

経営発達支援計画の概要

実施者名	本巣市商工会（法人番号 8200005003375）
実施期間	平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日
目 標	<p>本巣市商工会では、本巣市内の小規模事業者の 10 年の中長期的な持続的発展を前提として、2 つの重要テーマを中心に、経営発達支援の目標と事業概要を設定します。</p> <p>収益性の改善による魅力ある事業への変革と、スムーズな事業承継への展開 東海環状自動車道の延伸/開通と住みやすさと、産業の多様性を活用した創業の拡大</p> <p>これらの重要テーマを中心に、事業者の経営に対する意識を高め、個々の事業者の経営課題に対して、適切な支援をしていくことで、「住みやすさ」だけでなく、「事業のしやすさ」を高めていくことをゴールとして設定し、その達成に向けて、経営発達支援事業として取り組んでいきます。</p>
事業内容	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】 地域内の企業の景気動向など地域の経済動向に関する情報を総合的に収集、整理、分析し、情報提供を継続的に行う。さらに当商工会等の支援機関に対するニーズを把握するために、「経営状況把握調査」を実施する。 2. 経営状況の分析に関すること【指針】 経営課題への意識づけから、事業者の財務情報を収集し、経営状況の診断、さらに、定性情報も収集し、事業者の強みと市場の機会を発見し、経営課題を明確化する支援を実施する。 3. 事業計画策定支援に関すること【指針】 既存事業者だけでなく、創業予定者(第二創業含む)への策定支援も含めて事業計画策定の必要性や有益性を理解して頂き、企業としてのあるべき姿の実現に向け、経営理念、経営ビジョンを整理したうえで、顧客のニーズと市場の動向、自社や自社が提供する商品・サービス・製品の強み、経営方針・目標と今後のプランを取りまとめた事業計画の策定を支援する。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】 策定した事業計画が順調に進むよう経営指導員が伴走型支援を行う。 5. 需要動向調査に関すること【指針】 事業者の商品・サービスに関する市場情報を、経営指導員が主体的に収集し、提供する。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】 商品・サービスのブラッシュアップから、マスメディアなど各種広報活動による情報発信、商談会・展示会等の開催又は参加による販売ルート/販売機会の開拓、さらには、持続的な利益創出の模索まで、一貫した伴走支援を実施する。 <p>地域経済の活性化に資する取り組み 地域経済の活性化のために、ヒト・モノ・カネ・ノウハウの面のうち、人材の交流(ヒトの面)、商品・サービスの交流(モノの面)、事業者と地域との交流(ノウハウの面)を活発にさせることで、経済活動全般の基盤を充実させ、地域経済を活性化させていく。</p> <p>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 毎年度、事業の成果・評価・見直しの結果は公表し、閲覧と質問に供し、経営発達支援計画検討会にて評価を受ける。</p>
連絡先	<p>本巣市商工会 岐阜県本巣市三橋1101-6 TEL.058-323-1010 FAX.058-323-1093 http://www.motosu.or.jp/ E-mail motosu@ml.gifushoko.or.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

・本巢市の特徴と事業者の状況/商工会活動の状況

(1) 位置・地勢

【南部は人口・産業の集積で、北部は山間地域】

当商工会のある本巢市は、2004年2月1日に本巢町・真正町・糸貫町・根尾村が合併して誕生しました。東西17km、南北43km、総面積374.65km²で、岐阜県の南西部のほぼ中央から北端に位置し、北部は福井県と県境を、西部は揖斐郡に、南部は瑞穂市及び本巢郡北方町に、東部は岐阜市、山口市及び関市と隣接しています。

本巢市の西端を北部の山岳地帯からの大小河川のほとんどを合流する根尾川が南へ貫流しています。この河川を灌漑用水として利用し、南部の肥沃な耕地から全国的に有名な富有柿をはじめとして、梨・ミニバラ(全国の3割のシェア)・マクワウリなど、各種の農産物を豊富に生産しています。

交通基盤は、市内を南北に縦断する国道157号を基軸として、東西に横断する国道303号、418号、主要地方道関本巢線、岐阜大野線、岐阜関ヶ原線で骨格を形成しています。

本巢市役所からは、車で県都岐阜市まで20分ほど、副県都大垣市までは30分ほど、また、名古屋の中心部まで車で1時間20分ほどです。

鉄道は、第3セクター樽見鉄道が南北に縦断し、住民の通勤、通学、買い物等日常の移動手段となっています。樽見鉄道は大垣駅(JR大垣駅)を起点に根尾樽見(所要時間約1時間)に至っています。

市の南部は岐阜市に隣接する上、瑞穂市のJR穂積駅に車で20分ほどのため住宅地や企業の工場等があり、旧真正町と旧糸貫町の面積を合わせると市全域の1割弱であるが、人口は約7割を占めるなど人口密度は比較的高くなっている。一方で市の北部の旧根尾村区域は、山が全くない旧真正町区域とは対照的で、大半を山林が占めています。

なお、2009年には、東洋経済が発表する「住みよさランキング」で全国トップとなっており、2016年においても、全国9位と高いレベルを維持しております。



(2) 交通

【名古屋経済圏等への容易なアクセス】

本巢市中心部からは、JR 東海道本線の穂積駅を經由して、名古屋駅に 45 分ほどです。そのため、本巢市南部は、名古屋経済圏の郊外型住宅地としても栄えてきました。

さらに、東海環状自動車道の西回り区間の工事が進行しており、平成 31 年には本巢市の西側に隣接する大野・神戸 IC と大垣西 IC の区間が開通見通しとなっており、それに続いて、本巢市内の糸貫 IC までも延伸されることになっています。

この東海環状自動車道西回り区間の開通に伴い、大きく交通環境が整備され、名古屋や豊田方面も含め、幅広い中京経済圏の一翼としての機能を持つ地域として期待されています。



(3) 本巢市の人口推移

【減少傾向とともに平均的に高齢化】

本巢市の人口は、現時点で 35,000 人弱ですが、2040 年(平成 52 年)時点では、31,709 人と推計されています。

人口の年齢 3 区分別の人口推移では、2010 年(平成 22 年)を 100 とした場合、2040 年(平成 52 年)には年少人口は 69.7、生産年齢人口は 76.5 であるのに対し、老年人口は 128.0 と増加することが予測されています。総人口が減少する中での老年人口の増加であり、今後、高齢者が急増する社会を迎えることが予測されます。(本巢市「人口ビジョン」より)



(4) 本巣市の産業

【事業所数は微減。小規模な製造業が多い】

本巣市内の事業所数は、1,493 事業所(平成 26 年経済センサス)あり、平成 24 年に 1,518 事業所あったものから、1.6%の減少にとどまっています。

業種別の構成比について見ると、母数は少ないものの農林業や漁業(養殖等)の比率が高く、次いで、特徴的なのは、製造業と建設業の比率が高いことがあげられます。

平成 26 年と 24 年の事業所数の伸びを見ると、農林業、情報通信業の伸びが大きく、次いで、複合サービス業、医療・福祉、教育・学習支援業が伸びています。逆に、運輸業、金融・保険業、専門技術サービス業が減少しています。

山間部の多い根尾地区を背景に、農林業の事業所が増えているとともに、南部の住宅開発を背景にした生活関連サービスの伸びが多くなっていることがうかがわれます。

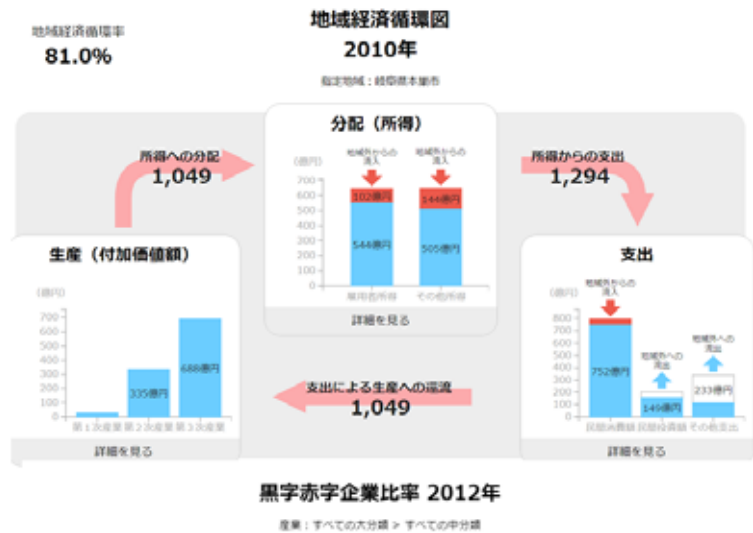
事業所数の構成比 (平成26年経済センサス)	本巣市	岐阜県	全国
A～R 全産業(S公務を除く)	1,493	101,760	5,541,634
A 農業, 林業	2.0%	0.6%	0.5%
B 漁業	0.1%	0.0%	0.1%
C 鉱業, 採石業, 砂利採取業	0.0%	0.1%	0.0%
D 建設業	12.9%	10.4%	9.3%
E 製造業	12.8%	14.4%	8.8%
F 電気・ガス・熱供給・水道業	0.0%	0.1%	0.1%
G 情報通信業	0.5%	0.5%	1.2%
H 運輸業, 郵便業	1.3%	1.7%	2.4%
I 卸売業, 小売業	27.2%	24.4%	25.4%
J 金融業, 保険業	1.1%	1.5%	1.6%
K 不動産業, 物品賃貸業	2.5%	4.7%	6.9%
L 学術研究, 専門・技術サービス業	1.9%	3.5%	4.1%
M 宿泊業, 飲食サービス業	12.0%	12.6%	13.1%
N 生活関連サービス業, 娯楽業	9.0%	8.6%	8.8%
O 教育, 学習支援業	2.9%	3.1%	3.1%
P 医療, 福祉	5.6%	6.6%	7.6%
Q 複合サービス事業	0.9%	0.8%	0.6%
R サービス業(他に分類されないもの)	7.4%	6.4%	6.5%

事業所数の動向(経済センサス)	本巣市		
	24年	26年	26年/24年
A～R 全産業(S公務を除く)	1,518	1,493	-1.6%
A 農業, 林業	22	30	36.4%
B 漁業	2	2	0.0%
C 鉱業, 採石業, 砂利採取業			
D 建設業	203	193	-4.9%
E 製造業	197	191	-3.0%
F 電気・ガス・熱供給・水道業			
G 情報通信業	5	7	40.0%
H 運輸業, 郵便業	23	19	-17.4%
I 卸売業, 小売業	430	406	-5.6%
J 金融業, 保険業	19	16	-15.8%
K 不動産業, 物品賃貸業	41	37	-9.8%
L 学術研究, 専門・技術サービス業	33	28	-15.2%
M 宿泊業, 飲食サービス業	180	179	-0.6%
N 生活関連サービス業, 娯楽業	131	135	3.1%
O 教育, 学習支援業	40	43	7.5%
P 医療, 福祉	76	84	10.5%
Q 複合サービス事業	11	13	18.2%
R サービス業(他に分類されないもの)	105	110	4.8%

