

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	有松商工会（法人番号 7180005004303） 名古屋市（地方公共団体コード 231002）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	<p>経営発達支援事業の目標</p> <p>小規模事業者の自立的な経営強化による事業継続を実現 伝統工芸品や街並みなどの地域資源の活用による新たな販路の拡大 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上で、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みへ繋げる</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域経済動向調査に関すること 地域経済動向調査を活用し、経営の方向性の指針となる情報提供を行う。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 商品・サービスの需要動向調査を分析し、販路開拓・新商品等の開発に有益な情報の提供を行う。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 経営課題等を把握し、事業計画策定をする小規模事業者を掘り起こし、財務状況、SWOT 分析等の支援を行う。</p> <p>4. 事業計画の策定支援 経営分析を行った小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性について伝え、事業計画策定へ繋げる支援を行う。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援 進捗状況の確認を行い、状況等に応じたフォローアップや専門家による支援を行い、課題解決・事業計画変更を実施する。</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援 販路開拓に向けて展示会の出展、DX を活用した販路拡大支援を行う。</p>
連絡先	<p>有松商工会</p> <p>〒458-0924 愛知県 名古屋市緑区有松 3 0 1 2 番地</p> <p>TEL:052-621-0178 FAX:052-622-7401</p> <p>e-mail:arimatsu@arimatsushokokai.nagoya</p>

	<p>名古屋市 経済局 産業労働部 産業企画課 産業企画係 〒460-8508 愛知県 名古屋市中区三の丸 3 丁目 1 番 1 号 TEL:052-972-2412 FAX:052-972-4136 e-mail:a2412@keizai.city.nagoya.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. 目標

(1) 地域の現状と課題

①現状

◆ 有松商工会地区の立地

有松商工会が位置する名古屋市緑区は東南部に位置し、東西に扇川、西部区界に天白川、南部に大高川が流れ、平地とゆるやかな丘陵地で形成され、大高緑地をはじめとする公園、緑地が多く、恵まれた自然環境にある。昭和38年4月に愛知郡鳴海町が名古屋市と合併し、名古屋市で14番目の行政区として誕生した。翌39年12月には知多郡有松町と大高町との合併を行った。広い範囲で土地区画整理事業が行われ、新しい市街地づくりが進むなど、めざましい発展を遂げつつある。

緑区有松には、歴史・文化資源が豊富にあり、伝統的工芸品に指定されている有松・鳴海絞や伝統野菜の大高菜をはじめとして、古くから伝わる伝統産業・食文化も大切に守り続けられている。なかでも、有松の町並みについては、地域住民の努力が実を結び、平成25年に無電柱化が実現され、平成28年7月には名古屋市で唯一となる国の重要伝統的建造物群保存地区に選定された。又、令和元年5月20日、日本遺産として「江戸時代の情緒に触れる絞りの産地～藍染が風にゆれる町 有松～」が認定をされた。又、緑区桶狭間は織田信長の天下統一の第一歩となった「桶狭間の戦い」の舞台である。2010年桶狭間の戦いから450年目に桶狭間古戦場公園を当時の合戦の様子を再現したジオラマ風公園改装工事が行われた。この場所は桶狭間の戦いで今川義元が討ち取られた最後の場所とも言われ、公園内には今川義元の墓や杜松の木・首洗いの泉などがある。また、公園を拠点とし、織田信長、今川義元に関する史跡が近くに点在している。現在は民家が建ち並ぶ生活の場となっているが、今でも変わらぬ地形が合戦当時の様子を物語っている。

【名古屋市と有松商工会の位置】

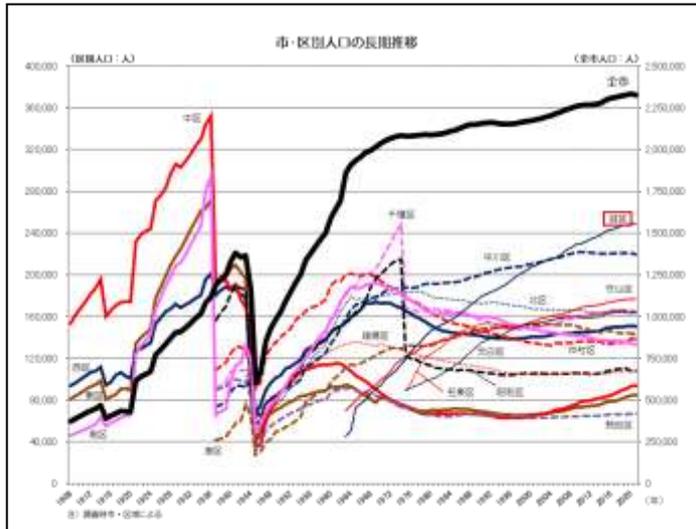


<商工会と商工会議所の管轄区域>

名古屋市には、3つの商工会と1つの商工会議所が併存しており、有松商工会が管轄する区域は、緑区の旧鳴海町と旧大高町を除いた地区となる。

◆ 人口

名古屋市緑区の総人口の推移は下表のとおりである。



	総人口
1990年10月 (平成2年)	178,919人
2000年10月 (平成12年)	206,864人
2010年10月 (平成22年)	229,592人
2020年10月 (令和2年)	248,802人
2021年10月 (令和3年)	248,755人

(名古屋市HP「区別人口の長期推移」より)

令和3年10月1日現在、人口が最も多いのは緑区の248,755人であった。平成16年以来18年連続で最多となった。子供の出生数は、平成30年10月～令和元年9月迄で2,284人、0～14歳の年少者人口は、令和元年10月1日現在で37,630人となっており、いずれも市内16区で第1位となった。高齢者(65歳以上)人口は市内16区で第1位だが、高齢化率は市内16区で第14位である。又、令和3年の区別の自然増減数は、緑区のみで自然増となり、78人であった。

名古屋市将来人口推計によると平成30年の名古屋市の人口は2,320,361人、令和22年は2,260,807人と59,554人減少する推計となっている。対して、平成30年の緑区の人口は246,273人、令和22年は266,783人と20,510人増加となっている。

将来人口	2018年 (平成30年)	2028年 (令和10年)	2038年 (令和20年)	2040年 (令和22年)
名古屋市	2,320,361人	2,321,092人	2,273,803人	2,260,807人
緑区	246,273人	257,731人	265,629人	266,783人

(名古屋市HP「男女別、年齢別将来人口」より)

◆ 産業

名古屋市緑区には、古くから絞りの産地として知られた有松・鳴海がある。有松で木綿地の絞り染めを作り始めたのは江戸時代のはじめであった。その後は鳴海とともに絞り産地として発展し、有松絞り・鳴海絞りは東海道の名物としてもてはやされた。明治以降、有松・鳴海では絹物も扱うようになり、新しい製法・技法の工法も相次いで、多彩な絞り技法を持つ大産地に発展した。

