

経営発達支援計画の概要

実施者名	坂出商工会議所 (法人番号 1470005003462) 坂出市 (地方公共団体コード 372030)
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 (1) 小規模事業者の新たな需要の開拓の取組み(販路開拓)支援 (2) 市場ニーズに裏付けられた商品・サービスの販売・開発支援 (3) 市場ニーズの変化・多様化へ対応するための経営力向上に向けたワンストップ支援 (4) 坂出市と連携した創業者・第二創業者に対する伴走支援 (5) 経営指導員等の資質向上による組織としての伴走支援能力の構築
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 当地の経済状況や各業界における小規模事業者の課題を調査・把握して、経営状況の分析・事業計画策定支援等に活用するため、各種調査・分析を実施する。調査結果を分析して当所HP等で公開するとともに、小規模事業者支援に活かすための仕組みを構築する。 4. 需要動向調査に関すること 小規模事業者が販売する商品・製品・サービスについての重要な動向を調査・分析することにより、小規模事業者に対する経営分析・事業計画策定支援に活用する。 5. 経営状況の分析に関すること 経営指導員の巡回・窓口相談、セミナーの開催、専門機関等と連携することにより、小規模事業者の経営状況の分析を行う。 6. 事業計画策定支援に関すること 事業者が経営課題を解決するため、経営分析の結果を踏まえつつ、地域金融機関・支援機関とも連携して、事業計画策定支援を行う。創業については、地域経済の活力の源泉である小規模事業者の創業を促進するため、創業塾を開催する。個別相談においても、公的金融機関や創業支援機関と連携し、創業までの手厚い支援を行う。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 作成した事業計画が向こう3～5年のアクションプランとして十分に機能するとともに、金融機関への融資申込時等に活用できる実現可能・妥当な計画であることを担保するためのフォローアップを行う。第二創業(経営革新・事業再構築等)支援については、小規模事業者の各発展ステージに応じた伴走支援を実施する。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の有する隠れた地域資源の掘り起し・PR(販路拡大・売上アップ)を実施するため、イベント(展示会等)に出展する。ITを活用した販路開拓の支援を実施する。
連絡先	坂出商工会議所 経営支援課 〒762-8508 香川県坂出市久米町1-14-14 TEL:0877-46-2701 FAX:0877-45-6165 e-mail:info@sakaide.or.jp 坂出市 産業観光課 〒762-8601 香川県坂出市室町2-3-5 TEL:0877-44-5103 FAX:0877-44-4585 e-mail:sangyou@city.sakaide.lg.jp

経営発達事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状及び課題

①現状

当市は、香川県のほぼ中央部に位置し、東は高松市、西は丸亀市・宇多津町、南は綾川町、北には瀬戸内海があり、多くの島々が存在する。

かつては、全国でも有数の塩田のまちであり、塩の積出港としても発展してきた歴史がある。その塩田も、昭和 40 年代後半には姿を消すこととなるが、同時に塩田跡地を利用した港湾整備や、海浜部の埋め立てが進められ、坂出港が重要港湾として指定されるとともに、沿岸部に多くの工場用地が形成された。中でも、香川県下最大級である「番の州臨海工業団地」の造成は、当市が瀬戸内工業圏の中核都市として発展する大きな契機となった。また、昭和 63 年に完成した瀬戸大橋は、上部に瀬戸中央自動車道、下部に JR 瀬戸大橋線が走る二階建構造の道路鉄道併用橋であり、四国側の交通の玄関となる重要な拠点となっている。

さらに、市域北部にはさぬき浜街道、南部には四国横断自動車道という東西をつなぐ大動脈道が通っており、上記の坂出港、瀬戸大橋と合わせ、陸海交通の結節点として重要な役割を担っている。なお、現在も瀬戸中央自動車道坂出北インターチェンジのフルインター化工事や、さぬき浜街道の 4 車線化工事が進められており、当市の物流における重要性は、今後さらに高まることが期待されている。

平成の大合併を行っていない数少ない県内自治体のひとつであり、常住人口は昭和 50 年の 67,624 人をピークに緩やかに減少しており、令和 6 年 10 月現在では 48,120 人となっている。



【出典】坂出市産業観光課より提供



坂出市位置図【出典】坂出市ホームページ

当所会員数の推移

業種	H5	H10	H15	H20	H25	H30	R6
商業	637	642	591	498	438	384	288
工業	317	317	283	255	228	220	182
建設・運輸業	236	231	240	250	230	266	259
観光・サービス業	222	225	193	203	211	214	319
金融業	28	29	22	20	21	20	20
計	1,463	1,439	1,329	1,226	1,128	1,104	1,068

【出典】TOAS(商工会議所トータルOAシステム)をもとに作成

当地域の業種別事業者数

	卸売 小売	建設	製造	医療福祉	不動産 物品賃貸	宿泊 飲食	生活 娯楽	運輸	その他
事業所数	591	261	253	218	213	206	177	155	436
従事者数	4,338	2,170	7,333	4,273	639	1,337	654	3,328	4,202

【出典】総務省・経済産業省「令和 3 年経済センサス」をもとに作成

②課題

当地域においては廃業等により事業所数の長期減少傾向が続いている。「令和3年度経済センサス」によると、平成28年から令和3年の5年間で312事業所が減少している。(2,668 → 2,356) 小規模事業者数も、上記期間で293事業所が減少している。(2,084 → 1,791) 当所会員も、平成5年から30年間で395事業所が減少している。(当所の管轄区域は坂出市全域となる)

事業所の大部分を占める小規模事業者は地域経済の活力を下支えする存在である。業績不振や後継者不在による廃業に歯止めをかけるとともに、新たな創業等を支援して、市内産業の活性化を促進することが課題となる。

小規模事業者の直面する経営課題としては、「人材の確保」とともに「売上増・販路拡大支援」が上位に挙げられた。(令和5年度当所調査「経営状況・課題に関する調査」) 小規模事業者が売上の維持増加・販路拡大を果たし、地域で逞しく存立するため、新たな需要を見据えた経営の促進が課題となる。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①現状

3年余に亘ったコロナ禍の影響を漸く脱却して、経済は停滞から成長への転換局面へと動き出している。当地においても新規創業者の増加やマル経融資制度のあっせん数増加など前向きな資金需要が増加している。売上増・販路拡大に向けた新分野進出・事業再構築の取り組みなど、中小企業・小規模事業者は懸命に前を向こうとしている。他面、歴史的な円安の進行、海外の環境変化による資源高やエネルギー価格の高騰などに加え、慢性的な人手不足等の外部環境の激変が企業経営を圧迫している。コロナ禍の影響を脱した令和6年11月現在においても、売上・利益の回復には至らない小規模事業者は多い。いわゆる感染症対策の「ゼロゼロ融資」の返済の本格化により、過剰な債務を抱えて資金繰りに窮するケースも発生している。

