

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	蟹江町商工会（法人番号 1180005013549） 蟹江町（地方公共団体コード 234257）
実施期間	令和7年4月1日～令和12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の実現 (2) 創業者・事業承継予定者支援の強化により地域経済の維持発展に貢献 (3) 小規模事業者の持続的な発展に向けた支援体制の強化 (4) 地域の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進
事業内容	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) 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) 新商品開発の調査 (2) 試食、アンケート調査 5. 経営状況の分析に関すること (1) 経営分析を行う事業者の発掘 6. 事業計画策定支援に関すること (1) 事業計画策定セミナーの開催 (2) DX推進セミナーの開催 (3) 創業支援セミナーの開催 (4) 事業承継セミナーの開催 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること (1) 定期的な進捗状況の確認及びフォローアップの実施 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (1) 展示会・商談会出展における販路開拓支援（BtoC） (2) アンテナショップ出店における販路開拓支援（BtoB） (3) SNS・ECサイト・ネットショップの活用
連絡先	蟹江町商工会 〒497-0040 愛知県海部郡蟹江町城 1-214 産業文化会館 2階 TEL 0567-95-1809 FAX 0567-95-1883 E-mail:info@kanie-sci.com 蟹江町役場 政策推進室 ふるさと振興課 〒497-8601 愛知県海部郡蟹江町学戸 3-1 TEL0567-95-1111 FAX 0567-95-9188 E-mail:furusato@town.kanie.lg.jp

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

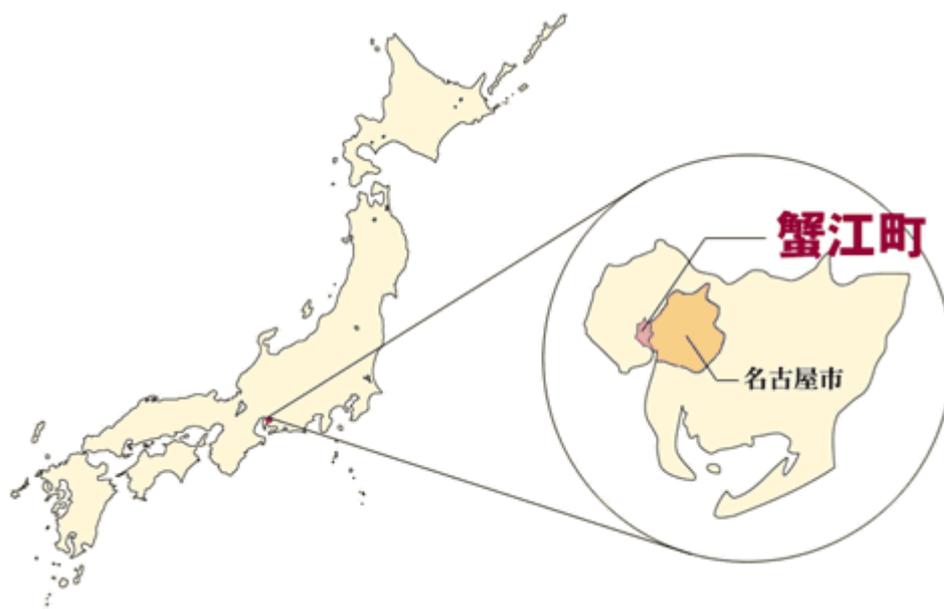
1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

【立地】

蟹江町は、愛知県の西南部に位置し、東は名古屋市、北は津島市、あま市、西は愛西市、南は弥富市に接している。行政総面積の 11.09 平方キロメートル全域が海拔 0 メートル地帯であり、町内には蟹江川・日光川・福田川が南北に流れ、河川面積が総面積の 5 分の 1 を占める地域特性をもっている。



(蟹江町ホームページより)

【交通】

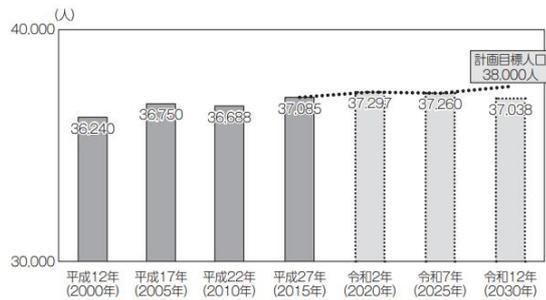
蟹江町は名古屋市に隣接し、JRと近鉄が東西を縦断し、3駅存在。近鉄名古屋駅から急行・準急で近鉄蟹江駅まで約8分、JR名古屋駅からJR蟹江駅まで約10分、自動車なら名古屋駅から東名阪自動車道蟹江ICまで約20分という立地から近年名古屋市のベッドタウン化が進んでいる。

