

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 管轄する地域の位置

高陽町商工会の管轄する地域は、広島市内から約10kmから25kmの北東部に位置し、昭和50年頃からベッドタウンとして発展してきた大規模住宅団地(高陽ニュータウン)を有する旧高陽町地区(住居表示の変更により現在高陽と言う町名は存在しない)と更に北部に位置し近郊農業地域である白木地区とで構成され、管内人口は、約72,000人(平成26年11月末現在)である。

商工業者数1,919 小規模事業者数1,560 (平成24年経済センサス)

法定会員数1,054 (平成26年12月末日現在)



2. 現状

旧高陽町地区は、昭和50年頃から住宅団地の整備により急速に発展した地域である。大規模小売店舗の周辺には商店街が配置され、当時は商店街振興組合も設立されて活発な商店街活動が行われ小売・飲食業も活気があった。しかし、全国的な少子高齢化同様、当地域でも造成から40年が経過する住宅団地を中心に急速に高齢化が進んでいる。現在では、商店街振興組合も解散し当時の賑わいはなくなってしまった。

住宅街の小売店は、経営者の高齢化と第1次商圏人口の高齢化に伴い購買力が低下し廃業する店舗がめだち、坂道の多い住宅街では、今後買物弱者支援の問題が発生することが予想される。団地内に配置された商業施設内にも時の経過とともに空き店舗が増加している。地域住民の高齢化は、徐々に購買力の低下を招き、地域小売・飲食業者(平成21年の経済センサスでは、732事業所が、平成24年の経済センサスでは、673事業所へ減少)の減少に繋がっている。更に、山を隔て隣接する広島市東区や川を隔て隣接する広島市安佐南区には、若者やファミリー世帯をターゲットとした魅力ある大型商業施設が整備されたことも事業者の減少要因である。

一方で、旧高陽町の大規模団地には、健康志向が高い一定以上の所得を有する高齢者世帯や広島市の中心から10kmに位置し教育、医療、交通等の生活インフラが整い、子育てしやすい環境からファミリー世帯も多い。

また、旧高陽町の住宅団地は、住環境の整った団地として一定以上の所得を有する居住者が多く、就業期間中に培った豊かな経験と知識、高い技術、多くに人脈などを有する多彩な人材が集う地域であり、退職後起業をめざすアクティブシニアや元気なシニアの子供ファミリー、更に、JR芸備線の沿線である深川地区などの平地では新築住宅が増加し児童数も増え、当商工会への創業相談者の状況から推測すると子育ての傍ら起業を考えている女性や若者が多数存在すると見込める。

白木地区は、事業者の高齢化が進み廃業が増加している。近年は、広島市内まで近いことから、稲作農業から葉物野菜を中心とした近郊農業への転換が図られ、若年層の新規就農が見られる。質の高いフレッシュ葉物野菜を生産する技術を持合せながら、出荷の殆どが青果市場であり、近隣に大きな市場がありながら活かされていない状況である。

3. 事業目標の設定方針

高陽町商工会の会員総数は、平成25年度末現在1,140事業所である。内訳では、建設業が310会員と最も多く、次にサービス業が304会員、そして小売・飲食業が246会員と続く。住宅団地と共に発展した小売・飲食業の衰退は、空き店舗の増加に反映し街の活力低下に繋がっている。このことから現状を踏まえ本事業では、小売・飲食業者の経営力の向上から着手する。

旧高陽町の小売・飲食業は、大規模住宅団地の拡大とともに成長した。商店街振興組合が解散した今、個別小売・飲食業者の取組みに成長の鍵がある。

当地域では、今後住宅団地内における買物弱者の増加という負に見える課題がある。しかし、大手コンビニチェーンや流通業者が、買物弱者支援に乗りだす等見方を変えるとビジネスチャンスでもある。また、健康志向が高く高所得水準の高齢者世帯やファミリー世帯が多いという外部環境は、新たなサービスやターゲットの絞込み、ターゲットに合わせた店づくり、商品構成、販売方法など個別小売・飲食業者の経営力の向上と環境対応能力の向上により活かすことができる。

また、起業をめざす女性・若者・アクティブシニアが多数存在することから、創業希望者の支援を強化し地域に新たな風をおこす。

白木地区で栽培される拘りのフレッシュ葉物野菜は、地元野菜として、管内の小売・飲食業が取り扱うことで、店側には、地産地消の店として他店との差別化を図ることができ、生産者側には、安定供給と安定した収入のしくみの構築に繋ぐことができる。

以上の方針をもって下記の目標を設定し事業を推進する。

4. 事業の目標

- (1) **個別小売・飲食業者の経営力の向上をめざす。**
- (2) **女性・若者・アクティブシニアの創業支援を強化する。**
- (3) **小売・飲食業(特に飲食業)において、白木地区で生産されるフレッシュ葉物野菜の利用を促進し「地産地消の店」として差別化を図るとともに、白木産「フレッシュ葉物野菜」としてブランド化を推進する。**

経営発達支援事業の内容及び実施期間

第1 経営発達支援事業の実施期間

(平成27年4月1日～平成30年3月31日)

第2 経営発達支援事業の内容

1. 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③】

小売・飲食業者を取り巻く外部環境を調査する。国勢調査のデータから地域毎の住民の年齢別構成・高齢化の状況を調査分析する。地域内の購買力、高所得者の比率等商圏分析レポート(株)日本統計センター)のデータを取得・分析する。

(事業内容)

