

経営発達支援計画の概要

実施者名	岸和田商工会議所（法人番号4120105005787）
実施期間	平成28年4月1日～平成33年3月31日
目標	地域の総合経済団体及び小規模事業者支援機関として、地域の現状と課題を十分に認識し、周辺の産官学各機関や商業組織、経済団体と連携し、小規模事業者の持続的発展と地域経済の活性化を支援していく。
事業内容	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <p>1．地域の経済動向調査に関すること 景況調査などの経済動向調査等を実施し、小規模事業者への相談事業や地域経済の活性化への取り組みに活用する。</p> <p>2．経営状況の分析に関すること 小規模事業者に対して、経営状況分析を行い、需要を見据えた事業計画の策定や計画策定後の実施などの支援に活用する。</p> <p>3．事業計画策定支援に関すること 経営状況の分析、需要動向、経済動向等の結果を踏まえ、経営力向上・販売促進等のための実効性の高い事業計画の策定を支援する。</p> <p>4．事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画に基づいて事業を着実に実施しているかどうかを確認しながら、課題や業績に応じた支援を行う。</p> <p>5．需要動向調査に関すること 業種やニーズ、課題に対応した需要動向情報の収集・分析、提供を行い、小規模事業者の販路開拓や新商品開発等に活用する。</p> <p>6．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 業種・商品・顧客・地域別に実効性の高い販路開拓支援事業を実施し、小規模事業者の新たな需要開拓を支援する。</p> <p>・地域経済の活性化に資する取組</p> <p>1．岸和田ブランド認定事業 岸和田の地域資源を活かし「岸和田らしさ」や「技術力」「品質」などの厳しい基準をクリアした商品等を「岸和田ブランド」と認定。岸和田市内で生産・製造・加工された「岸和田ブランド」製品を市内外に広く紹介・周知宣伝を行うことで、地域経済の活性化を図る。</p> <p>2．中心市街地の賑わい創出による地域活性化事業 岸和田中心市街地活性化協議会を再構成し、中心市街地内にある商店街の活性化に取り組む。併せて魅力ある個店の創出支援を行い、地域経済の活性化を図る。</p>
連絡先	岸和田商工会議所 中小企業相談所 住 所：大阪府岸和田市別所町3 - 13 - 26 電話番号：072-439-5023 F A X：072-436-3030 U R L：http://www.kishiwada-cci.or.jp/

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

(1) 当該地域(岸和田市)の現状

【市町村の概況】

岸和田市は、大阪中心部から約20km圏内にあり、鉄道や高速道路、国際空港など利便性に優れた交通インフラが充実していることに加え、山や海など豊かな自然環境と資源にも恵まれ、大阪府内でも屈指の農業・漁業の拠点ともなっている。また、城下町としての町並みや日本の祭りを代表する「だんじり祭」などを背景に、岸和田独自の文化が育まれ、農業、漁業、工業から観光やサービス業まで様々な産業が発展してきた。尚、市人口は、平成17年の20万1千人をピークに減少傾向に転じ、現在は199,099人(平成28年2月1日現在)となり、今後も人口減少が進展するものと予想されている。

【産業構成の特徴】

岸和田市の産業構成の特徴は、農業・漁業、繊維関連から機械金属関連に至る製造業、卸小売業、サービス業など、第1次産業から第3次産業まで幅広い産業が分布していることである。名産品には、綿スフ織物、光学レンズ、顕微鏡ガラス、金属造形品、桐箆笥(きりたんす)等の工業製品の他、みかん、村雨(和菓子)、水なす、完熟桃等の地域資源も豊富である。さらに、漁獲量も大阪府内1位となっており、地域ブランドとして登録されている泉だこをはじめ、いかなごのくぎ煮、しらす干しちりめん、あなご等の水産資源も豊富である。

産業別事業所数で見ると、「卸売・小売業」(19.2%)が最も多く、次いで「製造業」(17.2%)、「サービス業」(13.4%)の順となっている。また、総生産で見ると、「サービス業」(28.0%)が最も多く、次いで「製造業」(14.2%)、「卸売・小売業」(10.3%)の順となっている。

【小規模事業者数】

岸和田市の事業者数は、7,432事業者で、うち**小規模事業者数は5,285事業者**であり、全体の71.1%にのぼる。(平成24年3月「岸和田市統計情報」)

(2) 当該地域における小規模事業者の現状と課題

岸和田市の小規模事業者の現状と課題は以下のとおりである。

- ・地場産業は、綿スフ織物、毛布、敷物、眼鏡類であり、繊維工業、衣服・その他の繊維製品製造業が集積しているが、これらの地場産業の出荷額は総じて減少傾向にある。また、臨海部の工業地帯には、鉄工団地と木材コンビナート地区が整備され、鉄鋼業や金属製品製造業、木材・木製品製造業が集積するが、「知名度の低さ」・「労働者の高齢化、人材の確保・育成」・「販路開拓、営業力・販売力の維持強化」・「技術力の強化維持」・「後継者不足」などの問題を抱えている。このように、独自の技術や新しいアイデアの製品を持ちながら、それらを活かすための手段や情報が少ないのが現状であり、規模の小ささからくる事業経営の継続に弱みを見せてい

る。一方で、臨海部のちきりアイランド（阪南２区）には、国や大阪府の優遇制度を利用した企業立地促進が図られている。内陸部では、丘陵部整備事業が開始し、地域内には近畿職業能力開発大学校が立地し、ものづくり産業の基盤を支える実践技術者の育成や産学官連携による製品・技術開発並びに技術者育成や共同研究の拠点となる新たな産業用地への企業立地の取り組みも進められている。

- ・個店独自のブランド品を持ち、常連客を持つ地域密着型の店舗が多かったが、大型店・量販店の進出により、消費者が激減し、価格競争に対応できずに、商店数は平成３年以降減少が続いている。特に市内商店街では、店舗数が減少傾向にあり、中心市街地でも空き店舗が４０％を越える商店街が存在する。「商店街地域の人口減少と住民の高齢化」、「個店経営者の高齢化と後継者問題」、「販売技術が弱い（消費者ニーズがつかめていない）」などの問題を抱え、景気動向にも左右されやすく、小規模小売事業者を取り巻く経営環境は一層厳しさを増している。そこで、外国人観光客をはじめとする新たな顧客の獲得をターゲットにした取り組みや、積極的な独自ブランドの開発や観光客へのPRなどにより、新しい魅力の創造と発見に取り組んでいくとともに、各個店の魅力の向上や大型店との協働による集客力の強化を図っていく必要がある。

（３）小規模事業者支援の取り組みにおける現状と課題

岸和田商工会議所では、１０名の経営指導員が相談事業（金融支援・税務支援・補助金支援・販路開拓支援）や経営改善のための各種講習会、交流会、展示会、地域活性化のためのイベントなどを実施してきたが、これまでの取り組みには以下に挙げる課題がある。

- ・小規模事業者と地域経済環境の実態把握が不十分である。
- ・相談事業においては、マル経融資等の金融支援に偏っており、小規模事業者の多様な支援ニーズに対応して支援の幅を広げていく必要がある。
- ・専門的技術に関する課題や海外進出など高度化、専門化する小規模事業者への支援体制が弱く、強化する必要がある。
- ・事業計画策定の重要性を小規模事業者へ理解させる機会が少なく、経営状況の把握、需要動向を踏まえた事業計画の策定から計画策定後の支援へと続く、小規模事業者への伴走型支援の取り組みが不十分である。
- ・小規模事業者への販路開拓支援においては、各種情報提供事業や商談会など個社に対する総合的な支援が出来ていない。
- ・事業所ごとに支援カルテは作成しているが、小規模事業者の持続的発展のための支援には活かされていない。