ア. 緑区の業種別事業所の推移

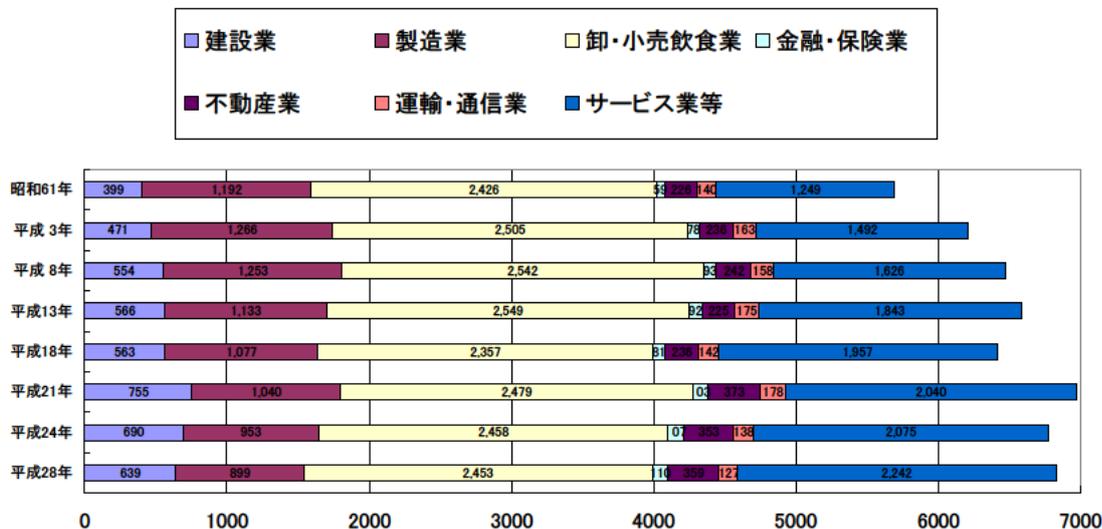
下表の業種別推移を見ていくと、全業種の合計は平成21年の6,968事業所をピークとし、平成28年に139事業所(2.0%)減少し、6,829事業所となっている。業種毎で見えていくと、建設業は、平成21年の755事業所をピークに平成28年は、116事業所(15.4%)減少し、639事業所となっている。製造業は、平成3年の1,266事業所をピークとし、平成28年は、367事業所(29.0%)減少し、899事業所となっている。卸・小売・飲食業は、平成13年の2,549事業所をピークとし、平成28年は、96事業所(3.8%)減少し、2,453事業所となっている。金融業・保険業は、昭和61年から平成8年まで増加し、平成13年から平成18年は減少に転じるものの、全業種がピークとなる平成21年から増加し、平成28年現在まで増加し続けている。昭和61年が59事業所であったが、平成28年は51事業所(86.4%)増加し、110事業所となっている。不動産業は、平成21年の373事業所をピークとし、平成28年は、14事業所(3.8%)減少し、359事業所となっている。運輸・通信業は、平成21年の178事業所をピークとし、平成28年は、51事業所(28.7%)減少し、127事業所となっている。サービス業等は、昭和61年の1,249事業所から平成28年まで2,242事業所と993事業所(79.5%)と増加し続けている。

緑区の業種別事業所の推移

	建設業	製造業	卸・小売 飲食業	金融 保険業	不動産業	運輸 通信業	サービス 業等	合計
昭和61年	399	1,192	2,426	59	226	140	1,249	5,691
平成3年	471	1,266	2,505	78	236	163	1,492	6,211
平成8年	554	1,253	2,542	93	242	158	1,626	6,468
平成13年	566	1,133	2,549	92	225	175	1,843	6,583
平成18年	563	1,077	2,357	81	236	142	1,957	6,413
平成21年	755	1,040	2,479	103	373	178	2,040	6,968
平成24年	690	953	2,458	107	353	138	2,075	6,774
平成28年	639	899	2,453	110	359	127	2,242	6,829

出典：平成21年～平成28年：総務省・経済産業省「経済センサス」より

平成8年～平成18年：「事業所・企業統計調査」、昭和61年、平成3年：「事業所統計調査」より



上記をまとめると、建設業、卸・小売・飲食業、金融・保険業、不動産業、運輸・通信業とほとんどの業種は、平成21年をピークに減少し、製造は、平成3年にピークを迎え、他の業種よりも早い段階から減少に転じており、事業者の高齢化など、経営上厳しい局面に立たされている。

一方で、サービス業等は、昭和61年から平成28年まで一貫して増加している。要因としては、名古屋市が「緑区の既成市街地における生活環境の向上と地域特性を生かした活性化」という平成22年度から平成26年度の5年計画で大高駅前土地区画整理事業、鳴海駅前第2種市街地再開発事業を実施したことで生活環境の向上が図られ、近隣幹線道路の整備や狭隘道路の解消により安全な交通網の整備も行われた。同時に、平成23年3月に地下鉄桜通線を延長し、野並・徳重間が開通したことにより利便性の向上と沿線のまちづくりを進めた。これらの要因により、緑区はサービス業等の商業が立地しやすい地区として集積したことが要因として挙げられる。

イ. 名古屋市の事業所推移

平成26年から平成28年の名古屋市全体の事業所推移を見ると、電気、ガス、熱供給、水道業と医療福祉を除いた全ての業種が減少している。その中でも、製造業と不動産、物品賃貸業の減少が顕著である。従業者数を見ると、全体的には、減少しているものの、増加している業種もあれば、減少している業種もあり、バラつきが見られる。中でも複合サービス業は23.9%と突出して減少しているが、情報通信業や金融業・保険業は、ある程度の増加が見られる。事業所数と従業員数を対比してみると、事業所数の減少が4.1%に対して、従業者の減少は0.5%に留まっている。要因としては、生産年齢人口の減少と高齢化を背景に、平成25年改正の「高年齢者等の雇用の安定等に関する法律の一部を改正する法律」により、従業者の定年の延長や再雇用率が高まったことで僅かな減少率に留まり、情報通信業等の時代のニーズに合った業種に集積したことが要因の一つとして挙げられる。

名古屋市の事業所推移（民営）

	事業所数			従業者数		
	平成26年	平成28年	増減	平成26年	平成28年	増減
農 林 漁 業	56	50	▲10.7%	416	385	▲7.5%
鉱業、採石業、砂利採取業	0	0	0%	0	0	0%
建 設 業	8,654	8,377	▲3.2%	91,381	90,349	▲1.1%
製 造 業	10,896	10,022	▲8.0%	145,094	138,300	▲4.7%
電気、ガス、熱供給、水道業	58	61	5.2%	7,823	7,584	▲3.1%
情 報 通 信 業	2,413	2,357	▲2.3%	56,482	61,778	9.4%
運輸、郵便業	2,372	2,282	▲3.8%	70,069	71,719	2.4%
卸売業、小売業	32,929	31,543	▲4.2%	341,020	330,748	▲3.0%
金融業、保険業	2,311	2,204	▲4.6%	42,238	44,780	6.0%
不動産業、物品賃貸業	8,582	7,867	▲8.3%	41,194	42,133	2.3%
学術研究、専門・技術サービス	7,130	6,992	▲1.9%	56,999	59,946	5.2%
宿泊業、飲食サービス業	18,360	17,564	▲4.3%	152,292	150,765	▲1.0%
生活関連サービス業、娯楽業	9,895	9,505	▲3.9%	62,036	59,510	▲4.1%
教育、学習支援業	4,144	4,066	▲1.9%	56,883	53,720	▲5.6%
医 療、福 祉	8,826	8,960	1.5%	138,466	140,467	▲1.4%
複合サービス事業	381	369	▲3.1%	7,773	5,914	▲23.9%
サービス業(他に分類されないもの)	7,629	7,291	▲4.4%	155,314	159,055	▲2.4%
合 計	124,636	119,510	▲4.1%	1,425,480	1,417,153	▲0.5%

