

経営発達支援計画の概要

実施者名	大和郡山市商工会（法人番号 2150005002842）
実施期間	平成28年4月1日～平成33年3月31日
目標	<p>大和郡山市の現状と課題に対して、行政をはじめ、地域金融機関、他の支援機関との連携を図り、「城下町ながらバランスの良い産業構成を持つ街」大和郡山市において小規模事業者の事業計画策定のみならず、持続的経営と収益を生み出す新たなビジネスモデルの構築を伴走型で支援します。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 個社支援による売れる商品づくりと販路開拓を支援します。商談会や展示会、異業種交流会などの販路拡大に繋がる機会の提供を行います。商談会では開催前の準備と開催後のフォローが成約確率向上には不可欠であるので事前支援と事後支援を伴走型で行います。 2. 地域経済の新陳代謝の促進及び新店舗の出店による賑わい創出のため、創業スクールの開講と伴走型の創業フォローアップ支援により中心市街地における起業支援に取り組みます。 3. 製造事業者の支援強化のために個社の支援ニーズの実態把握と小規模製造事業者の経営状況の分析に取り組みます。 4. 既存事業者の持続的発展のため、経済動向と共に市内事業者の経営状況分析、需要動向を踏まえた事業計画策定支援を伴走型で行います。 5. 地域資源を活用し、「城下町大和郡山としてのブランド化」に取り組みます。また、観光をビジネスの視点で捉え小規模事業者を主役とした地域経済の活性化のため、地域外より資金を獲得し交流人口を増加させるための地域活性化事業に取り組みます。
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 景況調査及び金融機関等の調査レポート、奈良県の経済動向・雇用状況の分析を行い、各支援に活用します。 2. 経営状況の分析に関すること 巡回・窓口指導、広報紙等で支援事業所を掘り起し、「現状分析シート」を用いて定性分析・定量分析を行い小規模事業者の課題解決につなげます。 3. 事業計画策定支援に関すること ・ 事業計画策定セミナー・個別相談会を開催し、支援事業所を掘り起し「事業計画」策定支援を行います ・ 創業セミナー・スクール、個別相談会を開催し、創業・第二創業者の掘り起こしを行い、実創業者の増加を図ります。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること ・ フォローアップ支援の強化と事業計画の実施支援を行います。 ・ 創業者・第二創業者へフォローアップセミナーと情報交換会を開催し、支援の強化を図ります。 5. 需要動向調査に関すること 各調査手段を使って市場動向、売れ筋情報等の収集と情報提供により、需要の開拓支援等につなげます。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業 展示会・商談会等への機会の提供と事前の準備と事後のフォローを併せて行うことで出展・商談による効果を高めます。 <p>・ 地域経済の活性化に資する取組 地域資源を活用した事業を、各機関と連携して実施することで交流人口の増加を図り、地域の賑わいの創出につなげます。</p>
連絡先	<p>〒639 1160 奈良県大和郡山市北郡山町 185-3 大和郡山市商工会 TEL 0743 53 5955 FAX 0743 54 1229 E-mail info@yamato-koriyama.com</p>

経営発達支援事業の目標

1. 大和郡山市の概況

【1】地域の概況

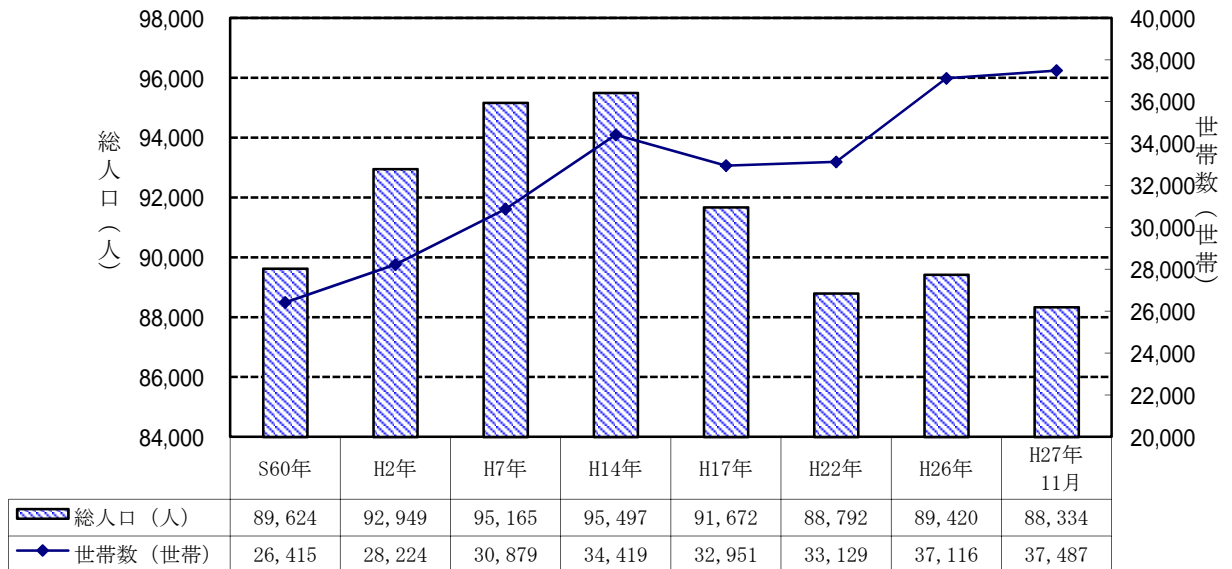
大和郡山市は、奈良盆地の中央部に位置し（東西9km、南北7km、面積42.68平方km）、大阪・京都から車・鉄道（JR・近鉄）ともに1時間足らずといった良好なアクセス性に恵まれ、大阪都市圏のベッドタウンとして発展し続けてきました。

平成27年3月には、京奈和自動車道「郡山下ツ道ジャンクション」が開通し、京奈和自動車道が西名阪自動車道と連結。大阪、名古屋方面への交通の便がさらに向上し、今後、利便性向上による観光振興、物流の効率化による企業立地の促進が大いに期待されています。

大和郡山市の総人口は88,334人、世帯数は37,487戸（大和郡山市HPより平成27年11月末時点）。かつて増加の一途をたどっていた人口は平成14年95,497人をピークに年々減少傾向にあります。一方、世帯数は平成14年の34,419戸以降一時減少していましたが、市内中心部に複数のマンションが建ち並び、交通手段の利便性から購入者が増え、平成26年より増加傾向にあります。しかし、少子化や核家族化の進行に従い今後世帯人員が少なくなっていくと予想されています。



大和郡山市の人口・世帯数の推移
(国勢調査・住民基本台帳(平成27年))



【2】産業の現況

大和郡山市の産業の特徴は、商業・工業・農水産業・観光のどの分野においても、一定以上の規模と特色がある「バランスの良い産業構成を併せ持った」都市であることです。

- ① 歴史的な城下町として発展した市街地と郊外に大型モール・チェーン店を持つ「商業都市」
- ② 県下最大の昭和工業団地や地場産業（靴やメリヤス）などの「工業都市」
- ③ 金魚の産地、治道トマト・大和丸ナスの産地としての「農・水産業」
- ④ 城下町の古い街並みや歴史ある寺社・金魚を観光資源とした「観光業」

そして、下表にみられるように、県下4番目の人口でありながら、多くの産業分類で、1位または奈

良市に次いで2位という高い総生産額を示しています。

■産業分類別の市内総生産額（平成27年3月公表の奈良県市町村民経済計算）

産業分類	総生産額（百万円）	県下順位
農林水産業	1,387	5位
鉱業	0	—
製造業	146,107	1位
建設業	8,713	5位
電気・ガス・水道業	6,752	3位
卸売・小売業	39,000	3位
金融保険業	7,463	4位
不動産業	44,153	4位
運輸業	28,008	1位
情報通信業	17,310	2位
サービス業	47,313	4位
全産業合計	346,206	2位

平成21年から新たに創設された経済センサス基礎調査データによると、事業所数は下図のとおり、平成24年では▲11%と大きく減少していたが、平成26年調査では13%の増加（大型ショッピングセンターの出店等による増加と推測される）となり、県内3番目の事業所数となっています。

■事業所数、従業者数の推移

（経済センサス平成21年、平成24年、平成26年基礎調査 奈良県結果、商工会実態調査）

大和郡山市	H21年	H24年	H26年
事業所数	3,183	2,831	3,213
小規模事業所数	1,771	1,945	1,945
従業員数	43,204	37,742	41,043

（※公務除き、事業内容等不詳を含む。）

2. 域内小規模事業者の現状と課題

【1】商業の現状と課題

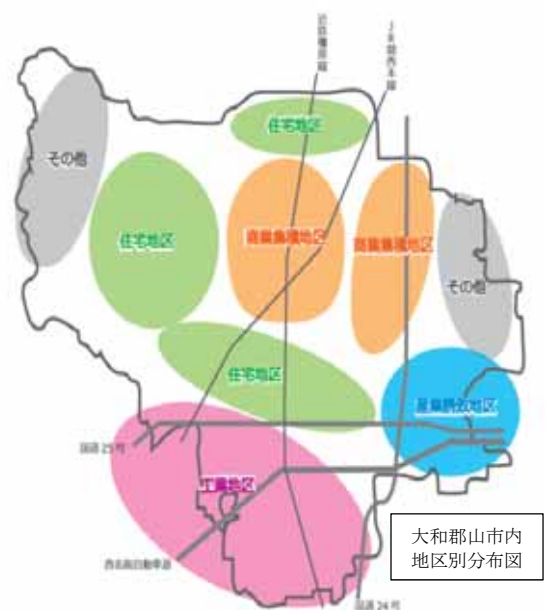
現 状

商業の中心は、古くからの市街地である近鉄郡山駅前の3商店街と近鉄筒井駅前商店街の4つに小規模事業所が集中しており、商店街には城下町として栄えていた面影のある商店が並んでいます。中でも柳町商店街には郡山城の城下町にかけて上流花街があった名残で呉服屋が多く立ち並んでいます。

国道24号線が大和郡山市の南北に通っていることや西名阪自動車道の郡山インターもあり、車通りも多く商業の立地としてはアクセスが良く国道沿いは大型店やチェーン店の出店が多いです。

また、事業主の高齢化による後継者問題や大型店の新規出店後の消費者のニーズの変化による地元商店への影響が大きくなっています。

大和郡山市の小売業の地区別事業所数は、全638事業所のうち、商業集積地区187軒（29%）・産業誘致地区62軒（10%）・住宅地区188軒（29%）・工業地区25軒（4%）・その他地区176軒（28%）となっており、商業集積地区の内161軒（全体の2



5%)は商店街における事業所数です。(平成19年商業統計調査より)

大和郡山市の小売業の業態別事業所数は、全638事業所の内総合スーパー2軒・専門スーパー29軒・コンビニ27軒・その他のスーパー29軒・専門店400軒・中心店141軒・その他の小売店1軒となっており、衣料品・食料品など専門に扱う店舗が多い傾向にあります。

■事業所数、従業者数、年間販売額の推移 (平成19年、平成26年商業統計調査より)

	小 売 業			卸 売 業		
	H19年	H26年	増減	H19年	H26年	増減
事業所数	638事業所	499事業所	▲22%	238事業所	191事業所	▲20%
従業者数	5,014人	4,389人	▲12%	2,852人	2,278人	▲10%
年間販売額	878億円	979億円	10%	1,867億円	1,253億円	▲33%

課 題

- ・大型ショッピングセンターの郊外への出店により消費者が利便性の良い方へ流れ、小規模事業者が営む市内商店や商店街の各店舗は苦戦をしいられています。各店舗の来店客数、購買価格が落ち込むと人通りも減り、駅前周辺商店街の人通りも減っているため、近隣住民の利用増加を促すための取組が課題です。
- ・本県経済の主要道路である国道24号線沿線では大型店やチェーン店の出店が多く、消費者が小規模店から大型店へ流出しており、小売業の立地場所として駅周辺や市街地型の商業集積エリアが減少傾向にあり、小規模事業者の売場面積、年間販売額の伸び悩みが課題です。
- ・大型店の出店の他、店主の高齢化、近隣住民の利用減少など衰退要因の複合化、構造化により商業に関わる小規模事業者の廃業が加速化していることが課題です。
- ・商店街周辺は人通りの減少や後継者不足による廃業などによって空き店舗が増え、昔からの町家を改装した店舗も増えつつありますが、空き店舗の跡が民家やモータープールになっている場所もあり、商業集積地としての機能低下が課題です。
- ・商業に関わる多くの小規模事業者がいる商業集積地区では、後継者難から世代交代が進まずに昔からの品揃えで営業する店舗が多いため、多様な消費者ニーズに対応できる店舗が少なくなっており、地域商業の新陳代謝の促進と魅力ある店舗の出店が課題です。
- ・消費税増税によって、小規模事業者の販売価格の値上げは難しい反面、仕入価格の増加や必要経費の高騰による利益の減少や最低賃金の年々の引き上げによる人件費の増加が経営を圧迫しています。



