

経営発達支援計画の概要

実施者名	加東市商工会（法人番号 2140005017825） 加東市（地方公共団体コード 282286）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>①地域の経済団体として新たな産業の創出や既存の産業の持続的発展を図ることで、地域の賑わいを作り出すとともに雇用の創出や交流人口の増加を目指す。</p> <p>②小規模事業者への巡回訪問や窓口相談を通じて対話と傾聴による事業計画の策定・実行支援を行う。</p>
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>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）」や加東市景況調査を実施して、小規模事業者が経営判断できる情報として提供する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 小規模事業者の商品・サービスについて需要の動向を把握して、自社の商品・サービスのブラッシュアップにつなげる。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 巡回訪問や窓口相談を通じて事業者の掘り起こしと現状把握や課題抽出を行った上で、定量分析・定性分析を実施して事業計画策定に結びつける。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 意欲的な小規模事業者との対話・傾聴を重ねて、本質的な課題解決のための事業計画の策定支援を行う。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 小規模事業者の現状を把握した上でフォローアップ頻度を変えながら、スケジュールの進捗確認を行い事業計画の着実な実行を支援していく。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 展示会や商談会の事前準備から、当日の来場者対応やアンケート調査、終了後の調査分析、フィードバックまで、伴走型で一貫した出展支援を行う。</p>
連絡先	<p>加東市商工会経営支援課 〒673-1431 兵庫県加東市社 717 番地 1 TEL:0795-42-0253 FAX:0795-42-2299 E-mail:shoukou@katosci.cr.jp</p> <p>加東市産業振興部商工観光課 〒673-1493 兵庫県加東市社 50 番地 TEL:0795-43-0530 FAX:0795-43-0552 E-mail:shoko@city.kato.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

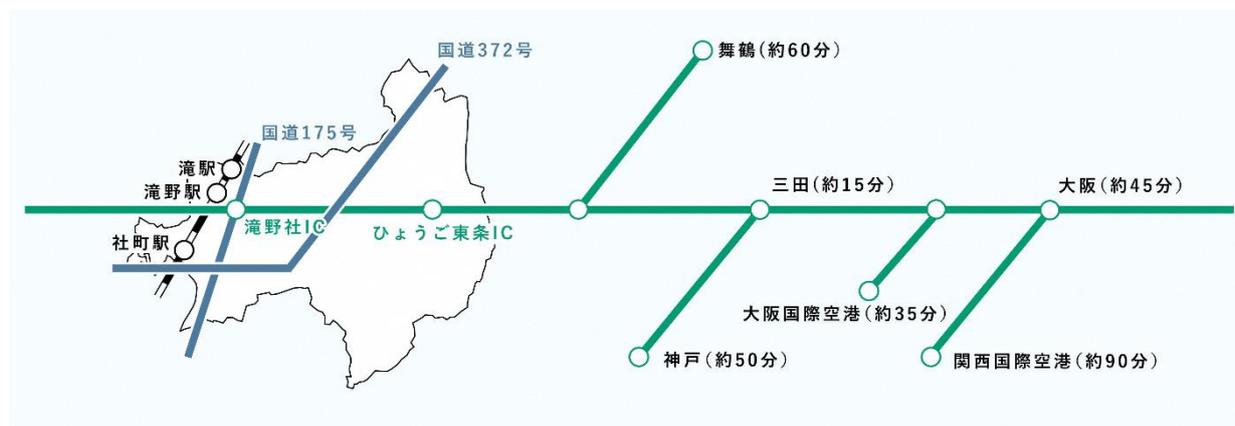
1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①加東市の現状

加東市は兵庫県中央部よりやや南に位置し、東は丹波篠山市、三田市、南は小野市、三木市、西は加西市、北は西脇市と接しており、総面積は157.55平方メートルである。人口は約4万人である。

北部から北東部にかけて、中国山地の支脈がのび、御嶽山や三草山、五峰山がある一方、加古川の支流である東条川や出水川、千鳥川、吉馬川、油谷川などが地域に流れている。北東部地域一帯は、清水・東条湖・立杭県立自然公園に指定されており、美しい自然が広がっている。気候は、瀬戸内型気候の特色である、四季を通じて比較的温暖な気候となっている。



東西に中国縦貫自動車道が走り、ひょうご東条インターチェンジと滝野社インターチェンジと2つのインターを有している。また、南北に走る国道175号、東西に走る国道372号が交差しており、交通の要衝となっている。市内には4つの工業団地が立地し、製造品出荷額等は兵庫県内でも上位にランクしている。

