

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>八百津町商工会（法人番号：1200005007119） 八百津町（地方公共団体コード：215058）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日～令和9年3月31日</p>
<p>目 標</p>	<p>経営発達支援計画事業の目標</p> <p>1. 経営基盤の強化に向けた事業計画策定の支援 自社の強み・弱みを把握し経営の現状を見える化し、現在すべき事を明確化することで、事業主のモチベーション向上を図るとともに、小規模事業者の経営基盤の強化に向けた事業計画の策定支援を実施する。</p> <p>2. 売上・利益確保に向けた販路開拓の支援 事業継続や経営発展へと改善させていくため、事業計画で策定した目標・ビジョンの着実な達成に向けた定期的なフォローアップ支援の実施と、経営環境の変化に対応した多様な販路開拓支援を実施する。</p> <p>3. 事業承継支援および創業の促進支援 町内の事業所数の維持および増加に向け、経営基盤の強化を通じた売上・利益の確保に加え、確実な事業承継および創業の促進に向けた支援を実施する。</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること 他機関等の経済動向調査（RESAS等）や、八百津町の景気動向調査を実施して収集した情報を整理分析し、地域経済動向レポートにて会報誌やホームページを活用して情報提供を行う。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 個々の事業者の製品・商品・サービスに関して、イベント・展示会等を活用したアンケート及びモニターを活用した需要動向調査や、外部機関が公開する調査データを収集して事業者へフィードバックを行う。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 経営分析実施事業者の掘り起しを図り、定性面及び定量面からの経営分析の重要性を伝え、経営状況分析を行うことで経営計画の策定や経営への活用に繋げる。</p> <p>4. 事業計画策定支援に関すること データとデジタル技術の活用を踏まえた事業計画（事業承継計画、創業計画）策定支援を実施し、計画的且つ確実性のある事業展開に繋げる。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 策定した事業計画が円滑に実施されるように定期的にフォローアップを行い、必要に応じて各種支援施策の活用しながら計画の見直し等の支援を行う。</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 地域イベントやふるさと納税への出展、DX推進及びECサイト等を活用した販路拡大支援により、管内小規模事業者の新たな販路開拓支援を行う。</p>
<p>連絡先</p>	<p>八百津町商工会 〒505-0301 岐阜県加茂郡八百津町八百津 3800-4 担当者：浅田敏之 TEL：0574-43-0266 FAX：0574-43-2448 E-mail：yaotsu@ml.gifushoko.or.jp</p> <p>八百津町 地域振興課 〒505-0392 岐阜県加茂郡八百津町八百津 3903-2 担当者：赤塚卓彌 TEL：0574-43-2111 FAX：0574-43-0969 E-mail：yaotsu@town.yaotsu.lg.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 第2期の目標

(1) 地域の現状

【八百津町の位置・地勢】

八百津町は、岐阜県の東南部、岐阜市から約40km、名古屋市から約45kmに位置し、北は白川町、七宗町、東は恵那市、西は美濃加茂市、可児市、川辺町、南は瑞浪市、御嵩町に接している。

広ぼうは東西19.8km、南北11.2km、総面積128.79km²となっており、地勢をみると町の北側に飛騨川、南には木曾川が流れ、町の西部は海拔120m前後の河岸段丘に沿って住宅、農地が広がり、東部は海拔500mから600mの高原に集落が点在している。



【交通】

町の道路網は、大きく分けると国道・県道・町道から構成される。基幹的な道路としては、国道418号があり、県道としては県道野上古井線、県道多治見八百津線が東西軸に、主要地方道多治見白川線が南北軸として形成されており、そこから町民の日常生活道路である町道が1,055路線整備されている。

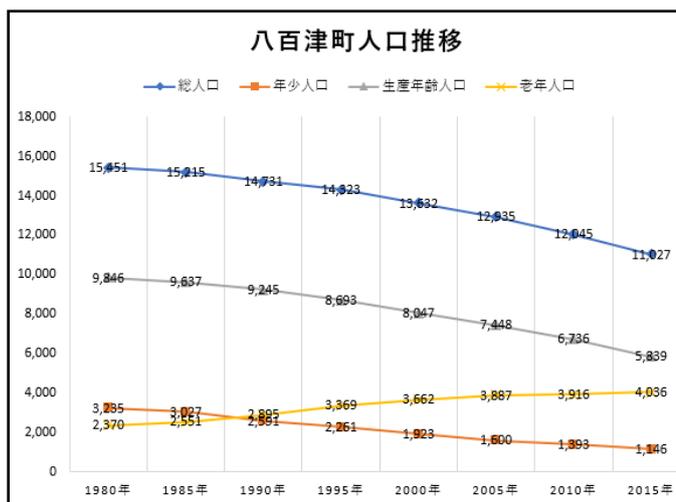
自動車でのアクセスには、岐阜市や名古屋市から1時間程度という立地である。また、八百津トンネルの開通により、東海環状自動車道可児御嵩ICまで約10分でアクセスできるため、広い商圏を見すえた事業展開が期待できる。

【人口】

八百津町の総人口は年々減少しており、2015年には11,027人となっている。

年齢別で見ると、0～14歳の年少人口、15～64歳の生産年齢人口は減少傾向にある。一方で、65歳以上の老年人口は増加傾向にあり、2015年には4,036人となっており、総人口に占める65歳以上の割合（高齢化率）は36.6%と3割を超えており、全国平均（26.6%）よりも10.0ポイント高い。

今後、高齢化率は2045年までに17.5ポイント上昇し、54.1%に達し、およそ2人に1人が高齢者になると見込まれている。



出典：経済分析システム「RESAS」

(2) 八百津町の産業の現状と課題

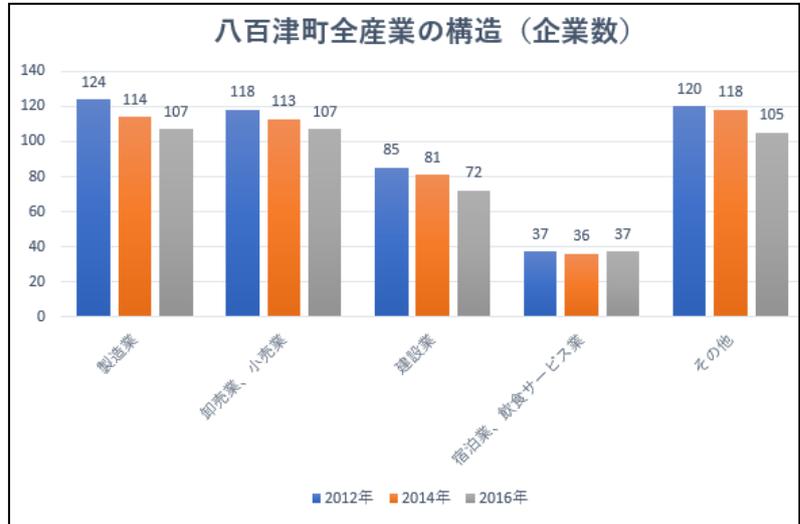
【事業所数と従業者数】

①事業所数

八百津町の産業の構造は、2012年で484事業所であり、2016年の事業所は428社で、4年間で56事業所減少している。

事業所数が最も多い産業は、製造業と卸売業・小売業であり、次いで建設業、宿泊業・飲食サービスの順で続いている。

2012年から2016年にかけて、宿泊業・飲食サービス業以外の全ての産業が減少しており、事業主の高齢化と後継者不在の事業所が多く、今後は急激に事業所数が減少していくことも考えられるため、地域創業者の促進と経営者の高齢化等の対策が必要である。