②坂出市の「中小企業・小規模企業振興基本計画(令和5~9年度)」との連動性・整合性

坂出市が策定した標記計画においては、中小企業・小規模事業者(以下、中小企業等)振興の方向性として以下の課題と視点、地域の将来像を掲げている。

坂出市の中小企業等振興の方向性

1) 本市中小企業等の持続的発展に向けた課題	・ 中小企業等による持続的な地域の構築	・ 新規就業者の確保、育成	・ 地域の新たな担い手の育成
2) 本市中小企業等を維持・発展させるために必要な視点	・ 中小企業等の経営力の向上 ・ 中小企業等のチャレンジに対する実行支援 ・ 戦略的な産業の育成	・ 従業員に選ばれる中小企業等・地域の育成	・ 起業地としてのイメージの創出
地域の将来像	市民が健やかで幸せに暮らせる地域社会の実現に向けた「健幸のまちづくり」		

【出典】坂出市：中小企業・小規模企業振興基本計画(令和5年度~令和9年度[5ヵ年計画])をもとに作成

○坂出市中小企業・小規模企業振興ビジョン

【中小企業・小規模企業が主役となって築く「健幸のまち」】

○中小企業・小規模企業振興の基本方針

・ **基本方針1** - 企業が主体的に活躍できる環境の推進

中小企業等が新規事業や新分野に挑戦できるよう、就労環境と経営環境の安定を目指す。

・ **基本方針2** - ひととまちを健幸にする事業展開

ヘルスケア産業をはじめとする、中小企業等の新しい挑戦を促進する。

・ **基本方針3** - 地域を維持・循環させる新たな担い手の育成

次世代の地域を担う企業家や事業承継者の創出を目指す。

【出典】坂出市：中小企業・小規模企業振興基本計画(令和5年度～令和9年度[5カ年計画])

当所は、中小企業等の振興の方向性及び振興施策を検討する「坂出市中小企業・小規模企業振興会議」に委員を派遣して、振興計画策定の意思決定に参画している。坂出地域唯一の総合経済団体として、振興施策に協力するとともに、当所の事業計画において振興の方向性に沿った諸事業を実施する役割を担う。当所と坂出市は中小企業・小規模企業の振興を目指す「車の両輪」として、協働して小規模事業者及び地域の「持続的発展」を目指す。

特に、経営発達支援事業においては、基本方針で掲げる以下の事業実施の一翼を担う。

- ・ 収益性を向上させ、事業継続性を確保するため関係機関が連携し、中小企業等の伴走型支援に取り組む。(基本方針1)
- ・ 次代の地域を担う起業家や事業承継者を育成する。(基本方針3)

③当地域の10年程度の期間を見据えての裨益目標(長期ビジョン)

○地域経済を下支えする小規模事業者の持続的発展

当地域には、埋立地である番の州臨海工業団地に造船や化学工業の大企業(川崎重工業・三菱ケミカル・ライオンケミカル等)が進出。林田・阿河浜地区臨海工業団地には、製造業及び物流企業が多く集積する拠点がある。これら大企業・中堅企業が当市産業を牽引し、周辺を取り巻く関連企業(中小企業等)が産業の活力を下支えするとともに、地域雇用の大部分を確保する役割を果たしている。この役割分担により、坂出市は県内屈指の工業都市として発展を維持してきた。向う10年のスパンを見据えると、地域を下支えする中小企業等(特に小規模事業者)が活力を維持して地域で逞しく存立すること、廃業を阻止すること、創業・第二創業を促進して、地域経済の活力を維持する役割を十分果たすことを支援することが課題となる。

④当所のビジョン

当所は地域の総合経済団体であり、小規模事業者支援の専門機関として経営指導員等による巡回・窓口相談を通じて小規模事業者が抱える問題の解決に努めてきた。当所の支援の在り方は二階建て構造となっている。

一階部分は、記帳・税務・労務などのバックオフィス支援、事務代行、金融あっせんなどいわゆる「経営の改善支援」が中心となる。二階部分は、小規模事業者の経営戦略に踏み込んだ支援を実施する「経営発達支援事業」が中心となる。目まぐるしく変化する経営の外部環境に対応して、地域において持続的な発展を続けるための支援である。平成27年10月に国より計画の認定を受けて5年計画で取り組み、令和6年度は2期目・10年目の集大成の年となる。

向う10年間を見据えるとき、地域経済を下支えする役割を果たす小規模事業者が地域で逞しく存立して、持続的発展を果たすため、以下のビジョンを掲げる。

【あるべき姿】

当地域における小規模事業者は自走して、事業の持続的発展を目指す。地域に根づいてビジネスを持続させる。地域に必要な商品・サービスを提供し、雇用を維持して地域貢献を果たす。一定数の小規模事業者は当所の伴走支援から卒業して成長発展を目指し、中小企業・中堅企業へと生まれ変わる。次代の坂出地域を担い、地域の活力を維持・循環させる新たな担い手が生まれるとともに、事業承継により世代を超えて事業が継続する。

当所は向う 10 年にわたり、経営発達支援事業に取り組み、地道な伴走支援を実践することにより地域経済のあるべき姿の実現に近づくことができるよう全力を尽くす。

【支援の在り方】

○既存の小規模事業者に対する支援

・小規模事業者の課題解決に向けた支援(支援の一階部分)

支援の一丁目一番地である課題解決型支援に地道に取り組む。

記帳・税務・労務などのバックオフィス支援、事務代行、金融あっせん、補助金申請支援など所与の課題解決が必要な小規模事業者が対象となる。

・小規模事業者の課題設定に向けた支援(支援の二階部分)

小規模事業者が経営の本質的課題を認識して意思決定を行い、自ら事業計画を策定して PDCA サイクルを回して自立・自走することができる支援を行う。

厳しい外部環境に立ち向かい、経営発達を目指す小規模事業者が対象となる。

○新規創業者に対する支援

・新規創業を促進して産業の活性化を促すことを目指す。

○「個社支援」と「面的支援」の両面で総合支援

小規模事業者の労働分配率は約 8～9 割。所得拡大・収益改善には、「個社支援」だけでは限界があり、地域の稼ぐ力の強化など「面的支援」の両方が不可欠。経営指導員等は事業者に寄り添い、「個社支援」と「面的支援」の両方を「総合支援」することを心がける。

・**個社支援**(自己変革を促し、事業者を元気にする)

→ 生産性向上、付加価値拡大 収益力強化を個社支援

・**面的支援**(事業者の活躍の場 地域全体を元気にする)

→ 地域経済の活性化を通じて 事業者を面的支援

(3) 経営発達支援事業の目標

①小規模事業者の新たな需要の開拓の取組み(販路開拓)支援

新たな需要の開拓を支援するため、展示会等への出展支援、IT 活用・DX 推進を組み込んだ販路開拓支援をワンストップで行う。

②市場ニーズに裏付けられた商品・サービスの販売・開発支援

市場調査に裏付けされた商品・サービスの販売・開発を支援して、「マーケットイン」の取組みを支援する。

③市場ニーズの変化・多様化へ対応するための経営力向上に向けたワンストップ支援

外部環境の変化・多様化に対応するための事業計画策定・実施・ピボットまでワンストップで支援し、売上・利益増(確保)による個社の持続的発展を目指す。特に、小規模事業者が経営の本質的課題を認識して意思決定を行い、自ら事業計画を策定して PDCA サイクルを回して自立・自走することができる支援を心がける。