加東市は酒造好適米である山田錦の栽培が盛んで、市内の多くの地域が最上級の「特A地区」に指定されており、最高品質の山田錦の産地となっている。地場産業としては、加東市東部は釣針の生産が盛んな地域であり、近隣市を含めた出荷額は国内生産量の約9割を占めている。その他、鯉のぼりやひな人形といった伝統品も生産している。また、市内に16あるゴルフ場、家族連れが訪れる東条湖おもちゃ王国、トリックアート等を展示している加東アート館等の観光資源を有している。

②加東市の課題

令和3年度の経済センサスによると、加東市の商工業者数、小規模事業者数は平成28年度の経済センサスの数値と比べてそれぞれ減少している(表1参照)。減少の理由としては、経営者の高齢化や後継者不在による廃業、新型コロナウイルス感染症による生活様式の変化による経営悪化といった情勢が要因として考えられる。

特に小規模事業者の減少については、経営資源が限られている中でそれぞれの経営課題が明確になっていない事業者が多く、事業計画の策定ができていないケースが多い。

このため、自社の強みを活かした製品・サービスがあるにもかかわらず、情報発信や販路開拓への取組が不十分で新たな顧客獲得につながっていない。また、高齢化や後継者不足による廃業を防ぐためにも事業計画の策定は必要不可欠なものである。

以上のことから、事業計画策定の重要性を理解してもらい、計画の策定から実行支援まで支援機関として小規模事業者に寄り添って支援を行うことが必要である。

	平成 28 年度	令和 3 年度	増減	増減率
商工業者数	1,614	1,487	▲127	▲7.9%
小規模事業者数	1,196	1,086	▲110	▲9.2%

(表 1 加東市の商工業者数・小規模事業者数の推移 [兵庫県商工会連合会提供データ])

※商工業者数については集計のタイミングが異なるため、下記の表と差異が発生している。

■工業・商業

[産業（大分類）別事業所・従業員数の推移]

(単位：事業所、人)

産業分類	2014 (平成 26) 年		2016 (平成 28) 年		2021 (令和 3 年)	
	事業所数	従業員数	事業所数	従業員数	事業所数	従業員数
総数	1,837	20,913	1,807	21,582	1,687	21,773
農業、林業	10	101	11	105	17	160
鉱業、採石業、砂利採取業	1	61	1	59	1	59
建設業	173	855	171	800	158	718
製造業	291	7,546	282	7,612	265	8,738
電気・ガス・熱供給・水道業	1	100	1	20	4	5
情報通信業	7	27	7	28	11	23
運輸業、郵便業	71	1,404	66	1,810	66	1,078
卸売業、小売業	435	2,907	434	3,083	377	2,967
金融業、保険業	17	175	17	183	14	139
不動産業、物品賃貸業	68	261	64	280	69	395
学術研究、専門・技術サービス業	59	232	62	298	57	268
宿泊業、飲食サービス業	232	1,803	233	1,841	193	1,585
生活関連サービス業、娯楽業	152	1,541	144	1,425	140	1,350
教育、学習支援業	45	765	46	788	42	854
医療、福祉	113	1,975	104	1,642	113	1,738
複合サービス事業	13	299	12	315	13	278
サービス業(他に分類されないもの)	149	861	152	1,293	147	1,418

[第二次加東市総合計画 後期基本計画 資料編より引用]

事業所の総数は、平成 26 年と令和 3 年を比較すると 8.2%の減となっている。特に、宿泊業、飲食サービス業は 16.8%と大きく減少している。これは、令和 2 年以降に感染が拡大した新型コロナウイルス感染症の影響が大きいと考えられる。小規模事業者数も減少傾向（表 1 参照）にある中、地域経済の活性化のためには、既存事業者の事業計画策定支援を通じて持続可能な小規模事業者を増加させていく必要がある。

■観光

[観光客入込客数の推移]

(単位：千人)

年度	総入込客数	形態別入込客数		目的別入込客数						
		日帰り・宿泊別		自然	歴史・文化	温泉・健康	スポーツ・レクリエーション	都市型観光	その他	行祭事・イベント
		日帰り客	宿泊客							
2006年(平成18)年度	2,931	2,693	238							
2007年(平成19)年度	2,808	2,551	257							
2008年(平成20)年度	2,898	2,618	280							
2009年(平成21)年度	2,931	2,654	277							
2010年(平成22)年度	3,285	3,060	225	150	181	239	2,155	31	367	162
2011年(平成23)年度	3,192	2,978	214	107	170	246	2,073	21	417	158
2012年(平成24)年度	3,244	3,043	201	102	169	237	2,088	21	545	82
2013年(平成25)年度	3,157	2,957	200	102	146	252	1,964	23	590	80
2014年(平成26)年度	3,431	3,215	216	108	151	252	2,017	157	661	85
2015年(平成27)年度	3,480	3,323	157	136	140	242	1,972	153	747	90
2016年(平成28)年度	3,357	3,150	207	110	125	230	1,888	150	749	105
2017年(平成29)年度	3,339	3,146	193	112	142	194	1,897	147	790	57
2018年(平成30)年度	3,500	3,309	191	115	151	213	2,003	148	783	87
2019年(令和元)年度	3,412	3,254	158	108	140	224	1,949	147	771	73
2020年(令和2)年度	2,648	2,592	56	65	104	155	1,553	90	681	0
2021年(令和3)年度	2,846	2,760	86	77	125	140	1,635	83	699	1
2022年(令和4)年度	3,168	3,053	115	99	141	167	1,889	86	765	21

