

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>上郡町商工会（法人番号 9140005007588） 上郡町（地方公共団体コード 284815）</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和3年4月1日～令和8年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>当商工会は、「元気ある農商工業者の町」、「雇用環境の充実した町」にするため、地域の関係団体と連携し企業の持続的発展、創業・新規事業の創出、事業マッチングによる事業承継を行う事による創業者の支援と事業者の持続的発展を行うためセミナー等を開催し、また、町内の事業所において就業環境の整備と円滑化により雇用環境を充実させることで地域を活性化し、流出人口の減少と他市町からの定住促進を図る。その方針として、当商工会は地域の総合商社的な存在として、地域経済の活性化を図る。</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3-1. 地域の経済動向調査に関すること 景気動向調査をもとに、他の調査機関が実施した調査結果と比較・分析し、必要とされる情報を提供する。</p> <p>3-2. 需要動向調査に関すること 町内事業所、関係機関と連携し需要についてのアンケート調査を実施し、個社ニーズにマッチした情報の提供を巡回やホームページ等を通じて発信する。</p> <p>4. 経営状況の分析に関すること 「ヒアリングシート」「ローカルベンチマーク」の活用で経営分析結果を見える化し、最適なセミナーへの参加を導く。</p> <p>5. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定に対する意識づけと、セミナー等への参加と専門家派遣を活用し、確実に事業計画の策定に繋げる。</p> <p>6. 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事業者に対し、進捗状況や課題を把握した上での個別指導や、創業者においては行政や地元の商店会と連携し、出店を応援する体制の構築に取り組む。</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業所の国際フロンティア産業メッセへの出展や落花生の作付農家の育成と特産品の開発、イベント出展において地域農産物のブランド化を図る。</p>
<p>連絡先</p>	<p>上郡町商工会 〒678-1233 兵庫県赤穂郡上郡町大持278 TEL:0791-52-3710 FAX:0791-52-3833 E-mail:kamigori@gold.ocn.ne.jp 上郡町 産業振興課 商工観光係 〒678-1292 兵庫県赤穂郡上郡町大持278 TEL:0791-52-1116 FAX:0791-52-6015 E-mail:sangyo@town.kamigori.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上郡町の現状

■地理■

上郡町は、兵庫県の南西部に位置し、北部から東部にかけては佐用町、たつの市、相生市に、南部は赤穂市、西部は岡山県備前市にそれぞれ隣接しています。町域は東西約14.3km、南北約10.5kmで、町面積は150.26km²となっています。

町域の大半が山地、丘陵地で占められ、海拔300m～400mの山地が連なり町の中央部を南北に清流千種川が流れ、さらに町全体が「水の郷(みずのさと)」に指定されるなど豊かな自然を有しています。



[上郡町第5次総合計画より]

■交通■

町の南部をJR山陽本線が東西に通過し、JR山陽本線と智頭線の分岐点となる上郡駅があり智頭急行(特急)の停車駅でもあります。山陽自動車備前ICから約15分であることから、京阪神地域や山陽、山陰地域など広域的な交通の要衝でもあります。

■人口及び世帯数の推移■

上郡町の人口は、平成9年以降、一貫して減少しています。年齢3区分別人口を見ると、年少人口(0～14歳)が10.8%、生産年齢人口(15～64歳)が56.3%、老年人口(65歳以上)が32.9%となっており高齢化率は3割を超えています。(平成27年4月1日時点の住民基本台帳人口)。

出生数を死亡数が上回る「人口の自然減」は平成4年以降、また転入数を転出数が上回る「人口の社会減」は平成9年以降、合わせて現在まで毎年200名程度の人口減少が続いています。

【上郡町の人口及び世帯数の推移】

(単位：世帯・人口)

【世帯・人口】	平成29年 12月末	平成30年 12月末	令和元年 12月末	令和2年 9月末
世帯	6,442	6,437	6,446	6,461
人口	15,292	15,025	14,768	14,602
人口推移	-	▲267	▲257	▲166

[上郡町住民基本台帳より]

■商工業■

本町の商業地域は、市街地整備が進む中、町外から大規模店舗の進出が見られますが、依然購買力は町外へ流出する傾向にあります。また本町の工業の多くは中小企業であり、特定の業種に特化していません。飲食店は気軽に行けるファミリー向けが少なく、小売店においても品数が少ない為インターネット通販に負けてしまっています。

【事業所数・就業者数内訳】

(単位：事業所数・就業者数)

