経営発達支援計画の概要

実施者名	生駒商工会議所（法人番号　3150005002404） 生駒市（地方公共団体コード　292095）
実施期間	令和7年4月1日～令和10年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 【地域への裨益目標】 （1）市民に多様な選択肢を提供し、「働きやすさ」と「暮らしの楽しさ」を高める （2）まちに安心と賑わいを提供する （3）地域経済の成長を支える「良き経営者」を育成する 【小規模事業者を想定した目標】 （1）主体的に活動する小規模事業者の「稼ぐ力」を強化し、経営状況の改善を支援する （2）新規創業に対する支援を行い、新たな事業者の創出と育成を行う （3）事業承継支援の実施により、小規模事業者の減少に歯止めをかける
事業内容	経営発達支援事業の内容 3.地域経済動向調査に関すること RESAS 等を活用した地域経済分析（既存調査結果の補強）、景気動向分析を行い、事業者が活用できるよう HP で公表するほかビジネス交流会等で報告する。 4.需要動向調査に関すること 事業者自身が自社の商品・サービスに係る需要動向の把握、顧客管理・分析を行えるよう、講習会の開催、関連情報の提供、ニーズ調査の場（チャレンジショップ）の提供を行うとともに、必要に応じて専門家を派遣する。 5.経営状況の分析に関すること 事業者が自社の経営状況を把握し、目指すべき方向性を明確にするため、講習会や相談会の開催、関連情報の収集・提供、専門家の派遣等の支援を行い、事業計画の策定に繋げる。 6.事業計画策定支援に関すること 経営発達を目指す事業者や創業希望者等が自ら経営目標を立て、目標達成に向けた事業計画を策定できるよう、講習会、伴走型支援、創業支援等を行う。 7.事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した事業者に対して定期的に事業の進捗及び成果の確認を行い、進捗に問題がある場合には伴走型支援を実施、速やかに原因を分析し、解決策の検討に当たる。 8.新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業者の需要拡大・販路拡大に繋がるよう、IT ツールの活用方法に関する講習会の開催、展示会への出展支援、チャレンジショップの開催、ビジネス交流会の開催等を行う
連絡先	生駒商工会議所 〒630-0257　奈良県生駒市元町 1 丁目 6 番 12 号 TEL：0743-74-3515　FAX：0743-74-9185 E-mail：info@ikomacci.or.jp 生駒市商工観光課 〒630-0288　奈良県生駒市東新町 8 番 38 号 TEL：0743-74-1111　FAX：0743-74-9100 E-mail：keizai@city.ikoma.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.経営発達支援事業の目標

(1)地域の現状及び課題

①現状

○立地(交通条件)

生駒市は、奈良県の北西端に位置し、大阪府と京都府に隣接し、面積 53.15 ㎢を有し、642mの生駒山地があり、東西約 8km、南北約 15km と南北に細長い地形をしている。主要駅である近鉄生駒駅は、奈良から阪神電車の三宮まで直通運転される近鉄奈良線、学研奈良登美ケ丘から大阪南港コスモスクエアまで直通運転される近鉄けいはんな線と、生駒から王寺まで結んでいる近鉄生駒線のターミナル駅である。また日本で最初につくられたケーブルカーが生駒駅前から生駒山頂を結んでいる。

道路の整備方針図

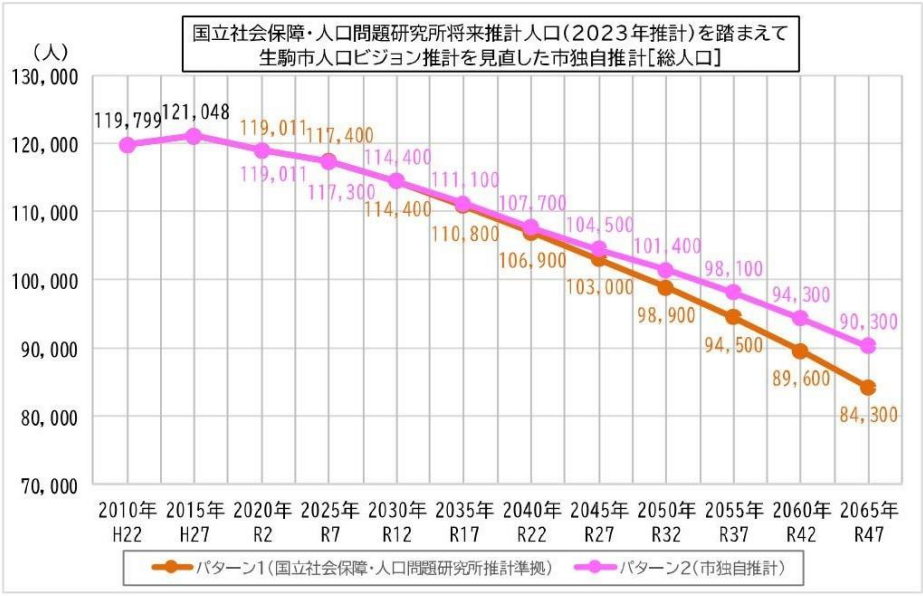
出典：生駒市都市計画マスタープラン

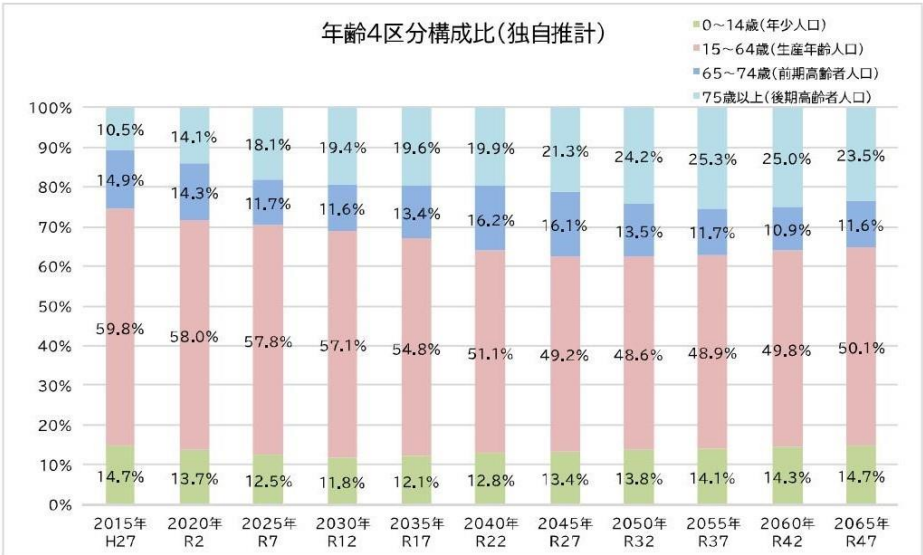
○人口

生駒市は自然環境の良さや交通の利便性から、大阪のベッドタウンとして人口増加が続けてきたが、平成 25(2013)年 11 月の 121,350 人(住民基本台帳による)をピークに減少に転じた。令和 5(2023)年 10 月 1 日時点の総人口(住民基本台帳による)は 117,257 人、世帯数 51,499 世帯となっている。

生駒市の独自推計(人口ビジョン)によると、今後の人口の見通については、令和2(2020)年以降本格的に人口減少が進み、その後も一貫して減少を続け、2065 年には 90,300 人となる。

また、年齢別3区分別人口は、2065 年時点で年少人口が 13,300 人(14.7%)、生産年齢人口が 45,300 人(50.1%)、老年人口が 31,700 人(35.2%)となる。