【2】工業(地場産業含む)・建設業の現状と課題

現 状

奈良県下最大の「昭和工業団地」を有し、宇宙開発に関連する企業や日本でも有数の技術を駆使した製造業などオンリーワン企業が勢ぞろいしているほか、誇れる技術力、商品力、生産力やそれぞれの企業が持つオンリーワン技術で連携しています。全世界への情報発信を通じ、顧客ニーズの発掘や新たなビジネスチャンスの創造を推進する一方で、地域には雇用面や関連事業の創出などの地域活性化に貢献しています。

大和郡山市の製品出荷額等は奈良県全体の23%を占めています。業種は、機械機器金属製品、化学製品、食品、運輸物流倉庫、卸小売業など様々で、約140社が操業中です。

また、工業団地内に交通の要でもある西名阪自動車道のスマートインターチェンジが開設するなど、

京奈和自動車道とのJCTにも隣接し、奈良県の一大産業拠点となっています。

下記の表からもわかるとおり、従業者数、製造品出荷額、付加価値額は、群を抜いており、その要因は工業団地の大手企業の工場が底上げしている形となっています。

小規模事業者の現状は、工業団地内の企業の下請けや関連事業所、地場産業として現在も家内工業的におこなっている繊維関連事業所が多く存在しています。他には、主に住宅地から離れた丘陵地などで、金属加工業、化学工業、プラスチック成形業、食品製造業などの事業所が点在しています。

■主要4指標の上位3市町村比較表（平成26年工業統計調査結果速報）

	1位	2位	3位
事業所数	奈良市 218事業所 (10.5%)	大和高田市 150事業所 (7.2%)	大和郡山市 145事業所 (7.0%)
従業者数	大和郡山市 11,391人 (18.6%)	橿原市 5,341人 (8.7%)	奈良市 5,222人 (8.5%)
製造品出荷額等	大和郡山市 4,365億円 (23.1%)	葛城市 2,773億円 (14.7%)	橿原市 2,475小規模事業者 億円 (13.1%)
付加価値額	大和郡山市 1,708億円 (26.7%)	橿原市 679億円 (10.6%)	葛城市 642億円 (10.0%)

地場産業としてメリヤスの製造や靴の製造（市内南西部に県靴工場団地を有する）があります。紳士靴の製造は、第二次世界大戦（1939年～1945年）後、白表草履の衰退に伴い大阪市内の業者より手縫い靴の技術を導入し生産が始まり、昭和31年頃の最盛期には業者数が約60軒を数えました。昭和38年頃より機械化が進むにつれ、製造の中心は手縫い靴から厚着靴に移り、昭和59年には奈良県靴工場団地が建設されました。

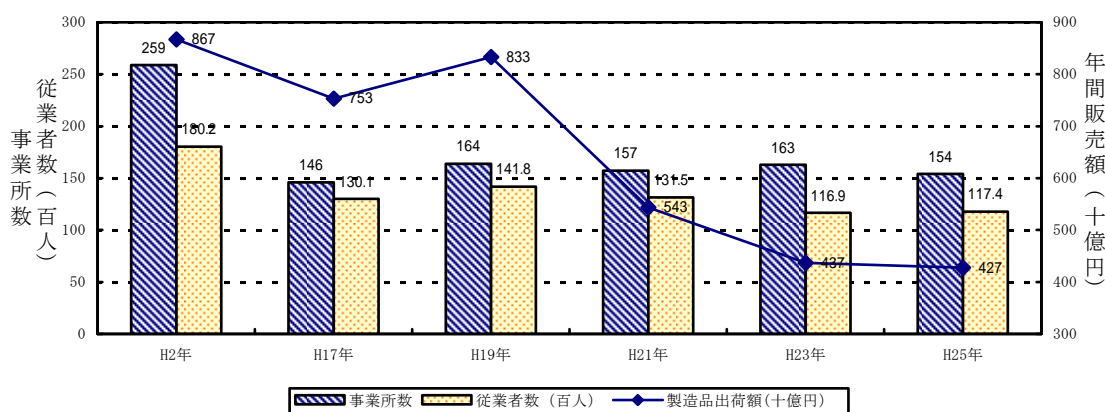
メリヤスについては、明治44年頃、市内材木町でメリヤスの生地製造工場が誕生し、その後、大正時代から昭和時代にかけて「郡山メリヤス」は驚異的な発展を遂げました。しかし、いずれの地場産業も、時代の流れとともにグローバル競争の波に押され、一時期のアジアへの大手企業の進出やアジアからの輸出品等による価格競争の激化で厳しい経営状況にさらされたこともあり、現在、事業所数は激減状態にあります。

市内の建設業には、建築・リフォーム・土木・各種設備工事・造園などあらゆる事業所が存在します。しかしながら、長期の日本経済の不況により、公共事業に入札出来ないような小規模事業者は売上不振となり、請負単価の低迷等で採算が取れずに廃業する事業所も存在しています。（関連企業の連鎖倒産含む）

課題

- ・市内の製造品出荷の大半を占める昭和工業団地では、長期にわたる不況が企業の経営を圧迫し、工場の縮小、閉鎖等が続いています。（下記、事業所数、製造品出荷額、従業者数の推移）そのため、工業団地からの下請けがメインとなっている関連する小規模事業者は、取引の縮小、取引の停止が発生しています。加えて、円安で原材料費が高騰し、利益の確保ができないなか、小規模事業者にとっては、固定経費である人件費が大きな負担となり、経営体力が弱っていることが課題です。
- ・小規模事業者が大半を占める地場産業の繊維工業や小規模工業系の加工・成形事業所を中心に、後継者不足、技術者の高齢化、若手育成不足が課題です。
- ・主要4指標によれば、大和郡山市はすべての項目で上位3位以内に入るなど活発にみえますが、工業団地の数字を差し引いた場合、どのくらい数値が下がるのか、今回、経営発達支援の対象とするべき小規模事業者の業況が数字として見えていないことが問題と考えます。

製造業の事業所数、製造品出荷額、従業者数の推移
(工業統計)



■ 製造業の産業分類別の製造品出荷額 上位項目抽出比較 (平成21年・平成25年工業統計表)

産業分類項目	製造品出荷額等 (百万円)		増減率 (%)
	H21年	H25年	
業務用機械器具製造業	194,062	147,046	▲24.2
食料品製造業	117,343	112,717	▲3.9
ゴム製品製造業	36,276	36,046	▲0.6
生産用機械器具製造業	18,996	31,716	66.9
プラスチック製品製造業	22,545	21,189	▲6.0
パルプ・紙・紙加工品製造業	16,393	13,641	▲16.7
金属製品製造業	16,708	12,962	▲22.4
繊維工業	980	471	▲51.9
その他	119,362	51,588	▲56.7
全合計	542,665	427,376	▲21.2

【3】 農業・金魚養殖業の現状と課題

(1) 農業
現状

大和郡山市の主な産物として、米・治道トマト・大和丸ナス・大和三尺きゅうり・イチゴ・いちじくなどの農産物の栽培が行なわれています。

特に、治道のフルーツとまと「朱雀姫」は、夏場の生産を可能にする太陽光利用型施設により1年中の生産を可能にした「技術的なとまと」として生産しています。生協や直売所で販売し、地元の飲食店へも卸しています。また、フルーツとまとを使ったとまとジュースは、地域ブランドとしてギフトや生協等で販売しています。

一方、農業産出額については、平成6年頃まで微増で推移していましたが、徐々に減少してきており、作付面積の減少や農業従事者の減少が大きな要因となっています。

大和郡山市内のJAの農業産出額は、平成23年6億5,900万円、平成24年6億1,030万円、平成25年5億9,800万円で推移しています。

また、大和郡山市では「食と農をつなぐまちづくり」を基本理念とした市内の学校給食に、地元産の野菜(とまと、大和丸ナス、キュウリ、青ネギ、オクラ、チンゲン菜、大和まなを始め約20品目)を使っており、地元農家から平成26年度は5,060kg購入し、地産地消に力を入れています。そのことで、地域や農家の「元気」につながる「食」と「農」の仕組みづくりに取り組んでいます。

大和郡山市農業委員会では、遊休農地解消活動として酒米を栽培し、大和郡山ブランドとしての日本

酒の特産品化を目指しています。

さらに市内の菓子業者では、地元産の「いちじく」を使ったいちじくロールやいちじくジャムの製造・販売が行われています。イオン大和郡山フェアやイベントでの出店の他、観光客のお土産としても販売しています。

大和郡山市内の総農家数は、平成26年4月現在1,488軒で自給的農家が521軒、販売農家が967軒となっています。また、農業就業者数は1,364人（男662人・女702人）で、基幹的農業就業者数は1,015人（男641人・女374人）となっています。

課 題

- ・生産者は、家族経営の兼業農家が多く、季節や天候に左右されるので、農業での収益は一年を通して安定していません。そのため、農業の後継者不足が深刻な状況となっており、今後農業で収益をアップしていく方策を打っていくことが課題です。
- ・地域農産品を活用した加工品は少ないので、加工食品の開発や農商工連携を推進することが課題です。
- ・小規模の農業者の持続的発展のため、地域の農産物を活かした売れる地域産品の実用化と販路開拓支援による利益向上を目指すことが課題です。
- ・販路開拓の手段として考えられる、ビジネスマッチング等の流通業者とのマッチングの機会を利用するが、その後のバイヤーに対する連絡、報告、相談や企画・提案等が出来ない事で商機ロスを生じている事が課題です。

■大和郡山市の農業概況（平成26年4月1日現在）

（単位：h a）

	田	畑	計
耕地面積（耕面統計）	1,020.0	108.0	1,128.0
経営耕地面積（センサス）	731.6	28.1	759.7
遊休農地（利用状況調査）	25.2	0.4	25.6
農地台帳面積	1,319.2	107.6	1,426.8

（2）金魚養殖業

現 状

大和郡山市では、金魚の養殖産業が盛んに行われてきました。

昭和40年代は経済発展と養殖技術の進歩に伴い生産量が年々増加し、国内はもとより欧米諸国や、東南アジアなど外国まで輸出されていました。しかし近年は都市化に伴う水質汚濁等の環境悪化などで生産量は減少し、金魚の生産は平成12年の17億7,100万円から、平成26年は6億6,500万円まで大幅に落ち込んでおり深刻な状況となっています。（養殖農家約46軒、養殖面積約61ヘクタールで、年間約5,650万匹の販売）

金魚品評会が毎年4月上旬桜花満開の頃、金魚にゆかりの深い柳澤神社で行われ、市民はもちろん、近郊の愛好家にも好評を博しています。大和郡山市では、その振興にむけて、金魚を飼う文化を復活させるため、「金魚マイスター」の養成の取り組みや金魚を活かしたまちづくりを行っています。

課 題

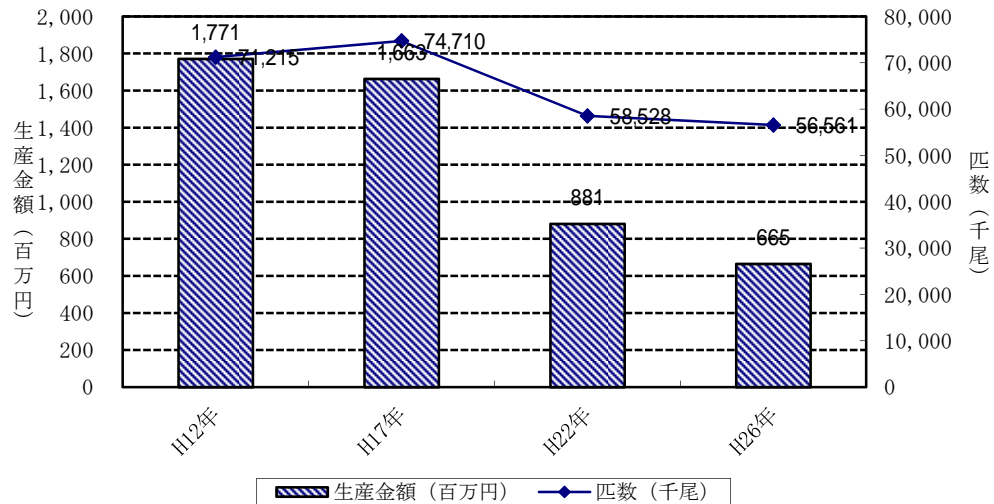
- ・金魚養魚場を地域財産として機能させることが課題です。
- ・養魚した金魚の他県への卸販売が主流を占めていることや、市内に金魚販売所が少なく小売業として成立していないので、金魚がまちの地域財産の意識をもって活用の動きを連携していくことが課題です。
- ・単発告知・個別告知に終わるのでなく、まちの代名詞としての「金魚」を見える化することも課題です。
- ・養魚のための餌代等の高騰により、経費がかさみ収益率が下がってきているため、収益率を改善していくことが課題です。
- ・事業主の高齢化で後継者問題を解決することも課題です。