- ① 商圏分析レポート(株)日本統計センター)が有する地域内の購買力、高所得者の比率等データを取得分析し、経営指導員が巡回・窓口指導時に情報提供する。また、事業計画作成セミナーにおいて、経営力向上のための資料として活用する。**【指針③】**
- ② 小売・飲食事業者を中心に小規模事業者の決算データを整理し、日本政策金融公庫の小企業の経営指標等の小規模企業のデータをまとめた指標と比較検討し、地域内小規模事業者の課題を抽出する。**【指針③】**
- ③ 全国連・県連の実施する小規模事業者へ対する調査には積極的に取組み、得られた結果及び情報は会報及びホームページで知らせる。**【指針③】**

(目標)

1. 商圏分析レポートからの調査必須項目
 - ア. マーケット水準評価【居住者の規模・富裕・流入】
 - イ. マーケット特性【居住者の年代構成・世帯員・消費購買力構成】
 - ウ. マーケット購買力評価【消費支出額・購買力】
2. 巡回・窓口による情報提供

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度
巡回訪問【指針①に併せ実施】	1,199	1,301	1,333	1,365
窓口支援【指針①に併せ実施】	1,484	1,500以上	1,500以上	1,500以上

(2) 経営状況の分析に関すること【指針①】

これまでの経営支援は、平等なサービスを提供するという観点から、全ての会員に同様な内容のものを提供してきた。そのため一過性の支援になりがちであった。今回の本事業では、全体を意識しながら、業種を絞り支援することとし、当地域における現状の課題を踏まえ、まずは、小売・飲食業者の持続的発展に向けて、巡回指導を中心に内部環境を調査する。販売する商品や提供するサービス、保有する経営資源の内容について、経営指導員が巡回・窓口相談を利用してサンプリング調査を行い、財務

状況、収益状況を分析する。また、「我が社の健康診断セミナー」を通じて自社の経営分析により経営課題を抽出する。

(事業内容)

- ① 小売会員事業所168社、飲食会員事業所78社(平成25年度末現在)、から意欲ある事業者をそれぞれ10%程度ピックアップして、取扱商品、価格帯、構成比、購買層及び保有経営資源の調査を巡回及び調査票の配布により収集分析を行う。

【指針①】

A. 商工会が調査項目を設定して、小売・飲食業者に対して現状と問題点についてのアンケートを作成しヒアリング調査を行い、機会と強みを生かした事業計画のもと持続的経営が図られるよう支援する。

【ヒアリング必須項目】

ア. 売上高 イ. 付加価値額 ウ. 借入状況 エ. 商品 オ. 現状の販路
カ. 問題点 キ. 今後の目標

- ② 過去3年間の決算書をもとに財務分析を行う。【指針①】
③ 我が社の健康診断セミナーを開催して、自社の経営分析を実施し強み・弱みを把握して、経営課題を抽出する。【指針①】

(目標)

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度
巡回訪問	1,199	1,301	1,333	1,365
我が社の健康診断セミナー	未実施	2	2	2
経営分析件数	42	52	57	62

(3) 事業計画の策定支援に関すること【指針②】

小規模事業者の多くは、これまで事業計画についてあまり重要視していなかった。若手経営者で構成する青年部でさえ、8割が事業計画を作成していない状況にある。小規模事業者持続化補助金の登場から1年が経過し、徐々に経営計画に基づく経営の必要性が認識され始めている。中でも、若手経営者の集う青年部は、部員間の情報共有や職員の啓蒙活動で、その必要性を認識している。限られた職員により、小規模事業者に対し、事業計画策定の啓蒙を行うには限界があるため、青年部と連携し草の根のよう拡散して行くことが有効である。

本事業では、小売・飲食業者を中心に小規模事業者の経営課題を解決するため、内部環境分析、外部環境分析の結果を踏まえ事業計画策定支援を、独立行政法人中小企業基盤整備機構中国本部、公益社団法人ひろしま産業機構(広島県よろず支援拠点)、広島市産業支援センター、日本政策金融公庫広島支店、広島県商工会連合会等とも連携し、複数の経営指導員により伴走型の指導・助言を行う。

また、これまでの窓口相談等の状況から当地域においては、潜在的に創業希望者が多いものと考えられ、女性・若者・アクティブシニアを中心に思いをカタチにするた

め、日本政策金融公庫広島支店（創業融資等資金調達支援）・広島県商工会連合会（専門家の支援）と連携して、創業塾を開催し伴走型による創業支援を行う。また、第二創業（経営革新）に関する相談会を広島県よろず支援拠点等と連携して開催し、その後申請書の作成等経営指導員が伴走型の支援を実施する。

（事業内容）

- ① 事業計画策定等に関するセミナー、個別相談会の開催により、事業計画策定をめざす小売・飲食業者の掘り起こしを行う。【指針②】
- ② 窓口相談・巡回指導時に、事業計画策定の意義を説明し策定をめざす小売・飲食業者の掘り起こしを行う。【指針②】
- ③ 事業計画策定をめざす小規模事業者（小売・飲食業者を中心）に対し、金融相談、持続化補助金等の申請時に事業計画の策定支援を行う。【指針②】
- ④ 若手経営者（青年部員）に対し、事業計画の必要性を啓蒙し、事業計画作成・経営革新計画承認申請・持続化補助金申請・ものづくり補助金申請の作成を支援する。【指針②】
- ⑤ 小規模事業者の持続的発展を支援するため、日本政策金融公庫広島支店と連携し、小規模事業者経営発達支援融資制度を積極的に周知するほか、事業計画の策定を支援し、小規模事業者の本融資制度の活用を促進する。
【指針②】
- ⑥ 地域内の創業希望者へ対し、本会の創業支援について折込みチラシやホームページを通して広告するとともに、相談者に対しては、事業計画の策定支援、創業補助金申請支援を行う。必要に応じて創業資金等の支援を日本政策金融公庫と連携して行う。
【指針②】
- ⑦ 創業塾（全6回×1講座）を開催し、創業予定者の知識と経営スキルの向上を図り、創業計画の策定支援を行うことにより創業支援を行う。【指針②】
- ⑧ 広島県事業引継ぎ支援センターと連携し、創業者の受け皿となる「後継者人材バンク」を紹介し創業を促進するほか、事業後継者不在で廃業等の意思のある事業者の情報収集に努め「後継者人材バンク」との連携に努める。【指針②】
- ⑨ 第二創業（経営革新）に関する個別相談会を広島県よろず支援拠点等と連携して開催し、経営革新計画の策定支援をする。【指針②】

