

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	笠置町商工会（法人番号 1130005008339） 笠置町（地方公共団体コード 263648）
実施期間	令和4年4月1日～令和9年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 （1）小規模事業者の経営分析及び事業計画策定の強化 （2）小規模事業者の事業計画策定後のフォローアップ支援の強化
事業	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 「RESAS」(地域経済分析システム)等の国が提供するビッグデータの活用及び全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」の活用を通じて、地域経済動向の分析及び公表を行う。 4. 需要動向調査に関すること 顧客アンケート等による需要動向調査を実施し、個社の商品・サービス開発に役立てる他、その結果を事業計画や販路開拓計画の策定に反映させる。 5. 経営状況の分析に関すること 巡回訪問を通じて、事業者ニーズの掘り起こしを行い、ヒアリング等により経営状況の分析（財務分析・定性分析）を行い、事業計画策定支援に結び付ける。 6. 事業計画策定支援に関すること DX推進セミナー、事業計画策定セミナー・個別相談会等を開催し、小規模事業者が主体に考え、実現の可能性の高い計画策定ができるように経営支援員等が伴走型支援を行い、必要に応じて専門家の活用等による個別相談により、対応策を検討する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定された小規模事業者の進捗状況に合わせて、頻度を変えながらフォローアップ支援を定期的に行う。進捗状況が思わしくなく、事業計画とのギャップが生じている場合には、専門家の活用等による個別相談により、対応策を検討する。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 展示商談会やイベント等の実施前の準備段階から出展後のフォローアップ支援も含め、新規需要開拓のための長期的な支援を行う。
連絡先	笠置町商工会 〒619-1303 京都府相楽郡笠置町笠置佃 3-1 電話 0743-95-2159 FAX0743-95-2960 E-mail: <a href="mailto:kasagi-sci@kyoto-fsci.or.jp">kasagi-sci@kyoto-fsci.or.jp</a> 笠置町商工観光課 〒619-1303 京都府相楽郡笠置町西通 90-1 電話 0743-95-2301 FAX0743-95-2333 E-mail: <a href="mailto:kankou@town.kasagi.lg.jp">kankou@town.kasagi.lg.jp</a>

(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

京都府笠置町は、京都府の最南端の相楽郡東部に位置し、南側は奈良市と接している。北から国見岳山系が、南からは笠置山系が迫り、その間を東から西へ貫流する一級河川木津川沿いに開けた地域である。森林面積が町面積の約80%を占め、平地は極めて少ない地域である。



・ 人口

笠置町における人口は、昭和22年臨時国勢調査の人口3,444人がピークで、その後、年々減少傾向を続け、平成27年12月の笠置町住民基本台帳では、1,468人であったものが、令和3年8月の住民基本台帳では、1,213人と減少が続き、西日本で1番、全国の町の中でも2番目に少ない人口となっており、過疎地域の指定も受けている。また、高齢者の比率も平成27年12月には45.30%だったものが、令和3年8月には52.68%に上昇しており、高齢化が顕著に現れる地域となっている。

・ 産業

産業別の従業員数からは、第3次産業従事者が最も多く、次いで第2次産業、第1次産業となっている。産業は全体として経営規模が零細であり、後継者不足が全業種に共通している。これは、平地が少ないことから、基盤となる産業が育ちにくく、また新たな産業の誘致も容易ではないことからと言える。そのような中ではあるが、昭和7年には笠置山と山麓及び木津川景勝地131.1haが国の「史跡及び名勝地」として指定されるなど、古くから観光地として知られている。そうした史跡等を活かし、交流人口の増加や商工業の振興、地域の賑わいを創出する動きが出ている。

・ 地区内の小規模事業者の状況（笠置町商工会調べ）

業種	平成23年度末	平成26年度末	令和2年度末
建設業	20	18	19
製造業	11	9	8
卸売業	0	0	1
小売業	27	22	18
飲食・宿泊業	9	9	13
サービス業	13	11	14
その他	10	11	7
合計	90	80	80

なお、経営者の年齢は60代～70代が5割近くを占めており、高齢化が進み、廃業を考えている小規模事業者が多い。

・ 交通

笠置町は、京都府最南端の相楽郡東部に位置し、JR関西本線を利用した場合、大阪か

ら約1時間40分、京都から約1時間30分、奈良から約30分の距離にあり、都会からのアクセスは比較的良好と言える。また、半径100km圏内（自動車で2時間圏内のアクセス）に5つの政令指定都市（京都・大阪・名古屋・神戸・堺）と3つの県庁所在地（滋賀県大津市・奈良県奈良市・和歌山県和歌山市）を抱える全国でも特質すべき地域である。

・ 笠置町過疎地域持続的発展計画

本経営発達支援事業では、「笠置町総合計画（第4次）」が令和3年3月に制定の予定であったが、諸般の事情により、制定が出来ておらず、その代用として、令和3年4月制定の「笠置町過疎地域持続的発展計画（5ヵ年計画）」を引用する。

「笠置町過疎地域持続的発展計画」では、特に観光分野の持続的発展に重きを置いた計画としており、木津川の豊かな水を利用したスポーツ・レクリエーション施設の整備促進、周辺地域と連携し笠置山などの貴重な歴史・観光資源の再発見・再認識の中で、情報通信基盤の整備と活用を推進し、ネットワーク化を図ることにより、更なる観光入込客の増加、交流人口・定住人口・雇用機会の拡大、農業、林業、商業、地場産業等の振興を促進するとしている。また、従来から町のシンボルともいえる木津川の両岸を河川環境管理基本計画に基づき、親水等自然とのふれあいの場となるように野外スポーツ・レクリエーションの拠点整備を推進し、一体となった街づくりを目指している。

② 課題

・ 地域や管内における産業別の状況

（建設・製造業）

従業員の高齢化と人手不足は年々深刻化している一方で、人手不足を補うだけの設備投資も資金繰りの面からも進まないという悪条件が見られる。

〈卸・小売業〉

今日まで、JR関西本線の笠置駅、国道163号を利用する京都府相楽郡東部地域や奈良市東部山間地域の住民の交通の要所（JR駅利用）であったことから、そうした住民を対象に生活関連の事業を小規模ながら営み、生活を支えてきたが、時代の変化に対応した仕組みづくりが出来ておらず、モータリゼーションの発達などにより来店客数が大幅に減少した。また、卸・小売業においても、今般の新型コロナウイルス感染症拡大の影響とともに、緊急事態宣言の発令等による人流の抑制により苦境に立たされている。

〈飲食・サービス業〉

新型コロナウイルス感染症拡大という外部環境の変化に大きな影響を受けやすく、特に、飲食関連の店は、令和3年1月以降の売上が激減し、テイクアウトサービスや新たな商品・サービスの開発、提供方法の見直しに取り組み、顧客を獲得していく必要がある。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 5年から10年程度の期間を見据えて

