

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	瑞浪商工会議所 (法人番号 2200005008719) 瑞浪市 (地方公共団体コード 212083)
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 (1) 小規模事業者の売上拡大・利益向上支援 (2) 地域経済の活性化を図るための創業の支援 (3) 小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定したうえで、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組へつなげる。
事業内容	経営発達支援事業の内容 <u>3. 地域の経済動向調査に関すること</u> ① R E S A S を活用し地域の経済動向分析 ② 市内事業所80社を対象、景況感や経営課題等を把握・集計する ③ 日本商工会議所が行う「LOBO調査」の実施 <u>4. 需要動向調査に関すること</u> ① 消費者への需要動向調査 ② バイヤーへの需要動向調査 <u>5. 経営状況の分析に関すること</u> ① 経営分析セミナーの開催 ② 経営分析の実施 <u>6. 事業計画策定支援に関すること</u> ① D X 推進セミナー ② 事業計画策定セミナー ③ 創業者セミナー <u>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること</u> ① 事業計画を策定した小規模事業者のフォローアップ <u>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</u> ① 展示会出展事業 (B t o B) ② 物産展出店事業 (B t o C) ③ S N S 活用 ④ E C サイト利用 (B t o C)
連絡先	瑞浪商工会議所 中小企業相談所 〒509-6121 岐阜県瑞浪市寺河戸町1043-2 TEL:0572-67-222 FAX:0572-67-2230 E-mail:info@mzcci.or.jp 瑞浪市 経済部商工課 〒509-6195 岐阜県瑞浪市上平町1-1 TEL 0572-68-2111 FAX 0572-68-9862 E-mail:shoko@city.mizunami.lg.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

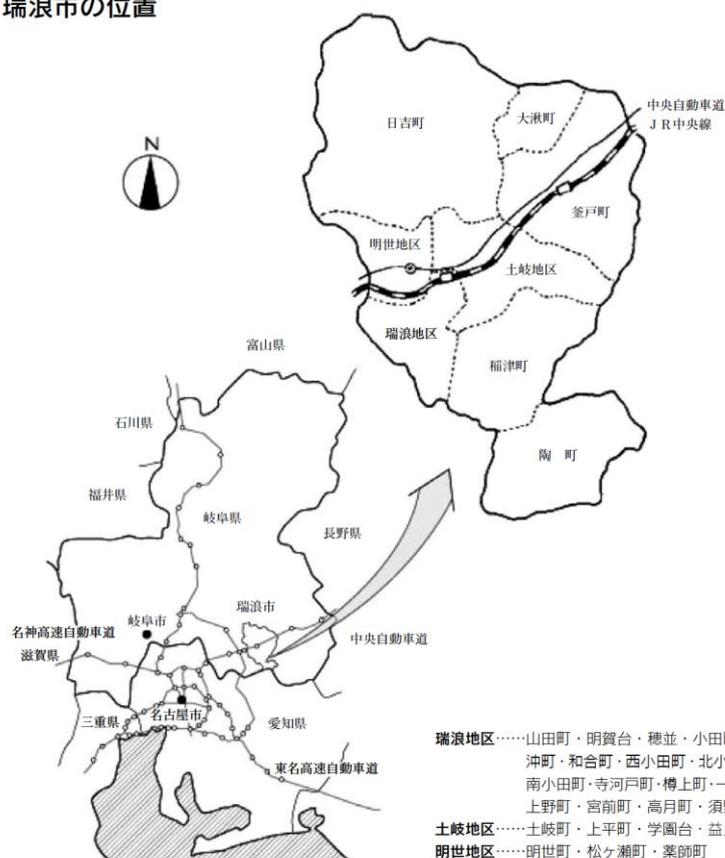
1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

瑞浪市は岐阜県の南東部に位置し、面積は174.86km²、東は恵那市、西は御嵩町、土岐市、南は豊田市（愛知県）、北は八百津町に隣接。市の北部には木曾川、中心部には土岐川が流れ、市域の70%を山林が占めるなど、緑豊かな自然環境を有しており、古代は東山道、中世は鎌倉街道、近世は中山道の宿場町として、東西の政治・経済・文化が流入して栄えた歴史のあるまちである。

瑞浪市の位置



市の面積

174.86 km²

(東西 14.3 km、南北 20.7 km)

主要駅

JR 東海 中央本線瑞浪駅

主要道路

中央自動車道（瑞浪 IC）

国道 19 号

国道 363 号

国道 419 号

【隣接地域】

東は恵那市、西は御嵩町、土岐市、南は豊田市（愛知県）、北は八百津町に隣接。

【主要交通網】

市の中心部に東西へ延びる JR 東海中央本線（瑞浪駅、釜戸駅）があり、平行する形で国道 19 号線、中央自動車道（瑞浪 IC）が通っている。名古屋圏へは鉄道・高速道路ともに 1 時間弱でアクセス出来る。