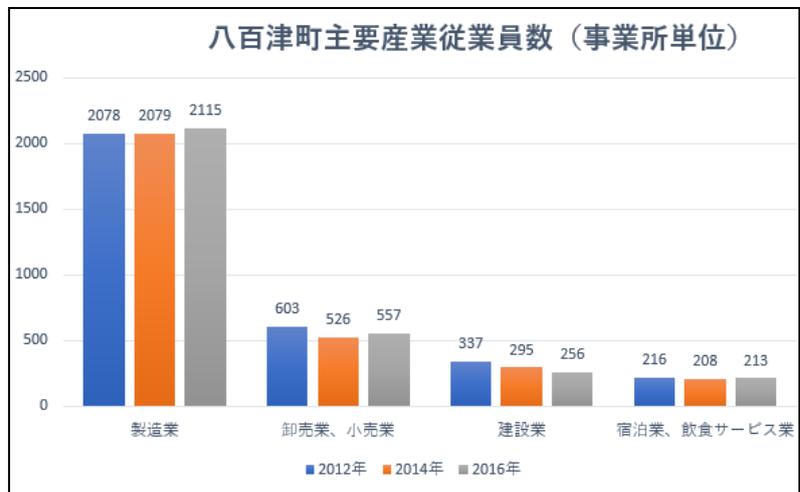


出典：経済分析システム「RESAS」

②従業員数

八百津町の事業所が雇用する従業員数は、2012年は4,148人であったが、2016年は4,350人へと増加している。

突出して従業員が増加している訳ではないが、事業所の減少率とは異なり製造業では2012年の2,078人から2016年の2,115人へと従業員数が増加している。一方、八百津町の製造業以外の主要産業の同年比較では、卸売業・小売業は603人から557人へ、建設業は337人から256人へ、宿泊業・飲食サービス業は216人から213人へと、いずれの産業も減少している。



出典：経済分析システム「RESAS」

【主要産業の概要（現状と課題）】

①製造業

八百津町の製造業は、大きく分けると工業団地等への誘致企業と古くから経済活動を行ってきた地場産業がある。誘致企業は主に野上工業団地、和知工業団地などの工業団地に立地し生産活動を行っており、未利用地もなく労働力の確保の場となっている。地場産業としては、八百津せんべいや栗きんとんなどの製菓業、こんにやくなどの食品製造業、酒・味噌・酢の醸造業などの

事業者が立地し、八百津町の経済を支えている。

課題としては、下請けからの脱却や高度な加工技術の習得等による付加価値製品の製造、新分野への進出を図るなどの経営基盤の強化が挙げられる。また、経営者の高齢化による事業承継が進んでいないことや、新規従業員の採用のための職場環境整備なども課題となっている。

②卸売・小売業

長年、八百津町の衣食を支え、町の経済を支えてきた食料品・日用雑貨・衣料品などの販売を行ってきた小売業は、大手スーパーマーケット・ホームセンター・ドラッグストア・コンビニエンスの近隣および町内への進出やネット販売による価格競争の激化、後継者不足などにより廃業が相次いでいる。しかし、その中でも、その店でしか買えない魅力ある商品（精肉・ワイン等）を取り揃えながら、町外からも消費者を取り込み販路拡大しているお店もある。

課題としては、大手スーパーマーケットにはできない小回りが利くサービスや消費者ニーズの変化を捉えた商品の提供など小規模事業者の魅力を高めるとともに、IT利活用など効果的なPRによる集客に向けた取り組みが課題となっている。

③建設業

八百津町の建設業の多くは、従業員が5名以下の従業員が少ない事業所や一人親方、個人事業者の住宅関連工事を中心とした下請け事業者が多い。長年地元で営業してきた実績による紹介や口コミによる受注を獲得してきたが、昨今の新築着工件数の減少と大手ハウスメーカーの近隣への進出により売上の維持も厳しい状況であり苦戦している。しかし、一方では大手ハウスメーカーでは真似できない在来工法・伝統工法を活かした木造建築や、個人事業ならではのフットワークを活かした営業によるリフォーム・リノベーションの増加を上手に取り込み、売上を伸ばしている事業者もある。

課題としては、長年紹介や口コミ受注や下請け受注に依存して販路開拓に力を入れておらず販売力が乏しかったため、今後は営業力を強化し、新たな取引先の獲得による売上の拡大、下請け受注から利益率の高い元請受注へと展開していくことが課題である。

④宿泊・飲食サービス業

宿泊業者が数社と少ない状況であり、高齢化と施設の老朽化による廃業が多い。町の中心地の宿泊事業所を利用する方は、八百津町での工事関係者の利用が多く、宿泊する方も減少しているため、宿泊業を撤退し、飲食業のみへと事業の縮小を図る事業所も存在する。

飲食サービス業は、メディアによる紹介や、町外の方をターゲットにしたサービスの提供、特徴あるカフェなど顧客の囲い込みが出来ている事業所もあるが、従来のありきたりなサービスの提供を行うなどしている事業所は苦戦を強いられている。

課題としては、宿泊業においては、アクセスの良さを活かした宿泊者に魅力あるサービスの提供と、効果的なPRによる宿泊者の取り込みが必要となる。

また、飲食サービス業においては、顧客ニーズに対応した新サービス・新商品・付加価値の高いサービスの提供や他とは異なる特色あるメニューの提供による町内外顧客の取り込みが課題として挙げられ、積極的なPR活動の強化といった取り組みも課題となる。

⑤事業者の抱える共通の課題

上記の通り、各産業において抱える課題は多様であるが、共通した課題として挙げられるのは「売上・利益の減少」「経営者の高齢化・後継者不足」である。

事業者の安定的な事業継続へ向けた課題を次に挙げる。

(ア) 販路開拓・新商品開発

多様化する顧客ニーズを的確に把握できていないために、これまでの商品・サービスと変化がないため、顧客ニーズとのギャップが生じている。まずは顧客ニーズを的確に捉えた新たな商品やサービスの提供へとシフトすることが課題となっており、商品開発においては、詳細なマーケティングや商品試作などの前段階の準備が不十分であることも課題として挙げられる。

(イ) 経営マネジメント（経営計画策定等）

顧客ニーズや自社の現状を把握し、今後の改善に向けた自社の方向性を明確にするためには、経営計画（事業計画や収支計画など）の策定は必須であると言えるが、管内小規模事業者においては、事業計画を策定したことがない事業者も多く、場当たりの経営が目立つことから、自社経営の見直しと改善に向けた事業計画の策定と着実な実施が課題として挙げられる。

(ウ) DX推進による経営基盤の強化

管内小規模事業者を取り巻く環境は目まぐるしく変化しており、これからの経営を持続させていくうえでDXは喫緊の課題であると言える。しかし、管内の小規模事業者においては、DXにおける知識が乏しく、一部の事業者を除いて、取り組みが殆ど進んでいない状況にある。こうしたビジネス環境の激しい変化に対応していくためにも、DX活用の推進による経営基盤の強化が課題となっている。

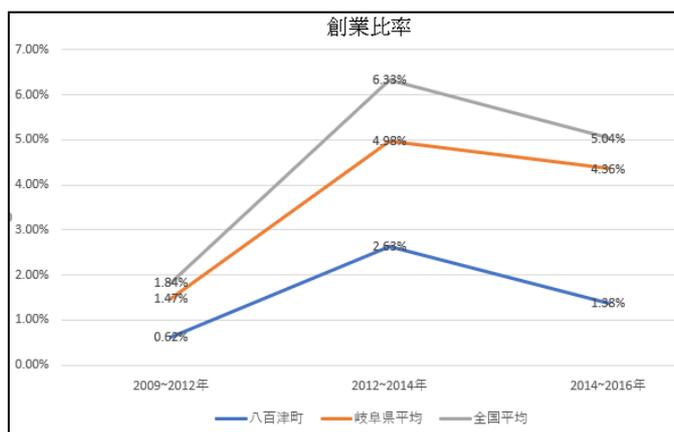
(エ) 後継者への事業引継ぎ

当地域の小規模事業者においては、どの業種においても後継者不足は深刻な問題となっている。円滑な事業承継は、地域の経営資源の逸失を防ぎ、地域の活力へと繋がることから、親族内承継だけでなく、第三者承継やM&Aなど事業承継への可能性を探りながら、事業承継の促進を図っていくことが課題となっている。

【創業者の現状】

八百津町の創業比率は、2009～2012年が0.62%、2012～2014年が2.63%、2014～2016年が1.38%と一旦増加したが岐阜県・全国平均と同様に減少している。また、いずれも岐阜県・全国平均と比べても下回っている。

八百津町では起業型地域おこし協力隊の募集もしており、年間1～2名ほどの一定の創業者を生みだしているが、まだまだ創業者の数は少ないため、アクセスの良さや、日本一の高さを誇るバンジージャンプサイト「岐阜バンジー」もオープンし観光客も増加傾向にあるなどのメリットを伝えることで創業者の掘り起こしを行っていく必要がある。