[第二次加東市総合計画 後期基本計画 資料編より引用]

加東市発足以降、総入込客数のピークは平成 30 年度の 350 万人である。新型コロナウイルス感染症の影響を受けた令和 2 年度は 264 万人で、ピーク時から約 25%減少している。新型コロナウイルス感染症の影響が落ち着いた令和 4 年度は 300 万人を超え、観光客数は回復基調にあると考えられる。今後の課題としては、加東市に観光で来られた方々をいかに地元の小規模事業者の店舗に誘引して加東市での消費活動を促す仕組みを構築することが挙げられる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①商工会の長期ビジョン

加東市商工会では、基本理念として「～地域企業の持続的発展と地域経済の活性化に貢献する～」を掲げて、加東市や加東市観光協会と連携を図りながら小規模事業者の支援を行っていく。小規模事業者が自社の強みを把握した上で、限りある経営資源を有効に活用して持続的な経営を実現し、地域経済の活性化につなげていく。

②加東市総合計画との整合性（第2次加東市総合計画－後期基本計画－に記載）

主要施策 34「商工業振興と雇用創出」…経営状況の分析、新たな販路開拓等の支援、創業希望者へのフォローアップ支援、デジタル技術の導入や生産性向上に向けた支援等を通じて経営の安定と経営基盤の強化を図る。また、地元企業の情報や魅力の発信、企業見学会、就職面接会等の実施により地元就職の促進を目指す。（計画期間：令和5年～令和9年の5年間）

③商工会としての役割

加東市商工会では、巡回指導や窓口相談を通じて会員、非会員を問わず小規模事業者との接点を増やしていく（表2参照）。経営資源が限られた小規模事業者は事業の継続のために何から手をつけてよいかわからないというケースが多い。そのような中で、商工会として対話と傾聴を通じて、小規模事業者の本質的な課題を抽出して、課題解決に向けた取り組みを支援していく。

	令和1年度	令和2年度	令和3年度	令和4年度	令和5年度
商工会員数	933	950	972	977	992
（うち小規模事業者数）	(782)	(797)	(816)	(819)	(819)
商工業者数	1,614	1,614	1,487	1,487	1,487
組織率	57.8%	58.9%	65.3%	65.7%	66.7%

（表2 加東市商工会の会員数の推移）

(3) 経営発達支援事業の目標

加東市商工会では、経営指導員等の巡回訪問や窓口相談により小規模事業者との接点を増やして、伴走型で支援を行っていく。経営資源が限られている小規模事業者にとって、経営指導員等は経営に関する悩みを相談できる数少ない相手の一人である。小規模事業者等の経営状況を分析した上で本質的な課題を抽出し、事業計画を策定・実行支援することにより、持続的な経営が可能になる。そのような事業者が増えることにより、地域経済の活性化につながると考える。

[具体的な目標]

- ①地域の経済団体として新たな産業の創出や既存の産業の持続的発展を図ることで、地域の賑わいを作り出すとともに雇用の創出や交流人口の増加を目指す。
- ②小規模事業者への巡回訪問や窓口相談を通じて対話と傾聴による事業計画の策定・実行支援を行う。

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地域の経済団体として新たな産業の創出や既存の産業の持続的発展を図ることで、地域の賑わいを作り出すとともに雇用の創出や交流人口の増加を目指す。

地域の経済団体として加東市や加東市観光協会と連携して、既存事業の持続的発展を図るとともに雇用の創出や交流人口の増加を通じて地域経済の活性化に寄与する。

また、新たな産業の創出のために加東市と連携して創業者の掘り起こしを行い、創業者の育成・支援を行う。

②小規模事業者への巡回訪問や窓口相談を通じて対話と傾聴による事業計画の策定・実行支援を行う。

巡回訪問や窓口相談による小規模事業者との接点を増やし、信頼関係を構築した上で、対話と傾聴を重ねて自社の強みや経営資源を顕在化させ、本質的な課題に対する気づきや腹落ちを促す。これにより、小規模事業者の能動的行動や潜在力を引き出し、事業者の自己変革や自走化を目指していく。

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] 不定期ではあるが加東市商工会独自の景況調査を実施している。集計や分析に関しては、職員が行っており、調査結果報告書を作成している。

