

経営発達支援計画の概要

実施者名	芝川商工会（法人番号 4080105003655） 富士宮市（地方公共団体コード 222071）
実施期間	令和 7 年 4 月 1 日～令和 1 2 年 3 月 3 1 日
目標	芝川商工会では、目標を下記の 3 点とし、画一的な支援ではなく、個社に対する深い支援により本計画を推進していく。また富士宮市と連携し、富士宮市第 5 次総合計画に沿って小規模事業者の支援を実施する。 ①伴走型の個社支援により小規模事業者の売上・利益の向上を図る。 ②創業及び事業承継の推進により小規模事業者の持続的発展を図る。 ③小規模事業者への伴走支援により、個々の事業者の課題解決を図り、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体の持続的発展を図る。
事業内容	経営発達支援事業の内容 3. 地域の経済動向調査に関すること 地区内経済の動向について、各種統計資料や地域経済分析システム（RESAS）を活用し、本会独自の景気動向調査と合わせて分析した結果を、小規模事業者の事業計画策定支援等に反映する。 4. 需要動向調査に関すること 地域の人口、産業動向から需要を予測するため、各種統計調査の分析を行う。調査結果はターゲットに合わせた商品開発や価格設定等の基本資料として活用する。 5. 経営状況の分析に関すること 経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用して財務分析および経営分析を行うほか、各種業界情報と SWOT 分析を組み合わせることで総合的な経営分析を行う。分析結果は当該事業所にフィードバックし、事業計画の策定時に活用する。 6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定に関する個別相談を実施し、事業者ごとの課題に対応した個社支援を行う。また、「ビジネスコネクトふじのみや」を活用することで、創業及び事業承継支援を強化する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業所ごとに進捗に必要なフォローアップ頻度を検討して、定期的な進捗管理を行う。また、高度な課題や事業承継については専門家派遣等を実施してフォローアップを行う。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の販路開拓のため、展示会・商談会への出展や、チャレンジショップ等での販売機会の提供、各種コンテストへの出品支援を行う。
連絡先	芝川商工会 〒419-0315 静岡県富士宮市長貫 1131-6 TEL. 0544-65-0273 FAX. 0544-65-2093 E-mail : office@shibasyo.com 富士宮市 商工振興課 〒418-8601 静岡県富士宮市弓沢町 150 TEL. 0544-22-1295 FAX. 0544-22-1385 E-mail : shoko@city.fujinomiya.lg.jp

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

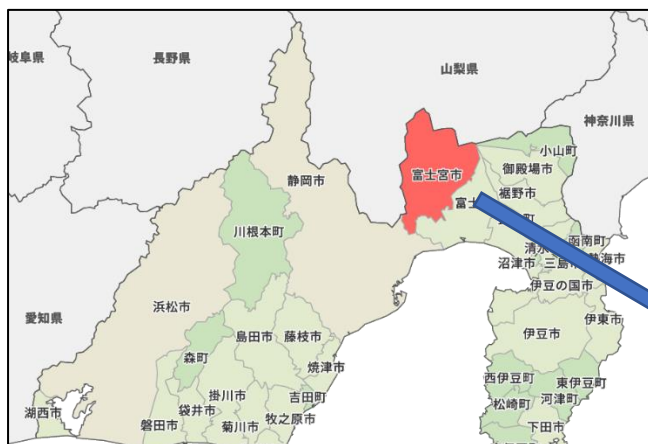
①現状

【立地、人口の推移について】

本会が管轄する静岡県富士宮市芝川地区は、平成 22 年に富士宮市に編入合併された旧芝川町の町域である。芝川地区の人口は、平成 26 年に 9,200 人であったが、10 年間で約 2,000 人の減少、率にして約 22%減少している。また、65 歳以上の人口比率も、富士宮地区が 31%であるのに対して、芝川地区は約 40%（推定）と高齢化が進んでいる。

富士宮市	芝川地区	富士宮地区
地区面積	74.2 km ²	314.9 km ²
人口	7,177 人	118,349 人

令和 5 年 4 月時点
富士宮市電算統計課資料
「富士宮市の統計」より



(富士宮市芝川地区の位置)