■内水面漁業統計（大和郡山市）

	事業所数	養殖池数 (面)	養殖面積 (㎡)	養殖業従事者数 (人)	組合員数 (人)
H15年	62	1,084	900,000	149	35
H20年	55	1,194	697,000	149	28
H25年	46	930	612,097	135	27

ないすいめんぎょぎょう
 (※内水面漁業とは、河川・池・沼など淡水における漁業のこと)

金魚生産金額、生産数の推移



【4】観光産業の現状と課題

現 状

当市中心部にある郡山城は天正8年に築城され、城跡には約400年前の石垣が現存し、桜の名所として知られています。桜の開花時期の3月下旬から4月中旬まで開催される「お城まつり」には県内外から多くの来場者が訪れます。

古い城下町の面影を残した街路や建造物（大正13年に建てられ、今もなお上流花街の面影を色濃く残す遊郭建築「旧川本家」など）、市内に点在する金魚養殖場、あじさいで有名な矢田寺、日本最古の厄除霊場の松尾寺、古事記の伝承者として知られる稗田阿礼を祀っている売太神社など、多くの観光資源を有していますが、地元への経済効果は一部分のみにとどまっています。

市内には6区域に分けて名勝が点在しています。1. 城下町付近 2. 矢田丘陵付近 3. 小泉・松尾山付近 4. 稗田町付近 5. 筒井・額田部付近 6. 金魚探索（郡山駅付近）となっていますが、来訪者が城内を巡る様な仕掛けは十分に整っていません。春季、夏季を中心に城下町としての特性を活かした「お城まつり」や「時代行列」などのイベントを開催していますが、市内には観光関連事業者の数は少なく、多くの来場者の消費額は低額で日帰り客が中心となっています。

当市の特徴として金魚養殖が上げられます。歴史は享保9年（1724年）に柳澤吉里侯が甲斐の国（山梨県）から大和郡山へ入部のときに始まると伝えられています。毎年8月には「全国金魚すくい選手権大会」が開催され、県外からも多くの人に参加や応援に訪れますが、平成26年の第20回記念大会の際、市内に宿泊した人は参加人数3,839名のうち宿泊施設4箇所76名に留まっています。

観光産業関連業種として、宿泊業、タクシー、金魚関連の土産物などを販売している小売業がありますが、事業規模、事業者数も少なくそれぞれ点として存在し、個々に販促を行っている現状です。



■主なイベント観光来客数

(単位：人)

イベント名	H 2 6 年観光客数	H 2 7 年観光客数	増 減
盆 梅 展	1 2, 0 0 0	1 2, 0 0 0	—
大和な雛まつり	4, 5 9 0	6, 3 3 0	1, 7 4 0
お城まつり	2 8 5, 0 0 0	2 1 0, 0 0 0	▲ 7 5, 0 0 0
やまとの夏まつり	5, 0 0 0	5, 0 0 0	—
全国金魚すくい選手権大会	2 0, 0 0 0	1 9, 0 0 0	▲ 1, 0 0 0

課 題

- ・春夏を中心に観光イベントが開催されていますが、域内からの来場者が多い状況であるため、県外からの交流人口を増やすために、域外に向けた広域な情報発信が課題です。
- ・交流人口の増加のためには、域内で「見る」「食べる」「買う」「遊ぶ」といった消費を喚起する仕掛けが必要です。これらを実現するために観光関連事業者を増やすことと観光をビジネスの視点で捉える既存事業者への働きかけが課題です。
- ・一時期の賑わいを求める「イベント観光」が主流で、通年で多くの人の流れを生む「通年型観光」への転換が課題です。
- ・「商工業者」に光を当てる観光振興策が課題です。観光イベントの時は多くの観光客が訪れますが、その多くは日帰りで観光地のみ見学して帰る人が多いため、購買や飲食による域外から資金（消費行動）を呼び込む力と客単価の向上が課題です。
- ・観光客に対して、訴求力のある地域特産品や地域資源を活かした地域産品が少ないことが課題です。
- ・大和郡山市は奈良市、斑鳩町と隣接し、西名阪自動車道の郡山 I C や京奈和自動車道にも隣接しており、J R ・近鉄の駅もあり、車や電車で奈良に観光に来る人の多くは大和郡山市を通りますが、次の観光地への通過点となっているため滞在型の観光客増加が大きな課題です。

3 . 商工会の取り組みの現状と課題・対応

(1) これまでの取り組み

地域の総合的経済団体及び小規模事業者支援機関として、経営改善普及事業（金融相談、経理・税務相談等）を中心に、販路開拓支援、労働保険の未手続事業所へ加入勧奨、小規模事業者の福利厚生に資する事業（会員及び会員従業員の集団健康診断、優良従業員表彰、視察研修会）を実施してきました。地域経済活性化への取組としては、市内商店街の事業主に対する賑わいづくりのための勉強会や流入人口増加のためのイベントを開催してきました。

また、市内共通商品券の発行事務、小規模事業者持続化補助金の申請書作成から報告書作成等の支援、各種セミナー等の開催（共催を含む）を通じて市内経済の活性化にも取り組んできました。平成 2 6 年度補正小規模事業者持続化補助金の申請件数、採択件数は共に奈良県 3 4 か所中第 2 位（申請 5 3 件、採択 4 1 件）でした。

【地域経済の活性化の取り組み】

- ① 市内共通商品券（常時取扱い）の発行（平成 1 3 年度より発行）
平成 2 7 年度は行政の「地域住民生活等緊急支援のための交付金」支給事業により総額約 1 億 2, 0 0 0 万円分を発行しました。
- ② 「幸福の金魚プレミアム商品券」^{しあわせ}（期間限定）の発行（平成 2 4 年度より 3, 3 0 0 万円発行）
平成 2 7 年度は「地域住民生活等緊急支援のための交付金事業」により総額 6, 0 0 0 万円発行しました。
- ③ 各商店街事業への主な取り組みと効果
 - ・郡山柳町商店街協同組合（旧市街地のメイン商店街）
（事業名）平成 1 9 年度～平成 2 2 年度 「奈良県商店街パワーアップ事業」（県補助金事業）
（事業内容）各店舗に対する消費者満足度アンケート調査、空き店舗の状況調査・後継者調査、通行量調査、一店逸品運動に向けての取り組み支援（勉強会・個別相談の開催と一店逸

品フェア・一店逸品ツアーの開催)、チャレンジショップ(空き店舗への出店誘致計3店)

- (効果) 郡山柳町商店街(協)が独自で行う下記事業のきっかけ作りとなり、商店街の結束力につながっています。結果として以下の動きが起きてきました。
(一店逸品ツアーの継続開催、毎月フリーマーケット「柳の市」を開催、地元神社と一緒に集客イベント「柳神くん祭り」年1回開催)

・筒井プラザ商店街会

(事業内容)平成26年度「第1回 郡山 筒井バル」の開催に向けての支援、平成27年度「第2回 郡山 筒井バル」の開催に向けての支援、「歳末売出し」イベントに助成

- (効果) 商店街の若い経営者や後継者が主になり事業を行うことにより、結束力が出来、商店街を盛り上げていく気運が出来てきました。

・近鉄郡山駅前周辺

(事業内容)平成25年度から開催の「商人塾」を通して地域の活性化事業への取組のきっかけづくり、平成27年度は地域活性化アドバイザーの支援で新しい組織化に向けての取組により、月1回の「えきまえ市」の開催を行っていくことになりました。

- (効果) 既存の商店街組織とは別に、駅前周辺の店舗に参加を呼びかけ、意欲のある者が集まることで、駅前地域を何とかしようという方向付けが出来ました。

④ 主な地域振興事業

(事業名)大和な雛まつり(雛めぐり)

(目的)旧城下町市内を観光客等が歩いて巡り、飲食店などに人を誘導することで売上の増加を目指し、飲食店や小物販売店への波及効果を狙います。

(事業名)やまとの夏まつり(花火大会・盆踊り大会・模擬店等)

(目的)事業所から協賛を受け、日頃の市民の方への感謝の意味を込めて商工会青年部が主催し、夏の風物詩となっています。

(事業名)全国金魚すくい選手権大会(全国金魚すくい連盟共催)

(目的)特産の金魚を活用して、全国的に発信することで大和郡山市をPR、最近では宿泊施設や旅行社とも連携し市内への宿泊客の増加を目指しています。

(事業名)お城まつり(桜まつり)(大和郡山市観光協会共催)

(目的)桜の名所100選にもなっている郡山城址で開催。期間中は時代行列やパレードも行われ多くの人を訪れます。商店街等もその時期に合わせ集客のための事業を行い、訪れた人の取込みを図っています。

【販路開拓支援の取り組み】

①大和郡山フェア

地元大型ショッピングモール内で地元事業所のPRと商品販売及び大型店との継続取引に向けての支援(大型店との共催事業)をしています。

②産業フェアPICAメッセ(平成27年は「ものづくりフェスタ」として開催)

地元事業所のPRの場と市民へ向けての情報発信の場の提供(元気城下町づくり実行委員会主催として開催しています)。

③ビジネスマッチなら

商談会への登録事業所の推進と商談会に向けての個別支援(奈良県商工会連合会・橿原商工会議所主催)により、販路開拓と売れる商品づくりへのアドバイス支援をしています。

④「元気城下町プラザ」及び「元気城下町ぷらっと」(大型ショッピングモール内の市役所の出張所で地元事業所の紹介と商品販売を通して販路拡大を目指しています)。

⑤行政に地元事業所の商品を「ふるさと納税者への記念品」として推薦し採用されることで、市のホームページ等を通して事業所と商品のPR及び売上の拡大を目指しています。

【講習会開催の取り組み】

①経営計画作成セミナーの開催と小規模事業者持続化補助金の申請に向けての個別相談会を開催しました。

②中小企業庁受託事業の創業セミナー・創業スクール(ベーシックコース、女性コースの2コースを開催しました。(奈良県商工会連合会共催)

平成26年度「全国優秀スクール10選」に選出されています。

③簿記講習会・経営講習会・パソコン講習会を開催しました。

(2) 課題と対応

課 題

1. 指導モード（事後的事務処理支援）から支援モード（事前的事業創造型支援）への転換

商工会設立時から一昔前までは規制等で守られた国内市場や右肩上がりの国内市場の経営環境の中で、経理、税務、労務などの経営関連事務代行といった指導モードのニーズが多くありました。しかしながらグローバル化、少子化、国内市場の成熟化が進んだ現在では、小規模事業者は自らが注文を創造していく必要があります。

しかしながら、当商工会においては個別具体的な戦略思考の改革支援（経営革新、販路開拓、売れる商品づくり、事業計画策定）＝支援モード業務に十分に力点を置くことができていないので、指導モード業務から支援モード業務への転換が課題であります。

また、工業部門の小規模事業者に対する支援も限定的で補助金情報の提供に留まっているため、支援対象事業者の掘り起しと支援ニーズの把握が課題です。

2. 廃業の進行と小規模事業者数の減少

商業・サービス業の面では、県庁所在地奈良市の隣という好立地条件と県内経済の主要道路である国道24号線が市内を南北に通っているため大型ショッピングセンター、大手ホームセンター、大手家電量販店、大手飲食チェーン店などの大型店、チェーン店の相次ぐ出店により、商業集積地区が郊外に移りつつあります。従来の駅周辺や市街地で商いを行う小規模事業者は顧客数、売上高が減少しており、売れる商品づくりと販路開拓が課題です。

また、事業主の高齢化や後継者不在の影響により廃業件数が増加しており、魅力ある店舗の創出と集積づくりが課題です。工業（地場産業の靴、メリヤス）、建設業、農水産業も事業主の高齢化や後継者の不在が問題であり、年々廃業者数が増え事業所数の減少が課題です。

3. 職員の資質の向上と既存事業・地域振興事業の見直し

職員数の減少等により、現在職員数は7名です。小規模事業者に対する支援モードの伴走型支援を行うためには、職員の支援力の向上が課題です。

小規模事業者の支援ニーズも高度化しており、販路開拓支援、商品開発支援など「具体的な結果」を求められる支援場面や、経営革新支援、事業計画策定支援など「正解のない課題」に対し、ノウハウと情報に基づく選択肢を提供し、事業者と共に考えそのプロセス支援が求められます。

これら支援モード業務に対応できる職員の育成と資質向上が課題であります。同時に効果面を検証し既存業務と地域振興業務の見直しが課題です。

対 応

1. 指導モード（事後的事務処理支援）から支援モード（事前的事業創造型支援）への転換の対応

経営革新、販路開拓、売れる商品づくり、事業計画策定、補助金申請など支援モード（事前的事業創造型支援）業務に取り組みます。奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構、中小企業診断士等専門家、地元信用金庫と連携し、OJTによる経営支援力の向上に取り組みます。