[課題] 定期的の実施できていないため、定点観測をすることができていない。また、調査票を郵送しているため回収率が低く、分析するためのデータ量としては不十分である。

(2) 目標

	公表	直近実績 (令和5年度)	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
地域経済動向の 分析の公表回数	ホームページ	0回	1回	1回	1回	1回	1回
加東市景況調査 の公表回数	ホームページ	0回	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①地域経済動向の分析

経営指導員等が「RESAS（地域経済分析システム）」を活用し、加東市の統計データ等も取り入れながら地域の経済動向の分析を行い、年1回加東市商工会のホームページで公表する。

【調査目的】定期的に地域の経済動向を把握・分析、公表することで、経営指導員の支援の幅を広げると共に事業者の事業意識・判断力を高めることに寄与する。

【調査手法】経営指導員等が「RESAS」を活用して地域の経済動向の分析を行う。

【調査項目】稼ぐ力分析、労働生産性、製造品出荷額、産業構造マップ、地域経済循環マップ等

②加東市景況調査

経営指導員が、四半期ごとに加東市商工会員の小規模事業者へ景況調査を実施する。全国商工会連合会の「小規模企業景気動向調査」等との比較をしながら分析を行い、経営判断ができる情報として提供する。3か月に1回行い、年4回実施。

【調査目的】支援事業者の現状を正しく理解することで、乖離がない経営支援を行うことを可能とする。

【調査手法】経営指導員等が巡回時にヒアリングを行う。

【調査対象】加東市商工会員の小規模事業者40者

(製造業8者、建設業5者、卸・小売業9者、飲食・宿泊業6者、サービス業12者)

【調査項目】売上、今期の状況、来期の見通し、経営上の課題等

(4) 調査結果の活用

調査・分析を行った結果については、加東市商工会のホームページに掲載して周知する。また、職員間で調査・分析内容の情報共有を行い、経営相談等に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 展示会に出展した小規模事業者においては、自社商品や新たに開発した商品についてバイヤー等に対してアンケート調査を行っている。

[課題] 展示会に来場したバイヤー等に対してアンケート調査を行っているが、口頭でのヒアリング調査であり調査項目が明確にされておらず、十分な回答が得られないケースが多い。

(2) 目標

	直近実績 (令和5年度)	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
商品やサービスの需要動向調査	0者	2者	2者	3者	3者	4者

(3) 事業内容

県内外の展示会・商談会に出展する小規模事業者が、商品・サービスの開発やブラッシュアップに活用するため、アンケート調査を実施する。

【対象事業者】 食品製造・加工・販売事業者等

【調査方法】 FOOD STYLE Kansai、国際フロンティア産業メッセ、GOOD LIFE フェア等、展示会・商談会に来場するバイヤー等に対して、商品・サービスについて書面によるアンケート調査を実施する。後日、調査結果を分析するために、調査項目については事前に設定する。展示会参加の1事業者に対し、バイヤー20名のアンケート収集を目標とする。

【調査項目】 例) 商品について…見た目、大きさ、価格、ロット数、納期、保存方法等

【分析方法】 調査結果は経営指導員等が集計・分析する。必要に応じて、販路開拓や商品開発に詳しい専門家からアドバイスを受ける。

(4) 調査結果の活用

上記の調査・分析をもとに小規模事業者の商品・サービスの需要の動向について把握する。その上で、経営指導員等が分析結果の説明を展示会・商談会に参加した小規模事業者に伝え、事業計画の策定や自社の商品・サービスの開発やブラッシュアップにつなげる。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 経営指導員等が巡回・窓口相談を通じて小規模事業者を掘り起こし、事業者の財務状況や強み・弱み等の分析を行っている。

[課題] 補助金等の事業計画策定の際、自社を見つめ直す手段の1つとして経営状況の分析を実施しているが、一過性に終わるケースが多い。

(2) 目標

	直近実績 (令和5年度)	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
経営分析事業者数	44者	46者	48者	50者	50者	50者

(3) 事業内容

①経営分析を実施する小規模事業者の選定

需要動向調査でアンケート調査を実施した事業者に加え、経営指導員等による巡回訪問、窓口相談を通じて事業者の掘り起こしを行う。成長意欲がある又は、客観的に見て問題を抱えている小規模事業者については対話と傾聴を行い、現状把握や課題抽出を行う。

②経営分析の実施

【定量分析】中小企業基盤整備機構の「経営自己診断システム」等を活用して実施する。

総合分析…①収益性、②効率性、③生産性、④安全性、⑤成長性

個別指標分析…総資本回転率、売上債権回転日数、棚卸資産回転日数 等

倒産リスク分析…自己資本比率、流動比率、当座比率、借入金月商倍率 等

【定性分析】経済産業省の「ローカルベンチマーク」等を活用して実施する。

SWOT 分析…強み、弱み、機会、脅威

経営者分析…ビジョン、経営理念、後継者の有無

事業分析…事業の沿革、技術力・販売力、市場規模、競合他社との比較

(4) 分析結果の活用

経営指導員が中小企業診断士等の専門家と協力し、定量・定性の両方面から事業者の経営分析を実施する。経営分析した結果は、事業者にフィードバックして、事業計画の策定に活用する。