④坂出市と連携した創業者・第二創業者に対する伴走支援

坂出市と連携して「ワンストップ創業支援窓口」を設置し、創業計画策定から課題解決支援を行い、創業まで確実につなげる。

⑤経営指導員等の資質向上による組織としての伴走支援能力の構築

当所の全職員の伴走支援能力の向上・支援情報の共有化を図る。課題設定型支援、IT 活用・DX 推進を組み込んだ事業展開にも対応できる能力構築を図る。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達事業の実施期間、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小規模事業者の新たな需要の開拓の取組み(販路開拓)支援

新たな需要の開拓を支援するため、展示会等への出展支援、IT活用・DX推進を組み込んだ販路開拓支援をワンストップで行う。

【方針】

大企業・中堅企業と比較して、小規模事業者は新たな需要の開拓（販路開拓・ビジネスマッチング等）への取組みが十分でない。新たな計画では、出展支援で終わることなく、支援後に十分なフォローアップを行い、新たな事業計画策定につなげる。加えて、専門家(ITコーディネーター)と連携して、新たにDXによる販路開拓支援を行う。IT活用・DX推進を組み込んだ事業計画策定から販路開拓の取組みをワンストップで支援して需要開拓を目指す。

②市場ニーズに裏付けられた商品・サービスの販売・開発支援

市場調査に裏付けされた商品・サービスの販売・開発を支援して、「マーケットイン」の取組みを支援する。

【方針】

事業計画に基づく新商品・新サービスの開発・展開にあたり、小規模事業者は市場の裏付けのある取組みが不十分である。地域の市場・顧客のニーズに適合し、地域資源を活用した新たな需要開拓を目指す取組みを支援する。小規模事業者が事業計画で取り組む新商品等を支援するために、経営指導員が主導してマーケットリサーチを行う。得られた情報は必要に応じて新たな経営状況の分析・事業計画策定支援の前提として活用する。

③市場ニーズの変化・多様化へ対応するための経営力向上に向けたワンストップ支援

外部環境の変化・多様化に対応するための事業計画策定・実施・ピボットまでワンストップで支援し、売上・利益増(確保)による個社の持続的発展を目指す。特に、小規模事業者が経営の本質的課題を認識して意思決定を行い、自ら事業計画を策定してPDCAサイクルを回して自立・自走することができる支援を心がける。

【方針】

市場ニーズの変化・多様化に対応するため、小規模事業者の適切な事業計画策定及び実施支援(フォローアップ)を強化して、市場ニーズの変化・多様化への対応を図る。

支援実施にあたっては、小規模事業者が経営の本質的課題を認識し、納得した上での計画策定を目指す。内発的動機づけ(当事者意識を持ち、自らが課題に取り組む)を促し、いわゆる課題設定型支援を実践する。必要に応じて、IT活用・DXを組み込んだ事業計画策定を心がける。

④坂出市と連携した創業者・第二創業者に対する伴走支援

坂出市と連携して「ワンストップ創業支援窓口」を設置し、創業計画策定から課題解決支援を行い、創業まで確実につなげる。

【方針】

坂出市の目指す基本方針「地域を維持・循環させる新たな担い手の育成」達成を支援するため、創業計画策定を中核とした支援を実施する。坂出市と連携して「ワンストップ創業支援窓口」を設置し、創業計画策定支援を通じて創業希望者の課題を抽出する。手厚い支援を行うことにより、成功確率の高い創業につなげるとともに、創業後も引き続き伴走支援を実施する。

⑤経営指導員等の資質向上による組織としての伴走支援能力の構築

当所の全職員の伴走支援能力の向上・支援情報の共有化を図る。課題設定型支援、IT活用・DX推進を組み込んだ事業展開にも対応できる能力構築を図る。

【方針】

経営指導員のみならず、全職員の支援能力向上による支援スキルの標準化・底上げを目指す。加えて、経営発達支援計画のマネジメントを確実に実行する能力構築を目指す。特にIT活用・DX推進を盛り込んだ事業計画策定支援能力向上、小規模事業者の課題設定能力向上、伴走型支援能力向上については重点的なスキルアップを目指す。

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

○現状

①市内景況会議

坂出地域の経済動向を把握して、経営分析及び事業計画策定支援の基礎資料とすることを目的として年1回標記会議を実施している。アクセスが難しい一次情報を入手して、外部(マクロ)環境分析に活用している。

②中小企業景況調査

小規模事業者の景気動向を把握し、今後の施策立案の基礎資料を収集するため、小規模事業者に対するアンケート調査を計4回実施している。

③小規模事業者に関する経営状況・課題に関する調査

小規模事業者が直面する経営状況・課題を把握するため、年1回小規模事業者に対するアンケート調査を実施している。坂出地域の情報を収集して、真に必要な支援策の検討等今後の事業展開に活用した。

令和5年度は、エネルギー・原材料の価格高騰、部材・資源等の供給不足が市内企業に与えている影響、健康経営や事業承継、人手不足問題等について把握するために実施した。

④国が提供するビッグデータの活用

(「RESAS」を活用した坂出市の地域経済分析結果の活用)

日本商工会議所(日商)が提供する「地域診断サービス」を活用。日商より提供を受けた、「坂出市の地域経済分析結果」を当所HPに掲載した。

○課題

①市内景況会議

得られた情報を経営状況の分析及び事業計画策定支援に十分活用するとともに、的確に情報発信することが課題である。「新たな計画」においては、経営指導員が結果分析を十分に行い、HP等で広く情報提供することを徹底する。同時に、小規模事業者の実態把握の視点を強化して、定量・定性両面より経営状況の分析及び事業計画策定支援に有益な情報収集に務める。

②中小企業景況調査

当地域の小規模事業者の景気動向を把握してデータの分析・加工を行い、経営状況の分析及び事業計画策定支援の基礎資料として十分活用することが課題となる。情報発信においては、HP等を活用して、会員事業所のみならず管内小規模事業者に対して広く提供することが課題となる。

③小規模事業者に関する経営状況・課題に関する調査

当地域の小規模事業者の経営課題を把握して、経営状況の分析及び事業計画策定支援の基礎資料として十分活用することが課題となる。情報発信においては、2)と同様にHP等を活用して、会員事業所のみならず管内小規模事業者に対して広く提供することが課題となる。当所の経営発達計画をピボットして、真に必要な事業を実施するための仮説検証にも活用する。

④国が提供するビッグデータの活用

(「RESAS」を活用した坂出市の地域経済分析結果の活用)

経営状況の分析及び事業計画策定支援の基礎資料として十分活用するとともに、広く小規模事業者に対して情報発信して周知することが課題となる。

①～④の各事業については、地域の経済・消費動向を把握して、「5. 経営状況の分析に関すること」、「6. 事業計画策定支援に関すること」の基礎資料として活用することが可能である。新たな計画においても引き続き実施することとする。