【業種】	平成 24 年		平成 26 年		平成 28 年	
	事業所数	就業者数	事業所数	就業者数	事業所数	就業者数
第 1 次産業	7	103	7	83	8	146
鉱業	0	0	0	0	0	0
建設業	103	432	97	373	93	360
製造業	51	935	47	896	44	906
電気・ガス・水道熱供給業	1	6	2	14	3	19
情報通信業	1	4	0	0	0	0
運輸業	17	154	17	139	16	146
卸売・小売業	167	1,048	163	980	151	936
金融・保険業	11	100	8	57	6	49
不動産業	43	87	36	78	36	89
学術研究・専門・技術サービス	19	46	22	53	22	51
飲食店・宿泊業	63	298	63	282	57	256
生活関連・サービス業	65	317	64	255	62	215
教育・学習支援	29	85	32	103	27	79
医療・福祉	46	739	48	798	54	912
複合サービス事業	8	53	12	98	12	90
サービス業	57	200	53	205	50	200
合 計	688	4,607	671	4,414	641	4,454

[経済センサスより]

■観光■

本町への観光客は年間 30 万人台で推移しています。観光客の多くは県内からで、日帰り客が多数を占め、その目的はゴルフ、サッカーが中心となっています。バブル期には 4 つのゴルフ場がありましたが、現在は 2 つとなっています。最近では生駒山への登山客、金出地ダム周辺を楽しむウォーキング、西播磨県民局が取り組んでいる山城（白旗城・苔縄城）への登山客が増えています。

②上郡町の課題

(商業)

本町の商業地域は従来、JR 上郡駅前と既存市街地内に集積されてきました。しかし近年、市街地整備が進む中、町外からの大規模店舗の進出が見られ、当該店舗周辺において新たな商業ゾーンが形成されていますが、依然購買力は町外へ流出する傾向にあります。

- ・消費者ニーズに対応しうる、にぎわいと魅力ある商業核の形成。
- ・商店街の空き店舗など地域小売店舗の活性化。
- ・既存の市街地商店街及び上郡駅前周辺については、周辺環境整備と一体となった魅力ある商店街へと再編。
- ・中規模小売店や町外から進出する店舗と共存できる商業活動の展開。

(工業)

本町の工業は、電機部品製造業をはじめ、食品、樹脂製品などの業種が点在して立地していますが、そのほとんどが中小企業であり、特定の業種には特化していません。

若者の流出を抑えるため、若者雇用の支援の創出や若者家族世帯にとって住みやすい環境と支援の創出が必要です。

- ・就業構造の転換等により、製造業での人材の安定的確保。
- ・若者定住の促進や人口の定着を図るための町内の既存工業の振興。
- ・高齢者、障がい者の労働力の確保や、新たな雇用の場の創出を図る。

(観光)

観光については、四季別の入り込み状況を見ると春季と夏季で年間の入り込み客のほとんどを占めており、年間を通じた観光への転換が課題となっています。

- ・豊かな自然を活かしたホテルの里づくりの推進や登山・ハイキングコースの整備。
- ・歴史的資源を活かした観光拠点の整備。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年後の地域経済振興について

上郡町は平成 20 年から人口減少が始まっており減少速度が今後は加速度的に高まっていくものと国は推計しています。上郡町の人口も、国の推計(2015年)では45年後(2060年)には半分以下に減少(6,837人)すると予測されており、人口減少は避けて通れません。このような状況を踏まえた中で、どのようにして経営の持続的発展を目指していくのかを考える必要があり、旧態のまま経営を続けている経営者に対し、時代の変化や環境の変化に適応した経営支援(経営計画・経営ビジョンの作成等)を行っていかなければ、今後の発展は見込めません。このようなことから、時代・環境の変化に適応した新たな経営計画・経営ビジョンの策定に向けた支援を重点的にを行い、10年後も持続的発展を続ける経営者が増えるよう支援していきます。

商工会としては上郡町の地域振興施策を踏まえ、また、商工会が今まで取り組んできた事業の見直しと再構築を行いながら小規模事業者へのきめ細かい経営支援に努める必要があると考えています。更には、起業・創業者が増え、地域全体が活性化する地域振興事業を推進します。

本町の個社事業主の年齢は10年前と比較すると高齢化や後継者不足が加速し、また人口減少と集合大型店等の出店により業績不振、個社の持続する意欲の減退による廃業が増え続けています。事業承継の年齢も70歳代へと高齢化しており、早い時期において、後継者(継手)へ渡せるよう会社を良い形にし、バトンタッチをスムーズに導くよう支援していきます。

②上郡町との連携について(上郡町第5次基本総合計画)

平成28年6月16日、上郡町商工業振興基本条例が施行され、町、商工業者、商工団体及び町民の役割を明らかにすることにより、参画と協働による産業基盤の安定及び強化並びに地産地消による地域経済の循環及び活性化を図り、もって地域資源を生かした持続的な商工業の振興と健全で活力ある豊かな地域社会の創造並びに町民生活の向上に寄与することを目的とすると記述されています。