また、分析結果についてはデータベース化して職員間で情報共有する。経営指導員等のスキルアップや小規模事業者支援に役立てる。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状] 小規模事業者に対して事業計画策定の重要性を知ってもらうために、セミナーや個別相談を実施してきた。自社の強みを活かした事業計画となるように支援している。

[課題] 小規模事業者持続化補助金等の補助金申請を目指し、事業計画を策定する事業者が多いが、補助金申請が目的となり本質的な課題が解決できていないケースが少なくない。地域の経済動向調査や経営状況の分析、需要動向調査といった一連の流れの中で、持続可能な事業計画の策定を支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

補助金申請を契機に事業計画の策定に取り組む小規模事業者が多い。補助金の申請だけで終わるのではなく、本質的な課題解決のための事業計画策定となるように、巡回訪問や窓口相談での対話・傾聴を重ねて意欲的な事業所を選定していく。

また、加東市においても人手不足、業務効率化を課題と考えている小規模事業者は多い。この課題を解決するヒントの1つとしてDXセミナーを開催し、経営資源が限られている小規模事業者が持続可能な事業計画策定をできるように支援していく。

(3) 目標

	直近実績 (令和5年度)		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	
	実施 回数	事業 者数	実施 回数	事業 者数	実施 回数	事業 者数	実施 回数	事業 者数	実施 回数	事業 者数	実施 回数	事業 者数
①専門家による個別相談会	10	20	9	18	9	18	9	18	9	18	9	18
②DXセミナーの開催	0	0	1	4	1	4	1	4	1	4	1	4
③IT 専門家派遣の活用	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
④創業塾の開催	2	6	2	6	2	6	2	6	2	8	2	8
事業計画策定事業者 (合計)	14	28	14	30	14	30	14	30	14	32	14	32

(4) 事業内容

【支援対象】 巡回訪問や窓口相談での対話・傾聴を重ねて意欲的な事業所を選定していく。

【支援手法】 経営分析を行った小規模事業者を対象に、経営指導員等が伴走して支援を行う。地域の経済動向調査や経営状況の分析、需要動向調査等の情報をもとに、事業者との対話・傾聴を重ねて事業者自身が課題を認識でき、意欲的に取り組める実現可能性が高い事業計画の策定を行う。

①専門家による個別相談会

専門性が高い分野や経営状況が芳しくない小規模事業者の事業計画策定については、中小企業診断士等の専門家による個別相談会を開催する。経営指導員等も同席することで、知識や支援手法を学び小規模事業者等の支援に役立てる。

募集方法：巡回訪問、窓口相談時のチラシ配布。ホームページ、SNS等での告知。

回数：9回

支援対象：専門性の高い事業を行う小規模事業者

目標人数：18者

②DXセミナーの開催

経営資源が限られている小規模事業者にとって、既存事業の省力化・効率化は事業計画を策定する上で重要なものとなっている。参加目標人数15名のDXセミナーを開催し、効率化や生産性向上等の知識を深めてもらう。

募集方法：巡回訪問、窓口相談時のチラシ配布。ホームページ、SNS等での告知。

回数：1回

支援対象：デジタルを活用し事業の効率化を検討している小規模事業者

目標人数：4者

③IT 専門家派遣の活用

販路開拓や企業PRのために、ホームページやSNSの活用は必要不可欠となっている。兵庫県商工会連合会の情報発信支援員派遣等の制度を利用して、小規模事業者の事業計画策定に活かしていく。

募集方法：巡回訪問、窓口相談時のチラシ配布。ホームページ、SNS等での告知。

回数：2回

支援対象：ホームページやSNSを活用し販路開拓等を検討している小規模事業者

目標人数：2者

④創業塾の開催

創業希望者については、加東市と共催で開催している創業塾への参加を促し、創業者のフォローアップを行う。

募集方法：巡回訪問、窓口相談時のチラシ配布。ホームページ、SNS等での告知。

回数：2回

支援対象：創業を検討している個人

目標人数：6者（令和10年度以降は8者）

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] 経営指導員等の巡回訪問により定期的にフォローアップを行っている。事業計画の進捗確認や計画を進めていく上での問題点について調査している。

