

経営発達支援計画の概要

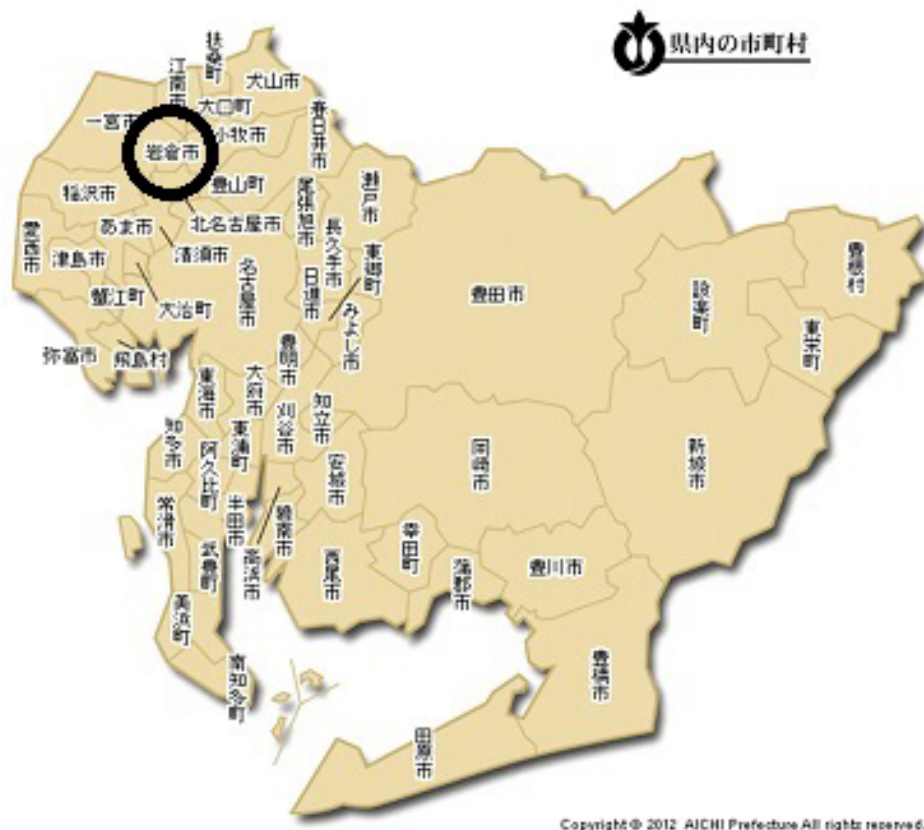
実施者名 (法人番号)	岩倉市商工会 (法人番号 8180005011257)
実施期間	平成 29 年 4 月 1 日～平成 34 年 3 月 31 日
目 標	<ul style="list-style-type: none"> ・重点支援事業所として「新たな取組を展開する小規模事業者」、「事業承継が必要な小規模事業者」及び「創業予定者・創業者」を位置付け、地域を支える小規模事業者の経営力の強化を図る。 ・地域資源を活用した、にぎわいの創出に向けた取組みにより、地域全体を面的に活性化させ、地域に根差した小規模事業者の活性化を図る。 ・岩倉市をはじめ関係機関と強力で連携した新たな支援体制を構築し、地域が一体となって小規模事業者を支援することで、地域経済活性化の基盤となる小規模事業者の育成と発展を図る。
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>1 地域の経済動向に調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・年 1 回の経済動向調査を実施。回答データの集計・分析を行い、調査結果については小規模事業者へ提供する。 ・国、県及び関係団体の行う経済動向調査についても、整理・分析し小規模事業者へ提供する。 <p>2 経営状況の分析に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中小機構の「経営自己診断システム」等を活用し、小規模事業者の経営分析を実施。分析結果に基づき、事業計画の策定・実施支援へ繋げる。 <p>3 事業計画策定支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者が抱える経営課題を改善するために必要な経営計画の策定支援を行う。 ・事業承継を希望する事業者や事業承継が必要な事業所に対し、事業承継の計画策定支援を行う。 ・創業セミナーを開催し、創業予定者に創業計画の策定支援を行う。 <p>4 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画、事業承継計画、創業計画策定の支援事業者に対して、定期的に訪問し、事業計画の進捗状況も含め、計画通りに遂行できるよう事業所に寄り添った伴走型支援を行う。 <p>5 需要動向調査に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画を策定する事業者を対象に、需要動向を分析・提供・把握する。具体的には、支援対象事業者がターゲットとする市場の規模、商圈、消費動向等を把握する調査と販売・開発する商品やサービスの市場の動向を収集・分析する調査を実施する。 <p>6 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <ul style="list-style-type: none"> ・マスメディア・ソーシャルメディアを活用した販路拡大に向けた支援を実施する。 ・国、県、関係機関などが主催する展示会、商談会、物産展の情報を的確に提供し、出展を積極的に支援する。 <p>地域経済の活性化に資する取組</p> <ul style="list-style-type: none"> ・市内で開催される最大のイベント「桜まつり」を活用した地域経済の活性化を推進する。
連絡先	岩倉市商工会事務局 愛知県岩倉市中本町西出口 31 番地 1 電話番号 0587-66-3400 FAX 0587-66-3417

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

【岩倉市の概要】



1 名古屋都心に近く生活に便利なまち

岩倉市は愛知県の北西部、名古屋市から北西 10 km圏の位置にある。市内には名古屋市と犬山市を結ぶ名鉄犬山線が通り、市の中心部に岩倉駅、北部に石仏駅、南部に大山寺駅の3つの駅を有している。岩倉駅から名古屋駅までは、特急で約10分、急行で約15分で到達することができる。

また、隣接する一宮市と小牧市に名神・東名高速道路のインターチェンジ、名古屋高速・一宮線や小牧線の出入口からも至近な場所にあり、交通アクセスに優れた利便性の高いまちである。

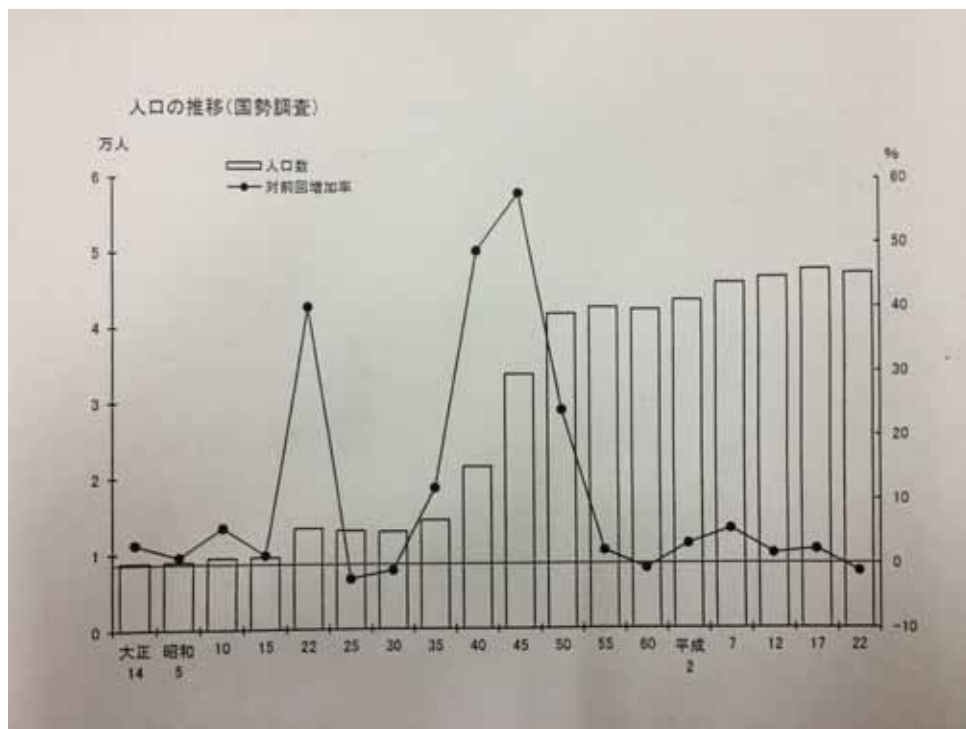
2 市制は昭和46年

市制は昭和46年、人口は4万7千人余、南北4.9km、東西3.9km、総面積10.47km²とコンパクトな市域となっており、県内で最も面積の狭い市で全国でも10番目に狭い市である。

昭和30年代後半から名古屋市のベッドタウンとして発展し、昭和40年代以降に日本住宅公団（現在のUR都市機構）の岩倉団地や民間マンションの建設が続き、急速に都市化が進むとともに人口も急増した。

3 岩倉市の人口の推移

昭和 30 年代後半より人口が急速に増加し、特に、昭和 35 年から 45 年の 10 年間においては、倍増以上の伸びを示している。その後、平成に入っても人口はゆるやかに増加してきたが、平成 22 年には減少に転じている。人口は県内の市では 3 番目に少ないが、人口密度は 3 番目に高いのも特徴である。



資料出所：平成 26 年版「いわくらの統計」より

4 五条川の桜並木は「日本さくら名所 100 選」

市内のほぼ中央を流れる五条川の約 1,400 本の桜並木は「日本さくら名所 100 選」にも選ばれるなど、全国的にも知名度が高まり、毎年 4 月上旬に開催される「桜まつり」には市内外から約 30 万人もの多くの人が訪れる。



【岩倉市の事業所数の推移】

当市の事業所数については、年々減少しており、全体の減少率は約 10.9%となっている。減少率が高いのは、卸・小売業、次いで飲食店・宿泊業、サービス業の順であり、また、減少の多くが 1～4 人の従事者数の小規模事業者となっている。

岩倉市の事業所数の推移（産業別事業所）

	総数	建設業	製造業	卸売業・小売業	飲食店・宿泊業	サービス業	その他
平成 16 年	1,864	129	196	443	271	342	430
平成 24 年	1,660 (100%)	124 (7.5%)	169 (10.2%)	371 (22.3%)	229 (13.8%)	290 (17.5%)	477 (28.7%)
増減	-204	-5	-27	-72	-42	-52	+47

資料出所：平成 26 年版「いわくらの統計」より（平成 16 年事業所総数は事業内容等不詳事業所を含む）

- ・ **業種構成** 全体の約 5 割を卸売業・小売業、飲食店・宿泊業、サービス業で占める。
- ・ **減少率**（平成 16 年→平成 24 年） 10.9% 1,864→1,660(-204)
 - 卸売業・小売業 16.3% 443→371(-72)
 - 飲食店・宿泊サービス業 15.5% 271→229(-42)
 - サービス業 15.2% 342→290(-52)

岩倉市の事業所数の推移（規模別事業所）

	総数	1～4 人	5～9 人	10～19 人	20～29 人	30 人以上	派遣・下請従業者のみ 国・地方公共団体
平成 16 年	1,864	1,207	285	189	56	73	1
平成 24 年	1,660 (100%)	1,021 (61.5%)	282 (17.0%)	207 (12.5%)	53 (3.2%)	95 (5.7%)	2 (0.1%)
増減	-204	-186	-3	+18	-3	+22	+1

資料出所：平成 26 年版「いわくらの統計」より（平成 16 年事業所総数は事業内容等不詳事業所を含む）

- ・ **規模別構成** 全体の約 9 割を 1～19 人の従業者数で占める
- ・ **減少率**（平成 16 年→平成 24 年） 10.9% 1,864→1,660(-204)
 - 1～4 人 15.4% 1,207→1,021(-186)

【岩倉市商工会の会員数の推移】

当商工会の会員数も 1,000 事業所を切り、特に卸売業・小売業の減少数が高く、これは、市の事業所数の推移と同じ傾向である。特に小売業については、当地域の高齢化や人口減少と相まった傾向を示している。

また、会員減少の 9 割以上が廃業による脱退ということで、市の事業所数と同様、小規模事業者の減少に歯止めが掛からない状況にある。最近の廃業による脱退の理由としては、売上の減少による収益の悪化に伴い、経営不振状態にあった小規模事業者が、代表者の高齢化や病気などにより事業継続を断念せざるを得なくなったことによるものである。