また平成28年3月に制定された上郡町第5次基本総合計画では商工業の振興の中で施策の展開では次の通りとなっています。

1. 商店街の活性化

駅前地区をはじめ既存の商店街の活性化を進めつつ、中規模小売店や町外からの進出店舗と共存できる商業活動のため、地域に根ざし、高齢者や子ども連れ利用者の利便性に配慮した商店街の再編に努めます。

2. 商業活動の振興

地元消費PRの機会として、関係諸団体との連携のもとに、上郡町観光案内所と商工会を核とした特産物の販売促進運動をはじめ、新たな特産品づくりを促進するとともに、既存イベントの充実や新しいイベントづくりを展開します。

3. 指導体制の強化

商店会など商業組織の運営指導を通じて商店の経営基盤の安定化を図るとともに、商工会と連携して経営者や後継者の育成に努めます。

4. 工業団地などへの企業誘致

若者の定住と高齢者の就労の場づくりを目的に既存工業の振興を図るとともに、未利用工業用地や廃校跡施設等への企業誘致を図ります。また、西播磨テクノポリス圏域の中核的技術基盤としての円滑な機能の発揮を目指して、播磨科学公園都市内の産業用地への企業誘致をさらに促進します。

5. 工業経営の基盤強化

地場産業の経営合理化、生産性の向上を図るため、既存工場の指導、援助及び融資などの斡旋を行い、設備の近代化と雇用を促進します。

以上の5項目が掲げられており、上郡町と上郡町商工会が協調して事業を進めていく。

平成27年に計画立案した「経営発達支援計画」の中で10年後の『3世代が安心して、定住できる地域の確立』に向けた取組みとして、引き続き5年後の上郡町の姿として、①元気ある農商工業者の町、②雇用環境の充実した町を目標に『経営発達支援計画』を策定し、地域の関係団体と連携して伴走型支援を実施する。

③上郡町商工会としての役割

後継者不在による事業の維持・継続に取り組んでいる事業者への支援、創業塾をはじめとした新規開業者への積極的な支援や経営革新などへの支援、地域産業の活性化とまちづくりへの支援など、商工会は地域総合経済団体として、その役割がさらに強く求められている。

新たな特産品として、上郡産「ジャンボ落花生」のブランド化で6次産業の活性化を図り、上郡町産業振興課農林振興係とも連携し「元気ある農商工業者の町」となる様、取り組む必要があります。

2021年に工業団地に進出する「ものづくり企業」との連携をはじめ、町内の各事業所においても雇用の創出推進や、各種セミナーへの参加を促し、経営者並びに従業員の資質向上を図り、働きやすい職場づくりを行い、事業所での従業員の定着率の向上を図ります。

地域の状況や課題等を踏まえ、国、兵庫県、上郡町、地元金融機関、その他支援機関との連携を行い、個別企業の経営力向上、販売促進等を継続して支援することで、持続的発展に繋がることを目的とし、事業承継やBCP策定支援の強化を図ります。

(3) 経営発達支援事業の目標

- ①商店街の活性化への取り組み
- ②特産品開発を促進し、上郡産「ジャンボ落花生」のブランド確立を目指す
- ③事業計画策定支援への取り組み
- ④事業承継に関する取り組み

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3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①商店街への取り組み

町内にある3商店会会長・町内金融機関・行政・商工会が連携し、商店街や町内の景況や空き家情報などの情報交換・情報共有の場を持ち、各事業者の現状把握と消費者ニーズに合った商店街づくりで活性化に取り組む。

②特産品開発への取り組み

町外からの来町者の増加、町内の消費拡大を図るため、新たな特産品の創出を行う。
上郡産「ジャンボ落花生」のブランド化と商品価値の向上を図るため、JA 営農センターと連携し、生産者の募集を行い、安定した生産と希少価値を高めるため、現在の作付け面積を1500㎡から5000㎡に広げる事を目標とし、生産農家並びに生産量を増やす。
また、生産物を出荷する工程において、規格外の商品が発生するため、規格外の商品を消費者需要にあった物へと加工・商品化することで、上郡町の特産品としてPR及び農業従事者の所得の向上を図る。需要動向調査で消費者ニーズを掴み、展示会や見本市等の催事、WEBサイトを活用し販路開拓に繋げる。

③事業計画策定支援への取り組み

時代や環境（景況）の変化に対応した事業計画を策定する上で、地域の経済動向調査を行い後継者の有無、事業継続の可否等、生きた情報を提供し、より状況に適応した事業計画策定支援を行う。