(5) 事業所の経営状況

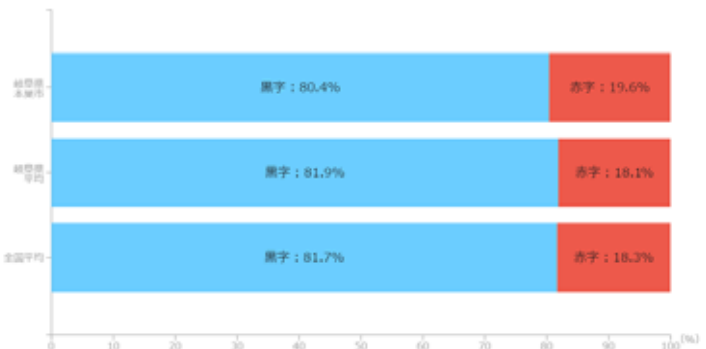
【本巣市外からは大型商業施設での消費支出】

本巣市内の地域経済の循環を見ても、市外で働く雇用者所得により、市外からの所得が多く、さらに、市内の大型商業施設(特に、モレラ岐阜)への集客力により、市外からの消費支出を獲得しています。(環境省「地域産業連関表」、「地域経済計算」より)



【収益性の軸で、二極化】

本巣市内の事業所の経営状況(経済センサス)を見てみると、赤字企業が19.6%と、全国平均の18.3%、岐阜県平均の18.1%と比べて赤字企業の割合がやや高くなっています。



【経営上の課題への意識が低い】

現在の経営上の課題について、最新の「市内小規模事業者アンケート」(2016年調査;n=436 事業者)を見ると、「人材の育成」がトップで23.2%。次いで、「販路開拓やマーケティング活動」という項目が15.4%で挙がっています。しかし、この質問は複数回答でもありながら、平均で1.28個の課題にとどまっています。

常に変化する社会環境・経済環境の中で、経営上の課題というものは次々に生まれてくるという考えに基づけば、本巣市の企業・事業所においては、経営課題への意識がやや低いということもうかがえます。

	事業所の課題	本巣市
1	人材の育成	23.2%
2	販路開拓やマーケティング活動	15.4%
3	人事や労務の対策	12.2%
4	税務・申告	10.4%
5	事業承継(事業譲渡含む)	9.7%
6	金融の支援(長期/短期融資等)	7.6%
7	生産や工程の管理・品質管理	7.4%
8	事業計画づくり(経営計画含む)	6.7%
9	事業の再生	6.2%
10	経営改善の計画づくり	5.7%
11	情報化(IT化やITの活用など)	5.5%
12	起業・創業・新製品や新事業の開発	5.4%
13	社内での経営課題の共有	2.9%
14	事業継続計画(BCP)づくり	2.2%
15	物流や流通の対策	1.7%
16	知的財産の活用(特許、商標等)	0.5%
17	海外への展開	0.5%
18	M&A(企業買収・合併)	0.5%
	その他	4.7%

【後継者は7割が不在】

後継者については、直近の「市内小規模事業者アンケート」によると、28.2%が「後継者がいる」という状況です。全国と比較すると、後継者がいる比率は低くなっています。

また、後継者がいない、という中でも、40.5%が、「まだわからない」としていますが、今後は、この層において事業承継についての課題が顕在化してくる考えられます。

また、前述した、赤字の事業者の割合が多いことを考えると、いわゆる「第二創業」などの事業転換や新事業への進出などで、抜本的な経営の構造改革が求められているということも考えられます。

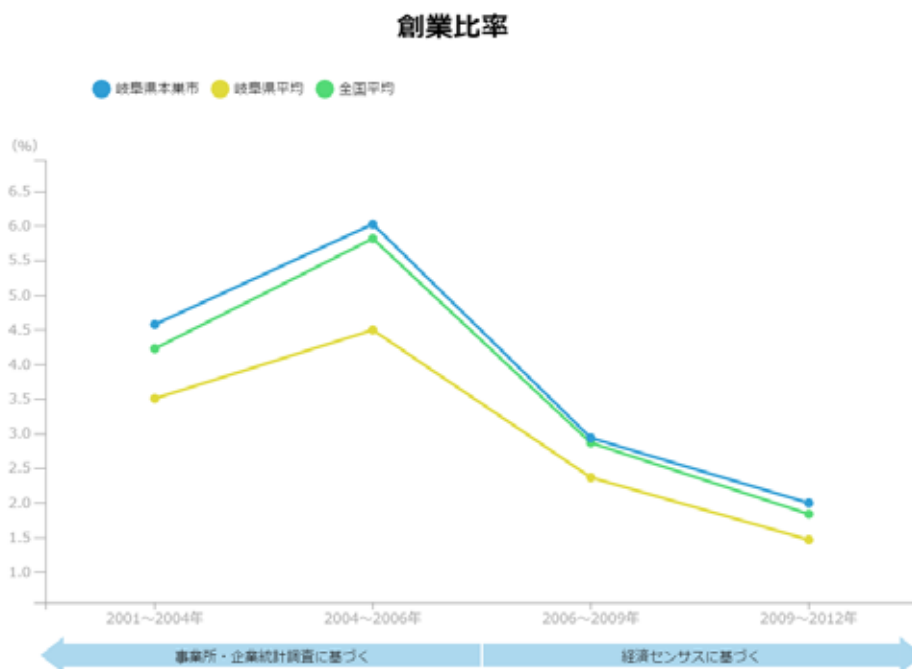
後継者の有無	本巢市	全国
後継者がおり、すでに後継の準備に入っている	15.0%	33.1%
後継者がおり、これから後継の準備に入る	13.2%	
後継者がおらず、将来、第三者への譲渡を検討している	3.2%	65.4%
後継者がおらず、将来、自分の代での廃業を検討している	28.0%	
まだわからない	40.5%	

全国：2016年後継者問題に関する企業の実態調査(帝国データバンク)

【創業比率は、全国平均程度】

創業の状況については、全国平均よりもやや多い傾向にあります。

この背景には、住みやすさや、豊富な農林業の資源だけでなく、これからの高速道路の開通など利便性が高まることへの期待という側面もあるようです。



(6) 商工会活動の利用状況

【利用内容は、税務・経理が中心】

商工会の利用内容は、「税務」36.5%、「支援施策の情報提供」20.6%、「金融支援」15.8%と高くなっています。その割には、「経営」「経営革新」等についての利用はまだまだ低い状況です。（「市内小規模事業者アンケート」より）

また、全国平均と比較すると、金融支援、経営改善支援、税務支援での商工会の利用も少ないことから、特に金融支援・経営支援を通じた、更なる商工会の利用促進を進めることが求められています。

「商工会」との接点

この支援機関とは接点がない	16.3%
税務支援	36.5%
支援施策(補助金等)の情報提供	20.6%
金融支援(長期/短期融資等)	15.8%
経営改善支援	12.8%
地域経済活性化の支援	9.2%
事業計画書作成(経営計画含む)	8.9%
人事・労務	7.6%
販路開拓・マーケティング	7.1%
起業・創業の支援	5.3%
事業承継(事業譲渡含む)	4.8%
専門家紹介等のコーディネート	4.4%
経営課題の共有	3.7%
情報化戦略(IT化等)	3.2%
人材育成	3.2%
事業継続計画(BCP)作成支援	2.3%
生産管理・品質管理	2.1%
知財戦略(特許、商標等)	2.1%
再生支援	1.6%
M&A(企業買収・合併)	1.4%
海外展開	1.1%
物流・流通戦略	0.9%
その他	2.8%

【商工会活動への満足度は、まだ改善の余地あり】

商工会の活動への満足度については、「大いに満足」「やや満足」だと思っている層が、1/3を獲得しています。しかし、半数に近い事業者から、「特に感想なし(ふつう)」という層が約半数となっており、まだまだ商工会の活動への関心が低い状況がうかがわれます。（「市内小規模事業者アンケート」より）

現在の商工会の事業への満足度

大いに満足	17.0%
やや満足	16.3%
特に感想なし(ふつう)	47.9%
やや不満	2.8%
大いに不満	0.8%
わからない	15.3%

【今後の商工会には、補助金・助成金が多いが、何も望まないという層も】

今後の商工会活動について期待することとして、高く上がっているのは、すでに実施している

「税務申告の支援」ですが、次いで高いのは、「補助金・助成金活用の支援」、「販路開拓

の支援」が多くなっています。逆に、「特に何も望まない」という層も18.6%存在しています。

今後、商工会への期待内容

1	税務申告などの支援	28.0%
2	補助金・助成金活用などの支援	26.4%
3	販路開拓などの支援	12.2%
4	資金調達などの支援	11.0%
5	異業種交流などの支援	9.9%
6	人材雇用などの支援	9.6%
7	地域活動(イベントなど)の実施	9.4%
8	経理事務などの支援	8.7%
9	労働保険・社会保険などの支援	7.8%
10	後継者問題についての支援	6.2%
11	国・県・市などへの要請・陳情活動などの取り組み	6.0%
12	経営に関する技術などの支援	5.7%
13	法的トラブルなどの支援	5.7%
14	専門家の派遣などの支援	5.7%
15	共同事業や販売などの取り組み	5.5%
16	資金繰りなどの支援	5.3%
17	接客・接客などの支援	2.3%
18	経営計画作成などの支援	1.6%
19	特に何も望まない	18.6%
20	その他	4.1%

【現状と課題】 ～まとめ～

本巢市は、交通の利便性と自然環境の良さを両面持ち合わせる地域で、北部の山林の多い地域と、南部の住宅・産業が比較的多い地域とで構成されており、農林業から、大規模商業施設も含めた小売業に至るまで、各地域の特性に合わせた産業構造となっています。

特に、南部の地域は、住宅としては魅力的な地域となっており、創業率も岐阜県内では高い水準にあります。

しかし、既存の事業者においては、やや赤字状態にある比率が高く、収益面での課題が見受けられます。

さらに、後継者がいるという比率も全国と比べると低くなっており、今後、事業承継の課題が顕在化しはじめてくることが想定されます。

現状では、経営支援面での商工会の利用率も低い状況ですが、東海環状自動車道の開通など、大きな事業環境の変化・チャンスに対して、商工会への期待も高まっています。

本巢市の産業構造の SWOT 分析

強み	弱み
北部の自然環境と南部の住みやすさを背景とした、産業の多様性 特に、南部の住宅環境のよさを活用した、創業率の高さ	既存事業者における収益性の低さ 後継者問題の顕在化
機会	脅威
東海環状自動車道の延伸/開通による利便性の拡大	後継者が少ない状態が続くと、事業承継問題が顕在化

【方針】

【現状と課題】で見られるような状況の中で、既存の事業者においては、収益性の低さや後継者問題が顕在化してくる中で、これらの問題に対して事業者の意識を高めることが求められています。

そのような活動を、商工会の経営支援活動として展開し、収益性の低さや後継者問題への意識付けから、経営状況の客観的な分析、経営計画の策定、実行に至るまで、本巢市内の既存小規模事業者の支援をしていくことを、全体の方針としてすすめていきます。