また当地域は、2027 年にリニア中央新幹線の開業が予定され、近隣の中津川市西部には、リ

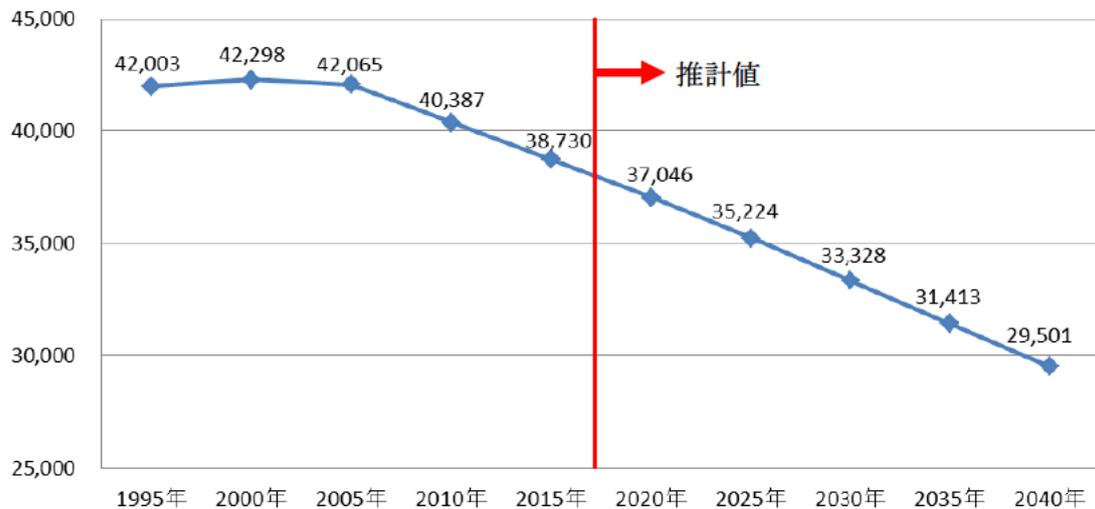
ニア岐阜県駅（仮称）と中部車輛基地が設置されることになっている。リニア開通により、従来、名古屋駅を経由していた関東圏へのアクセスが容易となる。

同時期に当市の東に隣接する恵那市との間に、瑞浪恵那道路（瑞恵バイパス）の開通も予定されており、リニア中央新幹線岐阜県駅（仮称）を中心とした交通網が整備されることとなる。

【人口及び人口推移】

瑞浪市の総人口は 35,887 人、世帯数は 15,586 世帯（2023 年 8 月 1 日現在）

平成 14 年（2002 年）をピークに減少に転じており、地域経済分析システム「RESAS」による将来推計値では、年間 400 人程度の減少が続くことが予想されている。



（出典：国勢調査、地域経済分析システム RESAS（将来推計値））

【瑞浪市の事業所数】

瑞浪市の事業所数の推移は、下記表のとおりとなっており、一部増加の業種もあるが、多くの業種は減少傾向にある。

業 種	2012 年	2014 年	2016 年	2021 年
A 農業，林業	16	15	16	32
B 漁業	0	0	0	0
C 鉱業，採石業，砂利採取業	0	0	0	4
D 建設業	201	191	182	181
E 製造業	323	314	289	250
F 電気・ガス・熱供給・水道業	1	4	0	7
G 情報通信業	7	8	6	7
H 運輸業，郵便業	31	29	23	19
I 卸売業，小売業	480	466	457	422
J 金融業，保険業	26	17	25	23
K 不動産業，物品賃貸業	47	55	50	58
L 学術研究，専門・技術サービス業	60	61	60	66
M 宿泊業，飲食サービス業	236	246	237	216
N 生活関連サービス業，娯楽業	182	173	171	156
O 教育，学習支援業	54	82	58	71
P 医療，福祉	119	159	145	160
Q 複合サービス事業	10	19	13	12
R サービス業（他に分類されないもの）	109	110	100	100
S 公務（他に分類されるものを除く）		14		14
合 計	1,902	1,949	1,832	1,798

（出典：令和4年版瑞浪市統計書

事業所・企業統計調査、「経済センサスー基礎調査」、「経済センサスー活動調査」）

【瑞浪市の従業者数】

全業種的に事業所数が減少傾向にあるなか、従業者数に関しては、製造業や教育・学習支援業など、増加に転じている業種もある。製造業においては、瑞浪クリエイション・パーク（工業団地）での全区画操業開始や大手自動車部品メーカーの進出などにより、雇用の場が創出されている。

業 種	2012 年	2014 年	2016 年	2021 年
A 農業，林業	274	198	203	472
B 漁業	0	0	0	0
C 鉱業，採石業，砂利採取業	0	0	0	4
D 建設業	896	887	840	857
E 製造業	3,286	3,332	3,248	3,690
F 電気・ガス・熱供給・水道業	5	53	0	76
G 情報通信業	41	36	14	13
H 運輸業，郵便業	308	255	267	233
I 卸売業，小売業	3,202	2,971	2,896	3,036
J 金融業，保険業	289	186	272	241
K 不動産業，物品賃貸業	156	144	156	205
L 学術研究，専門・技術サービス業	257	203	221	222
M 宿泊業，飲食サービス業	1,403	1,579	1,469	1,131
N 生活関連サービス業，娯楽業	1,614	1,316	1,248	1,109
O 教育，学習支援業	458	674	540	812
P 医療，福祉	1,892	2,368	2,318	2,630
Q 複合サービス事業	55	151	75	68
R サービス業（他に分類されないもの）	587	628	540	1,029
S 公務（他に分類されるものを除く）		335		341
合 計	14,723	15,316	14,307	16,169

（出典：令和4年版瑞浪市統計書
事業所・企業統計調査、「経済センサス基礎調査」、「経済センサス活動調査」）

【瑞浪市の産業】

瑞浪市の商業

市内の商店数は減少傾向にあり、令和 2 年の商店数は 360 店、従業者数は 2,582 人、年間商品販売額は 620 億円である。商店数の構成比は、卸売業が約 25%、小売業が約 75%となっている。年間商品販売額は、平成 19 年から平成 24 年にかけての大幅な減少から平成 26 年は増加したものの、それ以降は減少傾向である。

郊外型商業施設の立地が進む一方、中心市街地等では商店が減少しており、今後は商店街の活性化が求められている。

	平成 19 年	平成 24 年	平成 26 年	平成 28 年	令和 2 年
商店数	555	394	392	397	360
従業者数 (人)	3,175	2,388	2,487	2,419	2,582
年間商品販売額 (万円)	6,911,969	5,312,000	6,435,218	6,297,800	6,206,300

資料：商業統計調査

出典：商業統計調査、経済センサスー活動調査

瑞浪市の工業

瑞浪市の工業（従業者数 4 人以上の事業所）についてみると、令和 2 年の事業所は 121 ヲ所、従業者数は 3,704 人、製造品出荷額等は 1,288 億円。

