

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	木津川市商工会 (法人番号 9130005013918)
実施期間	平成31年4月1日～平成36年3月31日
目標	<p>(1) 小規模事業者の売上増加・利益向上により赤字企業を黒字企業への転換支援を行う。(地元企業としての雇用の場の提供は次回の支援計画の目標としたい。)</p> <p>(2) 地域住民等が気軽に相談できる「起業と企業のサポート窓口」を拡充し、創業と創業後の支援を一貫して行う。</p> <p>(3) 学研都市進出企業との良好な関係構築を行ない、進出企業と地元企業とのビジネスマッチングの支援を行う。</p> <p>(4) 交流客が回遊する地域を活性化するため、市内観光関連機関と連携し歴史文化遺産を巡るコース等を策定し広く情報発信するとともに、旅行エージェントに売り込む等交流客の拡大に取り組む。また、地域内小規模事業者の需要喚起につながる特産品等の開発にも取り組む。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>2. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】 経済動向に関する情報を経営分析・事業計画作成・販路開拓等の小規模事業者支援に活用することで、小規模事業者が経済動向を把握し、今後の見通しを勘案しながら計画的に経営を行うための基礎資料とする。また、小規模事業者支援に対して的確な指導を行うために、国内外の経済状況や地域小規模事業者の景況把握を行う。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること【指針①】 経営支援員が巡回・窓口相談を行い、財務分析や SWOT 分析を通じて、経営状況の分析を把握し小規模事業者の課題を抽出・整理する。この結果を経営計画策定の基礎資料として活用する。</p> <p>4. 事業計画の策定支援に関すること【指針②】 財務分析や企業を取り巻く環境や自社の内部環境を理解した上で、今後の方向性を見つけ、指標を設定した計画を策定することが重要であると認識してもらい、作成支援を行う。更に、創業相談者の後押しするために、重点的に掘り起しを行うと共に起業後の存続率を高める支援を行う。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】 事業計画における目標を達成できているかを定期的かつ継続的に確認し、中長期的に一貫性のある事業経営を実行できるように伴走型支援を行い、計画実現につなげる。</p> <p>6. 需要動向調査に関すること【指針③】 当商工会地域の地場産業である、綿・スフ織物業に属する壁紙・襖地製造事業の取扱う商品やサービスの需要動向について、直接顧客に対する直接アンケート調査等で情報収集を行い、潜在的な需要を顕在化し、当該事業者の売上向上に係る新商品開発や新サービス開発、販路開拓の基礎資料となるデータに加工し支援先事業者に提供する。</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】 関西文化学術研究都市企業とのマッチングや関係団体が開催する商談会等への出展等による BtoB の支援を行う。また、IT 支援や市内のイベント出展時における BtoC の支援を行い小規模事業者の売上向上や認知度の向上を図る。</p> <p>II. 地域経済の活性化に資する取り組み 商工業の活性と観光業の活性化の両面から、「木津川市ものづくりフェア」「みのりプロジェクト」の推進及び関西文化学術研究都市進出企業とのマッチング等により、地域関係団体が一丸となって取り組み、地域全体の振興発展につなげる。</p>
連絡先	木津川市商工会 住所：京都府木津川市木津南垣外 8 3 - 3 電話：0774-72-3801 FAX0774-72-6564 E-mail : kizugawa-sci@kyoto-fsci.or.jp HP : http://kizugawa.kyoto-fsci.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. 目標

(1) 木津川市の現状と課題

①木津川市の歴史と特性

木津川市は、近畿のほぼ中央、京都府南端の山城地域に位置し、北は井手町、和束町、東は笠置町、西は精華町、南は奈良県奈良市と接している。市域の中心部を東から西に、そして市域の西端部で大きくカーブし、北へ向かって木津川が流れており、木津川に沿った地域に平野部が広がっている。

その木津川は3世紀ごろから交通路として利用され、淀川を通り大和と瀬戸内を結ぶ航路の起点であった。また奈良時代には、木津が平城京などの都城建設の木材の陸揚げ港として栄えた。「木津」という地名は、それが由来となっている。天平12年(西暦740年)12月には、聖武天皇が平城京から現在の加茂町の恭仁京に都を遷し、あしかけ5年にわたって日本の首都でもあった。

明治時代になると木津川の水運としての役割は小さくなり、鉄道や道路の交通網の整備が進められ、昭和37年には水上交通は途絶えた。現在は、昨年4月に新名神高速道路の城陽JCTと八幡京田辺JCTが開通して、大阪市や京都市中心部への物流が、一段と便利になった。また、市の中心に位置するJR木津駅は関西本線、奈良線、学研都市線の乗り継ぎの要衝となり、木津川左岸には近鉄京都線も走り通勤、通学など生活する上で非常に便利な鉄道網となっている。



電車・車とも京都市内から約45分、大阪市内から約50分

市制は、昭和26年に旧木津町と旧加茂町が合併前までのかたちとなり、昭和31年には旧山城町が誕生し、昭和60年代以降、旧木津町において(*)『関西文化学術研究都市』(以下、「学研都市」という。)の建設が進められ、先進的な研究施設が立地するとともに、質の高い都市空間が整備され、京都、大阪、奈良のベッドタウンとして、人口が急増してきた。そして、平成19年3月12日、それぞれに文化と歴史を積み重ねてきた旧木津町・旧加茂町・旧山城町の3つの町が合併し、木津川市が誕生した。木津川市は、目指す将来像として「水・緑・歴史が薫る文化創造都市～ひとが耀きともに創る豊かな未来」が掲げられている。

木津川市は京阪神圏の大都市である大阪市や京都市にほど近く、また日常生活圏とし

ては奈良市とも隣接しており、学研都市としてのまちづくりや「子育て支援No.1」施策を推進してきた。具体的には、大規模な住宅開発によるまち開き(相楽台、兜台、木津川台・梅美台・州見台・城山台等)が行われ、子育て世代(30～39歳)とその子供(0～9歳)の転入者が大幅に増加しているため総人口は平成42年(83,074人)をピークに増加すると推測されるなど、人口は着実に全国有数の人口増加率を誇っている。

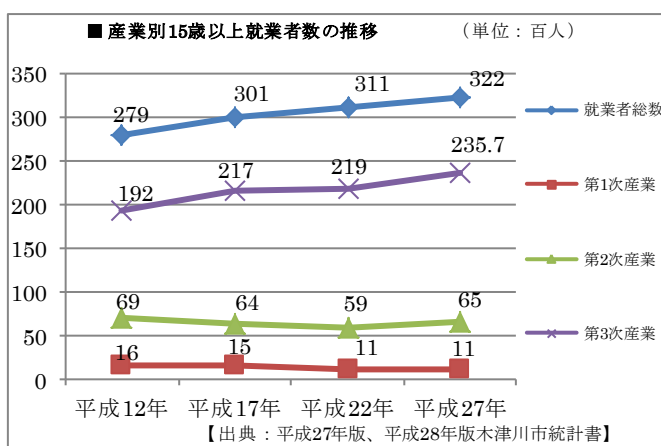
(*) 関西文化学術研究都市

京都府、大阪府、奈良県にまたがる木津川左岸の京阪奈(けいはんな)丘陵地域に建設されている都市。計画対象面積約1万5,000ヘクタール、計画人口約41万人の大プロジェクト。

②産業の状況

ア. 就業人口

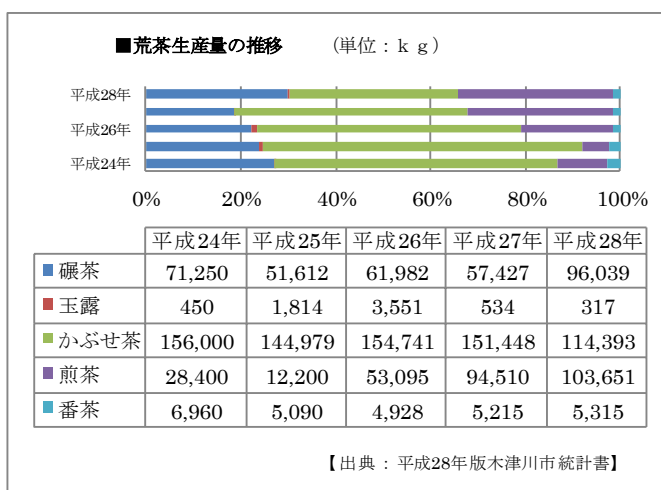
就業人口は、昭和60年から増加が続いている。ただし、総人口に占める割合は、ほぼ一定の割合となっていたが、平成22年以降、就業人口は年々増加しているため、就業率は逆に減少傾向にある。また、就業者の産業構成は、全国的な傾向と同様に、第三次産業の就業者数が大きく伸びているが、第一次・第二次産業の就業者比率は、ほぼ横ばいの状況にある。



イ. 農業

木津川市では、稲作のほか、京都や大阪といった大都市に近い立地特性を活かした畑作といった近郊農業等が盛んであるが、近年は農家数の減少傾向に歯止めがかからず、平成22年の農家人口は5,900人、総農家数は1,542戸となっている。

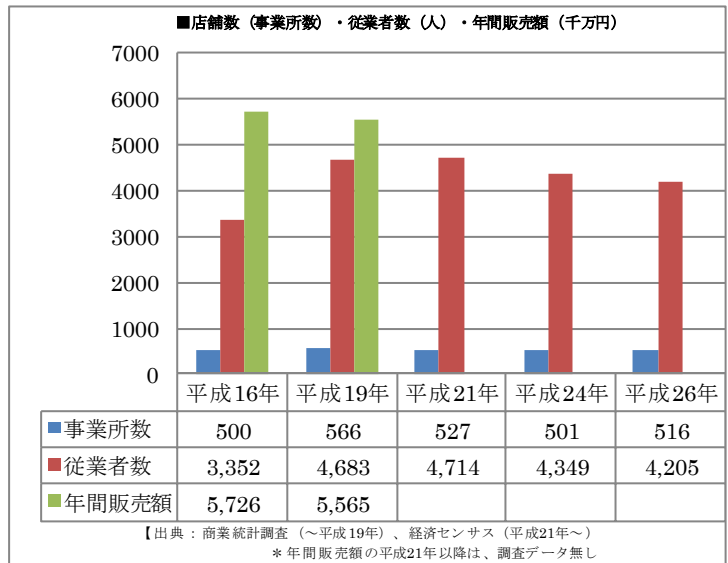
茶・タケノコの栽培は明治時代から盛んで、特に茶業の振興を図るため「宇治茶の郷づくり協議会」(公社)京都府茶業会議所)と連携してPRや普及活動に努めており、ほかに地域の特産品としては、柿、えびいも、ごぼう、大根等があげられる。



ウ. 商業

平成26年の木津川市の商店数は516軒、従業者は4,205人である。年間商品販売額は、平成19年値で556億円となっている。平成16年以降、商店数や従業者数は大きく増加してきたが、平成24年値ではともに若干の減少がみられる。

茶業については、江戸時代幕末からお茶の栽培が盛んになり、宇治茶の主産地である和束町、南山城村など周辺地域から茶葉が山城町上狛地区に集められ、約120件の茶問屋で加工精製され、上狛浜から海外に輸出されてきた。現在は、約25件の茶問屋が軒を連ねる『上狛茶問屋街』として親しまれ、平成27年4月24日には『日本茶800年の歴史散歩』～京都・山城～が、構成文化財の一つとして日本遺産に認定されている。



