

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	尾道しまなみ商工会（法人番号 3240005011602 ） 尾道市（地方公共団体コード 342050 ）
実施期間	令和３年４月１日～令和８年３月３１日
目 標	【具体的な目標】 小規模事業者の経営の安定と持続的な発展、また円滑な事業承継と創業支援による事業所数の維持・拡大」を目指すため以下を実施する。 ①小規模事業者が「稼ぐ力」＝「儲かる商工業者」を増すための事業計画を策定する。 ②事業承継と創業支援を強化し、小規模事業者の持続的発展に繋げる。
事業内容	各支援機関や金融機関との連携を強化し、小規模事業者の経営の持続的発展と地域経済の活性化に向けて、下記事業を行う。 １．経営発達支援事業の目標 ２．経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針 ３－１．地域の経済動向調査に関すること ・小規模企業白書、「RE S A S」、統計おのみち等の活用による情報収集 ３－２．需要動向調査に関すること ・「Hinet-Navi」及び「Miena」等活用によるマーケット分析 ４．経営状況の分析に関すること ・財務分析及びSWTO分析による経営分析 ５．事業計画策定支援に関すること ・事業計画策定による持続的経営の実現 ６．事業計画策定後の実施支援に関すること ・巡回訪問を中心にフォローアップ支援 ７．新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ・メディア及びIT活用による販路拡大 ・展示会、商談会への幹旋と出展支援による販路拡大 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 ９．経営指導員等の資質向上に関すること 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 １１．地域経済の活性化に資する取組みに関すること
連絡先	尾道しまなみ商工会 経営支援課 〒722-0073 広島県尾道市向島町 16054 番地 4 T E L 0848-44-3005 F A X 0848-44-1925 E-mail: onomichi-s@hint.or.jp 尾道市 産業部商工課 〒722-8501 広島県尾道市久保一丁目 15 番 1 号 T E L 0848-38-9183 F A X 0848-38-9293 E-mail : shoko-k@city.onomichi.hiroshima.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) 当地域の現状及び課題

①当地域の現状

- ・ 当会が所在する尾道市は、瀬戸内海（対岸の向島との間は尾道水道と呼ばれる）に面し、旧尾道市が旧御調郡 2 町、旧因島市、旧豊田郡瀬戸田町と合併し現在に至っている。古くは海運による物流の集散地として繁栄し、明治時代には山陽鉄道が開通し、鉄道と海運の接点となり広島県東部で最大の都市であった。
- ・ 平成 11 年（1999 年）のしまなみ海道開通によって四国の今治市と陸路で結ばれ、物流面で利便性が高まり、平成 27 年（2015 年）に中国横断自動車道（尾道松江線）が全面開通し「瀬戸内の十字路」として更なる経済効果が見込まれている。北部の御調町、尾道水道を挟んだ対岸の向島地域（向東町、向島町）、そして生口島の瀬戸田町の 3 地域 4 商工会が合併し本商工会ができた。中心となる向島地域から御調町、瀬戸田町へはそれぞれ約 25 km の距離があり、車で 30 分以上かかるなど南北に広がる地域である。
- ・ 尾道市の人口は、表 1 のとおり令和 2 年（2020 年）6 月の住民基本台帳によると約 13.5 万人となり、その中で 65 歳以上の高齢者が約 4.9 万人と全人口の 35.9% を占めており、典型的な少子高齢化社会へと進んでいる。国立社会保障・人口問題研究所の推計によれば、今後も減少を続け、2040 年には約 2.7 万人の減少が推計される。少子・高齢化への対策として人口減少ペースを緩やかにするための土台作りや若者の定住促進が可能な地域まちづくりが急務と言える。



図 1：広島県尾道市
(表 1)



図 2：尾道市地域（商工会エリアは、御調・向島、瀬戸田）
(単位：人)

	平成 22 年 2010 年 6 月	平成 27 年 2015 年 6 月	令和 2 年 2020 年 6 月	65 歳以上高齢 者(2020 年 6 月)	人口問題研究所調べ 2040 年
尾道市	148,255	142,719	135,084	48,584	108,000
旧尾道市	80,643	78,932	75,493	24,150	
旧因島市	25,889	24,355	22,620	9,688	
旧御調町	7,673	7,196	6,594	2,628	
旧向島町・ 旧向東町	25,086	23,830	22,412	8,546	
旧瀬戸田町	8,964	8,406	7,965	3,572	

(尾道市住民基本台帳から抜粋)

②小規模事業者数及び商工会業種別会員数の推移

- 管内の商工業者及び小規模事業者は、平成 26 年（2014 年）を基準として、表 2 のとおり増加傾向であるが、商工会会員については、表 3 のとおり減少傾向である。しかし、その中で、尾道市の特性を反映してか、飲食・宿泊業のみ増加を示している。このことは、管内の地域が世界有数のサイクリングロードとして認められていることが要因かもしれない。ひとつの注目すべき点ではないか。

（表 2）商工業者数及び小規模事業者数の推移

（単位：人）

年 度	商工業者数	小規模事業者数	資料提供
平成 26 年（2014 年）	1,378	1,208	平成 26 年経済センサス基礎調査
平成 28 年（2016 年）	1,502	1,345	平成 28 年度商工会実態調査
平成 31 年（2019 年）	1,592	1,303	平成 31 年度商工会実態調査
増加率	115.5%	107.8%	

（表 3）業種別会員の推移

（単位：人）

年 度	建設業	製造業	卸売業	小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他	合計
平成 26 年度	174	231	23	207	71	206	44	956
平成 30 年度	170	229	21	186	80	208	33	927
令和元年度	161	198	17	163	79	179	40	840
平成 26 年度 対比	92.5%	85.7%	73.9%	78.7%	111.2%	86.8%	90.9%	87.8%

③当地域における業種別の景況及び課題

業 種	景 況	課 題
建設業	建設業においては、公共工事の減少、民間建築も長期にわたる景気低迷や人口減少により低水準に推移している。依然として厳しい経営環境下にある。地域業者も大手業者との競争が激化している。さらに原材料や諸経費も消費税の増税も影響して上昇傾向にあり、収益は悪化している。追い打ちとして、新型コロナウイルス感染症の関係からジワジワと影響が表れはじめている。	・入札による公共工事の減少 ・労働者不足 ・人件費の高騰及び材料価格の上昇 ・後継者不足（事業承継問題） ・職場環境の改善は必要 ・新型コロナウイルス感染症との経済活動の連動
製造業	御調地域の製造業は、近隣（福山・府中）の産業用機器製造業の下請けで金属加工や機械部品製造が多く、為替相場に左右されるが、最近はや安が続いている状況で輸出環境は若干改善している。また大手製造業者の設備投資等により、一部では好調な企業もあったが、逆に小規模事業者ゆえ、資金面に弱点があり、技術力の向上、生産設備の更新、従業員確保などに難がある。追い打ちとして、新型コロナウイルス感染症の関係からジワジワと影響が表れはじめている。これは造船も同様である。 尾道・瀬戸田地域の製造業は、大手造船会社・中小造船所等多彩な造船所が集積、従業員数は、我が国の都市の中ではトップ	・下請け事業者が多く、従来の取引先への依存度が強い。 ・自社商品や独自性の商品がない ・労働者の高齢化 ・労働者（若手従業員）の採用難 ・技能伝承が難しい ・OJTなど教育体制の拡充 ・後継者不足（事業承継問題） ・新型コロナウイルス感染症との経済活動の連動