【人口】

人口 36,882 人 (令和6年7月1日現在)

蟹江町における人口推移については、平成27年に初めて37,000人を超え、その後は緩やかに減少傾向にあるものの、令和12年には目標を38,000人としている。世帯数においては、現在まで増加傾向にある。

人口の推移



世帯数の推移

(参考)

	平成22年 (2010年)	平成27年 (2015年)	令和2年 (2000年)	令和7年 (2025年)	令和12年 (2030年)
人口	36,688	37,085	37,297	37,260	37,038
世帯数	14,078	14,971	15,391	15,728	15,944
世帯人員	2.61	2.48	2.42	2.37	2.32

(蟹江町第5次総合計画より)

【産業】

産業分類別事業者の推移

平成28年と令和3年の商工業者数を比較すると、1,342事業所から1,304事業所へと減少している。

また、小規模事業者は1,008事業所から975事業所へと減少している。特に卸・小売業、宿泊・飲食業では減少幅が大きくなっている。原因としては、大型商業施設やネット通販等による消費者の動向の変化や新型コロナウイルス感染症の影響により生活様式の変化が大きな原因であるといえる。

商工業者数

(資料：令和3年 経済センサスより)

産業分類	H28	R03	増減	特記事項
建設業	138	151	13	
製造業	164	152	▲12	
卸・小売業	348	324	▲24	
宿泊、飲食業	223	197	▲26	
サービス業	329	320	▲9	
その他	140	160	20	
合計	1,342	1,304	▲38	

小規模事業者数

産業分類	H28	R03	増減	特記事項
建設業	128	139	11	
製造業	137	124	▲13	
卸・小売業	208	186	▲22	
宿泊、飲食業	152	128	▲24	
サービス業	267	253	▲14	
その他	116	145	29	
合計	1,008	975	▲33	

【行政の取り組み】

このような状況の中、蟹江町は「第5次蟹江町総合計画」（令和3年度～令和12年度）及び「第2期まち・ひと・しごと創生総合戦略」（令和3年度～令和7年度）を策定し、将来像に「だけじゃないらしさあふれる 粋な蟹江^{まち}」を掲げ、水郷、歴史、文化、伝統、交通至便だけではない「蟹江らしさ」を多様な主体との協働により高めながら、住みたいまち、住み続けたいまちになるような取り組みを行っていく。

②課題

蟹江町は土地面積が狭く、地価については、周辺地域の中では比較的高いため、工業誘致には不向きである。商業においては、古くから商業・サービス業が盛んであり、西尾張・海部地域における集客力は高かったが、大型店の進出、消費者ニーズや購買行動の変化、更には新型コロナウイルス感染症の影響により、小規模事業者の収益状況は悪化し回復の兆しが見受けられない。

また、名古屋駅周辺の再開発に伴い求人が大きく増加し、時給も高騰している。名古屋駅周辺での就業を求める人が増加していることから、今まで以上に人材の確保が厳しくなっている。

一方、名古屋市内と比較し、テナント家賃が安価のため、蟹江町内で創業される方も少なくない。また、事業主の高齢化により廃業される方も年々増加傾向にあるため事業承継も視野に廃業者の減少に努めたい。

このような状況下でいかに事業を継続させ、廃業を減少させると共に、創業を促し、事業所数を減少させないかが大きな課題である。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年後の将来を見据えて

「第5次蟹江町総合計画」により蟹江町が打ち出している「かにえブランド」となる製品開発、事業の承継や新分野への展開等に意欲のある事業者への支援、町内事業所への雇用拡大、創業・業務拡大支援を実施する。

蟹江町商工会として地域経済の衰退を防ぐために、町内小規模事業者に対する経営革新、需要開拓、事業承継、創業等に関する経営課題に対し、商工会の強みを活かし、各事業者の経営課題を明確にした上で、それぞれに合った事業計画を策定する伴走型支援を実施する。