(2) 目標

①市内景況会議

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
公表回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

※当所 HP に掲載する。

②中小企業景況調査

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
公表回数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

※当所 HP に掲載する。

③小規模事業者に関する経営状況・課題に関する調査

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
公表回数	-	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

※回数は原則 1 回、緊急の必要が生じた場合は都度実施する。

※当所 HP に掲載する。

④国が提供するビッグデータの活用

(「RESAS」を活用した坂出市の地域経済分析結果の活用)

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
公表回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

※当所 HP に掲載する。

(3) 事業内容

①市内景況会議

○目的：

坂出地域の経済動向を把握して、経営分析及び事業計画策定支援の基礎資料とすることを目的として年 1 回標記会議を実施する。アクセスが難しい一次情報を入手して、外部(マクロ)環境分析に活用する。

○参加者：

坂出市産業観光課	四国旅客鉄道(株) 坂出駅
坂出公共職業安定所	神戸税関 坂出税関支署
四国ガス(株) 丸亀支店	坂出ビジネスサポートセンター
(一社)香川県トラック協会 坂出支部	(一社)香川宅建 坂出支部
市内ホテル幹部社員	当所 5 部会長
中小企業相談所・経営指導員	

※当所会頭、副会頭も出席。参加者は毎回若干の変動がある。

○調査手法：

坂出地域の景況動向及び小規模事業者の実態を把握するため、標記会議を年 1 回開催する。市内企業・官公庁・出先機関・当所部会の代表者・当所法定経営指導員等が参加。把握している小規模事業者に関する情報を持ち寄り、地域経済・消費動向等を把握して、小規模事業者の課題を把握する。

○調査項目：

各業界の需要動向、求人・求職状況、坂出港の貿易状況、金融情勢、不動産・物流トレンド、JR 坂出駅の状況客数推移、経営課題 等

○効果：

当地域の経済動向(マクロ外部環境)を把握して、経営分析及び事業計画策定支援の基礎資料とする。成功確率の高い計画策定・事業実施につなげることができる。

②中小企業景況調査

○目的：

小規模事業者の景気動向を把握し、今後の施策立案の基礎資料を収集するため、年4回小規模事業者に対するアンケート調査を実施する。

○調査対象：

管内小規模事業者 25 事業所

○調査項目：

業況・売上仕入価格推移・設備投資・雇用・金融・経営課題等

○調査手法：

会員小規模事業者 25 事業所を通じて、四半期毎の景況調査を実施する。
調査表を持参して後日回収する。

○効果

当地域の景気動向を把握して、経営分析及び事業計画策定支援の基礎資料とする。成功確率の高い計画策定・事業実施につなげることができる。

③小規模事業者に関する経営状況・課題に関する調査

○目的：

小規模事業者が直面する経営状況・課題を把握するため、原則年1回小規模事業者に対するアンケート調査を実施する。当地域の情報を収集して、真に必要な支援策の検討等今後の事業展開に活用する。

○調査対象：

当所が把握している管内小規模事業者

○調査手法：

対象事業者に対する FAX 及び HP によるアンケート調査

○調査項目：

調査実施時点での小規模事業者が直面する経営状況・課題：コスト上昇に対する企業としての対応策、人材不足・確保、今後の資金繰り見通し、後継者問題、事業強靱化対策、当所や行政・支援機関・金融機関等に期待する支援策・リクエスト 等

○効果：

当地域の小規模事業者が直面する経営状況・課題を「生の声」として把握することにより、真に必要な支援策の検討等今後の事業展開に活用することができる。経営分析及び事業計画策定支援の基礎資料とすることにより、真に必要な課題を抽出することに寄与する。

④国が提供するビッグデータの活用

（「RESAS」を活用した坂出市の地域経済分析結果の活用）

○目的：

日本商工会議所(日商)が提供する「地域診断サービス」を活用。日商より提供を受けた、「坂出市の地域経済分析結果」を当所 HP に掲載する。当地域の経済・消費動向等を把握して、外部(マクロ)環境分析に活用する。

○調査項目

地域経済循環図、地域の基本的な指標の推移、生産分析(産業構造)、支出分析(消費構造)

○効果：

当地域の経済動向(マクロ外部環境)を把握して、経営分析及び事業計画策定支援の基礎資料とする。成功確率の高い計画策定・事業実施につなげることができる。

(4) 調査結果の活用

①市内景況会議

経営指導員が内容の分析を行い、分析結果を当所 HP 等で年1回周知する。同時に、経営状況の分析及び事業計画策定支援等に反映する。

②中小企業景況調査

日本商工会議所の分析結果を踏まえ、経営指導員が分析を行い、結果を当所 HP で年4回周知する。同時に、経営状況の分析及び事業計画策定支援に反映する。

③小規模事業者に関する経営状況・課題に関する調査

経営指導員が内容の分析を行い、分析結果を当所 HP 等で年 1 回周知する。同時に、経営状況の分析及び事業計画策定支援等に反映する。小規模事業者に対する具体的な事業展開に向けての仮説構築に活用する。

④国が提供するビッグデータの活用

(「RESAS」を活用した坂出市の地域経済分析結果の活用)

日本商工会議所の分析結果を踏まえ、経営指導員が分析を行い、結果を当所 HP で周知する。同時に、経営状況の分析及び事業計画策定支援において、外部(マクロ)環境分析に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

①現状：

販路拡大を目指して事業計画策定を行う事業者の新商品について、経営指導員が地元マーケティング専門家のアドバイスを得ながら、ワンストップで個別支援を行って。「8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること」で後述の、高松空港との連携による空港ターミナルイベントスペースへの出展支援事業所に対して、経営指導員がワンストップで支援した。それぞれの課題に応じて、商品開発から展開等での販売、実績検証・改善点の抽出までマーケティングの視点からアドバイスを行った。得られた情報は今後の事業計画策定・実施に活用した。

②課題：

得られた調査結果を新たな事業計画策定に活用して、既存商品・サービス(以下、商品等)の改良・新商品等の開発につなげることが課題となる。調査結果のフォローアップが不足しており、成果(売上・利益増)達成の有無を確実に把握して、継続支援につなげていきたい。

さらに新たな需要動向調査に向けてマーケットインの考え方を浸透させて、売上増加・販路拡大に結びつけることが必要である。

(2) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
需要動向調査対象事業者数	3 者	3 者	3 者	5 者	5 者	5 者

(3) 事業内容：

○名称：経営指導員とマーケティング専門家による需要動向調査・分析

○調査手法：

経営状況の分析・事業計画の策定を行う小規模事業者が、新たな事業計画で展開予定の商品等について調査を実施する。調査対象については、特にニーズ・需要動向調査が必要であるにもかかわらず、コロナ禍の影響等もあり十分に実施できていない当地域の特産品を使用した加工食品等を想定する。調査手法については「マーケティングの 4P 分析」を想定するが、当該商品に適した手法を柔軟に選択する。地元マーケティング専門家と連携して需要動向調査を実施する。新たな計画で実施予定のイベント(高松空港ターミナルイベントスペース)・展示会・商談会等の出展時等または事業所や店舗での調査を実施する。