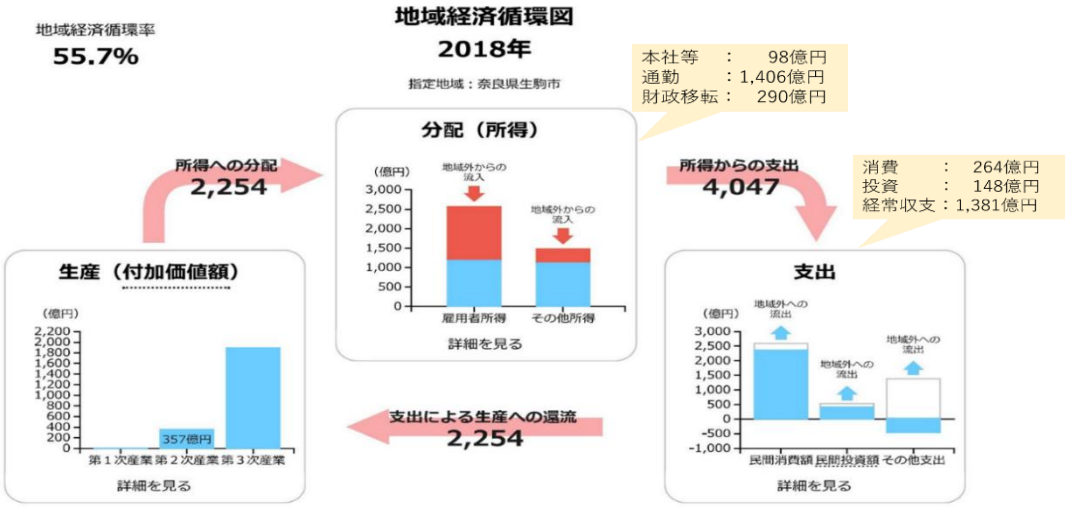




出典:第 6 次生駒市総合計画第 2 期基本計画
(生駒市人口ビジョン令和 5 年改訂版)

○経済構造

生駒市の経済構造をみると、市内で生み出される付加価値額は 2,254 億円、市外からの稼ぎ（流入する所得）は 1,794 億円と大きいものの、消費や投資、企業の仕入れで稼いだ分の 44.3%（流入する所得とほぼ同額）が市外に流出している。



出典：経済産業省地域経済分析システム（RERAS）

○産業別事業者数、従業者数、売上金額、純付加価値額

【事業所数・従業者数】

生駒市の令和 3 年時点の全事業所数は 3,092 件、従業者数は 31,675 人である。主要な産業別に平成 28 年と比較すると、「専門技術サービス業」、「教育・学習支援業」で事業所、従業者数ともに大きく増加している。一方、「宿泊業・飲食業」では事業所、従業者数ともに減少している。

産業別事業所数・従業者数（主要9業種）

	事業所数		従業者数		増減率（%）	
	平成28年（2016年）	令和3年（2021年）	平成28年（2016年）	令和3年（2021年）	事業所数	従業者数
建設業	153	196	909	1,146	28.1	26.1
製造業	208	198	3,245	3,468	▲ 4.8	6.9
卸売業・小売業	681	664	6,041	6,377	▲ 2.5	5.6
不動産業・賃貸業	222	248	652	743	11.7	14.0
専門技術サービス業	99	145	626	737	46.5	17.7
宿泊業・飲食業	328	294	2,776	2,728	▲ 10.4	▲ 1.7
生活関連サービス業	285	293	1,274	1,305	2.8	2.4
教育・学習支援業	174	243	2,007	3,517	39.7	75.2
医療・福祉	367	424	6,291	7,416	15.5	17.9

※出所：経済センサス

【売上金額】

産業別の売上金額は、「卸売業・小売業」が最も多く、「製造業」、「医療・福祉」がこれに続いている。従業者１人当たりの売上金額は、全ての産業で奈良市、全国平均を下回っている。

産業別従業者1人当たり売上金額（主要9業種）

	従業者数（人）		売上金額（百万円）		従業者1人当たりの売上金額（万円）		
	生駒市	奈良市	生駒市	奈良市	生駒市	奈良市	全国平均
建設業	1,077	5,400	-	-	-	-	-
製造業	3,343	7,241	72,574	264,665	2,198	3,740	4,031
卸売業・小売業	6,186	23,662	115,849	629,130	1,962	2,839	5,455
不動産業・賃貸業	714	4,302	9,703	81,954	1,436	2,070	3,812
専門技術サービス業	728	3,347	4,916	36,516	894	1,220	2,738
宿泊業・飲食業	2,509	13,191	8,538	51,960	363	423	490
生活関連サービス業	1,191	6,486	7,669	53,094	728	912	1,586
教育・学習支援業	2,207	8,276	-	-	-	-	-
医療・福祉	6,905	25,532	51,314	396,572	758	1,598	2,297

※出所：令和3年経済センサス

【純付加価値額】

産業別の純付加価値額は、「医療・福祉」が最も多く、「卸売業・小売業」、「製造業」がこれに続いている。従業者１人当たりの純付加価値額は、「製造業」、「不動産業・賃貸業」、「専門技術サービス業」を除く全ての産業で奈良市を下回っている。全国平均と比べると、「専門技術サービス業」を除く全ての産業で下回っており、特に「医療・福祉」（全国比 0.38）、「卸売業・小売業」（全国比 0.61），「教育・学習支援業」（全国比 0.71）の生産性の低さが目立っている。

産業別従業者1人当たり純付加価値額（主要9業種）

	従業者数（人）		純付加価値額（百万円）		従業者1人当たりの純付加価値額（万円）		
	生駒市	奈良市	生駒市	奈良市	生駒市	奈良市	全国平均
建設業	1,066	5,456	5,530	38,525	519	706	644
製造業	3,516	7,226	17,012	34,685	484	480	602
卸売業・小売業	6,022	23,201	17,627	91,784	293	296	484
不動産業・賃貸業	731	4,518	4,526	19,094	619	423	771
専門技術サービス業	754	3,427	8,822	17,500	1,170	511	1,063
宿泊業・飲食業	2,554	12,949	3,310	18,085	130	140	157
生活関連サービス業	1,247	6,270	2,732	14,029	219	224	253
教育・学習支援業	2,171	8,438	5,769	35,021	266	415	375
医療・福祉	6,777	24,784	23,512	103,379	347	417	917

※出所：令和3年経済センサス

○小規模事業者数

令和 3 年時点の市内の農林水産業・鉱業を除く総事業所数は 2,960 件、そのうち小規模事業者数は 1,964 件であり、66.4%を占めている。

過去 5 年間で「専門技術サービス業」、「教育・学習支援業」、「建設業」の増加が顕著であり、他方、「製造業」、「卸売業・小売業」、「宿泊業・飲食業」で事業所数が減少している。

産業別小規模事業者数

	事業所数		小規模事業者数		増減率（%）	
	平成28年（2016年）	令和3年（2021年）	平成28年（2016年）	令和3年（2021年）	事業所数	小規模事業者数
建設業	153	196	147	189	28.1	28.6
製造業	208	198	168	159	▲ 4.8	▲ 5.4
卸売業・小売業	681	664	411	399	▲ 2.5	▲ 2.9
不動産業・賃貸業	222	248	198	218	11.7	10.1
専門技術サービス業	99	145	83	123	46.5	48.2
宿泊業・飲食業	328	294	185	178	▲ 10.4	▲ 3.8
生活関連サービス業	285	293	233	233	2.8	0.0
教育・学習支援業	174	243	112	136	39.7	21.4
医療・福祉	367	424	148	176	15.5	18.9

※出所：経済センサス

※小規模事業者：建設業・製造業は従業者20人以下、他の業種は従業者5人以下の事業所

○産業（商業・サービス業、製造業・建設業、観光の特徴）

・令和 3 年度の市内公務を除く民営の事業所数は 3,022 事業所、従業者数は 29,201 人。事業所数・従業者数ともに「横ばい」から「微増」で推移している。その中で、「医療・福祉」「教育・学習支援業」という市民向け産業で従業者数が増加している一方、「宿泊業・飲食サービス業」では従業者数が減少している。

・「運輸業・郵便業」「医療・福祉」「製造業」「教育・学習支援業」を中心に、1 事業所当たりの従業者数が平均 10 人を超える業種もある。しかし、産業全体の事業所規模を見ると、「従業者数 1 人から 4 人」「従業者数 5 人から 9 人」の事業所が全体の 76.6%を占め、中小事業所が本市の経済において大きな役割を担っている。

・資金融資の現状を見ると、その 33.3%は日常的な運転資金で、新製品・新サービス開発のための設備投資資金、新分野への進出や業容拡大のための設備投資資金、研究・技術開発のための設備投資資金の合計の 22.9%を上回っている。

