

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	幸田町商工会 (法人番号 9180305000909) 幸田町 (地方公共団体コード 235016)
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	小規模事業者が、幸田町の現状を的確に把握した実効性のある事業計画の策定と伴走型支援による事業計画の実施に係る提案・助言を行い、小規模事業者の成長発展および持続的発展を図る。
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域の経済動向調査に関すること 業種別の動向調査を半期毎に行い、広域的な景気動向データを収集・整備、提供を行う。</li> <li>2. 需要動向調査に関すること             <ol style="list-style-type: none"> <li>①新規商品・サービスに関する調査</li> <li>②既存商品・サービス等に関する調査</li> </ol> </li> <li>3. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の経営状況分析を行い経営計画策定支援に繋げる。</li> <li>4. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定に資する講習を開催する。             <ol style="list-style-type: none"> <li>①事業計画策定講習会</li> <li>②事業計画策定個別講習会</li> <li>③DX推進セミナー</li> <li>④創業セミナー</li> </ol> </li> <li>5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した小規模事業者を定期的にフォローアップ支援する。</li> <li>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の販路開拓等に資する支援を実施する。             <ol style="list-style-type: none"> <li>①展示会等出展支援事業</li> <li>②SNS活用事業</li> <li>③ECサイト利用事業</li> </ol> </li> </ol>
連絡先	<p>幸田町商工会 〒444-0103 愛知県額田郡幸田町大字大草字長根尻 100 電話(0564)62-0120、E-mail ; <a href="mailto:kotasho@sk2.aitai.ne.jp">kotasho@sk2.aitai.ne.jp</a></p> <p>幸田町 環境経済部 産業振興課 商工観光グループ 〒4440192 愛知県額田郡幸田町大字菱池字元林 1 番地 1 電話 0564-62-1111、E-Mail <a href="mailto:sangyo@town.kota.lg.jp">sangyo@town.kota.lg.jp</a></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) 地域の現状および課題

##### <幸田町の概要>

幸田町は、愛知県の中南部にあり、中京経済圏の中心都市である名古屋市から約45km、東三河の中核都市である豊橋市から約30kmに位置し、北東に岡崎市、西に西尾市、南に蒲郡市が隣接した額田郡を唯一構成する自治体であり、東部の遠望峰山と南西部に丘陵が続き、町の中央を南北に流れる広田川に沿って平野が広がる温暖な気候と緑豊かな自然が美しい町である。

交通体系は、町の中央をJR東海道本線、国道248号線が通り、近年、国道23号名豊道路が蒲郡市まで開通されるなど、広域的なアクセスにより物的・人的輸送における利便性が向上し、今後は、新東名高速道路の開通により広域幹線道路のネットワークがさらに充実し、交通の要衝としての整備が進む。

令和3年4月1日現在の人口は、42,658人で16,627世帯、人口が減少傾向にある社会情勢下において、人口、世帯数ともに増加傾向にある。また、我が国の高齢化率が28.8%、愛知県が25.1%であるのに対し、幸田町では21.4%となっている。

こうした現状は、幸田町の「人と自然と産業の調和」を基本理念とした、農、商、工が調和したまちづくりの推進が奏功している。



##### <幸田町の産業>

農業では、全国シェア95%の特産品である筆柿や、全国ブランドのいちご(とちおとめ、紅ほっぺ)、なす等の生産が盛んである。これらの主要農産物は共選・共販により産地化・ブランド化が進められながらも、農家数の減少と兼業化の増加が課題であり、他産業との所得格差是正のため、省力化、機械化、共同化など農業基盤整備が進められている。

工業については、昭和40年以降の積極的な企業誘致により、大企業の製造工場を擁する複数の工業団地が形成され、平成25年の工業統計調査において製造品出荷額は県内10位、全国市区町村別では46位となり、現在では、自動車関連産業が基幹産業となっている。こうした企業の撤退・流出の防止と持続的発展を図るため、当地域の産業集積を活かした既存分野事業の国際競争力強化や新成長分野に係る技術開発・イノベーションを推進し、地域の関連産業に根ざした産業クラスターの形成が図られ、平成27年

7月には、隣接する蒲郡市の愛知工科大学内に、「幸田ものづくり研究センター」が開設され、産・官・学連携による製造業の支援拠点が整備された。

一方、これらの誘致企業および関連企業の従業員等の生活の基盤となる居住環境整備のため、現在、3つの土地区画整備事業も進められ、平成26年度以降の住宅着工件数は300件超で安定的に推移しており、建設業への経済波及効果も大きい。

商業は、モータリゼーションの進展、郊外型大型店の進出、消費者のライフスタイルやニーズの多様化への対応が遅れた結果、町の中心市街地であるJR東海幸田駅前地区の商業の空洞化が顕著となっているが、町外への購買力の流出といった問題に対し、平成24年開業のJR東海相見駅周辺の整備が進み、大規模店舗を中心とした新たな商業集積地域となったほか、幸田駅前地区では、複合商業施設の幸田駅前銀座が整備されるなど幸田駅前周辺の再開発が進行中である。また、今後も大規模小売店舗等の計画的誘致が行われ、特にドラッグストア、スーパー・コンビニチェーン等の進出が激化し、地域住民の生活環境は向上する反面、先述の幸田駅前地区商店街を始めとした既存の小規模小売店への影響が益々懸念される状況である。