当商工会の会員数の推移

※ 括弧内の数字は小規模事業者数

	会員数	建設業	製造業	卸売業・小売業	飲食店・宿泊業	サービス業	その他
平成 16 年	1,005 (886)	102 (91)	121 (114)	412 (361)	184 (162)	97 (79)	89 (79)
平成 24 年	841 (707)	93 (82)	80 (74)	350 (295)	144 (116)	72 (51)	102 (89)
平成 27 年	816 (676)	90 (78)	79 (72)	318 (262)	153 (122)	84 (63)	92 (79)
増減	-189	-12	-42	-94	-31	-13	+3
16→27	(-210)	(-13)	(-42)	(-99)	(-40)	(-16)	(±0)

・減少率 (平成 16 年→平成 27 年) 18.8% 1,005→816(-189)

卸売業・小売業 22.8% 412→318(-94)

【岩倉市の地域経済の課題】

地区内事業所に関するアンケート調査結果

当商工会では、平成 27 年 9 月～10 月に、市内中小企業・小規模事業者を対象に「地区内事業所に関するアンケート調査」を実施。この調査は、市内の事業所の経営実態や課題、ニーズなどを把握することを目的におこなったもので、300 事業所の回答を得ることができた。

アンケート調査の概要

- ・調査対象 市内中小企業・小規模事業者 974 事業所
- ・調査時期 平成 27 年 9 月 25 日～10 月 5 日
- ・調査方法 郵送配付・郵送回収方式
但し、回収率をあげるため、巡回・窓口相談指導においても実施
- ・回収率 有効回答数 300 事業所 回収率 30.8%
- ・調査内容 事業所概要 (代表者の年齢・業種・業務内容・営業年数・従業員数など 8 項目)
経営実態 (景況感・経営上の課題・必要な支援策・後継者の有無など 8 項目)

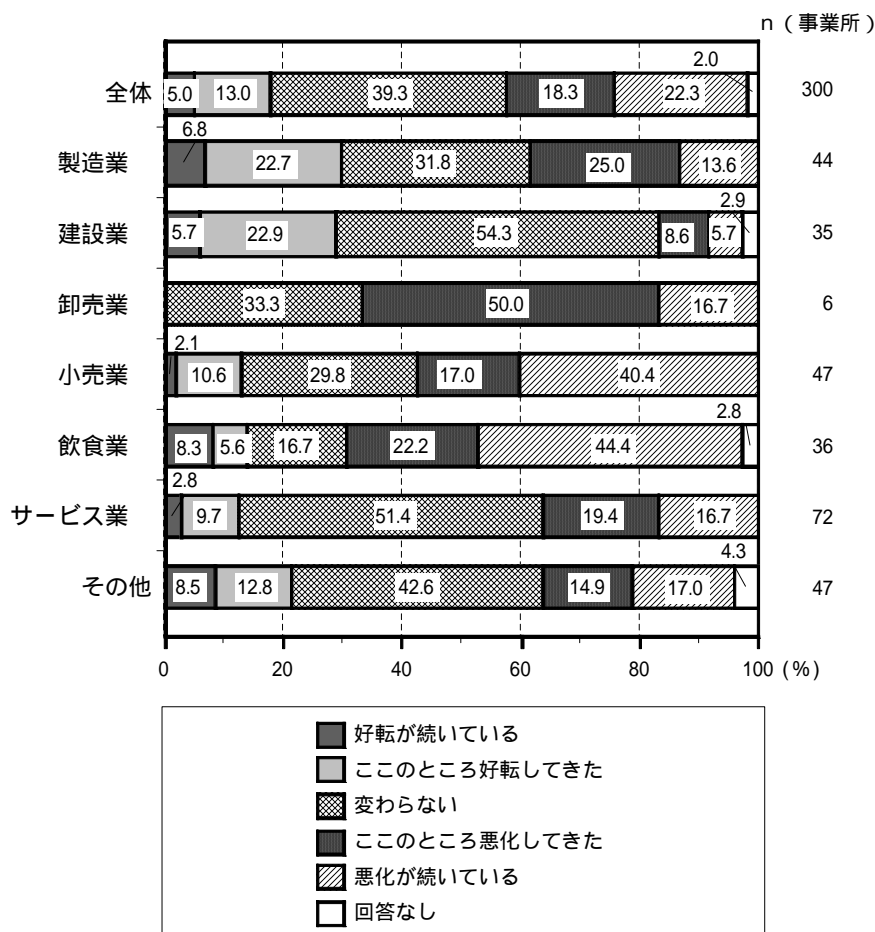
アンケート調査結果（抜粋）

現在の業況、景況感について

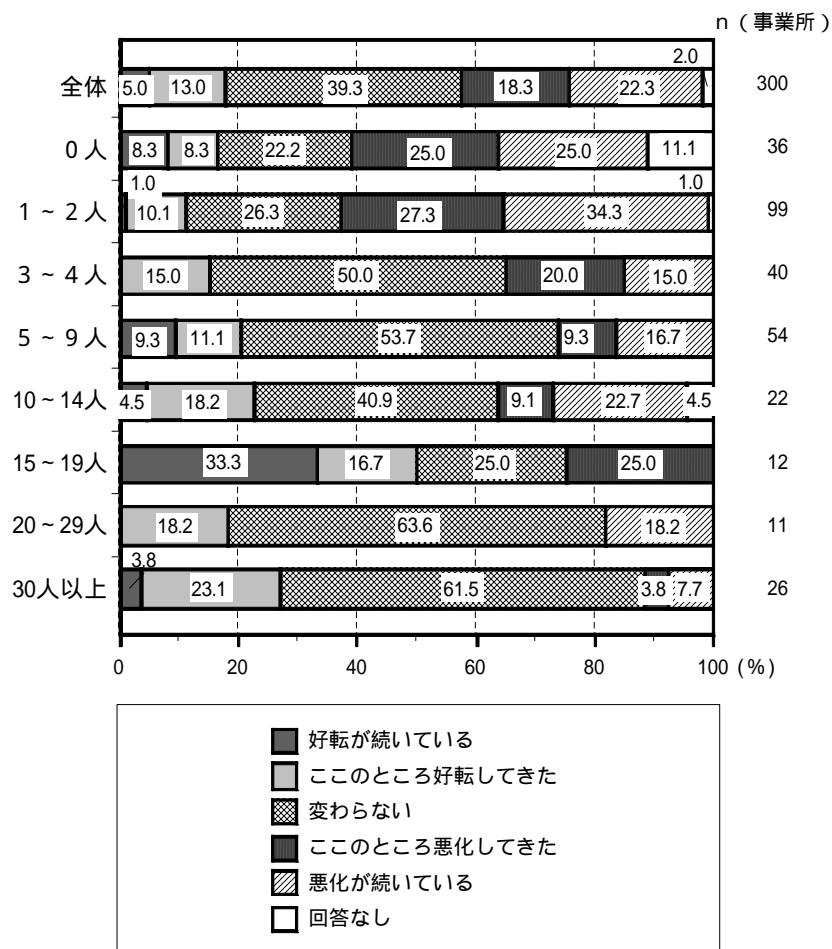
「変わらない」が約4割ともっとも多く、好転傾向は約2割、悪化傾向は約4割となっている

- 回答事業所の業況・景況感については、「変わらない」が39.3%と最も多く、「好転が続いている」(5.0%)と「ここのところ好転してきた」(13.0%)を合わせて好転傾向と回答している事業所は18.0%、「ここのところ悪化してきた」(18.3%)と「悪化が続いている」(22.3%)を合わせて悪化傾向と回答している事業所は40.6%となっている。
- 業種別にみると、製造業や建設業など第二次産業は第三次産業よりも好転傾向だと答えている事業所が多くなっており、卸売業・小売業・飲食業については、「悪化してきた」「悪化が続いている」と回答している事業所が60~70%を占めている。
- 従業員数別にみると、規模が大きくなるにつれて好転傾向と回答している事業所が多くなっており、0~2人以下の従業員数の事業所については、「悪化してきた」「悪化が続いている」と回答している事業所が60~70%を占めている。

業種別「現在の業況・景況感」



従業員数別「現在の業況・景況感」

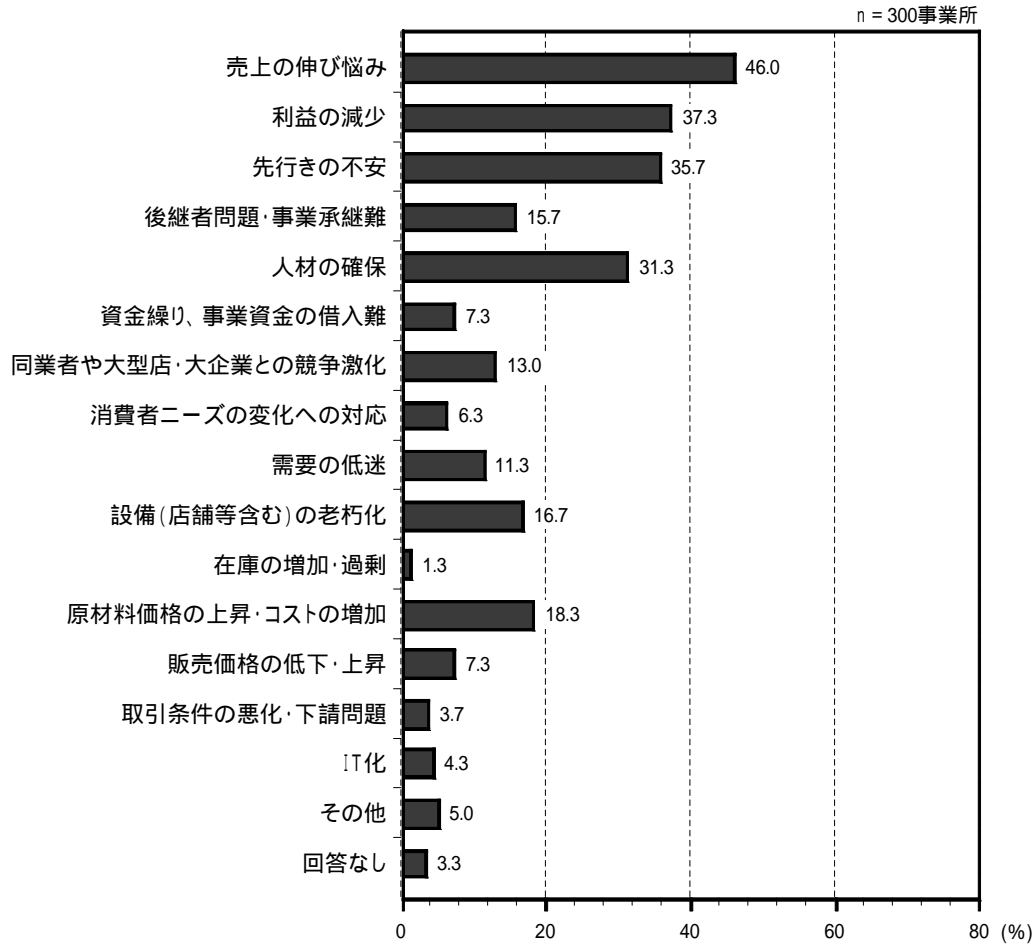


経営上の課題について

「売上げの伸び悩み」が46.0%、「利益の減少」が37.3%と多くなっている

- ・「売上げの伸び悩み」が46.0%と最も多く、次いで、「利益の減少」が37.3%、「先行きの不安」が35.7%、「人材の確保」が31.3%と続いている。
- ・各種経済動向調査などでは、「緩やかな回復基調が続いている」と言われているが、地域の小規模事業者にとっては、まだまだ、実感するところまではいっていない状況が、「売上げの伸び悩み」「利益の減少」といった回答に反映されている。
- ・「売上の伸び悩み」「利益の減少」は、顧客の減少・価格競争の激化、取引先からの単価引き下げなどが要因として考えられるが、小規模事業者が事業活動を行っていくうえで、記帳・税務・資金調達など経営基盤に関することについては意識が強いが、自社の弱みや強みといった経営上の分析を行い、経営課題に取り組むといった意識が薄いため、外部環境による変化に対応しきれていないのが現状である。