出典：経済分析システム「RESAS」

【事業承継】

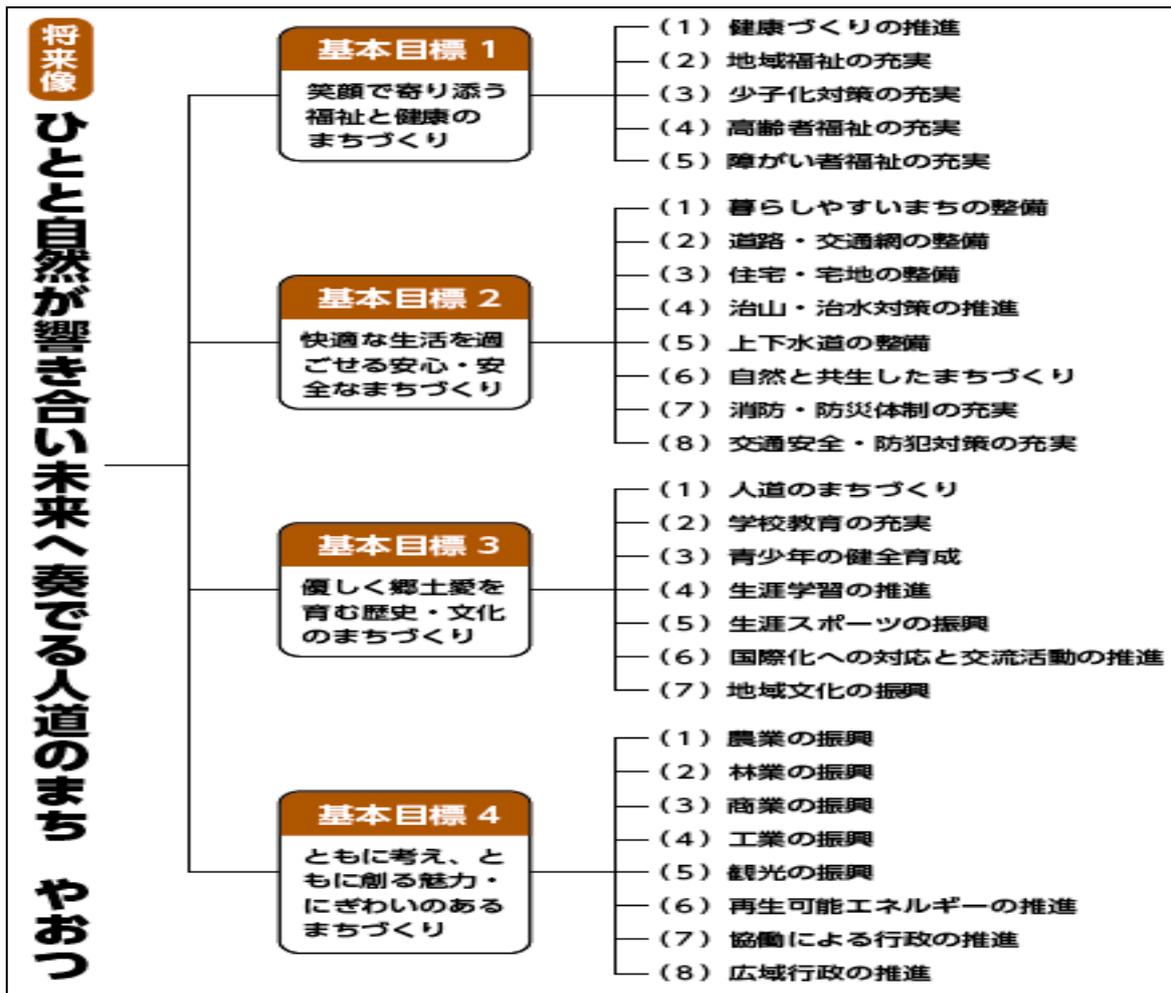
統計では2020年の全国・全業種の後継者不在率は65.1%であり、岐阜県においては68.1%と全国平均を上回っており、八百津町においても同じような状況であると推測され、3社に2社が後継者不足となる高水準と思われ、事業承継について取組みが進められていない。

八百津町の事業者の多くは地域密着型の経営が中心であり、家族・親族に限らず、第三者への事業承継・後継者づくりを進めていかなければ、地域が活力を失い、人口減少と過疎化に繋がりがねないため、事業承継を円滑かつ確実に行われるようプル・プッシュ型支援で取り組み、事業承継支援により地域の活力を守ることに取り組んでいく必要がある。

(3) 八百津町第5次総合計画

八百津町では町の宝である杉原千畝氏の人道精神を基調にしつつ、町民と自然が共生して生活できる優しいまちづくりを目指すとともに、それを現在だけでなく、より発展的に将来へとつなぎ、人が輝くようなまちづくりを行っていくため「ひとと自然が響き合い未来へ奏でる人道のまち やおつ」を将来像に見据えた第5次総合計画を策定している。

計画では、4つの基本目標のもと主要施策を掲げており、その1つである「ともに考え、ともに創る魅力・にぎわいのあるまちづくり」を目標において、町のにぎわいを取り戻すため、事業者・商業団体・行政が一体となって、商店街の活性化や商業事業者への支援体制を強化した商業の振興、町の工業発展、雇用の場の確保に向けた優良企業の誘致を推進するとともに、地場産業の体質強化や特産品づくりへの支援による工業の振興、町内にある豊富な観光資源を生かした観光客や交流人口の増加に向けて、多彩なイベントを開催することで、より一層、観光事業及び観光PRの推進を行う観光の振興などを通じて「ともに考え、ともに創る魅力・にぎわいのあるまちづくり」を目指そうとするものである。



(4) 小規模事業者に対する中長期的な振興の在り方

①今後10年間を見据えた振興の在り方

【中長期的な振興の在り方】

小規模事業者を取り巻く経営環境の変化へ対応し、「売上・利益」の安定確保に向けた経営基盤の強化を図り、円滑な事業承継と創業の促進を行うことで、事業所数の維持増加と新たな雇用の確保により町全体の発展に繋げていく。

八百津町全産業における小規模事業者の減少が続き、それに伴い従業員数も減少している。管内における多くの小規模事業者の抱える共通の課題は「売上・利益の減少」であり「売上・利益の確保」といった課題解決に苦慮している。この背景には、目まぐるしく変化していく経営環境への対応難があげられ、経営環境の変化に対応できる事業者を多く創出していくことで、共通の課題解決に繋がっていくと考えられる。また、「経営者の高齢化・後継者不足」も課題であり、後継者不足等により事業継続を断念して廃業する事業所も存在する。

こうした状況において見据える10年間は、小規模事業者が変化する経営環境への対応力の向上を図ると共に、自社の経営課題を解決し経営基盤の強化を実現していくことで、売上・利益の安定した確保へと繋がる。経営基盤の強化により、売上や利益の確保が図れることで、経営者のやる気にも繋がり、その後の事業継続や発展にも繋がっていく。さらに、稼ぐ力のある事業所になることで、後継者不足の解決にも繋がり、事業所数・雇用の確保により地域の活力を守ることができ、町のにぎわいを取り戻すことで、八百津町で創業したいと想う創業者の増加にも繋がる。こうした好循環のサイクルを八百津町商工会が生み出すことで、町全体の発展に繋げることができる。

②八百津町第5次総合計画との連動性・整合性

八百津町第5次総合計画において定められた4つの基本目標のうち、当商工会が大きく関係する目標は「ともに考え、ともに創る魅力・にぎわいあるまちづくり」である。八百津町が目指す「商業の振興」「工業の振興」「観光の振興」を通じて「小規模事業者への支援体制強化、町内における商工業及び観光業の発展・雇用の場の確保」を進めるといった内容は、当商工会が上記に定めた小規模事業者の経営基盤の強化を図り、事業所数の維持増加や雇用の確保により町全体の発展に繋げるといった振興の在り方の考えと一致している。

この連動性・整合性から、行政および他の関係機関との連携が取りやすく、八百津町商工会が見据える10年間を達成するために、小規模事業者に対して一層効果の高い支援が実施できる。

③八百津町商工会としての役割

小規模事業者が経営基盤の強化を図るためには、個社の強み・弱みを把握し経営課題に対応した経営計画を策定し、経営計画で策定したアクションプランを確実に実行して行くことである。また、情報やノウハウに乏しい小規模事業者が厳しい社会環境の変化に対応する取り組みを進めていくことは困難であることから、八百津町商工会では、小規模事業者の経営課題に対応した事業計画策定を支援し、計画進捗状況を把握しながら伴走型でフォローアップしていくことが重要な役割であると捉えている。