#### <幸田町の地域資源>

観光は、傑出した施設等はないが、「幸田しだれ桜まつり（4月）」を始め、「本光寺紫陽花まつり（6月）」、「幸田彦左まつり（7月）」、「こうた夏まつり（8月）」、「こうた産業まつり（11月）」、「こうた凧揚げまつり（1月）」など1年を通して様々なイベントが催され、幸田町への誘客が図られている。

なお、中小企業による地域産業資源を活用した事業活動の促進に関する法律に基づき、愛知県知事が指定する地域産業資源は下表の通りである。

#### 幸田町の地域資源

鉱工業品又は鉱工業品の生産にかかる技術	農林水産物	観光資源
三河の反毛、和紡績糸、三河の綿スフ織物、三河のロープ・網、三河仏壇、三河の光学機器、チタン製高度部材、三河花火、名古屋節句人形	筆柿、いちご	三ヶ根山、三河万歳、幸田彦左まつり、幸田しだれ桜まつり、こうた凧揚げまつり、本光寺

#### <幸田町商工会の現況>

こうした地域の経済環境において幸田町の商工業者数は【表1】、幸田町商工会員数は【表2】の通りで、地域内商工業者数が減少傾向にあるなか、会員数を維持している。

商工業者会員のうち、製造・建設業の工業系事業者の割合は41%と全国平均値30%を超える為、商業系事業者の割合が低いといった傾向にある。

商工会加入率を業種別に見ると、「建設業+製造業：76%」と工業系事業者の加入率は高いが、商業系事業者は「サービス業：55%」を除いて、「飲食店・宿泊業：47%」、「小売業：43%」、それ以外は50%を下回っている。

【表1】商工業者数（経済センサス）

調査年度	合計	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食店 宿泊業	サービス業	その他
H24	1,115	146	190	45	218	155	250	111
H28	1,088	143	192	46	224	133	262	88
増減	△ 27	△ 3	2	1	6	△ 22	12	△ 23

【表 2】 会員数と加入率

	合計	内訳							定款会員
		建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食店 宿泊業	サービス業	その他	
会員数(件)	651	175	80	10	98	63	144	47	34
加入率(%)	59.8	122.4	41.7	21.7	43.8	47.4	55.0	53.4	—

### <課題>

当商工会においては、低迷を続けた経済環境下において行財政構造改革などの影響を受け、地域総合振興事業の縮小を余儀なくされ、小規模事業者個々の経営力向上に主眼を置いた経営改善普及事業に傾倒してきた。その為、地域社会における新たなニーズの形成に対し、小規模事業者個々での対応が困難な地域の総合振興面での支援が疎かとなった感が否めないところである。

また、幸田町が目指す「持続可能なまちづくり」を実現するうえで、各種産業の自立的発展による地域経済の活力が欠かせないが、人口増加傾向にありながら減少傾向にある商工業者のうち特に小規模事業者に対する産業振興策について、その集積と活性化に十分に結びついていない。

そこで、行政や金融機関等の支援機関及び関係団体との連携をさらに強化して、小規模事業者等に対する個者支援と地域振興策の両面において、効果的な支援体制の構築が課題となっている。

### (2) 幸田町における中長期的な小規模事業者の振興のあり方

以上の幸田町商工会の現状を鑑み、幸田町における中長期的な小規模事業者の振興のあり方を考えると、小規模事業者が自社の経営環境と需要動向を適確に捉え、地域内外への販路開拓、商圈拡大に取り組むため、商工会を中心とした地域の連携支援体制を活用し、多様化・高度化した経営課題の解決と変遷する社会経済に対する持続可能な経営を実現すると共に、幸田町の魅力創出に貢献し、地域活性化を牽引する存在となることが望まれる。

また、産業構造の変化に対応した多種多様な産業育成の促進について、当商工会が小規模事業者の経営力向上を支援することで、第6次幸田町総合計画における産業振興の一端を担うものとする。

### (3) 経営発達支援事業の目標

幸田町の現状と中長期的な小規模事業者の振興のあり方を踏まえたうえで、小規模事

業者の持続的発展を図るための機会を次の通り整理する。

- ①増加傾向にある人口および世帯
- ②自然に恵まれた職住近接の都市環境の整備
- ③地域高規格道路の整備による交通体系の広域化
- ④輸送機械を中心とする大手企業の集積
- ⑤大手小売店の進出などの新たな商業集積
- ⑥次世代自動車産業や新分野産業の育成などものづくり支援拠点の設置
- ⑦地域資源の活用

以上の機会を的確に捉え、当商工会における経営発達支援事業の目標を次の通り設定する。

1. 小規模事業者が地域経済動向、経営状況および需要動向を見据えた実効性のある経営計画の策定を推進すると共に、伴走型支援による経営計画の実施に係る提案・助言を行い、小規模事業者の成長発展および持続的発展を図る。
2. 地域総合経済団体として、行政や金融機関等の支援機関および関係団体との連携を一層強化し、販路開拓や技術支援など、高度化・専門的な課題に対応するとともに中小企業・小規模事業施策などの普及に努め、小規模事業者が策定する経営計画の実施支援に活用し、地域一体での連携支援体制を構築することで、地域の経済情勢に適応した小規模事業者の需要開拓を目指すと共に、幸田町の活性化を図り、当地域に経済の好循環を誘起する。