（４）中長期的な振興のあり方と経営発達支援事業の目標

①中長期的な振興のあり方

以上、見てきたとおり、岸和田市の産業は、優れた交通インフラを有するという立地環境の中で幅広い産業分野がコンパクトに集積しているという特徴を持っている。最近の傾向として、商業では商店経営者の高齢化と後継者不足、消費者ニーズに対応した品揃えができていない等の課題があり、地域商店街には疲弊が目立ってきてい

る。製造業では、労働者の高齢化、企業アピールできる製品不足、技術者の育成等が課題となっており、事業所数、出荷額の減少傾向が続いている。中長期的には、商業では地域に密着した店舗の増加、そのために品揃えを意識した空き店舗対策と地域コーディネートを意識した商店街の魅力づくり、製造業では技術力の継承が担えるような連携・交流の場の創出、商談会等を通じた横請けの活性化等を図り、将来にわたって成長していく。

②経営発達支援計画の目標

1. 企業が直面する経営課題の把握と解決のため、巡回・窓口による経営指導を強化する。また、事業の持続的発展においては、企業の状況変化などの情報を作成・更新し、更なるアドバイスができるように、事業所支援カルテを活用する。さらに、経年変化・定量的な判断・年度ごとの振り返りを行い、毎年の進捗状況確認・評価・反省・改善策を検討した上で、より効果的な支援を提供できる仕組みづくりを行う。
2. 岸和田市内の小規模事業者の独自の技術や新しいアイデア製品のPR、他社とのマッチング、販路開拓を支援する。また、地域資源を活用した新しい商品の開発を促し、販路開拓を支援することで地域ブランドを確立・向上させ、岸和田市全体の産業活性化に繋げていく。
3. 経営指導員等には、小規模事業者への伴走型支援において幅広い支援スキルが必須であるため、経営指導員等の資質向上や組織内で情報を共有する仕組みを構築するなど支援体制の強化を図る。その上で、総合的・計画的に小規模事業者をモニタリングし、各事業者に適した様々な支援策をスピーディーに提供するという伴走型の支援を実施していく。

(5)小規模事業者支援の今後の方針

従来の取り組みにおける課題を踏まえながら、以下の支援方針で経営発達支援事業に取り組み、本計画の進捗状況や成果等をPDCAサイクルで毎年度検証し、次年度の行動計画に反映させ実行していく。

- ・小規模事業者の最大の経営課題である販路開拓に資する事業を業種や目的等に応じて幅広く実施する。
- ・地域資源を活かし、「岸和田ブランド」として広くアピールする事業を積極的に展開し、小規模事業者が新たな需要を開拓するための仕掛けづくりを行う。
- ・各種支援事業や地域活性化事業と経営相談事業との結びつきを強化して支援の相乗効果を図り、小規模事業者の「稼ぐ力」の獲得・強化を総合的に支援する。
- ・ビジネスモデル構築のため、小規模事業者に事業計画策定の意義と重要性を認識させ、顧客ニーズを踏まえた事業の推進ができるように伴走型支援する。
- ・国のミラサポなど専門家派遣事業の活用をさらに推し進め、高度・専門的課題への対応力を強化する。これにより支援の幅を広げるとともに、経営指導員等は専門家との支援における連携を図り、資質向上に努める。
- ・「大阪府よろず支援拠点」をはじめ日本貿易振興機構（JETRO）や中小企業基盤整備機構、大阪府立産業技術総合研究所など多様な公的支援機関等との支援連携を強化する。

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28年4月1日～平成33年3月31日)

(2) 経営発達支援事業の内容

・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】

(現状と課題)

地域の景気動向、商工業者の景況を把握するための経済動向調査は従来から実施してきたが、小規模事業者を取り巻く経営環境の変化やその影響、業種や規模別の経営実態、地域特有の課題等の分析ができていなかった。その為、経済動向調査の結果を小規模事業者の経営に役立ててもらふことや経営相談においても活用することができず、経済動向を踏まえた支援が実施できていなかった。

(今後の取り組みと期待できる効果)

経済動向調査の分析を十分に行い、その分析結果を岸和田商工会議所のホームページや所報で公表する。これと併せて、今後は経営指導員が巡回指導時、経営相談時や講習会・セミナー等の開催時に、小規模事業者へ情報提供を行い、経営状況の分析や事業計画の策定を支援する際の基礎資料として活用していく。

(事業内容)

①景況調査の実施

180事業者(製造業・卸売業・小売業・サービス業)・8組合団体(製造業・卸売業・小売業)に対して毎月1回実施するLOBO(早期景気観測)調査により、産業別の小規模事業者の経済動向を「売上高」「採算性」「仕入単価」「従業員数」「業況」「資金繰り」の6項目に分け、前年同時期との比較や向こう3カ月の先行き見通しについて調査を行い、業種・規模別のほか環境変化に伴う課題などに整理(仕分け)し、業種・規模別における経営状況の違い、地域特有の課題などの分析を行う。また地域に大きな影響のある社会経済事象があった場合、より地域の動向を把握するため、必要に応じて随時アンケート調査・分析を行う。

②各種調査情報の収集

大阪府の統計課が発表する「大阪の統計」から、地域の小規模事業者に役立つ経済動向の情報を収集、整理、分析してホームページや所報で公表する。

③金融機関との勉強会による地域経済動向把握

地域の金融機関及び日本政策金融公庫とそれぞれ年2回ずつ勉強会を開催し、地域経済動向の情報交換を行う。得られた情報は、小規模事業者支援の際に提供する。

④分析結果の活用

毎月所内で開催する「経営指導員連絡会議」により、収集した分析結果情報を経営指導員等が共有する。そして、経営相談において小規模事業者の経営状況の分析や事業計画策定等を支援する際、「外部環境」に関する基礎資料として活用す

る。また、小規模事業者に対し、岸和田商工会議所のホームページや経営指導員等を通じて情報提供を行うなど経営支援にも活用する。

（目標）

地域の景気動向、商工業者の景況を把握するための経済動向調査等を実施し、小規模事業者の持続的な発展に資するための経営状況分析や事業計画策定における基礎情報等として相談事業において有効活用する。また、地域経済の活性化に資する取り組みにも活用する。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
経済動向調査実施回数	4回	12回	12回	12回	12回	12回
金融機関との勉強会 開催回数	1回	4回	4回	4回	4回	4回
調査結果の提供先事業所数	—	1,500 件	1,600 件	1,800 件	1,900 件	2,000 件

2. 経営状況の分析に関すること【指針】

（現状と課題）

これまでの経営相談において、融資に伴う相談以外については、相談の導入部で経済動向・需要動向を踏まえた経営状況の分析をしっかりと行っていなかったこともあり、小規模事業者に分析結果を十分に理解してもらうまでにも至っていなかった。このため、自社の強みや弱みを理解し整理している小規模事業者は非常に少なく、策定する事業計画の実効性についても課題があった。

（今後の取り組みと期待できる効果）

今まで実行できていなかったが、今後は経営指導員等が行う経営相談の導入部で経営状況の分析を行い、結果を小規模事業者への事業計画策定支援における基礎情報として活用する。また、小規模事業者からの経営相談においては、この分析結果をSWOT分析などのツールや図表等を用いて分かりやすく説明しながら、経営課題の抽出を行うことで、自社の経営状況や「強み」と「弱み」の理解を深めることができる。これにより、自社の経営状況や経営課題を把握した上で、「強み」を活かした新たな事業展開を行う小規模事業者が増えることが期待できるとともに、実効性の高い事業計画の策定が可能となる。