事業所の構成比では、窯業・土石製品が約 48%、事業所従業者の構成比では、窯業・土石製品が 28 約%となっており、地場産業である窯業が事業所及び従業者の多くを占めている状況である。

	平成 26 年	平成 29 年	平成 30 年	令和元年	令和 2 年
事業所数	121	127	116	120	121
従業者数 (人)	2,463	2,579	2,444	3,563	3,704
製造品出荷額等 (万円)	5,449,647	4,851,251	4,971,940	5,744,245	12,885,687

資料：工業統計調査

出典：令和 4 年版瑞浪市統計書、工業統計調査

岐阜県瑞浪市の地場産業 ～陶磁器の歴史と現在～

工業の中でも、地場産業である窯業では、瑞浪市を含めた東美濃地方の焼き物の歴史は、平安時代にまで遡るといわれ、醍醐天皇の勅により 905 年から編集が始まった「延喜式」には「陶器調貢の国」と記されているほど。この伝統が独特の「美濃焼」として開花したのは、室町後期から安土・桃山時代にかけて。文明 6 年（1474）、武蔵国で代々相馬焼を業としていた加藤左衛門尉景信が陶町大川に移り住み、大川窯を開窯したのが始まりだと言われている。

その後、天正 2 年（1574）には、4 代加藤与左衛門に織田信長の「朱印状」が与えられ、この保護政策によって美濃焼は強固な基礎を築く。

1000 年以上の歴史を持つ美濃焼は、国内の陶磁器生産量 60% を誇る地場産業に成長したものの、近年では、安価な海外製品に押され、陶磁器に関わる事業所の減少が顕著となってしまっている。

そこで、瑞浪市で生産している器の中で、品質・デザイン・技法を重視したワンランク上の付加価値の高い陶磁器製品を「みずなみ焼」として、平成 19 年 12 月には、特許庁の地域団体商標「みずなみ焼」（商標登録第 5097114 号）の認定を受け、更なる飛躍を目指してブランド確立に努めている。

瑞浪市の観光

ア. 歴史のまち みずなみ

瑞浪市の北部を通る旧中山道は、文久元年（1861）10 月「皇女和宮御降嫁」で知られ、かつての宿場町大湫宿や細久手宿の古い町並み石畳道は、近隣の鬼岩温泉と並び、観光名所になっている。



国登録有形文化財「旧森川訓行家住宅」
（大湫宿）



中山道石畳



国登録有形文化財「大黒屋」
（細久手宿）

イ. 化石のまち みずなみ

花崗岩・濃飛流紋によって貫かれ第 3 紀以降の地層からは化石が多く出土し、特に、ビカリア、デスモチルス等が有名で「化石のまち」としても知られ、化石掘り体験が出来る「野外学習地」や「化石博物館」が設置されている。



瑞浪市化石博物館所蔵
「デスモチルス」



化石採集体験が出来る野外学習地

ウ. 陶磁器のまち みずなみ

「陶磁器のまち」として、市内各地域に伝わる民話や伝統文化、そして史跡等を題材とした、陶磁器の巨大モニュメントが存在している。

瑞浪市の南部に位置する陶町には、高さ約 3.3m、使用粘土 15t の「美濃焼こま犬」と、高さ約 5.4m、直径 4m、使用粘土 32t の一体成形の焼き物「豊穰の壺」が、稲津町には、直径 2.8m、高さ 30cm、重量 1.2t の大皿「瑞祥」が作られ、いずれも長期間にわたる地域の人々の自主的な製作活動の結果生まれたもので、「美濃焼こま犬」と「豊穰の壺」はギネスワールドレコーズにより世界一と認定されている。



ギネス認定「美濃焼こま犬」



ギネス認定 茶つぼ「豊穰の壺」



大皿「瑞祥」

エ. ゴルフのまち みずなみ

市内には 13 のゴルフ場が点在しており、ゴルフ産業の振興を推進すると共に、地元経済と地域の活性化を図ることを目的に、13 ゴルフ場、瑞浪商工会議所、瑞浪市役所、瑞浪市観光協会などが連携し、オープンゴルフ大会をはじめ、様々なイベントを実施している。



ゴルフの町みずなみ
オープンゴルフ大会



瑞浪インターチェンジ出入口
グリーンオブジェを設置して
ゴルフの町みずなみをPR

瑞浪市の農林畜産業

令和 3 年の農業産出額は全体で 78 億円となっている。その約 9 割を畜産部門が占めており、養鶏部門では県下の羽数を有している。

養豚部門では、平成 24 年に「瑞浪ポーノポーク」がブランド化され、岐阜県で初めて 1 頭 1 頭霜降り割合を数値化し、一定判定以上のものを瑞浪ポーノポークと認定している。

現在、瑞浪の卵や瑞浪ポーノポークを活用した様々な新商品開発が行われている。

②瑞浪市の課題

瑞浪市の総人口は平成 14 年をピークに人口減少が進んでおり、高齢化率は 31.95%となっている。

人口動態について、自然動態は平成 16 年以降減少が続いている一方、社会動態は平成 14 年以降減少が続いていたが、令和 4 年は転入出者の増減が 0 となり転出に歯止めがかかった。

また、20代から40代を中心とした進学や就職などによる市外転出者の増加により人口流出が進んでおり、若年労働力不足、地域の購買力低下など地域商工業に悪影響を与えている。

事業所数も減少傾向にあり、今後も事業主の高齢化、後継者不在などの要因で事業所の廃業が進んでいくものと思われる。

「商業」については、消費者ニーズの変化等により、商業の重心は中心市街地からその周辺部に移りつつあり、中心市街地の人口も減少している。

中心市街地の事業者は、高齢化などによる後継者問題と商店街の活性化を担う人材の育成が急務となっている他、新規に开店する事業者を支援する制度環境の整備が課題となっている。

