

経営発達支援計画の概要

実施者名	岡山西商工会（法人番号）2260005002906 岡山市（地方公共団体コード）331007
実施期間	令和7年4月1日～令和11年3月31日（4年間）
目標	<p>①小規模事業者の事業計画策定支援およびフォローアップ 将来的な自走化を目標に対話を重ね、ITやDXの導入等により確実な計画遂行が図られるよう伴走支援を行う。</p> <p>②経済動向調査・市場調査データ等を踏まえた需要開拓支援 各事業者の実態に即した新たな需要開拓支援を行うことで、事業者の収益を向上させ経営力の向上により経営基盤の強化を目指す。</p> <p>③事業承継支援と創業者育成支援 自社の現状認識や事業計画の重要性の認識が深まるよう傾聴と対話、提案による支援に努め事業承継支援と創業者育成支援に取り組んでいく。</p> <p>④伴走型経営支援体制の確立 経営指導員等は幅広い知識と支援スキル習得に努め、長期的な視点による総合的かつ多面的な伴走支援ができる組織体制の構築を図る。</p>
事業内容	<p>3. 地域の経済動向に関すること RESAS等を活用し、地域経済動向から情報の収集、整理、分析した結果をアウトプットして、小規模事業者の事業計画策定に役立てると共に、調査結果を公表する仕組みづくりを構築する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること ミクロ的な需要動向の情報を収集・分析し、対象事業者が納得する情報として事業計画策定や新商品等の開発に繋げ経営基盤の強化を図る。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者に対し、個別相談会の開催や支援機会を通じて理解を深めていくなど、対話と傾聴を通じた経営の本質的な課題の把握に努める。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 事業者の持続的発展のために、経営分析から得られた経営課題の解決方法や需要動向などから導き出した販売戦略、DXの推進など、成長するための中長期的な事業計画を策定する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画の進捗状況のフォローアップを行う。進捗遅れの事業者に対しては、専門家の招聘等、原因究明に努め、早期の打開策を検討する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 事業計画を元にした販路拡大を図るため、商談会や展示会への出展支援を行う。また、DXを活用した支援を強化し、限られた経営資源の中で、顧客数や商圏の拡大を図る。</p>
連絡先	<p>岡山西商工会 本部 支援課 〒701-0153 岡山県岡山市北区庭瀬 488-6 電話 086-293-0454 FAX 086-292-5649 E-mail okayamanishi@okasci.or.jp</p> <p>岡山市産業観光局 商工部 産業振興課 〒700-8544 岡山県岡山市北区大供 1-1-1 電話 086-803-1325 FAX 086-803-1738 E-mail sangyoushinkou@city.okayama.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地域の現状

岡山市北区は、岡山県南部の中央に位置し、山陽新幹線、岡山空港、山陽自動車道、岡山自動車道等、交通網が整備され、中四国地方の中核拠点である。平成17年以降、周辺の町との合併が進展し、平成21年4月に政令指定都市に移行し、現在の岡山市北区ができた。

岡山西商工会の管轄地域は、右図が示すとおり、岡山市の最西部に位置し、南部から北部にかけて、「吉備・高松・足守」地区の3つで構成されている。



図表1 <岡山西商工会管内の県内位置>

図表2 <岡山市と岡山西商工会管内の面積>

	岡山市	岡山市北区	岡山西商工会管内
面積	789.95 km ²	450.70 km ²	104.0 km ²

図表3 <岡山西商工会管轄地域>

管轄地区	地域名
吉備地区	庭瀬、平野、延友、西花尻、東花尻、川入、撫川、大内田、中撫川、納所
高松地区	立田、高松原古才、高松、平山、高松稲荷、和井元、大崎、三手、小山、門前、福崎、高塚、高松田中、下土田、津寺、加茂、惣爪、新庄上、新庄下、吉備津
足守地区	足守、下足守、上土田、大井、栗井、日近、杉谷、下高田、吉、山上、上高田、石妻、苔山、庄田、真星、掛畑、河原、東山内、間倉、西山内

②人口・世帯数の動向

岡山市第六次総合計画によると、岡山市全体においては、少子高齢化が進展し人口減少局面を迎えていることから、図表8のとおり、生産年齢人口比率と年少人口比率の低下が懸念される。

なお、令和6年4月末の岡山市の人口は、697,135人となっており、平成22年4月末の人口(699,919人)と比較すると2,784人減少となっている。

一方で、岡山西商工会管内人口は、人口・世帯数ともに増加傾向にあることが特徴である。人口は、図表4、5のとおり、R6.4月末時点で、50,137人(平成22年比+965)。世帯数は、R6.4月末時点で、22,102世帯(平成22年比+3,367)となっている。

表4 <管内の人口・世帯数の推移>

	人口	世帯数
平成22年4月(2010年)	49,172	18,735
平成26年4月(2014年)	50,145	19,962
平成31年4月(2019年)	50,663	21,195
令和6年4月(2024年) (対平成22年4月比)	50,137 (102.0%)	22,102 (118.0%)

表5 <地区別内訳>

	人口 (構成比)	世帯数 (構成比)
吉備	27,190 (54.2%)	11,933 (54.0%)
高松	17,251 (34.4%)	7,416 (33.5%)
足守	5,696 (11.4%)	2,753 (12.5%)

●管内3地区は、生産年齢や人口比率等の観点から、大きく以下の2つに分類される。

【吉備地区・高松地区】

吉備・高松地区は、かつては農業が盛んな地域だったが、住宅開発が進んだことで、人口の大幅な減少はなく、生産年齢人口比率が高い地域である。周辺には岡山市中心部・倉敷市・総社市が隣接し、両地区ともにJR(吉備:山陽本線、高松:吉備線)・主要道路(国道180号線)が通っている立地環境から、人気のベッドタウンという位置づけとなっている。大学や県立高校も立地しており、岡山市中心部若年層も多い地域となっている。

岡山市中心部と比較して、地価も安価となっていることから、少額投資での創業が可能な地域である。

図表6 <吉備・高松地区の年代別人口内訳>

	人口 (管内人口構成比)
年少人口 (0歳~14歳)	6,340 (12.6%)
生産年齢人口 (15歳~64歳)	26,111 (52.1%)
高齢人口 (65歳~90歳以上)	11,990 (23.9%)
人口合計	44,441 (88.6%)

【足守地区】

岡山市の最西北部に位置しており、岡山県の中山間地域の一部である。南北に足守川と国道429号線が通るが、鉄道は通っていない。

地域の特産品として、「足守メロン」がブランド化されており、地域特性を強みとして、農業・畜産業などが盛んな地域である。

管内では、観光業も重要視されており、歴史や文化を活かした取組がみられる。

また、商業分野では、地元特産品を活かした小売・飲食業も一定数存在している。

一方で、人口・世帯数ともに減少しており、高齢人口増加や後継者不足の影響により、休廃業をする事業者も多くなっている地域である。

図表7 <足守地区の年代別人口内訳>

	人口 (管内人口構成比)
年少人口 (0歳~14歳)	495 (1.0%)
生産年齢人口 (15歳~64歳)	2,732 (5.5%)
高齢人口 (65歳~90歳以上)	2,469 (4.9%)
人口合計	5,696 (11.4%)

