

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>藤岡商工会 (法人番号 6180305006017) 豊田市 (地方公共団体コード 232114)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和4年4月1日から令和9年3月31日</p>
<p>目標</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. コロナ禍で疲弊した小規模事業者の活力を取り戻すため、事業計画の策定を軸とした経営力向上支援を行う。 2. 創業支援や事業承継支援により小規模事業者の減少を食い止め、地域の経済基盤を維持する。 3. 地域資源を活用した特産品開発や販路開拓支援を強化し、小規模事業者の商品力強化やブランド力の向上を図る。
<p>事業内容</p>	<p>I. 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 <ol style="list-style-type: none"> ①地区内小規模事業者への定期調査の実施 ②他機関と連携した経済動向調査 4. 需要動向調査に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①個者の新商品・試作品・新サービスのモニター調査実施 5. 経営状況の分析に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①記帳指導対象者に対する経営分析 ②金融斡旋相談者に対する経営分析 ③巡回及び窓口相談時の経営分析 6. 事業計画策定支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①創業計画策定相談会における事業計画策定支援 ②事業計画策定相談会における事業計画策定支援 ③DXの推進における相談会及びIT専門家派遣 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①巡回及び窓口指導による事業計画書の定期検診 ②創業事業計画書策定後のフォローアップ ③専門家派遣実施によるフォローアップ 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること <ol style="list-style-type: none"> ①「とよたの特産品展」への参加支援 ②アンテナショップ等への出展支援 ③ホームページの開設支援 ④ECサイトの活用支援
<p>連絡先</p>	<p>藤岡商工会 〒470-0451 愛知県豊田市藤岡飯野町田中 245 番地 TEL : 0565-76-2612 FAX : 0565-76-0205 E-mail : fujioka@hm3.aitai.ne.jp</p> <p>豊田市産業部商業観光課 〒471-8501 愛知県豊田市西町3丁目60番地 TEL : 0565-34-6642 FAX : 0565-35-4317 E-mail : shoukan@city.toyota.aichi.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

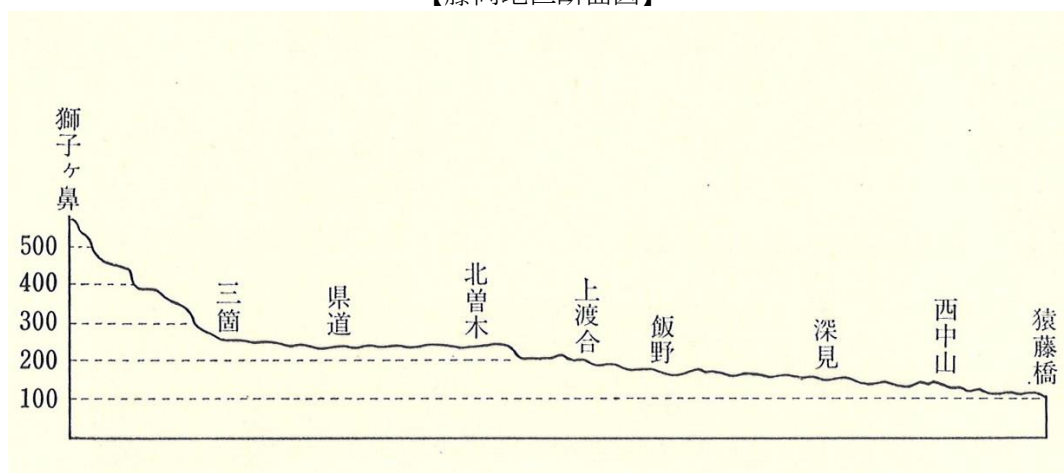
①立地

藤岡地区は、愛知県ほぼ中央に位置している豊田市内にあり、東を同じ豊田市内の足助地区、北を同じく豊田市内の小原地区、西は瀬戸市及び岐阜県土岐市、南は旧豊田市地区に接する、面積は65.68km²の自然が豊かな中山間地域である。

地勢は、東部は矢作川の上流域、最北部は岐阜県三国山の麓に位置する西市野々地内最高地点で海拔650m、最南部の西中山地内で海拔100mと南へ傾斜して、西中山地内は平坦な土地が開けている。

森林地域が地区全域の82%を占めているが、ほとんどが南部を除く地区に広がっており、北部と南部で山と平野の境界の町となっている。

【藤岡地区断面図】



自然資源が豊富な北部は、最近になって南部方面とのつながりが強くなってきたが、古くは隣接する瀬戸市、岐阜県土岐市との交流がなされていた。また、中山間地特有の急峻な地形なため、住宅地や工業地などの造成について場所が限定されること、都市計画区域区分も市街化調整区域のため、南部の平坦な地形や区域区分条件からすると不利な条件になっている。

中部は、その中央に位置する飯野地区に東西南北に走る主要道路が集中し、そこに行政や各種商業施設が立地し中心地区として発展してきた。とくに大正時代・昭和戦前時代においては隣接する瀬戸市へ窯業の原料となるサバ土を供出していたこともあり、活気に満ち溢れていた。

中央に位置する飯野地区には主要道路が集中し、かつては行政や商業の中心地区として活気に満ち溢れていたが、コンビニエンスストア等の進出が激化する中で業者間の競争のあおりを受ける形で同業態の小売店の規模縮小や廃業が現在も続いている。

南部は、中部に比べて開発が遅れた地域であった。それが隣接する豊田市の自動車産業が発展するのと平行して、特に西中山地区において住宅開発が進み、めざましい発展を遂げた。昭和47年には猿投グリーンロード、平成17年には東海環状自動車道藤岡インターチェンジの開通があり、名古屋市や他地区との交流が盛んになった点でこの地区の開発を飛躍的に進展させた。

また、地区において最も人口が増加したのは最南部にある西中山地区である。これは、名古屋市

や豊田市中心地に最も隣接している西中山地区に宅地購入して転入した人々が多かったためである。

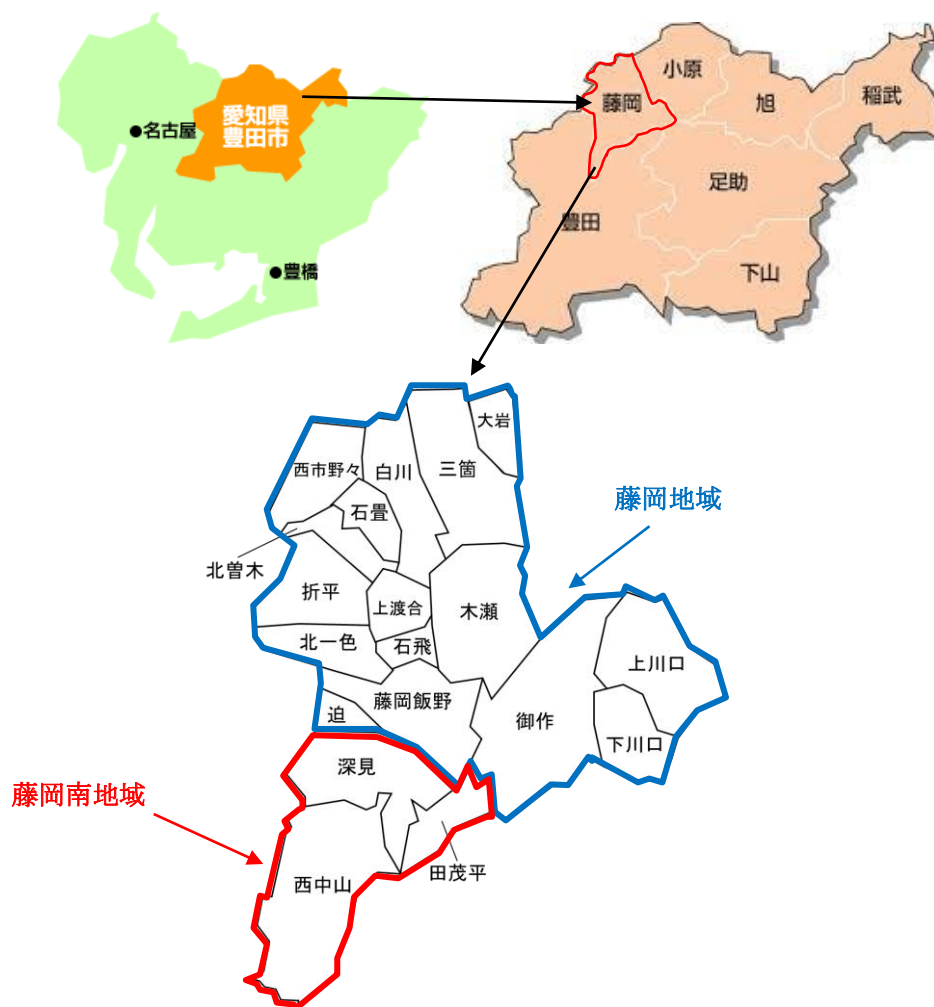
それに伴って、近隣地域も含め大型商業施設が相次いで出店し、競争の激化に伴い小規模小売店、飲食店などの廃業が続いてきた。

