

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>師崎商工会（法人番号 9180005011801） 南知多町（地方公共団体コード 234451）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和6年4月1日～令和11年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>①経営基盤の強化に向けた事業計画策定支援 ②売上拡大・利益向上に資する支援 ③持続的発展に向けた支援体制の強化</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. 地域の経済動向調査に関すること 地域の経済動向及び管内の景気動向を調査・分析し、調査結果を情報提供及びホームページで公表する。 4. 需要動向調査に関すること 事業者が消費者ニーズや市場の動向を把握し新商品の開発につなげられるように需要動向を調査・分析し事業者にフィードバックする。 5. 経営状況の分析に関すること 事業計画の策定に活用できるように経営分析を支援し、事業者に分析結果をフィードバックする。 6. 事業計画策定支援に関すること 経営分析に基づき課題解決ができるように、事業計画を事業者とともに考え策定の支援を行う。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 巡回訪問等を実施し、策定した計画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。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 展示会・商談会への出展やECサイトを活用した販路開拓を推進し、新たな需要の開拓のための支援を行う。
<p>連絡先</p>	<p>師崎商工会 〒470-3501 愛知県知多郡南知多町大字片名字新師崎8番地の3 TEL:0569-63-0349 / FAX:0569-63-2141 E-mail:shoko@morozaki.jp 南知多町 建設経済部 産業振興課 〒470-3495 愛知県知多郡南知多町大字豊浜字貝ヶ坪18 TEL:0569-65-0711 / FAX:0569-65-0694 E-mail:syoukou@town.minamichita.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) 地域の現状及び課題

①現状

・立地

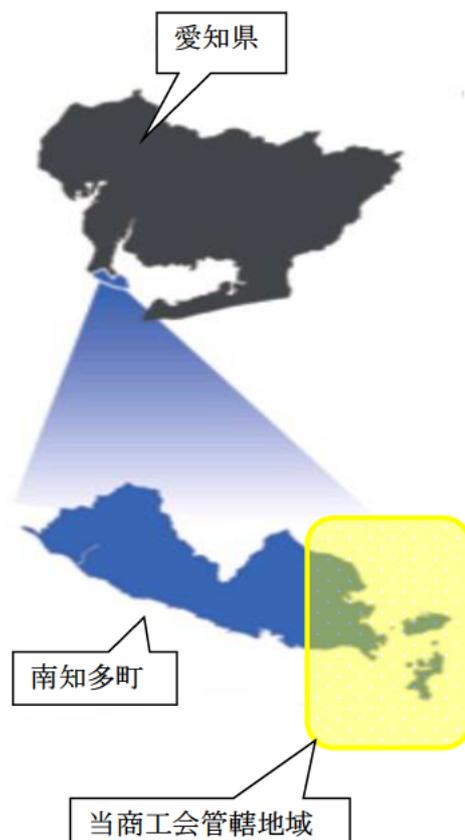
当商工会の管轄する地区は愛知県の知多半島先端に存する南知多町の東部、師崎、片名、大井、篠島、日間賀島の5地区で面積は9.45k㎡である。篠島、日間賀島はその名のとおり離島である。南知多町には「内海」、「豊浜」、「師崎」の3商工会が併存している。

南知多町の北部は美浜町に接し、三方が海で、東に三河湾、南・西は伊勢湾に面し、愛知県の指定する主要7漁港のうち5漁港を町内に有する漁業の町である。そのため、商工業者も水揚げされる魚介類を都市部へ流通させる卸売業(仲買)や、加工する水産加工業が多く集積している。

また、三河湾国定公園と南知多県立自然公園に指定されており、名所、旧跡、文化財、祭りなどの観光資源や、海水浴、潮干狩り等自然を利用したレクリエーション、地産の活魚を活かした海鮮料理などを用いた観光の町としての側面も持ち合わせている。

・人口

南知多町における人口推移については、昭和40年以降減少している。また、世帯数については、平成2年以降は横ばい傾向にあり、人口が減少していることから、核家族化、単独世帯化が進んでいる。当商工会管轄地域(師崎、片名、大井、篠島、日間賀島)でも同様の傾向にあり、人口の減少が続いている。