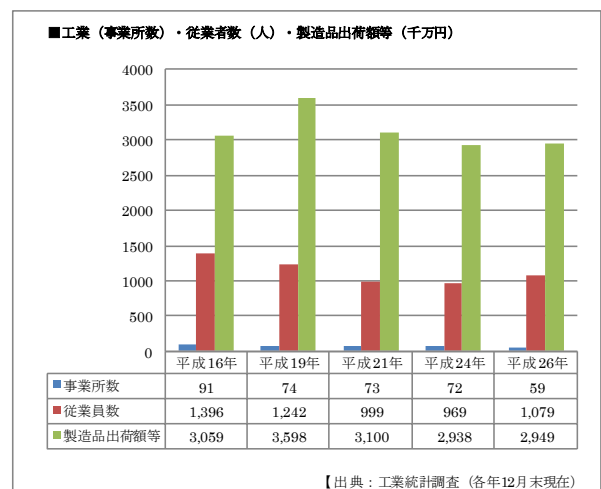
また、住宅開発に伴い大規模小売店舗が増加した。平成11年には、アル・プラザ木津(株式会社平和堂)店舗面積13,130㎡、平成18年イオンモール高の原店(イオンモール株式会社)店舗面積39,950㎡、平成20年ガーデンモール木津川(株式会社平和堂、株式会社カインズ)店舗面積20,367㎡を始め食料品販売を主とした中規模小売店舗の進出も顕著となり、地域内小規模小売店舗が疲弊した状況に有る。

一方、創業状況については、相談も比較的多く、平成26年24件、平成27年15件、平成28年には22件の相談を受け、内開業率は5割を占める。相談者の業種は、エステ・整骨院・飲食店などのサービス業が大半である。また、男性が6割、女性が4割であるが、年々女性の相談者が増加傾向にある。

創業者の多くは、相談による解決したい事項（融資・補助金・許認可など）のみの相談で支援が終了し、会員とならない限りほとんど、支援する機会を持たない状況にある。

エ. 工業

平成26年の木津川市の事業所数は59軒、従業者は1,079人、製造品出荷額等は294億円となっている。平成19年以降、一旦は増加した製造品出荷額等であるが、現在はやや減少傾向にある。また、事業所数は減少傾向にあるが、従業者数については、回復傾向がみられる。

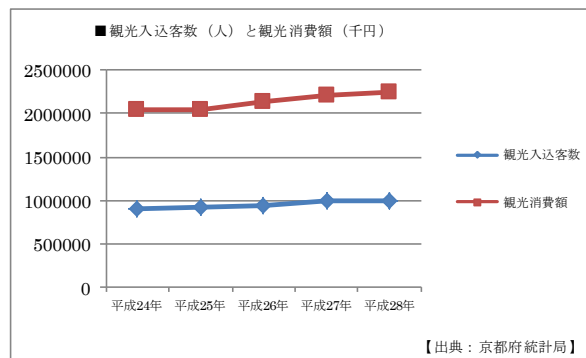


木津川市における地場産業として、綿・スフ織物業に属する襦地の製造が今もなお根

付いており、市内製造業者の襖地の生産は全国の年間総需要量の約80パーセントを占めていることになり、全国の生産量の比重が高い。又、日本襖地工業会には福井県に2社、京都府(木津川市)に7社のみ存在する。

オ. 観光

木津川市は、歴史的価値の高い恭仁宮跡(山城国分寺跡)等の史跡、浄瑠璃寺、海住山寺、蟹満寺等の国宝を有する神社仏閣、緑豊かな自然環境等の魅力的な観光資源を数多く有しており、年間観光入込客数は100万人前後で推移している。平成20年にはリーマンショック、平成21年には、新型インフルエンザや世界的な景気の低迷等の影響を受け、大きく落ち込んだが、翌年以降は回復傾向にある。



こうした観光客に向けての地域ならではの土産品等は各地で収穫した農作物等が販売されているがこれというものがなく、特産品や名物料理等の開発が課題である。

③木津川市の課題

平成27年10月に策定された「まち・ひと・しごと創生人口ビジョン」から木津川市の課題を抽出すれば、以下の5項目となる。

- ア. 新住民が安定した仕事につくため、「新規産業の創出や起業促進」、「若者や中高年齢者が働く場の拡大」、「既存産業の活性化」が必要。
- イ. 市民等が交流し楽しむことのできるまちづくりのため、「まちの魅力を活かしたイベントの開催」や「地域観光資源の発掘・見直し・活用」が必要。
- ウ. 結婚・出産・子育てのため、「働きながら子育てできる環境の整備」や「子育てに関する経済的負担の軽減」、「正規雇用の推進」、「仕事と家庭の両立支援」が必要。
- エ. 定住のため、「公共交通の充実」を求めており、「福祉サービス」や「空き家や遊休農地の活用」が必要。
- オ. 魅力があり活力のあるまちづくりに取り組む人や地域を育てるため、「京都大学との連携による農に関する取組み」や「木津川ブランド化」、「まちづくり人材の育成」が必要。

(2) 木津川市内の小規模事業者の現状と課題

①小規模事業者の推移

市内の小規模事業者は昭和50年代の後半から旧加茂町での南加茂台ニュータウン開発、60年代に入ってから旧木津町の相楽台を始めとするニュータウン開発に併せて小売業・サービス業を中心に事業者の増加がみられる。

しかし、リーマンショック以降、平成20年を境として倒産・廃業も増加傾向にあって、小規模事業者数は増加と減少が一進一退の状況にある。

■小規模事業者の推移(平成 10 年～平成 30 年の 4 月 1 日現在)

	H10 年	H15 年	H20 年	H25 年	H30 年
商工業者数	1,648	1,640	1,601	1,498	1,475
小規模事業者数	1,437	1,428	1,493	1,386	1,450

■業種別商工業者の年度推移(平成 26 年～平成 30 年の 4 月 1 日現在)

	H26 年	H27 年	H28 年	H29 年	H30 年
建設業	242	243	249	252	250
製造業	182	179	179	175	172
卸売業	79	78	77	76	75
小売業	362	365	391	391	380
飲食店	120	119	120	119	120
サービス業	363	366	360	361	363
その他	98	93	93	91	90
定款会員	26	26	26	25	25
計	1,472	1,469	1,495	1,490	1,475

②商工会が認識する小規模事業者を取り巻く経営課題

木津川市の小規模事業者は、前述した大規模小売店等の相次ぐ出店により、消費流出が顕著で、人口は増加しているものの新住民への告知も不十分で新規顧客が取り込めない状況にある。また、伝統産業等の優れた技術を有するにもかかわらず、うまく売り込みができていないことや学研都市の進出企業や研究機関が近隣地区にあるにもかかわらず、技術提携や受発注の取り組み等の交流はほとんど図れていないという課題もある。

さらに、事業者として当然の取り組みである IT 化への意識が薄く、効率化や広報に関しても遅れている状況にある。

総体的に旧態依然の事業を継続し、新商品やサービスの開発の取り組みや販路開拓についての事業計画をたてている事業者は非常に少ない状況にある。まとめると以下のとおり。

- ア. 地域内外の大型店の進出等による個店の事業規模の縮小、廃業の増加
- イ. 学研都市進出企業や新住民との融合による取引先・顧客の開拓が出来ていない
- ウ. 後継者難により結果として経営者の高齢化対策に効果的な一手が打てていない
- エ. 事業の価値創造が図れず顧客の広がりや売上の伸び悩み(赤字企業の増加)
- オ. IT化による業務の効率化が図られていないこと、SNS等の活用による情報発信ができていない

(3) 商工会の現状と課題

以下の表は、当商工会の会員事業所数の年度推移であるが、合併(平成 26 年 5 月 1 日)の後、3 地域内の重複会員の整理、定款会員の減少に伴い、次年度の会員数は大幅な減少となったが、実質の会員事業所の減少はなく、合併後 3 年間においても会員総数、業種別においても大きな変化なく推移している。今後においても、経営力強化による廃業の削減や円滑な事業承継の実現による既存会員の維持、創業者の創出による新規事業者の増加に

努める必要がある。

■商工会会員数の年度推移(平成26年～平成30年の4月1日現在)

	H26年	H27年	H28年	H29年	H30年
建設業	207	197	203	206	204
製造業	130	127	127	123	120
卸売業	53	52	51	50	49
小売業	243	236	242	242	231
飲食店	108	107	108	107	108
サービス業	222	224	218	219	221
その他	73	68	68	66	65
定款会員	18	6	6	6	6
計	1,054	1,017	1,023	1,019	1,004

(商工会実態調査報告書より)

前述、小規模事業者の経営課題に対し当商工会は、学研都市として企業の進出と住宅開発が進む中、それに伴い大型店の進出も後を絶たず続いた。そうした中、当商工会が主導でアル・プラザ木津店内の一角に地域内の小規模小売業者のグループによるアンテナショップを開設し、地元特産品等の紹介や販売、消費者ニーズの把握(収集)にも努め、現在は法人格を持った「SHOP木の津」が運営され、地域内消費者に今もって愛顧されている。しかしながら、アル・プラザ木津以外の大型店との関係は希薄な状況にある。

また、開発地新住民を含めた地域内消費者に地元小売店等を認知し来訪と消費喚起を促すため、当商工会では「大売出し」「ポイントカード事業」「プレミアム商品券発行事業」等を実施しているが未だ目的達成までには程遠い状況にある。

学研都市進出企業に対しては、これまで進出企業の地元へのニーズやシーズに丁寧な対応から良好な関係構築に努めるものの、工事関係以外は目立った進捗がなく、購買関係では消耗品等の購入が不定期にあるに留まっている。

大阪・京都市等大都市への交通の利便性の良さもあり事業後継者のサラリーマン化が進み、現在の経営状況と将来見通しから事業主自身が「後を継がせたくない」とする事業者が多く、効果的な対策の一手がないことが事業者の高齢化＝廃業の連鎖が続いている。

一方、商工会の支援力の強化のために、平成28年度より経営支援課内に価値創造係を新設し、小規模事業者を中心に京都府の認証制度「知恵の経営報告書」を活用した将来計画の策定支援、また国の小規模事業者持続化補助金、京都府の「中小企業ステップアップ補助金」を活用した新たな事業計画の策定支援と実施の支援を通じて営業利益20%向上の事業者の輩出に努めているが、現状は途上にあり目標達成には至っていない。

SNS等ITの活用支援は、この分野に長けている職員がいないため、セミナー開催や専門家派遣制度を活用した支援に止まり、セミナー後のフォローアップも十分でなく、支援成果は限定的である。

これまでの支援事業(業務)を振り返り、当商工会の経営支援上の課題をまとめると以下3項目となる。

ア. 小規模事業者を取り巻く経営環境が時事変化していく中で、商工会としてそうした変

化に対応した明確な支援テーマを経営支援員（他府県での経営指導員を京都府では経営支援員という）が打ち出せていない。

イ. これまでは、相談されたことに対する支援が殆どで、受け身の支援に終始している。

ウ. また、個社支援で必要な情報の収集・整理分析・提案に一貫性が無く、相談内容や支援状況が職場内で共有していないため、支援の広がりが無い。

（４）小規模事業者に対する中長期的振興のあり方

木津川市の「まち・ひと・しごと創生人口ビジョン・総合戦略」は、市人口ビジョンで示された木津川市の人口の現状と動向に基づき、将来のまちの姿勢、平成31年度までの目標及び具体的施策を定め、その進捗・達成状況の評価を行うことを目的として制定された。内容としては、若者を中心とした人口流出の抑制と木津川市への流入促進、雇用の確保等々の課題を踏まえ、魅力あるまちづくりを進めるため以下の6つの基本目標が定められた。