小規模事業者の持続的発展に繋げる経営サポート体制を確立して持続的な発展をサポートし、事業者数の維持を図ることが中長期的役割である。

特に現在の商工業者数を維持するために、創業支援、事業承継対策、人手不足解消に取り組む必要がある。

②蟹江町総合計画との連動性・整合性

蟹江町が策定した「第5次蟹江町総合計画」では、『『ちょうどいい』快適・便利なまちづくり』を都市基盤・産業分野の方針として、「第2期まち・ひと・しごと創生総合戦略」では、「稼ぐ地域産業の活性化、働き続けられる地域づくり」、「地域へ呼び込む、つながり・魅力づくり」を戦略として掲げ、以下の施策を打ち出している。

<蟹江町総合計画>

- 蟹江町の特産品として一定の認知を得た白いちじく及びその加工品のより一層のPR等を推進します。また、他の特産品の開発等を行い、かにえブランドとして町内外に発信します。
- 経済団体との連携を密にし、情報交換会の積極的な開催や異業種間の情報交流を促進することにより、組織体制及び経営指導力の強化や独自事業の展開を促します。
- 蟹江町の実情や地域課題に応じた新たな商業・サービス業の操業を支援するため、近隣4市町村（蟹江町、弥富市、大治町、飛島村）で連携して支援体制を構築します。

＜蟹江町まち・ひと・しごと創生総合戦略＞

○事業所・商店街の活性化【商工業の振興】

町内には技術や特産品を持つ特色ある事業所や、身近な場所で営業する店舗が多く立地しているが、経済情勢の変化や新型コロナウイルス等の社会情勢により事業を縮小したり、継続できなくなるケースも多くなっている。そのため、事業の継続や新規分野への展開等の意欲を有する事業所や店舗を支援することにより、産業の活性化を図る。

○農業の保全と活性化【農業振興】

当町の農業は、いちじくや花きをはじめとして特色ある作物を栽培しており、これらは町の重要な産業であり地域資源である。また、農地は地域の風景の重要な要素である。このため、蟹江町産の農産物の価値を高めて町外に発信するとともに、町産品を使ったおもてなし料理の開発や町民への消費を促進することにより、農業の活性化を図る。

○雇用促進と創業支援【雇用創出】

基本構想で掲げる計画目標人口を達成するためには、居住人口だけではなく、町内で働く従業者人口の増加も必要である。そのため、町内事業所の雇用拡大、従業者の確保を図るとともに、若年層や女性の職場復帰を支援することにより働き続けられる地域の実現を目指す。

○地域の活性化につながる観光の促進【観光振興】

蟹江町が有する多様な観光資源を生かした、地域・産業の活性化を担う人材を育成し、関係機関との連携等により長期間にわたって観光PRできる環境を整備する。

地域産業や地場産業の活性化は、地区内における商工業の総合的な改善発達を図るといふ商工会の目的に合致するところである。

各種補助金を活用して事業所、商店街が継続、発展できるようなイベントを開催し、各事業所同士をつなぐことにより地域の活性化を図る。併せて町内の観光資源・地場産業のPRを推進する。

また、創業支援では、近隣4市町村と各商工会との創業支援等ネットワークの体制を整備し、創業から5年程度の事業者の課題解決や開業率の向上、雇用促進を図る。

併せて、事業承継については、事業承継ネットワークとの連携を図りながら、早期に事業承継の準備に着手するよう事業者を促し、後継者へ確実に事業が引き継がれるよう後継者支援を実施する。

③商工会としての役割

小規模事業者への経営発達支援として、地域経済動向調査結果の提供や経営状況分析、事業計画策定支援と計画のフォローアップを重点的に実施している。しかし、事業者を取り巻く環境の変化の度合いとスピードが一層、高まっている中で、小規模事業者が環境変化に適応し、事業を成長・継続させていくため、伴走型支援内容のブラッシュアップをこれまで以上に強化していく必要がある。

経営指導員等の支援力を向上させ、職員間で事業者情報を共有できる環境を整備し統一した認識を持ちながら、「対話と傾聴」に基づいて事業者の課題を引き出して解決策を提案できる、地域に密着相談窓口となれるよう、職員の支援スキルを今以上に高める必要がある。

