

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>みまさか商工会 (法人番号 4260005007548)</p>
<p>実施期間</p>	<p>平成31年4月1日～平成36年3月31日</p>
<p>目標</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域の経済状況を見据えた事業計画の作成、実施とフォローアップを通じて小規模事業者の経営力の向上を支援する。</li> <li>2. 新たな商品開発や既存商品の掘り起こし・ブラッシュアップ等を実施し、「みまさか」を代表する商品を作ることで、販路開拓を強化し売上拡大を支援する。</li> <li>3. 創業・起業の支援体制を充実させ新規事業者の増加を図る。</li> <li>4. やる気のある後継者の経営支援（第2創業や経営革新）を実施。既存事業者の持続的な経営発展並びに存続を支援する。</li> </ol>
<p>事業内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 経営発達支援事業             <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 地域の経済動向調査に関すること 収集した経済動向データをわかりやすく分析・加工し地域内の事業者へ情報を発信し実現性のある経営支援を行う。</li> <li>(2) 経営状況の分析に関すること 事業者が抱える問題を巡回訪問等での聞き取りにより収集し、現在の経営状態、今後の方向性を導く経営分析を行う。</li> <li>(3) 事業計画策定支援に関すること                 <ol style="list-style-type: none"> <li>①事業計画策定セミナー・個別相談会を開催し、事業計画のノウハウ、策定支援、策定後のフォローアップ等、事業者の立場に立った支援を行う。</li> <li>②起業塾を開催し起業予定者の支援を行う。</li> </ol> </li> <li>(4) 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定及び起業後も基礎的・専門的支援等により、フォローアップを行い事業者が安定的な成長を図れるよう支援する。</li> <li>(5) 需要動向調査に関すること 事業者が自社の強みを認識して顧客や市場を絞込み、消費者ニーズや嗜好、想定される売場やバイヤー等評価の把握を行い、事業計画策定や商品開発の判断材料として実現性のある経営支援を行う。</li> <li>(6) 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること 事業領域を踏まえた販路に対し、事業者の限られた経営資源を有効に生かし、中期的に収益を上げられる販路開拓を行う。</li> </ol> </li> <li>2. 地域経済の活性化に資する取組 地域内外の連携を多様化することで、更なる活性化を図る。</li> </ol>
<p>連絡先</p>	<p>〒707-0025 岡山県美作市栄町187-4 みまさか商工会 支援2課長 春名宏治郎、支援課長 谷本幸久 TEL : 0868-73-6520 FAX : 0868-72-6350 URL : <a href="http://www.mimasaka-sci.org/">http://www.mimasaka-sci.org/</a> E-mail : <a href="mailto:mimasaka@okasci.or.jp">mimasaka@okasci.or.jp</a></p>

(別表1)

経営発達支援計画

### 経営発達支援事業の目標

#### 1. 地域の現状と課題



当地域は、岡山県の北東部に位置している。地理的にみると北は鳥取県、東は兵庫県に隣接していることから岡山県への玄関口と言われる。

また、中国自動車道が管内の中央を東西に走り、今後は南北方向に中国横断自動車道姫路鳥取線と美作岡山道路の整備が予定されている。高速交通の利便性がますます高くなるので、岡山県北の陸上交通の結節点として、ポテンシャルが高い地域に位置付けられている。管内には、美作市、勝央町、西粟倉村の3行政があり、人口は平成30年4月1日

時点で、40,676人。商工業者数1,639、法定会員数1,169であり、現在11名の経営指導員を含む24名の体制で相談対応にあたっている。

3行政地区の主な特色は、下記のとおりである。

##### 【美作市】

美しい自然景観と、湯郷温泉をはじめとした温泉施設や豊富な観光資源（女子サッカーチーム 湯郷ベル・剣豪 宮本武蔵生誕地、他）に恵まれ観光地としての地位を築いているほか、基幹産業である農林業（黒大豆は作付面積日本一を誇る）が盛んであり、農産物直売施設での特産品販売などを通して、農村交流が深められている。

##### 【勝央町】

栽培面積170haを誇る全国有数の黒大豆や、くだもの栽培をはじめとする農業が盛んである。また全国的にも有数の規模を誇る内陸型工業団地である勝央中核工業団地と新勝央中核工業団地（クリナップ、大正製薬、日本ペイント、他24社）が立地している。

##### 【西粟倉村】

総面積の9割以上が森林であり、その85%が人工林となっている、平成20年から始めた「百年の森林（もり）構想（平成20年開始）」では、村が森林を預かり100年生の森林に育て、雇用や定住、優秀な材や製品を生み出していく取組みを進めている。産業においては、観光への取組みが活発に行われており、温泉施設や道の駅等を整備して観光交流事業を展開している。

①地域内小規模事業者数及び地域内商工業者数の推移（業種別内訳）

	商工業者数	小規模事業者数	業種別小規模事業者数				
			建設業	製造業	卸・小売業	サービス飲食業	その他
25年4月	1,719	1,473	335	196	369	516	57
26年4月	1,714	1,472	331	195	367	494	85
27年4月	1,680	1,439	320	194	351	489	85
28年4月	1,674	1,436	317	190	350	489	90
29年4月	1,650	1,414	310	188	345	482	89
30年4月	1,639	1,407	304	188	341	481	93

当地域の商工業者数は、この5年間（平成25年と平成30年と比較）で、80社減少している。業種別でみると卸・小売・サービス・飲食業が多く、次いで建設業、製造業となっている。

減少の主な原因は、経営者の高齢化と後継者不足、売上不振による廃業である。

②人口推移と高齢化の進展

人口の推移を見てみると、下記のとおりである。

	平成22年	平成27年	平成32年	平成37年	平成42年	平成47年	平成52年
美作市	30,436	28,381	26,353	24,387	22,542	20,817	19,140
勝央町	11,195	10,959	10,653	10,330	10,024	9,713	9,385
西粟倉村	1,520	1,442	1,356	1,271	1,199	1,130	1,056
計	43,151	40,782	38,362	35,988	33,765	31,660	29,581

平成29年10月現在の高齢化率

【美作市】 40.6%

【勝央町】 30.6% ※岡山県の高齢化率は平均29.6%

【西粟倉村】 34.5%

当地域の人口は、行政が作成している人口ビジョンを見ると、美作市、勝央町、西粟倉村とも一貫して減り続けるとみられ、25年後の予測では、美作市は約33%、勝央町が約15%、西粟倉村が約21%の減少が予想されている。

いずれにせよ、今後、生産年齢人口は確実に減少し、小規模事業者は購買力減少と人材不足の影響を大いに受けると予測され、特に非製造業分野（小売・サービス業など）の小規模事業者は、需要縮小の影響をまともに受けると言われている。

2. 地域産業の現状と課題

上記現状の中で商工会は、組織率70%超を維持しているものの、小規模事業者は少子高齢化や人口減少などにより市場縮小の影響を受けているので、売上減少や後継者不足による廃業等の様々な経営課題に直面し地域内での安定した経営が困難な状況となっている。