消費の市外流出が続くことで市内経済の縮小が懸念されることから、地産地消を進め、市内で経済が循環する仕組みを構築することが課題である。

「工業」については、瑞浪市の地場産業は陶磁器産業であり工業統計等の数値では、平成12年の製造品等出荷額798億円のうち陶磁器産業は308億円(39%)であったが、令和4年には総額1,636億円のうち、163億円で全体に占める割合が約10%と低下している。

一方、輸送用機械器具製造業は1,134億円で、全体の約70%を占めている。

陶磁器産業の製造品等出荷額の減少は、輸入品との価格競争、消費の多様化などから陶磁器産業自体の活力が低下していることと、企業誘致等による陶磁器産業以外の製造業の転換を図ってきた施策によるものと考えられる。

地場産業の振興とともに複合型産業への転換を推進し、バランスの取れた産業振興を図っていくことが課題である。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

瑞浪市の人口は減少に転じており、今後も人口減少や少子高齢化が進むと思われる、小規模事業者においても市場の縮小や後継者不足等により事業継続が困難になるとと思われる。

このような状況の中、小規模事業者に対する支援策である「記帳、税務、金融」等の経営改善普及事業を実施するとともに、時代の変化や経済の市場変化に対応した支援が必要となっている。

また、人口減少に伴う労働人口の減少に対して、省力化、効率化を図り生産性向上を図るためにDXの推進を支援していく。

後継者不足により事業所数が減少していることに対して、雇用の確保、人材育成支援、事業承継支援を行っていくとともに、瑞浪市や各金融機関や支援機関等との連携を強化し、積極的に販路拡大をして事業を発展できる事業所を支援していかなければならない。

その為には、事業所の様々な経営課題に対して対応できる体制作り(職員のスキルアップ、各種支援機関、専門家等との連携)が必要不可欠である。

経営分析から始まる持続的な伴走型の経営支援を実施することを目指す。

②瑞浪市総合計画との連動性・整合性

瑞浪市では、第6次瑞浪市総合計画(平成26年～令和5年)の中で6つのまちづくりの基本方針が掲げられている。

1. みんなで支え合い健やかに暮らせるまち ～健康福祉～
2. 安全・安心で人と地球にやさしいまち ～生活環境～
3. 自然と調和した快適で暮らしやすいまち ～都市基盤～
4. まちの魅力を活かした活力あるまち ～産業経済～
5. いきいきと学び心豊かに暮らせるまち ～教育文化～
6. 市民と行政で創造する夢のあるまち ～新たなまちづくり～

上記の基本方針の中で産業経済では「まちの魅力を活かした活力あるまち」の実現を目指し以下の施策を掲げている。

「商業」

- ・ロードサイドや周辺地域での商業振興、高齢者などの買い物弱者対策
- ・大型店と小規模商店の連携による市内消費の拡大を支援
- ・地場産品の特産品化と販売促進を地域の飲食店等とともに連携して進めていく
- ・商工会議所と連携した創業や事業改善に関する講座等の開催、小規模事業者の指導の支援
- ・創業や新たな事業展開に関する支援

「工業」

- ・みずなみ焼ブランドの確立に向けた支援を継続するとともに、商工会議所とも連携し、市内で生産される様々な製品の開発・販路開拓を支援
- ・新しい事業に取り組む起業家を支援、育成
- ・企業誘致のための用地を確保・整備し、様々な制度による企業誘致に取り組む
- ・企業誘致のための情報発信や相談、制度案内などの支援を行い、企業が進出しやすい環境を作る

第6次瑞浪市総合計画で示された「まちの魅力を活かした活力あるまち」のなかで、瑞浪商工会議所が担うべき事業者支援は、新しいニーズに対応する新商品開発等の新規事業展開の支援と、DXの促進、展示会出展等による販路開拓支援を行い小規模事業者の活性化につなげていくことである。

売上の減少や後継者不足により事業所数が減少していることに対して、雇用の確保、人材育成支援、事業承継支援を行っていくとともに、創業や新たな事業展開に関する支援や、市内で生産される製品の販路開拓につながる支援を行うとともに瑞浪市と連携しながら小規模事業者に対して伴走支援を実施する。

③商工会議所としての役割

瑞浪商工会議所は、地域の総合経済団体として地域の活性化、産業振興、小規模事業者支援を行うとともに、小規模事業者の声を新たな施策に反映すべく提言を行い、行政と小規模事業者のパイプ役となってきた。

また、小規模事業者に対しては、事業計画策定支援、販路開拓、創業支援など様々な支援を伴走型で行ってきた。

今後も地域の小規模事業者に対し寄り添った伴走型支援を行い、小規模事業者の持続的な事業の発展と経営力の向上をさせていく役割を担う必要がある。

(3) 経営発達支援事業の目標

①小規模事業者の売上拡大・利益向上支援

小規模事業者の売上拡大・利益向上を目指すために対話と傾聴を通して、経営状況を分析・把握し事業計画を策定することで経営力向上につなげる。

また、小規模事業者におけるDX化を促進することで、経営の合理化および収益力向上につなげる。

②地域経済の活性化を図るための創業の支援

瑞浪市と連携し創業セミナーを開催し、創業者に対して創業計画の策定・フォローアップ支援を行うことで地域経済の活性化につなげる。

③小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定したうえで、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組へつなげる。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

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6年4月1日 ～ 令和11年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者の売上拡大・利益向上支援

小規模事業者の業界分野の情報収集や経営分析により経営課題を把握し、事業計画の策定支援、定期的なフォローアップを実施することで、小規模事業者の持続的発展を図る。
DX化の促進として、自社ホームページによるPR、ECサイト利用、SNS活用支援を行う。