④事業承継に関する取り組み

巡回の中で、「事業承継診断票」を活用し、事業承継に対する意識付けを行い、事業承継に関する課題を抽出した上で事業承継セミナーに導く。親族内後継者のある小規模事業者に対しては、専門家派遣による個別相談を実施。後継者のいない小規模事業者に対しては、第三者承継、マッチング(事業承継支援センターに相談・登録)、M&A等に関する外部支援を実施し、円滑な承継が行えるよう、施策を活用するための事業承継計画の策定支援を行う。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

- ・地元商店会（3商店会）、地元金融機関（3行）さらに上郡町（産業振興課）が情報交換を行う場を年2回設け、地域経済の動向、消費動向、商店街の空き店舗・空き家・イベント等の情報を交換するとともに、創業者や事業承継等の問題についても協議をしている。
- ・町内企業の景気動向を把握するため、全国連景況調査（5件）、西播磨県民局管内景気動向調査（10件）を四半期に1回行い、業種別の景気動向把握に努めている。
- ・巡回や景気動向調査による情報を、個社に対し分かりやすく提供できるよう整理し、集計結果毎に商工会ホームページにアップしている。
- ・毎月初めに職員情報共有会議を実施し、情報や知識の共有の場を設けている。

[課題]

- ・整理・分析された情報を、創業・起業を行う者や経営革新計画、販路開拓など新たな事業展開を検討するような個社に対して活用出来る情報として、いかに発信できるかが課題となる。

(2) 目標

【内容】	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度
①3 商店会・金融機関・行政との地域の経済情報交換	2回	2回	2回	2回	2回	2回
②業種別景況動向調査件数	60件	60件	60件	60件	60件	60件
③商工会独自の分析件数	100件	100件	100件	100件	100件	100件
④動向・景気動向分析結果の情報発信（商工会 HP）	10回	10回	10回	10回	10回	10回

(3) 事業内容

- ・各種経済機関が実施する経済情勢や市場動向等、あらゆるデータを収集し法定経営指導員が定量的・定性的に分析を行い、そのデータと上郡町のデータを比較した上で当地区の事業者が、中長期的に経営判断ができる様、情報提供を行う事を目的とする。

①地元金融機関（3行）と地元商店会（3商店会）さらに上郡町（産業振興課）が情報交換を行う場を年2回設け、地域経済の動向、消費動向、商店街の空き店舗・空き家・イベント等の情報を交換する。

②町内企業の景気動向を把握するため、全国連景況調査（5件）、西播磨県民局管内景気動向調査（10件）を四半期に1回行い、業種別のDI値等の景気動向把握を行う。

※業種別景況動向調査件数 （5件+10件）×4半期=60件

③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、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、管内小規模事業者の景気動向等について、毎年四半期毎に上郡町商工会で設定した景況調査を行う。

- ・さらに金融機関等が実施する調査と比較・分析した上で、事業者が比較検討できる情報を提供する事を目的とする。

※上郡町商工会独自の景況調査件数 5件×5業種×4半期=100件

【調査対象】 管内小規模事業者25社（製造業、建設業、小売業、サービス業（飲食店）、サービス業（飲食店以外）から5社ずつ）を巡回訪問と回収を行う。

【調査頻度】 四半期毎

【調査企業数】 各業種5社×5業種（製造業・建設業・小売業・サービス業（飲食店）・サービス業（飲食店以外））

【調査項目】 売上・仕入・経費・経常利益、資金繰り・引き合い・借入・採算他

④ ①から③で集めた情報を分析し、ホームページにおいて情報発信を行う。

【分析方法】 国・県の調査結果と比較

- 中小企業景況調査報告書等と比較する。
- 法定経営指導員が中小企業診断士と連携し分析を行う。

(4) 成果の活用

- ・調査、分析を行った結果は集計結果毎に上郡町商工会のホームページに掲載して、上郡町の事業者に周知する。
- ・法定経営指導員等が巡回した際の支援のための基礎資料として活用する等、事業計画、創業支援計画等を作成する際の資料として活用する。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

- ・2年に1回（平成30年、令和元年）住民及び来町者が必要とする飲食店の種類や形態・お買い物・観光・地域ブランドに関するアンケート調査による情報収集を町内関係施設と連携し行っている。

[課題]

- ・アンケート調査による集計データは商工会ホームページで公表している。しかし販路開拓や需要開拓、創業を予定している方に直接発信していないことが課題である。
- ・展示会・商談会等販路開拓支援情報の発信を、巡回やメール等により該当し得る事業所に対し提供する。

