

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	知多市商工会（法人番号 8180005012585） 知多市（地方公共団体コード 232246）
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. 小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現 2. 地域資源の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進 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みへ繋げる
事業内容	3. 地域の経済動向調査に関すること （1）地域の経済動向分析 （2）景気動向分析 4. 需要動向調査に関すること （1）小規模事業者におけるアンケート調査 5. 経営状況の分析に関すること （1）経営分析を行う小規模事業者の掘り起こし （2）経営分析の実施及び専門家の活用 6. 事業計画策定支援に関すること （1）DX推進セミナーの実施 （2）事業計画策定セミナーの開催 （3）創業セミナーの開催 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること （1）事業計画策定後の実施支援 （2）創業計画・事業承継計画策定後の実施支援 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること （1）IT相談会の開催による販路開拓支援 （2）展示会等での販路開拓支援 （3）SNSの活用 （4）ITを活用した販路開拓支援
連絡先	知多市商工会 〒478-0017 愛知県知多市新知字下森11-1 TEL 0562-55-0700 fax 0562-55-0701 Mail;info@chita-sci.or.jp 知多市 環境経済部 商工振興課 愛知県知多市緑町1番地 TEL 0562-33-3151（代表） fax 0562-32-1010 Mail;shoukou@city.chita.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



愛知県での知多市の位置



知多半島での知多市の位置

・ 知多市は知多半島の北西部に位置し、人口8万5千人余、面積45.90km²、西は伊勢湾に面し約15kmの海岸線を有し、北は東海市、東は東浦町及び阿久比町、南は常滑市に接しており、名古屋都心から約20km、中部国際空港から約18kmの距離に位置している。

・ 地形は平均してなだらかな平坦地であるが、市の中部から東部にかけて、30mから65mまでの丘陵地となっている。気候は四季を通じて温暖であり、臨海工業地帯と市街地は緑によって区分されており、住みやすい土地柄といえる。

本市の総人口の推移

	1980年 昭和55年	1990年 平成2年	2000年 平成12年	2010年 平成22年	2015年 平成27年	2020年 令和3年	2022年 令和5年
総人口 (人)	64,823	75,514	81,842	86,590	85,667	85,377	84,227

(資料出所：知多市窓口課)

知多市商工会地区は、昭和30年代終わりから沿岸部が埋め立てられ、広大な臨海工

業地帯が形成された。その後、その臨海工業地帯の従業員等のためのベッドタウン開発などにより内部に住宅建設が進み、昭和45年から昭和55年の間に170%弱の人口の伸びを示した。また、地理的に名古屋中心部から約20キロに位置するとともに、下水道普及率は90%を超え、住みやすいまちとして認知されているため、人口は順調に増加してきたが、平成27年には減少に転じている。

アクセスの良さから昼夜間人口比率が78.0%（平成22年国勢調査）と低く、当地域に住居し、名古屋市や東海市へ通勤・通学する人が多くなっている。

市内には、県内では2番目に集客力のある海水浴場の新舞子マリンパークや佐布里池の梅林、岡田の古い街並みなど観光資源がある。

知多市では、寺本地区と新南地区において大規模な新興住宅地の造成を行っている。その地域の造成が完了後、新しい世帯の住民が増加することが予測され、若い世帯の人口が増加することが予測される。

また、知多市は名古屋までのアクセスが良いということもあり、ベッドタウンとして栄えた都市である。知多市で住宅を購入し、居住している住民が抱えている課題として、住宅の修繕や処分に対する問題が今後発生することが予測される。

さらに、知多市の高齢化率は、2020年は27.5%、2030年は28.5%、2040年は31.4%と推移していくことが想定されており、高齢者の割合も増加し、将来の生活に不安を抱える住民も増えることが予測される。



(知多市総合計画より)

【知多市産業の概要と小規模事業者の状況】

昭和30年代終りから沿岸部が埋め立てられ、広大な臨海工業地帯が形成された。臨海部は、エネルギー関連事業を中心とした企業集積が進み製造品出荷額が多くなっている。

一方、装置産業が多いため、雇用の場は多いとは言えず、またアクセスの良さから造成された工業団地には、航空機部品や精密機器製造などの高度な技術力をもつ企業が立地している。さらに、装置産業を維持管理するための2次3次下請けの小規模零細事業者が地の利を生かし数多く存在している。

また、商業については、生活圏域に生活用品を扱う店が少なく、小規模な店舗が多く、近隣市町の大型店舗に購買客が流失している。

今後一層の高齢化の進展、人口減少、環境問題への取り組みなど商工業者を取り巻く経営環境は、大きく変化している。

統計数字によると、事業所数において平成13年をピークに減少傾向に転じ、その後においても微増にとどまり厳しい経営環境にある。また小売業における商店数は昭和51年をピークに約3割減である。