	クラスであり、地域経済を大きくささえている。大型船から小型船まで生産可能な企業や修繕を専門とする業者が多数ある。	
小売業 サービス業	商業・サービス業においては、大中型スーパー・ホームセンター・家電量販店等が、各地域で出店し、競争が激化している中、共通して言えることは、売上・利益の低迷、経営者の高齢化と後継者不足、廃業する事業者に歯止めがかからない状況である。 瀬戸田地域では、観光施設やサイクリング客の増加で、しまなみ海道の全線開通時には賑わっていた観光客も年々減少。しかし現在、世界有数のサイクリングロードとなっていることから、最近では徐々に回復傾向にあり、平成 31 年（令和元年／2019 年）には過去最高 21 万 7 千人に達したが、新型コロナウイルス感染症の渦から、ジワジワと悪影響が表れている。	・競合他社との差別化 ・後継者不足（事業承継問題） ・増税問題による価格転嫁対策 ・仕入価格の上昇 ・事業計画書の未検討 ・キャッシュレス決済ポイント還元事業終了後の対応 ・新型コロナウイルス感染症との経済活動の連動
飲食・宿泊業	尾道市は、文化庁が平成 27 年（2015 年）に創設した「日本遺産」に認定された。さらに尾道への観光客数は、平成 31 年（令和元年／2019 年）度年間 683 万人で、うち商工会管内の観光客数は、157 万人と 22.9%である。管内飲食・宿泊業が売上を確保していくためには、価格や品揃えを重要視することが必要である。 また宿泊業に対しては、現状、観光が日帰りコースとなっており、大幅な客単価の引き上げは望めず、観光コースの見直し（体験コースを工夫し追加）や滞在時間の延伸や当地で宿泊して頂けるコース設定の検討を行う必要がある。	・キャッシュレス決済ポイント還元事業終了後の対応 ・増税問題による価格転嫁対策 ・後継者不足（事業承継問題） ・原材料の上昇 ・競合店他社との激化問題 ・客単価の向上、新商品メニューの開発対策（「ここでしか食べられないメニュー開発」） ・体験コースなど工夫した滞在時間の延伸 ・新型コロナウイルス感染症との経済活動の連動

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①当会地域（尾道しまなみ商工会管内）の 10 年後のあるべき姿

- ・尾道市と当会が連携して実施する経営発達支援計画においては、当会地域の 10 年後のあるべき姿は下記のとおりとする。

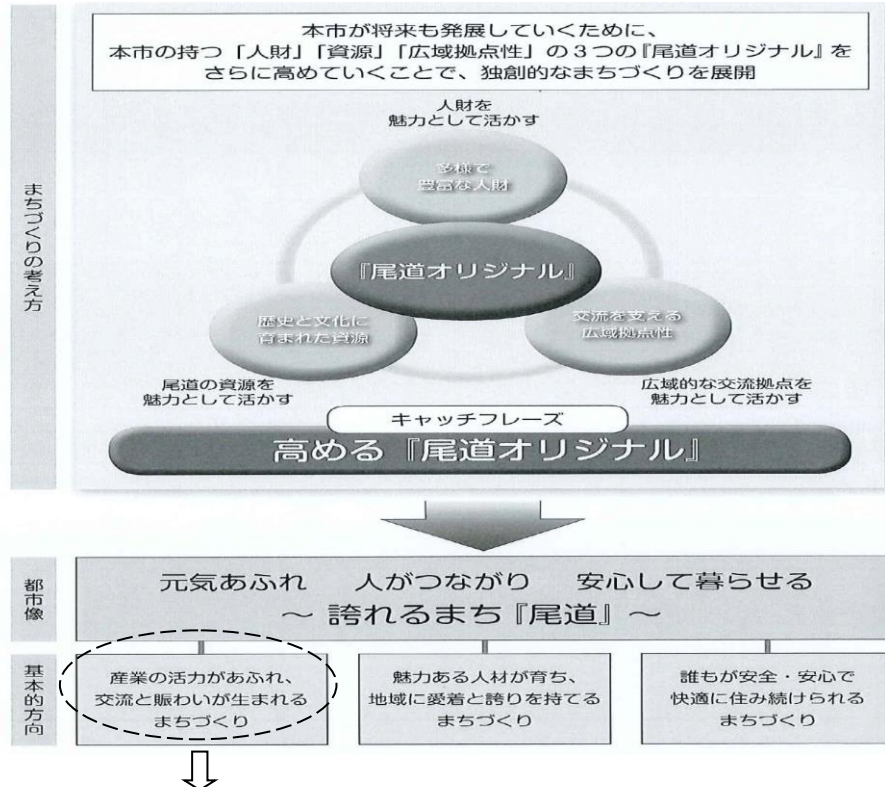
【10 年後のあるべき姿】

- ・当地域を支える小規模事業者の経営分析・課題の把握、計画の策定・実施までの「伴走型」の支援を行い、他支援機関や専門家等と連携し、小規模事業者と一体となった「稼ぐ力」の支援体制を強化し、小規模事業者の競争力を高めることで、「稼ぐ力」＝「儲かる商工業者」が増加する地域を目指します。

②尾道市の振興ビジョン（尾道市総合計画）との連動性・整合性

- ・尾道市では、平成 29 年 3 月に「尾道市総合計画」（平成 29 年（2017 年度）から令和 8 年（2026 年）までの 10 年間）を策定しています。その中で、小規模事業者の経営の発達に繋がり、かつ当会に関連のある施策体系は「産業の活力があふれ、交流と賑わいが生まれるまちづくり」の 1 つです。

【尾道市総合計画】 ～尾道市まち・ひと・しごと創生総合戦略～ 施策体系図



- ・その中で、「活力ある産業が育つまち」と「活発な交流と賑わいのあるまち」の2つの項目について、尾道市と当会が連携して取り組む。このことで、当会管内地域が持続的に事業を発展させ、更には地域の活性化に繋げる。

★政策目標1（活力ある産業が育つまち） ⇒ 政策分野（産業）

【施策目標】

- ・地域経済を支える産業に活気がある
- ・多様な産業が育っている
- ・農林水産業が活発化している
- ・産業の担い手が育っている
- ・誰もが働きやすい雇用環境が整っている

★政策目標2（活発な交流と賑わいのあるまち） ⇒ 政策分野（観光・交流）

【施策目標】

- ・観光消費が増えている
- ・国内外との交流が活発に行われている

- ・上記項目を中心に基幹産業の支援、中小企業の支援、新規ビジネスの発掘・育成・支援などを尾道市と連携して実施する。

- ・この事業を行うことで、10年後のあるべき姿として、当地域を支える小規模事業者の経営分析・課題の把握、事業計画の策定・実施までの「伴走型」の支援を行い、他支援機関や専門家等と連携し、小規模事業者と一体となった「稼ぐ力」の支援体制を強化し、小規模事業者の競争力を高めることで、「稼ぐ力」＝「儲かる商工業者」が増加している地域を作る。

③商工会としての役割

- ・当会は、地域の強みを活かした産業振興と管内小規模事業者の課題やニーズに対する個社支援の役割を担っている。また、当会では、経営支援を行う中で、国・広島県・尾道市の各種施策の普及と活用を促進していく役割がある。これらの産業振興と経営支援を尾道市と連携して、「稼ぐ力」の支援体制を強化することで、管内小規模事業者の競争力を高め、さらには「儲かる商工業者」が増加していく地域を作ることが求められる。

(3) 経営発達支援事業の目標

- ・上記(1)の当地域の現状及び課題を踏まえて、上記(2)小規模事業者に対する長期な振興のあり方を実現するために(10年後のあるべき姿)、以下の目標を定め実現化に向けて邁進する。
- ・地域への裨益として、御調地域は機械・輸送用機器の下請け企業が多く、向島地区・瀬戸田地域は、造船業と造船関連事業、飲食業など。また瀬戸田地域は、しまなみ海道が世界有数のサイクリンロードとなっていることから、観光関連事業所にはポテンシャルを有する小規模事業者が多く存在する。

