

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>岸和田商工会議所 (法人番号4120105005787) 岸和田市 (地方公共団体コード 272027)</p>
<p>実施期間</p>	<p>令和3年4月1日～令和8年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>経営発達支援事業の目標 地域の総合経済団体及び小規模事業者の支援機関として、各支援機関と連携・情報共有を行いながら、事業計画策定、販路開拓、事業承継、IT/IoT等新技術の活用促進など小規模事業者のニーズに対応した細やかで継続的な伴走型支援を実施する。</p>
<p>事業内容</p>	<p>経営発達支援事業の内容 【地域の経済動向調査】 景気動向調査や行政、金融機関等の各種データを収集・分析し、分析結果を小規模事業者へ情報提供する。 【需要動向調査】 各業種の課題に対応した需要動向を調査分析し、小規模事業者の販路開拓や新商品開発等に活用できる情報を提供する。 【経営状況の分析】 小規模事業者に対して、経営状況分析（SWOT分析や財務分析等）を実施し、分析結果を事業計画の策定や策定後の実施支援などに活用する。 【事業計画策定支援】 地域の経済動向調査や経営状況の分析及び需要動向調査の結果を踏まえ、需要を見据えた事業計画の策定を支援する。 【事業計画策定後の実施支援】 策定した事業計画の進捗状況を確認するとともに、課題や業績に応じたフォローアップ支援を実施する。 【新たな需要の開拓に寄与する事業】 岸和田ブランド認定品をはじめとする地域製品の販路拡大を図るため、展示会等への出展など新たな需要の開拓を支援する。 【地域経済活性化に資する取り組み】 各支援機関等と連携や情報の共有を図りながら、地域経済活性化への方向性を共有して、地域経済の活性化に取り組む。</p>
<p>連絡先</p>	<p>岸和田商工会議所 中小企業相談所 〒596-0045 大阪府岸和田市別所町3丁目13番26号 TEL:072-439-5023 FAX:072-436-3030 e-mail:kcci@kishiwada-cci.or.jp 岸和田市 魅力創造部産業政策課 〒596-8510 大阪府岸和田市岸城町7番1号 TEL:072-423-9485 FAX:072-423-6925 e-mail:sangyo@city.kishiwada.osaka.jp</p>

(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

1. 岸和田市の概要

岸和田市は、大阪府の南西部にあり、大阪市の中心部までは概ね20km圏内に位置し、鉄道で約25分、自動車では阪神高速4号湾岸線が通っており約30分程度の距離にある。また、国内外の空の玄関口である関西国際空港までは約15分程度の距離にあり、海の玄関口として、大阪府が管理する重要港湾の阪南港が整備されている。

2. 人口

人口は193,059人（令和2年10月1日時点）となっており、市域面積の約4割が人口集中地域となっている（平成27年国勢調査）。平成28年2月策定の「岸和田市人口ビジョン」によると岸和田市の人口は、昭和30年代の高度成長期から急激に増加し、その後、その傾向は緩やかになるものの近年まで増加を続け、2005年には推計人口で201,000人に達した。しかし、その後減少に転じ、2010年には199,234人と20万人の大台を割り込み、現在に至る。

3. 産業構造

岸和田市は、古くから泉州地域における中核都市として、海から山までの豊かな自然を有する地域性もあって様々な産業が発展してきた。産業別就業者数から見ると、第一次産業が2.4%、第二次産業が23.7%、第三次産業が73.9%（平成27年国勢調査）と第三次産業就業者数割合が高い。また、昭和42年にJR東岸和田駅に隣接する泉州卸商業団地が整備されるなど、卸売業・小売業の就業者数割合が高くなっていることも特徴的である。さらに、臨海部を中心とした製造業の産業集積が進んでおり、売上高、付加価値額においても、製造業は、岸和田市の売上高の24.5%、付加価値額26.8%となっており、岸和田市の基幹産業となっている（平成28年経済センサス―活動調査）。

一方で、第一次産業については、岸和田市は、軟弱野菜や果樹をはじめ農業が盛んであり、農業産出額は29.1億円で大阪府内の8.2%を占め、2番目に高い（平成28年市町



村別農業産出額（推計））。また、漁業においては、岸和田漁港を有し、大阪府内にて随一の漁獲量（14,408t）を誇る（平成28年海面漁業生産統計調査）。

4. 小規模事業者の現状

岸和田市内の総事業所数は7,230社で、うち小規模事業所数は5,314社となっており、全体の73.5%を占めている（平成28年経済センサス）。平成24年における同割合[78.1%]と比較すると減少傾向にあり、小規模事業所数の減少スピードは全体よりも早いことがわかる。一方で、依然として全体の7割以上を占めており、小規模事業者が本市地域経済の主要な担い手となっていることがうかがえる。

小規模事業所の産業別内訳を見ると、小売業[1,427社26.8%]、製造業[799社15%]で、小規模事業所全体の40%以上を占めており、小売業と製造業の割合が高いことが本市の産業構造の特徴の一つであると言える。