「笠置町総合計画」は、平成23年3月に10年計画（令和3年3月まで）で策定された。そこにも提唱されていた通り、町の暮らしを豊かにするためには、人と自然が共存し、ふるさとの景色や地域の歴史や文化に誇りを持ち、町民誰もが豊かに暮らせる元気あふれる町づくりを実現させ、多様な働き方と雇用の創出から地域の活性化を目指すことに、今後も変わりはない。また、観光産業によって外貨を稼ぎ観光産業が活性化することにより、小売業をはじめ各業種の活性化を図り、雇用創出と労働人口の増加、商工業者の減少を食い止めるとともに、更に小規模事業者の自助努力を後押しする3つの重点施策として、「地域資源活用の促進」、「経営基盤の促進」、「創業・経営革新の促進」を目標としていたことも変わりはない。ただ、令和3年度より新たな「笠置町総合計画」が策定されるべきところであったが、諸般の事情により現状策定されていない。そのため、本経営発達支援事業における小規模事

業者に対する長期的な振興のあり方に関しては、令和3年4月に制定された「笠置町過疎地域持続的発展計画（5ヵ年計画）」に沿って計画するものとする。但し、来年度以降に新たに「笠置町総合計画（10ヵ年計画）」が制定された際には、「笠置町過疎地域持続的発展計画」に加え、「笠置町総合計画」に沿って長期的に計画するものとする。

この「笠置町過疎地域持続的発展計画」では、産業の振興として、農業、林業、地域産業（工業）、商業、観光それぞれの現状と問題点を整理されているとともに、それぞれの対策が講じられている。特に観光分野において、木津川を利活用したスポーツ・レクリエーション施設の整備促進、周辺地域と連携での笠置山などの歴史・観光資源の利活用のための情報通信基盤の整備にてネットワーク化を図ることにより、更なる観光入込客の増加、交流人口・定住人口・雇用機会の拡大、地場産業の振興を促進するとしている。また、従来から町のシンボルともいえる木津川の両岸を河川環境管理基本計画に基づき、親水等自然とのふれあいの場となるように野外スポーツ・レクリエーションの拠点整備を推進し、一体となった街づくりを目指している。

② 笠置町過疎地域持続的発展計画との連動性・整合性

笠置町において制定された令和3年4月制定の「笠置町過疎地域持続的発展計画」に沿って、笠置町商工会は、笠置町と連携することにより、笠置町経営発達支援事業を実施するとともに各種団体との更なる情報共有や協議を行うことにより、当事業と町施策との緊密な連携を図りながら、町内の個々の事業者に寄り添った丁寧な伴走型支援を実行することで連動性・整合性を図る。但し、来年度以降に新たに「笠置町総合計画」が制定された際には、「笠置町過疎地域持続的発展計画」に加え、「笠置町総合計画」に沿ってさらに長期的な連動性・整合性を図る。

③ 笠置町商工会としての役割

笠置町商工会の特徴として、町内の全事業者80社の92.5%にあたる74社（令和3年3月末時点）が会員となっている。これは、他には見られない高い加入率であり、笠置町商工会が地域全体の事業者支援に携わり、良き経営相談の窓口を担っていると自負している。今後もこのスタンスも変わらず、「主役は小規模事業者である」を基本理念として地域の事業者支援にあたる。中でも、積極的に活動する小規模事業者、いわゆる「やる気のある小規模事業者」に対しての経営計画や事業計画策定支援とアクションプランの実行支援、結果についてのフィードバックなど常に伴走型の寄り添った支援に取り組むことを継続する。また、笠置町の特性を生かした観光関連などの地域資源を活かして、商工業以外の産業とも連携させながら、新たなビジネスモデルを創出するための連携支援などにも取り組む。さらに、すべての支援には、常にデジタル化を念頭におきながら効率化を図りつつ、デジタル化による変革までを目標としたDX（デジタルトランスフォーメーション）支援にあたる。一方で、事業継続の観点から、今般の新型コロナウイルス感染症拡大や自然災害などの大きな外部環境の変化にも適切な対応が求められることから、万が一の事態に備えた事業者の体制づくりや意識の向上のための支援にあたる。

町内事業者数	80
商工会会員数	77
うち町内事業者数	74
うち町外事業者数	3

④ 笠置町商工会のビジョン

上記①から③に記載した通り、「笠置町過疎地域持続的発展計画」や「笠置町総合計画」に沿って、小規模事業者に対する長期的な振興のあり方から、5年から10年程度の長期間を見据えて、過疎地域から自立するために、個々の事業者が確実に成果をもたらし、地域産業全体の活性化を図りながら、事業継続と事業承継、創業と廃業も踏まえながら、100者の事業者が活躍する笠置町になることをビジョンとする。

(3) 経営発達支援計画の目標

上記(1)及び(2)を踏まえ、次の2点に重点的に取り組む。

① 小規模事業者の経営分析及び事業計画策定支援の強化

小規模事業者の場合、経営者の勘や経験頼りの経営になりがちであるが、厳しい経営環境

に適応し、売上確保や収益改善を図るために、統計データ等を活用して消費者動向を見極め、個々の事業者の経営分析を行いながら事業計画を策定し、その計画に基づき事業を行うことが重要である。そのためには、商工会が専門家と連携しながら実効性のある事業計画の策定支援を行うことにより、小規模事業者の事業計画に基づいた経営の推進を支援し、売上の確保・拡大や収益力改善、さらに事業承継、創業にもつなげていけるよう事業計画策定支援の強化を図る。また、DX支援に加え、持続的発展や成長的発展のための事業計画の見える化のための「経営力向上計画」や、事業継続の観点から「事業継続力強化計画」の策定・認定等の支援強化を行う。

② 小規模事業者の事業計画策定後のフォローアップ支援の強化

事業計画を策定した全ての事業者に対し、1ヶ月程度経過した時点で巡回による現状確認を実施する。また、集中的に支援すべき事業者に対しては、巡回数を増やした支援、専門家による個別指導による支援を実施し、課題解決や軌道修正、計画はしたがなかなか実行に移せない事業者等へのフォローアップ支援の強化によって、確実な成果が得られるよう支援を行い、持続的発展や成長的発展のための後押しを実行する。

なお、これらの取り組みを通じて設定する各目標値については、次ページからの「経営発達支援事業の内容及び実施期間」に詳しく記載するが、次の表の通りの独自目標をあえて設定し、成果の見える化を図り、地域内の個々の小規模事業者の持続的発展、成長的発展、事業承継、創業、事業継続等を確実なものとして取り組んでいく。

独自目標の項目	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
経営力向上計画認定事業者数	2	2	2	2	2
事業継続力強化計画認定事業者数	3	3	3	3	3
持続的発展事業者確認数 (売上または営業利益が対前年でプラスとなった事業者数)	10	10	10	10	10
成長的発展事業者確認数 (売上または営業利益が対前年で20%以上プラスとなった事業者数)	5	5	5	5	5
事業承継実現確認数 (登記上代表者変更をした事業者数)	1	1	1	1	1
地域内の実創業者数 (開業し売上を計上した事業者数)	3	3	3	3	3