(2) 目標

【内容】	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度
①需要動向 アンケート調査 上郡町民・来町者	0件	100件	100件	100件	100件	100件
②需要動向 アンケート調査 既存事業者	0件	20社	20社	20社	20社	20社

(3) 事業内容

- ・町内事業所、関係機関と連携し、住民や来町者を対象とした飲食や観光、お買い物等に関する需要についてのアンケート調査を実施する。
- ・既存の事業者からも他事業所に不足している点を「気づき」として提案する。

【調査対象】 ①上郡町民・来町者100件・②既存事業者20社

【調査手段】 公共施設や飲食店を中心にアンケート用紙を設置し、来町者、住民、各施設の職員や事業所の従業員にアンケートを実施し、消費者のニーズを収集し、提供を行い特産品の開発や販路開拓の参考とする。

【調査頻度】 年1回

【調査項目】 ①年齢 ②職業 ③性別 ④来町手段 ⑤来町の目的 ⑥食事の予算額
 ⑦よく行くお店 ⑧食べてみたい上郡の特産品 ⑨欲しいお土産
 ⑩お土産の予算 ⑪あったら良いと思う特産品 ⑫上郡と聞いて連想
 するもの ⑬上郡と聞いて連想する場所 ⑭上郡のいち押し ⑮上郡で
 体験してみたい事 ⑯外出時の情報収集の方法 ⑰上郡町に住んでみた
 いか ⑱上郡町に求めること その他必要な質問項目
 (※特産品については自由なご意見が頂けない為、落花生等の限定した
 表記にしています)

【分析方法】 事業者のテーマに沿った内容に整理を行い、これから先に求められる物と
 求められない物を整理する。

【活用方法】 調査対象事業所や必要とする事業所へ巡回等においてフィードバックする。
 また創業予定者に対しては創業塾や開業相談時においてデータ提供を行う。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

- ・自社の経営状況を把握し、経営課題の克服、経営力の向上を目的とした「経営力向上計画作成セミナー」や「事業承継セミナー」への参加を促している。
- ・小規模事業者持続化補助金を申請する事業者を対象に「経営分析」を実施した。
- ・自社の経営分析による経営力の向上を目的とした「経営力向上計画作成セミナー」や「事業承継セミナー」への参加に導くため、職員間で情報共有し重要度の高い事業者に対し巡回訪問による参加の呼びかけ等を行っている。

[課題]

- ・自社の経営課題を理解していないので、経営分析を行う者が少ない為、経営分析の必要性を認識して頂く事が必要である。

(2) 目標

【内容】	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度
①セミナー 開催件数	5回	5回	5回	5回	5回	5回
②経営分析 (件数)	20件	20件	20件	20件	20件	20件

(3) 事業内容

- ・巡回訪問や窓口相談において「経営力向上計画作成セミナー」や「事業承継セミナー」の参加を掘り起こす。
- ・個社の経営改善の為に経営状況の分析を行い、意識改善を行う。
- ・巡回や分析等により重要度の高い事業者に対し、「経営力向上計画作成セミナー」や「事業承継セミナー」の案内を行い、経営状態を改善すべく参加に導く。

- ・各法定経営指導員が個別の情報を持っているため、誰でも経営状況を把握出来る様にする。
- ・情報の一元化を図るため、職員が統一した「ヒアリングシート」を活用して巡回し、経営の実態調査をする。
- ・経済産業省「ローカルベンチマーク」を活用して分析結果を見える化し、職員間で共有する。

①セミナーによる掘り起こし

- 【募集方法】 商工会員・・・郵便にて開催案内を直接送付 非会員・・・新聞折込チラシ
- 【開催回数】 経営力向上計画作成セミナー・経営力強化セミナー・ブランド力アップセミナー・創業セミナー・事業承継セミナー等
※各セミナーは1回にて完結
- 【参加者数】 10名

②経営分析の内容

- 【対象者】 セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い3社を選定する
※4社×5回（セミナー）＝20件
- 【分析項目】 定量分析の「財務分析」と、定性分析の「SWOT分析」の双方を行う
《財務分析》売上高・経常利益・損益分岐点・粗利益率等
《SWOT分析》強み・弱み・脅威・機会等
- 【分析手法】 経済産業省の「ローカルベンチマーク」や中小機構の「経営計画つくるくん」等のソフトを活用し、法定経営指導員等が分析を行う。