【産業構造について】

芝川地区の事業所数は、現在 331 事業所であり、その内小規模事業者が 301 事業所で全体の 90.9%を占める。平成 26 年は 351 事業所あったが、10 年間で 20 事業所の純減、率にして 5.7%減少している。また、経営者の高齢化や後継者不在の事業所が多いことから、今後はさらに事業所の減少が加速するものと予想している。業種別では、建設業と製造業の割合が高く、商業の割合が低い業種構成と

なっている。当地区は全域が市街化調整区域のため、需要の増加が見込めず、特に商業の景況感は悪い状況が続いている。また、建設業及び製造業においても、経営者の高齢化や後継者不在などのマイナス要素が多く、景況感が悪い状況が続いている。

	事業所数	構成比
建設業	82	24.7%
製造業	86	26.0%
卸売業	7	2.1%
小売業	34	10.3%
飲食・宿泊業	24	7.3%
サービス業	75	22.7%
その他	23	6.9%
合 計	331	100.0%
(内 小規模事業者)	301	90.9%

令和 6 年 3 月時点
芝川商工会調査

【交通網について】

芝川地区の鉄道は、身延線（JR 東海）が開通しており、地区内には芝川駅と稲子駅が設置されている。地区内に高速道路の IC はないが、新東名高速道路新清水 IC と東名高速道路富士川 SIC が芝川駅から 10 分以内にアクセスできる環境である。一般道は、県道 75 号線、県道 398 号線、国道 469 号線等があるが、片側 1 車線など全幅が狭い箇所がある。一方で、光回線は平成 29 年に全域がカバーされており、通信環境は整備されている。

【特産品等について】

芝川地区の特産品は、たけのこ、梅などであるが、いずれも高齢化が進み出荷量は減少傾向である。一方で小規模農家が生産する希少性のある農産物や加工品、富士川を使ったラフティング等の体験サービスは徐々に認知度が高まっている。

【富士宮市第 5 次総合計画の概要】

富士宮市は、第 5 次総合計画（平成 28 年度～令和 7 年度）において、「富士山の麓から想像力と活力がみなぎるまちづくり」として産業振興の方針を定めている。このうち、当会と密接に関連する事項として、「政策 4-施策 1-経営基盤の強化」の項目において、中小企業者が生産する製品等が多くの消費者に認識されるように、オリジナル商品の開発、地域産品のブランド化、イベント・物産展参加への支援により、魅力ある新製品の創出と販路拡大を図ること、また創業支援を目的として、商工業団体や金融機関等の連携強化を図る旨を明記している。

②地域の課題

【立地、人口の推移について】

平成 22 年に富士宮市と行政合併し、旧芝川町全域が市街化調整区域となったことから、地区内における人口の増加は見込めない状況である。このため、空き家対策のほか、事業所の雇用増加や、自然環境をいかした取り組みによる観光客の増加などで、昼間人口をどのように増やしていくかが課題である。

【産業構造について】

近年は小規模事業者の廃業が増加しているが、旧芝川町全域が市街化調整区域であることから、企業の新たな進出は難しい状況である。このため、事業所の維持と創業（事業承継を含む）の促進が課題である。

【交通網について】

芝川地区は山間地で、道路状況が良くないため早急な整備が課題となっている。一方で、光回線はほぼ全域をカバーしており、通信環境は整備されている。事業所の DX 促進など、通信環境をどのように活用するかが課題である。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10 年程度の期間の小規模事業者に対する振興のあり方

芝川地区は全域が市街化調整区域であり、産業面でも非常に厳しい環境が続くと思われる。当会としては、小規模事業者が持続的な発展ができるよう個社支援を充実させて、小規模事業所の存続と雇用を維持することや、空き店舗や工場を活用した創業の促進が必要であると考えている。

②富士宮市第 5 次総合計画との連動性・整合性

富士宮市第 5 次総合計画では、「政策 4-施策 1-経営基盤の強化」の項目において、中小企業者が生産する製品等が多くの消費者に認識されるように、オリジナル商品の開発、地域製品のブランド化、イベント・物産展参加への支援により、魅力ある新製品の創出と販路拡大を図ること、また創業支援を目的として、商工業団体や金融機関等の連携強化を図る旨を明記している。当会では、新技術・新製品（商品、サービス）の開発から販路開拓について、事業計画の策定から個社支援を行うこととしている。また、創業（事業承継を含む）支援を、富士宮市と連携して実施することで、小規模事業者の持続的な発展を図り、当地区経済に総合的に寄与していく。