[課題] 限られた人的資源の中で、小規模事業者に対して効果的な支援を行うためには、重点的にフォローしていく事業者をピックアップし、効率的に支援する必要がある。

(2) 支援に対する考え方

経営資源が限られている小規模事業者が事業計画を実行するにあたり、支援機関による伴走支援は必要不可欠である。事業計画の進捗をフォローアップして、事業計画の進捗状況が計画どおりに進んでいない小規模事業者については、対話と傾聴を重ねて計画の微修正や専門家による個別相談を行い、計画実行を支援していく。

また、支援機関側も人的資源が限られた中で実施支援を行うことになる。対象事業者は全てフォローをするが、状況に応じて実施支援を重点的に行う必要がある小規模事業者をピックアップして集中的に支援するとともに、自走できている小規模事業者については頻度を減らしてフォローアップを行っていく。

(3) 目標

	直近実績 (令和5年度)	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	28者	30者	30者	30者	32者	32者
頻度（延べ回数）	136回	150回	150回	150回	157回	157回
売上増加事業者数	6者	7者	7者	7者	8者	8者
利益率3%以上増加の事業者数	2者	3者	3者	3者	4者	4者

(4) 事業内容

令和7年度から9年度にかけては、年3回のフォローアップを10者、年4回のフォローアップを10者、年8回のフォローアップを10者行う。令和10年度から11年度については、年3回のフォローアップを11者、年4回のフォローアップを11者、年8回のフォローアップを10者行う。この頻度については現在の支援状況から推測したものであり、実際にフォローアップを行う場合は、小規模事業者の現状を把握した上で、臨機応変に対応していく。

事業計画の進捗状況が計画どおりに進んでいない小規模事業者については、中小企業診断士等の個別相談を活用して、課題の抽出と対応策を検討してフォローアップの頻度を変更する。

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

[現状] 意欲がある小規模事業者は、小規模事業者持続化補助金等を活用して販路開拓に取り組んでいる。その中には、展示会・商談会に出展する事業者もあり、加東市商工会としては積極的に情報提供を行っている。

[課題] 展示会・商談会の情報提供は行っているが、出展内容や準備については小規模事業者に任せており、事前準備や事後フォローについてはほとんどできていない。展示会や商談会はバイヤーの生の声を聞くことができる貴重な機会であるが、体系だった支援ができていないために効果的な需要の開拓の支援を行えていない。

また、今後はDXを活用した販路開拓も必要になってくるので、必要性を認識してもらい支援を進めていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

地域資源や自社の強みを活かした商品・サービスを有する小規模事業者について、事業計画の策定を支援して意欲ある事業者を把握する。

市内小規模事業者に対して、京阪神や首都圏といった都市部で開催される展示会・商談会を中心に広く情報提供を行い、出展希望者を募る。

出店にあたっては、経営指導員等が顧客ターゲットの設定、出展ブースのデザイン、商談のロールプレイング等の事前準備を支援する。出展中は、接客や陳列、アンケートによる定量・定性調査を行い、出展後にフィードバックを行う。

DXについては、SNSによる情報発信、ECサイトの活用、顧客管理等の必要性を説明して、DX導入支援を行う。

(3) 目標

		直近実績 (令和5年度)	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
FOOD STYLE Kansai	出展者数		2者	2者	2者	3者	3者
	1者あたりの売上・ 利益目標		30万円・ 5万円	30万円・ 5万円	30万円・ 5万円	30万円・ 5万円	30万円・ 5万円
国際フロンテ ィア産業メッ セ	出展者数	3者	2者	2者	2者	2者	2者
	1者あたりの売上・ 利益目標		30万円・ 5万円	30万円・ 5万円	30万円・ 5万円	30万円・ 5万円	30万円・ 5万円
GOOD LIFE フェア	出展者数		1者	1者	1者	1者	1者
	1者あたりの売上・ 利益目標		30万円・ 5万円	30万円・ 5万円	30万円・ 5万円	30万円・ 5万円	30万円・ 5万円

(4) 事業内容

近年、加東市商工会では食品の製造・販売等、食に関する小規模事業者から、販路開拓の相談を受けることが増えてきている。このような意欲ある事業者を支援するために、伴走型で展示会・商談会の出展支援を行う。展示会・商談会への出展は、小規模事業者の販路開拓を目的にしており、その場での成約はもちろん、広く認知されることを望んでいる。

①FOOD STYLE Kansai

毎年インテックス大阪で開催されている関西最大級の業界横断型の展示会で、外食・中食・小売等のバイヤーが来場する。令和5年度は、78のバイヤーを招聘して360件の商談が行われた。開催された2日間で18,000人が来場した。事業計画の策定を行った小規模事業者で、自社の強みを活かした商品・サービスを有する事業者を募り、出展支援を行うことで新たな需要の開拓を支援する。

②県内外で開催される展示会・商談会への出展支援

兵庫県で開催されている「国際フロンティア産業メッセ」、東京都で開催されている「GOOD LIFE フェア」等の展示会・商談会について、事業計画を策定して販路開拓に取り組む意欲がある小規模事業者の出展支援を行う。

