

## 平成30年度 組織運営研修会

# 県内商工会の経営発達支援事業の 推進状況と効果的な取組みについて

2019年3月26日

合同会社地域計画・代表 熊谷智義

## はじめに

### ■本日の内容

- ・認定の時期の違いにより、計画内容の傾向に違いがあるものの、  
取組みにあたっての課題は、共通している部分がある。  
→ポイント、留意すべき点等
  - ・新年度の取組みに当たって参考になる事例を紹介。  
→関わっている商工会の取組み等
- (1) 認定状況
  - (2) 計画推進のポイント
  - (3) 事例紹介(その1)(一戸町商工会／住田町商工会)
  - (4) 事例紹介(その2)
  - (5) 支援の取組と展開

# (1) 認定状況

	2014 H26 1	2015 H27 2	2016 H28 3	2017 H29 4	2018 H30 5	2019 H31 6	2020 7	2021 8	2022 9	2023 10
平泉・八幡平・ 洋野		→								
一戸			→			→				
滝沢・岩泉			→							
野田・普代・田 野畑ほか				→						
前沢・金ヶ崎 ほか					→					
雫石						→				

3

## (2) 計画推進のポイント

- ・最初に、経営発達支援計画の概要

商工会連合会提供資料より

- ・計画を進める際の留意点など

4

# 経営発達支援計画の構成①

## I. 経営発達支援事業の目標

## II. 経営発達支援事業の内容

1. 地域の経済動向の調査に関すること
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

## III. 地域経済の活性化に資する取組

## IV. 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
2. 経営指導員等の資質向上に関すること
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

## V. 経営発達支援事業の実施体制

# 経営発達支援計画の構成②

## I. 経営発達支援事業の目標

地域や小規模事業者の現状と課題をふまえた  
今後取り組むべき方向性や具体的な目標など

## II. 経営発達支援事業

1. 地域の経済動向の調査 …… **取り組み→目標**
2. 経営状況の分析 …… **取り組み→目標**
3. 事業計画策定支援 …… **取り組み→目標**
4. 事業計画策定後の実施支援 …… **取り組み→目標**
5. 需要動向調査 …… **取り組み→目標**
6. 新たな需要の開拓 …… **取り組み→目標**

## III. 地域経済の活性化に資する取組

…… **取り組み→目標**

## IV. 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

…… **取り組み→目標**

## II. 経営発達支援事業の内容

項目	実施内容
1. 地域の経済動向の調査	小規模事業者支援をする際に必要な統計データや業種の状況など、基礎的なデータを集めて、活用していく。
2. 経営状況の分析	個社の事業計画検討に向けて、財務分析と共に、経営資源を整理し、経営状況の分析を支援する。
3. 事業計画の策定支援	経営状況の分析結果を踏まえ、これからの計画、個別の事業計画策定を支援する。
4. 事業計画策定後の実施支援	3. で策定支援したそれぞれの事業計画に沿ったフォローアップを行う。
5. 需要動向調査	消費者やバイヤーなど“需要者の声”を個社の販路拡大や新商品の開発に向けて具体的に調査する。
6. 新たな需要の開拓	需要動向をふまえた新商品や既存製品、技術を活用した販路の開拓、利益の確保を支援する。

## III. 地域経済の活性化に資する取組

項目	実施内容
地域経済の活性化	観光の促進や地域ブランド開発、イベント、歴史・自然、若者や多様な力の活用など、地域の関係者と連携し、地域の活性化について考え、意見交換するような機会を持つ。 代表的な地域活性化の取り組みに協力するなど。

## IV. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力の向上

項目	実施内容
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	小規模事業者支援を行うために、金融や支援機関など他機関との情報交換を行う。
2. 経営指導員等職員の資質向上	商工会の支援力の維持、向上に向けて、各職員、組織全体のスキルアップを行う。情報の管理、共有を図る。
3. 事業の評価及び見直しをするための仕組み	事業実績のカウントと評価に向けて、事業評価委員会を開催し、外部委員の力を得ながら、取り組みを改善する。

# 経営発達支援事業と個社支援

項目	取り組み
1. 地域の経済動向の調査	間接的に個社支援
2. 経営状況の分析	個社支援
3. 事業計画の策定支援	個社支援
4. 事業計画策定後の実施支援	個社支援
5. 需要動向調査	個社や特定業種対象
6. 新たな需要の開拓	個社支援

9

## 実績と評価

項目	目標→実績	評価
II. 経営発達支援事業 1. 地域の経済動向の調査 2. 経営状況の分析 3. 事業計画の策定支援 4. 事業計画策定後の実施支援 5. 需要動向調査 6. 新たな需要の開拓	各年度の目標と実績	各年度の評価
III. 地域経済の活性化に資する取組	各年度の目標と実績	各年度の評価
IV. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力の向上	各年度の目標と実績	各年度の評価