（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、事業計画の策定等に活用する。
- ・経営実態を分析により把握した上で、緊急性・重要度の高い経営課題を持つ小規模事業者に対し、専門家派遣の活用により経営の改善・向上を図る。
- ・経営分析により経営実態を明確化し、経営資源(人材)の保護、設備又はノウハウ、ニーズ等を掘り起こし事業者の強みを把握し、経営改善・創業・事業承継・第二創業・販路開拓等に取組む小規模事業者が自ら作る事業計画に活用する。
- ・小規模事業者持続化補助金に取組む事業者・ものづくり補助等の国からの支援を得て経営の拡大による成果を上げる事業者についても活用を図る。
- ・商工会基幹システムの相談カルテへの入力を行い、法定経営指導員の情報共有を図る。

5. 事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

[現状]

- ・巡回時において経営実態を把握した上で支援対象先(小規模事業者)を明確化し事業計画策定を行っている。
- ・小規模事業者の抱える経営課題の解決、ニーズを踏まえた事業計画策定・販路開拓・創業・事業承継等の各種経営セミナーを開催し、事業計画策定の支援を実施している。

[課題]

- ・事業承継についてほとんどの小規模事業者は喫急の課題としてとらえていない為、事業者に対し提案していく必要がある。
- ・事業承継問題は先延ばしすると解決に至るにはさらに困難となる為、後継者の把握・情報整理を実施し、的確な情報提供に努める。

(2) 支援に対する考え方

- ・事業計画策定の重要性と計画策定のポイントをセミナーにおいて説明し、事業計画策定について認識を促す。セミナー後、専門家による個別指導等も実施することで、事業計画策定に向けた自助努力を引き出すことができ、事業計画策定に繋げることが出来る。

(3) 目標

【事業計画策定件数】	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度
①開催回数	3回	3回	3回	3回	3回	3回
②セミナー受講者数	30人	30人	30人	30人	30人	30人
③事業計画策定件数	13件	13件	13件	13件	13件	13件

(4) 事業内容

- ・事業計画策定セミナーの開催

経営分析が完了した者等を対象とした、事業計画策定セミナー等を開催する。

【募集方法】 商工会員事業所への開催案内チラシの郵送・町内新聞への開催案内チラシ折込
商工会ホームページ・フェイスブックへの掲載、巡回等での周知

【開催回数】 ①事業計画策定セミナー 年1回 10名（策定社数は5割の5社）
②販路開拓セミナー 年1回 10名（開拓社数は5割の5社）
③事業承継セミナー 年1回 10名（承継社数は3割の3社）

【セミナー内容】 ①事業計画策定セミナー 計画策定の意義・問題の要因と課題の抽出・現状と5年度のあるべき姿の実現方法等
②販路開拓セミナー YouTubeでの動画活用方法やSNSでの効果的な情報発信の活用方法等
③事業承継セミナー 事業承継に必要な事項をチェックリストを活用し自社が抱える問題点の確認と解決策の検討等

- ・事業計画策定について

【手段・手法】 法定経営指導員が責任を持って指導し、専門的な課題については、専門家派遣を活用し、事業計画の策定に繋げる。

【開催回数】 1日最大3事業者（2回程度を予定）

6. 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]

- ・事業計画の進捗状況、現状確認、現状の課題整理等を確認するため、3ヶ月に1回(年4回)の割合で巡回支援を実施し状況に応じて専門家派遣を活用するなど、問題解決に向けた支援を実施している。

[課題]

- ・進捗状況に応じた各事業所への訪問が出来ていない為、より定期的な支援が必要な状況である。

(2) 支援に対する考え方

- ・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。
- ・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等を巡回により把握し、集中的に支援すべき事業者に対して巡回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、問題解決・軌道修正等のフォローアップを行う。
- ・特に事業承継においては、重要性が高く、計画策定、承継相談、マッチング、M&A等を視野に取り組み。

(3) 目標

【内容】	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度
フォローアップ 対象事業者数	22社	13社	13社	13社	13社	13社
頻度(延回数)	30回	39回	39回	39回	39回	39回
売上増加事業者(内数)	0社	3社	3社	3社	3社	3社
利益率5%以上 増加の事業者数(内数)	0社	3社	3社	3社	3社	3社

(4) 事業内容

- ・事業計画を策定した全ての事業者に対し、概ね1か月経過した時点で巡回し、進捗状況や課題を把握する。
- ・事業計画策定において、把握した進捗状況や課題について、原則1事業所3回/年を基本に巡回や専門家による個別指導による支援を実施する。
- ・進捗状況が思わしくない場合には外部専門家等の第三者の視点を必ず投入し、当該ずれの発生要因及び、今後の対応方を検討の上、フォローアップ回数を増やす。
- ・新たに創業された事業所に対し、巡回等で創業後の状況や問題・課題等について確認し、早期に対応できる体制を整える。
- ・創業者が出店できる体制を整えるため、行政や地元の商店会と連携し、町内・商店街の空き店舗・空き家情報の提供を行うとともに商店会全体で創業者を応援する体制の構築に取り組む。また、創業計画にあった資金計画や融資の実行をするため、地元金融機関、日本政策金融公庫との連携を強化する。
- ・創業者が「上郡町創業支援補助金」を活用し創業に結び付けれるよう支援を行う。

