

経営発達支援計画

平成 30 年度事業報告書

実施期間 平成 30 年 4 月 1 日～平成 31 年 3 月 31 日

新城市商工会

目 標

1. 商品・サービス・独自技術・製品等の販路拡大支援による既存小規模事業者の育成
2. 今後における域内産業の基盤となるべく創業者の創出および育成
3. 商品等のブラッシュアップと開発支援による地域資源を活用する小規模事業者の育成

《評価基準》

- A : 充分評価できる（達成度：100%以上）
- B : ある程度評価できる（達成度：70%以上～100%未満）
- C : あまり評価できない（30%以上～70%未満）
- D : 評価できない（達成度：30%未満）

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査に関すること

(目的)

地域の経済動向について調査を行うことでデータを収集し、分析した成果物を、域内小規模事業者において事業計画を策定する上で必要な基本情報として提供する。

(事業内容)

(1) 管内小規模事業者における業況アンケート調査の実施

管内小規模事業者 1,640 の内 100 事業者（建設業 16 社・製造業 12 社・商業 41 社・サービス業 22 社・その他 9 社）を抽出、業況についてのアンケートを実施し、地域の経済動向の調査分析を行った。

【実施内容】

調査時期	2月11日(月)～3月29日(金)
調査項目	経営状況と見通し、雇用状況、経営課題、情報入手方法 事業承継の予定、商工会に求める支援内容など
調査方法	いいじゃん！カード加盟店(郵送・返信) 巡回・窓口指導時、会議等来訪時など(アンケート方式)
集計	外部委託
分析	経営指導員による分析
成果物	調査報告書
結果公表	調査協力事業所(報告書配布) 会報あなのん7月号・商工会ホームページにて公開

【数値目標と実績】経済動向調査・業況アンケート

	29年度		30年度		31年度	32年度	33年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
実施回数	1	1	1	1	1	1	1
調査件数	100	100	100	100	100	100	100

評価	A
----	---

(2) 広域経済動向に関するデータの調査分析

インターネットや配布物等で提供されている、広域経済動向に関する調査結果(データ)を有効に利用し、情報の収集を行った。

【実施内容】

調査対象 四半期報
「経済動向・統計データ／地域経済産業調査 四半期報」 中部経済産業局
「中小企業景況調査」 愛知県産業労働部産業労働政策課
「中小企業景況調査」 中小企業庁・中小機構
「中小企業景況調査(愛知県版)」 愛知県商工会連合会

抽出項目 業況、売上、採算、資金繰り（共通項目）
全国・中部・愛知県・県連（地域区分）
D I 値の増減（増加＝△・減少＝▼・増減なし⇒）で表記

分析方法 経営指導員による分析

公表方法 商工会ホームページにて公開

【数値目標と実績】 経済動向調査・広域経済動向調査分析

	29 年度		30 年度		31 年度	32 年度	33 年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
分析回数	4	3	4	4	4	4	4
成果物件数	1	0	1	4	1	1	1
情報提供件数	2	2	2	4	2	2	2

評価	A
----	---

【成果及び課題】

アンケート調査分析等により地域経済動向（全国・中部・愛知県）が把握できたが、経営計画策定時における参考データとしての活用がまだ充分できていない。職員間での情報共有をしっかりと行っていく必要がある。

【次年度の進め方（改善）】

調査分析した成果物の活用方法について職員で協議し、決めた方針に従い、着実に実行していく。経営計画策定時の参考データとして有効活用できるよう、調査項目を十分に精査し、31 年度も調査を引き続き実施していく。

2. 経営状況の分析に関すること【資料 2】

（目的）

経営分析データの活用によって、さまざまな角度から見た財務の状況、自社の強み・弱み、課題等を客観的に把握することができ、同時に事業計画策定の重要性を認識していただくことで、その後の伴走型支援につなげていく。

(事業内容)

- (1) 経営分析を行う小規模事業者の掘り起し
- (2) 定量・定性分析の実施および専門家派遣制度の活用

【実施内容】

分析事業者の募集＝商工会報「あののん」9月号～3月号・7回掲載

分析事業者の内訳

持続化補助金申請者	2件	
記帳機械化対象者	13件	
マル経利用者	7件	
専門家指導利用者	2件	
経営革新計画申請者	3件	
その他	1件	合計 28件

【数値目標と実績】経営状況分析

	29年度		30年度		31年度	32年度	33年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
分析回数	60	15	60	28	60	60	60