(5) 経営発達支援事業の目標

目標①：経営基盤の強化に向けた事業計画策定の支援

自社の「売上・利益」が増えた・減ったという感覚の「場当たりの」な従来の経営スタイルでは小規模事業者の経営は改善されていかず、減少が進んでしまう。自社の強み・弱みを把握し、経営の現状を見える化をすることで、現在すべきことが明確化され事業主のやる気にも繋がる。

こうした小規模事業者の経営基盤の強化に向けて事業計画の策定の重要性は非常に大きく、策定の際には需要動向・経営分析を通じて課題を把握し、その解決に向けた目標・ビジョンを意識した事業計画策定の支援を行っていく。

(具体的取組)

- ・巡回による経営分析の重要性の周知と経営課題の掘り起こし
- ・経済動向および需要動向調査と調査結果の効果的活用
- ・事業計画の策定と計画実行できる支援

目標②：売上・利益確保に向けた販路開拓の支援

場当たりのでない事業計画に沿った取り組みを着実に行っていかなければ、販路拡大や顧客獲得など、成果に繋げることが難しい。さらに、小規模事業者が厳しい社会環境の変化に対応していくことも困難であると言える。こうした厳しい状況でも事業継続や発展へと経営を改善させていくためには、事業計画で策定した目標・ビジョンを着実に達成していくための、定期的なフォローアップ支援を行っていく。そして展示会出展やDX活用支援など、経営環境の変化に対応した多様な販路開拓支援を行い、事業継続に向けた販路拡大や顧客獲得による売上・利益の確保へと繋げていく。

(具体的取組)

- ・事業計画の定期的なフォローアップ支援
- ・各種施策および関係機関に関する情報提供
- ・販路開拓の機会創出と実行支援

目標③事業承継支援および創業の促進支援

上記の経営基盤の強化を通じた売上・利益の確保に加え、確実な事業承継および創業の促進を行うことで、町の事業所数維持と増加を図っていく。具体的な引継ぎの準備を進めていない小規模事業者に対して、事業計画策定と計画実行を行うことで後継者へと確実な事業承継へと導いていくとともに、全国および岐阜県平均を下回っている創業を促進し創業者を増加させていく。

(具体的取組)

- ・新規創業者の掘り起こし
- ・円滑な事業承継の支援
- ・事業承継および創業促進に向けた関係機関との連絡協調

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和4年4月1日～令和9年3月31日 5年間）

(2) 目標の達成に向けた方針

目標①：「経営基盤の強化に向けた事業計画策定の支援」の達成に向けた方針

小規模事業者の売上・利益の確保および拡大を図るために必須となる事業計画策定を支援し、事業所の意識改革も行っていく。現状の多くの事業者は場当たりの経営体制になっており、自ら経営改善を積極的に行っている事業所は少ない。そこで、事業者の意識改革を行うとともに、変化する経営環境への対応や、自社の強み・弱みを把握し経営の現状課題を明確にし、地域経済動向や商品・サービスの需要動向と経営分析を踏まえた事業計画の策定支援を行う。

今後の事業展開を明確にした中長期的なロードマップを策定し、事業計画策定後の実効性を高めるため、策定の意義や目的も十分に伝え意識改革を行っていく。加えて、各支援機関との連絡協調、各種施策の活用に積極的に取り組みながら支援を行っていく。

目標②：「売上・利益確保に向けた販路開拓の支援」の達成に向けた方針

計画策定後の支援では、PDCAサイクルの意識を高めながら目標数値や取組み時期を管理指標として支援していく。また、数年後には事業者自身がPDCAサイクルを自ら回せるよう促して行く。

販路開拓では、展示会出展やDX活用支援など、経営環境の変化に対応した多様な販路開拓支援を講じながら、事業計画で定めた目標・ビジョンの達成を目指し、新規顧客の獲得を通じた事業収益確保を図っていく。

目標③「事業承継支援および創業の促進支援」の達成に向けた方針

町の小規模事業者数を維持・増加させていくことにより、地域の活力を守ることに繋がることから、事業承継支援および創業の促進支援を行い、小規模事業者数の減少率の低減を図る。

地域内の小規模事業者は、事業承継に関する知識・関心が無い事業者も多いため、事業承継に知識・関心を持つ事業者を増加させていくことで、円滑な事業承継が行われるよう支援を行う。

創業者においては、行政や金融機関等と連携を取り地域内での創業者の掘り起こしを行う。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

岐阜県商工会連合会から依頼を受けて行う中小企業景況調査と当商工会独自の「景況調査票」を作成して、選定した小規模事業者から景況感について調査を行い、その結果をレポート化して巡回時に小規模事業者を中心に提供するほか、商工会ホームページに掲載し情報発信を行っている。しかし、このレポートを根拠のある経済動向情報として必要性を認識し、事業計画の策定に繋げている事業者は少なく、調査レポートが本来の役割を果たしていない状況である。

【課題】

これまでの事業は、管内に密着した経済動向等の情報提供ができていなかったことに加え、単なるデータの寄せ集めとなっていたことから、事業者の関心を惹くことができていなかった。そのことから、事業者にとって有益な地域経済情報の提供となるよう十分なデータ分析を行うとともに、事業者に読みやすく分かりやすいレポートに改善した上で実施する。

(2) 目標

	現 状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
他機関の地域経済動向調査回数	未実施	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回
管内の地域経済動向調査回数	年 2 回	年 1 回	年 1 回	年 1 回	年 1 回	年 1 回
地域経済動向レポート作成回数	未実施	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回
地域経済動向レポート周知のための巡回提供または郵送回数	400 件×1	400 件×4				
ホームページ掲載回数	年 2 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回	年 4 回

(3) 事業内容**①他機関等の経済動向調査の活用**

岐阜県並びに関係機関から報告される経済動向や経済動向に関する情報の中から、当町の小規模事業者該当する情報を収集し、整理、ピックアップしてその内容を事業者に分かりやすくレポートにまとめ、町内の小規模事業者へ巡回時、当会発行の会報同封、当会ホームページ掲載によって情報提供を行う。

なお、情報収集にあたっては、以下に示すデータを活用するものとし、当地域の産業構造を踏まえて関連する業界・業態の景況情報等を取集する。

〈情報取集先および調査項目〉

情報源	情報収集項目	収集目的
地域経済分析システム (RESAS)	産業構造、従業員数マーケット対象となる地域の人口・世帯数など	全国や近隣地域との比較から八百津町の経済動向を分析
中小企業動向調査 (日本政策金融公庫)	全国的な中小企業の動向	八百津町内の主要産業の動向を全国規模と比較する
ぎふ経済レポート (岐阜県)	住宅着工数、公共事業数、個人消費、雇用の傾向	岐阜県内の小規模事業者と比較し、八百津町の主要産業の動向を分析
中小企業景況調査報告書 (岐阜県商工会連合会)	基調判断、業種ごとのDI値	岐阜県内小規模事業者と比較し、八百津町の傾向を分析

②八百津町の景気動向調査

景気動向をより地域の実情に対応した情報として地域内小規模事業者へ提供することを目的とし、地域内の事業所における景況動向・経済動向等に関する調査を実施する。

〈情報収集先、調査項目、分析方法〉

項目	内容
情報収集先	管内小規模事業者15者 (内訳) 製造業5者、建設業2者、小売業4者、飲食業2者、サービス業2者
調査項目	売上高、販売客数、客単価、仕入、資金繰り、利益状況、従業員数、設備投資、経営上の問題点、今後の経営上の取組み等
調査方法	調査対象企業を選定し、経営指導員が対象企業を訪問し、調査票を用いて聞き取りによる情報を収集・整理・分析し管内小規模事業者へ情報提供する。
分析方法	経営指導員が支援室や外部専門家と連携して分析を行う

(4) 成果の活用

上記①、②で実施した調査結果は、収集した情報を整理分析し数値のみではなく、グラフや図表、注釈を入れながら管内小規模事業者にわかりやすい形で、地域経済動向レポートとしてまとめ、会報誌のみならずホームページにも掲載を行うことで、広く地域内小規模事業者にレポートを見ていただく機会を増やす。また、こうした情報を提供することで、最新の地域経済状況を把握できるようにするほか、自社の経営について気づきを与え、自社の経営および事業計画策定時の有効なデータとして活用していただく。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