- 基本目標 1 学研都市としての特性を活かした産業の活性化、都市近郊農業の振興・活性化、企業誘致・立地による雇用と就業の創出
- 基本目標 2 交流人口の増加、地域住民による「地域活性化・観光」の展開
- 基本目標 3 「子育て支援No.1」を目指した施策の充実
- 基本目標 4 小さな拠点を活用した個性と魅力あふれる地域コミュニティの充実
- 基本目標 5 地元教育機関や企業との連携によるまちの活性化
- 基本目標 6 まちづくりに取り組む、取り組もうとする人材の支援・創出

上記基本目標の内、当商工会が今後10年を見据えて取り組む小規模事業者対策と関連するのは基本目標1及び2である。

そこで、当商工会は、依然として厳しい経営環境にある小規模事業者の持続的な経営発達を支援するため、前述の木津川市の現状と課題、木津川市の小規模事業者の現状と課題、商工会の現状と課題、そして「まち・ひと・しごと創生人口ビジョン・総合戦略」を踏まえて、中長期的な取り組みとして以下の事業に取り組む。

- ①現状業績低迷企業の収益改善のための支援に取り組み、雇用吸収力の高い企業に変革し、地元就業を求める住民に対して魅力ある雇用の場を提供する。
- ②全国有数の人口増加率を誇る木津川市は人口の増加に合わせた生活関連・サービス業の創業が多いことから、金融機関や行政と連携し誰でも気軽に相談できる「起業と企業のサポート窓口」を拡充し、地域住民の創業の中核を担う。
- ③学研都市進出企業との関係の構築を通じて、ビジネスマッチングや新たな事業を創出する。
- ④交流客(観光客)が回遊する地域を活性化するため、木津川流域の文化をテーマに歴史文化遺産を巡るコースの充実やツアー等を市内観光関連機関と連携して実施し、交流客の拡大とそこから派生する観光消費の拡大を目指す。

そして、実施に当たっては木津川市、市内観光関連機関、地域金融機関、京都府、京都府商工会連合会、その他支援機関と連携し、小規模事業者の持続的な経営発達に資する

伴走支援体制を構築し、経営計画策定から新たな需要開拓等に向けた支援を実施していく。そして、木津川市の小規模事業者対策と地域産業振興において中核的機能を担っていく。

(5) 経営発達支援事業の目標

前項での小規模事業者の中長期的な振興のあり方を踏まえた上で、経営発達支援事業の目標を以下のとおりとする。

- ①小規模事業者の売上増加・利益向上により赤字企業を黒字企業へと転換を図る。（地元企業としての雇用の場の提供は今回の支援計画の目標とする。）
- ②地域住民等が気軽に相談できる「起業と企業のサポート窓口」を拡充し、創業者の事業の定着を図る。（会員の増加にも繋げる）
- ③学研都市進出企業との良好な関係構築を行ない、進出企業と地元企業との取引の成立と拡大を図る。
- ④交流客が回遊する地域を活性化するため、市内観光関連機関と連携し歴史文化遺産を巡るコース等を策定し広く情報発信するとともに、旅行エージェントに売り込む等交流客の拡大を図る。また、地域内小規模事業者の需要喚起に繋げる特産品等の開発から、新たな需要拡大を図る。

(6) 目標達成に向けた基本方針

前項の目標に掲げる取り組みを着実に実施するため、以下の実施方針に基づき経営発達支援事業を推進していく。又、より効果的・効率的支援を実施するため、職員全体の資質向上等に取り組むとともに、支援体制の構築・強化と関係機関等との連携の強化に努める。

- ①小規模事業者の売上増加・利益向上を図る支援のため、事業計画策定支援を軸に、支援事業者に寄り添った伴走型支援を実施していく。

まず、経営の目標が見えない、または、事業を拡大したいが方向性が定まらない等不安を抱えている小規模事業者や事業意欲旺盛であり、従前に事業計画の支援を行った小規模事業者から支援先を絞り込み、業績低迷理由を明確にした上で、その解決策として事業計画を策定し確実に取り組む支援を伴走して行う。支援先の絞り込みは一般職員を含めて全員で行い、全体計画と支援先の割り振り、支援の進捗状況等は経営支援員会議で情報を共有していく、具体的な企業支援は担当となった経営支援員が行う。

また、高度な事業展開を視野に入れる小規模事業者に対しては、「経営革新計画」及び、京都府の認証制度「知恵の経営報告書」を策定した上での取り組みを提案し、事業の黒字化への転換を目指していく。

- ②創業支援は、地域内における支援ニーズを広く拾える仕組みにしていくため、地元金融機関や日本政策金融公庫、木津川市による「連絡協議会」を通じて、支援の流れを共有するとともに、それぞれの役割を遂行していくことで創業の促進に繋げる。その支援の中核を当商工会が担い「起業と企業のサポート窓口」を拡充した伴走支援、実現性を高めるためのセミナーの開催、創業後の事業計画に沿った進捗管理等々、一貫した支援を実施し事業の定着を目指していく。

③学研都市進出企業との良好な関係作りについては、木津川市及び(公財)関西文化学術研究都市推進機構を介して、商工会に対するニーズをまず聞き対応していくことから関係作りを始める。また、工業部会員(製造業)を主メンバーとした「交流会」を開催、そして地元企業のシーズの紹介等ビジネスマッチング支援を行ない、取引の成立を目指していく。

④木津川市は、恵まれた自然と京都府内で京都市に次ぐ2番目に多い文化財を有しており、これらの歴史・文化的資源を有効活用し、市内観光関連機関を始めとした各市民団体と連携して「歴史文化遺産を巡るコース」「気ままな自然回遊と地元産業の体験等を組み合わせたコース」等を策定し、連携団体が手分けして旅行エージェント等に売り込み、更に新聞・雑誌にも掲載を依頼し、連携団体のホームページも活用して情報発信する等、取り組んでいく。

そして、回遊地域の小規模事業者の需要増加に繋げるため、地元食材等を活用した土産品や名物メニュー等の開発支援に取り組み、新たな需要開拓につなげていく。

⑤小規模事業者の持続的な経営発達を支援計画に基づき強力で推進していくため、「全体の年次支援計画」を策定するとともに、各支援業務と担当者を明確にする。また、事務局長(次長)・課長による進捗管理の徹底と、月1回の定期的に行なわれる「経営支援員会議」で支援状況の共有化を図っていく。

さらに、解決困難な経営課題に対する支援は、支援チームを編成しチームで解決に当たるとともに、必要に応じて上部団体の派遣専門家制度を活用して助言を受けることとする。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

◇経営発達支援事業の実施期間（平成31年4月1日～平成36年3月31日）

◇経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

2. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

【現状と課題】 これまで当商工会では、巡回活動において、地域の経済動向をヒアリング調査により行い、さらに全国商工会連合会（以下、全国連という。）の委託事業として実施している景況調査を実施してきた。また、行政機関の経済動向調査等の収集・整理を行い経営支援に用いる商工会内部資料として保管・閲覧を行ってきた。しかし、情報の収集する内容が統一されておらず、また管理方法も個々の経営支援員により、偏りがあった。

今後は、全国連の委託事業として実施している景況調査を引き続き実施するとともに、全国連の調査結果と、当商工会の調査結果及び公的機関やシンクタンク等から定期的に入手できる統計資料と合わせて、木津川市の経済動向の傾向等を分析する。分析結果は、当商工会機関紙及びホームページを活用して小規模事業者に広く提供を行うとともに、小規模事業者の経営分析や事業計画策定等の基礎データとして活用する。

【目的】 小規模事業者に対する確かな支援を行うため、地域の経済・消費動向を定期的に把握するとともに、全国的な調査及び京都府の調査と比較し、小規模事業者の経営分析や事業計画策定等の基礎データとして活用する。また、小規模事業者の経営判断等に使用するための有益な情報を提供することを目的とする。

【分析手法】 経営支援員が京都府商工会連合会の専門家登録の外部専門家と連携し分析を行う

【事業内容】

（1）景況調査 現在15事業所を四半期毎に行っている「景況調査」に加え、前年同時期との比較や向こう3カ月の先行き見通し等調査内容を絞った「景況調査」を合わせて行う。調査対象先は、地域内の小規模事業者を勘案し選定する。

また、地域経済や特定業種など大きな社会情勢の変化のあったときは、地域内の小規模事業者へ緊急調査を実施し、調査結果を分析し報告書にまとめ広く地域内事業者へ提供する。

①対象者 市内小規模事業者 102社

（製造業社19社、建設業13社、卸小売業34社、サービス業36社）

②調査時期 四半期に1回

③調査項目 「業況」「売上高の増減」「顧客数の増減」「採算状況」「資金繰り」など

④調査手法 経営支援員が調査票を郵送し、返信用封筒で回収する。

⑤成果の活用 調査結果は、全国連の調査結果と比較し、小規模事業者に理解しやすいよう情報に加工するとともに、支援業務の中で小規模事業者に情報提供する。また、地域の傾向を小規模事業者が経営判断に利用するために、ホームページ等に掲載する。

さらに、パソコンデータとして整理し、商工会共有フォルダで保管し、経営支援員がいつでも閲覧できるようにする。

(2) 京都府の経済動向調査 京都府政策企画部企画統計課が毎月様々な統計をもとに集計されているもので、京都府のすべての景況が網羅的に推量することができる。小規模事業者に役立つ京都府の経済状況の主要な統計指標を選定し、分析する。

①調査時期 四半期に1回

②調査項目 「分野別指標（生産・物価・消費・観光・労働・雇用・設備投資・住宅投資・金融）」「主要統計の動き」「最近発表されたDI値又はBSI値」など

③成果の活用 調査結果は、商工会共有フォルダで保管し、経営支援員がいつでも閲覧できるようにする。また、小規模事業者が理解しやすいよう、情報を加工し、(1)景況調査の補完資料とし、地域内小規模事業者との比較を四半期毎に行い、支援業務の中やホームページ等を通じて小規模事業者に広く情報提供する。また、経営分析や事業計画策定にも活用し、更に金融支援や補助金申請時にも活用する。

[数的目標]

(1) 景況調査（独自調査）

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
未実施	102社	102社	102社	102社	102社

景況調査（全国調査比較）

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
未実施	4回	4回	4回	4回	4回

公表（ホームページ等）

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
未実施	4回	4回	4回	4回	4回

(2) 京都府経済動向調査の収集・整理・加工

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
未実施	4回	4回	4回	4回	4回

公表（ホームページ等）

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
未実施	4回	4回	4回	4回	4回

*現状は平成30年9月までの実績

3. 経営状況の分析に関すること【指針①】

小規模事業者は、売上が長年にわたり漸減傾向にあるにもかかわらず、その原因の把握に努めず、漫然と経営をしていることが多い。また、小規模事業者故に売上が伸びる状況にあるにも関わらず事業の一部に問題を抱えているため、原因追究ができず売上が伸び悩んでいるものもある。そこで、原因追究のために、経営支援員が巡回・窓口相談を通じて、財務分析やSWOT分析を行い、経営状況を把握し、小規模事業者の課題を抽出・整理する。この結果を経営計画策定支援の基礎資料として活用する。

