

経営発達支援計画の概要

実施者名	阿哲商工会
実施期間	平成27年4月1日～平成32年3月31日
目標	<p>小規模事業者の事業計画作成を通じて、変化する経営環境への対応と企業の持続的発展を支援し、経営力向上や海外展開を含む販路拡大、事業規模の拡大による雇用の創出を図る。また、創業支援・事業承継支援を行い、新見市の未来を背負う経営者を育成していくことにより、地域を支える企業の増加、I・Uターン起業による新たな産業の創造を図る。</p> <p>さらに、中期的な取り組みとして6次産業化支援を行い、「アグリカルチャーからアグリビジネスへ」を目指し、地域の特色を活かした新たな事業創出と地域資源を活用した商品開発と販路開拓の支援などを行う。</p>
事業内容	<p><u>I. 経営発達支援事業の内容</u></p> <p>1. 地域の経済動向調査</p> <ul style="list-style-type: none"> 地域の経済動向に関する分析結果を取り纏めた資料を作成し、管内小規模事業者に提供するとともに、事業計画策定時に活用。 <p>2. 経営状況の分析</p> <ul style="list-style-type: none"> 巡回・窓口相談をはじめ、事業者とのあらゆる関わりを通じて経営資源や特徴を掴み、「事業価値を高める経営レポート」作成を行う。 <p>3. 事業計画の策定支援</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業計画策定の必要性の周知と、経営の持続的発展を実現し新たな需要の獲得に必要な事業の再構築を図るための事業計画策定支援。 創業を図る企業や、創業間もない（5年未満）企業の育成と基盤強化を図るため、他の支援機関等と連携して創業塾を開催。 <p>4. 事業計画策定後の実施支援</p> <ul style="list-style-type: none"> よろず支援拠点、県産業振興財団、県連合会をはじめとした地域の中小企業支援機関及び金融機関等と連携しながら、伴走型の支援・助言を行う。 小規模事業者経営発達支援融資事業を活用して金融面での支援を図る。 創業後も販路開拓支援や記帳指導の強化などにより、伴走型の支援を実施。 地域資源を活用した新たな産業の創出を図るため、6次産業化に取り組む農業者の相談・支援を行う。 <p>5. 需要動向調査</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業者の取り扱う商品・役務の需要動向について取り纏めた資料を作成し提供。 地域資源を活用した商品や役務に関する需要動向情報を収集・分析し、展示会・商談会への出展者に情報提供して販路開拓支援を行う。 <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業</p> <ul style="list-style-type: none"> 6次産業化に取り組む事業者の販路開拓・商品認知度向上を支援する。 各機関が実施する海外展開を含む展示・商談会・セミナーへの参加・出展支援及びダイレクトマーケティングに関するセミナーの実施。 小規模事業者持続化補助金の積極的な活用推進と、販路開拓の取り組みを支援。 <p><u>II. 地域経済の活性化に資する取り組み</u></p> <ul style="list-style-type: none"> 集客による地域活性化を目的とするイベントの開催。 地域住民の生活を支援するコミュニティビジネスの推進。 A級食材のブランド化や地域資源を活用した特産品開発支援。
連絡先	阿哲商工会 岡山県新見市神郷下神代 4898 番地 9 TEL 0867-92-6103 http://www.atetsu.net/