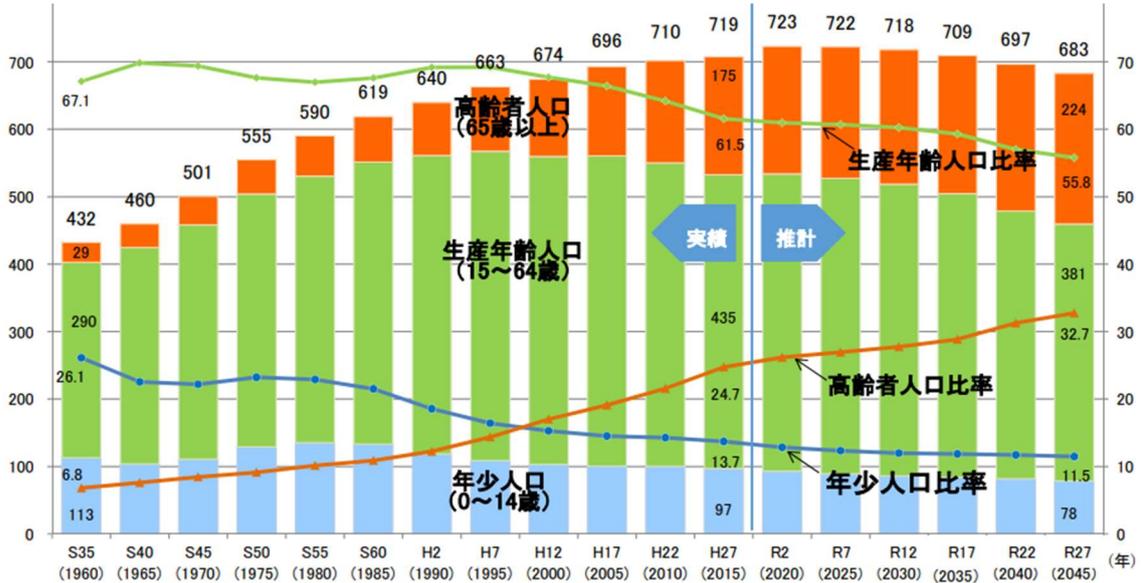
※出典：人口に関する図表4～7については全て岡山市住民基本台帳データを活用

●将来人口推移予測

岡山市第六次総合計画によると、岡山西商工会の管内となる岡山市北区は2025年までは人口の増加が続くとみられ、自然動態による減少が加速度的に進展するが、岡山県内や中国・四国地方からの流入など社会動態が貢献し人口は緩やかに減少していくと予測されている。加えて、2045年には市内4つの区全てで高齢化率が30%を超えることも予測されており高齢

化の進展は避けられないものとなっている。

図表 8 <将来人口と人口構成比の見通し>



(出典：総務省「国勢調査」(実績値)、岡山市推計結果(推計値))

③当地域の産業

ア. 管内の商工業者数及び小規模事業者数の推移

平成 31 年 4 月の商工業者数は 1,230 事業者、小規模事業者は 1,067 事業者であったが、商工業者数および小規模事業者数ともに令和 4 年 4 月期をピーク(図表 9:商工業者 1,266、図表 10:小規模事業者 1,102)に減少し、令和 6 年 4 月期には商工業者数は 1,225 事業者で 5 事業者減。小規模事業者数で 1,066 事業者と 1 事業者減となっており商工業者数および小規模事業者数ともにほぼ横ばいとなっている。

業種別には、商工業者数・小規模事業者数共に製造業、卸・小売業が 7~15%減少したことを建設業やサービス業が 5~7%ほど増加したことで補っており産業構造の変化が進んでいる。

また、廃業の理由としては全体の 6 割が後継者の不在による廃業となっている。

図表 9 <業種別商工業者数の推移>

業種	H31.4.1	R2.4.1	R3.4.1	R4.4.1	R5.4.1	R6.4.1	増減
建設業	245	241	253	261	259	264	▲19
製造業	146	144	144	144	137	135	▲11
卸・小売業	280	272	271	275	260	253	▲27
飲食店・宿泊業	67	68	70	71	67	68	▲1
サービス業	338	340	346	355	346	355	▲17
その他	154	152	157	160	154	150	▲4
合計	1,230	1,217	1,241	1,266	1,223	1,225	▲5

(出典：岡山県商工会連合会 商工会の現状より)

図表 10<業種別小規模事業者数の推移>

業 種	H31. 4. 1	R2. 4. 1	R3. 4. 1	R4. 4. 1	R5. 4. 1	R6. 4. 1	増減
建設業	241	237	249	257	255	260	19
製造業	117	115	116	115	106	104	▲13
卸・小売業	211	205	204	208	197	191	▲20
飲食店・宿泊業	64	65	67	68	65	66	2
サービス業	284	286	293	303	299	307	23
その他	150	148	149	151	141	138	▲12
合 計	1, 067	1, 056	1, 078	1, 102	1, 063	1, 066	▲1

(出典：岡山県商工会連合会 商工会の現状より)

イ. 管内における業種別の現況

【建設業】

土木建設業者は、確固たる技術や人材・特殊な作業などの強みを有する事業者が生き残っている。また、吉備地区・高松地区では岡山西バイパスの新設工事及び平成 28 年から 30 年計画で大規模な下水道の耐震化・長寿命化工事が進んでいることから、建設会社の従業員が独立し創業する事例が増えており今後も増加するものと考えられる。

【製造業】

管内には全国に誇れるような工作機械メーカーや食品製造メーカーがおり、その下請けの小規模事業者も多数存在する。吉備地区の東には「岡山市久米産業団地」、高松地区の西には「テクノパーク総社」、「東総社金属工業団地」が立地しており、管内の製造業者の主要取引先や下請けなどとの関係が深い。ただ、機械部品製造業者では後継者の不在により廃業を選択する事業者が増えてきている。

また、国内の日本酒離れを補うため、引き続き地域資源（原材料・杜氏技術）を活用した日本酒を、ヨーロッパや中国や台湾などの海外市場へ輸出している。

【卸・小売業】

岡山市中心部や倉敷市・総社市への通過地点となっており、ストロー現象もあり各種小売業は大型店などへ顧客が流出している。また、24 時間営業の地元大手スーパーやコンビニエンスストアの出店加速が卸・小売業、製造小売業の減少に拍車をかけている。

吉備地区の南部には運輸・物流の大型拠点である「岡山県総合流通センター」を有し、流通センター内の売上高は約 900 億円に達するが、センター内の事業所は規模が大きいため、地元の小規模事業者との取引はほとんど見られない。

日本遺産「桃太郎伝説がうまれたまち岡山」の中心をなす「吉備津神社」など歴史的な観光資源が多く、国内外からの観光客が増加しているが、土産品の種類不足や外国人観光客への対応の遅れなどにより、売上等の取りこぼしが目立っている。

【飲食・サービス業】

美容業、エステサロン、整体、絵画作成、スポーツジム（インストラクター）IT 教室、学習塾など、今までの業種に一工夫加えた新しいサービスを創出・付加したサービス業が開業し増加している。

一方で、従来の理容店（床屋）はカットのみの格安理容が増えたこと、また若年の男性客が美容院へ流れるなど新規顧客獲得に苦慮しており、従来からのサービス業は、顧客ニーズの多様化に応えられず、売上低迷や後継者不足などにより廃業・減少傾向にある。

【その他】

この業種は農業関連のライセンス事業や動物病院、不動産賃貸業・貸間業などとなっているが、管内地域はベットタウン化が進んでいることから小規模な不動産賃貸業者や貸間業者が多いという特色を持っている。

ウ. 管内商工業者の共通課題

●経営者の高齢化と後継者不在への対応

令和5年度は会員脱退52事業者の内約6割に当たる31事業者が廃業による脱退となるなど後継者の不在が顕在化している。親族内承継だけでなく第三者への承継等を視野にいった事業承継への対応が課題。

●経営基盤の強化

原材料およびエネルギー価格の高止まりや人件費の上昇、生産年齢人口の減少に伴う人手不足も恒常化している。更に、新型コロナウイルス感染症や頻発する自然災害など近年の事業環境は激変している。これらを克服するため、事業継続計画策定率の向上、DXの推進や各種制度を活用した革新的な設備の導入などにより生産性の向上等を図り経営基盤の強化を図ることが課題。

●新たな価値の創造

既存事業者が、従来の商品・サービス等や販路を検証し、新たな事業やサービス等の開発、需要の開拓などに取り組む。また、自律的なキャリア形成に資する副業・兼業の増加を受け、多様な分野での起業・創業などを含めた新たな価値の創造を図ることが課題。