③芝川商工会の役割

当会は静岡県内で最も規模の小さい商工会ではあるが、従前より経理・税務・金融・労務等の基礎的経営改善支援において、顔の見える関係を築きながらきめ細やかなサービスを心がけてきた。経営指導員等職員は多くの会員の経営状況はもちろん、経営者との信頼関係も構築できていることを強みとしている。小規模事業者の経営環境は多様であることから、画一的な支援ではなく、個社に対するきめ細かい支援が求められている。当会は、規模が小さいからこそ、個社に対してより深くきめ細かい支援をすることを目標としており、引き続きその使命を果たしていく。

（３）経営発達支援事業の目標

前期計画の実施内容を踏襲しつつ、時代の変化に応じた支援を実践することで、地域経済の担い手である小規模事業者の持続的な発展と地域経済の活性化につなげていく。なお、令和 6 年度より経営指導員が 1 名減となったため、前期計画と比較して対象事業所数及び頻度は減少している。

【目標】

①伴走型の個社支援により小規模事業者の売上・利益の向上を図る。

②創業及び事業承継の促進により小規模事業者の持続的な発展を図る。

③小規模事業者への伴走支援により、個々の事業者の課題解決を図り、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体の持続的な発展を図る。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援計画の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①伴走型の個社支援により小規模事業者の売上・利益の向上を図る。

小規模事業者が行う事業計画の作成と実施を、個社の課題に対応して伴走型で支援する。これにより、小規模事業者の売上・利益の向上を図る。また、支援においては、経営者自らが自社の経営課題を見極め、様々な環境変化に柔軟に対応して自社を変革させていく「自己変革力」を高めることを意識した支援を実践する。

②創業及び事業承継の促進により小規模事業者の持続的発展を図る。

当地区の小規模事業者が経営を維持し、持続的に発展するためには、事業承継支援がより重要になる。また、空き店舗や空き工場を有効利用し、創業を促進する。

③小規模事業者への伴走支援により、個々の事業者の課題解決を図り、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体の持続的発展を図る。

地区内事業所の内、約90%を占める小規模事業者が地域経済を支えていることは明らかであり、商工会が伴走支援により小規模事業者の潜在力を引き出し、自立した経営を実践することで、活力と賑わいのある地域の発展に貢献していく。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

当会では、地区内小規模事業者が有望な事業機会を得られるよう、芝川地区及び周辺地域の経済動向を調査・分析し、事業計画作成の基礎資料として提案している。具体的には、富士宮市の統計資料の活用や、本会独自の小規模企業景気動向調査等の情報をもとに、地区内小規模事業者が事業機会を探索するために必要なツールとして利用している。一方で、富士宮市の統計情報等は、行政合併から14年経過することもあり、当地区のみのデータは収集しにくくなっている。このため、聞き取り調査による経済動向の把握や地域経済分析システム（RESAS）を活用した情報収集の必要性が高まっている。

(2) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
景気動向調査実施事業者数	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社	10 社
地区内経済動向分析の公表回数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
本会独自の小規模企業景気動向分析の公表回数	－	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

公表方法：ウェブサイト (<https://shibasyo.com/>) への掲載

(3) 事業内容

①地区内経済動向の調査

地区内経済の動向を把握するため、富士宮市の統計資料と地域経済分析システム（RESAS）を活用して、地区内小規模事業者の動向を時系列に把握する。合わせて富士宮市第5次総合計画をもとに、行政による中長期的な小規模企業支援策を把握する。

【調査項目】人口（男女・年齢・世帯数）、事業所数（規模・業種）

【分析手法】統計調査は経営指導員が分析を行う。RESAS を活用して過去 10 年間の動向を調査し、今後の動向を予測する。

②本会独自の小規模企業景気動向調査

静岡県商工会連合会が行っている景気動向調査のため、毎月 10 社程度から景気動向に関する情報収集を行う。事業所の選定は毎年 4 月に 10 事業所程度選定し、1 年間の定点観測とする。また、当地区のみの動向を把握できる統計情報が少ないため、本調査の機会を活用して、地域情報の収集・分析を行う。

