経営発達支援計画の概要

実施者名 （法人番号）	大和郡山市商工会　（法人番号　２１５０００５００２８４２） 大和郡山市　　（地方公共団体コード２９２０３６）
実施期間	令和３年４月１日～令和８年３月３１日
目標	大和郡山市は、小規模事業者の長期的な振興のあり方を実現するために、「城下町ながらバランスの良い産業構成を持つ街」の強みを活かした地域での創業や新たなチャレンジによる賑わい創出を目指していく。将来ありたい姿を実現するために、職員の資質向上を図るとともに、地域金融機関、他の支援機関との連携により、既存事業者および地域内創業者の持続的経営と収益を生み出す新たなビジネスモデルの構築を伴走型で支援する。 **【目標１】＝創業支援による地域内での創業者の輩出** **【目標２】＝既存事業者の持続的成長と事業承継による発展を支援する体制構築** **【目標３】＝小規模小売店、飲食店を主とする商業集積地における賑わい創出** **【目標４】＝職員の資質向上による支援力の強化** **【目標５】＝新商品開発や売れる商品づくりへのチャレンジと販路拡大の支援**
事業内容	経営発達支援事業の内容 １.地域の経済動向調査に関すること 景況調査及び金融機関等の調査レポート、ビッグデータ等の活用により地域の経済動向・雇用状況の分析をおこない、資料結果を公表して各支援に活用する。 ２．需要動向調査に関すること 小売業、飲食業を主とするモニター調査をおこない売れ筋情報等の収集と分析結果を該当事業者や創業者へフィードバックして、需要の開拓支援等につなげる。 ３．経営状況の分析に関すること 巡回・窓口指導やセミナー開催で支援事業所を掘り起し、「現状分析シート」を用いて定性分析・定量分析をおこない小規模事業者の課題を明確にする。 ４.事業計画策定支援に関すること 事業計画策定セミナー・個別相談会を開催し、セミナー等で掘り起こした支援事業所の「事業計画」策定支援をおこなう。創業セミナー・スクール、個別相談会を開催し、創業・第二創業者の掘り起こしをおこない、実創業者の増加を図る。 ５.事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画策定を支援した事業者に対し、四半期に１回程度のフォローアップ支援の強化と事業計画の実施支援をおこなう。また創業者・第二創業者へフォローアップセミナーと情報交換会を開催し、支援の強化を図る。 ６.新たな需要の開拓に寄与する事業 物産展、展示会・商談会等への機会の提供と事前の準備と事後のフォローを併せておこなうとともに、ＩＴを活用した状況提供により効果を高める。 ７.事業の評価及び見直しするための仕組みに関すること 発達支援計画の評価、見直しを図るため、評価シートを作成し、見直しを次年度につなげるためのＰＤＣＡサイクルを構築して、成果を公表する。 ８.経営指導員等の資質向上等に関すること 各種研修、ＯＪＴによる支援能力の向上を図るとともに、支援ノウハウを共有するための勉強会、連絡会の開催とノウハウのデータベース化をおこなう。 ９.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 目標を達成するためには、様々なノウハウを持つ他の支援機関との連携が必要であり、小規模事業者へのより効果的な支援がおこなわれる仕組みづくりに取組む。
連絡先	大和郡山市商工会　〒639-1160　奈良県大和郡山市北郡山町 185-3 TEL 0743-53-5955　FAX 0743-54-1229　Email：info@yamato-koriyama.com 大和郡山市役所　地域振興課　〒639-1198　奈良県大和郡山市北郡山町 248-4 TEL 0743-53-1608（直通）FAX 0743-55-4911　Email：tiiki@city.yamatokoriyama.lg.jp

（別表１）

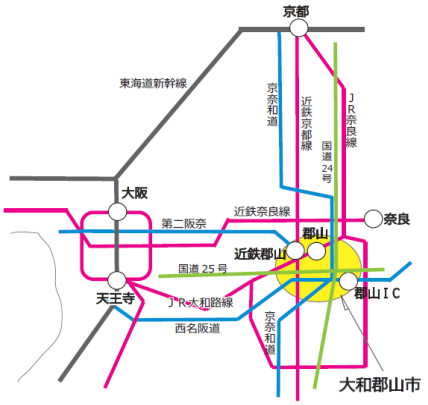
経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

１．目標

（１）大和郡山市の現状と課題

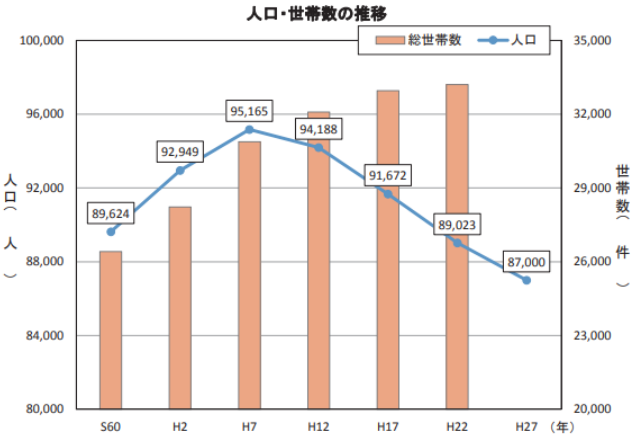
①大和郡山市の現状



立　地

大和郡山市は、奈良盆地の中央部に位置し（東西９ｋｍ、南北７ｋｍ、面積４２．６８平方ｋｍ）、大阪・京都から車・鉄道（ＪＲ・近鉄）ともに１時間足らずといった良好なアクセス性に恵まれ、大阪都市圏のベッドタウンとして発展し続けてきた。

平成２７年３月に、京奈和自動車道「郡山下ツ道ジャンクション」が開通し、京奈和自動車道が西名阪自動車道と連結した。大阪、名古屋方面への交通の便がさらに向上したことで、利便性向上による観光振興、物流の効率化による企業立地の促進が期待されている。



出典：人口、世帯数ともに「国勢調査」（総務省）
※平成 27 年は、住民基本台帳人口に基づく国勢調査見込み値

人　口

大和郡山市の総人口は８５，５００人、世帯数は３８，４３１戸（大和郡山市ＨＰより令和２年８月末時点）。かつて増加の一途をたどっていた人口は平成７年の９５，１６５人をピークに年々減少傾向にある。一方、世帯数は市内中心部に複数のマンションが建ち並び、交通手段の利便性から購入者が増え、増加傾向にある。しかし、少子・高齢化や核家族化の進行に従い今後一層、世帯人員が少なくなっていくと予想される。

産　業

大和郡山市の産業の特徴は、商業・工業・農水産業・観光のどの分野においても、一定以上の規模と特色がある「バランスの良い産業構成を併せ持った」都市であるといえる。

●歴史的な城下町として発展した市街地と郊外に大型モール・チェーン店を持つ「商業都市」
●県下最大の昭和工業団地や地場産業（靴やメリヤス）などの「工業都市」
●金魚の産地、治道トマト・大和丸ナスの産地としての「農・水産業」
●城下町の古い街並みや歴史ある寺社・金魚を観光資源とした「観光業」

そして、下表にみられるように、県下４番目の人口でありながら、多くの産業分類で上位を占め、全産業合計では奈良市に次いで２位という高い総生産額を示している。

■産業分類別の市内総生産額（令和２年８月２４日公表の奈良県市町村民経済計算）

産業分類	総生産額（百万円）	県下順位
製造業	２０３，２８１	１位
卸売・小売業	３５，６２８	３位
運輸業	３２，９７８	２位

サービス業	**９２，４８９**	**4位**
農林水産業	１，３１８	５位
鉱業	０	－
建設業	９，１５６	５位
電気・ガス・水道業	５，９３４	５位
金融保険業	７，３５９	４位
不動産業	３９，９７１	４位
情報通信業	２，１１０	５位
全産業合計	**４３０，２２４**	**2位**

平成２１年から新たに創設された経済センサス基礎調査データによると、事業所数は下図のとおり、平成２４年では▲１１％と大きく減少していたが、平成２６年調査では１３％の増加（大型ショッピングセンターの出店等による増加と推測される）となり、平成２８年調査においては減少がみられたが県内３番目の事業所数となっている。事業所数（▲６％）、従業員数（▲５．８％）の減少率に比べて、小規模事業者数の減少幅は▲８．４％と大きくなっている。

■事業所数、従業者数の推移（経済センサス平成２１年、２４年、２６年、２８年調査より）

大和郡山市	Ｈ２１年	Ｈ２４年	Ｈ２６年	Ｈ２８年
事 業 所 数	３，１８３	２，８３１	３，２１３	３，００１
小規模事業所数	１，７７１	１，９４５	１，９４５	１，７８０
従 業 員 数	４３，２０４	３７，７４２	４１，０４３	３８，６２５

（※公務除き、事業内容等不詳を含む。）

ア）商業の現状

商業の中心は、古くからの市街地である近鉄郡山駅前の３商店街と近鉄筒井駅前商店街の４つに小規模事業所が集中しており、商店街には城下町として栄えていた面影のある商店が並んでいる。中でも柳町商店街には郡山城の城下町にかつて上流花街があった名残で呉服屋が多く立ち並んでいる。

国道２４号線が大和郡山市の南北に通っていることや西名阪自動車道の郡山インターもあり、車通りも多く商業の立地としてはアクセスが良く国道沿いは大型店やチェーン店の出店が多い。

また、事業主の高齢化による後継者問題や大型店の新規出店後の消費者のニーズの変化による地元商店への影響が大きくなっている。

■事業所数、従業者数、年間販売額の推移（平成１９年商業統計調査及び２８年経済センサスより）

	小　売　業			卸　売　業		
	Ｈ１９年	Ｈ２８年	増減	Ｈ１９年	Ｈ２８年	増減
事業所数	６３８事業所	５３８事業所	▲１６％	２３８事業所	１８７事業所	▲２１％
従業者数	５，０１４人	４，５９３人	▲　８％	２，８５２人	２，２７５人	▲２０％
年間販売額	８７８億円	９６９億円	１０％	１，８６７億円	１，４８３億円	▲２１％

イ）工業・建設業の現状

奈良県下最大の「昭和工業団地」を有し、宇宙開発に関連する企業や日本でも有数の技術を駆使した製造業などオンリーワン企業が勢ぞろいしているほか、誇れる技術力、商品力、生産力やそれぞれの企業が持つオンリーワン技術で連携している。全世界への情報発信を通じ、顧客ニーズの発掘や新たなビジネスチャンスの創造を推進する一方で、地域には雇用面や関連事業の創出などの地域活性化