当地域における小規模事業者の課題は下記のとおりである。

- ①高速交通の利便性が高い県北の結節点であり（関西や鳥取県からの玄関口）、中国自動車道に乗れば2時間で関西圏と結ばれる立地条件であることから地区外などへの消費の流出が従前より続いている
- ②建設業は、依然として公共工事への依存度が高く、平成9年以降、建設投資は急激に落ち込み、深刻な供給過剰に陥っており安定した収入が得られない厳しい経営状況が続いている。そのような中で生き残りを掛け新分野進出など奮闘している元気な事業所も数多くあり、新分野の事業開発の岐路に差し掛かっている。
- ③製造業は、経営者・従業員の高齢化が進んでいるものの、技術競争力に関しては、約半数の事業所が従来の水準を維持している。今後は一層少子高齢化が進み労働人口の減少が危ぶまれる状況が続くことが予測されるため、単なるコスト競争ではなく、付加価値を創造し他社との差別化が求められる。
- ④小売業は、小規模店舗が各地区に点在し、核となる商店街等が形成されておらず、隣接する津山市などに消費の流出が続いている。また管内の中型店舗（マルナカ・ゆめマート・マルイ）を消費者の大半が利用しているため、廉価競争にさらされているため、消費者ニーズに応える魅力ある店舗づくりや消費を地元と呼び込む方策が求められる。
- ⑤飲食業は、消費者が年齢、性別、家族構成を問わず外食を楽しむようになり、外食に求めるものも多様化しているため、各年代で共通している基準に対応したメニューやサービスが求められる。
- ⑥作付面積日本一を誇る作州黒（黒大豆）や県下一の生産量を誇るお茶、桃・ぶどう・栗といった果樹など、肥沃な土壌と恵まれた気候を生かした農産物の生産が活発に行われているが、主に生産販売の形が多く売上も頭打ちの状態であるので、六次産業化等に取り組む新たな小規模事業者を育成し、新たな雇用創出・需要の取込みが必要である。
- ⑦全業種において経営者の高齢化と後継者が他企業への就業者となる場合が多く、次世代を担う後継者が育ちにくいという現状がある。放っておけば、今後廃業率は大きく増加すると予想されるので、後継者・次世代経営者の育成が必要である。
- ⑧湯郷温泉をはじめとする豊富な観光資源を活かし交流人口の拡大に向けた回遊性の高い観光振興策の取り組みも強化されつつある。この状況を活かし、来客者に再び来てもらうために、地域を代表する商品づくりが必要である。
- ⑨管内の小規模事業者は、大半が事業計画に基づく経営管理などをしたことがないまま、経営環境が変わってしまっている。今日において安定した経営は成り立たなくなっている。そのため金融機関から十分な金融サービスを受けられておらず資金調達に影響を及ぼしている。

### 3. 小規模事業者の中長期的な振興のあり方

（美作市）「地域産業の活性化と観光振興の充実」

- ①地域経済の持続的発展のための起業・創業
- ②新事業活動への積極的支援

（勝央町）「地方における安定した雇用創出」

- ①農林業と六次産業化の振興

②地域資源発掘による魅力ある地域産業づくりと創業支援  
(西粟倉村)「地域の人材で新たな産業を育てる」

- ①地元企業の第二創業・新規事業育成
- ②森林を生かした産業の創出
- ③創業起業支援

上記を、美作市、勝央町、西粟倉村は総合戦略の中で基本目標の一つに掲げており、活力ある商工業の振興や、地域特性を生かした農林業の振興、雇用環境の充実を目指している。

(各行政とも総合戦略の計画期間として、平成27年度から平成31年度の5年間としている)

このことから商工会は、上記の計画を踏まえて、美作市・勝央町・西粟倉村と協働し、地域の認定支援機関とも協力して小規模事業者の持続的発展、地域経済の活性化に努める。

業種別の振興については、下記の通り実施する。

- ①建設業は、本業の強化として、経営改善、収益性向上など経営力を強化する。また、公共工事依存体質からの脱却を図るため、新分野（農業・福祉・環境等）への進出や新技術の開発・導入による経営基盤強化を促進する取組みを支援する。
- ②製造業は、各種施策を積極的に活用し、製品の開発・事業化による付加価値の創出・向上により、経営体質・基盤強化を推進する。また産学官連携やビジネスマッチングなどによる市場拡大や新分野参入による活発なビジネス展開を促進する。
- ③小売・サービス業は、大型店や他の業態店とは一線を画した特徴を打ち出し、経営の差別化を図り、消費者ニーズに応えた魅力ある店舗づくりや、高付加価値商品・顧客目線のサービスを提供し、消費を地元呼び込む事業を展開する。
- ③飲食業は、創業支援を充実し新規開業者を増やすだけでなく、既存事業者の後継者育成や事業承継ニーズにも対応し、事業者数の維持を図る。また、多様化している消費者ニーズを見極め、それに見合った料理・サービスを提供し、消費者から好まれる店舗となるよう支援する。

#### 4. 経営発達支援事業の目標

上述の地域の現状と課題を踏まえ、事業計画の作成を行っていなかった小規模事業者に対し、事業計画に基づいた毎月の棚卸、試算表作成、顧客管理、計数管理等の経営の実践を通じて事業の伸び代を資産することで、効果的で効率的な経営を支援する。また創業支援の充実等による地域経済の活性化を目標とする。

具体的な取組みとして下記の4点を挙げる。

- ①地域の経済状況を分析し需要を見据えた事業計画の作成、実施とフォローアップを通じて、従来型のビジネスモデルからの転換や新たな販路開拓、経営力の向上を支援する。

(数値目標)

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
事業計画策定事業者数	11件	90件	90件	90件	90件	90件

②新たな商品開発や既存する商品の掘り起こし、ブラッシュアップ等を実施。「みまさか」を代表する商品を作ることで、販路開拓を強化し売上拡大を支援する。  
(数値目標)

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
商品開発・ブラッシュアップ件数	8件	22件	24件	26件	28件	30件

③各行政における創業支援事業計画と連携することで、各支援機関との情報の共有を強化することで、開業時の資金調達や経営ノウハウの提供等、創業・起業の支援体制を充実させ新規事業者の増加を図る。

(数値目標)

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
起業・創業件数	8件	10件	10件	10件	10件	10件

④高齢による廃業は止むを得ないが、やる気のある後継者の経営支援（第2創業や経営革新）を実施。既存事業者の持続的な経営発展並びに存続を支援する。

(数値目標)

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
第2創業（経営革新）支援者数	11件	15件	15件	15件	15件	15件

(目標達成に向けての方針)

- ①岡山県、美作市、勝央町、西粟倉村、岡山県商工会連合会（広域サポートセンター）、岡山県産業振興財団、日本政策金融公庫津山支店、中小企業基盤整備機構、岡山県よろず支援拠点、管内金融機関、他の支援機関との連携を強化する。
- ②事業計画策定後の定期的なフォローアップ支援を徹底する。
- ③事業計画の策定実行にあたり国、県、市町村の施策の取り入れを推進する。
- ④経営発達支援計画の実施にあたり定期的なPDCA管理を徹底する。
- ⑤定期的に専門家を交えた勉強会を開催。事業担当職員の資質向上を図るとともに事業遂行を支援する。
- ⑥経営発達支援事業の取組を広報紙や電子媒体（HP等）などで定期的に紹介する。