②地域経済の活性化を図るための創業の支援

瑞浪市と連携して創業セミナーを開催し、意欲的な創業予定者や創業間もない小規模事業者に対し創業計画策定や継続的なフォローアップを行い創業者支援に取り組む。

③小規模事業者との対話と傾聴を通じて、個々の課題を設定したうえで、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組へつなげる

瑞浪市の人口は減少に転じており、今後も人口減少や少子高齢化が進むと思われているが、地域経済の維持、持続的発展するために、小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走支援において、小規模事業者との対話と傾聴を通じて潜在力を引き出すことにより、個社にとどまらず地域全体で課題に向き合い、自己変革していく機運を醸成し所得向上を目指す。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状] これまで、日本商工会議所が実施している「LOBO調査（商工会議所早期景気観測システム）を毎月行っているのみである。

[課題] これまでは LOBO 調査を行ってはいたが、市内事業者へのフィードバックが出来ていなかった。

また、小規模事業者への定期的な調査は行っておらず、信用金庫の景況調査や各種支援機関等のデータ等を収集しているが、近隣地域や県・全国の経済動向調査との比較や、RESAS（地域経済分析システム）など、ビックデータを活用した分析ができていないので、各種調査・分析を行い状況の把握をするとともに、小規模事業者の経営改善に役立てる。

(2) 目標

	公表方法	現行	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
②景気動向分析の公表回数	HP掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
③ 〃	HP掲載	12回	12回	12回	12回	12回	12回

(3) 事業内容

①RESAS（地域経済分析システム）を活用し地域の経済動向分析を行い、地域の状況や課題を分析し、事業計画策定支援等の基礎データとする。

【調査手法】経営支援員等が「RESAS」を活用し、地域の経済動向分析を行う

【調査項目】地域経済循環マップ・生産分析
産業構造マップ（製造業、小売・卸売業）

②市内の事業所80社を対象として、景況感や経営課題等を把握・集計する。業種に偏りが無いよう製造業、建設業、卸売業、小売業、飲食・サービス業等を実施する。

【調査手法】調査票をメール又はFAXで送付し、FAXまたは巡回時に回収する

【調査対象】瑞浪市内80社

※80社の内訳：陶磁器製造業2社・陶磁器卸売業3社

小売業30社・建設業5社・製造業10社・飲食業、サービス業30社

【調査項目】業況・従業員数・売上・資金繰り・経営課題等

【活用方法】調査結果については、ホームページで公表するとともに、小規模事業者が策定する事業計画や経営分析の際に活用する

③管内の景気動向等についてより地域の特性を把握するため、日本商工会議所が行う「LOBO調査」（毎月1回年12回）を行うとともに、市内調査対象企業については全国との比較分析を行う。

【調査手法】調査票をメール又はFAXし回収する

【調査対象】瑞浪市内11企業

※11企業の内訳：陶磁器製造業・陶磁器卸売業・小売業・建設業・製造業
サービス業・飲食業

【調査項目】売上・採算・仕入・従業員数・業況・資金繰り・直面している経営課題など

【活用方法】調査協力した事業者へフィードバックするとともに、ホームページで公表する

(4) 調査結果の活用

分析した結果は、ホームページや会報にて公表するほか、巡回・窓口支援の際に小規模事業者に対して情報提供することで管内の経済の動向に関する理解を深め、経営課題の発見につなげる。また、分析結果を小規模事業者の経営分析や事業計画策定の際に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 小規模事業者の大半は、自社の商品やサービスの需要動向について、的確に把握しているところは少なく、これまでの経験を基に事業を実施しているものと思われる。

また、補助金申請や金融相談等の際、インターネット上の情報や、関連するデータの提供を行う程度である。

[課題] 小規模事業者の大半は自社の商品に対しての需要動向について定量的、定性的にとらえられていない現状であるため、小規模事業者自身の経験を基に実施しているので、需要動向

調査を行い小規模事業者自身が課題等を把握する必要がある。

(2) 目標

	現状	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
①消費者への需要動向調査 対象事業者数	0 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
②バイヤーへの需要動向調査 対象事業者数	0 者	12 者	12 者	12 者	12 者	12 者

(3) 事業内容

①消費者への需要動向調査

新商品や新たなサービスを開発した事業者より、需要動向調査の要望がある場合や経営支援員等が小規模事業者に対して需要動向調査を勧める場合に需要動向調査を行い、その結果を小規模事業者にフィードバックすることにより新商品や新サービスの完成度を高め販路拡大への足掛かりにする。

【情報収集】 瑞浪美濃源氏七夕まつり（毎年8月開催）の来場者にアンケート調査を行う

【調査項目】 食品：味・見た目・大きさ・価格・意見

食品以外：デザイン・色・大きさ・使い勝手・価格・意見

【活用方法】 調査項目を分析し小規模事業者にフィードバックすることで、新商品の開発や新たなサービスのブラッシュアップに活用し完成度を高める。

また、事業計画の策定や見直しのための資料とする。

【サンプル数】 来場者50人

②バイヤーへの需要動向調査

首都圏で行われる企業展、インテリアライフスタイル、東京インターナショナルギフトショーや、メッセナゴヤ等において、来場するバイヤーに対し潜在化したニーズ等の聞き取り方式でアンケート調査をする。

調査結果は専門家等と連携し調査内容を分析してまとめる。調査結果については展示会出展支援を行うための資料とする他、商品開発や販路開拓する事業者にフィードバックする。

【調査手法】 展示会等出展時に、来場するバイヤーに対しアンケート調査を行う。

【調査項目】 商品・サービスの価格、パッケージ、使いやすさ、意見・アドバイス

【活用方法】 調査項目を分析し小規模事業者にフィードバックすることで、新商品の開発や新たなサービスのブラッシュアップに活用し完成度を高める。

また、事業計画の策定や見直しのための資料とする。

【サンプル数】 来場者50人

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 当所では、小規模企業持続化補助金等の支援時に、また、マル経融資等金融支援の際に事