## 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（5年間）

#### (2) 目標の達成に向けた方針

##### ① 小規模事業者の経営分析及び事業計画策定支援の強化方針

笠置町の現状と課題を見つめ直し、笠置町役場等の行政をはじめ、地域の各種連携機関と連携・協働を図り、「観光産業」を主とした小規模事業者の内外環境の経営分析による経営状況を把握するとともに、個々の事業者に寄り添った伴走型の支援にて、DX推進等も図りながら事業計画の策定を行い、笠置町ならではの「ビジネスモデル」を個々の小規模事業者の実情に沿って構築し策定を支援することを方針の1つ目とする。

##### ② 小規模事業者の事業計画策定後のフォローアップ支援の強化方針

事業計画を策定した全事業者に対し、計画策定後1年間は四半期毎に、以後の2年間は半期毎にその7割を、3年後も半期毎にその4割の事業者を対象として、事業計画策定後のフォローアップ支援を実施する。なお、計画2年目以降に、対象事業者と頻度を落とす理由は、フォローを重ねるうちに事業者の自主性と自足力を醸成し、独り立ちを可能と判断できる事業者を見出していくためである。なお、進捗状況が思わしくなく、また、策定した事業計画とその実行や実績にズレが生じていると判断する場合には、ズレの程度の必要性に応じて、専門家派遣制度等を活用することで、速やかにズレの解消等の課題解決に当たるなど柔軟にフォローアップ支援を行うことを方針の2つ目とする。

## 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

##### ① 現状

平成29年3月17日の第4回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※（ ）内数値は、当初設定の目標値

項目	平成29年度	平成30年度	令和1年度	令和2年度	令和3年度
事業者ヒアリング調査実施回数	1 (1)	0 (1)	0 (1)	0 (1)	(1)
事業者ヒアリング対象事業者数	96 (80)	0 (80)	0 (80)	0 (80)	(80)
関係団体の調査結果の収集回数	1 (10)	7 (10)	10 (10)	11 (10)	(10)
関係団体の調査結果の情報提供事業者数	76 (60)	76 (70)	80 (80)	74 (80)	(80)
観光入込客調査結果の収集	1 (2)	2 (2)	0 (2)	0 (2)	(2)
観光入込客調査結果の情報提供事業者数	96 (40)	76 (40)	0 (40)	0 (40)	(40)

##### ② 課題

上記①の現状の実績値の通り、当初計画した調査事業がほとんどできていない状況である。その理由は、経営支援員2名という限られたマンパワーの中で、その事業を遂行する余力がなかったことからである。一方で、平成29年度の事業者ヒアリング調査1回と観光入込客調査1回については、伴走型事業予算による業務委託（外部委託）で実施できた。また、平成30年度の観光入込客調査2回についても、別途京都府予算によって実施した業務委託（外部委託）1回と、当会青年部の協力によるものの1回である。よって、経営支援員2名という限られたマンパワーという現状と、京都府等の予算も確定ではないことから、調査事業等の今後の計画には消極的にならざるを得ない。但し、できる限りの業務効率化や経営支援員の資質向上とともに、笠置町商工会と笠置町役場が連携し、適切な役割分担等によって、最低限必要かつ無理のない地域の経済動向調査を行い、地域の小規模事業者の経営と事業に活かせるよう取り組むことが課題である。

## (2) 目標

項目	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
地域の経済動向調査分析の公表回数	HP掲載	-	1	1	1	1	1
地域の景気動向調査の分析の公表回数	HP掲載	-	4	4	4	4	4

なお、平成29年3月17日の第4回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値に基づいての目標設定は、上記の取り組みのみとし、その他は設定しない。

## (3) 事業内容

### ① 地域の経済動向調査分析

地域事業者へのアンケート調査やヒアリング調査等とともに、RESAS（地域経済分析システム）等を使って情報収集及び調査分析を実施する。具体的には、当地域において真に稼げる産業や事業者に導くため、有効かつ効率的な経済活性化を目指すための基礎資料を作成するため、調査・分析・公表を行い、事業者支援に活用する。事業者に対しては、個別の巡回支援時に情報提供しつつ、商工会のホームページに年1回公表することによって広く情報提供する。なお、具体的な調査分析については、事業者の経済動向の実情等を知るために、アンケートシートやヒアリングシートを作成したり、Google フォームなどのIT手法を活用したりして、その都度調査項目を設定しながら情報収集し調査分析する。また、RESASを活用した「地域経済循環マップ・生産分析」や「まちづくりFrom-to分析」、「産業構造マップ」などにて、総合的な調査分析も併せて実施する。

### ② 地域の景気動向調査分析

地域の景気動向や業種ごとの売上、資金繰り等の状況について、より詳細な実態を把握するため、京都府、全国商工会連合会、日本政策金融公庫から提供される統計資料等から情報収集し調査分析を行い、事業者に対して、個別の巡回支援時に情報提供しつつ、商工会のホームページに四半期ごとに公表することによって広く情報提供する。なお、具体的な情報収集及び調査分析については、事業者の景気動向の実情等を知るために、アンケートシートやヒアリングシートを作成したり、Google フォームなどのIT手法を活用したりして、その都度調査項目を設定しながら情報収集し調査分析する。

なお、これら2つの事業については、笠置町商工会と笠置町役場が連携し役割分担を行いながら実施する。また、具体的な調査項目、調査手法、調査対象数、分析方法、必要な資金調達等についても、笠置町商工会と笠置町役場が連携して適切に決定する。

## (4) 調査結果の活用

実施する上記(3)の2つの地域の経済動向調査によって分析した結果は笠置町商工会のホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知しつつ、経営支援員等が巡回指導を行う際の参考資料として、個々の事業者の経営や事業計画策定支援、販路開拓支援等の参考にフル

活用する。

#### 4. 需要動向調査に関すること

##### (1) 現状と課題

###### ① 現状

平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※ ( ) 内数値は、当初設定の目標値

項目	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
消費者動向調査の実施回数	0 (0)	1 (1)	0 (0)	0 (0)	(1)
消費者動向調査回収率	— (—)	91% (60%)	— (—)	— (—)	(60%)
日経テレコム等各種調査の情報収集回数	0 (8)	0 (8)	0 (8)	0 (8)	(8)
日経テレコム等各種調査の情報提供事業者数	0 (40)	0 (50)	0 (50)	0 (50)	(50)
イベント開催時の来場者調査回数	2 (4)	1 (4)	0 (4)	1 (4)	(4)
イベント開催時の来場者調査回収枚数	135 (300)	110 (400)	0 (500)	179 (600)	(700)
上記調査結果の提供事業者数	96 (30)	76 (30)	0 (30)	74 (30)	(30)
創業予定者への提供回数	1 (4)	2 (4)	0 (4)	5 (4)	(4)
創業予定者への提供事業者数	1 (2)	2 (5)	0 (2)	5 (5)	(2)

###### ② 課題

上記①の現状の実績値の通り、当初計画した調査事業と日経テレコム等の情報収集がほとんどできていない状況である。その理由は、地域の経済動向調査と同様の理由（経営支援員 2 名という限られたマンパワーの中で、その事業を遂行する余力がなかった）からである。一方で、平成 30 年度の消費者動向調査 1 回は、別途京都府予算によって実施した業務委託（外部委託）によるものである。よって、経営支援員 2 名という限られたマンパワーという現状と、京都府等の予算も確定ではないことから、調査事業等の今後の計画には消極的にならざるを得ない。但し、できる限りの業務効率化や経営支援員の資質向上とともに、笠置町商工会と笠置町役場が連携し、適切な役割分担等によって、最低限必要かつ無理のない需要動向調査を行い、地域の小規模事業者の経営に活かしてもらえるよう取り組む。