（目 標）

支援内	現状	27年度	28年度	29年度
セミナー・個別相談会参加者数	6	20以上	20以上	20以上
事業計画策定事業者数	10	48以上	48以上	48以上
創業塾の開催	未実施	1	1	1
創業支援者数	5	8	12	12
第二創業（経営革新）支援者数	1	4	4	4

(4) 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

事業計画を策定した小規模事業者の中には、策定することが目的となってしまう事業者が散見される。本事業では、小売・飲食業者を中心とした小規模事業者の事業計画策定後は、経営指導員が定期的に巡回し、進捗状況を確認するほか、事業計画が進展しない場合、問題点の洗い出しや計画の見直し等の適切な支援を伴走型で行う。

また、必要に応じて独立行政法人中小企業基盤整備機構中国本部、公益社団法人ひろしま産業機構（広島県よろず支援拠点）、広島市産業支援センター、日本政策金融公庫広島支店、広島県商工会連合会等とも連携し支援を行い事業の持続的発展を図る。

(事業内容)

- ① 事業計画策定後は、6カ月に一度程度計画的に巡回訪問し、進捗状況の確認を行うとともに、必要な指導・助言・情報提供を行う他、国・広島県・広島市の行う支援策等を広報、案内により周知しフォローアップを実施する。【指針②】
- ② 当商工会から事業計画策定及び実施支援を受けて、事業の持続的発展に取り組む小規模事業者が、設備投資等を行う場合、日本政策金融公庫広島支店と連携協議し、小規模事業者経営発達支援融資制度を積極的に活用して事業計画の具現化を支援する。融資実行後は、6ヶ月に一度巡回訪問し、事業計画の進捗状況を確認しフォローアップを行う。【指針②】
- ③ 創業後6カ月以内には、専門家と連携して経営指導員による個別フォローアップを行い、事業計画の進捗確認や「こまりごと相談」を行い伴走型の支援を行う。【指針②】
- ④ 第二創業（経営革新）に関する個別相談会を開催し、経営革新計画の策定支援をするほか、計画の実行に当たっては、1ヶ月毎に担当経営指導員が訪問し進捗状況を確認、問題点があれば内容によっては持ち帰り、専門家と連携し解決策を協議してフィードバックする。【指針②】

(目 標)

支援内	現状	27年度	28年度	29年度
事業計画策定後のフォローアップ件数	5	48以上	48以上	48以上
創業フォローアップ件数	2	8	12	12
経営革新後のフォローアップ	0	4	4	4

(5) 需要動向調査に関すること【指針③】

経営指導員が、巡回・窓口指導時に、小規模事業者に対するアンケート調査により、当該小規模事業者の取扱う商品やサービスについて、売上の上位等を調査するほか、事業者の協力を得て、来店者に対し購入動機等のアンケート調査を実施し、需要動向

を研究分析する。収集した全てのデータは、巡回・窓口指導時及び事業計画作成セミナーに活用する。

(事業内容)

- ① 経営指導員が巡回・窓口指導時に、小規模事業者の取扱う商品や提供するサービスについて、売上ベスト3、利用者の性別、年齢層を調査するほか、消費者へのアンケート調査を実施して、購買動機や商品・サービスへの満足度を調査し需要動向を分析する。得られたデータは、事業計画作成支援に活用する。【指針③】

(目 標)

1. 巡回・窓口による調査必須項目
 - ア. 売上ベスト3の商品・サービス
 - イ. 利用者の性別と年齢層
2. 消費者アンケート調査による調査必須項目
 - ア. 購買動機
 - イ. 商品、サービスへの満足度
3. 巡回・窓口による情報提供

支援内容	現状	27年度	28年度	29年度
巡回訪問【指針①に併せ実施】	1,199	1,301	1,333	1,365
窓口支援【指針①に併せ実施】	1,484	1,500以上	1,500以上	1,500以上

(6) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

小規模事業者が商品化した商品を広く周知するため、広島県商工会連合会の主催する商談会へ参加支援をするほか、各地で行われる展示会・商談会の情報提供を行う。その他、高陽町商工会独自の取り組みである、『BUYこうよう・しらき』（会員情報誌）を利用して、小売・飲食業者の紹介を積極的に行うとともに、『飲食店マップ』を作成して、地域住民へ向けた情報発信を行う。また、サラダに最適である「白木地区のフレッシュ葉物野菜」は、飲食業での利用を促進し葉物野菜生産者と連携を図り、地産地消の店として差別化する。同時に、会員のネットワークやSNS等のITを活用しながら認知度の向上を図り、白木産「フレッシュ葉物野菜」をブランド化する。

(事業内容)

- ① 高陽町商工会地域で商品化された産品について、広島県商工会連合会が主催する商談会へ参加し販路開拓を支援する【指針④】
- ② 事業所紹介リスト『BUYこうよう・しらき』（会員情報誌）を発行して、商工会全会員(1,150)及び地区内の公共機関へ向けて配布する。【指針④】
- ③ 『飲食店マップ』を作成し、地区内の地域住民(24,000世帯)へ向け新聞折込みを実施する。【指針④】
- ④ 創業者向けホームページ作成セミナーを開催し、自社及び取扱商品やサービスの情報提供とHPと連動したSNSによる活用支援を行う。【指針④】