また、高い創業率を維持するために、創業の支援をきっかけづくりから創業後までを含めて、積極的に展開し、事業としても魅力ある地域づくりに貢献していきます。

・小規模事業者の中長期的な振興のあり方

(中長期的な振興のあり方)

本巢市の小規模事業者の現状と課題を踏まえ、今後 10 年を視野に入れると、本巢市の小規模事業者の「目指すべき姿」は、

個々の既存事業者が自社の経営に前向きで、
同時に、創業にも関心が高い。
その結果として、高い創業率を維持しつつ、
赤字比率が岐阜県平均を下回るレベルになる。

とします。

この「目指すべき姿」を、事業者だけでなく地域全体として共有し、当商工会を中心として、本巢市内の個々の事業者の支援と共に、地域全体の経済の支援をすすめていくことを、中長期的な振興のあり方として設定します。

(総合的経済団体・支援機関としての商工会の役割)

当商工会は、このような目指す姿を、本巢市内の事業者や自治体とともに、共有し、個々の事業者の事業についてのみならず、地域経済の面的な活性化についても、取り組んでいきます。

個々の事業者に対しては、今後の対象市場の状況や事業環境を適切に分析した上で、個々の事業者の強み・弱みを踏まえ、収益改善を中心とした経営課題への意識づけ、新事業(創業含む)・新商品/サービスの開発の支援から、販路の拡大のための活動支援、さらには、事業を推進するための人材充実の支援など、小規模事業者の経営を全面的にサポートしていきます。

同時に、地域経済の面的な活性化についても、事業者同士の連携だけでなく、複数の関係団体や他の支援機関との連携により、実現していきます。

・本巢市商工会の小規模事業者振興の目標

(目標と方針)

本巢市商工会では、本巢市内の小規模事業者の 10 年の中長期的な持続的発展を前提として、2 つの重要テーマを中心に、経営発達支援の目標と方針を設定します。

目標 収益性の改善による魅力ある事業への変革と、スムーズな事業承継への展開
方針 既存の事業者を中心に、経営分析の必要性を啓蒙していき、定性面だけでなく、特に定量面としての財務分析からの現状把握を実施することから、経営課題を認識してもらうようにすすめています。その上で、中長期的な視点からの事業計画の策定へ、さらには、計画策定後の活動についての伴走支援について全面的にサポートしていきます。

目標 東海環状自動車道の延伸/開通と住みやすさと、産業の多様性を活用した創業の拡大
方針 本巢市の高い創業率を維持し、持続的な発展をスタート段階から支援していくために、当商工会に、ワンストップ創業支援窓口を設置し、創業案件の拡大を支援します。同時に、西濃地区での創業支援体制として構築されている「西美濃地域創業支援ネットワーク[仮称]」を活用して、創業にむけたノウハウ・心構え等について提供していきます。また、具体的な計画策定および実施に向けた支援を、伴走型で実施していきます。

これらの重要テーマを中心に、事業者の経営に対する意識を高め、個々の事業者の経営課題に対して、適切な支援をしていくことで、「住みやすさ」だけでなく、「事業のしやすさ」を高めていくことをゴールとして設定し、その達成に向けて、経営発達支援事業として取り組んでいきます。

同時に、本巢市全体での地域活性化のために、市内・市外の両面から、人材の交流、商品・サービスの交流、事業者と地域との交流を活発にさせることで、経済活動全般の基盤を充実させ、地域経済を活性化させ、個々の事業所の魅力的な事業活動が数多く蓄積・活動している地域としての魅力をさらにアップしていきます。

経営発達支援事業の実施期間(平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日)

. 経営発達支援事業の内容

「基本指針」第二3. 経営発達支援事業の内容(4つの指針)に従い、本経営発達支援計画の内容を次の4つの指針として定める。

- 【指針①】経営状況の分析** 小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の内容、保有する技術又はノウハウ、従業員等の経営資源の内容、財務の内容その他の経営状況の分析・提供。
- 【指針②】経営計画の策定・実施支援、創業(第二創業含む)・事業承継支援** 経営状況の分析結果に基づき、需要を見据えた経営計画を策定するための指導・助言、当該経営計画に従って行われる事業の実施に関し、必要な伴走型の指導・助言(既存企業だけでなく、起業、第二創業含む)。
- 【指針③】地域の経済動向調査** 小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の需要動向、各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の収集、整理、分析及び提供。
- 【指針④】小規模事業者販路開拓支援** マスメディア、各種広報誌等による広報、商談会、展示会、即売会等の開催又は参加、ホームページ、ソーシャルメディア等のITの活用等、需要の開拓に寄与する事業の実施。

1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】

(現状と課題)

この経営発達支援計画の策定のために、改めて当商工会独自に「本巣市内小規模事業者アンケート」を実施し、簡易な景況感と商工会活動へのニーズを収集してきました。今後は、中長期的な視点から、経済動向や経営状況などを具体的に聴取し、現場の実態を把握できるような情報収集が必要になっています。それも、会員だけでなく、地域全体の経済的な課題を抽出していく必要があると認識しています。

さらに、地域の経済動向に関する情報については、随時、毎月配布している商工会関連情報(「月刊商工会」(全国連発行)、「商工ニュース」(岐阜県商工連発行)、各種案内資料を同梱)として、情報提供している程度です。

今後は、地域経済の持続的な発展のためにも、二次データも含めて、総合的に提供していく必要があります。

(目標)

小規模事業者の事業内容にかかわる動向だけでなく、地域の経済情報についても、定期的に、かつ、総合的に情報提供する。

(調査分析の具体的手法)

地域内の事業所の経営動向・景況動向などに関する情報を体系的に収集するために、今回実施した「本巣市内小規模事業者アンケート」をベースに、以下の「経営状況把握調査」(以下「独自調査」と記載)を実施する。

同時に、地域内だけでなく、岐阜県内、全国等のレベルで、地域の経済動向や経営動向に関する情報を総合的に収集、整理する。

これらの市内事業所の調査結果と、岐阜県内、全国等との比較をベースとした分析により、本巣市内の特徴を抽出・分析し、定期的に情報できる体制を構築する。

(事業内容・情報収集項目)

「経営状況把握調査」(「独自調査」)の内容 [拡充]

対象者:	本巣市内の小規模事業者に依頼する。
目標回収:	目標回収数 150 サンプルとして実施する(10年間で延べ数として全小規模事業者から回答をもらえるレベルとして設定)。なお、業種の偏りなどを排除するため、本巣市の事業者の業種構成から(a)製造業系、(b)建設業系、(c)流通販売系、(d)サービス業系の4分類に分け、各業種の目標回収数を35サンプルとして実施する。目標回収数に達しない場合は、事業者を訪問し、ヒアリングする形で回収数を確保する。
調査方法:	会員事業所については、巡回指導時にヒアリング(聴取式)またはアンケート用紙に記入していただく形(留置き式;FAXで回収)で実施する。会員以外の事業所にも、別途個別に訪問する形で、会員事業所と同様の方式にて調査を依頼する。
調査項目:	業種、景況感(短期・中期)、経営課題(売上/利益動向、財務動向、人材動向、事業承継動向など)など。(全国レベルでの事業者向けの経済動向の調査や、岐阜県商工会連合会が実施する「中小企業景況調査」(年4回)などの調査と比較

	できる調査体系とする)
調査頻度:	年度に 1 回実施する。調査時のプレを少なくなすために、1 ヶ月を調査期間として設定し実施する。
分析方法:	(a)経年変化分析 定点観測が可能になるように調査項目をできるだけ固定化して、時系列の変化を比較分析する。 (b)業種別分析 業種毎の比較により、業種毎の特徴を分析する。 (c)経営課題別分析 調査対象先事業所の経営課題別(例:後継者の有無、売上や利益の増減別などの軸)により比較分析し、特徴を抽出する。
提供項目:	分析結果を、表やグラフ化により、わかりやすくして提供する。また、後述する、二次データを活用した経済動向情報との比較結果についても提供する。

二次データを活用した地域の経済動向との比較による情報提供 [新規]

下記の岐阜県レベル、全国レベルでの調査資料等を活用し、業種構成を踏まえ関連する業界、業態の情報を収集し、経年変化を分析する。さらに、可能な調査については、当商工会の「独自調査」との比較により、本巣市の特徴・傾向を分析する。

この結果を、個々の事業者においては、自社の意識と周囲との意識のギャップを確認していただき、事業者内の対策へと具体化すると共に、次期商品・サービスの開発投資の決定や、設備投資の判断にも役立てもらうようにする。

情報源	情報収集項目	整理・分析	頻度
「小規模企業白書」(中小企業庁)	全国の小規模事業者が抱える経営課題などの項目	本巣市内小規模事業者の経営課題等との比較(「独自調査」)し、本巣市の傾向を分析	年 1 回(白書公開後)
「中小企業景況調査」(全国商工会連合会)	DI 値	全国や岐阜県と、本巣市の DI 値との比較(「独自調査」)し、本巣市の傾向を分析	年 1 回(「独自調査」集計後)
「経済センサス・商業統計」(総務省統計局)	事業所数・販売額・従業員数等	本巣市の同項目と比較し本巣市の特徴を分析	調査結果に合わせて(約 2 年に 1 回)
「工業統計」(経済産業省)	製造品出荷額、付加価値額、事業所数、従業者数	全国や岐阜県の結果との比較により、本巣市の傾向を分析	年 1 回(工業統計結果発表後)
「ぎふ経済レポート」(岐阜県商工労働部;毎月) 「景況調査」(岐阜県産業経済振興センター;四半期) 「景気動向調査」(岐阜県中小企業団体中央会) 「企業動向調査」(十六総合研究所;四半期) 「共立地域景況インデックス」(共立総合研究所;四半期)	景況 DI 値等	岐阜県全体と本巣市の結果との比較により本巣市の傾向を分析	四半期毎(本巣市データは年 1 回の「独自調査」の結果との比較)

(成果の活用)

個社支援時の事業計画立案への活用 [新規]

全国や岐阜県レベルという地理的なレベルでの調査分析だけでなく、可能なデータについては、業種別や課題別に分析することで、個々の事業者の業種にあわせ、経営分析や事業計画策定の基礎資料として経営発達支援活動に反映させる。

その際には、調査結果の中でも、対象となる個社の課題に合わせて、情報を抽出し、必要な情報が伝わるようにすることで、経済動向が自社の経営にも大きく影響していることを認識していただき、個社の経営分析へのステップに踏み出しやすくする。

なお、全国・県の結果との比較については、上記の「整理・分析」項目に従い、分析する。

結果の公表・提供 [新規]

調査結果・分析結果については、簡易な形式にまとめ、毎月配布している商工会関連情報に加えて、「本巣市商工会新着情報」(仮)として定期的な発行資料の一部として提供するとともに、ホームページ等を活用してタイムリーかつ会員以外にも情報提供できる体制を整備する。

内容としては、情報提供から経営への意識付けをして、事業計画立案へと結び付けていくために、関心を持ってもらう内容として「まわりの動き/同業の動き～みんなはこう考えている!」(仮)といったタイトルで関心を高めていく。