経営上の課題

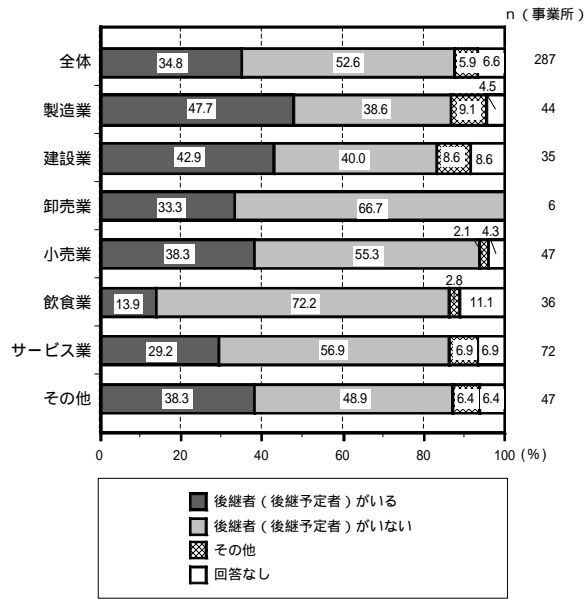


事業後継者の有無

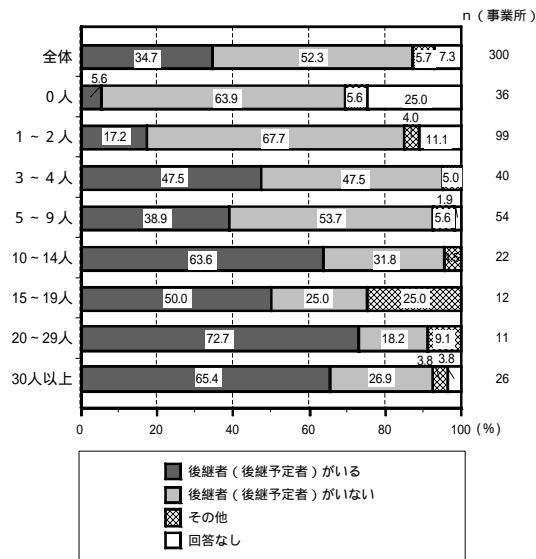
「後継者（後継予定者）がいる」事業所が34.8%、「後継者（後継予定者）がいない」事業所が52.6%となっている

- ・「後継者（後継予定者）がいる」事業所が34.8%、「後継者（後継予定者）がいない」事業所が52.6%となっている。
- ・業種別にみると、「後継者（後継予定者）がいない」と回答した最も多い業種は、飲食業72.2%・卸売業66.7%と続いている。
- ・従業員数別にみると1～2人の規模の事業所が、67.7%と最も多く「後継者（後継予定者）がいない」と回答しており、10人以下の規模の事業所で見てみると割合が高くなっている。
- ・「後継者（後継予定者）がいない」事業所の今後の対応策については、「当面現状維持」が76.4%、「近いうちに廃業」が17.8%となっている。

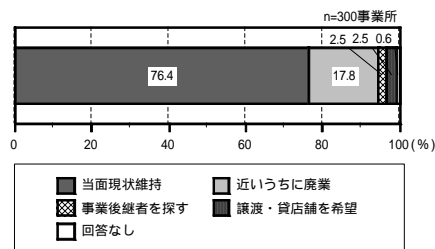
業種別「事業後継者の有無」



従業員数別「事業後継者の有無」



後継者がいない事業所の今後の対応



地区内事業所に関するアンケート調査結果等からみる小規模事業者の現状を踏まえた課題

商業者の現状と課題

名古屋市のベッドタウンであるため昼間人口も少なく、車社会の進展や郊外立地型の大型店進出に伴い、消費者購買行動の変化によって、かつてあったような賑わいが失われている。特に岩倉駅東地区については、平成 20 年に岩倉駅東地区北街区市街地再開発事業が完成し、岩倉の新たな顔として駅前区画が生まれたが、経営者の高齢化や後継者不足により一層深刻化して、それに伴う空き店舗の増加と空き店舗跡地の駐車場化・空閑地化が続いており、まちの活力の低下に拍車をかけているのが現状である。

- ・大型店やチェーン店の進出により人の流れが変わり、地域商店街への来客数の減少や価格競争の激化に対応できていない。
- ・商店街では、後継者不在による廃業・空き店舗が発生。かつては市内に 9 発展会が存在していたが、平成 27 年には 6 発展会まで減少している。(内、発展会としての活動をしているのは 4 発展会)
- ・市内の最大のイベント「桜まつり」が一過性のものとなっており、地域資源を活かした商店の活性化が図られていない。
- ・店舗の老朽化など設備投資ができず、顧客ニーズの変化に対応できていない。

以上のことを踏まえると、小規模事業者の売上と利益の確保に向け、魅力のある商品の販売、サービスの提供など、顧客確保を重視した事業展開により、地域内消費の拡大を図る必要がある。また、「桜まつり」等、地域資源を活かした商店の活性化を図り、地域外からの消費の獲得を促進することが課題である。

工業者の現状と課題

岩倉市においては、大規模な製造業の事業者は少なく、中小企業・小規模事業者が多くを占めている。従って多くの下請け企業は、経費の増加と取引先からの単価引下げ等により、売上・利益の減少に伴い、経営基盤が脆弱化しているのが現状である。

- ・小規模事業者が特色のある技術・製品・サービスを持ちながらも、取引先ニーズをつかめず、商品開発及び営業力不足から販路拡大、収益の増加に繋がっていない。
- ・民間需要の停滞により設備投資が停滞しており、既存の設備ではニーズの変化に対応できていない。
- ・熟練技術の伝承の難しさや、職人への求職者が少ない等、専門知識や技術の継承が課題となっており、人材確保・後継者育成問題に繋がっている。

以上のことを踏まえると、新たな市場ニーズにあった新技術や新製品（新商品）の開発、新分野への進出、販路拡大など企業体質の改善を図り、人材育成も含め特色のある地場産業を育成し、小

規模事業者の売上・利益を確保することが課題である。

【これまでの商工会の取組と今後の支援のあり方】

1 これまでの商工会の取組

平成 26 年度の巡回・窓口相談指導件数は、延べ件数で 1,306 件、実企業数として 813 件実施している。相談指導業務は経営指導員 3 名を中心に全職員体制で、各種施策の情報提供をはじめ、金融・税務・労務相談といった経営基盤の安定を中心とした、小規模事業者からの相談案件の解決に注力し、経営改善普及事業を実施してきた。

また、これまでの当商工会は、地域振興事業を中心とした事業が多いことから、経営改善普及事業においては、受身型の支援が中心となり、現状の問題点やトラブルを解決する単発的な支援で、小規模事業者への経営課題に対し、計画的・継続的な支援が十分にできていないのが現状である。

【当商工会の支援体制が抱える課題】

- ・大胆な商工会事業の見直しと徹底した業務改善を行い、地域振興事業から小規模事業者支援中心の事業への方向転換が必要である。
- ・小規模事業者の育成の視点に立った経営課題の把握とそれを解決するための計画的、継続的な支援体制の構築と支援メニューの提案が必要である。
- ・小規模事業者への提案型支援に必要なノウハウを含め、職員の更なる資質の向上が必要である。

2 今後の支援のあり方

今後は、地域の小規模事業者が厳しい経営環境の中、抱える課題も事業所ごとに複雑化・多様化してきていることから、ひとつひとつの経営課題に伴走型支援で、成長発展を目指す企業はもちろん、持続的な発展を目指す企業の支援も実施していかなければならない。

このような状況の中、平成 27 年度から当商工会では、中小企業・小規模事業者の売上アップと持続的な経営や経営革新を支援することを目的とした岩倉市の「地域産業活性化支援事業」を連携して実施している。

地域産業活性化支援事業の具体的な事業内容

全国の「よろず支援拠点」のモデルとなった富士市産業支援センター（f-Biz）のセンター長・小出宗昭氏、岡崎ビジネスサポートセンター（OKa-Biz）のセンター長・秋元祥司氏を講師とした、セミナー・個別経営相談会・経営実践塾を開催し、参加者の経営課題について、継続して伴走型の支援を実施し、少しずつではあるが、売上、利益の改善に繋がる効果も出てきている。

- ・個別経営相談会 6回 相談者延べ 25 名
- ・セミナー 1回 参加者 24 名
- ・経営実践塾 1回（4日間） 参加者延べ 122 名

また、職員の支援能力の向上の意味も含め、個別経営相談会・セミナー・経営実践塾には職員も出席し、支援ノウハウの習得にも努めている。特に、個別経営相談会では職員も同席し、直接、小出氏・秋元氏から支援テクニックの指導を受け、小規模事業者支援の手法についても学んでいる。

個別経営相談会

中小企業経営者・起業家の皆さんへ
個別経営相談会を実施します！

3人のスペシャリストがあなたの相談への相談をお待ちしています！

「相談」のメリット
・相談内容が、経営者同士の悩みや課題を共有できる。
・相談内容が、経営者同士の悩みや課題を共有できる。
・相談内容が、経営者同士の悩みや課題を共有できる。

「相談」のデメリット
・相談内容が、経営者同士の悩みや課題を共有できる。
・相談内容が、経営者同士の悩みや課題を共有できる。
・相談内容が、経営者同士の悩みや課題を共有できる。

相談！

富士市産業支援センター Biz
センター長 小出 宗昭 氏

岡崎ビジネスサポートセンター OKa Biz
センター長 秋元 祥治 氏 / 副センター長 高嶋 雅 氏

期 日	時 間	場 所
9月15(水)	10:00~13:00	認知症対応型 会議室
10月22(水)	10:00~13:00	認知症対応型 会議室
11月12(水)	9:30~13:00	認知症対応型 緊急相談室
11月21(水)	10:00~13:00	養老施設内 会議室
12月1(水)	9:30~13:00	養老施設内 第1会議室
12月15(水)	10:00~13:00	養老施設内 会議室
2月22(水)	10:00~13:00	養老施設内 会議室

【参加費】 参加費は無料です。ただし、お茶代は別途お支払いください。
【申し込み】 申し込みは、お電話または、お申し込み用紙を提出してください。
【申し込み先】 富士市産業支援センター Biz 0545-22-1111 / 岡崎ビジネスサポートセンター OKa Biz 0545-22-1111

セミナー

参加無料

リスクなしで、売上げアップ大作戦

「新品を開発したい。下請けから抜け出したい。価格競争に巻き込まれてしまった。売上が下がっている。商品がなかなか売れない。」

中小企業経営者の皆さんが抱える経営の課題の解決方法が分かるセミナーです

日時：8月5日(水) 10:00~11:30
場所：生涯学習センター 研修室1

【講師】 小出 宗昭 氏 / 秋元 祥治 氏 / 高嶋 雅 氏

【参加費】 参加費は無料です。ただし、お茶代は別途お支払いください。
【申し込み】 申し込みは、お電話または、お申し込み用紙を提出してください。
【申し込み先】 富士市産業支援センター Biz 0545-22-1111 / 岡崎ビジネスサポートセンター OKa Biz 0545-22-1111

経営実践塾

事業を成功させるために必要なノウハウが詰まった4日間。

経営実践塾

8月24日(土) 8月25日(日) 8月31日(土) 9月1日(日)

時間：10:00~13:00、14:00~17:00
場所：生涯学習センター 第2会議室

【講師】 小出 宗昭 氏 / 秋元 祥治 氏 / 高嶋 雅 氏

【参加費】 参加費は無料です。ただし、お茶代は別途お支払いください。
【申し込み】 申し込みは、お電話または、お申し込み用紙を提出してください。
【申し込み先】 富士市産業支援センター Biz 0545-22-1111 / 岡崎ビジネスサポートセンター OKa Biz 0545-22-1111

平成28年度以降も、「地域産業活性化支援事業」を岩倉市と連携して実施していくことから、これを機会に、今後の支援のあり方についても、お祭りを中心とした地域振興事業から小規模事業者支援中心の事業、受身型の支援から積極的な提案型の支援へ方向転換を行い、岩倉市と強固に連携して小規模事業者の売上や利益を確保するための事業を中心に展開することとする。

また、小規模事業者をはじめ対外的にも、商工会が今後小規模事業者の支援に重点を置くことを明確にするためにも、商工会内に「ビジネスサポートセンター（仮称）」としての相談・支援窓口を設置し、関係機関との連携を図りながら、小規模事業者支援の中心的存在として、職員の能力向上と併せて、継続的な事業所支援体制を新たに構築することを目指す。

【小規模事業者の中長期的な振興のあり方】

「岩倉市の第4次総合計画」(※1)の見直し、地方版総合戦略である「岩倉市まち・ひと・しごと創生総合戦略」(※2)の策定において、重点施策に「中小企業・小規模事業者の企業力強化」が政策展開の柱となった。これにより、国・県・市、そして商工会や地域の金融機関、他の公的支援機関などが一体となった小規模企業振興施策が展開されることとなり、小規模事業者の経営の安定向上及び本市の地域経済活性化に繋がる体制が整った状況である。