○調査項目：

マーケティングの 4P 分析を中心に行う。(商品・提供する役務に適合した手法を柔軟に選択)

- ・商品(プロダクト)：味、甘さ、硬さ、色、大きさ等
- ・価格(プライス)：価格設定
- ・流通(プレイス)：どこで購入するか(コンビニ、スーパー、量販店、ネット販売)等
- ・PR(プロモーション)：広告媒体、販促イベント等

○調査結果の活用方法

分析結果は、経営指導員が当該小規模事業者に対して直接説明する形でフィードバックを行う。さらなる改良を行い、経営状況の分析・新たな事業計画策定の前提データとして活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

①現状：

経営指導員が各担当地区の小規模事業者を訪問。経営状況の分析希望者の掘り起こしを行った。また、小規模事業者持続化補助金(以下、持続化補助金)などの申請支援やマル経融資等のあつせん時に、事業計画策定支援の前提として経営状況の分析支援を行った。

経営状況の分析・事業計画策定支援・フォローアップと、一貫した伴走支援を行うこととしているが、案件によっては、中小企業診断士等専門家と連携して取組んでいる。支援担当者が前捌きを行い、経営課題の仮説を持って専門家につなげることにより、成功の確率を高める経営状況の分析を目指した。

②課題：

より実現性の高い事業計画策定に寄与する分析を実施する仕組みを構築することが課題である。経営指導員等の資質向上の努力を前提として、中小企業庁等による「経営力再構築伴走支援ガイドライン」に拠る実施を目指す。すなわち、「対話と傾聴」を通じて本質的な経営課題を抽出し、多様な支援ツールから小規模事業者に合わせて活用選択することが目標となる。

(2) 目標

	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	40 者	80 者	80 者	100 者	100 者	100 者
セミナー開催回数	1 回	1 回	1 回	1 回	2 回	2 回

(3) 事業内容

①セミナーの開催による「経営状況の分析の実施」

○名称：

経営状況分析セミナー(仮称)

○経営分析を行う項目：

カリキュラムには「財務分析」とあわせて、「非財務分析(SWOT 分析、3C 分析)」も盛り込む。様々な定量・定性分析の手法を紹介して、経営状況の分析希望者の掘り起こしを行い、事業計画・創業計画(以下、事業計画)策定につなげることを目指す。

○募集方法：

当所会報やHP・SNSによる周知、会員事業所訪問時に案内する。

○経営分析結果の活用方法：

当該事業者にフィードバックして、事業計画策定につなげる。

②経営指導員による事業所訪問及び相談窓口対応を介した掘り起こし

○対象者：

セミナー参加者や事業所訪問先、創業支援先等から意欲的で経営発達につながる可能性の高い事業所を選定。

○内容：

経営指導員が小規模事業者を訪問し、経営状況の分析希望者の掘り起こしを行う。また、窓口相談等を通じて、小規模事業者の売上・収益・資金繰り・経営上の課題等の問題点を掴み、経営状況の分析への取り組みを促す。(いわば、自社の「棚卸」の実施を行う)

○分析項目：

定量(財務)分析：財務分析(収益性・安全性・生産性・成長性)、損益分岐点分析、CF 分析等
定性(非財務)分析：SWOT 分析、3C 分析などの代表的な分析フレームワークを活用

○分析手法：

案件に応じて、「経営発達支援計画」支援ツール「BIZ ミル(経営支援基幹システム)」を活用して、経営指導員が分析を行う。中小企業診断士などの専門家・「香川県よろず支援拠点」などの専門機関と連携して経営状況の分析を行い、その後の事業計画策定に結びつけ、策定後の実施支援(フォローアップ)を適切に実施できるようにする。

(4) 分析結果の活用

当該事業者にフィードバックして、事業計画策定につなげるとともに、支援担当者間で情報共有を行い、事業者の状況をしっかり把握する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

①現状：

・事業計画策定支援

経営指導員が各担当地区の小規模事業者を訪問。事業計画策定希望者の掘り起こしを行った。また、小規模事業者持続化補助金(以下、持続化補助金)などの申請支援やマル経融資等のあつせん時に、事業計画策定支援を行った。

経営状況の分析・事業計画策定支援・フォローアップと、一貫した伴走支援を行うこととしているが、案件によっては、中小企業診断士等専門家と連携して取組んでいる。支援担当者が前捌きを行い、経営課題の仮説を持って専門家につなげることにより、成功の確率を高める事業計画策定支援を目指した。

・創業計画策定支援

当地においても、コロナ禍の終息をきっかけに創業希望者が大幅に増加して、創業計画策定を中心とした支援ニーズが増大した。坂出市の特定創業支援事業(認定制度)を中心とした手厚いワンストップ支援を行うとともに、創業塾(令和6年度は第7期)を開催。創業計画策定を創業につなげている。(設立登記・開業届提出)

②課題：

・課題解決型支援と課題設定型支援の合わせ技で事業計画策定支援を実施

経営発達支援事業の実施を通じて、事業計画策定の支援を地道に実践してきた。その重要性の理解が深まり、多くの小規模事業者が事業計画に基づく経営を実践している。

ただ、現状では、持続化補助金や事業再構築補助金等の申請に必要な事業計画策定やマル経融資等金融あつせんの前提となる事業計画策定支援も多い。小規模事業者が自らの経営計画目標の達成を見据えて、中期経営計画として経営指針となる主体的な計画策定は相対的に少ない。(いわば、補助金申請等に必要なので、そのための事業計画を策定している現状)

受け身の事業計画策定支援ではなく、小規模事業者が経営の本質的課題を認識し、納得した上での計画策定が課題である。(必要に応じて、内発的動機付けを促す、いわゆる課題設定型支援を実践したい)

・IT活用・DXを組み込んだ事業計画策定支援の実施

小規模事業者の競争力の維持・強化には事務効率化や生産性向上が必要である。経営状況の分析実施結果を踏まえて、IT活用・DX推進を組み込んだ事業計画策定支援にも取り組みたい。

(2) 支援に対する考え方

・経営診断プロセスの流れに沿った事業展開を目指す。「3. 地域の経済動向調査」→「4. 経営状況の分析」→「6. 事業計画策定支援」の連動性を意識して、経営分析を実施した事業所及び創業支援先等より、意欲的で事業計画策定が必要な事業所を選定する。

現状把握：3. 地域の経済動向調査に関すること(外部(マクロ)環境把握)
4. 需要動向調査に関すること(外部(ミクロ)環境分析)
課題抽出：5. 経営状況の分析に関すること
事業実施：6. 事業計画策定支援に関すること
改善提案：7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