- ⑤ 創業者については、商工会のトップページにおいて紹介するほか、『BUYこうよう・しらき』（会員情報誌）において積極的に紹介する。【指針④】
- ⑥ 白木地区で生産される「フレッシュ葉物野菜」について、地区内の飲食業者との交流会を開催し、利用の拡大を図り地産地消の店として差別化を図る。また、関連事業者がSNSを活用し白木産葉物野菜の利用を促す。【指針④】
- ⑦ 首都圏や関西圏で開催される小売業・飲食業向けの展示会等の情報についてホームページにて提供する。【指針④】

(目 標)

項 目	現状	27年度	28年度	29年度
商談会への参加事業者数	未実施	2	2	2
BUYこうよう・しらき発行	1	1	1	1
飲食店マップの発行	1	1	1	1
交流会の開催回数	未実施	2	2	2
展示会等の情報提供回数	未実施	3	3	3
創業者向けホームページ作成セミナー	未実施	1	1	1
創業者ホームページ開設件数	0	2	4	4

2. 地域経済の活性化に資する取り組み

(1) 地域経済の活性化事業

旧高陽町・白木町を含む安佐北区は、高齢化率が29.1%、広島市平均23.1%と比較すると高齢化が際立つ、また、広島市にあって中山間地域に位置する白木町では、過疎化の進展に加え高齢化が更に拍車を掛け地域の活力が低下している。

本商工会の管内には、広島市から県北三次市を結ぶ幹線道路県道37号線が縦断している。同じく広島市と三次市を結ぶJR芸備線も県道37号線に沿って走り、旧高陽地区に6つの駅、白木地区に5つの駅がある。県道37号線は一定の交通量がありながら、単に通過するだけの道路となっており、沿線に白木地区の魅力を感じてもらうことのできる休憩スポットなどは存在せず、せっかくの機会を喪失している。

白木地区は、消費地である広島市中心部へ25kmと近いことから葉物野菜の生産が盛んで、10年前から若手農業経営者が広島市内等から移住して農業経営を行っている。

本商工会としては、新鮮な葉物野菜をキーワードに情報発信、農業経営者と小売・飲食業者相互の売上アップに貢献するイベントを開催し地域経済の活性化に努める。また、管内の地域資源、新鮮葉物野菜のPRや小規模事業者の取扱う商品を展示販売するための情報発信拠点施設として、広島市域には設置されていない『道の駅』の開設に向け検討を開始する。

また、賑わいのあるまちづくりには、地域住民組織、企業・団体、行政が連携して、事業に取り組む必要があり、賑わいを創出する事業に対しては、積極的に参加及び支援を行う。

当商工会では、平成25年度から5カ年計画である「高陽町商工会マネジメントシート」の中で「スポーツイベント開催に伴う交流人口の増加」を掲げ、地元のプロフットサルチームを支援している。年2回7月と11月に開催される主催ゲーム及び関連イベントをPRし交流人口の増加を図るとともに、『フットサルマルシェ』を開設して、小売・飲食店等の出展を勧奨し小規模事業者が製造販売する商品等のPR販売を行い、賑わい創出及び地域経済の活性化に貢献する。

(事業内容)

- ① これまで商業部会だけで行っていた協議会について、広島市、商業施設のテナント会と連携して、商工会商業部会が中心となって年間3回程度の会議を開催し、小売・飲食業を中心とした地域経済の活性化の方向性について協議、検討する。
- ② 11月に『こうよう・しらき産直市』を開催し、小売・飲食業者の出展を募り、白木地区で生産されたフレッシュ葉物野菜の販売と野菜サラダ、野菜とパン等をコラボした加工製品をブースにおいてPR販売する。
- ③ 飲食業者の売上が低下する冬場の期間に「サラダバー記念日」を創設し、管内の飲食業へ参加を募り、各参加店が趣向を凝らした「サラダバー」を開設、フレッシュ葉物野菜のPR及び飲食業者の売上を確保する。
- ④ 管内地域資源のPR、フレッシュ葉物野菜のPR及び販売、小規模事業者の取扱う商品等のPR及び販売を行う情報発信拠点施設「道の駅」の開設に向けた検討を開始する。
- ⑤ 賑わい創出を目的に開催される「高陽絆祭り」(7月)を自治会組織、企業・団体、行政と協力して実施する。
- ⑥ Fリーグ公式戦及び関連イベントを支援し誘客することで交流人口の増加を図るとともに、会場周辺において、小売飲食業者等の小規模事業者が自社商品のPR販売を行い、賑わい創出及び地域経済の活性化に貢献する。

(目 標)

項 目	現 状	27年度	28年度	29年度
開催回数(回)	1	4	4	4
出展事業者数(事業者)	0	7	14	19
来場者数(人)	5,500	6,100	6,200	6,300
売上(万円)	30	56	72	78

※イベント名…①こうよう・しらき産直市、②サラダバー記念日
③Fリーグ公式戦及び関連イベント、④高陽絆まつり

※出展事業者数 対象イベント…①・②・③

※来場者 対象イベント…①・②・③・④

※売上 対象イベント…①・②・③

3. 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み

(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

広島市域商工会の経営指導員等が集まる機会を6カ月に一度設け、ミラサポにおいて支援実績評価の高い専門家も招聘し経営支援事例、経営支援ノウハウ等の情報共有を行い支援能力の向上に繋げる。また、日本政策金融公庫広島支店や地元金融機関と経営指導員等が集まる機会を年2回設け、金融・経済動向の情報共有を図り融資斡旋に繋げる。