総務省「平成26年経済センサス-基礎調査結果」、総務省・経済産業省「平成28年経済センサス-活動調査結果」

(注) 民営とは、国及び地方公共団体の事業所を除く事業所

ウ．有松地区の小規模事業者

平成 14 年から平成 28 年の有松地区の事業者推移をみると、商工業者数・小規模事業者数が一貫して増加していることが分かる。一方で同市緑区の鳴海地区は減少傾向にある。規模こそ違うが、人口が増加している同市の緑区で一方は増加し、一方は減少しているのは、区画整理事業の始まりに違いがあることが要因の一つに挙げられる。名古屋市に合併する以前の昭和 35（1960）年に鳴子地区と鳴海中部地区の区画整理事業が始まり、昭和 40・50 年代に名鉄名古屋本線以北の鳴海町を中心に行われていたが、昭和 60 年代から平成の年度になってから有松町、大高町にも拡がって行われた。区画整理事業の始まりが鳴海地区と有松地区では 20 年以上の差がある。つまり、鳴海地区よりも遅く区画整理事業を始めた有松地区は新規参入しやすい地区であったといえる。

有松地区の事業者推移

	平成 14 年	平成 19 年	平成 24 年	平成 28 年
商工業者数	392	501	558	605
小規模事業者数	363	382	419	447

平成 14 年・19 年は「事業所・企業統計調査」、平成 24 年・28 年は経済センサス

鳴海地区の事業者推移

	平成 17 年	平成 22 年	平成 24 年	平成 28 年
商工業者数	4,759	4,542	4,587	4,420
小規模事業者数	3,655	3,409	3,383	3,184

平成 17 年は「事業所・企業統計調査」、平成 22 年～28 年は「経済センサス」

◆ 交通

緑区の南部から北部を名古屋環状 2 号線が縦断し、南部の大高町には、伊勢湾岸自動車道（新東名高速道路）・名古屋高速道路・知多半島道路がある。名古屋環状 2 号線は、高速道路である『名古屋第二環状自動車道（名二環）と伊勢湾岸自動車道（名古屋南 JCT～飛島 JCT）』及び一般道路である。

『一般国道 302 号』から構成されており、名古屋都市圏の環状道路として、都心の高速道路ネットワークの機能を強化し、企業活動の向上、物流の効率化、地域活動の活性化等の様々な整備効果に貢献している。南部の大高町は三つの高速道路が交わる交通の要衝となっている。

又、鉄道についても、緑区の中央を名古屋鉄道本線、北部を地下鉄桜通線、南部を JR 東海道本線とあり、名古屋都心部へのアクセスが非常に便利になっている。

緑区の道路網・鉄道網



◆ 地域の特産品

緑区の有松・鳴海の特産品である絞りは、有松が開祖を竹田庄九郎、鳴海が三浦玄忠としており、1975年に国の伝統的工芸品に指定されている。有松絞りは、慶長13（1608）年知多からこの地に住みついた竹田庄九郎が、同15（1610）年、名古屋城築城工事に参加していた豊後の人たちの絞りの着物に着目し、知多の木綿に絞りを加えて手ぬぐいをつくり、旅人に売って評判になったとしている。

絞りの技法は100種類にも及び、近年では、絞りの技法を活かした新商品の開発や有名デザイナーズブランドへの提供等、絞りの可能性は広がりを見せている。

月に雁染分秋草文様着物



名古屋市博物館 HP より

◆ 観光

<有松>

緩やかに曲がった東海道約800mの区間に沿って、店頭販売のための広い間口、防火のための総瓦葺き、塗籠造（ぬりごめづくり）、虫籠窓（むしこまど）などを特徴とする絞り商家の豪華な主屋が並ぶ統一感のある景観は、2016年に国の重要伝統的建造物群保存地区に選定されている。又、有松・鳴海絞人会館では、絞りの資料の展示や実演を見学することができる。

<桶狭間>

日本史の中でもよく知られている、織田信長と今川義元が戦った「桶狭間の戦い」の舞台は、名古屋市緑区と豊明にまたがっている。この辺りは昔から田楽坪と呼ばれ、義元が討ち取られた場所は、桶狭間古戦場公園として整備された。公園は進軍路を体感できるようにジオラマ化され、多くの人からの寄付と協力で設置された信長と義元の二人の銅像「近世の曙」などが桶狭間の新たなシンボルとなっている。