・小規模事業者が経営の本質的課題を認識し、納得した上での計画策定を目指す。内発的動機付け(当事者意識を持ち、自らが課題に取り組む)を促し、いわゆる課題設定型支援を実践する。
・経営状況の分析実施結果を踏まえて、必要に応じてIT活用・DX推進を組み込んだ事業計画策定支援を行う。

(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	30者	60者	60者	80者	80者	80者
創業計画策定事業者数	10者	20者	20者	20者	20者	20者

(4) 事業内容

①セミナーの開催による事業計画策定支援

・事業計画策定セミナー(経営革新塾)

○対象者：

各経営指導員が伴走支援する小規模事業者から、意欲的で事業計画策定が必要な事業者を選定する。

○内容：

事業計画策定の専門家(中小企業診断士を想定)を招いて、事業計画策定の大切さを伝えるとともに、事業計画策定手法を伝授する。また、実際に事業計画を策定して経営革新を成し遂げた経営者に登場いただき、体験談を語ってもらい、事業計画策定希望者の掘り起こしを行う。事業計画策定段階における IT 活用・DX 推進の取り組みもカリキュラムの内容とする。

○回数：

各年度 1 回

○募集方法：

当所会報や HP・SNS による周知、会員事業所訪問時に案内する。

○計画策定支援の手法

セミナー受講後に伴走支援(個社支援)を行い、確実に事業計画策定につなげる。

・創業塾(4回シリーズ、令和7年度は第8期)

○対象者：

各経営指導員が伴走支援する創業希望者・第二創業予定者

○内容：

創業計画策定を到達目標としつつ、坂出市の特定創業支援の内容を充たすカリキュラムとする。(経営・人材活用・財務・販路拡大)想定受講者は、創業検討初期の者ではなく、創業直前かつ創業が約束された者、創業間もない小規模事業者、第二創業者とする。

○回数：

各年度 1 回

○募集方法：

当所会報や HP・SNS による周知、会員事業所訪問による営業による。

○計画策定支援の手法

経営指導員による伴走支援を行い、成功確率の高い創業計画策定につなげる。必要に応じて中小企業診断士等の専門家と連携を行う。なお、事業評価時に複数の有識者より「全て創業ありきで考えるのではなく、場合によっては思いとどまっていたいただくことも必要。メリハリをつけた支援をお願いしたい」との意見をいただいた。十分に慎重な支援を心がける。

②経営指導員による事業計画策定支援

○対象者：

事業所訪問先、セミナー受講者、創業希望者から意欲的で事業計画策定が必要な事業者を選定する。

○内容：

経営指導員が担当制で張りつき、必要に応じて中小企業診断士等の専門家・専門機関を交えて確実な事業計画策定につなげる。既出の「BIZ ミル(経営支援基幹システム)」を活用して、経営状況の分析から事業計画策定まで一貫した支援を行う。事業計画の策定にあたっては、「地域の経済動向調査」、「需要動向調査」、「経営状況の分析」を踏まえる。

③「ワンストップ創業支援窓口」による創業計画策定支援

○対象者：

- ・創業直前かつ創業が約束された者
- ・創業間もない小規模事業者
- ・第二創業者(創業後、5年以内の者)

○計画策定支援の手法：

坂出市と連携して、「ワンストップ創業支援窓口」を設置。経営指導員が創業計画策定支援を行う。(原則、1ヵ月以上で4回以上の支援を行う)

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

①現状：

中小企業診断士等の専門家と連携して、必要度に応じて複数回の支援を行っている。

②課題：

小規模事業者のリクエストによる受け身の支援が多く、計画的な訪問は十分に達成できていない。また、国が求める定量的な達成度の把握も十分ではない。売上高・各利益・付加価値率の達成度合いなど、事業所からの聞き取り(ヒアリング)が中心となる。マル経融資の推薦書作成時や持続化補助金等の補助金・助成金の申請支援時以外の決算書の入手は困難な場合が多い。

(2) 計画策定後支援の考え方

事業計画を策定した全ての事業者を対象として、きめ細かいフォローアップを実施する。企業ステージ(創業・成長・成熟・承継)に応じたきめ細かな伴走支援を心掛ける。ここでも、小規模事業者が経営の本質的課題を認識し、納得した上での計画実行を目指す。内発的動機付け(自走化に向けて潜在力を引き出す)を促す、いわゆる課題設定型支援を実践する。

頻度については、令和6年度までの取組み結果と当地小規模事業者の実情を分析して、頻度の比率を設定(変更)した。支援の必要度と経営指導員の支援対応可能な件数を見据えた数値とした。

(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者数	40 者	80 者	80 者	100 者	100 者	100 者
頻度(延べ数)	160 者	216 者	216 者	270 者	270 者	270 者
A ランク事業者(10%)	60 者	8 者	8 者	10 者	10 者	10 者
B ランク事業者(15%)	80 者	12 者	12 者	15 者	15 者	15 者
C ランク事業者(75%)	20 者	60 者	60 者	75 者	75 者	75 者
目標の達成者数※	30 者	60 者	60 者	75 者	75 者	75 者

※目標は各事業者が目標として定めた達成率とする。(売上高・利益率・付加価値率等)

(4) 事業内容

○名称：事業計画策定事業所へのフォローアップ

○内容：

- ・担当の経営指導員が事業所訪問により事業計画の進捗状況をモニタリングする。
- ・既出の「BIZ ミル(経営支援基幹システム)」を活用して、経営指導員間で情報を共有する。計画の達成状況の確認及び支援方針を決定する。
- ・進捗状況(KPI)は、定量面より以下の2点で判断する。
成長性：売上高・各利益率(売上総利益・営業利益・経常利益)
生産性：労働者一人あたり付加価値率増
数値は絶対値評価ではなく、各事業所が目標として定めた達成率の相対的評価とする。
- ・事業計画の進捗状況により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障がない事業者を見極めたうえで頻度を決定する。
- ・以上の分析により、対象事業場をABCの3分類に振り分ける。行動方針は以下の通り。

A ランク事業所(支援の重要性大)：原則、隔月1回
B ランク事業所(支援の重要性中)：原則、四半期に1回
C ランク事業所(支援の重要性小)：原則、年2回

- ・フォローアップ頻度の考え方については、各事業者の事業計画の進捗状況に応じた支援頻度とする。メリハリをつけた支援を心がける。
- ・A ランク事業所に対しては、進捗状況が思わしくなく、事業計画との乖離が大きいと判断する場合は、中小企業診断士・ITコーディネーター等の専門家・専門機関のコンサルティングを導入して、当該乖離の発生の真因及び今後の対応方針(事業計画の変更)も検討する。
- ・その際には、小規模事業者が経営の本質的課題を認識し、納得した上での自走化(いわば、当所の伴走支援からの卒業)を目指す。内発的動機付け(当事者意識を持ち、自らが課題に取り組む)を促し、いわゆる課題設定型支援となるよう心掛ける。

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

①現状：

・ITを活用した新たな需要開拓の支援(「坂出商工会議所BBクラブ」の展開)