これからは、小規模事業者への個別支援強化を重点課題と定め、行政や他機関と連携を図りながら、適切な支援を提供できるよう伴走型支援を強化する。

(3) 経営発達支援事業の目標

事業者の持続的な発展と町内事業者数の維持の観点から、既存事業者への経営状況分析により、個々の小規模事業者の経営課題を掘り起し、事業計画書策定支援により、経営力を強化する。また、創業セミナーなどにより創業予定者を発掘し、新規事業者の増加を図る。さらに、DXに関する基礎知識を習得させるため、ITツールの導入やWEBサイト構築等に取組むためセミナーを開催する。

また、地域経済の活性化の観点から、当町の魅力向上と賑わい創出を図るため「かにえブランド」の確立、かにえフィルムコミッションの取り組みをはじめとする観光PRにより、地域への経済効果、観光客の増加、雇用や新事業の創出により、地域の活性化、観光振興に貢献するため、以下のとおり目標を定め、事業を実施する。

- ①小規模事業者の自立的な経営力強化による事業継続の実現
- ②創業者・事業承継予定者支援の強化により地域経済の維持発展に貢献
- ③小規模事業者の持続的な発展に向けた支援体制の強化
- ④地域の魅力を活かし、地域のにぎわいづくりを推進

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7年4月1日～令和12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の実現

日々変化する経済環境に対応した業務改善を図る上で、財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、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、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、事業者が当事者意識を持って事業計画を実行していくための支援を行う。

②創業者・事業承継予定者支援の強化により地域経済の維持発展に貢献

弥富市・蟹江町・大治町・飛島村の広域で行う産業競争力強化法に基づく弥富市・蟹江町・大治町・飛島村広域創業支援等事業計画の特定創業支援事業へ参加を促し、経営に必要な知識・ノウハウの習得を図り、事業計画の策定を支援する。

また、後継者不足による事業者数の減少に歯止めをかけるため、愛知県事業承継ネットワークや日本政策金融公庫等の公的機関と連携し、円滑な事業承継を支援する。

③小規模事業者の持続的な発展に向けた支援体制の強化

小規模事業者の経営課題が多様化・複雑化する中、この課題を解決するため、職員の支援能力向上を図るため各種研修会へ参加し知識を習得するなど職員の支援能力の向上を図るとともに組織全体で共有できる体制を構築し支援体制の強化を図る。

④地域の魅力を活かし、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販路開拓の支援等を通じて、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。

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】

地域の経済動向調査は、巡回・窓口において情報を収集し分析を行い活用しているものの、収集できる情報はごく一部に限られている。

これまでに地区内事業者向けに情報提供を目的とした経済動向調査を実施できていないのが現状である。

【課題】

小規模事業者支援を実施するにあたり、調査・分析を実施しているものの、ビックデータ等を活用した地域の経済動向の分析まではできていないのが課題である。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11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) 事業内容

①地域の経済動向分析

当地域において稼げる産業や事業者に対して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、地区内事業者年に1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」→産業の現状を分析
- ⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援策に反映する。

②景気動向分析

地区内の小規模事業者の景気動向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実施している「中小企業景況調査」を基にヒアリングシートを用いた独自調査を年1回実施する。

【調査手法】

経営指導員等が巡回訪問時にヒアリングシートを活用して調査する。

【調査対象】

地区内小規模事業者 30 社（製造業 5 社、建設業 5 社、卸・小売業 10 社、飲食・サービス業 10 社）

【調査項目】

売上高、仕入高、経常利益、在庫、雇用、資金繰り、設備投資等

(4) 調査結果の活用

分析結果を報告書にまとめ、商工会ホームページに掲載し、地区内小規模事業者に広く周知する。

また、小規模事業者の経営力向上を図るため経営戦略・経営計画書策定の資料として有効活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで需要動向調査として、かにえ町民まつりや地域イベントに参加される事業者に対しアンケート調査を実施しイベントの評価やイベントでの収益についての調査を実施してきた。

【課題】

需要動向の把握は、マーケットインの考えに基づいた商品・役務を生み出していくのに必要であり、需要動向を調査し、小規模事業者にフィードバックしていく必要がある。これまでイベントの評価、イベントでの収益のみに留まっていたことから、調査方法、項目や分析内容を改善して実施する必要がある。

