

# 1. 地域の経済動向調査に関すること

## 1) H29年度の目標と実績

| 調査事業名          | 目標 | 実績 | 備考                   |
|----------------|----|----|----------------------|
| ①中小企業景況調査      | 4  | 4  | 1)四半期毎 2)管内各業種10社事業者 |
| ②中小企業金融実態調査    | 1  | 1  | 1)年1回 2)管内30事業者      |
| ③観光関連事業実態調査    | 2  | 2  | 伴走型小規模事業者等支援事業       |
| ④消費者等市場アンケート調査 | 1  | —  | 実績無し                 |

新たに、①民宿等宿泊サービス事業者、②飲食サービス事業者に対して実態調査を実施し、具体的な対策等は今後となっているが、経営状況、景況感、販路拡大等の支援ニーズなど、裾野が広い観光産業の活性化策を探る素地を得ることができた。また、調査対象の業種柄から新たな観光振興対策の実施に対する強いニーズが見られ、これに応えるためには財源確保のため、商工会の既存イベント等の棚卸しが必要となる。

## 2) 評価委員による評価 『B』 = 目標を概ね達成している。

- ・概ね目標を達成しており、評価Bが適当である。
- ・調査の内容等は評価できるが、速やかに調査結果を公開する努力が必要である。
- ・来年度計画は適切であり、「消費者アンケート調査」に積極的に取り組んで欲しい。

## 3) H30年度事業計画 (案)

| 実施予定事業         | H30年度目標 | 実施時期      | 適用             |
|----------------|---------|-----------|----------------|
| ①中小企業景況調査      | 4       | 四半期毎      |                |
| ②中小企業金融実態調査    | 1       | 年1回・秋     |                |
| ③消費者等市場アンケート調査 | 1       | 年1回(7~8月) | 小中学生を持つ100世帯程度 |
|                |         |           |                |

## 2. 経営状況の分析に関すること

### 1) H29年度の目標と実績

| 内容                    | 目標 | 実績 | 備考                           |
|-----------------------|----|----|------------------------------|
| ①巡回訪問による経営分析の支援件数(回数) | 30 | 40 | 延べ58事業者<br>経営指導員2名、広域経営指導員1名 |
| ②窓口相談による経営分析の支援件数(回数) | 20 | 60 |                              |
| ③経営分析セミナー             | 1  | 1  | 2日で1セミナー(11月7日、9日)、15名       |
| ④経営分析報告会              | 6  | 15 | 経営支援会議等                      |

支援機会に於いて経営分析を積極的に推奨し、目標以上の事業者が取り組んだ。経営状況を正しく認識することに効果があったと共に、課題解決に向けて経営計画策定や補助金活用等の成果が出ている。反面、現状の経営分析の内容は財務・収益面が多く、事業者に潜在する強み・弱みなどを看過するなど、一面的な課題抽出となるケースがある。経営資源の把握が適切にできるよう、事業者を多面的に分析する支援能力向上が課題。

### 2) 評価委員による評価 『A』 = 目標を達成している。

- ・ 目標を超える結果であり、評価Aが適切である。
- ・ 来年度事業計画の内容、目標も適切である。

### 3) H30年度事業計画 (案)

| 内容                   | H30年度目標 | 備考                                |
|----------------------|---------|-----------------------------------|
| ①巡回訪問による経営分析(延べ支援件数) | 30      | 対象事業者数: 45<br>(経営指導員2名、広域経営指導員1名) |
| ②窓口相談による経営分析(延べ支援件数) | 30      |                                   |
| ③経営分析セミナー            | 1       | 2日で1セミナー                          |
| ④経営分析報告会             | 12      | 経営支援会議等                           |