2. 廃業の進行と小規模事業者数の減少への対応

地域経済の活性化と新陳代謝の促進が地域の賑わい創りのための大きな要素です。そのためには、個社が持続的発展をするために経営情報を把握し、事業者の目標を明確にします。事業者に有用な情報を提供し魅力ある商品づくりと商品開発に取り組みます。

新規創業者の輩出により若い世代が魅力を感じる起業支援を行い、事業者数の減少に対応します。事業承継の支援を行い、廃業件数の減少を図ります。

3. 職員の資質の向上と既存事業・地域振興事業の見直しへの対応

奈良県商工会連合会、中小企業基盤整備機構、奈良県よろず支援拠点、中小企業診断士等の専門家、地元信用金庫と連携し、経済動向調査、需要動向調査、経営分析を実施提供できる仕組みづくりを行い、経営指導員の分析力向上に取り組みます。

奈良県商工会連合会、中小企業基盤整備機構、奈良県よろず支援拠点、中小企業診断士等専門家と連携し経営指導員の事業計画策定能力の向上による支援力を高めます。

4．中長期的な振興のあり方

大和郡山市の現状と課題に対して、行政をはじめ、地域金融機関、他の支援機関との連携を図り、「城下町ながらバランスの良い産業構成を持つ街」大和郡山市において小規模事業者の事業計画策定のみならず、持続的経営と収益を生み出す新たなビジネスモデルの構築を伴走型で支援するために、以下を「地域内における小規模事業者の中長期的な振興のあり方」とします。

1. 既存事業者の経営の安定化に取り組みます
2. 新商品開発、新分野へのチャレンジに取り組みます
3. 製造事業者の支援強化に取り組みます
4. 中心市街地における若い世代が魅力的に感じる業種の起業支援に取り組みます
5. 小規模事業者を主とする商業集積地における賑わいの創出に取り組みます

5．経営発達支援事業の目標

「地域内における小規模事業者の中長期的な振興のあり方」を実現するための具体的アクションを経営発達支援事業の目標として示し、実現化に取り組みます。

【現状と課題 1】

売れる商品づくりへの支援はこれまでになく、販路開拓も商談会・展示会等の情報発信で止まっています。グローバル化、少子化、国内市場の成熟化が進んだ現在では、小規模事業者は自らが注文を創造していく必要があるため売れる商品づくりと販路開拓が課題です。

【目標 1】

個社支援による売れる商品づくりと販路開拓を支援します。商談会や展示会、異業種交流会などの販路拡大に繋がる機会の提供を行います。商談会では開催前の準備と開催後のフォローが成約確率向上には不可欠であるので事前支援と事後支援を伴走型で行います。

【現状と課題 2】

商業集積地区では、後継者難から世代交代が進まずに昔からの品揃えで営業する店舗が多いため、多様な消費者ニーズに対応できる店舗が少なくなっています。大型店の出店の他、商店主の高齢化、近隣住民の利用減少など衰退要因の複合化、構造化により廃業が加速化しており、地域商業の新陳代謝の促進と魅力ある店舗の出店が課題です。

【目標 2】

地域経済の新陳代謝の促進及び新店舗の出店による賑わい創出のため、創業スクールの開講と伴走型の創業支援により中心市街地における若い世代が魅力的に感じる業種の起業支援に取り組みます。

【現状と課題 3】

小規模事業者が大半を占める地場産業の繊維工業や小規模工業系の加工・成形事業所を中心に、後継者不足、技術者の高齢化、若手育成不足が課題です。また、今回、経営発達支援の対象とするべき小規模事業者の業況が数字として見えていないことが問題と考えます。そのために支援ニーズの実態把握と経営状況の分析が課題です。

【目標 3】

製造事業者の支援強化のために個社の支援ニーズの実態把握と小規模製造事業者の経営状況の分析に取り組みます。

【現状と課題 4】

各機関から提供される様々な情報が、有効に整理分析されておらず、必要な時に、的確な経営アドバイスが行われていません。また、経営分析のゴールが、税務申告や金融借入となっており、小規模事業者が直面している経営課題の発見や新たな需要開拓につながっていません。小規模事業者の経営課題の解決と収益を生み出す新たなビジネスモデルの構築につながる一貫性のある支援の仕組みづくりが課題です。

【目標 4】

既存事業者の持続的発展のため、経済動向と共に市内事業者の経営状況分析、需要動向調査を踏ま

えた、事業計画策定支援を伴走型で取り組みます。

【現状と課題5】

城跡がある城下町として街並みも保存整備されています。地域資源は豊富でありながら、その特徴を活かしきれていません。中心市街地では人通りの減少や廃業などによって空き店舗が増え、空き店舗の跡が民家やモータープールになっている場所も多く、商業集積地としての機能低下が課題です。

【目標5】

地域資源を活用し、「城下町大和郡山としてのブランド化」に取り組みます。地域の賑わいづくりのため、空き店舗対策に取り組みます。また観光をビジネスの視点で捉え小規模事業者を主役とした地域経済の活性化のため、地域外より資金を獲得し交流人口を増加させるための地域活性化事業に取り組みます。

6. 目標の達成に向けた取り組み方針

【目標1の達成に向けた方針】 = 新商品開発や売れる商品づくりへのチャレンジ

- ・奈良県商工会連合会、中小企業基盤整備機構、奈良県よろず支援拠点、流通バイヤーと連携し、OJTによる販路開拓の支援スキルを向上させます。
- ・デザイナー（商品デザイン、WEBデザイン、パッケージデザイン）、流通コンサルタント、流通バイヤーと連携し、売れる商品づくりの支援を行います。
- ・物産展の開催や、産業フェア・ビジネスマッチング等の販路開拓の機会となる開催情報を提供し、参加事業者の掘り起しを行います。
- ・販路開拓を希望し、商談会等に参加する事業所への参加前の事前フォローや参加後の事後フォローを実施し確実に販路拡大を図ります。

【目標2の達成に向けた方針】 = 創業支援による地域内創業者の輩出

- ・新規創業者輩出のために創業スクールの開催、受講後のフォローアップ支援を実施します。
- ・市内、市外の開業希望者に広く創業スクールの周知を行い、開業予備軍の醸成に取り組みます。
- ・実創業者の輩出を目指し具体的な事業計画の作成支援に取り組みます。
- ・「産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画」に基づき、大和郡山市役所地域振興課の協力を得て特定創業支援事業を行い市内での開業率アップを目指します。
- ・専門家を活用することにより創業ファーストステージで起こる様々な課題解決に取り組みます。

【目標3の達成に向けた方針】 = 製造事業者支援強化のための実態把握と経営状況分析

- ・製造事業者の支援対象者の掘り起しを行うため、アンケート調査にて支援ニーズの把握を行います。
- ・支援ニーズを集約、整理し、支援課題を明確にします。集めた情報は次年度以降の支援情報として蓄積し、職員間で共有し支援の方向性を明確にします。
- ・支援実施に備え、経営状況の分析を行います。そのために、経営分析支援を求める意欲的な事業者を巡回訪問や広報誌で募集し、分析対象者を明確にします。
- ・経営分析にあたっては、小規模事業者にとってわかりやすい分析結果がフィードバックできる、分析シートを作成し活用します。
- ・経営状況、経営課題を明確にすることで製造事業者の実態把握が可能となり、その解決に向けた効果的な支援を伴走型で実施します。解決不可能な案件は、他の支援機関と連携し課題解決に取り組みます。

【目標4の達成に向けた方針】 = 経営計画に基づく既存事業の持続的発展の推進

- ・「事業計画策定セミナー」、「事業承継セミナー・相談会」の開催や経営指導員の巡回・窓口相談において支援対象事業所を掘り起こします。
- ・経済動向調査・経営分析・需要動向調査等を踏まえて、中小企業診断士等の専門家と連携し「事業計画書」の策定と計画実施に向けた伴走型の支援を実施し、既存事業所の成長発展又は安定した経営（持続的発展）につなげます。
- ・若手事業者、後継者育成のセミナーを開催し、将来の大和郡山市経済の中心的な役割を担える人材

と小規模事業者の育成につなげます。

- ・小規模事業者持続化補助金等を利用した販売促進の推進と経営計画書作成に向けた支援を実施し、小規模事業者の経営強化につなげます。

【目標5の達成に向けた方針】 = 小規模事業者を主とする商業集積地における賑わい創出

- ・地域資源（金魚、郡山城址、城下町の歴史・街並み、寺社等）を活かし市内へ観光客、消費者を呼込める事業を、行政、市観光協会、地元商店街と連携を図り、地域の事業者がその機会を活用し売上向上に貢献できるように取り組みます。
- ・空き店舗、空き家等の情報収集を、NPO法人空き家コンシェルジュ、商店街組織、地元不動産業者と連携の上、情報収集し、セミナー開催及び空き家相談会を通じて空き家の解消と新規事業所の誘致（新規創業者を含む）の推進に取り組みます。

※現状と課題検証に係る調査で利用した資料・データ・統計資料

- ・国勢調査・商業統計・経済センサス・工業統計・生産農業所得統計ホームページ
- ・奈良県庁 (<http://www.pref.nara.jp/>)
- ・大和郡山市役所 (<http://www.city.yamatokoriyama.nara.jp/>)
- ・商工会実態調査

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

- ・当商工会における独自の地域の経済動向の調査は、全国商工会連合会受託事業として年4回15事業所を対象として実施する中小企業景況調査を行っています。

課 題

- ・中小企業景況調査で得た情報は、独自の分析をせず、その調査結果レポートを対象事業所へ渡すだけにとどまり、調査結果の情報開示をせず内部資料の蓄積にとどまっているので、有効活用することが課題です。
- ・金融機関（奈良信用金庫・南都銀行）の統計資料も、特に何もせず同じく内部資料の蓄積にとどまっているため、有効活用することが課題です。

手 段

- ・金融機関発行の統計資料（業況D I）の分析は、3か月に1度、地元信用金庫の職員を招いて経営指導員の勉強会を実施し、経済動向の情報分析を行います。
- ・現在実施している中小企業景況調査は年4回（5月・8月・11月・2月）、市内15事業所（小売業・製造業・建設業・サービス業）の実施により、全国商工会連合会より届く全国版の景況調査報告書（約8,000事業所が対象）と地域の経済動向との比較分析を行います。
- ・雇用状況については、ハローワーク大和郡山より3か月に1度情報提供を受け南都経済月報のデータも活用し統計グラフを作成します。
- ・奈良県知事公室統計課の「奈良県の経済動向」の情報収集を行い、上記資料と併せて経済動向の情報分析を行います。

目 的

- ・地域内の経済動向を3か月に1度調査し、小規模事業者の動向を踏まえた上で、分析結果の取りまとめを行います。
- ・経営状況、ニーズや課題を把握し、その後個人情報管理に留意を図りながら、巡回指導及び窓口相談に活用、提供します。
- ・調査に当たっては、全職員で行い、小規模事業者の抱える経営上の問題点の把握に重点を置き、企業の立場に立った伴走型支援をしていきます。

情報収集を行う項目

業況D I・・・業況・売上金額・収益・資金繰り・前年同期比売上及び収益
南都経済月報・・・景気動向指数・設備投資・有効求人倍率
景況調査・・・売上額・採算・資金繰り・経営上の問題点・設備投資
雇用状況・・・ハローワーク大和郡山管内の有効求人倍率
奈良県の経済動向・・・消費（小売販売額・物価指数）・求人（有効求人倍率・新規求人倍率）
景気（倒産件数・倒産負債額・景気動向指数）

収集した情報の活用方法

- ・小規模事業者が経営計画を策定する際の情報として、地域の経済動向に関する情報を提供し活用します。これにより、地域の小規模事業者の新たな需要の開拓に寄与する事業に繋がります。
- ・情報分析結果を即時版としてホームページにて公表します。

- ・金融機関発行の統計資料（業況D I）の分析結果、景況調査結果、奈良県の経済動向結果を用いて3か月に1度地元信用金庫の職員を招いて「経営指導員による勉強会」を開催し、小規模事業者の課題を抽出・情報分析し、解決に向けた支援に取り組んでいきます。そして、勉強会の結果をもとに調査結果を雇用状況統計資料等と共にタブレット端末を用いて巡回指導や窓口相談時に情報提供やアドバイスを行います。

目 標

支 援 内 容	現 状	H 2 8 年 度	H 2 9 年 度	H 3 0 年 度	H 3 1 年 度	H 3 2 年 度
金融機関統計資料の 分析実施回数	未実施	四半期	四半期	四半期	四半期	四半期
景況調査対象事業所 数・実施回数	1 5 四半期	1 5 四半期	1 5 四半期	1 5 四半期	1 5 四半期	1 5 四半期
ハローワーク大和郡山 管内の雇用情報収	未実施	四半期	四半期	四半期	四半期	四半期
「奈良県の経済動向」 の情報収集	未実施	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月
巡回窓口指導時の 情 報提供件数	未実施	5 0 0	5 0 0	5 0 0	5 0 0	5 0 0