(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

ア. 岡山市の総合計画について

図表 11

長期構想		後期中期計画
将来都市像	都市づくりの基本方向	政策
<p>将来都市像Ⅰ</p> <p>中四国をリードし、活力と創造性あふれる「経済・交流都市」</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 地域経済の活性化による、魅力と活力あふれるまちづくり 2 コンパクトでネットワーク化された快適で多様なまちづくり 3 歴史と文化が薫り、誇りと一体感の持てるまちづくり 	<p>これまでの取組や課題を踏まえつつ、前期中期計画と同様、30の政策により推進</p>
<p>将来都市像Ⅱ</p> <p>誰もがあこがれる充実の「子育て・教育都市」</p>	<ol style="list-style-type: none"> 4 安心して子育てができ、若者や女性が輝くまちづくり 5 つながる教育で未来を拓く人材を育むまちづくり 6 理解を深め合い、ともに築く市民主体のまちづくり 	
<p>将来都市像Ⅲ</p> <p>全国に誇る、傑出した安心を築く「健康福祉・環境都市」</p>	<ol style="list-style-type: none"> 7 住み慣れた地域で安心して暮らせる健康・福祉のまちづくり 8 地域の力をいかした災害に強く安全・安心なまちづくり 9 豊かな自然と調和した市民の手による持続可能なまちづくり 	
<p>都市経営</p>	<ol style="list-style-type: none"> 10 圏域をリードし、都市の持続的発展を支える都市経営 	

図表 12

後期中期計画 政策別の主な取組（一部抜粋）

【将来都市像Ⅰ】

中四国をリードし、活力と創造性あふれる「経済・交流都市」

政策 1	新たな雇用と活力を生む戦略的な産業振興（産業）
●	経営者の高齢化に伴う後継者不足へ対応するため、円滑な事業承継を実施
●	起業家やベンチャー企業が創業しやすい環境づくりを推進
●	市内外の人材の移住・定住につながる魅力ある雇用の創出を図るため、幅広い業種の企業立地を推進
●	「新しい生活様式」に対応する業態転換やデジタル技術等を活用した非対面ビジネス、テレワークなど、事業者の新たな取組を支援

参考資料：岡山市第六次総合計画（後期中期計画）より

イ. 岡山西商工会における振興のあり方

岡山西商工会管内の事業所数は減少が続いている。また、岡山市の人口シミュレーションでは、2025年までは近隣からの移住者により増加が見込まれているが、現状経営者の高齢化と後継者不足により小規模事業者の恒常的な減少が見込まれ、管内地域経済の活力も失われることが懸念される。この現状を重く受け止め、岡山西商工会エリアの地域経済を支え地域住民が住みやすく活力あるまち・地域とするため、今後の10年を見据えた小規模事業者に対する振興のあり方として、当会では以下の基本方針のもと事業者支援を展開していく。

- a. 小規模事業者個社の特性に合わせた伴走支援を行い、消費者動向などの社会的ニーズを把握し強みを活かしながら自立的に発達・成長していけるよう情報の提供にも努め、生産性の向上や販路開拓により売上・利益を増加させることで事業者の持続的発展を図る。
- b. 小規模事業者が様々な環境変化にも対応し、自社を変革して新たな価値の創造が可能な企業に成長させていく。
- c. 創業者(スタートアップ企業等)を積極的に支援することで、地域の将来を担う新たな企業の人材するとともに、円滑な事業承継や事業継続力の強化、DX化などに取り組む事業者を創出する。
- d. 小規模事業者支援のため、経営指導員等の資質向上と組織内での情報共有の仕組みを構築し、地元金融機関や岡山市をはじめ公的機関等との連携により、長期的な視点による課題設定型の支援体制の強化を図る。

以上のことを念頭に経営指導員等の資質向上を図りながら支援展開することで地域経済の活性化を達成していく。

②岡山市総合計画との連動性・整合性

当会の今後の10年を見据えた振興基本方針を5つ挙げたが、以下のとおり岡山市の第六次総合計画(後期中期計画)と連動したものである。岡山市との連携を強化し支援業務に取り組んでいく。

岡山市	岡山西商工会
【政策1】新たな雇用と活力を生む 戦略的な産業振興(産業)	10年後を見据えた振興基本方針
●経営者の高齢化に伴う後継者不足へ対応するため、円滑な事業承継を実施する	基本方針a、基本方針c
●起業家やベンチャー企業が創業しやすい環境づくりを推進	基本方針c、基本方針d
●市内外の人材の移住・定住につながる魅力ある雇用の創出を図るため、幅広い業種の企業立地を推進	基本方針a、基本方針b、基本方針c、基本方針d
●「新しい生活様式」に対応する業態転換やデジタル技術等を活用した非対面ビジネス、テレワークなど、事業者の新たな取組を支援	基本方針b、基本方針c、基本方針d

(3) 経営発達支援事業の目標

上記(1)地域の現状及び課題、(2)小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、管内商工業者の「事業承継」「経営基盤の強化」「新たな価値創造」と言う課題解決をとおして地域

経済の活性化に寄与するため以下の目標を設定する。

①小規模事業者の事業計画策定支援およびフォローアップ

事業環境の大きな変化など、厳しい経営環境にある小規模事業者の事業承継や経営基盤の強化に向け、事業者との対話と傾聴をとおして経営状況の分析を進め、事業者自らが本質的な課題を認識・腹落ちした上でその課題が克服でき、さらに実行可能な事業計画策定の支援を行う。また、小規模事業者による事業計画遂行の進捗状況を把握しながら、将来的な自走化を目標に対話を重ね、ITやDXの導入等により確実な計画遂行が図られるよう伴走支援を行う。

②経済動向調査・市場調査データ等を踏まえた需要開拓支援

目まぐるしく変化する経済情勢や業界等における景況の把握や市場のニーズを収集・分析・加工し小規模事業者へ提供する。そして、各事業者の実態に即した新たな需要開拓支援を行うことで、事業者の収益を向上させ経営力の向上により経営基盤の強化を目指す。

③事業承継支援と創業者育成支援

事業者の高齢化及び後継者の不在による廃業が進む中で、事業者数の維持および拡大のためには、後継者の確保と創業者の掘り起こしが重要であり、事業承継支援と創業者育成支援に取り組んでいく。これらの支援については、自社の現状認識や事業計画の重要性の認識が深まるよう傾聴と対話、提案による支援に努める。

④伴走型経営支援体制の確立

地域の経済動向や多様化する顧客ニーズの把握、様々な業種業態の事業者課題の解決や需要開拓支援に関するためには、経営指導員等は幅広い知識と支援スキルが要求される。そこで、組織内外における情報共有・情報交換等により資質の向上を図り、長期的な視点による総合的かつ多面的な伴走支援ができる組織体制の構築を図る。

項目	現状	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度
経営状況の分析	95者	100者	100者	120者	120者
事業計画策定件数	59者	60者	60者	72者	72者
内、創業計画策定件数	10者	10者	12者	12者	15者
事業計画策定後の実施支援 (フォローアップ)	59者	60者	60者	72者	72者
需要動向調査事業者数	—	3者	4者	5者	6者
新たな需要の拡大に寄与 する事業(展示会等出展者)	—	3者	6者	8者	9者

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11年3月31日（4年間）

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者の事業計画策定支援およびフォローアップ

実効性の高い事業計画の策定に向けて、セミナーの開催や個別相談会など専門家を積極的に活用し、財務データからの表面的な経営課題だけではなく、対話と傾聴により事業者自らが本質的な課題を認識し、当事者意識を持った事業計画となるよう作成支援をする。

また、事業計画策定後は、経営指導員等が実施する巡回指導により継続したフォローアップを展開し、将来的な自走化を目指し事業者自らが実行していくための支援を行う。このフォローアップは、事業者の身長状況に合わせ臨機応変に対応し、必要に応じて専門家派遣をおこなうなど迅速かつ柔軟な支援を行う。