#### 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4年4月1日～令和9年3月31日）

(2) 目標達成に向けた方針

経営発達支援事業の目標を達成するために、意欲のある小規模事業者への支援に止まらず、より多くの小規模事業者に対して経営発達支援事業を展開する必要がある。

1. 伴走型支援による提案・助言の実施

経営発達支援事業に対する認知と理解を促すために、実施事業の周知を徹底し、本事業の支援を要する小規模事業者の掘り起こしを行い、経営発達支援事業の各事業を円滑に実施するため、職員の資質向上を図り支援能力の向上に努める。

2. 地域で連携した支援体制の強化

他の支援機関との情報交換を行い、行政や金融機関等の支援機関および関係団体との連携を図り小規模事業者に対する伴走型支援を以って本事業を実施する。

### 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]

これまで全国商工会連合会の景気動向調査を受託した年度において、地域の経済動向に関する情報の収集、整理、分析及び提供について取り組むほか、経営指導員等が小規模事業者に対して行う巡回訪問・窓口相談におけるヒアリングを基に地域の経済動向について確認してきた。

### [課題]

今後は、地小規模事業者の経営計画策定の際の根拠資料として、有効に活用できるよう整備・提供する為に、小規模事業者が自らを取り巻く経営環境、経済情勢を情報の鮮度、精度を向上させたいと、把握した経営計画の策定に活用するため、経済動向調査を行い、小規模事業者の経営発達支援に資する情報としての的確に収集・分析・整備を行い提供することが課題である。

## (2) 目標

	公表方法	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
地域経済動向分析の 公表回数	H P 掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
景気動向分析の公表 回数	H P 掲載	—	2回	2回	2回	2回	2回

## (3) 事業内容

### ①地域の経済動向分析

幸田町を含む広域的な景気動向に関する国や関係機関のデータをホームページなどから収集し、広域的な経済動向の推移等が把握できる情報として要約整備し小規模事業者等に対し提供する。

地域の経済動向および景況の調査・分析結果を基に支援を要する業種に対する重点的な支援策を講じるとともに、経営計画策定に取り組む小規模事業者の掘り起こしに繋げる。

### [調査方法]

- ・全国商工会連合会ホームページから小規模企業景況データを収集、活用。
- ・中部経済産業局経済動向・統計データの活用。
- ・「RE S A S (地域経済分析システム)」の活用。

### [調査項目]

生産、設備投資、個人消費、雇用、公共投資、住宅投資などについて、推移を示すために昨年同時期と合わせて収集する。

### ②景気動向分析

幸田町内の実態を把握するため小規模事業者等から収集した情報を、業種別に

分析・整備・提供することで、経営発達支援事業を効果的に推進する。

[調査方法]

幸田町内小規模事業者を対象に半期毎(6月、12月)に調査項目について好転・増加、不変、悪化といった3段階評価を用いた調査票を郵送し、回収については郵送、FAX、電子メール、経営指導員等の巡回訪問・窓口相談の機会において回収する。

[調査対象]

管内小規模事業者 52件

建設業(15件)、製造業(10件)、卸売業(2件)、小売業(5件)、飲食店(5件)、サービス業(15件)

[調査項目]

売上状況、仕入価格、採算性、資金繰り、雇用、業況

[調査結果の活用]

県内および国内の景況動向と幸田町内の景況動向と比較し、小規模事業者の経営計画策定、重点的に支援を要する業種の判別、または経営発達支援事業に取り組む小規模事業者の掘り起こしに活用する。

また、巡回窓口相談時の資料とするほか、当会ホームページに掲載し情報資料として提供する。

#### 4. 需要動向調査に関すること

##### (1) 現状と課題

[現状]

経営計画を策定するうえで、重要な情報となる小規模事業者の販売する商品、提供するサービスの需要動向については、主に小規模事業者の売上高分析を基に調査するとともに、小規模事業者が持つ顧客に対する消費行動の定性的な分析として、消費者意識などに係るアンケート調査を実施し、小規模事業者個々の需要動向を分析・提供してきた。

[課題]

需要動向調査は、小規模事業者の販売する商品、提供するサービスの開発や販路開拓を行う際に、認識すべき市場情報であり、経営計画策定上の重要な要素となることから、小規模事業者が個々に持つ特徴に対応させた定量的・定性的な調査として、新規市場開拓および新規顧客獲得と言った売上拡大を図る段階の支援に対し十分な効果が得られるよう、有益な情報の収集・提供が行えるよう調査内容を適切に整備し、効果的に活用できる調査として実施する。

##### (2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
新規商品・サービス等に関する 調査対象事業者数	—	4者	5者	5者	6者	6者
既存商品・サービス等に関する 調査対象事業者数	4者	8者	10者	10者	12者	12者

### (3) 事業内容

#### ①新規商品・サービスに関する調査

幸田町の特産品を活用した新商品開発を支援するため、管内飲食店等が、「夢やまびこ豚」、「筆柿」、「いちご」などを使用する新商品の開発段階において、幸田町商工会が開催するマルシェイベント等でのアンケート調査を実施して調査結果の分析と提供を行う。

##### [調査手法]

(情報収集) 幸田町商工会が開催するマルシェイベント等において、開発段階の試作品の試食提供、試験販売などを行う際、来場者に対して経営指導員等がヒアリングによるアンケート調査を行う。