出典：南知多町ホームページ

・交通

当商工会の管轄する地区に来る交通手段は下記が挙げられる。

公共交通機関の利用

師崎、大井、片名地域には主要な鉄道やバス路線が限られており、最寄りの駅は、隣町の名鉄河和線の河和駅であり、そこからバスに乗換えることになる。南知多町コミュニティバス（海っ子バス）が走っているが本数は年々減ってきている。



自家用車等による利用

名古屋市を中心部から名古屋高速、知多半島道路を利用すると、約1時間で来ることが可能である。日間賀島や篠島へ行くとなると、師崎港から名鉄観光船の定期高速船を利用することにより片道10分ほど必要となる。

↑バス路線図（赤字部分、南知多町HPより）

・管内における産業別の状況

当商工会管轄地域の小規模事業者の数及びその推移、業種傾向の特徴は以下の通りである。

◇業種別小規模事業者数

※増減は平成24年から令和3年の増減数

業種	平成24年	平成28年	令和3年	増減
農林漁業	10	8	7	-3
鉱業	0	0	0	0
建設業	42	36	30	-12
製造業	59	53	49	-10
電気・ガス・熱供給・水道業	0	0	0	0
情報通信業	0	0	0	0
運輸・通信業	24	22	22	-2
卸売・小売業	135	123	105	-30
金融・保険業	6	6	6	0
不動産業	4	2	4	0
飲食業、宿泊業	162	140	130	-32
医療、福祉	8	9	7	-1
教育、学習支援業	8	6	4	-4
複合サービス事業	4	4	4	0
サービス業（他に分類されないもの）	72	64	53	-19
小規模事業者数合計	534	473	421	-113
（商工業者数合計）	（605）	（551）	（483）	（-122）

◇平成 24 年から令和 3 年の主な増減要因

「製造業」の減少は主として海苔加工業者の減少によるもので、かつては漁業者の休漁期の副業として、地域内で広く行われていたが、漁業者の高齢化や、海苔の価格下落・不漁等の理由により廃業が相次ぎ、大きく減少している。

「サービス業（他に分類されないもの）」の減少は主として遊漁船業（釣り船）の減少によるもので、こちらも漁業者の副業として盛んであったが、漁業者の高齢化や、消費者の高齢化・嗜好の変化等による需要減のため廃業し、大きく減少している。

事業者数の多い「飲食業、宿泊業」、「卸売・小売業」においても、消費者のいわゆる「魚離れ」や、景気の後退による観光、飲食等、娯楽にかける消費の減少により、事業者数は減少傾向である。

◇地域における業種の特徴～主要 4 業種～

「飲食業、宿泊業」が最も多く、「卸売・小売業」、「サービス業（他に分類されないもの）」、「製造業」が次ぐ。この 4 業種の内容については以下のとおりである。

業種	内容
飲食業、宿泊業	観光地として、旅館、民宿、活魚料理店等が集積。
卸売・小売業	水揚げされる魚介類を都市部へ流通させる仲買業者が集積。
サービス業（他に分類されないもの）	釣り船等、 ジャー関連の業種が集積。
製造業	水揚げされる水産物を加工する、水産加工業者が集積。