(2) 経営指導員等の資質向上に関すること

これまで、当会では地域内事業者に対して、税務支援・金融支援を中心に行ってきた。今後は、事業者が求める利益確保に繋がる経営支援に力を注ぐ必要がある、経営計画策定や戦略経営の研修会への積極的な参加や他の支援機関との経営支援事例の情報共有を図り、経営力向上に役立てる。また、専門家との同行により事業所を訪問して現場能力向上に繋げる。

広島県商工会連合会が開催する研修会や中小企業大学校が開催する研修会に経営指導員が年1回以上参加することで、売上や利益を確保することを重視した支援能力の向上を図る。

支援事例勉強会を2ヶ月に一度(2時間/1回)開催し、補助員も参加して組織内の経営指導ノウハウを共有する。

- ① 広島県商工会連合会が開催する研修に職員を派遣する。
- ② 中小企業大学校が開催する研修に経営指導員1名を派遣する。
- ③ 経営指導員等が取得している資格(販売士等)の能力を組織内で共有し、経営支援に役立てる。
- ④ 専門家と同行して事業所を訪問し、現場での分析力、提案力を学ぶ。

(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、広島県が実施する「商工会マネジメントシート」事業評価システムに沿い、事業評価を分析し検証を行う。毎年度事業終了後に、中国経済産業局、広島県、広島市へ報告する。

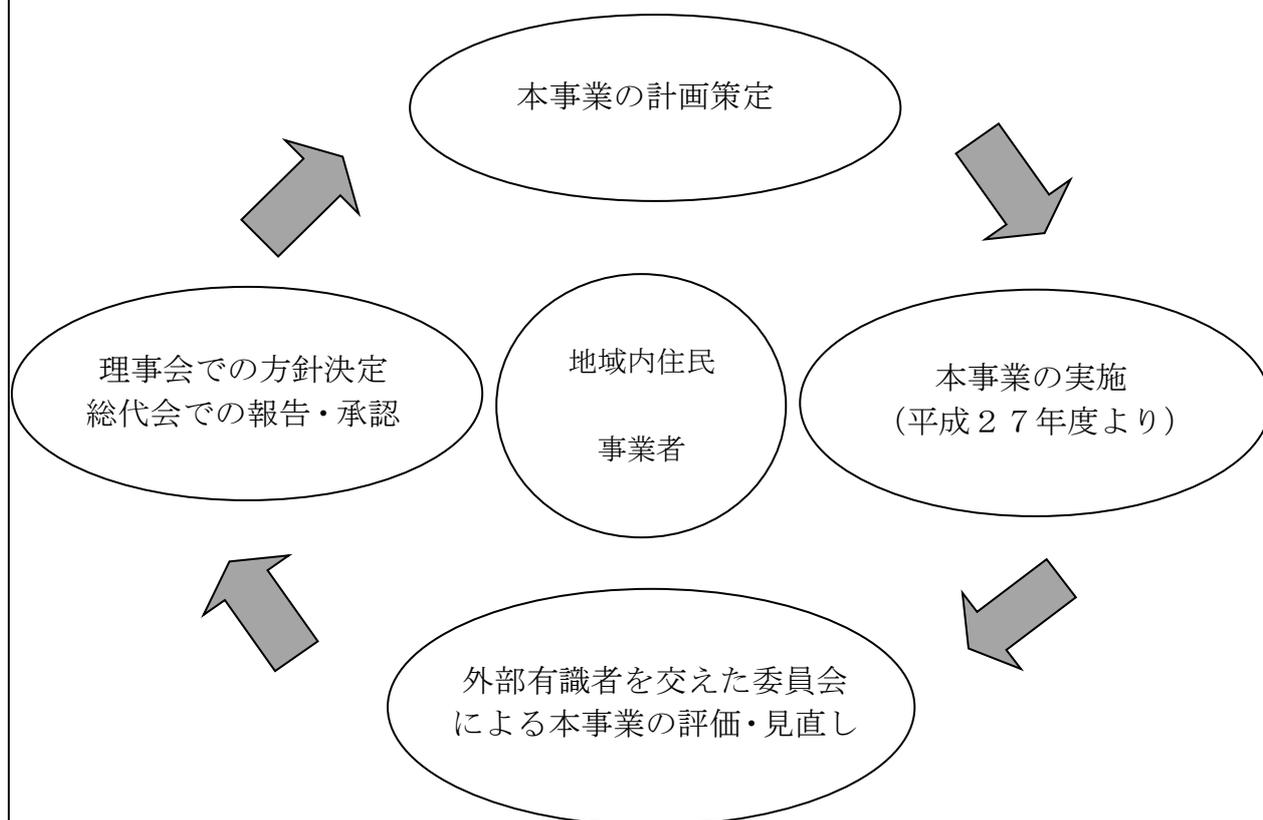
- ① 広島県職員、広島市職員、広島県商工会連合会職員、地区内在住の中小企業診断士等の有識者を交えて委員会を開催し、事業の実施状況、平成26年度の各項目のデータを基準値として設定し成果の評価を行い、評価結果について、委員会において比較検討し見直し案の提示を行う。

(中間報告11月、事業実績報告会4月)

- ② 商工会理事会において、委員会での評価・見直しを報告して承認を受け、方針を決定する。(理事会4月)その後総代会へ報告する。(総代会5月)
- ③ 毎年度の事業終了後に、中国経済産業局、広島県、広島市へ報告する。(総代会終了後6月)
- ④ 事業の進捗状況・評価・見直しについては、会員事業所及び地域住民に対して商工会報・商工会公式ホームページ (<http://www.koyo-shokokai.com>) にて周知する。(総代会終了後6月)

- ⑤ 実施事業に対する事業者・地域住民から意見を、商工会公式ホームページ等で募集し次年度事業に役立てる。(随時実施)