東部は、矢作川が障害となって交通の便が悪く、開発が遅れがちであった。

平成17年4月に藤岡町を含む周辺の6町村が旧豊田市と合併した。

【豊田市位置図】

【豊田市地区内位置図】



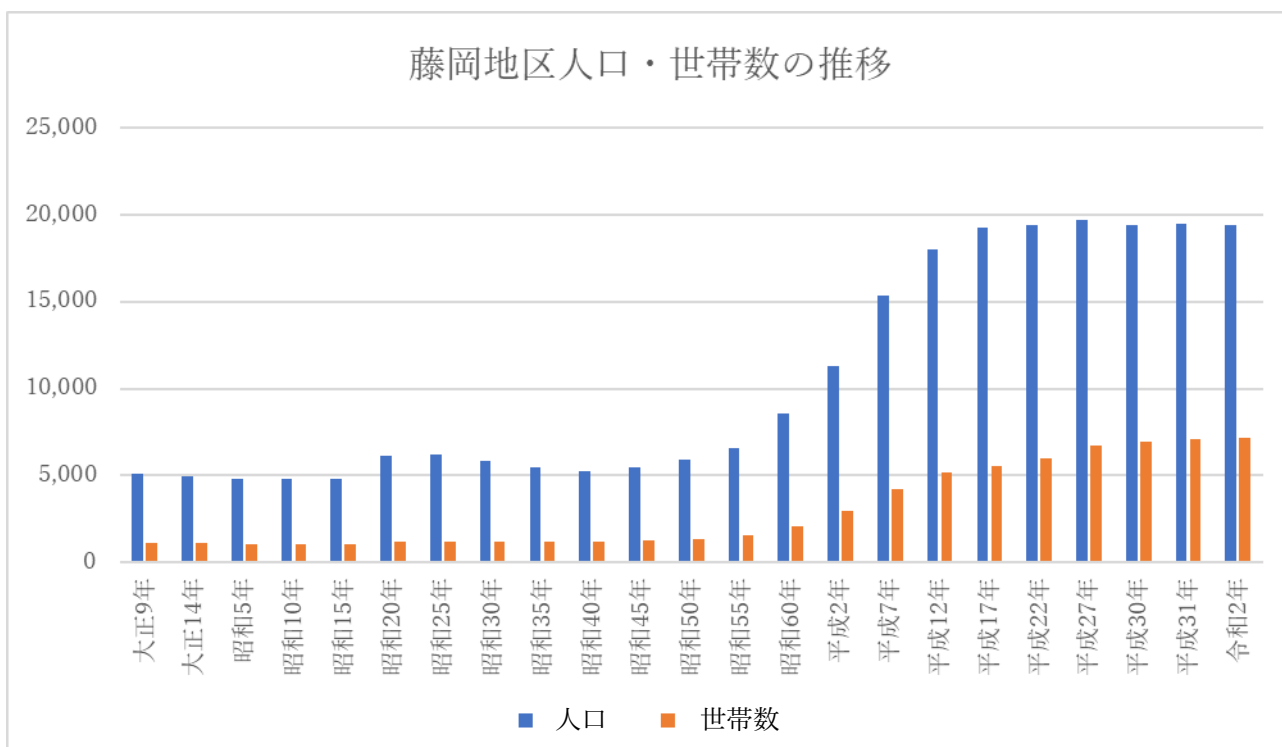
②人口

昭和60年の国勢調査人口は、6,575人だったのが、平成7年には、15,369人と急激に増加した。豊田市と合併した平成17年には、19,227人、平成22年には、19,431人と人口の伸び率は鈍化している。

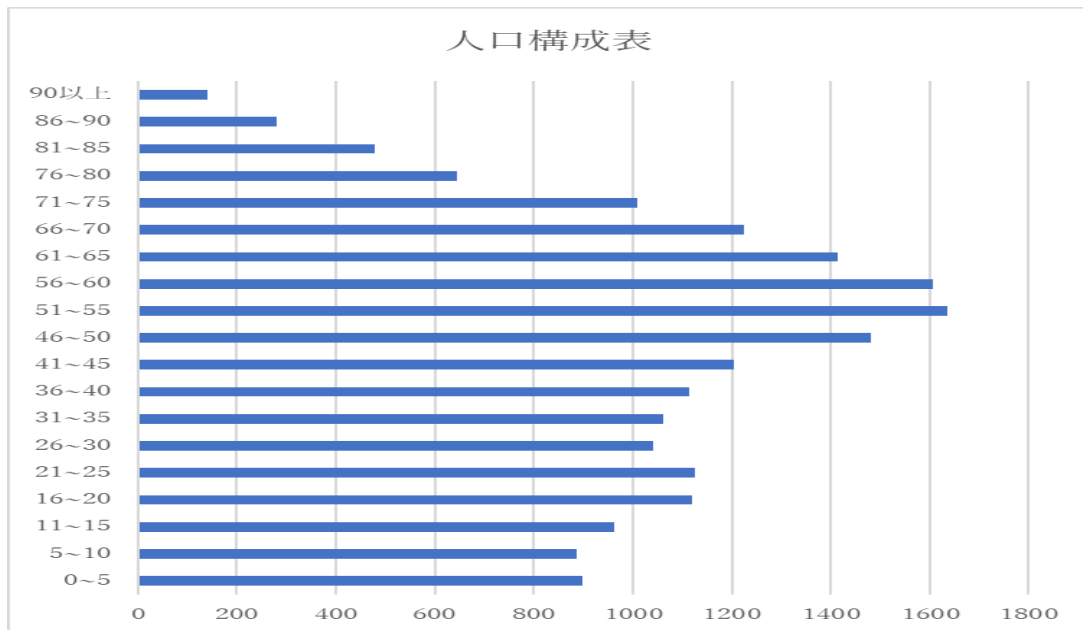
昭和から平成にかけての急激な人口の伸びは、転入者数が爆発的に増加しているのが直接の要因である。これは、豊田市などへ通勤する人々の住宅需要が高まり、通勤可能な周辺地域での宅地購入が進んだために生じた変化である。急増した転入者の大部分が若年層であったため、藤岡地区の

平均年齢を低下させ、平成7年には32.8歳と日本で最も平均年齢の若い市町村「日本一若い町」となった。しかし、こうした人口変化が地区内で一様に生じたわけではなく、かなり地域差をもって生じたことが藤岡地区の特徴である。もっとも人口が増加した地区は、最南部の西中山地区である。昭和40年に769人であった人口は、平成17年には7,005人となり40年間で6,000人以上の人口増加となった。これは、この40年間の藤岡地区全体の人口増加数の4割ほどになる。藤岡地区が豊田市との結びつきを強めていく中で、豊田市に最も近接している西中山地区で前述のように宅地購入して転入した人々が多かったためである。

東部や北部（一部地域を除く）は宅地開発が進まなかったため人口増加が進まず、現在は人口が減少している地区も少なくない。



(資料 豊田市ホームページより作成)



③行政

平成31年3月、待望の豊田市役所藤岡支所が新築オープンした。さらにその一年後、藤岡交流館も業務を開始し、名実ともに藤岡地区の複合施設として機能を備えた。

建物床面積は2,640㎡、敷地面積は8,570㎡である。

駐車台数は約100台で、バスターミナルも整備され、人の結節点、交流拠点として地域活性化の一大拠点となることが期待されている。



(豊田市役所藤岡支所資料より)

④事業所・企業

平成21年から平成24年にかけての事業所数は17事業所減であるが、小規模事業者に限ってみると33事業所もの減少があった。この3年間は小規模事業者をはじめとした地区内事業者の廃業が多くみられた。

一方、平成24年から平成28年にかけての事業者数は5事業所増（小規模事業者は7事業所増）であり、この4年間では、事業所数の多少の増加はあるものの、ほぼ横ばいとみてよい。

当地区では、商工会員データ（小規模事業者に限る）での廃業者数も多いが（平成28年～令和2年27事業所）、創業など新規開業（同時期22事業所）もあり事業所総数としては、横ばい状態が続いている。