同時に、個別の事業所の巡回指導時や商工会の部会活動(青年部、女性部など)においてもレポートの内容を説明することで、各事業者が経営に対する意識を高め、経営分析へとステップを踏み出すように促す。また、レポートには、各種支援策なども紹介することで、経営への関心を一層高めていく。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
「独自調査」 実施回数	回	-	1	1	1	1	1
「独自調査」 目標回収数	サン プル	-	150	150	150	150	150
各種調査結 果情報の提 供回数	回	-	4	4	4	4	4

2. 経営状況の分析に関すること【指針】

(現状と課題)

現在は、小規模事業者からの依頼に基づいた、記帳代行や所得税等の確定申告指導、事業を展開する上で必要な運転・設備資金用の融資斡旋を行ってきましたが、そこまでの支援で終わってしまう事がほとんどです。また、小規模持続化補助金などの申請において、一部の事業者において、自社の状況分析をする程度にとどまっているのが実状です。

特に、本県市内の事業者の収益性の改善のために、財務分析を中心とした定量的な経営状況の分析をすすめることで、経営課題への意識を高めるとともに、各事業者において今後の経営計画を策定し、持続的な経営が進むように支援する必要があります。

(目標)

小規模事業者に対して、経営課題への意識付けの段階から、経営状況の診断、強みと機会の発見、経営課題の明確化までを一貫して分析する。

(事業内容・情報収集項目・分析手法)

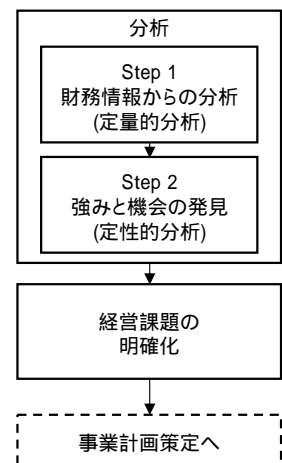
分析

Step 1: 定量的分析～財務情報を収集・分析し、タブレット等を活用した経営状況の診断【新規】

記帳指導(特に記帳機械化)をしている事業者については、商工会で比較可能な業種別データとの比較により簡易的な財務分析をし、診断結果をフィードバックします。

また、経営指導員が記帳指導している事業者以外(非会員含む)に巡回訪問する際には、タブレット等の携帯端末を持参し、「ローカルベンチマーク」(経済産業省)、「経営自己診断システム」(中小企業基盤整備機構)等を活用し、簡易に経営状況进行分析できるよう対応します。

決算書分析には、売上・原価・利益の増減原因、同業他社との比較、商品別や得意先別売上高および売上総利益額を主たる分析項目とします。その分析項目のギャップから、財務上の強み・弱みを確認していくこととします。(創業の場合は、事業収支等の財務シミュレーションとして活用します。)



Step 2: 定性的分析～事業者の強みと市場の機会を発見【拡充】

巡回指導、窓口指導を通じて、下記のような項目について情報収集し、定量的な分析とともに、定性的な経営分析を行います。

項目	具体的な情報内容
市場環境	社会動向、政治動向、市場動向、技術動向など
競合状況	競合動向(顕在/潜在)、仕入先動向、販売先動向など
知的資産	人的資産、組織・体制、経営方針、顧客ネットワーク、ブランド、ノウハウ、技術・技能、特許などの知的財産など
設備状況	設備、遊休設備、不動産、工程/生産管理、ネットワーク、サーバーなど
(創業の場合)	創業の背景(経歴・キャリア、動機、将来目標)、ビジネスモデル、協力会

社のネットワークなど

経営分析の手法としては、上記の項目をベースに、外部環境からの「機会」と「脅威」、内部環境からの「強み」と「弱み」を分析するSWOT分析を行い、そこから、クロスSWOT分析により、経営課題の方向性を探っていくステップとします。

(※なお、Step 1:定量的分析と、Step 2:定性的分析が前後する場合があります)

経営課題の明確化 [拡充]

上記の分析を踏まえ、その結果として、自社の強みと市場の機会から事業者の進むべき方向性を定める。また、特に財務分析からは経営改善の具体策を抽出する。

さらに、各支援機関(岐阜県商工会連合会西濃ブロック広域支援室、岐阜県産業経済振興センター、岐阜県よろず支援拠点、金融機関、税理士、中小企業診断士、弁護士等)等と連携し、各専門性の視点から、小規模事業者の抱える経営上の課題を明確にしていく。

これらの成果から、事業計画策定の重要性を理解していただくとともに、事業計画策定のセミナーなど、計画策定の段階へと促す。

(成果の活用)

個社の分析報告・フィードバック～分析結果のわかりやすい説明

経営分析の結果については、個別に分析結果を訪問して説明することになるが、特に財務分析の結果等については、分析用語が出てくるなど、事業者が理解できない場合が多い。そのために、分岐結果を報告する際には、例えば、「売上営業利益率」であれば、「商品を100販売して、いくら利益が営業として残るのかを同業の会社と比較すると…」とか、「棚卸資産回転率」であれば、「要するに、在庫が多すぎるかどうかを、同業他社と比較する数字ですので…」、というように、わかりやすく説明する。

その結果として、どんな点に、経営としては目を向けるべきなのか、について実感していただくとともに、他社との比較の重要性や、自社の経営上の基準や目標の設定の大切さを理解してもらう。

経営計画策定への誘導

小規模事業者自身に、現状分析や今後の経営課題、経営改善すべき部分が明確に見えてきたところで、次のステップである経営計画策定の重要性を説明し、取り組みを促す。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
Step 1:定量的分析 実施事業者数	社	-	28	30	32	34	36
Step 2:定性的分析 実施事業者数	社	24	26	28	30	32	34
経営分析の実施 事業者数(合計)	社	24	26	28	30	32	34

※既存事業者だけでなく、創業も含む

3. 事業計画策定支援に関すること【指針】

(1) 既存事業者への策定支援

(現状と課題)

事業計画については、特に最近では、小規模事業者持続化補助金の申請に合わせて、経営計画策定セミナーを開催しています。

ただし、セミナーを開催しても、実際に事業計画まで策定する事業者の数も少ない上に、補助金申請以外での事業計画策定については、融資など以外では、ほとんどないのが、現実です。

また、既存事業者のうち、事業承継について悩んでいる事業者は多くなっています。全国的な調査でも、5～6割の事業者に後継者がいない、というような調査結果もあります。本巢市においても同様で、実際の巡回指導や窓口相談の現場では、最近、特に後継者への事業承継についての相談が増えてきています。具体的には、「後継者が今のところいないが、今後育てていくにはどのようなことを考えたら良いのか?」、「もし後継者がいなくなってしまうというような状況の場合はどうしたらいいのでしょうか?」などといった話がでてきています。

今後は、持続的な事業者の発展とともに、事業承継などにも活用できることを意識して、まずは、本巢市内の事業者全体に対して、事業計画(経営計画)の策定の意識づけと策定支援が必要になっています。

(目標)

経営状況の分析から、一步進めて、事業計画の策定への動機付けをるところから、具体的な事業計画策定・ブラッシュアップまでを一貫して支援する。

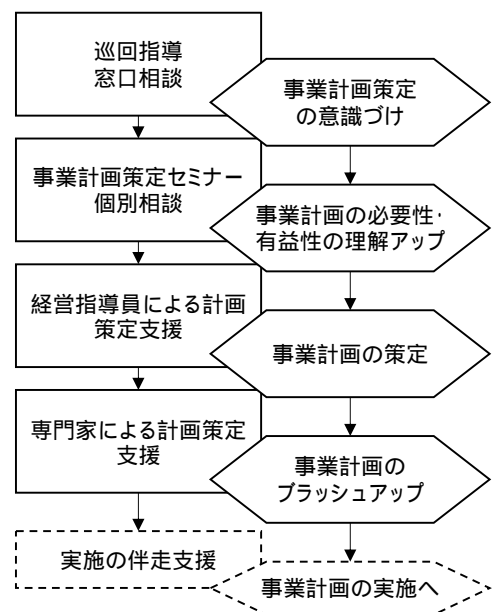
(計画策定支援の考え方、対象)

経営状況の分析や、巡回指導・窓口相談などへの参加を通じて、事業計画書策定の必要性や有益性を理解して頂き、小規模事業者の現状の経営状況(定量/定性の両面から)とこれからの企業としてのあるべき姿について検討するとともに、あるべき姿の実現に向け、経営理念、経営ビジョンを整理したうえで、顧客のニーズと市場の動向、自社や自社が提供する商品・サービス・製品の強み、経営方針・目標と今後のプラン(事業承継の要素も含む)を取りまとめた事業計画の策定を支援する。

(支援の具体的手法)

巡回指導・計画策定セミナーによる計画策定の動機付け [拡充]

巡回指導や窓口相談の際に、事業者に対して、事業計画策定の意識づけをし、事業計画策定のセミナーへの参加を通じて、事業計画書策定の「必要性」や「有益性」を理解して頂き、検討すべき事項



を明確化してもらおう。同時に、個別相談により、事業者の計画策定への動機付けを深める。

事業計画書策定において検討すべき事項として、「事業への想い」「市場の機会/脅威」「自社の強み/弱み(定性・定量ともに)」「目標」「達成手段」「実施上の課題」などについての理解もすすめる。また、事業承継についても意識させ、「長期的な事業の引き継ぎ」、そのための「人材の育成」「事業承継を意識した組織体制」などについても理解をすすめる。

経営指導員による計画策定支援 [拡充]

事業計画策定に必要な検討事項(事業承継に関わる内容も含む)に基づいて、事業計画書のストーリーを、事業者の考えを聞き出しながら、経営指導員が伴走して計画策定を支援する。支援時には、特に、本巣市の事業者の課題である収益性の向上や事業の承継を意識し、その上で、事業の遂行に支障となる実施上の課題について、課題の解決方法をアドバイスする。

特に収益性の課題については、持続的な発展のために、現在の利益の獲得状況をベースにして、次の活動へつながる利益確保についても計画策定の内容として支援していく。参考指標として、「ローカルベンチマーク」(経済産業省)、「業種別経営指標」(中小企業実態基本調査報告書)、「小企業の経営指標調査」(日本政策金融公庫)などを参考にし、適正な利益水準のレベルをアドバイスしていく。

専門家によるブラッシュアップ [拡充]

経営指導員は、その事業者にとって必要と判断した場合は、専門家とともに、事業者の意思と実現可能性を考慮して、最終的な目的、目標、達成手段を確認し、事業計画をブラッシュアップ支援する。

各支援機関(岐阜県商工会連合会西濃ブロック広域支援室、岐阜県産業経済振興センター、岐阜県よろず支援拠点、金融機関、税理士、中小企業診断士、弁護士等)等と連携し、各専門性の視点から、小規模事業者の抱える経営上の課題を明確にし、具体的な施策を計画として定着させ、実行へと向かわせる。

なお、策定支援の回数は、②経営指導員によるブラッシュアップ、③専門家によるブラッシュアップを合算して、1事業者あたり3回程度を想定する。

(定量目標・支援数)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定 セミナー参加 事業者数	社	12	13	14	15	16	17
事業計画策定 支援回数	回	24	27	30	33	36	39
事業計画策定 事業者数	社	8	9	10	11	12	13