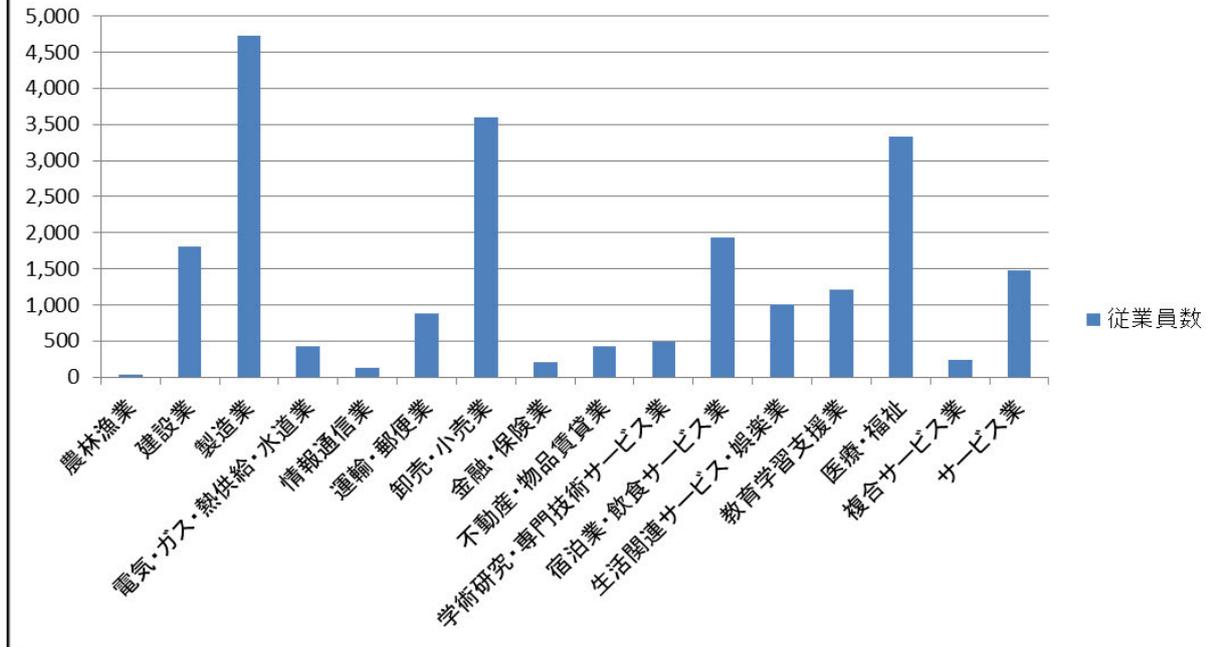
(知多市内の事業者の現況)

市内事業所総数

業種区分(大分類)	①総数	②小規模事業者数	③小規模事業者の占める割合
農林漁業	4	1	25.00%
建設業	248	232	93.55%
製造業	164	119	72.56%
電気・ガス・熱供給・水道業	13	2	15.38%
情報通信業	12	7	58.33%
運輸・郵便業	47	16	34.04%
卸売・小売業	480	297	61.88%
金融・保険業	21	4	19.05%
不動産・物品賃貸業	144	124	86.11%
学術研究・専門技術サービス業	77	46	59.74%
宿泊業・飲食サービス業	319	200	62.70%
生活関連サービス・娯楽業	226	173	76.55%
教育学習支援業	118	66	55.93%
医療・福祉	205	76	37.07%
複合サービス業	18	4	22.22%
サービス業	151	88	58.28%
合計	2,247	1,455	64.75%

(資料；知多の統計 平成28年度 最新データ)

知多市内就労従業員数



(資料；知多の統計 平成28年度 最新データ)

知多市内には、中小企業・小規模事業者を問わず、全事業者の合計数は2,247事業所ある。全事業所でみると、卸売・小売業が最も高く、次に宿泊業・飲食サービス業、建設業、生活関連サービス・娯楽業、医療・福祉と続く。とりわけ、知多市は名古屋のベッドタウンでもあることから、市民の生活に欠かせない業種が多くあるように思われる。

次に、小規模事業者でみると、知多市には1,455事業所の小規模事業者がある。卸売・小売業が最も多く、次に建設業、宿泊業・飲食サービス業、生活関連サービス・娯楽業の順である。

上記の状況からみて、小規模事業者数の占有率でみると、建設業が非常に高く、次に不動産業・物品賃貸業、生活関連サービス・娯楽業の順である。知多市は、臨海企業や東海市の日本製鉄名古屋製鉄所から近いこともあり、それらの企業のメンテナンス等を行う事業所も数多くいることから建設業の小規模事業者の割合が非常に高いものと思われる。また、卸売・小売業より全サービス業の事業者数が増えている理由としては、近隣市町に大型商業施設が台頭してきたこと、ネット販売等の小売り形態の変化により、卸・小売業の小規模事業者が減少してきたことが推測され、それに代わって市民の暮らしを支えるサービス業が増加傾向にあると思われる。知多市は「生産拠点」ではなく、「市民の暮らし」を重視した都市であることから、今後もこのような状況が続くものと思われる。