##### (2) 目標

項目	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
顧客アンケートによる需要動向調査対象事業者数	—	2	2	2	2	2

なお、平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値に基づいての目標設定は、上記の取り組みのみとし、その他は設定しない。

##### (3) 事業内容

顧客アンケートによる需要動向調査の実施



地域内の小規模事業者にマーケットインの考え方を意識させながら、経営状況の分析及び事業計画策定の支援を行うため、事業計画策定に意欲のある小売業、飲食業等を営む小規模事業者が取り扱う既存の商品又は新商品について、地域内では約 2 万人を超える春夏秋冬へのイベントで集客が見込めるため、そのイベント会場において顧客アンケートによる需要動向調査を行い、個社の商品開発に役立てるほか、その結果を事業計画や販路開拓計画の策定に反映させることを目的に実施する。

【対象事業者数】

飲食業、小売業など、B to C 事業を営む事業者 2 者/年

【サンプル数】

来場者 50 人/回

【調査手段・手法】

イベント会場にて、開発中の商品・サービス等を消費者に試用・試食してもらい、経営支援員等が聞き取りの上、アンケート票に記入して情報収集を行う。

【分析手段・手法】

調査によって得られた情報を、中小企業診断士等の専門家に意見を聞きつつ、経営支援員等が分析を行う。

【調査項目】

使用感、利便性、機能性、味、硬さ、色、大きさ、価格、パッケージ等

(4) 調査結果の活用

調査し分析した情報は、経営支援員が対象事業者へ直接説明にてフィードバックし、改善策等を一緒になって検討し、より需要に即した商品・サービス等の開発に活かしていく。また、対象事業者の了承が得られれば、その事業者の地域内同業他社にも情報提供し、地域の他の事業者にも広く情報を活用してもらう。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

① 現状

平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※ ( ) 内数値は、当初設定の目標値

項目	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
経営分析件数	15 (15)	22 (20)	26 (25)	30 (30)	(32)
セミナー等開催回数	2 (2)	3 (3)	4 (3)	9 (3)	(3)
セミナー等参加人数	12 (18)	18 (24)	20 (28)	26 (32)	(32)
専門家派遣回数	5 (5)	5 (5)	12 (5)	11 (5)	(5)
創業予定者支援件数	2 (1)	6 (1)	8 (1)	10 (1)	(1)

② 課題

上記①の現状の実績値の通り、当初計画した経営分析支援は概ね目標値を上回った。これは、小規模事業者の個々の経営分析において、税務・金融・補助金申請の支援時が中心となるものの、以前に比べて分析に取り組む事業者は増えてきていることからである。しかしながら、まだまだ今までの経験と勘で事業を進めている事業者が多いのも実情であり、多くの事業者が簡易な分析しかしておらず、正しい経営分析が必要との認識も低いことから、そ

ういった事業者に対して、適切な経営分析や重要性を広く周知し、正しい分析を必要とする事業者の掘り起こしをさらに行っていく必要がある。経営分析においては、事業者ごとに、より効果的な情報収集や分析につなげるため、各事業者にマッチした取組みが必要である。これらが課題といえる。さらに、今般の新型コロナウイルス感染症拡大のような外部環境の変化に対する経営分析も必要である。

(2) 目標

項目	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経営分析事業者数	30	30	30	30	30	30
②セミナー等開催件数	3	3	3	3	3	3
③専門家派遣回数	10	10	10	10	10	10

(3) 事業内容

経営分析をより接しやすく、分かり易く取り組んでいただくような工夫を凝らし、できるだけ多くの事業者に対して、正しい経営分析が実施されるような工夫が必要である。そのため、特に利益額や付加価値額に意識を持ってもらう財務分析とともに、それらにつながる売上と売上原価、販管費の構造にも関心を持ってもらうことが必要である。また、数字には現れない非財務情報の分析が非常に重要であり、さらに、今般の新型コロナウイルス感染症拡大のような外部環境の変化に対する経営分析も必要である。なお、経営分析は、事業計画策定を行ううえでは必須であることと捉えてもらう必要もあるため、経営分析を必ず盛り込んだ形で、事業計画策定に関するセミナーや個別相談会を開催し、既存事業そのものだけでなく、各テーマ別として、創業、事業承継等についてもセミナー形式で開催していく。さらに、高度・専門的・緊急性の高い課題を有する場合については、専門家派遣制度を活用し、より詳細な経営分析を行う。

① 経営分析の実施内容

【対象者】

正しい経営分析の必要性と重要性を認識した事業者を対象とする。

対象者の掘り起こしは、巡回指導等の経営相談時、経営分析セミナーや個別相談会、決算書や確定申告書類の簡易診断によって掘り起こしを行う。

【分析手法・項目】

経済産業省のローカルベンチマーク等を活用して経営支援員等が分析する

財務分析は、直近3年間比較にて、売上持続性、収益性、安全性、効率性等を分析

非財務分析は、SWOT分析により外部環境と内部環境を分析

RESASを活用したビックデータによる外部環境の分析

② セミナー等の実施内容

経営分析は、事業計画策定を行う上では、必須であると捉えてもらう必要があるため、経営分析を必ず盛り込んだ形で事業計画策定に関するセミナーや個別相談会を実施する。

③ 専門家派遣の実施内容

上記②により、高度・専門性・緊急性の高い課題を有している場合においては、専門家派遣制度を活用し、より詳細な経営分析を行う。

(4) 分析結果の活用

分析結果は、当該事業者にはフィードバックし、事業計画策定支援をはじめとした経営支援に繋げるとともにデータベース化し、内部共有することで経営支援員等のスキルアップに活用する。また、特に高度・専門的・緊急性の高い課題を有する事業者や創業、事業承継を進めている事業者については、専門家派遣を活用し、より詳細な経営分析を行い、自社が抱え

る経営課題を明確化し、分析結果を踏まえた課題解決や今後の事業計画の策定へと繋げていく。

## 6. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### ① 現状

平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※（ ）内数値は、当初設定の目標値

項目	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
事業計画策定事業者数	9 (8)	13 (10)	15 (12)	16 (15)	(16)
事業計画策定セミナー開催回数	3 (2)	3 (3)	4 (3)	9 (3)	(3)
事業計画策定セミナー受講事業者数	17 (18)	18 (25)	20 (30)	26 (35)	(32)
経営発達支援融資に係る事業計画策定件数	0 (1)	0 (1)	0 (1)	0 (1)	0 (1)
専門家派遣回数	5 (5)	5 (5)	12 (5)	11 (5)	(5)
創業セミナー開催回数	0 (0)	3 (1)	0 (0)	2 (1)	0 (0)
創業事業計画策定事業者数	2 (0)	6 (5)	3 (2)	4 (5)	(5)

なお、平成 30 年度より独自に設定した目標と実績は次の通りである。※（ ）内数値は、目標値

項目	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
経営力向上計画及び事業継続力強化計画認定数	— (—)	1 (5)	4 (5)	4 (5)	(5)