に貢献している。
　大和郡山市の製品出荷額等は奈良県全体の２３％を占める。業種は、機械機器金属製品、化学製品、食品、運輸物流倉庫、卸小売業など様々で、約１４０社が操業中である。
　また、工業団地内に交通の要でもある西名阪自動車道のスマートインターチェンジが開設するなど、京奈和自動車道とのＪＣＴにも隣接し、奈良県の一大産業拠点となっている。
　下記の表からもわかるとおり、従業者数、製造品出荷額、付加価値額は、群を抜いており、その要因は工業団地の大手企業の工場が底上げしている形となっている。
　小規模事業者の現状は、工業団地内の企業の下請けや関連事業所、地場産業として現在も家内工業的におこなっている繊維関連事業所が多く存在している。他には、主に住宅地から離れた丘陵地などで、金属加工業、化学工業、プラスチック成形業、食品製造業などの事業所が点在する。

■主要４指標の上位３市町村比較表（令和１年工業統計調査結果速報）

	1位	2位	3位
事 業 所 数	奈良市 １９３事業所 （１０．５％）	大和郡山市 １３５事業所 （７．４％）	橿原市 １３１事業所 （７．１％）
従 業 者 数	大和郡山市 １１，１０８人 （１７．９％）	奈良市 ５，４７０人 （８．８％）	橿原市 ５，４５３人 （８．８％）
製造品出荷額等	大和郡山市 ４，９１５億円 （２２．６％）	天理市 ３，８９７億円 （１７．９％）	橿原市 ２，３２６億円 （１０．７％）
付 加 価 値 額	大和郡山市 ２０，４９３億円	天理市 ６９３億円	奈良市 ６８６億円

　地場産業としてメリヤスの製造や靴の製造がある。
　紳士靴の製造は、第二次世界大戦（１９３９年～１９４５年）後、白表草履の衰退に伴い大阪市内の業者より手縫い靴の技術を導入し生産が始まり、昭和３１年頃の最盛期には業者数が約６０軒を数えたが、昭和３８年頃より機械化が進むにつれ、製造の中心は手縫い靴から厚着靴に移り、昭和５９年には奈良県靴工場団地が建設された。（現：小泉工業団地）
　メリヤスについては、明治４４年頃、市内材木町でメリヤスの生地製造工場が誕生し、その後、大正時代から昭和時代にかけて「郡山メリヤス」は驚異的な発展を遂げた。しかし、いずれの地場産業も、時代の流れとともにグローバル競争の波に押され、一時期のアジアへの大手企業の進出やアジアからの輸入品等による価格競争の激化で厳しい経営状況にさらされたこともあり、現在、事業所数は激減状態にある。
　市内の建設業には、建築・リフォーム・土木・各種設備工事・造園などあらゆる事業所が存在する。しかしながら、長期の日本経済の不況により、公共事業に入札出来ないような小規模事業者は売上不振となり、請負単価の低迷等で採算が取れずに廃業する事業所も存在している。（関連企業の連鎖倒産含む）

ウ）金魚養殖業の現状
　大和郡山市では、金魚の養殖産業が盛んに行われてきた。
　昭和４０年代は経済発展と養殖技術の進歩に伴い生産量が年々増加し、 国内はもとより欧米諸国や、東南アジアなど外国まで輸出されていた。しかし近年は都市化に伴う水質汚濁等の環境悪化などで生産量は減少し、金魚の生産は平成１２年の１７億７，１００万円から、平成３０年は７億４，１００万円まで大幅に落ち込んでおり深刻な状況となっている。（養殖農家約３６軒、養殖面積約４８

ヘクタールで、年間約５，５１５万匹の販売）

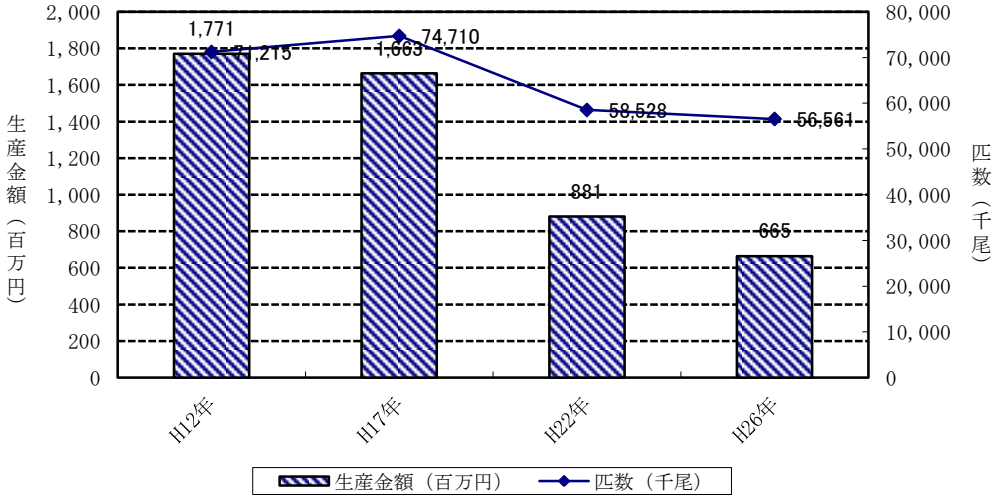
金魚品評会が毎年４月上旬桜花満開の頃、金魚にゆかりの深い柳澤神社で行われ、市民はもちろん、近郊の愛好家にも好評を博している。大和郡山市では、その振興にむけて、金魚を飼う文化を復活させるため、「金魚マイスター」の養成の取り組みや金魚を活かしたまちづくりをおこなっている。

■内水面漁業統計（大和郡山市）

	事業所数	養殖池数（面）	養殖面積（㎡）	養殖業従事者数（人）	組合員数（人）
Ｈ１５年	６２	１，０８４	９００，０００	１４９	３５
Ｈ２０年	５５	１，１９４	６９７，０００	１４９	２８
Ｈ２５年	４６	９３０	６１２，０９７	１３５	２７
Ｈ３０年	３６	８８８	４７８，７９７	１１３	２５

（※内水面漁業（ないすいめんぎょぎょう）とは、河川・池・沼など淡水における漁業のこと）

金魚生産金額、生産数の推移



エ）観光業の現状

当市中心部にある郡山城は天正８年に築城され、城跡には約４００年前の石垣が現存し、桜の名所として知られている。桜の開花時期の３月下旬から４月中旬まで開催される「お城まつり」には県内外から多くの来場者が訪れる。

古い城下町の面影を残した街路や建造物（大正１３年に建てられ、今もなお上流花街の面影を色濃く残す遊郭建築「町家物語館（旧川本家）」など）、市内に点在する金魚養殖場、あじさいで有名な矢田寺、日本最古の厄除霊場の松尾寺、古事記の伝承者として知られる稗田阿礼を祀っている売太神社など、多くの観光資源を有しているが、地元への経済効果は一部分のみにとどまっている。

市内には６区域に分けて名勝が点在しており（１.城下町付近　２.矢田丘陵付近　３.小泉・松尾山付近　４.稗田町付近　５.筒井・額田部付近　６.金魚探索（郡山駅付近））、来訪者が域内を巡る様な仕掛けは十分に整っていない。春季、夏季を中心に城下町としての特性を活かした「お城まつり」や「時代行列」などのイベントを開催しているが、市内には観光関連事業者の数は少なく、多くの来場者の消費額は低額で日帰り客が中心となっている。

当市の特徴として金魚養殖が上げられ、歴史は享保９年（１７２４年）に柳澤吉里公が甲斐の国（山梨県）から大和郡山へ入部のときに始まると伝えられている。毎年８月には「全国金魚すくい選手権大会」が開催され、県外からも多くの人が参加や応援に訪れ、平成２６年の第２０回記念大会の際、市内に宿泊した人は参加人数３，８３９名のうち宿泊施設４箇所で７６名に留まっている。

観光産業関連業種として、宿泊業、タクシー、金魚関連の土産物などを販売している小売業があるが、事業規模、事業者数も少なくそれぞれ点在しており、個々に販促をおこなっているのが現状。

■主なイベント観光来客数　（単位：人）

イベント名	Ｈ２９年 観光客数	Ｈ３０年 観光客数	Ｒ１年 観光客数	Ｒ２年 観光客数
盆　梅　展（2月）	１０，０９５	１０，１１５	１０，３０７	７，４０４
大和な雛まつり（3月）	５，６３０	７，９８２	６，１５３	５，１１３
お城まつり（4月）	３１３，０００	３３０，０００	３２２，０００	コロナにより 中止
やまとの夏まつり（8月）	５，０００	５，０００	５，０００	コロナにより 中止
全国金魚すくい 選手権大会（8月）	１８，７３８	１６，５０７	１９，７６０	コロナにより 中止

②大和郡山市の課題

大和郡山市は今後も人口減少が続くことが予想され、令和７年（2025 年）時点には７万８千人程度に減少する見込みである。また年齢構成でみると平成１０年に１４．１ポイントであった高齢者人口比率は、平成２０年に２２．２ポイント、平成３０年には３１．４ポイントとなり、奈良県の平均、全国平均をともに上回り、超高齢社会への突入している。

人口減少は労働人口の減少にもつながっており、奈良県商工会連合会による景況調査においても、人材の確保が経営上の悩みとして上位にあがってきている。またコロナウイルス感染症拡大による売上減少や雇用の調整など長期化が予想される経営課題が重なっており、利益確保のための生産性の向上やニーズに合わせた売り方の変化に対応していくことが地域の小規模事業者の喫緊の課題となっている。

ア）商業の課題

・大型ショッピングセンターの郊外への出店により消費者が利便性の良い方へ流れ、小規模事業者が営む市内商店や商店街の各店舗は苦戦をしいられている。各店舗の来店客数、購買価格が落ち込むと人通りも減り、駅前周辺商店街の人通りも減っているため、近隣住民の利用増加を促すための取組が課題である。

・本県経済の主要道路である国道２４号線沿線では大型店やチェーン店の出店が多く、消費者が小規模店から大型店へ流出しており、小売業の立地場所として駅周辺や市街地型の商業集積エリアが減少傾向にあり、小規模事業者の売場面積、年間販売額の伸び悩みが課題である。

・大型店の出店の他、商店主の高齢化、近隣住民の利用減少など衰退要因の複合化、構造化により商業に関わる小規模事業者の廃業が加速化していることが課題である。

・商店街周辺は人通りの減少や後継者不足による廃業などによって空き店舗が増え、昔からの町家を改装した店舗も増えつつあるが、空き店舗の跡が民家やモータープールになっている場所もあり、商業集積地としての機能低下が課題である。

・商業に関わる多くの小規模事業者がいる商業集積地区では、後継者難から世代交代が進まずに昔からの品揃えで営業する店舗が多いため、多様な消費者ニーズに対応できる店舗が少なくなっており、