当所オリジナルの「坂出商工会議所BBクラブ」を展開した。当地域の小規模事業者の最大の課題の一つである「新たな取引先との接点の創出」に関して、インターネット上で小規模事業者の新たな需要の開拓(販路拡大・ビジネスマッチング等)を支援する取組み。

現在、120事業所を超える事業所が加入している。引き続き加入者増加に努めて、ネットワーク効果による利便性増大を図り、販促チャネルの選択肢を提供したい。

・高松空港との連携による空港ターミナルイベントスペースへの出展支援

高松空港(四国空市場前)にて当所のブースを設けて、自社商品のブラッシュアップ、PRや販路開拓・拡大を目的に出展支援を行った。(令和6年度は4回目)消費者ニーズを把握して商品改良等に活かすとともに、絶好のPRの場になると考えて企画を行った。令和7年度以降の継続実施は未定だが、支援機関と連携してイベント(展示会等)への出展支援を通じて、小規模事業者の新たな需要の開拓に寄与したい。

②課題：

イベント(展示会等)への出展支援に関しては、策定支援した事業計画に基づく需要開拓策であること。出展支援後に十分なフォローアップを行い、新たな経営状況の分析・事業計画の策定支援につなげることが課題である。

IT・DXを活用した支援については、経営発達支援事業としての取組みの見直しを行いたい。小規模事業者の競争力の維持・強化には事務効率化や生産性向上が必要であり、IT活用・DX推進を組み込んだ事業計画策定支援につなげる趣旨より、事業を検討することが課題である。

(2) 支援に対する考え方

・特に、コロナ禍や事業環境変化(物価高騰や資源等の供給不足)の影響により、未だ売上・利益減の影響が継続している小売業者(特に食品関連)を支援対象として優先する計画とする。

・IT・DXを活用した支援については、IT活用・DX推進を組み込んだ事業計画策定支援を中心に、ITコーディネーターと連携して、個別の打ち手(オンライン取引、キャッシュレス導入、SNS活用、HP作成等)について支援を行う。

(3) 目標

	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
展示会等出展事業者数	6者	6者	6者	6者	6者	6者
展示会等売上高	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円	10万円
新規取引先開拓数	3者	3者	3者	3者	3者	3者
ITを活用した支援事業者数	-	5者	5者	5者	7者	7者
売上増加率	-	5%	5%	5%	10%	10%

(4) 事業内容

①展示会等への出展支援

○名称：

小規模事業者の売上増・販路開拓に向けたイベント(展示会等)へのワンストップ支援

○支援の手法：

経営状況の分析・事業計画策定を支援した小規模事業者を優先して出展支援を行い、新たな需要の開拓を目指す。特に、食品関係の小規模製造業者については、意欲がありながら自力での販路開拓が困難である実情と課題を踏まえて、計画期間中優先的に支援を行う。出展にあたっては、経営指導員が事前・事後の支援を行うとともに、出展期間中は、陳列・接客等のきめ細かい伴走支援を行う。

既存事業である「高松空港との連携による空港ターミナルイベントスペースへの出展支援」を実施する。令和7年度は香川県商工会議所連合会等が主催する「香川県×東京 食の商談会」(令和7年6月11日、「あなぶきアリーナかがわ」にて開催)への出展支援を実施予定。

②DXによる販路開拓の支援

○名称：

経営指導員とITコーディネーターによるDXに向けた販路開拓のワンストップ支援

○支援の手法：

経営指導員が専門家(ITコーディネーター)と連携して、IT活用・DX推進を組み込んだ事業計画策定支援を実施する。小規模事業者に経営の本質的課題の認識を促し、IT活用・DX推進を事業プロセスのどの部分に組み込むか自らで意思決定する。個別の打ち手(オンライン取引、キャッシュレス導入、SNS活用、HP作成等)については専門家が主導して、導入から実践・フォローアップまで行い、新たな需要の開拓を目指す。

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み

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

①現状：

当所に関係する有識者を評価委員として招聘して、「経営発達支援計画」評価会議を年1回開催している。当会議で事業報告を行い、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。評価結果は当所三役会にフィードバックしたうえで、次年度の事業実施方針に反映させる。全文をHP及び要旨を会報(年1回)に掲載することで、地域の小規模事業者が常に関覧できるようにしている。

②課題：

評価会議では毎回活発な意見を頂いており、PDCAサイクルを回す仕組みとなっている。評価会議以外でも、当所の委員会(経営発達支援計画について所管する経営基盤強化委員会を設置)や法定経営指導員を中心とした事務局内での会議等で、定期的に事業の評価及び見直し等を行うための仕組みを構築することが課題となる。

(2) 事業内容

①名称：

坂出商工会議所「経営発達支援計画」評価会議の開催

②内容：

外部有識者・法定経営指導員・坂出市担当者等をメンバーとして標記会議を年1回開催する。

メンバー(予定)は以下の通り。

座長：

当所専務理事

外部有識者：

日本政策金融公庫国民生活事業高松支店長、四国税理士会坂出支部長、百十四銀行坂出支店長、香川銀行坂出支店長、高松信用金庫坂出支店長、(公財)かがわ産業支援財団事務局長、香川よろず支援拠点担当者、坂出ビジネスサポートセンター(サカビズ)事務局マネージャー、中小企業診断士等

坂出市：

坂出市建設経済部産業観光課担当者

オブザーバー：

経済産業省四国経済産業局産業部中小企業課担当者、香川県経営支援課担当者、当所経営基盤強化委員会委員長等

当所事務局：

当所事務局長、当所相談所長、経営指導員(法定経営指導員及び経営指導員が全員参加)

- ・会議では定量・定性両面より、厳正な事業の実施状況・成果の評価を行う。
- ・会議の内容を当所三役会に報告して、承認を得る。
- ・HP及び会報(年1回)に掲載することで、地域の小規模事業者が常に関覧できるようにする。
- ・次年度の事業実施方針に反映させる。

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

①現状：

支援担当者のスキルアップ・アクティブ化を中小企業相談所の重点課題項目と位置づけて、支援担当者の能力向上に取り組んでいる。伴走型支援能力向上を目指して自主勉強会を企画。ワークショップ方式で国が重視するテーマで実施した。各団体が企画する研修会にも積極的に参加してスキル向上を目指した。

②課題：

支援担当者の能力向上を、当所が地域の支援機関として必要とされ続けるための「生存戦略」と位置づけて取り組んでいく。個々のスキルアップを前提にして、特定者のスキルに頼ることなく、「チームとして最大限に力を発揮できる体制づくり」が課題である。特に、小規模事業者のITリテラシー向上を図るための相談等に対応するため、IT活用・DX推進に向けた相談・支援能力の習得及び向上に向けた取り組みを重点的に強化したい。

個々の職員が得た情報・成果を職員間で共有できる仕組みづくりについては、ITツールを活用して支援情報・成果の「見える化」「個々の支援情報へのアクセス容易化」により、担当者の変更があっても継続した支援が可能な仕組み構築を目指したい。