※上記 4 業種に次ぐ建設業については、いわゆる「一人親方」であり、売上規模や雇用等、地域経済に与える影響が上記 4 業種に比較が少ない。

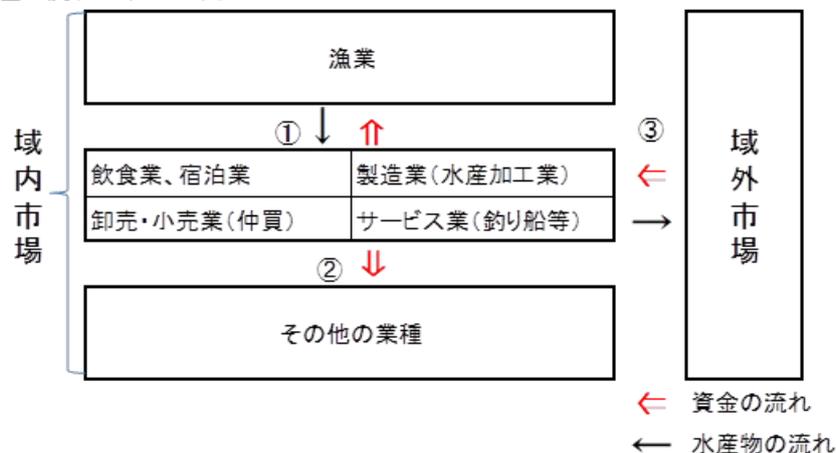
◇地域の産業構造の特徴

地域商工業の中心は上記の 4 業種であり、4 業種が域外市場から地域に資金を流入させ、域内市場のその他の業種に循環させている。

例：水産加工業者

- ① 漁業者から水産物を買う。
- ② 加工に際し、ボイラーの燃料を地元の燃油販売業者から買う、従業員の食事に地元飲食店から弁当を買う、消耗品を地元商店で買う等資金を域内へ循環させる。
- ③ 水産物を加工し、域外へ販売。資金を得る。

資金の流れのイメージ図



- ・南知多町総合計画の基本目標・基本施策の引用（商工・観光部分）

南知多町では令和3年度から10年間の計画で、第7次南知多町総合計画を策定し、将来のイメージ「絆・選ばれる理由があるまち」や基本理念「暮らし続けられるまちを“あなた”とつくる」を実現するために、1「地域で育むひとづくり」、2「地元をにぎわすしごとづくり」、3「安心できるまちづくり」の3つの基本目標をプラス「行財政マネジメント」を柱とし、それぞれで実施すべき25の基本施策を定め、暮らし続けられるまちづくりを力強く実施してきている。

基本目標（抜粋）

2「地元をにぎわすしごとづくり」

- ・恵まれた自然環境や様々な観光資源を活かし、産業力を強化するとともに南知多町の強みを活かした雇用の場を確保できるよう目指します。

基本施策（抜粋）

- 2-1 豊かな海と産物を活かした水産業
- 2-2 豊かな農地と産物を活かした農業
- 2-3 新たな魅力や価値を生み出す商工業
- 2-4 何度も訪れたい観光・交流
- 2-5 新たなチャレンジを創る起業支援
- 2-6 価値ある産業を残す事業承継支援
- 2-7 働く環境づくり

②課題

- ・地域の強み（地域資源）

当地域の強みは、水産業（漁業、仲卸業、水産加工業）と観光業の集積である。地域資源も水産、観光に関するものが豊富にある。地域資源を地区別にまとめると以下のとおりとなる。

地区別地域資源

地区	水産加工業関連資源	観光業関連資源
愛知県により地域産業資源に指定	アナゴ、カタクチイワシ、とらふぐ、しらす、のり、タコ、大あさり、タイラギ（タイラ貝）、ナミガイ（白ミル）、ミルクイ（ホンミル）、マナマコ（ナマコ・このわた）	篠島、日間賀島、羽豆岬、師崎漁港朝市
師崎、片名、大井	<ul style="list-style-type: none"> ・とらふぐ ・大あさり、タイラギ、ミルクイ ・アナゴ（鮮魚又は干物に加工） ・ナミガイ（鮮魚又は干物に加工） ・タコ（ボイル又は干物等に加工） ・カタクチイワシ（干物等に加工） ・のり（佃煮等に加工） ・しらす（佃煮等に加工） ・マナマコ（内臓はこのわた等に加工） 	<ul style="list-style-type: none"> ・羽豆岬（自生するウバメガシが国の天然記念物に指定。アイドルグループ“SKE48”の歌に歌われた。） ・師崎漁港朝市（漁協と商工会で立ち上げた朝市。年間約10万人が来訪） ・知多四国八十八ヶ所霊場及び関連史跡（知多市の妙楽寺亮山阿闍梨等により1809年開創。真言宗のみならず、様々な宗派の寺院で成立しているところが特徴。） ・潮干狩り ・海釣り