評価	C
----	---

【成果及び課題】

前年度より数値実績が上がっているが、小規模事業者における経営分析に対する重要性の捉え方が低く、さらに指導を行う職員間でも意識にばらつきがあるため、目標達成に至っていない。

【次年度の進め方（改善）】

事業計画策定時に併せて必ず経営分析を行うなど、分析結果の活用を目的に実績が上がるよう改善を行う。また同時に、策定事業者における経営分析がいかに重要であるかを理解してもらえよう、セミナーを開催するなど、しっかりと啓蒙していく必要もある。

3. 事業計画策定支援に関すること【資料3】

(支援に対する考え方)

小規模事業者における経営分析の結果や経営課題の抽出等により、前向きな事業展開へと導き、その目標到達までの確実性を高めるため、事業計画の策定について支援を行う。

(1) 事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起し

前記支援対象者について、巡回・窓口相談、セミナー、個別相談会などを通じ、掘り起しを行い、事業計画策定支援につなげる。

特に、目標・方針で掲げた地域資源を活用する事業者と独自技術やオリジナル製品を保有する事業者とは重点的に接触し、事業計画の策定を行うことで成果の確実性を高めるよう強く促していく。

(2) 事業計画策定に関するセミナーおよび個別相談会の開催

補助金申請のタイミングに合わせ、事業計画策定セミナー（昼・夜各1回）を行うことで、なぜ経営計画の策定が必要かを理解していただくとともに、計画策定の基本知識とノウハウを学ぶ機会を設けた。また、窓口・巡回指導時においても事業計画策定の重要性を周知し、個別相談会（随時実施の嘱託専門員企業診断・月1回開催の出張よろず相談会）の活用を促し、策定に向けてサポートを行った。

【実施内容】

セミナー	2月20日（水）					
	参加者（昼の部）11名・（夜の部）10名					合計 21名
個別相談会	出張よろず相談	11回開催	利用者	2名		
	企業診断	23回開催	利用者	8名		合計 10名

【数値目標と実績】 事業計画策定支援・セミナー及び個別相談会の開催

	29年度		30年度		31年度	32年度	33年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
セミナー開催回数	2	2	2	2	2	2	2
参加者数	30	30	30	21	30	30	30
個別相談会	4	1	4	34	4	4	4
利用者数	8	5	8	10	8	8	8

評価	B
----	---

(3) 小規模事業者に対する事業計画策定支援の実施

施策（補助事業）活用時に必要となる事業計画の策定について、申請を希望する小規模事業者に対し、経営指導員等が行う巡回・窓口指導を通じ、伴走型支援を行った。

なお、高度かつ専門的な指導・助言が必要と判断した場合には、愛知県商工会連合会が行う制度（嘱託専門員企業診断等）を有効に活用しながら経営計画の実現可能性の向上を図った。

【実施内容】

経営指導員・補助員の伴走型支援による補助事業計画書作成
小規模事業者持続化補助金 13件

経営革新計画	5 件	
経営力向上計画	1 件	
先端設備導入計画	2 件	
市創業補助金	3 件	合計 24 件

【数値目標と実績】事業計画策定支援・事業計画策定支援

	29 年度		30 年度		31 年度	32 年度	33 年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
支援件数	28	22	28	24			

評価	B
----	---

(4) 創業者等に対する事業計画策定支援

創業を目指す方等のビジネスプラン策定を支援するため、5日間集中セミナーを新城設楽支部の商工会等と連携し、年1回開催した。昨年までの休日・昼開催を平日・夜開催に変更したところ、目標を上回る参加者（12名）を得ることができ、対象者の掘り起し及び支援効果の向上につながった。

また、創業者等が随時相談できるよう開設するワンストップ相談窓口については、創業時必須の計画書策定に関する指導を5名の方に対し行った。

【実施内容】

▼おくみかわ創業塾（5日間）

日 時 10月9日（火）・10月16日（火）・10月23日（火）

11月6日（火）・11月13日（火）各日とも19：00～21：30

場 所 新城市商工会館2階・3階研修室

参加者 12名（新城）

▼ワンストップ相談窓口

出張よろず相談会 利用者 5名

【数値目標と実績】事業計画策定支援・創業計画策定支援

	29 年度		30 年度		31 年度	32 年度	33 年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
創業支援セミナー開催回数	1	2	1	1	1	1	1
参加者数	8	13	8	12	8	8	8
ワンストップ相談窓口利用者数	2	3	2	5	2	2	2