(2)創業予定者(第二創業含む)への策定支援

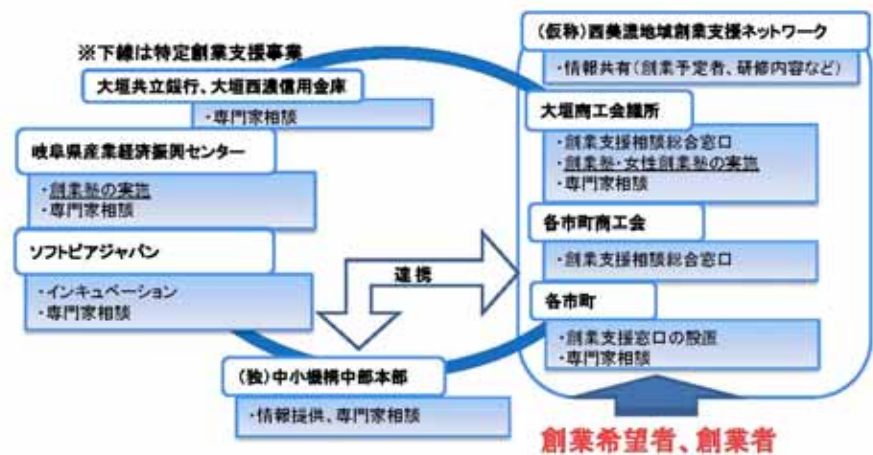
(現状と課題)

岐阜県内の西濃地域では、大垣商工会議所を中心に、岐阜県の西濃地域全体(商工会議所・商工会・自治体)で、創業支援の体制が構築され、「西美濃地域創業支援ネットワーク(仮称)」として活動しています。この体制を活用し、創業支援が最大の効果を上げるようにすることが求められています。

実際に、本巣市内の創業率は高いものの、現在の商工会活動の中では、年に数件の窓口での相談にとどまっているのが現実です。

今後は、創業に向けては、事業計画策定の段階からの支援が重要になることから、商工業者にとどまらず、農業等の創業者についても、将来的に6次産業化や農工商連携などにより、商工業者にもなり得ることを踏まえた上での支援も求められています。

また、事業承継の課題ももっている事業所も多いことから、第二創業も含めた創業全体の支援が求められています。



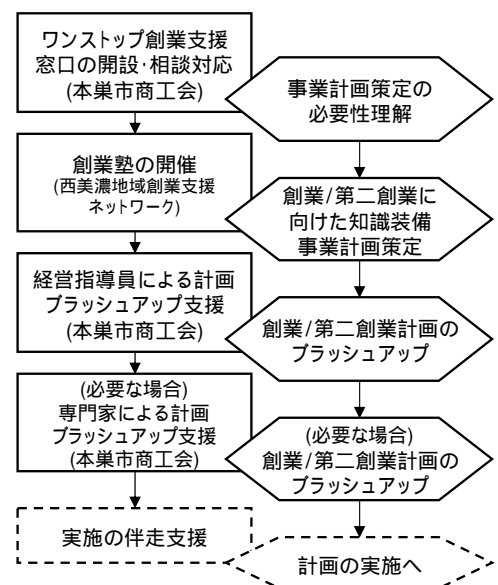
(目標)

地域としての創業(第二創業含む)支援体制を活用し、当商工会がそのワンストップ窓口として、西濃地域の創業支援体制とともに、事業計画策定を一貫して支援する。

(事業内容)

本巣市および他の支援機関と連携する形で、当商工会にワンストップ創業支援窓口を設置し、必要に応じて関係機関や専門家を紹介するなど、地域資源の発掘や新製品・サービスへのニーズの掘り起こしから、事業計画の策定に至る領域について、じっくり、かつ、きめ細やかな支援を実施する。

また、事業主の高齢化や事業後継者がいない等の理由から、今後の経営継続の見込めない事業者についても、第二創業の可能性があれば、第二創業に向けた事業計画の策定支援を行う。



ワンストップ創業支援窓口の設置 [新規]

本巢市および西濃地域全体と連携した創業(第二創業含む)の支援体制(西美濃地域創業支援ネットワーク(仮称))が構築されているので、その中での位置づけとして、創業予定者/検討者とのワンストップの窓口を設置する。

同時に、近隣の各商工会・商工会議所、金融機関、岐阜県産業経済振興センター、岐阜県信用保証協会、岐阜県地域就農支援協議会、岐阜県事業引継ぎ支援センター等の支援機関においても創業や第二創業の支援を実施していることと連携をとることで、様々な角度からの事業の評価・支援体制を提供する。

創業塾の実施 [新規]

当商工会を窓口として西濃地域全体で、各支援機関・自治体・金融機関等が連携した「西美濃地域創業支援ネットワーク(仮称)」において、中小企業支援ナビ、中小企業庁ミラサポ等と相互協力して「創業塾」を開催する(平成28年度は3回予定)。

開業に向けた心構え、先行事例、必要な知識、手法を取得するとともに、事業計画を具体的に策定する。

経営指導員による計画策定支援 [拡充]

創業計画/第二創業計画策定に必要な検討事項に基づいて、創業塾で作成した計画書を、事業者の考えを聞き出しながら、経営指導員が伴走して計画のブラッシュアップを支援する。その上で、事業の遂行に支障となる実施上の課題について、課題の解決方法をアドバイスする。

専門家によるブラッシュアップ [新規]

支援依頼を受けた経営指導員は、必要であれば、専門家とともに、事業者の意思と実現可能性を考慮して、最終的な目的、目標、達成手段を確認し、創業計画/第二創業計画をブラッシュアップ支援する。

さらに、事業者の意向により、創業補助金の申請などについても、認定に至るまで手厚く支援する。さらには、事業計画に基づく専門家派遣などの支援策の活用についてもアドバイスする。

なお、策定支援の回数は、すでに創業塾で計画策定まで進んでいることから、③経営指導員によるブラッシュアップ、④専門家によるブラッシュアップを合算して、1事業者あたり2回を想定する。

(定量目標・支援数)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
創業塾開催回数※	回	0	3	3	3	3	3
計画策定支援回数	回	-	4	6	8	10	10
事業計画策定件数	件	-	2	3	4	5	5

※西美濃地域創業支援ネットワーク[仮称]において、創業塾は年2回、女性塾は年1回開催予定。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】

(現状と課題)

事業計画(既存事業者だけでなく、創業/第二創業も含む)の実施については、前述の通り、策定自体の数も少なく、また、策定後の伴走支援についても、補助金等の実施段階等にとどまっているのが現実です。

今後は、持続的な事業者の発展のために、事業計画策定後の伴走支援の充実が必要になっています。

(目標)

計画策定後、その計画が確実に実施されるよう、策定後の伴走支援を一貫して実施する。

(事業内容)

策定した事業計画が順調に進むよう経営指導員が伴走型支援を行う。計画と実態に差異が生じた場合には経営指導員が適切な支援を行うが、必要に応じて他の支援機関と連携し丁寧にサポートする。

経営指導員によるフォローアップ [拡充]

経営指導員は、計画書策定が完了したら、既存事業者に対しては3か月に1度程度、創業事業者に対しては2ヶ月に1度程度、巡回指導及び聞き取り(電話、電子メール等)による方法により、進捗状況を把握して、データベースとしてのカルテに記録して、共有する。(創業の場合は、立ち上がりを手厚く確実にフォローすることで、創業直後の廃業率を下げるため頻度を多く設定している)

特に、前述した、定量的分析(財務情報による経営状況の分析)で把握した収益性に関わるテーマについての進捗情報を確認しながら、地域の事業者のテーマである「収益性の向上」を意識した支援を意識する。その際には、表面上の問題だけにとらわれるのではなく、「なぜなぜ分析」(問題を引き起こした要因を提示し、さらにその要因を引き起こした要因を導き出すことをくり返すことで、重要な問題にたどり着く分析手法)で原因を追求することで、効果的な解決策を導き出すことに努める。

進捗が芳しくない場合は、新たな支障が生じているとの推定のもと、直ちに巡回指導を行い、課題を把握するとともに、その解消に向けた指導・助言を行う。経営指導員で解消が困難な課題である場合、窓口相談、または専門家派遣を実施する。

専門家派遣によるフォローアップ [拡充]

支援依頼を受けた経営指導員は、相談カルテ、策定された事業計画書に基づいて、対象となる小規模事業者の意向により、専門家とともに、事業計画の実施上での課題解決だけでなく、経営革新計画や経営向上計画についての国、県の法承認、認定などについても手厚く支援する。

資金面での支援・フォローアップ [拡充]

立案・実施している事業計画を元に、必要な資金の調達においては、日本政策公庫や地域金融機関と連携して、小規模事業者が持続的に事業を発展させていくために低利な

資金を斡旋する。同時に、調達後のフォローも随時実施する。(小規模事業者経営改善資金融資制度[マル経融資]、小規模事業者経営発達支援融資事業などを活用する)

産官学での支援・フォローアップ [新規]

本巣市には、国立岐阜高専(正式名称:国立岐阜工業高等専門学校)があり、近隣市町には、岐阜大学等も存在している。事業者が立案・実施している事業計画を元に、必要な技術力の向上に、産学連携による支援が効果的な場合は、国立岐阜高専、岐阜大学などとの共同研究などの可能性についても、産学連携窓口とともに模索する。同時に、産学連携がスタートした後のフォローも随時実施する。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
既存事業者 事業計画策定後 フォローアップ 支援回数	回	-	36	40	44	48	52
創業/第二創業計画 策定後フォローアッ プ支援回数	回	-	12	18	24	30	30
フォローアップ 支援回数合計	回	-	48	58	68	78	82

5. 需要動向調査に関すること【指針】

(現状と課題)

現在は、巡回指導や持続化補助金の申請などの際に、一部の事業者に対して、口頭などで情報提供しているレベルであり、系統的な情報提供をするまでは至っていません。

今後は、事業者の持続的な発展を意識すると、客観的なデータに基づいた経営判断が求められてきます。そのためにも、当商工会として、個々の事業者の商品・サービスに関する情報を、確実に届けられ、それをきっかけに経営支援へと結び付けていくことができるような体制を構築していく必要があります。

また、第二創業も含めた創業計画や新事業への進出計画など、今後ニーズも拡大していく領域に対応するためにも、情報提供の体制が必要になっています。

(目標)

事業計画策定の前後を問わず、個々の事業者の事業に関わる市場情報の提供を、主体的に実施し、その情報提供を踏まえて、事業者の環境変化への対応を一貫して支援する。

(情報収集項目・調査分析の具体的手法・成果の活用)

個々の事業者の商品・サービスに関する市場情報の提供を、経営指導員が主体的に収集し、実施する。【新規】

情報提供先

事業計画を策定した小規模事業者で、創業・第二創業の予定者や、新商品・新サービスの開発に意欲的な事業者、販路開拓に積極的な事業者、収益基盤の充実に前向きな事業者など、持続的な経営に積極的に取り組んでいこうとする事業者を中心に情報提供する。

