

令和４年度 経営発達支援計画における実績報告書

関ヶ原町商工会

☆小規模事業者数 ２５９人

☆事業評価に当たって

関ヶ原町商工会は、令和４年３月１８日に経済産業省より第２期の「経営発達支援事業計画」に係る認定を受けました。本計画は、令和４年４月より令和９年３月までの５年間にわたり、小規模事業者に係る事業計画策定・実施等を支援し小規模事業者の持続的発展に向けた計画です。

本年は、計画１年目として支援体制を整備して事業を推進してまいりました。計画策定及び業務実績を基に検証・評価を頂き、発見された改善すべき点を是正し次年度以降の事業計画の効果的実現に向けた評価を行うものとします。

☆評価基準

- A：目標を達成することができた（100％以上）
- B：目標を概ね達成することができた（80～99％）
- C：目標を半分程度しか達成することができなかった（30～79％）
- D：目標をほとんど達成することができなかった（30％未満）

1. 地域の経済動向調査に関すること

【内容】

①関係機関データの抽出・集約による経済動向調査（継続）

行政機関、民間調査会社から発表される経済動向に関する情報から、年6回管内の小規模事業者に関連する情報を抽出・集約する。

情報収集は以下に示す資料を活用するものとし、当商工会地域及び岐阜県西濃地域に関連する経済動向・消費動向・景気動向に関する情報を収集し、小規模事業者に対して的確な支援を行うことを目的として活用する。

②管内景気動向調査（新規）

管内の景気動向を把握するため、管内小規模事業所の中から調査対象事業者を選定し、調査票をもとに直接ヒアリングを行う「管内景気動向調査」を実施する。管内小規模事業者の関心が高いと思われる当地域に特化した景気動向調査結果を提供するため、1次データの収集分析を行う事で情報収集・提供を実施する。

【目標】

項目	単位	現状	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年	R 8 年
経済動向及び景気動向レポートの公表回数	回	6	4	4	4	4	4

【実績】

項目	目標	実績	評価
経済動向及び景気動向レポートの公表回数	4 回	4 回	A
全体評価			A

【取組内容】

①景気動向調査レポートの会員事業所への配布

岐阜西濃ブロック広域支援室が作成する景気動向調査レポートを、年4回会員事業所への発送物に同封し公表を行った。

②国・県・岐阜県商工会連合会が行う各種調査の実施

- －事業承継診断アンケート 15 件
- －インボイス制度に係るアンケート調査 1 件
- －働き方改革に係るアンケート調査 1 件
- －岐阜県中小企業資金融資制度に係るアンケート調査 3 件

【今後の展開・改善点】

管内事業者の景気動向や経済動向に関する調査を行う必要がある。岐阜県商工会連合会が実施する景気動向調査または独自の簡易的な景気動向調査を行っていく。回答しやすいようWEB回答を検討する。

2. 需要動向調査に関すること

【内容】

① 2次データの収集・抽出・提供（継続）

行政・企業・団体が公表する調査結果を抽出・提供することで、事業者が提供する製品・商品・サービスと共通する需要を把握し、方針決定を行う上で仮説を立てる根拠とする。調査内容については、各種調査データを元にする定量調査、ニュースや競合他社の情報を基にする定性調査の両面から調査を実施する。

② 1次データの調査・集計・分析・提供（継続・拡充）

2次データにより設定した仮説検証のため既存顧客及び見込み客に対して1次データの収集・分析を実施する。

【目標】

項目	単位	現状	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年	R 8 年
2次データの収集・抽出・提供	事業所	15	20	20	20	20	20
1次データの調査・集計・分析・提供	事業所	1	8	8	8	8	8

【実績】

項目	目標	実績	評価
2次データの収集・抽出・提供	20 事業所	20 事業所	A
1次データの調査・集計・分析・提供	8 事業所	3 事業所	C
全体評価			B

【取組内容】

① 補助金申請に伴う2データの収集提供

補助金申請における事業計画策定時に、事業者が進出する市場に合わせターゲット層が求める需要動向について、インターネット上に掲載される情報を収集し、新規事業におけるビジネスモデル策定の参考とした。

② 個別の1次データの収集・分析・提供

新商品開発に伴い新商品の感想や改善すべき点を、商工会職員や職員の家族や知人に対し調査し結果をフィードバックすることで、商品改良につなげた。

また商品の注文をFAXからGoogleフォームに切り替えることで、顧客情報や注文情報をデータ収集し、顧客管理や商品管理に役立てた。

【今後の展開・改善点】

事業者の商品・サービスに対する直接的な1次データの収集を強化する必要がある。顧客へのアンケート調査にこだわらず、来店客数調査や注文情報の収集、顧客情報の収集も含め、情報収集ツールの提案と合わせて実施する。