評価	A
----	---

【成果及び課題】

事業計画策定セミナーの参加者及び事業計画策定支援の件数について目標を下回る事となった。事業計画策定の重要性に関する認知度が補助金等の申請なしで計画作成するまでに至っておらず、よって、施策活用PR等による掘り起し不足が原因であると考えられる。

その他、創業支援セミナー及びワンストップ窓口相談に関する指導件数、事業計画策定支援の個別相談件数については目標を達成することができた。特に、創業支援セミナーは参加者を確保するため、これまでの休日・昼開催から平日・夜開催に変更して実施した。

【次年度の進め方（改善）】

目標を下回った、伴走型支援のベースとなる事業計画の策定事業者数については、掘り起しが重要であり、施策の広報PRの他、巡回や窓口指導時の説明及び提案をしっかりと行うよう職員内で徹底する。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

（目的）

事業計画の策定を行った小規模事業者においては、事業実施そのものが目標となってしまう傾向が見られ、目標と成果の確認検証が行われていないケースが多い。計画に基づいた事業の実施はもちろん、課題解決の検証、計画の見直しも含めた支援を継続して行うことで、実効性を高めることを目的とする。

【実施内容】

- (1) 事業計画策定後における進捗状況の確認およびフォローアップ
- (2) 高度な課題解決時の専門家派遣制度の活用
- (3) 事業計画策定支援を実施した創業(予定)者に対するフォローアップ

小規模事業者持続化補助金	114 件		
経営革新計画	17 件		
経営力向上計画	4 件		
創業支援補助金	5 件		
その他	15 件	合計	155 件

【数値目標と実績】 事業計画策定後の実施支援

	29 年度		30 年度		31 年度	32 年度	33 年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
支援件数	124	126	124	155	124	124	124

評価	A
----	---

【成果及び課題】

事業計画策定の支援を行った事業者のほとんどが補助金申請者であったため、報告書作成まで指導機会が多く、件数も目標を上回ることができた。

【次年度の進め方（改善）】

結果的に、件数が上回っているが、フォローアップが補助金の報告書作成時に集中する傾向があるため、1月に1回など期日を計画的に決め、状況を確認するようにしたい。

5. 需要動向調査に関すること【資料4】

（目標）

地域内の小規模事業者が自ら創り提供する商品等について、ターゲットとなる消費者の嗜好を把握し、課題等を確認、その後のブラッシュアップ、さらに販路拡大に活かすため、消費購買動向に関する調査を実施する。また、独自技術やオリジナル製品を持つ小規模事業者についても、展示会等でバイヤー調査を行い、改良・改善を加え、より需要に合ったものに磨きをかけることで販路拡大を図る。

（1）消費購買動向アンケート調査の実施

【実施内容】

実施場所 しんしろ軽トラ市のんほいロット 会場本部前
 対象商品 ① いちじくあん芋きんとん 12/23 調査件数 55 件
 ② きな粉まんじゅう 3/24 調査件数 57 件 合計 112 件
 調 査 試食アンケート形式
 集計分析 経営指導員

【数値目標と実績】 需要動向調査・消費購買動向アンケート

	29 年度		30 年度		31 年度	32 年度	33 年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
調査事業者数	5	2	5	2	5	5	5
調査件数	250	138	250	112	250	250	250
成果物	5	2	5	2	5	5	5

評価	C
----	---

（2）展示会・ビジネス交流会等におけるバイヤー調査の実施

【実施内容】

調査場所 あいち・じもと農林漁業成長応援「食」と「農」の大商談会
 平成 31 年 3 月 12 日（火）

名古屋市中小企業振興会館（吹上ホール）
 調査員 経営指導員・補助員
 対象企業 製茶販売事業者（小規模事業者）1社
 調査方法 アンケート形式（職員によるヒアリング）
 調査件数 10件

【数値目標と実績】 需要動向調査・バイヤー調査

	29年度		30年度		31年度	32年度	33年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
調査事業者数	1	1	1	1	1	1	1
調査件数	5	8	5	10	5	5	5
成果物	1	1	1	1	1	1	1

評価	A
----	---

【成果及び課題】

バイヤー調査は目標達成できたが、消費者動向調査については2件のみの実施で達成できなかった。バイヤー調査については、対象とする商談会を予め定め、参加者を募ったため、予定通り実施できたが、消費者動向調査については、あらかじめの実施事業者及び対象商品・サービスの掘り起しが不十分であった。