(情報分析) 調査結果は、売上拡大や新市場開拓に繋げるため、専門家等の意見を参考に経営指導員が分析することで有効性を高める。

##### [サンプル数]

来場者 50 人

##### [調査項目]

①適正価格、②量、③パッケージなどのデザイン、④年齢、⑤性別、⑥住所地、⑦よく購入する商品、⑧購買頻度、⑨購入動機、⑩満足度、などを収集。

その際、顧客の協力が得易い選択式の回答方法を採用する。

##### [調査結果の活用]

新商品開発を行う事業者にアンケート分析結果を提供することで、商品・サービス等の製造、販売、提供における課題解決提案を行い、商品力を向上させるとともに、商品等の改善に結びつけることで経営計画の実効性を高める。

#### ②既存商品・サービス等に関する調査

変遷する消費者ニーズやトレンドに対し、顧客を囲い込み安定的に売上を確保するため、小規模事業者がこれまで提供してきた商品・サービス等の顧客価値について調査し、品質・価格などについて見直し、効率的な商品ラインナップを再構成するなど、経営の持続化に資する調査を実施する。

##### [調査手法]

(情報収集) 小規模事業者の趣意を勘案し、経営指導員等が作成支援を行ったアンケート調査票を事業所が顧客に配布し、事業所の店頭を設置した回収箱に入れてもらい、定期的に経営指導員等が回収する。

(情報分析) 調査結果は、持続的成長に繋げるため、専門家等の意見を参考に経営指導員が分析することで有効性を高める。

[サンプル数]

各事業所 100 件程度。

[調査結果の活用]

顧客の消費行動パターン、ニーズや来店動機などを把握し、個社の①ターゲット顧客、商圈の設定、②新商品やサービスの開発、③新規顧客開拓に資する販売促進活動などに効果的に活用されるようフィードバックする。

また、分析結果と小規模事業者の認識に乖離がないか、顧客満足度を現状の経営資源でまかなえているかを検証とすることで、経営計画の実効性向上を図る。

[調査項目]

①年齢、②性別、⑥住所地、③よく購入する商品・サービス、④購買頻度、⑤購入動機、⑥満足度、などを収集。

その際、顧客の協力が得やすい選択式の回答方法を採用する。

## 5. 経営状況の分析に関すること

### (1) 現状と課題

[現状]

経営指導員は、巡回訪問、窓口における個別相談を中心に経営支援を行い、こうした個別相談の際のヒアリングや提供された資料などを基に、小規模事業者の経営状況を把握してきた。特に、金融相談の際には直近 2~3 期分の決算資料を基に、収益性分析、安全性分析、資金繰り分析を行い、小規模事業者の経営状況を把握し、経営計画策定支援を行ってきた。

一方、記帳指導職員が行う記帳指導は、経営資源の脆弱な小規模事業者の経営管理の一部を代行する経営改善の基礎と位置づけられる事業であり、小規模事業者である個人事業主の経営状況について、取引動向などを詳細に渡り把握するうえでの有効な機会となっている。

[課題]

現状において、定量的な財務分析を行うに留まり、小規模事業者が自らの経営資源、強み、弱みなどを客観的に把握出来ていない例が見受けられる。

今後は、小規模事業者の経営状況を定量分析と定性分析を併用して行い、小規模事業者が持つ強みや経営資源に対する「気付き」を促す機会とするほか、分析結果を効果的に反映した実効性の高い経営計画策定支援に活用する。

### (2) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
経営分析事業者数	24者	30者	30者	40者	40者	40者

### (3) 事業内容

#### ①実施手法

経営指導員等が巡回訪問、窓口相談における経営支援、金融支援、記帳指導を通して経営計画の策定を要すると判断する小規模事業者、前掲の「3. 地域の経済動向調査に関する事」において重点的に支援を要する業種および後掲の「6. 事業計画策定支援に関する事」、事業計画策定講習会事業で掘り起こした小規模事業者を個別に支援する。

#### ②経営分析を行う項目

小規模事業者の経営を持続的発展に繋げる為には、自社を取り巻く現状の経営環境を分析し、解決すべき課題を抽出したうえで対策を講じる必要がある。

その為、実現可能性の高い経営計画を策定するために、出来る限り正確な分析を行うことに留意して事業を行う。

収集する情報は、小規模事業者の経営の実態をより具体的に把握する為に基礎的項目と経営環境項目に分類し、以下の通りに設定する。なお、収集方法としては、個別相談における小規模事業者からの決算資料等の受領、または、ヒアリングおよびアンケート調査によるものとする。

##### A. 基礎的項目

- a) 損益状況、b) 財務状況、c) 売上高上位品目、d) 所有設備等、e) 従業員数、f) 従業員等保有資格

##### B. 経営環境項目

(内部環境)

ア) 強み、弱みに関する事

技術力、生産能力、人材、営業・販売力、商品・サービスの優位性

(外部環境)

イ) 機会、脅威に関する事

人口推移、顧客ニーズ、競争業者、経済環境、政策動向

##### C. 分析方法

定量的な分析項目「基礎的項目 (a, b)」を基に、収益性、生産性、安全性について分析を行い、「基礎的項目 (c)」を基に、商品、サービス等の売上高を基にABC分析などを用いて現状の需要動向を把握する。

定性的な分析項目である「経営環境項目」を基に、SWOT分析を行い、現状の小規模事業者の経営環境を整理する。

#### ③分析結果の活用方法

分析結果はそれを基に抽出した経営課題とともに事業者を提供し、強みや機会を効果的に活用した経営計画の策定に活用する。

## 6. 事業計画策定支援に関する事

### (1) 現状と課題

[現状]