2 . 経営状況の分析に関すること【指針】

現 状

- ・金融相談の際に簡単な財務分析を行っているほか、小規模事業者持続化補助金の申請の際に聞き取りと分析による強み等の把握を行っています。
- ・確定申告指導と税務署への代理送信を行う全員の確定申告内容について、決算状況を決算ソフトによりデータ化するとともに、翌年度の申告指導のデータとして活用しています。

課 題

- ・簡単な財務分析のみにとどまっており、専門的かつ活用できる分析データの提供、継続的な支援につながっていません。また、分析結果を提供したとしても、小規模事業者にもわかりやすい・活用しやすいツールになっていないことも課題です。
- ・分析項目や分析手法が、職員のスキルによって異なり、情報・ノウハウが共有されておらず、分析ツールの標準化が課題です。
- ・決算分析は、確定申告結果の把握にとどまっており、有効に活用できておらず、フィードバックのツールと仕組みづくりが課題です。

目 的

- ・経済動向調査の結果による地域や経済の動きの中で、小規模事業者が抱える問題を、新たに作成する「現状分析シート」の3C分析やSWOT分析の手法を用いて分析することで、経営状況と経営課題を明確にして、その解決に向けた支援を行い、持続的発展につなげていきます。
- ・小規模事業者が持つ強みや経営資源、財務内容を分析し、活用しやすいツールとしてフィードバックすることで、小規模事業主自らが直面している経営課題に気づき、自主的な事業計画策定につなげていきます。
- ・必要に応じて、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家と連携しながら、最も重要な伴走型の支援を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図ります。

分析対象者

小規模事業者の経営分析を有効に行うには、事業主の分析に対する意識、計数管理についての認識の有無が大きく効果を左右するため、次の方法で個社支援を自ら希望する成長志向の事業所を掘り起こします。

- ・経営指導員による巡回指導、窓口相談での周知
経営分析および事業計画策定支援についての周知を口頭またはチラシにて行います。

- ・当商工会が、年2回発行している広報紙「商工会だより」で周知
経営分析および事業計画策定支援についての記事を掲載し配布するとともに、当会館エントランスに配置します。
- ・市内の金融機関、日本政策金融公庫への周知
各金融機関との連携により、分析希望対象者の照会を行います。

分析手段

- ・掘り起こしによりピックアップした小規模事業者に対して、まず、「現状分析シート」を用いて、訪問または窓口での聞き取り（ヒアリング）を行います。
- ・定性分析については、SWOT分析の手法を用いて、自社が有する経営資源（内部環境）の強み・弱みと、上記で調査した経済動向や業界動向（外部環境）の機会・脅威を整理します。さらに、クロスSWOT分析（TOWS分析）の手法を用いて掛け合わせることで事業計画策定につなげます。
- ・定量分析については、中小企業基盤整備機構が運営する「経営自己診断システム」を活用し、わかりやすい分析データの提供に努めます。
- ・必要に応じて、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家と連携し、小規模事業者の現状把握と分析を行います。

分析項目

- ・定性分析項目：「現状分析シート」…企業概要（ヒト・モノ・カネ・情報）、3C分析（既存、新規顧客、競合相手、自社の特徴）、SWOT分析、自社の課題
- ・定量分析項目：「現状分析シート」……3期分の決算書（最低でも2期分）
「経営診断システム」…収益性（粗利率・営業利益率・純利益率など）
安全性（自己資本比率・流動比率・長期適合率など）
生産性（一人当たり売上高など）
成長性（前年比増収率など）

活用方法及び期待できる効果

- ・現状分析シートを活用したSWOT分析や経営診断システムによる分析結果を、分析用結果シートとして当該小規模事業者にフィードバックします。
また面談による分析結果の提供により、自社の経営状況を客観的に知ることができ、抽出できた経営課題の解決に向けた支援や事業計画策定につなげます。
- ・統一様式として、「現状分析シート」「経営診断システム」を活用することで、経営指導員個人の経験やスキルに左右されない支援が可能となります。また、結果シートを職員間で共有することで、複数の職員による横断的・継続的な支援により、小規模事業者の持続的な発展に結びつけます。

目 標

支 援 内 容	現 状	H 2 8 年 度	H 2 9 年 度	H 3 0 年 度	H 3 1 年 度	H 3 2 年 度
経営分析件数	3 0	4 0	4 5	4 5	5 0	5 0

3 . 事業計画策定支援に関すること【指針】

現 状

- ・単発的な経営セミナーや税務・簿記・パソコン講習会、青年部主体の部員対象（若手経営者・後継者向け）の自己啓発・事業承継セミナーを開催しています。
- ・金融相談の際に、小規模事業者との面談により経営分析と資金計画、返済計画を作成しています。
- ・創業者に対しては、商工会に来館して初めて個別に対応するにとどまっています。

課 題

- ・いずれも単発で終わるセミナーであり、小規模事業者への情報提供は行っているが、実際に小規模事業者が具体的に実行しようとした時の支援ができていないことが課題です。
- ・事業承継について、事業を受け継ぐ側の後継者まかせとなっており、承継する側の親の

知識、認識が十分でないことから承継がスムーズに進まないことが課題です。

- ・これまでの支援は、創業支援も含めて、場当たりの対策にとどまっており、詳しく聞き取り分析する手法がとられておらず、根本的な経営課題の解決につながっていないことが課題です。
- ・創業と第二創業については、地域商業の衰退、地域人口の減少等により、起業、事業継続のハードルが高くなっており、これまで以上の伴走型支援が必要でありセミナー開催以外の支援の仕組みづくりが課題です。

支援に対する考え方

- ・これまでの課題に加えて、上記 I - 1 の経済動向調査や上記 I - 2 の経営分析の結果を収集し分析することで、地域のニーズ・経営課題をあぶり出し、見えてきた課題を確実に解決するための事業計画策定セミナー、事業承継セミナー、創業セミナーを実施し支援していきます。
- ・各事業計画策定においては奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家と連携しながら、最も重要な伴走型の指導・助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図ります。また、地域との連携が必要な案件については、各商店街や、同業者組合、金融機関などとのマッチングを行い、策定する事業計画の有効性を高めるとともに、地域の賑わい創出に重要な個社の発展のために、下記の数値目標を目指していきます。
- ・創業と第二創業についても、大和郡山市が認定を受けている産業競争力強化法に基づく「大和郡山市創業支援事業計画」の創業促進策としっかり連動して、地域の創業者を増やすとともに、創業後3年以上事業継続がしていける事業所をつくるために、専門家等と連携しながら、事業計画策定を伴走支援します。

支援対象

- ・支援対象者は、経営課題の解決のために、事業計画策定に積極的に取り組もうとする成長志向の事業所であり、計画的なセミナー開催や窓口相談、巡回相談により掘り起こしを行います。
- ・事業承継については、事業を受け継ぐ側と引き渡す側の意向のズレが大きな障害になるため、両者そろっての支援を行います。
- ・創業については、大和郡山市創業支援事業計画に基づく創業促進策の中で創業を目指す者であり、地域に根差したビジネスモデルの策定に取り組もうとする創業予定者を支援対象とします。

支援対象者の募集告知方法としては、当商工会ホームページ・広報紙及び創業スクール専用のフェイスブックページによる情報発信と、市役所、公民館ほか行政施設、ハローワーク等でのチラシ配布を行います。また、経営指導員による巡回指導、窓口相談の際に募集告知を口頭またはチラシにて行います。

手 段

- (1) 「事業計画の策定セミナーと個別相談会」開催による「事業計画」策定と実施支援
 - ・平成26年度から開催している持続化補助金向け経営計画書作成セミナーと個別相談会を拡充実施します。(平成27年度の実績) 53件の申請で41件の採択(採択率77%)
 - ・これまでの単発的な経営セミナー、金融相談会、持続化補助金などの補助金申請時の経営計画作成セミナーなどに留まっていた事業計画策定支援から、需要を見据えた伴走型の指導・助言による事業計画策定支援等へと発展させ、国の施策を活用した事業計画策定に関するセミナー、個別相談会を合わせて、年3回開催し、事業計画策定を目指す成長志向の小規模事業者の掘り起こしを行います。
 - ・前項において、経営分析を実施した小規模事業者については、現状分析シート・結果シートを活用した事業計画策定を進めます。
- (2) 事業承継と連携した「事業計画」策定と実施支援
 - ・商工会青年部や商店街組織を中心とした既存の小規模事業者への事業承継を推進するためのセミナーを年1回開催し、事業承継計画書策定を本気で目指す承継人・承継させる小規模事業者の掘り起こしを行います。支援に際しては、専門家と連携した伴走型の指導・助言で事業承継計画策定支援を行います。また必要に応じて後述の第二創業をからめた個別支援体制にします。
- (3) 金融制度の活用による「事業計画」策定と実施支援
 - ・小規模事業者の資金調達を円滑化するため、創設されている「小規模事業者経営発達支援融資制度」の積極的な活用による事業の持続的発展を支援し、さらには巡回指導によりこの融資制度の

活用にあたっての事業計画策定支援を行います。

(4) 地域での創業セミナー・創業スクール開催による創業・第二創業等の支援

- ・平成26年度から開催している創業セミナー、創業スクールを拡充実施します。
 (平成26年度実績)のべ111名の創業セミナー・スクール受講。実創業者5人輩出。
 (平成27年度実績)のべ101名の創業セミナー・スクール受講。実創業者2人輩出の見込み。
- ・中小企業診断士や販路開拓、マーケティング、IT支援の専門家などによる経営計画策定支援(創業スクール)を年2回と個別相談会を実施します。
 また、大和郡山市が策定している産業競争力強化法に基づく「大和郡山市創業支援事業計画」に沿った創業及び第二創業(経営革新)に関する相談会とも連携し、市内での創業・第二創業を目指す小規模事業者の掘り起こしと、実創業者の増加を図ります。

目 標

支援内容	現状	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度	H32年度
事業計画策定セミナー・個別相談会開催回数	2	3	3	3	3	3
事業計画策定セミナー・個別相談会 受講者数	30	35	40	40	45	45
事業計画策定事業者数	30	30	35	35	40	40
計画策定専門家派遣件数	1	3	4	5	5	5
事業承継セミナー開催回数	未実施	1	1	1	1	1
事業承継セミナー受講者数	未実施	3	3	3	5	5
事業承継計画書作成件数	未実施	1	1	1	2	2
創業セミナー・創業スクール開催回数	2	2	2	2	2	2
創業セミナー・創業スクール受講者数	24	25	25	25	30	30

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】

現 状

- ・事業者からのフォロー要請があった場合だけ、計画書の実施状況把握を行っています。
- ・日本政策金融公庫のマル経融資や経営力強化資金において必要とされる「事業計画進捗状況報告」を作成するためのフォローにとどまっています。
- ・創業者に対しては、創業融資の申込者など特定の事業者へのフォローにとどまっています。

課 題

- ・これまでの事業計画策定支援は、金融申込や補助金申請が入口となる場合が多いため、融資の決定、実行や、補助金の採択、申請がゴールとなっており、事業計画の実施進捗状況の確認把握をすすめる仕組みづくりが課題です。
- ・フォローが職員による支援のみとなっており、必要に応じて、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点といった専門家派遣による高度支援につなげる仕組みづくりが課題です。
- ・創業セミナー、スクール開講後は、担当職員だけが個別に連絡のあった相談のみに対応しており、実創業につなげるまでの計画的な伴走支援ができていないため、フォローした内容、進捗状況を職員間で共有化していくことが必要です。

目 的

- ・場当たりのでなく、計画実施後の進捗状況の確認をPDCAの手法を駆使して行い、3か月に1度の巡回指導および必要に応じた専門家や外部支援機関による個別フォローアップ支援を充実させて、事業計画の見直し、改善を行い、小規模事業者の売上・利益の拡大を目指します。

- ・金融機関とも連携し、「小規模事業者経営発達支援融資制度」の利用を促し、必要に応じた金融支援を重点的に伴走することで、経営の改善と持続的発展につなげる仕組みを作ります。
- ・創業・第二創業については、事後のフォローアップセミナーを新たに年1回開催するとともに、巡回等を中心とした伴走型の個別支援を実施することで、実創業につなげていきます。

指導内容

(1) フォローアップ支援の強化による「事業計画」策定と実施支援

- ・これまで小規模事業者への「事業計画策定」実施後の支援は、事案が生じた際の実施にとどまっていたが、今後は、国、県、市の行う支援策等の広報を巡回指導や案内により周知するとともに、事業計画策定支援を行ったすべての事業所に対して、3か月に1度巡回訪問し、計画実施後の進捗状況の確認を行います。実施後半年以降（3回目～）の巡回については、それぞれの事業所の進捗状況に合わせて巡回頻度に幅をもたせます。