2. 経営状況の分析に関すること

【内容】

定量面・定性面の両側面から経営分析を実施する。そして分析結果をもとに事業者と問題抽出・問題共有を行う時間を充実させることで、事業再構築に向けた意欲を高め事業計画策定へとステップを進めることを目的とする。

そのためには分析作業は必要最小限・効率的に実施し、事業者へのフィードバックに重点を置くこと、また分析結果の提供先を増やすことよりも、意識が変わる事業者を一人でも増やすことに注力し事業を実施する。

【目標】

項目	単位	現状	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年	R 8 年
経営分析の実施	事業所	18	20	20	20	20	20

【実績】

項目	目標	実績	評価
経営分析の実施	20 事業所	20 事業所	A
全体評価			A

【取組内容】

①補助金申請における経営分析

各種補助金申請や金融支援に向けた3か年の損益計算書を元に、売上・利益の推移に関する経営分析を実施するとともに、事業者の商品・サービスや技術・サプライチェーンの状況をヒアリングして事業者の強みについて分析を実施した。

②事業承継支援における経営分析

また事業承継支援時には貸借対照表を元に財務状況と事業承継におけるリスクに関して分析を実施した。

【今後の展開・改善点】

巡回・窓口での相談対応時、定性・定量の両面から現状を分析し事業者との会話の中から今後の事業の方向性を導き出すことを重視していく。また分析結果を可視化して事業者に提示することで理解を深める工夫が必要である。

定量分析については、基本を損益の推移や利益率の推移とし、必要に応じて財務分析を行うこととする。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

【内容】

①事業計画策定支援（継続）

策定段階では課題解決策の考え方や具体的な取組みを提案し、効果的かつ実現可能性の高いものとしていく。なお、持続的発展に向け、事業収益確保のための具体的な取組みを含む計画となるよう支援していく。

②事業承継計画策定支援（新規）

管内事業所では、経営者の高齢化による承継時期の遅れ、後継者の不在、承継先が未定といった問題が発生している。当会が管内事業所に対し実施した事業承継アンケートの回答結果では、後継者候補がいると回答した事業所のうち約3割が「事業承継を考えているが具体的な取組ができていない」と回答している。

これらの事業者に対して、まずは事業承継の決断の妨げとなる誤った認識や疑問を解消し決断を促す。そして目標とする承継に向けた行動計画を立て、着実な準備と確実な事業承継を促す必要があるため、本計画に事業承継計画の策定を位置づけ重点的に取り組む。

③創業計画策定支援（継続）

創業前の相談先として、商工会の認知度は低い状況である。そこで関ヶ原町、地域内金融機関、「産業競争力強化法における市区町村による創業支援計画」における創業セミナー主催者である大垣商工会議所から関ヶ原町内の創業者に関する情報提供を受けることで、創業者へのアプローチ機会を増やす。その上で創業計画策定を支援し創業後の順調な経営を後押しする。

④データとデジタル技術の活用（改善）

上記①事業計画策定に関する意識づけ及び上記②事業計画策定支援の段階では、経営力向上に大きく影響するDXの取組について働きかけていく。

意識付け段階では、DX取組の重要性をしっかりと訴えけるとともに、事業計画策定段階では、ITツールの導入やECサイトの構築をはじめDXの取組を課題解決のひとつの手段としたアクションプラン立案を促していく。

また、より効果的なDXの取組となるよう必要に応じてITに知見の深い専門家からの指導を交え、確実な販路開拓へと繋げていく。

【想定するDX支援】

- ・小売業、飲食業：クラウド型のPOSレジや会計ツール活用
- ・製造業：クラウド型の生産管理・在庫管理・品質管理・販売管理システム活用
- ・建設業：ICT施工やVR活用
- ・全業種：SNS・ECサイト活用

【目標】

項目	単位	現状	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年	R 8 年
事業計画策定	事業所	15	12	12	12	12	12
事業承継計画策定	事業所	0	2	2	2	2	2
創業計画策定	事業所	1	1	1	1	1	1
DX に係る専門家派遣支援	事業所	3	4	4	4	4	4
合計	事業所	16	15	15	15	15	15

【実績】

項目	目標	実績	評価
事業計画策定	12 事業所	18 事業所	A
事業承継計画策定	2 事業所	2 事業所	A
創業計画策定	1 事業所	3 事業所	A
DXに係る専門家派遣支援	4 事業所	5 事業所	A
全体評価			A