有松の街並み：「緑区誌」より



「近世の曙」像：NPO法人桶狭間古戦場保存会 HP より

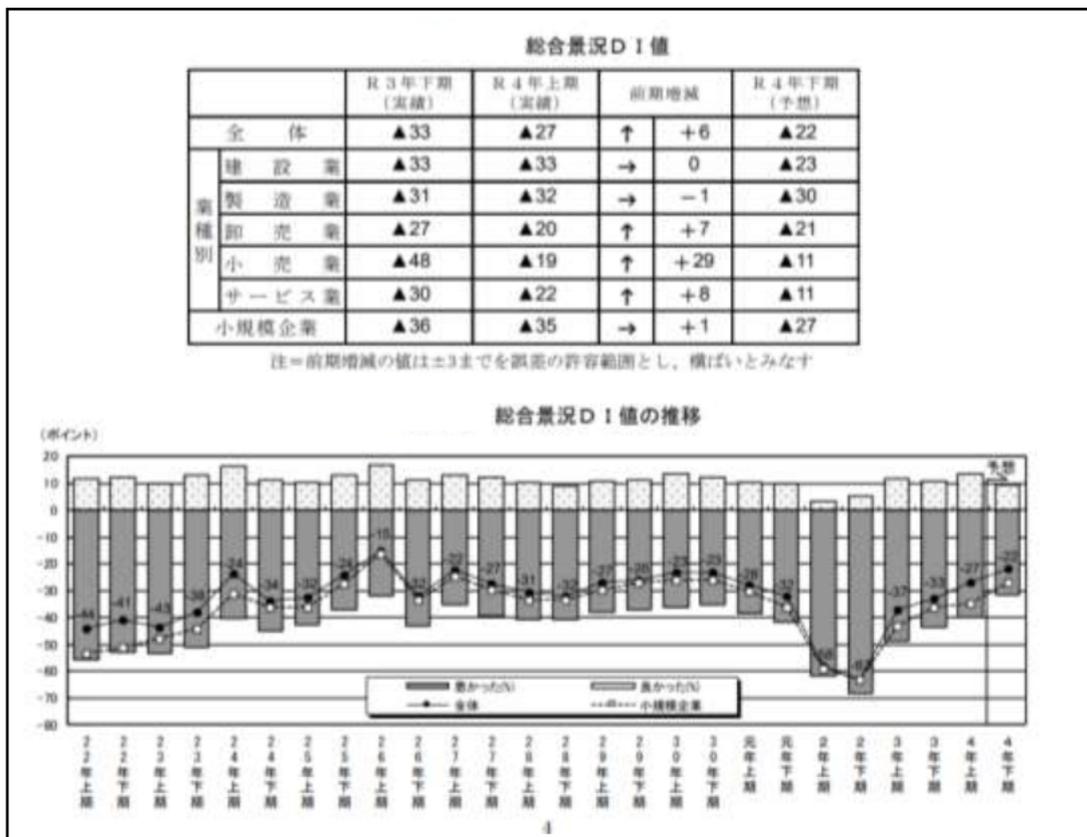
②課題

当地区は市内16区ある区の中で、最多の人口を有する緑区にあり、その人口は、令和22年まで増加すると見込まれている。また、平成28年までの統計調査によると商工業者・小規模事業者が増え続けており、名古屋市の他の地区にはない特徴をもった地区である。これは当地区の強みであり、新規事業者、既存事業者の双方が更に発展し、活性化していくよう、この地区の事業者に対して伴走型支援を行い、解決策を提案するため、課題の把握を行う。

以下、名古屋市の業種別総合景気D I から現状と課題を考察する。

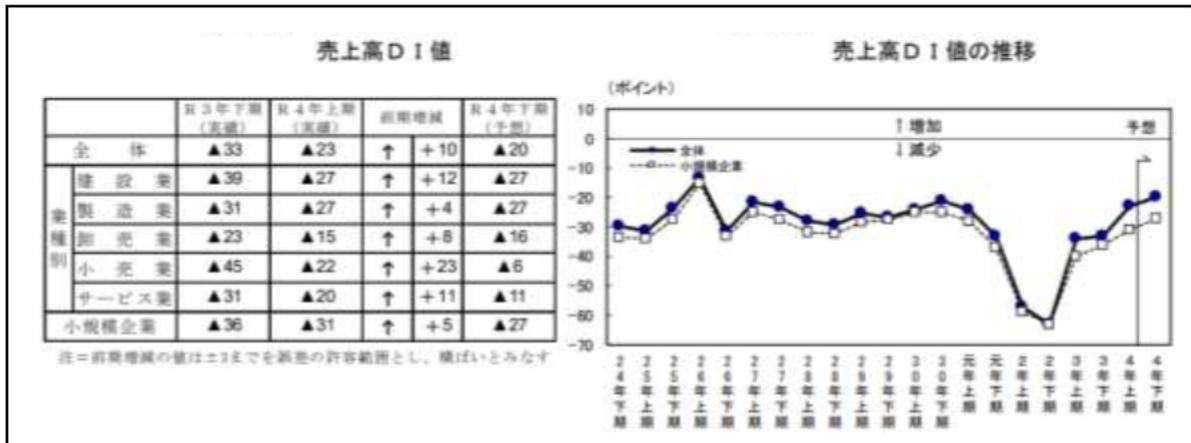
【総合景況】

- 4年上期の総合景況（全体）は「前年同期に比べて良かった」と判断する回答が13.4%、「悪かった」とする回答が40.0%でD I 値は▲27 となり、3年下期（D I =▲33）から上昇した。
- 前期増減を業種別にみると、建設業、製造業は横ばい、卸売業、小売業、サービス業は上昇した。
- 小規模企業のD I 値は▲35 で、3年下期（D I =▲36）から横ばいで推移した。
- 4年下期の予想では建設業、小売業、サービス業は上昇を予想し、製造業、卸売業は横ばいの見込みであり、全体のD I 値は上昇の▲22 と予想されている。



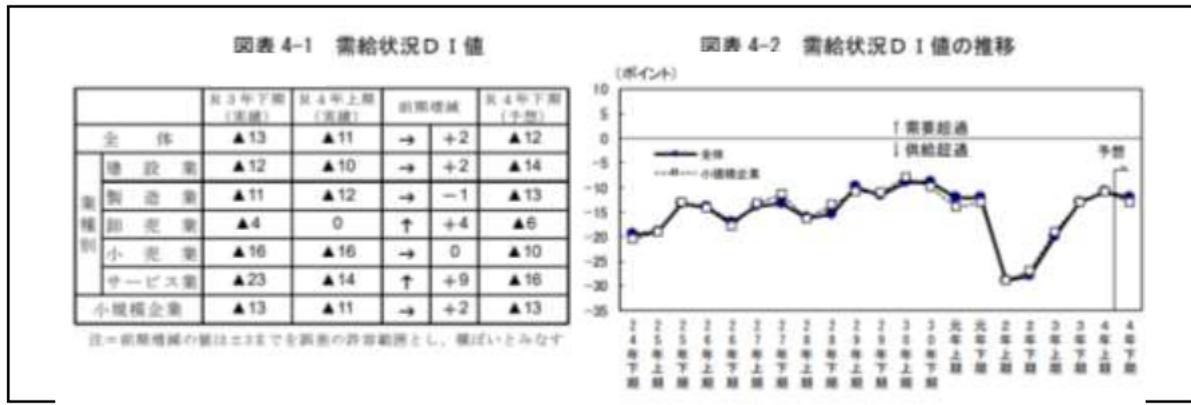
【売上高】

- 売上高が「前年同期に比べて増加した」とする回答は16.5%、「減少した」とする回答は39.7%でD I値は▲23となり、3年下期（D I = ▲33）から上昇した。
- 業種別のD I値をみると、全業種とも上昇となり、特に小売業では大幅に上昇した。
- 小規模企業のD I値は▲31となっており、3年下期（D I = ▲36）から上昇した。
- 4年下期の予想をみると、小売業、サービス業のD I値は上昇の予想、建設業、製造業、卸売業のD I値は横ばいの見込みとなっている。全体のD I値としては▲20となり、横ばいで推移すると予想されている。



【需給状況】

- 需給状況は「ほぼ均衡」とする企業が67.7%と多数であり、「需要超過」と判断する回答が6.3%、「供給超過」とする回答は16.8%でD I値は▲11となっており、3年下期（D I = ▲13）から横ばいで推移した。
- 業種別のD I値をみると、卸売業、サービス業で上昇し、建設業、製造業、小売業は横ばいで推移した。
- 小規模企業のD I値は▲11となり、3年下期（D I = ▲13）から横ばいで推移した。
- 4年下期の予想をみると、小売業は上昇、製造業、サービス業は横ばい、建設業、卸売業は低下する見込みとなっており、全体では横ばいで推移すると見込まれている。



【社会経済活動の正常化に向けた事業上の課題や検討事項】

- 社会経済活動の正常化に向けた事業上の課題や検討していることは、全業種とも「受注の回復」が第一位であり、6～8割と高くなっている。
- 次いで、製造業、卸売業、小売業では「円安による仕入価格等の高騰」が第二位であり、サービス業以外の業種では「資金繰りの安定・資金調達」が第三位となっている。建設業では「従業員の雇用の拡大」が第二位であり、サービス業では「新事業の展開・事業の多角化などコロナ後に生まれた新たな需要の取り込み」、「デジタル化（DX）推進による売上向上・経費削減・人手不足の解消」の順となっている。