同時に、フォローアップカルテを作成し、職員間で共有することで、複数の職員による横断的・継続的な支援により、小規模事業者の持続的な発展に結びつけます。

また必要に応じて窓口相談を行うなど、金融機関、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家とも連携しながら、事業計画の見直し、金融支援など必要な指導・助言による伴走型のフォローアップ支援を実施することで、売上・利益の拡大を目指します。

同時に助成金や補助金等の情報提供を積極的におこなうとともに、B to B、B to Cの商談会や展示会等による販路拡大、売上拡大による利益アップにつなげます。

(2) 「小規模事業者経営発達支援融資事業」の活用

- ・日本政策金融公庫が創設する「小規模事業者経営発達支援事業」の利用者に対して、公庫が定める事業計画の四半期報告を実施することで、計画の進捗状況、実施状況を把握し、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家と連携しながら、必要に応じたフォローアップ支援を実施します。

(3) 創業・第二創業者の「フォローアップセミナー」開催によるフォローアップ支援の強化

- ・創業スクールで作成した事業計画の進捗状況や計画改善のための「フォローアップセミナーと情報交換会」を毎年1回開催します。
- ・創業者へのフォロー体制は、平成26年度から創業スクールを共催している奈良県商工会連合会経営指導員と連携して、SNSグループによる情報発信と近況把握、個別相談の受付を行います。
- ・第二創業者へのフォローアップは、事業承継計画作成支援後の進捗状況の把握と経営改善の道筋を専門家派遣などによる継続的な個別支援を行います。
- ・必要に応じて3か月に1度巡回訪問し、進捗状況の確認を行うとともに、専門家・外部機関による個別フォローアップ支援、融資相談、税務相談、セミナーの開催などの経営改善支援につなげたり、奈良県が行っている女性創業支援資金やチャレンジ応援資金といった金利優遇の貸付、当商工会による借入金利の一部助成等（平成26年度から実施）を重点的に行い、伴走型の開業後支援を行います。

目 標

支 援 内 容	現 状	H 2 8 年 度	H 2 9 年 度	H 3 0 年 度	H 3 1 年 度	H 3 2 年 度
経営計画 フォローアップ支援件数	30	30	35	35	40	40
事業承継計画フォロー件数	未実施	1	1	1	2	2
創業・第二創業 フォローアップ支援件数	7	10	20	20	20	20
創業・第二創業 フォローアップセミナーの開催	未実施	1	1	1	1	1
創業者数	3	3	3	4	4	5
第二創業者数	未実施	1	1	1	2	2

5 . 需要動向調査に関すること【指針】

現 状

- ・今までは、小規模事業者が取り組む販路開拓や販路拡大のための商品やサービスに関する需要動向調査は、特に行っていません。
- ・需要動向調査に関する資料、データは、各方面から情報提供されているが、必要とする小規模事業者に対して、的確な経営判断をできるような分析ができていないのが現状です。

課 題

- ・販路開拓や新商品開発に取り組む小規模事業者が得られる情報は、経営指導員の知識や経験に依存している状態であり、客観的で有効な情報を収集して整理分析する仕組みづくりが課題です。
- ・各方面から統計資料や情報紙として提供されているデータなどを基に分析した資料を、どのように小規模事業者に提供していくかの手法が課題です。

目 的

- ・小規模事業者が販路を新規拡大したり、売れる商品開発を行う場合、プロダクトアウトではなく、マーケットインの考え方が重要であり、自社の商品サービスのマーケットやターゲット、トレンドやニーズといった需要動向を把握、整理して、情報提供することで、今まで事業者が気づいていなかった顧客の存在を自覚させ、需要開拓に繋げていくことを目的とします。
- ・整理分析したデータは、巡回指導や窓口相談で経営指導員が行う支援の際、有益なアドバイスにつながります。

調査手段

(1) 全国および地域の需要動向の把握

情報収集・分析

- ・日経テレコンが提供する「POSデータ」
 - ・業界専門誌、情報誌、インターネット情報
 - ・金魚組合から聴き取りによる市場動向把握
 - ・相談を受けた小規模事業者の業種に該当する業界団体が提供するデータ
 - ・日本政策金融公庫総合研究所の「調査月報」
 - ・日経流通新聞の「売れ筋商品情報」
- 必要に応じて、民間調査会社などの専門家をまじえて調査分析を行います。

(2) 主催または共催する展示会・物産展等でのアンケート調査による情報収集

- ・地元産業フェアや周辺で行われている産業フェア「南都ビジネスのものづくり元気企業マッチングフェア」、「けいはんなビジネスメッセ」及び「大和郡山フェア（物産展）」などにおいて、来場者に対して、商品トレンドや売れ筋商品、今後売れるであろう商品や今後の話題の技術等のアンケートを行い、今後の商品開発等に役立つ生の情報として整理分析し、出展する事業者へフィードバックします。

調査項目

- ・マーケット分析（商圈、生活経済圏、ターゲットエリア分析）
- ・市場動向、最新トレンド動向
- ・売れ筋商品
- ・業界（金魚生産者・農業生産者含む）ごとの商品、サービスの動向

活用方法

- ・当商工会のホームページで「需要動向」を公表するページを新設することで、地域の商工業者に情報提供を行います。
- ・個社支援に必要な分析結果は、個人が特定されないものに限り、当商工会に備え付けることで、小規模事業者が閲覧して、必要に応じて活用できるようにします。
- ・事業計画策定や創業計画策定・事業承継計画書策定時に情報を提供し、効果的な計画策定を促します。
- ・販路開拓支援時に情報を提供し、効率的なアプローチにつながります。

- ・3か月に1度「経営指導員による勉強会」を開催し、需要動向調査の結果を説明し、情報を職員間で共有します。
- ・巡回指導や窓口相談時にタブレット端末を用いて情報提供やアドバイスを行います。

目 標

支援内容	現状	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度	H32年度
販路拡大・計画策定時の調査結果提供先数	未実施	50	60	70	70	70
動向調査実施回数	未実施	四半期	四半期	四半期	四半期	四半期
動向調査結果公表回数	未実施	四半期	四半期	四半期	四半期	四半期
アンケート調査回数	未実施	2	2	2	2	2

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

- ・小規模事業者の新たな需要の開拓に寄与する事業として、商談会・展示会等の開催情報の提供を行ってきました。また、ITの活用を通じた販路開拓支援としては、商工会が提供する無料のホームページ作成サービス及びWEB通販サービスの提供を行ってきました。

課 題

- ・商談会、展示会等の参加は事業者任せに任せており、参加の有無や、参加するための事前アドバイスや参加後のフォローアップ支援ができていないため、訴求対象との取引につながるための事前、事後の支援が課題です。
- ・あくまで商談会、展示会の開催情報の提供のみにとどまっており、顧客ニーズに合う商品づくりに関する助言ができていないため、売れる商品づくりに関する支援を行うことが課題です。

支援に対する考え方

- ・商談会、展示会、ネット販売等の成果を上げるためには、買い手のニーズを小規模事業者が理解している事が必要です。需要動向調査結果の公開とフィードバックを通じて買い手のニーズを伝え「売れる商品を作る」という意識を持てるように支援します。
- ・訴求対象者からの要望や改善の提案に対し、奈良県商工会連合会・奈良県よろず支援拠点など他の支援機関との支援ネットワークを活用し、専門家の活用等を通じてデザイン支援や原価管理等を行い、成約確立を上げる工夫を行います。
- ・フォローアップ支援として、商談会や展示会等での課題解決を伴走型支援で行います。具体的には、経営指導員による商談後のヒアリングを通じて、今後どのように訴求対象者に対応するか、展示会では商品別売上状況データから売れ筋傾向より分析を行い、前項の需要動向調査をもとに小規模事業者にフィードバックを行います。
- ・ネット販売の効果を上げるためには、WEB自体の認知度を上げる必要があります。また、効果的なWEB上でのプロモーション活動も重要です。ネット販売に取り組む小規模事業者には、奈良県商工会連合会や奈良県よろず支援拠点等の連携支援機関を通じてITの専門家を招聘し、ネット販売に効果のある戦略構築ができるよう支援します。

事業内容

- (1) 大和郡山市周辺でのビジネスマッチング・商談会への出展支援の拡充を図ります。
 - ・大和郡山市役所との連携による地元産業フェアの開催や周辺で行われている南都銀行主催の「南都ビジネスのものづくり元気企業マッチングフェア」やけいはんなプラザ主催の「けいはんなビジネスメッセ」等の情報提供を行い販路開拓に繋がる新たなビジネスチャンスの機会を創出します。
 - (支援対象業種) 製造業・建設業・小売業
 - (訴求対象) 事業所間取引・バイヤー・一般消費者
 - (効果を上げる取組) 出展事業者の把握と課題解決のためのヒアリング及び専門家の派遣による訴求対象からの要望、改善提案の解決を行います。

- (2) 地域大型店での物産展の開催により、出展する小規模事業所の認知度向上を図ります。
- ・市内の大型店と連携し、例年、物産展を5日間開催しているのを、別の大型店でも開催することで、新たな商圈での顧客獲得支援及び大型店と小規模事業者の取引機会の創出に取り組みます。
(支援対象業種) 小売業・食料品製造業・水産業・農業
(訴求対象) 一般消費者・バイヤー
(効果を上げる取組) 出展事業者の把握と課題解決のためのヒアリング及び専門家の派遣による訴求対象からの要望、改善提案の解決を行います。
- (3) 奈良県商工会連合会主催の商談会を周知し販路開拓支援に取り組みます。
- ・奈良県商工会連合会が主催する「ビジネスマッチなら」商談会及び同時開催される販路開拓につながるセミナーの周知を行います。
(支援対象業種) 小売業・製造業・建設業・農業
(訴求対象) バイヤー・加工業者・事業所間取引
(効果を上げる取組)
 - ・出展事業者の把握と課題解決のためのヒアリングを行います
 - ・訴求対象者からの要望や改善の提案に対し、奈良県商工会連合会・奈良県よろず支援拠点など他の支援機関との支援ネットワークを活用し、専門家の活用等を通じて成約確立を上げる支援を行います。
 - ・商談の成果を上げるために、バイヤーからのコメントを集約し、参加事業者へのフィードバックを行います。商談会、展示会への参加を通じて、顧客ニーズに合う商品開発に繋がるように支援します。
 - ・商談会時には商工会職員が同席し、課題の共有化を図り、商談後のフォローアップ支援に活かします。
- (4) I Tを活用した販路開拓支援に取り組みます。
- ・全国商工会連合会の事業所ホームページ作成ツール「SHIFT」、大阪商工会議所の「ザ・ビジネスモール」の登録支援による販路開拓支援を行います。
※「SHIFT」は無料でホームページをもつことができ、パソコンがあまり得意でない方でも容易に作成でき、大手の検索エンジン等にかかりやすくなるメリットがあります。よって、既にホームページを持っている事業所においても共用することで、SEO対策にもなり、認知度の向上にもつながります。
※ザ・ビジネスモールも無料で登録ができ、「SHIFT」とは違った切り口で、企業間取引もできるメリットがあります。
(支援対象業種) すべての業種
(訴求対象) 企業・一般消費者
(効果を上げる取組)
 - ・登録事業者の販売状況の把握と課題解決のためのヒアリングを行います。
 - ・ネット販売の効果を上げるためには、WEB自体の認知度を上げる必要があるため効果的なWEB上でのプロモーション活動が重要です。効果が出ずに困っている小規模事業者には奈良県商工会連合会や奈良県よろず支援拠点等の連携支援機関を通じてI Tの専門家を招聘し、ネット販売に効果のある戦略構築ができるよう支援します。
- (5) 事業所のパンフレット・チラシ等の設置により認知度向上を図ります。
- ・当商工会館は会館の貸出利用が多く、多くの人の出入りがあります。1階の展示スペースの一角に事業所のチラシの設置場所を設け、身近な情報発信の場として提供し、事業者の認知度向上を図ります。
(支援対象業種) すべての業種
(訴求対象) 事業所間取引・一般消費者
(効果を上げる取組)
 - ・市の広報紙等を利用し事業者のパンフレット、チラシや地域イベントの情報発信の場があることを周知し事業所等の募集を行います。
 - ・行政の情報や地域のイベント情報などを集積することで、より多くの方々が集まる場として活用し、事業所の認知度の向上につなげます。
 - ・小規模事業者のパンフレットやチラシも訴求対象に対して訴求効果のあるものとなるよう希望される場合は専門家を活用してデザイン支援を行います。

目 標

	現状	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度	H32 年度
商談会エントリー件数	20	25	25	25	28	30
商談会成立件数	8	10	12	15	15	15
デザイン・商品開発支援	3	5	5	7	7	8
物産展参加件数	12	13	14	15	16	16
SHIFT・ビジネスモール登録	68	10	10	10	10	10
展示ブースチラシ設置数	未実施	100	150	200	200	200