情報内容

公開されている二次調査データなどのうち、下記のような各事業者の商品・サービスに関するデータについて、個々の事業者に関係ある資料を抽出し、情報提供を行う。

カテゴリー	調査情報源	抽出項目	活用イメージ
現在の市場の定量情報	「家計調査」や「経済センサス」などの統計データ、「日経テレコン/POS」などの定量調査	対象とする市場(BtoC/BtoB)の規模、地域、年代層等	想定ターゲットの市場規模とその経年変化と予測
現在の市場の定性情報	一般的な市場調査のデータを集めた「調査のチカラ」(ITmedia社のホームページ)や個社の事業に関連する商品・サービスに関するブログやネット上の口コミなどとともに、関連する新聞記事・雑誌記事等	対象とするターゲットの意識動向や競合事業者等の動きと評価	想定ターゲットの抱える悩み・不満点と、市場攻略のアプローチ可能性
今後の市場予測情報	業界分析を得意とする「矢野経済研究所」「富士経済」	市場規模の推移と今後の予測等	個社の事業計画にかかわる市場の今後の予測と戦

	<p>などの発表資料 文部科学省「科学技術予測調査(デルファイ調査)」や 博報堂生活総合研究所「未来年表」、野村総合研究所「NRI未来年表」などの予測資料など</p>		略の方向性へ反映
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	----------

また、二次データだけではカバーできない、需要動向については、一次調査としてオリジナルの調査を実施して、個社の新商品・新サービスについての評価等について提供する。個々の調査については、調査対象とする個社の商品・サービスの内容に合わせて、具体的に検討して、調査を実施するが、ここでは、想定されそうな調査について例示する。

業種	商品・サービス	調査対象	調査方法	調査項目	備考
部品製造業	特殊機能ネジ	自動車部品メーカーの担当者	製品に対する機能性評価、技術評価、改善要望をヒアリング(3名)	製品評価、改善要望、業界でのニーズ等を一部アンケート等で収集	商談会や見本市でブース出展により実施するの可
飲食業	レストランの新メニュー	当該地元商圏内の女性20～30代	商工会職員および商工会女性部の家族の内、対象層での試食とヒアリング(10名)	味・食感・価格・分量・訴求方法などについての生の評価・声を収集	ネーミングなどについても聴取可能
食品製造業	百貨店・スーパー向け焼菓子	女性40～50代のギフト需要のある層	百貨店等のバイヤーでの商品評価ヒアリング(5名)	商品評価、パッケージ評価、POP評価、価格・納入体制評価	商工会ルートでバイヤーを紹介可能
海外向け食品卸売業	既存の国内向け菓子のアジアへの展開	対象国から日本の国内大学への留学生	留学生のネットワークでの試食により、アンケートや生声を収集(10名)	対象国への適合性(味、デザイン、包装・形状等)を評価	大学等との産学連携窓口で協力依頼する形で実施

情報提供方法

情報提供方法は、事業計画を策定した事業者の個社の商品・サービスについて、そのアイテムレベルで、関連する情報を当該個社に対して提供するものとし、事業計画策定後の巡回指導、窓口相談時に、資料として提供するとともに、必要であれば、随時、電子メールによる提供も実施する。

(成果の活用)

情報提供のみに終わらせず、市場開拓の可能性、事業計画の変更の検討など、実際に事業活動へと反映させるように、経営指導員がアドバイスする。必要であれば、環境変化に合わせた事業計画の変更も提案したり、計画変更の支援もすすめる。これにより、環境変化への対応能力を、事業者に気づかせ、実行させていくことに結び付けていく。

また、対象となる個社の商品・サービスについて、現行商品・サービスのリニューアル、次期の試作品開発やブラッシュアップへとつなげていく。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
情報提供事業者数 (既存事業者の 策定後フォロー支援時)	社	—	9	10	11	12	13
情報提供事業者数 (創業等予定者の 策定後フォロー支援時)	社	—	2	3	4	5	5
情報提供事業者数 (合計)	社	—	11	13	15	17	18

※事業計画を策定した事業者のすべてを対象として情報提供するものとする。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】

(現状と課題)

現在は、当商工会では、一部の事業者に対して商談会への参加案内や展示会出展、イベント出展案内を行ってきました。全国商工会連合会の「ニッポンセレクト.com」には、本県市内の事業者が2社エントリーし、1社成約があったり、百貨店のバイヤーとの商談会に、2年連続で3社が出展し商談には持ち込んでいたりという形で、参画していますが、まだまだ十分な成果までには至っていません。

(目標)

個々の事業者の事業について、商品・サービスの魅力付け、情報発信・PR、販売ルート開拓、利益確保の実現まで、全面的に支援する。

(販路拡大支援の考え方・対象)

小規模事業者の持続的発展のため、新たな需要を開拓することを目標とする、商品・サービスのブラッシュアップから、マスメディアなど各種広報活動による情報発信、商談会・展示会等の開催又は参加による販売ルート/販売機会の開拓、さらには、持続的な利益創出の模索まで、一貫した伴走支援を実施する。

対象としては、事業計画を策定した事業者とともに、新たな需要を開拓することに意欲的な小規模事業者とする。

(支援の具体的手法・支援連携体制)

経営計画の策定・実施支援【指針②】の事業内容と連携し、個別事業者の経営計画に合わせ、効果を最大化する販路開拓の活動を、具体化し、伴走支援を実施する。

個社の商品・サービスの販路開拓に向けた商品・サービスの変更/修正【拡充】

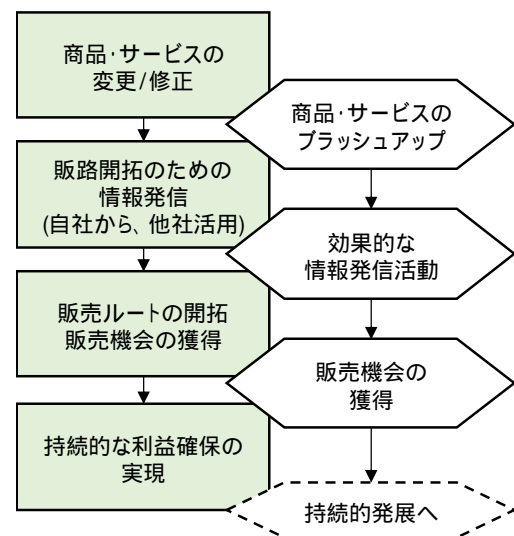
需要動向調査で得られた調査結果を反映し、各種の業界に通じた専門家によるブラッシュアップにより、個社の開発した商品・サービスの変更/修正を支援する。

具体的には、商品・サービスの訴求コンセプトの規定、商品のパッケージデザイン、商品・サービスの内容の改訂などについて、対象市場に通じた専門家のノウハウを活用しながら、変更/修正をしていく。

販路開拓のための情報発信・PR【拡充】

(1) 自社からの情報発信型への支援

事業者が自ら発信する形の情報発信を支援するものとして、プレスリリースやマスメディアへの情報発信などを、自社で発信する手法(記者クラブへの投げ込み、FAX配信など)



だけでなく、商工会で実施している共同プレスリリース配信サービスを活用することで支援する。また、同時に、インターネットを活用した情報発信として、自社サイトや自社のソーシャルアカウント(Facebook, LINE, twitter等)を活用した情報発信についても、個社の課題に応じて実施を支援する。

なお、商工会で対応が難しい場合は、必要であれば、大垣市のソフトピアジャパンの支援やIT系の専門家の支援も含めて支援を実施する。

(2)他社サイトを活用した情報発信型への支援

事業者が他社の情報発信の仕組みを活用して、情報発信し、可能ならばネット販売も展開する活動についても支援する。

例えば、オンラインショップも構築できる全国商工会連合会の「SHIFT」(インターネット事業者支援)や、本格的な本格ネットショップも簡単作成できる無料ホームページ作成サービス「Jimdo」や「Wix」等を活用して、売上に直結する「売り場」としての個社のホームページの構築支援も実施する。また、楽天市場、ヤフーなどのECサイトについても、選択肢の一つとして検討していく。

さらに、単なる構築だけでなく、需要動向調査で得られた調査結果なども反映しながらターゲット層の行動に合わせた形で、より効率的に、より効果的にアクセスされやすい環境の構築として、SEO対策、顧客管理対策などについても、個社のリアルタイムな課題について伴走支援する。

なお、商工会で対応が難しい場合は、必要であれば、大垣市のソフトピアジャパンの支援やIT系の専門家の支援も含めて支援を実施する。

ビジネスマッチングによる販売ルートの開拓、販売機会の獲得 [拡充]

商工会ルート等を活用した、横のネットワーク(支援機関同士の連携も含む)により、個社同士のビジネスマッチング、販売チャンスの設定などの可能性を模索する。特に、個社や個社の商品・サービスの課題から、研究開発、仕入、協働、販売の各フェーズに合わせ、ビジネスマッチングの機会を随時提供する。

具体的には、地域内では、「ビジネスフェア」(市内の事業者が出展する自社の事業をPRするとともに、ビジネスマッチング[BtoB/BtoCともに]をする展示会。モレラ岐阜内にて開催予定)を開催する。個社の紹介とともに、新商品・新サービスについてのテスト販売などを実施し、市場の反応を確認すると共に、同時に、ビジネスマッチングとして販路開拓や仕入先開拓等を実施する。

また、本巣市外として、連携先を活用しながら、全国商工会連合会公式インターネット通販サイト「ニッポンセレクト. com」なども活用するとともに、岐阜県商工会連合会の「メッセナゴヤ」への共同出展への参加、岐阜県中小企業団体中央会による各種組合による共同出展への参加、中小企業基盤整備機構の「J-GoodTech」「RinCrossing」などへの参加など、個別事業者の事業展開に合わせて対応する。

なお、販売ルートの開拓により、販売機会として、一事業者あたり年間3件程度の商談の機会を提供することを目標とする。

(定量目標)

項目		単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
販路拡大支援全体での支援事業所数※		社	-	11	12	13	14	14
内 訳	①「商品・サービスの変更/修正」	社		2	2	3	3	3
	②「販路開拓のための情報発信」	社		5	6	7	8	8
	③「ビジネスマッチングによる販売ルートの開拓販売機会の獲得」	社		6	7	8	9	9
販路拡大支援全体での商談件数		回	-	33	36	39	42	42

※内訳の①～③に関して、重複支援することもあるため、内訳数の合計は、支援事業所数と一致しない場合がある。

II 地域経済の活性化に資する取り組み

当商工会では、地域経済の活性化のために、ヒト・モノ・カネ・ノウハウの面のうち、人材の交流(ヒトの面)、商品・サービスの交流(モノの面)、事業者と地域との交流(ノウハウの面)を活発にさせることで、経済活動全般の基盤を充実させ、地域経済を活性化させていくことを目指しています。同時に、住みやすい地域、東海環状道の延伸/開通、創業率の高さなどを機会としてとらえ、魅力的な事業活動の地域としての魅力をアップさせ、企業誘致へと結び付けていきます。

(現状と課題、具体的な取組内容)

本巣市地域経済活性化共有会議(仮称)の開催 [新規]