現状では、各行政等がホームページで公表している2次データを活用し調査・分析・結果の提供が需要動向調査の中心となっていたため、一般公開されている情報でもあることから事業者の反応が弱く、必ずしも有用な情報の提供となっていない。

【課題】

2次データだけでなく、町内外の消費者からの1次データを取集・分析し、2次データと合わせて提供できる仕組み作りが重要である。

小規模事業者の開発・販売する商品ニーズや商品価格の妥当性など、リアルな消費者のニーズである1次データを偏りなく調査、提供していく必要がある。

(2) 目標

①展示会、地域イベント、モニターを活用した調査数

	現 状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
展示会および地域内取引調査対象事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
地域イベント調査対象事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
合 計	—	6 者	6 者	6 者	6 者	6 者

②外部機関が公開するデータを活用した調査数

	現 状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
調査対象事業者数	—	3 5 者	3 5 者	3 7 者	3 7 者	4 0 者

(3) 事業内容

個々の小規模事業者の開発・販売する商品・サービスに関する情報を、経営指導員が主体となって収集・分析を行い提供する。これまで十分に情報を収集出来ていなかった1次データを収集したデータから顧客ニーズを的確に把握するとともに、外部機関から一般的に公表されている2次データと併せて総合的に分析し、顧客ニーズとの整合性や優位性の比較、更には今後の販路拡大など判断材料として提供を行う。

①アンケートを活用した需要動向調査

(ア) 展示会を活用したB t o B調査

商工会の販路開拓支援で展示会へ出展する小規模事業者および独自で出展する小規模事業者に同行し、出展ブースを訪れる事業者に対して、個社ごとの商品・サービスにあわせた独自調査を実施し、顧客の持つニーズを収集する。

調査方法はアンケートによる聞き取り方式とし、調査項目は展示製品の特性を考慮し事業者と相談したうえで決定しアンケート票を作成する。

項目	内容
調査の種類	展示会を活用したB t o B調査
対象業種	製造業
調査する対象	展示ブースを訪れる事業者
調査の方法	アンケートによる聞き取り方式
調査する項目	性能、品質、技術、デザイン、用途、価格、取引条件、改善要望 など
調査する展示会 (※例示)	メッセナゴヤ (毎年11月に開催) フードセレクション (毎年10月に開催)
サンプル数	50件

(イ) 地域イベントを活用したB t o C調査

小売・飲食サービス業を対象に実施する。地域内の各種イベントにおいてターゲットとした顧客の意見を収集するためアンケート調査を実施する。調査項目は、ターゲット属性を考慮し事業者と相談したうえで決定しアンケート票を作成する。

項目	内容
調査の種類	地域イベントを活用したB t o C調査
対象業種	小売業・飲食サービス業
調査する対象	イベントへの一般来場者で、経営計画にて設定したターゲット属性の方
調査の方法	アンケートによる聞き取り方式
調査する項目	味、質、デザイン、価格、感想、要望、年齢、性別 など
調査するイベント (※例示)	蘇水峡川まつり (毎年8月の第一日曜日に開催) 八百津町産業文化祭 (毎年11月の第2土・日に開催)
サンプル数	30件

②モニターを活用した調査

製造業、小売業、飲食サービス業を対象に実施する。流行や家庭消費に対して感度の高い青年部及び女性部の会合時のほか、商工会の事務局を訪れる会員事業者や関係機関の方に対して、アンケート調査を行い、消費者目線で商品・サービスを考察してもらう。

項目	内容	
調査の種類	モニター調査を活用した調査 (B t o B、B t o C調査)	
対象業種	製造業・小売業・飲食サービス業	
調査する対象	商工会青年部および女性部 商工会事務局を訪れる会員事業者および関係機関の方	
調査の方法	アンケートによる聞き取り方式	
調査する項目	製造業	性能、品質、技術、デザイン、用途、価格、取引条件、改善希望 など
	小売業 飲食サービス業	味、質、デザイン、価格、感想、要望、年齢、性別 など
調査する場所 (※例示)	商工会青年部および女性部の会合時 商工会事務局内	
サンプル数	30件	

③外部機関が公開する調査及びデータ収集・提供

行政機関や業界団体・企業が実施している調査結果を収集し提供することで、客観的な視点で小規模事業者の保有する製品・商品・サービスの需要動向を把握する資料として収集する。収集した情報は、①展示会・イベントを活用したB t o B調査や地域イベントを活用したB t o C調査と合わせてレポートにまとめて各事業所に提供していく。

内閣府が実施する「全国消費動向調査」	
情報の収集・分析	内閣府が発表している「消費動向調査」の結果を収集し、全国の一般消費者が消費に対してどのような考えを持っているか、またその推移を分析する。商業・サービス業など直接の保有商品との関連がある小規模事業者に限らず、製造する部品が使用されている商品、保有する技術によって生み出されている商品等の情報を収集することで、最終商品を製造していない小規模事業者も活用することができる。
調査項目	消費者の意識 (毎月)、物価の見通し (毎月)、旅行の実績及び予定 (6, 9, 12及び3月)、自己啓発、趣味、レジャー・サービス等の支出予定 (6, 9, 12及び3月)、主要耐久消費財等の保有・買替え状況 (3月)、世帯の状況 (毎月)

目的	「全国消費動向調査」を活用し、全国的な消費動向から消費者需要を確認する。独自調査によって収集した1次データの情報を合わせて検証することで小規模事業者の販売戦略・商品戦略・広報戦略の立案に活かしていく。
----	--

市場情報評価ナビ「MieNa」

情報の収集・分析	市場情報評価ナビ「MieNa」を活用し、個社に合わせた市場情報をミクロ市場で収集・分析する。個社に合わせた商圏内での人口構成、世帯構成、購買力等の数値データを収集・分析することで地域内での需要を推測することができる。これによって個社に合わせた有益な情報提供を行うことができる。
調査項目	都道府県の経済動向、県内・町内の経済水準、指定範囲での市場規模、人口詳細（人口年齢別構成、世帯構成、世帯収入、流入流出、人口伸び等）、業種別事業所数等
目的	市場情報評価ナビ「MieNa」を活用しミクロ市場での消費動向・購買力、近隣地域においてどのような分野で消費需要があるかを把握し、独自調査によって収集した1次データの情報を合わせて検証することで小規模事業者の販売戦略・商品戦略・広報戦略の立案に活かしていく。

日経POS情報「売れ筋ランキング」

情報の収集・分析	日経テレコンが公表しているデータを活用する。全国のスーパーマーケット店頭で販売されている加工食品・家庭用品のPOSデータ（商品1品ごとの販売データ）に基づく売れ筋商品ランキングを収集し、常に変化する市場の動向を速く、正確に把握する。商業・サービス業など直接の保有商品等との関連がある小規模事業者に限らず、製造する部品が使用されている商品、保有する技術によって生み出されている商品等の情報を収集することで、最終商品を製造していない小規模事業者も活用することができる。
調査項目	小規模事業者の保有する製品・商品・サービスに応じて、商品分類ごとの商品別ランキング、金額シェア、平均価格
目的	日経POS情報・売れ筋ランキングから収集した情報を、独自調査によって収集した1次データの情報を合わせて検証し、トレンドや流行を見極めることで、売れる商品開発、仕入れなどに活かしていく。

（4）成果の活用方法

上記①及び②により収集したデータを基に、関連性の高い項目はクロス分析を行い、上記③にて収集した情報を付加して、事業者個々の製品・商品・サービスに関する需要動向レポートを作成し各事業所に提供する。

提供した情報を基に、個々の事業者の商品・サービスが想定するターゲットニーズに合致しているか、更なる商品・サービスの改良改善に活かすことはできないか等の検討材料とし、事業計画の策定や商品開発・改良に活用するとともに、新たな販路の開拓までを一貫して支援する。

5. 経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

【現状】

経営状況を財務面からの経営状況の分析（定量分析）と個社の強み弱みの分析（定性分析）を行い、総合的に経営状態を把握することで事業計画の策定支援や戦略立案に活かすことを目的として取り組んできた。

しかしながら、売上高や利益額など数値で表せる定量分析には興味を示した事業所であっても、外部環境や内部環境や経営環境の変化に対応した経営資源の最適活用を図るといった定性分析の必要性を認識している事業者はほぼなく、現状では定性分析が十分に実施できていない状況となっている。