・地域経済の活性化に資する取組

・今後の地域経済活性化の方向性

新たなビジネス連携の創出と商業集積地における既存事業所の経営安定化に取り組みます。

中心市街地における賑わい創出のための地域経済活性化事業と空き店舗への新規事業者の誘致に取り組みます。

城下町の歴史と街並みをブランド化し有効に活用します。また、観光をビジネスの視点で捉え、「域外から人を呼び込み」、「域内で資金循環を促す」ことを、商業の活性化を通して実現します。

1．新たなビジネス連携を創る異業種交流会・産業フェアの開催

概 要

元気城下町クラブ（異業種交流会）の開催

事業者同士の情報交換は意外と少なく、隣接する会社及び店舗の事業内容についての知識や、人的な交流が皆無であるといったケースもあり、肩書き抜きでこの市内を元気にする意欲に燃えた人が集まる場を、「人が集まるところに、何か生まれる。」を合言葉に年3回程度開催します。

産業フェアの開催

地域内での“ものづくり企業”の取引の促進と、企業の地域消費者への自社商品・技術のPRの場として平成11年より開催、平成27年度は“ものづくり”に重点をおき「ものづくりFesta」に名称を変更し開催しています。

現状と課題

①元気城下町クラブ（異業種交流会）の開催

- ・毎回、事業者、地域団体、行政機関や学校関係者等、100名を超える参加者による交流の場となっていますが、新規参加者の増加が伸び悩んでおり課題です。
- ・内容がマンネリ化してきているため、新しいテーマでの開催が課題です。

②産業フェアの開催

- ・毎年、市内の事業所を中心に約40数社の出展がありますが、消費者向けのPRは出来ても、企業間のマッチングが出来ていないと思われるため、企業間のマッチングの機会の創出が課題です。

連携先と連携内容

「元気城下町づくり」実行委員会(産・官・学ネットワークを構築することによって、産業全般の活性化を図るために作られた組織で、現在、大和郡山市、市商工会、市観光協会、昭和工業団地協議会、奈良高等専門学校や農業青年クラブ等で構成)での共催事業で、開催に向けて委員会を設置し、企画・運営・広報等を連携して実施しています。

期待される効果

- ・市内で、気軽に異業種交流が出来る機会が少なく、事業者や各団体等の事業のPR・情報交換の場として気軽に参加でき、交流を図ることが出来ます。
- ・産業フェアは、地元地域の事業所の参加が中心となっているので、地域の企業間の交流の場として

活用出来ています。

2. 商業集積地における流入人口の増加と資金循環への取り組み

【1】商店街支援の取り組み

概要

- ・各商店街で自主的に集客事業を開催することで、事業者と市民の交流を生み出し、地域の賑わいの創出に取り組みます。
- ・商業集積地における既存事業所が安定した経営（持続的発展）が出来るよう、経営発達支援計画を通して支援し、買い物弱者が地元で買い物出来る店舗の確保を空き店舗対策と併せて取り組みます。

現状と課題

- ・商店街ごとに集客事業（一店逸品ツアーやバル等）を実施しているので、今後は、地域間で連携した事業への取り組みが課題です。
- ・郊外に大型複合店舗の出店により、商業集積地での魅力づくり（集客）が課題です。

連携先と連携内容

- ・専門家（地域活性化アドバイザー等）による、他地域の取り組みの情報提供や事業の実施に向けたアドバイスの提供を行います。
- ・行政・市観光協会と情報交換を行い、商店街の支援に取り組みます。

期待される効果

- ・各商店街間で交流・意見交換できる勉強会の開催と、地域のリーダーの育成に取り組むことで、地域間での連携が生まれ、地域の活性化事業を推進することが出来ます。
- ・専門家（地域活性化アドバイザー）派遣等を通して各商店街の個別支援と今後の商店街間の連携事業の実施等に向けて検討し、今後の事業展開に取り組みます。
- ・各商店街のイベント等への協力及び自主開催に向けての支援を行い地域の賑わい創出が期待出来ます。
- ・各商店街で自主開催されているイベントの広報等に協力することで集客につながります。

【2】大和な雛まつり（雛巡り）の開催

概要

- ・大和郡山市では、年間を通して市内の交流人口を増加させるため様々なイベントが開催されています。その一つとして、商業集積地を主に、地域資源（城下町の街並みと歴史、歴史を感じるレトロなお店、寺社、郡山城跡、特産の金魚）を活かし、商業集積地へ観光客・地元市民の交流人口を増やすことで事業者の販路拡大と街の賑わい創出につなげます。また、期間中、空き家等を利用することで今後の空き店舗対策につなげます。
- ・地元市民の方へは、大和郡山の歴史ある街並みを歩いて巡ってもらうことで、大和郡山の新たな地域資源・店舗の発見の機会につなげます。

現状と課題

- ・土、日曜日に休業のお店が多いため、開催期間中は店舗の営業を依頼し、街全体で賑わいづくりに取り組むことが課題です。
- ・いかに各個店に人を引き寄せることができるかが課題であり、商店街等での取り組み（スタンプラリー等）をバックアップしていくことが課題です。
- ・行政とも連携して、広報を強化することで、より多くの交流人口の創出と大和郡山市のPRにつなげることが課題です。
- ・今後、よりいっそう行政、市観光協会、ボランティア団体、商店街とも連携し、地域に定着させていくことが課題です。

連携先と連携内容

- ・店舗、町屋、寺社、観光施設、公共施設
平成24年2月に第1回を開催時は参加店舗63ヶ所、町屋・寺社・観光施設12ヶ所の計74ヶ所でスタート、平成28年2月の第5回開催は、参加店舗109ヶ所、町屋・寺社・観光施設25ヶ所の計134ヶ所で開催と年々参加店舗も増加しつつあります。
- ・行政、市観光協会
開催期間中は観光施設の無料開放やポスター等の広報活動やボランティアガイドの派遣等の連携を取っています。
- ・地元商店街
期間中、「スタンプラリー」等のイベントを実施してもらうことで、街全体で賑わいづくりに取り組んでいます。
- ・地域のボランティア団体「大和な雛まつり推進委員会（雛まつり盛上げ隊）」
メイン会場の展示の企画や広報、推進委員会主催によるワークショップや寺社・町屋等で音楽イベントを開催することで、城下町全域を歩いてもらえる仕組みづくりに取り組んでいます。
- ・奈良県立大学地域交流室の学生
大和な雛まつり推進委員会との連携で、授業の一環として取り組んでいただいています。

期待される効果

- ・期間中は、県内のみならず他府県からの集客もあり、飲食店は予約をしておかないと入れない店舗もあります。（市観光協会で作成の「いただきマップ：飲食店案内」を配布）、また、店主は自分の店舗にしながら接客（おもてなし）に徹することができ、売上につなげることができます。
- ・地元市民の方に、商店街、店舗を知ってもらうことで、今後の顧客につながります。
- ・期間中、自主的にイベントをして街を盛り上げようという活動も出てきています。
- ・一部の地元幼稚園、小学校の授業の一環として、伝統文化に触れる学びの場になっています。
- ・4月に開催される「お城まつり：桜まつり」、5月の大和郡山現代工芸フェア「ちんゆい そだてぐさ」等につなげることで、春先の交流人口の増加につながります。

3. 中心市街地における空き店舗対策への取り組み

概要

- ・高齢化、後継者不足等で空き店舗、空き家となった（なる予定）の情報を収集し提供することで、出店事業者（新規創業者含む）を誘致すること、また有効活用を検討することで商店街等の賑わい創出に取り組めます。

現状と課題

- ・特に城下町であった旧市街地は店舗と住居が一緒のところが多く、間口も狭いため、一旦、廃業されると住居や駐車場等になり、後の貸出しが困難なため事前の対策が課題です。

連携先と連携内容

- ・NPO法人空き家コンシェルジュ、地元不動産業者、商店街と月1回の情報交換を行います。

期待される効果

- ・収集した情報の開示を当商工会のホームページで行い、既存事業者や新規出店希望者、創業希望者から相談があったときに、即座に提供することで開業の機会を創出し、地域の賑わいづくりにつなげます。
- ・情報に基づき、空き家所有者等を対象とした無料個別相談会を開催し有効な活用方法を検討します。

・経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上の取り組み

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

現在は、年に1度、商工会役員、行政の担当窓口と金融機関（奈良県信用保証協会、日本政策金融公庫奈良支店）を交えた情報交換を行っています。また、奈良県商工会連合会、行政機関とは国、県等の関連する施策等の情報交換を必要に応じて行っています。しかしながら、経営指導員等の支援ノウハウに関しては個別の能力と努力に任されてきており、他の支援機関との情報交換による支援ノウハウの共有は十分に行われていないのが現状です。

取り組み内容

情報交換先	情報交換の方法	頻度	情報交換の内容	得られる効果
北和地区商工会広域協議会管内の5商工会	北和地区商工会広域協議会支援会議	四半期に1度	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の需要動向に関する情報 ・小規模事業者の需要開拓に関する支援ノウハウ情報 ・小規模事業者の需要開拓に資する支援施策情報 ・需要開拓に意欲的な小規模事業者に関する情報 	<ul style="list-style-type: none"> ・管内小規模事業者の景気動向の把握 ・管内小規模事業者の需要動向の把握 ・需要開拓に資する支援スキルの共有と伝達
奈良県よろず支援拠点	奈良県よろず支援拠点コーディネーター巡回訪問	随 時	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者が需要開拓を進める上の経営相談に関する情報 ・小規模事業者の需要動向に関する情報 ・小規模事業者の需要開拓を進める上の基盤構築に有効なよろず支援拠点が有する専門家情報 	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の需要動向の把握 ・需要開拓に資する支援施策の入手 ・専門家情報の入手 ・解決難易度の高い経営課題へのアプローチ
奈良県商工会連合会	県連商工会指導員、経営指導員巡回訪問	年6回	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の需要開拓に資する支援ノウハウに関する情報 ・小規模事業者向けの最新支援施策に関する情報 ・小規模事業者からの経営相談に関する情報 	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の需要開拓に関する支援ノウハウの入手 ・最新の支援施策の入手 ・小規模事業者の需要開拓に資する専門家情報の入手 ・解決難易度の高い経営課題へのアプローチ
大和郡山市地域振興課	来会及び訪庁時	随 時	<ul style="list-style-type: none"> ・国、県等の小規模企業向けの支援施策の情報 ・市内小規模事業者の景況動向、需要動向について 	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の業況把握による市の支援施策への反映
奈良県発明協会	発明協会コーディネーター巡回訪問	随 時	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者向け支援施策情報 ・知的財産支援に関する情報 	<ul style="list-style-type: none"> ・最新の知的財産支援施策情報の入手 ・知的財産権支援の専門家情報の入手

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

現 状

- ・奈良県商工会連合会が主催する職員研修会への参加
- ・中小企業基盤整備機構が主催する研修会への派遣
- ・個人の努力に任せた自己啓発
- ・個人の意思に任せた資格取得を目的とした自己啓発

考え方

- ・小規模事業者の支援ニーズは高度化しており、販路開拓支援、商品開発支援など「具体的な結果」を求められる支援場面や、経営革新支援、事業計画支援など「正解のない課題」に対し、ノウハウと情報に基づいた選択肢を提供し、事業者と共に考えてそのプロセスを支援する場面も多く求められています。これらの支援モード業務に対応できる職員の育成と資質向上に取り組みます。
- ・従来の税務・金融などの基礎的な経営指導においても、税制の改正等により最新の情報収集や知識が必要です。国の支援施策や補助金も小規模企業振興基本法の創設を受けて拡充されており、それに対応できる情報収集力と支援力が求められています。情報収集力を強化し、実際に支援しながら学ぶOJTと外部の研修等で学ぶOFF-JTをバランス良く組み合わせ、経営指導員等の支援能力の向上を図ります。

取組内容

- (1) 中小企業庁の施策マップを活用します。小規模事業者の利益の確保に資する支援施策を比較対象の中から見つけ出し、支援先事業者に多くの選択肢を与える事ができる提案型の支援力向上を実現します。
- (2) 小規模事業者の利益に資する経営課題に対して、奈良県商工会連合会の専門家派遣制度、ミラサポの専門家派遣制度を活用し、OJTによる支援ノウハウの習得に努めます。
- (3) ミラサポのChatter機能を活用します。ミラサポのChatter機能を通じて全国の専門家や支援機関の人に対し、自分では解決できない案件をWEB上で相談することができます。多くの専門家の意見を聞きながら、具体的な解決策を多く知ることによって問題解決力の向上を実現します。
- (4) 奈良県商工会連合会、中小企業基盤整備機構、奈良県よろず支援拠点、流通パイヤーと連携しOJTによる販路開拓、商品開発の支援スキル向上を実現します。
- (5) 経済動向調査、需要動向調査等を踏まえて、地元金融機関、中小企業診断士等の専門家と連携し経営分析力の向上に取り組みます。
- (6) 「事業計画書」の策定と計画策定後の実施に向けた伴走型の支援スキルを奈良県商工会連合会が主催する職員向け研修会で習得します。
- (7) 他の支援機関（奈良県産業振興センター等）や金融機関等が開催するセミナーの情報を収集し経営指導員等の参加を推進し資質向上に取り組みます。