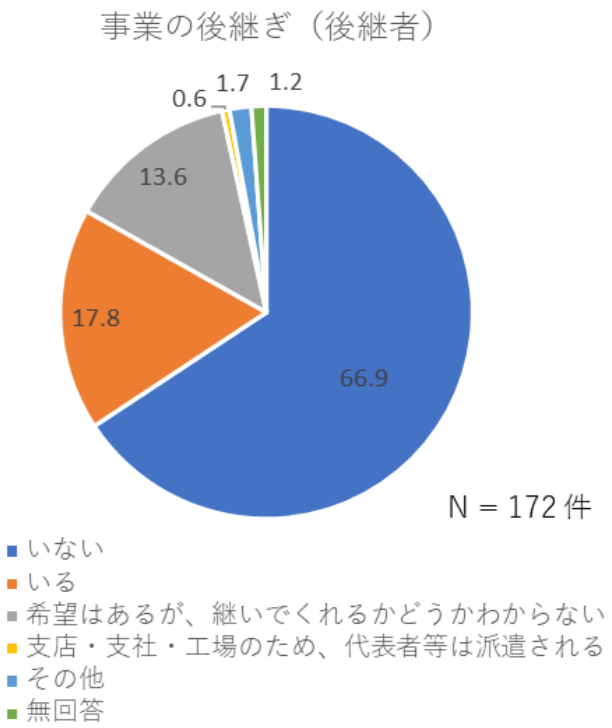
・製造業全体では、平成 22 年と令和 2 年を比較すると、事業所数は減少し、従業者数は増加している。製造業の事業所数は減少しているが、廃業した事業所がある一方で新設された事業所も一定程度存在し、製造業の中でも新陳代謝が起こっている。

・小売業、飲食店ともに、事業所の約半数が従業者数 1 人から 4 人と小規模。小売業の事業所数は減少しており、身近な生活圏内の小規模店舗の減少によって、高齢者を中心に買い物の利便性が失われる可能性がある。

・市民の消費動向をみると、食料品、日用雑貨ともに個人商店での消費はわずかであり、趣味・娯楽関連用品や書籍・文房具、洋服・衣料品等でネットショッピングを選択する割合が高くなっている。
・宝山寺、生駒山麓公園、高山竹林園の来訪者数は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大前から減少傾向にある。一方、生駒山上遊園地の入園者数は、ファミリー層にターゲットを絞ったことで、令和４年には新型コロナウイルス感染症の感染拡大前を上回るまでに回復している。また、くろんど池や高山竹林園は健康志向の高まりもあり、近隣市からのハイキングルートで訪れる高齢者が増加している。
・生駒市民の創業比率は、奈良県平均を上回り、県内の市の中で最も高くなっている。また、働き方として「起業」を希望する市民は 5.5%で、起業意欲を持つ市民が一定数存在する。

○事業承継

生駒市が実施した事業者アンケートによると、小規模事業者（172 件）の 66.9%が「後継者がいない」と回答している。また、13.6%の事業者が「希望はあるが継いでくれるかどうかわからない」と回答しており、今後、経営者の高齢化とともに事業承継が大きな課題となると考えられる。



出典：「生駒市商工観光ビジョン改訂のための事業者アンケート調査」のデータ利用し小規模事業者の意向を再集計

②課題

○生駒市産業の課題

【商業・サービス業】

・人口減少による需要の縮小、市外への消費の流出が多いことに加え、近年ではネットショッピングの拡大など、商業・サービスを取り巻く環境は厳しく、かつ変化が激しく、事業者がこの環境変化に対応して、特徴ある商品・サービスの開発・提供できるよう変わっていくことが求められている。

【製造業】

・親会社の業績変動やその他外的要因の影響を受けやすい系列会社が多く、また部品加工中心の小規模事業者が多いことから、下請けからの脱却、自社製品の開発などに取組み、他社にない製品、技術を持つ特長ある企業に生まれ変わることが求められている。

【観光】

・特定の観光スポットの認知度が高い一方、宿泊施設や周辺での飲食・物販が少なく、まちなかを含めた市内全体の観光展開ができておらず、観光関連消費が限定的となっている。そのため、観光誘客と観光関連消費の拡大に向けて、生駒市全体のブランディング戦略の構築と観光需要の動向を踏まえた飲食店等の関連事業者の育成、PRが求められている。

○市内小規模事業者の課題

・市内事業者の従業員一人当たりの売上高、付加価値額（労働生産性）ともに低く、市場の拡大に向けた取組、業務の見える化やDX化への対応などによる生産性の改善に向けた取組が求められている。

・起業に対するポテンシャルは高く、創業支援の取組も実績を重ねてきており、更なる起業ニーズの掘り起こしに加え、事業の定着、発展に向けた支援が求められている。

・市内経営者の高齢化が進行しており、また現状で後継者のいない事業者も多いことから、今後、高齢化を理由とした休廃業が進むことが懸念されており、事業承継を推進することが求められている。

（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10 年程度の期間を見据えて

市内事業者の大多数を占める小規模事業者は、地域住民の生活を支え、地域コミュニティの一員として、魅力あるまちづくりの一翼を担っていることから、小規模事業者が将来にわたって持続的に発展することが求められている。

他方、今後の 10 年間で生駒市では少子高齢化、人口減少がさらに進み、需要の縮小や変化が進むことが予想される。また、コロナ禍を挟んで社会が大きく変化し、AI などの技術革新がビジネスのあり方を大きく変えつつあり、加えて国際情勢の変化によりビジネス環境はより厳しいものとなってきている。このように、需要の変化、技術の変化、社会経済環境の変化が加速する中で、変われない事業者は淘汰されることとなる。

今後、資力と人材に限りがある小規模事業者が、ビジネス環境の変化に対応しつつ持続的に発展していけるよう、生駒市、商工会議所が地域の金融機関等と連携・協力して、事業者の意識と行動の変容を促し、自ら変革、挑戦する事業者の経営改善に向けた取組みを支援していくことが重要となる。

②生駒市商工観光ビジョンとの連動性・整合性

生駒市では、生駒市商工観光ビジョン（令和5年度～9年度）において、「将来世代に向けて『住みよ

さに、働きやすさ、暮らしの楽しさ』も生み出す、新しい住宅都市の創造」を目指す将来像とし、「市民も参加する産学公民金の経営環境づくり」、「エコノミックガーデニング『EGいこま』の推進」を基本方針として掲げ、「変革と挑戦に取組む事業者の発掘と育成」、「顔の見えるまちなか経済循環の実現」を進めることとしている。

生駒市が示す方針を踏まえ、商工会議所は事業者が将来にわたって市内の経済活動や雇用を担い、主体的にまちづくりに関わることにより、「新しい住宅都市の創造」の担い手であり続けられるよう、事業者の売上高の改善、生産性の改善、創業、事業承継を支援し、地域経済循環の構築を推進する。

③商工会議所としての役割

商工会議所は地域の総合的経済団体であり、小規模事業者支援の中核的機関として、生駒市と協力し、小規模事業者の意識改革を促し、計画的な経営を自立的に推進できるよう支援する役割を担っている。

具体的には、「各種情報を提供しつつ事業者の意識改革やスキルアップを行う」、「事業者との対話と傾聴を通して課題を設定し、事業者の潜在力を引き出しつつ解決に繋げるよう伴走型支援を行う」、「課題の設定、解決に当たり、必要に応じて専門家、専門機関、金融機関、異業種など商工会議所が有する様々なチャンネルに繋ぐ」などの取組を行い、持続的に成長していこうとする事業者の主体的な活動を促し、支援する。

(3)経営発達支援事業の目標

①地域への裨益目標

○市民に多様な選択肢を提供し、「働きやすさ」、「暮らしの楽しさ」を高める

様々な商品・サービスを提供する事業者を生み、育てることにより、消費者としての市民の選択肢を増やすとともに、市民自らが自己の実現の場として、市民に求められる事業を起こし、継続していけるよう支援を行うことにより、「働きやすさ」、「暮らしの楽しさ」を感じられる地域を形成する。