業概要等のヒアリングや財務諸表から経営状況の把握を行い、財務分析やSWOT分析を行っているが、職員によりバラつきがあり十分に出来ているとは言えない状況である。

[課題] 日々の巡回・窓口相談時に経営分析の必要性、重要性を事業者に広く啓蒙し、経営分析セミナーへの参加を促し、自社の事業計画策定支援へと繋げていく。
また、専門的な課題に対しては職員によりバラつきがあるため、専門家派遣制度（エキスパートバンク、中小企業119）の活用やよろず支援等の外部専門家と連携して支援を行っていく。

(2) 目標

	現行	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度
①セミナー開催件数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②経営分析事業者数	20者	60者	60者	60者	60者	60者

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの開催

経営分析を行うことで経営課題を把握し、事業計画策定等への活用について理解を深めるとともに、対象事業者の掘り起こしを行う。

【募集方法】チラシを作成し、ホームページ、LINE、広報誌で広く周知するとともに、巡回・窓口相談時に案内を行う。

②経営分析の実施

【対象者】セミナー参加者で意欲的で持続的発展を目指す小規模事業者、創業者・創業後間もない小規模事業者

【分析項目】定量分析「財務分析」、定性分析「SWOT分析」

※財務分析・・・売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率 等

※SWOT分析・・・強み、弱み、脅威、機会

【分析手法】財務分析は、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを使い経営支援員等が分析を行う。

SWOT分析は、ヒアリングを行い内部環境における強み、弱み、外部環境における機会・脅威を整理し把握する。

(4) 分析結果の活用

分析結果は事業者にフィードバックし、販路拡大等の事業計画の策定に活用する。

分析結果をデータベース化し職員間で共有することにより、経営支援員等のスキルアップに活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 小規模事業者持続化補助金等、補助金申請において事業計画の策定を行っていたが、小規模事業者においても補助金申請が優先となっており、事業計画の意義を十分理解していないと思われる。

[課題] 小規模事業者自身が、PDCAサイクルを回す事業計画策定支援を行うことが必要で、事

業計画策定の重要性や意義を理解できるよう支援するとともに、セミナーの内容を改善して実施する。

(2) 支援に対する考え方

巡回・窓口相談時や、前記「3. 地域の経済動向調査に関すること」、「4. 需要動向調査に関すること」での成果を活用しつつ、「5. 経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った小規模事業者、創業、事業承継をしようとする事業者に事業計画策定支援をする。

また、持続化補助金等の申請を契機として経営計画の策定をする小規模事業者に対して、実現可能性の高い事業計画策定につなげていく。

対話と傾聴を通じて、小規模事業者自身が本質的課題を認識、納得したうえで取り組むよう伴走支援する。

小規模事業者において、労働力不足等の問題から生産性の向上や省力化、販路拡大に繋げる「経営のDX化」は必要になってきているので、事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

	現行	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度
①DX推進セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
③創業セミナー	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数	15者	45者	45者	45者	45者	45者

※事業計画策定事業者数には、創業者も含む

(4) 事業内容

①DX推進セミナー

DXに関する基礎知識を習得しDXを促進化するためITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくためにセミナーを開催する。

【支援対象】巡回・窓口相談時に意欲的な小規模事業者、持続的発展を目指す小規模事業者、創業して間もない小規模事業者等

【募集方法】広報誌、ホームページ、LINEでの情報発信

【カリキュラム】DX総論、クラウドサービス、AI等の活用事例、SNSの活用方法

【参加者数】20名

②事業計画策定セミナー

事業計画策定に繋がるセミナーの開催。セミナー後は経営支援員等が個別にフォローする。

【支援対象】巡回・窓口相談時に事業計画策定に意欲的な小規模事業者、経営分析を行った小規模事業者、補助金等申請事業者

【募集方法】広報誌、ホームページ、LINEでの情報発信

【カリキュラム】事業計画の必要性、事業計画の策定ポイント、事業計画推進方法等

【参加者数】20名

③創業者セミナー

創業希望者、創業して間もない小規模事業者を対象とした創業セミナーの開催

【支援対象】 創業希望者、創業して間もない事業者

【募集方法】 広報誌、ホームページ、LINEでの情報発信

【カリキュラム】 自己分析、事業計画と経営資源、創業に必要なお金の知識、ドリームマップの作成等の研修を行う。
また、金融機関と連携を図りながら資金計画と事業計画を策定し創業計画書を策定する。

【参加者数】 20名

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】 これまでは補助金等申請のために事業計画策定の支援で行っていたが、事業計画策定後のフォローアップは十分ではなかった。また、検証、見直しもできていなかった。

【課題】 事業計画策定の意義や必要性を認識していただき、巡回等において事業計画の遂行状況を確認する支援体制を整え、補助金申請や資金調達などの支援策を提供して計画的にフォローアップしていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

「6. 事業計画策定支援に関すること」で事業計画策定をした全ての小規模事業者に対して、事業計画の進捗状況の確認を行い、課題等がある事業者に対しては訪問回数を増やしフォローアップするとともに事業計画の見直しを支援する。また、課題等に対して対話を通じて検討を行い、小規模事業者自身の動意付けを意識して取組むようフォローアップを行う。

(3) 目標

	現行	R6年度	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度
フォローアップ対象事業者数	—	45者	45者	45者	45者	45者
頻度（延回数）	—	270回	270回	270回	270回	270回
売上増加事業者数	—	10者	10者	15者	15者	20者
利益率1%以上増加事業者数	—	5者	5者	7者	7者	10者

(4) 事業内容

事業計画を策定した小規模事業者に対して、巡回や窓口支援時に事業計画の進捗状況を確認して定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