【調査対象】地区内小規模事業者

【調査項目】売上額、仕入単価、採算、資金繰り、金融、業界の業況、雇用
近隣の動向（企業の進出や撤退等）

【調査手法】調査票をもとに、窓口、巡回、電話（メール等）による聞き取り調査

【分析手法】調査データは、経営指導員が分析を行う。また、静岡県商工会連合会により集計・分析が行われ、静岡県内の景気動向調査結果として毎月フィードバックされる。

上記の調査と分析結果を、小規模事業者の事業計画策定支援等に反映する。

(4) 調査結果の活用

①情報収集、調査・分析した結果は、適宜（年 4 回程度）ウェブサイトへ掲載し、地区内事業者に周知する。

②経営指導員の巡回時の資料とし、小規模事業者の事業計画策定に生かす。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

当会では、事業者が販売する製品・商品・サービスについて、これまでも個別の需要動向調査を行っており、事業計画策定の際の一助としているが、需要動向を把握することは容易ではなく、少ない 2 次情報や周囲への取材等により断片的な情報が得られるのみである。当会としては今後も各種情報網を使い、できる限り情報収集をして事業者に提供するとともに、小規模事業者が提供する製品・商品・サービスが、基本的にはマーケットインの考えに基づいて開発し、販売できるよう支援を実施していく。

(2) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
調査対象事業者数	5 者	7 者	7 者	7 者	7 者	7 者
静岡伊勢丹チャレンジショップ 出展事業者数	4 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

(3) 事業内容

①新商品・サービスを開発しようとする事業者へ情報提供するための調査

新商品や新サービスを開発するため、事業計画を策定する事業所に対して、当該商品等の需要が見込めるか、あるいは需要を作り出すことができるものであるかについて個別の調査を行う。

【調査方法及び活用方法】

- ・業種別業界情報等の 2 次情報資料による調査

業界の動向に関する基本情報として「業種別業界情報」等の参考資料や日経流通新聞から情報収集する。また農業については、農林水産省が農業経営の状況を把握するために実施する調査結果である農業景況 DI や日本政策金融公庫が実施する動向調査を基礎資料として活用する。展示会や商談会の実施情報については、その都度事業者へ情報提供する。

- ・静岡伊勢丹チャレンジショップでの調査

飲食料品であれば、静岡県商工会連合会が実施するアンテナショップ（静岡伊勢丹地下売場）で試験販売をすることで、顧客の生の声を聞くことができる。

【支援対象】

- ・新商品の開発に取り組む事業者
- ・既存商品の改良に取り組む事業者

【調査・分析方法】

- ・商品の販売をする事業者が自ら売り場に立ち、来店した一般顧客に対して試食を行いながらアンケート調査を行う。

【調査項目】

- ・対象者の年齢、性別、家族構成、来店動機
- ・商品の味、品質、量、価格、パッケージデザインについて
- ・商品に対する要望

【商工会の支援内容】

- ・試験販売を希望する事業所の選定
- ・試験販売に向けた商品の改善（経営指導員の支援及び専門家派遣の実施）
- ・実施スケジュール調整
- ・アンケート項目の検討、調査票の作成、アンケート結果の集計・分析
- ・実施後のフォローアップ（経営指導員の支援及び専門家派遣の実施）

【調査分析結果の活用】

分析結果は、経営指導員等が当該事業所にフィードバックし、商品のブラッシュアップを図るとともに、新商品のマーケティングに関する事業計画策定に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

当会では、税務会計を経営に活用する取り組みを、経営状況に合わせて段階的に支援し、事業計画策定に繋げるため、青色申告会等と連携して下記の取組を行っている。

- ・直近の決算書や試算表等を利用した財務分析データの提供
- ・財務分析と定性的な経営状況を踏まえた経営分析

この取り組みは、これまで確定申告相談や事業承継、金融相談等を行った事業者に対して、財務分析データを提供することで、自社の状況を把握することができるようになり、事業計画を策定する際の経営分析資料として役立っている。また、経営計画作成個別相談会を毎年1回実施し、各事業者の個別の課題に応じた相談を実施し、経営状況の分析を行っている。一方で、財務情報の収集は基本的に個人事業主が主であり、法人については経営情報の分析が進んでいない。

(2) 目標

支援内容	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
経営分析事業者数	20 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者

※令和6年度より経営指導員1名減のため、対象事業所数及び頻度は減少する。

(3) 事業内容

①経営分析データの提供

税務会計を経営に活用し、事業計画作成のための基礎資料とするため、芝川青色申告会と連携して下記の取り組みを行う。

- ・直近の決算書や試算表等を利用した財務分析データの提供
- ・財務分析と定性的な経営状況を踏まえた経営分析

【対象者】 経理・税務相談、金融相談、事業承継等の経営相談を受けた小規模事業者。なお、法人事業所についても支援実績がある事業所から財務資料の提供を受け、分析を行う。