【取組内容】

- ①補助金申請や支援計画に基づく事業計画策定
 - －岐阜県小規模事業者持続化補助金 13 事業者
 - －ものづくり補助金 1 事業者
 - －経営力向上計画 1 事業者
 - －先端設備導入計画 1 事業者
 - －支援計画 2 事業者
- ②事業承継支援に伴う事業計画策定
 - －事業承継エリアコーディネーターとの同行支援による策定 2 事業者
- ③創業支援に伴う事業計画策定
 - －関ヶ原町起業支援補助金 3 事業者
- ④事業計画策定段階における専門家派遣を通じたDX支援
 - －ホームページ作成 3 事業者
 - －ECサイト構築 1 事業者
 - －販売・在庫管理システム 1 事業者

【今後の展開・改善点】

一般の事業計画については、計画の質を高め事業者の考えをまとめるだけでなく、積極的な事業提案と施策活用を踏まえた計画とする。

創業計画については、令和4年度は特に創業者が多く、金融機関や関ヶ原町の紹介により支援対象者が確保できているが、今後は創業を検討する方に対し計画策定支援の広報を広く行っていく。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること

【内容】

①経営指導員によるPDCA支援（継続）

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がない事業者を見極めた上でフォローアップ頻度を設定する。

特に計画策定後半年間は、事業者の進捗状況を重点的に確認し、支援要望について確認を行う。進捗状況が思わしくない事業者に対しては原因を確認し、過密な事業スケジュール、当初の想定と異なる状況が発生した場合には、事業計画を見直す。

②各種支援施策及び制度の活用によるフォローアップ（継続）

経営指導員では課題解決が困難な場合や、計画の大幅な見直しが必要である場合には、状況に応じて専門家派遣制度等の各種支援施策を活用したフォローアップを実施する。

また資金面の支援が必要な場合は、各種補助金の活用、日本政策金融公庫の融資制度の斡旋、民間金融機関への橋渡しによる資金調達を実施し、円滑な事業実施をサポートする。

【目標】

①事業計画策定事業者

項目	単位	現状	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年	R 8 年
対象事業所数	事業所	15	12	12	12	12	12
延べ回数	回	57	48	48	48	48	48
売上増加事業所数	事業所	-	4	4	4	4	4
経常利益率 1%以上増加の事業所数	事業所	-	4	4	4	4	4

②事業承継計画策定事業者

項目	単位	現状	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年	R 8 年
対象事業所数	事業所	0	2	2	2	2	2
実施頻度	回／年	-	3	3	3	3	3
延べ回数	回	-	6	6	6	6	6

③創業計画策定事業者

項目	単位	現状	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年	R 8 年
対象事業所数	事業所	1	1	1	1	1	1
実施頻度	回／年	2	4	4	4	4	4
延べ回数	回	2	12	12	12	12	12

【実績】

項目	目標	実績	評価
①経営計画書			
対象事業所数	12 事業所	30 事業所	A
延べ回数	48 回	229 回	A
売上増加事業所数	4 事業所	9 事業所	A
経常利益率 1%以上増加の事業所数	4 事業所	11 事業所	A
②事業承継計画書			
対象事業所数	2 事業所	6 事業所	A
実施頻度	3 回	2.8 回	C
延べ回数	6 回	14 回	A
③創業計画書			
対象事業所数	1 事業所	3 事業所	A
実施頻度	4 回	5.3 回	A
延べ回数	4 回	16 回	A
全体評価			A

【取組内容】

①過年度計画策定事業者に対するフォローアップ

過年度に事業計画を策定した事業者に対しては、事業の進捗状況を口頭で確認するとともに、現状の課題についてヒアリングを実施した。

特に販路開拓に課題を抱える事業者に対しては、ホームページ作成やECサイト活用、プレスリリース、営業開拓先のマッチング支援などを提案した。

②今年度計画策定事業者に対するフォローアップ

今年度に事業計画を策定した事業者に対しては、補助事業の遂行状況の確認や補助金の実績報告支援を行い、事業成果の検証方法について支援を実施した。

【今後の展開・改善点】

フォローが無くても円滑に計画を遂行できる事業者と、商工会の支援が必要な事業者を見極め、商工会の支援を必要とする事業者に対し重点的に質の高い支援を行う必要がある。また事業承継計画策定者に対してはフォロー頻度を増やし、定期的に進捗確認を行っていく。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

【内容】

① BtoB 需要開拓支援：展示会・商談会・マッチングサイト等への出展斡旋（継続）

事業者の市場開拓先に応じて適切な展示会・商談会・物産展を提案し、出展を斡旋する。必要に応じて補助金を活用し出展を後押しする。

また展示会・商談会イベントへの斡旋だけでなく、国内最大級の B to B データベース「イプロス」などのマッチングサイトへの掲載なども提案し、取引拡大を行うために様々な機会を提供する。