篠島	<ul style="list-style-type: none"> ・しらす（漁協単位水揚げ日本一） ・とらふぐ ・大あさり、タイラギ、ミルクイ ・アナゴ（鮮魚又は干物に加工） ・ナミガイ（鮮魚又は干物に加工） ・タコ（ボイル又は干物等に加工） ・カタクチイワシ（干物等に加工） ・のり（佃煮等に加工） ・しらす（佃煮等に加工） ・マナマコ（内臓はこのわた等に加工） ・牡蠣（カキ） 	<ul style="list-style-type: none"> ・しらす ・鯛（<small>おんべだい</small>“御幣鯛”として毎年伊勢神宮の三節祭に干鯛を奉納している。1000年以上続く行事と云われる） ・後村上天皇漂着関連史跡（後村上天皇が親王のころ東北へ遠征に向かう際、暴風雨に遭い篠島に漂着されたことによる史跡。天皇のために掘削した井戸“帝井”や御座所となった“城山”、島民が御座所に向け礼拝した“皇子ヶ膝”などが残る。） ・式年遷宮（“御幣鯛”奉納の返礼として伊勢神宮式年遷宮の翌々年、御古材が下賜（かし）され、神明社、八王子社を始めとする島内の社が遷宮される） ・清正の枕石（名古屋城築城の際に加藤清正が石垣に使う石を篠島から切り出したが、あまりの大きさに運び出せず残されたという大石） ・知多四国八十八ヶ所霊場及び関連史跡（霊場の寺院の他、島中に“島弘法”と云われる小さな地藏像のような弘法大師像が点在する。） ・海水浴 ・海釣り
日間賀島	<ul style="list-style-type: none"> ・タコ（干物、せんべい等に加工） ・のり（島のりとしてブランド化している） ・とらふぐ ・大あさり、タイラギ、ミルクイ ・アナゴ（鮮魚又は干物に加工） ・ナミガイ（鮮魚又は干物に加工） ・カタクチイワシ（干物等に加工） ・しらす（佃煮等に加工） ・マナマコ（内臓はこのわた等に加工） 	<ul style="list-style-type: none"> ・タコ、フグ（“多幸と福の島”としてブランド化している） ・知多四国八十八ヶ所霊場 ・海水浴 ・海釣り

・地域の弱み

地域の弱みは

- ①半島の先端部及び離島であるという地理上の不利
- ②地域内に鉄道が無いことによる交通機関の不便
- ③基幹産業である漁業の衰退による働く場の減少、所得の減少等がある。
- ①、②の弱みに加えて③が進んだ結果として
- ④人口減少及びそれに伴う域内消費の減少
- ⑤域内消費の減少による地域商業（小売店、飲食店等）の衰退
- ⑥地域商業の衰退による地域の魅力減による更なる人口減少、域内消費の減少という人口減少の負の連鎖が起きている。

・課題

上記の強み・弱みを踏まえると、当地域には水産・観光資源が豊富にあり地域の魅力は充分にあるものの、他の市町村に比べ不利（交通不便、働く場がない、全国チェーン店がないなど）もあって、人口減少の負の連鎖の解消は容易ではないと思われる。結果、地域内のみを商圈として事業を行っていくことは難しいものと考えられ、いかにして地域外から多くの資金を流入させるかが課題である。

当会はこれまで小規模事業者の経営体質の改善支援及び各種施策普及に取り組んできたが、事業者の経営戦略策定に踏み込んだ支援や管内の需要創造に対する取組は不足した。小規模事業者が経営を持続的に行っていくためには、以下の5つの項目を重要課題として設定し、関係機関と連携を図りながら面的な支援で解決しなければならないと考えている。

- ① 域外の消費者に支持される産業や商品を生み出すための商工業者と農・漁業者との連携強化
- ② 交流人口の増加を牽引する観光産業の強化
- ③ 雇用創出の担い手である製造業者の売上高等の増加
- ④ 事業者の新たな取組みを促進する事業者個々の経営環境に則した支援策の立案、及び支援体制の構築
- ⑤ 人口流出抑制に寄与する既存商業事業者の魅力度向上と新たな商業事業者の創出