②経済動向調査・市場調査データ等を踏まえた需要開拓支援

需要開拓支援においては、「大都市圏」「岡山市外」「岡山市内」「インターネット」と個々の事業者に合わせて提案を行い、そこでの展示会・商談会等の出展支援と併せて、ホームページやSNSを活用した情報発信を行い事業者の認知度向上を図る。また、SNS等による情報発信などDXの推進のため、ITスキルに応じた個社支援を展開し、管内のITリテラシーの向上も同時に図る。

③事業承継支援と創業者育成支援

事業承継支援においては、岡山県事業承継・事業引継ぎ支援センターと連携し、情報共有を図りながら事業承継計画を策定することで、M&A・第三者承継を含めた円滑な事業承継の推進を図る。また創業者育成支援では、創業セミナー・個別相談会を開催するとともに、国・岡山県・岡山市等の施策を活用し、地域金融機関・専門家等とも連携して支援する。

④伴走型経営支援体制の確立

経営指導員など経営支援に携わる職員が資質向上を図るため、主体的に各種団体等が開催するセミナー等を受講する。また、職員が講師となり受講した内容を報告・周知する職員勉強会を開催する。また、外部からの専門家を招聘したセミナーも開催し、組織全体のスキルアップにつなげる。

更に、関係支援機関等との情報交換や連携を密にし、長期的な視点による「課題設定型」の支援により、事業者に対して多面的かつ総合的な支援ができる体制を構築する。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

《現状》

本会では、全国商工会連合会からの受託事業である「中小企業景気動向調査」を四半期に1回実施している（調査対象15社：製造業3社、建設業3社、小売業4社、サービス業5社）。調査内容は、売上高（実績・見込み）、会社の状況（対前期・見通し）、設備投資の有無、経営課題である。調査結果は岡山県全体を取りまとめた冊子及び電子データで受け取ることができ、協力事業者へは冊子を配布している。また、年に1回実施し報告している「地域の経済動向分析」は、調査内容市内産業や基盤産業等の市内経済状況、域内人口や世帯数・推定市場規模などの管内経済動向及びビジネス機会を会報誌及び本会ホームページで情報提供している。

しかし、地域経済分析システム（RESAS）などの国のビックデータ等は有効活用できておらず、支援すべき事業者に合致した経済動向等の分析データを提供出来てはいない。

《課題》

「中小企業景気動向調査」「地域の経済動向分析」は本会のホームページのお知らせ欄で提供している。しかし、RESASについては、政令指定都市である岡山市については岡山市全体のデータとして提供されており、特色ある4つの市区でのデータは取得できないうえ、経営指導員等がRESASデータの抽出・分析・加工のスキルが未熟である。RESASについては岡山市全体のデータとして活用しながらシステムの改善を待つ。また、経営指導員等のスキルアップも不可欠である。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①地域の経済動向分析	HP掲載 会報誌掲載	年1回	年1回	年1回	年1回	年1回
②中小企業景気動向調査 景気動向調査公表回数	HP掲載	年4回	年4回	年4回	年4回	年4回

(3) 事業内容

①地域の経済動向分析

管内地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワー等を集中投下し、小規模事業者の経営力向上を目指すため「RESAS」を活用した地域の経済動向分析を行い年1回公表する。

【調査手法】経営指導員等が「RESAS」を活用し、地域の経済動向分析を行う

【調査項目】「地域経済循環マップ・生産分析」⇒何で稼いでいるか等を分析

「まちづくりマップ・From-to分析」⇒人の動き等を分析

「産業構造マップ」⇒産業ごとの現状等を分析

※上記のデータを総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②中小企業景況調査（全国商工会連合会 実施）

管内小規模事業者の景気動向等について、既存の「中小企業景況調査」を継続し、年4回（4月・7月・10月・1月）調査・分析を実施する。全国（約8,000社）、県内商工会地区（150社）の景況を把握できる調査であり、製造業・建設業・小売業・サービス業の4業種の景況判断に有用である。従来の集計結果だけでなく、独自の調査項目結果を追加し、地域特性が把握できる形で年4回公表する。

【調査手法】 経営指導員等の巡回訪問により調査票を配布・回収

【調査対象】 管内小規模事業者15事業者（製造業3、建設業3、小売業4、サービス業5）

【調査項目】 月別売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資、引き合い状況、経営上の課題等

（4）調査結果の活用

- ①情報収集・調査・分析した結果は、本会ホームページに掲載し広く管内事業者等に周知する。
- ②管内地域へ13,000部新聞折込している本会会報誌「岡山西商工会ジャーナル」で公表し管内小規模事業者が地域経済動向を把握できるように広く周知を図る。
- ③経営指導員等が巡回指導を行う際の参考資料・提案資料とする。

また、事業計画策定時においても、事業者へ情報提供し管内の市場動向等の参考資料として活用いただき実行可能な事業計画策定の質向上に役立てていただく。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

《現状》

当商工会では、令和3年度に専門家の協力を得て「岡山西商工会地域経済動向調査」を行った。これは、岡山市・岡山市北区の「稼ぎの構造」や「地域に来る人の動向」と岡山西商工会管内の「経済動向」と「エリア内の特徴とビジネス機会」を調査し冊子を作成・配布し広く周知した。その後は「管内地区別の事業者動向とビジネス機会」のみを更新し本会ホームページ上で公開しているがマクロ的需要動向調査であり実現性の高い事業計画の策定には至っていない。

また、当商工会は新型コロナウイルス感染症の流行以降、販路開拓の展示会や商談会への出展支援を中断しており事業者からの要望の多い新商品、新サービスに係る需要動向調査ができていない状況である。これにより、新商品等の開発にマーケットインの視点が弱体化していると考えられ顧客ニーズとのミスマッチから計画通りの販路拡大につながっていない現状がある。

《課題》

本会の行った「岡山西商工会地域経済動向調査」がマクロ的需要動向調査であることを鑑み、管内市場や商圈、顧客ニーズなどのマクロ的な需要動向を把握しマーケットインの視点で事業計画策定等ができるデータ収集が必要となる。そのためには、中断している展示会やイベント等の出展機会を増やし、対象事業者の新商品開発・既存商品改良のフォローアップとしてテストマーケティングを行い、ミクロ的な需要動向の情報を収集する。また、調査分析結果を集約することで、事業者が納得する情報として事業計画策定や新商品等の開発に繋げ、事業者の経営基盤の強化を図る必要がある。

（2）目標

	現行	令和7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度
①展示会・商談会等での調査対象事業者数	—	2者	2者	3者	3者
②イベント等での調査対象事業者数	—	1者	2者	2者	3者
③データのフィードバック件数	—	3者	4者	5者	6者

(3) 事業内容

①展示会・商談会等における需要動向調査

地元銀行や信用金庫、岡山県産業振興財団等が主催するビジネスマッチング等へ参加し、他企業の経営者やバイヤーなど営業担当者を対象とした需要動向調査を実施する。

②イベント等での需要動向調査

岡山県商工会連合会が行う展示即売会や、地元百貨店等での展示即売会へ参加し、来場消費者等を対象とした需要動向調査を実施する。

【調査手段・手法】

●想定する展示会・イベント等

- ・地元信用金庫等が開催する「しんきんビジネス交流会」
- ・岡山県産業振興財団が開催する「O T E Xおかやまテクノロジー展」
- ・大都市圏で開催される商談会等
- ・岡山県商工会連合会が開催する「オール岡山商工会マルシェ」
- ・地元百貨店等で開催する展示即売会

においてバイヤー等や来場された消費者等へのアンケート調査または聞き取り調査を行う。

【サンプル数】

商談会・販売会に参加する

- ・バイヤー等：10者
- ・消費者等：50人

【調査項目】

- 非食品部門：支援を希望する事業者が求める、内容・東都・材質・機能性・耐久性・品質・納期・数量・改善点など
- 食品部門：支援を希望する事業者が求める、価格・大きさ・味・パッケージ・見た目・満足度など