(2) 目標

	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
①新商品開発の調査対象事業者数	-	1者	1者	1者	1者	1者
②試食、アンケート調査対象事業者数	-	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

①新商品開発の調査

新商品の開発を目指す事業者に対しターゲットとする消費者ニーズや市場の動向をしっかりと把握し、新商品の開発につなげるため調査を実施する。調査結果を分析しフィードバックすることで、早期の商品開発に期待が持てる。

【調査手法】

(情報収集)

イベント(かにえ町民まつり、地域のイベント等)において紙媒体でのアンケート調査

【サンプル数】

蟹江町内で開催する各種イベントに訪れた方(50人)

【調査項目】

来訪目的、見学及び利用施設、特産品(飲食、土産)

【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試食、アンケート調査

信用金庫主催の商談会「しんきんビジネスフェア」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】

(情報収集)

経営指導員と事業者共同でアンケートを作成し、バイヤーへ配布し回収を各事業者が行う。

(情報分析)

調査結果は、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】

バイヤー20人

【調査項目】

①味、②質感、③色合い、④サイズ、⑤価格、⑥見た目、⑦パッケージ

【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。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでは、小規模事業者持続化補助金・事業再構築補助金等の補助金申請時や経営革新計画等の計画書作成時の支援の際経営分析を実施してきたが、内容としては、必要最低限の経営分析・財務分析に留まり、対象事業所も限られている。

【課題】

これまで実施してきた経営分析は、小規模事業者持続化補助金・事業再構築補助金といった制度を利用するために必要最低限の内容となっており、財務データを分析して見えてくる表面的な課題しか把握できていなかったため、今後はさらなる「対話と傾聴」を通じて経営の本質的課題の把握につなげるとともに、積極的な事業者の経営状況の分析に関与し、制度利用を申し出た事業者以外にも広く取り組んでいく必要がある。

(2) 目標

	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
①セミナー開催件数	1回	1回	1回	2回	2回	2回
②経営分析事業者数	18者	20者	40者	60者	60者	60者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の発掘

実際に参加者自らが経営分析を行うワークショップ型のセミナーを通じて、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ともに、対象事業者の掘り起こしを行う。

経営指導員等による巡回・窓口相談時に経営分析の必要性・重要性について説明するとともに、経営分析を希望する事業者に周知し、希望する小規模事業者を発掘する。

(募集方法)

チラシを作成し、巡回・窓口業務で案内。また、ホームページやSNSで広く周知する。

②経営分析の内容

【対象者】

セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い者、小規模持続化補助金等の補助金申請を予定している事業者、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者、及び創業予定者、

事業承継予定者。

【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、安全性及び成長性の分析

＜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
・商品、製品、サービス ・仕入先、取引先 ・人材、組織	・技術、ノウハウ等の知的財産 ・デジタル化、IT活用の状況 ・事業計画の策定、運用状況	・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応じて経済産業省の「ローカルベンチマーク」や「経営デザインシート」中小機構の「経営計画つくるくん」等の分析ツールを活用して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

経営課題を掘り起こし、必要な支援を明文化するため、分析結果は当該事業者へフィードバックし事業計画の策定時に活用する。また、分析結果をデータベース化して内部共有を図り、経営指導員等のスキルアップや地域内事業者の現状把握のための統計データとしても活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで小規模事業者持続化補助金や事業再構築補助金等の補助金申請時や経営革新計画の計画策定の際に小規模事業者の事業計画策定を支援してきたが、その目的の達成する手段の一つに過ぎず、実現性が高い効果的な事業計画を策定するには至っていない。

【課題】

事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していないため、今まで開催してきたセミナーの開催方法を見直す必要がある。特に最近では補助金申請書の作成に重点が置かれる内容が多くなっていることから、本来の事業計画策定の意義について事業者の理解が得られる支援を行うことが重要である。

(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促せるわけではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、「5. 経営状況の分析に関すること」で経営状況の分析を行った事業者の約5割/年の事業計画策定を目指す。また、小規模事業者持続化補助金申請時やマル経融資等で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、フォローアップによる対話と傾聴を通じて事業計画策定につなげていく。