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

現状、当管内の人口減少は著しく、小規模事業者数の減少も激しい。少子高齢化、労働力不足、地域内における需要の減少、後継者不在などの問題があるが、これに歯止めをかけるためには小規模事業者の持続的発展が必要不可欠である。

個々の小規模事業者の経営課題に共に向き合い、伴走型支援により事業者の経営力向上や販路拡大を図り、衰退傾向を食い止め、小規模事業者の持続的発展を目指す。

経営の維持・拡大に取り組む小規模事業者に対して、南知多町と商工会が連携して支援していくことで、地域経済の活性化を目指す。

②南知多町総合計画との連動性・整合性

南知多町では、令和3年度から10年間の計画で、第7次南知多町総合計画を策定し、将来イメージ「絆・選ばれる理由があるまち」を実現していくために、「地域で育むひとづくり」「地元をにぎわすしごとづくり」「安心できるまちづくり」の3つの基本目標が掲げられている。その中の「地元をにぎわすしごとづくり」では、恵まれた自然環境や様々な観光資源を活かし、産業力を強化するとともに南知多町の強みを活かした雇用の場を確保できるよう目指すことや、商工会と連携しニーズや付加価値のある製品開発に取り組むことなどが述べられている。

師崎商工会の本計画では、小規模事業者の経営基盤の強化、売上拡大・利益向上、持続的発展に向けた支援を目標に掲げており、こうした支援を行うことは南知多町の掲げる将来イメージに近づくことから南知多町総合計画との連動性・整合性は図られている。

③商工会としての役割

小規模事業者に対し巡回窓口相談による伴走支援に積極的に取り組み、総合経済団体、認定経営革新等支援機関として小規模事業者の持続的発展に寄与するため、経営指導員をはじめ職員が一丸となり、支援を行っていく。

また、小規模事業者の課題やニーズを行政に伝え、行政の支援策を小規模事業者へ周知・活用支援する、行政と小規模事業者を結ぶパイプ役も商工会しか担えない役割である。そのため、商工会は南知多町と一層連携を図り、各種事業を通じて、小規模事業者の持続的発展、地域経済の活性化となる支援を実施する。

(3) 経営発達支援事業の目標

個々の事業所の事業計画の策定及び策定後の実施支援を行うことで、事業所の経営力向上を図り、持続的発展につなげていく。また、地域への裨益を図るため、地域名産品や事業者等の売上・利益向上による持続的発展を目指す事業を実施し、新規販路の拡大を図る。

事業者の経営課題や求める支援内容の多種多様化が進んでいる状況において、事業者との対話と傾聴を通じた本質的な経営課題について気づきを与えることができるように支援能力の向上を目指し、職員個々の支援能力向上と組織全体の支援体制の強化を図る。

経営発達支援事業の目標を下記の通り設定する。

- ①経営基盤の強化に向けた事業計画策定支援
- ②売上拡大・利益向上に資する支援
- ③持続的発展に向けた支援体制の強化

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経営基盤の強化に向けた事業計画策定支援

小規模事業者数の減少を食い止めるため、今一度自社の経営内容の再確認から始め、経営基盤の強化、持続的発展、課題解決を図る。そのために経営計画や利益目標などの計画書の策定が必要であり、需要動向・経営分析を通じて課題を把握し、対話と傾聴を通じ、本質的な経営課題を解決したうえで自走化ができるように目標を意識した事業計画策定を伴走で支援する。

②売上拡大・利益向上に資する支援

厳しい社会環境の変化の中、事業継続や発展へと経営を改善させていくために、事業計画で策定した目標を達成していくための、定期的なフォローアップ支援を行う。

また、IT活用支援や展示会出展など、経営環境の変化に対応した多様な販路開拓支援を行い、地域名産品や商業者等の売上・利益向上による持続的発展と新規販路の拡大を支援する。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繋げる。