② 課題 (商業の現状と課題)

本市は、臨海部の従業員等のためのベッドタウン開発などにより昭和45年頃から内部に住宅建設が進み、市街化された。住民密度の高い地域を中心に、商店街が形成され、市民の生活の支えとなってきた。その後、道路整備が行われ、自動車社会へと移り、市外へ容易にアクセス可能となった。その後、郊外に大型商業施設が整備され、市内の需要が外部に流出しはじめ、市内の小規模卸売業・小売業が減少した。

市内の卸売業・小売業が減少したことにより、それにとって代わる業種として、サービス業全般が増加傾向にある。知多市では、2015年を目途に人口が減少し始め、2060年には全人口の約34%が65歳以上となると予想される。今後は、高齢者のニーズに対応したサービスの提供、魅力ある商品・サービスの開発を行うことが小規模事業者にとって、生き残る手段であるといえる。

(工業の現状と課題)

本市は、臨海部にエネルギー関連を中心とした産業が、また大興寺工業団地内には、航空機関連、自動車、工作機械などの産業が集積しており、市内の経済・雇用をけん引している。また、臨海部に位置する企業があることにより、メンテナンス等の業務を請け負っている市内の小規模建設業は数多くいる。他の建設業は、市内の住宅事情を支えてきたが、大手住宅メーカーの地方進出により、新築棟数は減少傾向にある。現在は、リフォームを中心とした発注が主になりつつある。

市内の小規模製造業は、主に下請けが中心となっている。下請けの依存度が高いため、取引先からの高い要求に答えられないと受注量が一気に減少することも懸念される。また、事業者の高齢化による廃業・後継者不足・得意先からのニーズの対応・品質向上のための新技術導入・設備の更新等、小規模製造業にとって課題は山積みである。

今後、建設業・製造業共に、自社の強みを理解し、その強みを活かした新規顧客の獲得、顧客ニーズの対応、小規模事業者同士の連携による基盤強化が必要になるとと思われる。

(当商工会の事業者支援の現状と課題)

当商工会は、いわゆる商工会の3本柱である税務、金融、労務相談等の経営改善普及事業を中心に地域の小規模事業者の経営基盤の強化・安定を支援するため、決算申告支援、マル経に代表される制度融資の斡旋、労働保険事務組合による労働保険等の支援をすることに傾注してきた。小規模事業者を取り巻く現在の厳しい経営環境では、税務、金融、労務相談等の経営改善事業だけでは対応できなくなっており、それぞれの事業者の課題解決をするための支援に取り組まなければならなくなっている。

現在、当商工会の支援体制が抱える課題は下記のとおりである。

- ①地域の経済動向や経済環境に関して十分な実態把握ができていない。
- ②事業者の経営課題の掘り起しや経営上の問題点を十分把握できていない。
- ③事業者の経営課題の解決や問題点の解決のための支援が十分でない。

(2) 小規模事業者の長期的な振興の在り方

1. 10年程度の期間を見据えて

上記の課題①～③を踏まえ、当商工会の「小規模事業者の長期的な振興の在り方」は次の通りとする。

- ・地域経済活性化や地域の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に、小規模事業者の経営力の向上と創業の支援を図る。
- ・新興住宅地の開発による新たな需要開拓、既存住民が今後抱えることとなる課題解決、高齢化率増加による生活サポート等を中心とした小規模事業者が行う事業の伴走型支援を実施する。
- ・人材不足の改善や経営の合理化を行うために、IT ツールの活用・DX 化を積極的に導入し、経営改善を図る。

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、目標達成を図る。

2. 知多市総合計画との連動制・整合性

知多市は令和2年度に「第6次知多市総合計画（令和2年度～令和11年度）」を策定した。「あたらしく、知多らしく。」をテーマに今後の知多市の未来像や取り組むべき施策が定められており、特に、3つの基本目標のうち「にぎわいづくり」については、地域経済の好循環を生み出すため、市内事業者支援、創業、事業承継、雇用の創出を進めることが目標とされている。

これらの目標達成のために、商工会が第一線に立ち、知多市と連携して施策を推進していく役割が求められていると認識している。

この役割は、商工会の基本姿勢である小規模事業者に対する伴走支援を行うことで小規模事業者の持続的発展へと繋げる方針と連動、整合するものである。市と十分に連携を図り小規模事業者の支援に努めていく。

3. 商工会としての役割

地域経済動向や需要動向調査の実施・分析・提供、経営分析や事業計画策定支援及びフォローアップ、ITの活用等を通じた販路開拓支援を通じて、小規模事業者の持続的発展ができる経営発達支援事業の実施が必要である。