○まちに安心と賑わいを提供する

小規模な商業・サービス事業者の経営改善・経営発達を推進することにより、地域内に存在する福祉的価値を持つ(市民を見守る)個店を維持・増進し、市民の暮らしの安心を高める。また、個店が集積する駅前などの地域の拠点にあっては、事業活動の集積、活性化を促すことにより、地域に賑わいと活力を提供する。

○地域経済の成長を支える「良き経営者」を育成する

地域経済の成長を支えるのは、経営の技術だけでなく、確たる経営理念、行動指針を持って事業に取組める「良き経営者」であるとの認識に立ち、地域の事業者に対して「良き経営者」に求められる素養や知恵を醸成する。

②小規模事業者を想定した目標

○主体的に活動する小規模事業者の「稼ぐ力」を強化し、経営状況の改善を支援する

市内小規模事業者にとって最大の問題は売上高、生産性の低さであり、将来的に経営が厳しくなると感じている事業所も多く、各事業所の「稼ぐ力」を強化することが不可欠である。しかし、環

境変化が激しい中で、持続的な経営改善の取組が求められる中では、事業者の自発的、主体的な取組が欠かせないことから、問題意識を持ち、経営改善に前向きに取組む事業者を主な支援対象として事業を実施する。

また、事業者の経営改善に向けた意識を醸成していくため、事業所訪問等を通して継続的に意識啓発を行い、支援を拡大していく。

○新規創業に対する支援を行い、新たな事業者の創出と育成を行う

新規創業のニーズの高まりを踏まえ、創業支援の取組を拡充するとともに、創業者の事業の定着、継続、成長を促すため、新たな事業者（第二創業を含む）が創業した時点から伴走し、事業の成長に向けた継続的な支援を実施する。

○事業承継支援の実施により、小規模事業者の減少に歯止めをかける

「後継者がいない」とする市内小規模事業者が6割以上を占めており、将来的に経営者の高齢化に伴う休廃業が進むことが予想される。事業所の休廃業は取引先への影響、地域経済に与える影響も大きいものの、事業承継を現実的な課題として認識し、対策を検討している事業者は少ない。

そのため、後継者がいない事業者に対して、事業承継に対する問題意識を醸成するとともに、廃業を検討している事業所に対して事業承継に向けた支援を行う。

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)実施期間

令和7年4月1日～令和10年3月31日

(2)目標の達成にむけた方針

【地域への裨益目標の達成方針】

① 市民に多様な選択肢を提供し、「働きやすさ」、「暮らしの楽しさ」を高める

様々な商品・サービスを提供する事業者の維持増進に向けて、事業者の経営改善と経営発達に向けた支援、起業と事業定着に対する支援、事業承継による事業者の維持を行う。具体的には、小規模事業者を想定した目標の達成方針に準じる。

② まちに安心と賑わいを提供する

小規模な商業・サービス事業者の経営改善・経営発達の推進に向けて、事業者の経営改善と経営発達に向けた支援、起業と事業定着に対する支援、事業承継による事業者の維持を行う。具体的には、小規模事業者を想定した目標の達成方針に準じる。

また、事業者が集積する生駒駅周辺地域においては、市民が集い、交流し、楽しめる空間を提供する他、当所が所有する資産(施設)を活用し、チャレンジショップなど事業所の販売促進、販路拡大等の支援策と連動しながら、地域の賑わい創出に取組むなど、ハード・ソフトに係るまちづくりに主体的に取り組む。

③ 地域経済の成長を支える「良き経営者」を育成する

「良き経営者」に求められる資質や知恵を醸成するため、地域の事業者に対して、「経営者に必要な教養を深めること」、「既に活躍している経営者の行動指針や経験を知ること」を目的とした研修会を開催する。

【小規模事業者を想定した目標の達成方針】

① 主体的に活動する小規模事業者の「稼ぐ力」を強化し、経営状況の改善を支援する

事業者訪問による事業者との対話を基本として、経営改善に対する問題意識の醸成を継続的に行うとともに、主体的に課題設定・解決に取組む意思のある事業者を主たる対象として、事業者への個別相談の実施や伴走型支援により、事業者の最重要課題である売上高・生産性の向上に向けた支援を実施する。

○主体的に活動する小規模事業者の発掘、問題意識の醸成、スキルアップ

・事業者訪問を通した動機付け

・啓発、研修の実施

○売上高・生産性の向上に向けた支援

・地域経済及び需要動向の把握による事業の方向性の確認

・経営状況分析による経営課題の把握(事業の見える化による「ムリ・ムダ・ムラ」の把握)

・事業計画の策定による課題解決策の検討、実施計画の作成

・事業計画の実施に向けた助言指導、支援事業の実施、及び効果測定

・経営者のスキルアップに向けた研修(自社分析、顧客管理・分析、財務分析、DX化)の実施

②新規創業に対する支援を行い、新たな事業者の創出と育成を行う

生駒市と連携し、新規創業や第二創業を目指す事業者に対して、経営に必要な基礎知識の講習会を開催するとともに、実現性の高いと思われる創業希望者・事業者に対して、ビジネスプランの作成、及び事業化に向けて、助言・指導、専門家の派遣を通した支援を行う。

また、創業間もない事業者に対して、事業の定着、継続、成長に向けた課題の設定と解決に向けて、継続的な伴走支援を行う。

〇新規創業の支援

・新規創業や第二創業を目指す事業者に対する経営に必要な基礎知識を提供する講習会の実施
・個別相談等を通した創業に向けた事業計画（ビジネスプラン）の作成支援
・ビジネスプランの実施（事業化）に向けた伴走支援の実施