【事業の成果・評価・見直しの結果等（平成 28 年度実績）】

I. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向調査

達成度	達成・未達成の要因
<p>H27 年度に作成した、経済動向調査の概要版を、商工会の総会、理事会、各種セミナーで配布し、事業計画策定の啓発活動を行った。その結果、事業計画策定件数は平成 27 年 37 件、平成 28 年 29 件で合計 66 件行っている。</p>	<p>・持続化補助金の活用により、事業計画作成事業者が順調に増加している。</p>
	<p>主な今後の予定・改善点</p> <p>・今後も、様々な場面を活用して情報の提供と提案を行い、経営計画策定の啓発を行うとともに、データ・資料の活用を図る。</p>
<p>有識者会議における今後の見直し等に関する意見</p> <p>・業種別に必要なデータや特徴があって、商圈や戦略に応じて必要なデータを提供するというふう に、いろんなパターンで情報分析整理して蓄えていくことで、場面場面に応じた対応ができると思 います。データ更新も、必要なところを優先的にやっていって、そうでないところを少し後回しに するというところで作業のほうも効率的に進めることができるので検討してはどうか。また、統計で はどうしても数字だけが並んで、地域の実情や経営者の感覚という部分が現れていないので、そう いった部分も加味しながらサポートしていっていく形で取り組んで頂きたい。</p> <p>・将来予測を公式に発表するのは難しいところもあるが、事業をされている方は今後どうなってい くのかという予測の方が重要なので、できる限りこのところも取り組んで頂きたい。</p>	

2. 経営状況の分析

達成度	達成・未達成の要因																
<table border="1"> <thead> <tr> <th>支援内容</th> <th>H27年度</th> <th>H28年度</th> <th>達成度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>小規模支援会計momo利用者</td> <td>79</td> <td>79</td> <td>93.0%</td> </tr> <tr> <td>経営状況登録事業者</td> <td>199</td> <td>205</td> <td>97.7%</td> </tr> <tr> <td>経営レポート作成件数</td> <td>4</td> <td>12</td> <td>80.0%</td> </tr> </tbody> </table>	支援内容	H27年度	H28年度	達成度	小規模支援会計momo利用者	79	79	93.0%	経営状況登録事業者	199	205	97.7%	経営レポート作成件数	4	12	80.0%	<p>・持続化補助金のヒアリングにより現状把握が進んでいるため、経営レポート作成までスムーズに進む。</p>
支援内容	H27年度	H28年度	達成度														
小規模支援会計momo利用者	79	79	93.0%														
経営状況登録事業者	199	205	97.7%														
経営レポート作成件数	4	12	80.0%														
<p>主な今後の予定・改善点</p> <p>・小規模事業者の経営基盤の強化が喫緊の課題でもあるので、そこに繋がるような支援を行って行く。</p>																	
<p>有識者会議における今後の見直し等に関する意見</p> <p>・創業者の方や青年部の方などにはできるだけリアルタイムな財務状況の把握ができるように指導して頂きたいと考えます。</p> <p>・商工会に入っている限りは、法人企業も毎年決算書を提出するということが理想なのですが、そういう環境が出来るように日頃のアプローチを検討いただきたい。そういう流れが出てくると商工会への期待も大きくなっていくということですので、来年度においてはこの取り組みをやってみたい。</p>																	