フォローアップの頻度については、事業計画策定45者のうち、15者は毎月1回、15者は四半期に1回、他の15者については年2回のフォローアップを行う。

ただし、小規模事業者から依頼がある場合には臨機応変に対応する。

なお、進捗状況が思わしくなく事業計画との間にズレが生じている場合には、他の支援機関や外部専門家と連携して、ズレの発生要因及び今後の対応策を検討しフォローアップ頻度（専門家支援含む）の変更等を行います。

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〕 当所では瑞浪市産業振興販路開拓委員会を設置しており、展示会・商談会への出展支援を行い新たな需要の開拓を目指している事業者を支援しているが、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みは進んでいない。

〔課題〕 これまでは出展支援のみで事前・事後のフォローが不十分であった。今後は、新たな販路の開拓にはDX推進が必要となってくるので、出店事業者にはDXに対しての理解・認識をしてもらい、SNSを活用した情報発信やオンライン取引による新規販売先の推進等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

事業計画策定支援を行った小規模事業者や、販路開拓の支援を求める事業者に対して展示会等への出展支援を行うほか、DX推進に向けた取組みとしてSNSを活用した情報発信、IT等を活用した販路開拓等に関する相談対応を行い、理解度を高めた上で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事業者の段階に合わせた支援を行う。

(3) 目標

	現行	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①展示会出展事業者数 (B to B)	10者	10者	10者	10者	10者	10者
成約件数/者	2件	2件	3件	3件	5件	5件
②物産展出店事業者数 (B to C)	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上額/者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
③SNS活用事業者	—	3者	3者	3者	5者	5者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%
④ECサイト利用事業者数	—	3者	3者	3者	5者	5者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①展示会出展事業 (B to B)

(1) メッセナゴヤへの出展

名古屋商工会議所が主体となる国内最大級の異業種交流展示会「メッセナゴヤ」に出展する事業者に出展費用の補助を行い、小規模事業者の製品、技術・サービス等を展示し、事業者の取引拡大・販路開拓につなげる。

【参考】(2022年度実績) 来場者数：41,445名 出展者数：827者

(2) 首都圏展示会への出展

販路拡大や認知度の向上に繋げる場として、首都圏で開催される展示会に出展する小規模事

業者を支援する。
展示会に出展することでバイヤーへの需要動向調査を行い、商品やサービスのブラッシュアップをすることが期待できる。

出展する展示会は、日本最大級の生活雑貨の見本市である「東京インターナショナルギフトショー」※1、ライフスタイルマーケットを提案するインテリア・デザインのための国際見本市「インテリアライフスタイル」※2への出展を予定する。

※1【参考】(2023年実績) 来場者数： 211,048名 出展者数： 2,982者

※2【参考】(2023年実績) 来場者数： 18,634名 出展者数： 542者

②物産展出店事業 (B to C)

やきものワールドへの出店

やきものワールドは、日本最大級の陶磁器フェアで海外からの来場者にも日本のやきもの文化を発信しているイベントで、一般消費者向けに販売を行い瑞浪の陶磁器をPRする。

③SNS活用

SNSを活用し販路拡大につなげて売上の増加を図るための支援を行うため、IT支援機関である(公財)ソフトピアジャパンと連携して、どのようなSNSを選び、登録から基本的な部分、どのように活用するかなどの仕掛けなどについても支援する。

SNS登録後も状況を確認しながら、継続した支援を実施する。

④ECサイト利用 (B to C)

ECサイトを運営している大手企業のショッピングサイトの利用により、効果的な商品紹介や写真撮影・商品構成等について専門家を利用するなど伴走支援を行う。

II. 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

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] 第1期計画においては、前年度実績の確認を行い次年度計画に反映させていたため、事業の実施状況及び成果について、評価や改善点などの見直しが不十分となっている。

[課題] 経営発達支援計画に基づいた支援の実施内容の見直しや、評価委員会にて指摘や助言をいただき、小規模事業者に対してより効果的な支援を出来るよう態勢を整える必要がある。

(2) 事業内容

①法定経営指導員等が経営発達支援計画事業の実施を管理し、実施状況の確認を行っていく。

②事業評価委員会の設置、外部有識者により構成し、毎年1回開催する。

外部有識者は、瑞浪市、中小企業診断士等に本事業の実施状況を報告し成果評価を行う。事業評価委員会の成果評価を踏まえ、事業の見直しを検討し次年度に向け計画方針を策定する。

⑤経営発達支援計画の事業評価、見直しの公表

事業の成果・評価・次年度の計画を瑞浪商工会議所ホームページで公表する。

また、報告書を事務所で閲覧できるようにする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 経営支援員、業務支援員は、岐阜県商工会議所連合会が開催する研修や金融機関等が開催するセミナーへ参加しているが、業務のマニュアル化や職員間での知識・情報の共有が出来ていないため、職員によって支援能力にばらつきがある。

[課題] 多様化、高度化する支援ニーズに対応するために、小規模事業者からの相談に単純に応じるだけでなく、経営状況を把握し経営課題を抽出するすることが必要であるため、小規模事業者支援のノウハウや支援手法についての知識の習得及び職員間での共有を図り、支援のバラツキを防ぐ必要がある。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

支援能力向上のため、日本商工会議所や中小企業大学の専門研修に参加し、事業者のニーズに対応できるようスキルアップし、伴走型の支援能力の向上を図る。

また、コミュニケーション能力を高める研修を受講し、支援の基本姿勢の習得・向上をはかり、小規模事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。

②D X推進に向けたセミナー

小規模事業者のD X推進への対応にあたっては、経営支援員等のI Tスキルを向上させる必要があり、ニーズに合わせた相談・指導能力向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

<D Xに向けたI T・デジタル化の取り組み>

ア) 小規模事業者にとって内向け(業務効率化等)の取り組み

R P Aシステム(業務プロセスの自動化)、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のI Tツール、テワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

イ) 小規模事業者にとって外向け(需要開拓等)の取り組み

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、E Cサイト構築・運用、オンライン展示会、S N Sを活用した広告等

