

川根本町商工会  
令和2年度経営発達支援計画  
事業評価検討会 報告書

日時 令和2年4月28日（火）

10:00～

会場 川根本町商工会本所 会議室

## I. 経営発達支援事業の内容

支援内容	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H30 実績	R1 目標	R1 実績
景況アンケート先件数	42	41	42	37	42	44
行政との合同企業巡回	2	1	2	2	2	1
県連の景況調査回数	12	12	12	12	12	12

### 1. 地域の経済動向調査に関するここと

#### (1) 経済動向調査

管内企業のアンケート景況調査・聞き取りによる業種別景況調査をまとめ町行政へ報告を行った。商工会への要望として回答された意見についてヒアリングし、情報収集を行った。

#### (2) 行政との合同企業巡回

企業の新商品考案・販路開拓に対して、補助金や専門家派遣等の支援策を模索するため町観光商工課と巡回・ヒアリングを行った。

#### (3) 県連景況調査

地区内の経済動向を調査・分析することにより、地域の特性や弱点・課題等を明確にするため、全国商工会連合会が定めている「小規模企業景気動向調査」を毎月実施した。

### 2. 経営状況の分析に関するここと

支援内容	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H30 実績	R1 目標	R1 実績
巡回支援ツールの聞き取りを手法活用した訪問件数	300	270	300	333	300	268
セミナー開催回数	15	12	15	7	15	15
経営支援ツール活用による経営分析件数	10	9	12	14	15	17

#### (1) 巡回支援ツールの聞き取りを手法活用した訪問、巡回

経営計画策定、販路開拓、事業承継等について支援していくにあたり、巡回聞き取りを行い実情の把握と支援策の模索を行った。

#### (2) セミナー開催

各部会、委員会を中心とし、会員からの要望の強いテーマに沿ってピンポイントで開催し、個々の問題点の洗出しを行いながら改善点を助言した。

### (3) 経営支援ツール活用による経営分析

補助金申請、消費税軽減税率相談、事業承継相談、その他経営上の課題に対し、県連による広域サポートセンターや専門化派遣制度、プッシュ型事業承継支援制度、県中央会等各支援機関による専門家派遣制度等を活用し支援を行った。

## 3. 事業計画策定支援に関するここと

支援内容	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H30 実績	R1 目標	R1 実績
巡回訪問件数	120	39	130	61	130	85
セミナー・説明会開催回数	7	0	8	9	10	12
事業計画策定事業者数	10	9	12	11	15	9
周知によるフォローアップ件数	10	9	12	6	15	9
創業支援者数	2	1	2	2	2	2
セミナー・説明会の開催（創業・第二創業）	5	1	5	2	5	2
第二創業（経営革新）支援者数	2	0	2	2	2	4

### (1) 事業計画策定セミナー

自社の取り扱う商品や役務の提供などを計画的に販売し、安定的な経営を目指すため、また、事業を存続していくため、将来的な事業を承継していくために計画書の作成が必要不可欠である。事業計画策定を支援するため、主に広域サポートセンターによる個別相談会を設定し支援にあたった。

### (2) 事業計画策定支援者数

事業計画作成支援者を中心に、金融相談や持続化補助金、経営力向上事業費補助金等の申請時に事業計画策定を支援した。

### (3) 創業支援者数

町内で創業を目指す方に対し、町観光商工課と連携し創業計画書策定や補助金申請支援を行った。

### (4) セミナー・説明会の開催（創業・第二創業）

町が策定した「創業支援事業計画」に基づき、町、島田掛川信用金庫、日本政策金融公庫と連携し、経営計画策定、セミナー勉強会、個別相談会等、創業のための支援を行った。

### (5) 第二創業（経営革新）支援者数

県連広域サポートセンターと連携し、経営革新計画策定支援を行った。28年度、29年度は0件に終わったが昨年度は2件、今年度は4件と、着実に成果を挙げることができている。

## 4. 事業計画策定後の実施支援に関するここと

支援内容	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H30 実績	R1 目標	R1 実績
周知によるフォローアップ件数	10	10	12	11	15	9
経営計画策定者の金融等フォローアップ	7	0	8	1	10	1
金融支援等フォローアップ	4	0	4	1	4	1

### (1) 事業計画策定後のフォローアップ

持続化補助金、経営力向上事業費補助金、チャレンジ補助金、事業承継補助金等の申請等に際し策定を行った事業計画支援先に対し、進捗状況を確認、今後の取り組み方法等フォローアップを行った。金融については各種補助金を活用し新たな店舗営業を目指す事業者に対し島田掛川信用金庫、日本政策金融公庫と連携し支援を行った。