事業評価・見直しのサイクル



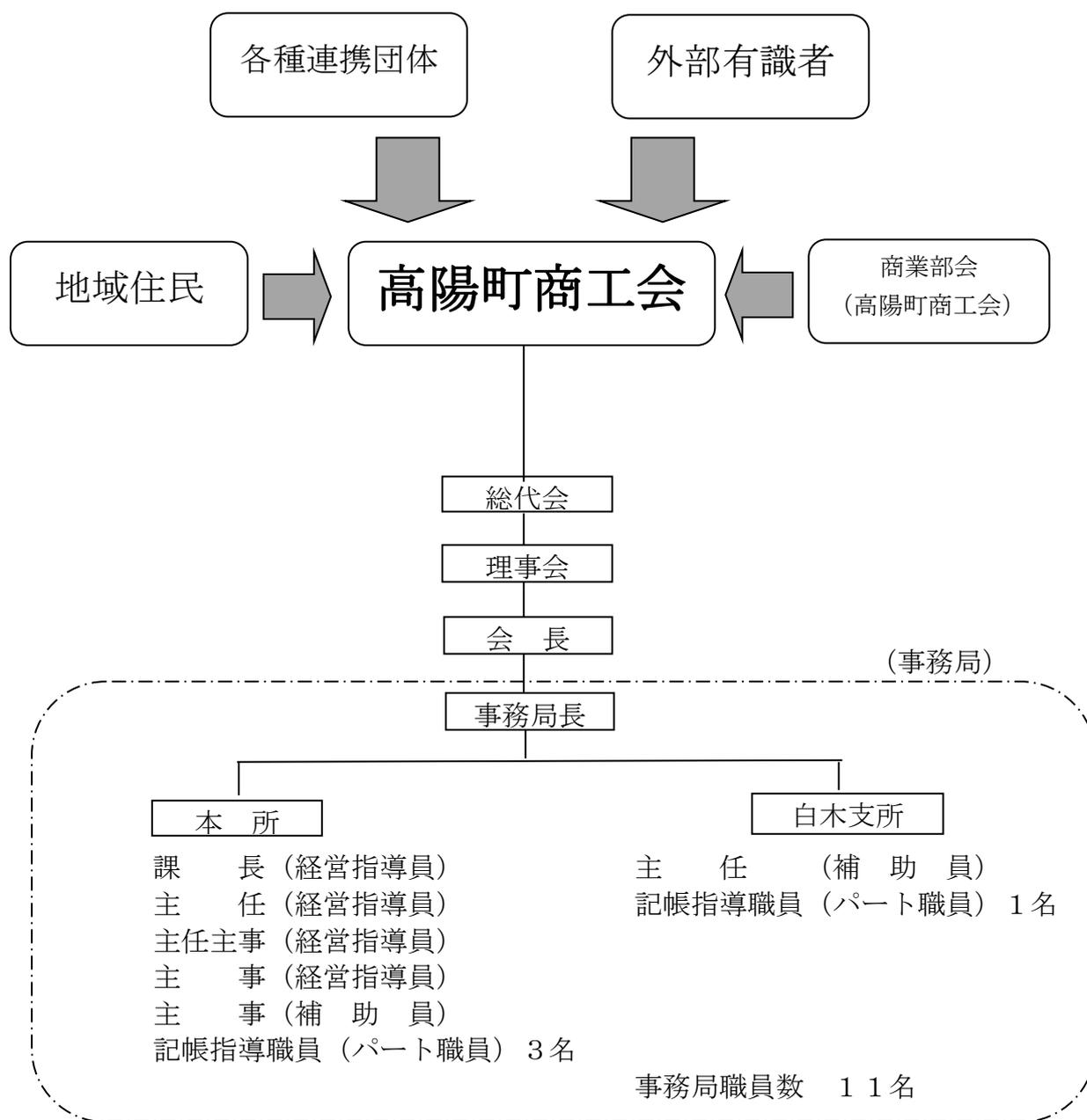
(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制

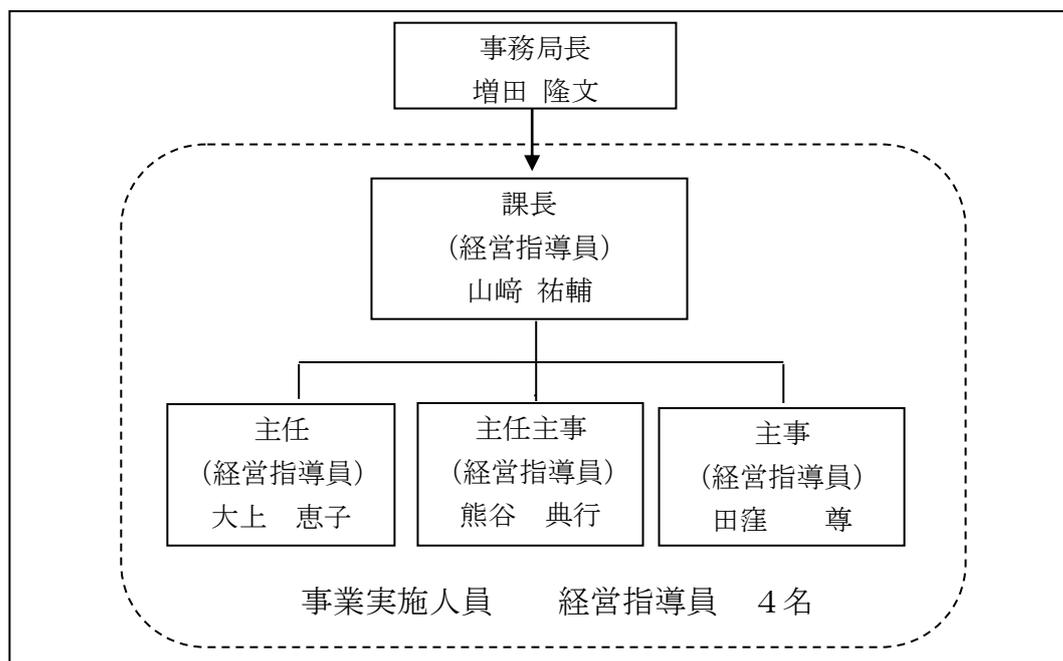
経営発達支援事業の実施体制

(平成 27 年 8 月現在)

