

経営発達支援計画(令和2年度)実績報告

I. 経営発達支援事業の内容

2. 地域の経済動向調査に関するここと（1が目標部分になるため2から）

7ページ（2）事業内容

①小規模企業景気動向調査

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川根本町景況調査

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。

③「ジャーニーオブレイルウェイ」事業参加店調査

カワネパスポートの販売状況やクーポン券対象事業者の業況調査を行い、同事業の効果や課題を洗い出した。ただし、調査結果について、内容的に公表が難しい部分があり公表まで至らなかった。

（4）目標

	R2目標	R2実績	R3目標	R4目標	R5目標	R6目標
①公表回数	12	12	12	12	12	12
②公表回数	2	2	2	2	2	2
③公表回数	1	0	1	1	1	1

8ページ

3. 経営状況の分析に関するここと

（2）事業内容

①経営分析を行う事業者発掘のための「巡回・窓口相談を介した掘り起し」

窓口相談で全職員が事業者発掘を意識するとともに、訪問については静岡県商工会連合会による広域サポートセンターや専門化派遣制度等活用した。

②経営分析の内容

【対象者】巡回、訪問の中から、意欲的な事業者を選定

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「SWOT分析」を行った。

《財務分析》売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率 等

《SWOT分析》強み、弱み、脅威、機会 等

（4）目標

	R2目標	R2実績	R3目標	R4目標	R5目標	R6目標
①対象事業者	40	25	40	40	40	40
②分析件数	15	25	15	15	15	15

9ページ 4. 事業計画策定支援のこと

(3) 事業内容

①「事業計画策定セミナー」の開催

「巡回・窓口相談を介した掘り起し」で経営分析を行った事業者等に対し、主に県の経営力向上事業費補助金申請のためのセミナーを開催した。

②「個別相談会」の開催

補助金申請を希望する事業や創業希望者、経営革新計画の承認を目指す事業者、事業承継及び事業再生を目指す事業者等に対し、個別相談会を実施し、事業の道筋の構築、課題の洗出し等の支援に当った。

③専門家派遣制度を活用した個社支援

「事業計画策定セミナー」や「個別相談会」の参加者、直接窓口相談に来会される事業者の中で経営指導員が専門的な支援が必要と判断した事業者に対し、専門家派遣制度を活用し個別支援に当った。

	R2目標	R2実績	R3目標	R4目標	R5目標	R6目標
事業計画策定件数	10	25	10	10	10	10

10ページ 5. 事業計画策定後の実施支援のこと

持続化補助金、経営力向上事業費補助金、事業承継補助金、チャレンジ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。

11ページ目標

	R2目標	R2実績	R3目標	R4目標	R5目標	R6目標
フォローアップ 対象事業者数	10	25	10	10	10	10
頻度(延数)	30	75	30	30	30	30
売上増加事業者数	5	2	5	5	5	5
営業利益率 1%以上の増加事業者数	5	2	5	5	5	5

補助金の申請件数

県経営力向上補助金 10件申請 10件採択

持続化 一般、コロナ 7件申請 5件採択

もの補助 2件申請 2件採択

経営革新補助金 1件申請 採択

事業承継 2件 不採択

町チャレンジ 6件申請採択

県チャレンジ 1件申請採択

地域創生企業支援 1件申請採択

経営革新計画 申請 3件

11ページ 6. 需要動向調査に関するこ

(2) 事業内容

①シカやイノシシの食資源化のための調査

当地の害獣をジビエ料理として新たな価値に変え、「川根ジビエ」としてブランド化していくため、千頭駅前や川根本町庁舎前において、試食及び来場者アンケートを実施し、調査結果を分析した上で当該店にフィードバックすることとしていたが、コロナにより実施までは至らなかった。しかしながら、年11回、商品開発及び調査研究のための勉強会を開催した。次年度以降、調査ができる体制を整えたい。

②「ゆず」加工品の調査

本町の代表的な特産品である「ゆず」を使った加工食品や化粧品などが開発されており、モニターリング調査を行った上でアンケートを実施、調査結果を分析し、当該店にフィードバックすることとしていたが、令和3年3月より調査開始、令和3年4月現在、実施中である。

③商談会での需要動向調査

島田掛川信用金庫や静岡銀行が開催する食品展示会・商談会において、来場するバイヤーに対し、試食、アンケート調査を実施するとしていたが、コロナの影響により参加を見送った。

12ページ (3)

	R2目標	R2実績	R3目標	R4目標	R5目標	R6目標
①調査対象事業者数	2	0	2	3	3	4
②調査対象事業者数	1	0	1	2	2	2
③調査対象事業者数	1	0	1	1	1	1

12ページの下の部分

7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関するこ

13ページ (2) 事業内容

事業計画策定先や販路拡大を目指す事業者を中心にイベントへの出店を支援する。そのために、経営指導員が巡回する際、事前相談会への参加の呼び掛けを行い、出店で期待される効果の訴求を行う。出店希望者には、事前の個別相談や商品ブラッシュアップ、販売ツール作成を支援する。