今後は、関係の支援機関や行政と連携を図るとともに当商工会職員の資質向上を行い、小規模事業者へ対話や傾聴を通じた課題の洗い出し、持続的発展のための伴走型支援を通じて、売り上げや利益を確保できるよう体質改善を目指して取組みを実践していく。

(3) 経営発達支援事業の目標

これまで述べてきた現状と課題、中長期的な振興のあり方を踏まえ、当商工会では以下の目標を掲げる。

- ① 小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現
- ② 地域資源の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進
- 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みへ繋げる

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小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続を実現

激変する環境変化に対応し、業務改善をはかっていく上で、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、事業者との対話と傾聴を通じて経営の本質的な課題を事業者自らが認識することに重点を置き、本質的課題を反映させた事業計画策定の支援を行う。

また、将来的な自走化を目指し、多様な課題解決ツールの活用提案を行いながら、事業者が深い納得感と当事者意識を持ち、自らが事業計画を実行していくための支援を行う。

②地域資源の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進

地域特産品・サービスの開発・改善を支援し、IT技術を利用した提供方法の推進や知多市の商業施設を活用した販路開拓支援等を通じて、域外需要を呼び込める魅力あふれる地域づくりに貢献する。

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、個社支援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)

各関係省庁等が提供している市場動向調査情報を集約し、一つのレポートにまとめ、知多市商工会のホームページでの公表、商工会会報の郵送により、市内小規模事業者に対し、情報提供を行っている。

(課題)

経営者から、市内の景気に関する質問は巡回時によくあるが、個々の指導員が県連等の資料や市内事業者からの意見を集約して説明している状況であり、口頭での説明ではその場では理解されるが、その情報を経営者が経営に活かしてきれていない状況である。

経営者にとって、景気の先行きを判断することは、極めて重要なことであるが、景気動向指数等を把握することはできても、それを経営に活用するのは難しい。また、RESAS等から得られるビッグデータを活用した専門的な調査・分析ができていないため、改善した上で実施する。

(2) 目標

	公表方法	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 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	1回

(3) 事業内容

① 地域の経済動向分析

小規模事業者に対し、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1回公表する。

(調査手法)

経営指導員等が「RESAS」を活用し、地域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、経営指導員等が年1回調査・分析を行う。

調査手法・・・調査票を本商工会会報に同封郵送し、GOOGLE フォーム等を活用し回収する。

調査時期・・・毎年度12月

調査対象・・・知多市商工会会員1,139事業所（令和5年8月現在）

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、自社の景況等

(4) 調査結果の活用

調査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)

小規模事業者は、自社製品や自社サービスに対する思いが強く、利益にとらわれ、消費者ニーズや市場動向において、消費需要動向をつかんでいないまま、自らの経験や勘で商品・サービスを身近な市場に投入している。

これまで、事業計画策定時に希望する事業者に対し、商品やサービスについて消費者ニーズや市場動向を調査し、分析結果を提供していた。

(課題)

小規模事業者が販路開拓・商品開発を進めるにあたり、消費者ニーズを知ることが重要になる。

消費者ニーズを把握し、小規模事業者にフィードバックするため、需要動向に特化した調査方法、項目や分析内容に改善した上で調査を実施する。

(2) 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 新商品開発の調査対象事業者数	1者	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

①新商品開発に対するアンケート調査

事業計画策定をした事業者、策定支援中の事業者又は経営改善指導を受ける事業者を対象として、既存の取り扱い商品やサービス及び地域の特産品(梅・ペコロス・いちじく等)を使った新商品・新サービスについて消費者からの評価・改善点・要望等を収集する需要動向調査を行い、消費者ニーズにマッチした商品・サービスの改善に繋げる。

ア 調査時期

事業計画策定時や新商品・新サービス開発時等、事業者が実施したい時期を勘案して決定する

イ 調査方法

小規模事業者の店舗来店客や「知多市産業まつり」などのイベント出店時の来場者に対するアンケート調査を実施し消費者ニーズ調査を行い経営指導員等が項目を分析する。

ウ サンプル数

1事業者 30件

エ 調査項目

年齢、居住地、味・量、価格、接客、その他気づいた点

オ 調査結果の活用

分析結果は対象となる小規模事業者へ提供し、事業計画策定及び新商品・新サービスの開発に活用し、事務局内で情報共有を図り、機密情報に配慮しつつ他の小規模事業者への支援時の参考データとしても活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

小規模事業者に対し巡回・窓口相談時に経営分析に関する必要性・重要性について啓発

しているものの、主な経営状況分析支援のタイミングは、先端設備導入計画・経営革新計画策定時、小規模事業者経営改善貸付資金の申請時、融資申し込み時、小規模事業者持続化補助金申請時等の事業計画作成が必要な時に行っている状況である。

(課題)