③持続的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種多様化しており、効果的な販路開拓支援を行うためには、小規模事業者との対話と傾聴を通じた本質的な経営課題の掘り起こしを行うための指導能力の向上が不可欠である。そのため、指導能力向上のために各種研修会等に積極的に参加するとともに組織全体で共有できる体制を整え支援体制の強化を図る。

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] これまで地域の経済動向調査については巡回による個別の事業者からの聞き取りが中心である。他には金融機関等との懇談会や賀詞交歓会を開催（豊浜商工会、内海商工会と合同開催）し、金融機関や行政、観光協会職員等と情報交換を行っている。

[課題] 情報が聞き取りによる一次情報のみで、白書や他団体の行った調査・統計等のより広範囲に収集された二次情報を活用できていない。また、収集した情報を整理分析し、小規模事業者へフィードバックできていなかったため、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	—	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析

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分析を行い、年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」→何で稼いでいるのか等を分析
・「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、独自の調査項目を作成し管内小規模事業者の景気動向等について、年4回調査・分析を行う。

【調査手法】 調査票を配布し、FAXによる回答またはヒアリングにより回収する。
経営指導員等が回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析を行う。

【調査対象】 管内小規模事業者30社（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業）

【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

(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] これまで需要動向調査については巡回による個別の事業者からの聞き取りや新聞、テレビ等のニュースにより漠然と収集しているだけであり、組織的な収集や需要動向データとしての活用ができていなかった。

[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。これまで実施できていなかったことを踏まえ、調査方法、項目や分析内容を改善した上で実施する。

(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	－	2者	2者	2者	2者	2者
②既存商品の試食、アンケート調査対象事業者数	－	3者	3者	3者	3者	3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、消費者のニーズや市場の動向を把握し新商品の開発につなげてもらうために調査を実施する。

【調査手法】

(情報収集) 「南知多町産業まつり」「師崎漁港朝市」来場客に、商品を試食してもらい、アンケート調査を実施する。アンケート調査は原則小規模事業者自身に行ってもらうが、小規模事業者の特性として人手が足りないため、必要に応じて経営指導員等商工会職員が支援する。なお、実施は回収率を上げるため、ヒアリングにより行う。

(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】 来場者50人

【調査項目】 ①味、②見た目、③価格、④パッケージ、⑤商品への要望など

【調査結果の活用】 調査結果は、経営指導員等が当該事業所に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既存商品の試食、アンケート調査

既存商品についても需要動向を把握するため、当地域の観光施設において、来場客に対し、試食、アンケート調査を実施する。

【調査手法】 【サンプル数】 【調査項目】 【調査結果の活用】 上記①参照

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

〔現状〕巡回・窓口相談時のヒアリングや記帳指導によって管内小規模事業者の経営状況を大まかに把握はしているものの、詳細な数値分析は行っておらず、決して積極的とは言い難い支援内容となっている。

〔課題〕事業者の持続的な経営を続けるためには、事業所の強みや弱みなどを把握し理解することが重要であるが、小規模事業者において自社の経営内容を理解している事業者は少なく、その認識の薄さが課題である。「対話と傾聴」を通じて小規模事業者を対象に経営分析を行い、得られた分析結果を提供することで、自社の財務状況の把握や強み・弱みを認識してもらい、経営改善や質の高い事業計画策定につなげる。

(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
経営分析事業者数	－	30者	30者	30者	30者	30者

(3) 事業内容

経営分析の内容

【対象者】巡回・窓口指導時に、「対話と傾聴」を通じて経営分析の有効性・重要性を説明しながら希望する小規模事業者を選定する。

【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」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 ・仕入先、取引先 ・人材、組織 	<ul style="list-style-type: none"> ・技術、ノウハウ等の知的財産 ・デジタル化、IT活用状況 ・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「経営計画つくるくん」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。

専門的な知識が必要となる場合は、専門家と連携して分析を行う。

(4) 分析結果の活用

○分析結果を当該事業者にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。

○分析結果をデータベース化し内部共有をすることで、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] 相談や依頼があれば対応するものの、それ以外の実施はしていなかった。