社会経済活動の正常化に向けた事業上の課題や検討事項

		(%)		
		1	2	3
業種別	建設業	受注の回復 (67.1)	従業員の雇用の拡大 (57.5)	資金繰りの安定・資金調達 (49.3)
	製造業	受注の回復 (79.4)	円安による仕入価格等の高騰 (55.2)	資金繰りの安定・資金調達 (44.8)
	卸売業	受注の回復 (73.3)	円安による仕入価格等の高騰 (62.1)	資金繰りの安定・資金調達 (37.1)
	小売業	受注の回復 (62.7)	円安による仕入価格等の高騰 (53.6)	資金繰りの安定・資金調達 (39.8)
	サービス業	受注の回復 (57.1)	新事業の展開・事業の多角化などコロナ後に生まれた新たな需要の取り込み (44.4)	デジタル化（DX）推進による売上向上・経費削減・人手不足の解消 (43.6)

【経営上の問題点】

- 経営上の問題点としては、建設業、製造業、卸売業は「原材料（仕入）価格の上昇」、小売業、サービス業は「需要の減少・停滞」が第一位となった。
- そのほか、建設業、サービス業で「人手不足」、製造業で「製品価格の低下・上昇難」、卸売業、サービス業で「競争の激化」、小売業、サービス業で「消費者ニーズの変化」が上位に入り、厳しい経営環境を物語っている。

経営上の問題点

		(%)		
		1	2	3
業種別	建設業	原材料価格の上昇 (66.3)	人手不足 (43.8)	需要の減少・停滞 (26.0)
	製造業	原材料価格の上昇 (67.7)	需要の減少・停滞 (47.7)	製品価格の低下・上昇難 (21.3)
	卸売業	仕入価格の上昇 (64.7)	需要の減少・停滞 (38.8)	競争の激化 (25.9)
	小売業	需要の減少・停滞 (47.6)	仕入価格の上昇 (43.4)	消費者ニーズの変化 (38.6)
	サービス業	需要の減少・停滞 (33.8)	競争の激化 (27.8) 人手不足 (27.8)	消費者ニーズの変化 (24.1)

【課題への取り組み状況について】

- 『人材育成』について「取り組んでいる」割合は、建設業、卸売業、サービス業で4割程と高く、製造業、小売業で4割となった。小規模企業は38.5%（3年下期38.9%）と引き続き低い水準となっている。
- 『新製品開発や他分野への進出』について「取り組んでいる」割合は、卸売業で48.3%と他の業種に比べ高い。一方、建設業では17.8%と低い水準となっている。
- 『環境に配慮した事業活動』について「取り組んでいる」割合は、各業種とも6~7割と高くなっている。
- 『脱炭素経営など環境への投資』について「必要性は感じているが取り組んでいない」割合が各業種とも過半数を占め、「取り組んでいる」割合は卸売業で36.2%と他の業種に比べ高い。
- 『キャッシュレス決済の導入』について「既に導入済み」割合は、小売業で50.6%と半数であり、他の業種では2~3割に留まり、「導入予定なし」が半数以上となっている。
- 『事業継続計画（BCP）の策定状況』については、「既に策定済み」「現在策定中」「今後策定する予定」を合わせた割合は、卸売業では62.9%であるものの、他の業種では半数に達していない。



上記の景況判断指数から全体的には、売上高、需給状況はコロナ禍より回復し、増加傾向にあったが、令和4年の下半期は横ばいの見込みである。社会経済活動の正常化に向けた事業上の課題や検討事項を見てみると、1位が全業種で「受注の回復」となっていることから、売上高と需給状況が横ばいの見込みになったことが反映されていると考察できる。次に、2位が製造業・卸売業・小売業で「円安による仕入価格等の高騰」となっており、その影響から3位が

「資金繰りの安定・資金調達」となっていることが窺える。また、建設業やサービス業においては、社会経済正常化に向けた事業上の課題や検討事項、経営上の問題点で「人手不足」が挙げられているところを見ると、慢性的な問題になっている傾向が見受けられる。

課題への取り組み状況は、『人材育成』について業種別で見ると、最低でも4割はあるが、小規模事業者は38.9%とやや低い水準であり、課題に取り組むことの難しさが窺える。次に、『新製品開発や他分野への進出』について取り組んでいる割合を見ると、卸売業が48.3%と他の4業種に比べ高くなっており積極的である。『事業継続計画（BCP）の策定状況』についても、「既に策定済み」「現在策定中」「今後策定する予定」を合わせた割合は、卸売業で62.9%と突出している。これは、新型コロナウイルス感染症を経験したことや南海トラフ地震という将来的なリスクから高い割合を示したと考えられる。一方で他の4業種は半数に達していない。回復傾向にあった売上高、需給状況が横ばいの見込みとなったことや、円安による仕入価格の高騰や資金繰りの安定化を図るといった喫緊の課題に対応を迫られているため、事業継続計画策定の優先度が低くなったことが理由の一つとして挙げられる。

また、詳細なデータはないが、地場産業である有松・鳴海絞りは新規参入が僅かにあるものの、担い手の高齢化や時代の変化による需要の減少により、廃業が進み衰退の一途にある。更に、キャッシュレス決済等のDX化や、自然災害への準備、エネルギー価格高騰への対応、その上、新型コロナウイルス感染症の影響から、観光客が減少し、一段と厳しい状況にある。

このように事業者の抱える課題が従来からある課題に加え、新たな課題が出現され、今まで以上に対応に苦慮していることが景況指数等から考察できる。

本会はこれまで、金融・税務・労務相談等の経営改善普及事業を中心として地域の小規模事業者の経営基盤の安定に注力してきたが、経営環境は厳しさを増し、従前の支援では環境変化を乗り越えるこえことのできる事業者の育成に対応できなくなってきた。今後は、経営力強化を目的としたそれぞれの課題を解決するための支援に取り組まなければならない。

（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

長期化するコロナ禍の影響により小規模事業者は厳しい業況にあり、減少することも危惧されている。未だ終息の見えない状況にある中、円安や原材料高騰といった課題が加わり、経済活動が正常化に至るまでには長期間を要することも想定されている。本商工会は、地域経済や雇用を支える地域の事業者の減少傾向に歯止めをかけるため、足下で必要とする資金繰りなど必要な支援に引き続き万全を期すとともに、個々の小規模事業者の経営課題に共に向き合い、販売促進、販路拡大、技術革新、経営合理化を図るため、伴走型支援により地域経済活性化の原動力である小規模事業者の持続的発展と経営力向上を目指す。

更に、前述のような厳しい経営環境の中でも、小規模事業者を取り巻く需要構造の変化や、デジタル化の進展等を踏まえ、事業再構築などに取り組みながら、必死に生き残りを図りつつ、次の成長に向けた取組を進めようとする小規模事業者に対して、デジタル化に関する意識の醸成や基礎知識を習得するためのセミナーの開催やITコーディネータによる個別支援を行っていく。