(別表1)

経営発達支援計画

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31年4月1日～平成36年3月31日)

(2) 経営発達支援事業の内容

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針③】

当商工会地域は、面積も広く同業種であっても、その商圏は異なるところもあって一般的な統計調査では個々の事業者の求める情報提供が難しい状況であるので、個々の事業規模や業種・業態。商圏からみた事業の将来性を把握したうえで情報提供を行っていく必要がある。そこで地区内の経済動向について、定期的に調査・分析することで、業種毎の経営状況等を把握したい。

(事業内容)

- ①全国連(中小企業景況調査)や民間機関等(東京商工リサーチ等)が実施している地域の経済動向等の各種調査を収集し、製造業・建設業・小売業・サービス業の業況・売上・収益・資金繰り・雇用・設備投資などのD I値をわかりやすく分析、加工、レポート化したものを地域内の小規模事業者支援に活用することで実現性のある提案や経営支援に活用する。

(目標)

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
項目分析	0回	4回	4回	4回	4回	4回
分析レポート作成	0回	2回	2回	2回	2回	2回

- ②現在実施されている調査内容だけでは、同業種でも行政別の状況がつかみきれていないため、調査対象を美作市、勝央町、西粟倉村に分ける。業態も製造業では、金属加工・食品加工・縫製。建設業は、土木・建築。サービス業は、観光関連・その他等、独自に調査対象を細分化して詳細な状況把握を行なう。

特に経営上の問題点に焦点をあて競争条件・売上収益状況・資金繰り状況・雇用環境・需要の変化等を情報収集して地域・業種ごとに分析したものを経営支援に活用する。

(目標)

	製造業	建設業	小売業	サービス業	H31～ 35年度 まで毎年 調査を実施
美作市	12件	12件	12件	12件	
勝央町	6件	6件	6件	6件	
西粟倉村	2件	2件	2件	2件	
計	20件	20件	20件	20件	

(期待する効果)

上記①・②の地域の経済(消費)と業界動向に関する調査データを収集。分析・加工したデータをレポートにまとめたものを、商工会ホームページや商工会報に掲

載する。さらに巡回訪問時等に小規模事業者へ提供し経営支援の資料とする。

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

小規模事業者の持続的発展のために、経営指導員の巡回と窓口相談、各種セミナーの開催等を通じて小規模事業者の経営分析を行う。

専門的な課題等については、岡山県産業振興財団とよろず支援拠点、中小企業基盤整備機構、地域金融機関、岡山県商工会連合会、その他支援機関の専門家と連携し、事業者の抱える経営上の問題点に対して的確なサポートを実施する。

調査にあたっては、経営指導員等が巡回（個別事業者訪問）によりアンケート・ヒアリング調査を行いながら、事業者の抱える経営上の問題点の把握に努め、事業者の立場に立った伴走型支援を行う。

### （事業内容）

まず経営指導員等の巡回訪問や小規模事業者が共通して抱える経営課題解決セミナーの開催、金融・労務・税務などの窓口相談業務により分析の対象となる小規模事業者をピックアップ。次に個々の経営状況等を把握し中小企業診断士等の専門家と連携することで、事業者の実態を把握し事業計画策定支援につなげてゆく。

具体的には、以下の5つの視点から、財務諸表とSWOT分析を行う。

#### ①財務諸表分析

分析項目	分析内容
収益性	資本や売上に対していかに多くの利益を上げているかを見るもの
安全性	借入金を返済できなくなって倒産しないかどうかという借入金の返済能力を判断するもの
活動性	資本を効率的に活用し大きな売上を上げているかを見るもの
生産性	設備や従業員などの生産要素を効率的に活用し、より多くの売上高や付加価値などの成果を達成することができるかどうかをみるもの
成長性	売上や利益の増加率、売上に対する研究開発比率などから企業規模の拡大の度合いや可能性を分析するもの

上記の分析に加え、小規模事業者特有の経営環境も、以下の5つの視点から分析する。

#### ②経営環境分析

分析項目	分析内容
人	○質量の両面での人材確保○経営者・幹部社員の高齢化と後継者
物	○品揃え○付加価値○設備投資
金	○資金繰り○財務諸表の把握○数値目標や事業計画の有無
情報	○収集力○発信力○管理力○分析力○活用力
場	○売り場○駐車場○設備

以上、①・②の集計結果に基づき強み・問題点を、引き出し経営分析を行う。



(目標)

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
巡回訪問件数	未実施	120件	120件	120件	120件	120件
セミナー開催回数	4回	5回	5回	5回	5回	5回
経営分析件数	11件	90件	90件	90件	90件	90件

※セミナー開催については、状況に応じて個別指導方式で実施する

(期待する効果)

以上の経営状況分析結果を事業者提供するとともに、個々の事業者の経営課題を抽出したうえで現状を把握・事業者の経営体力や経営資源、将来性を考慮した目標設定につなげられるよう専門的支援を実施することができる。

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

事業者が経営課題を解決するため、上記1.の経済動向調査、上記2.の経営状況分析の結果を踏まえ、精度の高い事業計画(事業概要・経営方針・事業内容・経営環境・事業展開戦略・財務計画等を含む)の策定支援を行う。その上で、地元金融機関・その他支援機関等とも連携・情報を共有し伴走型の指導・助言を行う。結果として地域ぐるみで協働した小規模事業者の持続的発展を図る。

また、当地域では、多くの事業者が経営者の高齢化と後継者問題等による事業廃止を余儀なくされており、事業所数が減少傾向にある。一方で、他地域からの転入により新規開業に取り組む事業者も見られる。そのため地域における雇用の創出、地域経済の活性化に資するために、地元金融機関・その他の支援機関とも連携して起業塾を開催することで、起業支援を行う。あわせて基幹産業である建設関連事業者が、他の業態へ転換、異業種への進出の転換等で、新たな経営資源を得て経営の安定化や持続的発展に取り組めるように支援する。

(事業の内容)

- ①事業計画策定等に関するセミナー・個別相談会の開催により、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを実施する。
- ②事業計画策定を目指す小規模事業者のために金融相談、経営革新計画策定、持続化・ものづくり補助金等の申請時の事業計画策定を支援する。
- ③指導員等による巡回訪問により希望者の掘り起こしを実施し、第二創業に関する相談会を開催。事業計画等の策定支援を行い、業態転換や新事業・新分野進出を支援する。ピックアップした事業者には経営革新計画や6次産業化総合化計画等の認定に向けての専門的支援も実施する。
- ④経営改善セミナー(全4回)を開催する。そのセミナーで、改めて現状と取り巻く事業環境を分析し課題把握に努める。とくに、商品別、得意先別、部門別の損益分析を時系列に実施して負の要因を分析。同業他社とも比較することで多角的に分析して、経営課題を明らかにすることで実現可能性の高い抜本的な計画書が作成できるまでを支援する。