7. 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]

- ・ 販路開拓支援についてはチーフアドバイザー派遣制度の活用で個社支援を行うほか、毎年開催される国際フロンティア産業メッセ等への出展を促している。
- ・ 平成30年より取り組んでいるモロヘイヤに続く特産品の開発として上郡産「ジャンボ落花生」の育成を行っている。

[課題]

- ・ 展示会において興味のある方との名刺交換は行えているが、その後の積極的な営業活動が行えていない。
- ・ 町の特産品と呼ぶには生産者及び作付け面積が少ないため、収穫高が少ない。今後、上郡産「ジャンボ落花生」の生産に携わる作付農家を増やす必要がある。

(2) 支援に対する考え方

出展に向けた準備として出展ブースのレイアウト方法やプレゼンテーションの手法を事前に学んで頂き、効果的な出展・商談成功率を高めるよう、伴走型支援を行う。

(3) 目標

【販路開拓支援】	令和 2年度	令和 3年度	令和 4年度	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度
①国際フロンティア 産業メッセ 出展事業者数	1社	2社	2社	2社	2社	2社
②商談成約件数	0社	1社	1社	1社	2社	2社

(4) 事業内容

【支援対象】 販路開拓・需要拡大に前向きではあるが、展示・商談においてその手法や手段について未経験である事業所を重点に置く。

①国際フロンティア産業メッセ等への出展（B to C）

- ・ 兵庫県商工会連合会の出展費用補助の利用や西播磨地区商工会振興協議会が統括する出展ブースへの参画において効果的な販路開拓を支援する。
- ・ 展示会の参加にあたっては事前のプレゼンテーションセミナーやディスプレイに関する指導を行い、効果的な展示・商談が出来るよう、事業者のレベルアップを図る。

また、国際フロンティア産業メッセに上郡町商工会法人部会より視察研修を行い、ものづくり企業の出展に対するイメージ作りを促している。産業メッセにおいて名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

【参考】国際フロンティア産業メッセ

本年度は令和2年9月3日・4日の2日間、「コロナウイルス感染拡大」により、規模の縮小、コロナウイルス感染対策を図り、入場制限のもと神戸市にあるポートアイランド国際展示場において県内外より、289社355ブースの出展があった。延べ約1万人の来場者があり、会場では効果的な展示・商談が行える。

②上郡町産「ジャンボ落花生」の作付農家の育成と特産品の開発

- ・儲かる農業を目指すとともに地域農産物のブランド化を図る。
- ・作付農家の意見交換会やイベント出展・PRにおいて新たな需要の開拓に取り組む。
- ・将来を担う地元幼稚園児の思い出づくりや一般を対象とした収穫体験を企画し、上郡産「ジャンボ落花生」の地元愛を育む。さらに特産品の商品化を図る。
- ・ブランド認定を行うことで品質向上と生産性を高める。

- 【主なイベント】
- ・神戸市「西播磨ふるさと特産館」店頭イベント — 10月
 - ・落花生の収穫体験（上郡町） — 10月中旬～11月中旬
 - ・上郡町商工まつり（上郡町） — 11月初旬

【販路開拓支援の結果】

事業計画から経営計画策定を行い、経営指導やセミナーで得た知識を十分に活用して頂き、その中からやる気のある事業者の取り扱い商品やサービスを展示会・商談会においてアウトプット出来る様に導く。

8. 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]

- ・兵庫県立大学 大学院経営研究科 准教授を委員長に上郡町産業振興課課長、中小企業診断士、地元金融機関3行、商工会役員、青年部長、女性部長による事業評価委員会を構成し、事業終了年度末に評価委員会を開催し、5段階評価で事業評価を行っている。

[課題]

- ・事業評価委員会が出た委員各位からの意見を実直に受け止め、次の年度に効果的な伴走型支援ができるよう、事業計画を精査する。

(2) 事業内容

①PDCA：掲げた目標に対する進捗度合・成果を精査する。

- 評価委員■ 兵庫県立大学 大学院経営研究科 准教授（外部有識者）・中小企業診断士（外部有識者）・商工会役員・青年部長・女性部長・上郡町企画政策課課長・地元金融機関支店長・上郡町産業振興課職員（申請書作成者）・法定経営指導員2名