御調・向島・瀬戸田の三つの地域のこれらの業種から、長期的視点で集中的に支援を行い、地域経済への波及効果の高い牽引的な事業所への育成することを地域への裨益目標とする。

①管内小規模事業者が増加する地域を目指す

・表1のとおり管内人口と世帯数が減少する地域ではあるが、それとは逆に表2のとおり逆に年々事業者は増加している。10年後のあるべき姿として、当地域を支える小規模事業者の経営分析・課題の把握、事業計画の策定・実施までの「伴走型」の支援を行い、他支援機関や専門家等と連携し、小規模事業者と一体となった「稼ぐ力」の支援体制を強化し、小規模事業者の競争力を高めることで、「稼ぐ力」＝「儲かる商工業者」が増加する地域を目指します。

- ・管内小規模事業者(平成31年度 1303件)の数値を減少することなく、10年後には増加していることを目標に掲げて以下の事業を遂行する。

【目標数値】

- ・管内小規模事業者が「稼ぐ力＝儲かる商工業者」を増すための事業計画を策定する。

事業計画策定件数 5年間(年間48件×5年)で240件

うち事業承継支援件数 5年間(年間20件×5年)で100件

- ・創業支援件数 5年間(年間40件×5年)で200件

【目標数値の根拠】

平成31年度 組織率 52.8%(会員数840÷商工業者数1,592×100)

平成31年度管内廃業者(会員数) 56件 56件÷組織率52.8%＝106件

平成31年度管内新規加入(会員数) 25件 25件÷組織率52.8%＝47件

・小規模事業者が減少しない地域を目指すためには、廃業者を減少させ創業者を増やすことが必要である。そのため事業計画策定件数48件のうち年40%の事業者(年間20件)に対して事業承継計画策定に結びつけ減少を防ぐ。さらに上記計算式から参考にして毎年60件以上(創業47件－廃業106件＝▲59件)のキープをすることで、5年間で300件が必要である。

・年間事業承継支援件数年間20件と創業支援件数年間40件の数値を保つことで、小規模事業者が減少しない地域を目指す。

②売上増加だけでなく利益増加に繋げ、「稼ぐ力＝儲かる商工業者」を多く誕生させる

・競争力強化を行うことで、売上増加だけでなく利益増加に繋げ、「稼ぐ力＝儲かる商工業」を多く誕生させることを目指す。

・まず第1に、商工会全職員及び尾道市産業部商工課職員が連携して、管内の小規模事業者に対して事業計画策定の重要性(必要性)を理解して頂くことから始める。その後、個店のサービス、商品の強み・弱み・顧客ニーズ・市場動向等を的確に分析把握し、個社の魅力が向上する経営支援を行い、事業計画を策定することで競争力強化を追求する。

【目標数値】

- ・管内小規模事業者が「稼ぐ力＝儲かる」を増すための事業計画を策定する。

事業計画策定件数 5年間(年間48件×5年)で240件

うち売上増加事業者数・粗利益増加事業者数

5年間で40%の96社以上(240社×40%＝96社)

【目標数値の根拠】

経営指導員1名あたり12件/年×4名×5年＝240件

売上増加事業者数割合(平成29年広島県平均40.4%/広島県商工会連合会調査参考)

粗利益増加事業者数割合(平成29年広島県平均36.6%/広島県商工会連合会調査参考)

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

・尾道市の「尾道市総合計画」と当会の「当地域の現状及び課題」と「小規模事業者に対する長期的な振興のあり方」を踏まえて、上記1.(3)に掲げた目標を達成するため、下記の実施方針を定める。

①管内小規模事業者が増加する地域を目指す

- ・当会と尾道市産業部商工課、各種支援機関（よろず支援拠点、事業引継ぎ支援センター等）との連携体制を強化し、定期的な情報共有を行い、専門家とともに小規模事業者へ支援実施する。
- ・事業承継は、大変重要な課題であるが、大変な時間を要するため、事業承継の必要性をまず初めに事業を認知していただき、その後スムーズに進行させるために現状把握・後継者の確定・承継方法・承継計画などへ繋げていく。
- ・創業希望者（創業間もない方々も含む）への各経営支援を行う。また、開業後は持続的経営を実現できるように、定期的にヒアリングを行い課題解決・経営指導を行う。

②売上増加だけでなく利益増加に繋げ、「稼ぐ力＝儲かる商工業者」を多く誕生させる

- ・当会と尾道市産業部商工課と連携して、事業計画策定の必要性を積極的に周知し、策定支援を行う。
- ・小規模事業者の競争力を強化するために、各経営支援や個別相談（専門家派遣）等を行い、経営分析（現状把握）から行うことで自らを見直し、「稼ぐ力」を磨く支援をしていく。
- ・事業計画策定後は、定期的なフォローアップを行い、遂行状況を把握する。内容については専門家と連携して支援を行い、「儲かる商工業者」を増加させる。

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】

・当会地域の現状は、造船業が盛んであった2市3町（旧尾道市・旧因島市・旧御調町・旧向島町・旧瀬戸田町）の合併によって誕生した市であり、その売上規模が市の製造業の3割に達するなど、地域経済に大きな役割を果たし、関連従業員も我が国の都市の中でトップとなっている。また、尾道市内には、大小合わせて約20社の造船会社がある。さらに、修繕を専門とする会社やアルミ船を得意とする会社など多彩となっている。また、市内には、エンジンやボイラー、舵やクレーンといった船舶への搭載品・装飾品を製造する船舶工業事業者が約40社あり、市内をはじめとする全国の造船所に舶用工業製品を供給している。尾道市は造船関連産業の集積都市となっている。

【課題】

- ・当会地域を支えてきた産業の多くは、比較的規模が小さい企業が占めており、こうした中小企業の経営の安定を図るためには、企業ニーズを把握し、ニーズに対応した支援が求められる。若者が市外へ転出する中で、製造業をはじめとした、慢性的な労働力不足が課題となっており、雇用の確保に取り組む必要がある。
- ・一方、本市の商業については、市街地周辺にショッピングモール型店舗の立地などの新しい動きが見られる中、本市を訪れる観光客の増加に伴い、商店街を中心に、市民や来訪者が魅力を感じる尾道らしい個性的な店舗が出店されている。今後は、その個性的な店舗を中心に、賑わい創出や施設整備を支援し、地元商業の活性化に繋げていくことが出来るかが課題である。

(2) 目標

	現行	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各種データの 情報収集	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②分析システム を活用したデー タ収集公表回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
③尾道市と連携 し情報収集公表 回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①各種データの情報収集

- ・国が取りまとめた各種統計データや小規模企業白書（中小企業庁）で国の施策を確認する。

【情報収集の方法】

- ・国が取りまとめた各種統計データを関係機関及びHP等から情報収集する。

【調査項目】

- ・小規模企業白書（中小企業庁）で国の支援施策、小規模事業者の成功事例等を調査する。

【調査分析手段】

- ・当会職員が、上記調査項目を情報収集します。

②分析システムを活用したデータ収集

- ・当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や政策資源を集中投下し、効果的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向調査分析を行う。

【情報収集の方法】

- ・「RESAS」（地域経済分析システム）を活用して、地域の経済動向情報を収集する。

【調査項目】

- ・人口マップ（人口構成）、産業構造マップ（稼ぐ力分析）、企業活動マップ（中小・小規模企業財務比較）、地域経済循環マップ（地域経済循環図）、まちづくりマップ（From-to 分析、滞在人口比率）などの項目をもとに調査する。

