

■小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

—事業者の持続的経営を支援—

事業者に寄り添った経営指導や相談体制により、人材確保対策・効率的な事業経営・新たなマーケット開拓等の推進により、管内中小企業者を支援。
地域資源を活かした商品開発等に対する支援。

■経営発達支援事業の目標とその達成に向けた方針

目標① 「小規模事業者の経営力向上のための事業計画策定支援を行う」に対する方針

持続的な経営を進めるためには自社の経営を客観的に確認するために分析が必要である。また、経営状況を確認した上で、将来に向けた事業計画の策定支援を行っていく。

（具体的な取組）

- ・巡回による経営分析の重要性周知
- ・経営分析手法の提供
- ・決算・確定申告時等における経営分析機会の提供
- ・事業計画策定支援

目標② 「経営資源を最大限に活用した販路開拓の支援を行う」に対する方針

計画策定から実行支援まで一貫して伴走型支援を実施し、事業者の成長発展に向けた支援を積極的に行う。計画の過程で生じる様々な課題に対して各種関係機関との連携を強化しながら事業者にとってよりよい選択ができるように導いていく。また、支援施策を積極的に活用することで事業者の課題に応じて対応するよう努める。これによって商工会の利用価値を高め、頼られる支援機関としての立ち位置を確立する。

（具体的な取組）

- ・経営計画の立案及び積極的な実行支援
- ・施策及び関係機関に関する情報提供
- ・販路開拓の機会の創出
- ・提供

目標③ 「創業の促進並びに事業承継の支援を行う」に対する方針

売上減少や後継者不在を理由とする事業者数の減少が今後ますます深刻となる。
事業承継支援と併せ、創業者への支援をより充実させ地域内の小規模事業者の維持・向上に努める。

（具体的な取組）

- ・新規創業者を掘り起こし、創業を促進する
- ・円滑な事業承継を推進し、廃業を減少させる

事業評価基準

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

経営発達支援事業の内容

項目	事業概要	目標	実績	達成率	評価	具体的内容・効果・課題など
1. 地域経済動向調査 に関すること 総合評価 A	①地域経済動向レポート発行回数	4回	4回	100%	A	地域経済動向レポートには、⑤飛騨管内の景気動向調査の結果を中心に各種統計による経済的動向について情報を提供した。また目標には無いが隔週で配布している「商工会ニュース（A4・1枚）」においても、発行時に話題性のある情報を掲載発行し、FAX送信およびHPに掲載している。
	②レポートのホームページ掲載	4回	4回	100%	A	
	③セミナー配布	3回	3回	100%	A	
	④巡回活用および配布	300件 ×4回	600件 ×4回	200%	A	
2. 需要動向調査 に関すること 総合評価 A	①調査対象事業者数	3社	15社	500%	A	今年度は、8月に商工マルシェを開催。出店した事業所毎に、アンケート用紙を作成し訪れたお客様に記入してもらった。また、今後の経営の参考にさせていただくため、回収したアンケート結果を事業者へフィードバックした。
	②レポート提供事業者数	3社	15社	500%	A	
	③1事業者あたりのサンプル収集数	50件	37件	74%	C	
	④延べサンプル数	150件	548件	365%	A	
3. 経営状況の分析 に関すること 総合評価 A	経営分析件数	45件	46件	102%	A	巡回時だけでなく、記帳指導や決算指導時にも経営分析の必要性を説き実施を勧めていく。特に売上高や利益の減少が著しい事業者、設備投資や経営改善を図る事業者については、積極的に経営分析を推奨し業績低迷の原因究明等を行う。