〇新規創業者の事業定着・継続・成長に向けた支援（方針①に準じる）

・新規創業者、第二創業者に対する、事業継続・成長に向けた個別相談、伴走支援の実施

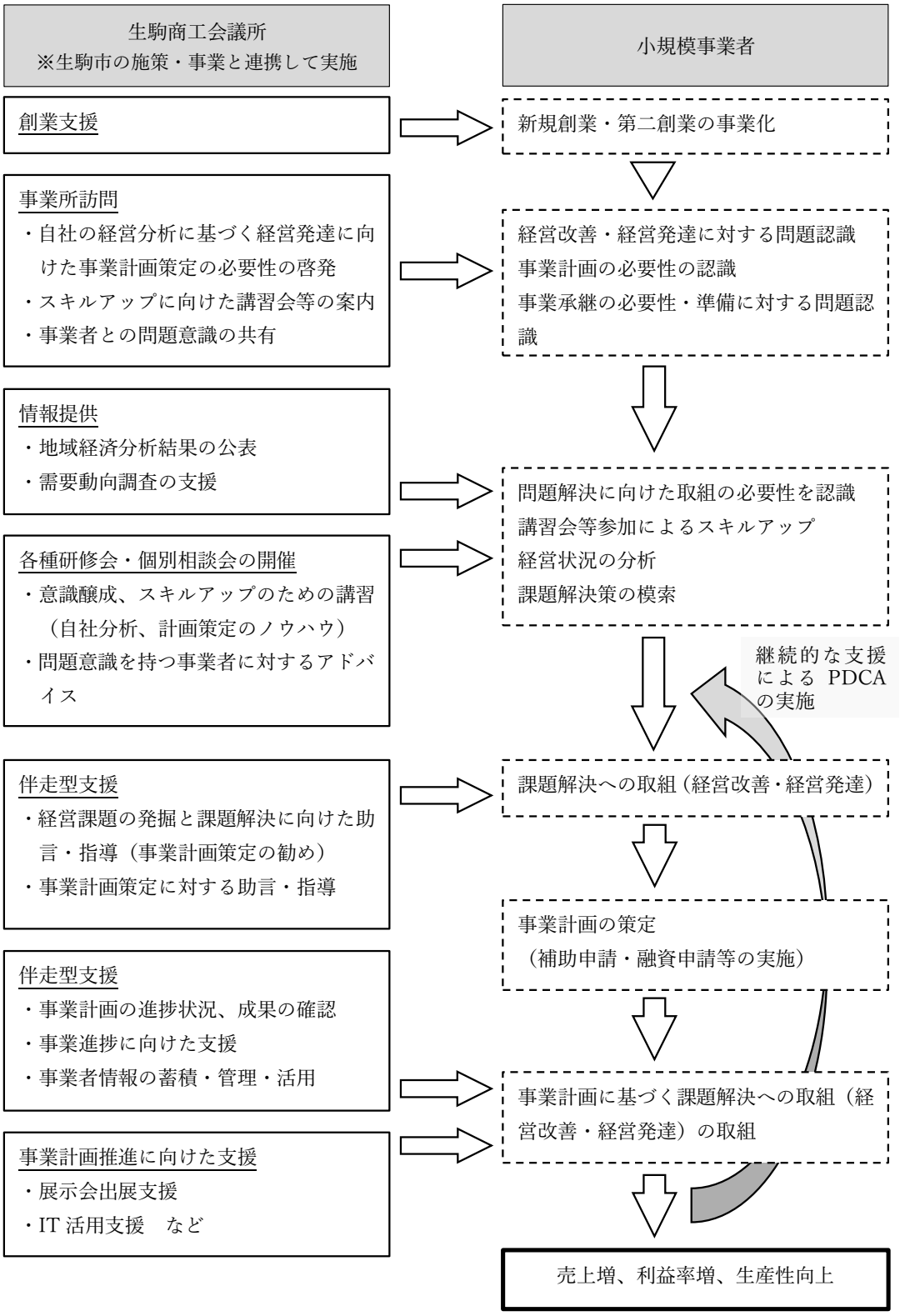
③事業承継支援の実施により、小規模事業者の減少に歯止めをかける

奈良県事業承継・引継支援センターと連携し、事業承継に対する事業者意識の醸成を行うとともに、事業承継を見据えた事業の改善・磨き上げに対する支援を行う。

〇事業承継の推進

・事業者訪問、個別相談を通した事業承継の意識の掘り起こし
・事業承継に向けた準備の必要性・重要性の認識を高めるための講習会の開催
・事業の改善・磨き上げに対する支援

【小規模事業者の経営発達支援に係る事業実施のフレーム】



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]令和6年度からRESASを活用した地域経済分析を実施し、その分析結果をRESASの活用方法も含めてHPで公表した。

[課題]公表している地域経済分析の結果に個別業種単位の分析を掲載することが困難であり、事業者が地域市場の変化を把握するために活用できる部分は限定的となっている。

(2)経済動向分析の目標

公表している分析結果について、データの時点修正を行い定期的に更新する。

また、小規模事業者が自社分析及び事業計画策定に活用できるように、業種別の市場動向等関わる統計調査、金融機関等による調査報告等を活用し、情報を補足・拡充するとともに、地域経済分析結果の報告を含む、RESASの活用方法についての研修会を実施する。

(実施目標)

支援事業	現行(R6)	令和7年度	令和8年度	令和9年度
RESAS分析結果の公表(HP)	1回	1回	1回	1回
RESAS活用方法の公表(HP)	1回	1回	1回	1回
景気動向分析の公表	4回	4回	4回	4回
報告会・研修会	1回	1回	1回	1回

(成果目標)

報告会・研修会の参加者数	20者	20者	20者	20者

(3)事業内容

・経済動向調査の手法

○地域経済動向分析

経済指導員等がRESASを活用し、生駒市の経済動向分析を行う。具体的には、経営指導員等がR6作成資料を時点修正するとともに、活用可能な統計資料を追加し、活用例を充実する。

○景気動向分析

日商が行う「小規模企業景気動向調査」に合わせ、市内小規模事業者の景気動向等について、年4回調査・分析を行う。

調査は、経済指導員等が事業者20者を対象として四半期ごとに調査票を配布し、景況状況を把握、整理する。

・経済動向調査を行う項目

○地域経済動向分析

現在、人口推移・構造、産業構造、住民所得、消費動向、観光客動向の各指標について整理しており、これらの時点修正を行うとともに、順次、事業者のニーズを確認しつつ個別業種に関わる福祉・医療、建設など他分野の統計指標について追加する。

○景気動向分析

景況状況に係る、業況、売上額、販売単価、仕入単価、採算、資金繰り、従業員数等について調査を行う。

・経済動向調査結果の活用方法

○RESAS 分析結果、活用例の公表

分析調査結果をHPで公表するとともに、ビジネス交流会等に合わせて分析結果及びRESAS等の活用方法についての報告会を行う。

○景況調査結果の公表

景況調査結果をHPで公表する。参考として、日商の「小規模企業景気動向調査」、「奈良県企業郷項調査」の結果と合わせて見られるようにする。

4.需要動向調査に関すること

(1)現状と課題

[現状]小規模事業者が自社の需要動向(市場動向)を把握していることは少なく、経験や勘を頼りに経営を行っている。商工会議所では業種別の市場動向に関する調査を一部行っているが、事業者への情報提供が限定的となっている。

[課題]小規模事業者に対し、需要動向調査の重要性の周知に努め、需要分析支援を行うことで効果的な事業改善を促す必要がある。

(2)需要動向調査の目標

小規模事業者が自社の商品・サービスに係る需要動向(市場動向)の把握、及び顧客管理・顧客分析の必要性を認識し、実行することにより、サービス向上や売上拡大を目指す。

(実施目標)

支援事業	現行(R6)	令和7年度	令和8年度	令和9年度
講習会	1回	1回(10者)	1回(10者)	1回(10者)
個別相談会	1回	1回	1回	1回
市場動向分析支援	5者	10者	10者	10者
需要動向調査支援	1者	1者	1者	1者

(成果目標)

需要動向調査を実施した事業所数	1者	1者	1者

(3)事業内容

・需要動向調査の手法

○顧客管理・顧客分析に係る講習会

顧客管理・顧客分析の必要性とその手法に係る講習会を開催する。

○個別相談会

講習会の開催に合わせて、個別相談会を実施する。

○市場動向分析支援

事業所訪問、伴走型支援の過程で当該業種に係る市場情報を逐次提供するとともに、事業計画策定に取組む事業者に対して、対象商品・サービスに係る市場動向分析に際して、関連情報を収集・提供する。

また、特に事業者の多い「飲食」、「教育」、補助金申請件数の比較的多い「健康」、「美容」に係る市場動向については、家計構造調査等の統計、業界団体による調査報告、調査会社による報告書等に基づき動向を把握、整理する。基本的には経営指導員等が情報収集、整理を行い、必要に応じて専門家に市場動向についての調査を委託する。

○需要動向調査支援

新たな商品・サービスの開発に取組んでいる事業者に対して、当該商品・サービスの需要調査を実施する際の支援を行う。

具体的には、調査手法等の関連情報の提供、専門家の紹介等を行う他、チャレンジショップの開催により意見聴取の場を提供する。

・需要動向調査を行う項目

「飲食」、「教育」、「健康」、「美容」について、商品・サービスカテゴリー別に市場規模（売上額）及び推移、当該業種が抱える課題、トレンド（新たな商品・サービスの動向や取組）、利用者ニーズの変化等の情報収集（調査）を実施する。

・需要動向調査結果の活用方法

収集・整理した情報、調査結果等は支援先事業者へフィードバックを行い、経営状況分析や事業計画策定に活用することを勧奨する。

5.経営状況の分析に関すること

(1)現状と課題

［現状］事業者が経営分析の必要性への認識は低く、経験や感覚に基づく経営判断を行うことが多く、補助金申請時、融資申請時等に事業計画を策定する必要性から初めて経営状況分析を行うケースが多くなっている。そのため講習会、相談会を実施しても、参加者は限定的である。

［課題］経営分析による適切な経営判断を行う意識を醸成するとともに、事業者が経営分析を行う際にその手法の理解、経営分析を実施する際の指導・助言を行うことが必要である。

(2)経営分析の目標

経営分析の必要性に対する認識を醸成するため、引き続き講習会、個別相談会を開催するとともに、事業者訪問時に啓発を行う。

また、事業者訪問、伴走支援を通して、事業者の経営状況について情報収集し、カルテとして整理し、事業者が経営分析を行う際の支援ツールとして活用する。

また、事業者が補助申請、融資申請などを契機として経営分析を行う際には、個別相談、伴走型支援を通して、経営分析に係る助言、指導を行う。

（実施目標）

支援事業	現行（R6）	令和7年度	令和8年度	令和9年度
自社分析講習会	1 回	1 回（15 者）	1 回（15 者）	1 回（15 者）
財務分析講習会	1 回	1 回（15 者）	1 回（15 者）	1 回（15 者）