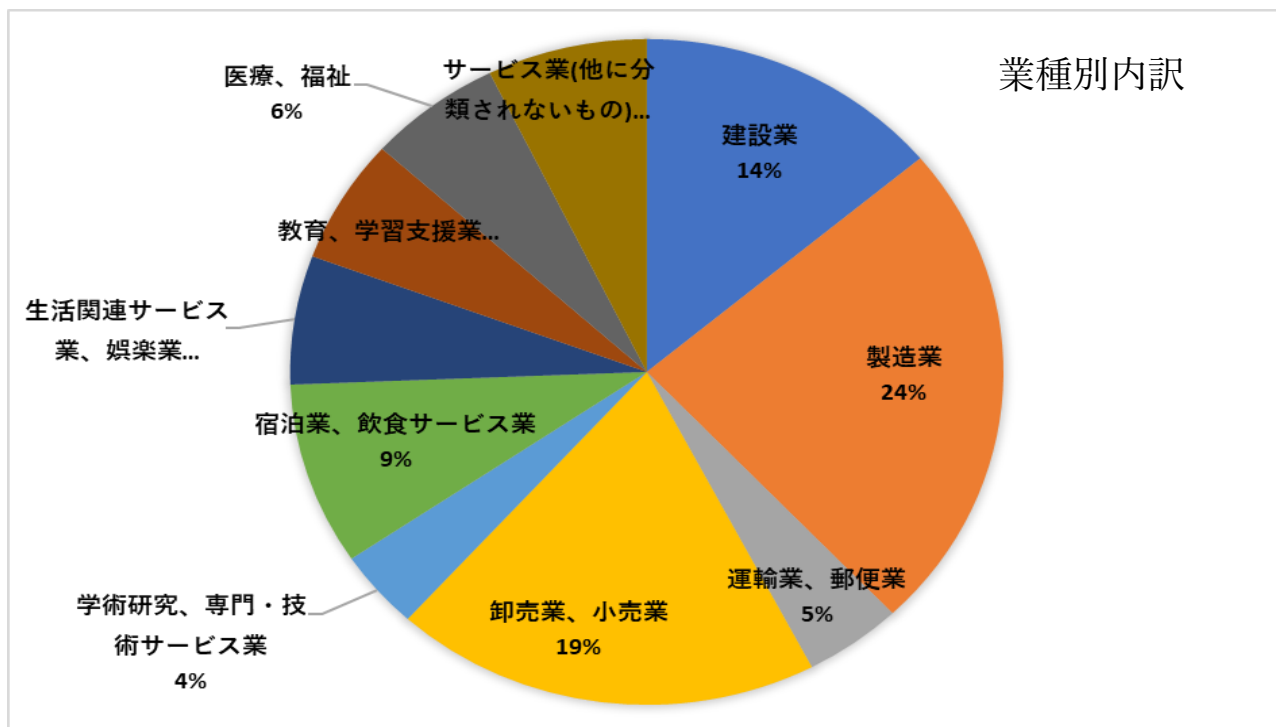
【事業所数・従業員数の推移】

	事業所数	対前回増減数	小規模事業者数	対前回増減数
H21年	540	—	384	—
H24年	523	-17	351	-33
H28年	528	5	358	7

資料 総務省「経済センサス活動調査」より

⑤商工業等の現状

平成28年経済センサスによると当地区での事業所総数は528事業所で、うち小規模事業者数は358事業所である。主な内訳は建設業69（「内小規模事業者69」以下（）内同じ）、製造業119（78）、卸・小売業96（60）、飲食業44（29）、生活関連サービスが31（28）となっている。



建設業は、相変わらずの人手不足により受注の未消化や工事の遅れなどが発生した。今後もしばらくは現状が推移するものと考えられ堅調さが継続していくものと予想する。製造業は、自動車関連が多いが、窯業関連事業者も21事業所ある。窯業者は主に原料を製造し、近隣の瀬戸市、岐阜県東濃地方、常滑などの陶産地へ供給している。

商業、飲食業は豊田市街、名古屋市などを控えており、地域内で生活関連商品の購買が完結するスタイルではないことから、旧来から発達しづらい環境であったが、近年、近隣地区（豊田市四郷地区、長久手市など）も含め大型店等の出店が相次ぎ、コンビニエンスストア（6店が存在）などの急激な展開と相まって、小規模小売店は厳しい状況下にある。飲食店・宿泊業のうち、とりわけ飲食業はここ2年にわたる新型コロナウイルスの影響により、大幅に売上げダウンをきたしており、廃業する事業者も出てきている。（令和3年7月までに、明らかにコロナの影響で廃業した飲食店は3事業所）

コロナは人々の生活様式を一変させ、購買行動に大きな変化を生じさせた。小規模小売店はその影響をもろに受け、大きな打撃を蒙っている。

（地域の課題）

旧豊田市との市、町合併から16年が経過し、それに伴い地域内のコミュニティが二分割された。北部と南部と便宜的に分けられるが、南部地区は旧市街、また名古屋市などに近く、東海環状自動車道の豊田藤岡インターチェンジの開設、大型商業施設の相次ぐ出店などで生活環境が格段に向上した。

一方、北部地区は、都市計画法などの規制により人口増もままならず、商業施設の出店もコンビニエンスストアが2店あった程度で、地域住民は近隣市街、場合によっては県外施設まで出かけるなど、不便な状況を強いられているのが現状である。

ここへ来て北部地区、南部地区の格差が広がっており、今後地域住民に働く場所の提供、買い物環境の向上など商工会に課せられた課題は大きいものがある。

（商業の課題）

当地区は、車でのインフラ整備が整っており、豊田市中心部まで40分、名古屋駅まで高速道路を使用すると1時間圏内の場所にあり、地区外へのアクセスが容易であるため、消費者である住民は地区外へ流出している。平成7年に、南部地区にトヨタ生活協同組合などが開店したことで、生鮮食品、最寄り品などの購買環境は高まった。近年（令和3年3月）さらに食料品スーパーが開業、先行して開業した豊田市四郷地区の大型商業施設とあいまって、地域住民にとっての買い物環境は格段に向上した。そのあおりを受けた格好で、藤岡地区内の旧来からの小規模事業者は、廃業などが続いってきた。これが結果的に、さらなる消費の流出を起し、特に北部地区の住民は不便をきたしているのが現状である。

今後の課題は、地域住民のニーズに応えること、既存の小規模事業者の経営の持続化を指導することにあると考える。

（工業の課題）

当地区の元々の地場産業は、良質な陶土の産地として窯業原料の製造で栄えた地区であり、瀬戸市や土岐市との繋がりが深い地区であり、現在でも往時の繁栄はないものの、事業者は経営を継続している。近年は、トヨタ自動車関連工場と下請け、孫請けなど飛躍的に事業所数を増やしてきた。しかしながら、厳格な取引条件や技術の進歩は、旧式の設備や経営感覚しか持ち得ない小規模事業者では、対応能力に欠け、人材不足とも相まって、多忙な業態にも関わらず、転、廃業などがあつたを絶たない状況である。

持続可能な経営のためには、近代化が急がれるが、相当の資本力も必要となることから、事業者独自の技術力の開発など、他事業者との差別化を図っていく必要があると考える。

【当商工会の事業者支援の現況と課題】

当地域における小規模事業者は、製造業においては、自動車産業の一翼を担い、商業・サービス業においては、増加の一途をたどった人口の消費生活に寄与してきた。この図式は今でも何ら変化はない。しかしながらここへ来て、とりわけ小規模事業者の廃業が、全業種にわたって顕著になっている。事業主の高齢化、後継者不足はその最たる要因であり、また、昨今のコロナ禍など予期せぬ事態に翻弄され、急速に経営意欲を減退させている。

後継者の育成には長い年月が必要であるが、そもそも根本的に後継者の選定さえもできず、廃業以外の選択肢がないのが現状である。藤岡商工会員ベースで見ると、1999年時点で388会員、2016年364会員、2020年度末で311会員と急速に減少してきた。減少者数の約7割が廃業である。今後も廃業は続くことが予想されるが、現にある事業者にいかにか持続可能な経営を指導していくか、まさに商工会にとっての正念場であると、強く認識するものである。

【小規模事業者の中長期的な振興のあり方】

①10年程度の期間を見据えて

藤岡地区は豊田市総合計画や、観光交流基本計画などに従って発展した姿が予想され、交通の要衝、また流入人口の受け入れ先として益々発展することを当商工会としても期待するところである。しかしながら現状の厳しい経済状況下で、商工業者、とりわけ小規模事業者が生き残っていくためには、経営環境などの外部的な環境はもちろんのこと、経営者自身の内的要因となる経営に対する意欲が必要不可欠である。多くの小規模事業者が自社の経営に課題や不安を抱える中、当会の方針として「自然災害や感染症対策」「事業承継」「DX」を視野に入れた事業計画策定支援とそのフォローアップ、さらに地域資源を活かした新たな需要開拓支援を実施することで事業者の持続的な発展に寄与する。