- ⑤起業塾（全4回）を開催。起業希望者の知識向上を図り、起業するにあたっての顧客、商品（サービス）、その商品（サービス）の市場規模やその商品（サービス）の競争力など客観的に評価し、成功するための事業計画書策定を指導・助言することで起業を支援する。

（目標）

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
事業計画策定セミナー開催回数（参加者数）	5回 (100名)	5回 (100名)	5回 (100名)	5回 (100名)	5回 (100名)	5回 (100名)
経営改善セミナー開催回数（参加者数）	未実施	4回 (80名)	4回 (80名)	4回 (80名)	4回 (80名)	4回 (80名)
事業計画策定事業者数	11件	90件	90件	90件	90件	90件
起業塾開催回数（創業計画数）	2回 (10件)	4回 (20件)	4回 (20件)	4回 (20件)	4回 (20件)	4回 (20件)
第2創業（経営革新）支援者数	11件	15件	15件	15件	15件	15件
個別相談会開催回数	4回	4回	4回	4回	4回	4回

（期待する効果）

計画策定することで、事業主の経営力向上につながる持続的発展を促すことができる。また、経営革新計画や6次産業化総合化計画の承認企業の輩出や起業支援をすることで起業を促すことができ、雇用機会の創出にもつなげ低迷する地域経済の底上げに貢献することができる。

#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

起業及び事業計画策定後も基礎的経営支援や専門家派遣等による専門的支援等により、フォローアップを行ない、事業者が安定的な成長を図れるように伴走型支援を実施する。特に起業間もない事業者の早期廃業抑止・経営安定化を図るため個々の経営状況に密着した、きめ細かな経営支援を行なうとともにモチベーション向上にも努める。

（事業の内容）

- ①起業後は、先輩経営者、既起業者との意見交換会、中小企業診断士等などの専門家による個別フォローアップ、税務・労務相談を定期的（3カ月に1回）に行い伴走型の支援を実施する。（起業後5年間）
- ②起業後1年間は、2か月1回、その後は3カ月に1回、事業者を経営指導員が定期的に訪問。経営課題の早期発見と早期是正を促すとともに、その対応状況を継続的にフォローアップする。早期に経営を軌道に乗せるよう支援する。（起業後5年間）
- ③事業計画策定後に、国、県、市町村、他の支援機関の行う支援策等の広報により周知を図りフォローアップを実施する。（計画策定後5年間）

- ④起業及び事業計画策定後の事業者が抱える様々な経営問題（販路開拓、人材育成、コスト削減など）に対応するため、事業者からの要望にあわせ、それぞれの分野の専門家をアドバイザーとして派遣することで、経営課題の解決を支援する。
- ⑤事業計画策定後に、経営指導員が定期的（2カ月に1度）に訪問し、進捗状況の確認を行う。計画どおりに事業が遂行されていない場合、どのように計画を修正すべきか、専門家を交えた助言・支援を行う。（計画策定後5年間）

（目標）

支援内容	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
個別相談会開催回数	1回	4回	4回	4回	4回	4回
事業計画策定者フォローアップ	未実施	360件	360件	360件	360件	360件
起業者等フォローアップ	未実施	60件	40件	40件	40件	40件
第2創業者等フォローアップ	未実施	30件	60件	60件	60件	60件

（期待する効果）

フォローアップを通じて得た事業者の課題とそれに起因する支援事例をデータベース化することで、今後の専門的支援の参考にできる。さらに、事業者は、事業のブラッシュアップを定期的に行うため、経営力安定につながり持続的発展を支援できる。

## 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

小規模事業者が自社の強みを活かして事業計画を策定し、持続的発展につなげていくためには、自社の商品・サービスについての需要動向を把握しマーケットインの考え方を持つことが必要不可欠である。そして需要動向を知ることは、今後の事業展開や新商品・新サービスの開発や販路開拓を行う際にも非常に重要である。

しかし、多くの小規模事業者は、商圈や販路を想定した営業活動を行っておらず、過去の成功経験・自社の強みである技術や素材に対する思いのみによる販売を行った結果、事業成果が上がらないケースが多く見受けられる。

また、需要動向調査の必要性は理解しているが、調査内容や調査手法等について知識と経験を有していない事業者は多いのが現状である。

今後、小規模事業者が限られた経営資源で効率的に成果をあげるため、自社の事業領域に即した市場に対し販路開拓を行うにあたり、基礎情報として需要動向を把握することが必要である。

（目標と考え方）

支援対象者は、原則として事業計画の策定を実施した小規模事業者および販路開拓支援の必要性が認められる小規模事業者を対象に「2. 経営状況の分析に関すること」による各種分析にて自社の強みを認識した小規模事業者が顧客や市場を絞込

み、個社の商品開発・改良時における消費者のニーズや嗜好、想定される売場やバイヤー等評価の把握を行い、限られた経営資源を効果的に活かせる事業計画策定や商品開発の判断材料とする。

調査については、事業者の事業領域とする市場（地域内・地域外）と販路（自店・専門店・量販店）、対象者（性別・年齢等）等を明確にし、事業者が直接収集するデータを基本とし、需要動向をまとめ巡回訪問時等に小規模事業者等へ提案し、経営支援の資料として活用する。

#### （周 知）

経営指導員等が日常の巡回・窓口相談時に需要動向調査の必要性の説明を行う。

計画経営を支援する事業所には、事業計画に需要動向調査が必須であることを説明し、策定時においては、それぞれの事業領域に応じ調査を行うほか、計画実行時に対象とする市場や顧客を明確にした「商品開発や改良」、「新たな販路開拓」等に取り組むことで事業成果の向上を図る。

また経営指導員等は、需要動向調査を積極的に実施することで、需要動向に関する知識や手法を習得する。

#### （取組み）

##### （１）地域内消費者を対象とする購買調査

小規模事業者の販売する商品・サービスについて、事業者とともに需要動向の調査を行い商品開発・販路開拓に活用する。

経営指導員等は調査項目の選定を行い、集計後の整理・分析を行うとともに結果は支援を行う際の資料とする。

なお、情報の調査・整理・分析については、必要に応じ専門家を活用する。

①事 業 者：自社商品の販路拡大を行う事業者

②対 象：開発・改良を行う商品のターゲットとなる顧客(100名以上)

③手 段：事業者と経営指導員等がターゲットを想定し、調査項目を決定  
ヒアリングシート・アンケート票を作成し、来店時の聞き取り、  
または顧客名簿による郵送で実施。

④調査項目：購買動機、購買価格帯、利用頻度、選定基準など

⑤活用方法：ターゲット、パッケージイメージ、内容量、売価の決定など

⑥効 果：消費者ニーズに合致した、効果的な商品開発・改良

##### （２）売場調査

開発・改良する商品の想定販売先（量販店・専門店）の売場を実訪し、開発・改良段階商品の販路における現状と競合を把握し参考とする。

経営指導員等は、実訪先の選定と調査項目の選定を行い、売場に同行して支援を行う際の資料とする。

①事 業 者：自店以外で商品を販売する事業者

- ②対 象：事業領域として想定する販路の売場（3～5社）
- ③手 段：目視と記録、売場販売員へヒアリング、売れ筋商品の購入
- ④調査項目：棚割り（取扱業者数、寸法）  
顧客属性（買い物客の年齢・性別）  
競合商品（種類、量、価格帯、パッケージ等）
- ⑤活用方法：売れ筋・販路の確認と販売者の意見を考慮した商品開発
- ⑥効 果：競合との差別化、販路のミスマッチ解消