支援事業	現行（R6）	令和7年度	令和8年度	令和9年度
個別相談会	2 回	2 回	2 回	2 回
カルテの作成	50 者	100 者	150 者	200 者
経営分析支援	30 者	30 者	30 者	30 者

（成果目標）

講習・伴走型支援等を通して経営分析（自社分析、財務分析のみを含む）を実施した事業所数	30 者	30 者	30 者

（3）事業内容

・経営分析の実施手法

○講習会

・「自社分析講習会」、「財務分析講習会」を年 1 回実施する。

・「自社分析講習会」については、中小企業診断士等を講師として、自社分析の必要性と SWOT 分析を含む分析フレーム（手法）について学ぶ機会を提供する。

・「財務分析講習会」については、税理士を講師として、「自社分析」の一環として決算書、貸借対照表を活用した財務分析手法について学ぶ機会を提供する。

・講習会の周知方法として商工会議所 HP・広報誌へ掲載するほか、生駒市 HP・広報誌へ掲載やチラシを作成し金融機関等へ配架協力を行い、参加者を募集する。

○個別相談会

講習会を踏まえて、自社で行った自社分析結果、財務分析結果を持って指導を受けることができる、専門家による個別相談会を実施する。

○カルテの作成

分析フレームに合わせたヒアリングシート（作成済み）を活用し、事業者訪問、伴走支援を通して得た事業者の経営状況に係る情報を収集し、事業者のカルテとして整理するとともに、経営支援ツール（TOAS）に反映し、事業者の経営分析の際に活用する。

○経営分析支援

事業者の経営指導員等が事業者訪問、伴走型支援を通して、経営分析の必要性（特に、補助申請等を行う場合には経営分析、事業計画策定は必要条件となること）を伝えるとともに、事業者が自社分析を行う際には経営指導員等がカルテを活用し、指導・助言を行う。また、助言、指導に際しては必要に応じて専門家に支援を求める。

・経営分析を行う項目

事業者との対話の中で、「事業者の経営理念」、「経営（財務）状況」、「組織・経営資源、商品・サービス・技術に係る強みと弱み」、「市場・顧客ニーズ」、「競争の状況」、「環境変化（外部要因）」、「直面している問題・経営課題」、「現状における経営方針（目標、課題解決策、取組状況、成果と課題）」、「支援ニーズ」を経営に係る情報として確認し、事業者とともに真の経営課題、経営ニーズを抽出する。

（4）経営分析結果の活用方法

分析結果は事業者が事業計画を策定する際の自社の現状把握に活用する。また、各講習会に参加した事業者に事業計画策定講習会を案内し、事業計画策定を促す。

6.事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

［現状］新たな事業に取組む際に、事業計画も立てず場当たり的に展開しているケース、あるいは事業実施に至らないケースも見受けられる。 また、事業者は補助金申請等の際に初めて事業計画を策定することが多く、事業に対する想いやイメージを言語化、数値化することが難しく事業計画の立て方がわからない事業者も多い。

また、補助金獲得だけを目的化し、エビデンスに基づく問題点の抽出、解決策の提案ができていない事業者も多い。

［課題］経営改善に向けて事業計画の策定することの必要性に対する認識を高めるとともに、事業計画の立て方が分からない事業者に対して計画策定の方法を学習できる機会を提供し、策定時に助言、指導することが必要となっている。

（2）計画策定支援の考え方

事業者が経営に関しての事業計画の重要性を認識できるよう、意識の変容、行動の変容を促すための研修、啓発を行うとともに、事業計画策定の手法を学び、自ら策定に取組むことにより、経営発達に向けた持続的な取組に繋げる。そのため、事業計画策定に取組む事業者に対して経営指導員等が伴走し、必要に応じて専門家による支援を受けつつ個別に指導、助言を行う。

特に、経営改善や補助申請の相談、創業者の事業継続の相談、事業承継の相談などを契機として捉え、事業計画の策定の必要性に対する理解を促し、計画策定に繋げる。

また、経営改善に向けた取組の中で特に小規模事業者にとって遅れている DX 化について、その必要性、導入方法等について学ぶ機会を提供する。

(3)計画策定支援の目標

(実施目標)

支援事業	現行(R6)	令和7年度	令和8年度	令和9年度
事業計画策定講習会	1 回	1 回(15 者)	1 回(15 者)	1 回(15 者)
事業計画策定個別相談会	1 回	1 回(5 者)	1 回(5 者)	1 回(5 者)
伴走による指導・助言	30 者	30 者	30 者	30 者
創業支援セミナー	1 回	1 回	1 回	1 回
DX 化講習会	1 回	1 回(15 者)	1 回(15 者)	1 回(15 者)
DX 化個別相談会	1 回	1 回(5 者)	1 回(5 者)	1 回(5 者)

(成果目標)

事業計画を策定した事業所数	30 者	30 者	30 者
補助金等の採択事業者数	15 者	15 者	15 者

(4)事業の内容

・計画策定支援の対象

事業者訪問を通して経営分析等を経て経営改善・経営発達に意欲を確認できる事業者、自ら経営や補助申請の相談あるいは講習会に参加される事業者をのうち計画策定の必要性を共有できた事業者を対象として計画策定の支援を行う。

・計画策定支援の手法

○事業計画策定講習会

自社分析講習会等の参加事業者、補助金申請等を検討している事業者を対象として、事業計画の考え方、フレーム、ノウハウ等に係る講習会を実施する。

○個別相談会

上記講習会開催の後、専門家による個別相談会を実施し確度の高い事業計画を策定できるよう支援する。

○伴走による指導・助言

補助金申請等に際し、事業計画策定に取組む事業者に対して、伴走型の指導・助言を行う。

○創業支援セミナー

金融機関と連携し、新規創業(第二創業を含む)を希望する事業者を対象とした創業支援セミナーを開催し、その中で事業計画策定の必要性及び策定方法に係る講習を実施する。

なお、関連事業として生駒市が ILBH においてビジネスプラン作成に係る講習を実施する。

○DX 化講習会

生産性向上に向けた DX 化の必要性、導入方法についての講習会を実施する。

○DX 化個別相談会

講習の受講者等で DX 化を推進に取組む意思のある事業者を対象として、専門家による DX 化に係る個別相談会を実施する。

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]補助金申請等で作成された事業計画書は採択されることを目的とするケースが多く、それを経営に活かせていない。

小規模事業者持続化補助金の申請に際して、各事業者に事業支援計画を提供しているが、形骸化しており、採択後のフォローができていない。

[課題]補助採択された事業者に対するフォローを行い、計画に基づく継続的な支援を行う必要がある。併せて、不採択となった事業所に対するフォローを実施し、今後の事業推進に向けた支援を行う必要がある。

(2)計画策定後支援の考え方

原則として当所が把握する事業計画を策定した全ての事業者(主に持続化補助金採択事業者)を対象とし、進捗状況及び成果の確認、経営課題の把握と課題解決に向けた支援など、事業者の自走化に向けた継続的な支援を行う。進捗状況等の確認に当たっては事業者訪問を基本とする。また、支援対象事業者の経営状況や支援状況を見える化するため、経営支援ツール(TOAS)を活用する。

(3)計画策定後支援の目標

(実施目標)

支援事業	現行(R6)	令和7年度	令和8年度	令和9年度
訪問対象事業者数	20 事業者	50 事業者	80 事業者	90 事業者
訪問頻度(延回数)	20 回以上	50 回以上	80 回以上	90 回以上
TOAS での支援者管理件数	50 件	100 件	150 件	200 件

(成果目標)

	令和7年度	令和8年度	令和9年度
売上 10%以上増加事業者数	5 者	5 者	5 者
利益率 2%以上増加事業所数	5 者	5 者	5 者

(4)事業の内容

・計画策定後支援の手法

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が独自様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定事業者(目標:30 者/年)に対し、基本的に年 1 回とし、3 年間継続してフォローアップを行う。ただし、事業者からの申出等がある場合や事業進捗に問題・課題を抱える場合は、適宜頻度を上げて対応する。