【現状】

現在は、地域の経済活性化の施策や事業・イベントに際して、個別に関係者が連絡を取り合い、相互に地域の経済の活性化に向けた活動を進めている。そのため、個別対応となっているため、全体の統括や長期的なビジョンに向けた活動が少し欠けている。

そこで、実施にあたっては、本巣市(産業課)、本巣市内金融機関、本巣市商工会による「本巣市地域経済活性化共有会議(仮称)」を年1回開催し、今後の方向性を共有しながら次のとおり実施する。

【具体的取組内容】「本巣市地域経済活性化共有会議(仮称)」の概要

(1)目的と目標

本巣市地域の地域経済活性化のために、本巣市(産業課)、本巣市内金融機関、本巣市商工会が実施する活動について、すべての活動により目指す地域の活性化の姿などを共有するとともに、個々の活動の目的や成果目標、活動内容、スケジュール、予算等について共有し、相互の役割・協力体制を明確にする。また、目標として、イベント等の活動における相互協力により、地域経済の活性化を相互に促進する。

(2)参加者

本巣市、本巣市金融協力会(代表)、本巣市観光協会、本巣市商工会。

(3)実施時期

毎年年度初めの時期を予定。

「ビジネスフェア」もとまる元気なまちフェア」(平成28年度開始;11月19~20日を予定) [新規]

【現状】

本巣市内の事業者が、自社の事業をPRするとともに、ビジネスマッチング[BtoB/BtoCともに]をする展示会として、地域内の最大の集客施設である「モレラ岐阜」内にて開催予定。

出展事業所数は、50社を予定しており、半数は物販や飲食などを想定。自社の事業のPRや、事業者や一般生活者とのマッチングをすすめるとともに、開発中の商品・サービスのテストマーケティングの場所(試作品についての対象層からの評価収集など)として活用することができる事業として検討を進めている。

また、来場者、出展者の両面からの会場アンケートを実施することで、



マッチングの場として持続的に発展していくための情報収集とともに、出展者の製品・サービスへの関心度などを確認し、個別事業者への情報提供へと結び付けていく。

【具体的取組内容】

市内の事業者の事業 PR のチャンスとしてだけでなく、ビジネスマッチングやテストマーケティングの機会としてとらえ、事業者に対して、出展内容について、具体的なアドバイスをする。

同時に、出展をきっかけとした、事前・事後の商談活動についても、可能な限り伴走支援する。

「もとまる商品券発行事業」(平成28年4月～) [拡充]

当商工会では、現在、市内の事業者の活性化のために、そして、市内における購買活動の増進と地域の振興を図ることを目的として、当商工会の「本巣市商品券発行事務組合」が発行する商品券として「もとまる商品券」を、平成28年4月から発行している。



【概要】

- ・市内の「もとまる商品券取扱店」で使用可能。
- ・商品券1枚の額面(金額)は500円。
ただし、お釣りは出ない。
- ・有効期限は、発行日から6カ月間。
- ・本巣市が住民に対して交付してきた助成事業(祝金等の現金給付)を一部変更して、「もとまる商品券」にて(6,000万円分)を交付。
- ・取扱店には、のぼり・ポール・プレートを支給。

「もとまる商品券」は、前年度の本巣市商品券発行事務組合の事業である「本巣市商品券」から移行したもの。前年度の参加事業所数は、147事業所だったが、平成28年度は479事業所に増加が決定済み。

【課題】

- ①利用額が、本巣市内の上位4事業所で約50%と一部の事業者に偏りがある。
- ②参加147事業所のうち、実際に利用されたのは75事業所と、約半数にとどまっている。
などから、本巣市内の事業者が「もとまる商品券」をきっかけとして、事業が持続的な発展へのきっかけとなるように、「もとまる商品券」を活用したサービスやプロモーションなどの提案をしていながら、事業者の個社支援に結び付けていく必要がある。

【具体的取組内容】

市内の事業者に対して、「もとまる商品券取扱店」となることでの具体的なメリットとして、「もとまる商品券」を活用したサービスやプロモーションのアイデアを提案し、取扱店への参加を促す。

さらには、当商工会を中心として、市役所や参加事業所などが連携して、市内全体での購買を促進することで、本巣市内での経済の活性化を図る。

Ⅲ 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み

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

(現状と課題)

現在では、当商工会の上部団体である、岐阜県商工会連合会を中心とした連携が中心となっており、他の支援機関との連携は、関係はあるものの弱い関係になっています。

今後、事業者の課題が複雑化していく中で、より専門的であったり、より広範囲的であったりといった対応が必要になることを想定して、関係支援機関との深い関係性を持つことが求められてきます。結果的に、市内の個別事業者の持続的な経営のための貢献につながることを意識した、取組みが求められています。

(情報交換の考え方・狙い)

国レベル、地方レベル、県レベル、広域レベル、地域レベル、個別レベルとの人的ネットワークを、これまで以上に充実させ、事業者の課題に対して、適切な支援ができる体制を構築する。

情報交換先		最低頻度	内容
全国	① 中小企業基盤整備機構 ② 日本政策金融公庫 ③ 全国商工会連合会	年1回	全国レベルでの事業者向け支援施策情報や、支援機関向け施策情報について情報交換(補助金・税制・制度融資・支援施策などの情報、J-GoodTech や RinCrossing などのマッチング情報など)
地方	① 中部経済産業局 ② 中小機構中部本部	年1回	支援施策情報等について随時、情報交換。特に、中小機構中部本部とは、経営発達支援計画実施の支援協力体制を構築するとともに、窓口相談・専門家派遣等の協力(補助金・税制・制度融資・支援施策などの情報、経営発達支援計画実施のフォローや他地域事例など)
県	① 岐阜県 ② 岐阜県商工会連合会 ③ 岐阜県産業経済振興センター ④ 岐阜県よろず支援拠点 ⑤ 岐阜県中小企業団体中央会 ⑥ 岐阜県信用保証協会 ⑦ 岐阜県事業引継支援センター	年2回 毎日 月1回 月1回 月1回 月1回 随時	① 県の支援策についての情報交換(県の助成金、重点施策、支援施策、県内の経済動向等) ② 県内商工会との情報共有(他地域の事業者の動向、支援事例、施策動向、メッセナゴヤ等への共同出展情報など) ③ 具体的支援策の相談や専門家派遣(県の助成金・支援策、専門家派遣、デザインや海外展開などの支援、成功事例等) ④ 専門家への相談協力・セミナー実施(コーディネーター等との相談連携、共同セミナー等の開催など) ⑤ 業界団体等の動向や支援策相談(組合活動を活用した個社支援や個別支援策など) ⑥ 融資保証の斡旋、保証の依頼等(保証、経営改善指導など) ⑦ 事業承継(M&A 含む)に関する支援情報やサポートの依頼等

広域	①岐阜県商工連 岐阜ブロック広域支援室 ②大垣商工会議所 ③名古屋税理士会岐阜北支部 ④日本政策金融公庫岐阜支店	毎日 月1回 年1回 月1回	① 個別事業所支援のバックアップ等(同行支援、他社支援事例など) ② 創業に関する連携 ③ 税務および経営支援に関する情報交換 ④ 融資の斡旋、紹介等(制度融資、創業セミナー・創業支援、財務面からの経営改善指導など)
地域	①本巣市 本巣市金融協力会 (地域金融機関) ③国立岐阜高専 ④本巣市観光協会	随時	① 市の政策情報の交換(市長含む)(政策情報、創業支援体制構築、税制情報など) ② 融資の斡旋、事業支援の相互協力(融資の紹介、経営改善計画策定支援、支援機関としての専門家派遣等) ③ 産学連携に基づく事業者との協力 ④ 観光における事業の連携、情報交換
個別	税理士、弁護士、中小企業診断士、弁理士、司法書士、各種専門家等	随時	事業者の課題やセミナー実施等における個別テーマでの相互のノウハウの共有



2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(現状と課題)

現在、当商工会では、経営指導員・経営指導員補が主体となって事業者支援を行う体制となっていますが、根本的には事業者からの相談に対する対応といった受け身の支援スタイルとなっています。

しかしながら、これからの事業者への手厚い経営支援を実行していくには、職員全員が攻めの姿勢を持つことと幅広い知識の習得、及び相談事例の一元管理による情報の共有化が必要になってきます。

(考え方・目指す姿)

全国商工会連合会・岐阜県商工会連合会が主催する研修に加え、中小企業大学校の主催する研修に経営指導員が参加することで、売上げや利益を確保することを重視した支援能力の向上を図ることはもちろんだが、岐阜県商工会連合会および岐阜ブロック広域支援室と協力した育成施策とともに、本巣市商工会の業務内において事例検討会やOJTを通じた情報共有をはかり支援能力の向上をはかる。

(具体的な取り組み策・ノウハウの共有活動・体制)

①外部研修受講による支援能力の向上

対象層	内容
経営指導員	経営指導員が経営発達支援計画に基づいて小規模事業者の伴走型支援を実施するため、関連する専門的知識を計画的に習得し、指導能力を高めるための専門コースの研修を積極的に受講する。 ・岐阜県商工会連合会や中小企業大学校の主催する専門コースに年間1回以上参加する。 ・全国商工会連合会「Web 研修」の受講において、各種施策メニューの知識や企業診断のノウハウを習得する。
経営指導員補	経営指導員が行う支援業務の補佐を目的とするため、一般的な経営改善普及指導における指導能力を習得する。 ・経営指導員の巡回訪問や個別指導に同行し、OJT等により金融・税務・経理・経営管理等の経営改善普及事業に関する指導能力の向上を図る。 ・企業支援の知識習得のために全国商工会連合会「Web 研修」を積極的に受講する。
業務職員、臨時職員	これまでの記帳指導業務や労働保険事務業務、一般業務に加え、係数分析の知識を習得し、売上総利益率など財務面からの助言や、利益を確保することを重視した指導能力の向上を図る。 ・経営指導員の巡回訪問や個別指導に同行し、OJT等により高度な記帳指導のスキルアップを図る。

②「事例検討会」による実践的ノウハウの共有

本巢市商工会として独自に取り組む活動として、下記の「事例検討会」を通じて、職員相互の能力開発と資質向上を図る。同時に、共有した情報は、組織のノウハウ資産としてカルテ・データベースとして、ストックし、いつでも見直したり、活用したりできる体制を構築する。

方法	<p>中長期的な視点での資質向上のために、カルテを活用して、全職員による「事例検討会」を実施するとともに、カルテデータをストックし共有する。 [新規]</p> <ul style="list-style-type: none"> 経営指導員が、様々な経営課題・業種にも対応でき、経営分析、事業計画策定・実施支援まで一貫してできるように案件を担当させる。同時に、経営指導員以外の職員とも、カルテをデータベースとして共有する形として、支援情報の共有をする。
内容	<ul style="list-style-type: none"> 事例検討会は1回／月を実施する。 OJTや「事例検討会」を通して支援策を検討することにより、各職員の支援業務に必要な「対話力」「診断力」「構想力」「編集力」「突破力」の5つの力のランクアップを目指す。 専門家派遣の際には、専門家と同行して支援することにより、専門家のノウハウを吸収する。

(定量目標)