上記の状況を踏まえ、当商工会は経営指導員を中心とした職員の資質向上を図り愛知県、名古屋市、あいち産業振興機構、地元金融機関等と連携しながら支援や取組を行い、目標達成を図る。

②名古屋市総合計画との連動性・整合性

名古屋市総合計画 2023 は、第 20 回アジア競技大会の開催、リニア中央新幹線の開業後となる令和 12 年（2030 年）年頃を見据えた将来のまちの姿（5 つの都市像）を描きながら、令和元年度（2019 年）から令和 5 年度（2023 年）までの 5 年間で取組む施策を展開している。本計画には、都市像 5 「魅力と活力にあふれ、世界から人や企業をひきつける、開かれたまち」施策 40 「地域の産業を育成・支援します」施策の柱が下記のとおり掲げられている。

（ア）経営基盤安定化・経営力強化の支援

中小企業・組合などのニーズを把握し、社会経済環境の変化に対応した経営・技術相談や情報提供、事業承継の支援、融資の支援を行うとともに、設備投資に対する助成を実施するなど、経営基盤の安定化及び経営力の強化をはかります。また、工業研究所を活用して技術課題の解決などを支援するとともに、市の調達において、公正性・競争性・透明性を踏まえ、地元企業の受注機会を確保します。

（イ）産業人材の育成・確保

大学の特色を活かした人材育成や、技術者育成のための研修などを実施するとともに、産業の未来を担う子どもたちに、ものづくりにふれる機会を提供するなど、産業人材の育成を支援します。また、中小企業の人材確保に向けて、状況に応じた相談を実施するとともに、女性や外国人など多様な人材の活躍を支援します。

（ウ）地域商業の活性化

名古屋大都市圏の中核都市として魅力ある商業地の形成を支援するとともに、地域と一体となった身近な商業地の育成支援を行うため、商店街の魅力向上等に資する事業に対する助成などを行います。

当会は、中小企業のニーズを把握し、社会経済環境の変化に対応した経営相談や情報提供、事業承継の支援、融資や助成支援を行い、経営基盤の安定化及び経営力の強化と、地域資源を活用した商工業の振興を小規模事業者に対して伴走型支援を行うこととなっており、名古屋市総合計画と連動性・整合性を有している。

③有松商工会としての役割

商工会として、小規模事業者にとって最も身近な相談相手として親身になって寄り添い支えるものであり、事業者が抱える課題を解決するために地域経済動向や需要動向調査を実施分析した有益な経営情報の提供、経営分析や事業計画策定支援とその後のフォローアップを行う伴走型の支援を実施する。更に、昨今の自然災害の多発や感染症の流行の状況から、早期に事業継続計画（BCP）を策定する必要がある、そのための計画策定の支援を推進していく。

また、商工会では事業承継等、小規模事業者の継続という地域経済の基盤強化に対しても、名古屋市をはじめ、よろず支援拠点や事業承継・引継ぎ支援センター等の他の支援機関等と連携して支援することで小規模事業者の維持拡大を図り、地域経済の発展につなげていくことが役割である。

（3）経営発達支援事業の目標

地区内の事業者を取り巻く環境は、少子・高齢化や急速に進むIT化のみならず、新型コロナウイルス感染症の蔓延という想定していない劇的な経営環境の変化がもたらされた。この厳しい経営環境を乗り切るために、小規模事業者に対して実現可能性の高い事業計画の立案とその後の強力なフォローアップ、事業承継支援等きめ細かい伴走型支援を実施し、小規模事業者数の減少に歯止めをかけ、地域経済活性化を目指すため以下の目標を設定する。

【目標】

- ①小規模事業者の自立的な経営強化による事業継続を実現
- ②伝統工芸品や街並みなどの地域資源の活用による新たな販路の拡大
- 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上で、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みへ繋げる

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5年4月1日～ 令和10年3月31日)

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者の自立的な経営強化による事業継続を実現

これまで小規模事業者は、自社の経営判断を試算表や決算書といった財務データ等から見える表面的な経営課題のみで判断することが多く、流れに身を任せるような経営であった。しかし、時代の流れと共に経営環境は変化し、現在は加速度的に変化している。このような経営環境の中で、流れに身を任せるような、所謂「待ちの経営」では様々な課題を乗り越えることは困難であり、中長期的な視点での経営方針を定めることの重要性を認識してもらう必要がある。有益な情報を提供、立案とその後の、強力なフォローアップをすると共に専門家やよろず支援拠点等の支援機関と連携して、小規模事業者自らが積極的に経営判断をし、持続的経営を行えるような支援を実施していく。

②伝統工芸品や街並みなどの地域資源の活用により新たな販路拡大を図る

当地区の地域の資源には、伝統工芸品や街並み、歴史的な戦場となった場所等の観光資源がある。又、当地区南部の野末町やそれに隣接する桶狭間地区は製造業が盛んな地域でもあり、「ものづくり」という産業的な資源もある。このことを幅広く認知してもらえよう、ホームページの作成やSNSの活用の支援を行い、新たな販路拡大を図る。

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上で、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みへ繋げる

人口減少社会において地域経済の維持、持続的発展に取り組む上で、地域を支える個々の小規模事業者への経営課題の設定から課題解決の伴走において、経営者や従業員との対話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する。

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〕 これまで収集された地域経済動向調査は、情報の収集にとどまり、小規模事業者への提供は事業計画策定に利用する程度で限定的であった。

〔課題〕 事業者へ商工会独自のアンケート調査を行ったことがなく、直接的な情報収集はできていないことが課題である。今後は、RESAS 等のビッグデータの活用、吸い上げたアンケートの集計と分析を行い、収集した情報をホームページにて公開していく必要がある。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①地域の経済動向分析の公表回数	HP掲載	—	4回	4回	4回	4回	4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) 事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年4回公表する。

【調査手法】 経営指導員等が「RESAS」（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う

【調査項目】 ・「地域経済循環マップ・生産分析」 → 何で稼いでいるか等を分析
・「まちづくりマップ・From-to 分析」 → 人の動き等を分析
・「産業構造マップ」 → 産業の現状等を分析
⇒ 上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②景気動向分析

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、年1回調査・分析を行う。

【調査手法】 経営指導員等が回収した調査票のデータを整理し、外部専門家と分析を行う。

【調査対象】 管内小規模事業者 60 者（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から 12 社ずつ）

【調査項目】 売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資 等

(4) 調査結果の活用

- ・ 情報収集・調査、分析した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。
- ・ 経営指導員等が巡回指導を行う際の、販路開拓や経営計画策定等に関する相談の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 需要動向調査は実施しておらず、また、事業者には消費者ニーズ（需要）に関する情報提供をしてこなかった。

[課題] 事業者が販路開拓・商品開発を進めるにあたり、消費者ニーズ（需要）を知ることが重要になる。需要を調査するためのアンケート調査や、それを分析するための専門家と経営指導の連携といった手段・分析手法を構築したうえで実施する。