【次年度の進め方（改善）】

消費者動向調査については、当商工会の経営発達支援計画にあるよう、地域資源を活用し、オリジナル商品等を持つ小規模事業者を中心に、各職員が呼びかけないと目標達成は難しい。年度当初に対象事業者をピックアップし、ターゲットを想定し、どこでいつ行うかを早い段階で決めておくようにすることが肝心である。小規模事業者にとってマーケットインの考え方は重要であるが、当調査を行う機会には恵まれておらず、それだけに目標は確実に超えたい。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【資料5】

（支援に対する考え方）

地域の小規模事業者は、既存商品等の中にも特異性を持つものがあるにもかかわらず、そのほとんどが来店客など同じ消費者を対象に提供を行っているが、その市場規模も急激な減少が予測されている今日、ニーズの多様化に鑑み、ターゲットを見直し、潜在客、見込み客、さらに域外の顧客を獲得することが事業をより長く継続するために必要である。

特に、事業計画の策定支援を行った全ての事業者について、販路拡大の機会や手段・方法の有効活用を提案することで、販路開拓までのフォローアップを行う。

(1) ITを活用した販路開拓に対する支援

【実施内容】

○市内ポイントカード事業

「いいじゃん！カード」ホームページの開設

掲載加盟店 65店（小規模事業者）

○市内和菓子店ポータルサイト「山湊河岸」ホームページの開設

掲載店舗 8店（小規模事業者）

【数値目標と実績】販路開拓支援・IT活用支援

	29年度		30年度		31年度	32年度	33年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
支援件数	15	20	15	73	15	15	15
年商前年対比 3%向上件数	8	1	8	3	8	8	8

評価	C
----	---

(2) 展示会・ビジネス交流会等を活用したBtoB取引の拡大に対する支援

【実施内容】

○ほの国百貨店個別商談会

開催日 平成30年9月11日（火）

場所 ほの国百貨店10階会議室

対象企業 農産物生産販売事業者（小規模事業者）1社

○あいち・じもと農林漁業成長応援「食」と「農」の大商談会

開催日 平成31年3月12日（火）

場所 名古屋市中企業振興会館（吹上ホール）

対象企業 茶生産販売事業者（小規模事業者）1社

【数値目標と実績】販路開拓支援・交流会等活用支援

	29年度		30年度		31年度	32年度	33年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
支援件数	1	0	1	2	1	1	1
受注件数	1	0	1	1	1	1	1

評価	A
----	---

(3) アンテナショップ、物産展等を活用した販路拡大に対する支援

- (4) 他の地域で行われるイベント催事における販路開拓に対する支援
- (5) 市内で開催されているイベント催事における販路開拓に対する支援

【実施内容】

○出店支援イベント等

- ・しんしろ軽トラ市のんほいロット（新城中央通り商店街・亀姫通り）
- ・しんしろギャラリーカフェ（市庁舎1階「情報カフェ」）
- ・ニューキャッスルアライアンス（新城文化会館展示室）
- ・市内物産展 新城ラリー、長篠合戦のぼりまつり、県民の森まつり（春・秋）
鳳来寺山もみじまつり、設楽原決戦場まつり、納涼花火大会
新城さくらまつり、大島ダムウォークラリー、JAまつり
- ・市外物産展 豊川おいでん祭り、東浦産業まつり、蒲郡水産まつり
豊橋まつり、於大まつり

○アンテナショップ等

- ・まるっと！あいち（県営名古屋空港ターミナルビル）
- ・ピピット！あいち（名古屋・オアシス21）

以上、参加支援事業者 47件（実数）

【数値目標と実績】 販路開拓支援・イベント催事等活用支援

	29年度		30年度		31年度	32年度	33年度
	目標	実績	目標	実績	目標	目標	目標
支援件数	14	26	14	47	14	14	14
年商前年対比 3%向上件数	7	4	7	6	7	7	7

評価	B
----	---

【成果及び課題】

IT支援及び物産展等による販路開拓支援については、支援件数としては大きく目標をクリアしているが、そのうち年商前年対比3%向上を達成できた事業者は非常に少なかった。

【次年度の進め方（改善）】

販路開拓については、年商前年対比3%向上を達成するためには、年間通じての総合的な支援が必要であると感じている。当支援メニューを活用するだけでなく、企業診断を行い、強みを活かす方法と合っているのか、見据えた上で進める必要がある。