【分析手段・手法】

収集したデータは、経営指導員を中心に岡山県商工会連合会や岡山よろず支援拠点などの販路開拓や工業関係の技術の専門家の協力を得ながら分析を行う

【分析結果の活用】

調査の分析結果は、経営指導員が出展事業者に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。また、販売戦略の見直しや新商品開発への参考データとして活用する。事業者の支援データは経営指導員間でも共有できる体制を整備する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

《現状》

小規模事業者に対する経営分析支援は、補助金等の申請支援時には財務分析をはじめ非財務分析（SWOT分析等）の両面から経営状況を分析している。また、資金調達や決算指導の支援機会では財務状況等の分析が中心である。これまで、経済産業省の「ローカルベンチマーク」ツール等を利用して比較的簡易に経営分析ができる環境にあるものの有効に活用できていない。

《課題》

小規模事業者は、売上を確保することへの意識が強く、自社の強みや弱み、機会や脅威など、非財務分析から経営状況を計り知る機会が希薄であり、自社の経営状況を正しく認識する弊害となっていることが課題である。今後は、個別相談会の開催や支援機会を通じて理解を深めていくなど、対話と傾聴を通じた経営の本質的な課題の把握に繋げる。また、経営指導員会議や職員勉強会

を通じて支援ノウハウの習得に努める必要がある。

(2) 目標

	現行	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
① 経営状況の分析件数	95 者	100 者	100 者	120 者	120 者

(3) 事業内容

① 経営分析を行う事業者の発掘（経営分析個別指導の開催及び巡回指導など）

専門家による経営分析個別相談会や経営指導員等の巡回訪問時や窓口相談時等において、経営状況の分析について、その必要性等を説明し、事業者が十分に腹落ちした上で実際に分析を行う事業者を選定する。

② 経営分析の内容

【対象者】 個別相談会参加者、巡回・窓口相談者

【分析項目】 i. 定量的分析：財務分析（収益性、生産性、健全性、効率性、安全性等）
ii. 定性的分析：内部環境（強み・弱み）、外部環境（機会・脅威）

【分析手法】 事業者に合わせて以下のツールや手法を検討する。

- i. 日本政策金融公庫の「財務診断サービス」
- ii. 経済産業省の「ローカルベンチマーク」、
- iii. 中小企業基盤整備機構の「経営計画つくるくん」
- iv. SWOT分析（強み、弱み、脅威、機会等）
- v. 4P分析（製品、価格、流通、販促）
- vi. 3C分析（自社、顧客、競合）

(4) 分析結果の活用

- 分析結果を当該事業者にフィードバックし、本質的な課題を解決可能な事業計画策定や事業承継計画策定に活用する。
- 分析結果をデータベース化し共有することで、経営指導員等のスキルアップに活用する。
- 事業者の基礎資料として、事業計画策定後の効果検証等に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

《現状》

事業計画策定支援に関しては普段の巡回相談や窓口相談、また役員や同業他社からのレピュテーション情報を基に事業者を掘り起こしている。また、既存事業者においてはセミナー受講者が低迷している状況であることから、事業計画策定セミナーは主に創業者（スタートアップ企業）を中心に開催している。更に、策定する事業計画の多くは課題解決型の計画策定にとどまっており、経営課題の本質を踏まえた課題設定型の事業計画策定支援は十分にできていない状況である。

《課題》

小規模事業者が主体的に事業計画策定に取り組むため動機づけできる工夫が必要である。また、事業者へ計画策定への理解と重要性を認識していただくことが重要であり、補助金申請等を契機に自社の経営改善、経営力向上を目指す事業者には、経営分析のプロセスを踏んだうえで事業計画策定につなげていく必要がある。

また、低迷する事業計画策定セミナーに関しても専門家による個別相談会への置き換えや併用

も検討していくなど受講者を増やしていく工夫も必要もある。

(2) 支援に対する考え方

事業者自身が事業計画策定の意義や重要性を十分に腹落ちした上で、実質的な行動や意識変化につながるよう個別相談会の活用も含め事業計画策定セミナーの開催方法を工夫する。

特に、経営分析した事業所へのアプローチを積極的に行い、意欲のある事業者に対しては事業者が本質を踏まえた課題設定型の事業計画策定支援に向け長期的視点による支援を行い事業計画策定に至るまでを支援する。

さらに、事業計画の策定前段階においてはDXに向けたセミナーを行い小規模事業者の生産性向上による競争力の維持と向上を目指す。

(3) 目標

	現行	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①事業計画策定件数	59者	60者	60者	72者	72者
②DX推進セミナー	1回	2回	2回	3回	3回
③事業計画策定セミナー	3回	3回	3回	3回	3回
④事業計画策定個別相談会	1年	3回	3回	4回	4回

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催

小規模事業者においては、DXへの取組は全くできていないか遅れている傾向が強いため、意識の醸成や基礎知識の習得を目的として、受講予定者のITスキルに合わせたDXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組に関するセミナーを開催し管内のITリテラシーの向上を図る。

【支援対象】 DX推進について意欲の高い小規模事業者及び未だIT機器に慣れていない事業者など

【募集方法】 チラシの新聞折込、地域金融機関へのチラシ配布、毎月発送しているメール便、商工会ホームページ及びSNS など

【講師】 中小企業診断士・ITコーディネーター等の外部専門家

【回数】 年2回（参加者数：15者程度）

【開催内容】 DX 総論、DX 関連技術（クラウドサービス、AI 等）や具体的な活用事例クラウド型顧客管理ツール等の紹介、SNSを活用した情報発信方法、ECサイトの利用方法 など

また、セミナーを受講した事業者の中から取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による個別相談や経営指導を行う中で必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

②事業計画策定（創業）セミナーの開催

創業者（創業後5年以内の事業者も含む）が事業計画策定の意義と本質についての十分な理解を得ていただくとともに、事業計画策定のノウハウを習得するためセミナーを開催する。

【支援対象】 創業者、新商品開発・販路開拓等に取組む事業者、補助金申請を予定する事業者など

【募集方法】 毎月送付しているメール便、商工会ホームページ及びSNS など

【講師】 中小企業診断士等の外部専門家

【回数】 年3回（参加者数：15者程度）

【開催内容】 創業の心構え・創業準備の基礎知識（役所届出、税制優遇策・助成金・公的融資

また、事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が伴走して支援を行い、確実に事業計画の策定につなげていく。

③事業計画策定個別相談会の開催

上記②の参加者のうち、長期的かつ高額な設備投資を行うことを前提とした高度な事業計画を策定する事業者に対しては、より専門的な指導が必要となるため専門家による個別相談会を開催する。

【支援対象】経営指導員等のヒアリング等による希望者、また事業承継を考える事業者 など

【募集方法】毎月送付しているメール便、経営指導員巡回時のチラシ配布やホームページ掲載

【講師】中小企業診断士等の外部専門家

【回数】年3回(参加者数：5者程度)

【開催内容】各種分析(クロスSWOT分析など)、資金計画作成、収益計画作成 など

なお、個別相談会では個社の事業計画策定に応じて専門的な指導を行うため、進捗状況によっては1社あたり複数回の受講も想定している。

④窓口対応

【支援対象】①～③以外の直接商工会窓口にお問い合わせのある小規模事業者を対象とする。

【支援手法】事業計画策定にあたっては、職員が担当制で張り付き確実に事業計画の策定に繋げていく。ただし、いきなり計画の策定を行うのではなく、まず傾聴と対話を通じて経営分析を行い、事業者が本質的課題を認識、納得した上で内発的動機付けを促し、計画の策定に移行する。支援経験の少ない職員については、ベテラン職員の同行、また、岡山県よろず支援拠点等の支援機関や外部専門家と連携して効率的に実施する。