## ポイント① 計画内容の確認

### (1) 目標の確認

- ・各事業、各項目の目標を計画から読み取る。

### (2) 目標値と評価の予測

- ・目標値の確認をすると共に見通しを立てる。

### (3) 目標値の設定

- ・目標値のない場合(Ⅲ・Ⅳなど)、設定する。

11

## ポイント② 年度計画での取組

### (1) 事業評価委員会の開催 (例:6、11、2月)

- ・年に2~3回、委員会を行う。結果を公表する。

### (2) 関連機関との協議

- ・市町村や金融、関連機関との協議を行う。  
→情報交換、地域経済活性化の取組

### (3) 各部会や青年部・女性部活動との関連づけ

- ・4月~事業承継、経営革新セミナーを行う。

12

## ポイント③ チームとしての取組

- (1) 月1回、定例ミーティングの開催
  - ・取り組み状況の確認、職員間の共有を図る。
- (2) 主担当・副担当制の導入（人事異動対策）
  - ・複数で担当し、副担当も協力する。
- (3) チーム力の向上（+専門家派遣の活用）
  - ・OJTと外部研修を組合せて取り組む。

13

めざす方向・・・“ポジション”を固定しない

「野球型」→「サッカー型」



14

### (3) 事例紹介(その1)

【事例1】一戸町商工会

【事例2】住田町商工会

15

---

### (4) 事例紹介(その2)

【事例3】3商工会合同商談会の開催

【事例4】「食の商談会」出展支援

【事例5】商品開発への支援

16

## 【事例3】3商工会合同商談会の開催

(普代商工会・野田村商工会・田野畑村商工会)

- 2019年1月9日(水)13:00~17:00 普代商工会
- **岩手県産(株)バイヤー2名の招へい**
- 野田1、普代2、田野畑1、計4事業者参加



- 2019年1月10日(木)am-pm
- 野田1、普代2、田野畑1、計4事業者訪問
  - \* 食の商談会in仙台への出展相談
  - \* 東京での商談に向けた打合せ ほか

17

## 商談会



岩手県産(株)バイヤー・スーパーバイザーによる支援(例)  
商談／商品開発支援／セミナー講師／事業所訪問による巡回指導

18

## 【事例4】「食の商談会」出展支援

(西和賀商工会)

- 2017年に実施した事業者巡回訪問、現状把握にもとづき、商談会への出展を支援。
- ① 商談会へ出展を予定している事業者に対する事前の相談(経営指導員、専門家派遣等)により、商談会シートを作成等を行った。
- ② 「いわて食の大商談会」など、商談会出展時の同行支援(経営指導員)を実施した。
- ③ 商談会終了後の支援(経営指導員、専門家派遣等)として、パッケージの改良、商品開発、個別商談支援等を行った。

19

## いわて食の大商談会

・いわて食の大商談会・盛岡(2018/8/22)