（事業内容）

○経営指導員による経営状況分析と課題の把握と活用

1. 経営指導員（10名）が巡回や窓口における経営相談の中で経営者へ行ったヒアリング（販売する商品又は提供する役務の内容、保有する技術・ノウハウ・従業員等の経営資源の内容等）や実地調査、財務諸表などの関係資料を基に小規

模事業者の経営状況の把握・分析等を行う。

2. 会社パンフレット、財務諸表、商品カタログ、ホームページ、各種調査データ、商品（現物）やサービス・技術（現場）などから、会社概要（資本金・従業員・業種、売上高・利益額の経年比較）、財務状況（借入金額・返済状況等）、商品概要（価格・特徴・提供方法等）、商品別売上高、取引先別売上高、取引金融機関、立地環境、競合状況などを把握する。
3. SWOT分析や財務分析等の経営分析、キャッシュフロー計算書や資金繰り表作成などを通じて、企業の「強み」と「弱み」、「機会」と「脅威」、商品・サービス、保有技術の「特色」・「強み」、企業体質（収益性や安全性）、資金繰り状況などを分析する。
4. 分析結果は経営相談において事業計画の策定支援をする際の基礎情報として活用する。また、小規模事業者に自社の状況や「強み（サービス、ノウハウ、設備、従業員の技術力・人柄など）」等を把握してもらい、「強み」を活かした事業展開への指針として供する。その際、小規模事業者の理解を深めるため、分析ツールや図表等を用いた説明を行う。

（目標）

経営相談の導入部で経営状況分析を徹底して実施。自社の経営資源を認識してもらった上で、経営課題を抽出し、課題解決に向けた取り組みを行う。分析項目は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・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等であり、販路拡大や収益拡大を目指した事業計画の策定や小規模事業者の経営改善に活用する。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
経営相談事業者数	305件	320件	330件	340件	350件	360件
経営状況分析事業者数	0件	32件	42件	52件	62件	72件

3. 事業計画策定支援に関すること【指針】

（現状と課題）

小規模事業者からの相談案件に対し、資金繰りや税務問題、労務問題など、小規模事業者が直面する課題や問題点への対応が中心となっていた。補助金や融資、経営革新計画の申請、創業者に対する事業計画の策定については支援できていたが、補助金等の申請に関わらず事業継続を見据えた長期的な視野に立った事業計画の策定に関する支援はできていなかった。また、事業計画策定の重要性と必要性を小規模事業者に認識させることについても、経営指導員等が十分に理解していなかった。

（今後の取り組みと期待できる効果）

今後は、まず経営指導員等が、需要を見据えた事業計画の策定の重要性と必要性を

理解し、事業計画の策定支援を経営相談事業の主軸に据える。そして、小規模事業者
に事業計画の策定が事業の持続的発展に必要不可欠なものであると理解させ、幅広い
経営課題に対する事業計画の策定を積極的に支援していく。

また、事業計画の策定においては、小規模事業者の経営状況の分析結果や経営課題
を踏まえるとともに、実効性の高い事業計画の策定が行えるように支援する。

このように、事業計画策定の重要性を認識した上で需要を見据えた事業計画を策定
し、これに基づいて事業運営を行う小規模事業者を増やしていく。

（事業内容）

- ①小規模事業者が経済社会情勢の変化に対応し、新たなビジネスモデルの構築の実現
や経営課題の解決を達成するために、経営指導員等が行う窓口相談・巡回指導業務
や講習会・セミナーの開催等を通して、経営理念に基づいた事業計画策定の意義や
重要性を周知しながら、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。
- ②限られた経営資源（ヒト・モノ・金・情報など）であっても、他社との差別化が図
られる可能性のある小規模事業者の「強み」を徹底分析し、収益拡大という定量的
目標の達成に向け、実現可能性の高い事業計画の策定を伴走型で支援する。
- ③高度で専門的知識が必要な事業計画の策定については、中小企業診断士、税理士な
どの専門家派遣を行うとともに、国や大阪府の専門家派遣支援制度を活用する。

（目標）

小規模事業者の多くはこれまでの経験に頼って経営を行うことが多く、計画に基づ
く合理的な事業運営をしている事業者は非常に少ない。そこで、経営課題を解決して
いくため、小規模事業者に対し、経営状況の分析、需要動向、経済動向等の結果を踏
まえ、各分野の専門家と連携し、経営力向上・販売促進等のための実効性の高い事業
計画の策定支援を行う。また、需要を見据えた実現可能性の高い事業計画に基づく経
営を行う小規模事業者の増加を図る。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
事業計画策定支援事業者数	68件	120件	125件	130件	135件	140件
事業計画策定に伴う 専門家派遣件数	3件	15件	20件	25件	30件	35件

4．事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】

（現状と課題）

小規模事業者に対して事業計画の策定支援には取り組んでいるものの、取り組み件
数は多くないため、策定後の実施支援件数も少ないことはもとより、計画策定後につ
いての需要・販路開拓に繋がる事業実施に対する支援も不十分であった。また、経営
資源が限られている小規模事業者にとってこそ、策定後の事業計画に沿った経営をい
かに実践し、結果に繋げていくかが重要になるが、定期的に訪問し外部環境への対応

を踏まえた進捗状況の確認、予定と実行の乖離への対応等に対する支援も不十分であった。

（今後の取り組みと期待できる効果）

今後は、事業計画を策定した全ての小規模事業者を定期的に巡回等を行い、当初計画と乖離していないかの確認を行い、乖離している場合には、その原因を分析して対処することで未然に経営困窮要因を摘み取るようにする。また、事業計画のアクションプラン等の進捗状況に応じて、必要な実施支援を行う。その際、経営資源やノウハウが少ない小規模事業者への販路開拓の実施支援については、特に重点を置き、計画の実効性確保に努める。さらに、事業計画の実施支援の頻度等を定め、継続的かつ定期的に伴走型の経営支援として実施することを目標とする。計画を着実に実施することで、新たな取り組みや経営の円滑化に繋がり、安定した利益の確保にも繋がる。このように、計画策定、検証、改善を反復することにより、小規模事業者自らが自立して経営環境の変化に対応できる資質を身につけてもらえるように支援する。

（事業内容）

事業計画策定支援後、原則3カ月に一度、経営指導員が巡回等を行い、代表者へのヒアリングや試算表を基に、事業計画が目標どおりに実行・達成されているかの達成度合を確認する。計画通りに進んでいない事業者については巡回等の頻度を上げ、その原因ならびに内部要因・外部要因を抽出し、専門家派遣も交えた助言・指導を行うことにより、着実な計画実行のフォローアップ支援を伴走型で行う。逆に、順調な事業者については、巡回等の頻度を下げるようにする。フォローアップ支援の内容は、小規模事業者ごとに支援カルテを作成し、担当者以外にも情報共有を図りながら、計画や支援の状況についての意見交換を行い、効率的な支援に繋げていく。

また、事業の推進において高度・専門的な支援が必要な場合、経営指導員等は、専門相談や国・大阪府の専門家派遣事業を活用して支援を行い、事業推進や課題解決のために業種・課題別に実施している支援事業を活用して計画事業の実施を支援する。

（目標）

小規模事業者が策定した事業計画に基づいて事業を着実に実施し、計画と現実との差異に対して改善策を講じることができるよう、経営指導員等は事業計画策定後も定期的に巡回等を行い、進捗状況を把握する。そして、事業計画をPDCAサイクルにより、成果（結果）が出るまで伴走型支援を行う。また、高度・専門的な取り組みや製品の高付加価値化など、課題や業種に応じた各種支援事業を通じて小規模事業者の事業推進を支援する。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
事業計画策定後の フォローアップ事業者数	5件	120件	125件	130件	135件	140件