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》

本会では、事業計画策定に取り組んだ小規模事業者の進捗状況等を経営指導員が確認しながら、必要とあれば専門家派遣等の支援を行うなど、事業計画の確実な実施をフォローアップしてきた。しかし、状況確認は不定期であり多くの場合は事業者からの問合せにより対応しているため、進捗の遅い事業者や実施段階で新たな経営課題に直面する事業者を見過ごしてしまうことが多かった。これらの対応の遅れから計画全体に影響を及ぼすケースも散見される。また、事業実施から年数が経過するうちに状況確認等の頻度が低下し、事業計画の進捗や目標達成状況について把握することができていない場合もある。

《課題》

事業を実施した後は、検証・評価、改善、再度計画の立案、実行するというPDCAサイクルを意識した支援が求められる。今後は、事業者に寄り添う伴走支援による状況確認等を行いながら、統一したスケジュールリングにより継続的な事業実施に対するフォローアップ体制の構築が課題である。

(2) 支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内部的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。また、必要に応じて小規模事業者持続化補助金等の

補助金活用も検討する。

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や事業者の課題等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者とある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上でフォローアップを行う。

(3) 目標

	現行	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①フォローアップ対象者数	59者	60者	60者	72者	72者
②フォローアップ頻度 (延べ回数)	129回	240～ 270回	240～ 270回	288～ 324回	288～ 324回
③売上増加事業者数	17者	17者	17者	20者	20者
④利益率3%以上の増加 事業者数	9者	8者	9者	12者	12者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が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、事業計画策定者全てを対象とし四半期に一度程度とし、第1回目は事業計画策定後に事業者と協議し日程を決めておくこととする。ただし、事業計画の進捗状況や事業者からの申出等により臨機応変に対応する。

なお、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、必要に応じて岡山県商工会連合会の広域サポートセンターや岡山よろず支援拠点など外部専門家の第三者的視点も活用し、事業計画と現状との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行う。

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》

本会ではこの5年間、販路開拓支援として主に岡山県商工会連合会や地元金融機関などが主催する県内の展示会や商談会への出展支援を行ってきた。この5年間は当会独自の需要開拓支援としては、管内建設業者や飲食業者で需要拡大を目指す意欲のある事業者のチラシ（社名や住所、連絡先、事業内容及びサービスメニュー等を掲載）を13,500部作成し管内へ新聞折込を行う応援チラシ事業の実施や岡山西商工会エリアの会員ポータルサイトとして「OKANISHI GUIDE（オカニシガイド）」（会員の事業内容、商品・サービス情報、おすすめ情報等を掲載）運営、また、大阪商工会議所が運営する「ザ・ビジネスモール」に参画し会員事業者へ参加を周知してきた。

しかしながら、参加事業者は消費者からのサービス等に対する生の意見や反応などの情報を収集しているものの、その後の自社サービスへの反映という点では十分とはいえない。また、商工会としてもアフターフォローなど十分な支援ができていない状況である。

《課題》

展示会や商談会に出展予定事業者に対し販路開拓における最大の効果を得るために、準備段階から催事終了後の支援まで体系的な支援が必要である。展示ブースのデコレーションや見せ方や効果的なフライヤーの作成、当日のターゲット顧客やバイヤーに向けた商品説明資料の準備などを支援し、催事終了後には、収集した情報の分析を行い商品、サービスのブラッシュアップに取り組むなど事業者にとって効果的な支援を目指す。

今後、管内人口が減少していく中、販路を近隣商圈に限定せずDXを活用することで広域にわ

たる需要開拓支援が必要であることと、D X推進のための知識や理解を深めてもらうための取組も必要である。また、「OKANISHI GUIDE (オカニシガイド)」のブラッシュアップも必須となっている。更に、首都圏に販路開拓を求める事業者の相談も出てきていることから計画的に参加可能な商談会等の選出とスケジューリングが必要である。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定支援を行った意欲的な製造業者や食料品メーカー、雑貨メーカーを重点的に支援する。

本会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、県内外で開催される既存の展示会・商談会等への出展を目指し、支援事業者の顧客ターゲットやマーケットを検討した上で選択する。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行い、アンケート調査票作成時や販促物制作時の助言指導、バイヤー商談後のアフターフォローなどについて、従来に比べてより踏み込んだ支援を行う。また、展示会期間中は、商品陳列方法、接客などきめ細かな伴走支援を行う。

D Xに向けた取り組みとして、既存の「OKANISHI GUIDE (オカニシガイド)」の見直し及び改善、事業者へはECサイトの導入・運用方法、I T活用による営業・販路開拓、効果的なアプリの提案などに関するセミナーの開催や相談対応を行い、小規模事業者の理解度を高めた上で必要に応じてI T専門家派遣等を実施するなど事業者の意欲向上とD X推進を行う。

(3) 目標

	現行	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度	令和 10年度
①B t o B展示会・商談会					
出展事業者数	—	1者	3者	4者	5者
成約件数/件	—	1件	1件	2件	2件
②B t o C展示会・商談会					
出展事業者数	2者	2者	3者	4者	4者
売上金額/者	4万円	5万円	5万円	5万円	5万円
③ポータルサイト登録者数	133者	140者	145者	150者	160者
売上増加率/5%	—	5者	5者	5者	5者

(4) 事業内容

①展示会・商談会への出展支援 (B t o B)

・岡山県しんきん合同ビジネス交流会 (年1回)

【主催】岡山県しんきん合同ビジネス交流会実行委員会主催

【開催概要】県下7行の信用金庫等が合同で実施するビジネス交流会・商談会で、県内を中心に全国から多種多様な業種約500ブースが出展し、約4,000人が来場するイベントとなっている。

・首都圏B to B商談会

首都圏への販路開拓を目指す事業者を積極的に支援するため、プロモーションとマーケティング活動に適した「グルメ&ダイニングスタイルショー」等に出展し、バイヤーに直接提案する機会を提供することで取引創出を伴走支援する。

【支援対象】事業計画策定支援事業者、おかやま加工食品カタログ掲載事業者、販路開拓支援事業者等

【支援手法】出展するにあたり、販促物制作時の助言・指導等の支援を行い、展示・商談会での成約率を高める。また、事後アプローチの手法の指導といったアフタ

一フォローまで実施する。

②展示会・商談会への出展支援（B t o C）

・オールおかやま商工会マルシェ（年1回）

【主 催】 岡山県商工会連合会・県下20商工会

【開催概要】 岡山県下20商工会から60社以上の事業者が取り扱う県産品等を展示即売（飲料・物販・雑貨）する。また、県内の高校生等による開発商品の発表や即売会も開催される。毎年8,000人を超える来場者で賑わう販路開拓事業となっている。

【支援対象】 事業計画策定支援事業者、おかやま加工食品カタログ掲載事業者、販路開拓支援事業者等

【支援手法】 出展するにあたり、販促物制作時の助言・指導といった販路開拓につながる支援を行う。

③ECサイト等利用による販売促進支援（B t o C及びB t o C）

・岡山西商工会ポータルサイト「OKANISHI GUIDE」

【内 容】 本会が管理運営する無料で使用可能なポータルサイト。商品情報やサービス内容等を掲載することによりインターネットを通じた新規顧客や取引先の発掘が行える。

【U R L】 <http://www.okayamanishi.jp>

・ザ・ビジネスモール

【内 容】 大阪商工会議所が運営する全国の商工会議所や商工会が加入することができるビジネスモール。インターネットを介して取引先が発掘できる。

【U R L】 <https://www.b-mall.ne.jp/index.aspx>

【支援手法】 EC販売に興味を抱いている小規模事業者に対して、ECサイト等に関する情報を提案し、登録に意欲的な事業者に対しては、商品構成、価格設定等について支援する。

Ⅱ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能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》

本会では経営発達推進委員会を年2回開催する予定にしていたが、新型コロナ以降年1回の開催となっている。推進委員会は年度末に開催しており、経営発達支援事業の報告と委員による意見聴取によるPDCAサイクルにより改善を図っている。その結果は、本会の理事会へ報告し総代会資料へも掲載している。