ウ) その他取り組み

オンライン経営支援の方法

③O J T制度の導入

支援経験の豊富な経営支援員が経験の浅い経営支援員や一般職員と共に、巡回指導や窓口相談の機会を活用したO J Tを積極的に実施し、支援ノウハウの承継、支援能力の向上を図る。

また、専門家派遣制度においても同行させ、経営課題の抽出から課題解決につなげるまでの支援手法を学ばせ支援能力の向上を図る。

④職員間の定期ミーティングの開催

経営支援員研修会等や伴走型支援により行った支援事例等について、月1回定期的なミーティングを開催し意見交換を行う。

また、I T等の活用方法や具体的なツールの紹介、最新の施策情報についても職員間で共有し支援能力の向上を図る。

⑤データベース化

経営支援員等が、巡回や窓口支援を行った際にT O A S へ相談内容を随時データ入力することで職員間での情報共有が図れ、担当外の職員でも内容を確認することができ一定レベル以上の対応ができるようになる。

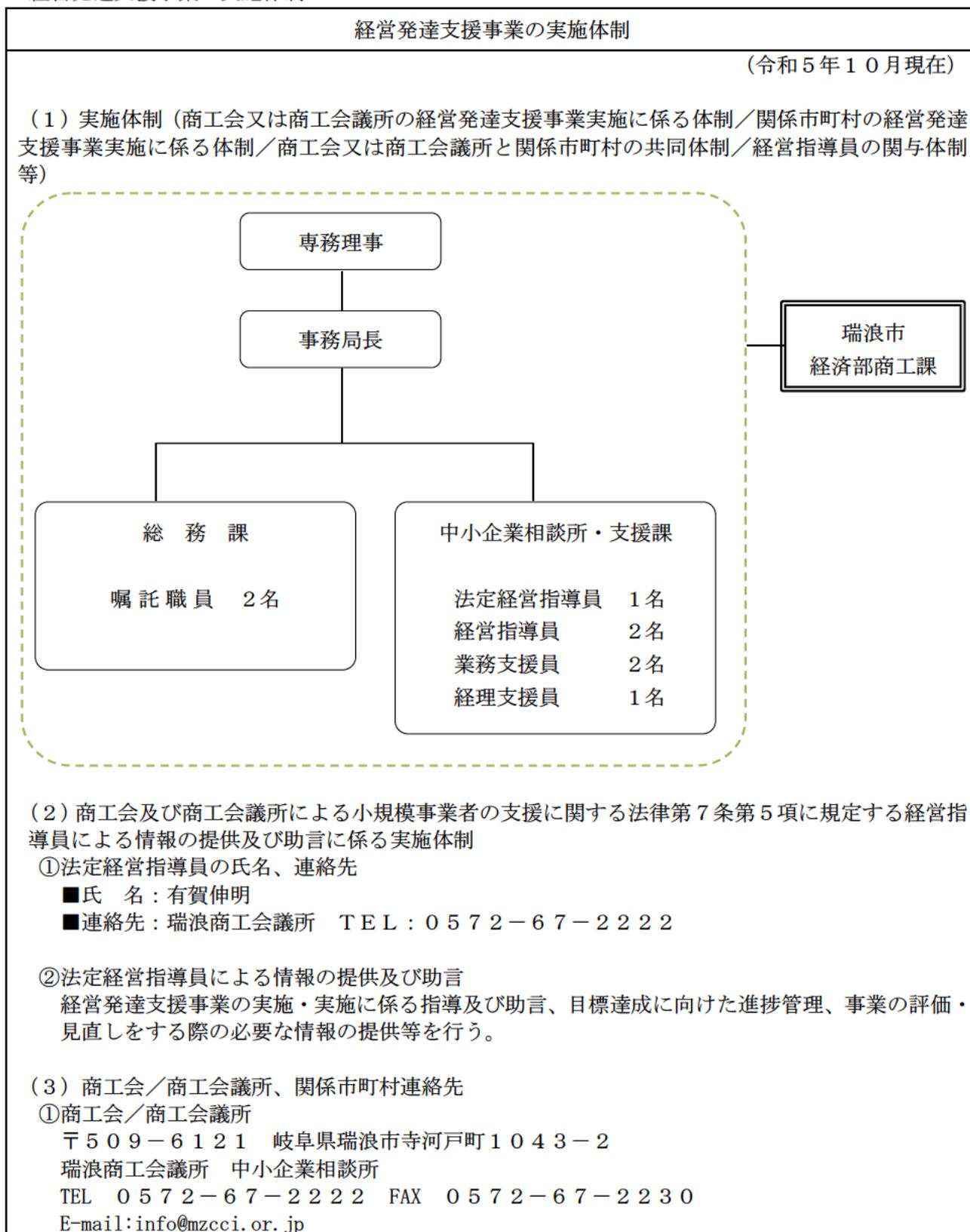
また、事業者ごとの支援ノウハウが蓄積し、継続的な支援能力の向上を図る。

⑥本質的な課題を抽出するための傾聴と対話

小規模事業者との徹底した傾聴と対話を通じて信頼関係を構築し経営状況を把握することで、本質的な課題の設定を行うための支援能力の習得につなげる。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



②関係市町村

〒509-6195 岐阜県瑞浪市上平町1-1

瑞浪市 経済部商工課

TEL 0572-68-2111 FAX 0572-68-9862

E-mail:shoko@city.mizunami.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)

	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
必要な資金の額	2, 100	2, 100	2, 100	2, 100	2, 100
経済動向調査	100	100	100	100	100
需要動向調査	100	100	100	100	100
経営状況の分析	100	100	100	100	100
事業計画策定支援	500	500	500	500	500
需要開拓に寄与する事業	1, 000	1, 000	1, 000	1, 000	1, 000
経営指導員等の資質向上	300	300	300	300	300

(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
岐阜県商工会議所補助金、瑞浪市補助金、会費収入、参加者負担金

(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。