地域商業の新陳代謝の促進と魅力ある店舗の出店が課題である。
・消費税増税によって、小規模事業者の販売価格の値上げは難しい反面、仕入価格の増加や必要経費の高騰による利益の減少や最低賃金の年々の引き上げによる人件費の増加が経営を圧迫している。

イ）工業の課題
・市内の製造品出荷の大半を占める昭和工業団地では、長期にわたる不況が企業の経営を圧迫し、工場の縮小、閉鎖等が続いている。そのため、工業団地からの下請けがメインとなっている関連する小規模事業者は、取引の縮小、取引の停止が発生している。加えて、円安で原材料費が高騰し、利益の確保ができないなか、小規模事業者にとっては、固定経費である人件費が大きな負担となり、経営体力が弱っていることが課題である。
・小規模事業者が大半を占める地場産業の繊維工業や小規模工業系の加工・成形事業所を中心に、後継者不足、技術者の高齢化、若手育成不足が課題である。
・主要４指標によれば、大和郡山市はすべての項目で上位３位以内に入るなど活発にみえるが、工業団地の数字を差し引いた場合、どのくらい数値が下がるのか、今回、経営発達支援の対象とするべき小規模事業者の業況が数字として見えていないことが問題である。

ウ）金魚養殖業の課題
・金魚養魚場を地域財産として機能させることが課題である。
・養魚した金魚の他県への卸販売が主流を占めていることや、市内に金魚販売所が少なく小売業として成立していないので、金魚がまちの地域財産の意識をもって活用の動きを連携していくことが課題である。
・単発告知・個別告知に終わるのでなく、まちの代名詞としての「金魚」を見える化することも課題である。
・養魚のための餌代等の高騰により、経費がかさみ収益率が下がってきているため、収益率を改善していくことが課題である。
・事業主の高齢化で後継者問題を解決することも課題である。

エ）観光業の課題
・春夏を中心に観光イベントが開催されているが、域内からの来場者が多い状況であるため、県外からの交流人口を増やすために、域外に向けた広域な情報発信が課題である。
・交流人口の増加のためには、域内で「見る」「食べる」「買う」「遊ぶ」といった消費を喚起する仕掛けが必要であり、これらを実現するために観光関連事業者を増やすことと観光をビジネスの視点で捉える既存事業者への働きかけが課題である。
・一時期の賑わいを求める「イベント観光」が主流で、通年で多くの人の流れを生む「通年型観光」への転換が課題である。
・「商工業者」に光を当てる観光振興策が課題である。観光イベントの時は多くの観光客が訪れるが、その多くは日帰りで観光地のみ見学して帰る人が多いため、購買や飲食による域外から資金（消費行動）を呼び込む力と客単価の向上が課題である。
・観光客に訴求力のある地域特産品や地域資源を活かした地域産品が少ないことが課題である。
・大和郡山市は奈良市、斑鳩町と隣接し、西名阪自動車道の郡山ＩＣや京奈和自動車道にも隣接しており、ＪＲ・近鉄の駅もあり、車や電車で奈良に観光に来る人の多くは大和郡山市を通るが、次の観光地への通過点となっているため滞在型の観光客増加が大きな課題である。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①今後 10 年を見据えた振興ビジョン

大和郡山市は現在、第 4 次総合計画においてこれまでの「平和のシンボル、金魚が泳ぐ城下町」の基本的な姿勢を保ちながら、令和 7 年（2025 年）までの将来像及びまちづくりの基本方針、そして具体的な戦略目標を定めている。

総合計画では将来像を**「あふれる夢と希望と誇り暮らしてみたくなる　元気城下町（やまと こおりやま）」**と定め、
①夢と誇りがもてる、過去と未来をつなぐまちづくり、
②信頼と協働が育む、次世代を切り開くまちづくり、
③誰もが住みたくなる、働きたくなるまちづくり
を基本方針として様々な施策を確実に実施していくことで、令和 7 年（2025 年）時点には 7 万 8 千人程度に減少する見込みの人口を、8 万人に維持していく計画である。

出典：国勢調査（昭和 60 年～平成 22 年）
※平成 27 年は住民基本台帳人口に基づく国勢調査見込み値

そのために**リーディングプロジェクトとして 4 つの戦略目標**をたて、重点的な取り組みとして限られた地域資源を効率的・効果的に活用できるように、地方創生に関連する「大和郡山市まち・ひと・しごと創生総合戦略」と一貫性を保ちながら実施することとなっている。

■第 4 次大和郡山市総合計画　リーディングプロジェクト

戦略目標１	**既存事業者の経営安定化と新規起業チャレンジ等により雇用を創出する**
戦略目標２	**職住近接**や多世代住居・近居住居、生活環境の確保により定住者を増やす
戦略目標３	結婚・出産・子育てしたいと思われる**環境を構築する**
戦略目標４	時代に合った安全・安心な地域づくりと**地域資源の有効活用により好循環を導く**

上記の戦略目標の中から経済面でのアプローチが必要な要素として、地域内での「衣・食・住」の充実や魅力を高めていくことが不可欠であり、中心市街地や駅前、住居増加エリアでの飲食業や小売店舗の商業集積を計画的に形成させ、活力ある新規創業者など若い世代のチャレンジに対して支援をおこなうとともに、やる気のある既存事業者に対しては新たな商品開発や新たな事業分野への展開を支援する。

また、地域にある有効な資源をマッチングさせることで事業承継や第二創業の動きを加速させて、地域内で働ける町を作ることで廃業率の減少と開業率の向上を図る。

そのような住民のニーズに合ったまちづくりをおこなうことで地域経済全体の底上げにつなげていき、これらの魅力創出が、転出を抑制し、転入を増加させることで人口の減少をくい止め、当市の 10 年後の将来像である**「あふれる夢と希望と誇り　暮らしてみたくなる　元気城下町（やまと こおりやま）」**を実現していく。

②大和郡山市の総合計画との連動性

上記の 10 年を見据えたビジョンに基づいて、下記の 5 年ごとの分野別施策を策定しており、大和郡山市全体の取り組みとして、市、商工会、団体、企業、市民が一体となって実施している。

その中で、経営発達支援事業との連動があり、大和郡山市商工会が関わる施策について、経営発達支援事業として取り入れて、大和郡山市の魅力の発信と、ブランディングをおこない、地域経済の底上げにつなげていく。

また、土地利用構想における中心市街地地区、産業・雇用創出地区において、賑わいを創出する商業集積地を設定して重点的に支援するなどの連携を図る。

■第４次大和郡山市総合計画　分野別施策の体系抜粋

1．協働のまち
- 1-1 市民参画の推進
- 1-2 コミュニティ活動の推進
- 1-3 市民サービス・窓口サービスの充実
- 1-4 市民相談窓口の充実と安心安全な消費生活の確立
- 1-5 戦略経営の推進
- 1-6 人材育成の強化
- 1-7 財政基盤の健全化
- 1-8 課税・徴収の強化
- 1-9 公正で効率的な行政の確保

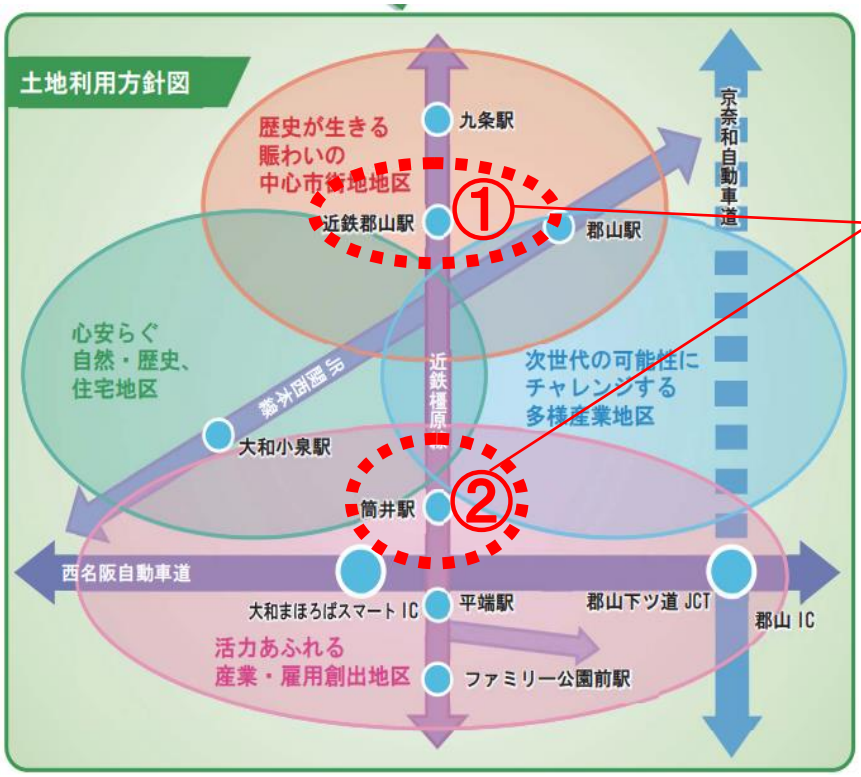
2．産業・環境
- 2-1 雇用就労対策・労働環境の改善
- 2-2 商工業の振興
- 2-3 観光の振興
- 2-4 地場産業の振興
- 2-5 農業の振興
- 2-6 生活衛生環境の維持・向上
- 2-7 資源循環型社会の形成

4．安全・快適な暮らし
- 4-1 防災・減災の推進
- 4-2 消防・救急体制の充実
- 4-3 防犯体制の強化
- 4-4 水道事業の健全経営
- 4-5 安全な水道水の供給
- 4-6 安全な交通環境の整備
- 4-7 誇りを持てるまちなみづくり
- 4-8 身近な緑地の整備
- 4-9 魅力のある市街地づくり
- 4-10 快適な住環境づくり
- 4-11 空き家対策の推進

5．健康・福祉・生きがいづくり
- 5-1 高齢者福祉の充実
- 5-2 介護サービスの充実
- 5-3 障害者福祉の充実
- 5-4 健康づくりの推進
- 5-5 医療体制の充実
- 5-6 保健予防の充実

赤枠内が、当商工会が本計画において重点的に連携して関わる施策

■第４次大和郡山市総合計画　土地利用構想からの抜粋



赤点線内が、当商工会が本計画において賑わいを創出するための商業集積地として想定する地域

①：近鉄郡山駅からＪＲ郡山駅までの中心市街地エリア

②：奈良県最大の工業団地を有する筒井駅周辺エリア

③大和郡山市商工会の役割

大和郡山市総合計画における「将来像」と、「誰もが住みたくなる、働きたくなるまちづくり」を目指し、人口減少が続く当市の人口を８万人でくい止めるために、地域唯一の総合経済団体として、行政をはじめ関係機関との連携を密にするとともに、地域経済を支える事業者にとって気軽に相談で