### （3）物産展等でのテストマーケティング

行政・支援機関等が開催する物産展や商工会地域におけるイベント等の会場にて、商品のテストマーケティングを実施し、効果的な商品開発や販路開拓を行うほか、広域物産展においては、競合他社からの需要動向情報収集の場として活用する。

経営指導員等は、アンケート作成方法、展示方法（装飾、陳列）などの事前準備から、事後のアンケート集計および分析等の支援を行う。

- ①事 業 者：自店以外で商品を販売する事業者
- ②対 象：a 物産展等の購入者(100～300名)  
b 同業種の出展者(3～5者)  
(例 地域内:岡山県連主催 物産展、地域外:全国連主催 物産展)
- ③手 段：a 対面でのアンケート・試食  
b 目視・ヒアリング
- ④調査項目：購買顧客の属性(年齢・性別等)、嗜好、購入動機、売れ筋、選定基準
- ⑤活用方法：a 年代別・性別等の切り口で購買動向を反映した開発・改良  
b 自社商品と他社商品との比較、他社の新製品とトレンド把握
- ⑥効 果：a 消費者から直接商品評価の確認が可能  
b 目標とする市場と競合他社の動向が確認可能

### （4）商談会でのバイヤー意向調査

支援機関等が開催する展示商談会や地域外で開催される各種商談会において、商談を行うとともにバイヤーの意向を調査する。

経営指導員等は、事前に確認すべき意向の洗い出しや協議を行うほか、商談会に同席し、意向を反映した商品開発・改良を支援する。

- ①事 業 者：自店以外で商品を販売する事業者
- ②手 段：商談時における商品情報のヒアリング(4社程度)
- ③調査項目：価格、大きさ、量、ロット、賞味期限、納期等
- ④対 象：後述 商談会バイヤー(岡山県連商談会・おかやま新商品フェスタ等)
- ⑤活用方法：直接購入者となるバイヤーの視点からの商品開発に活用
- ⑥効 果：消費者情報では得られない、流通に関する情報を収集  
小売業者を視点とした需要動向の確認が可能

(目標：対象事業者数)

個者支援数	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
(1)購買調査	8件	9件	10件	11件	12件
(2)売場調査	8件	9件	10件	11件	12件
(3)テストマーケティング	4件	5件	6件	7件	8件
(4)バイヤー意向調査	8件	9件	10件	11件	12件

## 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

経営資源の限られた小規模事業者の需要開拓について、以下を基準として支援を実施する。

- ①事業者の事業計画を踏まえた販路
- ②現在の事業規模と将来希望する規模を踏まえた商談先
- ③流通チャネルを理解し、資金力営業力を考慮した販路
- ④一時ではなく、中期的に収益を上げることが可能な取引
- ⑤需要動向を踏まえ、市場ニーズを意識した営業
- ⑥営業経験の乏しい小規模事業者に対し、情報提供に留まらない支援

(現 状)

小売業においては、商談経験が少ない小規模事業者に対し、流通に対する知識・経験が乏しい状態のまま商談会等の情報提供を行っている。

経営指導員は、計画策定支援を行うが需要開拓（商談会・展示会等）に関与することは少なく、事業者任せの支援に留まり、知識・経験が乏しい。

(事業内容)

(1) 岡山県内商談会等への参加 (BtoB)

①目的・支援内容

支援対象となる小規模事業者である加工食品等業者の大半は、首都圏等で開催する商談会参加以後、継続した営業活動を行うのは困難であり、大手量販店との商談は、取引条件（ロット数・仕入れ率・送料・帳合い）が厳しく、事業目的である付加価値の確保は困難である。

さらに、首都圏等の市場は競合する事業者も多く、一時的に商談が成立した後、中長期的に取引が保障されるものではない。

よって、小規模事業者の事業領域に合致し、中長期的な取引継続が可能な県内商談会を主体とする。

商工会は、営業経験の乏しい事業者に対し、商談先の情報提供(事前・事後)、FCPシート等のツール作成支援、模擬商談の実施、商談で確認された課題解決の支援を行う。

- ②支援対象 小売業者（加工食品等）  
 ③訴求対象 地域百貨店・スーパー・土産物店等  
 ④主な商談会

主催者	展示会・商談会	目的
岡山県商工会連合会	岡山県内企業商談会	県内企業との新規取引獲得支援。 昨年実績：参加バイヤー10 ブース、参加セラー35 社。
岡山県産業振興財団	おかやま新商品フェスタ	新商品を有しながら販路開拓が課題の県内中小企業者の販路開拓支援。 昨年実績：参加バイヤー45 ブース、参加セラー75 社。
岡山県しんきん合同ビジネス交流会実行委員会	岡山県しんきん合同ビジネス交流会	県内を中心に、全国から参加の幅広い業種の企業同士による、ビジネス交流・商談支援。 昨年実績：参加企業 420 社、来場者 3,800 名。
株式会社トマト銀行	トマトアグリフェア	県内の「食」「アグリ」に特化した新商品開発に精力的な小規模事業者の販路開拓支援。 昨年実績：参加バイヤー50 ブース、参加セラー110 社。

## (2) 県外展示会等への参加 (BtoB)

### ①目的・支援内容

独自商品・技術等により、首都圏等を事業領域とできる小規模事業者については、県外商談会等の出展について、商工会と関係支援機関（岡山県産業振興財団等）と連携し、事前においてはブース装飾・商品展示・商談対象の絞込み・商談ツール（FCPシート、企業情報パンフ）の作成等を支援し、事後においては、商談後のフォロー・信用調査等の支援を行う。

- ②支援対象 小売業者・製造業者の内、継続的に営業と取引が行える者  
 ③訴求対象 首都圏等の量販店・専門店等  
 ④主な展示会

主催者	展示会・商談会	目的
(株)ビジネスガイド社	グルメ&ダイニングスタイルショー（東京）	食と食の関連雑貨に特化した、食の専門見本市でバイヤーやマスコミも参加の日本最大級の商談型展示会。 昨年実績：出展セラー300 ブース、参加バイヤー及び来場者 27,300 名。

全国スーパーマーケット協会	スーパーマーケットトレードショー（東京）	小売・中食・外食業界の垣根を越えた日本最大級の商談展示会で新たな販路開拓支援。 昨年実績：出展企業 2200 社、参加バイヤー及び来場者 88,100 名。
---------------	----------------------	---

（目標：商談出展件数・商談件数・成立件数）

		31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
県内商談会	出展事業者数	8	9	10	11	12
	商談件数	32	36	40	44	48
	成立件数	8	9	10	11	12
県外商談会	紹介件数	8	8	8	8	8
	出展事業者数	1	2	2	3	3
	成立件数	1	1	1	2	2