【分析項目】 損益計算書及び貸借対照表から導く主要な財務分析と SWOT 分析

収益性：売上高対利益率、売上高・利益の推移等

安全性：流動比率、当座比率等

生産性：労働生産性等

SWOT 分析：強み、弱み、機会、脅威

【分析手法】

・経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用して、経営指導員が財務分析および経営分析を行う。

・上記ツールの他、業種別業界情報（経営情報出版社）、業種別審査辞典（金融財政事業研究会）を活用して、対象事業者の業種動向に応じた情報提供を行う。

・SWOT 分析からクロス SWOT に発展させ、新たな事業展開や新商品開発等の検討を行う。

（４）分析結果の活用

分析結果は、当該事業所にフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。また分析結果を職員間で共有し、経営指導員等のスキルアップにつなげる。

6. 事業計画策定支援に関すること

（１）現状と課題

当会では、事業計画策定の必要性を啓蒙普及するとともに、必要な情報提供を行い、実現性のある事業計画の策定を支援している。具体的には、事業計画策定に関する個別相談会を実施し、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしや、事業所の経営状況に応じて、経営革新計画の推進や事業再構築計画の策定などを支援している。一方で、DX 化の推進については、集団セミナーを実施したものの、その後の個別具体的な支援やフォローアップが手薄であった。

（２）支援に対する考え方

小規模事業者の経営環境は多様であり、一律的な情報提供や啓蒙普及は効果が薄い。当会は地区内事業者が約 330 事業所で比較的小規模であるため、個社に対してよりきめ細かく支援できることを強みとしている。このため、個別相談を充実させることで小規模事業者の課題解決を支援していく。また、富士宮市は創業を中心にした事業者支援を強化しており、行政と当会を含む市内経済団体で「ビジネスコネクトふじのみや」を組織した。この活動を当会の活動とリンクさせることで、伴走型支援を強化する。

（３）目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
事業計画策定事業者数	20 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
創業支援件数	20 者	25 者	25 者	25 者	25 者	25 者
事業承継策定に関する個別相談会の実施回数	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回
DX 計画策定に関する個別相談会の実施回数	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

※令和 6 年度より経営指導員 1 名減のため、対象事業所数及び頻度は減少する。

（４）事業内容

①事業計画策定に関する支援

経営指導員による個別相談を実施し、事業者ごとの課題に対応した個社支援を行う。具体的には、

事業計画の必要性から説明する場合や、実際に事業計画の策定を行う場合など、事業者ごとの状況に応じた支援を行う。策定にあたっては、事業者の経営分析を実施したうえで、地域の経済動向や需要動向を加味して、より実現可能性の高い計画策定を目指す。事業計画の内容は事業者ごとに多岐にわたるが、経営革新計画、新商品（製品・サービス）開発計画、設備投資計画、事業再生計画、BCP計画のほか、下記に示す創業計画や事業承継計画、生産性向上計画等を想定している。

②創業支援

令和3年に、富士宮市（商工振興課）、富士宮商工会議所、富士宮信用金庫と当会が連携協定を結び発足した「ビジネスコネクトふじのみや」では、毎月第4火曜日に創業個別相談会を実施しており、当会経営指導員が相談員として参加している。相談件数及び創業実現件数も増加傾向であることから引き続き実施し、創業実現数の増加や、創業後のフォローアップを強化する。

③円滑な事業承継支援

当会は全域が市街化調整区域であり、基本的に事業所数の増加は難しい地域である。したがって、現在ある事業所をいかに存続させるかが課題となる。当会では、月に1回、静岡県事業承継引継ぎ支援センターから派遣された相談員による個別相談会を実施しており、事業承継に関する個社支援に対応している。引き続き、月1回の個別相談会を実施し、親族内承継を推進するとともに、創業支援と連動させた第三者承継の推進を強化する。

④DX推進に関する支援

当会ではこれまでもIT化やDXに関するセミナー等を開催しているが、参加率が低く、現状ではDXの活用が進んでいるとはいえないため、まずはDXに関する個別相談会を実施し、意識の醸成や、基礎知識の習得を図る。経営者や従業員のITリテラシーの向上を図ったところで、事業所の経営資源に見合った最適なDX化を提案することで、無理なくDX化を進める必要があると考えている。