# 3. 事業計画策定支援に関すること

## 1) H29年度の目標と実績

| 内容                     | 目標 | 実績 | 備考                       |
|------------------------|----|----|--------------------------|
| ①事業計画作成セミナーの開催         | 1  | 1  | 2日で1セミナー(11月21日、23日)、13名 |
| ②事業計画の個別策定支援等(事業者数)    | 30 | 13 |                          |
| ③第二創業・経営革新セミナーの開催      | 1  | -  |                          |
| ④第二創業・経営革新計画策定支援(事業者数) | 2  | 1  | 経営革新計画策定1                |
| ⑤事業承継セミナーの開催           | 1  | -  |                          |
| ⑥事業承継計画の策定支援(事業者数)     | 1  | 1  |                          |
| ⑦創業セミナーの開催             | 1  | -  |                          |
| ⑧創業計画策定支援(事業者数)        | 3  | 3  | 3事業者の創業を支援               |

事業計画を策定した事業者数が、目標から大きく乖離したことは反省点である。しかし、経営分析を推奨したことを切っ掛けとして事業計画の策定に至った事業者や、創業した3事業者の支援、経営革新計画策定支援など、事業者に寄り添い、伴走型の支援を実施することができたと考えている。次年度はセミナー開催等、計画的な事業運営を徹底し、新事業に取り組む事業者や創業者の輩出を積極的に喚起したい。

## 2) 評価委員による評価 『B』 = 目標を概ね達成している。

- ・概ね目標を達成しており、評価Bが適当である。
- ・来年度計画は適切であり、事業計画策定に取り組む事業者数の目標達成を期待する。
- ・「創業セミナー」を積極的に開催して欲しい。入善町商工会と共同実施も良いのではないか。

## 3) H30年度事業計画 (案)

| 内容                   | H30年度目標 | 実施時期 | 備考                  |
|----------------------|---------|------|---------------------|
| ①事業計画作成セミナーの開催(回数)   | 2       | 6~7月 | 経営計画×2日、新事業・経営革新×2日 |
| ②事業計画の個別策定支援等(事業者数)  | 25      |      | 経営指導員2名、広域経営指導員1名   |
| ③ " 専門家派遣(事業者数)      | 5       |      | 延べ20回、必要に応じて        |
| ④経営革新計画認定支援等(事業者数)   | 2       |      | 経営指導員2名、広域経営指導員1名   |
| ⑤ " 専門家派遣(事業者数)      | 2       |      | 延べ10回、必要に応じて        |
| ⑥創業セミナーの開催           | 1       | 9月   | 2日間                 |
| ⑦創業計画策定支援(創業者数)      | 3       |      | 経営指導員2名、広域経営指導員1名   |
| ⑧小規模事業者経営発達資金の斡旋(件数) | 2       |      |                     |

# 4. 事業計画策定後の支援に関すること

## 1) H29年度の目標と実績

### (1) 事業計画策定事業者に対するフォローアップ

| 内容                          | 目標  | 実績  | 備考          |
|-----------------------------|-----|-----|-------------|
| 29年度における事業計画等の策定支援事業者数      | 36  | 18  | 創業者等を含む     |
| 上記事業者に対する経営指導員(2名)による支援(回数) | 160 | 120 | 1事業者あたり5~7回 |

### (2) 計画の実行段階にある小規模事業者への専門家派遣による支援

(事業者数) 6事業者／延べ22回 (主な内容) 計画実行のモニタリング、施策活用等の支援など

## 2) 評価委員による評価 『B』 = 目標を概ね達成している。

- ・ 概ね目標を達成しており、評価Bが適当である。
- ・ 特に計画策定後に1事業者あたりのフォローアップが手厚く評価できる。
- ・ 計画策定後の十分なフォローアップにより、計画実行を手厚く支援することを期待する。

## 3) H30年度事業計画 (案)

| 内容                       | H30年度目標 | 備考                |
|--------------------------|---------|-------------------|
| 30年度における事業計画等の策定支援事業者数   | 25      | 創業者等を含む           |
| 上記事業者に対する経営指導員等による支援(回数) | 100     | 経営指導員2名、広域経営指導員1名 |
| 専門家派遣によるフォローアップ(事業者数)    | 5       | 延べ15回             |