（3）販促ツール等の作成を通じた販路拡大支援（BtoC）

①目的・支援内容

主に BtoC の業種で、比較的狭い商圏の小売・サービス業の支援対象者に対し、ターゲット客に自社独自のウリを訴えるチラシや、上手にマスコミを活用する方法、インターネットの上手な活用方法など、売上に直結する販売促進ツールの作成支援を行う。

②支援対象 小売業者・サービス業者等

③訴求対象 現在の商圏外の一般消費者等

④主な支援 講師を招聘してのセミナー、専門家による個別指導  
経営指導員による個別指導

（目標：販促ツール作成支援件数・引き合いによる売上増加数）

		31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
販促ツール等 作成支援	チラシ等 作成支援	11	22	22	33	33
	マスコミ等 広報支援	11	22	22	33	33
	HP 活用 個社支援	11	22	22	33	33
	上記支援による 売上アップ 事業者数	5	10	10	15	15



## II. 地域経済の活性化に資する取組

### 1. 地域活性化事業

美作市、勝央町、西粟倉村、管内金融機関、管内観光協会、などとの「みまさか活性化会議」を年間2回行い、今後の地域経済活性化の方向性を検討する。また、検討した方向性と浮上した課題を踏まえ、管内の小規模事業者が活性化事業にどのように関わられるのか模索する。地域経済等の底上げを図れるよう参加団体が協働して、今後の地域経済活性化の方向性を検討する。活性化会議の検討により示された方向性と課題を踏まえながら、地域で必要とされるイベントの開催や観光客の取込、買物難民の救済策等、地域に根差した事業検討をしながら地域活性化を図る。

#### (事業の内容)

- ①美作市、勝央町、西粟倉村、管内金融機関、その他関係機関などで構成する「みまさか活性化会議」を設立。年間2回行う。会議では管内の活性化の方向性について検討をおこない具体的な取組みを策定する。取組結果の検証と見直しも実施する。特に小売・サービス業を中心とした地域経済活性化の方向性について検討する。
- ②管内にある有形・無形の観光資源を基にした着地型の観光関連事業や周遊型の観光プラン策定をおこない、ホームページ、パンフレット等により内外に情報を発信。交流人口の増加を図る。更にいくつかの観光地では携帯端末などを活用した観光ガイドの実験が始まっている。観光客は、出発前に観光情報サイトやガイドブックでチェックした事前の情報とは異なる観光中にしか手に入らない現地情報を、携帯端末などからチェックすることで、観光地の魅力を味わい、満足度を高める仕組みが主流になりつつある。それらの仕組みづくりを研究し、観光関連事業者等の経営安定と持続的発展を目指す。
- ③管内には、過疎化・高齢化が進展していく中、経済的・社会的な共同生活の維持が難しくなり、社会単位としての存続が危ぶまれている集落も多く、小売店舗のない地域における買物に行き難い住民が増えつつある。そこで専門家と連携し、新たな買物支援策等の検討を行ない。小売事業者への巡回訪問時等に買物支援策等を提供するとともに、専門家派遣等を活用しながら新たな事業機会の創出を促し、経営安定と持続的発展の支援を実施する。
- ④商工会は、美作市からの要請を受け、ベトナムからの外国人技能実習生の日本側の受入機関となっている。管内の勝央町・西粟倉村の事業者からの外国人技能実習生受入れの要望にもきめ細かく対応することが可能となっている。今後、市は数千人規模の実習生受入を見込み、これを機会に市内転入人口の増加を期待している。そのことに伴い新規事業として事業者の積極的な支援を実施する。

#### (目標)

項目	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
活性化会議開催	未実施	1回	2回	2回	2回	2回
研究会開催	未実施	2回	2回	2回	2回	2回
個別相談会開催回数	未実施	4回	4回	4回	4回	4回

### Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

#### 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

- ①美作地域の支援機関（真庭・作州津山・鏡野町・久米郡・みまさか商工会、津山商工会議所）を対象とする連絡協議会において、実際に支援に携わる職員が一堂に介し支援ノウハウと支援の現状、各地域の小規模事業者や需要動向について情報交換を実施し、支援力の向上を目指す。
- ②実際に成功事例を手掛けている、他の支援機関職員や実績を上げている専門家（中小企業診断士等）を招致し、事例研究会（3か月に1度）を開催、支援の際のコツ・アイデア等を指導して頂き、知識、技術、能力向上を図る。
- ③中小企業基盤整備機構、岡山県産業振興財団、岡山県よろず支援拠点、岡山県商工会連合会等からの専門家を積極的に招致。支援時に帯同訪問を行っていく中で情報交換を密にし支援力向上を目指す。
- ④管内・県内外の成功事例、失敗事例を蓄積した共有データベースを整備し、いつでも閲覧できる環境を整備する。

#### 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

当商工会地域では、地域経済低迷の長期化と競争の激化、経営者の高齢化・後継者不足等による会員の減少が課題となっている。そのことを踏まえ職員各自が「中小企業がよくなれば、地域がよくなる」という志を持ち、意識改革の促進を通じて変化への問題意識を持った、やる気ある熱い職員集団の育成を目指すことが急務となっている。それで専門的かつ高度化する小規模事業者ニーズへの対応が特に求められているため、経営指導員を始めとした職員には、ネットワーク・提案力・プレゼン力の強化が早急に必要となっている。

上記を踏まえ、経営指導員等が個々の支援力向上とともに、組織としての支援力の確保とレベルアップを図るための教育訓練体制を構築する。

##### (1) 支援力向上のための研修機会の充実

	現 状	今後の展開	効 果
中小企業大学校の研修	中小企業大学校研修への参加 (不定期)	代表者を選定し、組織として不足している内容（販路開拓・顧客管理等）について、重要度の高い研修を計画的に受講（年5～6名）	計画的な研修により、学習内容が共有され、組織としての弱みが解消され、効果的な支援が実施される
小規模事業者支援者向け研修（県連等主催）	各種経営セミナーへの参加 (希望者のみ年1～2回受講)	支援者毎の弱みの解消を図るほか、得意分野の高度・専門的な学習（職員各1回以上受講）	個人の弱み改善とエキスパート育成による組織支援力の向上

職員勉強会の開催	若手職員を対象に内部講師により基礎的内容で開催(月1回)	全職員を受講対象として、外部講師を招き、職員に共通する課題について学習を行う	職員に共通する課題が解決され、支援力の底上げが図られる
----------	------------------------------	--	-----------------------------