小規模事業者の持続的な発展に向けた課題解決提案・伴走型支援への取り組みが求められるなか、小規模事業者持続化補助金などの申請支援においてSWOT分析に基づいた事業計画策定、また、金融相談に係る事業計画策定を含め、主に資金調達の一環として事業計画策定支援に携わってきた。

また、専門化、多様化する小規模事業者の市場や経済動向などを把握し、経営に活かすノウハウを提供する機会として、個別または集団を対象とする講習会を実施してきた。

個々の小規模事業者に対する個別講習会は、愛知県商工会連合会などの派遣制度を活用し中小企業診断士を始めとする各専門家などを招聘し、小規模事業者の経営課題解決に係る支援を行っている。一方、集団指導としての講習会は、事業計画書を活用できる施策情報と関連させて、事業計画策定の意欲喚起を行う機会として効率的に実施してきた。

#### [課題]

これまでの事業計画策定支援は、小規模事業者個々の喫緊の課題に対する要請が大勢を占めていたが、今後は、小規模事業者の持続的な発展を実現するため、小規模事業者を取り巻く経営環境に関する情報分析に基づいた需要を見据えた事業計画策定支援を実施する。

また、集団指導での講習会については、事業計画策定のための意欲喚起から実務講習といった経営発達支援事業に資する内容で充実させる。

なお、事業計画上の必要に応じて、小規模事業者の限られた経営資源を補完する目的において、国、県、市町村が講じる施策等の有効活用を促すこととする。

### (2) 支援に対する考え方

本事業を効率的に実施するため集団指導講習会として開催し、連携する支援機関などの専門家を招聘し、事業計画策定に対する理解と実践をテーマに開催する。なお、関連する国、県、市町村が講じる施策等の活用についての情報提供を併せて行うことで事業計画策定の意欲喚起を行う。

前掲の「3. 地域の経済動向調査に関すること」において、支援を要すると判断された業種の小規模事業者に対する導入機会とするほか、「4. 需要動向調査に関すること」、「5. 経営状況の分析に関すること」で支援した小規模事業者に対し、事業計画策定講習会および個別講習会に誘導するほか、会報、ホームページ等の募集に対して申込みのあった意欲ある小規模事業者等に対して実施する。

### (3) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
①事業計画策定講習会	4回	4回	4回	5回	5回	5回
②事業計画策定個別講習会	11回	12回	12回	14回	14回	14回
③DX推進セミナー	－	3回	3回	3回	3回	3回
④創業セミナー	－	4回	4回	4回	4回	4回
事業計画書策定事業者数	15者	15者	15者	20者	20者	20者
創業計画策定者数	－	1者	1者	1者	1者	1者

※「5. 経営状況の分析に関すること」で目標とする経営分析事業者数が令和6年度以降増加することを見込むため、事業計画策定講習会および事業計画策定個別講習会の開催回数を増加して計画する。

#### (4) 事業内容

##### ①事業計画策定講習会

開催回数：(令和4、5年度)4回、(令和6～8年度)5回

内容：経営・金融・税務・労務・情報など時事問題に即したテーマで開催。

講師：中小企業診断士、社会保険労務士などの専門家を内容に応じて選任。

##### [支援対象]

「3. 地域の経済動向調査に関すること」において、支援を要すると判断された業種の小規模事業者に対する導入機会とするほか、「4. 需要動向調査に関すること」「5. 経営状況の分析に関すること」で支援した小規模事業者に対して参加を促すほか、会報、ホームページ等の告知に対して申込みのあった意欲ある小規模事業者等に対して実施する。

##### [支援手法]

当該講習会の受講者に対して、経営指導員等が分担して事業計画の策定に必要な情報分析データなどの提供を行い、事業計画の策定に繋げる。

##### ②事業計画策定個別講習会

開催回数：(令和4、5年度)12回、(令和6～8年度)14回

内容：小規模事業者の個々の経営課題に応じて開催。

講師：中小企業診断士、社会保険労務士などの専門家を内容に応じて選任。

##### [支援対象]

「事業計画策定講習会」に参加できなかった小規模事業者に対して受講を促すほか、会報、ホームページ等の告知に対して申込みのあった意欲ある小規模事業者に対して実施する。

##### [支援手法]

当該個別講習会には、経営指導員等が臨席して専門家の指導を補佐すると同時に事業計画の策定に必要な情報分析データなどの提供を行い、事業計画の策定に繋げる。

### ③DX推進セミナー

開催回数 3回

内容：DXの基礎知識、DX関連技術、DX導入事例

講師：中小企業診断士または情報処理技術者等の専門家

[支援対象]

管内小規模事業者等を対象に受講者を募集する。

[支援手法]

当該セミナー受講者のうち、継続的な支援を要すると判断される小規模事業者等に対して、経営指導員等による相談指導を実施するほか、必要に応じて前項②事業計画策定個別講習会の活用により専門家の指導に繋げる。

### ④創業セミナー

開催回数 4回

内容：(1回目)経営、(2回目)財務、(3回目)税務、(4回目)販路開拓

講師：中小企業診断士

[支援対象]

創業希望者

[実施方法]

幸田町の経済基盤の強化を図るためには、新産業育成、雇用創出の観点、新陳代謝促進の観点から創業支援が必要であることから、経営経験の無い創業希望者に対し経営に関する知識の習得と、経済動向と需要を見据えた創業計画の策定について、幸田町、地域内金融機関との連携を図り、創業希望者の掘り起しから、創業セミナー、個別相談会の開催による創業計画策定に至るまでの支援を実施する。