○小規模事業所数の割合

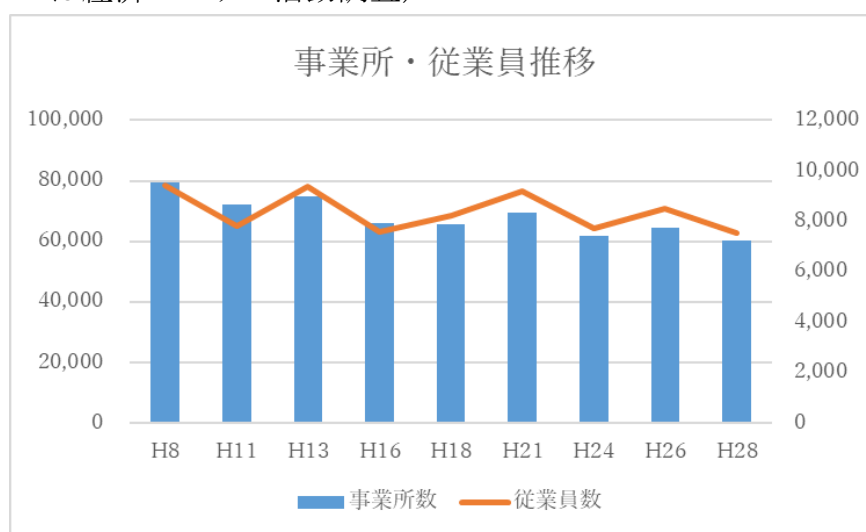
区分	平成24年	平成26年	平成28年
事業所数	7,432	7,727	7,230
小規模事業所数	5,804	5,898	5,314
割合	78.1%	76.3%	73.5%

（出典：経済センサス）

○事業所数と従業者数の推移

	H8	H11	H13	H16	H18	H21	H24	H26	H28
事業所数	9,551	8,656	8,964	7,941	7,871	8,329	7,432	7,727	7,230
従業員数	78,562	65,043	77,966	63,304	68,606	76,486	64,451	70,742	62,794

（出典：H8～H18は事業所・企業統計調査、H21～H26は経済センサス基礎調査、H24～H28は経済センサス活動調査）

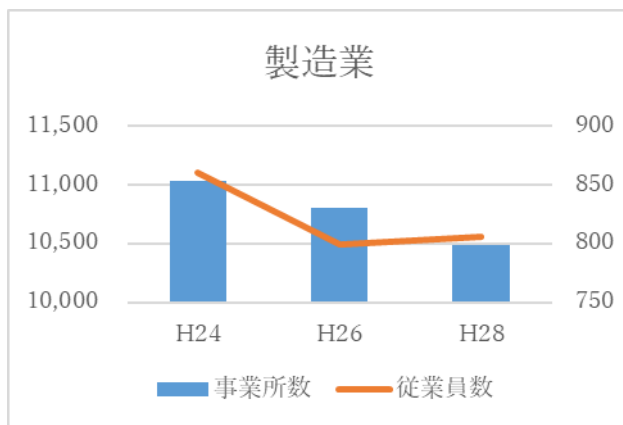


5. 工業の現状

高度成長期に岸和田工業センター、大阪鉄工金属団地、木材コンビナートが形成され、同業種事業者が切磋琢磨し、高い技術力を培ってきた。近年では、阪南2区や丘陵地区での製造業を中心とした産業集積が進んでいる。市内のものづくり企業の多くは中小企業であり、海外製品のレベル向上等が進む中、これまで以上に基盤技術や経営高度化が求められる。また、競争激化、労働力減少を解消するための生産性向上やIT/IoTへの対応など様々な課題を抱えるなど厳しい状況であり、事業所数は4年で約6%、従業者数約5%減少している。

製造業	H24	H26	H28
事業所数	854	831	799
従業員数	11,102	10,497	10,563

(出典：経済センサス)

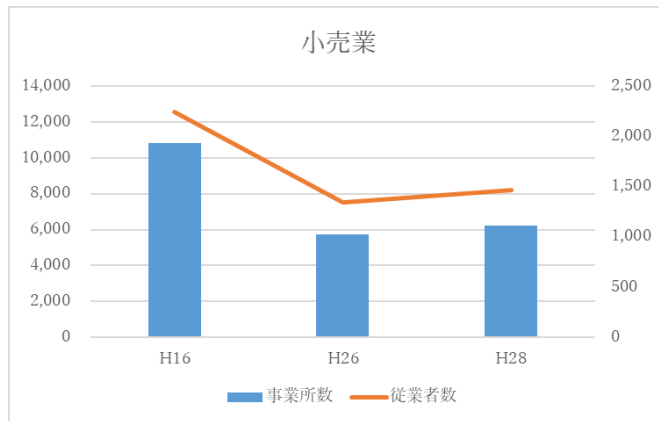


6. 商業の現状

岸和田市では、昭和42年にJR東岸和田駅に隣接する泉州卸商業団地が整備されるなど、卸売業・小売業の就業者数割合が高くなっているが、近年大型量販店等の商業施設の出店やオンラインショッピングの普及など市民の利便性が増している中、平成16年から平成28年にかけて小売業では、事業所数が約42%、従業者数は約35%減少している。また、卸売業についても事業所数が約35%、従業者数は約28%減少しており、共に厳しい状況である。