①川根本町産業文化祭への出店事業

コロナにより令和2年度は中止となった。

②「特産品等販路開拓支援事業」への参加事業

首都圏で開催されているBtoCの販売会、「TAMAGAWA GREEN MARKET」への出店支援を行った。

③ふじのくに総合食品開発展

コロナによりオンライン開催となったが、参加促進は実行できなかった。

④「観光マッチングフェア」参加事業

全国商工会連合会が主催する事業者と旅行代理店やバス会社等の旅行エージェントとのマッチングを目的に毎年開催されており、令和2年12月にオンラインにより参加した。

	R2目標	R2実績	R3目標	R4目標	R5目標	R6目標
①産業文化祭 出店事業者数	16	中止	16	17	17	18

②販路開拓支援事業者数	1	1	2	2	2	2
③総合食品開発展参加事業者数	1	0	1	1	1	1
④観光マッチングフェア参加事業	1	1	1	1	1	1

ここまでが経営発達支援事業の実績

1 4 ページから II. 地域経済の活性化に資する取組

8. 地域経済の活性化に資する取組

1 4 ページの一番下から事業内容

- ①「ジャーニーオブレイルウェイ in カワネ推進協議会」の事務局機能と事業の推進について
令和2年度については推進協議会の事務局としての活動はなく、協議の結果、次年度以降についても活動は見送ることとした。
- ②「産業文化祭実行委員会」の開催について
令和2年度は1回のみ開催となった。コロナにより令和2年度は中止となったが来年度に向け協議した。
- ③「ふるさと祭り実行委員会」の開催について
令和2年度は1回のみ開催となった。コロナにより令和2年度は中止となったが来年度に向け協議した。
- ④「きかんしゃトーマス」受入のための推進会議の開催について
令和2年度はコロナにより開催されなかった。
- ⑤「ふれあい市」の開催(年金支給月)について
例年、偶数月の15日に開催していたが、コロナにより全日程中止となった。
- ⑥「川根ジビエ」のブランド化に係る勉強会の開催について
「川根ジビエ」ブランド化のため、商工会が中心になって飲食店事業者の勉強会を開催した。令和2年度は11回開催し、2事業者が参加した。

1 5 ページ下の方

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

9. 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

①商工業振興実務担当者会議への参加

川根本町観光商工課職員、島田掛川信用金庫川根支店支店長が参加して毎月開催される会議に当商工会の事務局長並びに経営指導員が参加。そこで、地域経済の動向や創業支援、雇用対策等について情報交換を行った。毎月末に開催し、計11回行った。

②静岡県中部地区商工会の「経営指導員支援会議」への参加(7商工会)。

より具体的なそれぞれの管内の小規模事業者の動向、支援の現状、支援ノウハウ等々情報交換を行った。

10. 経営指導員等の資質向上等に関するこ

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、静岡県県商工会連合会主催の「専門スタッフ研修」に参加した。中小企業庁が主催する「経営指導員研修」についてはコロナにより派遣を取り止めた。

②OJT制度の導入

全職員が支援日報を毎日作成し、リアルタイムの情報を共有することで事業者へのアプローチ、支援策の掘り起こし等意見を出し合う環境づくりを行った。

③経営指導員会議等の職員間の定期ミーティングの開催

月4回全職員による会議を実施。支援の課題や支援ノウハウ、事業者情報、地域情報等について情報交換を行い、情報の共有化を図った。補助金や支援金等の申請方法など指導員が中心となり、他職員に伝授する機会も創出した。

以上、実績結果について

【自己評価】

令和2年度より新たな経営発達支援計画が承認され、計画内容を一新し事業遂行にあたってきたが、コロナショックという、計画申請段階では予想し得ない状況になってしまったことで、目標計画と実績が乖離してしまった項目が多く生じた。特に地域活性化に資する取り組みについては各イベント等が中止となるなど実績を挙げようがない状況となってしまった。

しかし、厳しい状況の中ではあるものの、コロナ禍においても、経営を持続し、ウィズコロナを生き抜き、アフターコロナを見据えて新たな展開を目指す事業者の方が増えた事も事実であり、販路開拓、新事業展開等に対して事業計画策定を中心に濃密な支援が展開できたと考えている。

また、行政や金融機関とも連携を深めることができ、コロナのような特殊な状況に対して、団結して支援策を考察する機会を多く創出できた。それにより多くの販売促進策案を実行することができた。

職員間においてもこれまで以上に密に情報共有に取り組み、支援策の掘り起こし、課題の洗出しに繋がった。令和3年度以降、状況が改善することを望むが、どのような場合であっても職員全員が意識を高め、全体で計画達成に向け取り組んでいくことが重要である。