#### ② 課題

上記①の現状の実績値の通り、当初計画した事業計画策定支援は概ね目標値を上回った。今後も事業計画策定におけるポイントや重要性、有益性などを理解していただき、事業計画策定への意識づけと掘り起こしを図ることが必要である。事業計画策定時においては、経済動向及び需要動向調査や経営状況の分析を踏まえた事業計画策定を実施していくことが必要であり、意識づけと掘り起こし、更には事業者の状況を踏まえた計画策定を実施していく仕組みの構築が継続した課題である。また、創業支援においては、管内で創業を考えている創業対象者を把握することが困難な状況となっており、どのように創業対象者を掘り起こすのかが大きな課題となっている。さらに、今般の新型コロナウイルス感染症拡大のような外部環境の変化に対する事業計画策定も必要である。これらが課題といえる。

### (2) 支援に関する考え方

経営状況の不安定化等により、事業者からの事業計画策定に関する支援ニーズは増加傾向にあるとともに、事業者の持続的発展や成長的発展、事業継続等に向けて、事業計画策定支援は、重点支援ポイントであると認識している。事業者が、様々な経営課題を解決していく

ためには、地域の経済動向調査や需要動向調査、更には自社の経営状況の分析結果を踏まえ、やる気のある事業者の掘り起こしにより、経営の底上げを重点的に取り組み、そのためには、「経営分析から事業計画策定」へと段階を踏み、事業計画が「絵に描いた餅」で終わらせないために、経営意欲の高い事業者へ事業計画策定を促すとともに、積極的なフォローアップや専門家派遣による個別支援にも取り入れながら効果的な支援を実施していく。

また、事業者が、社会変化への対応するためIT・デジタル技術を活用して、業務そのもの、事業者そのものを変革して競争優位性を確立してもらえようDX推進していくことに重点を置くことが求められる。さらに、今般の新型コロナウイルス感染症拡大のような外部環境の変化に対する適切な事業計画策定も必要であり、これらを総合的に捉えての支援が求められる。

(3) 目標

項目	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
①DXセミナー等開催回数	-	1	1	1	1	1
②セミナー等開催回数	3	6	3	6	3	6
③創業セミナー等回数	-	3	0	3	0	3
④専門家派遣回数	10	10	10	10	10	10
事業計画策定事業者数	15	19	17	19	17	19
うち創業事業計画策定事業者数	-	4	2	4	2	4

なお、今回も次の表の通りの独自目標をあえて設定し、成果の見える化を図る。

項目	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
経営力向上計画認定事業者数	2	2	2	2	2
事業継続力強化計画認定事業者数	3	3	3	3	3

(4) 事業内容

本事業における事業計画策定は、事業者全体の経営計画における「ある1つの事業」の計画を策定することを指す。その一方、事業計画策定のもととなる経営計画の策定においても、当然ながら事業者の要望に応じて支援を行うものであることから、経営計画策定の支援を拒否するものではあってはならない。このことから、本事業における事業計画策定は、1つの事業部門の売上対策計画や販売促進計画、コストダウン計画、人員計画、人材育成計画、効率化計画、DX推進計画、経営力向上計画、事業継続力強化計画などの策定に関わる全てを指し、これら事業計画のもととなる経営計画そのものの策定も含むものとする。

① DX推進セミナー及び個別相談会の開催

【対象者】

デジタル化やIT化を苦手とする事業者をメインにする

【募集手法】

商工会のホームページ告知、チラシ制作によるDM発送、メール配信、個別の巡回指導の中での告知集客等

【講師】

中小企業診断士やITストラテジスト等の専門家

【実施回数と参加事業者目標】

1回/年

5事業者

【カリキュラム】

DXとは、DXとITの違い、デジタル入門等、インボイス、RESAS活用、

IT便利ツール導入、SNS活用法、ECサイトで売上拡大、自社HPで集客など  
初歩的かつ敷居の低い内容とし、事業者がDX推進への意識向上と取り組みを  
図ろうとするカリキュラム内容とする

また、同時に経営分析についても内容に盛り込む

**【その他】**

従来型の集合型セミナー、オンラインセミナー、個別相談会など、  
事業者の要望を汲み取って実施する。

② 事業計画策定セミナー及び個別相談会の開催

**【対象者】**

新たな事業計画等を策定しようとする事業者をメインにする

**【募集手法】**

商工会のホームページ告知、チラシ制作によるDM発送、メール配信、  
個別の巡回指導の中での告知集客等

**【講師】**

中小企業診断士等の専門家

**【実施回数と参加事業者目標】**

2回/年

5事業者×2回=10事業者

**【カリキュラム】**

その都度、事業計画のテーマ設定を行い、それぞれを深掘りした内容とする  
また、同時に経営分析についても内容に盛り込む

(例) 販売促進計画、人材育成計画、経営力向上計画、事業継続力強化計画など

**【その他】**

従来型の集合型セミナー、オンラインセミナー、個別相談会など、  
事業者の要望を汲み取って実施する。

③ 創業セミナー等の開催

**【対象者】**

笠置町内で創業を考えている方を対象とする

**【募集手法】**

商工会のホームページ告知、チラシ制作によるDM発送、メール配信

**【講師】**

中小企業診断士等の専門家

**【実施回数と参加事業者目標】**

1回/2年

参加予定者 20人

**【カリキュラム】**

当商工会から創業支援の概要説明

笠置町・笠置まちづくり株式会社等からウェルカムメッセージ

地元で活躍する創業者・事業者と参加者の懇談

**【その他】**

従来型の集合型セミナー、オンラインセミナー、個別相談会など

④ 専門家派遣による個社支援（高度な個社支援）

**【対象者】**

DX推進への取り組みや新たな事業計画等を策定しようとする  
積極的な事業者をメインにする

**【募集手法】**

セミナーや個別相談会の参加事業者への推奨、個別の巡回指導の中での推奨等

**【専門家の選定】**

事業者の業種や支援課題などを踏まえて、適切な中小企業診断士等の専門家を選定  
**【実施回数と支援事業者目標】**

10回/年  
 5事業者×2回を想定

**【その他】**

個別事業者への高度な支援となるが、従来型の対面方式に加え、オンライン方式も実施  
 専門家派遣時には経営支援員ができる限り同席し、専門家の支援手法や知見等を得て、  
 経営支援員の資質向上にも寄与させる  
 同時に経営分析についても支援内容に盛り込む

## 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

#### ① 現状

平成29年3月17日の第4回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※( )内数値は、当初設定の目標値

項目	平成29年度	平成30年度	令和1年度	令和2年度	令和3年度
フォローアップ事業者数	9 (8)	16 (10)	19 (12)	26 (15)	(16)
フォローアップ事業者支援延べ回数	41 (40)	53 (50)	68 (60)	115 (70)	(74)
専門家派遣件数	33 (32)	41 (40)	51 (48)	53 (60)	(60)
創業フォローアップ事業者数	2 (2)	5 (5)	3 (2)	5 (5)	(2)
創業フォローアップ事業者支援延べ回数	10 (10)	22 (20)	11 (10)	16 (20)	(10)