[現状の課題と対応] 平成28年度に設置した「起業と企業のサポート窓口」によって、地域内小規模事業者に対し、相談業務を行っている。

これまでは、必要に応じ、補助金申請支援や事業計画作成支援の際に経営状況の分析を行っていた。しかし、経営情報の分析では、ヒアリングレベルで終了するものや、さまざまなツールを使うものなどバラつきがあり、効果的な支援ができていない状況とは言えない。

今後は、経営相談開始時に、当初の相談目的だけに偏重しないよう経営分析を実施し、小規模事業者に自社の真の経営課題を認識してもらい、分析結果を踏まえた経営課題の解決策を、事業者に提案・実施することを基本としたい。また、課題が重大な事業者や経営計画の重要性を更に認識した事業者には、定性的な分析も併せて実施していくこととする。

[事業内容]

(1) 財務分析-定量的分析

自ら相談に訪れる小規模事業者の他に、木津川市広報や当商工会ホームページ、商工会だより（毎月発行）に「経営相談」を実施している旨の記事を掲載し相談者の掘り起しを行う。経営分析は、巡回訪問や窓口相談、決算指導終了時において実施し、結果を相談事業者に説明し、理解を深めてもらう。

- ①対象者
 - ・ 経営課題をもち、財務分析を必要とする小規模事業者
 - ・ 決算指導を行って、課題があると判断した小規模事業者
 - ・ 融資の申込者
 - ・ 補助金申請支援者 ほか
- ②分析時期
 - ・ 巡回・窓口相談時
 - ・ 決算指導終了時
 - ・ 融資・補助金の申請時
- ③分析内容 「収益性」「効率性」「安全性」「生産性」「成長性」
- ④使用ツール ローカルベンチマーク若しくは中小企業基盤整備機構の経営自己診断システムを活用する

(2) SWOT 分析-定性的分析

財務分析を行った小規模事業者に対し、巡回訪問または窓口相談時でヒアリングを実施し、更なる分析が必要と判断する小規模事業者に対して定性的分析として SWOT 分析を行う。自社の成長戦略においては、SWOT 分析が最適と考える。さらに、創業相談時にも定性的分析は必要であるので、SWOT 分析を用いる。

- ①対象者
 - ・ 財務分析を行って、更に SWOT を必要と判断した小規模事業者
 - ・ 創業計画書作成者
 - ・ 融資の申込者
 - ・ 補助金申請者 ほか
- ②分析時期
 - ・ 融資の実訪審査時
 - ・ 創業計画作成時
 - ・ 巡回・相談時（財務分析後の巡回・相談含む）
- ③方法等
 - ・ 内部分析（強み・弱み）
 - ・ 外部分析（機会・脅威）

④補足ツール 更に理解を深めるために、クロス SWOT 分析を必要に応じて使用する。

[成果の活用] 経営分析結果を踏まえて、事業計画策定の実効性・有効性を高めるため、分析結果を活用する。また、創業、融資、補助金、資金繰り表作成等々、小規模事業者にとって必要な支援メニューを選択の上、提案する。事業者毎の分析結果と、具体的な支援内容は、支援事業所ごとに整理して経営カルテ等により保管し、組織として一貫性かつ継続性のある支援ができるようにする。

[数的目標]

・財務分析・SWOT 分析

現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
9 社	18 社	21 社	27 社	33 社	36 社

*小規模な補助金の申請に係る経営分析は含めていません

*現状は、平成 30 年 9 月までの実績

・創業時の SWOT 分析

現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
3 社	3 社	5 社	6 社	7 社	9 社

*現状は、平成 30 年 9 月までの実績

4. 事業計画の策定支援に関すること【指針②】

経営環境が厳しさを増す中で、売上が減少・低迷し今後の方向性を見いだせない小規模事業者が多い。また、売上が伸びているにも関わらず課題を見いだせない小規模事業者もいる。財務分析や企業を取り巻く環境や自社の内部環境を理解した上で、今後の方向性を見だし、指標を設定した計画を策定することが重要であると認識してもらい、作成支援を行う。

一方、創業予定者の後押しをするために、重点的に掘り起しを行うと共に起業後の存続率を高める支援を行う。

[現状の課題と対応]

これまでは、事業計画策定支援は、補助金申請や借入金の申込・返済条件変更及び会員の依頼に基づく経営力向上計画の作成支援等、事業者が必要に迫られた時、スポットで作成支援をしてきた。

今後は、事業計画策定の重要性を伝え策定してもらい、経営改善の意識をさらに浸透させることが必要である。

また、創業相談が増加してきている当商工会においては、特に、創業者支援に力をいれていく。創業計画策定支援について、創業後生存率を高めるために「創業融資」を主たる目的にせず、事前に事業開始後の事業継続の可能性・採算性、資金繰り等を十分検討することが重要であるため、支援内容を既存事業者が対象の(1)「事業計画」策定支援と、創業予定者が対象の(2)「創業計画」策定支援に大別し、地域経済動向及び需要動向情報や経営分析結果を活用し支援を行う。

(1)「事業計画」策定支援について

[目 標] 経営の先行きが見えない、または事業を拡大したいが方向性が定まらない等、不安を抱えている小規模事業者に、ビジネスモデルの再構築を通し、経営

の中長期的ビジョンを持たせ、意識改革を促して持続的発展に繋げる。

[支援対象] 経営分析を実施した小規模事業者、またはその他の小規模事業者で事業計画策定の目的を理解し、自ら策定する意欲のある小規模事業者

[事業内容]

①セミナーの開催

より多くの小規模事業者に対し、事業計画書策定の重要性を認識していただき、事業計画書策定の意識づけを行うためにセミナーを開催する。内容は「経営分析手法」「経営革新」「新商品・サービスの展開」を学び、先進的かつ意欲的な事業者には、「経営革新計画」作成等のレベルアップを図る。

②経営支援員による事業計画策定支援

経営分析を実施した小規模事業者及びセミナー参加者を含め、巡回・窓口相談において、事業計画策定を希望する小規模事業者に対し、経営支援員が策定支援を行う。事業計画策定にあたっては、統一したフォームの活用に加え、その他の支援ツールを経営支援員会議で情報共有し、事業計画のブラッシュアップを行う。

木津川市広報のほか、当商工会ホームページ、巡回・窓口相談、セミナーの開催等で事業計画策定に興味を持つ小規模事業者の掘りおこしを行う。

③必要に応じて専門家を活用

事業計画作成には、経営支援員が地域経済動向調査、需要動向調査、経営分析の結果を活用し支援を行っていくが、高度な案件については、ミラサポや京都府商工会連合会のエキスパート制度、京都産業21の専門家派遣制度などを活用し、経営支援員の資質向上も図りながら伴走型支援を行う。

事業計画策定により、事業資金が必要と判断した場合は、日本政策金融公庫の融資制度の斡旋や地元金融機関等と連携して支援を行なう。

[数的目標]

・セミナー実施回数・受講者数（ ）

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
1回 (5)	1回 (5)	1回 (6)	1回 (7)	1回 (8)	1回 (10)

・経営計画策定者数

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
12社	12社	15社	21社	27社	30社

*小規模な補助金等の申請に係る事業計画書は含めていない。

*現状は、平成30年9月までの実績

(2)「創業計画」策定支援について

[目 標] 創業計画の必要性を認識していない、または作成方法がわからない、創業予定者に、計画の重要性を認識させ、創業計画策定支援を行う。そして、創業の円滑化及び“創業後生存率”を高め、地域の新陳代謝を促進させる。

[支援対象] 創業予定者及び創業間もない小規模事業者等

[事業内容]

①創業塾の開催

相楽ビジネスサポートセンター（事務局は当商工会）で主催する創業塾を主体的に取り組み、「創業についてのこころ構え」「各種届出などの基礎知識」「財務」「税務」「ビジネスプラン策定」「人材育成」などを習得していただく。地域内で創業塾の開講を広く周知し、支援対象となる創業予定者の掘りおこしを行う。

②『起業と企業のサポート窓口』の拡充

平成28年8月より、本所に常設している本窓口を現在の2名体制から3名体制とする。また、相談者が気軽に、タイムリーに相談できるように、当商工会ホームページ、木津川市広報等で一般市民に広く周知する。また、これまでのホームページに加え、創業者専用ホームページを作成する。また、広報手段にも注力し、近年増加傾向の若手や女性の目に触れやすい無料情報誌への掲載も行い、周辺地域からも市内への起業家の誘導を図る。

[数的目標]

・創業塾の開催（ビジネスサポートセンター主催を含む）

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
0回	1回	1回	1回	1回	1回

・起業と企業のサポート窓口相談者の内、創業予定者数

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
12社	20社	22社	24社	26社	30社

・起業と企業のサポート窓口相談延べ回数

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
36回	40回	44回	48回	52回	60回

・創業計画策定

現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
3社	3社	5社	6社	7社	9社

*現状は、平成30年9月までの実績

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(1)「事業計画」策定支援後の実施支援について

事業計画策定支援を実施した小規模事業者に対して、事業計画における目標達成状況を定期的かつ継続的に確認し、中長期的に一貫性のある事業経営を実行できるよう伴走型支援を行い、計画実現に繋げる。

[現状の課題と対応]

これまでは、融資や補助金申請など、具体的な目的があるときに小規模事業者からの依頼に基づいた作成の支援を行っていたので、融資の実行後や、補助金採択後は、小規模事業者が目的を果たしたと捉えられ、支援が終了してしまうことが多くあった。

今後は、策定した事業計画が形骸化しないよう、計画策定後も経営支援員から働きかけて、事業計画と実態との差異を四半期に1回以上定期的に検証し、必要に応じてプランを

練り直しすることが必要である。また、事業の問題点を見直し長期的な伴走支援をする必要があると判断した小規模事業者には、経営支援員から粘り強く働きかけていくこととする。

前項同様に創業予定者の伴走支援を重点施策とするため、創業計画策定後の支援と大別して計画する。

[事業内容]

①経営支援員による事業計画遂行のフォローアップ

事業計画策定支援を実施した小規模事業者に対し、支援を担当した経営支援員が四半期に1回以上、コンタクト（巡回訪問、窓口相談、メール等）をとり、事業の進捗状況と計画を実行していく上で必要となる支援はないかを確認する。

経営環境に大きな変化があった場合、また進捗が思わしく無い場合は、計画を変更し、実効性の高い事業計画に修正を行う。

②必要に応じて専門家を活用

事業実施において、計画どおりに進捗できない等の課題が出てきた場合は、適宜、専門家の支援を仰ぐこととする。専門家派遣は、ミラサポや京都府商工会連合会のエキスパート制度、京都産業21の専門家派遣制度などを活用する。

③金融面のフォロー

事業の遂行中、新たな資金需要や資金繰りに問題が生じた場合、日本政策金融公庫や地元金融機関等と連携し、資金調達支援を行う。また、事業の促進に効果が見込める場合は、補助金の活用も促す。

[数的目標]