【調査分析手段】

- ・当会職員が、「RESAS」（地域経済分析システム）を活用して、上記調査項目等について調査分析を実施する。

③尾道市と連携し情報収集

- ・当地域の情報を尾道市が各種統計データで把握しているものを情報共有し、再度、確認をする。

【情報収集の方法】

- ・尾道市が収集し取りまとめた各統計データを、関係課及びHP等から情報収集する。

【調査項目】

- ・尾道市の統計データを活用して、当会地域内の地区別人口や世帯数、産業別事業所数、従業員数等を確認する。

【調査分析手段】

- ・当会職員と尾道市担当職員とが連携し、上記調査項目等について調査分析を実施する。

(4) 成果の活用

- ・情報収集、調査、分析した結果は、商工会内部での勉強会等で情報共有する。
- ・ホームページに掲載するほか、尾道市と連携し、広く管内小規模事業者へ情報提供を行う。
- ・個社の取扱商品やサービス内容に応じて情報を絞り込み、管内小規模事業者の方々へ提供を行う。
- ・経営指導員など職員が巡回指導を行う際の参考資料とする。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

- 様々な形式で需要動向を調査し、小規模事業者に情報提供してきましたが、自社製品・サービスが消費される「需要」の動向に対して耳を傾けている小規模事業者は少ない。また「ニーズ」を考えて対応している小規模事業者も少なく、当然のことながら経済動向の変化・趣向の変化に対応しきれておらず困窮しているのが事実である。

【課題】

- ・ 今後は、「顧客ニーズ」を捉えた「マーケットイン」の考え方を継続的に実行できるスタイルを重視するべく、当会と専門家、さらには尾道市産業部商工課と連携を深め、「顧客の動き」を注視する体制づくりが必要である。特に個社ごとの商品政策に注力し、機会損失や客離れ状態にならないなど様々の経営支援を行う必要がある。

(2) 目標

	現行	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高速道路サービスエリア地域物産展にて試食・アンケートの調査対象事業者数	-	3社	3社	3社	3社	3社
②各種データの情報収集の調査対象事業者数	-	15社	15社	15社	15社	15社
③分析システムを活用したデータ収集の調査対象事業者数	-	15社	15社	15社	15社	15社

(3) 事業内容

①高速道路サービスエリア地域物産展にて試食、アンケート調査

- ・ 高速道路サービスエリア地域物産展を活用して、需要動向情報を収集する。

【サンプル数】 来場者 50人

【調査分析手段・手法】

- ・ 当会経営指導員などが、各サービスエリアで、管内食品製造業者・飲食業者（3社）の食品等改良品を来場者による試食、アンケート調査を行う。
- ・ 結果を調査分析し、当該3社にフィードバックすることで新商品開発の参考とする。
- ・ 本調査・分析結果を事業計画策定に反映する。

【調査対象】 サービスエリアへの一般来場者

【調査項目】 味・硬さ・色・大きさ・価格・見た目・パッケージなどの項目調査

【調査・分析結果の活用】

当該3社にフィードバックすることで新商品開発の参考とする。本調査・分析結果を事業計画策定に反映する。

②各種データの情報収集

- ・ ビジネススクエア（広島銀行「Hinet-Nav i」／経営上の疑問・課題をともに解決する相談ツール）を活用して、各種業界の市場動向・課題・展望、経営分析指標・マーケット指標を調査分析する。本調査・分析結果を事業計画策定に反映する。

【調査分析手段・手法】

当会経営指導員などが、（広島銀行「Hinet-Nav i」）を有効活用して下記【調査項目】を調査・分析する。

【調査対象】 当地域への新規店舗出店者・当地域の市場、顧客ニーズなどを調査検討する小売業・飲食業など小規模事業者

【調査項目】 各種業界の市場動向・課題・展望、経営分析指標・マーケット指標など

【調査・分析結果の活用】

当該小規模事業者 15 社に対してフィードバックし、事業計画策定時に参考資料として活用する。

③分析システムを活用したデータ収集

- ・市場情報評価ナビ（株式会社日本統計センター「M i e n a」／地域特性が『評価』され、見ればわかる『可視化レポート』するために商圈特性を把握、現状の店舗を検証分析できるツール）を活用して、当地域への新規店舗出店者・市場、顧客ニーズなどを調査分析する際の参考資料とする。本調査・分析結果を事業計画策定に反映する。

【調査分析手段・手法】

当会経営指導員などが、（株式会社日本統計センター「M i e n a」）を有効活用して下記【調査項目】を調査・分析する。

【調査対象】 当地域への新規店舗出店者・当地域の市場、顧客ニーズなどを調査検討する小売業・飲食業など小規模事業者

【調査項目】 半径 500m～5 k m 圏内の商圈のマーケット水準、購買力、事業者数、就労者数、世代別人口、昼間人口構成など

【調査・分析結果の活用】

当該小規模事業者 15 社に対してフィードバックし、販売促進ツール（チラシ折込み部数検討、ターゲット層の絞込、メニュー構成、価格設定等の基礎データ等）を参考資料とする。さらに事業計画策定時に参考資料として活用する。

4. 経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

【現状】

- ・当会管内小規模事業者は、P／L 及び B／S の作成は確定申告や資金調達の資料として使用する認識の方が多い。
- ・確定申告や資金調達の一つの手段として考えており、事業計画策定の基礎になっていることを理解していない。さらに P／L 及び B／S を活用して経営分析を行う資料としての認識はあまり無い。

【課題】

- ・この経営分析の必要性和手法を浸透させ、自社の経営資源を定期的に把握・分析が出来るようにする。
- ・当会管内小規模事業者が新たな取り組みをしていく中で、経営分析を行い、自社の現状をまずは一番目に把握してもらう事が重要であり、これが課題である。

（２）目標

	現行	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
②-1 セミナー開催回数・参加者数	0 回	1 回（25 名）	1 回（25 名）	1 回（25 名）	1 回（25 名）	1 回（25 名）
②-2 分析件数	65 件	60 件	60 件	60 件	60 件	60 件

(3) 事業内容

①経営分析を行う小規模事業者の抽出方法

・個人事業者の決算申告支援先が 300 事業者及び労働保険支援先が 250 事業者ほどあり、決算申告数値、人件費、受注工事などを把握する機会が年 1 回ある。更に年間 50 事業者の金融支援を行っており、これらの中から事業計画策定の関心を持つ方・各種補助金申請などを行う方をターゲットに絞り、個々の経営分析を行う。

②経営分析の内容

【②-1／経営分析セミナーの開催】

・経営発達支援計画においては、個社の P／L 及び B／S を活用して、専門家と連携した経営分析セミナーを行う。

【対象者】 上記①で抽出した小規模事業者で事業計画策定に関心を持つ方

【募集方法】 開催案内チラシ折込み・巡回の際に開催周知・尾道市 HP の周知・当会 HP の周知

【回数】 毎年 1 回開催

【カリキュラム（案）】

- ・現状把握「自社の“現状”を洗い出そう！」
- ・現状分析：決算書分析
- ・環境分析：3C 分析
- ・顧客の棚卸し：顧客ニーズ
- ・競合の棚卸し：市場規模、市場動向
- ・自社の棚卸し：自社の強み、SWOT 分析 など（案）

【参加者数】 25 者（創業者・事業承継者を含む）

【②-2／経営指導員など巡回・窓口相談（専門家相談を含む）】

・ローカルベンチマークなどを活用して個社の経営状態を把握し、定量分析並びに定性分析を行い、経営分析の必要性を再認識していただき、個社の事業計画策定へ結びつけていく。