幸田町広報による周知案内、町内金融機関窓口において創業希望者を掘り起こし創業セミナーへ誘導する。

## 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]

これまで、小規模事業者持続化補助金の採択事業者などに対して、巡回訪問、窓口相談の機会に計画の進捗状況の確認を行い、計画の円滑な執行を支援してきた。こうしたフォローアップ支援は、経営指導員が中心となり実施しているほか、高度で専門的な課題については、愛知県商工会連合会などの専門家派遣事業を活用してフォローアップ支援を実施してきた。

[課題]

現状では、フォローアップ支援を不定期に実施していることから、今後は「6. 事業計画策定支援に関すること」において支援した小規模事業者等に対し、事業計画の円滑な執行を図るために、定期的なフォローアップ支援をスケジュール管理して実施することで、新たに生じた課題へ対応すると共に、小規模事業者支援施策の

活用を提案する必要がある。

## (2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した小規模事業者および創業計画を策定した創業希望者に対して、策定後 2 ヶ月毎の頻度で経営指導員等が定期的に巡回訪問し、進捗状況を把握するとともに新たな課題等の有無に応じて支援を行う。その際、重点的に支援すべき事業者、円滑に計画を遂行する事業者などの状況に応じて訪問回数を増減させる。

## (3) 目標

	現行	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度
フォローアップ事業者数	11者	16者	16者	21者	21者	21者
頻度（延回数）	55回	96回	96回	126回	126回	126回
売上増加事業者数	2者	5者	5者	8者	8者	8者

## (4) 事業内容

事業計画策定支援を行った小規模事業者に対し、経営指導員等が策定後 2 ヶ月毎の頻度で定期的に巡回訪問、窓口相談を行い、進捗状況の確認および計画遂行上新たに生じた課題対応などのフォローアップを実施することで、事業計画の円滑な遂行を支援する。

その際、専門的な課題に対しては、地域内の支援機関との連携を有効に活用し、金融機関による資金調達支援や専門家を招聘した支援を講じるとともに、課題に対応した中小企業・小規模事業者支援施策を斡旋する。

主な支援内容として、資金調達、雇用確保・人材育成、税務、中小企業・小規模事業者支援施策の斡旋、そのほか、専門的な課題として新商品またはサービスの開発にかかる知的財産権、海外展開などを想定。

なお、創業計画を策定した創業希望者についても同様に実施することで、創業希望者自身が認識出来ない課題を抽出し、また、計画遂行上新たに生じた課題について、連携する金融機関や支援機関の専門家派遣を活用し解決を図る。

また、事業計画および創業計画の進捗が遅延した事業者についても、専門家を招聘することで事業計画等の見直し等の支援を講じる。

## 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]

地域内の商業を主要事業とする小規模事業者の販売する商品、提供するサービスについて、需要喚起を図るため、商工あんない発行（新聞折込）、やホームページへの会員情報掲載のほか、スマートフォンの普及により進展した SNS 等の情報メ

ディアを活用した需要開拓支援に取り組んできたが、多くの事業者は、高齢化や管理の煩雑さなどの知識・人材不足等の理由から、DXによる販路開拓等の取組について消極的であり、インターネット上に商圏を展開できていない。

一方、工業を主要事業とする製造業等の販路開拓などについて、当商工会単独では実施が困難な展示会やビジネス交流会などのイベントへの小規模事業者等の出展を支援することで、小規模事業者の販路拡大、商談取引機会の創出を図って来た。

#### [課題]

地域内の小規模事業者の多くは、商業・工業の業種を問わず、インターネット上で需要開拓を行うメリットを理解しながら、人材などの経営資源やノウハウを持っていないために対応が遅れている。

今後は、小規模事業者の新たな販路開拓に対して、DXについての理解と認識を深めてゆくことで、小規模事業者の販売する商品、提供するサービスに新たな付加価値を加味したうえで地域内外に効果的に訴求するための支援を強化する。

また、製造業の販路開拓などの企業間取引に向けた支援については、他の団体等が開催する商談会やビジネス交流会などの情報提供するに止まっていたことから、今後は積極的に小規模事業者の参加、出展を支援することで、新たな需要の開拓に寄与してゆく。

#### (2) 支援に対する考え方

小規模事業者の事業活動において、DXの推進により起こる「変革」について、理解を促すとともに、DXへの取組としてデータ活用による顧客管理や販売促進、SNSやECサイトの利活用等に関する支援を、「6. 事業計画策定支援に関すること」で実施するDXセミナー等を活用して、意欲醸成から実践に繋げるよう伴走型支援を実施する。

商工会が独自に展示会等を開催するのは困難なため、名古屋市などの都市圏で開催される既存の展示会への出展を支援する。その際、出展に係るノウハウを持たず、能動的なPR活動などに対し不安を抱く小規模事業者に対して、経営指導員が伴走型支援により、ブース設営などの出展に伴う支援を実施する。

また、専門的な課題には、必要に応じて連携する支援機関の専門家派遣等を活用し支援を行う。

#### (3) 目標

	現行	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
①展示会等出展事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上・成約金額/者	—	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
②SNS活用事業者数	—	10者	10者	10者	10者	10者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
③ECサイト利用事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%

#### (4) 実施事業

### ①展示会等出展支援事業

製造業の販路開拓など、当商工会単独では実施が困難な展示会やビジネス交流会などのイベントへの小規模事業者等の出展を支援することで、小規模事業者の販路拡大、商談取引機会の創出を図る。