	現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
対象企業数	7社	12社	15社	21社	27社	30社
支援回数	24回	48回	60回	84回	108回	120回

*現状は平成30年9月までの実績

*原則四半期に1回以上。（巡回訪問、窓口相談、メール等）差し迫って重要な課題がある場合は1ヶ月に1回程度

(2)「創業計画」策定後の実施支援について

創業計画策定支援を実施した創業者に対して、策定した当初の計画どおり事業展開できているか、定期的かつ継続的に確認し、伴走支援を行い、創業者の早期での経営安定化に繋げる。

[現状の課題と対応]

今まで、当商工会では創業者（予定者含む）に対し、事業計画策定及び事業計画に基づく進捗把握に努めるためのフォローアップは年間で数回程度であり、開業後は特にフォローアップを積極的には行ってこなかった。

今後は、事業計画策定支援を行った創業者支援先について、四半期に1回以上の全件フォローアップを実施する。

[事業内容]

①経営支援員による創業計画策定後のフォローアップ

創業計画を担当した経営支援員が、創業者に対して巡回、メール、電話、窓口相談等で密に連絡を取り、創業計画の事業の進捗と収支計画に差異はないか、開業（後）に伴う諸手続きに不明点はないか等確認し、必要な支援を行う。特に資金面については手元運転資金が枯渇しないよう資金繰りを重点的にモニタリングし、極力早期の対応を行う。支援回数は、事業計画策定後当初6か月は毎月実施し、その後は四半期に1回以上とする。

また、創業者にとっては不慣れな許認可等の手続きや申請方法など特に丁寧な助言を行っていく。

②補助金・助成金の活用

創業者は、資金面での脆弱さは否めない。そこで、国・京都府・京都府商工会連合会・木津川市の行っている補助制度（補助金・助成金など）の情報収集と提供を行い、施策の活用を積極的に提案していく。

③金融面のフォロー

事業遂行中に、新たな資金需要や資金繰りに問題があれば、日本政策金融公庫（創業融資）や地元金融機関等と連携し、資金調達支援を行う。

[数的目標]

	現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
対象企業数	4社	4社	5社	6社	7社	9社
支援回数	24回	32回	40回	48回	56回	72回

*支援回数は、開業当初は不明点も多いと推測されることから、1ヶ月1回ペースとし、開業6ヶ月経過後は、順調であれば四半期に1回程度。

*現状は、平成30年9月までの実績

6. 需要動向調査に関すること【指針③】

当商工会地域の地場産業である、綿・スフ織物業における、布製の壁紙・襖地製造事業は、ニッチな産業ではあるが全国シェアの約8割近くを占めている。当該事業者が取り扱う製品や二次加工品（襖地のブックカバーやクラフトキットなど）の需要動向について、直接顧客に対するアンケート調査等で情報収集を行い、潜在的な需要を顕在化し、当該事業者の売上向上に係る新商品開発、販路開拓の基礎資料となるデータに加工し支援先事業者に提供する。

[現状と課題]

これまで、当商工会では地域内の特定個社支援を行う際に、地域まつりでのアンケートの実施や特定店舗のイベント時におけるアンケート調査を実施するのみで、継続的に実施していなかった。また、個社への巡回時のヒアリングにおいて知り得た情報や経営支援員が独自に取得した情報を共有せず、個人的に支援に活かしていた。

今後は、地場産業である綿・スフ織物事業者の製品や二次加工品に対する需要動向を調査し、商品改良や新商品開発の際に消費者とのミスマッチをなくすために、当該調査を実施・蓄積するとともに、商品・サービス等を念頭

に最新の需要動向を経営支援員等が調査し、綿スフ織物事業者に提供する。
また、事業計画の策定の資料とする。

【事業内容】

(1) 木津川市ものづくりフェアでのアンケート

本ものづくりフェアの主旨は、来場された市民に対し、市内小規模事業者等の技術力や伝統産業を周知啓発することにより、市内で生産された商品(製品)の購入を促し、地域経済の活性化に繋げ、高度な技術や豊かな地域特有の産業などが自分の住むまちに存在することを知ってもらい、木津川市民であることを誇りに感じてもらうことである。

今後の出展テーマを当該織物業者が出展できるように計画していき継続的に調査し、管内織物業者の既存襖地・壁紙の商品改良や新商品開発に生かす。

- ①**対象事業者** 事業計画の策定を行う壁紙・襖紙製造事業者 5社
- ②**サンプル数** 来場者50名
- ③**調査手段・手法** 木津川市ものづくりフェアへの来場者に対し、襖地・壁紙の新商品や既存商品を展示し、経営支援員が聞き取りの上、アンケート票へ記載する。
- ④**分析手段・手法** 調査結果は、経営支援員が京都府商工会連合会の登録専門家等に意見を聞きつつ、分析を行う。
- ⑤**調査項目** 襖地の色味、デザイン、機能性、価格、材質、形、新たな用途等
- ⑥**分析結果の活用** 分析結果は、経営支援員が木津川市ものづくりフェア出展者に対し直接説明し、新商品開発や新サービス開発等に活用する。
また、蓄積してゆき変遷や要望の変化などもフィードバックする。

(2) 建築家(設計士)によるアンケート調査の実施

住宅建築の際、壁紙や襖地を決定するのは、建築家(設計士)がほとんどである。そこで、決定者である建築家に対し、アンケート調査を実施し流行している素材や色、デザイン、付加価値等を探り、商品改良や新商品開発に生かす。

- ①**対象事業者** 事業計画の策定を行う壁紙・襖紙製造事業者 5社
- ②**サンプル数** 建築家10名
- ③**調査手段・手法** 経営支援員が近隣地区及び壁紙・襖地を販売したいターゲット地域の建築家に対し郵送にてアンケート調査を実施する。
- ④**分析手段・手法** 調査結果は、(公財)京都産業21や京都府織物・京都府機械金属振興センター等に意見を聞きつつ、経営支援員が分析する。
- ⑤**調査項目** 襖地の製品の色味、デザイン、機能性、価格、材質、形、新たな用途和室の需要状況等
- ⑥**分析結果の活用** 分析結果は、壁紙・襖紙製造事業者に対し直接説明し、新商品開発や新サービス開発等に活用する。

(3) 有名デザイナーへのアンケート調査の実施

織物の2次加工品の販売をするとき、デザインを含めた完全な製品づくりを行うことは、マーケットインの発想にそぐわないことになる。そこで、業界で活躍しているデザイナーに対し、有償アンケートを実施して、変化が激しく多様化する流行をいち

早く察知し新商品づくりにいかす。

- ①**対象事業者** 事業計画の策定を行う 2 次加工品を開発中の壁紙・襖紙製造事業者 3 社
- ②**サンプル数** デザイナー 5 名（1 社あたり）
- ③**調査手段・手法** 経営支援員が業界で活躍しているデザイナーへ事前に連絡し、了解を得た上で郵送にてアンケートを実施する。
- ④**分析手段・手法** 調査結果は、（公財）京都産業 2 1 や京都府機械金属振興センター等に意見を聞きつつ、経営支援員が分析を行う。
- ⑤**調査項目** 壁紙襖地の新たな用途、試作の 2 次加工品の見た目、デザイン、機能性、価格、素材、等
- ⑥**分析結果の活用** 分析結果は、2 次加工品を開発中の事業者に対し、直接説明し、新商品開発に活用する。

[数的目標]

	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
(1) 調査対象事業者数	未実施	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
(2) 調査対象事業者数	未実施	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
(3) 調査対象事業者数	未実施	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社

*現状は平成30年9月までの実績

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

小規模事業者が持続的に発展していくためには、新規顧客の開拓や広域的な販路拡大が欠かせない。しかし、情報過多で消費者の選択肢が増え、要求も多様化し小規模事業者が対応するには、非常に難しくなっている。

そのような中で持続的発展をするためには、できるだけ地域内の資源を活用し、極力費用をかけない取り組みが必須であり、本取り組みによって、小規模事業者の売上向上や認知度の向上を図る。

また、従来から行っている「木津川市ものづくりフェア」等における消費者への有効な販促支援を通じて、新商品の発表の場とするなど、新たな需要の喚起に繋げる。

[現状の課題]

これまでは、関西文化学術研究都市の一部を形成している木津川市には、積水ハウス(株)、(株)福寿園、日立造船(株)、オムロン(株)など 25 以上の大企業、公設機関、大学等（以下、学研都市内企業等という）が進出しており、年間に数件の立地予定があるが、地元小規模事業者との連携を図る手立てがとれていなかった。

また、小規模事業者に対する販路開拓支援事業は、補助金申請支援時や展示会への出展の案内、講習会案内に留まっており、目標を持って個社支援をおこなっているとは言い難い。

今後は、地域内の販路開拓支援事業として、これら学研都市内企業等と個々の取引に直接に結び付くように支援を行うと共に、広域的にはホームページの開設・リニューアル支援、SNS による情報発信、関係機関の EC サイトへの出店等による販路開拓支援を行っていく。

[事業内容]

(1) 関西文化学術研究都市内企業等とのマッチング (BtoB)

学研都市内企業等への発注状況、需要に関するアンケート調査を行い、学研都市内企業等が求める商品や技術（ニーズやシーズ）を把握する。

他方、小規模事業者からは、学研都市内企業等が求めるニーズやシーズに時宜対応できるように、個々の小規模事業者が所定の「エントリーシート」への記載を入口として、個々の事業者の経営方針、取扱い製品や商品の特徴、対応可能な技術の水準、納品可能なロット数などの情報を整理蓄積していく。

そして、蓄積した情報から相互のニーズを経営支援員が照合し、マッチングの可能性が高い学研都市内企業等と小規模事業者に対して商談機会の場を設ける。また、個々の小規模事業者ごとに必要に応じて企業訪問に同行し、新たな取引の支援を行う。

小規模事業者に対しては、このエントリーシートは、取引を希望する小規模事業者自身が強み等を十分に認識、PR することができるため、エントリーシート及びその先の個々の自社製品、商品、技術サービスの提案、PR の方法なども巡回支援の中で併せて行う。

エントリーシート（事例）

①支援対象

事業計画（創業計画）を策定し、エントリーシートを提出した製造業者等

②方法等

市内小規模事業者（製造業者等）からの提出された「エントリーシート」を集約、蓄積していく。さらに、そのエントリーシートを基に、個々の小規模事業者ごとのカスタマイズした項目のプレゼン資料、PR 資料を作成されるよう商談前から商談後のフォローのアプローチに対して適時支援していく。一方、学研都市内企業等に対しては、アンケート集計結果を基に、個々の現在及び将来の発注可能性、外注状況、具体的な求める技術水準、発注数量などの内容から直接商談に結び付くようなマッチングの可能性の高い企業に対して、木津川市企業立地推進室と連携して企業訪問を行い提案し、小規模事業者との具体的な商談に向けて、新たな取引の創出を支援する。

③効果

学研都市内企業等と小規模事業者との新たな受発注を成立させ、小規模事業者への売上増加に貢献する。また、良好な取引関係ができていく中で新商品の開発に繋げる。

さらに、地域内の小規模業者での消耗品等の購入にも繋げていく。

[数的目標]