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。

事業承継課題の解決につなげるため、事業承継計画策定セミナーを開催し、小規模事業者の事業承継への取り組みを支援する。

弥富市、大治町、蟹江町、飛島村の行政及び商工会の広域連携による創業支援セミナーを実施し、創業計画策定を支援する。

(3) 目標

	現行	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度	令和 11年度
DX 推進セミナー		1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
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		10 者	20 者	30 者	30 者	30 者
創業セミナー	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
創業計画策定者数		5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
事業承継セミナー		1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業承継計画策定者数		5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

事業計画策定の本来の意義や重要性の理解を深めるために、事業計画策定セミナーを開催する。

【支援対象】 管内小規模事業者

【募集方法】 チラシの配布、商工会ホームページ、SNS

【講師】 中小企業診断士等

【回数】 1回/年

【参加者数】 10名

②DX推進セミナーの開催

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サイト構築等の取り組みを推進していくため、また、参加者に興味を持たせるため、民間で活躍されているIT専門家を講師に招きDX推進セミナーを開催する。

【支援対象】 管内小規模事業者

【募集方法】 チラシの配布、商工会ホームページ、SNS

【講師】 中小企業診断士、IT専門家

【回数】 1回/年

【参加者数】 10名

③創業支援セミナーの開催

創業支援ネットワークを活用した創業セミナーを開催し、創業に関する知識の習得を行うとともに操業を促す機会の創出・提案等を行う中で、計画的な創業を支援するとともに、専門家による個別相談や経営指導員によるフォローアップでの着実な創業計画策定へつなげる。

【支援対象】 創業希望者、創業後5年目程度の創業間もない者

【募集方法】 チラシの配布、商工会ホームページ、SNS

【講師】 中小企業診断士

【回数】 2回/年

【参加者数】 10名

④事業承継セミナーの開催

事業承継を円滑に進めるためには、早い段階から準備するなど計画的な取り組みが必要である。そのため、経営者に早期の準備の必要性を認識してもらい、計画的に取り組む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とともに、経営指導員等による個別相談やフォローアップで着実な事業承継につなげる

【支援対象】 事業承継者

【募集方法】 チラシの配布、商工会ホームページ、SNS

【講師】 税理士、中小企業診断士、弁護士

【回数】 1回/年

【参加者数】 5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、小規模事業者の事業計画策定後のフォローアップは、不定期ではあるが経営指導員による巡回・窓口時に留まっており、計画的に実施できていない。

【課題】

これまでのようなフォローアップに留まらず、事業計画が着実に実行し課題を解決して発展を実現できるよう、事業計画に寄り添った計画的な訪問実施による進捗管理など事業者へ寄り添った伴走型支援を実施する必要がある。

(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で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づけを行い、潜在力の発揮につなげる。

事業計画を策定したすべ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って、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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
フォローアップ対象事業者数		10者	20者	30者	30者	30者
頻度(延回数)		40回	60回	120回	120回	120回
売上増加事業者数		5者	5者	5者	5者	5者
創業者フォローアップ対象事業者数	4者	5者	5者	5者	5者	5者
頻度(延回数)		20回	20回	20回	20回	20回
事業承継予定者フォローアップ対象事業者数		5者	5者	5者	5者	5者
頻度		20回	20回	20回	20回	20回

(4) 事業内容

①事業の持続的発展を目指す小規模事業者のフォローアップ支援

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が巡回訪問等を実施し、策定した計画の定期的な進捗状況の確認及びフォローアップの実施が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、通常は3ヶ月に1回とするが、事業計画の進捗状況に応じて、サイクルを短くするなど機動的に対応する。

また、創業計画を策定した事業所には、創業資金借入のための支援や創業後の売上確認など計画が順調に進んでいるか3ヶ月に一度、事業承継計画を策定した事業者にも3ヶ月に一度、計画変更の有無及び進捗状況の確認を行う。

なお、遂行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は、他経営指導員等や外部専門家など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。

②創業者のフォローアップ支援

創業者・創業予定者が創業計画策定後、創業プランに沿ったアクションを起こしているかを、創業計画策定後2ヶ月に1回の頻度で巡回訪問や窓口相談等により把握・確認する。その結果、困難な問題や障壁が確認できた場合には、経営指導員等が問題解決に向けた提案をし、伴走型支援により開業までの後押しと開業後のフォローアップを行う。