5 . 需要動向調査に関すること【指針】

(現状と課題)

取引先からの情報や発注（ニーズ）による経営を行っている事業者や、長年の経験や勘による需要や相場観から経営する事業者など、「売れる商品を作る」という視点に欠けた経営を行っている事業者が多い。

商談会・展示会等の一般参加者（消費者、バイヤー等）に、催し自身の感想についての意見調査を行ってきたが、買い手ニーズや市場動向までの調査は行っておらず、需要動向調査は行っていなかった。

(今後の取り組みと期待できる効果)

今後は、商談会・展示会などの販路開拓向けの催しや販路開拓セミナーにおいて、バイヤーや来場者、一般参加者へ需要（既存商品や既存サービスの改善点、欲しい商品や欲しいサービスなど）に関するアンケート調査を行い、業種ごとに整理・分析し、新たな販路の開拓や新商品の開発に活かせるような消費者ニーズ、市場動向等を把握する。そして、調査結果を出展事業者やセミナー参加者、事業計画策定希望事業者などへ提供する。需要動向調査により得た情報は、今後の出展希望者や事業計画策定希望事業者などの事業計画策定時の基礎資料として活用でき、経営指導員の需要を見据えた指導のための支援力向上や経営指導にも活用できることが期待できる。

(事業内容)

小規模事業者が自己の製作する製品、販売する商品などの需要を把握するため、各種催しで得た情報や、いろいろなメディアなどから得た業界情報、他産業の情報を収集し、カテゴリごとの整理及び課題ごとの分析を行う。更に、小規模事業者へ分析した情報の提供を行い、専門家と連携し、売上げ向上、新分野への参入、新商品の開発に加え、事業者自身が需要の動向を把握できる能力を身につけられるための支援を以下のとおり行う。

- ①販路開拓支援である「メイドインきしわだ産業フェア」、「大阪勧業展」をはじめ、販路開拓の展示会、セミナーなどにおいて、商品やサービスの売れ筋情報、売れ行きなどに関する情報を収集し、それらを整理及び分析し、小規模事業者に情報提供する。
- ②需要動向の情報を掲載する日経産業新聞、日経流通新聞、東洋経済、帝国データバンクなどをはじめとする流通情報誌のほか、各種業界新聞や情報系雑誌などから、最新のトレンドや流通情報を収集し、小規模事業者に情報提供する。
- ③各種催しでのアンケート調査、情報誌などから得た情報を、業種別、商品（サービス）群別のほか、カテゴリごとに仕分けし、事業者の課題に応じ、分析を行う。情報の仕分けや分析については、専門家と連携し、売上げ向上、新商品開発、新分野への参入などの基礎資料とすることを目的とする。
- ④分析結果の情報は、展示会などの出展者をはじめ、販路開拓、新商品開発、新分野への参入を予定している小規模事業者などへ情報提供し、売上げ向上の資料として活用を促す。また、事業計画策定の基礎資料、地域経済活性化に向けた新ブ

ランド品開発の参考情報としても活用する。

- ⑤小規模事業者に、自身で行えるマーケティングや市場動向に係る情報収集と分析方法を紹介し、各出展等の催しやセミナーなどで情報を得て整理、分析することを経験してもらうことで、今後の出展時に、より多くの商談に繋がるよう支援する。

（目標）

小規模事業者にとって、需要を見据えた事業計画の策定や実効性の高い販路開拓のためには、販売する商品や提供する役務についての需要動向調査が不可欠である。経営相談や販路開拓支援事業での事前調査を通じて、業種やニーズ、課題に対応した需要動向情報の収集・分析、提供を行い、小規模事業者の販路開拓、新商品開発、新分野への参入などに利用してもらうとともに、事業計画の策定、策定後の支援の基礎情報として活用する。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
展示会等の出展事業者に対するアンケート調査件数	30件	50件	60件	70件	80件	90件
展示会等の一般参加者に対するアンケート調査件数	300件	300件	500件	500件	500件	500件

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】

（現状と課題）

小規模事業者に対しての販路支援には、これまでも取り組んではいたが、需要の創造や掘り起しにまで踏み込んだ支援は行ってこなかった。また、本会議所や自治体・連携支援関係機関等が実施する商談会・展示会等への参加についての積極的なPRを行ってきたが、小規模事業者の特性に合わせた識別を実施せず、一律に商談会等の情報を発信してきた。

当市域の小規模事業者は、多様な業種に亘っているため、様々な角度から販路開拓支援を行う必要がある。また、交通アクセスの良さから大阪市内等の大消費地にも行きやすいことに加え、近隣地域との地域間競争も激化していることから、消費流出の防止が課題となっている。

（今後の取り組みと期待できる効果）

小規模事業者の最大の課題である需要・販路開拓であるが、地域需要型と広域需要型に分けられるため、それぞれに合った支援が必要となる。そこで、地域需要型の小規模事業者には、住民との信頼関係を活かした需要の掘り起こしを目指す。一方、広域需要型の小規模事業者には、展示会、交流会等を実施し、地域外を含めた受発注促進を図る。また、インターネット販売の活用や大企業とのマッチングを通じた需要開拓を目指し、IT活用による新たな需要開拓を支援する。

（事業内容）

①イベント開催による需要の開拓と販路拡大

商業の街、工業の街、観光（だんじり）の街といった様々な顔を持つ岸和田市だが、岸和田の産業については市民に意外と認知されていない。そこで、今までも産業フェアを開催してきたが、岸和田市の産業を広くPRするため、「メイドインきしわだ産業フェア」と銘を打ち、岸和田市内で製造・販売されている食料品・衣料品・日用雑貨品等の優れた商品、岸和田市内で培われた商工業の製品や新しいアイデアを用いた開発商品などに特化し、市内の小規模事業者が取り扱う製品・商品を市民及び地域内外の事業者へPRする。また、新たに出品者同士による商談会を実施し、販路開拓と受発注促進を図る。

②各種展示会出展補助金

小規模事業者がビジネスチャンスの拡大を図るために、販路開拓や市場開拓を目的として実施される商談会・展示会等に出展する場合、その出展に係る経費の一部に対して平成25年度より補助金として支援しているが、これまで以上に小規模事業者に対し各種展示会等への出展を促していく。

③経営相談における販路開拓支援

小規模事業者が策定した事業計画等に基づき、製品や商品の販路を開拓するため、商談会・展示会やイベントへの出展、インターネットの活用等、効果的なプロモーション活動を実施するためのアドバイスやサポートを経営指導員が行う。また、小規模事業者がITを活用し、新たな販路拡大に取り組めるように支援する。

（目標）

小規模事業者にとっては、販路開拓が最大の経営課題となっており、これらを克服し、事業の持続的な発展を実現するために、業種・商品・顧客・地域別に実効性の高い販路開拓支援事業を実施する。そのため、新たな需要開拓に寄与する事業として、多様な顧客のニーズに合った商品・サービスを提供・発信できる産業フェアを開催し、出展事業者を増やしていく。また、販路開拓のための展示会に出展する事業者に補助を行い、出展事業者数を増やすことで、販路開拓支援事業者数も増やしていく。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
産業フェアへの出展者数	30件	35件	45件	50件	50件	50件
商談件数	0件	20件	25件	30件	35件	40件
販路開拓支援事業者数	95件	120件	130件	140件	140件	140件