【支援対象】DX活用により経営の効率化や競争力向上を実現したい小規模事業者 8者程度

【募集方法】会員向けチラシ、ウェブサイト掲載、個別案内

【講師】DXに関する支援が豊富な専門家

【支援内容】事業所の現状分析、最適なITツールの提案、ITツール導入後のフォローアップ
補助金・融資制度の活用

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

（1）現状と課題

当会では、新商品（製品・サービス）開発に関する事業計画の実施支援、経営革新計画の取得と実施、創業、事業承継等について、より深く具体的に支援している。これらの計画策定後は、四半期単位の進捗管理や、専門的な課題に対しては専門家派遣等を実施してフォローアップを行っている。一方で、フォローアップの方法については、原則的には窓口や巡回によるが、コロナ禍以降、電話やメール、オンラインによるものが多くなり、直接会って対話をする頻度が以前に比べて少なくなっている。職員数の減少により、対応数に限度があるため、電子的な方法によるフォローアップは効率的ではあるが、対話することも重要であるため、スケジュール管理を綿密に行い、メリハリのあるフォローアップを実施する。

（2）支援に対する考え方

事業計画策定後の実施支援は、計画の進捗管理をすることで、売上や利益目標を達成できることを経営者に理解してもらうことが重要である。このしくみを理解してもらえよう、商工会が伴走型で支援し、経営者が体感することで、事業計画策定と実施の重要性を理解でき、経営者主導による自立的で持続的な経営ができる。

(3) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
フォローアップ対象事業所数	20 者	15 者	15 者	15 者	15 者	15 者
頻度 (延回数)	50 回	30 回	30 回	30 回	30 回	30 回
売上増加事業所数	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

※令和 6 年度より経営指導員 1 名減のため、対象事業所数及び頻度は減少する。

(4) 事業内容

事業計画（創業・事業承継を含む）を策定した事業者のすべてを支援対象として下記のとおりフォローアップを実施する。

①定期的な進捗管理

事業計画の内容は事業者ごとに異なるものであり、計画実行の難易度や経営者の意欲によってもフォローアップすべき内容や頻度が異なる。このため、事業所ごとに進捗に必要なフォローアップ頻度を検討し、年間スケジュールを設定する。基本的には、初めて事業計画を作成して進め方に不安がある事業所は 1 か月に 1 回程度とし、すでに事業計画の実施経験があり、経営者が主導で進められる場合は四半期に一度程度のフォローアップを実施する。フォローアップを進める中で、進捗に問題がある場合は、その原因と改善策を検討し、内容に応じて専門家派遣を実施する等、早期の改善を図る。なお、支援の方法については、2 回に 1 回程度は窓口または巡回によって経営者と対話する機会を設けるものとする。

【フォローアップ対象事業者数】 15 者

【フォローアップ頻度】 15 者×年 2 回

※頻度については事業者の状況により回数を増やすなど柔軟に対応する。

②専門家派遣

事業計画の進捗確認を通じ、明らかになった課題について、経営指導員では対応が困難な高度な課題に迅速に対応すべく、専門家派遣制度を利用する。また、静岡県商工会連合会の広域指導員の定期的な巡回を受け、補助金の事業計画実施や、経営革新の実施について専門的な指導を受ける。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

当会では、新たな需要の開拓にあたり、主に飲食料品や雑貨品等を製造販売する事業者を対象に、小規模事業者持続化補助金や経営力向上事業費補助金を活用して、新商品の販路開拓、広告宣伝の支援を行った。また、各種コンテストへの応募や静岡県商工会連合会が運営する静岡伊勢丹のアンテナショップ「アレモキッチンコレモストア」に出品して催事販売を支援した。当会独自で展示会や商談会を主催することは難しいため、関係団体が実施する新たな需要の開拓に寄与する機会の情報収集

を強化していく必要がある。

（２）支援に対する考え方

優れた事業計画であっても、最終的に売上・利益につながらなければ成果とは言えないが、最初から計画通りに売上・利益を得られることは皆無である。その際、商品自体の問題か、販路開拓の方法に関する問題か、複合的なものか見極めなければ、的外れな支援となってしまう。当会は、飲食料品や雑貨品など、一般消費者向けの商品を製造、販売する事業者を対象に重点的に支援を行い、事業者自身がチャレンジショップや商談会に積極的に参加し、様々な情報を得られるよう支援するとともに、経営指導員も参加することで、目利き能力を醸成し、常にマーケットインの考え方で支援をする。