	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
小規模事業者エントリーシート提出企業の件数（累積数）	未実施	10 社	20 社	30 社	40 社	50 社
大企業等学研都市内企業アンケート回答の件数	未実施	10 社	11 社	12 社	13 社	15 社
商談機会の場	未実施	5 回	6 回	7 回	8 回	10 回
成約件数	未実施	2 件	3 件	3 件	4 件	5 件

*現状は平成 30 年 9 月までの実績

(2) 関係団体が開催する商談会等への出展 (BtoB)

事業計画策定支援を実施した小規模事業者、前需要動向調査を基に新商品を開発しPRに取り組む小規模事業者に対して、京都府商工会連合会、金融機関等の関係機関が実施する商談会の出展支援を通じて新たな取引先の開拓を支援する。そのため開催情報の収集に努め、電子メール、FAXによる速やかな情報提供を行う。

想定している商談会は、京都府商工会連合会主催の『もうひとつの京都セレクト商談会』（京都府内の地域特産品を一堂に集め、関西を中心としたこだわり商材を扱う食品関連バイヤーとの商取引を目的とした商談会・参加バイヤー数 10 社・出店小規模事業者数 20 店）、金融機関主催のビジネスマッチングフェア（南都銀行『ナント元気企業マッチングフェア』（京都府、奈良県、大阪府内の金属製品、産業機械、化学、繊維等を扱う企業が来場者に向けて自社製品やサービスをPRしてマッチングにつなげるフェア、来場者 1,423 人、出展者数 72 社）、京都中央信用金庫『中信ビジネスフェア』（京都府内の先進医療、省エネ、電気、こだわりモノづくりを行う企業が来場者に向けて PR し商談に結び付けるフェア、来場者数 11,000 人、出展者数 286 社））などがある。

支援においては、経営支援員等が自社のセールスポイント、特許等の承認取得内容の整理、自社の主要製品や主要設備によりどのようなマッチングターゲット分野が適切か見極めることや自社の技術での活用事例の提示など出展準備段階から伴走支援を行う。

また、出展中の展示の仕方、製品、商品等の撮影、FCP シートの作成、売り込みたい製品、商品カルテの作成などを支援、さらに出展後は商談内容の確認、商談相手先のリサーチ、卸売業者を通じた取引か直接取引かなど流通形態と取引条件の確認整理、商談先へのアフターフォロー等連絡の取り方等を支援し、個々の事業者の新たな取引先の販路開拓につなげる。

- ①**支援対象** 事業計画を策定した小規模事業者及び、前需要動向調査を基に、新商品を開発しPRに取り組む小規模事業者
- ②**効果** 新たな取引先の開拓による持続的な売上増加に繋げる。

[数的目標]

	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
もうひとつの京都セレクト商談会 出展事業者数 (商談成約件数)	0 社 -	1 社 (1 件)	3 社 (3 件)	3 社 (3 件)	4 社 (4 件)	5 社 (5 件)
ナント元気企業マッチングフェア 出展事業者数 (商談成約件数)	0 社	1 社 (1 件)	1 社 (1 件)	2 社 (2 件)	2 社 (2 件)	3 社 (3 件)
中信ビジネスフェア 出展事業者数 (商談成約件数)	0 社	1 社 (1 件)	1 社 (1 件)	2 社 (2 件)	2 社 (2 件)	2 社 (2 件)

*現状は平成 30 年 9 月までの実績

(3) プレスリリースの活用 (BtoB、BtoC)

伴走支援する小規模事業者の多くは、マスコミに対するアプローチが不慣れなため、効果的に情報発信ができていない。潜在顧客の発掘や新たな販路開拓などの BtoC や新たな事業提携先を探る BtoB のために、新聞社などが所属する木津川市記者クラブを活用したプレスリリースを行う。

個々の小規模事業者ごとに、発信する目的の明確化、プレスリリースの作成支援、自社製品、商品の適切な媒体の選び方、郵送か FAX か E-mail か、記者会見かなど発信形態を決めることや発信のタイミング、記事の新規性、話題性、社会性など記事の質を高めることなどを支援していく。

- ①支援対象 事業計画を策定し、独自の技術やサービスを提供している小規模事業者。
事業計画を策定し、新商品や新サービスを開発している小規模事業者
- ②対象プレス 京都新聞・毎日新聞・読売新聞・朝日新聞・産経新聞・
奈良新聞・日刊工業新聞社・KBS 京都・NHK 京都報道局
- ③効果 新聞を活用した自社及び商品・サービスの紹介により地域消費者等への認知度(信用)向上に繋げる。

[数的目標]

	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
プレス発表企業	未実施	2 件	3 件	4 件	4 件	4 件
BtoC (売上増加率)	未実施	3%	3%	4%	4%	5%
BtoB (成約件数)	未実施	1 件	1 件	2 件	3 件	3 件

*現状は平成30年9月までの実績

(4) IT 支援 (BtoC)

広範囲における販路開拓支援策として、またコストを余りかけずに行える広報は、IT が最も適切である。しかし、IT 業界の動きは目まぐるしく、小規模事業者では対応できない状況となっている。

そこで、事業計画策定した小規模事業者に対して、IT 講習会の開催や京都府商工会連合会の専門家派遣の活用により、自社の PR、自社製品、商品の効率的な PR など広報策を支援する。

一方、小規模事業者でも必須アイテムとなっているホームページの開設支援は、専門家との連携による支援も行うが、まず、全国商工会連合会が行う小規模事業者支援サイトの「100 万会員ネットワーク」を活用した支援を促進する。これは、全国 100 万の事業者間交流、事業所 PR 等、ビジネスに役立つ情報検索を可能とした総合コミュニティサイトで、定型フォーマットに事業者情報と商品を登録することで手間をかけずに自社のホームページサイトが作成でき PR につながる。

また、新たな全国市場を狙った需要開拓は同じく全国商工会連合会が主催し、(株)ふるさとサービスが運営する「ニッポンセレクト.com」を活用して自社製品、商品を出品しての販売を促進する。このサイトでは、掛け値での卸価格での提供すること以外には、出品料や手数料などかからず、専門のカメラマンによる無料での商品撮影が可能で、ニッポンセレクト専用伝票の利用で、自社での商品配送手配や出荷確認、クレジット決済、

代金回収などの煩雑な業務を全て任せることができ、商品自体の魅力を増すことに力をつくすことで、直接販売に結び付けやすくなる。また、既存顧客への販売強化を図るために販売管理ソフト（顧客管理ソフト等）の活用を推進する。

- ①**支援対象** 事業計画を策定し、コストをかけず販路拡大を目指したい小規模事業者。
 事業計画を策定し、新たな販売チャネルを模索されている小規模事業者。
 事業計画を策定し、既存顧客への販売強化を図りたい小規模事業者。
- ②**効果** 広域的な商取引の推進、新規顧客獲得、既存顧客リピート率の向上、売上増加に繋げる。

[数的目標]

	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
100 万会員ネットワーク						
新規登録	0 社	5 社	6 社	7 社	8 社	10 社
売上増加率	(-)	(2%)	(3%)	(4%)	(5%)	(5%)
ニッポンセレクト						
新規登録	1 社	3 社	4 社	5 社	6 社	7 社
売上増加率	(微増)	(2%)	(3%)	(4%)	(5%)	(5%)
IT 講習会開催	未実施	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
参加事業者数	(-)	(20 名)	(20 名)	(20 名)	(20 名)	(20 名)
売上増加率	(-)	(2%)	(3%)	(4%)	(5%)	(5%)

*現状は平成 30 年 9 月までの実績

(5) 「木津川市ものづくりフェア」への出展支援 (BtoC)

木津川市と連携する「木津川市ものづくりフェア（木津川市観光商工課と商工会の連携事業として市内事業者の技術力や伝統産業を周知することにより、市内で生産された製品の購買を促し、地域経済の活性化につなげること。高度な技術や歴史、文化、豊かな地域特有の産業の存在を知ってもらうことを目的とするもの・前回の来場者 450 人・出店者 10 店）」へ出展する小規模事業者の新たな需要獲得につなげてきた。

今後は、事業計画を策定し、前述事業を通じて開発した新商品を紹介したい小規模事業者に対して、個々に有効な PR の方法や商品特性に応じた取引先の開拓方法を支援し、新たな需要の獲得につなげていく。

- ①**支援対象** 事業計画を策定し、開発した新商品の PR を行いたい小規模事業者
- ②**効果** 出店小規模事業者の新たな需要獲得及び新規顧客獲得。

[数的目標]

	現状	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
ものづくりフェア						
提案支援者数	0 社	9 社	12 社	15 社	18 社	21 社
新規売上増加 (%)	(-)	(3%)	(3%)	(4%)	(5%)	(5%)

*現状は平成 30 年 9 月までの実績

Ⅱ 地域経済の活性化に資する取り組み

8. 地域経済の活性化事業

(現状と課題)

木津川市は平成 19 年 3 月に旧木津町・旧加茂町・旧山城町の 3 つの町が合併し、国家プロジェクトである「関西文化学術研究都市」の中核地で人口が急増している「まち」である。また、歴史的にも奈良時代に都「恭仁京」があったことから多くの国宝・重要文化財を有しており、地域の歴史・自然・産業等々をテーマとして、当商工会を始め市観光協会、市文化協会、茶業組合等々が主体となって、地域力(人や地域資源等)を活かし地域経済の活性化や新住民との融合事業に種々取り組んでいる。

(1) 「かもまつり」、「やましろまつり」、「木の津まつり」の開催

旧町単位で、地域内の小規模事業者と地域住民が距離をなくし賑わいの中で触れ合う場づくりと、地元商店の取扱品やサービスをアピールし新たな需要に繋げることを目的として実施している。各まつりは地域住民が待ち望む事業となり多くの住民が来場されるため、これを機に茶業を始め業界団体や住民グループが自分達の活動を PR する機会ともなっている。

(2) 木津川市ものづくりフェア

木津川市との連携事業で、市庁舎において平成 22 年度より継続して年 1 回、5 日間開催している。高度・伝統的な技術や知識をもって、地域の素材等を使用し市内で生産されている製品や商品を紹介し、市の産業に対する理解を深め住民愛を育んでもらうことを目的として実施している。



平成 29 年度は、「お茶の京都」を盛り上げるため「お茶」をテーマとして、一坪茶室の展示や市内製菓業者等によるお茶商品や学生たちの企画商品の紹介や販売を行った。

(3) 「みのりプロジェクト」

市行政、京都大学農学研究科、NPO 加茂女、陶芸家、地元農家・商店等で構成する『木津川市農(みのり)で頑張る協議会』が主体となって、地域内の農業や地産地消の推進とともに、販路やブランド力の強化を図ることを目的に、毎月 2 回、市庁舎前広場をホームグラウンドとして「販売会」を開催している。

(4) 「木津川市プロデュースプロジェクト」

平成 23 年度より同志社大学と木津川市、当商工会が連携し、市内の小中学生と同志社大学生が地元食材等を生かした商品を考案し、まちの魅力を発信する事業に取り組んでいる。平成 29 年度は、地元産のふすま紙で作ったブックカバーや、高級抹茶を使った直径 20 cm のどら焼き等を考案し、「お茶の京都博」等のイベントで出展販売している。

こうした事業は現状それぞれの団体が「まち」の魅力を外に情報発信し木津川市に

足を運んでほしい、また新住民に「まち」の魅力を知ってもらいたいとの思いで実施しているが、それぞれ団体の意識の共有は現状図られておらず、そのため一過性の事業となり成果・効果は限定的であると言わざるを得ない。