[課題] 事業者において事業計画策定によるメリットおよび活用方法等の認知度が低く、事業計画策定の重要性の認知度向上が課題である。

(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、「事業計画作成セミナー」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。

併せて、持続化補助金等の申請や事業計画策定セミナーの開催を契機として、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。計画策定支援においては、対話と傾聴を通じて、事業者が本質的な課題を認識、納得した上で、内発的動機づけを促しながら、事業者自らが課題に取り組めるよう支援を行う。

また、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、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6年度	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10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
事業計画策定事業者数	4者	15者	15者	15者	15者	15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。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。

【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掲載、巡回窓口相談時に紹介

【講師】IT専門家等

【回数】年1回、IT専門家派遣は随時

【カリキュラム】・DX総論、DX関連技術や具体的な活用事例
・ECサイトの利用方法 等

【参加者数】20者

②「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】主に経営分析を行った事業者

【募集方法】チラシの配布、商工会ホームページ掲載、巡回窓口相談時に紹介

【講師】中小企業診断士等

【回数】年1回

【カリキュラム】・事業計画策定の意義、策定方法等

【参加者数】20者

【支援手法】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] 事業計画策定後に巡回訪問等で進捗状況や目標達成状況を確認するため、必要に応じてフォローアップを実施している。

[課題] これまで実施しているものの、不定期であり、フォローアップ回数が少なかったため、改善した上で実施する。

(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	4者	15者	15者	15者	15者	15者
頻度（延回数）	8回	60回	60回	60回	60回	60回
売上増加事業者数	4者	5者	5者	5者	5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、経営指導員等が巡回訪問等を実施し、策定した計画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、通常は四半期に一度とするが、事業者からの申出等により、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と判断する場合には、他の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する。フォローアップを通じて、事業者と対話を重ね、当事者意識を持って自走化できるよう、事業計画の見直しも視野に入れて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] 商工会宛に送られてくる商談会やアンテナショップへの出品などの情報を会員事業者にも転送・周知するにとどまっている。

地域内の小規模事業者の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、商圈が近隣の限られた範囲にとどまっている。

[課題] 展示会や商談会においては、有効な販路開拓方法であるため事業者に重要性を知ってもらう必要がある。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。

今後、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、取組を支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

経営分析、事業計画策定支援を行った意欲ある水産加工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、他の団体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、データに基づく顧客管理や販売促進、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販路開拓に関する伴走支援を行う。

(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・商談会への出展事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
成約件数/者	—	1件	1件	1件	1件	1件
②EC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%

(4) 事業内容

①展示会・商談会への出展（B to B）

商工会宛に行政及び各団体等から案内される商談会やアンテナショップへの出品等の情報を小規模事業者へ周知し、販路開拓や一般消費者、バイヤー等の意見を聞く機会として出展を勧奨する。出展等の際には、商談内容などをヒアリングし、販路拡大に向けた相談支援を行う。高度かつ専門的な指導や助言が必要な場合は、あいち産業振興機構等の経営相談・専門家派遣による販路開拓支援メニューを活用し、課題に応じた支援を行う。商工会職員は小規模事業者が機構等を利用しやすくなるよう相談への同行・同席、事前・事後の不明点の聞き取り・解説など伴走支援をし、新たな販路開拓に寄与する。

【主な展示会・商談会】

(水産加工業者に対して)

- ・あいち知多半島メッセ

半田商工会議所が主催する「あいち知多半島メッセ」は、販路拡大を望む知多半島地域に事業拠点が所在する「食」あるいは「農」に関連する事業者で展示会・商談会・イベントが開催される。半田市福祉文化会館で例年冬期に年1回行われ、県内から約200名が来場し、約3

5社の出展がある。
支援事業者数 2者

(製造業者に対して)

・メッセナゴヤ

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」は業種・業態の枠を越え、製品やサービスを名古屋から国内外に広く情報発信し、販路拡大や人脈形成を図る国際総合展示会であり、活発なビジネス交流を展開する異業種交流の祭典である。ポートメッセなごや(名古屋港金城ふ頭)で例年秋期に年1回行われ、県内外から延べ約45,000名が来場し、約800社・団体の出展がある。