3. 事業計画の策定支援

達成度				達成・未達成の要因																				
<table border="1"> <thead> <tr> <th>支援内容</th> <th>H27年度</th> <th>H28年度</th> <th>達成度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>セミナー・説明会開催回数</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>100.0%</td> </tr> <tr> <td>事業計画策定事業者数</td> <td>37</td> <td>29</td> <td>145.0%</td> </tr> <tr> <td>うち経営レポート作成件数</td> <td>4</td> <td>12</td> <td>80.0%</td> </tr> </tbody> </table>				支援内容	H27年度	H28年度	達成度	セミナー・説明会開催回数	2	2	100.0%	事業計画策定事業者数	37	29	145.0%	うち経営レポート作成件数	4	12	80.0%	<ul style="list-style-type: none"> 引き続き持続化補助金の活用提案がうまくいき、想定以上の取組があった。 連携機関との情報共有もあり、創業者の支援に結びついている。 経営レポートの作成は、持続化補助金申請事業者を中心に実施予定で取り組む 				
支援内容	H27年度	H28年度	達成度																					
セミナー・説明会開催回数	2	2	100.0%																					
事業計画策定事業者数	37	29	145.0%																					
うち経営レポート作成件数	4	12	80.0%																					
<table border="1"> <thead> <tr> <th>支援内容</th> <th>H27年度</th> <th>H28年度</th> <th>達成度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>創業塾開催回数</td> <td>-</td> <td>1</td> <td>100.0%</td> </tr> <tr> <td>創業セミナーの開催</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>50.0%</td> </tr> <tr> <td>創業支援者数</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>125.0%</td> </tr> <tr> <td>第2創業（経営革新）支援者数</td> <td>5</td> <td>3</td> <td>100.0%</td> </tr> </tbody> </table>				支援内容	H27年度	H28年度	達成度	創業塾開催回数	-	1	100.0%	創業セミナーの開催	1	1	50.0%	創業支援者数	5	5	125.0%	第2創業（経営革新）支援者数	5	3	100.0%	主な今後の予定・改善点 <ul style="list-style-type: none"> 今年度、広域サポートセンターとの連携による支援の成果が出てきているので、引き続き連携を密にとって支援を行っていく。 新見市、新見商工会議所との連携をとって、創業塾に参画した方々の創業に至るまでのフォローも行う。
支援内容	H27年度	H28年度	達成度																					
創業塾開催回数	-	1	100.0%																					
創業セミナーの開催	1	1	50.0%																					
創業支援者数	5	5	125.0%																					
第2創業（経営革新）支援者数	5	3	100.0%																					
有識者会議における今後の見直し等に関する意見																								
<ul style="list-style-type: none"> 今回の会議に配布されている事例集が重要で、身近なところでこんな活用をしているんだということがわかると、自分もやってみようと思うところに繋がっていくと思います。今回の資料に追加してもらいたいのが事業者さんの生の声。やって良かったという声が入っていることでさらに効果的になる。巡回の際にも活用していくことで掘り起こしにも繋がると思います。一番重要なのは、商工会に行ったら色々と助けてくれるという信頼感があるということだと思います。そこがあるかないかで大きく変わってくる。いろいろと頼りになるということをより一層強化していただきたい。 																								

4. 事業計画策定後の実施支援

達成度				達成・未達成の要因								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>支援内容</th> <th>H27年度</th> <th>H28年度</th> <th>達成度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>周知によるフォローアップ件数</td> <td>42</td> <td>58</td> <td>96.7%</td> </tr> </tbody> </table>				支援内容	H27年度	H28年度	達成度	周知によるフォローアップ件数	42	58	96.7%	<ul style="list-style-type: none"> 補助事業活用事業者に対する実行支援の成果が出ている
支援内容	H27年度	H28年度	達成度									
周知によるフォローアップ件数	42	58	96.7%									
<table border="1"> <thead> <tr> <th>支援内容</th> <th>H27年度</th> <th>H28年度</th> <th>達成度</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>周知によるフォローアップ件数</td> <td>42</td> <td>58</td> <td>96.7%</td> </tr> </tbody> </table>				支援内容	H27年度	H28年度	達成度	周知によるフォローアップ件数	42	58	96.7%	主な今後の予定・改善点 <ul style="list-style-type: none"> 年1回のフォローアップ訪問も含めてこの企業数なので、経営力の強化につなげていくということを念頭に、状況に応じたフォローアップを行っていく。 販路開拓に取り組んでいく中で、マーケットのニーズとのミスマッチが発生し思うような成果に繋がっていないケースもあるので、検証と改善をサポートしながら支援を行っていく。
支援内容	H27年度	H28年度	達成度									
周知によるフォローアップ件数	42	58	96.7%									
有識者会議における今後の見直し等に関する意見												
<ul style="list-style-type: none"> 業績の向上がどれ位出来ているかということの把握をすることも大事。業績が伸びていないからフォローアップの効果が出ていないということはないが、客観的な判断材料としていくことも必要です。 作成されている支援先リストの中にフォローアップ手段を加えて、必要度合いを判断しながらサポートしていただきたい。計画を作った後の支援は型にはまったものはないので、状況に応じた支援を考えていただきたい。 												