このような状況の中、当商工会としては、第4次総合計画及び総合戦略に歩調を合わせながら、岩倉市及び市内金融機関等との新たな連携体制を構築し、地域経済発展の部分において、主導的な役割を果たしていくこととする。

また、本経営発達支援計画に基づき、小規模事業者の事業継続及び発展のために常に伴走する存在として、支援体制の強化に取り組み、「地域に最も近い経済団体」として、小規模事業者とともに地方創生の主体的役割を担っていくことを目指し、小規模事業者の中長期的な振興のあり方を次のとおりとする。

小規模事業者の中長期的な振興のあり方

小規模事業者の売上増加、利益を確保するために、大型店との差別化を含め、消費者に支持される魅力ある商店を目指し、地域内の消費拡大に繋げる。また、地域外からの消費を獲得するため、市内最大のイベントである「桜まつり」を地域資源として最大限活用し、地域に密着した小規模事業者の活性化を図る。

地域小規模事業者の持続的発展を目指すためにも、新たな市場ニーズにあった新技術や新製品（新商品）の開発、新分野への進出、販路拡大など、特色のある地場産業を育成し、地域を支える小規模事業者が地方創生の主体的な役割を担うことを目指す。

地域経済・地域コミュニティを支える小規模事業者の減少に歯止めをかけるためにも、熟練技術の伝承の難しさなど専門知識や技術の継承が問題となっている後継者（事業承継）・人材育成の課題を解消し、小規模事業者の育成と発展を図る。

※1 「岩倉市における第4次総合計画」（計画期間：平成23～32年度まで）

平成27年度は計画の中間年にあたり、中間の見直しが行われた。計画の見直しのなかで、商業・工業の施策の中において、「中小企業・小規模事業者の企業力強化」を重点施策として位置付けるため、施策内容の「中小企業活性化行動計画の策定及び推進」が、小規模事業者に配慮した「中小企業・小規模事業者活性化行動計画の策定及び推進」に見直しされた。

※2 「岩倉市まち・ひと・しごと創生総合戦略」（計画期間：平成27～31年度まで）

地方版総合戦略が平成27年度中に策定される予定であるが、具体的な施策内容において、「中小企業・小規模事業者の振興支援」・「創業支援・事業承継の支援」が盛り込まれる予定である。

【小規模事業者振興の目標】

平成27年度に実施した地区内事業所に関するアンケート調査の「現在の景況感・業況」、「経営上の課題」、「後継者の有無」等の調査結果や前述の「小規模事業者の現状と課題（事業者・工業者の現状と課題）」を踏まえ、地域を支える小規模事業者を核とした地域産業の活性化を図るため、本支援計画の目標と実施方針を下記のとおりとする。

〔目 標〕

- ・重点支援事業所として「新たな取組を展開する小規模事業者」、「事業承継が必要な小規模事業者」及び「創業予定者・創業者」を位置付け、地域を支える小規模事業者の経営力の強化を図る。
- ・地域資源を活用した、にぎわいの創出に向けた取組により、地域全体を面的に活性化させ、地域に根差した小規模事業者の活性化を図る。
- ・岩倉市をはじめ関係機関と強力で連携した新たな支援体制を構築し、地域が一体となって小規模事業者を支援することで、地域経済活性化の基盤となる小規模事業者の育成と発展を図る。

〔実施方針〕

- ・小規模事業者にとって、売上げの伸び悩みが1番の課題であることから、経済動向調査結果や計画的な巡回指導、金融・税務等の窓口相談の機会を捉え、経営分析を行うとともに、経営課題をピックアップする。特に新たな取組、新商品・新サービスの開発、新分野への進出等、新規事業を目指す小規模事業者を重点に、経営課題に対応した事業計画の策定・実行について、伴走型支援を実施し、小規模事業者の「経営力の強化」を図る。
- ・岩倉市の小規模事業者の維持継続や成長発展を目指すためにも、事業承継を希望する事業者や事業承継が必要な事業者に対し、事業承継の計画策定及び実行支援を定期的にフォローアップし、円滑な事業承継に導く。
- ・岩倉市の抱える大きな課題のひとつ「事業所の減少」に歯止めをかけるためにも、産業競争力強化法の「創業支援事業計画」に基づき、近隣の行政や商工会・金融機関等と連携して、創業者・創業予定者への支援を行い、岩倉市における新規開業者を積極的に増やしていく。
- ・経済動向、需要動向調査の分析・提供を行い、小規模事業者に対して外部経営環境の変化について理解を深めてもらい、小規模事業者が日々の経営や、経営分析・経営計画の策定に役立てることにより経営課題の解決を図る。
- ・岩倉市で開催されるイベントを通じて、市内に存在する魅力を積極的にPRするとともに、にぎわいの創出に向けた創造的な取組を展開する。これらの取組により、市外から市内にアクセスする交流人口が増加することにより、小規模事業者の活力向上と地域経済の活性化を推進する。
- ・小規模事業者支援に必要なノウハウの習得を含めた職員の能力向上及び相談・支援機能の強化と継続的な事業所支援体制の構築を図るため、商工会内に「ビジネスサポートセンター(仮称)」としての窓口を設置し、小規模事業者の課題を自らの課題として捉え、きめ細やかで高度な支援に必要な機能を確立する。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 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

(2) 経営発達支援事業の内容

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【指針】

(現状と課題)

これまで当商工会においては、地域の経済動向調査として、愛知県商工会連合会の受託事業である景況調査以外に定期的な経済動向調査は実施しておらず、小規模事業者への情報提供も各種施策や金融・税務・労務等の直面する問題への情報提供が中心であった。今後は、地域小規模事業者の成長発展のみならず持続的発展を目指した経営に役立てる情報を定期的に提供することが課題である。

(改善方法)

今後は、地区内小規模事業者に対し、次の3つの事業に取り組み、得られた情報は整理・分析した上で、調査報告書としてまとめ、職員による事業所への巡回・窓口指導の際に提供するだけでなく、誰でも閲覧できるよう商工会のホームページに掲載するなど、必要な情報提供を行う。

また、事業の今後の見通しや対策など事業計画策定のための基礎資料として有効活用していくこととする。

(事業内容)

(1) 小規模事業者に対し年1回の経済動向調査の実施(新規事業)

地区内の小規模事業者の実態や地域経済の変化と予測をより明確にするために、小規模事業者約1,200事業所を対象に郵送配布・郵送回収方式による経済動向調査を年1回実施する。郵送方式で実施するため回収できない事業所を中心に、巡回・窓口相談指導の機会を捉え聞き取りによる調査を積極的に行い、平成27年度同様な方式で調査を実施した「地区内事業所に関するアンケート調査」の回収率約30%を基準とし、最終的には回収率35%の420事業所に対する経済動向調査を実施する。

[経済動向調査の項目]

- ・事業所概要(業種、従業員数、主要商品・サービス、代表者の年齢等)
- ・事業所の景況(現状・今後の見通し等)
- ・経営上の課題(直面している経営課題、ITを活用した経営戦略、後継者の有無等)
- ・必要とする支援内容(経営計画策定支援・販路開拓支援・施策の活用支援等)

調査結果の活用方法

得られた情報については、集計・分析を行い調査結果報告書としてまとめ、商工会のホームページに掲載するとともに、定期的な郵送物と併せて送付する。巡回指導・窓口相談指導の際には、紙面あるいはタブレットで情報提供し、外部環境の変化について理解を深め、経営判断に利用してもらうとともに、経営分析及び経営計画の策定の資料として有効活用してもらう。

また、本経済動向調査は記名式で実施することにより、個別に得られた情報については、経営カルテにデータを入力管理し、職員全体で情報共有を図るとともに、今後の事業所支援のあり方について検討する基礎資料として活用する。

更に、「経営上の課題」や「必要とする支援内容」から得られた事業所の情報については、後記の2 経営状況の分析や3 経営計画策定支援の支援先対象事業所の選定資料としても活用する。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
調査件数	未実施	420	420	420	420	420

(2) 4 半期に一度の業種別景況調査の実施（既存事業改善）

愛知県商工会連合会からの受託事業を活用して、地域内の業種構成比に基づき「製造業」3社、「建設業」2社、「小売業」4社、「サービス業」6社の15事業所の景況調査を4半期に一度、巡回訪問による聞き取り方式で実施する。

〔業種別景況調査の項目〕

- ・事業所の景況（売上、採算、資金繰り等）
- ・設備投資の状況（生産設備、建物・店舗・付帯設備、車両等）
- ・経営上の問題点（需要動向、消費者・取引先のニーズ、材料・仕入価格等）

調査結果の活用方法

調査結果については、愛知県商工会連合会より「中小企業景況調査報告書（愛知県概略版）」として、4半期に一度、愛知県内商工会地区180企業（製造業36企業、建設業24企業、小売業49企業、サービス業71企業）の業種別の集計・分析結果の情報提供があるので、調査報告書については、商工会のホームページに掲載する。

前記の経済動向調査の結果と比較・分析し、小規模事業者には巡回・窓口相談指導において、県内との経済動向の違いなどを明確にしたうえで、紙面あるいはタブレットで情報提供し、今後の経営の見通しや対策など事業計画策定の基礎資料として有効活用もらう。

（目標）

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
調査件数	15	15	15	15	15	15
調査回数	4	4	4	4	4	4

(3) 国・県及び関係団体の行う経済動向の調査結果資料の活用（新規事業）

現在、国・県及び関係団体において、多くの経済動向調査が行われているが、これらの資料が、小規模事業者支援に効果的に活用されていないのが実情である。今後は、次の経済動向の情報を整理・把握することにより、小規模事業者の事業の今後の見通しや対策など経営計画の基礎資料として、巡回・窓口相談指導において提供する。

〔提供する経済動向の情報〕

・中小企業庁 小規模企業白書及び中小企業白書（年1回）

全国的な中小・小規模事業者の実態・動向等を提供する。特に小規模企業白書において掲載されている各分野の先進的な成功事例・参考となる取組について重点的に提供し、売上向上・利益確保の参考としてもらう。

・中小企業基盤整備機構 中小企業景況調査報告書（4半期に1回）

中部地域（愛知・岐阜・三重・石川・富山）の製造業・建設業・小売業・サービス業の業種別調査結果（業況判断DI・設備投資動向・経営上の問題点・全国の地域別業

況判断 DI 等) について、時系列の動向を提供することにより、現状の傾向や今後の動向について把握し、経営方針などの判断材料として活用してもらう。

・いちい信用金庫 景況レポート(4半期に1回)

岩倉市を含む近隣地域の小規模事業者(いちい信用金庫取引先 800 社)を中心とした業種別調査結果(景況感・売上・利益の今期の実績・来期の見通し、経営上の問題点・当面の重点経営施策)について、地域特性を反映した業種別状況について、時系列の動向を提供することにより、近隣地域の傾向をより身近な問題として、今後の経済動向を予測する資料として提供する。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
情報提供件数	未実施	20	20	25	25	30

商工会・国・県及び関係団体の行う経済動向調査結果については、小規模事業者が各種調査を探す手間を省くことも含め、全国・中部地区・愛知県・近隣市町村・岩倉市の各エリア調査結果について、商工会のホームページに掲載し、小規模事業者がいつでも確認でき、必要な情報を経営改善の資料として有効活用してもらう。

また、職員の情報共有の観点からも、職員の打合せにおいても、しっかりと情報を共有し、商工会として効果的な経営支援を実施する。そのためにも、小規模事業者の支援に役立つ経済動向の資料については、適宜、専用ファイルにファイリングし、いつでも活用できるようにする。

2 経営状況の分析に関すること【指針】

(現状と課題)

現在、巡回・窓口相談指導における小規模事業者の経営状況の分析については、事業所からの経営相談があった際に、愛知県商工会連合会の専門家派遣を利用し、経営分析・課題解決に向け対応している状況であり、積極的に経営状況を分析するまで至っていないのが現状である。また、年間を通じて記帳指導を行っている記帳継続指導対象者 71 件においても、税理士による個別相談会を開催しているが、経理・税務の分野での指導にとどまり、経営分析ができていない。

小規模事業者は、経営を続けていく上で活用する様々な要素となる経営資源が相対的に乏しいことから、売上向上を目指すためには、売上が低迷・減少している要因がどこにあるのか突き止める必要があり、そのための第一歩として、現状を把握するための経営状況の分析を行うことが重要である。