なお、平成30年度より独自に設定した目標と実績は次の通りである。※( )内数値は、目標値

項目	平成29年度	平成30年度	令和1年度	令和2年度	令和3年度
持続的発展事業者確認数 (売上または営業利益が対前年でプラスとなった事業者数)	— (—)	8 (8)	8 (10)	0 (10)	(10)
成長的発展事業者確認数 (売上または営業利益が対前年で20%以上プラスとなった事業者数)	— (—)	4 (2)	5 (5)	0 (5)	(5)
事業承継実現確認数 (登記上代表者変更をした事業者数)	— (—)	1 (1)	1 (1)	0 (1)	(1)
地域内の実創業者数 (開業し売上を計上した事業者数)	— (—)	2 (1)	3 (3)	0 (3)	(3)

#### ② 課題

上記①の現状の実績値の通り、当初計画した事業計画策定後のフォローアップ支援は概ね目標値を上回った。これは、事業者が事業計画を策定したがその実行が遅れている、事業計画を実行する具体的な手法に悩んでいる、事業計画の実行段階において新たな課題が浮かび上がった、外部環境の変化等で事業計画の修正が求められる、計画と実行までは実施し

たが検証ができていない等、様々な課題が浮上しており、それらを解決するための事業者ニーズの高まりが顕著に現れたことによるものである。このことから、今後も事業計画策定後のフォローアップ支援は重要な位置づけになり得るものであり、最大の支援テーマであると考えている。よって、事業者との接点をさらに増やししながら、確実に成果へ導くことが課題といえる。言い換えると「事業計画を策定したものの、その後の確実な実行なくして、成果は得られない。」ことが明確であり、事業計画策定後のフォローアップ支援を適切に行うことが最大の課題といえる

(2) 支援に対する考え方

上記に記載した課題から、事業計画策定後のフォローアップ支援は、本経営発達支援事業における最も重要な要素として捉えている。そのため、高度な支援を必要とする事業者も多く、従来と同様に専門家派遣による個別支援を重点的に取り入れていく考えである。

(3) 目標

項目	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	16	20	20	20	20	20
うち創業フォローアップ事業者数	-	2	4	2	4	2
フォローアップ事業者支援延べ回数	60	100	100	100	100	100
うち創業フォローアップ事業者支援延べ回数	-	10	20	10	20	10
専門家派遣回数	50	50	50	50	50	50

なお、今回も次の表の通りの独自目標をあえて設定し、成果の見える化を図る。

項目	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
持続的発展事業者確認数 (売上または営業利益が対前年でプラスとなった事業者数)	10	10	10	10	10
成長的発展事業者確認数 (売上または営業利益が対前年で20%以上プラスとなった事業者数)	5	5	5	5	5
事業承継実現確認数 (登記上代表者変更をした事業者数)	1	1	1	1	1
地域内の実創業者数 (開業し売上を計上した事業者数)	3	3	3	3	3

(4) 事業内容

本事業における事業計画策定後のフォローアップ支援は、事業者が策定した事業計画（経営計画も含む）を確実に実行に導き、成果を上げるための支援のことを指す。具体的には計画を実行に移すための支援から、実行後の検証支援、事業計画の見直しや修正支援等、多岐にわたる。

① 事業計画策定支援の手法

支援手法については大きく2つに分類する。1つ目は巡回指導等による日常的な支援手法であり、2つ目は専門家派遣を活用した高度な支援手法である。いずれも、個々の事業者が策定した事業計画の進捗状況等を鑑みての支援となり、多種多様な対応と支援を行うものである。

② 専門家派遣による個社支援（高度な個社支援）

【対象者】

事業計画を策定され、それを実行し検証しようとする事業者や策定した事業計画の見直しや修正が必要な事業者

**【募集手法】**

個別の巡回指導の中での推奨等

**【専門家の選定】**

事業者の業種や支援課題などを踏まえて、適切な中小企業診断士等の専門家を選定

**【実施回数と支援事業者目標】**

50 回/年

15 事業者×2～4 回を想定

**【その他】**

個別事業者への高度な支援となるが、従来の対面方式に加えオンライン方式も実施  
専門家派遣時には経営支援員ができる限り同席し、専門家の支援手法や知見等を得て、  
経営支援員の資質向上にも寄与する

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

① 現状

平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※( )内数値は、当初設定の目標値

項目	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
キャラバン隊の実施回数	1 (1)	2 (2)	1 (2)	0 (3)	(3)
メディアの取り上げ件数	3 (3)	5 (4)	4 (4)	6 (5)	(5)
新商品等の開発件数	1 (1)	1 (1)	2 (1)	1 (1)	(1)
物産展・商談会参加企業数	3 (3)	2 (4)	2 (5)	4 (6)	(7)
物産展・商談会参加企業新規顧客獲得件数	1 (3)	5 (5)	5 (5)	4 (10)	(10)
イベント参加企業数	3 (10)	2 (15)	8 (20)	4 (20)	(20)
イベント参加売上増加企業数	3 (10)	2 (15)	8 (20)	4 (20)	(20)

② 課題

展示商談会等への出展や広報活動により販路開拓をしようとする小規模企業等を掘り起こすことは以前から課題であった。各種施策の情報発信を努めるとともに継続した取り組みが必要である。

加えて、コロナ禍において、今後、新たな販路の開拓にはDX推進が必要であることを理解・認識してもらい取り組みをしていくことも重要であり課題である。

(2) 支援に対する考え方

前回の目標数値を継承しつつ、地域外における新たな需要の開拓に寄与する事業については、自前で展示会などを開催することは困難なため、過去の共同出展参加の実績がある展示会等への出展を目指し、これまでと同様に効果的な取り組みに繋がるよう出展前及び出店後を見据えた支援を実施していく。また、地域内における新たな需要の開拓に寄与する事業については、地域を牽引する観光関連事業を重点支援する。具体的には、個々の事業者の業態や特性、事業計画で定めた方向性（販売する商品・サービスやターゲット）に応じて多様な支援



手段を講じていく。

また、D X推進に向けた取り組みとしては、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS 情報発信、E Cサイトの利用等、I T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、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じて、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

項目		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展示商談会等出展支援	出展者数	-	2	2	2	3	3
	成約件数	-	1	1	1	2	2
②イベント等出展支援	出展者数	-	2	2	2	3	3
	新規取引先開拓件数	-	1	1	1	2	2
③I T・S N Sの利活用支援	支援者数	-	4	4	5	5	5
	実施事業者数	-	2	2	3	3	3

なお、平成29年3月17日の第4回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値に基づいての目標設定は、上記の取り組みのみとし、その他は設定しない。

(4) 事業内容

① 展示商談会等への出展支援 (B to B 事業支援)

事業計画策定を行った小規模事業者の中から新商品開発や既存商品のブラッシュアップに意欲ある1~3業者を選定し、京都府商工会連合会や支援機関が主催する展示商談会等へ出展させ、新たな需要の開拓支援を行う。また、出展への事前準備支援から終了後のフォローアップ支援まで経営支援員と専門家が一貫したアドバイスを行う。