小規模事業者が事業計画を策定しようにも、数値化することに対する知識が乏しく、実現可能性の高い計画を策定するにも困難である。そこで、小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営の本質的な課題の把握に繋げる必要がある。

(2) 目標

項目	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 個別相談会開催回数	-	2回	2回	2回	2回	2回
② 経営分析事業者数	30者	40者	40者	40者	40者	40者

(3) 事業内容

ア 経営分析を行う小規模事業者の掘り起こし

融資相談者、個別相談会参加者及び巡回・窓口相談時に経営指導員等が中心となり、意欲的で成長の可能性が高い独自技術、オリジナル商品、サービスを持つ小規模事業者に接触し経営分析を行う事業者を掘り起こす。

(個別相談会)

対象者；小規模事業者

周知方法；商工会会報

イ 経営分析の実施及び専門家の活用

上記において掘り起こした小規模事業者 40 者に対し経営指導員等が傾聴と対話を通じて経営分析等を行う。経営分析で使用するツールとして、定量分析には中小企業基盤整備機構の「経営自己判断システム」等を活用し経営分析を行い、定性分析には「SWOT 分析」「3C 分析」を活用する。また、必要に応じて専門家と連携し経営分析を実施する。

(ア) 定量分析項目

収益性、効率性、生産性、安全性、成長性等財務面より分析する

(イ) 定性分析項目

内部環境（商品力、製品力、人材、生産能力、資産やブランド力、品質等）の「強み」、マイナス要因の「弱み」、外部環境（業界の動向、競合等）の「機会」、マイナス要因の「脅威」の4つのカテゴリで事業状況を分析する。また、市場・顧客、自社、競合の3項目からも現状の経営課題を分析する。

(4) 分析結果の活用

経営指導員や専門家が行った経営分析の結果を基に、経営課題の抽出を行うことで事業計画策定や販路開拓、新商品・新サービスの開発へと繋げていく。また、事務局内で情報共有をはかり、他の小規模事業者への経営支援に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

小規模事業者への事業計画策定支援では、長期的な事業計画を策定することが少なく、経営革新計画、小規模事業者持続化補助金等の補助金申請、融資の申し込み時、創業計画策定時等の機会に事業計画を策定している。

小規模事業者は、事業計画策定の重要性をある程度認識しているが、策定に関して一定の知識や時間・事務労力が必要となるため、実現していないのが現状である。また、小規模事業者にとって、人材不足や、時代の変化による業務のDX化に関しても、どの業務がDX化できるのかが理解されていないのが現状である。

(課題)

小規模事業者は、融資や補助金申請等の必要時に、3年程度の事業計画は経営指導員等を通じて策定はするものの、長期的な事業計画に関して知識不足により策定が困難であることが想定される。また、小規模事業者は、行政手続きや商取引等の電子手続きの普及に伴い、DX化に向けた取組の重要性の理解・認識が進んでいない。

知多市商工会としても、DXに関する知識が不足しており、事業者のDX化を支援す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て、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、事業計画策定セミナーの内容を工夫し、専門家と小規模事業者が時間をかけて、計画内容のブラッシュアップに踏み込めるよう、個別支援に重点を置いたカリキュラムに改善して「5. 経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った事業者の8割程度/年の事業計画策定を目指す。

融資等の申請時に事業計画を策定した小規模事業者から、実現可能性の高いものを選定し対話と傾聴を通じて事業計画策定に繋げていく。

事業計画の策定前段階において、DX化に向けたセミナーを開催し、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

また、知多市・愛知県信用保証協会・知多市商工会の共同開催で創業支援セミナーを実施し、創業計画策定の推進を行う。

(3) 目標

項目	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
DX推進セミナー開催回数	-	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定セミナー開催回数	1回	2回	2回	2回	2回	2回
創業セミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定事業者数(計)(※)	20者	32者	32者	32者	32者	32者

※事業計画には、創業計画及び事業承継計画を含むものとする。

(4) 事業内容

ア DX 推進セミナーの実施（集団）

小規模事業者が時代の変化に対応し、デジタル技術とデータを活用し IT ツールの導入を推進することを目的に DX 推進セミナーを開催する。

支援対象・・・業務効率化に意欲のある小規模事業者、経営分析を実施した小規模事業者、各種補助金等を申請する小規模事業者

募集方法・・・商工会会報、商工会ホームページへの掲載、巡回・窓口相談時に案内

内 容・・・DX の概要、ツール及び施策の紹介、取組事例紹介

講 師・・・IT 等の専門家

参加者数・・・20 名程度

支援手法・・・セミナーを受講した小規模事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対して、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。

イ 事業計画策定セミナーの開催（個別）

経営意欲のある小規模事業者向けに事業計画策定セミナーを開催し事業計画策定を支援する。また、巡回窓口相談、金融、税務、労務等個別相談時に事業計画策定を目指す小規模事業者を掘り起こす。