5. 需要動向調査

達成度	達成・未達成の要因
今年度の展示会・商談会への出展事業者 14 社に情報提供を行った。	展示会・商談会への出展による販路開拓の実績も出始めている。
	主な今後の予定・改善点
	<ul style="list-style-type: none"> 商品開発においては、マーケットの需要を的確に捉えることが重要で、市場ニーズに合ったものを企画出来るよう、専門家を活用しながら支援を行っていく。 現場のニーズがどうなのかといった情報を幅広く集めていくために、支援職員の人的ネットワーク拡大のサポートを行う。
有識者会議における今後の見直し等に関する意見	
	<ul style="list-style-type: none"> 現場のニーズとは、マーケットのニーズなのかユーザーのニーズなのか、それによってアプローチが全然違います。現場とは何かということをもっと掘り下げないと、期待した効果が得られません。例えば雑誌のフリー記者や旅行社など凄く情報を持っていて、表に出していない情報も豊富なので、どこが必要なのかを掘り下げて行くことが必要だと思います。 はじめて参加される方にはしっかりとナビゲーションして上げないと効果は上がらないので、これからの取り組みに期待します。参加する事業者をレベル分けして、アシストしたりナビゲーションしたりと事業者毎に支援の内容を変えて取り組んでいくことを考え、ある程度支援メニューを作って取り組まれてはどうかと思います。 需要動向というのは闇雲に調査するというのも大変であり、「⑥新たな需要開拓に寄与する事業に関すること」があつてそれで必要な情報を調べて取り組むのであればうまく機能していくのではないかと思います。今後3年間の取り組みを考えて行く中で、もう一歩踏み込んだ方針というのが必要となってくると思いますので、今後は是非検討していただきたい。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業

達成度				達成・未達成の要因
				展示会・商談会への出展で取引拡大の成果が出始めている。海外展開においても少しずつだが、新規取引が出来ているので、成功事例を参考に展覧支援等を行っていく。
	支援内容	H27年度	H28年度	達成度
	販路拡大セミナーの実施	1	1	100.0%
	展示会出展支援者数	18	14	70.0%
				主な今後の予定・改善点
				商品開発においてその企画段階から専門家も交えてサポートを行い、販路を見越した商品開発に向けた事業計画の策定をサポートする。
有識者会議における今後の見直し等に関する意見				
	<ul style="list-style-type: none"> 事業をやっていると言っていると変化が見えなくなることもあるので、そのあたり第三者的な立場でみて外から意見を言ってくれる存在として商工会が機能する必要もあると思います。新見市では来てくれる人を増やすという取り組みにも力を入れておられるようなので、来てもらう人の需要を掘り起こすという取り組みも必要だと思います。苦手なところに出て行くということよりも、来てくれる人をどうするかという視点でも考えてみていただきたい。 市役所の方には、新見に来て買って帰る土産がないという意見が観光客から多く寄せられている。地域経済的にもロスをしているということで、そこを何とかテコ入れできないかという思いで土産物開発支援事業を今年度中途から実施している。良い商品を作っていただきたいと考えているので、制度の活用と支援をお願いしたい。 			

II. 地域経済の活性化に資する取り組み

達成度				達成・未達成の要因
				<ul style="list-style-type: none"> ・行政・商工団体間での情報共有が進み、支援制度の充実に繋がっている。 ・今年度、観光関係の事業成果が出て、管内の観光関係事業者の売上拡大等に好影響があった。
支援内容	H27年度	H28年度	達成度	<p style="text-align: center;">主な今後の予定・改善点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・引き続き市内外から集客を図るイベントの活用をする。 ・新見市の土産物開発支援事業の周知を図り、地域資源等を活用した新規商品開発や既存商品のブラッシュアップを支援していく。 ・H29年度では新見市で産業祭の開催が計画されているので、そこに向けた取組を行って行く。
A級グルメフェア出店社数	8	8	72.8%	
まちづくり委員会開催数	3	1	33.4%	
イベント開催数	4	4	100.0%	
情報交換会議の開催	1	10	333.4%	
コミュニティサービスに いみ参加企業数	25	25	89.3%	
有識者会議における今後の見直し等に関する意見				
<p>中小企業・小規模企業振興条例についてですが、県内の自治体としては取り組みが早いと思いますので是非とも実現を図って頂きたい。</p>				