（３）目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
チャレンジショップ等への参加事業者数	5 者	9 者	9 者	9 者	9 者	9 者
売上額／社	6 万円	8 万円	8 万円	8 万円	8 万円	8 万円
コンテストへの応募者数	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者

（４）事業内容

- ①チャレンジショップ、イベント、商談会等での販売機会の提供
一般消費者に対する販売機会を提供し、顧客の生の声を収集する。

【想定する販売機会と概要】

- ・アレモキッチンコレモストア
静岡県商工会連合会が運営する静岡伊勢丹内のチャレンジショップでの催事販売
- ・販売催事
全国物産展、首都圏で開催する百貨店催事、地域イベント
- ・インターネット販売
阪急 EC サイト掲載、オリジナルショップの運営支援
- ・商談会への参加
静岡県商工会連合会が主催するオンライン商談会への参加
静岡県の東部 4 信金が主催する商談会への参加

【支援内容】

- ・イベントや商談会等の開催情報の提供、出展に関する事務的支援
- ・出展準備から開催までの実地支援

【効果】

一般消費者に販売し、消費者のニーズを直接得ることで、より精度の高いマーケティング戦略を立てることができる。また商談会では、BtoB の販路を開拓することができる。

②コンテストへの出品支援

特産品等を使って開発した商品を、公的団体等が主催する商品コンテストへ出品する際の支援を行う。

【想定するコンテストと概要】

- ・ふじのくに新商品セレクション（主催：静岡県）
静岡県産農林水産物の魅力を活かした、新しい加工品を選定することで、企業の新商品開発や商品改良に結びつけ、ものづくり産業の活性化及び県産農林水産物の付加価値向上を図るコンテスト。
- ・それみやげにして宮コンテスト（主催：富士宮市観光協会）
富士宮名物となる新商品、既存商品の発掘・改良・情報発信強化を目的としたコンテスト。
- ・ふじのくに魅力ある個店「地域のお店」デザイン表彰（静岡県）
見た目の良さだけでなく、お客様との関係づくりや地域貢献など、広い意味でのデザインという観点から、魅力と個性にあふれた個店を表彰する制度。当会で支援した事業所が令和5年度に大賞を受賞した。

【支援内容】

- ・コンテストへ出品する商品の選定、企画書の作成、出品後のフォロー

【効果】

コンテストに応募し、専門家の審査を受けることで、市場の公平な評価を得ることができる。また上記のコンテストは、審査結果の他、商品に関するアドバイスを受けることができるため、今後の改善に生かすことができる。コンテストに選ばれた場合は、販路開拓に関する支援や、特別なロゴマークを使用できるなどの支援を受けられる。また地域資源を使った商品の販路が広がることで地域活性化にも寄与する。

Ⅱ．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．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

（1）現状と課題

当会では、富士宮市商工振興課を中心にした事業者支援組織である「ビジネスコネクトふじのみや」において、当会の現状や支援実績について適時相談、報告をしており、最終的には当会の内部監査、総務委員会、理事会、通常総会にて報告して承認を得ている。今後も現在のしくみをいかして、経営発達支援事業の進捗状況の確認・評価を行い、事業実施に関する評価・見直しを行う。