【課題】

正確な経営状況の分析を実施するため、個社の強み弱みを分析する SWOT 分析などの定性分析を十分に分析した上で、経営計画を策定する方が効果が高いため、日々の巡回などを通じて積極的に経営分析実施する事業者の掘り起こすとともに、経営分析による自社の経営状況を正確に把握することの重要性をいかに伝えるか、また、経営分析を通じて経営課題の発見や解決に繋げていくかが課題である。

（2）目標

	現 状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
経営分析事業者数	50 者	32 者	34 者	36 者	38 者	40 者

※令和3年度に、新任経営指導員1名が配属されたことを考慮の上、件数を減少させている。

（3）事業内容

①経営分析実施事業者の掘り起こし

日々の巡回や窓口相談時に、定量分析・定性分析での経営分析の必要性や重要性を説明し、経営分析に興味・関心を持っていただくことで経営分析実施事業者の掘り起こしを行っていく。また、記帳指導や決算指導時、金融支援時など、関心の惹きやすい定量分析を入口として定性面への分析へと繋げていく。とりわけ、売上高や利益額の減少が著しい事業所、融資あっせんや設備投資で経営改善を図る事業所には、積極的に経営分析を推奨し、業績低迷の原因究明や投資効果の検証を行う。

<経営分析実施事業者の掘り起こし手法>

- ・日々の巡回指導時に経営分析の必要性を伝える
- ・地域経済レポート配布時に経営分析の必要性を勧める
- ・記帳指導、決算指導および金融支援において経営状況が悪化している事業者に経営分析を勧める
- ・融資あっせんや補助金作成時などにおいて経営分析を勧める

②経営状況分析の実施

上記①の取り組みによって掘り起こした事業者に対して経営状況分析を実施する。経営状況の分析には財務諸表を基に行う定量分析と、財務諸表以外で行う定性分析の両面をあわせて経営状況分析を行う。

経営状況分析の実施概要

主な対象者	経営分析に関心の高い事業所、業績低下が著しい事業所、近年設備投資を行っ
-------	-------------------------------------

	た事業所	
分析項目	(ア) 定量分析	<p>個社の財務諸表から収益性、安全性、生産性、成長性、効率性の5つの視点で分析を行う。単年度分析ではなく、経年変化を考慮した分析結果を提供するために過去の財務諸表も合わせて分析を行い、財務上の強み・弱みを確認し分析結果をフィードバックする。</p> <p>【分析指標の具体的内容】 収益性：売上高総利益率、売上高営業利益率、売上高経常利益率など 効率性：総資本回転率、棚卸資産回転日数など 生産性：一人当たり売上高、一人当たり経常利益など 安全性：自己資本比率、流動比率、当座比率など 成長性：前年比増収率、総資本回転率増減など</p>
	(イ) 定性分析	<p>外部環境から受ける「機会」と「脅威」、内部環境の「強み」と「弱み」を分析するSWOT分析を行い、そこからクロスSWOT分析により、事業の方向性や課題を分析する。</p> <p>【具体的な調査項目】 外部環境：市場環境（社会動向、政治動向、市場動向、技術動向など） 競合状況（競合動向（顕在/潜在）、仕入れ先動向、販売先動向など） 内部環境：知的財産（人的資産、組織・体制、経営方針、顧客ネットワーク、ブランド、ノウハウ 技術・技能、特許・知的財産など） 設備状況（設備、遊休設備、不動産、工程/生産管理、ネットワーク、サーバーなど）</p>
分析手法	<p>岐阜県商工会連合会の作成した独自のシステム「事業者支援システム」や中小機構の「経営自己診断分析システム」等を活用し、定量面および定性面から事業所の経営状態を経営指導員が分析を行う。場合によっては、専門家に意見を求め、より詳細で精度の高い分析を行っていく。</p>	

(4) 分析結果の活用

①経営課題の明確化

分析結果から、事業者の持つ問題点を把握し課題を明確にする。必要に応じて、支援室や支援機関、専門家との連携を図り、各々の専門的な視点から事業所の問題点や課題を明確にしていく。

②分析結果のフィードバック

経営分析の結果は、岐阜県商工会連合会の独自システム「事業者支援システム」や中小機構の「経営自己診断分析システム」などによってレポート形式で書面化し、個別に巡回を行って分析結果を説明する。説明の際には専門用語をできる限り避け、事業者にわかりやすく説明することで経営状態に関する理解を深められるように努め、分析結果から見える経営上の問題や課題を事業主に認識していただく。

③事業計画策定への誘導

分析結果のフィードバックによって認識した経営課題を解決し、将来に向けて持続的な経営を行っていくことができるように事業計画の重要性を丁寧に説明することで事業計画策定を推進していく。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

事業計画策定セミナーの開催と地域の需要動向調査結果の情報や経営状況分析を行うなどしながら、事業計画を策定する事業者の掘り起こしを行ってきた。しかし、事業計画の策定における必要性などが小規模事業者の理解がされていなかったため、補助金や融資を目的とした事業計画の策定に留まってしまっていた。

補助金を目的とした事業計画の策定は、自社の現状と今後を考える良いきっかけではあるが、計画の取り組みが短期で終わるものが多く、事業の持続的発展に効果的であるとは言えない計画策定となっているケースが多くなっている。

また、創業者支援においては、管内における創業対象者の把握が難しい状況にあり、創業対象者の効率的な掘り起こしも課題となっている。

【課題】

こうした現状を踏まえ、策定する事業計画は、事業の持続的発展に向けたロードマップとすることで現在・将来のやるべきことを明確にする必要がある。そうした、短期ではない実行可能な中長期の事業計画を策定するため、その意義や重要性、更には期待できる効果を丁寧かつきっちりと説明し理解を促して事業計画の策定を支援していくことと、創業者の効率的な掘り起こしに向けた仕組みの構築が課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

まず、経営分析結果提供時およびセミナー開催時において、また補助金の申請支援時において、どのような計画としていくのか以前に、なぜ計画をつくる必要があるのか、それが自社にどのような効果をもたらすのか、といった事業計画本来の目的や意義を十分に意識付けていく。

また、事業計画策定前段階において、小規模事業者の多くが苦手とされるデータとデジタル技術を活用するためのDXに向けたIT専門家派遣を行い、小規模事業者の競争力の強化を図る。

その上で、事業計画の策定段階においては、支援室・専門家との連携を図りながら、課題解決に向けた効果的かつ実現可能性の高い取組内容が定められるよう支援していく。

(3) 目標

	現 状	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
IT専門家派遣	—	2者	2者	2者	2者	2者
事業計画策定事業者数	17者	24者	26者	28者	30者	32者
創業計画策定事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
事業承継策定事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
合 計	23者	32者	34者	36者	38者	40者

(4) 事業内容

①事業計画策定に関する意識づけ

経営状況の分析結果を提供する段階では、明らかにした課題を説明するとともに、その解決に向けた今後の事業の方向性を話し合い、将来に目を向けさせることで事業計画の策定に繋げられるよう促す。補助金の申請希望者にも、申請に必要なヒアリングの中で事業計画の必要性を説明し計画策定への意識を高めていく。

また、それぞれの説明の中では、計画策定の具体的な流れのフォーマットを示しながら説明し、事業計画に対する意識的ハードルを和らげ、計画の策定意欲を喚起していく。

②データとデジタル技術の活用

小規模事業者のDXに関する基礎知識の習得を図るため、また、経営基盤の強化を図るためDX活用に向けたITツールの導入やECサイト構築等の取り組みを推進するために、IT専門家派遣を行う。これにより得た知識などを活用し、事業計画策定や効果的な販路開拓へと繋げていく。

③事業計画策定支援

経営状況の分析を行った事業者を対象に事業計画策定支援を実施する。策定段階では課題解決策の考え方や具体的な取組みを提案し、効果的かつ実現可能性の高いものとしていく。なお、持続的発展に向け、事業収益確保のための具体的な取組みを含む計画となるよう支援していく。

④事業計画のブラッシュアップ支援

事業計画策定支援をする中で、専門的なノウハウが必要であると判断される場合には、専門家と連携を図り、事業計画のブラッシュアップ支援を実施する。

各支援機関（岐阜県商工会連合会、岐阜県商工会連合会岐阜、中・東濃ブロック広域支援室、岐阜県産業経済振興センター、岐阜県よろず支援拠点、金融機関、税理士、中小企業診断士、弁護士等）と連携し、各専門家の視点から小規模事業者が抱える経営課題の解決に向けた具体的な施策を計画に盛り込んでいく。