② イベント等への出展支援 (B to C 事業支援)

事業計画策定を行った食品製造業や小売業者の中から新商品開発や既存商品のブラッシュアップに積極的な事業者を対象に笠置町四季彩祭実行委員会が主催する「さくらまつり」、「なつまつり」、「もみじまつり」等へ出展させ、新たな需要の開拓支援を行う。また、経営支援員が出展準備前に商品パッケージ、試用試食のさせ方について、より効果が上がるよう支援する。更に、経営支援員がアンケートの聞き取り調査を行い、改善点の内容をまとめフィードバックし、さらなる新商品開発や新たな顧客の確保につなげる。

③ I T・S N S等の利活用支援

コロナ禍における経営課題を乗り越えて、事業の持続的発展を行うためにI T・S N S等の重要性が高まっている。まだまだ、I T・S N S等を十分に利活用できていない小規模事業者を対象にI T・S N S等活用セミナーを開催する。参加事業者に対して経営支援員と専門家が、具体的なデジタルツールやI Tツールの利活用を個別支援することで販路開拓や生産性向上、コスト削減などの業務改善につなげる。さらにネットショップやオンライン営業の導入などの後方分野もフォローして売上増加が達成できるように支援する。

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り組み

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

① 現状

平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※ ( ) 内数値は、当初設定の目標値

項目	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
有識者複数名と商工会役員による事業評価委員会	2 (2)	2 (2)	2 (2)	2 (2)	(2)

② 課題

事業の開始時と実績報告時に事業評価委員会を開催し、事業の見直しと評価を行う仕組みを構築してきた。事業結果については、その内容を見直して、次年度事業に活かせるよう計画立案を実施した。一方で、事業の進捗状況の把握が不十分だったり、設定した年度目標達成に向けた対応につながらないこともあったため、より連携を密にしながら、事業を円滑に遂行する必要があることが課題といえる。

(2) 事業内容

① 評価委員会の実施

当会の理事会と併設して、商工会正副会長、笠置町商工観光課長、中小企業診断士の外部有識者、京都銀行木津支店長、笠置町観光協会長、京都府商工会連合会経営支援課長、当商工会総括主事、法定経営指導員を招聘して、毎年度 2 回以上「経営発達支援計画評価委員会」を開催し、事業の在り方や成果等について評価・検証・見直し等を行う。

② 事業評価の定量的把握方法

平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画においても実施してきた目標値に対する評価基準を用いて、定量的に把握できるようにする。

評価基準 A	: 目標を達成することができた (100%以上)
評価基準 B	: 目標を概ね達成することができた (80~99%)
評価基準 C	: 目標を半分程度しか達成することができなかった (30~79%)
評価基準 D	: 目標をほとんど達成することができなかった (30%未満)

③ 事業評価の公表

事業の成果・評価・見直し等の結果を商工会だよりに掲載し、全事業者に周知するとともに笠置町商工会のホームページで計画期間中公表することで、地域の小規模事業者が常に関連可能な状況とする。

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

① 現状

平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※ ( ) 内数値は、当初設定の目標値

項目	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
PDCA サイクルの継続と経営支援員等の資質向上のための検討会	8 (8)	11 (11)	9 (10)	7 (7)	(7)
ノウハウを活用した支援事業者数	30 (30)	30 (30)	30 (30)	30 (30)	(30)
経営支援員研修等(単位:時間)	40 (40)	40 (40)	48 (40)	43 (40)	(40)

中小企業応援隊事例発表の活用や専門派遣制度の活用	41 (40)	41 (40)	63 (40)	77 (40)	(40)
近隣商工会で組織する(相楽ビジネスサポートセンター)との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換	4 (4)	4 (4)	4 (4)	13 (4)	(4)
経営支援会議	50 (48)	50 (48)	50 (48)	52 (48)	(48)

## ② 課題

課題として、学んだ内容が会員支援の現場において、より実践的なものとして十分に活用できていないケースが見受けられる。また、コロナ禍で加速するデジタル化について、支援する側のデジタル化推進が十分に進んでいないことが挙げられる。また、職員間において支援情報やスキルに関する効率的共有化も大きな課題である。

## (2) 事業内容

### ① 各種研修会への参加

経営支援員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、国、京都府、京都府商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」や「事業計画策定セミナー」に対し、計画的に経営支援員等を派遣することで更なる資質の向上を図る。

### ② DX推進に向けた相談・指導能力の習得を図る取り組み

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、経営支援員及び一般職員の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、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し、知識を習得し徐々に高度な相談への対応力を高める。具体的なDXに向けたIT・デジタル化の取り組みとしては、次の3点を実施する。

- ・ 事業者にとっての内向け（業務効率化等）の取り組みの学び  
クラウド会計ソフト、テレワーク導入、補助金の電子申請、情報セキュリティ対策などの手法等を学ぶ。
- ・ 事業者にとっての外向け（販路開拓や需要開拓等）の取り組みの学び  
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・運営、SNSを活用した広報などの手法等を学ぶ。
- ・ その他取り組みの学び  
オンライン経営指導の手法等を学び、積極的に実践する。

### ③ 若手職員へのOJT

若手職員の支援ノウハウの取得には、ベテラン職員とペアで事業者を支援することを通じて、指導・助言方法や情報収集・提案方法を学ぶなどOJT基本とした伴走型の支援能力向上に努める。

### ④ 職員ミーティングの実施

毎週1回開催の「職員ミーティング」において、研修参加者から研修から知り得た支援ノウハウ等の知識や各職員より巡回等によりピックアップした小規模事業者の経営状況の分析結果等について説明報告し、意見交換を行うことで全職員が支援スキルの共有化を図り、経営計画策定等の支援能力を向上させる。また、経営支援員等から専門家との動向により、知り得た支援ノウハウや蓄積された企業支援報告を行い、経営支援員等が習得している支援ノウハウを組織内で共有し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

### ⑤ データベース化

担当経営支援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出来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。

## 1 1. 他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

### (1) 現状と課題

#### ① 現状

平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※ ( ) 内数値は、当初設定の目標値

項目	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度
京都府下中小企業支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換	4 (4)	4 (4)	8 (4)	4 (4)	(4)
京都府下商工会経営支援員との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換	4 (4)	5 (4)	4 (4)	13 (4)	(4)
近隣商工会で組織する(相楽ビジネスサポートセンター)との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換	4 (4)	5 (4)	4 (4)	13 (4)	(4)
金融機関等との金融情報及び支援ノウハウ等の情報交換	3 (3)	3 (3)	3 (3)	6 (3)	(3)

#### ② 課題

経営支援に関するノウハウの等の情報の共有については、まだまだ十分とは言い難く、個々の支援能力の平準化や継続した経営支援をすすめていく上で情報共有の拡充が求められてくる。これまで以上により高度で複雑な支援対応も必要となり、専門家や支援機関との連携体制も強化していくことが必要であり課題である。