	出展団体数	来場者数	備考
国際フロンティア産業メッセ	430社	13,600人	令和5年実績値
GOOD LIFE フェア	648社	40,453人	令和6年実績値

③DX支援

SNSによる情報発信、ECサイトの活用、顧客管理等のDX支援については、兵庫県商工会連合会の情報発信支援員派遣等の制度を活用する。

DX 支援の目的としては、SNS による情報発信や EC サイトの活用による販路開拓、顧客管理等のシステム導入による業務の効率化である。支援対象事業者は年間 3 者で、目標は支援対象事業者が各者デジタル関連の販促活動の開始または業務の効率化を行うことであり、成果目標は支援対象事業者の年間利益率が 3%以上向上することである。

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] 外部有識者（中小企業診断士）、加東市商工観光課長、兵庫県商工会連合会担当者、法定経営指導員で構成された事業評価委員会を原則年に 1 回以上開催している。公表は行っていない。

[課題] 会議当日に資料を提出しているため、協議いただく時間が長くなり、効率的な会議運営ができていない。

(2) 事業内容

外部有識者等で構成された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や数値目標についての評価を行い、PDCA サイクルを回し次年度に反映させる。事業評価委員会の開催 1 週間前を目安に会議資料を送付して、当日の委員会でスムーズに評価いただけるようにする。

【事業評価委員会の委員構成】

- ・外部有識者（中小企業診断士）
- ・加東市産業振興部商工観光課 課長
- ・兵庫県商工会連合会広域指導センター 担当者
- ・加東市商工会 役員・監事
- ・加東市商工会 事務局長
- ・加東市商工会 法定経営指導員

尚、事業評価委員会での評価結果については、加東市商工会のホームページで公表して、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態にする。

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] 経営指導員等の資質向上については、兵庫県商工会連合会主催の研修会のほか、中小企業大学校で開催されている専門研修を定期的受講している。また、専門家派遣への同席や

商工会主催のセミナーへの出席を通じて、知識の習得に励んでいる。
それに加えて、毎朝の全体朝礼、毎夕の課ごとの終礼で情報共有を行っている。

【課題】 将来のキャリア形成を見据えた資質向上に取り組む必要がある。また、支援ノウハウの共有については、若手とベテランを組み合わせた支援や課ごとのミーティングを実施しているが、十分に機能していない。

(2) 事業内容

【経営指導員等の支援能力向上に向けた取組】

①兵庫県商工会連合会主催の研修会への参加

経営指導員等の支援力向上のために職階、担当業務に応じた研修会へ参加する。また、経営力再構築伴走支援を体系的に学ぶことができる研修へ積極的に参加する。

②チーフコーディネーター制度への登録

兵庫県商工会連合会では、小規模事業者等の経営力向上等を総合的にサポートできる有能な職員をチーフコーディネーターとして認定する制度があり、経営指導員等の積極的な認定を促す。

③DX 支援に向けた知識の蓄積

小規模事業者の DX 推進を支援するため、セミナーや研修会に積極的に参加するとともに、IT の専門家派遣に同席して支援ノウハウを学ぶ。

④中小企業大学校の専門研修の受講

小規模事業者とのコミュニケーションや傾聴・対話、事業承継、展示会出展支援等、小規模事業者の伴走支援に必要な支援能力向上のため、定期的に専門研修を受講する。

⑤経営指導員等 WEB 研修の活用

経営指導員等が、小規模事業者が抱える様々な経営課題に対して提案型の指導ができるよう、知識と情報を得ることができる経営指導員等 WEB 研修を受講して、自己研鑽に努める。