きる身近なパートナーとしての信頼を高めていく。
　その信頼関係をもとに、より専門性が高く、社会経済環境の変化や災害や感染症などの緊急時にも柔軟な支援をおこない、小規模事業者の新たな価値創造が実現できる環境を創り上げていくことが与えられた使命である。
　またリーディングプロジェクトにある新規起業チャレンジについて、大和郡山市では昨年度、空き家の利活用を促進するためにリノベーションスクールを開催し、その卒業生の中から設立された民間企業「大和郡山まちづくり株式会社」では 10 年で 100 店舗のテナント誘致を目標として新たな動きをスタートさせた。
　当商工会は大和郡山市特定創業支援等事業として「創業スクール」を継続的に開催して起業者の輩出による活性化の一端を担っており、上記の動きと連携して、輩出した創業者をテナントへ積極的に流して育てることで、空き家・空き店舗を利活用しながら商業集積による賑わいを創出する仕組みを作り出す。

（３）経営発達支援事業の目標

「大和郡山市における小規模事業者の長期的な振興のあり方」にある「誰もが住みたくなる、働きたくなるまちづくり」を目指し、人の活力を感じる活性化を実現するために、経営発達支援事業で５年後の大和郡山市のありたい姿を「３つの街」として示して、具体的な目標と実行していくべきアクションを今回申請する経営発達支援事業に定めて実施していく。

５年後のありたい姿
「元気城下町（やまとこおりやま）」

①若い世代が魅力を感じて起業したくなる街・元気城下町（やまとこおりやま）
②企業がチャレンジして成長できる街・元気城下町（やまとこおりやま）
③中心市街地にいつも賑わいがある街・元気城下町（やまとこおりやま）

　大和郡山市の現状と課題に対して、地域金融機関、他の支援機関との連携を図り、「城下町ながらバランスの良い産業構成を持つ街」大和郡山市において創業者を輩出し、既存事業者のチャレンジを促進し、商業集積を生み出すことで賑わいを創出する。そして、事業計画策定のみならず、持続的経営と収益を生み出す新たなビジネスモデルの構築を伴走型で支援するために、以下の５つの目標を掲げ、その達成を目指す。

【目標１】＝創業支援による地域内での創業者の輩出

【目標２】＝既存事業者の持続的成長と事業承継による発展を支援する体制構築

【目標３】＝小規模小売店、飲食店を主とする商業集積地における賑わい創出

【目標４】＝職員の資質向上による支援力の強化

【目標５】＝新商品開発や売れる商品づくりへのチャレンジと販路拡大の支援

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

【目標１の達成に向けた方針】＝創業支援による地域内での創業者の輩出

・新規創業者輩出のために創業スクールの開催、受講後のフォローアップ支援を実施する。
・市内、市外の開業希望者に広く創業スクールの周知をおこない、開業予備軍の醸成に取り組む。
・具体的な事業計画の作成支援に取り組み、中心市街地における若い世代が魅力的に感じる業種の起業支援をおこなうことで実創業者の輩出を目指す。
・「産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画」に基づき、特定創業支援事業を行い市内での開業率アップを目指す。専門家を活用することにより創業ファーストステージで起こる様々な課題解決に取り組む。
・実創業者の輩出とあわせて、大和郡山内での出店場所の誘致をおこなうことで地域外からの交流人口を増加させて地域活性化を目指す。その際、大和郡山まちづくり株式会社、ＮＰＯ法人空き家コンシェルジュ、商店街組織、地元不動産業者と連携して空き店舗・空き家等の情報収集をおこない、新規事業所の誘致（新規創業者を含む）の推進に取り組む。

【目標２の達成に向けた方針】＝既存事業者の持続的成長と事業承継による発展を支援する体制構築

・「事業計画策定セミナー」、「事業承継セミナー・相談会」の開催や経営指導員の巡回・窓口相談において支援対象事業所を掘り起こす。
・経済動向調査・経営分析・需要動向調査等を踏まえて、中小企業診断士等の専門家と連携し「事業計画書」の策定と計画実施に向けた伴走型の支援を実施し、既存事業所の成長発展又は安定した経営（持続的発展）につなげる。
・若手事業者、後継者育成のセミナーを開催し、将来の大和郡山市経済の中心的な役割を担える人材と小規模事業者の育成につなげる。
・小規模事業者持続化補助金等を利用した販売促進の推進と経営計画書作成に向けた支援を実施し、小規模事業者の経営強化につなげる。

【目標３の達成に向けた方針】＝小規模小売店、飲食店を主とする商業集積地における賑わい創出

・地域経済の新陳代謝の促進及び新店舗の出店による賑わい創出のため、創業スクールの開講と伴走型の創業支援をおこなう。
・資金力、発信力の弱い小規模事業者に対して経営状況分析や事業計画策定支援をおこない、消費者のニーズに応えられる事業者を増やしていく。
その際、行政主導の空き家対策の一環として開催された「リノベーションスクール」の卒業生たちで設立された民間企業「大和郡山まちづくり株式会社」と連携して、賑わいづくりを目的としたテナント集積地への誘致をおこない、継続的に支援することで集積する店舗数の拡大を目指していく。
・大型店舗の郊外化が進む大和郡山において、中心市街地（前述の「第 4 次大和郡山市総合計画土地利用構想からの抜粋図」の①近鉄郡山駅からＪＲ郡山駅までのエリアと②筒井駅周辺エリア）での小売店、飲食店を主とする集積を図り、隣接する住宅地の住民など消費者の需要に応えられる拠点を増やしていくことで賑わいを創出する。
・地域資源（金魚、郡山城址、城下町の歴史・街並み、寺社等）を活かし市内へ観光客、消費者を呼込める事業を、市観光協会、地元商店街と連携を図り、地域の事業者がその機会を活用し売上向上に貢献できるように取り組む。

【目標４の達成に向けた方針】＝職員の資質向上による支援力の強化

・小規模事業者が抱える多種多様な経営課題には、組織として取り組む必要があり、職員個々のスキルに応じた支援能力の向上に必要となる研修の受講（奈良県商工会連合会、中小機構が実施する研修など）、若手職員に対するＯＪＴ体制の構築、個々の支援目標の設定とその進捗管理、支援内容のデータベース化による支援ノウハウや情報の共有などにより職員全体の支援力の向上を図っていく。

・支援ニーズを集約、整理し、支援課題を明確にする。集めた情報は次年度以降の支援情報として蓄積し、職員間で共有し支援の方向性を明確にする。

【目標５の達成に向けた方針】＝新商品開発や売れる商品づくりへのチャレンジと販路拡大の支援

・奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、流通バイヤーと連携し、ＯＪＴによる販路開拓の支援スキルを向上する。

・デザイナー（商品デザイン、ＷＥＢデザイン、パッケージデザイン）、流通コンサルタント、流通バイヤーと連携し、売れる商品づくりの支援をおこなう。

・物産展の開催や、産業フェア・ビジネスマッチング、個別商談会等の販路開拓の機会となる開催情報を提供し、参加事業者の掘り起しをおこなう。

・販路開拓を希望し、商談会等に参加する事業所への参加前の事前フォローや参加後の事後フォローを実施し確実に販路拡大を図る。

経営発達支援事業の内容

３－１．地域の経済動向調査に関すること【目標１・２・３・５】

（１）現状

・当商工会における独自の地域の経済動向の調査は、全国商工会連合会受託事業として年４回１５事業所を対象として実施する中小企業景況調査をおこなっている。

・奈良県の経済動向による情報収集を毎月、ハローワーク大和郡山管内の雇用情報収集を年に２回おこなっている。

（２）課題

・中小企業景況調査で得た情報は、独自の分析をせず、その調査結果レポートを対象事業所へ渡すだけにとどまり、調査結果の情報開示をせず内部資料の蓄積にとどまっているので、有効活用することが課題である。

・金融機関（奈良信用金庫・南都銀行）の統計資料も、特に何もせず同じく内部資料の蓄積にとどまっているため、有効活用することが課題である。

（３）目標

支 援 内 容	現状	Ｒ３年度	Ｒ４年度	Ｒ５年度	Ｒ６年度	Ｒ７年度
金融機関統計資料の情報収集	未実施	年２回	年２回	年２回	年２回	年２回
景況調査対象事業所数・実施頻度	１５件 四半期	１５件 四半期	１５件 四半期	１５件 四半期	１５件 四半期	１５件 四半期
ハローワーク大和郡山管内の雇用情報収集	年２回	年４回	年４回	年４回	年４回	年４回
「奈良県の経済動向」の情報収集	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月	毎月

巡回窓口指導時の情報提供件数	150 件	200 件	200 件	200 件	200 件	200 件
景況調査分析の公表回数	―	４回	４回	４回	４回	４回
地域の経済動向分析の公表回数	―	１回	１回	１回	１回	１回
周知方法	―	ホームページへの掲載	ホームページへの掲載	ホームページへの掲載	ホームページへの掲載	ホームページへの掲載

（４）事業内容

≪手　段≫

・国が提供するビッグデータの活用として、経営指導員が「ＲＥＳＡＳ（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析をおこない、年１回公表する。

・金融機関発行の統計資料（業況ＤＩ）の分析は、１年に１回の頻度で、地元信用金庫の職員を招いて経営指導員の勉強会を実施し、経済動向の情報分析をおこなう。

・現在実施している中小企業景況調査は年４回（５月・８月・１１月・２月）、市内１５事業所（小売業・製造業・建設業・サービス業）の実施により、全国商工会連合会より届く全国版の景況調査報告書（約８，０００事業所が対象）と地域の経済動向との比較分析をおこなう。

・雇用状況については、ハローワーク大和郡山より３か月に１度情報提供を受け南都経済月報のデータも活用し統計グラフを作成する。

・奈良県知事公室統計課の「奈良県の経済動向」の情報収集を行い、上記資料と併せて経済動向の情報分析をおこなう。

≪目　的≫

・地域内の経済動向及び景況を３か月に１度調査し、小規模事業者の動向を踏まえた上で、分析結果の取りまとめをおこなう。

・経営状況、ニーズや課題を把握し、その後個人情報管理に留意を図りながら、巡回指導及び窓口相談に活用、提供する。

・調査に当たっては、全職員でおこない、小規模事業者の抱える経営上の問題点の把握に重点を置き、企業の立場に立った伴走型支援をしていく。

≪情報収集・分析をおこなう項目≫

地域経済循環マップ・生産分析など
まちづくりマップ・・人の動き等を分析
産業構造マップ・・・産業の現状等を分析
業況ＤＩ・・・・・・業況・売上金額・収益・資金繰り・前年同期比売上及び収益
南都経済月報・・・・景気動向指数・設備投資・有効求人倍率
景況調査・・・・・・売上額・採算・資金繰り・経営上の問題点・設備投資
雇用状況・・・・・・ハローワーク大和郡山管内の有効求人倍率
奈良県の経済動向・・消費（小売販売額・物価指数）・求人（有効求人倍率・新規求人倍率）
景気（倒産件数・倒産負債額・景気動向指数）