支援事業者数 1者

②ECサイト利用(BtoC)

全国商工会連合会が運営するショッピングサイ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。

【主なECサイト】

- ・ニッポンセレクト.com(全国商工会連合会運営)
- ・カラーミーショップ(全国商工会連合会が提携しているGMOペパボ(株)が運営)

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

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]毎年度、商工会の事業について、小規模事業者に調査依頼し評価・検証(満足度調査)を行っているが、経営発達支援計画の事業に対する検証と見直しを行う事業評価委員会は、新型コロナウイルス感染拡大防止等により実施できていなかった。

[課題]商工会の事業の実施状況及び成果のみの事業評価にとどまっているため、経営発達支援計画の事業に対する事業成果について、事業評価委員会でPDCAサイクルに基づき5段階評価で検証を行い、経営発達支援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、南知多町産業振興課長、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閲覧可能な状態とする。

10. 経営指導員等の資質向上等に資すること

(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]職員間で知識や経験に大きな差があるが、お互いの情報共有等がしっかりできていない。また、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も資質向上を図る必要がある。

(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、愛知県商工会連合会が主催する「経営指導員研修」や中小企業大学校で開講されている「専門研修」などに対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

【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、経営指導員及び一般職員の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

クラウド会計ソフト、テレワークの導入、補助金の電子申請等

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、ECサイト構築・運用、SNSを活用した広報等

ウ) その他取組

オンラインによる経営指導等

【コミュニケーション能力向上セミナー】

対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、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。

②OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と一般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OJTを積極的に実施する。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職員間の定期ミーティングの開催

研修会等へ出席した経営指導員等が定期的なミーティング（月1回）や朝礼（週1回）において、研修内容の説明を行い、知識の共有、意見交換等を行うことで職員の支援能力の向上を図る。

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体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。

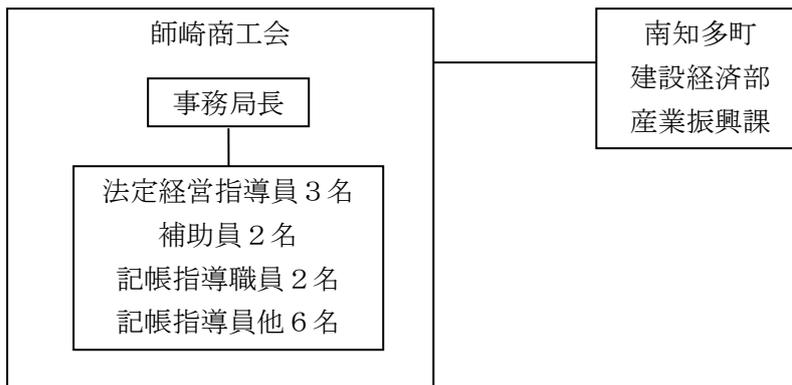
(別表2)

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： 高尾 宜伸、久村 英樹、中村 公一

■ 連絡先： 師崎商工会 TEL:0569-63-0349

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。

当計画の法定経営指導員については、事業実施や目標達成を滞りなく遂行するために3名の配置を行うこととする。

(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

〒470-3502 愛知県知多郡南知多町大字片名新師崎8番地の3

師崎商工会

TEL: 0569-63-0349 / FAX: 0569-63-2141

E-mail: shoko@morozaki.jp

② 関係市町村

〒470-3495 愛知県知多郡南知多町大字豊浜字貝ヶ坪18

南知多町 建設経済部 産業振興課

TEL: 0569-65-0711 / FAX: 0569-65-0694

E-mail: syoukou@town.minamichita.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	1,350	1,350	1,350	1,350	1,350
・ 専門家派遣費	450	450	450	450	450
・ セミナー開催費	450	450	450	450	450
・ 展示会等出展費	450	450	450	450	450

(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、南知多町補助金、愛知県補助金、国補助金、賦課金収入、手数料収入 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。