また、経営発達計画の目標と実績、推進委員会による指摘事項は、商工会のホームページに掲載するとともに、会報紙（岡山西商工会ジャーナル）にも掲載し、新聞折り込みにより管内へ向けて周知を図っている。

《課題》

理事会及び総代会での本事業の報告と周知、商工会ホームページ掲載と記事を掲載した会報紙の管内エリアへの新聞折り込みを実施し周知に努めている。しかし、コロナ以降については年1回経営発達推進委員会を開催するにとどまっており、委員の見直し等により年2回開催へ早期に戻す必要がある。

(2) 事業内容

①「経営発達計画推進委員会」による検証（年に2回開催）

経営発達支援事業の成果の評価及び見直しP D C Aサイクルを適切に機能させる機関として、外部有識者（中小企業診断士）、岡山市産業振興課長、岡山県商工会連合会担当者、本会の正副会長・委員会の委員長、法定経営指導員で構成する「経営発達計画推進委員会」を開催し、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。

開催回数は年2回とし、1回目は当年度の事業目標と実施内容、2回目は当該年度の実績と効果の検証を行うこととする。

②本会役員への報告と意見徴収

本会の総務企画委員会において事業遂行状況を報告し、評価と見直しの方針に係る意見徴収を行う。事業の成果・評価・見直しの結果については、本会理事会へ報告し、決定・承認を受けることとする。

③事業の成果・評価・見直しの結果の公開

事業の成果・評価・見直しの結果については、岡山西商工会ホームページにより公表することで、小規模事業者への幅広い情報提供を行うとともに、本会総代会にて総代会資料への掲載により報告する。

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》

小規模事業者に対する支援能力向上のため、上部団体等が主催する各種研修会へ職員（経営指導員及び一般職員）が参加し、学んだスキルについては毎週1回職員勉強会を開催し職員間で共有している。また、毎月1回開催している事務局会議において進捗状況の報告を行い、確実な支援実行に向けて協議を行っている。

しかし、DX推進等に関しては職員のアプリ等に関する知識が不十分であり、専門家への引継ぎに際して相談者の意図が十分に伝えることができていない。また、指導員等の事業者支援においてはそのほとんどを職員のスキルに帰属しており組織内で共有できていない。

《課題》

小規模事業者のDX推進に向け、専門機関等の協力を得て、経営指導員等の業務効率化や生産性向上に係るDX推進に係る最新情報を習得する機会を設ける。また、事業計画策定に必要な需要動向データなどの一元化を図り、経営発達に必要な専門的な知識の一層の習得と、習得した支援ノウハウを組織内でOJTにより共有していく。更に、新たな需要の開拓に寄与する事業が弱いとの評価を推進委員会でいただいております。需要開拓支援事業の充実が課題となっている。

(2) 事業内容

①外部研修会への参加

小規模事業者に対する経営指導員の支援能力の向上を図るため、独立行政法人中小企業基盤整備機構および岡山県商工会連合会等が主催する研修会へ参加する。

【外部研修内容】

研修名	実施機関	受講者
①中小企業支援担当者研修	中小企業基盤整備機構	経営指導員
②経営指導員研修（一般・専門）	岡山県商工会連合会	経営指導員
③職員研修（専門）	岡山県商工会連合会	一般職員

※受講頻度：①2年に1回、②毎年（一般＋専門3テーマ）、③毎年（専門2テーマ）

【D X推進に向けたセミナー】

地域事業者のD X推進への対応力強化のために、経営指導員及び一般職員のI Tスキルを向上し、相談指導力向上のため、先述の関係機関が実施するセミナーおよび現地視察を開催する。

主に、以下のようなI Tスキルを習得することで指導能力を向上する。

＜事業者の業務効率化の取組に関するもの＞

- ・クラウド会計ソフト
- ・オンライン会議
- ・ペーパーレス等の業務デジタル化
- ・情報セキュリティ対策

＜事業者の需要開拓の取組に関するもの＞

- ・HP、SNSを活用した自社PR 方法
- ・ECサイト構築と運用方法
- ・オンライン展示会、
- ・モバイルオーダーシステム

②事務局会議・経営指導員会議の開催【両会議とも、毎月1回開催】

職員全員による事務局会議を毎月1回継続開催し、支援ノウハウや経営支援にする知識・各種情報の共有を図るとともに、経営力再構築型伴走支援の基本的な支援能力の向上も図る。

また、知識習得や情報共有を図るため、事務局会議において職員全員（経営指導員・一般職員）が講師役となって専門知識の勉強会を開催する。内容は研修を受けたもの、自分が得意とするもの、小規模事業者支援で喜ばれたもの、逆に反省すべき点など自由とする。講師役となることで知識習得が深まるとともに、説明力や説得力の向上に繋がる効果が期待できる。

③O J Tによる支援能力の向上と情報共有

小規模事業者への経営支援体制について改め2名の経営指導員による経営支援および経営指導員に一般職員が同行するなど、複数の職員による経営支援を行うこととする。

複数職員による経営支援により、他者の支援ノウハウを学ぶとともに組織内で共有し、経営指導員及び一般職員の資質向上を図る。

また、高度専門的課題の解決にあたっては、日本政策金融公庫担当職員、岡山県商工会連合会広域サポートセンター職員（中小企業診断士等）と連携し、指導・助言内容・情報収集方法を学ぶなど伴走型の支援能力の向上を図る。

④支援内容のデータベースの活用

岡山県商工会連合会が整備した「小規模支援システム」に、支援内容を細かく登録することで、支援中の小規模事業者の状況を全職員が相互共有でき、担当職員以外でも一定レベルの経営支援が行えるようにする。

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》

岡山市をはじめ、岡山県商工会連合会や岡山県よろず支援拠点等の他の支援機関との連携を密にし、管内小規模事業者の需要の動向や支援ノウハウを収集し、本会の事務局会議にて支援ノウハウや情報の共有を図り、支援力の向上に繋げているが、他の支援機関職員との支援ノウハウや情報共有する機会が少ないのが現状である。

《課題》

小規模事業者のニーズ把握、効果の上がる経営支援の実施、経営指導員等の支援ノウハウの向上を図るには、関係する支援機関相互が連携・相互協力した経営発達支援事業を行う必要がある、こうした情報交換をする機会を増やすことが重要である。

(2) 事業内容

①他の支援機関が参画する会議・研修会への出席

- ・岡山県商工会連合会主催「広域商工会連携会議」(2回)
- ・岡山県商工会連合会主催「広域サポートセンター連絡会議」(2回)

岡山県商工会連合会及び県内商工会が参加する広域連絡会議に出席し、他の商工会が実施する経営発達支援計画の取り組み状況や、支援ノウハウについての収集を行う。

②民間金融機関との連携・協力による金融懇談会の開催

地域内金融機関との連携・協力を強化するため、一体となった支援体制の構築や役割などについて、双方の視点から意見交換と情報共有を目的に「金融懇談会」を年1回開催する。

【連携・協力金融機関】6金融機関12支店(所)

- ・岡山県信用保証協会(本所)
- ・中国銀行(庭瀬支店、稲荷・足守支店、岡山流通センター支店)
- ・百十四銀行(庭瀬支店)
- ・トマト銀行(庭瀬・吉備津支店、岡山流通センター支店)
- ・おかやま信用金庫(吉備支店)
- ・吉備信用金庫(高松支店、足守支店)

※金融懇談会へは、各金融機関の支店長等が参加していただく。

③独立行政法人中小企業基盤整備機構中国本部の地域支援コーディネーターによる勉強会の開催(年1回)

独立行政法人中小企業基盤整備機構中国本部の地域支援コーディネーターを講師に招き、経営指導員会議(事務局会議を含む)において、事業計画書の作成や実行支援などの勉強会を開催し、職員の支援ノウハウの向上を図る。

地域支援コーディネーターは、小規模事業者の支援施策の普及のみならず、地元金融機関等と商工会の勉強会を企画するなど、支援機関のとりまとめ的立場にあり、多くの情報を把握しているシンクタンクである。