【藤岡商工会の重点支援ビジョン（一部抜粋）】

1. 伴走型支援の強化・・・事業計画の策定を中心とした総合的な支援
2. 成長意欲の高い事業者への重点支援・・・各種補助金制度等を活用した支援
3. 地域ブランド創出支援・・・地域資源を活用したブランド創出支援
4. 創業・新産業創出支援・・・地区内創業者を対象とした創業支援
5. 事業承継支援・・・承継問題を抱える事業者に対する事業承継支援
6. DXに向けたデジタル化支援・・・DXに向けたデジタル化に関連する取組支援

②豊田市総合計画との連動性・整合性

豊田市総合計画は、地域の未来を創出するための計画である。

市域全般にわたった本計画の中で、とりわけ当商工会が関わっていくもの、力を傾注することで実現可能なものがいくつかあると考える。

とりわけ基本施策の「V産業・観光・交流編」の中で明記されている「地域産業の持続的発展に向けた企業力の強化」や「地域特性に応じた商業環境の整備」また「地域資源を活かしたまちづくりの推進」は当地区においての目指すべき姿と合致している。

<第8次豊田市総合計画 一部抜粋>

V-3-(1)「地域産業の持続的発展に向けた企業力の強化」	
施策の柱③	中小企業の経営力強化
施策の柱④	中小企業のデジタル化の促進
V-4-(2)「地域特性に応じた商業環境の整備」	
施策の柱②	満足感ある生活ができる商業環境の整備
V-5-(2)「地域資源を活かしたまちづくりの推進」	
施策の柱①	地域資源の発掘と磨き上げの促進

<豊田市総合計画との連動性>

第8次豊田市総合計画	商工会の支援ビジョン
中小企業の経営力強化	事業計画の策定支援
中小企業のデジタル化の促進	D Xに向けたデジタル化支援
満足感ある生活ができる商業環境の整備	創業・新産業創出支援
地域資源の発掘と磨き上げの促進	地域ブランド創出支援

③商工会としての役割

小規模事業者が持続的に事業を継続していくために「モチベーション」は必要不可欠なものであり、商工会の役割としてはその経営者の事業意欲を惹起することである。

小規模事業者の多くは経営に関する知識が不十分であり、昨今の急激な時代の変化に対応できず経営に対するモチベーションを下げってしまう者も少なくはない。

そうした中で、経営者の内面にまで寄り添い、経営を通して「何を達成したいのか」「どうなりたいたいのか」を把握し、理解することで明確な経営ビジョンを具現化することができる。

そのために商工会としては経営の基礎的な知識はもちろんのこと、地域経済動向・需要動向を分析した上で情報提供を行い、経営分析データを基に事業計画の策定支援を実施する。さらに計画策定後は継続的なフォローアップを行うことで事業の進捗状況の確認や新たな課題の掘り起しが可能となり、より事業者に寄り添った伴走支援が実現できる。また、展示会や商談会を通じた新規販路開拓支援や地域資源を活かした需要開拓支援を実施することで地区内の小規模事業者のモチベーションを向上させ地域内の総合振興を図る。

【取組の目標】

小規模企業活性化経営者を育成するために、下記の目標を掲げる。

①**コロナ禍で疲弊した小規模事業者の活力を取り戻すため、事業計画の策定を軸とした経営力向上支援を行う。**

コロナ禍において減少、衰退傾向にある事業者を中心に5年間で70者の事業計画策定支援を行い、計画に基づいた伴走型支援を行うことで地域小規模事業者の立て直しを図る。

②**創業支援や事業承継支援により小規模事業者の減少を食い止め、地域の経済基盤を維持する。**

当地域でも経営者の高齢化や後継者問題は顕著なものとなっており、地域にとっての懸念材料といえる。そのため、後継者不足による廃業を止めるべく持続させるための事業承継支援、また、新規創業者が当地域に根付いてもらうための支援を行い、経済基盤の維持を図る。

③**地域資源を活用した特産品開発や販路開拓支援を強化し、小規模事業者の商品力強化やブランド力の向上を図る。**

小規模事業者が生き残るための必要な商品・サービスの付加価値を最大限に引き出すため、特産品開発や販路開拓の場を創出し、個々の商品・サービス力及び地域ブランド力の向上を図る。

藤岡商工会は、最終的な目標として、全小規模事業者の経営の（経営者の）「強み」、「弱み」を把握し、経営者自身の価値観を明確にし、さらにそれを経営者自身の「目標」や「ビジョン」につなげ、事業者に寄り添ったプライマリ・ケア（※1）型の支援を行う。

さらに、地区内小規模事業者のニーズを把握し、地域振興をあわせた販路拡大を推進し、小規模事業者の経営改善を目指す。

（※1）プライマリ・ケア

大きな病院での専門医療に対して、ふだんから何でも診察し相談にも乗ってくれる身近な医師（主に開業医）による総合的な医療。必要なときは最適の専門医に紹介する。

藤岡商工会は、豊田市の策定する「第8次総合計画」の推進において、豊田市と強力な連携関係のもと、それぞれの役割分担において商工業振興について主導的役割を担い、藤岡地区の小規模事業者の振興及び地域産業振興に貢献することにより、次項の「2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針（2）目標の達成に向けた方針」を経営発達支援事業の取組み方針とする。

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) 目標の達成に向けた方針

【目標①】

コロナ禍で疲弊した小規模事業者の活力を取り戻すため、事業計画の策定を軸とした経営力向上支援を行う。

【方針①】

コロナ禍での需要の変化に対応するため、売り方や販促方法の見直しを行い、小規模事業者がこの地域で生き残るための計画策定支援を行う。

また、計画策定時には専門家派遣を実施し、小規模事業者にとって認識の低い「DX」や「BCP（感染症対策も含めた）」についても意識づけを行う。

【目標②】

創業支援や事業承継支援により小規模事業者の減少を食い止め、地域の経済基盤を維持する。

【方針②】

地元金融機関等と連携し、地域の経済基盤強化には欠かせない存在である新規創業者の掘り起しを行い、創業準備から創業後の極めて重要な時期を重点的にサポートする。また、地域の後継者問題に悩みを抱える事業者に対して事業承継診断を実施し、事業を継続するための方策を支援していく。

【目標③】

地域資源を活用した特産品開発や販路開拓支援を強化し、小規模事業者の商品力強化やブランド力の向上を図る。

【方針③】

地域の顔となる特産品の開発や販路開拓の場を創出し、個々の商品・サービス力及び地域ブランド力の向上を図る。展示会参加における商品開発も含めた出展支援を行うことで、継続的な支援に繋げる。

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

平成29年に全会員に経済動向調査を実施し、その後も年に一度、地区内小規模事業者のうち50者からヒアリングを行い、事業計画の策定資料として情報提供を行っている。しかし、新型コロナウイルスの影響により、世の中の情勢は大きく変化しているため、引き続き経済動向の情報収集は必要不可欠である。また、コロナ以降の急激な動向変化に対応した地区内及び業種別に合った情報を提供できていないのが課題であるため今後は、コロナ情勢にあった地区内用にカスタマイズした情報を提供し、事業計画の策定資料として活用する。

(2) 目標

項目	公表方法	現行	4年度	5年度	6年度	7年度	8年度
地域経済動向調査(件数)	—	50件	50件	50件	50件	50件	50件
公表回数(回数)	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①地区内小規模事業者への定期調査の実施

藤岡商工会員327事業所の中から地区内の小規模事業者50事業所に対して、ヒアリングシートを使い、経済動向調査のアンケートを行う。回答データの集計及び分析を行い、分析結果は商工会ホームページに掲載するとともに、事業所への巡回時や窓口相談の際、情報提供する。

また、集計したヒアリングシートは、様々な資料に活用できるようにデータ化し職員内で共有する。

【調査内容】

対象者 事業者、工業者、サービス業者、窯業者、建設業者、その他

調査手法 巡回及び窓口相談時による調査を行い、藤岡商工会独自ヒアリングシートを使い調査を行う

調査項目 売上、採算、仕入単価、従業員、在庫、業況、設備投資、資金繰りについての現状と見通し(3ヶ月先)等

②他機関と連携した経済動向調査

国、愛知県、豊田市、愛知県商工会連合会等が行っている下記の経済動向調査のデータを収集し、地区内との関連性を考慮し経済動向を分析する。分析結果は、巡回及び窓口相談時に提供し、事業計画策定等の資料として活用してもらう。さらに、小規模企業白書を中心とした内容を把握し、職員間で共有することにより時代の趨勢にあったそれぞれの業務の指導に反映させる。