・地域経済の活性化に資する取組

1. 岸和田ブランド認定事業の実施（既存事業改善強化）

（現状と課題）

岸和田商工会議所が岸和田市と連携し、平成22年に岸和田ブランド認定委員会を設置。岸和田の地域資源と個性を活かし、こだわりの技法・製法、創意工夫を凝らした商品等、「岸和田らしさ」や「技術力」「品質」などの厳しい基準をクリアしたものを「岸和田ブランド」と認定している。しかし、「岸和田ブランド」の全国に向けた認知度向上のためのプロモーション活動等が未だ不十分であり、認定申請に至る新商品の掘り起しも足りていない。また、ブランド認定品をまとめて取り扱うブランドショップがないなど、地域経済の活性化までには繋がっていない。



（今後の取り組みと期待できる効果）

認定事業者と岸和田商工会議所・岸和田市・岸和田市観光振興協会等が一体となって、プロモーション活動等の機会を増やし、岸和田ブランドそのものの認知度向上を図る。また、事業者自らが積極的に「岸和田ブランド」を活用し、様々なチャンネルで商品の販路開拓、売上げ拡大に向けた活動を行えるよう支援し、認定事業者の需要開拓に繋げるだけでなく、地域ブランド確立の一翼を担うとともに、地域経済の活性化にも寄与していく。

（事業内容）

岸和田市、岸和田市観光振興協会、学識を有する者、市内小規模事業者、市外の見識者、岸和田商工会議所で構成する「岸和田ブランド認定委員会」に、商品開発・マーケティングの専門家を加え、今までの事業内容に検討を加えながら、各種事業及びPR活動を更に強化し、全国的なレベルでも充分通用する商品開発を行うことにより、地域資源及び地域経済の活性化を図る。

（1）岸和田ブランド認定事業（既存事業改善）

岸和田ブランドの選考は、市内の有識者によって構成された選考会議にてブランド認定品を決定する。認定品には「岸和田ブランド」のロゴマークや店頭PR用のノボリを付与し、ブランドの認知度向上に向けた環境整備を行う等、一層のPR活動を行っていく。また、機会を捉えてマスコミに対して積極的にPRしていく。さらに、新商品開発事業を通して認定申請に至る新製品の掘り起しを行う。

（2）ネットを活用した販路拡大（新規事業）

Yahoo!と横須賀商工会議所が連携し、全国の商工会議所が活用しているインターネット通販サイト「おもてなしギフト」に参画し、岸和田ブランド認定品を中心にギフト商品作りや、ネット通販による販路拡大に取り組むとともに、「岸和田ブランド」全体の認知度向上を図る。

（3）地域ブランド認定後の売上拡大支援

①南海岸和田駅前にある観光案内所での販売（新規事業）

岸和田ブランド認定品を観光案内所にて販売することにより、岸和田市を訪れる

観光客に対して「岸和田ブランド」の認知度向上を図る。

②各種イベントへの参加促進（既存事業改善）

コンベンションや各種イベント開催時に、行政や観光振興協会・イベント関係者等と連携して、岸和田ブランド認定品取扱い事業者に対して物産コーナーへの出店を促し、売上げ拡大を支援するとともに、イベント参加者に対して「岸和田ブランド」の認知度向上を図る。

（目標）

岸和田市、岸和田市観光振興協会等と今後の地域の方向性を共有し、岸和田市内で生産・製造・加工された「岸和田ブランド」製品を市内外に広く紹介・周知宣伝を行うことで、地域経済の活性化に取り組む。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
岸和田ブランド認定件数	17件	19件	21件	23件	25件	27件
新商品掘り起し件数	2件	2件	2件	2件	2件	2件
おもてなしギフト出品件数	1件	6件	9件	12件	15件	18件
展示会出展件数	4件	6件	8件	10件	12件	14件

2. 中心市街地の賑わい創出による地域活性化事業（既存事業改善強化）

（現状と課題）

地域経済活性化の根幹となる中心市街地内にある商店街を活性化するために、岸和田商工会議所が中心となり、平成14年から「岸和田中心市街地活性化協議会」を構成し、中心市街地商店街地域全体の底上げを図るべく、賑わいイベントや合同大売り出しの開催、オリジナルグッズの開発、レンタサイクル事業の運営などを行ってきた。しかし、発足当時からメンバーがほとんど変わらず高齢化し、新しい意見も出てこなくなった。結果、現在はマンネリ化し、十分な活性化には至っていない。

（今後の取り組みと期待できる効果）

岸和田商工会議所、岸和田市、商店街関係者、関係団体、地域住民代表者により構成する「岸和田市中心市街地活性化協議会」の組織体制を見直し、委員の若返り化や外部有識者を加入させることにより、委員会活動を活性化させていく。それと同時に、まずは個店の魅力を引き出すことに重点を置きながら、商店街各店舗の現状を分析、並びに商品戦略の立案とマネジメント支援（事業計画・販売戦略の策定、商品ミックス、店舗レイアウト、原価管理など）を行うことにより、中心市街地内の商店街の魅力を引き出し、地域経済の活性化に繋げていく。

（事業内容）

- ①「岸和田市中心市街地活性化協議会」の組織体制を再構成し、委員会活動を活発化させることにより、中心市街地内の商店街、経営者等の意見集約、調整を行う。
- ②春秋の「みんなDay参加！どんチャカフェスタ」賑わいイベント内容の見直しや、合同大売り出しの充実、レンタサイクルネットワークの充実などを通じて、魅力ある賑わいと回遊性の高いまちづくりをこれまで以上に推進する。
- ③中心市街地内の商店街を対象に、各店舗の現状分析と魅力ある個店創出に取り組み、魅力創出のためのブラッシュアップや新規創業希望者の入居紹介を行う。

（目標）

郊外型の大型商業施設の進出、インターネット社会の進展等により、購買・消費行動が多様化し、商業構造が大きく変化しているが、地域商業を活性化するために、「岸和田中心市街地活性化協議会」を再構成する。そして、岸和田市、岸和田TMO、岸和田商店街連合会等と、中心市街地商店街の今後の方向性を共有し、中心市街地内にある商店街の活性化に取り組む。併せて魅力ある個店の創出支援も行い、地域経済の活性化に取り組む。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
中心市街地活性化協議会 開催回数	2回	4回	6回	6回	6回	6回
個店支援件数	—	5件	10件	15件	15件	15件
新規創業入居支援件数	1件	3件	5件	5件	5件	5件

・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

（現状と課題）

岸和田商工会議所は、堺市以南の中心的な位置づけにより、地域の支援機関や地元金融機関等との連携を図ってきた。しかし、各支援機関の支援内容を把握しきれず、需要動向並びに経済動向や支援ノウハウ等の情報交換が十分ではなかった。

（今後の取り組みと期待できる効果）

需要動向並びに経済動向や支援ノウハウ等の情報交換のための会議等を積極的に開催し、各支援機関との連携を強化していく。また、会議の中で得られる情報を基に連携を図り、担当者同士での繋がりも強化していく。そして、情報交換を基に人間関係を築き、支援ノウハウ等を共有し、共同支援などでもできる体制を整えることにより、岸和田商工会議所自らの支援能力の向上にも繋げていく。

（事業内容・目標）

①支援機関との情報交換

各支援事業を実施するにあたり、日本貿易振興機構（JETRO）や大阪府立産業技術総合研究所、大阪府再生支援協議会、大阪産業創造館（公益財団法人都市型産業振興センター）、公益財団法人大阪産業振興機構、独立行政法人中小企業基盤整備機構、一般社団法人大阪発明協会等の各支援機関と需要動向並びに経済動向や支援ノウハウ等について密接に情報交換を行い、連携を強化する。

②マル経（小規模事業者経営改善資金）協議会

㈱日本政策金融公庫と緊密に連携し、小規模事業者への適切な経営指導と円滑な資金支援を行うため、年2回程度実施する。マル経融資制度の利用促進と有効活用に向けた取り組みに関する情報交換、需要動向並びに経済動向の情報交換、効果的な事例の共有など、小規模事業者への金融支援のさらなる充実を図る。