⑤創業計画策定支援

管内の小規模事業者が減少を続けており、小規模事業者の維持および増加を図っていくためにも、創業者の掘り起こしは必須である。いかに創業希望者の掘り起こしを行うかが重要であり、行政、金融機関などの他の支援機関と連携し情報交換を行いながら掘り起こしを行う。

支援にあたっては、創業計画の重要性を説明し、創業計画の策定を中心に創業後も安定して経営できるよう支援を行う。

⑥事業承継計画策定支援

管内の小規模事業者の高齢化が進んでおり、当会が実施した事業承継アンケートの結果からは、事業承継を考えているが具体的な取組みができていないと回答した経営者が全体の約3割と、事業承継に関する取組みが進んでいないことが明らかになっている。これらの事業者に対して、早期に承継準備に着手し計画的に取組みを進めていけるよう事業承継計画の策定支援を行い、確実に事業承継が果たせるよう支援していく。また、事業承継ネットワークを活用しながら、事業承継に関する計画のみならず、承継後の事業継続・発展に向けたフォローアップ支援も併せて実施していく。

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

地域の経済動向調査や経営状況分析を基に策定した事業計画に対して、フォローアップ件数の目標値を設定し、日々の巡回にて事業計画の進捗管理を目的としてフォローアップ支援を行ってきた。また、必要に応じて専門家などの各種支援施策を活用してきた。しかし、その中でも補助金事業の実行に対するフォローアップなどが中心の支援となりがちであった。

【課題】

こうした現状から、補助金事業実行のための支援でなく、事業者の持続的発展に貢献できる支援を実施していくことが課題である。事業計画に定めた数値目標等を管理指標として、取組みの進捗を確認するとともに、成果に応じて事業計画のフォローアップを含めた支援を実施していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象とする。事業計画の進捗状況により、巡回回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し巡回回数を減らしても支障がない事業者を見極めた上でフォローアップ頻度の重み付けを行い、事業者状況を勘案し、2カ月に1回、3カ月に1回、4カ月に1回のフォローアップを行いながら、事業者からの要望も踏まえ臨機応変に対応する。創業計画策定者におけるフォローアップ頻度は年4回とし、事業承継計画策定者においては、年2回とする。

(3) 目標

①事業計画策定事業者

	現 状	R 4年度	R 5年度	R 6年度	R 7年度	R 8年度
対象事業者数	25者	25者	26者	28者	30者	32者
延べ回数(頻度)	100回	103回	106回	112回	124回	136回
売上増加事業者数	—	8者	8者	9者	9者	10者
経常利益1%以上増加の事業者数	—	8者	8者	9者	9者	10者

②創業計画策定者

	現 状	R 4年度	R 5年度	R 6年度	R 7年度	R 8年度
対象事業者数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
実施頻度	—	年4回	年4回	年4回	年4回	年4回
延べ実施回数	—	8回	8回	8回	8回	8回

③事業承継計画策定者

	現 状	R 4年度	R 5年度	R 6年度	R 7年度	R 8年度
対象事業者数	—	3者	3者	3者	3者	5者
実施頻度	—	年2回	年2回	年2回	年2回	年2回
延べ実施回数	—	6回	6回	6回	6回	8回

(4) 事業内容

①経営指導員による支援

事業計画を策定した全ての事業者を対象としてフォローアップするが、事業者のそれぞれの事業計画の進捗状況等により巡回訪問件数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し巡回訪問回数を減らしても支障がない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度の重み付けを行う。また事業者からの要望がある場合は臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が思わしくない、事業計画の間にズレが生じていると判断した場合には、岐阜県商工会連合会広域支援室や専門家など第三者の視点を投入し、当該ズレの発生要因および今後の対応策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

②各種支援施策の活用による支援

経営指導員では課題解決が困難な場合や、事業計画の見直しの必要がある場合には、状況に応じた各種支援施策を活用したフォローアップを実施する。また、専門家派遣制度を活用したフォローアップを実施するとともに、各種経営支援機関等とのネットワークを活かした支援を実施し、事業計画が円滑かつ効果的に実施できるよう支援する。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

現状では、ITを活用した販路開拓と、八百津町産業文化祭における「新作発表展」や新技術紹介コーナーへの出展をメインに取り組んできた。

八百津町産業文化祭時の「新作発表展」では新商品や新技術など新たな開発に取り組んだ事業所を紹介するコーナーを作り、来場者向けに情報発信し、新たな販路開拓や商品の売り込みを図ってきた。その一方で、IT活用ではHPを開設するだけにとどまるなど訴求力や販売力に乏しいものが多く、高い効果が生まれたとは言いがたい。

【課題】

効果が得られている「新作発表展」に関する支援を継続していくとともに、効果の乏しいIT活用については更に深い支援を展開していく必要があり、今後は展示会出展等のフォローアップが上手く出来ていなかったため、事前・事後のフォローアップを改善した上で実施していく必要があり、コロナ禍において新たな販路開拓のための売り場の提供が必要である。

また、今後の小規模事業者の販路開拓にはDX推進が必要不可欠であるということを事業者理解および認識していただき、DX推進の取り組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

当商工会が自前で展示会等を開催するのは困難であり、コロナ禍で展示会の開催も危ぶまれて

いる状態であるため、ふるさと納税への出展支援を行う。

また、事業者のニーズに応じて適宜、専門家派遣などの支援施策を活用することで、効果的な出展支援を行う。

さらに、DX推進に向けた取り組みとして、小規模事業者でも始めやすいSNS情報発信やECサイト利用等、IT活用による営業・販路開拓に関する経営指導員や広域支援室による相談対応を行い、小規模事業者の理解度を深めた上で、DXの導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど小規模事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

	現 状	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度	R 8 年度
地域イベント出展支援事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上額/1 社	—	100 千円				
ふるさと納税への出店事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上額/1 社	—	100 千円				
SNS活用事業者	—	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
売上増加率/1 社	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %
ECサイト利用事業者	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上増加率/1 社	—	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %	1 0 %
販促ツールの充実化事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上額/1 社	—	100 千円				

(4) 事業の内容

①地域イベント出展支援

製造業の他、小売業・飲食サービス業の中でも域外へ広く販売していく意向の強い事業者を対象に支援して行く。

支援の具体的内容として、毎年11月第2土・日に開催されている八百津町産業文化祭にて事業計画を策定した事業所の中から、新商品・新技術を持つ事業者に対してピンポイントで出展を促すことで販路の開拓を行う。

また、八百津町と連携し八百津町が交流を行っている「福井県敦賀市」「愛知県南知多町」「石川県穴水町」が開催している産業文化祭等の催事にも併せて出展を促すことで、新商品・新技術を域外へPRすることができる。

〈想定する地域イベント〉

イベント名	概要
八百津町産業文化祭	11月第2土・日 八百津町産業文化祭実行委員会が開催 出展、出店社数：約100社（R1実績） 来場者数：約23,000人（R1実績）

南知多町産業まつり	11月第1日 南知多町産業まつり推進協議会が開催 出展、出店社数：約90社（R1実績） 来場者数：約12,000人（R1実績）
観光物産 in みなと敦賀	10月～11月 つるが観光賑わいづくり検討会事務局が開催 出展、出店社数：約50社（R1実績） 来場者数：約36,000人（R1実績）
穴水町雪中ジャンボかきまつり	2月第2土・日 穴水町観光物産協会が開催 出展、出店社数：約30社（R1実績） 来場者数：42,000人（R1実績）

②ふるさと納税出展支援

全国へ広く販売していくやる気・意向の強い事業者を対象に支援を行っていく。

支援の具体的な内容として、事業計画を策定した事業所の中から、ふるさと納税の意義に合った商品・製品を持つ事業者に対してピンポイントで出展を促すことで販路の開拓を目指す。出展支援する商品・製品は、八百津らしさ・独自性・信頼性・市場性・将来性があり八百津ブランドとして八百津町が地域内外にPRしたいと思わせる商品・製品とする。

事業者が出展を希望する場合は、行政との調整や寄付したくなる商品作りなど一貫して支援を行い、想定しているふるさと納税出展先は、八百津町が進めているポータルサイトとしている。