【展示会例】メッセナゴヤ（主催：メッセナゴヤ実行委員会）など。

#### [支援対象]

「4. 需要動向調査に関すること」「6. 事業計画策定支援に関すること」の実施事業において新商品・サービスの開発を支援した小規模事業者や今後販売を拡大したい商品・サービスを持つ事業所のほか、出展を希望する事業者。

#### [支援方法]

事業計画に基づいて、販路拡大、取引増加に取り組む小規模事業者等に対し、各種イベントを紹介し出展に係る支援を行う。

なお、出展を希望する小規模事業者に対しては、イベント会場内での来場者に対するアンケート調査などを経営指導員等が補助することで出展する事業所人員動員面でサポートする。

### ②SNS活用事業

DXに取り組むための第一歩として、比較的運用管理が簡便であり、訴求効果の高いツールとしてSNSの活用を促進させ、情報発信と売上高の推移を検証しながら、効果的な活用方法を支援する。

#### [支援対象]

「4. 需要動向調査に関すること」「6. 事業計画策定支援に関すること」の実施事業において新商品・サービスの開発を支援した小規模事業者や今後販売を拡大したい商品・サービスを持つ事業所のほか、SNS活用を希望する事業者。

#### [支援方法]

事業計画に基づいて、販路拡大、取引増加に取り組む小規模事業者等に対し、各種SNSツールを紹介し、端末操作や運用管理に係る支援を行う。

なお、小規模事業者に対しては、売上高調査や「4. 需要動向調査に関すること」で行うアンケート調査など効果測定に係る支援を経営指導員等が補助する。

### ③ECサイト利用事業

DXに取り組むための第一歩として、コストや運用管理の障壁が低い他者より提供されるECサイトの利用を推進して、販路開拓に資する支援を行い、売上高の推移を検証しながら、効果的な電子商取引を支援する。

#### [支援対象]

「4. 需要動向調査に関すること」「6. 事業計画策定支援に関すること」の実施事業において新商品・サービス開発を支援した小規模事業者や今後販売を拡大したい商品・サービスを持つ事業所のほか、EC利用を希望する事業者。

#### [支援方法]

事業計画に基づいて、販路拡大、取引増加に取り組む小規模事業者等に対し、

各種ECサイトを紹介し、端末操作や運用、決済などの管理に係る支援を行う。  
なお、小規模事業者に対しては、売上高調査や「4. 需要動向調査に関する  
こと」で行うアンケート調査など効果測定に係る支援を経営指導員等が補助す  
る。

## 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]

当商工会の経営発達支援計画の目標を達成するために、実施事業の精度を高め、合理的かつ効果的に運用する目的において、年度毎に進捗状況及び成果等について検証・評価する機会を設けている。

##### [課題]

経営発達支援計画の評価について定量的な実績値だけでは、小規模事業者の持続的成長に資する効果の有無について判断が困難な側面がある。

今後は、小規模事業者の満足度などの定性的評価を評価検討の参考として活用してゆく。

#### (2) 事業内容

##### ① 経営発達支援事業評価委員会の運営

###### [事業評価]

経営発達支援事業として実施した各事業の実績値と到達度（5段階評価）を基に事業評価を行う。

この事業評価に基づき、事業計画の軌道修正を施すなど適切に対処することで経営発達支援計画の効率化を図り目標達成に繋げる。

###### [経営発達支援事業評価委員会の構成]

事業評価は、商工会運営主体である正副会長3名、および監事1名と、被支援者側として小規模事業者4名、外部有識者である中小企業診断士1名、幸田町産業振興課1名及び事務局総括である事務局長と法定経営指導員の12名で組織する経営発達支援事業評価委員会で実施する。

##### ア. 経営発達支援事業評価委員会の開催期

年度実績評価および見直し等の検討を行うため年度末に1回開催する。

##### イ. 評価に係る検討項目

###### ① 定量的評価

到達度：目標値に対する評価時における到達度

###### ② 定性的評価

実施方法の適切性：被支援者側の評価と支援担当者による評価を定量的評価に換算し、実施方法の適切性、今後の方向性について評価する。

ウ. 経営発達支援事業評価内容の公表

総合評価および経営発達支援計画の改善内容について、当会ホームページで公表する。

以上の事業評価に基づき、年度毎の実績・評価から計画の改善事項などを検討し、より効果的な経営発達支援事業を推進できるよう、経営発達支援計画の運用をPDCAサイクルにより管理する。

## 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主催の研修会、当商工会の属する西三河支部での職種別の研修の機会を以て、経営指導員等の支援能力の向上を図ってきた。

また、愛知県商工会連合会の開催する経営支援事例発表会において、模範となる経営支援事例のノウハウについて情報提供を受けている。

#### [課題]

全職員体制によって経営発達支援事業を実施することから、各種研修会などで習得した知識・情報を職員間で共有し支援能力の向上を図る必要がある。

### (2) 事業内容

#### ①各種研修会の積極受講

##### ア. 愛知県商工会連合会および西三河支部の開催する研修への参加

経営分析、事業計画策定、IT活用、金融支援、小規模事業者・中小企業施策活用などの小規模事業者の経営支援に資する研修を受講し、経営指導員等に不足する最新の施策等の情報について習得することで支援能力向上を図る。