③地域支援ネットワーク会議

㈱池田泉州銀行、大阪信用金庫、大阪信用保証協会との連携会議（年2回程度）を主催し、地域活性化支援担当の経営指導員が参加する。会議では、大阪府が取り扱う小規模企業サポート資金融資制度について、制度融資の取り扱い状況や、各支援機関での相談案件状況を相互に確認しあい、小規模事業者が必要とする支援の見極めと最適な支援の提供を図る。

④創業支援ネットワーク会議

岸和田市、㈱日本政策金融公庫、㈱池田泉州銀行、大阪信用金庫との連携会議（3カ月に1回）を主催し、創業支援担当の経営指導員が参加する。会議では、岸和田市が国から認定を受けた岸和田市創業支援計画を基に、計画の進み具合や連携業務について意見を交わし、これらの情報から各機関の支援における内容を把握し、今後の支援連携を図る。

⑤産学官交流プラザきしわだ会議

岸和田市、大阪府立産業技術総合研究所、近畿職業能力開発大学校との連携会議（年3回程度）に、地域活性化支援担当の経営指導員が参加する。会議では、ものづくり分野の企業への支援に対して、各支援機関の支援状況を確認し、相互に広報活動を行い、支援連携する。また、必要に応じて共同でものづくりセミナーを開催し、ものづくり企業への支援強化を図る。

⑥大阪府よろず支援拠点事例発表フォーラム

大阪府よろず支援拠点が開催する支援機関等を対象にした「事例発表フォーラム」に、専門家派遣事業を担当している経営指導員が参加し、支援事例紹介や小規模事業者支援についての意見交換を通じて支援のノウハウを学ぶ。これらの支援情報を基に、単独では対応できない相談案件などについて大阪府よろず支援拠点と連携を図る。

⑦「地域活性化事業成功事例発表会」を通じた支援ノウハウの情報交換

府内商工会議所、商工会が参加して開催する「地域活性化事業成功事例発表会」では、府内商工会議所・商工会が実施した地域おこしや観光振興事業など地域経済活性化事業の中から優秀と評価された事例の発表を行う。事業の狙いや地域団体等との連携、集客の方法、当初の課題をどう解決したかなどの支援ノウハウの提供を受け、地域経済活性化事業の改善・ブラッシュアップを行う。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 経営指導員等の支援能力向上の取組

経営発達支援計画の実効を上げるためには、経営指導員等の資質向上が不可欠であり、小規模事業者からの要望に応え得るさらなる知識の習得が必要となる。現在は、経営指導員等が定例的に研修会等へ参加し、個別支援力の向上を図っているが、伴走型支援を進めるためには、売上・利益の確保に資する事業計画、マーケティング、販路拡大等、経営発達支援に係る知識の習得が必要となる。また、若手及び経験が浅い経営指導員等については、経験実績が豊富な経営指導員等が支援現場に同行するなどし、支援能力の向上を図る。

①経営指導員研修

日本商工会議所や大阪府商工会議所連合会が主催する経営指導員向けの研修会、独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営する中小企業大学の研修等に参加し、小規模事業者の記帳指導・税務指導能力の向上に加え、売上・利益の確保に資する事業計画、マーケティング、販路拡大等、経営発達支援に係る能力向上を図る。

②専門家派遣に同行してのOJT

経営指導員等は支援事業者に専門家派遣を実施した際に、原則として専門家の現地指導に同行し、課題の把握、解決へのアプローチなど、一連の指導手順や指導方法等を学ぶ。これにより従来の経営指導を超えた分野の支援ノウハウの習得を図る。

(2) 支援ノウハウ等の共有

現在、経営指導員等が個別に保有している支援ノウハウ及び小規模事業者の経営状況の分析結果等など支援に有用なデータを、今後は、組織内（一般職員を含む）で共有し、様々な課題解決に対応できる職員のスキルアップに繋げて、支援能力の標準化を図り、レベルの高い支援を行う。

①支援ノウハウ等の共有

経営指導員等が研修会や通常の相談業務で習得した経営支援ノウハウや個別案件の分析結果を報告・相談・研究する「経営指導員連絡会議」（一般職員も参加）を月1回以上開催し、勉強会の内容を実践事例として記録に残すことで会議所内での支援ノウハウ等を共有し資質向上を図る。また、若手及び経験が浅

い経営指導員等については、経験、実績が豊富な経営指導員の支援現場へ同行するなどして、事業計画策定、マーケティング、経営革新、資金繰り、財務など専門的な支援ノウハウ及び指導・助言内容について習得する等、OJTにより伴走型支援能力の向上を図る。

②小規模事業者の経営状況の分析結果等の共有

経営指導員等が小規模事業者からの経営相談に応じた事業者への支援内容等を記録し、情報共有するため、企業データベースと連動させたカルテ管理システムを構築し、事業所ごとの支援カルテを作成している。そうすることで、時系列で過去の支援内容や企業の現況等の情報が閲覧でき、経営指導員等の異動・退職がある場合も、過去の経緯を踏まえた継続的な支援を可能にする。また、業種や規模、キーワードなどから情報を検索し、支援の際に過去の類似の相談事例への対応方法や結果を参照することで、今後の支援方針の検討に役立てる。

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

経営発達支援計画に記載する事業を適正に遂行するために、毎年度1回、以下のとおり事業の評価、検証を行い、見直しを実施するPDCAサイクルの構築を図る。

(事業の評価)

大阪府は経営発達支援事業を含む小規模事業経営支援事業の全事業について、毎年報告書の提出を義務付けており、本会議所は実施する全事業の実施内容および目標に対する実績、成果などについての事業評価を受けている。その上で、大阪府は府内商工会議所・商工会各団体が実施した事業から抽出した事業の評価をホームページで公表している。公正を期するため、評価は、外部有識者や公認会計士等5名からなる「大阪府小規模事業者等支援施策評価審議会」が実施している。一方、本会議所をはじめ、各団体の事業計画および事業報告は、大阪府のホームページにて公表されており、どの事業がどう評価されたのかが分かる仕組みとなっている。

また、大阪府内の小規模事業経営支援事業の事業計画も毎年同審議会において諮られるが、特に継続事業の申請にあたっては、前年度の実績や実施を踏まえた改善項目の記載が義務付けられており、これを念頭に事業を実施し、さらなる改善についての再検討を行う。このように事業のPDCAサイクルが構築されており、これに基づいて事業の継続的改善や事業継続の判断などを行っている。

- ①大阪府が組織する「大阪府小規模事業者等支援施策評価審議会」において、経営発達支援事業の実施状況について評価を受け、その結果を受けて、本会議所中小企業相談所で評価・見直し案を作成する。
- ②正副会頭会議において、事業実施状況及び成果の評価・検証・見直し案を決定する。見直し案の結果については、常議員会にて報告し、承認を受ける。
- ③事業実施状況及び成果の評価・検証・見直しの結果を、当所のホームページや情報コーナー等で周知し、小規模事業者が常時閲覧できるよう計画期間中公表する。
- ④見直し案により、更なる効果、成果を求めて計画を遂行する。

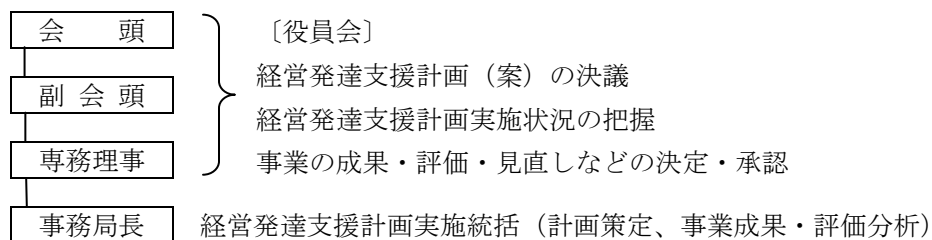
(別表 2)