### (2) 事業内容

#### ① 近隣商工会組織の相楽ビジネスサポートセンターとの情報交換会への出席 (年 5 回)

京都府相楽郡内の木津川市、精華町、和束町、笠置町、南山城村商工会 (相楽ビジネスサポートセンター) に月 1 回程度経営支援員が集まり、経営支援に関する模範事例の情報交換会を開催し、支援ノウハウの習得を行うとともに笠置町内における小規模事業者の新たな需要開拓を進める基盤構築を図る。

#### ② 金融機関との金融情報及び支援ノウハウ等の情報交換会への出席 (年 5 回)

地元金融機関である京都銀行木津支店、南都銀行加茂支店、京都中央信用金庫加茂町支店 (四半期に 1 回) 及び日本政策金融公庫京都支店 (年/1 回) との金融懇談会を持ち、地域金融情勢の交換や小規模事業者への支援ノウハウ等に関する情報交換を行う。

## III. 地域経済の活性化に資する取り組み

## 1 2. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

### (1) 現状と課題

#### ① 現状

平成 29 年 3 月 17 日の第 4 回認定を受けた笠置町商工会の経営発達支援計画における実績値と目標値は次の表の通りである。※ ( ) 内数値は、当初設定の目標値

項目	平成 29 年度	平成 30 年度	令和 1 年度	令和 2 年度	令和 3 年度

会議開催回数	15 (8)	13 (10)	10 (10)	10 (10)	(10)
イベント出展支援企業数	3 (10)	3 (12)	8 (15)	4 (20)	(20)
イベント来場者数(主要4イベント)	30,800 (30,000)	29,000 (31,000)	25,950 (32,000)	1,000 (33,000)	(34,000)
店舗の第三者へのマッチング支援	2 (2)	2 (2)	4 (2)	3 (2)	(2)

② 課題

笠置町では、地域づくり型観光の視点から観光の通年化を目指し、春は「さくらまつり」、夏は、花火大会を含めた「夏まつり」、秋は、「もみじまつり」冬は、「全国ご当地鍋-1 グランプリ」と季節毎に表情を変える豊かな自然を活かしたイベントを開催しているが、一定の集客があるものの、事業者がイベント運営の主体となっていることや担い手不足等により、経済的な効果が思うように得られていない。

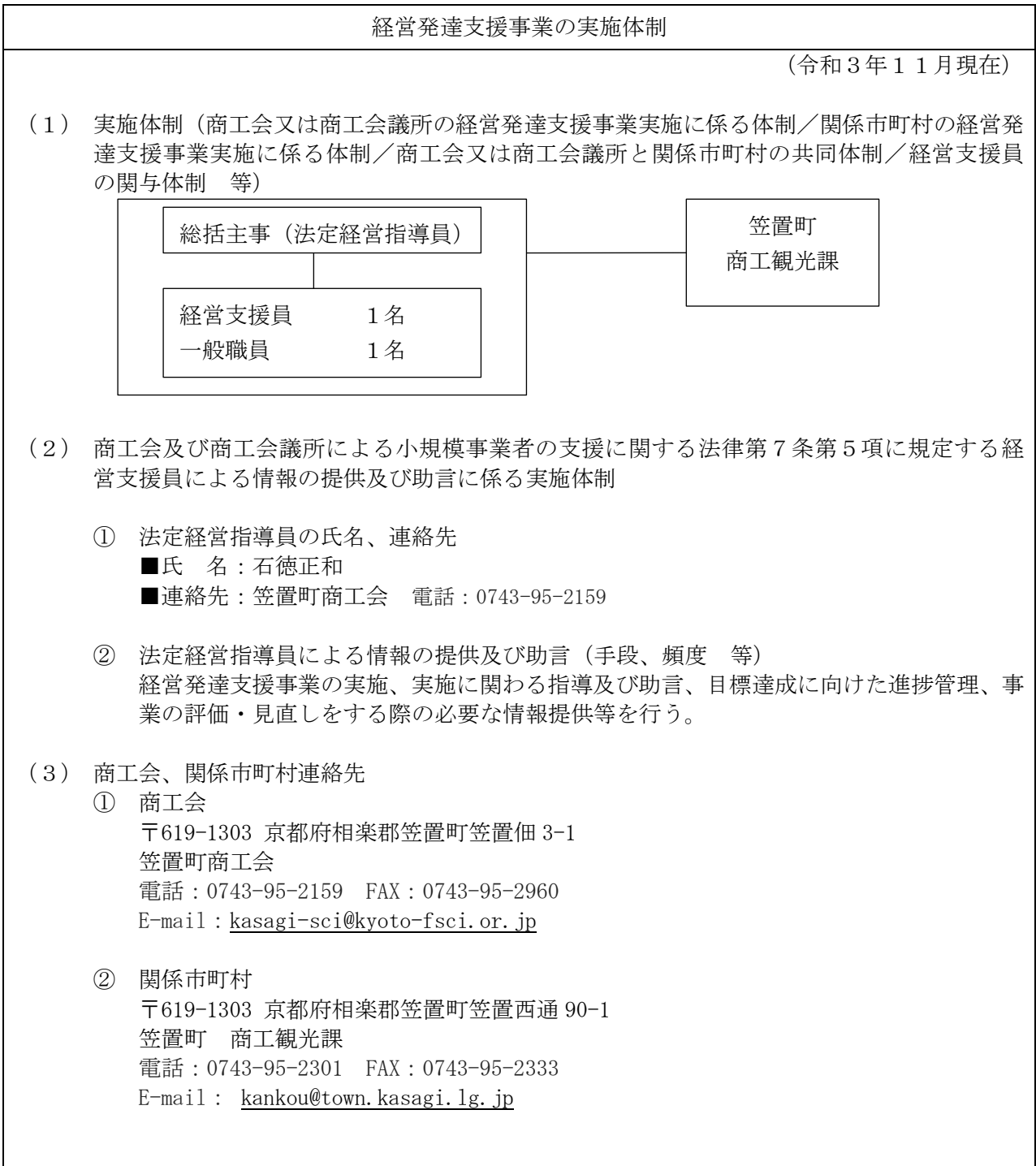
(2) 事業内容

「笠置町四季彩祭実行委員会」への参加

笠置町では、観光振興を目的に笠置町・笠置町商工会・笠置まちづくり株式会社・笠置町観光協会等が連携し「笠置町四季彩祭実行委員会」を設置し、四季折々のイベント・企画運営に取り組んでいる。一定の集客があるものの思うような経済効果が発揮できていないことから実行委員会、企画委員会を年10回（毎月1回程度）開催し、イベントの魅力向上を図りながら地域経済の活性化に向けたイベント内容や運営方法について検討する

(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)

	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8年度
必要な資金の額	3,300	3,300	3,300	3,300	3,300
3. 地域の経済動向調査	0	0	0	0	0
4. 需要動向調査	0	0	0	0	0
5. 経営状況分析	350	350	350	350	350
6. 事業計画策定支援	350	350	350	350	350
7. 事業計画策定後の実施支援	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
8. 新たな需要の開拓に寄与する事業	300	300	300	300	300
9. 事業の評価及び見直しをする事業	200	200	200	200	200
10. 経営支援員等の資質向上事業	200	200	200	200	200
12. 地域経済の活性化に資する事業	500	500	500	500	500

(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、笠置町補助金、京都府補助金、国補助金 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。