② BtoC 需要開拓支援：物産展・アンテナショップ・道の駅への出品（新規）

食品製造小売や小物製造小売事業者を対象に、新市場開拓を支援するため物産展への出店やアンテナショップ等への出品を支援する。主に岐阜県や関ヶ原町、全国商工会連合会が企画・運営する物産展やアンテナショップ等への出品を後押しし、出品に向けた商談の際には職員も同席するなど事業者とともに売り込みを行う。

【目標】

① BtoB（対事業者）

		単位	現状	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年	R 8 年
BtoB 需要開拓支援件数		事業所	0	1	1	1	1	1
内 容	展示会・商談会・マッチングサイト等への出展斡旋	事業所	0	1	1	1	1	1
1 事業者あたりの成約件数		件	0	1	1	1	1	1

② BtoC（対個人消費者）

		単位	現状	R 4 年	R 5 年	R 6 年	R 7 年	R 8 年
BtoC 需要開拓支援件数		事業所	4	7	7	7	7	7
内 訳	物産展・アンテナショップ・道の駅等への出店支援	事業所	0	1	1	1	1	1
	ホームページ・E C 等の活用	事業所	4	1	1	1	1	1
	SNS を含む販促ツールの作成活用	事業所	0	4	4	4	4	4
	プレスリリースの活用	事業所	0	1	1	1	1	1
年間売上高 5% 以上の増加事業所数		事業所	－	5	5	5	5	5

【実績】

支援の内容	目標	実績	評価
① B to B			
BtoB 需要開拓支援件数	1 事業所	1 事業所	A
展示会・商談会・マッチングサイト等への出展斡旋	1 事業所	1 事業所	A
1 事業者あたりの成約件数	1 件	0 件	D
② B to C			
BtoC 需要開拓支援件数（実企業数）	7 事業所	8 事業所	A
物産展・アンテナショップ・道の駅等への出店支援	1 事業所	5 事業所	A
ホームページ・EC等の活用	1 事業所	4 事業所	A
SNSを含む販促ツールの作成活用	4 事業所	6 事業所	A
プレスリリースの活用	1 事業所	1 事業所	A
年間売上高 5%以上の増加事業所数	5 事業所	2 事業所	C
全体評価			B

【取組内容】

① B to Bにおける支援

新商品を開発した事業者に対しては、販路開拓に向けて岐阜県が募集する商談会や、岐阜県商工会連合会が行う販路開拓事業に関する情報提供を行い、参加を勧めた。

2 事業者に対して情報提供を行い、1 事業者は商談会への申込を行ったが成約にはつながらず、もう 1 事業者は時期尚早ということで、次年度の目標とした。

② B to Cにおける支援

ー関ヶ原マーケットの開催による出店支援 5 事業者

令和 5 年 1 月に当会が主催する関ヶ原マーケットをイオンモール大垣の風の広場ににて開催し、管内 5 事業者が共同出店を行った。

開催 4 日間で合計約 2 6 0 名の集客を行い、5 事業者の合計で 3 8 万円の売上実績を上げた。また Instagram のフォロワーを獲得するイベントを開催し延べ 4 8 人のフォロワーを獲得した。

ーホームページ・ECの活用支援 4 事業所

専門家派遣制度を活用し IT コンサルタントから J I M D O を用いたホームページの作成支援を 3 事業所に対して実施した。また B A S E を活用し EC サイトの構築やインスタショップの構築支援を実施した。

ーSNS活用支援 6 事業所

L I N E 公式アカウントの開設を広域推進課の職員とともに支援し、新聞折込で行っていた売り出しのチラシを、L I N E 公式で行う支援を実施。併せて Google フォームを活用して W E B 注文フォームを作成することで、若年層の購入促進を行った。

また Instagram の開設を支援し、自社の商品サービスの P R を実施。新規顧客の獲得を支援した。

ープレスリリースの活用 1 事業所

地域の情報を求める中日新聞の記者からの依頼に対し、新規事業をスタートしたばかりの事業者を紹介し、新規事業の P R をすることで円滑なスタートアップと S N S のフォロワー獲得を支援した。

【今後の展開・改善点】

B t o B については、対象事業者に展示会や商談会の情報提供を行うも賛同してもらえないケースが多い。事業者が求める販路をよく理解したうえで、マッチした情報提供を行うよう改善するとともに、事業のステップアップに向けた提案を強化する。

また未支援先に対しては、商工会の L I N E 公式アカウントを開設し情報提供を行うことで商談会・展示会を希望する事業者の確保に努めたい。

B t o C については、令和 5 年度も伴走型小規模事業者支援補助金を受けて、販路開拓事業を行う計画である。また D X 支援においては現在ホームページ・S N S が主流の支援内容であるが、より高度な D X 支援ができるよう支援職員の知識向上を図る必要がある。