(2) 目標

	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①消費者ニーズの調査対象事業者数	－	8者	8者	10者	10者	10者
②新商品開発の調査対象事業者数	－	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

①消費者ニーズ調査

事業計画策定支援の掘り起こしを行った小規模事業者、施策制度活用事業者から消費者に対してアンケート調査を実施する。調査結果を分析した上で小規模事業者にはフィードバックすることで、新商品開発に資する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

【調査手法】

(情報収集) 上記選択事業者の店頭及び出張販売で商品・サービスを購入した消費者にアンケート調査を実施する。

(情報分析) 調査結果は、よろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】 購入者 20名

【調査項目】 ①年齢、②性別、③価格、④見た目、⑤大きさ、⑥パッケージ、⑦要望 等

【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が当該事業者に対して直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

②アンケート調査

全国商工会連合会が主催する buyer' s one や地元信用金庫が開催する「ビジネス商談会」や、中小企業基盤整備機構が主催する「中小企業総合展」において、来場するバイヤーに対し、試食、アンケート調査を実施する。

【調査手法】【サンプル数】【調査結果の活用】 上記①参照

【調査項目】 上記①に加え、取引条件等

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 金融・税務等の個別相談会の参加者、巡回訪問・窓口相談の対象者（主に補助金申請相談者）において、事業計画策定を支援することはあっても、それ以上の支援は行っていない。

[課題] これまで実施しているものの、「利益率の改善」といった財務データから見える表面的な課題のみが多く、本格的な経営分析は補助金申請等の限定的なものだけであった。補助金申請の時だけではなく、「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握に繋げる。また、高度で専門的な分析が必要な場合は専門家によるアドバイスを受ける。

(2) 目標

	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
経営分析事業者数	－	15者	15者	20者	20者	20者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の掘り起こし

巡回・窓口相談を通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを与えることで、自社の経営課題等を把握し、事業計画の策定等への活用について理解を深めると共に、対象事業者の掘り起こしを行う。

②経営分析の内容

【対象者】巡回訪問・窓口相談の対象者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者15者を選定。

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う

《財務分析》直近3期分の収益性、生産性、安全性および成長性の分析

《非財務分析》下記項目について、対話を通じて、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

(内部環境)	(外部環境)
<ul style="list-style-type: none"> ・商品、製品、サービス・技術、ノウハウ等の知的財産 ・仕入先、取引先・デジタル化、IT活用の状況 ・人材、組織・事業計画の策定・運用状況 	<ul style="list-style-type: none"> ・商圏内の人口、人流 ・競合 ・業界動向

【分析手法】事業者の状況や局面に合わせて、経済産業省の「ローカルベンチマーク」、「経営デザインシート」、中小機構の「経営自己診断システム」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。非財務分析はSWOT分析のフレームで整理する。

(4) 分析結果の活用

- ・分析結果は、当該事業者フィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
- ・分析結果は、データベース化し内部共有することで、経営指導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〕金融・税務等の個別相談会の参加者、巡回訪問・窓口相談の対象者（主に補助金申請相談者）において、事業計画策定を支援することはあっても、それ以上の支援は行っていない。

〔課題〕新型コロナウイルス感染症やDXをはじめ激変する経営環境の変化において人手の少ない小規模事業者は日々の業務に追われ、事業計画策定まで至らない。巡回・窓口相談の時に、積極的に事業計画策定の重要性と意義を説き、伴走型支援による事業計画策定へ繋げることが課題である。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、中小基盤整備機構の「経営自己診断システム」や「対話と傾聴」等を通じて、自社の強み・弱みなどの気づきを得、現状を正しく認識した上で、分析に基づき、当事者意識を持って課題に向き合ってもらおう。事業計画策定段階においては、経営分析を行った事業者の中から、事業計画策定を目指す事業者を対象として、中小企業基盤整備機構「経営計画つくるくん」などを利用し、計画策定の手法を経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家も交えて支援し、自立的な事業計画策定に繋げていく。

併せて、DXセミナーの開催やあいち産業振興機構や中部経済産業局等が開催するDXに向けたセミナーへの参加を促し、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①DX 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
事業計画策定事業者数	－	6者	8者	12者	12者	12者

(4) 事業内容

①「DX 推進セミナー開催・IT 専門家派遣」の開催

DX に関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また実際にDXに向けた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】DX の取り組みを検討する事業者

【募集方法】商工会のホームページ、広報で周知するとともに、巡回訪問・窓口相談時に案内する。

【講師】愛知県商工会連合会にてエキスパート登録を行っている専門家等

【回数】1回

【セミナー（カリキュラム）】

- ・DX 総論、DX 関連技術（クラウドサービス、AI 等）や具体的な活用事例
- ・クラウド型顧客管理ツールの紹介
- ・SNS を活用した情報発信方法
- ・EC サイトの利用方法等

当商工会が開催するセミナー以外に関係機関が開催するDXセミナーについても周知し、参加勧奨を行う。

また、セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で必要に応じてIT 専門家派遣を実施する。

②「事業計画策定セミナー開催」

【支援対象】経営分析を行った事業者を対象とする

【支援方法】事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく

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] 持続化補助金等の申請手続きを通じて事業計画の作成支援は行っているが、事業者の求めに応じた支援が大半で、その後のフォローアップができておらず、事業者の成長発展につながる効果的な支援とはなっていない。

[課題] 補助金の進捗管理ではなく、継続的な支援を進めるため定期的なフォローアップを行うなど、事業者の成長発展につながる効果的な支援を行っていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで現場レベルでの当事者意識を持って取組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況や事業者の課題等により、訪問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訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップを行う。

(3) 目標

	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
フォローアップ 対象事業者数	—	6者	8者	12者	12者	12者
頻度（延回数）	—	24回	32回	48回	48回	48回
売上増加 事業者数	—	2者	2者	3者	4者	5者
利益率5%以上 増加の事業者数	—	2者	2者	3者	4者	5者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、原則3ヶ月に1度の頻度で事業所へ巡回または窓口でヒアリング、計画書等の確認により、売上額や計画内容の進捗状況をチェックする。その際に生じている課題については、法定経営指導員が策定された計画が実現するための修正とフォローアップを行う。

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と判断する場合には、愛知県商工会联合会・愛知県よろず支援拠点等の外部専門家派遣などにより第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

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] 地域内の小規模事業者の中には積極的に IT を活用した販路開拓をしている事業者も見られるが、多くはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、「高齢化」、「知識不足」、「人材不足」等の理由により、IT を活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、活用できている事業者と活用していない事業者の差が広がりつつある。

[課題] 需要開拓に寄与する展示会・商談会への参加等について積極的に周知していなかったため、改善した上で実施する。更に、今後は新たな販路の開拓にはDX推進が必要であるということを理解・認識してもらい、取組みを支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、名古屋圏で開催される既存の展示会への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。DXに向けた取組として、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓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専門家派遣を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

(3) 目標

	現行	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
①商談会参加事業者数	—	1者	1者	1者	2者	2者
売上額/者	—	2万円	3万円	5万円	8万円	10万円
②SNS活用事業者	—	2者	2者	3者	3者	4者
売上増加率/者	—	3%	3%	5%	7%	10%
③ECサイト利用事業者数	—	2者	2者	3者	3者	4者
売上増加率/者	—	3%	3%	5%	7%	10%