（５）成果の活用方法

・小規模事業者が経営計画を策定する際の情報として、地域の経済動向に関する情報を提供し活用する。これにより、地域の小規模事業者の新たな需要の開拓に寄与する事業に繋げる。

・分析結果を小規模事業者の事業計画策定支援等に反映する。

・分析結果についてはホームページにて、景況調査を年４回、経済動向調査を年１回公表する。

・金融機関発行の統計資料（業況ＤＩ）の分析結果、景況調査結果、奈良県の経済動向結果を用いて１年に１回、地元信用金庫の職員を招いて「金融情報交換会」を開催し、小規模事業者の課題を抽出・情報分析し、解決に向けた支援に取り組んでいく。そして、情報交換会の結果をもとに調査結果を雇用状況統計資料等と共に情報端末などを用いて巡回指導や窓口相談時に情報提供やアドバイスをおこなう。

３－２．需要動向調査に関すること【目標１・２・３・５】

（１）現状

・販売促進セミナーの個別相談で希望する事業所に対して、消費者によるモニター会を開催しており需要動向を調査している。

・モニター会の調査結果を事業者に提供して、新商品の開発に結び付けたり、販売促進の参考にしてもらっているところもあるが、十分に分析結果を活かしているとはいえないのが現状である。

（２）課題

・販路開拓や新商品開発に取り組む小規模事業者が得られる情報は、経営指導員の知識や経験に依存しており、客観的で有効な情報を収集して整理分析する仕組みづくりが課題である。

・各方面から統計資料や情報紙として提供されているデータなどを基に分析した資料を、どのように小規模事業者に提供していくかの手法が課題である。

・対象事業者が点在しており、業種やエリアをしぼった需要動向調査をおこなえていない。

（３）目標

支援内容	現状	Ｒ３年度	Ｒ４年度	Ｒ５年度	Ｒ６年度	Ｒ７年度
モニター調査会の調査結果提供先数＝対象事業者数	８社	１０社	１０社	１０社	１０社	１０社
モニター調査実施回数	８回	１０回	１０回	１０回	１０回	１０回
モニター調査結果の分析および公表回数	未実施	１０回	１０回	１０回	１０回	１０回
需要予測支援の実施件数	未実施	５社	５社	５社	５社	５社

（４）事業内容

・現状一昨年より開催しているモニター調査会（専門家と消費者数名参加）を継続して、新商品の開発（主に小売業、飲食業を対象）や販路拡大につなげてもらえるように支援していく。

また、今回から小売業、飲食業など中心市街地での新規事業者や前向きなチャレンジを目指す事業者に沿った需要予測支援を行い、今後の販売促進に活かしてもらう。

・コロナ禍以降に様変わりした社会の中で、消費者ニーズに対応した販売促進や生産性向上を効果的に進めるためには、市場研究や調査に基づく需要予測が必要になる。

そこで、今年度の事業強化セミナーの受講者と、昨年以前から継続支援している事業者の中で、厳しい経営環境下で新たに高度な課題解決（経営環境変化への対応等）の推進を目指す事業者に対して、マーケティング面の支援を通じて成果向上を進める。

具体的には、高度な販売促進を目指す事業に対して、モニター調査・アンケート調査・市場分析等のマーケティング手法を用いた需要予測を分析する。

・新商品開発や売れる商品づくりへのチャレンジと販路拡大の支援につなげるため、デザイナー

（商品デザイン、ＷＥＢデザイン、パッケージデザイン）、流通コンサルタント、流通バイヤーと連携し、売れる商品づくりの支援をおこなう。

≪目　的≫
・目標とする中心市街地の商業集積による賑わい創出の達成を想定して、小規模の小売店や飲食店、場合によってはサービス業も含めた需要動向調査をおこない支援する。
・小規模事業者が販路を新規拡大したり、売れる商品開発をおこなう場合、プロダクトアウトではなく、マーケットインの考え方が重要であり、自社の商品サービスのマーケットやターゲット、トレンドやニーズといった需要動向を把握、整理して、情報提供することで、今まで事業者が気づいていなかった顧客の存在を自覚させ、需要開拓に繋げていくことを目的とする。
・整理分析したデータは、巡回指導や窓口相談で経営指導員が行う支援の際、有益なアドバイスにつなげる。

≪対象事業者≫
・経営状況分析セミナーや事業計画策定セミナーの参加者で、中心市街地エリアで、小売店、飲食店など集積を目指す事業者。新商品の開発や需要予測支援を望んでいる事業者。

≪調査手段≫
①モニター調査
必要に応じて、民間調査会社などの専門家をまじえて調査分析をおこなう。
②主催または共催する展示会・物産展等でのアンケート調査による情報収集
・地元産業フェアや周辺で行われている産業フェア「南都ビジネスのものづくり元気企業マッチングフェア」、「大和郡山フェア（物産展）」などにおいて、来場者に対して、商品トレンドや売れ筋商品、今後売れるであろう商品や今後の話題の技術等のアンケートをおこない、今後の商品開発等に役立つ生の情報として整理分析し、出展する事業者へフィードバックする。

≪調査項目≫
・対象事業者の商品ごとのア、味　イ、色　ウ、形・大きさ　エ、価格　オ、見た目　カ、パッケージなど対象事業者の商品ごとの特性に合わせた調査項目をその都度設定して、より具体的なフィードバックができるよう検討する。
・マーケット分析（商圏、生活経済圏、ターゲットエリア分析）
・市場動向、最新トレンド動向
・売れ筋商品

≪成果の活用方法≫
・個社支援に必要な分析結果は、調査対象事業者に対して報告書として個別指導をおこないフィードバックする。
・個人が特定されないものに限り、当商工会に備え付けることで、小規模事業者が閲覧して、必要に応じて活用できるようにする。
・事業計画策定や創業計画策定・事業承継計画書策定時に情報を提供し、効果的な計画策定を促す。
・販路開拓支援時に情報を提供し、効率的なアプローチにつなげる。
・３か月に１度「経営指導員による勉強会」を開催し、需要動向調査の結果を説明し、情報を職員間で共有する。
・得られた情報は職員で共有し蓄積する。巡回指導や窓口相談時に必要な業種に対して情報提供やアドバイスをおこなう。

４．経営状況の分析に関すること【目標１・２・５】

（１）現状

・金融相談の際に簡単な財務分析を行っているほか、小規模事業者持続化補助金の申請の際に聞き取りと分析による強み等の把握をおこなっている。

・確定申告指導と税務署への代理送信を行う全員の確定申告内容について、決算状況を決算ソフトによりデータ化するとともに、翌年度の申告指導のデータとして活用している。

（２）課題

・簡単な財務分析のみにとどまっており、専門的かつ活用できる分析データの提供、継続的な支援につながっていない。また、分析結果を提供したとしても、小規模事業者にもわかりやすい・活用しやすいツールになっていないことも課題である。

・分析項目や分析手法が、職員のスキルによって異なり、情報・ノウハウが共有されておらず、分析ツールの標準化が課題である。

・決算分析は、確定申告結果の把握にとどまっており、有効に活用できておらず、経営状況の分析の必要性や分析が必要な事業所の掘り起こしができていない。

（３）目標

支 援 内 容	現状	Ｒ３年度	Ｒ４年度	Ｒ５年度	Ｒ６年度	Ｒ７年度
セミナー開催件数	１回	１回	１回	２回	２回	２回
セミナー受講者の経営分析件数	５件	１０件	１０件	１５件	１５件	１５件
セミナー受講以外の経営分析件数	３０件	３０件	３０件	３０件	３０件	３０件

※Ｒ５年度からは、セミナー回数を２回とし、Ｒ３年度からの２年間で支援した創業者や商業集積における飲食店、小売店舗への支援を強化することで５件の経営分析件数の純増加を図る。

（４）事業内容

≪目　的≫

・経済動向調査の結果による地域や経済の動きの中で、小規模事業者が抱える問題を、新たに作成する「現状分析シート」の３Ｃ分析やＳＷＯＴ分析の手法を用いて分析することで、経営状況と経営課題を明確にして、その解決に向けた支援をおこない、持続的発展につなげていく。

・小規模事業者が持つ強みや経営資源、財務内容を分析し、活用しやすいツールとしてフィードバックすることで、小規模事業主自らが直面している経営課題に気づき、自主的な事業計画策定につなげていく。

・必要に応じて、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家と連携しながら、最も重要な伴走型の支援を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。

≪分析対象者≫

小規模事業者の経営分析を有効におこなうには、事業主の分析に対する意識、計数管理についての認識の有無が大きく効果を左右するため、次の方法で個社支援を自ら希望する成長志向の事業所を掘り起こす。特に当市が目指す商業集積地でのやる気のある既存事業者、事業承継者や活力ある創業者に対して支援をおこなう。

・経営指導員による巡回指導、窓口相談での周知

経営分析および事業計画策定支援についての周知を口頭またはチラシにておこなう。

・当商工会が、年２回発行している広報紙「商工会だより」で周知

経営分析および事業計画策定支援についての記事を掲載し配布するとともに、当会館エントラン

スに配置する。
・市内の金融機関、日本政策金融公庫への周知
各金融機関との連携により、分析希望対象者の照会をおこなう。

≪分析手段≫
・経営分析の必要性を理解してもらい、分析が必要な事業者の掘り起こしをおこなうために、経営分析セミナーを開催する。
・Ｒ５年度からは、Ｒ３年度からの２年間で支援した創業者や商業集積における飲食店、小売店舗を中心としたセミナーを既存の１回に追加して開催し、５件の経営分析件数の増加を図る。
・掘り起こしによりピックアップした小規模事業者に対して、まず、「現状分析シート」を用いて、訪問または窓口での聞き取り（ヒアリング）をおこなう。
・定性分析については、ＳＷＯＴ分析の手法を用いて、自社が有する経営資源（内部環境）の強み・弱みと、上記で調査した経済動向や業界動向（外部環境）の機会・脅威を整理する。さらに、クロスＳＷＯＴ分析（ＴＯＷＳ分析）の手法を用いて掛け合わせることで事業計画策定につなげる。
・定量分析については、中小企業基盤整備機構が運営する「経営自己診断システム」を活用し、わかりやすい分析データの提供に努める。
・必要に応じて、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家と連携し、小規模事業者の現状把握と分析をおこなう。