### (参考) 事業計画を円滑に実行する施策(補助金)活用等

| 30年度における補助金等の申請件数 | H30年度目標 | 備考 |
|-------------------|---------|----|
| ①持続化補助金(国)        | 12      |    |
| ②ものづくり補助金(国)      | 2       |    |
| ③地域資源等、その他(国)     | 1       |    |
| ④地域資源等ファンド事業(県)   | 0       |    |
| ⑤チャレンジファンド事業(県)   | 2       |    |
| ⑥商業等魅力アップ事業(朝日町)  | 3       |    |
| 合計                | 20      |    |

# 5. 需要動向に関すること

## 1) H29年度の目標と実績

| 内容                      | 目標 | 実績 | 備考                    |
|-------------------------|----|----|-----------------------|
| ①商品開発・テストマーケティング等支援事業者数 | 5  | 3  | まめなけマルシェ等の活用          |
| ②2次データの収集と提供(提供事業者数)    | 5  | 4  | 日経テレコン、e-Stat等による情報収集 |
| ③観光開発・着地型観光ニーズ調査(回数)    | 4  | 0  |                       |
| ④観光開発・特産品開発ニーズ調査(回数)    | 3  | 0  |                       |
| ⑤着地型観光需要動向セミナー(回数)      | 1  | 0  |                       |

新商品・サービス開発に取り組んだ4小規模事業者に対して、日経テレコンやe-Stat等を活用し、統計データ、市場トレンド情報、需要動向等に関連するデータを収集し、整理・分析を行い基礎的データとして提供した。一方で、裾野が広い観光関連産業の活性化について、需要動向に関する予算が削減された影響に加えて、新たな観光土産品やサービスの開発等に取り組もうとする事業者を発掘できず、また事業者の意欲を喚起できなかった。

## 2) 評価委員による評価 『B』 = 目標を概ね達成している。

・実行予算が削減された中でも積極的に事業を実施して成果に繋がっており、評価Bが適当である。

## 3) H30年度事業計画 (案)

| 内容                         | H30年度目標 | 実施時期  | 備考                         |
|----------------------------|---------|-------|----------------------------|
| ①アンケート調査・テストマーケティング等支援事業者数 | 5       |       | まめなけマルシェ、イベント等の活用          |
| ②2次データの収集と提供(提供事業者数)       | 5       |       | 日経テレコン、e-Stat等による情報収集      |
| ③観光開発・着地型観光ニーズ調査(回数)       | 2       | 4月・9月 | 桜まつり・全国ビーチ来町者を対象とした簡易アンケート |
| ④観光開発・特産品開発ニーズ調査(回数)       | 2       | 4月・9月 | 桜まつり・全国ビーチ来町者を対象とした簡易アンケート |
| ⑤着地型観光需要動向セミナー(回数)         | —       |       |                            |

# 6. 販路開拓支援に関すること

## 1) H29年度の目標と実績

| 内容                     | 目標 | 実績 | 備考                  |
|------------------------|----|----|---------------------|
| ①商談会・展示会等出展を支援した事業者数   | 4  | 4  | 目標売上=200千円、実績=178千円 |
| ②アンテナショップ等の活用を支援した事業者数 | 2  | —  | 目標売上(年間)=36万、実績=0   |
| ③関連サイトの活用を支援した事業者数     | 2  | —  | 目標受注件数(年間)=18、実績=0  |

### ・商談会・展示会等の出展概要

(1) 富山県ものづくり総合見本市 (10/26~28日、テクノホール) … 1事業者

・ A社 (自社製3Dプリンター展示商談、3Dプリンター新サービスのPR)

(2) かがやきTOYAMA逸品フェスタ2017 in まるごとにつぼん (1/26~28、浅草) … 3事業者

・ B社 (自社製紅茶を販促) ・ C社 (自社製甘酒を販促) ・ D社 (自社製陶器を販促)