【対象者】 経営分析セミナーの出席者、上記（3）①で記載の事業計画策定に関心を持つ方・各種補助金申請などを行う方をターゲットに絞り、個々の経営分析を行う。

【分析項目】 定量分析（財務分析）と定性分析（SWOT 分析）を実施する

財務分析など ⇒ 売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率ほかを分析

SWOT 分析など ⇒ 自社の強み、弱み、脅威、機会を分析

【分析手法】

分析手段	分析項目	分析ツールなど
財務分析	・売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率など ・労働生産性、EBITDA 有利子負債倍率 ・一人当たりの売上高、借入金依存率など	・ローカルベンチマーク ・基幹システム ・専門家による分析
非財務分析	・経営理念、後継者の有無、事業承継の時期 ・人材育成、雇用計画など	・ローカルベンチマーク ・専門家による分析
SWOT 分析	・強み、弱み、脅威、機会	・経営改善計画書シート ・中小機構「経営計画つくるくん」 ・専門家による分析
3C、3T 分析	・市場と顧客変化、競合分析、自社分析など ・トレンドターゲットニーズなど	・ビジネススクエア「Hinet Navi」 ・専門家による分析

(4) 成果の活用

- ・分析結果は、各事業者へフィードバックし、事業計画策定に活用する。
- ・事業者の経営資源を再認識し、各種施策への有効活用を促進していく。
- ・分析結果は、データベース化し、職員全体で内部共有することで、スキルアップし指導を行う。

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

- ・巡回や窓口などで、しきりに事業計画策定の必要性を説いてきており、重要性は一部の事業者には浸透してきていると思われる。今後も引き続き、管内小規模事業者に向けて事業計画策定の必要性を説明していく。

【課題】

- ・行政や他の支援機関と連携しての受講者数の確保が出来ておらず、チラシを配布するだけでは受講者が増えないので、経営指導員による巡回訪問でセミナーへの参加を呼びかける。
- ・尾道市などと連携して開催する事業計画策定を目的とするセミナーにも受講者数が増えるように経営指導員による巡回訪問でセミナーへの参加を周知する。

(2) 支援に対する考え方

- ・小規模事業者に対して、ただ単に事業計画策定の必要性を説いても、なかなか必要性を感じてくれないのが現実である。
- ・事業計画を策定することで、「稼ぐ力」＝「儲かる商工業者」だということを理解していただき、その必要性を啓発していく。
- ・具体的には、国・広島県・尾道市が認定する諸事業申請計画（経営力向上計画・事業継続力強化計画・経営革新計画・先端設備導入計画など）の申請に結びつくようなセミナーを開催し、認定が受けられれば、税制・融資など優遇措置に結びつくことを、小規模事業者の方々に周知PRして、事業計画の策定のきっかけづくりとし周知する。

(3) 目標

	現行	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セミナー実施回数	0回	1回	1回	1回	1回	1回
②尾道市主催セミナー及び各支援機関セミナー周知数	5回	6回	6回	6回	6回	6回
③事業計画策定件数	65社	48社	48社	48社	48社	48社
（うち事業承継支援件数）	—	(20社)	(20社)	(20社)	(20社)	(20社)
④創業支援件数	—	40社	40社	40社	40社	40社

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

- ・経営分析を行った小規模事業者を対象とした「事業計画策定セミナー」の開催

【募集方法】 チラシ折込・巡回時の周知勧奨・尾道市HP・当会HPにて募集

【回数】 毎年1回開催

【カリキュラム】 ①自社の概要・顧客ニーズ・市場の動向

②経営分析・経営課題

③課題解決方法の考え方など

④その他事業計画策定に関する関連項目を学ぶセミナーのカリキュラム

【参加者数】 20者（創業者・事業承継者を含む）

②尾道市主催のセミナー及び各支援機関主催のセミナーの周知

- ・尾道市の管内小規模事業者セミナーに対して、経営指導員などが巡回の際に周知して参加を促す。
- ・尾道市、中小企業基盤整備機構、広島県よろず支援拠点、広島県事業引継ぎ支援センター、ひろしま産業振興機構、日本政策金融公庫尾道支店などが主催する各種セミナーを周知し参加を促す。

【募集方法】 チラシ折込・巡回時の周知勧奨・尾道市HP・当会HPにて募集

【回数】 毎年6回ほど開催（見込み）

【セミナー内容】 ①事業計画策定に関するセミナー

②事業承継に関するセミナー

③創業支援に関するセミナー

④その他事業計画策定に関する関連項目を学ぶセミナー

【参加者数】 10者（創業者・事業承継者を含む）

③事業計画の策定支援

【対象者】 経営分析を行った小規模事業者の方々と、上記①と②のセミナーに参加した方々を対象

【手段手法】 経営指導員等の巡回相談や窓口相談の際やダイレクトメールなどで周知し、上記対象者を探します。また、小規模事業者自らが、策定困難な場合には、経営指導員等が担当別に張り付き、外部の専門家も交えて、確実に事業計画策定に繋げていく方針です。

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】

- ・これまでも事業計画策定後のフォローアップとしては、経営指導員などが定期的な巡回相談や窓口相談の際に、資金調達・補助金活用・経営革新計画・メディア掲載紹介などに繋げ、ある一定の成果を挙げている。
- ・経営指導員だけで困難な経営課題に対しては、幅広い専門家と連携してフォローアップ支援を行ってきた。

【課題】

- ・尾道市産業部商工課と連携し、さらには尾道市産業支援事業推進協議会支援員（産業支援員・人材支援員／尾道市、尾道商工会議所、因島商工会議所、当会が連携し、企業経営全般に亘りワンストップでの尾道地域の支援体制を確立させ、管内小規模事業者の継続的發展や雇用の確認に繋げる協議会。）とも連携を密に行い、尾道市との連携強化・さらなる新たな専門家の発掘・職員全体の専門的な資質向上に繋げる。
- ・さらに難易度の高い専門的な相談は、専門家と連携をし、課題解決に結びつける。
- ・尾道市産業部商工課と連携して事業計画の策定を行った小規模事業者に対しては、定期的にフォローアップを行うことで、「稼ぐ力＝儲かる商工業者」を見出して管内小規模事業者を増加させていく。

（２）支援に対する考え方

- ・事業計画を策定した小規模事業者全てを対象として策定後の実施支援を行う。
- ・事業計画の進捗状況を検証し、状況に応じて思わしくない場合には、実施支援回数を増やして集中的に支援を行う体制をとる。
- ・逆にスムーズに進捗している小規模事業者には実施支援回数を減らしても支障はないものとする。
- ・その都度、小規模事業者毎に巡回回数などは考えて、フォローアップ支援を行っていくものとする。

（３）目標

	現行	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	65 社	48 社	48 社	48 社	48 社	48 社

事業者数						
頻度（延回数）	392 回	192 回	192 回	192 回	192 回	192 回
（うち事業承継後のフォローアップ回数）	—	(80 回)	(80 回)	(80 回)	(80 回)	(80 回)
創業支援後のフォローアップ回数	—	160 回	160 回	160 回	160 回	160 回
売上増加事業者数	—	20 社	20 社	20 社	20 社	20 社
粗利増加事業者数	—	20 社	20 社	20 社	20 社	20 社

（４）事業内容

①定期的な巡回相談などによるフォローアップ支援

- ・事業計画を策定した全ての事業者に対して、経営指導員等が最低年４回、四半期毎に定期的な巡回相談を行うことで、事業計画の策定内容の進捗状況を聞き取り、修正・進捗支援を行う。
- ・事業計画の進捗状況が遅れていたり、止まっていたりする小規模事業者に対しては、フォローアップ支援の頻度を変更し、各支援団体や専門家相談を活用して、集中的に経営支援も行う。
- ・さらに当会の支援で策定した事業計画の修正が困難な場合は、各支援団体（中小企業基盤整備機構、広島県よろず支援拠点、広島県事業引継ぎ支援センター、ひろしま産業振興機構、尾道市産業支援事業推進協議会など）や中小企業診断士・社会保険労務士などの専門家と連携相談し、適切な実施支援を行い、新たな事業計画の策定をお手伝いする。