(1) 組織体制



経営発達支援事業推進本部



各役職員の役割担当

担当役職員名	事業名
大下会長	当事業に係る統括責任者
増田事務局長	当事業に係る事業推進責任者
外部環境分析：山崎	1. (1) 地域の経済動向調査 ①商圏レポートによりデータ分析
外部環境分析：田窪	1. (1) 地域の経済動向調査 ②日本政策金融公庫の小企業の経営指標との比較からの課題を抽出
外部環境分析：大上	1. (1) 地域の経済動向調査 ③全国連・県連の実施する調査の取組と公表
内部環境分析 ：経営指導員全員	1. (2) 経営状況分析（内部環境分析） ①保有経営資源等のヒアリング調査
財務分析：大上・田窪	1. (2) 経営分析 ②個別・小売飲食店の決算書による財務分析
経営課題抽出：熊谷	1. (2) 経営分析 ③セミナー開催により経営課題を抽出
事業計画の策定支援： 経営指導員全員	1. (3) 事業計画の策定支援 ①セミナー・個別相談会の開催により、掘り起こしを行う ②窓口相談・巡回指導時に説明し、掘り起こしを行う ③金融相談・補助金申請時に事業計画策定支援 ④若手経営者に対する事業計画書・各種補助金申請書作成

	<p>支援</p> <p>⑥創業希望者に対する支援、事業計画策定・創業補助金申請支援、創業融資支援</p> <p>⑦創業塾の開催と創業計画策定支援</p> <p>⑨経営革新に関する個別相談会の開催と策定支援</p>
経営計画策定後の実施支援：経営指導員全員	<p>1. (4) 事業計画策定後支援</p> <p>①巡回訪問による指導・助言・情報提供を実施及び国等の支援策を広報・案内文により周知</p> <p>②事業計画に基づく、事業実施に伴う資金需要に対し、経営発達支援融資制度の活用支援</p> <p>③創業者に対する専門家と連携した個別フォローアップによる支援</p> <p>④第二創業（経営革新）者に対する専門家と連携した個別フォローアップによる支援</p>
外部環境分析：経営指導員全員	<p>1. (5) 小規模事業者取扱商品等の需要動向調査</p> <p>①個別・小売飲食店の売上ベスト商品・顧客属性・顧客層の調査</p> <p>②消費者アンケート調査・購買動機、商品との満足度</p> <p>③分析情報のフィードバック</p>
新たな需要の開拓支援：山崎	<p>1. (6) 新たな需要の開拓支援</p> <p>①県連主催する商談会へ参加し販路開拓を支援</p>
新たな需要の開拓支援：大上	<p>1. (6) 新たな需要の開拓支援</p> <p>②事業所紹介リスト『BUYこうよう・しらき』を発行</p>
新たな需要の開拓支援：熊谷	<p>1. (6) 新たな需要の開拓支援</p> <p>③『飲食店マップ』を作成・発行</p> <p>⑥白木地区「フレッシュ葉物野菜」の利用促進</p>
新たな需要の開拓支援：大上	<p>1. (6) 新たな需要の開拓支援</p> <p>④ホームページ作成セミナーを開催と活用支援</p> <p>⑤商工会ホームページでの事業所情報の紹介及び『BUYこうよう・しらき』利用勧奨</p>
新たな需要の開拓支援：田窪	<p>1. (6) 新たな需要の開拓支援</p> <p>⑦首都圏、関西圏で開催される展示会の情報発信</p>
地域経済の活性化：熊谷・大上	<p>2. (1) 地域経済の活性化事業</p> <p>①広島市、テナント会と商業部会による地域活性化の方向性についての協議、検討</p>
地域経済の活性化：経営指導員全員	<p>2. (1) 地域経済の活性化事業</p> <p>②『こうよう・しらき産直市』の開催と小売・飲食業者の出店、フレッシュ葉物野菜のPR販売</p> <p>③サラダバー記念日の創設とサラダバーの開設による、フレッシュ葉物野菜のPR及び飲食業者の売上確保</p> <p>④『道の駅』開設に向けた検討</p>

地域経済の活性化： 増田局長	2. (1) 地域経済の活性化事業 ⑤賑わい創出に向けた「高陽絆祭り」の開催調整
地域経済の活性化： 田窪・大上	2. (1) 地域経済の活性化事業 ⑥Fリーグ公式戦及び関連イベントを支援、小規模事業者の出展、自社商品のPR販売
支援力向上： 増田事務局長 経営指導員全員	3. (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 (2) 経営指導員等の資質向上 研修会出席、職員能力共有、専門家との同行
支援能力向上： 大下会長 商工会役員 増田事務局長 経営指導員全員 外部有識者	3. (3) 事業評価及び見直し 「商工会マネジメントシート」事業評価に沿い、事業評価を行い、分析・検証を行う。理事会での方針決定、総代会で報告承認、各種連携団体、関係団体への報告。事業の進捗状況について会員事業所、地域住民への周知と意見募集を行う。

(2) 連絡先

●経営発達支援事業推進本部

高陽町商工会 本所

〒739-1751 広島県広島市安佐北区深川5丁目21番21号

TEL (082) 842-0186 FAX (082) 845-0939

ホームページアドレス <http://www.koyo-shokokai.com>

事業統括責任者：事務局長 増田 隆文

本所担当：経営支援長	山崎 祐輔	主 任	大上 恵子
主 事	田窪 尊	主 事	永田 八千代
記帳指導職員	平田 智子	記帳指導職員	石田 夫知永
記帳指導職員	佐藤 美幸		