≪分析項目≫
・定性分析項目：「現状分析シート」…企業概要（ヒト・モノ・カネ・情報）、３Ｃ分析（既存、新規顧客、競合相手、自社の特徴）、ＳＷＯＴ分析、自社の課題

・定量分析項目：「現状分析シート」……３期分の決算書（最低でも２期分）
「経営診断システム」…収益性（粗利率・営業利益率・純利益率など）
安全性（自己資本比率・流動比率・長期適合率など）
生産性（一人当たり売上高など）
成長性（前年比増収率など）

（５）活用方法及び期待できる効果
・経営分析セミナーの開催により分析対象の事業者の掘り起こしができ、面談による分析結果の提供により、自社の経営状況を客観的に知ることができるので、抽出した経営課題の解決に向けた支援や事業計画策定につなげる。
・現状分析シートを活用したＳＷＯＴ分析や経営診断システムによる分析結果を、分析用結果シートとして当該小規模事業者にフィードバックする。
・統一様式として、「現状分析シート」「経営診断システム」を活用することで、経営指導員個人の経験やスキルに左右されない支援が可能となる。また、結果シートを職員間で共有することで、複数の職員による横断的・継続的な支援により、小規模事業者の持続的な発展に結びつける。

５．事業計画策定支援に関すること【目標１・２・５】

（１）現状
・単発的な簿記講習会・パソコン講習会、青年部主体の部員対象（若手経営者・後継者向け）の自己啓発セミナーの開催。また、経営セミナー（販売促進セミナー、生産性向上セミナー）・事業承継セミナー等を開催している。
・創業者に対しては、創業スクールの開催による知識の蓄積はおこなえているが、事業計画策定ま

で進めていない受講生が多い。また、スクール以外の創業希望者に対しては、商工会に来館して初めて個別に対応するにとどまっている。
・金融相談の際に、小規模事業者との面談により経営分析と資金計画、返済計画を作成している。

（２）課題
・単発で終わるセミナーでは、小規模事業者への情報提供はおこなっているが、実際に小規模事業者が具体的に実行しようとした時の支援ができていないことが課題である。
・経営セミナーでは、モニター調査会や個別相談により個々の事業所の問題提起をおこなっているが、事後の課題解決にまで至っていないのが課題となっている。
・創業と第二創業については、地域商業の衰退、地域人口の減少等により、起業、事業継続のハードルが高くなっており、これまで以上の伴走型支援が必要でありセミナー開催以外の支援の仕組みづくりが課題である。
・これまでの支援は、創業支援も含めて、場当たり的な対策にとどまっており、詳しく聞き取り分析する手法がとられておらず、根本的な経営課題の解決につながっていないことが課題である。
・事業承継について、事業を受け継ぐ側の後継者まかせとなってしまっており、承継する側の親の知識、認識が十分でないことから承継がスムーズに進まないことが課題である。

（３）支援に対する考え方
・これまでの課題に加えて、上記３－１の経済動向調査や上記４の経営分析の結果を収集し分析することで、地域のニーズ・経営課題をあぶり出し、見えてきた課題を確実に解決するための事業計画策定セミナー、事業承継セミナー、創業セミナーを実施し支援していく。
・各事業計画策定においては奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家と連携しながら、最も重要な伴走型の指導・助言をおこない、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。
　また、地域との連携が必要な案件については、各商店街や、同業者組合、金融機関などとのマッチングをおこない、策定する事業計画の有効性を高めるとともに、地域の賑わい創出に重要な個社の発展のために、下記の数値目標を目指していく。
・創業と第二創業についても、大和郡山市が認定を受けている産業競争力強化法に基づく「大和郡山市創業支援事業計画」の創業促進策としっかり連動して、地域の創業者を増やすとともに、創業後３年以上事業継続がしていける事業所をつくるために、専門家等と連携しながら、事業計画策定を伴走型で支援する。

（４）目標

支援内容	現状	Ｒ３年度	Ｒ４年度	Ｒ５年度	Ｒ６年度	Ｒ７年度
事業計画策定セミナー	１回	２回	２回	３回	３回	３回
事業計画個別相談件数	１５件	１５件	１５件	２０件	２０件	２０件
事業計画策定（件数）	１０件	１０件	１０件	１５件	１５件	１５件
補助金活用のための事業計画策定（件数）	２０件	３０件	３０件	３０件	３０件	３０件
計画策定専門家派遣回数	１回	３回	３回	３回	３回	３回
創業セミナー・創業スクール開催回数	１回	２回	２回	２回	２回	２回
創業セミナー・創業スクール受講者数	３０名	３５名	３５名	３５名	３５名	３５名
事業承継セミナー開催回数	１回	１回	１回	１回	１回	１回

事業承継セミナー受講者数	２社	５社	５社	５社	５社	５社
事業承継計画書作成件数	１件	３件	３件	３件	３件	３件
事業承継専門家派遣回数	１回	３回	３回	３回	３回	３回

（５）事業内容

≪支援対象≫

・支援対象者は、経営課題の解決のために、事業計画策定に積極的に取り組もうとする成長志向の事業所であり、計画的なセミナー開催や窓口相談、巡回相談により掘り起こしをおこなう。
　また、継続して支援が必要な事業者に対しては、積極的な参加を促す。

・セミナーを受講しないで自ら補助金等の活用を目指す事業者に対して、経営分析による自社の現状と課題をふまえた事業計画策定を支援する。

・創業については、大和郡山市創業支援事業計画に基づく創業促進策の中で創業を目指す者であり、地域に根差したビジネスモデルの策定に取り組もうとする創業予定者を支援対象とする。

・事業承継については、事業を受け継ぐ側と引き渡す側の意向のズレが大きな障害になるため、両者そろっての支援をおこなう。

≪手　段≫

①「事業計画の策定セミナーと個別相談会」開催による「事業計画」策定と実施支援

・平成２６年度から開催している持続化補助金向け経営計画書作成セミナーと個別相談会を拡充実施します。

・これまでの単発的な経営セミナー、金融相談会、持続化補助金などの補助金申請時の経営計画作成セミナーなどに留まっていた事業計画策定支援から、需要を見据えた伴走型の指導・助言による事業計画策定支援等へと発展させ、国の施策を活用した事業計画策定に関するセミナー、個別相談会を合わせて、年２回以上開催し、事業計画策定を目指す成長志向の小規模事業者の掘り起こしをおこなう。

・前項において、経営分析を実施した小規模事業者については、現状分析シート・結果シートを活用した事業計画策定を支援する。

・支援対象者の募集告知方法としては、当商工会ホームページ・広報紙よる情報発信と、市役所等でのチラシ配布をおこなう。また、経営指導員による巡回指導、窓口相談の際に募集告知を口頭またはチラシにておこなう。

②地域での創業セミナー・創業スクール開催による創業・第二創業等の支援

・平成２６年度から開催している創業セミナー、創業スクールを拡充実施します。

・中小企業診断士や販路開拓、マーケティング、ＩＴ支援の専門家などによる経営計画策定支援（創業スクールスタートアップ講座および本講座）を年２回と個別相談会を実施する。
　また、大和郡山市が策定している産業競争力強化法に基づく「大和郡山市創業支援事業計画」に沿った創業及び第二創業（経営革新）に関する相談会とも連携し、市内での創業・第二創業を目指す小規模事業者の掘り起こしと、実創業者の増加を図る。
　地域の支援策と、起業者のニーズや潜在力が高い当地域ではこれまでも高い実績を上げており、継続して地域の起業の芽を育てるために創業計画策定支援をおこなう。なお、関連施策として大和郡山市が「空き家バンク事業」や「空き家プラットホーム事業」、「リノベーションまちづくり事業」といった市内での創業を目指す利用者が活用できる取組みをおこなう。

・支援対象者の募集告知方法としては、当商工会ホームページ・広報紙及び創業スクール専用のフェイスブックページによる情報発信と、市役所、公民館ほか行政施設、ハローワーク等でのチラシ配布をおこなう。

（経営発達支援計画でのこれまでの創業支援実績）

開催年度	28 年度	29 年度	30 年度	1 年度	合計
創業スクール受講者数	27 人	40 人	30 人	30 人	127 人
実創業者数	4 人	4 人	7 人	4 人	19 人
実創業者数／受講者数	14.8%	10.0%	23.3%	13.3%	14.9%

③事業承継と連携した「事業計画」策定と実施支援

・商工会青年部や商店街組織を中心とした既存の小規模事業者への事業承継を推進するためのセミナーを年１回開催し、事業承継計画書策定を本気で目指す承継人・承継させる小規模事業者の掘り起こしをおこなう。支援に際しては、専門家と連携した伴走型の指導・助言で事業承継計画策定支援をおこなう。また必要に応じて第二創業をからめた個別支援体制にする。

④補助金活用のための「事業計画」策定と実施支援

・セミナーを受講しないで自ら補助金等の活用を目指す事業者に対して、経営分析による自社の現状と課題をふまえた事業計画策定を支援する。当商工会で提出する補助金（平成３０年度補正（１次、２次）小規模事業者持続化補助金　申請件数５７件、採択件数５４件）のうち３０社の事業計画策定を目標とする。

⑤金融制度の活用による「事業計画」策定と実施支援

・小規模事業者の資金調達を円滑化するための「小規模事業者経営発達支援融資制度」の積極的な活用による事業の持続的発展を支援し、さらには巡回指導によりこの融資制度の活用にあたっての事業計画策定支援をおこなう。

６．事業計画策定後の実施支援に関すること【目標１・２・５】

（１）現状

・事業者からのフォロー要請があった場合だけ、計画書の実施状況把握をおこなっている。
・創業者に対しては、創業融資の申込者など特定の事業者へのフォローにとどまっている。
・日本政策金融公庫のマル経融資や経営力強化資金において必要とされる「事業計画進捗状況報告」を作成するためのフォローにとどまっている。

（２）課題

・これまでの事業計画策定支援は、金融申込や補助金申請が入口となる場合が多いため、融資の決定、実行や、補助金の採択、申請がゴールとなっており、事業計画の実施進捗状況の確認把握をする仕組みづくりが課題である。
・創業セミナー、スクール開講後は、担当職員だけが個別に連絡のあった相談のみに対応しており、実創業につなげるまでの計画的な伴走支援ができていないため、フォローした内容、進捗状況を職員間で共有化していくことが必要である。
・フォローが職員による支援のみとなっており、必要に応じて、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点といった専門家派遣による高度支援につなげる仕組みづくりが課題である。

（３）支援に対する考え方

・場当たり的でなく、計画実施後の進捗状況の確認をＰＤＣＡの手法を駆使して行い、４か月に１度の巡回指導および必要に応じた専門家や外部支援機関による個別フォローアップ支援を充実させて、事業計画の見直し、改善を行い、小規模事業者の売上・利益の拡大を目指す。