③事業承継予定者のフォローアップ支援

事業承継予定者が事業承継計画策定後、事業承継プランに沿ったアクションを起こしているかを、事業承継計画策定後2ヶ月に1回の頻度で巡回訪問や窓口相談等により把握・確認をする。その結果、困難な問題や障壁が確認できた場合には、経営指導員等が問題解決に向けた提案をし、伴走型支援により事業承継までの後押しと事業承継後のフォローアップを行う。

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】

販路開拓における支援の現状については、愛知県、愛知県商工会連合会、金融機関等から情報提供があった展示会、商談会の開催案内を対象となる小規模事業者へ通知し出展を促し参加しているが、新たな販路開拓につながる効果的な支援には至っていない。

また、小規模事業者の中にはオンラインによる販路開拓に関心があるものの、事業主の高齢化知識不足等の理由によりITを活用した販路開拓等のDXに向けた取り組みが進まず、商圏が近隣の限られた範囲にとどまっている。

【課題】

展示会、商談会は有効な販路開拓ツールであるため小規模事業者はこの重要性を理解いただく必要がある。また、出展前、後のフォローアップが十分できるよう体制を整えた上で実施する。

今後の販路開拓には、SNS等のIT活用が必須のため、DX推進にも取り組んでいく必要がある。

(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った意欲ある小規模事業者を重点的に支援する。

当商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、今後も愛知県内で開催される既存の展示会へ出展する。その際、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、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あった伴走支援を実施する。

(3) 目標

	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
展示会・商談会への出展事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者
成約件数/者	-	1件	1件	1件	1件	1件
アンテナショップ出品事業者	2者	2者	2者	2者	2者	2者
売上額/者	-	5万円	5万円	5万円	5万円	5万円
SNS活用事業者	-	10者	10者	10者	10者	10者
売上増加率/者	-	10%	10%	10%	10%	10%
ECサイト利用事業者数		3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者		10%	10%	10%	10%	10%
ネットショップの開設者数		3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者		10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①展示会・商談会出展における販路開拓支援 (BtoC)

金融機関や他団体が実施するビジネスマッチングフェア(しんきんビジネスマッチングフェア・異業種交流展示会メッセナゴヤ)のブースを借り上げることにより、地域小規模事業者の参画を奨励する。魅力ある商品・製品等を有する事業者に対して、自社製品をPRする機会を提供し、ビジネスチャンスの機会創出支援を行い、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。

②アンテナショップ(まるっと!あいち)出店における販路開拓支援 (BtoB)

地域の特産品や、逸品を取り扱いながら地域近隣エリアのみの販路しか有しない事業所に対しては、愛知県商工会連合会により運営されているアンテナショップ「まるっと!あいち」への出展を奨励し、露出頻度の増加と認知度向上により売上拡大を図る。

③SNS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等を活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う

④ECサイト利用 (BtoC)

全国商工会連合会により運営されている「産直お取り寄せニッポンセレクト」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。

⑤GMOペパボによるホームページ作成サービス「グーペ」等の提案を行いながら、ネットショップの立上げから商品構成、ページ構成、PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携して伴走支援し、立上げ後も継続した支援を行う。

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】

商工会が実施する事業において、小規模事業者には調査依頼し評価・検証（満足度調査）は行っており、経営発達支援計画の実施状況については、幹部会、理事会、総代会において事業報告を実施した。

【課題】

今後は、経営発達支援事業の進捗状況等を確認・評価し、その事業実施方針等に反映させるためにも、毎年度事業実施状況について検証・見直しを行う仕組みが不可欠である。

(2) 事業内容

○当会の理事会と併設して、蟹江町ふるさと振興課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士等をメンバーとする事業評価委員会を年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。

○事業評価委員会の評価結果はホームページへ掲載（年1回）することで、地域の小規模事業者等が常に関連可能な状態とする。

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や中小企業基盤整備機構、その他関係団体が実施する研修会に経営指導員等が参加し各自がスキルアップを図ってきた。また、専門家派遣の帯同による実践的な支援を通じて、支援能力・資質向上に努めてきた。

【課題】 経営発達支援事業を実施するにあたり、全職員体制で実施していく必要がある。しかし、各種研修会などで習得した知識・情報等については復命書にて報告しているのみであることから、今後は職員間で共有し支援能力の向上を図ることが重要である。