(改善方法)

今後は、小規模事業者に対し、「顧客から選ばれている理由」・「商品が売れている理由」などの話を聞くなかで、経営分析や経営計画がなぜ必要なのかを理解してもらい、経営指導員を中心に、小規模事業者の経営分析・経営課題の抽出を行い、経営計画の策定へ繋げていく。

また、経営分析を行う上では、下記の考え方を職員間において統一的に共有し実施する。この

ことで、経営分析の手法が標準化され、経営計画の策定支援者の掘り起こしも可能となる。

[経営分析を行う際の考え方]

- ・小規模事業者は自社の強みを「強み」と気付いていないことが多い。自社の強みを活かす真のセールスポイントを明確にする。
- ・小規模事業者にとって、売上の伸び悩みが1番の課題であることから、「販路拡大」「新商品・新サービスの開発」「新分野への進出」をキーワードに売上・利益を上げるための経営分析・課題の抽出を行う。

(事業内容)

(1) 巡回・窓口相談指導による経営分析の実施（既存事業改善）

1 地域の経済動向調査において「経営上の課題」や「必要とする支援内容」の回答を得られた事業所情報、巡回での情報提供や金融・税務などの窓口相談指導時から、経営分析が必要だと思われる小規模事業者をピックアップし、経営分析を実施する。

経営分析の手法についても、小規模事業者の実態やニーズに応じて、段階的に実施し、最終的に経営計画の策定につなげていく。

財務状況の分析

[分析の手法] 中小企業基盤整備機構が提供する「経営自己診断システム」

[分析項目] 収益性、効率性、生産性、安全性、成長性の5項目

[分析結果の活用] 同業種の基準値（中小企業信用リスク情報データベース）と比較ができるため、経営の客観的判断ができ、経営の改善につなげる。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経営分析件数	11	24	24	30	30	36

経営環境を把握するためのSWOT分析・3C分析

財務状況の分析の結果、事業者に対するヒアリングを基に、次のステップとして、事業計画策定支援につなげる場合においては、商圈分析・競合分析・販売分析の視点から、経営環境を把握するため、SWOT分析、3C分析を行い、対象事業者の内部・外部環境について把握を行う。

また、経営分析を実施するうえで、専門的な知見が必要と見込まれる場合は、愛知県商工会連合会の専門家派遣を利用する。

[分析の手法] SWOT分析、3C分析

[分析項目] SWOT分析 外部環境 機会・脅威 内部環境 強み・弱み

→ 今後の方向性を見出す

3C分析 顧客・競合・自社→自社の強みや競合との差別化要素を見出す

【分析結果の活用】 経営課題を抽出・整理し、「販路拡大」「新商品・新サービスの開発」「新分野への進出」等を視野に事業計画の策定へつなげる。

（目標）

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経営分析件数	11	12	12	15	15	18

「財務状況の分析」及び「経営環境を把握するためのSWOT分析・3C分析」において、小規模事業者のヒアリングから得た情報や経営状況の分析結果については、経営カルテに入力管理することで、商工会内部においても情報を共有し、得られたデータを基に、今後、職員が指導・助言をする際、事業所の課題に沿った提案をするための資料として活用する。

（2）記帳継続指導対象者に対する財務分析の実施（新規事業）

記帳継続対象者 71 件に対しては、商工会で年間を通じ税務・経理指導を行っていることを活かして、これまでの納める税金を計算（確定申告）するための記帳から、事業の現状に関する正確な情報を読み取り、経営の改善や今後の事業計画の参考にするための記帳という意識改革を図ながら、経営分析・財務分析の重要性を説明し、財務分析を実施する。

【分析の手法】 経理処理については「弥生会計ソフト」を活用していることから、「弥生会計ソフト」の経営分析機能を活用

【分析項目】 過去の財務諸表との比較
 収益性・生産性・安全性、成長性観点からの比較分析
 損益分岐点分析

【分析結果の活用】 自社の経営状態を的確に把握し、経営の改善や今後の事業計画に活用する。また、事業所とのヒアリングを基に、事業所の実態・ニーズに応じ、次のステップである経営計画策定につなげるための経営分析を実施する。

（目標）

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経営分析件数	未実施	20	30	40	50	71

3 事業計画策定支援に関すること【指針】

（現状と課題）

・平成 26 年度において当商工会では、各種支援策の申請や補助金申請、そのほか金融指導における資金調達支援の中で事業計画の策定を 11 件行っているが、小規模事業者自らのビジネスモデルを再構築するための事業計画の策定までには至っていない。経済情勢の変化と経

営課題に対応した事業計画の策定について寄り添った支援を実施し、小規模事業者の経営力の強化を図る必要がある。

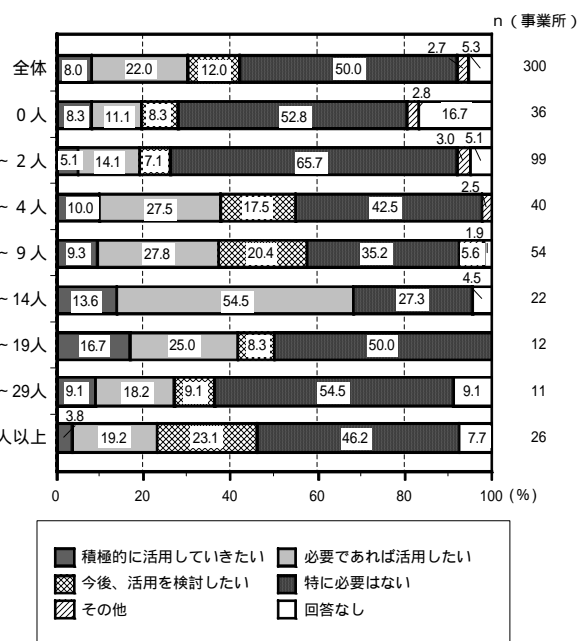
- ・岩倉市の事業者を減らさないための事業承継支援については、後継者の多い青年部員を対象にしたセミナーや勉強会にとどまっている。岩倉市の小規模事業者の維持継続や成長発展を目指すためにも、事業承継を希望する事業者や事業承継が必要な事業所の掘り起しを行うとともに、事業承継の計画策定・実行支援を実施し、円滑な事業承継を行う必要がある。
- ・岩倉市が抱える大きな課題のひとつである事業者の減少に歯止めをかけるための創業支援については、創業塾を開催したり、創業資金などの金融面と記帳を含む税務面での支援にとどまっている。創業予定者・創業者の掘り起こしとともに、開業に向けた支援を実施するために、セミナーの開催や相談窓口の充実を図り、岩倉市における新規開業者を積極的に増やす必要がある。
- ・平成 27 年度に当商工会が実施した「地区内事業所に関するアンケート結果」において、「経営計画策定支援の意向」と「新規事業の取組状況」については、下記のとおり回答を得ることができた。

経営計画策定支援の意向

「今後、活用を検討していきたい」を含め、活用していきたい意向の事業所は約 4 割

- ・「積極的に活用していきたい」が 8.0% となっていますが、「必要であれば活用していきたい」が 22.0%、「今後、活用を検討していきたい」が 12.0% と、合わせて約 4 割の人が活用の意向を示している。
- ・従業員別数にみると、3～9 人の規模の事業所で活用意向が 5 割を超えて、やや高くなっている。

従業員数別「経営計画策定支援の意向」

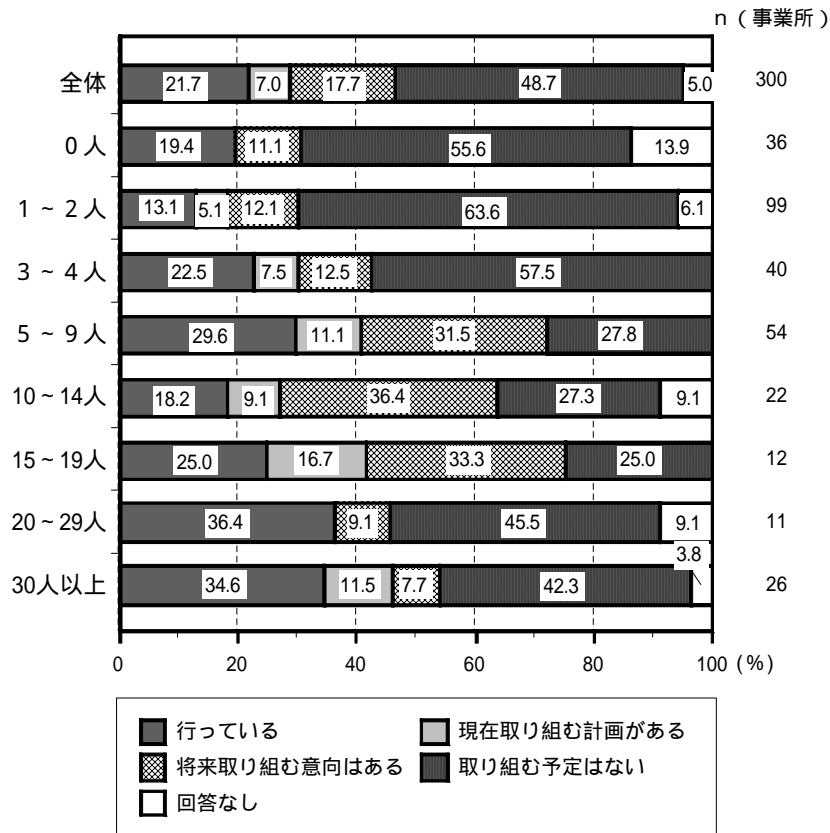


新規事業などの取組状況

新事業などに取組んでいる事業所は約 2 割、取り組む計画がある事業所は約 1 割となっている

- ・「行っている」は 21.7%、「現在取り組む計画がある」が 7.0%、「将来取り組む意向はある」が 17.7%となっており、支援が必要な事業所の掘り起こしをすることが必要である。
- ・従業員数別にみると、「行っている」と回答している事業所は、3～4 人の事業所で 22.5%、5～9 人の事業所で 29.6%となっている。

従業員数別「新規事業などの取組状況」



(改善方法)

- ・多くの小規模事業者は、自分の構想を紙に書くことが苦手であり、また、経営に関しても明確なビジネスプランがなく「成り行き経営」が多いのも現実である。今後は事業計画の必要性・有効性を事業者が認識した上で、経営計画策定の支援を行い小規模事業者の経営力向上を図る。
- ・平成 27 年度に実施した「区内事業所に関するアンケート調査結果」においても、経営計画策定の支援を活用していきたい意向の事業所が約 4 割占めていることから、支援が必要な事業所の掘り起こしを行う。

- ・事業承継支援についても、「アンケート調査結果」では、「後継者（後継予定者）がいない」が、52.3%の回答であることから、事業承継の準備を早い時期からすべきことを啓発するとともに、後継者不在による廃業にともなう経営資源、雇用、技術の喪失を防止する。事業承継を希望する事業所や事業承継が必要な事業所の掘り起こしを行い、岩倉市の事業所を減らさないためにも、事業承継を進める。
- ・創業支援については、岩倉市が抱える大きな課題である事業者の減少に歯止めをかけるためにも、今まで以上に、岩倉市及び金融機関と連携をし、創業支援体制を整備・強化していき、創業者を増やす。

（事業内容）

平成 27 年度に実施した「地区内事業所に関するアンケート調査結果」や前述の事業計画策定支援の「現状と課題」「改善方法」を踏まえ、重点支援事業所として「新たな取組を展開する小規模事業者」、「事業承継が必要な小規模事業者」及び「創業予定者・創業者」を位置づけ、事業計画策定支援を実施する。実施にあたっては、岩倉市や市内金融機関との連携を密にして、一体となった支援体制で実施する。

（1）新たな取組、新商品・新サービスの開発、新分野への進出など新規事業展開を目指す小規模事業者の事業計画策定支援（既存事業改善）

- ・1 経済動向調査において、「経営上の課題」や「必要とする支援内容」の回答を得られた事業所情報、2 経営状況の分析結果から、経営計画の策定が必要な小規模事業者に、事業計画策定の支援を行っていく。
- ・市と連携して実施する地域産業活性化支援事業としての「経営実践塾」の参加者から、事業計画策定を目指す小規模事業者に、事業計画策定の支援を行っていく。