## 5. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

項目	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H30 実績	R1 目標	R1 実績
開発状況の確認のための巡回件数	8	5	12	9	12	13
開発途上段階にある事業者に対するヒアリング件数	6	1	8	9	8	13
試作品製作段階の販売計画作成支援件数	2	0	3	0	3	0
特産品等販路開拓支援事業参加事業者数	2	2	2	4	3	1
観光マッチングフェアの契約成立件数	2	1	3	2	3	0
観光プランメディア等PR回数	5	31	6	6	6	0
「グランドゴルフ誘客事業」誘客件数	4	0	5	0	5	0

### (1) 開発状況の確認、開発途上段階にある事業者に対するヒアリング

カワネパスポート3年目として、第3弾を製作。新規掲載事業者、既存掲載事業者に対し、新規顧客獲得、販路開拓に結びつけるための効果的なパスポートの運用方法の考察を行い、支援にあたった。

### (2) 特産品等販路開拓支援事業、観光マッチングフェアの契約成立

小規模事業者の多くは、営業力や販売力、販路開拓に課題を抱える。そこで、しづおか逸品紹介サイト、海外展示会などへの出展支援を行った。

が不足している。そこで、販売及び宣伝効果を図るために、観光商談マッチングフェア、アレモキッキン・コレモストア、大型物産展など各種のイベント出店支援を行い販路開拓等支援した。

試作品製作、観光マッチング契約、観光プランメディアPR、グラウンドゴルフ誘客についてはニーズの掘り起しまで至らない部分があり実績として挙げることができなかった。

## II. 地域経済の活性化に資する取組

### 1. 地域活性化事業

支援内容	H29 目標	H29 実績	H30 目標	H30 実績	R1 目標	R1 実績
会議開催回数	12	16	12	14	12	12
産業祭出店者数	13	15	1	16	14	14
ふるさと祭り出店者数	10	8	11	10	11	8
トーマスイベント出店日数		53		59		50

トーマスイベント出店者数(延べ)		211		177		273
軽トラ市開催回数	12	7	12	0	12	0
軽トラ市出店者数	7	7	7	0	7	0
ふれあい市開催回数	6	5	6	5	6	5
ふれあい市出店者数	13	19	13	26	15	22

#### (1) 会議開催回数

理事会、総務委員会、商業部会、観光部会、工業部会による地域活性化事業の検討会議を行った。

#### (2) イベントへの出店者支援

行政や観光協会等関係機関と会議を重ねながら、年1回の産業祭、ふるさと祭り、隔月行っているふれあい市と、大井川鐵道によるトーマス列車などへの事業者の積極的な参加を促すための体制づくりに努め、出店支援を行った。

また、行政、商店との連携による宅配サービス事業のシステムの研究・改良を重ねながら買い物弱者対策に取り組み地域コミュニティとしての商店の活性化を図っている。

### Ⅲ. 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. 他団体との連携

- ・行政や地域金融機関、日本政策金融公庫、信用保証協会、他支援機関との情報交換会の開催
- ・事業評価検討会や実務担当者会議、創業支援ネットワーク、合同就職相談会、川根高校合同企業説明会等の開催

#### 2. 経営指導員の資質向上等に関するここと

- ・静岡県商工会連合会が主催する「経営指導員研修」や、中小企業基盤整備機構が主催する中小企業支援担当者研修（専門研修）、小規模事業者支援研修への参加。
- ・月に1度、商工会全職員が情報共有する時間を設け、発達支援計画に沿った取り組みの進捗状況や現在抱えている事案の状況説明などを行い、経営指導員だけでなく全職員が目標数値を意識しながら計画通り遂行できるよう努めている。
- ・毎週水曜日を巡回の日と定め、効率的な巡回を行う。
- ・「経営指導員巡回計画書」を作成し、行動を目標化することや、毎日の「業務日誌」を作成し備忘録として活用しながら情報を共有化する。

#### 【評価】

平成28年4月に承認された本計画も最終年度となった。

巡回に関しては、昨年度に引き続き、件数を追うのではなく会員のニーズを把握し、課題解決に向けた巡回訪問を実施した。各種補助金等の申請件数は昨年度を下回ったものの、フォローアップを中心に伴走支援を意識することができた。その他、経営革新は4件策定、創業については2件の支援を行った。

地域活性化事業では、増加している観光客の町内周遊化、町内事業所の売上、収益増加策として、8月にかわねパスポート第3弾を制作。新規顧客獲得、販路開拓等に繋げるためのツールとしてより有効的な利用方法を考察した。

本計画は最終年度となったが、潮流の変化や支援策の変遷等により、計画と実態が乖離する部分も見られ、策定した5年前の計画通りに遂行することが困難な状況が多少あった事で、全体的にいくつかの項目で目標未達となった。

令和2年3月、次年度からの発達支援計画が採択され、より実態に沿った支援計画を立てることができた。職員全員が目標意識を高め、商工会全体で計画達成に向け取り組んでいくことが必要である。