④帯同巡回訪問による支援ノウハウ等の情報交換(年5回)

日本政策金融担当者との帯同巡回訪問による金融支援の充実を図る。特に小規模事業者経営改善資金(経営発達支援資金を含む)の周知と利用促進を図り、小規模事業者の経営改善に努めるとともに、金融に関する支援ノウハウを学ぶ。

日本政策金融公庫は、小規模事業者を対象とした政府系金融機関であり、小規模事業者の経営状況や財務状況など国内レベルの情報を有しており、また、調査月報などの機関紙を発行するなど金融支援に必要な情報を有している。

⑤その他、各支援機関との連携・協力

上記①～③に掲げた以外の支援機関とも連携・協力を強化し、支援施策や支援ノウハウなどについて情報交換を図ることで支援能力向上に努める。

また、近隣商工会と定期的に情報交換し共通課題の洗い出しを行うことで解決策を検討する。

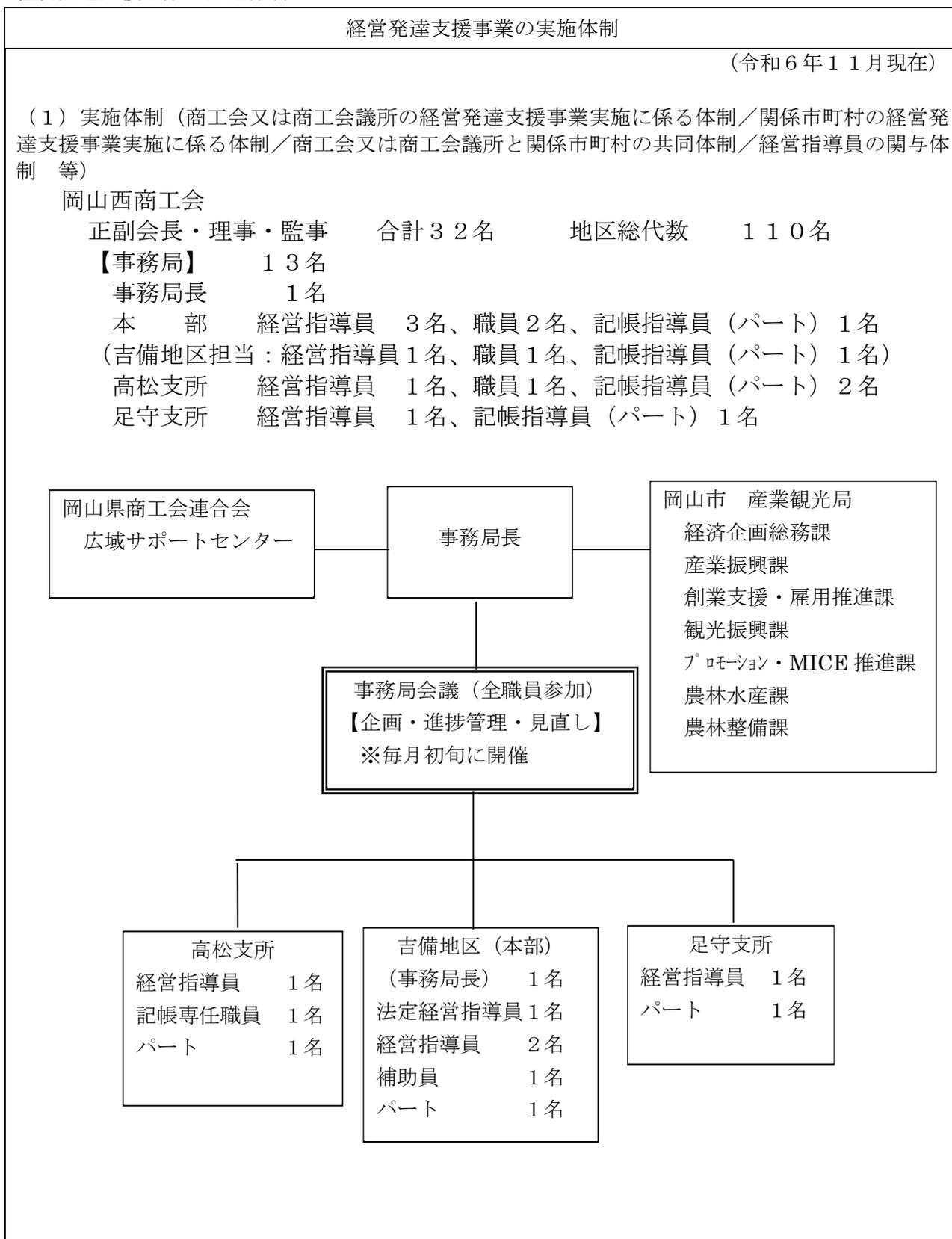
【連携・協力を図る支援機関】

- ・よろず支援拠点、中小企業基盤整備機構、岡山県産業振興財団、近隣商工会

・各種士業(中小企業診断士、税理士、公認会計士、弁護士、社会保険労務士、行政書士 等)

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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： 向井 勝彦

■連絡先： 岡山西商工会 本部 支援課 電話 086-293-0454

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、事業評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

手段として、事務局会議・指導員会議による集合形式で最低毎月1回以上実施し、また、商工会グループウェアを活用し毎日の支援状況を把握・管理する。

(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

■岡山西商工会 本部 (吉備地区)

〒701-0153

岡山県岡山市北区庭瀬 488-6

TEL：086-293-0454 FAX：086-292-5649

E-mail：okayamanishi@okasci.or.jp

■岡山西商工会 高松支所

〒701-1334

岡山県岡山市北区高松原古才 308-2

TEL：086-287-5588 FAX：086-287-5589

■岡山西商工会 足守支所

〒701-1462

岡山県岡山市北区大井 2347-1

TEL：086-295-1837 FAX：086-295-0869

■岡山県商工会連合会 広域サポートセンター

〒700-0817

岡山県岡山市北区弓之町 4-19-401

TEL：086-224-4344 FAX：086-222-1672

E-mail：kouikisc@okasci.or.jp

②関係市町村

■岡山市産業観光局 商工部 経済企画総務課

〒700-8544

岡山県岡山市北区大供 1-1-1

TEL：086-803-1322 FAX：086-803-1738

■岡山市産業観光局 商工部 産業振興課

〒700-8544

岡山県岡山市北区大供 1-1-1
TEL : 086-803-1325 FAX : 086-803-1738
E-mail : sangyoushinkou@city.okayama.lg.jp

■岡山市産業観光局 商工部 創業支援・雇用推進課
〒700-8544
岡山県岡山市北区大供1-1-1
TEL : 086-803-1342 FAX : 086-803-1738

■岡山市産業観光局 観光部 観光振興課
〒700-8544
岡山県岡山市北区大供 1-1-1
TEL : 086-803-1332 FAX : 086-803-1871

■岡山市産業観光局 商工観光部 プロモーション・MICE推進課
〒700-8544
岡山県岡山市北区大供 1-1-1
TEL : 086-803-1333 FAX : 086-803-1871

■岡山市産業観光局 農林水産部 農林水産課
〒700-8544
岡山県岡山市北区大供 1-1-1
TEL : 086-803-1346 FAX : 086-803-1739

■岡山市産業観光局 農林水産部 農村整備課
〒700-8544
岡山県岡山市北区大供1-1-1
TEL : 086-803-1348 FAX : 086-227-7039

(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)

	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	年度
必要な資金の額	1,510	1,560	1,760	1,810	
創業セミナー開催	150	150	150	150	
事業計画策定 個別相談会	150	200	250	300	
DX推進 セミナー開催	100	100	150	150	
フォローアップ 専門家謝金	200	200	200	200	
フォローアップ 専門家旅費	10	10	10	10	
需要動向調査 費	400	400	400	400	
展示会商談会 出展費	500	500	600	600	

(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、県補助金、岡山市補助金、会費等収入

(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。