【支援ノウハウを組織内で共有する仕組み】

①経営指導員等の定例ミーティング

現在は不定期で開催している経営指導員等のミーティングを月 1 回定例化して、支援ノウハウの共有や新たな施策・制度を学ぶ。

②ベテラン経営指導員等の支援ノウハウの伝授

若手経営指導員等が巡回訪問、窓口相談に対応する際、ベテランの経営指導員等を同席させることで支援ノウハウや対話・傾聴スキルを学ぶ場を提供する。

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

[現状] 日本政策金融公庫明石支店や近隣商工会と定期的に情報交換を行い、管内の経済動向や小規模事業者等の状況、支援情報の共有等を行っている。

[課題] 会議の出席が一部の経営指導員等に偏っており、出席者の分散化や商工会内での情報共有の方法を検討する必要がある。

(2) 事業内容

①日本政策金融公庫明石支店の経営改善貸付推薦団体連絡協議会への出席

管内の商工会、商工会議所の経済動向や金融状況、小規模事業者への支援事例・支援ノウハウ等についての情報を得る。

②チーフコーディネーター研修連絡会への出席

小規模事業者等の経営力向上等を総合的にサポートできる有能な商工会職員が集まり、支援事例の共有や自主的な研修運営を行っており、支援ノウハウを学ぶ。

③経営支援担当課長連絡会議への出席

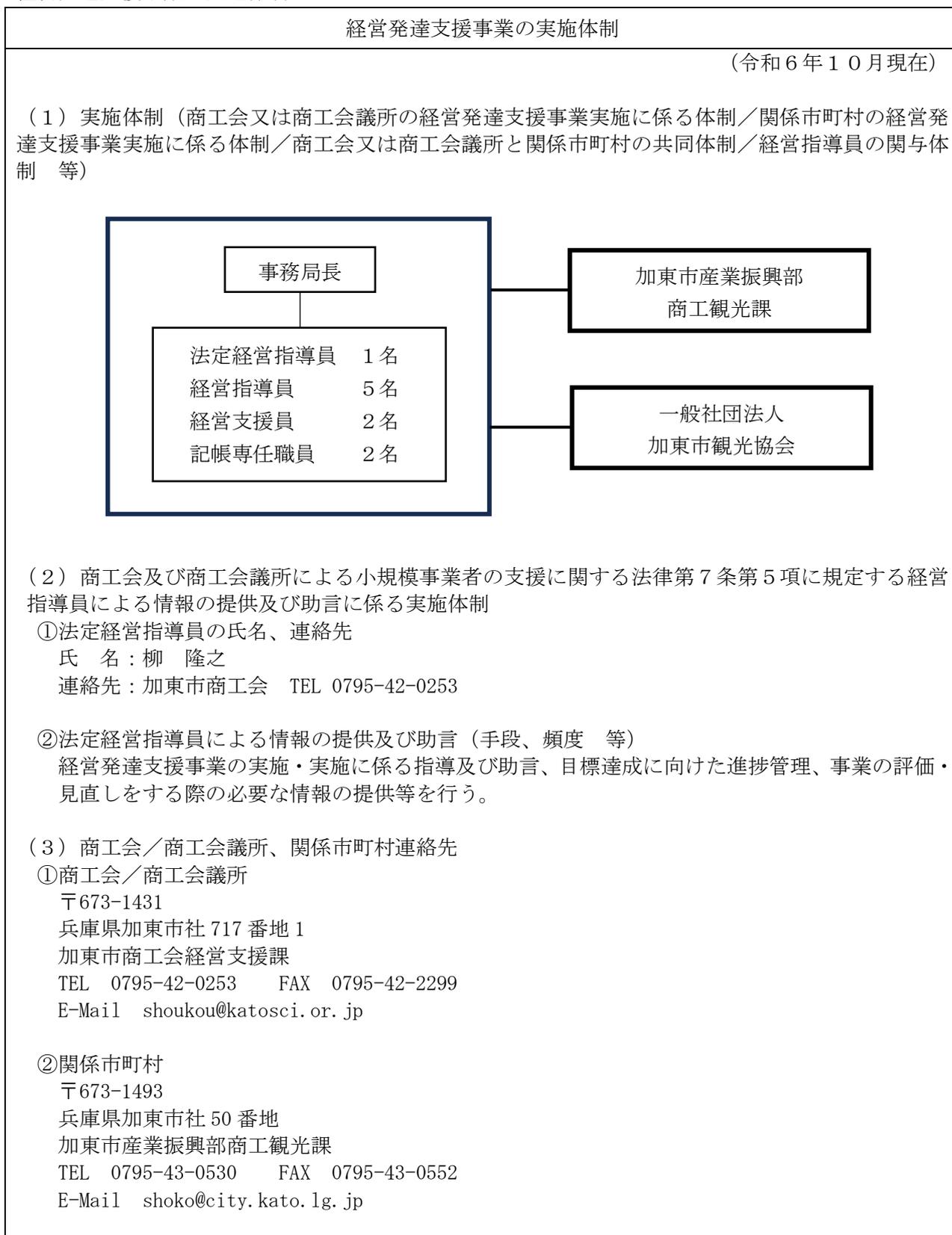
県下 28 商工会の経営支援担当課長が一堂に会し、国・兵庫県の施策の説明や経営支援業務全般の情報交換を行う。

④近隣商工会との意見交換会の開催

経営支援のプライオリティが高い加東市及び周辺の商工会と定期的に行い、地域の経済動向や支援体制・支援ノウハウの共有の他、意見交換を行う。

(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	2,800	2,900	2,900	3,000	3,000
個別相談開催費	1,000	1,100	1,100	1,200	1,200
セミナー開催費	200	200	200	200	200
展示会等出展費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
評価委員会運営費	100	100	100	100	100

(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
国補助金、兵庫県補助金、加東市補助金、商工会費・事務手数料等の商工会自己財源

(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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等