③DX推進支援

自社HPの活用のみならず、フェイスブックやインスタグラムなどのSNS活用による情報発信強化の支援と、インターネット販売を行っていない事業者の商品をインターネット上で販売できるようにECサイト利用の支援を行っていく。

④販売ツールの充実化支援

小規模事業者の販売ツールの充実化として、当商工会が保有する大判プリンターを活用したのぼり旗の作成を行い、販路開拓支援を行う。

当商工会で希望の事業者ののぼり旗を作成し、店頭等で活用することで集客効果が見込める。

身近な商工会でのぼり旗が作成できることは事業者にとってメリットであり、大掛かりな看板に比べて、事業所のサービスに合わせて簡単に変更・設置できるメリットもあり、効果的な集客の支援が行える。

9. 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

(1) 現状と課題

【現状】

現在の「経営発達支援計画評価委員会」では、外部有識者である中小企業診断士と八百津町役場地域振興課長を交えて評価することで、客観的な評価や改善点など多様な観点から意見を頂いており、事業内容の見直しと改善を実行できており、地域内の小規模事業者に対して効果的な支援を実施できている。

【課題】

第1期計画において組織した「経営発達支援計画評価委員会」を組織して開催し、計画実施状況の評価および改善提案をいただいた内容を職員間で検討しながら、地域の小規模事業者に対して効果的な支援を実施していく必要がある。

(2) 事業内容**①八百津町小規模企業振興委員会の開催**

八百津町経営発達支援計画評価委員会	
目的	経営発達支援計画が計画的に実施されているか確認すると共に、八百津町商工会が支援機関として地域内小規模事業者に対して効果的な支援を実施できているか評価を行い、改善への提案を行う
構成メンバー	<ul style="list-style-type: none">・ 中小企業診断士等の専門家：1名（外部有識者）・ 八百津町地域振興課長：1名（外部有識者）・ 八百津町商工正副会長：3名・ 八百津町商工会理事（商業・工業部長）：2名・ 商工会事務局長、法定経営指導員：3名
委員会開催時期	事業年度終了後2カ月以内、年1回開催
評価結果の公表時期	経営発達支援計画評価委員会終了後1カ月以内

②経営発達支援計画の見直しと改善

評価委員会での評価結果にて改善の必要性が指摘された点については見直し及び改善を行うことで、小規模事業者に対してより効果的な支援を実施できるようにする。必要に応じて計画の見直しを行った事項については理事会及び総代会の承認を受けた上で実施するものとする。

③評価結果の公表

各年度の経営発達支援事業の評価については、理事会および総会で報告するとともに、評価結果報告書を当商工会ホームページにて公表することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

10. 経営指導員の資質向上等に関すること**(1) 現状と課題****【現状】**

経営発達支援計画の実行により、今までより、より高度な専門的知識の習得できる研修会、講習会等を積極的に受講し、他の商工会・商工会議所や当商工会の職員会でも情報共有することで、高度な知識と資質向上を図ることで、小規模事業者に対して支援できる体制ができている。

【課題】

今まで以上に小規模事業者の持続的発展に向けては商工会職員全員の指導力が必要となることから、職員の知識および支援スキル向上を常に図っていくことが課題であり、当商工会の経営支援できるレベルを上げていくことが必要である。

(2) 事業内容

① OJT 制度の導入による支援スキルの向上

支援経験の豊富な職員の窓口相談や日々の巡回指導、専門家派遣時に同行し、事業所の経営課題の解決の支援や手法を学ぶことで、全職員の知識と支援スキルの向上を図っていく。経営指導員に限らず業務職員等も支援スキルを身に着ける機会を作り、組織全体としての支援能力向上を図る。

② OFF-JT の導入による支援スキルの向上

これまで同様に、まずは各種の研修会やセミナーの受講など外部研修を受講することにより支援スキルを身に付けていく。計画的に外部研修を受講することで、様々な専門分野の知識を習得することができ、指導員による支援レベルに極力差が出ないよう積極的に活用して行く。

OFF-JT を受講するにあたっての基本的な考え方と研修項目は以下に通りでである。

役職	OFF-JT による知識習得の考え方
経営指導員	経営発達支援計画に基づいて小規模事業者の持続的発展を支える伴走車としての役割を果たせるよう、関連する専門知識を計画的に習得する ・ 中小企業大学校 専門コース ・ 岐阜県商工会連合会主催 指導員課題別研修会 ・ 全国商工会連合会 WEB 研修 他
経営支援員	日々の税務・労務等に関する支援に加え、経営発達支援計画の実施に係る支援スキルを身につけることで、経営指導員のサポートを行うことができるようにする ・ 岐阜県商工会連合会 全職員対象課題別研修 ・ 他の支援機関主催の各種研修会 ・ 全国商工会連合会 WEB 研修 他

③ DX 推進に向けた支援スキルの向上

喫緊の課題である地域の小規模事業者のDX推進への対応については、経営指導員他、当商工会の全職員のITスキルの向上を図り、事業者のニーズに合わせた相談・指導に対して支援を可能にするため、DX推進に対する取り組みに係る相談・指導能力向上のための外部講習会【①事業者にとって業務効率化等の取り組み（テレワーク導入、補助金の電子申請等）、②事業者にとって需要開拓等の取り組み（ECサイト構築、SNSを活用した広報等）】について積極的に受講する。

④ 職員間による共有

支援内容の共有化を図るため、毎月1回の支援会議を実施する。また、職員が携わった支援情報を一元的に管理してデータの共有化を図り、商工会全体での支援レベルを向上させていく。

(別表2)

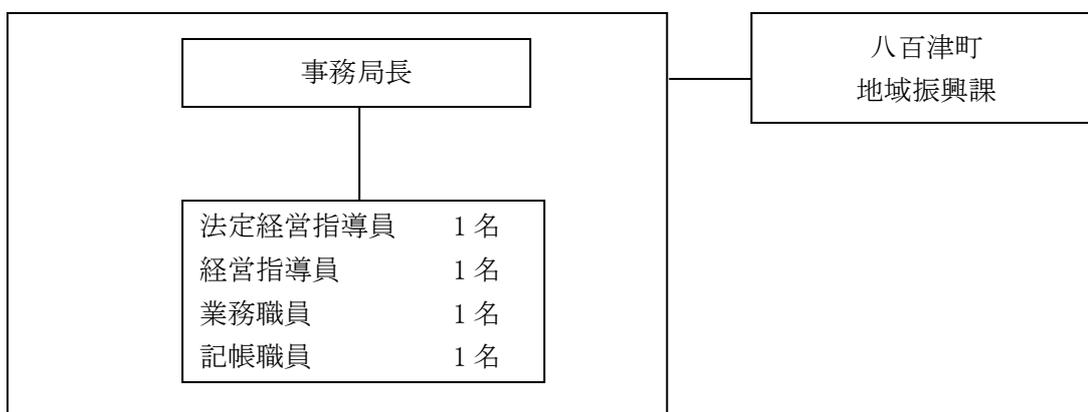
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和3年11月現在)

(1) 実施体制(商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制/関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制/商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制/経営指導員の関与体制等)

八百津町商工会事務局体制図
(令和3年11月1日現在 職員数5名)



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名: 浅田 敏之

■連絡先: 八百津町商工会 TEL:0574-43-0266

②法定経営指導員による情報の提供及び助言(手段、頻度等)

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①八百津町商工会

〒505-0301 岐阜県加茂郡八百津町八百津 3800-4

TEL:0574-43-0266 / FAX:0574-43-2448

E-mail:yaotsu@ml.gifushoko.or.jp

②八百津町役場 地域振興課

〒505-0392 岐阜県加茂郡八百津町八百津 3903-2

TEL:0574-43-2111 / FAX:0574-43-0969

E-mail:yaotsu@town.yaotsu.lg.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)

	年度	年度	年度	年度	年度
必要な資金の額	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
指導職員人件費	24,300	24,500	24,700	24,900	25,100
各種調査費	100	100	150	150	150
セミナー開催費	700	700	700	700	700
販路開拓支援費	200	200	200	200	200
評価委員会開催事業 専門家謝金等	50	50	50	50	50
合計	25,350	25,550	25,800	26,000	26,200

(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
①岐阜県小規模事業指導費補助金 ②八百津町より商工会運営補助金 ③自主財源収入 一般会費、特別賦課金(事業参加負担金)、受託手数料 ④国・県の補助金制度の活用

(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)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
なし
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等