白木支所

〒739-1414 広島県広島市安佐北区白木町秋山2319番地4

TEL (082) 828-0703 FAX (082) 828-1764

支所担当：主任主事	熊谷 典行
主任主事	中野 政恵
記帳指導職員	上田 良子

(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)

	27年度	28年度	29年度
必要な資金の額	4,439	4,371	4,371
1. 小規模企業対策事業			
I. 地域の経済動向調査に関する事業費	118	118	118
II. 経営状況の分析に関する事業費	548	480	480
III. 事業計画の策定支援に関する事業費	2,231	2,231	2,231
IV. 事業計画策定後の実施に関する支援事業費	102	102	102
V. 需要動向調査に関する事業費	59	59	59
VI. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事業費	998	998	998
2. 地域経済の活性化事業費	313	313	313
3. 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み	70	70	70

(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
国補助金、県補助金、市補助金及び会費、手数料、特別賦課金収入(受益者負担)を以って本事業費に充当する。

(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 事業計画の策定支援 ② 事業計画策定後の実施支援 ③ 新たな需要の開拓に寄与する支援 ④ 地域経済の活性化事業		
連携者及びその役割		
連携者名	役割	効果
中小企業基盤整備機構 中国本部 本部長 井上 秀生 〒730-0013 広島市中区八丁堀 5-7 TEL082-502-6689	・経営計画の策定・実施支援	・経営力向上に関する専門的な知識、情報の収集が期待できる
ひろしま産業振興機構 (広島県よろず支援拠点) 理事長 深山 英樹 〒730-0052 広島市中区千田町 3-7-47 TEL082-240-7715	・経営計画の策定・実施支援	・経営力向上に関する専門的な知識、情報の収集と共有に役立てることが出来る
公益財団法人広島市産業支援センター 理事長 三村 義雄 〒733-0834 広島市西区草津新町 1-21-35 TEL082-278-8880	・経営計画の策定・実施支援	・経営力向上に関する専門的な知識、情報の収集と共有に役立てることが出来る
広島県事業引継ぎ支援センター 統括責任者 平野 勝正 〒730-8510 広島市中区基町 5-44 TEL082-555-9993	・創業者の受け皿となる「後継者人材バンク」の紹介による創業促進	・創業の促進と廃業の減少に繋がる効果が期待される
広島県商工会連合会 会長 熊高 一雄 〒730-0051 広島市中区大手町 3-3-27 TEL082-247-0221	・ミラサポやエキスパートバンクを活用した指導と助言 ・ビジネスマッチングフェア商談会 ・事業評価	・経営力向上に関する知識、情報を専門家からの支援により受けることが出来る ・商談会へ参加することにより、販路拡大が期待出来る

連携者名	役割	効果
日本政策金融公庫広島支店 支店長 岸本 英司 〒730-0031 広島市中区紙屋町 1-2-22 Tel.082-244-2231	<ul style="list-style-type: none"> ・事業実施に係る資金的支援 ・「小企業の経営指標」の情報提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・創業支援に係る制度融資等の活用を図ることが出来る ・事業実施に係る融資を受けることが出来る
広島銀行 高陽支店 支店長 柏原 昌弘 〒739-1742 広島市安佐北区亀崎 1-2-20 Tel.082-842-3825	<ul style="list-style-type: none"> ・事業実施に係る資金的支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・販路開拓等の事業実施に係る融資を受けることが出来る。 ・地元金融機関として保有する情報の共有が出来る
もみじ銀行 高陽支店 支店長 田原 修司 〒739-1734 広島市安佐北区口田 4-6-15 Tel.082-842-2323	<ul style="list-style-type: none"> ・事業実施に係る資金的支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・販路開拓等の事業実施に係る融資を受けることが出来る ・地元金融機関として保有する情報の共有が出来る
広島信用金庫 高陽支店 支店長 佐藤 隆行 〒739-1734 広島市安佐北区口田 3-1-35 Tel.082-843-2511	<ul style="list-style-type: none"> ・事業実施に係る資金的支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・販路開拓等の事業実施に係る融資を受けることが出来る ・地元金融機関として保有する情報の共有が出来る
フジグラン高陽（商業施設） テナント会 会長 原田知幸 〒739-1742 広島市安佐北区亀崎 1-1-6 Tel.082-843-5111	<ul style="list-style-type: none"> ・地域経済の活性化事業『こうよう・しらき産直市』 	<ul style="list-style-type: none"> ・商業施設周辺の店舗情報の共有が図れる 地域活性化事業『こうよう・しらき産直市』開催へ向け連携が図れる
特定非営利活動法人中国フットサルプロモーション 代表理事 河野貴志 〒739-1732 広島市安佐北区落合南 1-3-12 Tel.082-845-0015	<ul style="list-style-type: none"> ・地域経済の活性化事業 Fリーグ公式戦及び関連イベント 	<ul style="list-style-type: none"> ・スポーツイベント（Fリーグ）開催に伴う誘客の増加を連携して図ることが出来る。 地域経済の活性化事業「Fリーグ公式戦及び関連イベント開催に向け連携が図られる。
高陽地区コミュニティ交流協議会 会長 梅田千秋 〒739-1732 広島市安佐北区落合南 1-17-3 Tel.082-845-2060	<ul style="list-style-type: none"> ・地域経済の活性化事業『高陽絆祭り』 	<ul style="list-style-type: none"> ・連携してイベントを開催することにより、地域の賑わいを創出することが出来る

連携体制図等