また、豊田信用金庫藤岡支店、瀬戸信用金庫藤岡支店、日本政策金融公庫岡崎支店などの金融機関とも連携し、情報を共有することで地区内の地域の経済動向等を把握するだけでなく、創業者の掘り起こしも期待できる。

情報提供元	情報提供内容
中小企業庁	小規模企業白書、中小企業白書 中小企業景況調査報告書、中小企業実態基本調査
全国商工会連合会	小規模企業景気動向調査
愛知県商工会連合会	中小企業景況調査報告書
愛知労働局	最近の雇用情勢
豊田市	景況調査結果
豊田商工会議所	豊田景気実感調査
日本政策金融公庫	景況調査結果
豊田信用金庫 瀬戸信用金庫等	地区内金融機関の景況調査結果、新規創業者

(4) 成果の活用

回答データの集計及び分析を行い、分析結果は商工会ホームページに掲載するとともに、事業所への巡回時や窓口相談の際、情報提供する。提供した情報は主に事業計画策定時の基礎資料として活用する。

また、集計したヒアリングシートは、様々な資料に活用できるようにデータ化し職員内で共有する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

平成29年度以降、直接的な調査として、新商品及び試作品・新サービスのモニター調査の実施はミクロ的な需要動向を捉えるのに非常に有効であった。展示会やイベント出展時にモニター調査を行うことで事業者の商品・サービスのブラッシュアップを行う。一方、日経テレコンサービス(※1)を活用し、業種別の需要に関する情報を分析、提供していたが、当地域での実情とは少しズレが生じており、事業者が活用できる情報としては少し不十分であった。

(※1) 日経テレコンサービス

日本経済新聞社が提供するビジネス向けオンラインデータベースサービスの名称である。同社のデータベース NEEDS に蓄積されている膨大な情報の中から、新聞・雑誌記事、人事、企業、新製品、法律、特許、科学技術、POS等のデータを閲覧することができる。

(2) 目標

項目	現行	4年度	5年度	6年度	7年度	8年度
モニター調査 対象事業者数	—	5者	5者	5者	5者	5者

(3) 事業内容

① 個者の新商品・試作品・新サービスのモニター調査実施

巡回窓口相談時に商品開発や商品改良を検討している事業者 5 者に対し、商品及び製品について、マーケット・インの考え方を取り入れるため、モニター調査を行う。個社の新商品・試作製品・新サービス（改良含む）などを消費者や得意先へ調査を行い、各種計画の策定及び営業戦略の資料として活用してもらう。また、POS 情報を中心に、全国的なトレンドも随時提供する。

【調査内容】

対象者 商業者、工業者、サービス業者、窯業者、建設業者、その他

調査手法 商工業者の新商品・試作製品・新サービス（改良含む）を展示会や物産展・地域イベントなどで、消費者及び得意先にアンケート形式のモニター調査を行う。

調査項目 モニター調査（性能・形状・味・価格・パッケージ・素材、ニーズ等）

POS 情報（売れ筋商品情報、時系列販売動向、ランキング等）

(4) 成果の活用

個者の新商品・試作品・新サービスのニーズや評価などを総合的に把握し、販売や実施に至るまでに、STPマーケティング分析(※1)を行い、セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニングを明確にし、改善すべき点は経営指導員に加え、愛知県商工会連合会の専門家派遣・よろず支援拠点等を使い、商品開発及び販売戦略を加味した事業計画の立案・実践に活用し、需要の開拓に寄与する。

さらに、地域の特産品として「藤岡ブランド」の確立を目指し、小規模事業者の限られた経営資源を効果的に活用できるように伴走支援に役立てる。

(※1) STPマーケティング分析

自社が「誰」に対してどのような価値を提供するのかを明確にするために、3つの要素「セグメント化」「ターゲット選定」「ポジションの確立」で分析するマーケティング手法

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

巡回相談・窓口相談は、年間あわせて約800件実施している。しかし、対処療法的な成果は表れてきているものの、原因療法的な解決できる分析ができていないことも事実である。具体的には、金融斡旋指導に対しても資金繰りの分野での指導、記帳指導に対しても経理、税務の分野での指導にとどまっており、経営分析をとおして総合的な経営分析まで達していないのが課題である。今後は、全国商工会連合会が提供している経営分析システムを活用して小規模事業者の経営分析及び課題抽出を行う。

また、分析と合わせて自社の事業の成長段階を知ることにより、各成長期にあわせた適切な経営指導と相まって、より効果的な支援を行う。

(2) 目標

項目	現行	4年度	5年度	6年度	7年度	8年度
記帳経営分析事業者数	12者	12者	12者	12者	12者	12者
金融斡旋経営分析事業者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者
巡回窓口経営分析事業者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者

(3) 事業内容

①記帳指導対象者に対する経営分析

記帳指導対象者の中で、経営分析が必要と思われる事業者を選抜し、決算データの入力により経営分析ができる全国商工会連合会の「経営分析システム」を経営指導員等が活用し「効率性の分析」「安全性の分析」「成長性の分析」を中心に行い、同業種の財務指標との比較を行い、経営状況を把握し提供を行う。

対象者	記帳継続指導対象者の中から実施意思のある 12 事業所
分析項目	財務分析（効率性、安全性、成長性）、SWOT 分析等
分析手法	経営分析システム、ローカルベンチマーク

②金融斡旋相談者に対する経営分析

小規模事業者経営改善融資制度を利用する金融斡旋相談者に対し、決算データの入力により経営分析ができる全国商工会連合会の「経営分析システム」を経営指導員等が活用し「効率性の分析」「安全性の分析」「成長性の分析」に加え資金繰り表等を作成し、融資実行後、半年毎に融資前の分析と比較を行い、融資実施効果及び資金繰り改善を把握し提供を行う。

対象者	小規模事業者経営改善融資制度を利用する金融斡旋相談者 10 事業所
分析項目	財務分析（効率性、安全性、成長性）等
分析手法	資金繰り表及びキャッシュフロー分析、経営分析システム

③巡回及び窓口相談時の経営分析

経営指導員等による巡回及び窓口相談時に、事業の成長段階で成熟期以降にあたる事業者に対して、全国商工会連合会の「経営分析システム」を活用し「効率性の分析」「安全性の分析」「成長性の分析」に加え、愛知県商工会連合会所属の専門家等と連携し、SWOT分析等を行い、自社の「強み」「市場の機会」を検証し、伸ばすべき部分、改善を要する部分を明確にする。そして、経営者自身の価値観を明確にし、さらにそれを経営者自身の「目標」や「ビジョン」に沿った事業計画策定支援へつなげていく。なお、事業の成長段階を把握するために、創業時からの売上高、売上総利益、経常利益等をヒアリング調査にて分析を行う。

対象者	巡回及び窓口相談時に実施意思のある 10 事業所
分析項目	SWOT 分析、経営分析システムを活用した財務分析（効率性、安全性、成長性）等
分析手法	経営分析システム、ローカルベンチマーク

(4) 分析結果の活用方法

分析結果は当該事業者にはフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。
また、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

平成29年度以降、藤岡商工会では、集団での指導として事業計画策定セミナーや個別での指導を実施し、特に小規模事業者持続化補助金の申請支援の中で26件の事業計画策定支援を実施している。しかし、地区内小規模事業者の数から見ても事業計画策定数は一部であり、地域が総合的に発展するためにも多くの経営者自身の価値観を見出し、持続可能な地域として発展しなければいけない。また、創業者に対する支援として創業セミナーを実施してきたが、創業までの準備期間に対する支援が中心となっており、その後は事業者側からの課題解決中心な支援体制になっている。

今後重要視される、DXに向けた取組方針を定め、デジタル産業への変化に対応するための具体的な事業計画の策定が課題と言える。

(2) 支援に対する考え方

今後は、事業の成長期にあわせた支援方針を明確にし、それぞれにあった支援指導や支援ツールを活用し、最終的には、全小規模事業者の経営の（経営者の）「強み」、「弱み」を把握し、経営者自身の価値観を明確にし、さらにそれを経営者自身の「目標」や「ビジョン」につなげ、事業者に寄り添ったプライマリ・ケア型の持続可能な支援を行う。また、事業計画を策定する上でDXの必要性や基礎知識を習得するための相談会やセミナーを実施し、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