〈組織内で共有する仕組み〉

- (1) 研修会、説明会等に参加した職員は、資料等の回覧だけでなく、支援スキル向上のために全職員が知っておくべき情報は朝礼や会議等で共有を図るようにし、支援スキルの全体最適化を図ります。
- (2) 職員の異動や退職でノウハウが分断しないように専門職務担当制から複数職務担当制への移行を目指します。
- (3) 事業計画策定や補助事業施策の活用支援に係る支援ノウハウや情報については特に奈良県商工会連合会との連携及び共同実施により職員全体の支援能力の向上を目指します。
- (4) 3か月に1度「経営指導員による勉強会」を開催し、業況分析結果、景況調査結果及び需要動向調査結果に基づき、小規模事業者の課題を抽出・情報分析し、解決に向けた支援策について情報を職員間で共有します。
- (5) 「経営指導員による勉強会」で得た業況分析結果、景況調査結果及び需要動向調査結果について雇用状況統計資料と共に情報を共有・活用するために経営指導員等が使用するタブレット端末に格納します。これを用いて巡回指導や窓口相談時に情報提供やアドバイスをを行います。
- (6) 経営状況の分析については、「現状分析シート」「経営診断システム」を活用します。これらを活用することで、経営指導員個人の経験やスキルに左右されない支援が可能となります。小規模事業者に対するフィードバックは「分析結果シート」を使用します。本シートを職員間で共有す

ることで、当該事業者に関する経営状況を複数の職員間で共有・把握することが可能となり、小規模事業者の持続的な発展に結びつけます。

3. 事業の評価及び見直しするための仕組みに関すること

毎年度、本事業計画に記載の事業の実施状況及び結果について、下記の方法で検証・評価を行います。

- (1) 行政・外部有識者（兵庫県在住の中小企業診断士）・奈良県商工会連合会・商工会の各部会長等で構成する「仮称：大和郡山市商工会経営発達支援事業評価委員会」を設置し、年度末に、事業の実施状況・成果の評価を行い、見直し案を提示します。
- (2) 提示された見直し案を理事会で報告・検討のうえ承認を受けます。
- (3) 理事会で承認された事業の実施状況・成果の評価・見直し案を総代会で報告し承認を受けます。
- (4) 総代会で承認後、ホームページ等に掲載し公表します。

4. 大和郡山市における「小規模企業振興基本条例」制定に向けての取り組み

小規模企業振興基本法の施行を踏まえ、今後の大和郡山市の小規模企業の振興を継続的に推進するため、当市における基本条例の制定に向けて検討委員会「仮称：大和郡山市小規模企業振興基本条例制定推進検討委員会」を設置し、本市での制定実現に向けて取り組んでまいります。

- (1) 委員会は、当商工会役員、大和郡山市の関係部署（オブザーバー）、外部有識者、地元金融機関等で構成し、下記の項目を検討します。
- (2) 主な検討項目
 - ① 制定の目的
 - ② 基本的施策
 - ③ 連携していく機関
 - ④ 各連携者の役割（事業者を含む）等について検討し、条例制定に向けて働きかけます。
- (3) 連携する組織
本件については、全国商工会連合会と奈良県商工会連合会の指導を受けて制定に向けて取り組みます。

(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			
大和郡山市商工会	役員	会長 副会長 理事 監事	1名 2名 25名 2名 計30名(監事含)
大和郡山市商工会	部会	商業部会 工業部会 農水産部会 青年部会 女性部会	上記役員で構成 " " 38名 38名 計5部会
	委員会	金融委員会 税務委員会 商工会館運営委員会 市内共通商品券事業委員会	・労働委員会 ・組織強化委員会 計6委員会
大和郡山市商工会	事務局	事務局長 経営指導員 広域経営指導員 経営支援員	1名 3名 1名 2名 計7名
(2) 経営発達事業の実施体制			
経営発達支援事業は、事業毎に事務局長の総括のもと、経営指導員4名が実務の主となり			
経営支援員が補佐する。			
又、必要に応じて奈良県商工会連合会等の各連携機関とも連絡を取り合い事業を実施する。			
(3) 連絡先			
〒639 - 1160			
奈良県大和郡山市北郡山町185-3			
大和郡山市商工会			
電話 0743 - 53 - 5955			
FAX 0743 - 54 - 1229			
ホームページ : http://www.yamato-koriyama.com			
e-mail : info@yamato-koriyama.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)

	28年度	29年度	30年度	31年度	32年度
必要な資金の額	5,500	5,800	6,000	6,000	6,000
1. 地域の経済動向調査関連費	200	200	200	200	200
2. 経営分析・需要動向調査関連費	200	200	200	200	200
3. 事業計画策定セミナー・個別相談会開催費	800	800	800	800	800
4. 創業関連セミナー・個別相談会開催費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
5. 事業承継セミナー・個別相談会開催費	300	300	300	300	300
6. 販路開拓支援事業(フェアの開催等)	500	500	500	500	500
7. 商店街地域活性化事業(専門家派遣等)	400	400	400	400	400
8. 地域活性化イベント事業(大和な雛まつり、商店街支援等)	1,500	1,800	2,000	2,000	2,000
9. 委員会開催費	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、県補助金、市補助金、事業参加者負担金、その他

(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)

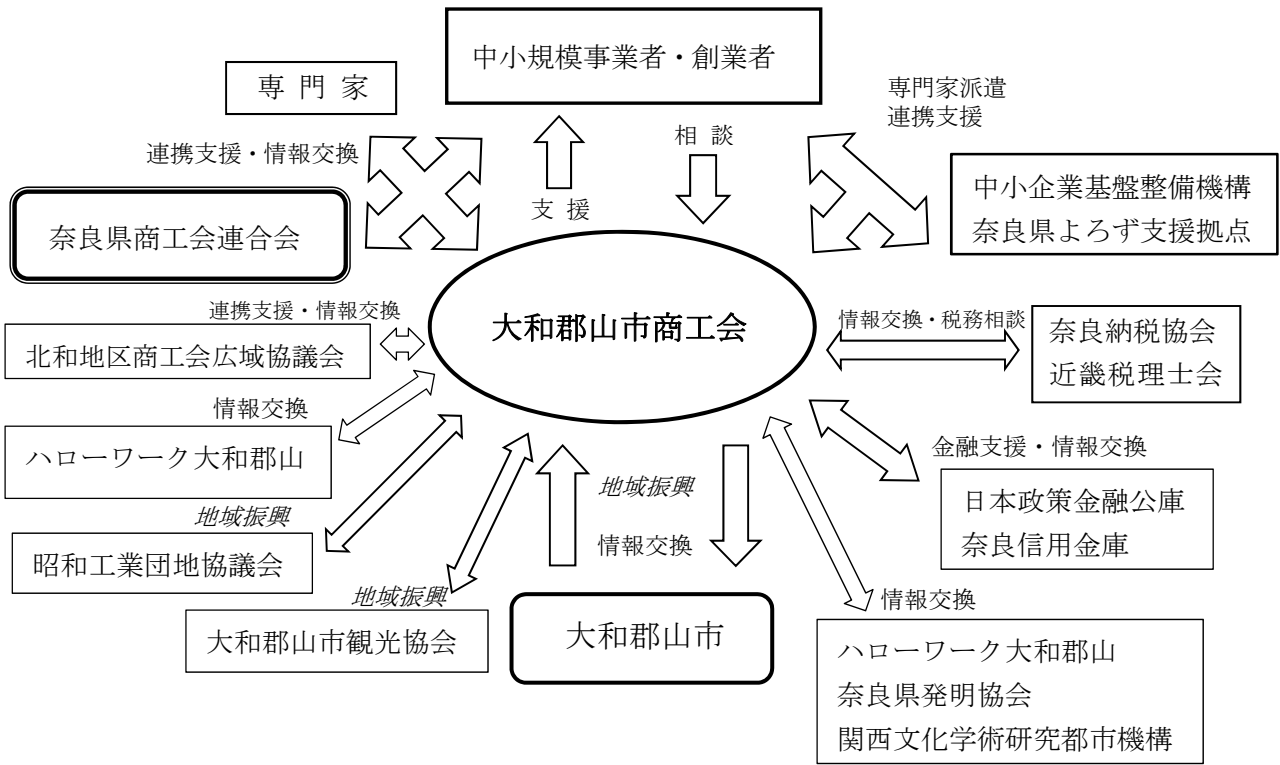
商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容	
① 創業支援全般（セミナーの開催、経理・税務・金融相談 他） ② 経営セミナー・実務的セミナーの共同開催 ③ 事業計画書作成セミナーと個別相談会の開催及び第二創業・事業承継における個別相談 ④ 販路開拓支援 ⑤ 金融支援 ⑥ 地域経済情報等の収集 ⑦ 各種施策等の情報収集と情報発信 ⑧ 地域振興事業の行政機関の窓口・地域振興事業の共催 ⑨ 経営発達計画の遂行上の専門的な相談事項の支援	
連携者及びその役割	
○奈良県商工会連合会	会長 中井 神一 奈良市登大路町38-1
創業スクール等の共催による創業者支援 事業計画書作成セミナー等の開催と個別相談の支援 販路開拓事業及び販路開拓に伴う個別事業所への支援 国・県の施策等の情報交換 その他、商工会の事業に関する情報の情報交換と支援	
○北和地区商工会広域協議会	会長 中野 雅史 大和郡山市北郡山町185-1
地域の経済動向及び小規模事業者の需要動向に関する情報交換 セミナー等の共同開催 施策等情報の共同発信	
○独立行政法人中小企業基盤整備機構近畿本部	本部長 中島 龍三郎 大阪市中央区安土町2丁目3-13大阪国際ビル27F
経営発達支援事業を遂行する上で専門的な相談支援	
○奈良県よろず支援拠点	理事長 荒井 正吾 奈良市柏木町129-1
専門的な相談と専門家の派遣 小規模事業者が需要開拓を進める上の経営相談等に関する情報交換	
○大和郡山市役所 地域振興課	市長 上田 清 大和郡山市北郡山町248-4
大和郡山市「小規模企業振興基本条例」の制定 地域振興事業の相談・支援、地域振興事業の共催 国・県の施策等の情報交換と地域の情報交換 産業競争力強化法に基づく「大和郡山市創業支援事業計画」に沿った創業支援	
○大和郡山市観光協会	会長 田中 利明 大和郡山市高田町92-16
地域振興事業の情報交換、地域振興事業の共催	
○ハローワーク大和郡山	所長 玉置 達夫 大和郡山市観音寺町 168-1
管内の雇用状況の情報交換	
○昭和工業団地協議会	会長 堀口 幸男 大和郡山市筒井町800 パナソニック株式会社内
産業フェア等の共催	

- 近畿税理士協会 奈良支部 支部長 岩田 守生 奈良市登大路町14-5
奈良納税協会会館2階
税務業務の情報交換と個別事業所の相談
- 奈良納税協会 会長 西口 廣宗 奈良市登大路町14-5
税務関係の情報交換
税務・簿記セミナー等の共催（創業支援含む）
- 株式会社 日本政策金融公庫奈良支店 支店長 上村 誠 奈良市大宮町7-1-33
奈良センタービルディング6階
金融支援（創業支援含む）
地域経済の情報交換
- 奈良信用金庫 本店 理事長 大歳 清次 大和郡山市南郡山町529-6
金融支援と情報収集
地域経済の情報交換等の勉強会の実施
- 一般社団法人 奈良県発明協会 事務局長 中根 伸一 奈良市柏木町129-1
奈良県産業振興総合センター2階
知的財産権の個別相談（商標等を通して販路開拓支援）
小規模事業者向けの知的財産支援施策に関する情報交換
- 公益財団法人関西文化学術研究都市推進機構 理事長 柏原 康夫 京都府相楽郡精華町光台1丁目7
けいはんなプラザ ラボ棟3階
地域の情報収集と発信
販路開拓支援（けいはんなビジネスメッセ等の情報収集と情報交換）
- 中小企業診断士 石川 聖子 兵庫県神戸市須磨区若草町3-15-4
創業スクールの開催
事業計画策定セミナーの開催
個別の専門的な相談
各種分析（経済動向、経営分析等）に関する相談
経営発達支援支援事業の立案・実施・評価検証・改善に関する助言

連携体制図等

「全体図」



「地域経済活性化」