経営実践塾の内容（4日間）

- ① 成功を収めている起業家・経営者による実際の生々しい体験からの学び
- ② 参加型ワークショップから引き出される事業経営の成功のヒント
- ③ セミナーを終えた後からすぐ活用できる実践ノウハウ

〔事業計画策定における基本的な考え方〕

- ・自社の現状・経営方針（目標）・課題・解決プラン（取組）を明確にし、事業計画の策定を行う。
- ・自社の強みを活かす真のセールスポイントと明確なターゲットの絞込みをキーワードに事業計画の策定を行う。

〔事業計画策定の進め方〕

- ・職員による巡回・窓口相談にて事業計画策定の支援を伴走型で実施。
- ・中小企業基盤整備機構が提供する経営計画作成アプリ「経営計画つくるくん」や「小規模事業者の事業計画づくり・サポートキット」を活用し事業計画の作成を支援。

また、**2 経営状況の分析**結果の活用や**6 需要動向調査**を実施し、実現の可能性が高い事業計画の策定支援を行っていく。

（目標）

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
経営実践塾回数	1	1	1	1	1	1
経営実践塾人数	30	30	30	30	30	30
事業計画策定件数	11	12	12	15	15	18

（2）円滑な事業承継を希望する事業者、事業承継が必要な事業者に対し、事業承継計画の策定支援（新規事業）

- ・**1 地域の経済動向調査**において「経営者の年齢」「経営上の課題」「必要とする支援内容」「後継者の有無」の回答を得られた事業所情報と**2 経営状況の分析結果**から、事業承継を希望する事業者、事業承継が必要な事業者に対し、事業承継の計画策定の支援を行っていく。

〔事業承継支援における基本的な考え方〕

- ・親族内承継など後継者がいる事業所については、後継者が十分に「経営力」を発揮できるよう、事業承継の準備を早い時期からすべきことを啓発するとともに、事業承継計画の策定を行う。
- ・身近に後継者として適任者がいない事業所については、愛知県事業引き継ぎセンターの活用も視野に入れ、後継者難の小規模事業者と創業希望者とのマッチング等の支援を行っていく。

〔事業承継計画策定の進め方〕

- ・職員による巡回・窓口相談にて事業承継計画策定の支援を伴走型で実施。
- ・中小企業庁が提供している「事業承継ガイドライン」を活用しながら、事業者や後継者と共に事業承継計画を策定し、円滑な事業承継に導く。

（目標）

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業承継計画策定件数	未実施	2	2	3	3	4

(3) 創業希望者の創業計画の策定支援(既存事業改善)

産業競争力強化法に基づく創業支援セミナーの開催

【開催主旨】 創業内容が具体化してきた創業予定者を対象に、具体的なビジネスプランや創業計画を作成するセミナー

- ・岩倉市、大口町、扶桑町の共同申請による産業競争力強化法に基づく「創業支援事業計画」(平成28年度申請予定)に商工会、市内金融機関も連携して、創業支援セミナーの開催や創業相談窓口を開設し、創業予定者の掘り起こしを行う。

3市2町共同開催による創業セミナーの開催

【開催主旨】 やりたいことが明確になった創業予定者を対象に、具体的なビジネスプランや創業計画を作成するセミナー

- ・3市2町(犬山市、江南市、岩倉市、大口町、扶桑町)で創業支援セミナーを共同開催し、岩倉市における創業予定者の掘り起こしを行う。

岩倉市単独での創業セミナーの開催

【開催主旨】 創業イメージがまだ漠然としている創業予定者を対象に、創業マインドの向上や創業希望者の掘り起こしを目的としたセミナー

- ・創業支援については、多様な動機や課題、業種等に対応した幅広い支援が必要である。当市は名古屋市のベッタウン、また、コンパクトな市域という特色から、主婦や子育てがひと段落した女性やシニア世代によるスモールビジネス(自分のできる範囲での事業やニッチ産業等)の創業予備軍も潜在的に存在していることが予想される。創業支援については、スモールビジネス、ソーシャルビジネス、コミュニティビジネスといった視点に立ったセミナーも開催し、岩倉市の女性・シニアの創業予定者の掘り起こしも行う。

【創業支援における基本的な考え方】

- ・創業セミナーを開催し、創業予定者・創業者の掘り起こしを行う。
- ・事業を成功させるためには、創業の準備段階にしっかりとした創業計画を立てることが重要なことから、創業の動機等を明確にした上で、創業計画の策定を行う。

【創業計画策定の進め方】

- ・創業セミナーの参加者を中心に、職員による巡回・窓口相談にて、創業計画策定の支援を伴走型で実施。
- ・中小企業基盤整備機構が提供する「創業サポートブック及びサポート様式集」を活用して創業計画の策定支援をする。
- ・市内金融機関や他の支援機関が開催する創業支援セミナーも活用し、創業するための機会を広げ、創業予定者のニーズに対応する。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
創業支援セミナー回数	1	3	3	3	3	3
創業支援セミナー人数	5	30	30	30	30	30
創業計画策定件数	未実施	3	3	5	5	7

(4) 専門家との連携(既存事業)

- ・事業計画の策定支援を行っていく中で生じた専門的な課題については、岩倉市と連携して実施する「毎月1回開催の経営個別相談会」や愛知県商工会連合会、あいち産業振興機構(よろず支援拠点)、ミラサポの専門家派遣を活用するなど、より高度な支援・指導を行い実効性の高い経営計画策定を支援する。

4 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】

(現状と課題)

- ・前述のように、平成26年度において、当商工会では事業計画策定支援を11件実施しているが、計画通りに遂行できるよう事業所に寄り添った十分な支援ができていなかった。事業所の求めに応じ、その後の計画実行の支援を行ってきたが、事業計画が確実に実行できるよう伴走型の支援が必要である。
- ・創業、事業承継の事業者についても、創業・事業承継後において発生した課題に対して、事業者の求めに応じ、柔軟に支援を実施してきたが、十分なフォローアップとなりえていないのが実情である。特に創業・事業承継については、計画策定から実施まで一貫した支援が必要なことからきめ細やかな支援が必要である。

(改善方法)

- ・事業計画策定の目的をしっかりと認識し、経営の持続的発展に向けて、小規模事業者の状況に応じたフォローを行う。
- ・事業計画、創業計画、事業承継計画策定の支援事業者に対しては、定期的に訪問し、事業所に寄り添ったフォローを行う。
- ・特に事業承継は専門知識が必要となることから、他の支援機関との連携も含め専門家の活用を積極的に行う。

(事業内容)

(1) 事業計画策定後のフォローアップ(既存事業改善)

- ・事業計画策定後に2か月に1度巡回訪問し、ヒアリングと資料確認により進捗状況のチェックを行うとともに、その時々課題解決に必要な指導・助言を行う。

指導内容

- ・売上の増加・利益の確保を主眼に置いたフォローと、**1 地域の経済動向調査**や**5 需要動向**

調査などの経営に役立つ情報を提供し、着実な事業計画の実行に向け支援をする。

- ・特に、新たな取組に対しては、6 需要開拓の支援を積極的に提案し、売上・利益の確保に直接つなげる支援を行っていく。
- ・事業計画策定後の実施支援を行う中で、各種補助金制度や各種施策の活用も積極的に促し、事業計画の実現に向け支援をおこなう。また、新たな取組を行う事業者については、経営革新の申請も視野に入れながら支援し、小規模事業者の経営力強化につなげる。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定事業所 フォローアップ件数	6	72	72	90	90	108

(2) 「小規模事業者経営発達支援融資制度」等の利用勧奨(既存事業改善)

- ・資金的支援が必要な事業者については、連携する金融機関、中でも日本政策金融公庫の「小規模事業者経営改善資金」や「小規模事業者経営発達支援融資制度」や他の金融機関による各種制度融資の利用を勧奨する。

(3) 事業承継計画策定後のフォローアップ(新規事業)

- ・事業承継計画策定後の1年間は毎月巡回訪問指導あるいは窓口指導を行い、2年目以降は通常の巡回指導の中で対応する。フォローアップは、ヒアリングと資料確認により進捗状況をチェックするとともに、その時々課題解決に必要な指導・助言を行う。

指導内容

- ・事業承継の重要なポイントとして後継者の育成が挙げられる。後継者を対象とした中小企業大学校研修をはじめ、外部機関のセミナー等の情報提供を行い、経営者に必要とされる知識全般の習得や後継者同士の交流を深めることにより幅広い視野を育成する等、人材育成の支援を行う。
- ・事業承継を契機として新たな事業展開に挑戦する後継者の支援を行い、第二創業の支援も視野に入れて行っていく。
- ・特に事業承継については、専門的な知識と指導を要することから、他の支援機関との連携や専門家(税理士・弁護士等)を活用したきめ細かな支援を行う。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業承継計画策定事業 所フォローアップ件数	未実施	24	24	36	36	48

(4) 創業計画策定後のフォローアップ(既存事業改善)

- ・創業計画策定後の1年間は毎月巡回訪問指導あるいは窓口指導を行い、2年目以降は通常

の巡回指導の中で対応する。フォローアップは、ヒアリングと資料確認により進捗状況をチェックするとともに、その時々課題解決に必要な指導・助言を行う。

指導内容

- ・創業後、もともと苦勞することが多い課題は、顧客を獲得することができず、売上や利益が上がらないケースが多いことから、認知度を向上させるため、**6 需要開拓**の支援の中でも、マスメディアやソーシャルメディアを活用し、売上げを伸ばす提案を積極的に行う。
- ・創業者は特に経営資源が乏しいことから、**1 地域の経済動向調査**や**5 需要動向調査**などの経営に役立つ情報を提供し、外部環境の変化について理解を深め、経営判断に利用してもらう。
- ・創業計画策定後の実施支援を行う中で、特に創業当初には、金融的な支援も必要なことから、創業補助金の申請なども活用して支援を進める。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
創業計画策定事業所 フォローアップ件数	未実施	36	36	60	60	84

(5) 専門家との連携(既存事業)

- ・事業計画策定後のフォローアップをする中で、高度かつ専門的な指導・助言が必要と判断した場合、岩倉市と連携して実施する「毎月1回開催の経営個別相談会」や愛知県商工連合会、あいち産業振興機構(よろず支援拠点)、ミラサポ等課題に応じた専門家を活用した支援を行う。

5 需要動向調査に関すること【指針】

(現状と課題)

小規模事業者は販売する商品や提供するサービスの選定・開発等について、小規模事業者自らが判断して行う「プロダクトアウト」の傾向が強く、売れる商品・サービスの需要動向調査を実施していないことが多く見られる。

今まで、多くの小規模事業者が市内を中心とした商圈で営業活動を行っており、新たな需要開拓を見据えた販路の開拓・拡大に向けて、「ターゲットとする市場の動向」及び「商品・サービスに対する需要の動向」を十分に把握できていない課題がある。

商工会においては、需要動向を把握するために必要な十分なデータは保有しておらず、需要動向に関する調査は、これまで、積極的にしていないのが現状である。また、PR不足もあり商工会において、需要動向に関する相談を行っているとの認識は小規模事業者には得られていない現状がある。

（事業内容）

今後、事業計画の策定支援先である小規模事業者が、売上の増加と利益の確保に向けて販路開拓・新商品（新技術）を開発する場合は、市場で売れるものが必要であり、小規模事業者は勘や経験に頼った経営から脱却し、買い手（消費者・バイヤー）のニーズを見据えた「マーケットイン」の考え方に立つ必要がある。

そこで、商工会は事業計画策定支援先である小規模事業者をターゲットとし、市場の規模、商圏、消費動向等を把握するため、国をはじめとする各種需要動向の収集、整理、分析をする。また同時に、**2 経営状況の分析**を踏まえ、個社の取り組む商品（技術）開発・サービスのニーズを把握するため、市場の動向を新たに収集、調査、分析を実施する。以上の収集した情報や調査・分析結果を、事業者の新たな需要を開拓できるターゲットの市場へ投入するため、事業計画を策定する。

事業計画策定後は、3ヵ月後、6ヵ月後にフォローアップ調査を行うことで事業が計画どおり進んでいるかのチェックをして、その商品（技術）・サービスのブラッシュアップを繰り返しながら販路開拓の支援に役立てていく。

〈調査分析方法〉

（1）各種需要動向の収集、整理、分析及び提供 [外部データ] (新規事業)