支援対象・・・事業計画策定に意欲のある小規模事業者、経営分析を実施した小規模事業者、各種補助金等を申請する小規模事業者

募集方法・・・商工会会報、商工会ホームページへの掲載、巡回・窓口相談時に案内

内 容・・・個々の事業者に対する事業計画・創業計画・事業承継計画の策定支援

講 師・・・中小企業診断士等の専門家

参加者数・・・20 名程度

支援手法・・・セミナーを受講した小規模事業者に対し、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で、必要に応じて専門家派遣を行う。

ウ 創業セミナーの開催（集団）

知多市・東海市が共同で認定を受けている創業支援事業計画に基づき、知多市・愛知県信用保証協会・知多市商工会の共同で創業セミナーを実施する。

創業希望者は、セミナーを通じて、経営・資金繰り・財務等の知識を身に付けることができ、円滑かつ有利に創業ができるよう事業計画策定支援を行う。

支援対象・・・創業予定者、創業後 5 年未満の事業者

募集方法・・・商工会会報、商工会ホームページへの掲載、パンフレットの配布

内 容・・・創業計画策定の概要、開業後の注意ポイント、損益分岐点の計算方法、自社商品の魅力を伝える方法、成功事例紹介

講 師・・・中小企業診断士等の専門家

参加者数・・・20名程度

支援手法・・・セミナーを受講した創業予定者者に対し、経営指導員等による相談対応・経営指導を行う中で、必要に応じて専門家派遣を行い創業計画策定を支援する。

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)

小規模事業者の事業計画策定後のフォローアップ支援は、巡回訪問及び窓口相談時に実施しているが、主なところでは、事業計画の取組開始にあたって現状確認や実施方法等の支援が中心であり、事業計画内容の細かい部分や事業終了後のフォローアップまできめ細かくはできておらず、小規模事業者の発展に効果的な支援となっていないところである。

(課題)

フォローアップ支援に関しては、経営指導員3名が中心となり実施しており、小規模事業者持続化補助金等の実績報告のための進捗状況確認を行っているが、小規模事業者の継続的な支援をするためのフォローアップを行うなど、事業所の成長発展に繋がる効果的な支援を行な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、経営者自らが「答え」を見出すこと、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により現場レベルで当事者意識を持って取り組むことなど、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付けを行い、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ながらも支障ない事業者を見極めて上で、フォローアップを行う。

(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
フォローアップ 対象事業者数	-	32者	32者	32者	32者	32者
頻度(延回数)	100回	128回	128回	128回	128回	128回
売上増加 事業者数	-	10者	10者	10者	10者	10者
利益率3%以上 増加の事業者数	-	10者	10者	10者	10者	10者

(4) 事業内容

ア 事業計画策定後の実施支援

事業計画を策定したすべての事業者を対象として、事業計画策定後3か月に一回を目安に事業者を訪問し、進捗状況を確認する。ただし、フォローアップ頻度は、事業者からの申し出等により臨機応変に対応を行う。

また、事業計画と進捗状況にズレがある場合には、愛知県商工会連合会の専門家派遣・よろず支援拠点等を活用し、事業計画等の修正を行う。

イ 創業計画・事業承継計画策定後の実施支援

創業計画策定後、創業した事業者及び事業承継計画を策定した事業者に対し、3か月に一回を目安に進捗状況を確認する。専門的な指導・助言が必要な場合には、愛知県商工会連合会・よろず支援拠点の専門家派遣を活用する。

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)

これまで、行政機関や金融機関、他の支援団体が開催するB to B取引の拡大を目的とする展示会、商談会の開催情報を提供し出展促進を実施してきたが、対象となる小規模事業者が限定的であることから情報提供にとどまっている。

また小規模事業者は、ITを活用した販路開拓等に興味あるものの、どのようにしたらITを活用できるのかが理解できていない。これにより、小規模事業者のDX化が進んでいないのが現状である。

(課題)

展示会や商談会は有効な販路開拓方法であり、事業者にその重要性を理解いただく必要がある。今後、出展の事前・事後のフォローが十分できるように、事業を見直した上で実施する。

また、小規模事業者は自社製品・商品・サービスの特性を宣伝することが不慣れであり、ホームページやSNS等を活用したPR活動ができていない。DX推進・IT活用などの取組が遅れておりの確な需要開拓ができていないのが課題である。以上の課題を解決するためには、DX推進の必要性を理解させ、取組を支援していくことが必要である。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行なった意欲のある小規模事業者を重点的に支援する。

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、愛知県内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なうとともに、出展期間中には、陳列・接客などきめ細かな伴走支援を行なう。

DXに向けた取り組みとして、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めたいうえで、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った支援を行う。