項目	事業概要	目標	実績	達成率	評価	具体的内容・効果・課題など
4. 事業計画作成支援 に関すること						
	①事業計画策定件数	3 6 件	3 7 件	103%	A	国版持続化補助金や県版持続化補助金に加え、マル経融資や事業再構築補助金、ものづくり補助金などの申請支援において経営分析を実施した。今後も継続して事業者の掘り起こしを図る。
	②事業承継計画策定件数	4 件	4 件	100%	A	事業承継計画策定については、事業承継に関する大規模アンケートを8月に実施したが集計が11月までできず、追加ヒアリングの実施ができなかった。今後、集計に基づいて支援を行っていく。
	③創業計画策定件数	5 件	5 件	100%	A	創業計画に策定については、目標を達成したが、創業セミナーを受講している創業予定者への相談対応に努め、策定支援を行っていく。
	総合評価 A					
5. 事業計画策定後の 実施支援に関すること	(1) 事業計画策定事業者					
	①対象事業者数	3 6 件	3 7 件	103%	A	経営分析を行った事業者に対し、事業計画策定を推奨し取り組んだ。また、様々な補助金申請をきっかけに、事業計画を作成した事業者に対しては、申請後のフォローアップを実施し、各種経営支援機関と連携して、事業計画を円滑に実施できるように進めた。
	②延べ回数（頻度）	1 9 0 回	1 9 9 回	104%	A	
	③売上増加事業者数	6 件	5 件	83%	B	
	④経常利益1%以上増加の事業者数	5 件	4 件	80%	B	
	(2) 事業承継計画策定事業者数					
	①対象事業者数	4 件	4 件	100%	A	事業承継はセンシティブな部分が多く、計画通りに進めることが難しい。加えて、大規模アンケートの集計が遅れたことで、追加ヒアリングができなかったなど反省点が多い。今後は、承継の支援だけでなく、承継後の事業継続及び事業の発展に向けたフォローアップ支援も合わせて実施していく。
	②実施頻度	年 2 回	年 2 回	100%	A	
	③延べ実施回数	8 回	8 回	100%	A	
	(3) 創業計画策定者					
	①対象事業者数	5 件	5 件	100%	A	目標件数をクリアできた。今後は、ビジネスサポートセンターを始めとする他の支援機関（市内金融機関、岐阜県信用保証協会など）と連携を図り、創業後のフォローアップを実施していく。
	②実施頻度	年 3 回	年 3 回以上	100%	A	
	③延べ実施回数	1 5 回	1 8 回	120%	A	
		総合評価 B				

項目	事業概要	目標	実績	達成率	評価	具体的内容・効果・課題など
6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	(1) 展示会・商談会・物産展推進目標					
	①展示会出展 事業者数	2 社	0 社	0%	D	展示会や商談会、物産展などの開催情報は事業者へ提供しているものの、出展や参加は実施できていない。しかし、今年度は商工マルシェを開催したことで、地元の新規需要の開拓に寄与する事業を行うことができた。地元地域での知名度向上などが主たる目的であったため、売上については集計していない。今後は引き続き情報提供を行い、展示会や商談会へ出展参加を促して販売促進を図る。
	見積提案数（1 社あたり）	1 件／社	0 件／社	0%		
	②商談会参加 事業者数	1 社	0 社	0%	D	
	成約件数（1 社あたり）	1 件／社	0 件／社	0%		
	③物産展出展 事業者数	2 社	1 5 社	750%	A	
	売上額（1 社あたり）	5 万円／社	0 円／社	0%		
	(2) E C サイト活用支援目標					
	①ニッポンセレクト 出品事業者数	1 社	0 社	0%	D	「日本セレクト.com」や民間企業のE C サイトへの出店・出品を直接支援することはできなかった。自社WEBサイト構築については、1社支援を行うことができた。直接売上の増加には繋がっていないものの、WEBサイトからの問い合わせがあるなど、知名度向上に貢献することができた。
	売上額（1 社あたり）	1%増加／社	0%増加／社	0%		
	②E C サイト 出品者数	1 社	0 社	0%	D	
	売上額（1 社あたり）	5%増加／社	0%増加／社	0%		
	③自社WEB サイト 環境整備事業者数	1 社	1 社	100%	A	
	売上額（1 社あたり）	3%増加／社	0%増加／社	0%		
総合評価 C						

項目	事業概要	目標	実績	達成率	評価	具体的内容・効果・課題など
7. 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評価委員会の開催	年 2 回		—	—	中間報告は実施せず
	②計画の見直し及び改善					
	③評価結果の公表		実施			H P にて公表
8. 経営指導員等の資質向上などに関すること	①OJTによる知識の習得及びスキルの向上		随時	—	—	
	②Off-JTによる知識の習得及び支援スキルの向上		1 回			中小企業大学校（基礎 2） 1 1 月より
	③職員の定期ミーティングの開催		年 1 2 回			