事業計画策定支援先である小規模事業者が新商品（新技術）開発・新サービスの提供にあたって、マクロ環境でおこった様々な変化により、顧客や競合という市場が変化し、それが自社や自店舗に影響を及ぼすこととなる。そのため、マクロ環境の変化について、政治的環境、経済的環境、社会的環境、技術的環境の4つの環境から情報収集する。支援対象事業者の販売する商品、提供するサービス、技術に必要な情報を商工会が収集・整理・分析する。整理・分析にあたっては、県連合会「エキスパート」や嘱託専門指導員、愛知県よろず支援拠点などの専門家の協力を得て行う。分析した結果を支援対象事業者へ提供する。

情報収集内容

政治的環境

《項目》国や地方自治体の法律や規制、税制などの変化

《対象業種》製造業、建設業、卸売小売業、サービス業

《内容》法律改正、政権交代、外交、裁判制度、判例など市場に対して、自社に対してどのような影響を与えるか調査

経済的環境

《項目》景気動向、物価変動、失業率、日銀短観、鉱工業指数、住宅着工数等

《対象業種》製造業、建設業、卸売小売業、サービス業

《内容》工業統計調査、商業統計調査、各種白書、業界統計、民間における調査結果

社会的環境

ア 各種新聞、経済誌の活用

《項目》業種・業界別の動向調査、消費者ニーズ、トレンド、売れ筋商品

《対象業種》製造業、建設業、卸売小売業、サービス業

《内容》国勢調査、自治体における人口、家計調査年報、日本経済新聞、日経流通新聞等
各種、各種雑誌

イ 日経テレコンの活用

《項目》スーパー等売れ筋商品、暮らしや文化のトレンド、市場の動向、消費者意識調査、
業界・業態別の状況等の分析、機械設備投資の動向

《対象業種》製造業、建設業、卸売小売業、サービス業

《内容》日経テレコンの「日経POS情報」、「調査・ランキング」による商品・サービスの市場性等の把握

技術的環境

《項目》技術革新によって起こる、製造工程・製品技術や広告手法などの変化

《対象業種》製造業、建設業、卸売小売業、サービス業

《内容》上記記載の①②③、展示会、見本市等で最新技術の情報収集による調査
考え方

- ・自社のビジネスにどのように取り組むことができるか
- ・自社のビジネスに対して顧客が望んでいる技術はどのようなものか
- ・取組んだ場合、どのような影響があるのか、今後どのように運用していくのか

(2) 個社の新商品(新技術)・新サービスの調査(新規事業)

事業計画策定支援先である小規模事業者が販路の開拓や新商品(新技術)開発、新サービスの提供にあたり、顧客の欲求(ニーズ)を調査分析する。

調査方法

① 小売業・サービス業を主な対象事業者として、調査方法はテストマーケティングを活用して市内外でのイベント出店により、消費者から直接収集するアンケート調査をヒアリングなどの方法により実施する。

② 製造業、建設業、サービス業を対象事業者として、調査方法はメッセナゴヤなどの展示会の現場で来場者やバイヤーからのヒアリングにより調査を実施する。

商工会にて調査した情報を整理、集計、分析をする。整理・分析にあたっては、県連合会「エキスパート」や嘱託専門指導員、愛知県よろず支援拠点などの専門家の協力を得て行う。分析した結果を支援対象事業者へ提供する。

調査にあたり、目的を明確にして、ターゲット選定をして、統計的基準・地理的基準・心理的基準をもとに支援対象事業者と一緒に調査票を作成して、消費者や来場者などからアン

ケート調査、ヒアリング、サンプル（試供品・試飲・試食）を用いて調査を実施する。
（アンケート調査やヒアリングなどによる調査数は1事業者、30件とする。）

テストマーケティングによる調査

対象業種	小売業、サービス業
調査対象者	来場された消費者
調査方法	<ul style="list-style-type: none"> ・岩倉市内イベント出店（桜まつり、夏まつり、ふれ愛まつり、軽トラ市など）、市外で開催されるイベント等出店（小牧基地航空祭、杜の宮市（一宮市）、まるっと！あいち） ・アンケート調査（ヒアリング、サンプル（試供品・試飲・試食）の活用）
調査項目	<ul style="list-style-type: none"> ・食品であれば、食味、風味、食感、価格、見た目、パッケージなど ・食品以外では、デザイン、使い勝手、価格、品質、見た目、ネーミングなど ・購入（利用）する動機 ・商品に対する自由意見を聞く

メッセナゴヤ等展示会による調査

対象業種	製造業、建設業、サービス業
調査対象者	来場者、バイヤー
調査方法	<ul style="list-style-type: none"> ・来場者からヒアリング ・バイヤーからヒアリング
調査項目	<ul style="list-style-type: none"> ・業界動向及び業界内のトレンド事項 ・商品、技術、サービスの需要動向、需要有無（売れるものであるか） ・見本品、試作品、開発途中品等に対する評価、改善策等の意見、助言

成果の活用

個社の商品、サービスへの成果の活用

- ・ **2 経営状況の分析**を踏まえ収集した情報を整理、集計して、誰に（ターゲット）・何を（商品・技術・サービス）・どのように（販売方法）の分析結果をもとにコンセプトを決め、顧客の潜在ニーズに合う新商品（新技術）や新サービスを市場に投入できる情報や分析結果を商工会がまとめて支援対象事業者を提供する。
- ・ 収集した情報や分析結果の提供により、開発を支援し、新たな需要の開拓による売上の増加と利益の確保を目指す事業計画の策定や販路開拓支援に役立てる。

- ・事業計画策定後は、3ヵ月後、6ヵ月後にフォローアップ調査を行うことで事業が計画どおり進んでいるかのチェックをして、その商品（技術）・サービスのブラッシュアップを繰り返しながら販路開拓の支援に役立てていく。

（目標）

支援内容	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
調査支援事業者数	—	17	17	23	23	29

6 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針】

（1）マスメディア（地域新聞・業界新聞・業界の広報誌・テレビ・ラジオ等）を積極的に活用し、事業者の認知度を向上させる取組みを支援する（新規事業）

小規模事業者にとっては、販路拡大のための宣伝活動にかかる費用は大企業と違って、負担となっているのが現状である。小規模事業者の新商品や新サービスはじめ、事業活動に関する宣伝を自らプレスリリースをすることにより、マスコミに取り上げてもらうことは、決して難しいことではないことを小規模事業者はあまり理解していない。報道に取り上げられるといった方法は、広告宣伝にはない魅力があり、今後、新たな需要を開拓する上では大変重要なことである。

特に、新たな取組、新商品・新サービスの開発、新分野への進出など新規事業を展開する小規模事業者や新規に事業を開業した事業所においては、認知度を向上させ売上や利益を確保する手段としては、大変有効である。

プレスリリースを重要な経営戦略のひとつとして位置づけ、新規事業に取り組んだ事業所や新規開業者に対してセミナーを開催し、マスメディアを活用した販路開拓の支援を積極的に実施する。

【プレスリリース作成講座の内容】

- ・プレスリリースの作成のポイント
- ・マスメディアを活用するポイント
- ・具体的な成功事例に学ぶプレスリリース

また、商工会としても、プレスリリースによる販路開拓支援は重点事業として位置付け、巡回・窓口相談指導においても、積極的に小規模事業者や新規開業者に提案をし、商工会と新聞社の連携体制を築き、商工会からも事業所のプレスリリースを依頼する等、事業所の販路開拓に対するフォローを行っていく。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
セミナー回数	未実施	1	1	1	1	1
セミナー人数	未実施	30	30	30	30	30
売上改善件数	2	10	10	15	15	20

(2) ソーシャルメディア(ホームページ、ブログ、フェイスブック、ネット販売等)を活用した販路拡大を目指す取組を支援する。(既存事業改善)

小規模事業者にとっても、ソーシャルメディアを活用した広報活動、新事業展開は、今後、時代のニーズとして重要かつ必然となっている状況である。

1 経済動向調査において、「経営上の課題」や「必要とする支援内容」において、ICTの取組状況について回答を得られた事業所情報や4 事業計画策定後の実施支援において、販路開拓支援が必要な小規模事業者にはソーシャルメディアを活用した支援を行っていく。

小規模事業者にとって、ICTに関する取組や事業主などの知識に非常に格差があるため、巡回・窓口相談指導にて、丁寧に実態や意向を確認し、小規模事業者の事業規模・レベル・実情に応じ、下記の内容を選択して支援をしていく。

[段階的な支援の内容]

- ・ホームページ、ブログ、フェイスブックを活用して事業展開を図る小規模事業者を対象に、よろず支援拠点での相談窓口やミラサポの専門家派遣と連携して、立ち上げから活用方法まで支援を行う。
- ・ネットショップでの販売を希望する事業者については、全国商工会連合会の「ニッポンセレクト.Com」への出品や「SHIFT」におけるホームページ開設とネット販売システムの構築を支援する。
- ・商工会ホームページの「会員事業所紹介」「会員からのお知らせ」のシステムの活用を促進し、販路開拓を支援する。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
売上改善件数	2	5	5	7	7	10

(3) 国・県・各支援機関などが主催する展示会・商談会・物産展の情報を的確に提供し出展・参加を支援する(既存事業改善)

4 事業計画策定後の実施支援において販路開拓が必要な支援対象者に対し、フォローアップを進めていく中で、新商品・新サービスの開発や新分野への進出について継続的に支援していく段階で、支援対象者の成長・発展を促す手段として、各種展示会・商談会・物産展等への出展を積極的に支援するとともに、それを目標に新商品やサービスのブラッシュアップを継続的に実施していく。

また、地域内や地域外に対して、あまり知られていないものの、特徴のある商品や技術を提供しているような小規模事業者を日々の巡回訪問にて見つけ、新たな販路開拓の機会の場として、展示会・商談会・物産展へ、出展に対するノウハウ・準備も含め支援をしていく。

〔想定する展示会・商談会・物産展〕

- ・あいち産業振興機構など公的支援機関や金融機関等が実施する「展示会・商談会・ビジネスマッチング」
- ・愛知県商工会連合会が運営する県内物産展のアンテナショップ「まるっと！あいち」
- ・全国商工会連合会主催の「ニッポン全国むらおこし物産展」や県内の観光スポットでの開催イベントなど

特に、ビジネスマッチング等は、金融機関との連携を重視し展開する。各金融機関により、「小規模事業者の課題である人材確保」において、人材派遣会社とのマッチングを可能とするような特色のあるものが多いことから、各金融機関と常に情報交換をし、小規模事業者のニーズに合った提案を行っていく。

（目標）

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
商談・売上改善件数	未実施	2	2	3	3	4

地域経済の活性化に資する取組

市内で開催される最大のイベント「岩倉桜まつり」を活用した地域経済活性化事業の推進

市内の中央を流れる五条川と約 1,400 本の桜並木は、当市における重要な観光資源であり、市民にとっても郷土に対する愛着心や一体感を生む地域の宝となっている。公益財団法人日本さくらの会が創立 25 周年記念に選定した「日本さくら名所 100 選」にも、愛知県内で 4 箇所選定されたひとつとして、全国的にも有名になり、4 月上旬に開催する「岩倉桜まつり」には、10 日間で県外も含め市内外から約 30 万人もの観光客が訪れる市内最大のイベントである。

五条川や桜の知名度の向上により、「岩倉桜まつり」の時期には多くの観光客が来訪するものの、岩倉市の独自の魅力やイメージのアピール不足などにより年間を通じた来訪者の数は少なく、来訪する観光客を消費人口に転換し、域外からの資金を獲得できるための個



店が連携した事業や地域資源を活用した新しい商品開発の取組などにより、当市の地域経済を活性化させることが課題である。

【事業内容】

現在の桜まつりについては、来訪者に対するおもてなしの意味合いが強く、まつり開催期間中の一過性となっている。今後は、まつり期間終了後においても、個店に足を運んでもらえるような仕組みを導入し、消費者への認知度向上や顧客の固定化に活用してもらえるような機会とする。

(1) 岩倉桜まつり実行委員会による地域経済活性化のあり方について検討

桜まつりを主催する岩倉市と商工会をはじめ、関係機関（NPO 法人いわくら観光振興会、JA 愛知北、岩倉市飲食環衛組合、岩倉市商業協同組合、名古屋コーチン振興組合、岩倉青年会議所、名古屋鉄道株式会社など）で組織する「岩倉桜まつり実行委員会」において、年間を通じた観光・交流人口の増加を目的とした桜まつりのあり方について継続的に検討し、地域のにぎわいの創出や消費拡大による地域経済の活性化を目指す。