(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】

日々変化する外部環境、支援制度、法改正などの情報を取り入れ、不足している知識や支援内容について、経営指導員及び一般職員の資質向上を図るため、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」や中小企業基盤整備機構主催の「中小企業支援担当者等研修」、愛知県商工会連合会主催の「経営支援能力向上研修会」等に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

②OJT 制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と他の職員で小規模事業者を支援することで、指導・助言内容、情報収集方法を学ばせることにより、組織全体としての支援能力の向上に努める。

また、専門家派遣事業では担当職員が専門家と同行し、支援方法の習得を図り、より高度な支援ができるよう組織全体としての支援能力向上を図る。

③支援ノウハウの共有化

支援ノウハウの共有化のため、経営計画策定等の支援能力向上に向けた勉強会を定期的に実施し、職員の支援能力の向上を図る。

④支援能力のデータベース化

支援能力の共有化のため、商工会基幹システムに適時・適切なデータ入力を行い、支援中の小規模事業者の状況を職員全員が情報共有できるようにすることで、どの職員でも一定レベル以上の対応が可能となるようにする。

⑤経営力再構築伴走支援への取組み

小規模事業者との対話と傾聴を通じて、小規模事業者が抱える本質的な課題に気づくよう促し、内発的な動機づけにより小規模事業者の潜在力を発揮させ、課題解決に至るよう側面的に支援する。

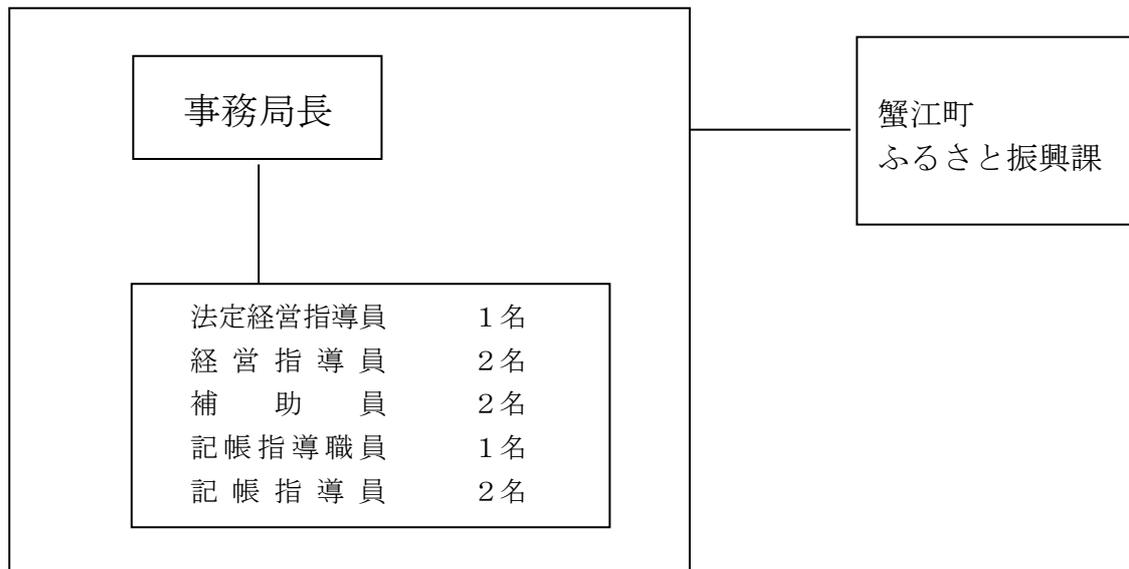
(別表2)

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6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：野尻昌孝

連絡先：蟹江町商工会 TEL：0567-95-1809

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

〒497-0040 愛知県海部郡蟹江町城一丁目214番地

蟹江町商工会

TEL：0567-95-1809 FAX：0567-95-1883 E-mail：info@kanie-sci.com

②関係市町村

〒497-8601 愛知県海部郡蟹江町学戸三丁目1番地

蟹江町役場

TEL：0567-95-1111 FAX：0567-95-9188 E-mail：furusato@town.kanie.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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
・講習会等開催費	400	400	400	400	400
・セミナー開催費	400	400	400	400	400
・専門家派遣費	400	400	400	400	400

(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
愛知県補助金 蟹江町補助金 商工会会費 各種手数料

(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	