(2) 支援ノウハウ等を組織内で共有する体制

中期的支援を行う上で、視点の多様化・標準化と担当指導員等の異動に備え、事業者情報(定性・定量)と支援経過の管理と共有を行い継続的な支援を行う。

内容	現状	今後の展開
クラウド・サーバへ支援内容登録	岡山県商工会連合会のシステム内に専用フォルダを設置し、年度別・事業所別に情報管理(職員全員が閲覧可能)	現状は企業情報と事業計画が登録内容であり、フォローアップ・ブラッシュアップ・成果等を記録して共有
指導員会議で情報・ノウハウの共有	月1回の会議内で、現行支援先の進捗状況を報告し共有	状況報告に留まらず、支援内容について、職員全員で意見交換し、効果的な事例を紹介
職員(指導員以外)会議で情報共有	月1回の会議内で、支援企業の報告を行い情報共有	経営指導員のサポートのもと、経営計画の策定支援
2名体制(メイン・サブ)での対応	若手指導員のサポートを目的に2名体制を設置	視点の多様化とともに異動に備え、すべての支援対象に副担当を設置
支援事例報告会の開催	未実施	役員・職員・関係機関に対し、支援事例等を紹介

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

毎年度、本計画に記載の事業の進捗状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を実施する。

- ①美作市、勝央町、西粟倉村、商工会役員、中小企業診断士等の有識者により、事業の進捗状況、成果の評価、事業見直し案の提示を行う。(年間1回)
- ②理事会において、評価・見直し案を決定する。
- ③事業の成果・評価・見直しの結果については、商工会総代会へ報告。承認を受ける。
- ④事業の成果・評価・見直しの結果について商工会の総代会資料や会報、ホームページ等で計画期間中に公表する。(年間1回)

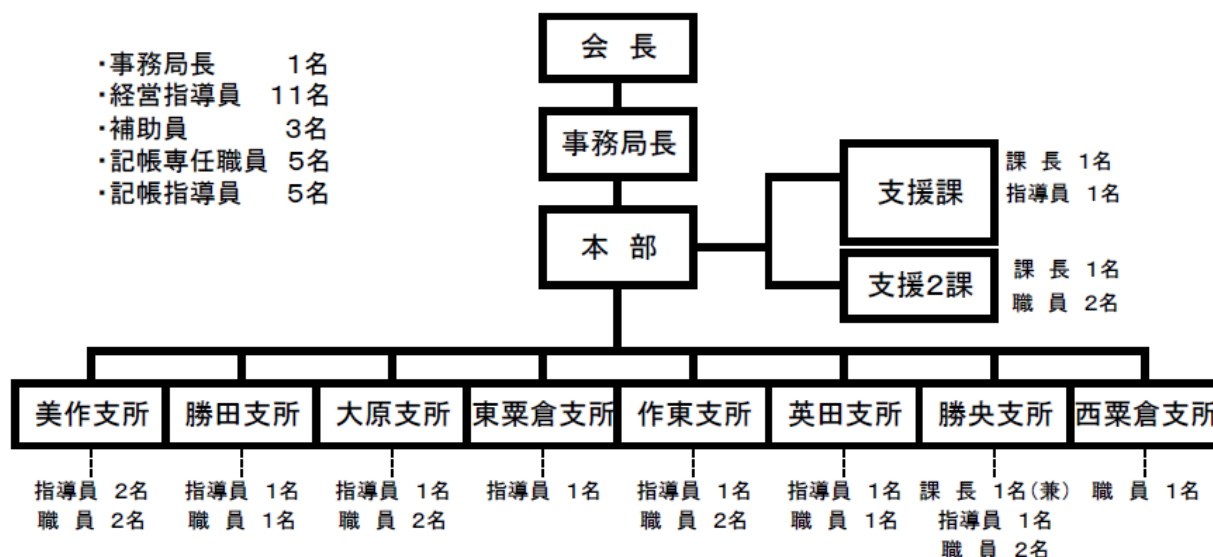
(別表 2)

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30年4月現在)

(1) 組織体制



経営発達支援事業の実施体制については、上記組織図の事務局長を含む25名の職員で各種事業に取り組みます。

(2) 連絡先

みまさか商工会 (本部) 支援課・支援2課 谷本幸久・春名宏治郎

岡山県美作市栄町 187-4

TEL (0868) 73-6520 FAX (0868) 72-6350

URL <http://www.mimasaka-sci.org/>

E-Mail [mimasaka@okasci.or.jp](mailto:mimasaka@okasci.or.jp)

(勝田支所) TEL (0868) 77-0701 FAX (0868) 77-1246

(大原支所) TEL (0868) 78-2253 FAX (0868) 78-2487

(東粟倉支所) TEL (0868) 78-3228 FAX (0868) 78-4873

(作東支所) TEL (0868) 75-0044 FAX (0868) 75-2080

(英田支所) TEL (0868) 74-2109 FAX (0868) 74-2410

(勝央支所) TEL (0868) 38-2500 FAX (0868) 38-2176

(西粟倉支所) TEL (0868) 75-3421 FAX (0868) 75-3422

(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)

	31年度 (31年4月以降)	32年度	33年度	34年度	35年度
必要な資金の額	3,250	3,250	3,250	3,250	3,250
各種調査事業	500	500	500	500	500
セミナー開催費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
販路開拓事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
会議等開催費	250	250	250	250	250

(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（小規模事業指導費補助金）、  
市町村補助金（美作市、勝央町、西粟倉村）、賦課金（受益者負担金）、各種手数料収入

(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
<p>1. 地域の経済動向調査に関すること 行政や民間機関等が実施している各種調査等の情報を収集、分析、加工し、小規模事業者の支援に活用する。</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること 経営指導員等の巡回訪問、窓口相談等により収集した経営情報を、岡山県商工会連合会が運用している小規模事業者支援システムに蓄積、分析し、事業計画策定等に活用する。</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること 総合的・先進的経営アドバイスが必要な場合、岡山県よろず支援拠点のコーディネータ等と連携して迅速な対応を実施する。また、実施支援にあたっては、国・県・行政の小規模事業者向けの補助金等の制度を積極的に活用し支援を図る。</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 岡山県商工会連合会が開催する創業スクール（第二創業）、事業承継塾等に相談者とともに参加する等幅広い小規模事業者の支援体制を構築する。また、各種セミナー等の開催にあたり専門家等講師の派遣、紹介等の支援策を積極的に活用し支援を図る。</p> <p>5. 需要動向調査に関すること 県内の民間機関等が実施している各種調査等の情報を収集、分析、加工し、小規模事業者の支援に活用する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 岡山県（美作県民局）、岡山県産業振興財団、岡山県商工会連合会等が開催する展示会・商談会への出展支援に積極的に取り組み販路拡大の機会を提供する。</p>
連携者及びその役割
<p>・岡山県商工会連合会 会長 金谷征正 〒700-0817 岡山県岡山市 弓之町 4-19-401 TEL086-224-4341</p> <p>(役割)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・高度専門的な経営支援についての相談対応</li><li>・専門家情報の提供</li><li>・経営革新塾（成長志向型、海外展開）、創業塾などの研修プログラム提供</li><li>・経営支援スキルアップ研究会等、支援能力向上のための研修機会の提供</li><li>・展示商談会など小規模事業者販路開拓支援機会の提供</li><li>・情報システムの提供</li><li>・六次産業化支援についての相談対応・専門家情報の提供</li></ul> <p>(効果)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・この連携により、経営指導員だけでは対応できない高度専門的な経営支援課題についての的確な専門家の選定、派遣等の対応を受けることができ、小規模事業者に</li></ul>