(3) 目標

項目	現行	4年度	5年度	6年度	7年度	8年度
①創業計画策定相談会	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定相談会	1回	1回	1回	1回	1回	1回
③DX推進相談会	0回	1回	2回	2回	2回	2回
創業計画策定事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者
事業計画策定事業者数	11者	11者	11者	11者	11者	11者

(4) 事業内容

①創業計画策定相談会における事業計画策定支援

創業期の事業者の支援として、創業相談会を実施する。地区内金融機関と連携し、地区内創業者の掘り起こしを行う。掘り起こした創業者に対しては、経営に関する知識や地区内の繋がりが必要であるため、経営知識の向上を目的に相談会を開催し、創業事業計画の策定支援を行うことにより創業者の円滑な事業展開を図り、創業支援を行う。さらに創業者の相談内容によっては、豊田商工会議所が行っている創業サポートセンターへの紹介を行う。

<p>実施体制 及び 事業計画策定方法</p>	<p>① 地区内金融機関（豊田信用金庫、瀬戸信用金庫）との連絡情報共有、藤岡商工会公式ホームページ及び新聞折込チラシ等の情報発信を行い、その反応により、創業予定者及び第2創業予定者リストを作成し職員内で共有</p> <p>② 創業予定者及び第2創業予定者リストから年1回開催の相談会への参加を促す(講師：中小企業診断士)</p> <p>③ 相談会をきっかけに創業事業計画書を策定支援</p> <p>④ 経営指導員等が策定中のフォローアップとして巡回及び窓口指導で補完</p> <p>⑤ 必要に応じ豊田商工会議所内の創業サポートセンターを活用</p>
<p>事業計画策定書類</p>	<p>創業事業計画書、資金計画、収支計画、資金繰り表等</p>
<p>②事業計画策定相談会における事業計画策定支援</p> <p>経営分析を行った32事業者のうち3事業者に対して、事業計画策定相談会を実施する。告知方法として、会員には郵送にて、非会員には商工会ホームページ及び新聞折込チラシ等で告知する。</p> <p>講師には、経験豊富な中小企業診断士を招き、一人ひとりにあった事業計画書を策定支援する。事業計画セミナー実施中は、経営指導員等が策定へのフォローアップ支援を行う。また、事業計画書の内容により経営指導員等が小規模事業者持続化補助金の活用を提案し、申請書策定支援を行う。また、必要に応じて愛知県商工会連合会と連携し専門家派遣事業（※1）を活用する。</p> <p>(※1) 専門家派遣事業</p> <p>小規模事業者が抱えている課題（経営基本管理、財務管理、販売管理、店舗管理、仕入管理、創業・経営革新等支援）等について、愛知県商工会連合会の嘱託専門指導員（中小企業診断士）による個別指導を実施している。</p>	
<p>実施体制 及び 事業計画策定方法</p>	<p>① 郵送及び藤岡商工会公式ホームページ、新聞折込チラシ等の情報発信を行い、その反応により、事業計画策定予定者リストを作成し職員内で共有</p> <p>② 事業計画策定予定者リストから年1回開催の事業計画策定相談会への参加を促す(講師：中小企業診断士)</p> <p>③ 事業計画策定相談会にて事業計画書を策定支援</p> <p>④ 経営指導員等が、策定中のフォローアップとして巡回及び窓口指導で補完</p> <p>⑤ 事業計画の内容により、経営指導員等による小規模事業者持続化補助金への申請書策定支援及び中小企業診断士による個別相談会を実施</p> <p>⑥ 必要に応じ愛知県商工会連合会の専門家派遣事業を活用</p>
<p>事業計画策定書類</p>	<p>事業計画書、経営革新計画、事業承継計画 小規模事業者持続化補助金申請書 等</p>

③DXの推進における相談会及びIT専門家派遣

DXに関する基礎知識の習得やDXに向けたITツールの導入、Webサイト構築等の取組を推進していくために相談会を実施する。

実施体制	① 巡回窓口指導時または事業計画策定予定事業者に対してDX推進相談会及びIT専門家派遣の参加事業者を募る ② 年1回～2回開催のDX推進相談会への参加を促す(講師：中小企業診断士) ③ 愛知県商工会連合会の専門家派遣事業等を活用し、IT専門家派遣を実施する ④ 経営指導員等が、巡回及び窓口指導でフォローアップ
カリキュラム	DX関連技術(クラウドサービス、AI)の活用事例、ホームページ・SNS活用方法、ECサイトの構築 等

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

平成29年度以降、藤岡商工会では事業計画策定セミナー及び個別相談会を通じ55件の補助金関連を中心とした事業計画策定支援を実施している。補助金採択者に関しては事業計画に沿った事業の見直し、フォローアップを実施しているが、現状では支援の量、質に偏りがある。事業者からの相談により支援を行っているため、十分なフォロー体制ができていない。今後は、事業計画等策定支援事業者に対し、事業計画の進捗状況についてチェックしフォロー体制を構築する。また、必要に応じ愛知県商工会連合会所属の専門家等及び日本政策金融公庫と連携し、支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

計画の内容や進捗状況によって、支援の頻度や内容に差が出てしまうが、定期的(2ヶ月に1回程度)な進捗状況の確認を実施することで事業者の計画に対する意識づけを行う。また創業予定者にとっては特に重要な時期であるため訪問回数を増やし集中的に支援していく。

(3) 目標

項目	現行	4年度	5年度	6年度	7年度	8年度
創業計画書策定後のフォローアップ対象事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者
事業計画書策定後のフォローアップ対象事業者数	11者	11者	11者	11者	11者	11者
創業計画書策定後のフォローアップ頻度	14回	36回	36回	36回	36回	36回
事業計画書策定後のフォローアップ頻度	82回	88回	88回	88回	88回	88回
売上増加事業者数	-	5者	5者	6者	7者	8者

<フォローアップ頻度の積算根拠>

■創業計画書策定後のフォローアップ頻度

3者×12回=36回

■事業計画書策定後のフォローアップ頻度

11者×8回=88回

(4) 事業内容

①巡回及び窓口指導による事業計画書の定期検診

小規模事業者が策定した事業計画及び経営革新計画書について、3ヶ月に2回程度の巡回及び窓口指導を行い、ヒアリングと資料確認により進捗状況のチェックを行い、フォローアップを行う。

事業計画及び経営革新計画書を遂行するうえで、販路開拓や新商品・新サービスの提供を実施する事業所には、小規模事業者持続化補助金や国・市のものづくり補助金等の補助金支援を、雇用等を実施する事業所には労働保険事務組合の加入を促し労務支援を、設備及び運転資金の導入が必要な事業所は、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用し金融支援を行う。

事業承継計画書を策定した事業所に対しては、巡回及び窓口指導を行い、ヒアリングと資料確認により進捗状況のチェックを行い、フォローアップを行う。また、定期巡回先のリストを作成し、職員内で共有しフォローアップ漏れが無いように努める。

②創業事業計画書策定後のフォローアップ

創業者に対しては、事業を軌道に乗せるためにも重点的にフォローアップし、創業事業計画書策定後は2ヶ月に1回以上巡回及び窓口指導を行い、ヒアリングと資料確認により資金面、収支面、資金繰り面等の進捗状況のチェックを行い、フォローアップを行う。

③専門家派遣実施によるフォローアップ

経営指導員等による事業計画書等のフォローアップでも、改善が困難な課題の場合は、愛知県商工会連合会所属の専門家や愛知県よろず支援拠点等を活用した支援を行う。専門家指導時には、経営指導員が同席し、スムーズな課題解決が図れるよう連携を行う。

①②③に対し、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は、経営指導員が速やかにその原因を追究し、必要に応じて外部専門家と一緒に今後に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

商業者の地区外への需要開拓支援は、現在年1回、販路開拓事業として開催されている「とよたの特産品展」が主な事業であるが、地区外での需要を獲得するためには商品・サービスの付加価値を向上し、魅力ある商品づくりが必要不可欠となる。商工会では出展の場を提供することはもちろんのこと個社の商品力強化やブランド力の向上等をサポートしていく。また、地域内の小規模事業者はコロナ以降、一部の事業者がホームページのリニューアルやECサイトの構築に取り組むものの、ほとんどの事業者が「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、販路の拡大に課題を抱えている。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

商工会連合会等が実施する展示会やイベントへの出展を支援する。出展にあたっては、経営指導員等が事前に出展支援を行い、効果的な出展を目指す。単に出展の場を提供するだけではなく、商品開発や販売促進といった総合的な支援を行い、出展後のフォローアップでは成果や課題をフィードバックすることで事業者の新たな販路開拓に寄与する。