なお、事業計画の進捗状況に問題がある場合は、専門家の協力のもと、その要因の把握、対応策の検討、指導を行うなど、伴走型支援を行う。

また、支援状況に関する情報を経営支援ツール(TOAS)に蓄積、管理し、支援活動に活用する。

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]IT を活用した営業活動、展示会出展、店舗づくりなどに係るセミナーを実施し、経験が浅い事業者に対し、必要な知識やスキルを提供しているが、参加者は限定的であり、事業者の実践に対するフォローアップができていない。

また、当所が運営してきたアンテナショップが閉店することとなり、需要開拓の機会が減少する。

[課題]より多くの事業者に対して、販路開拓や IT を活用した営業活動に関する知識、スキルを提供することが必要である。また、チャレンジショップなどの新たな商品・サービスの需要開拓に向けたアンテナショップに代わる機会を提供することが必要となる。

(2)需要開拓支援の考え方

IT の活用について SNS や EC サイト、予約システム等を活用した販路拡大が実施できるよう講習会を開催し、個別相談や伴走支援を行うことで適切に導入できるよう支援する。

特に、事業計画策定支援を行った「飲食」「教育」「健康」「美容」に係る事業所を対象とした、IT 活用を推進する。

商工会議所が独自に展示会を主催することは困難であるため、近隣大都市で開催される展示会への出展支援を実施する。出展支援においては事前に講習会を実施し、陳列や PR 方法についての講習を行い、出展後に継続した効果測定を行うことで、効果の高い販路拡大を支援する。

新たな商品サービスの開発につなげるために、需要調査、販路拡大を目的としたチャレンジショップ、異業種との意見交換を目的としたビジネス交流会を実施する。

(3)需要開拓支援の目標

(実施目標)

支援事業	現行(R6)	令和7年度	令和8年度	令和9年度
IT 活用(需要開拓)講習会	1 回	1 回(10 者)	2 回(20 者)	2 回(30 者)
IT 活用相談会・専門家派遣	1 回	1 回	2 回	2 回
展示会出展講習会	1 回	1 回(10 者)	1 回(10 者)	1 回(10 者)
展示会出展個別相談会	1 回	1 回	1 回	1 回
展示会出展支援	2 回	2 回(5 者)	2 回(5 者)	2 者(5 者)
チャレンジショップ	6 回	6 回(30 者)	6 回(30 者)	6 者(30 者)
ビジネス交流会	5 回	5 回(75 者)	5 回(75 者)	5 回(75 者)

(成果目標)

IT 講習会受講者売上 10%以上増加事業者	3 者	6 者	10 者
展示会・商談会の成約件数	1 者	1 者	2 者
チャレンジショップの売上増出店者数	5 者	5 者	5 者
異業種連携による新たな事業の立ち上げ	1 件	1 件	1 件

(4)事業内容

・需要開拓支援の手法

○IT 活用(需要拡大)講習会(B to C)

小規模事業者が自社の売上高の課題を抽出、分析するためのワークショップ及び、課題解決として活用できる IT ツールの紹介、活用講習会を開催する。

○IT 活用相談会・専門家派遣

個別の IT ツール導入については個別相談会及び専門家派遣を実施し、個別の事業者に対する IT 導入支援を行う。

個別相談会・専門家派遣には経営指導員等も同席し、IT ツールの導入内容の把握を行い、フォローアップする。

○展示会出展講習会(B to B 及び B to C)

展示会への出展が不慣れな小規模事業者を主な対象として、展示会出展に必要な基礎知識講習会を開催する。

○展示会出展個別相談会

講習会終了後に個別相談会を開催し、個別に展示会出展に対する課題解決を支援する。

個別相談会には経営指導員等も同席し、展示会出展に対する課題把握を行い、展示会出展やその後の売上改善につながるフォローアップする。

○展示会出展支援

販路開拓、業務提携など企業間取引を目的とするビジネスマッチングを促進する取り組みとして、生駒市と連携して年 2 回程度、関西圏・首都圏等の大都市圏で開催されるビジネスメッセを選定し、関連する事業所に案内、出展募集を行い、出展に係る各種支援を行う。また、出展者に対して上記の講習会、相談会への参加を薦め、より効果的な出展に繋げる。

○チャレンジショップ

需要(販路)拡大に取組む事業者、新たな商品販売を試みる事業者等を対象として、生駒駅前の当所施設を活用して定期的(年間 6 回以上)にチャレンジショップ(出店者:5 者程度/回)を実施する。

○ビジネス交流会

新たな需要の開拓、他分野への接続につなげるため、異業種の事業者が集い、意見交換を行う機会としてビジネス交流会を年間 5 回(出席者:15 者程度/回)実施する。

Ⅱ.経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

9.事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

(1)現状と課題

[現状]経営発達支援計画評価委員会を設置、開催し、経営発達支援計画の進捗状況について評価を実施した。委員会において事業者ニーズを踏まえた支援事業の実施の必要性について指摘があった。

[課題]定期的に支援事業に対する事業者の意見・ニーズを把握し、事業の見直し等に反映する必要がある。

(2)事業内容

・事業の実施状況を定量的に把握する仕組み

各事業に実施目標と成果目標の数値目標を設定しており、本計画の進捗状況と成果について定量的な評価を可能としている。

評価委員会での本計画の進捗状況及び成果を評価するため、継続的に支援対象事業者へのヒアリング、アンケート等を通して、「設定している実施目標と成果指標の達成状況」、「講習会等の参加者の取組に対する評価と支援ニーズ」を把握する。

・事業評価の手法

既に設置している経営発達支援計画評価委員会(生駒商工会議所　経営支援体制整備委員会　委員長、生駒市地域活力創生部　部長、生駒商工会議所総務運営委員会　委員長、生駒商工会議所商業部会　部会長、生駒商工会議所　工業部会　部会長、生駒商工会議所理財部会　部会長、法定経営指導員、外部有識者(中小企業診断士等))において事業評価を行う。

支援事業実施の対象事業者(参加事業者)の意見を評価委員会までに聴取し、事業の評価に活用する。

支援対象事業者の意見(評価)やニーズを踏まえ、支援事業に係る課題が把握できた段階で、必要に応じて新たな取組を検討し、計画変更を行う。

・事業評価・見直しを行う頻度

経営発達支援計画評価委員会を年に 1 回開催し、必要に応じて計画を見直し、次年度の支援事業の改善を行う。

・評価結果の公表方法

評価結果及び計画、事業の見直し結果を商工会議所 HP で公表する。

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]これまでは、経営指導員が奈良県商工会連合会等の実施する研修会や、中小機構、日本商工会議所が開催する研修会へ参加していた。小規模事業者への支援策などの情報や支援ノウハウの習得に努めているが、経営指導員間での標準化が未だ不十分である。

[課題]経営指導員間で支援経験が共有・蓄積されておらず、経験豊富な経営指導員の退職に伴い経営指導員全体のスキルが低下しており、経営指導員に必須の基礎知識やテクニカルスキルの習得を行い、組織全体の経営支援能力の底上げすることが必要となっている。

また、技術革新、制度改正など二伴う新たな経営課題に対応できるよう、最新の知見を継続的に得ることも必要となっている。

(2)事業内容

・経営指導員のみならず一般職員も含めた支援能力の向上に向けた取組

〇外部講習会の参加

・基礎知識やテクニカルスキルの習得のため、日本商工会議所や中小企業庁が主催する「経営指導員研修」に経営指導員等を派遣する。

・派遣する研修は事業者支援の基礎である「財務分析」、「経営分析」、「事業計画策定支援」に加え、必要に応じて適宜研修へ派遣する。

〇指導研修講習会の開催

・経営指導員を含めた職員が事業者と接触する機会が多いため、事業者の役に立つ支援や指導を効果的に行う必要がある。事業者接触の機会を事業者との有効なコミュニケーションにするための研修会を開催する。