・創業・第二創業については、事後のフォローアップセミナーを新たに年２回開催するとともに、巡回等を中心とした伴走型の個別支援を実施することで、実創業につなげていく。
・金融機関とも連携し、「小規模事業者経営発達支援融資制度」の利用を促し、必要に応じた金融支援を重点的に伴走することで、経営の改善と持続的発展につなげる仕組みを作る。

（４）目標

支　援　内　容	現状	Ｒ３年度	Ｒ４年度	Ｒ５年度	Ｒ６年度	Ｒ７年度
経営計画 フォローアップ支援件数	１０社	１０社	１２社	１４社	１６社	２０社
フォローアップの頻度 （１社あたり）	年１回	年３回	年３回	年３回	年３回	年３回
売上増加 事業者数	３社	５社	６社	７社	８社	１０社
利益率３%以上増加の 事業者数	２社	５社	６社	７社	８社	１０社
創業・第二創業 フォローアップ支援件数	１５件	１５件	２０件	２０件	２０件	２０件
フォローアップの頻度 （１社あたり）	年１回	年３回	年３回	年３回	年３回	年３回
創業・第二創業 フォローアップセミナーの 開催・受講者数	２回 ３０名	２回 ３０名	２回 ３０名	２回 ３０名	２回 ３０名	２回 ３０名
創業者数	３社	３社	３社	４社	４社	５社
第二創業者数	１社	１社	１社	１社	２社	２社
事業承継計画フォロー件数	１件	２件	２件	２件	２件	２件

（５）事業内容
≪支援内容≫
①フォローアップ支援の強化による「事業計画」策定と実施支援
・これまで小規模事業者への「事業計画策定」実施後の支援は、事案が生じた際の実施にとどまっていたが、今後は、国、県、市の行う支援策等の広報を巡回指導や案内により周知するとともに、事業計画策定支援をおこなったすべての事業所に対して、４か月に１度巡回訪問し、計画実施後の進捗状況の確認をおこなう。実施後半年以降（３回目～）の巡回については、それぞれの事業所の進捗状況に合わせて巡回頻度に幅をもたせる。
・同時に、フォローアップカルテをデータ作成し、職員間で共有することで、複数の職員による横断的・継続的な支援により、小規模事業者の持続的な発展に結びつける。
また必要に応じて窓口相談を行うなど、金融機関、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家とも連携しながら、事業計画の見直し、金融支援など必要な指導・助言による伴走型のフォローアップ支援を実施することで、売上・利益の拡大を目指す。
・同時に助成金や補助金等の情報提供を積極的におこなうとともに、ＢｔｏＢ、ＢｔｏＣの商談会や展示会等による販路拡大、売上拡大による利益アップにつなげる。
・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には、外部 専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等をおこなう。

②創業・第二創業者の「フォローアップセミナー」開催によるフォローアップ支援の強化

・創業スクールで作成した事業計画の進捗状況や計画改善のための「フォローアップセミナーと情報交換会」を毎年２回開催する。フォローアップセミナーでは、アフターコロナ、ウィズコロナで求められる非対面型ビジネスモデルの強化やテレワークの導入、設備投資による内製化などに取り組むための創業実務面に特化した支援をおこなう。また、創業予定者が活用可能な販路開拓、販売促進に活用可能な補助金等の支援施策に関する情報提供と活用に向けた具体的アドバイスも実施する。

・創業者へのフォロー体制は、平成２６年度から創業スクールを共催している奈良県商工会連合会経営指導員と連携して、ＳＮＳグループによる情報発信と近況把握、個別相談の受付をおこなう。個別相談会では、創業スクールの受講生および過年度の卒業生を中心に、実創業まで導くための創業計画書のブラッシュアップをおこなう。

・第二創業者へのフォローアップは、事業承継計画作成支援後の進捗状況の把握と経営改善の道筋を専門家派遣などによる継続的な個別支援をおこなう。

・必要に応じて４か月に１度巡回訪問し、進捗状況の確認をおこなうとともに、専門家・外部機関による個別フォローアップ支援、融資相談、税務相談、セミナーの開催などの経営改善支援につなげたり、奈良県がおこなっている女性創業支援資金やチャレンジ応援資金といった金利優遇の貸付、当商工会による借入金利の一部助成等（平成２６年度から実施）を重点的におこない伴走型の開業後支援を実施する。

・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には、外部 専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、フォローアップ頻度の変更等をおこなう。

③「小規模事業者経営発達支援融資事業」の活用

・日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資」の利用者に対して、公庫が定める事業計画の四半期報告を実施することで、計画の進捗状況、実施状況を把握し、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点、各種専門家と連携しながら、必要に応じたフォローアップ支援を実施する。

７．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【目標５】

（１）現状

・小規模事業者の新たな需要の開拓に寄与する事業として、奈良県商工会連合会等主催の商談会・展示会等の開催情報の提供と参加事業所への事前支援をおこなってきた。

・市内の大型ショッピングモール内で市内事業所の製造商品又は取扱商品の販売の場（物産展）として“大和郡山フェア”を開催してきた。

・ＩＴの活用を通じた販路開拓支援としては、無料のホームページ作成サービス（shift:現グーペに移行）及び大阪商工会議所の「ザ・ビジネスモール」の紹介（提供）をおこなってきた。

・個社の商品に対して消費者のモニター会の開催と事後の報告会等をおこなってきた。

（２）課題

・商談会、展示会等の参加は事業者に任せており、参加の有無や、参加するための事前アドバイスや参加後のフォローアップ支援が不足しているため、訴求対象との取引につながるための事前、事後の支援が課題である。

・あくまで商談会、展示会の開催情報の提供のみにとどまっており、顧客ニーズに合う商品づくりに関する助言ができていないため、売れる商品づくりに関する支援をおこなうことが課題である。

・ＩＴの活用を通じた販路開拓支援としての、利用・登録環境は提供しているが、そのＰＲが不足

している。

（３）支援に対する考え方

・商談会、展示会、ネット販売等の成果を上げるためには、消費者のニーズを小規模事業者が理解していることが必要である。個社の商品の需要動向調査（消費者のモニター会報告含む）結果をフィードバックして、消費者のニーズを伝え「売れる商品を作る」という意識を持てるように支援する。

・訴求対象者からの要望や改善の提案に対し、奈良県商工会連合会・奈良県よろず支援拠点など他の支援機関を活用して専門家によるデザイン支援等をおこない、成約確立を上げる工夫をおこなう。

（効果を上げる取組）訴求対象からの要望、改善提案に対する支援
※　令和１年度開催の大和郡山フェア実績
開催場所：イオンモール大和郡山催事場
来場者数：３日間で１０４，４６４人　　出店者数：８社　　出店売上：１，６３５千円

【参考】市内大型ショッピングモールの商圏は近隣市・町からの集客もあり、フェアの広告チラシも例年 約 32,000 枚の折込している。

②奈良県商工会連合会等主催の商談会等を活用し販路開拓支援に取り組む。
・奈良県商工会連合会等が主催する「ビジネスマッチなら商談会」及び各種商談会及び同時開催される販路開拓につながるセミナー等への参加周知をおこなう。
（支援対象業種）小売業・製造業・建設業・農業
現状の商談会エントリー数からの増加を図り、Ｒ６年以降は純増を目指す。
（訴求対象）バイヤー・加工業者・事業所間取引
（効果を上げる取組）
・出展事業者の把握と課題解決のためのヒアリングをおこなう。
・訴求対象者からの要望や改善の提案に対し、奈良県商工会連合会・奈良県よろず支援拠点など他の支援機関との支援ネットワークを活用し、専門家の活用等を通じて成約確立を上げる支援をおこなう。
・商談の成果を上げるために、バイヤーからのコメントを集約し、参加事業者へのフィードバックをおこなう。商談会、展示会への参加を通じて、顧客ニーズに合う商品開発に繋がるように支援する。
・商談会時には商工会職員が同席し、課題の共有化を図り、商談後のフォローアップ支援に活かす。
※　令和１年度開催のビジネスマッチなら実績
開催場所：橿原神宮　崇敬会館ほか
参加バイヤー数：６４社
商談件数：２５１件　　成約数：５５件　　成約金額：１４３０万円
出展者数：４６社

③ＩＴを活用した販路開拓支援に取り組む。
・自社ホームページが無い事業者及び、既にホームページがある事業者にはより多くの閲覧機会を得るために、全国商工会連合会のホームページ作成ツール「グーペ」、大阪商工会議所の「ザ・ビジネスモール」の登録による販路開拓支援をおこなう。
・当商工会のホームページにも会員事業所の登録・紹介ページを設けている。
※「グーペ」は、商工会員は無料でホームページをもつことができ、パソコンがあまり得意でない方でも容易に作成でき、大手の検索エンジン等にかかりやすくなるメリットがある。よって、既にホームページを持っている事業所においても共用することで、ＳＥＯ対策にもなり、認知度の向上にもつながる。
※ザ・ビジネスモールも無料で登録ができ、「グーペ」とは違った切り口で、企業間取引もできるメリットがある。
（支援対象業種）すべての業種（特に当市が目指す商業集積地でのやる気のある既存事業者、事業承継者や活力ある創業者に対しては優先的に支援をおこなう）
（訴求対象）企業・一般消費者
（効果を上げる取組）
・登録事業者の販売状況の把握と課題解決のためのヒアリングをおこなう。
・ネット販売の効果を上げるためには、ＷＥＢ自体の認知度を上げる必要があるので効果的なＷＥＢ上でのプロモーション活動が重要である。効果が出ずに困っている小規模事業者には

奈良県商工会連合会や奈良県よろず支援拠点等の連携支援機関を通じてＩＴの専門家を招聘し、ネット販売に効果のある戦略構築ができるよう支援する。

④上記の「新商品の開発」・自社の「ホームページの作成」等の経費を持続化補助金を活用して取り組めるよう申請・実施・報告まで伴走型の支援をおこなう。

８．事業の評価及び見直しするための仕組みに関すること

（１）現状と課題

・有識者、行政機関等と当会理事、職員による事業検討会議を事業実施完了後におこない、事業結果について理事会において報告承認を毎年度受けている。そして会議による検証と次年度への課題の抽出をおこなっているが、目標の達成度合いの確認やタイムリーな進捗状況の把握などをおこなう仕組みができていない

・評価や見直しの結果を表すフォーマットやフィードバックする仕組みができていないため、効果的な見直しができていない。

（２）事業内容

効果的、計画的に評価、見直しをおこなうために、評価を示すフォーマットを作成するとともに、見直しを実施するためのＰＤＣＡサイクルを構築する。

①４カ月に１回、法定経営指導員を含め、全職員による「仮称：経営支援会議」において、実施状況の確認と情報共有を図り、停滞している項目については問題点や課題を抽出して、対策を検討する。