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

(平成 28 年 1 月現在)

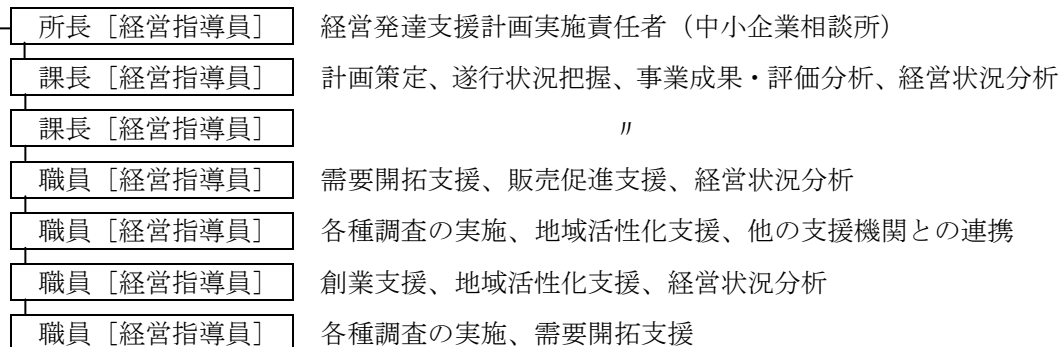
(1) 組織体制



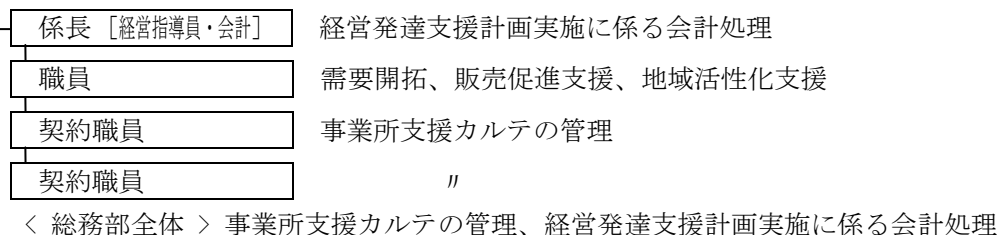
経営発達支援計画は職員全員で実施

※中小企業相談所の経営指導員を中心に支援を実施

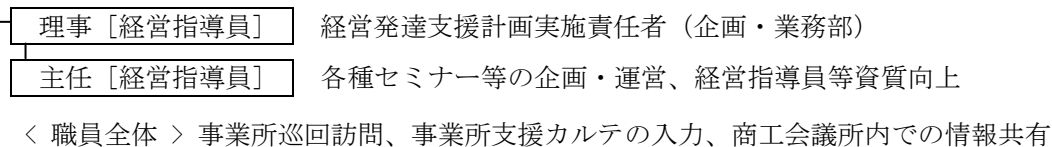
●中小企業相談所（経営指導員 7 名）



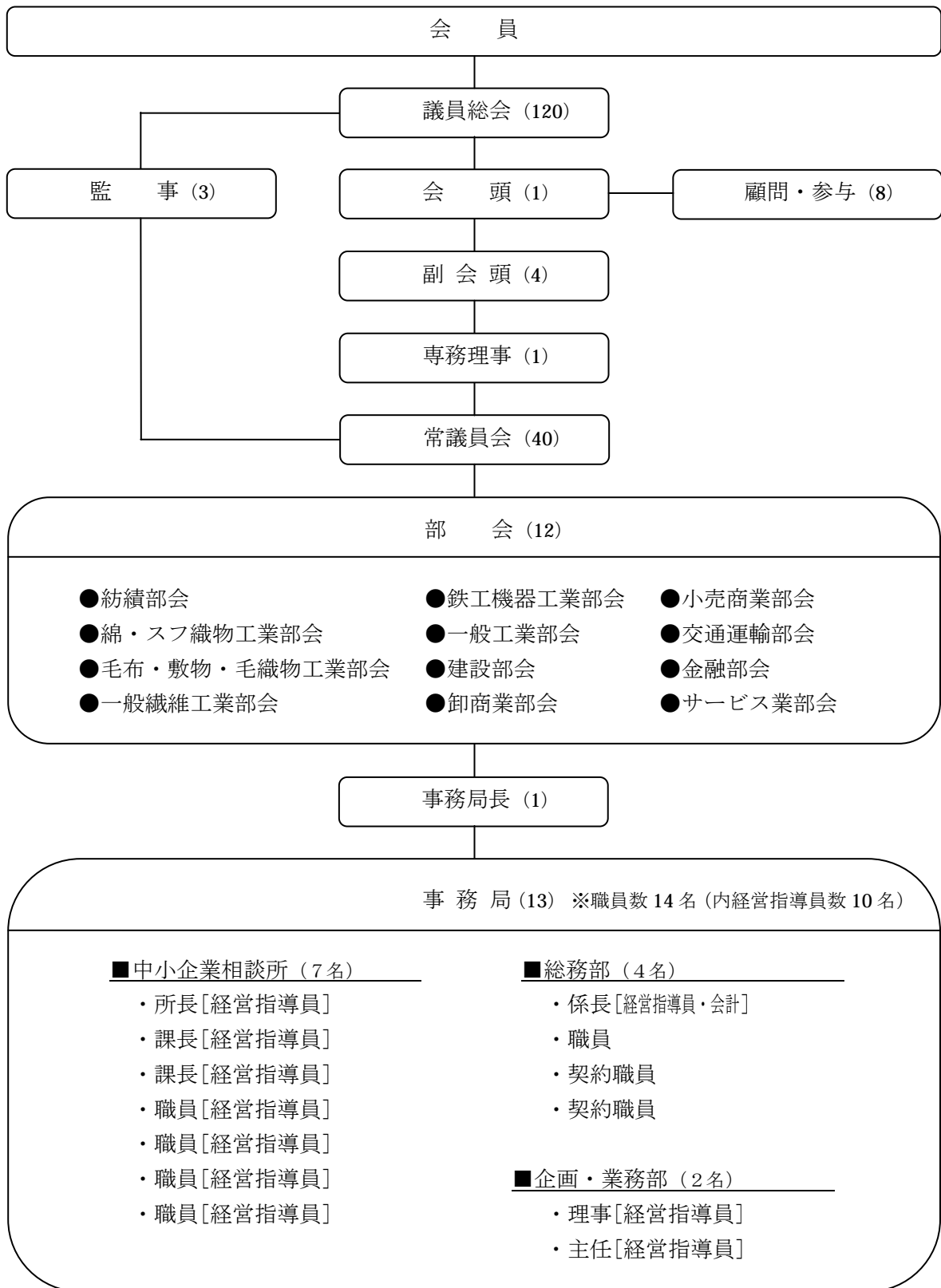
●総務部（4 名内経営指導員 1 名）



●企画・業務部（経営指導員 2 名）



(商工会議所組織図) ※職員数 14名 (内、経営指導員 10名)



(2) 連絡先

岸和田商工会議所 中小企業相談所

住所：大阪府岸和田市別所町3-13-26

電話：072-439-5023

ホームページアドレス：<http://www.kishiwada-cci.or.jp>

Eメール：kcci@kishiwada-cci.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)

	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
必要な資金の額	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
経営・専門相談指導費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
セミナー等開催費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
展示会等開催費	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000