(2) 事業内容

①自主勉強会の開催

○内容：

支援担当者及び一般職員を対象に、小規模事業者支援をテーマに情報共有・スキル向上の勉強会を開催する。組織全体として支援能力向上に努める。講師は中小企業診断士、ITコーディネーターを想定する。

重点テーマを以下の3つとする。

・IT活用・DX推進を盛り込んだ事業計画策定支援能力向上

自社のDX推進、IT活用を盛り込んだ事業計画策定を目指す小規模事業者に対して、的確なアドバイスをすることのできる基礎的能力の構築を目指す。

・小規模事業者の課題設定能力向上

今後、小規模事業者の事業計画策定にあたり、表面的な(目の前の)経営課題に受動的に対応するのではなく、経営課題の真因(いわば、本質的な課題)にたどり着くことができる仮説設定ができる能力構築が必要である。支援担当者が経営者から受けた相談(経営課題)に対して、受動的に対応するのみではなく、「対話と傾聴」を駆使して、経営者が真の課題設定に到着することができる「気づき」を与えることのできる支援能力構築を目指す。

・経営発達支援計画の実施に必要な伴走型支援能力向上

経営発達支援計画実施にあたり、支援担当者として求められる経営支援スキル向上を目指す。特に、経営発達支援事業実施に必要な経営分析・事業計画策定支援能力向上のために必要な知識習得を目指すとともに、具体的ケースを活用した実践的ワークショップを行う。

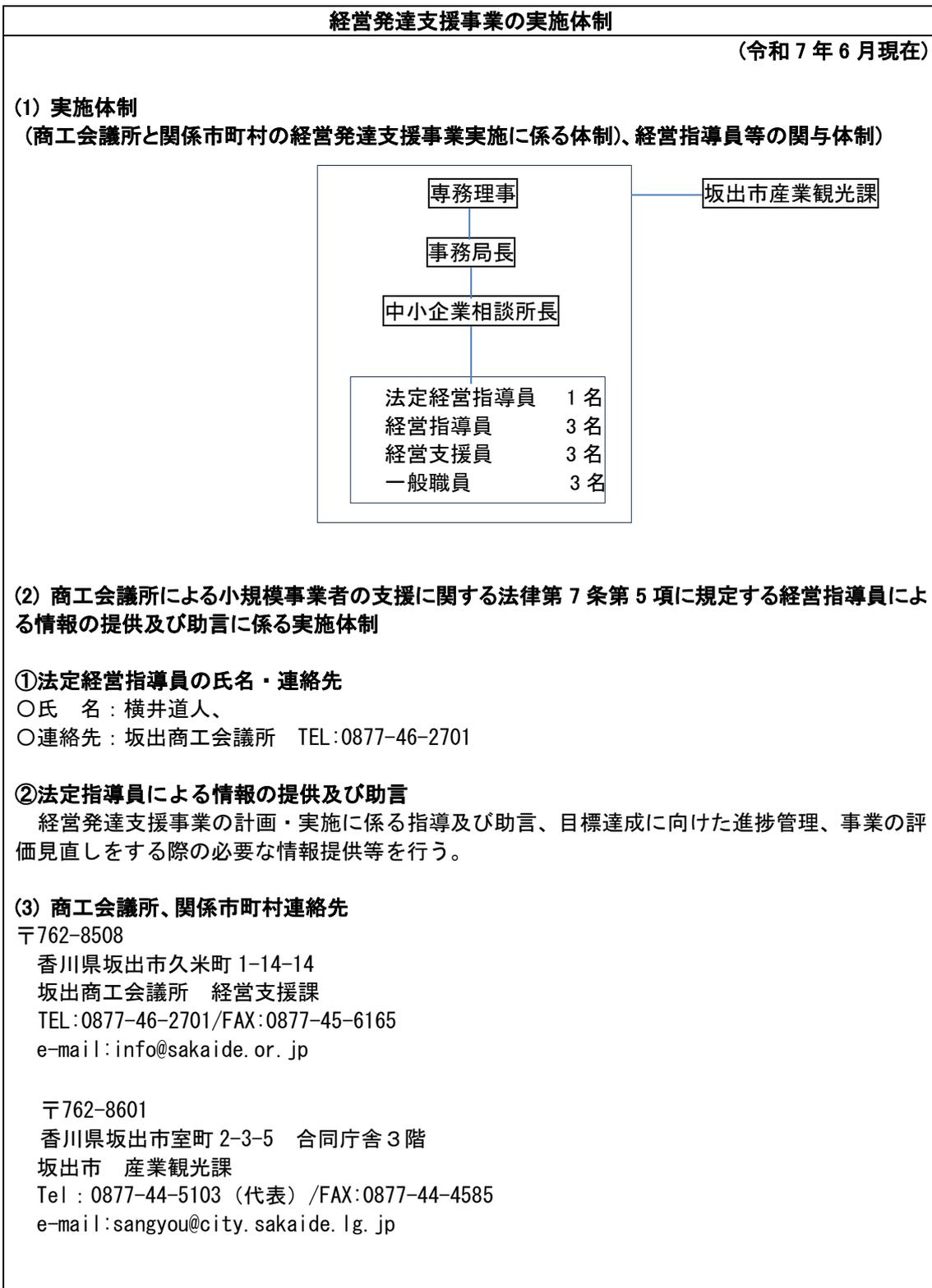
②ITツールの活用等による支援ノウハウを組織内で共有する仕組み構築

○内容：

「経営発達支援計画」支援ツール「BIZミル(経営支援基幹システム)」を活用して、データ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況を職員全員(支援担当職員・一般職員)が相互共有できるようにする。職員に定期的な閲覧を義務づけることにより、支援情報・ノウハウを共有する。得られた情報は、経営支援情報(カルテ)の職員・支援担当者間での共有、事業者に対する適切なフォローアップ支援、経営状況分析及び事業計画策定の基礎データとして活用する。

加えて、定期的な職員の情報交換会・自主勉強会を実施することにより、支援情報・ノウハウを共有する機会を構築する。特に、重点テーマである「IT活用・DX推進を盛り込んだ事業計画策定支援能力向上」、「小規模事業者の課題設定能力向上」、「経営発達支援計画の実施に必要な伴走型支援能力向上」については、自主勉強会後に振り返りのための全職員対象の報告会を実施する。加えて、当所が業務管理ツールとして使用するSlackを活用してノウハウを共有し、組織能力の底上げに取り組む。(リアルとオンラインの両者で対応)

(別表2) 経営発達支援事業の実施体制



(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	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
委員謝金					
委員旅費					
専門家謝金	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
専門家旅費	100	100	100	100	100
職員旅費	100	100	100	100	100
会議費	450	450	450	450	450
借料					
資料購入費					
通信運搬費	100	100	100	100	100
印刷製本費	100	100	100	100	100
雑役務費					
消耗品・備品費	100	100	100	100	100
展示会等実施・ 出展費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
広報費	200	200	200	200	200
委託費	350	350	350	350	350
外注費					

(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
会費収入、坂出市補助金、香川県補助金

(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

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名
連携者なし
連携して実施する事業の内容
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等