(4) 事業内容

①商談会参加事業 (B to B)

メッセナゴヤ実行委員会 (構成団体: 愛知県、名古屋市、名古屋商工会議所) が主催する「メッセナゴヤ」に参加させるだけでなく、出展手続、商談会でのプレゼンテーション、展示方法、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

【メッセナゴヤ】

概要：「異業種交流の祭典」。業種や業態の枠を超え、幅広い分野・地域からの出展を募り、出展者と来場者相互の取引拡大、情報発信、異業種交流を図る日本最大級のビジネス展示会

開催月：11月

開催規模：出展者数：800社・団体、1,000小間

その他、個別の事業者の事情に合わせて、関係機関が主催する展示会への参加を勧奨する

② SNS活用

現状の顧客が近隣の商圈に限られていることから、より遠方の顧客の取込のため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

③ ECサイト利用（BtoC）

GMOペパボ運営（全国商工会連合会と連携）するショッピングサイト「カラミーショップ」等の提案を行いながら、効果的な商品紹介のリード文・写真撮影、商品構成等の伴走支援を行う。

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〕これまで実施していない。

〔課題〕経営発達支援計画の事業に対する事業成果について、協議会でPDCAサイクルに基づき評価検証を行い、小規模事業者のための事業計画の改善を図れるように実施する。

（2）事業内容

- ・当会の理事会と併設して、名古屋市経済局産業企画課長、法定経営指導員外部有識者として中小企業診断士等メンバーとする「協議会」を年1回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。
- ・当該協議会の評価結果は、理事会にフィードバックした上で、事業実施方針等に反映させるとともに、HP及び会報へ掲載（年1回）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. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕愛知県商工会連合会が主催する経営指導員等応用研修会（一般コース、特別コース）、情報化推進要員研修会、基本能力研修会や愛知県商工会職員協議会が主催する研修会へ経営指導員等が経営支援に必要とする内容や専門的知識を得るために参加している。

〔課題〕研修やセミナーに参加できない職員に対し研修やセミナーで得た情報と知見、ノウハウの共有による組織全体の底上げが不完全である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員や他の職員の支援能力の一層の向上のため、愛知県商工会連合会及び関係機関主催の研修会及び講習会へ計画的に経営指導員等を派遣し、知識の習得及び職員間の相互共有を図る。特に当該地域において事業者の支援テーマとなる「事業承継」「事業継続力強化支援（BCP計画）」「販路開拓」などの研修に、積極的に参加をする。その後、伴走型支援における実践での活用を図る。

【DX推進に向けたセミナー】

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び他の職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のためのセミナーについても積極的に参加する。

<DXに向けたIT・デジタル化の取組>

- ア) 事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組、RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等のITツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等
- イ) 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用、オンライン展示会、SNSを活用した広報、モバイルオーダーシステム等
- ウ) その他取組オンライン経営指導の方法等

【経営力再構築伴走支援のセミナー】

伴走型支援のために必要な要素である「対話と傾聴スキル」などの修得を目的とした経営力再構築伴走支援研修に積極的に参加する。

<経営力再構築伴走型支援の3要素>

- ア) 支援に当たっては対話と傾聴を基本的な姿勢とする
- イ) 経営者の「自走化」のための内発的動機づけを行い、潜在力を引き出す
- ウ) 具体的な支援手法は自由であり多様であるが、相手の状況や局面によって使い分ける

②O J T制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と他の職種の職員とがチームを組成し、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、組織全体としての支援能力の向上を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

月1回、年間12回程度、新施策の概要説明や研修会等で得た知識を他の経営指導員及び他の職種の職員に説明し、情報共有を行い知識・能力の底上げを図る。

④データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに支援ノウハウを蓄積し、組織内で共有することで支援能力の向上を図る

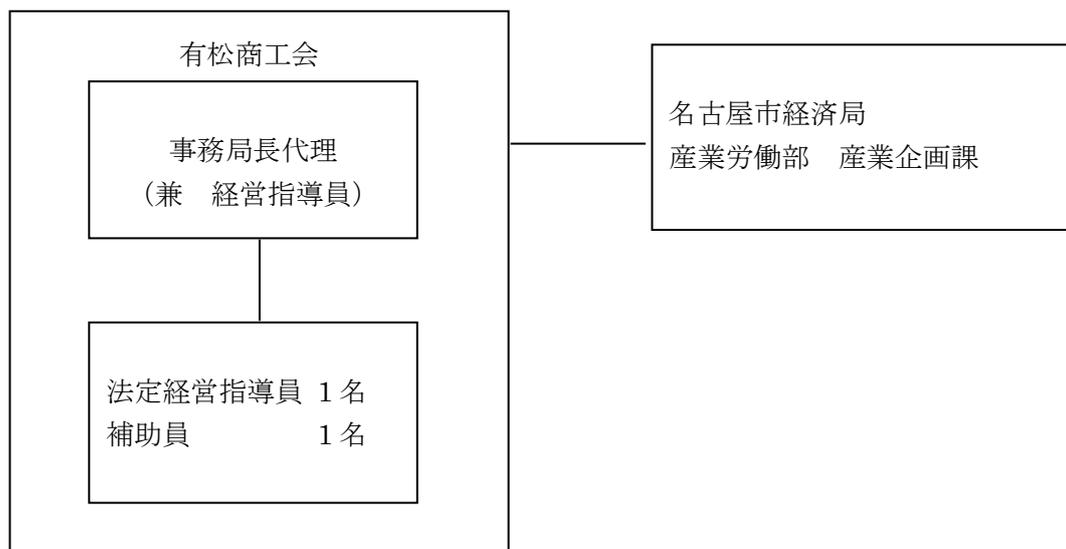
(別表2)

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4年10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)



(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：鹿兒嶋 勲

連絡先：有松商工会 TEL：052-621-0178

②当該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有松商工会

〒458-0924 愛知県名古屋市緑区有松 3012 番地

TEL:052-621-0178 / FAX:052-622-7401

E-mail: arimatsu@arimatsushokokai.nagoya

②名古屋市 経済局 産業労働部 産業企画課 産業企画係

〒460-8508 愛知県名古屋市中区三の丸3丁目1番1号

TEL:052-972-2412 / FAX:052-972-4136

E-mail: a2412@keizai.city.nagoya.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5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度
必要な資金の額	1,850	1,850	1,850	2,100	2,100
・ 専門家派遣費	500	500	500	500	500
・ セミナー開催費	300	300	300	300	300
・ 広報費	300	300	300	300	300
・ 展示会等出店費	250	250	250	500	500
・ 資料購入費	200	200	200	200	200
・ 予備費	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
会費収入、手数料等収入、愛知県補助金、名古屋市補助金、伴走型小規模事業者支援推進事業 等

(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	
連携して実施する事業の内容	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携して事業を実施する者の役割	
① ② ③ ・ ・ ・	
連携体制図等	
①	
②	
③	