②国・広島県・尾道市の補助金並びに融資制度の活用

- ・事業計画の内容を勘案して、その事業者にあった国・広島県・尾道市の助成金、補助金を提案し、効果的な事業計画の遂行を進めていく。
- ・その他日本政策金融公庫尾道支店・管内金融機関と連携して、資金調達の支援も行い、事業計画の推進に向けて、円滑化な支援を進めていく。

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】

- ・販路開拓支援として、広島県下請取引連携商談会への出展、ひろしま夢ぷらざへの出展、高速道路サービスエリア地域物産展への出展、広島県信用金庫合同ビジネスフェアへの出展、各種情報誌への掲載、インターネットでの配信などを行ってきたが、出展を希望する小規模事業者も少なく支援後のフォローアップも出来ていないのが現状である。

【課題】

- ・小規模事業者自身が、売り先などについて直接的な繋がりが無い。
- ・更なる効果を求めるため費用対効果がある展示会（全国的）への出展が事実上困難であるのが課題である。
- ・そのため中小企業基盤整備機構・ひろしま産業振興機構等、さらには尾道市などの公的機関と連携して展示会、商談会開催の情報提供を行ってもらい、小規模事業者が参加できるように斡旋する。
- ・情報発信（自社商品・サービスなど）としては、広島県商工会連合会HP「アクティブ広島」での紹介、ちゅピCOMおのみち（尾道ケーブルテレビ）での企業紹介などを積極的に行う。
- ・小規模事業経営支援事業費補助金の活用や伴走型小規模事業者支援推進事業補助金の活用で、販路開拓を実現するために経営支援を行う。

（２）支援に対する考え方

- ・自ら展示会への出展が困難な方々をサポートして、当会が出展に対して支援を行う。
- ・実際に出展が決まった小規模事業者には、出展前に「出展のいろは塾」として（陳列方法・効果

的なプレゼンテーション・相手方との交渉方法など成約率が高まる手法・実際に名刺交換したバイヤーへの交渉術など）様々なノウハウを専門家と連携して、フォローアップ支援を行う。

（３）目標

	現行	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販路拡大のためのメディア活用及びＩＴ活用事業の実施 （支援事業者数）	11 社	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社
売上額／社	-	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円
②展示会・商談会への出展紹介と出展支援 （出展者数）	10 社	5 社	5 社	5 社	5 社	5 社
成約件数／社	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社

（４）事業内容

①販路拡大のためのメディア活用及びＩＴ活用事業の実施（BtoC）

【支援対象】

- ・事業計画を策定された管内小規模事業者など

【支援内容】

- ・小規模事業者は、テレビ・新聞・雑誌など地域話題によって業績が大きく影響を受ける。このため各種情報誌などのメディア戦略を利用し、小規模事業者の周知向上を支援します。
- ・場合によっては、マーケットイン戦略として、プレスリリースを取り上げたいという小規模事業者には、プレスリリースセミナーや専門家による個別相談会を実施して、プレスリリースの手法やメディアに取り上げやすい記載方法の実務支援を行う。
- ・自社のホームページ・SNSなどを活用した情報発信を行い、どうやったら顧客確保につなげることが出来るか、ＩＴ活用など専門家相談を積極的に支援します。

【活用するメディア】

- ・広島県商工会連合会「アクティブ広島」
- ・プレスリリースによる雑誌、新聞、ちゅピCOMおのみち（尾道ケーブルテレビ）、ラジオ（FMおのみち）出演等
- ・商工会のホームページ
- ・小規模事業者独自のホームページ

②展示会・商談会への出展紹介と出展支援（BtoB、BtoC）

【支援対象】

- ・事業計画を策定された管内小規模事業者など

【支援内容】

- ・尾道市と連携して、展示会・商談会の情報収集を行い、特に小規模事業者への伴走型小規模事業者支援推進事業補助金を活用し、出展支援等を行う。
- ・尾道市の各種施策（販路開拓支援事業補助金など）を活用させていただき、支援を行う。
- ・実際に出展が決まった小規模事業者には、出展前に「出展のいろは塾」として（陳列方法・効果的なプレゼンテーション・相手方との交渉方法など成約率が高まる手法・実際に名刺交換したバイヤーへの交渉術など）様々なノウハウを専門家相談により、フォローアップ支援を行う。

【特に斡旋する展示会・商談会】

名 称	内容（商談実績）	支援内容
広島県信用金庫合同	【令和２年度は中止】	【参加料】

ビジネスフェア (BtoB・BtoC)	★平成 30 元年度実績 総商談件数 3,581 件 (内 事前商談申込件数 1,776 件・成約件数 193 件 ※ (平成 31 年 3 月 31 日時点) ★令和元年度情報 バイヤー企業・相談機関バイヤー企業 37 社	出展料・成約手数料・入場料ともに不要 【専門家派遣による支援】 ・出展申請支援 ・取引シート作成支援 ・陳列手法支援 ・商談支援 ・実際に名刺交換したバイヤーへの交渉術支援
高速道路サービスエリア 地域物産展 (BtoC)	福山サービスエリア上下・小谷サービスエリア上下・吉備サービスエリア上下・宮島サービスエリア上下のサービスエリアにて 10 商工会と 1 商工会議所とで開催。(平成 30 年度 1 社・平成 31 年度 2 社の出展実績) ★商品開発に積極的に取り組んでいる小売業。製造業が出展。 【効果】 需要動向調査の結果を新商品開発に役立たせており、販路開拓を希望する管内小規模事業者に出展。今後、サービスエリアとの恒常的な販売が可能となる。	【商工会による支援】 ・出展場所は当委員会で協議決定。参加料は無料。 【専門家派遣による支援】 ・取引シート作成支援 ・売価設定について支援 ・陳列手法支援 ・商談支援

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】

・当会の経営発達支援事業は、事業評価委員会を年 2 回開催し、さらに役員会 (年 5 回)・通常総代会 (年 1 回) を開催し、協議、評価、公表を行うことで、遂行している。

【課題】

・当経営発達支援計画では、尾道市産業部商工課・同観光課・外部有識者 (中小企業診断士)・日本政策金融公庫尾道支店・広島県商工会連合会等と連携して、事業の進捗状況、目標達成度、課題の抽出等を行い、必要な時は事業計画の修正を行う。

・今後は、法定経営指導員が各支援機関との連携役となり、当経営発達支援計画を遂行して実行していく。

(2) 事業内容

①事業評価委員会の設置 (年 2 回)

・当事業評価委員会は、当会正副会長、尾道市産業部商工課、同観光課、外部有識者 (中小企業診断士) や日本政策金融公庫尾道支店、広島県商工会連合会と法定経営指導員とその他経営指導員で構成し、年間 2 回開催する。

②事業評価委員会の役割

・事業評価委員会は、事業の進捗状況の確認、事業成果の検証、事業の修正を行ない、次年度目標設定や事業計画策定の方針に繋げる。

③事業評価委員会の取組み

・外部有識者等を交えた事業評価委員会を開催した後、評価及び改善点を理事会並びに通常総代会にて報告を行うこととする。

④事業評価委員会での評価結果（公表）

- ・事業評価委員会での結果・評価・修正については、当会ホームページ・商工会広報誌を通じて、外部からも閲覧できる環境を整備・公表し、広く周知する。

9. 経営指導員等の資質向上に関すること

（１）現状と課題

【現状】

- ・現在の資質向上対策としては、各種研修会に出席し、職員間で報告を行っている程度が大半であるが、なかなか情報共有まで完璧に出来ているとはいえない現状である。
- ・当会は本採用（８名）と臨時採用（４名）の１２名で本所・支所（２箇所）で、小規模事業者１,３００超の相談業務に対応している。業務地が３箇所に分散しており、１箇所平均４名の体制である。
- ・１箇所が少数体制の管理運営をしており、なかなか研修会参加時間が取れない状況がある。