項目	単位	実績	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事例検討会	回	-	12	12	12	12	12

IV 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

(現状と課題)

現在、事業の評価については、理事会にて検討して頂き、総会にて承認して頂く形となっています。ただし、この体制では、本来の事業者の経営課題の解決に結びついているか、伴走支援としての効果が上がっているか、など、具体的な成果として測定できる体制になっていないのが現状です。

今後は、本巣市内の小規模事業者の経営発達支援として、より具体的な成果が、経営課題の解決で得られたのかどうか、商工会の活動に対して満足度を得られたのかどうか、という視点で、見直す必要が出てきています。

(PDCAサイクルと頻度(第三者評価結果と見直し内容の公表))

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証・公表を行う。

- ① 事業の成果・評価・見直しの結果は総会に報告するとともに、商工会のホームページに掲載するとともに、商工会玄関にも掲示し、小規模事業者等の閲覧と質問に供する。
- ② 事業の実施にあたっては、常に、経営指導員等でPDCAサイクルを意識し、評価・見直しにあたっては、各施策実施の際のアンケート調査とともに、「経営状況把握調査」を行う。

1. Plan(計画)

- ・ 本巣市商工会にて、今までの実績や将来を予測して、経営発達支援計画書を作成する。

2. Do(実施・実行)

- ・ 計画書に基づいて、本巣市商工会で経営発達支援業務を実施する。

3. Check(点検・評価)

- ・ 各施策の実施の際には、アンケート等を実施することで、個別施策の評価をするとともに、**毎年度1回**(1月頃実施し2月には集計・報告)、本巣市商工会の会員企業に対して「経営状況把握調査」を行う。
- ・ その結果に基づいて、経営指導員等が中心となって点検や反省を行う。「経営状況把握調査」及び経営指導員等の点検反省結果を「経営発達支援計画検討会」にて最終評価を行い、見直し案を提示する。

「経営発達支援計画検討会」のメンバー構成	
本巣市	産業建設部長(外部有識者)
本巣市金融協力会	下記の代表の方(大垣共立銀行真正支店長、十六銀行真正支店長、岐阜信用金庫もとす支店長、大垣西濃信用金庫本巣支店長、JAぎふ本巣支店長)
専門家	中小企業診断士または税理士等(外部有識者)
本巣市商工会	会長 副会長、筆頭理事

4. Action(処置・改善)

- ・ 「経営発達支援計画検討会」にて提示された評価結果に基づいて、改善案を示し改めて同検討会の指示を受ける。

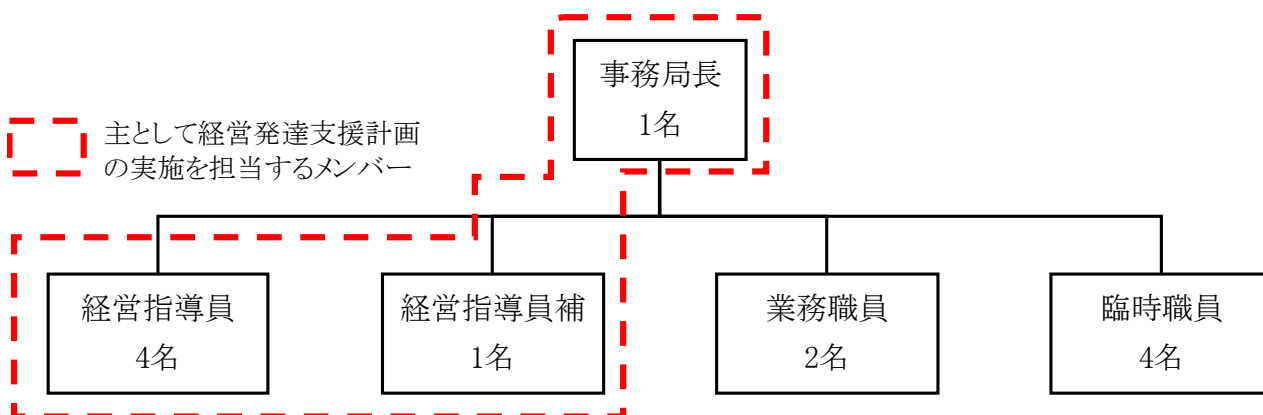
(別表2)

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

(1) 組織体制

本巣市商工会事務局組織図
(平成28年4月1日現在 職員数:計12名)



担当職名	現在の主な事務分掌	発達計画支援事業の事務分掌
事務局長	①商工会の運営 ②事務局の統括・外郭団体関連 ③補助金・会員連携	① 事業全体の統括 ② 事業における行政、支援機関等の調整 ③ 事業の収支予算の管理 ④ 研修会の受講等のスキルアップ関連
経営指導員	①経営改善普及事業 ②講習会 ③決算指導	① 事業の円滑な推進に関わる業務全般 ② 支援機関との調整に関わる業務全般 ③ 事業推進のためのデータ管理
経営指導員補 及び業務職員	①労働保険事務組合 ②軽微な経営改善普及事業 ③各種共済	① 事業の円滑な推進に関わる業務の補助 ② 事業の推進に関わる事務全般 ③ データ収集・管理に関する業務
臨時職員	①記帳指導 ②軽微な経営改善普及事業	① 経営発達支援計画におけるデータ収集・管理 ② 記帳指導におけるデータ収集及び分析

(2) 連絡先

本巣市商工会
岐阜県本巣市三橋1101-6
TEL.058-323-1010 FAX.058-323-1093
<http://www.motosu.or.jp/>
E-mail motosu@ml.gifushoko.or.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)

(単位 千円) 毎年度4月～翌3月	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	47,350	48,860	49,360	49,860	50,360
人件費等	36,120	36,500	37,000	37,500	38,000
旅費・事務費等	960	960	960	960	960
講習会開催費等	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
各種調査費等	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
販路開拓・拡大支援事業費	2,000	2,500	2,500	2,500	2,500
経営計画策定支援費	4,370	4,500	4,500	4,500	4,500
創業支援費	500	1,000	1,000	1,000	1,000

(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
①「小規模事業指導費補助金」 岐阜県商工会連合会を通じて調達
②「商工会事業補助金」 本巣市からの補助金収入にて調達
③「自主財源」 商工会費、各種手数料(共済受託手数料等)にて確保

(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)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
地域経済動向・需要動向調査にかかる連携 事業計画策定・事業計画の実施支援にかかる連携 資金調達支援にかかる連携 創業支援にかかる連携 事業承継支援にかかる連携 販路開拓支援にかかる連携
連携者及びその役割
(1)岐阜県 商工労働部商工政策課 知事 古田 肇 岐阜県岐阜市藪田南2丁目1番1号 ① 「ぎふ経済レポート」など経済動向・需要動向等にかかる情報の提供と分析結果についての詳細指導を受ける ② 経営革新計画申請にかかるアドバイスを受ける ③ 商工業振興施策活用についてのアドバイスを受ける ④ 許可業種の開業時等のアドバイスを受ける
(2)岐阜県商工会連合会・岐阜ブロック広域支援室 会長 岡山金平 岐阜県岐阜市藪田南5丁目 14-53 ふれあい福寿会館9階 岐阜ブロック広域支援室 岐阜県岐阜市柳津町本郷2丁目 1-5 柳津町商工会内 ① 地域経済動向・需要動向の情報提供と詳細についての指導を受ける ② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける ③ 商品・サービスのブラッシュアップにかかる専門的な支援を受ける ④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける ⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける ⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける
(3)岐阜県産業経済振興センター / 岐阜県よろず支援拠点 理事長 丹羽義典 岐阜県岐阜市藪田南5丁目 14-53 ふれあい福寿会館 10 階 (よろず支援拠点: チーフコーディネーター 三輪知生) ① 地域経済動向・需要動向の情報提供を受ける ② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける ③ 商品・サービスのブラッシュアップにかかる専門的な支援を受ける ④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける ⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける ⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける
(4)岐阜県中小企業団体中央会 会長 辻 正 岐阜県岐阜市藪田南5丁目 14-53 ふれあい福寿会館 10 階 ① 地域経済動向・需要動向・組合活動の情報提供を受ける ② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける ③ 商品・サービスのブラッシュアップにかかる専門的な支援を受ける

- ④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける
- ⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける
- ⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける

(5)中小企業基盤機構 中部本部

本部長 花沢文雄 愛知県名古屋市中区錦 2-2-13 名古屋センタービル 4 階

- ① 地域経済動向・需要動向の情報提供と詳細についての指導を受ける
- ② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける
- ③ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける
- ④ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける

(6)日本政策金融公庫 岐阜支店

支店長 木村正明 岐阜県岐阜市吉野町 6-31 岐阜スカイウイング 37 西棟 2F

- ① 地域経済動向・需要動向の情報提供を受ける
- ② 資金調達にかかる支援を受ける

(7)岐阜県信用保証協会

理事長 坂 正光 岐阜県岐阜市藪田南5丁目 14-53 ふれあい福寿会館 10 階

- ① 地域経済動向・需要動向の情報提供を受ける
- ② 資金調達にかかる支援を受ける

(8)本巣市

市長 藤原 勉 岐阜県本巣市文殊 324 番地

- ① 人口統計など地域経済動向・需要動向の情報提供と詳細についての指導を受ける
- ② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける
- ③ 資金調達にかかる支援を受ける
- ④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける
- ⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける
- ⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける

(9)本巣市金融協力会参加の金融機関支店

大垣共立銀行真正支店長 棚橋 純、十六銀行真正支店長 日下部敏広

岐阜信用金庫もとす支店長 中島志欣、大垣西濃信用金庫本巣支店長 田中祐示、

JAぎふ本巣支店長 篠田孝司

- ① 地域経済動向・需要動向の情報提供を受ける
- ② 事業計画策定、計画実施時の高度で専門的な課題解決に向けての支援を受ける
- ③ 資金調達にかかる支援を受ける
- ④ 創業支援にかかる専門的な課題について支援を受ける
- ⑤ 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける
- ⑥ 国内販路開拓にかかる展示会商談会等の情報提供、出展支援を受ける

(10)西美濃地域創業支援ネットワーク[仮称] (大垣商工会議所)

(大垣商工会議所会頭 堤 俊彦) 岐阜県大垣市小野 4 丁目 35 番地 10 大垣商工会議所内

- ① 創業支援にかかる情報の収集・提供と創業塾の開催、および、高度かつ専門的な支援指導を受ける

(11)岐阜県事業引継ぎ支援センター

事務局(専門相談員) 子安 史彦 岐阜県岐阜市神田町 2-2 岐阜商工会議所内

- ① 事業承継にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける

(12)国立岐阜工業高等専門学校

校長 伊藤 義人 岐阜県本巣市上真桑 2236-2

- ① 産学連携による専門的な技術・ノウハウの提供と事業者とのマッチングをする

(13)本巣市観光協会

会長 青木 輝泰 岐阜県本巣市三橋 1101 番地 6 本巣市役所 本巣市糸貫分庁舎 2 階

- ① 観光事業にかかる情報の収集・提供と高度かつ専門的な支援指導を受ける

連携体制図等