毎年度、本事業計画に記載の事業の実施状況及び結果について、下記の方法で検証・評価をおこなう。

②大和郡山市地域振興課・外部有識者（奈良県在住の中小企業診断士）・法定経営指導員を主として、奈良県商工会連合会・商工会の各部会長等で構成する「仮称：大和郡山市商工会経営発達支援事業評価委員会」を設置し、年度末に、事業の実施状況・成果の評価を行い、見直し案を提示する。提示された見直し案を理事会で報告・検討のうえ承認を受けるとともに、大和郡山市へも報告する。

理事会で承認された事業の実施状況・成果の評価・見直し案を総代会で報告し承認を受ける。

総代会で承認後、結果を地域の小規模事業者が常に閲覧できるようにする。常時備え付け、ホームページ等に掲載し年１回、公表する。

前年度の事業課題や見直し案について、改善点を経営支援会議において検討し、次年度の事業の改善実施につなげる。

①経営支援会議　　年間３回開催

・実施状況の進捗確認と情報共有
・停滞項目の問題点と対策検討

・事業評価委員会への報告

構成人員　７人

外部専門家（中小企業診断士）	１名
大和郡山市地域振興課	１名
大和郡山市商工会事務局長	１名
大和郡山市商工会法定経営指導員	２名
大和郡山商工会経営指導員	２名

②事業評価委員会　年間１回開催 ・事業の成果を評価 ・次年度への見直し検討 ・結果を商工会に常備 ・ホームページで公表（年１回）	構成人員　１１人 外部専門家（中小企業診断士）　１名 大和郡山市地域振興課　１名 奈良県商工会連合会　１名 大和郡山市商工会役員（会員代表）　３名 大和郡山市商工会事務局長　１名 大和郡山市商工会法定経営指導員　２名 大和郡山商工会経営指導員　２名

９．経営指導員等の資質向上等に関すること【目標４】

（１）現状と課題

・奈良県商工会連合会が主催する職員研修会への参加にとどまっている。
・中小企業基盤整備機構が主催する研修会への派遣がほとんどおこなえていない。
・個人の努力や自己啓発に任せている状態。
・個人の意思に任せた資格取得を目的とした自己啓発しかない。

（２）事業内容

≪考え方≫

・小規模事業者の支援ニーズは高度化しており、販路開拓支援、商品開発支援など「具体的な結果」を求められる支援場面や、経営革新支援、事業計画支援など「正解のない課題」に対し、ノウハウと情報に基づいた選択肢を提供し、事業者と共に考えてそのプロセスを支援する場面も多く求められている。これらの支援モード業務に対応できる職員の育成と資質向上に取り組む。
・従来の税務・金融などの基礎的な経営指導においても、税制の改正等により最新の情報収集や知識が必要である。国の支援施策や補助金も小規模企業振興基本法の成立施行により拡充されており、それに対応できる情報収集力と支援力が求められている。情報収集力を強化し、実際に支援しながら学ぶＯＪＴと外部の研修等で学ぶＯＦＦ-ＪＴをバランス良く組み合わせ、経営指導員等の支援能力の向上を図る。

≪取組内容≫

①中小企業庁の施策マップを活用する。小規模事業者の利益の確保に資する支援施策を比較対象の中から見つけ出し、支援先事業者に多くの選択肢を与える事ができる提案型の支援力向上を実現する。
②小規模事業者の利益に資する経営課題に対して、奈良県商工会連合会の専門家派遣制度、ミラサポの専門家派遣制度を活用し、ＯＪＴにより専門家の知見や支援ツール、支援方法など支援ノウハウの習得に努める。
③奈良県商工会連合会、中小企業基盤整備機構、奈良県よろず支援拠点、流通バイヤーと連携しＯＪＴによる販路開拓、商品開発の支援スキル向上を実現する。
④経済動向調査、需要動向調査等を踏まえて、地元金融機関、中小企業診断士等の専門家と連携し経営分析力の向上に取り組む。
⑤「事業計画書」の策定と計画策定後の実施に向けた伴走型の支援スキルを奈良県商工会連合会が主催する職員向け研修会で習得する。
⑥他の支援機関（奈良県産業振興センター等）や金融機関等が開催するセミナーの情報を収集し経営指導員等の参加を推進し資質向上に取り組む。

（３）組織内で共有する仕組み

①研修会、説明会等に参加した職員は、資料等の回覧だけでなく、支援スキル向上のために全職員が知っておくべき情報は朝礼や会議等で共有を図るようにし、支援スキルの全体最適化を図る。

②職員の異動や退職でノウハウが分断しないように専門職務担当制から複数職務担当制への移行を目指す。

③事業計画策定や補助事業施策の活用支援に係る支援ノウハウや情報については特に奈良県商工会連合会との連携及び共同実施により職員全体の支援能力の向上を目指す。

④３か月に１度「経営指導員による勉強会」を開催し、業況分析結果、景況調査結果及び需要動向調査結果に基づき、小規模事業者の課題を抽出・情報分析し、解決に向けた支援策について情報を職員間で共有する。

⑤「経営指導員による勉強会」で得た業況分析結果、景況調査結果及び需要動向調査結果について雇用状況統計資料と共に情報を共有・活用し、これらを用いて巡回指導や窓口相談時に情報提供やアドバイスをおこなう。

⑥経営状況の分析については、「現状分析シート」「経営診断システム」を活用する。これらを活用することで、経営指導員個人の経験やスキルに左右されない支援が可能となる。小規模事業者に対するフィードバックは「分析結果シート」を使用する。本シートを職員間で共有することで、当該事業者に関する経営状況を複数の職員間で共有・把握することが可能となり、小規模事業者の持続的な発展に結びつける。

１０．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

現在は、年に１度、商工会役員、行政の担当窓口と金融機関（奈良県信用保証協会、日本政策金融公庫奈良支店）を交えた情報交換をおこなっている

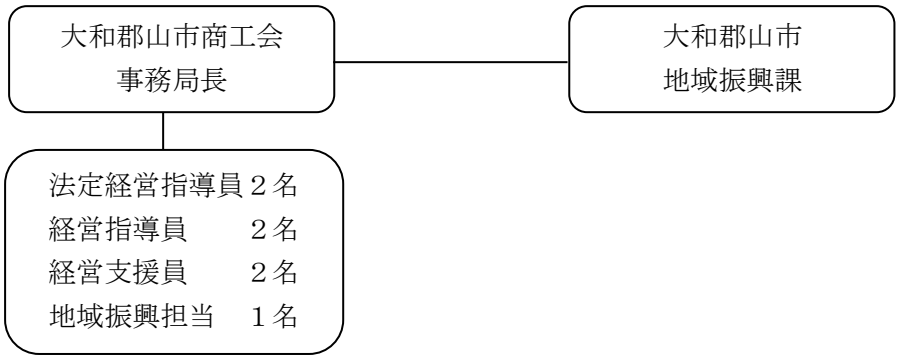
奈良県よろず支援拠点	奈良県よろず支援拠点コーディネーター巡回訪問	随　時（年４回　程度）	よろず支援拠点が得意とするＩＴ活用や製造業者支援、高度なデザイン支援などでの有益な情報が得られる。 ・小規模事業者が需要開拓を進める上の経営相談に関する情報 ・小規模事業者の需要動向に関する情報 ・小規模事業者の需要開拓を進める上の基盤構築に有効なよろず支援拠点が有する専門家情報	・小規模事業者の需要動向の把握 ・需要開拓に資する支援施策の入手 ・専門家情報の入手 ・解決難易度の高い経営課題へのアプローチ
奈良県商工会連合会	県連商工会指導員、経営指導員巡回訪問	年６回	奈良県内のエリアが異なる相談内容や支援ノウハウが分かり比較分析が可能となる。 ・小規模事業者の需要開拓に資する支援ノウハウに関する情報 ・小規模事業者向けの最新支援施策に関する情報 ・小規模事業者からの経営相談に関する情報	・小規模事業者の需要開拓に関する支援ノウハウの入手 ・最新の支援施策の入手 ・小規模事業者の需要開拓に資する専門家情報の入手 ・解決難易度の高い経営課題へのアプローチ
奈良県発明協会	発明協会コーディネーター巡回訪問	随　時（年４回　程度）	知的財産に関する専門的かつ高度な支援において有益な情報が得られ、支援力の向上のつながる。 ・小規模事業者向け支援施策情報 ・知的財産支援に関する情報	・最新の知的財産支援施策情報の入手 ・知的財産権支援の専門家情報の入手

（別表２）

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制
（令和３年５月現在）

（１）実施体制（商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制等）



（２）商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第７条第５項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏　名　　南　孝明　・　柏原　清孝
■連絡先　　大和郡山市商工会　　TEL　0743-53-5955

②当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度　等）

経営発達支援事業の実施と実施にかかる指導及び助言をおこなう。計画を予定通り実施し、指導及び助言については必要に応じて都度おこなう。

目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等をおこなう。３か月に１回程度の経営指導員による勉強会や会議を実施して、事業の進捗確認や事業の評価・見直しに関係する検証をおこなう。

（３）商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会／商工会議所

〒639-1160　奈良県大和郡山市北郡山町 185-3
大和郡山市商工会
TEL　0743-53-5955　FAX　0743-54-1229
Email：info@yamato-koriyama.com

②関係市町村

〒639-1198　奈良県大和郡山市北郡山町 248-4
大和郡山市役所　地域振興課
TEL　0743-53-1151（代表）　FAX　0743-55-4911
TEL　0743-53-1608（直通）
Email：tiiki@city.yamatokoriyama.lg.jp

（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）

		Ｒ３年度	Ｒ４年度	Ｒ５年度	Ｒ６年度	Ｒ７年度
必要な資金の額		5,610	5,610	6,050	6,050	6,050
①経済・需要動向調査費		600	600	600	600	600
	１．調査研究費	50	50	50	50	50
	２．モニター会開催費	550	550	550	550	550
②経営状況分析費		160	160	300	300	300
	１．セミナー開催費	160	160	300	300	300
③事業計画策定事業費		2,900	2,900	3,200	3,200	3,200
	１．セミナー開催費	400	400	700	700	700
	２．創業スクール開催費	1200	1200	1200	1200	1200
	３．個別相談会開催費	1300	1300	1300	1300	1300
④事業計画策定後支援費		1,700	1,700	1,700	1,700	1,700
	１．個別相談開催費	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250
	２．セミナー開催費	250	250	250	250	250
	３.創業フォローアップセミナー開催費	200	200	200	200	200
⑤販路開拓事業費		100	100	100	100	100
	１．販路開拓費	100	100	100	100	100
⑥事業評価見直し事業費		100	100	100	100	100
	１．専門家招聘	100	100	100	100	100
⑦経営指導員等の資質向上費		50	50	50	50	50

（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
会費等自主財源、国補助金、県補助金、市補助金、事業参加者負担金、その他収入

（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 並びに法人にあっては、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