【課題】

- ・今後は、職員全体で情報共有し、意見交換を行う。
- ・広く幅広い専門的な知識が求められるので、事前に計画的に参加計画表を作成し研修会参加を図る。
- ・それを今後は参加しやすい現状をつくり出すため、当会業務の見直しなど環境整備をする。
- ・今後は職員全員で情報共有し、チーム支援を目指し、ノウハウの蓄積などを実施していかなければならない。

（２）事業内容

①研修会への積極的参加並びにノウハウの共有

- ・広島県商工会連合会・中小企業基盤整備機構などが開催される研修会へ、全職員が参加できるように計画的に参加計画を考え、特に経営発達支援計画事業を遂行するため、売上増加並びに粗利益増加に繋がる支援能力向上研修会には率先して参加させる。
- ・研修会に参加して帰った職員は、職員全体に情報共有を図るため、研修で培ったノウハウを不参加職員へ伝授する仕組みを設け、情報共有を図っていく。

②専門家派遣を活用したＯＪＴでのノウハウを身に着ける

- ・各分野の専門家と経営指導員等が小規模事業者の経営支援に同行してＯＪＴで実施できることで、組織全体の資質向上を行う。
- ・また特に事業承継については、職員全体的にノウハウ不足であり、広島県事業引継ぎ支援センター（事業承継ネットワーク事業）の方々に指導をいただきスキルアップを図る。

③チーム型支援によるノウハウの共有

- ・経営指導員中心に、チームを築きチーム型経営支援を実施する。職員は必ず２名体制で経営支援に携わり、支援ノウハウの共有・提案力向上・経営支援意識意欲の向上にも繋げ、相互的に伴走型支援を行う。

④支援内容のデータベースの構築

- ・職員全員が閲覧できる経営カルテシステム「CRMate」を利用して、相談内容・支援内容・支援状況等がスムーズに職員が閲覧できるように整備し、適切に入力して、職員同士で支援ノウハウのレベルアップに繋げていく。

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

【現状】

- ・現在、様々な支援機関があり個々に経営支援活動を行っているのが現実であり、包括的な連携支援ができていない。

- ・問題解決をするにしても、相談内容が専門的な知識を必要とすることも多く見られる。

【課題】

- ・今後は、他の支援機関（尾道市産業支援事業推進協議会、広島県東部産業支援担当、日本政策金融公庫、広島県事業引継ぎ支援センター（事業承継ネットワーク事業））などと連携して支援ノウハウのより一層の向上を図り、情報交換を行っていく。

（２）事業内容

①尾道市産業支援事業推進協議会との連携による支援（随時）

【情報交換の必要性及び効果】

- ・尾道市との連携、また関連支援団体と管内の情報交換を行い、管内小規模事業者へのフィードバックするために連携支援を行う。

【内容】

- ・尾道市、尾道商工会議所、因島商工会議所、当会が連携し、企業経営全般に亘りワンストップでの尾道地域の支援体制を確立させ、管内小規模事業者の継続的発展や雇用環境の改善に繋げることを支援していく。
- ・経営に関する悩み・疑問を気軽に相談し、経営支援や情報提供を受けることができる総合窓口を活用して経営支援を行う。
- ・産業支援員（産業支援員・人財支援員）は、経営情報の把握・経営課題の解決した案件などの纏めも行っており、相互連携し経営支援を行う。

②広島県東部地域産業支援機関等実務者会議との連携による支援（年２回）

【情報交換の必要性及び効果】

- ・近隣行政・産業支援機関・商工会・商工会議所の各団体と意見交換を行うことで、近隣の商工会・会議所の経営発達支援計画の取組み情報・各種施策などの情報をいち早く入手でき、管内小規模事業者へフィードバックを行うことができる。

【内容】

- ・情報交換を年２回、広島県商工労働局東部産業支援担当の主催により開催している。
- ・内容として、広島県東部の行政・産業支援機関・商工会・商工会議所の経済団体で構成されている「東部地域産業支援機関等実務者会議」と称して各情報交換を行っている。
- ・今後は、経営発達支援計画の推進のため、支援機関同士の情報交換や連携強化をはかり、実施団体へ支援機関からの情報及び支援ノウハウの提供及び相互の情報交換を進める。

③日本政策金融公庫主催の経営改善貸付推薦団体連絡会議との連携による支援（年２回）

【情報交換の必要性及び効果】

- ・日本政策金融公庫尾道支店とは、マル経の貸出状況や制度改正、資金需要等を中心テーマとして会合を行っている。更に緊急融資等の金融施策を、管内小規模事業者へフィードバックを行うことができる。

【内容】

- ・日本政策金融公庫尾道支店主催の「経営改善貸付推薦団体連絡会議」では、情報交換会として年２回マル経の貸出状況や制度改正、資金需要等が中心テーマで協議している。
- ・今後は、金融情報を共有すると共に、各団体の経営発達支援事業の進捗状況、経営支援事例・支援ノウハウ、融資斡旋状況の情報交換も行い、事業者の事業計画策定や経営改善の支援能力向上及び経営発達支援事業の効果的な推進に繋がるよう改善していく。

④広島県事業引継ぎ支援センター（事業承継ネットワーク事業）との連携による支援（随時）

【情報交換の必要性及び効果】

- ・当会としても、事業承継支援相談は最重要課題の一つとして考えており、事業承継の必要性などを再認識して、今後事業承継を必要とする小規模事業者へ連携支援を行う。

【内容】

- ・事業承継に係る相談者の課題は、置かれている立場や状況は様々で、また相談事案も多種多様である。

・相談者が気軽に相談でき、かつ信頼される、より身近な支援者となるように常に公平・誠実に行動していく。支援機関・専門家と連携しつつ、一緒に相談者の皆様の手助けができるよう、会社の未来を考え、応援し事業活動を展開していく。

1 1. 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

【現状】

・当会地域は、尾道市内北部の御調地域と向島地域と瀬戸田地域の3箇所から成り立ち全ての地域が隣接していない状況である。

・御調地域は、「天然温泉ふれあいの里」と「道の駅クロスロードみつぎ」、向島地域は屋外レジャーが中心、瀬戸田地域は、平成31年1月（2019年）に尾道港から瀬戸田港を結ぶ（注）サイクルシップ「ラズリ」の運航、耕三寺博物館内「未来心の丘」、サイクリングロードなどで賑わっている。

（注）《サイクルシップ「ラズリ」》

サイクルシップ「ラズリ」の補足説明として、サイクリストの聖地と呼ばれるしまなみ海道に、約50台の自転車が積載できるサイクルシップが就航中。定員75人で、尾道駅前桟橋から瀬戸田港を往復運航する。船内では、自転車整備工具の貸し出しや無料wifiサービス、モバイルコンセントなどが利用でき、船での移動中にコンディショニングを整えることができる。名前の「ラズリ」は青を意味するペルシア語で、海や島とサイクリングロード（ブルーライン）をサイクルシップ「ラズリ」がつなぐ航路が就航した。

・市内の観光客数は、平成31年（令和元年／2019年）度年間683万人で、うち当会管内の観光客数は、157万人と22.9%である。管内の飲食・宿泊業の売上数値は低い状態である。

【課題】

・平成30年7月の豪雨災害につき、尾道市内の観光が低迷していたが、徐々にではあるが回復基調にあった最中、今年3月からの新型コロナウイルス感染症で再度低迷し、下落傾向にある。