## 2) 評価委員による評価 『C』 = 目標を半分程度しか達成していない。

・ 評価はCとなるが、事前支援を行うなど、計画(目標)への取り組み姿勢は評価できる。

・ 本事業等で継続的な支援を実施し、ITを活用し販路拡大に取り組む事業者等を発掘していく必要がある。

## 3) H30年度事業計画(案)

| 内容                     | H30年度目標 | 備考             |
|------------------------|---------|----------------|
| ①商談会・展示会等出展を支援した事業者数   | 3       | 目標売上=300千円     |
| ②アンテナショップ等の活用を支援した事業者数 | 2       | 目標売上(年間)=36万   |
| ③関連サイトの活用を支援した事業者数     | 2       | 目標受注件数(年間)=24件 |

# 7. 地域経済の活性化に資する取り組み

## 1) H29年度の目標と実績

- ・「はしご酒ラリー」の実施（既存拡充）・・・ 9月22日（金）中心市街地飲食店17店舗 120名
- ・まちゼミの実施（新規）・・・（第1回）7/22～8/31日 18店舗 受講者数：88名  
（第2回）11/14日～12/9日 16店舗 受講者数：131名

地域商業活性化の評価が高い「まちゼミ」事業を新たに実施することができた。受講した地域消費者のアンケート結果では、全ての実施店が高い満足度の評価を得ている。3回目を迎えた「はしご酒ラリー」は、今回も定員が直ぐに埋まるなど実施店・地域消費者から支持をいただいている。一方で、本計画では地域の新たな魅力や活力を生み出していくため、「農商工連携・6次産業化推進協議会」の設立を目指しているが、機運が高まらず、今年度は具体的な行動を行うに至らなかった。

## 2) 評価委員による評価 『B』 = 目標を概ね達成している。

- ・速やかに「まちゼミ」を実施し、活性化の足がかりを築き高く評価する。
- ・現段階では、6次化推進協議会等の組織づくりの機運を高めることが先決でないか。
- ・合同会社善商（入善町商工会青年部有志が設立）など身近なモデルを検証することも有効である。

## 3) H30年度事業計画（案）

- ①「まちゼミ」の継続実施 …… 年2回 / 新規実施店（目標） 4店舗
- ②「100円商店街」勉強会の開催 …… 「まちゼミ」実施店を中心に実施を検討する。
- ③「農商工連携セミナー」の開催 …… 若手経営者など、事業への機運を高める。

## 8. 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り組み

### 1) H29年度の目標と実績

#### (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

富山県商工会連合会、よろず支援拠点、(一社)富山県中小企業診断協会、富山県新世紀産業機構、中小機構北陸支部等から、必要な専門家派遣や助言・支援ノウハウの提供を受けるなど、連携・協働体制を活用して円滑に支援事業等を実施することができた。朝日町支援機関等連絡会議(H29.10月)を開催し、管内事業者の現状、管内支援機関の活動状況や支援課題等を共有し連携を図ったほか、町行政の支援のもと、新たな町補助金の新設や活性化事業に取り組んだ。

#### (2) 経営指導員等の資質向上等に取り組み

支援機会に際し、経営指導員が中心となり随時「経営支援会議」を開催し、事業者情報と支援ノウハウの共有を図った。また、経営指導員が日経ビジネススクール等を受講し、支援スキルの底上げを図った。

#### (3) 事業の成果、評価及び見直しをするための仕組み

- ①経営発達支援事業評価委員会の開催 …… 年1回(H30.2.21)、有識者
- ②経営発達推進会議 …… 原則月1回(本年度は必要に応じて計3回)、正副会長・事務局
- ③理事会での事業推進状況の報告 …… 事業の進捗状況(中間)を報告し、評価や意見を集約。

### 2) 評価委員による評価 『A』 = 目標を達成している。

- ・計画を実直に取り組んでおり、評価Aが適当である。次年度も支援機関同士の連携強化に努めて欲しい。

### 3) H30年度事業計画(案)

- ・本年度に準ずる。

# 「経営発達支援計画」 (1年目)

- ・ H29年度の事業報告及び事業評価について
- ・ H30年度の事業方針等について

1. 地域の経済動向調査に関すること
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. 事業計画策定後の支援に関すること
5. 需要動向に関すること
6. 販路開拓支援に関すること
7. 地域経済の活性化に資する取り組み
8. 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り組み