(今後の取り組みの方向性)

地域活性化事業に取り組む各団体をメンバーとした『協議会』を設置し、一つの方向性の中でそれぞれの団体が事業を実施していくことが最善の方策ではあるが、現状においてはリーダーとなる人（団体）が見当たらず難しい状況にある。しかし、今後は行政が協議会設置と参画を各団体へ呼びかけるとともに、当商工会が昨年度独自作成した木津川市の「資源マップ」「人の流れマップ」等を活用し、各団体の事業への関わりや連携を深めていくことで、連携による相乗効果を肌で感じてもらい、3～5年を目途に地域経済の活性化事業の方向性を議論する『協議会』が設置できるよう行政と一緒に取り組んでいく。併せて、各実施事業を通じて地域内小規模事業者の新たな需要拡大につなげていく。

(実施事業)

- ①「かもまつり」「やましろまつり」「木の津まつり」を当商工会の一つの地域まつり事業として位置づけ、小規模事業者の新たな需要獲得の機会となるよう努めて実施する。また、まつり毎に「実行委員会」を設置して事業のテーマや参加事業者、団体の事業の摺り合わせを行う。
- ②「木津川市ものづくりフェア」は、これまで以上に小規模事業者の企業紹介と製品等のPRの場となるよう、木津川市(観光商工課)と協議を重ね伝統産業を守ると共に重点業種の育成を行い、新たな産業の創出の機会となるよう努めていく。
- ③「みのりプロジェクト」事業では、農産物や加工品の新たな付加価値をつける6次産業化への取り組みは必要不可欠。開発商品は「販売会」で販売はもとより、小規模事業者である小売店、飲食店等との販売連携によりブランド力の強化に取り組む。そして、市(農政課)と「農で頑張る協議会」、当商工会で定期的に会議を持って事業の方向性、具体的な取り組みを協議する。
- ④「木津川市プロデュースプロジェクト」事業では、考案された商品が地域に根付いてない状況である。今後は当商工会が同志社大学生や市内小中学生との連携を今まで以上に密に行い、地域に根付く商品の考案(開発)に繋がるよう取り組む。
- ⑤学研都市進出企業と地元事業者との連携強化を図るため、進出企業と小規模事業者とのニーズとシーズのマッチング事業に取り組む。推進に当たっては、木津川市(企業立地推進室、学研企画課等)と定期的に会合を重ね推進する。
- ⑥恵まれた自然と地域住民が誇りにしている文化財を多く有しており、これらの歴史・文化的資源を有効活用し、行政や市内観光関連機関を始めとした各市民団体と連携して、木津川市ならではの「歴史文化遺産を巡るコース」「気ままな自然回遊と地元産業の体験等を組み合わせたコース」等を策定し、行政や関連機関等が手分けして旅行エージェントや新聞・雑誌にも掲載を依頼し売り込んでいく。更に、関連機関のホームページも活用して情報発信する等、観光客の誘客に地域挙げて取り組んでいく。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取り組み

9. 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

【方針】

木津川市、相楽郡内で小規模事業者支援を行う商工会や行政機関、金融機関等と連携し、地域経済動向や需要動向、支援の成功事例等の情報を交換し、新たな需要開拓に繋がる支援を進める基盤の構築を行っていく。

【組織名称・連携先・内容・方法等・回数】

(1) 京都府中小企業応援隊全体研修会

[連携先]

京都府、京都府下商工会、京都府下商工会議所、中小企業団体中央会、公益財団法人京都産業21等

[内容・方法等]

京都府内の中小企業支援機関で構成される京都府中小企業応援隊の全体研修会等に参加し、商工会以外の中小企業支援機関と小規模事業者が抱える課題解決に向けて、支援ノウハウや各地域の需要動向等に係る情報の共有化を図り、新たな需要開拓を進める基盤構築を図る。

平成31年以降毎年2回を目標とする。

(2) 相楽地域ビジネスサポートセンター（相楽BSC）巡回会議等

[連携先（当商工会以外の構成団体）]

精華町商工会、和束町商工会、笠置町商工会、南山城村商工会

[内容・方法等]

広域指導体制の一環として組織されている相楽BSCの事業として、月1回の「窓口・巡回指導会議」等に参加し、企業支援状況に関する情報交換や重点支援内容、支援ノウハウ、各町等の需要動向等に係る情報の交換と共有化を図るとともに、高度な支援案件については支援チームを組んで解決に当たる。

平成31年以降、年間12回を維持して内容の充実を図る。

(3) 経営支援力向上研究会等

[連携先]

京都府商工会連合会、京都府下の商工会

[内容・方法等]

京都府商工会連合会が主催する府内商工会経営支援員の支援力向上を図ることを目的として実施される研究会等へ参加し、国や京都府の中小企業施策情報と活用方法を研究・習得するとともに、相楽郡以外の他の商工会の支援ノウハウや各地域の需要動向等の情報交換と共有化を図り、小規模事業者の支援に活かしていく。

平成31年以降年間3回を目標とする。

(4) 小規模事業者経営改善貸付（マル経）推薦団体連絡会議 [連携先]

日本政策金融公庫京都支店、京都支店管内の商工会経営支援員、京都府商工会連合会

[内容・方法等]

日本政策金融公庫京都支店が円滑な融資制度の活用と斡旋を目的に開催している連絡協議会へ参加し、小規模事業者経営改善資金や小規模事業者経営発達支援資金の融資取り扱い状況、推進方法、「一日公庫」の推進、京都支店管内の景況、国の金融政策情報等々の情報共有化を図り、小規模事業者への金融相談、斡旋支援等につなげていく。

平成31年以降毎年1回を目標とする。

(5) 創業支援事業計画会議

[連携先]

木津川市、株式会社日本政策金融公庫京都支店、京都信用保証協会山城支所、南都銀行木津支店、京都銀行木津支店、京都中央信用金庫木津支店、関西アーバン銀行木津支店、公益財団法人京都産業21、精華町商工会、和束町商工会、笠置町商工会、南山城村商工会

[内容・方法等]

平成28年5月20日付で産業競争力強化法による国の認定を受けた木津川市の「創業支援事業計画」に基づき開催する会議に参加し、市役所内に新たに設けられた「相談窓口」と当商工会が設ける「起業と企業のサポート窓口」が常に連携を密にし、特定創業支援事業として求められている創業に必要な4分野（経営・財務・人材育成・販路開拓）の講義や個別相談指導など具体的な相談業務に関しては当商工会が中核を担う。また、他の各創業支援関係機関と連携し、創業に必要な支援について多角的に対応できるよう体制を整備していき、商工会等での個別相談、創業塾開催等創業予定者への支援力にも反映させていく。

平成31年は年間1回、平成31年以降は毎年2回を目標とする。

【連携事業実施後の所内整理と活用方法】

会議等に出席した経営支援員は、その内容を他の経営支援員が把握できるよう報告書を作成の上、資料を添付し、回覧することで情報の共有化を図る。また、会議等ごとにファイルを作成し、経営支援員が必要な時に閲覧できるようにしておく。

【数的目標】（回数）

項目	現状	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
中小企業応援隊全体研修会	0	2	2	2	2	2
相楽ビジネスサポートセンター巡回等会議	12	12	12	12	12	12
経営支援力向上研究会等	2	3	3	3	3	3
マル経連絡会議	0	1	1	1	1	1
創業支援事業計画会議	1	1	2	2	2	2

*現状については平成30年9月までの実績

10. 経営支援員等の資質向上等に関すること

【方針】

これまでは個々の経営支援員が、各自で希望する京都府商工会連合会等が開催する研修会等を受講し、出張報告として回覧するに留まり、個人の知識習得と資質向上を主としていた。今後は、事務局長が経営支援員、記帳指導職員（一般職員）本人の希望も尊重しながら、組織として小規模事業者に対する支援力の向上に繋がるよう「年間研修計画」を立て、受講管理していく。

また、受講後には組織として支援力を向上していくため研修で得た知識や支援ノウハウを共有し、活用していけるように定期的開催する「経営支援員会議」で報告を行うとともに意見交換等を行う。

【支援能力向上のための取組】

(1) 経営支援員等研修会の受講等

京都府商工会連合会や京都商工会議所が開催する研修会に「年間研修計画」を基に受講する。職員間において、計画通り受講できるよう業務において配慮する。

また、最近の小規模事業者からのニーズが高まっている高度・専門的な経営支援に対応するため、中小企業大学校の専門コースを受講し高度・専門知識を習得するとともに、外部専門家の派遣に同行し知識と支援ノウハウを学ぶなど、総合的にサポート（売上高、利益の向上、事業承継、経営革新、知恵の経営報告書作成支援等）ができるようにしていく。

さらに全国連の「認定経営支援マネージャー」や中小企業診断士等の取得を目指す職員をバックアップする。

(2) 経営支援員会議等開催による支援の高度化

「経営支援員会議」を月1回以上定期的開催し、各経営支援員が担当する小規模事業者の支援状況報告を踏まえて、意見交換による支援の広がりや深掘りにより支援の高度化を図る。併せて、各自で対応できない相談案件については、経営支援課長がリーダーとなって「支援チーム」を組んで支援に当たり、支援経過と結果・成果は後に記述する「経営カルテ」に保存する。

また、各経営支援員が受講した研修内容の報告から支援に活用すべき内容を各自が理解し、具体的な支援での活用について意見交換を行い、商工会全体の支援力の向上に繋げる。さらに、支援ノウハウの組織内共有化としてナレッジマネジメント構築の観点から、各自の研修資料等を書面保管だけでなく、PDFデータとして商工会データサーバー内の共有フォルダに保管し、適時各経営支援員等が閲覧できるようにする。

(3) 商工業者台帳（経営カルテ）等の情報共有化

各経営支援員が担当する小規模事業者の支援情報を商工業者台帳（経営カルテ）内の事業所備考欄（所見欄）を活用して、経営課題、支援経過、解決等のポイントを記載し、データベース化により情報の共有化を図る。

また、当商工会で取り組む経済動向調査、特定個社には帰属しない需要動向等の調

査事業における調査結果については、担当した経営支援員のみが情報を把握するのではなく、経営支援員会議で提供し、情報の共有化を図る。随時蓄積される調査結果データは、当商工会のデータサーバー上の共有フォルダ内にも保存して、過去のデータも閲覧可能にする。

1 1. 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。

小規模事業者への支援に対する事業評価は、当商工会の行う事業活動の目的や方向性を明確にして成果を数値化することで、外部学識経験者等の視点で客観的に判断を受け、その結果を次年度の小規模事業者の業務改善に繋げる。

(1) 事業計画 (Plan)

当商工会の年度計画を作成する段階で、昨年度の事業評価を行い、見直しの結果を次年度の事業計画に反映させるとともに、小規模企業振興基本法の趣旨の基に新たな事業計画を作成する。

(2) 実施 (Do)

理事会、総代会終了後、決定した支援計画に基づき、事務局職員全体で事業計画方針を確認し、各月の事業項目と主担当職員を決定して実施する。

中間評価後においては、見直し案等の提示を勘案し、実施する。

(3) 評価 (Check) ・見直し (Action)