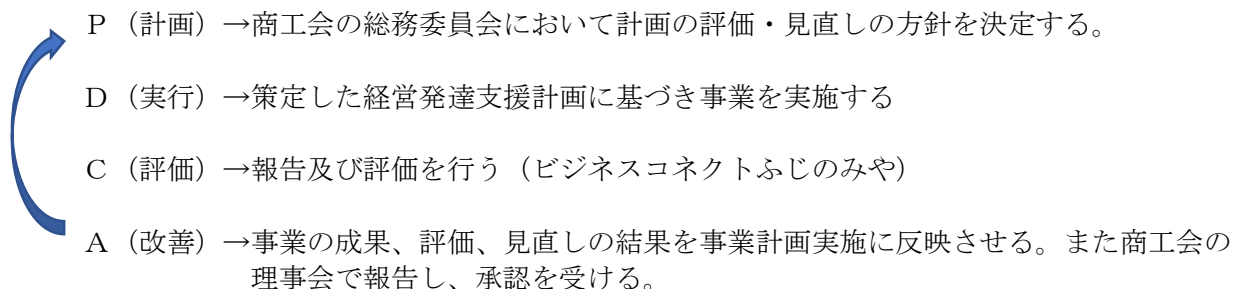
（2）事業内容

①事業の実施状況を定量的に把握する仕組み、評価手法、見直しについて

毎月実施している、ビジネスコネクトふじのみや（富士宮市商工振興課、富士宮商工会議所、富士宮信用金庫、富士宮市の委嘱を受けた中小企業診断士等の専門家）の会議を利用して、法定経営指導員が経営発達支援事業の進捗状況等について年1回（年度末）の報告及び評価会を行う。また、評価の結果をふまえて、本会理事会での実績報告を行い、評価及び意見を求める。

なお、評価基準については4段階評価（5：達成している 4：おおむね達成している 3：達成していない 4：まったく達成していない）を設定し、全項目で3以上の評価を目指す。

評価を受けて、次年度以降の計画実施にいかすことができるよう、PDCA のサイクルを適切に回す。



②評価結果の公表

評価結果及び実施方針は、ウェブサイトへ掲載（年1回）し、地域の小規模事業者や関係者が閲覧できるようにする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

（1）現状と課題

当会では、日々の記帳や税務に関する支援ニーズが高いため、職員全員が対応できるような体制を取っている。一方で、労務や金融、経営発達支援計画にかかる経営支援については、すべての職員が対応できるとは言えず、担当職務でない場合は一次対応のみにとどまることが多い。また、令和6年度より静岡県の小規模事業経営支援事業費補助金交付要綱の経営指導員設置基準により、経営指導員設置数が1名減員となり、事務局長1名・経営指導員1名・経営支援員2名の合計4名体制となっている。この体制でこれまでと同様の経営支援能力を維持するためには、商工会全体の業務見直しと優先順位付けが必要になるほか、職員の経験やスキルアップによって効率的な運営を行い、経営支援に関与する時間を確保することが重要である。

（2）事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員等職員の支援能力の向上のため、関係機関が実施する研修等に積極的に参加する。特に今後は創業や事業承継、DXに関する支援が増えると予想されることから、下記のような研修機会を活用して支援能力の向上を図る。

- ・富士宮市が主催する創業セミナー等
- ・静岡県商工会連合会が主催する専門スタッフ研修（DX・事業承継等）等
- ・その他関係団体が主催する専門的なテーマの研修

②OJTと職員間ミーティングの実施

経営発達支援計画の実行にあたり、経営指導員以外の一般職員も積極的に関与し、事業計画の策定や各種調査の経験を積む。特に経営相談の機会に職員を同席させ、経営支援の経験を積むことで組織全体としての支援能力の向上を図る。また、DXに関する相談に対応するためITパスポート等の資格取得を推進する。

③支援情報のデータベース化

現在、職員の支援内容（企業名、支援日時、支援内容、今後の課題等）は静岡県商工会イントラシステムを利用してすべて入力している。このシステムでは、職員間で情報を共有できるため、引き続きこのシステムを活用して支援レベルの向上と支援の効率化を進める。

(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	
(令和6年12月現在)	
(1) 実施体制（商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制等）	
事務局長 富士宮市 商工振興課 法定経営指導員1名 経営支援員2名	
(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制	
①当該経営指導員の氏名、連絡先 ■氏名：小澤裕介 ■連絡先：芝川商工会 TEL. 0544-65-0273	
②当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度等） 経営発達支援事業の実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。	
(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先	
①芝川商工会 〒419-0315 静岡県富士宮市長貫 1131-6 TEL. 0544-65-0273 FAX. 0544-65-2093 E-mail : office@shibasyo.com	
②富士宮市商工振興課 〒418-8601 静岡県富士宮市弓沢町 150 TEL. 0544-22-1295 FAX. 0544-22-1385 E-mail : shoko@city.fujinomiya.lg.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)

	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度	令和 11 年度
必要な資金の額	550	550	550	550	550
地域経済動向調査費	100	100	100	100	100
事業計画策定支援事業費	300	300	300	300	300
販路開拓支援事業費	100	100	100	100	100
職員資質向上事業費	50	50	50	50	50

(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
静岡県補助金、富士宮市補助金、会費収入等

(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)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

[illegible]