(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
ア IT 個別相談回数	-	6回	6回	6回	6回	6回
売上増加率3%以上事業者数	-	3者	3者	3者	3者	3者
イ 展示会等の参加事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率3%以上事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者
ウ SNS 活用事業者	-	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率3%以上事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者
エ IT を活用した販路開拓支援者数	-	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率3%以上事業者数	-	5者	5者	5者	5者	5者

(4) 事業内容

ア IT 相談会の開催による販路開拓支援

(支援対象)

SNS、EC サイト、ホームページを活用した販路開拓を目指す小規模事業者

(募集方法)

商工会会報、商工会ホームページへの掲載周知、巡回・窓口相談時に案内

(内 容)

IT の専門家による個別相談会を年6回開催し、DX 推進及び IT 全般のデータに基づく顧客管理や販売促進、SNS 情報発信、EC サイトの活用等の相談指導を実施することにより小規模事業者の販路開拓を支援する。

イ 展示会等での販路開拓支援 (BtoB)

(支援対象)

知多市のみだけでなく、他の地域で知名度の向上や販路開拓を目指す小規模事業者

(募集方法)

商工会会報、商工会ホームページへの掲載周知、巡回・窓口相談時に案内

(内 容)

知多市産業まつり（毎年10月に開催、延べ来場者数9万人）等の地域イベント、関係機関が開催する展示会・商談会（メッセ名古屋等）に小規模事業者が出展できるよう促し、出展希望者には展示ノウハウ等を支援し販路開拓を目指す。

ウ SNS の活用

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。

エ IT を活用した販路開拓支援 (BtoB) (BtoC)

(支援対象)

自社製品・自社サービス等の販路開拓を目指す小規模事業者

(募集方法)

商工会会報、商工会ホームページへの掲載周知、巡回・窓口相談時に案内

(内 容)

自社製品・サービス等情報をビジネスマッチングサービスサイト日本全国の商工会議所・商工会で共同運営するザ・ビジネスモール、あいち産業振興機構の販路開拓・ビジネスマッ

チング、日本政策金融公庫のインターネットビジネスマッチングに登録・掲載を行い、販路開拓を狙う。

II. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能力向上のための取組み

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)

経営発達支援計画の実施状況及び成果について、知多市の商工担当・中小企業者等の有識者を含めた有識者会議を実施し、PDCA サイクルに基づく手法とアウトカム指標により評価・検証を行っている。また、達成状況により経営支援体制の見直し、継続的に支援ができる体制を整えている。

(課題)

有識者会議では、事業実施内容や実績に関しての評価・コメントを頂いているが、事業内容及び目標設定等の計画変更や見直し提案があるときに、即座に変更を行うなど臨機応変に対応できていない。

(2) 事業内容

ア 学識経験者・知多市商工担当者及び法定経営指導員等で構成する「有識者会議」を年1回開催し、経営発達支援事業の実施状況及び成果について、5段階で評価を行う。

イ 上記の「有識者会議」の評価結果は、幹部役員で構成（商工会長・副会長・各部会会長）する委員会に報告した上で、事業実施方針等に反映させ、経営発達支援計画評価報告書としてホームページに掲載し、小規模事業者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)

知多市商工会職員の資質向上の取り組みとしては、愛知県商工会連合会や公的支援機関が主催する研修会等に参加して小規模事業者支援に必要な技能や能力など専門的知識を習得している。また、小規模事業者への専門家派遣を活用する際に、経営指導員等が同行することで実践的な支援を通じたノウハウを習得している。

(課題)

小規模事業者支援に必要な能力を身に付けるために、研修会等に参加しているが、次の課題がある。

- (ア) 社会環境や経営環境の急激な変化に伴い、国・県の施策が目まぐるしく展開・更新されるため商工会向けの最新情報の入手が不明確である。
- (イ) 研修等で得ることができない時限的な施策等の知識は、個々の職員が都度時間と労力をかけ調査し、小規模事業者支援を行なっているが、経営指導員間での情報交換に留まり、全職員に共有できていない。また、職員が研修に参加して得た知識や専門家派遣時の帯同によって得たノウハウ等も同様である。
- (ウ) 経営指導員等職員がDX推進支援に対する知識及び経験が乏しいため、DX関連の相談対応にスピーディーで十分な指導ができていない。

(2) 事業内容

ア 外部研修会等の積極的な活用

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、次の研修会に計画的に派遣する。

(ア) 愛知県商工会連合会主催の研修会等への積極的参加

経営指導員研修会、支援能力向上研修会、情報化推進要員研修会、基本能力研修会、経営支援事例発表会、法定経営指導員研修会、ステップアップ研修会、その他研修会

(イ) その他支援機関主催の研修会等の参加

中小企業支援担当者研修（中小企業基盤整備機構）、経営指導員等 WEB 研修（全国商工会連合会）、その他研修会

(ウ) DX 推進に向けた研修会

喫緊の課題である事業者の DX 推進への対応にあたっては、経営指導員等の 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に、次の DX 推進取り組みに関する相談・指導能力の向上のためのセミナーについて積極的に参加する。