- 対しスムーズな支援を行うことができる。
- ・この連携により、1 商工会だけでは対応できない高度な課題についても、所属の専門スタッフ等から課題の解決に向けた支援を受けることができる。
- ・公益財団法人 岡山県産業振興財団  
理事長 三宅 昇  
〒701-1221 岡山県岡山市北区芳賀 5301 TEL086-286-9626  
(役割)
    - ・展示商談会など小規模事業者販路開拓支援機会の提供(効果)
    - ・この連携により、展示商談会等の情報提供を受ける機会が増え、小規模事業者に情報提供の機会が増えることにより販路開拓の支援をおこなうことができる。
  - ・(株)日本政策金融公庫 津山支店  
支店長 津村政人  
〒708-0022 岡山県津山市山下 18-1 TEL0868-22-6135  
(役割)
    - ・創業、経営安定、事業拡大に関する金融支援や事業計画策定の連携(効果)
    - ・この連携により、支援メニューやノウハウの情報共有が図られ、伴走支援のレベルアップを図ることができる。
  - ・岡山県よろず支援拠点  
コーディネータ 鈴鹿和彦  
〒701-1221 岡山県岡山市北区芳賀 5301 TEL086-286-9667  
(役割)
    - ・高度専門的な経営支援についての相談対応
    - ・専門家情報の提供(効果)
    - ・この連携により、経営指導員だけでは対応できない高度専門的な経営支援についても的確な専門家の選定、派遣等の対応をおこなうことができる。
  - ・独立行政法人 中小企業基盤整備機構 中国本部  
本部長 村松 清孝  
(中国本部) 〒730-0013 広島県広島市中区八丁堀 5 番 7 号 広島 KS ビル 3 階  
TEL : 082-502-6300 (代表)  
(役割)
    - ・先進事例や高度な経営支援のノウハウの提供(効果)
    - ・この連携により、多くの先進事例や高度な経営支援のノウハウ等の情報の提供を受け、小規模事業者からの相談等に対し多くの情報提供をおこなうことができる。

- ・美作市  
市長 萩原誠司  
〒707-8501 岡山県美作市栄町 38-2 TEL0869-22-1111
- ・勝央町  
町長 水嶋淳治  
〒709-4316 岡山県勝田郡勝央町勝間田 201 TEL0868-38-3111
- ・西粟倉村  
村長 青木秀樹  
〒707-0503 岡山県英田郡西粟倉村影石 2 TEL0868-79-2111

(役割)

- ・活性化会議の委員として地域の活性化の方向性の検討
- ・先進事例等の情報共有
- ・各種調査報告の情報提供
- ・展示商談会など小規模事業者販路開拓支援機会の情報提供

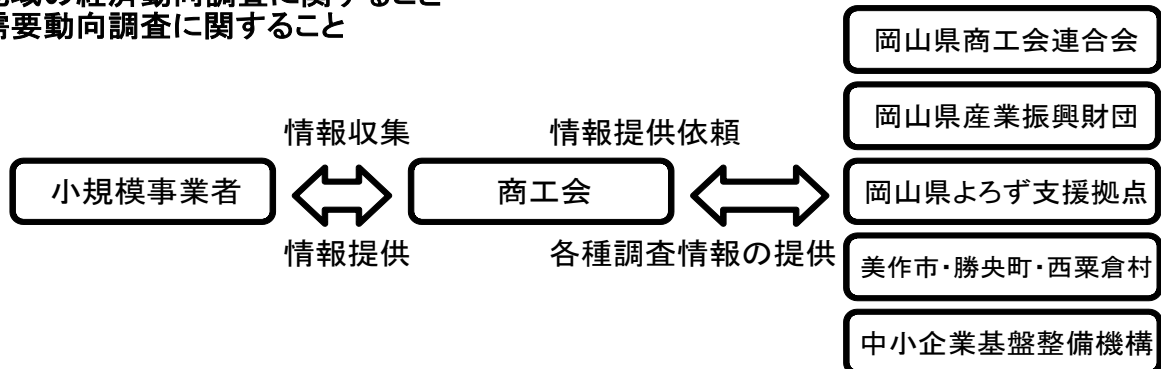
(効果)

- ・この連携により、各種の情報の提供と共有を図ることにより、経済団体だけでは対応できないような地域に根ざした課題の解決に向けた取組みの提案、取組みの実施をおこなうことができる。

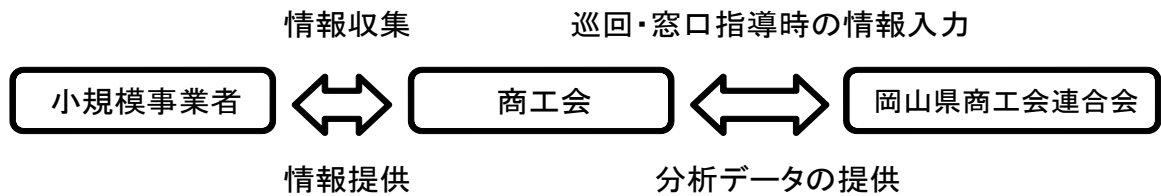


連携体制図等

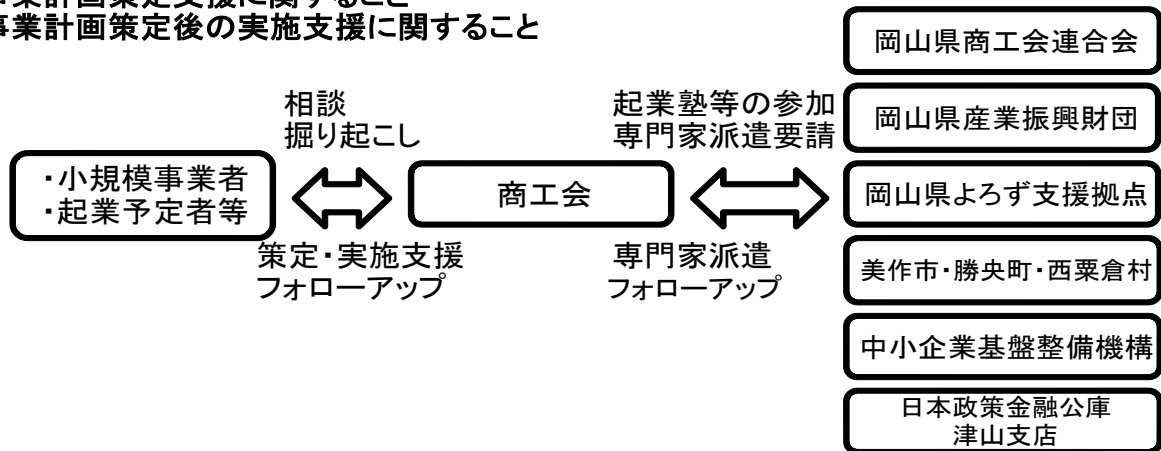
1. 地域の経済動向調査に関すること  
5. 需要動向調査に関すること



2. 経営状況の分析に関すること



3. 事業計画策定支援に関すること  
4. 事業計画策定後の実施支援に関すること



6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