また、産業構造の変化が加速していく中、AIやIOT、ビッグデータといったデジタル技術の活用は、今まで以上に必要とされており、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、SNS情報発信、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、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各事業者に合った支援を行う。

(3) 目標

項目	現行	4年度	5年度	6年度	7年度	8年度
①とよたの特産品展出店者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
売上額/者	—	250,000	300,000	350,000	350,000	350,000
②アンテナショップ出展者数	2者	2者	2者	2者	3者	3者
売上額/者	—	250,000	300,000	300,000	350,000	350,000
③ホームページ作成事業者数	—	3者	3者	3者	3者	3者
売上増加率/者	—	5%	5%	5%	5%	5%
④ECサイト活用事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①「とよたの特産品展」への参加支援

新たな販路拡大を目指す商工業者に対して、地区外へのPRを目的として、県内の主要交流拠点で年1回開催している「とよたの特産品展」への参加支援を行い、新たな需要開拓を行う。この特産品展は豊田市産業部商業観光課、商工会議所、市内6商工会が「とよたの特産品展実行委員会」を構成し実施しており、これまで県内の主要駅、空港などで開催実績があり、毎年20店程度の展示ブースがある。

なお、出展する場合、事前にミラサポ等の専門家派遣を行い、出展ブースのレイアウト指導を実施し、新たな需要開拓を行う。

出展事業者に対しては専門家派遣等を実施し、商品開発または商品改良、販売促進の分野で総合的な支援を行い、商品力・ブランド力の強化を実施する。

<おいでん！とよたの特産品展>

支援対象	地域資源を活用した特産品取扱業者
内容	①県内の主要交流拠点にて特産品商品の販売PRを行う。 ②出展に向けて特産品の開発を行う。
効果	・自社商品の販路拡大 ・地域のPR ・販売ノウハウの取得



②アンテナショップ等への出展支援

<まるっと！あいち>

商業者に対して、地区外への販路開拓を目指し、アンテナショップである愛知県商工会連合会主催の「まるっと！あいち」や中日アド企画が実施している「ピピッと！あいち」への出展支援、オンラインショップである全国商工会連合会主催の「ニッポンセレクト.com」への出展支援を行い、新たな需要開拓を行う。出展の際は、専門家派遣等を活用し、商品の開発・見直し等適宜行っていく。とよたの特産品展同様、地域資源を活用した商品力の強化を目指す。



③ホームページの開設支援

現在、ホームページを所有していない事業者に対して、DXに向けた取組の第一歩として自社ホームページの開設支援を行う。費用をかけずに専門的な知識を必要としない無料のホームページ作成ツールを活用することで事業者負担をかけることなく販路開拓の土台づくりを行う。また、ホームページ作りでは無料ツールの操作方法を始め、必要に応じて専門家を派遣し、SEO対策、SNSの活用支援など、効率的・効果的に販促を実施していく。

④ECサイトの活用支援

今後、通販サイトやオンラインショップなどの需要に対応する為、ホームページ作成事業者の中から意欲的な事業者に対し、無料のツールを活用したECサイト活用支援を行う。

ネットショップの開設に留まらずの利用顧客の分析方法を支援し、効果的に需要の開拓に寄与する。

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

毎年度、経営発達支援事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行っているが、評価結果の周知が不足しており、地域の小規模事業者等の認知度が低いため、評価の周知方法について見直しを行う。

(2) 事業内容

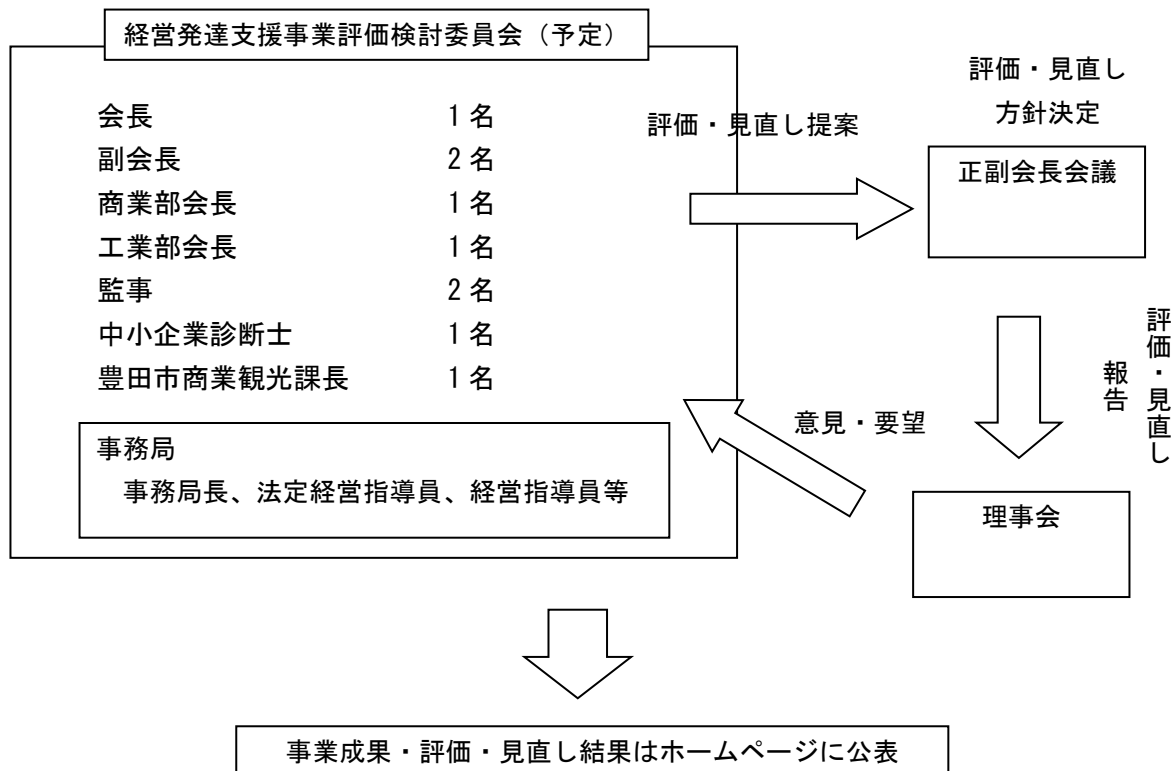
①PDC Aサイクルを円滑に回すため、中小企業診断士をはじめとした外部有識者、豊田市商業観光課長、法定経営指導員等（構成員は予定）により「経営発達支援事業評価検討委員会」を、事業の実施状況を査定し、成果の評価・見直し案の提示を行う。

②正副会長会議において、評価・見直しの方針を決定する。

③事業の成果・評価・見直しの結果については、理事会へ報告し、承認を受ける。

④事業の成果・評価・見直しの結果を藤岡商工会のホームページで期間中公表する。

また、商工会へ来訪された事業者がいつでも閲覧できるように評価結果を常時備え付けておく。 URL(<https://r.goope.jp/srb-23-51>)



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

プライマリ・ケア型の支援を目指すにあたり、様々な小規模事業者の課題解決や提案を行えるジェネラリスト（※1）な能力を身につけるため、愛知県商工会連合会等が実施している研修に加え、全職種で中小企業大学校が主催する経営・税務・労務・情報・金融に関する研修を積極的に受講し、経営指導員は年に1回以上受講する等、最新の幅広い知識の習得をし、支援能力の向上を図る。

そして、受講を修了した職員自らが講師となり、職員内で研修会を行い最新の知識を共有する。全職員で経営・税務・労務・情報・金融に関する国家資格（中小企業診断士、行政書士、税理士、社会保険労務士、ファイナンシャルプランナー等）の取得を積極的に行えるよう受講費用の負担補助を実施し、効果的な経営発達支援体制を構築する。

（※1）ジェネラリスト：分野を限定しない広範囲な知識・技術・経験を持つ人

(2) 事業内容

①外部研修等の積極的活用

【支援能力向上セミナー】

小規模事業者の事業計画の策定支援を行うにあたり、支援側の幅広い知識の習得が必要である。現状、事業者のピンポイントの経営課題や悩みに対する相談・指導に留まっているケースが大半であるが、先を見据えた総合的な支援を実施できるよう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愛知県商工会連合会等主催の支援能力向上セミナーに対し、経営指導員等を派遣する。

【DX推進に向けたセミナー】

地域事業者のDX推進にあたり、現状、経営指導員及び一般職員のITスキルは乏しく、これからのニーズに合わせた相談・指導能力に確実に対応するためにもDXに向けたIT・デジタル化セミナーに積極的に参加する。