(DX に向けた IT・デジタル化の取り組み)

a 業務効率化等の取組

RPA システム、クラウド会計ソフト（MF クラウド）、電子決裁システム等の IT ツール、オンライン会議対応、ペーパーレスによる業務デジタル化、情報セキュリティ対策 等

b 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

c その他取組

オンライン経営相談・事例のオンライン共有、チャットツール導入 等

(エ) コミュニケーション能力向上研修会への参加

対話力向上等のコミュニケーション能力を高め、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を行い、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力を身に付ける。

イ OJT 制度の導入

支援経験豊富な経営指導員と一般職員がチームを結成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用した OJT を実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

ウ 職員間の定期ミーティングの開催

定期的に全職員で情報を共有し、支援能力の向上を図る。

(ア) 毎月一回のミーティングによる情報共有

毎月第4木曜日に全職員によるミーティングを行い、受講した研修会の説明、小規模事業者を支援した際のノウハウ、担当している小規模事業者が現状で抱える課題等を共有し、支援能力の向上、課題解決の方法を協議し見出すことで資質向上を図る。

(イ) 朝礼時の情報共有

毎朝実施している朝礼に合わせて、小規模事業者支援に関する報告・連絡・相談を行い職員間の情報共有を図る

エ データベース化

職員全員が、全国商工会連合会が運用する基幹システムであるカルテシステムに適時・適切に入力を行い、支援中の小規模事業者の経営状況等を職員間で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。

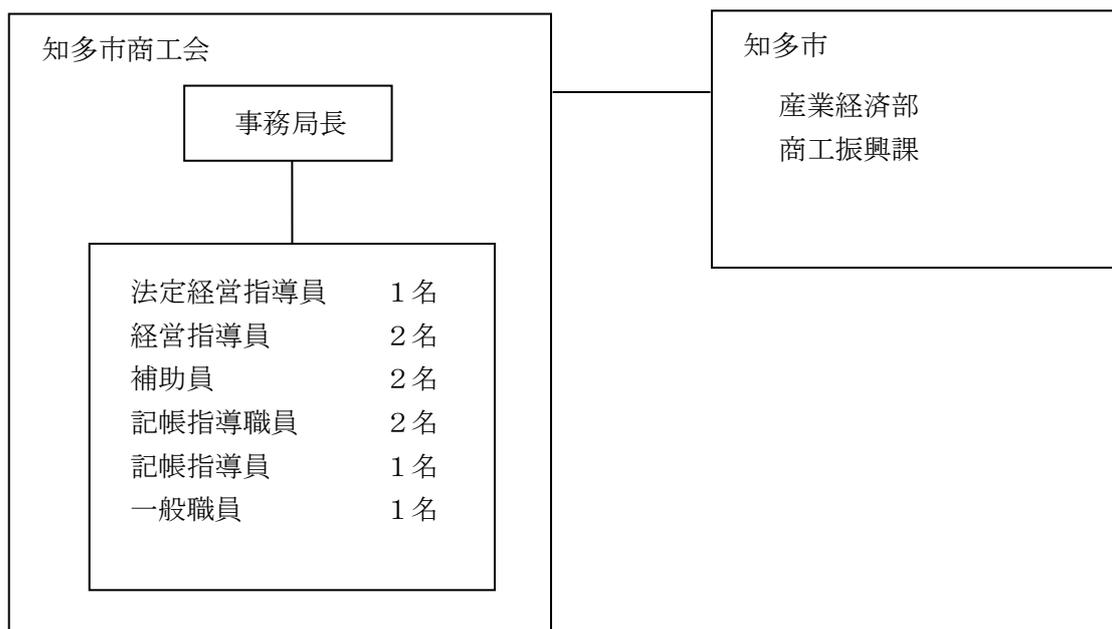
(別表2)

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5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)



(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; 松本 秀樹

連絡先; 知多市商工会 TEL 0562-55-0700

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)

経営支援発達事業の実施、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提供を行う。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会/商工会議所

〒478-0017

愛知県知多市新知字下森11-1

知多市商工会

TEL 0562-55-0700 fax 0562-55-0701

Mail info@chita-sci.or.jp

②関係市町村

〒478-8601

愛知県知多市緑町1番地

知多市 環境経済部 商工振興課

Tel 0562-33-3151 (代表) fax 0562-32-1010

Mail shoukou@city.chita.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	60,900	62,400	63,900	65,400	66,900
小規模事業者 支援事業費					
1. 調査研究	300	300	300	300	300
2. 講習会等開催	300	300	300	300	300
3. 専門家派遣	300	300	300	300	300
人件費	60,000	61,500	63,000	64,500	66,000

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法
愛知県小規模事業経営支援事業費補助金 知多市商工会事業補助金 商工会費収入 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)

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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
連携者なし
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