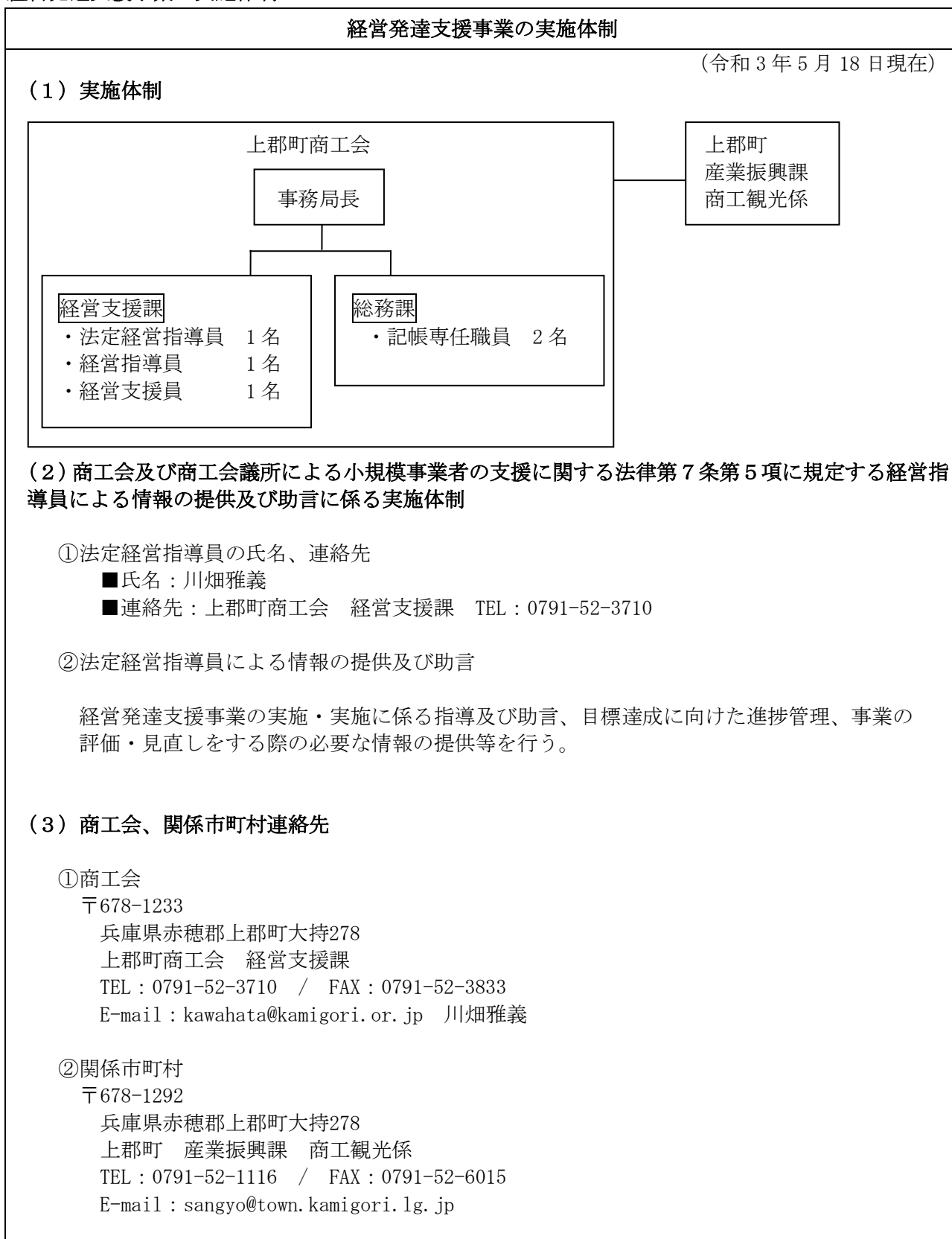
②評価方法：評価委員による5段階評価とコメントを頂き、最後に委員長の総合評価を頂く。

③改善方法：事業評価委員会で行きとめられた評価を踏まえて、法定経営指導員は理事会に報告したのち、次年度の事業計画を立案する。

④情報の開示：当年度の事業報告書は商工会に配置し、常時閲覧できる状態とする。合わせて上郡町商工会ホームページにおいて報告書の要約版を掲載して各年度毎に取り組み成果を公表する。

(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3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	600	600	600	600	600
セミナー開催費	500	500	500	500	500
地域情報交換会	10	10	10	10	10
需要動向調査	10	10	10	10	10
事業評価委員会 運営費	80	80	80	80	80

(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・手数料収入・上郡町補助金・兵庫県補助金・伴走型小規模事業者支援推進事業費 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
連携者なし
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
—