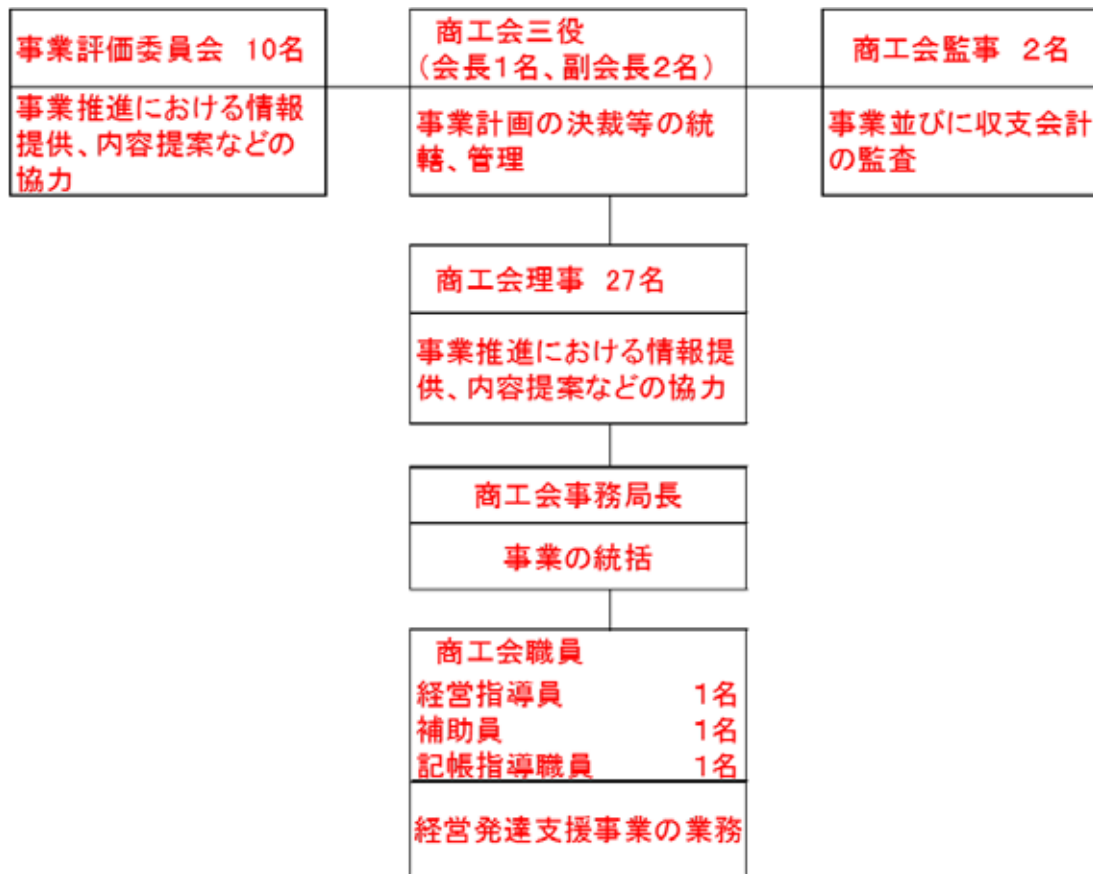
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(平成 28 年 10 月現在)

(1) 組織体制

1) 事業実施の組織体制



2) 事業実施人員と役割

当商工会は全職員が4名の小規模商工会である為、基本的に事業推進は経営指導員を中心に全職員で行う。また、進捗状況管理については事務局長が行う。

担当職名	経営発達支援計画の役割
事務局長	<ul style="list-style-type: none"> ・事業全体の統括 ・事業における行政、支援機関等の調整 ・事業の収支予算の管理
経営指導員	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の円滑な推進に関わる業務全般 ・支援機関との調整に関わる業務全般 ・事業推進のためのデータ分析・管理
補助員	<ul style="list-style-type: none"> ・事業の円滑な推進に関わる業務の補助 ・事業の推進に関わる事務全般 ・データ収集・管理に関する業務
記帳指導職員	<ul style="list-style-type: none"> ・記帳指導におけるデータ収集及び分析 ・データの管理と共有データの作成

(2) 連絡先

飛島村商工会

〒490-1434 愛知県海部郡飛島村大字松之郷 1-41-1

TEL (0567) 52-1002 FAX (0567) 52-2550

E-Mail tobishima@aichiskr.or.jp

URL <http://tobishima-sci.com/>

(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)

	H29年度 (H29年4月 以降)	H30年度	H31年度	H32年度	H33年度
必要な資金の額	2,030	2,540	3,190	2,790	2,790
小規模企業対策事業費					
1 調査等事業費	50	100	100	100	100
2 講習会等開催費	250	250	300	300	300
3 展示会等参加費	100	150	250	250	250
4 産業展開催費	0	200	300	300	300
5 地域活性化事業費	1,500	1,700	2,100	1,700	1,700
6 委員会開催費	30	40	40	40	40
7 職員資質向上費	100	100	100	100	100

(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

会費、国補助金、愛知県補助金、飛島村補助金、特別賦課金、受託事業費、手数料収入

(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
1. 愛知県商工会連合会、(公財) あいち産業機構の「専門家派遣事業」等 2. ミラサポ「無料派遣専門家事業」による専門家の派遣 3. 国が実施する「よろず支援拠点」を活用した小規模事業者の売上拡大、経営改善支援 4. 中小機構を活用した「地域資源活用」や「農商工連携」等、新事業展開の支援 5. 各金融機関との交流による経済動向・地域課題などの情報収集と資金繰り支援 6. 地域経済活性化への取り組み
連携者及びその役割
1. 連携者：愛知県 (所在：名古屋市中区三の丸 3-1-2 知事：大村秀章) (公財)あいち産業振興機構 (所在：名古屋市中村区名駅 4-4-38 理事長：森 鋭一) 愛知県商工会連合会 (所在：名古屋市中村区名駅 4-4-38 会長 森田哲夫) 役 割：専門家派遣事業での講師派遣
2. 連携者：中小企業庁 (所在：東京都千代田区霞が関 1-3-1 長官：宮本 聡) 役 割：専門家派遣事業での講師派遣、情報収集
3. 連携者：愛知県よろず支援拠点 (所在：名古屋市中村区名駅 4-4-38 コーディネーター：多和田悦詞) 役 割：経営支援、情報収集等
4. 連携者：(独) 中小企業基盤整備機構中部本部 (所在：愛知県名古屋市中区錦 2-2-13 本部長：花沢 文雄) 役 割：アドバイザーの活用による販路開拓支援
5. 連携者：日本政策金融公庫 名古屋支店 (所在地：名古屋市中村区名駅 3-25-9 事業統括：小島光雄) 愛知県信用保証協会 (所在地：名古屋市中村区椿町 7 番 9 号 理事長：小川悦雄) いちい信用金庫 蟹江支店 (所在地：海部郡蟹江町城 1-69 支店長：石川一清) 役 割：情報提供、参画事業者の資金繰り相談

6. 連携者：飛島村役場

(所在地：海部郡飛島村竹之郷 3-1 村長：久野時男)

あいち海部農業協同組合 飛島支店

(所在地：海部郡飛島村大字松之郷 1-52-1 支店長：鈴木幸弘)

役割：地域の経済動向調査、地域経済活性化への取り組み、情報収集

連携体制図等