(開催計画)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
実行委員会の開催	6	7	7	7	7	7

(2) 名古屋鉄道株式会社と連携して、交通系電子マネー「manaカ (ICカード)」を活用した消費喚起と販売促進活動の実施

- ・市外からの消費を喚起するため、市外からの来場がもっとも多い「桜まつり」に合わせてイベント・キャンペーンを実施する。
- ・名古屋鉄道広告媒体の活用による宣伝強化
名古屋鉄道沿線の駅にポスター掲示・チラシ配付・電車内吊り広告
メールマガジンの配信・機関紙「ミュースターポイントインフォ」・ホームページによる PR
- ・「manaカ」を利用ができる店舗を増やす。



(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
利用店舗数	18	20	20	30	30	40

(3) 桜まつりスタンプラリーの実施

- ・桜まつり開催期間中、市内店舗を対象にしたスタンプラリーを実施する。
- ・スタンプラリー参加店舗を増やす。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
参加店舗数	18	20	20	25	25	30

(4) 五条川さくらクーポン券事業

- ・有料駐車場利用者に対し、まつり会場内及び市内店舗で利用できるクーポン券(300円券)を発行する。
- ・クーポン事業参加店舗を増やす。

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
参加店舗数	20	20	20	25	25	30

(5) まつり会場内に出店し販売する個店への支援

- ・事業所や取扱商品を紹介するパネル展示やチラシ作成・配付
- ・新商品などのPRや展示即売の場として活用

(目標)

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
出店件数	9	10	10	13	13	15

（６）岩倉市の魅力をアピールする事業等

- ・岩倉市 PR 大使「い〜わくん」によるシティープロモーション
- ・伝統的な手法を今に伝える「のんぼり洗い」の実演
- ・観光ボランティアガイド
- ・山車巡行及びからくり実演
- ・小学生写生大会
- ・岩倉駅コンサート



岩倉市 PR 大使「い〜わくん」



「のんぼり洗い」の実演

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

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

本計画においては、地域ぐるみで小規模事業者支援を面的に支援する体制が求められていることから、商工会は小規模事業者支援の中心的存在として、特に岩倉市及び市内金融機関と強力に連携した新たな支援体制を構築し、支援能力の向上を図っていかねばならない。そのためには、他の支援機関とも積極的に連携をして支援ノウハウ等の情報交換を行なう。

（１）岩倉市及び市内金融機関との連携による情報交換

岩倉市と市内金融機関（愛知銀行・いちい信用金庫・十六銀行・中京銀行・名古屋銀行・三菱東京 UFJ 銀行）と「小規模事業者に対する経営支援への取組に関する覚書」を締結し、新たな地域が一体となった支援体制を構築する。

支援担当者の連絡会議を年４回開催し、情報交換や連携して実施する事業の調整などを行い、支援ノウハウを相互に提供する。

また、連絡会議を開催することにより、支援人材間の顔の見える関係を醸成するとともに、地域支援人材の能力向上を図る。

【連絡会議において情報交換をする内容】

- ・小規模事業者の実態や経済動向・需要動向の情報交換

- ・ 支援事例紹介によるノウハウの情報交換
- ・ 各機関における小規模事業者支援の現状
- ・ 小規模事業者支援の今後の課題と対策
- ・ 小規模事業者の支援施策（セミナー・商談会・展示会等の連携実施）

（連絡会議の開催回数）

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
連絡会議の開催	未実施	4	4	4	4	4

（2）近隣商工会地域の連絡会議による情報交換

定期的に中尾張支部内 6 商工会（岩倉市・清須市・北名古屋市・豊山町・大口町・扶桑町）による職種別連絡会議を開催し、支援ノウハウや支援に役立つ情報などについて情報交換を行う。

〔連絡会議の内容〕

- ・ 経営支援事例、支援ノウハウの情報交換
- ・ 地域の経済情勢と小規模事業者の実態
- ・ 事業者支援に対する具体的な指導方法
- ・ 事業者支援のための補助金制度の活用方法、申請方法

（連絡会議の開催回数）

項目	現状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事務局長会の開催	6	6	6	6	6	6
経営指導員会の開催	3	3	3	3	3	3

2 経営指導員等の資質向上等に関すること

小規模事業者への支援に必要な機能を確立するためには、職員の資質向上は欠かせない。本計画を効果的に実行するために、職員の支援能力向上のための外部研修の活用や事務局内部の指導体制について改善を図る。

（1）f-Biz 及び OKa-Biz への職員派遣による支援能力の向上

経営指導員をはじめ、本計画を実行する中心的存在の職員を小規模事業者支援の最先端である f-Biz 及び OKa-Biz へ一定期間派遣し、支援ノウハウや効果的な支援の仕組みを現場で経験することにより、より高度な支援テクニックを学ぶ。

- ・ 経営指導員 1 名 f-Biz へ 2 週間 OKa-Biz へ 2 週間 合計 1 か月間派遣
- ・ 経営指導員 1 名 OKa-Biz へ 2 週間派遣

(2) 各種の研修制度を活用した職員の資質向上

愛知県によって定められている法定研修、愛知県商工会連合会が開催する経営支援能力向上のための研修のほか、他の関係機関が開催する研修に参加することにより、職員の資質向上を図る。

各種研修内容

研修名	実施主体	対象者	時期	得られる効果
経営指導員等応用研修	愛知県商工会連合会	経営指導員	6月～8月	経営指導の知識・支援能力向上
経営支援事例発表会	愛知県商工会連合会	全員	6月	他商工会支援事例を学び経営支援能力の向上
中小企業大学校研修	中小企業基盤整備機構	経営指導員	通年	専門分野の経営支援能力向上
管理職養成研修	愛知県商工会連合会	経営指導員	7月・12月	商工会運営管理知識向上
中堅職員研修	愛知県商工会連合会	経営指導員	7月・12月	中堅職員の知識・支援能力の向上
情報化推進要員研修会	愛知県商工会連合会	全員	10月	専門分野の経営支援能力向上
基本能力研修会	愛知県商工会連合会	補助員・記帳指導職員	12月・1月	経営指導の知識・支援能力向上
新入職員研修	愛知県商工会連合会	新入職員	4月	経営指導の知識・支援能力向上
経営支援実務研修会	愛知県商工会連合会	新入職員	11月・1月	経営指導の知識・支援能力向上
商工会職員研修会	愛知県商工会職員協議会	全員	6月・12月	経営指導の知識・支援能力向上
中尾張支部経営指導員研修会	愛知県商工会連合会中尾張支部	経営指導員	6月・9月・12月	経営指導の知識・支援能力向上
WEB研修	全国商工会連合会	全員	通年	経営指導の知識・支援能力向上

(3) 全職員が経営発達支援計画の円滑な実施に取り組むための指導体制の改善

- ・研修会や連絡会議の出席者においては、小規模事業者への支援ノウハウ、経営に関する知識、最新の施策情報等、特に参考になることについては、職員の打合せ会などで報告し、職員間での情報の共有を図り、支援能力の向上に努める。
- ・若手職員を育成するために、経営発達支援計画に関連する巡回指導をはじめとする各種業務をベテラン経営指導員と組んで、小規模事業者を支援することにより、指導・助言内容、情報収集方法を学ぶなど、OJTによる伴走型の支援能力の向上を図る。
- ・各職員が他の職員の行動予定や支援企業の状況について情報を共有するため、毎日の朝礼と

週 1 回の打合せ会とを行う。また、打合せ会においては、組織内で常に最新の施策情報を共有するため、各職員からの情報提供も行う。

- ・事業所の支援については、経営カルテにて管理するとともに、巡回・窓口指導報告書を回覧することにより、各職員がどのような支援を行っているかを事務局職員全体でしっかりと把握していく。

3 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、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・検証を行う。

- ・経営発達支援計画をより計画的に推進するために、各年度における目標を設定した実行計画を策定する。
- ・毎年 1 回、外部有識者などにより設置する「経営発達支援計画事業内容検討委員会」を開催し、事務局内部での検証を基に事業の実施状況・成果の評価・見直し案の提示を行う。
委員構成 岩倉市商工農政課・中小企業診断士・岩倉金融協会・本会正副会長
- ・本会正副会長会において、評価・見直しの方針を決定する。
- ・事業の成果・評価・見直し案については、商工会理事会へ報告・承認を受ける。
- ・事業の成果・評価・見直しの結果を岩倉市商工会ホームページ (<http://www.iwakura.or.jp/>) で計画期間中公表する。

(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	
(平成28年10月現在)	
(1) 組織体制	
・ 事務局体制 事務局長 1名 経営指導員 3名 補助員 2名 記帳指導職員 2名 その他職員 1名	
・ 事業実施体制 事務局長 1名 経営指導員 3名 補助員 2名 記帳指導職員 2名	
(2) 連絡先	
岩倉市商工会 〒482-0042 愛知県岩倉市中本町西出口 31 番地 1	
TEL (0587) 66-3400 FAX (0587) 66-3417 E-mail info@iwakura.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)

	29年度 (29年4月以降)	30年度	31年度	32年度	33年度
必要な資金の額	31,500	32,600	33,700	34,800	35,900
人件費	28,000	29,000	30,000	31,000	32,000
事業費	2,000	2,100	2,200	2,300	2,400
管理費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500

(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. 愛知県小規模事業経営支援事業費補助金
2. 国・全国連等の補助金
3. 市補助金 (小規模事業経営支援事業費補助金・商工業振興事業費補助金)
4. 会費収入
5. 特別賦課金
6. 手数料・使用料収入

(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
1.地域の経済動向に調査に関すること 2.経営状況の分析に関すること 3.事業計画策定支援に関すること 4.事業計画策定後の実施支援に関すること 5.需要動向調査に関すること 6.新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
連携者及びその役割
<ul style="list-style-type: none">・岩倉市 市長 片岡恵一 岩倉市栄町 1-66 小規模事業者支援全般(施策情報提供・創業支援・セミナー及び個別経営相談会の開催等の連携)・愛知県 知事 大村秀章 名古屋市中区三の丸 3-1-2 施策情報提供・経済動向情報提供・需要動向情報提供・(公財)あいち産業振興機構 理事長 森 鋭一 名古屋市中村区名駅 4-4-38 施策情報提供・経済動向情報提供・需要動向情報提供・展示会、商談会、物産展支援・愛知県よろず支援拠点 コーディネーター 多和田悦詞 名古屋市中村区名駅 4-4-38 経営計画策定支援・専門家派遣・創業支援・施策情報提供・中小企業庁(ミラサボ) 長官 宮本 聡 東京都千代田区霞ヶ関 1-3-1 経営計画策定支援・専門家派遣・施策情報提供、経済動向調査情報提供・(独)中小企業基盤整備機構 中部本部 本部長 花沢文雄 名古屋中区錦 2-2-13 施策情報提供・経済動向情報提供・需要動向情報提供・経営分析支援・日本政策金融公庫一宮支店 支店長 牧山匡朗 一宮市大志 2-3-18 経営計画策定支援・創業支援・制度融資支援・情報交換・愛知銀行岩倉支店 支店長 西脇 毅 岩倉市大地新町 3-51 経営計画策定支援・創業支援・経済動向情報提供・情報交換・展示会、商談会、物産展支援・いちい信用金庫愛北営業部 部長 井上 勲 岩倉市旭町 1-21 経営計画策定支援・創業支援・経済動向情報提供・情報交換・展示会、商談会、物産展支援・十六銀行岩倉支店 支店長 石間博人 岩倉市旭町 1-25 経営計画策定支援・創業支援・経済動向情報提供・情報交換・展示会、商談会、物産展支援・中京銀行岩倉支店 支店長 日中一幸 岩倉市旭町 1-25 経営計画策定支援・創業支援・経済動向情報提供・情報交換・展示会、商談会、物産展支援・名古屋銀行岩倉支店 支店長 安達啓介 岩倉市新柳町 2-92 経営計画策定支援・創業支援・経済動向情報提供・情報交換・展示会、商談会、物産展支援

- ・三菱東京 UFJ 銀行岩倉支店 支店長 野本 渉 岩倉市下本町流 9-1
経営計画策定支援・創業支援・経済動向情報提供・情報交換・展示会、商談会、物産展支援
- ・愛知県商工会連合会 会長 森田哲夫 名古屋市中村区名駅 4-4-38
経営計画策定支援・専門家派遣・経済動向情報提供・経営分析支援・物産展支援

連携体制図