「経営発達支援計画事業評価委員会」（以下「評価委員会」という）を設け、毎年、年度終了後3ヶ月以内に実施状況・成果を評価確認し、今後の事業計画に反映させる。事業実施期間中は、適時、事務局長が事業計画の進捗状況を確認し、6ヶ月経過後は、「事務局全体会議」（記帳指導職員を除く）において事業の実施状況、成果の中間評価を行い、必要に応じて見直し案等の提示を行う。

「評価委員会」は、本事業に直接関与していない当商工会会員でない外部学識経験者（中小企業診断士等）、木津川市担当課長、京都府商工会連合会担当者、当商工会正副会長等で組織する。

評価委員会は、年1回下記の評価基準に基づき評価を行う。また、評価視点に基づき今後の事業に対する指針を提示する。

[評価基準]

- A：目標を達成することができた（100%以上）
- B：目標を概ね達成することができた（80%～99%）
- C：目標を半分程度しか達成することができなかった（30%～79%）
- D：目標をほとんど達成することができなかった（30%未満）

[評価視点と今後の指針提示]

事業の必要性、事業をめぐる社会経済情勢の変化、事業への投資効果、事業の進捗状況、代替事業の可能性を判断材料とし、事業を拡大するか、継続するか、見直し又は休止・廃止するかの指針を提示する。

(4) 理事会への報告

毎年度、評価委員会において検討された事業の成果・評価・見直しの結果等については、理事会において報告を行う。

(5) 公表

「経営発達支援計画」（概要）及び評価委員会による「評価結果」は、当商工会ホームページで年1回公表する。

(<http://kizugawa.kyoto-fsci.or.jp/>)

(別表 2)

1 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 30 年 9 月現在)

(1) 組織体制

・組織全体の状況

会員総数 : 1019 名
会長 : 1 名
副会長 : 2 名
理事 : 30 名
監事 : 2 名

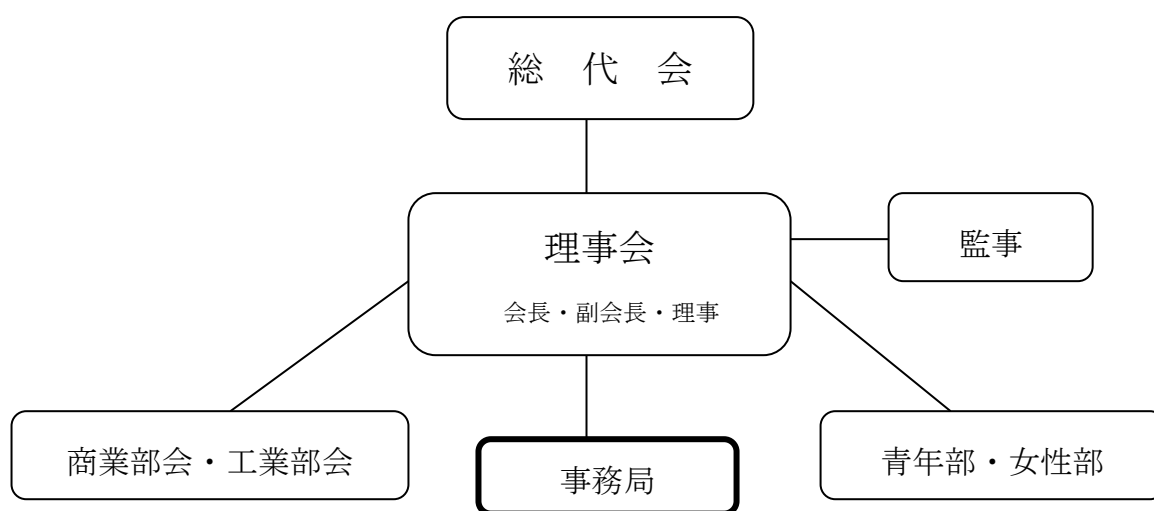
事務局長 : 1 名
経営支援員 : 8 名
記帳指導職員 : 6 名

・経営発達支援事業の実施体制

【事務局】

総括責任者 : 事務局長 1 名
実務者 : 経営支援員* 8 名
実務者補佐 : 記帳指導職員 6 名
事務局計 15 名で取り組む。

*他府県での経営指導員を京都府では
経営支援員という



(2) 連絡先

名 称 : 木津川市商工会 (本所)
住 所 : 〒619-0214 京都府木津川市木津南垣外 83 番地 3
電 話 : 0774-72-3801 FAX : 0774-72-6564
メー ル : kizugawa-sci@kyoto-fsci.or.jp
HPアドレス : <http://kizugawa.kyoto-fsci.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)

	H31 年度	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
必要な資金の額	74,300	74,300	74,300	74,300	74,300
経営改善普及事業費	34,000	34,000	34,000	34,000	34,000
地域総合振興事業費	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000
委員会開催費	300	300	300	300	300
管理費等	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000

(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

伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金、会費、京都府補助金、
木津川市補助金、事業所負担金（事業収入）

(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
<p>①地域の経済動向調査に関すること 全国連、京都府商工会連合会と連携し景況調査を行う。また、木津川市観光商工課や相楽地域B S Cと連携し、情報の収集と提供を行う。</p> <p>②経営状況の分析、事業計画策定支援、事業計画策定後の実施支援に関すること 京都産業 21、京都府よろず支援拠点、京都府商工会連合会、木津川市等と連携し、伴走型支援を行い、高度・専門的な課題解決には専門家派遣制度を活用する。また、必要に応じて日本政策金融公庫、地域金融機関と連携し、金融による資金調達支援を行う。</p> <p>③新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 中小企業基盤整備機構、全国連、京都府商工会連合会、京都府、木津川市等と連携し、商談会、展示会、地域特産品市等への出展支援を行う。</p> <p>④地域の活性化に関すること 産業分野では、木津川市、木津川市担当課が主催する協議団体、けいはんな学研都市関係団体等と連携し、ものづくり企業の学研都市内企業とのマッチング、小売・飲食店等の商業者と農業者とによる 6 次産業化を推進する。観光分野では、観光協会、大学、NPO 法人等と市内小中学生らの市内事業所と観光資源を活用した活動を推進連携していく。また、地域まつりやポイントカード事業は、各町ごとに実施してきたこれまでの伝統や特色を踏まえつつ、地域全体への経済波及効果を考慮して、新たな地域活性化事業へ向けて再編発展させていく。</p> <p>⑤経営発達支援計画事業評価委員会に関すること 外部学識経験者（中小企業診断士等）、木津川市担当課長、京都府商工会連合会担当職員と連携して、経営発達支援計画事業評価委員会を開催する。</p>

連携者及びその役割

(1) 全国商工会連合会

連携内容 (①、③)

代表者：会長 森 義久

住所：東京都千代田区有楽町 1-7-1

役割：全国連の中小企業景況調査実施要領に基づき景況調査を行う。
小規模事業者地域力活用新事業全国展開支援事業など、全国規模のニッポン全国物産展等を活用して販路開拓を図る。また、「100万会員ネットワーク」や「ニッポンセレクト.com」を活用しての地域特産品の全国販売を推進する。

(2) 京都府商工会連合会

連携内容 (①、②、③、⑤)

代表者：会長 沖田康彦

住所：京都府京都市右京区西院東中水町 17 京都府中小企業会館 4F

役割：事業計画遂行にあたり適時、京都府商工会連合会のエキスパート制度等を活用する。新たな販路開拓に「小規模事業者持続化補助金」等の活用や「大商工祭」、「京都すばるデパート」出店などの活用を連携して推進していく。

(3) 京都府

連携内容 (②、③)

代表者：知事 西脇隆俊

住所：京都市上京区下立売通新町西入藪ノ内町

役割：事業計画策定支援を通じて、京都府が推進する「経営革新計画」、「経営力向上計画」、「知恵の経営報告書」(知的資産経営報告書)等の制度を活用し、小規模事業者等の支援にあたる。

(4) 木津川市

連携内容 (①、②、③、④、⑤)

代表者：市長 河井規子

住所：木津川市木津南垣外 110-9

役割：観光商工課と連携して、市内小規模事業者の技術力、伝統産業、製品・商品をものづくりフェアなどを通じて地域内住民に周知し、地域経済の活性化に繋げる。新規創業者へ向けて創業計画、事業承継計画の策定支援と策定後のフォローアップを補助制度等を活用して共に支援していく。
企業立地推進室と連携し、学研都市企業とのマッチングに向けて市内小規模事業者の事業拡大を通じて地域経済の活性化を図る。
また農政課と連携して6次産業化を推進していく。

(5) (公財) 京都産業 21・よろず支援拠点

連携内容 (2)

代表者 : 理事長 村田恒夫

住所 : 京都市下京区中堂寺南町 134 京都府産業支援センター内

役割 : 専門家派遣支援制度を活用して、高度専門的な個別の経営課題の解決にあたる。

(6) 相楽地域ビジネスサポートセンター

連携内容 (1)

代表者 : 会長 福井康裕

住所 : 木津川市木津南垣外 83-3 (木津川市商工会内)

役割 : 各小規模事業者の経営状況の情報交換を通じて、地域の需要動向を把握する。センターを構成する商工会と連携して、創業塾を開催し、創業者の支援を行う。

(7) 中小企業基盤整備機構 近畿本部

連携内容 (3)

代表者 : 本部長 中島龍三郎

住所 : 大阪府中央区安土町 2-3-13 大阪国際ビルディング 27F

役割 : 販路開拓コーディネート事業、専門家継続派遣事業等を活用して、新たな需要の開拓に取り組む小規模事業者等を支援する。

(8) (株) 日本政策金融公庫 京都支店 国民生活事業

連携内容 (2)

代表者 : 統括 天鷲和之

住所 : 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町 101 アーバンネット四条烏丸ビル 4F

役割 : 小規模事業者向け経営改善資金、経営発達支援融資制度等により金融支援を行う。

(9) 京都銀行 木津支店

連携内容 (2)

代表者 : 支店長 田中善紀

住所 : 木津川市木津駅前 1-15

役割 : 事業計画の策定支援、創業者の相談支援や制度融資等により金融支援を行う。

(10) 南都銀行 木津支店

連携内容 (2)

代表者 : 支店長 和田勝也

住所 : 木津川市木津駅前 1-19

役割 : 事業計画の策定支援、創業者の相談支援や制度融資等により金融支援を行う。

(11) 京都中央信用金庫 木津支店

連携内容 (②)

代表者 : 支店長 高鍬達己

住所 : 木津川市木津池田 93-8

役割 : 事業計画の策定支援、創業者の相談支援や制度融資等により金融支援を行う。

(12) 関西アーバン銀行 木津支店

連携内容 (②)

代表者 : 支店長 西田一輝

住所 : 木津川市木津駅前 1-1

役割 : 事業計画の策定支援、創業者の相談支援や制度融資等により金融支援を行う。

(13) (一社) 木津川市観光協会

連携内容 (④)

代表者 : 理事長 坂本利正

住所 : 木津川市州見台 1-1-1 ガーデンモール木津川 2F

役割 : 市内の観光資源を活用して地域振興を図る。

(14) NPO 法人プロデュース・テクノロジー開発センター

連携内容 (④)

代表者 : 渡辺好章

住所 : 京田辺市多々羅都谷 1-3 同志社大学ローム記念館 3F

役割 : 市内の観光資源を活用して地域振興を図る。

連携体制図等