出展者:100社、来場者:約200名

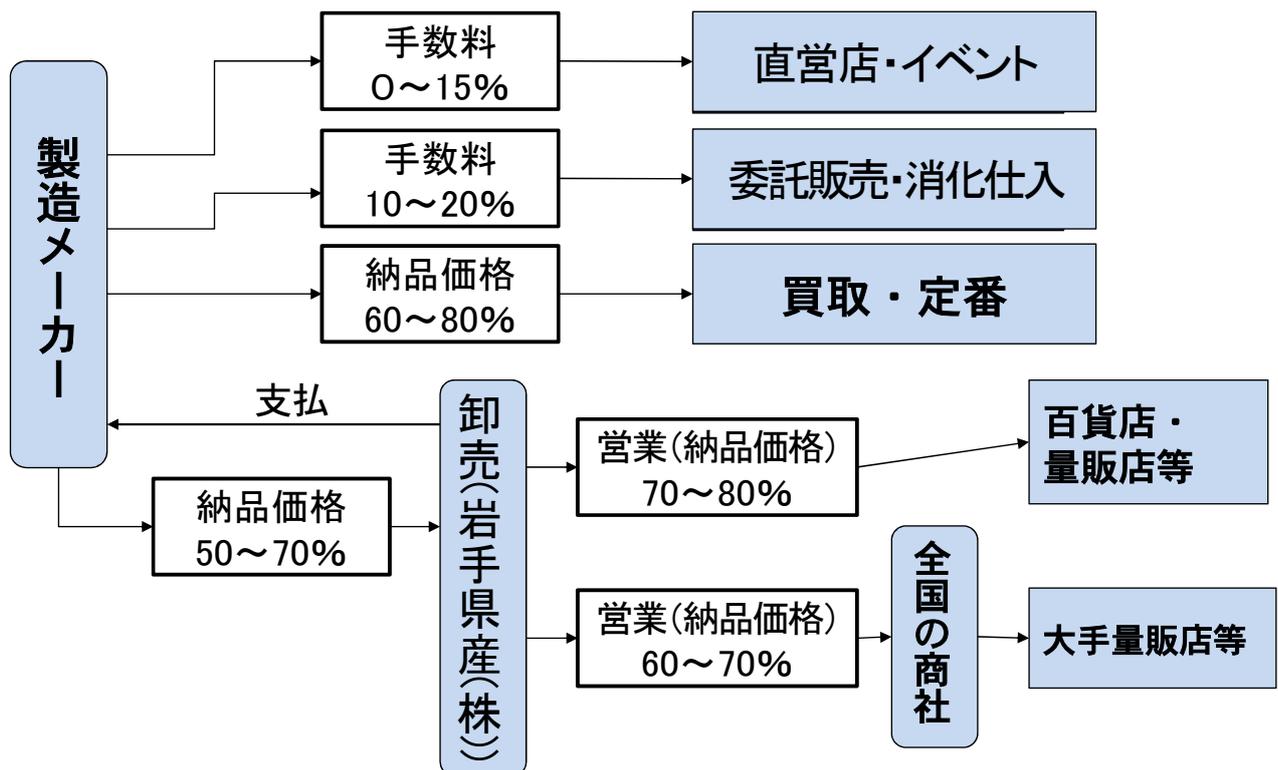
20

# 岩手県産(株)を通じた販売

- ①催事(物産展 例:大いわて展)
- ②アンテナショップ・直営店等での販売  
いわて銀河プラザ、らら・いわて盛岡店
- ③ギフト(中元、歳暮)
- ④卸売機能  
商談会などを契機として  
卸売業者・量販店・生協・百貨店への販売

21

## 参考:卸売の仕組み



## 岩手県産(株)の活用

- ① 自社販売から、販路開拓に向けては、岩手県産株式会社を活用することが有効。
- ② バイヤーに相談することで、本社、東京支店、各営業所の営業スタッフからの需要動向把握も含め、販売先とそれに合わせた商品づくり、商品の完成度を高める事が可能。
- ③ いわて食の大商談会等に出展することで、百貨店、量販店、専門店等への納入にむけた商談の機会が得られる。
- ④ 新たな納入時のリスクを避ける点でも、岩手県産株式会社を活用することは有効。

23

## 【事例5】商品開発の支援

(紫波町商工会)

- 東京都練馬区光が丘地区祭および姉妹都市東京都日野市産業まつりで、「クッキー試作品」の消費者モニタリングを実施し、事業者にフィードバックを繰り返し、商品開発を支援。

\* 9月試作品完成→10月練馬区→改良  
→11月日野市→改良→商品として販売開始

24

# ワイン風味「紫あ波せサブレ」 紫波町で発売

2018.12.19 岩手日報記事より抜粋



紫波町産ワインの原料を使った焼き菓子「紫(し)あ波せサブレ」が19日、町内で発売された。

ブドウの皮と種を使いワインの香り漂うサブレを盛岡市の菓子店砂田屋(似内一子社長)が開発、製造した。

新たな土産品として期待されている。

25

## (5) 支援の取組と展開

事業計画策定支援

事業承継支援

創業支援

支援事業・相互の関係

26

## 事業計画策定支援

### (1)ねらい

- 持続的な経営に向けて、経営状況の分析から事業計画策定及び策定後の支援を行う。

### (2)概要

- 経営分析(財務分析・強み弱み等の分析)～事業計画策定～策定後のフォローアップ。
- 小規模事業者持続化補助金をはじめとした補助金申請に向けた事業計画策定の支援。

27

## 事業承継支援

### (1)ねらい

- 事業承継をするための様々な課題を整理し、事業者の希望に沿った形での計画策定等、円滑な支援を行う。

### (2)概要

- 税理士や中小企業診断士等の専門家を講師としたセミナーや個別相談の実施。

28

# 創業支援

## (1)ねらい

- 各機関と連携し、資金調達、創業補助金等の計画策定支援を実施する。

## (2)概要

- セミナー開催等により創業者を掘り起こし、創業についての熟度や課題を抽出し、専門家及び金融機関等との連携で事業計画策定を支援。

29

## 支援事業・相互の関係

- 経営状況の分析支援
- 事業計画策定の支援
- 事業計画策定後の支援

- 需要動向調査  
(含食品以外)

- 新たな需要の開拓支援
  - 商談会の開催
  - 商談会・見本市等への出展支援
  - 商品開発の支援 そのほか

30