・商工会議所職員としての基本的なスキル習得のため、全職員を対象とし「確定申告支援時の財務分析」、「事業者とのコミュニケーション技術」、「事業者の IT 利活用支援」、「働き方改革と労務環境の改善」に係る研修会を開催する。

・伴走支援に向けた職員のスキルアップのため、経営指導に関わる職員を対象として、経営力再構築伴走支援の基本施設（対話と傾聴）の習得、向上のための研修会を開催する。

〇専門家を帯同した事業所訪問

・経営指導員において事業所訪問に必要なスキル習得の一環として、専門家を帯同した事業所訪問を行う。

・経営相談への対応、事業計画書を策定した事業所へのフォローアップ等において、単独で適切な支援が困難な場合は専門家を帯同した事業所訪問を行う。

・個人に帰属しがちな支援ノウハウを組織内で共有する仕組み

・参加した講習会で得た知識は経営指導員、経営支援員等の関係職員へ共有するため、講習会後に講習参加者を講師とした所内勉強会を行う。

・職員が DX 化を含む新たな経営ノウハウや制度改正への対応などの最新の知見を得られるよう、当所が事業者に向けて開催している新たな経営課題に対応した各種研修会、セミナーに可能な限り職員の参加を促す。

・現在開催している経営指導に係る職員による定例会議（2 回/月）を活用し、研修会・セミナーの結果報告、各職員の創意工夫の発表などを通して支援ノウハウ等を共有する。

11.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]奈良県商工会議所連合会、各金融機関、士業等専門家（中小企業診断士、税理士、弁護士等）、奈良県よろず支援拠点や各関係機関と逐次情報交換会を実施している。

[課題]地域の小規模事業者の支援ニーズ等の情報交換を不定期実施するに止まっており、各機関との連携を強化し、支援ノウハウの共有のための取組が必要となっている。

(2)事業内容

支援機関	目的	支援ノウハウ等共有の取組
奈良県商工会議所連合会	県内の共通課題の把握	県内の小規模事業者に関する施策情報を県担当課から説明を受けるとともに、商工会議所間で意見交換を行い、併せて支援ノウハウの共有を行う。
日本政策金融公庫	効率的な融資の実施	これまでの意見交換に加え、当所経営指導員と公庫職員が帯同訪問し、融資に関する相談ノウハウの向上を図る。
金融機関	評価ポイントの把握	小規模事業者が奈良県・生駒市の制度融資等を金融機関を通じて活用する際の打合せ時に金融機関の事業所に対する評価ポイントを把握する。
専門家	課題に対する適切な対応	各専門家による個別相談の実施とともに、経営指導員の事業者訪問への帯同、伴走支援への協力(特定の課題解決等)を通して、小規模事業者の課題を共有し、助言ノウハウを蓄積する。
奈良県よろず支援拠点	小規模事業者の売上アップ、創業	よろず支援拠点が開催するセミナー等に小規模事業者とともに参加し、売上アップや創業に関する支援ノウハウを蓄積・共有する。
奈良県事業承継・引継支援センター	円滑な事業承継	事業承継・引継支援センターが開催するセミナー等に小規模事業者とともに参加し、事業承継に関する支援ノウハウを蓄積・共有する

12.地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1)現状と課題

○まちづくり

[現状]生駒駅南口エリアプラットフォームに参画し、生駒駅周辺のまちづくりについて生駒市と連携した取組を進めている。また、当エリアに商工会議所が所有する別館を、地域活性化の取組に利用することが期待されており、検討を始めたところである。

[課題]南口のまちづくりは端緒についたところであり、商工会議所としての役割を果たしていくことが求められている。また、まちづくり、地域活性化の中での別館(あるいは跡地)の役割を明確化し、地域の活性化に向けて活用することが求められている。

○人づくり

[現状]これまでも経営発達に必要な経営技術的な基礎識を得るための研修を実施してきている。

[課題]確たる経営理念や行動指針を持って事業に取組む「良き経営者」となるための素養を高めることを目的とした研修は実施してこなかった。

②事業内容

○まちづくり

短期的視点からは、生駒駅周辺地域の活性化に繋がる催事スペースとして、生駒商工会議所別館を活用する。先述のチャレンジショップを定期開催するとともに、生駒市主催の各種事業、周辺事業者等による催事等と連動させながら、周辺地域での活性化の取組に波及し、拡充していくことを目指す。

また、長期的視点から、生駒市、周辺の事業者と連携・協議しつつ、駅周辺地域のまちづくりに資する別館跡地の活用方法、事業のあり方について検討する。

○人づくり

経営者にとって経営理念や行動指針を定めるために必要な教養を深める機会、成果を上げている事業者の行動指針や実践事例を学ぶ機会を提供することを目的として、市内事業者（起業予定者を含む）を対象とした研修会を定期的、継続的に開催する。

また、ビジネス交流会に当研修を組み込むことにより、経営者相互の意見交換を通してより理解を深め、共有できる機会とする。

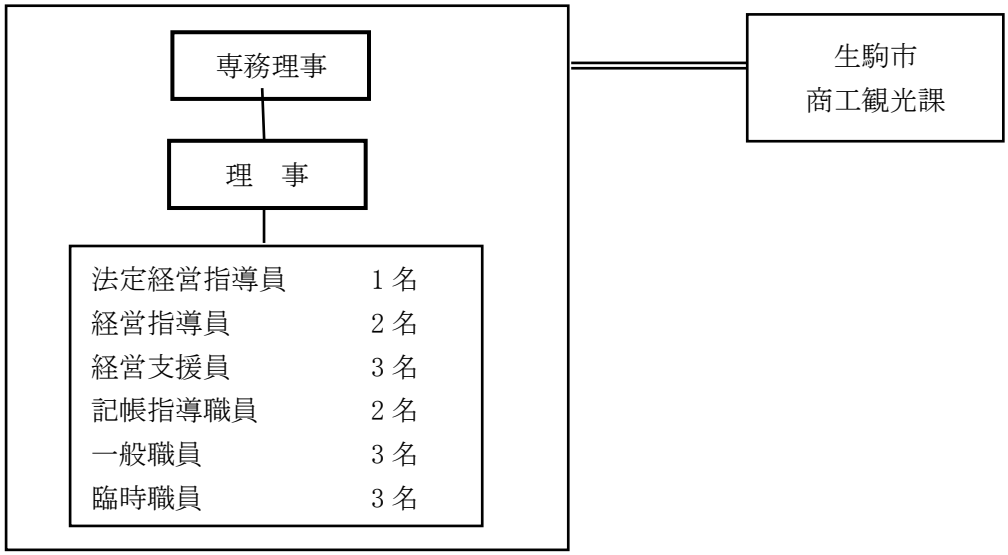
（別表2）

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

（2024 年 12 月現在）

（1）実施体制（経営発達支援事業実施に係る体制）



（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：宇田 賢世

連絡先：生駒商工会議所　TEL：0743-74-3515

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、実施に係る指導及び助言、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行う。

（3）商工会議所、関係市町村連絡先

① 生駒商工会議所

〒630-0257　奈良県生駒市元町 1 丁目 6 番 12 号

TEL：0743-74-3515　FAX：0743-74-9185

E-mail：info@ikomacci.or.jp

② 生駒市商工観光課

〒630-0288　奈良県生駒市東新町 8 番 38 号

TEL：0743-74-1111　FAX：0743-74-9100

E-mail：keizai@city.ikoma.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）

		令和７年度	令和８年度	令和９年度
必要な資金の額		4,600	4,700	4,700
	専門家派遣費	2,200	2,200	2,200
	協議会運営費	100	100	100
	講習会・個別相談会開催費	700	800	800
	市場動向調査委託費	350	350	350
	チャレンジショップ運営費	600	600	600
	ビジネス交流会運営	200	200	200
	TOAS 活用費（システム利用、データ入力）	200	200	200
	外部研修会参加費（参加費・交通費）	150	150	150
	所内研修会開催費	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
補助金、奈良県補助金、生駒市補助金、会費収入、事業収入、手数料収入　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 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
連携して実施する事業の内容
① ② ③ ・ ・ ・
連携して事業を実施する者の役割
① ② ③ ・ ・
連携体制図等
①   ②   ③