・管内の飲食・宿泊業も、サイクリング客数は平成31年度過去最高（21万7千人）であったが、新型コロナウイルス感染症から低迷している。

・今後、新型コロナウイルス感染症と地元経済活動の融合をいかに働きかけるかを、尾道市と連携しながら支援を行っていく。

・地元就職やU・I・Jターン就職など尾道地域での就職促進と職場定着を図り、地域の活性化に結び付けていくことが必要である。

(2) 事業内容

①グルメ・海の印象派～おのみち～での連携支援（年1回）

・年に1度の秋の食イベントで、人と人が触れ合う交流の時代を迎え、尾道で育まれた食文化を活かした中で、飲食店同志の情報交換の場とし、相互の連携支援を行う。

・食に対してのノウハウを実際の売場で磨き、今後の支援に繋げていく。「おもてなしの心」を最も大切にし、消費者のニーズをつかみ、今後、各店舗が連携支援に繋げる。

②しまなみ海道自転車道利用促進協議会を通じて連携支援（随時）

・当協議会は、平成26年6月に広島県、愛媛県、尾道市、今治市の2県2市により、瀬戸内しまなみ海道自転車道の利用促進・利便性向上を図り、国内外から認められる「サイクリストの聖地」とすることを目的に設立した協議会である。

・当協議会では、また企業の皆様やしまなみ海道の利用者をはじめとした多くの方々からのご支援をいただき、しまなみ海道の自転車通行料金の無料化の継続など、しまなみ海道の利用環境の向上及び利用促進に取り組んでいる。当会と相互連携をして、サイクリストの増加を目指す。

③尾道季節の地魚の店連絡協議会を通じて連携支援（随時）

・「尾道季節の地魚の店」の認定店では尾道の漁師さんたちが獲った地魚の料理が味わえ、地魚が好きな人も、まだ食べたことのない人も、地魚料理を堪能していただく店を支援している協議会事務局が尾道市にあり、今後は尾道市と連携して、飲食店との情報交換の場として活用する。

・令和2年はコロナ禍により影響を受けた飲食店の復旧や低下した地魚消費の回復を目指して、令和2年度は「尾道地魚エール祭り」と称して、地魚料理を食べて応援！お礼に1,000円分のクーポン券が当たるを、キャッチフレーズに令和2年8月の1カ月の間、尾道季節の地魚の店認定店のうち35店舗がバラエティ豊かな自慢の地魚料理を提供し、地魚料理を含む飲食に使用できる1,000円分のクーポン券を2,000件発行した。

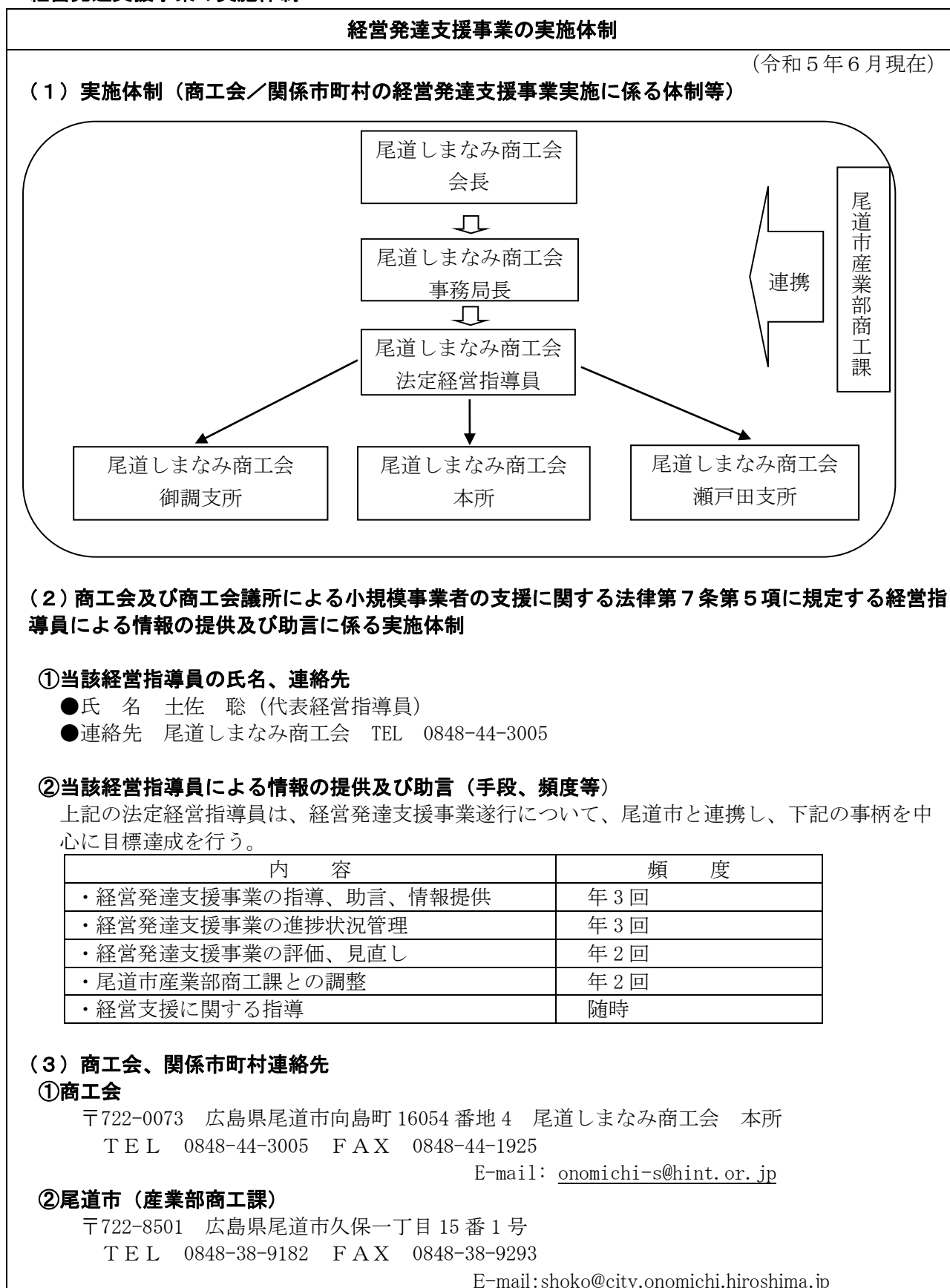
④尾道市ふる里就職促進協議会の実施事業による連携支援（随時）

・本協議会は、地元就職やU・I・Jターン就職など尾道地域での就職促進と職場定着を図り、地域の活性化に結び付けていくことを目的としている。下記の事業を行い、地元小規模事業者への「人手不足」対応について相互連携を行う。

- ・尾道地域企業合同説明会の実施（毎年3月・8月）
- ・企業ガイダンスの実施（毎年、高校生・保護者・進路指導教諭を対象とした説明会）
- ・学校と企業の交流会の実施（毎年、大学・専門学校・高等学校等の就職支援担当者と企業採用担当者との交流会）
- ・ふる里就職登録制度への登録（毎年、尾道地域での就職を希望する方と人材を確保したい市内企業とのマッチング）
- ・尾道地域の企業ガイド・求人情報の提供、就職関連情報の提供
- ・今後も、尾道市と当協議会など連携して地元人材（人財）不足問題に取り組んでいく。

(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	1,300	1,300	1,300	1,300	1,300
・ 経済動向調査	50	50	50	50	50
・ 需要動向調査	200	200	200	200	200
・ 経営状況分析事業	300	300	300	300	300
・ 事業計画策定支援事業	400	400	400	400	400
・ 事業計画策定後の実施支援事業	100	100	100	100	100
・ 新たな需要開拓事業	200	200	200	200	200
・ 事業の評価及び見直しをするための仕組み	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
・ 会費収入、特別賦課金 ・ 手数料収入 ・ 広島県補助金 ・ 尾道市補助金

(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
該当なし
連携して実施する事業の内容
該当なし
連携して事業を実施する者の役割
該当なし
連携体制図等
該当なし