(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
会費収入、国・府・市補助金、各種事業収入、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
創業支援 開業予定者を対象に創業セミナーを開催すると同時に、日本政策金融公庫並びに地域金融機関の開業資金貸付の斡旋、岸和田市の創業支援事業補助金の活用につなげる。
金融支援 巡回・窓口指導を通じて小規模事業者の財務状況を把握するとともに、日本政策金融公庫のマル経融資や大阪府の小規模資金の活用について指導・斡旋を行う。
人材育成支援 ものづくりに携わる小規模事業者に近畿職業能力開発大学校の各種セミナーを紹介する。また、大阪府立南大阪高等職業技術専門学校等と地元企業との交流を図り、従業員の資質向上を図る。
ものづくり支援 ものづくりに携わる小規模事業者に、製品の試験制度の活用や最新技術を紹介するとともに、導入のノウハウを伝授する。また、同業者組合の活用を通じて相互の情報交換を促進する。
地域活性化支援 泉州の地域資源を活用した新しい事業にチャレンジする小規模事業者を公募・選定して、その立ち上げ経費の一部を助成し、事業化を支援することで、地域経済の活性化を図る。
工業所有権等支援 弁理士による個別特許相談を開催する中で、小規模事業者が抱える知的財産権に関する悩みや課題に対応するとともに、大阪発明協会の知財総合支援窓口を活用し、ワンストップでの解決を図る。
販路開拓支援 デザイン・ブランドに関するセミナーを開催し、ブランドを経営や事業に活かすための考え方や取り組みについて、成功事例を交えながら説明することにより、理解を深めてもらうように努める。
税務支援 個別税務相談を開催し、小規模事業者の税務・経理に関する課題に対応する。また、確定申告時期には近畿税理士会岸和田支部と共同で申告相談会を開催し、税務申告書

の作成を支援する。

事業計画作成支援

経営の多角化や新しい事業に取り組み、経営革新計画の認定、補助金の申請を目指す小規模事業者や、事業再生を図る小規模事業者の事業計画・経営改善計画の作成を支援する。

労務支援

小規模事業者の就業規則等の作成、雇用に関する各種助成金の活用を支援するとともに、若者・女性・高年齢者・障がい者等の雇用促進について管内の事業者に啓蒙し、普及・促進を図る。

連携者及びその役割

創業支援

連携者	岸和田市	市長 信貴 芳則 岸和田市岸城町7-1
	池田泉州銀行	泉州営業部 部長 市川 忠志 岸和田市宮本町26-15
		久米田支店 支店長 鉄谷 吉和 岸和田市大町445-1
		春木支店 支店長 辻 和也 岸和田市春木若松町8-14
		東岸和田支店 支店長 松下 恭子 岸和田市土生町4-2-2
	大阪信用金庫	岸和田支店 支店長 行 修平 岸和田市野田町2-7-3
		春木支店 支店長 高瀬 浩二 岸和田市春木若松町1-35
		しもまつ支店 支店長 入潮 泰行 岸和田市下松町808
		久米田支店 支店長 阪上 旬 岸和田市小松里町1060-1
	日本政策金融公庫	泉佐野支店 支店長 下山 修 泉佐野市上町3-1-6
連携者の役割	岸和田市・地域金融機関並びに日本政策金融公庫と「岸和田創業支援ネットワーク」を構築し、創業者及び創業予定者を支援する。	

金融支援

連携者	日本政策金融公庫	泉佐野支店 支店長 下山 修 泉佐野市上町 3-1-6
	大阪信用保証協会	堺支店 支店長 藪 正尚 堺市堺区住吉橋町 1-4-15
	(株)商工組合中央金庫	堺支店 支店長 佐々木 渉 堺市堺区竜神橋町 2-1-2
連携者の役割	日本政策金融公庫のマル経融資や、大阪府の小規模資金の活用により小規模事業者の円滑な資金繰りを支援する。	

人材育成支援

連携者	近畿職業能力開発大学校	校長 牧野 俊郎 岸和田市稲葉町 1778番地
	大阪府立南大阪高等職業技術専門校	校長 宇田 裕 和泉市テクノステージ 2-3-5
	大阪府立大学	学長 辻 洋 堺市中区学園町 1番1号
	和歌山大学	学長 瀧 寛和 和歌山市栄谷 930番地
連携者の役割	職業教育や各種セミナー等を通じて、ものづくり産業の基盤を支える実践技術者を育成することで、小規模事業者の技術支援に取り組む。	

ものづくり支援

連携者	大阪府立産業技術総合研究所	理事長 古寺 雅晴 和泉市あゆみ野 2丁目 7番1号
	岸和田工業センター協同組合	理事長 伊藤 祐二 岸和田市磯上町 3-25-3
	大阪鉄工金属団地協同組合	代表理事 植野 正仁 岸和田市臨海町 20-2
連携者の役割	ものづくりに携わる小規模事業者に対して、最新技術の紹介や活用事例及び導入のノウハウを伝授し、経営基盤の安定・強化を図る。	

地域活性化支援

連携者	公益財団法人大阪産業振興機構	理事長 南部 英幸 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか
連携者の役割	地域資源を活用した新しい事業にチャレンジする小規模事業者を支援することで、地域の活性化を図り事業創出による雇用の拡大に繋げる。	

工業所有権等支援

連携者	一般社団法人大阪発明協会	会長 杉山 高義 大阪市北区中之島4-3-53
連携者の役割	小規模事業者が企業経営の中で、知的財産活動を円滑に出来る体制を整備し、アイデア段階から事業展開までの一貫した支援を行う。	

路開拓支援

連携者	大阪府商工労働部中小企業支援室 (大阪府産業デザインセンター)	室長 石木 慎一 大阪市住之江区南港北1-14-16 大阪府咲洲庁舎25F
連携者の役割	小規模事業者に販売促進手法を伝授するとともに、デザインを使ったブランド戦略により他社との差別化を図り、企業力を強化することを支援する。	

税務支援

連携者	近畿税理士会 岸和田支部	支部長 寺井 秀次 岸和田市土生町2-28-6 岸和田納税協会1F
連携者の役割	経済的な理由により税理士に依頼出来ない小規模事業者の税務問題を解決するとともに、確定申告相談会を開催し税務申告書の作成を支援する。	

事業計画作成支援

連携者	一般社団法人大阪中小企業診断士会	理事長 福田 尚好 大阪市中央区本町橋2番5号 マイドームおおさか7F
連携者の役割	経営革新や事業再生に取り組む小規模事業者の事業計画・経営改善計画作成を支援するとともに、より高度で専門的な課題を解決する。	

労務支援

連携者	ハローワーク岸和田	所長 西川 省悟 岸和田市作才町1264
	岸和田労働基準監督署	署長 樋上 泰司 岸和田市岸城町23-16
連携者の役割	各種助成金の周知等を行い小規模事業者の雇用の安定を図るとともに、企業と求職者のマッチングの場を設け、雇用の創出を支援する。	

連携体制図等

岸和田商工会議所

創業支援

岸和田市・池田泉州銀行
大阪信用金庫・日本政策金融公庫

金融支援

日本政策金融公庫・大阪信用保証協会
㈱商工組合中央金庫

人材育成支援

近畿職業能力開発大学校
大阪府立南大阪高等職業技術専門校
大阪府立大学・和歌山大学

ものづくり支援

大阪府立産業技術総合研究所
岸和田工業センター協同組合
大阪鉄工金属団地協同組合

地域活性化支援

公益財団法人大阪産業振興機構

工業所有権等支援

一般社団法人大阪発明協会

販路開拓支援

大阪府産業デザインセンター

税務支援

近畿税理士会 岸和田支部

事業計画作成支援

一般社団法人大阪中小企業診断士会

労務支援

ハローワーク岸和田・岸和田労働基準監督署