<DX推進に向けた取組>

AI、クラウド会計、キャッシュレス決済、テレワーク、電子申請関連、情報セキュリティ、ホームページ・SNS活用、ECサイト構築 等

②専門家派遣指導の同行によるOJTの推進

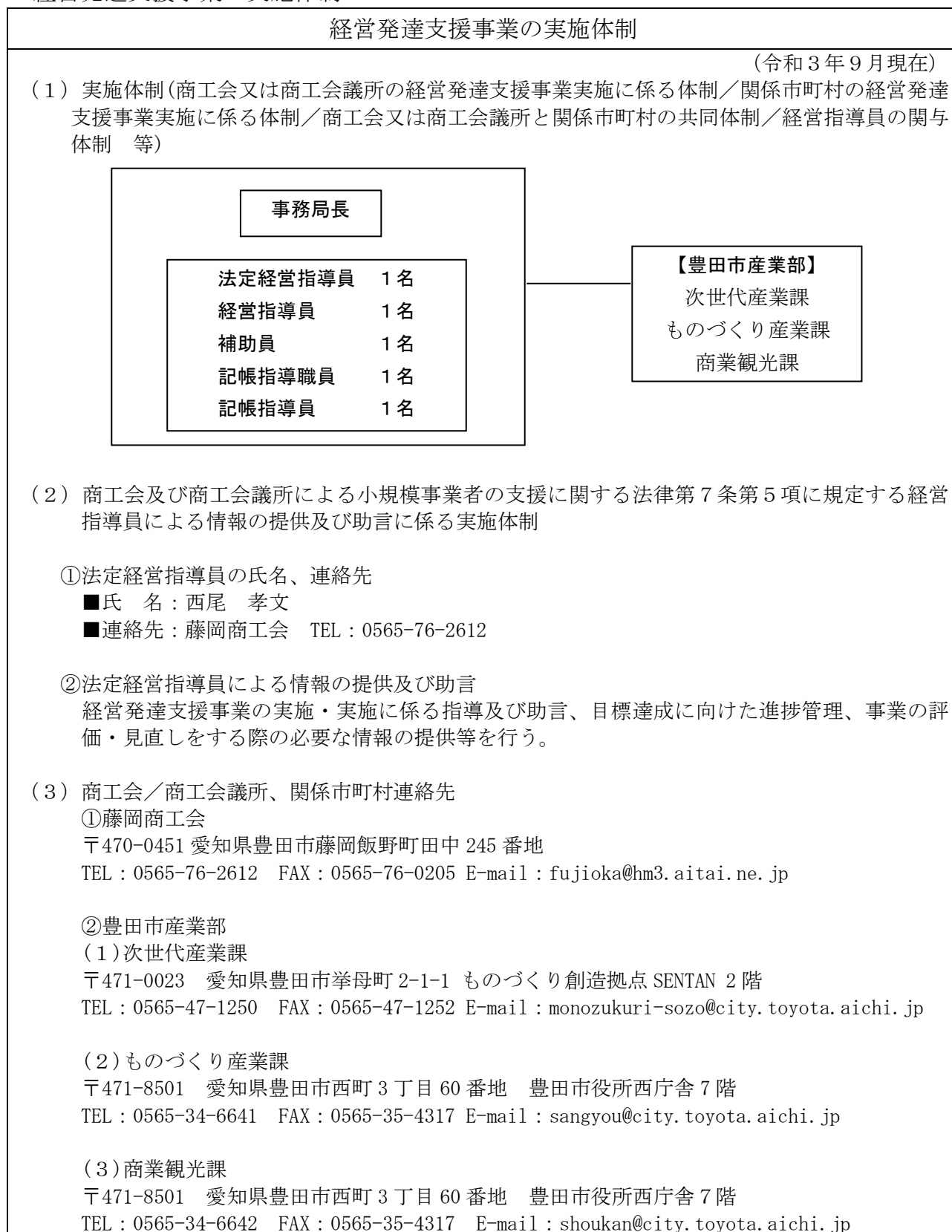
経営指導員の知識は、幅広く習得するかわりに浅い知識になりがちである。そこで、経営指導員では対応できない課題解決に対して、愛知県商工会連合会の専門家派遣を通じて、経営指導員が同行し、専門的な知識について習得し、足りないスキルの補完をすることにより、支援能力の向上を図る。

③データベース化

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



(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	1,150	1,150	1,150	1,150	1,150
事業費					
1 謝金	200	200	200	200	200
2 通信運搬費	50	50	50	50	45
3 印刷製本費	100	100	100	100	90
4 委託・外注費	500	500	500	500	500
5 ソフトウェア・サービス	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

1. 愛知県小規模事業経営支援事業費補助金 (人件費・事業費)
2. 国・全国連等の補助金 (事業費)
3. 市町村補助金 (中小企業団体等事業費補助金等)
4. 会費収入 (補助金不足分を補てん)
5. 参加負担金 (講習会・展示会等)

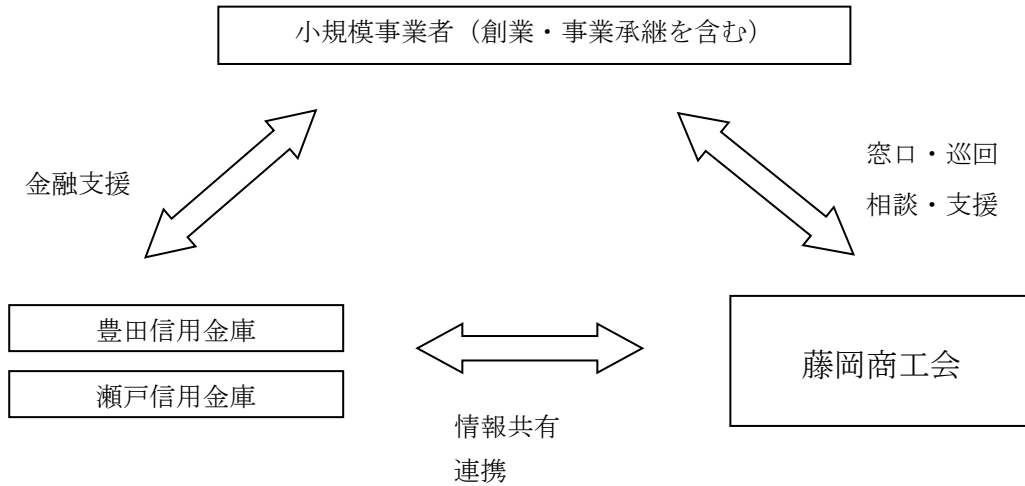
(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(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もの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
<p>①豊田信用金庫 理事長 藤嶋伸一郎 本 店：〒471-2513 豊田市元城町 1 丁目 48 番地 担当支店：〒470-0451 豊田市藤岡飯野町二反田 457 番地 5 豊田信用金庫藤岡支店 TEL：0565-76-2321</p> <p>②瀬戸信用金庫 理事長 成田順一 本 店：〒489-0066 瀬戸市東横山町 119 番地 1 担当支店：〒470-0451 豊田市藤岡飯野町坂口 859 番地 2 瀬戸信用金庫藤岡支店 TEL：0565-76-3111</p>
連携して実施する事業の内容
<p>①地域の経済動向調査に関すること アンケートや貸付状況等を基にした地域情報の共有</p> <p>②経営状況の分析に関すること 経営分析を実施する上での財務状況、融資実施効果及び資金繰り改善策についての情報共有</p> <p>③事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を実施する上で、設備及び運転資金の導入が必要な事業者に対して、金融サポートを行う。</p>
連携して事業を実施する者の役割
<p>①地域の経済動向調査に関すること 豊田信用金庫・瀬戸信用金庫が実施する事業者向けアンケート結果の情報提供。</p> <p>②経営状況の分析に関すること 地区内事業者に対する融資実施効果及び資金繰り改善策についての情報提供。</p> <p>③事業計画策定後の実施支援に関すること 設備及び運転資金の導入が必要な事業者に対する金融支援。</p>

連携体制図等



<連携内容>

- ①各金融機関が実施する事業者向けアンケート結果の情報提供及び貸付状況等を基にした地域情報の共有
- ②事業計画策定事業者の経営分析を実施する上での財務状況、融資実施効果及び資金繰り改善策についての情報共有
- ③事業計画を実施する上で、設備及び運転資金の導入が必要な事業者に対して、融資等の金融サポートを実施し、円滑に事業計画を遂行できる事業環境を整備する。