また、特に補助員、記帳指導職員については業務上、経験が不足する経営計画策定に関連する能力を習得して、本会の総合的な支援能力を向上させる目的で受講する。

##### イ. 他の主催する研修

経営発達支援事業を実施する際、小規模事業者の多様化・専門化した経営課題に対応した支援を講じる必要があり、支援する職員は支援策およびその活用方法について深く理解することが求められる。そのため、経営指導員等に不足する専門的な知識および支援能力の習得については外部の研修を活用し支援能力向上を図る。

#### ②DX推進セミナーの受講

喫緊の課題である小規模事業者のDX推進への対応として、経営指導員、補助員、記帳指導職員、臨時職員等のITスキル向上を図り、小規模事業者の多様な相談に対応するためにDX関連の各種セミナーを積極的に受講する

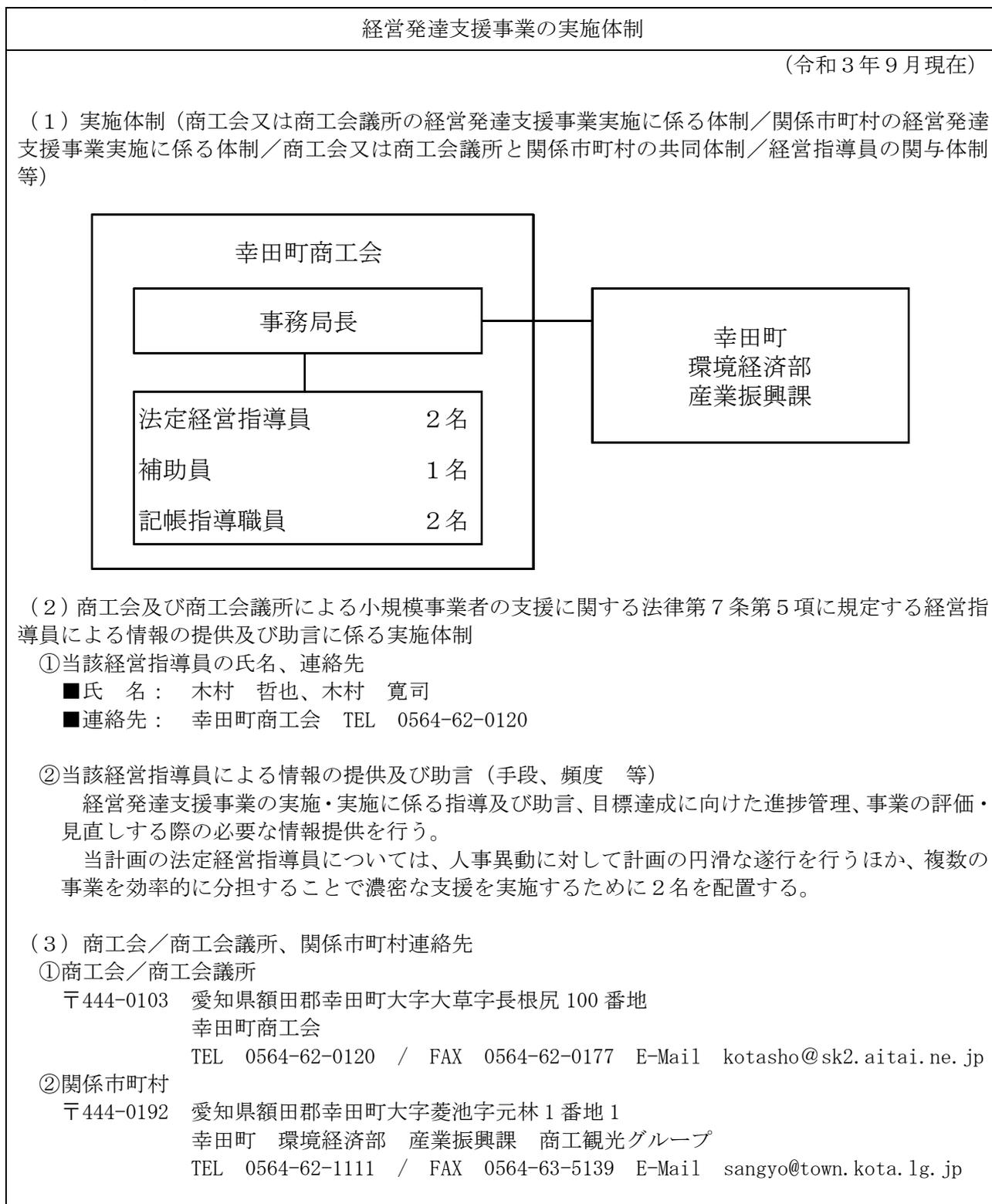
③支援体制の構築を目的とした職員相互の能力開発と情報共有の徹底

当商工会の小規模事業者支援体制を強化するため、経営指導員による補助員、記帳指導職員のOJTを実践する。

その際、職員間における情報の共有を徹底するため、経営カルテの整備・活用と職員連絡会議を開催するなど、小規模事業者支援のノウハウ、進捗状況など職員相互に確認・意見交換を行い、全職員での支援体制を構築する。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度	令和8年度
必要な資金の額	2,025	2,025	2,260	2,260	2,260
○専門家派遣	432	432	504	504	504
○講習会開催費	1,243	1,243	1,356	1,356	1,356
○通信費	350	350	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
会費収入、幸田町補助金、伴走型小規模事業者支援推進事業補助金

(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。