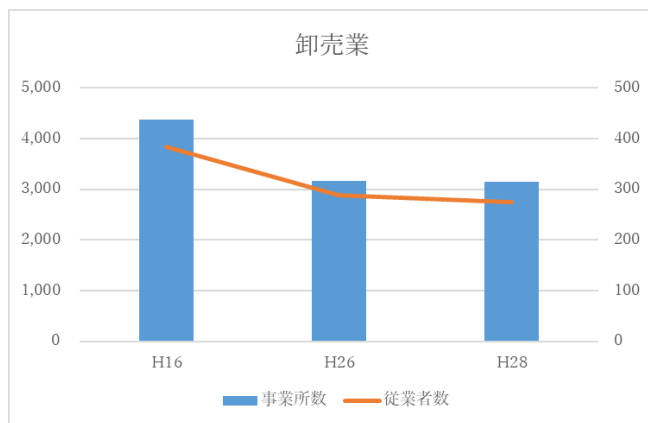
小売業	H16	H26	H28
事業所数	1,937	1,027	1,116
従業者数	12,570	7,514	8,206

(出典：H16～H26 商業統計調査、H28 経済センサス)



卸売業	H16	H26	H28
事業所数	488	316	315
従業者数	3,842	2,883	2,755

(出典：H16～H26 商業統計調査、H28 経済センサス)



②課題

岸和田市の高齢化率（総人口にしめる65歳以上の割合）は25.9%（2015年時点）と全国平均と同水準であり、今後も増加する見込みである。経営者も高齢化にシフトしており、今後は後継者不在による廃業を止めることが課題になる。その為、後継者教育など計画的に事業承継を促す支援が必要になる。

また、小売業やサービス業など岸和田市を商圏とする業種においては、人口減少による市場の縮小がますます深刻化する。市域の商店街では、現在、空き店舗も増加しており、商業集積としての魅力の低下や、市外の大型店への顧客流出が起こっている。小規模事業者の顧客の移動による売上低下が危惧される中、小規模店舗が大規模店舗と比較して劣位にある資本力を補うために、小規模事業者の商品・サービスなどの魅力の発信や商品・サービスの改良開発など、より計画的な戦略経営を図ることが課題となる。

製造関係の分野でも岸和田市内の生産年齢人口は減少しており、人手不足による生産性低下を防ぐことが課題である。そのため、生産性の維持・向上を図るために労働力の確保及びIT化等の支援が必要とされる。また、大企業に勝るとも劣らない技術力をもつ企業の魅力の発掘及び発信をすることが地域経済の底上げに繋がる。

商業関係の分野では岸和田の特産品の創造や観光名所の情報発信を行い、インバウンド向けの観光地としての認知度を向上させることが喫緊の課題である。

(2) 小規模事業者に対する中長期的な振興のあり方

① 岸和田市の人口は2002年をピークに20万人を割り込み、2030年には17万人台になる予想であり、人口減少による市域の市場の縮小は避けられない状況である。また、市外の大規模商業施設や、2022年には市内の大規模商業施設の一つがリニューアルオープンの予定であり、小規模事業者の更なる競争力の強化が必要になる。また、中長期的に見て、経営者の高い高齢化率による事業承継問題や、高齢化率と対局にある生産年齢人口の減少による生産性の低下等、小規模事業者の取り巻く環境は益々厳しくなり、小規模事業者数は減少を続けると予想されるが、小規模事業者は地域の経済や雇用を担う非常に重要な存在である。よって、小規模事業者を持続的に発展させていくことで中長期的な地域経済の活性化につなげていく。

② 岸和田市は平成27年度に策定した岸和田市産業振興新戦略プラン（2015～2020）にて第4次岸和田市総合計画の行動計画を策定し、2021年度には経済社会情勢の変化に対応するべく改定を予定しており、豊かなポテンシャルと地域のつながりをいかした活力ある岸和田の実現を掲げ、活力と賑わいあるまちづくりを推進している。その計画の中でも岸和田市産業の主な課題として、地域内外の連携・協力の強化、新たな事業展開への支援、新しい事業者の創出、操業環境の充実、人材の育成と確保、市の産業支援体制の強化、産業支援機関との連携強化を掲げている。

③ 当所としての役割は、国、府をはじめ地域の支援機関との連携を強化して小規模事業者のあらゆる課題に対応し、寄り添った伴走型支援を実現するなど、緊密で強固な支援体制を構築していく。具体的には、経営改善のための各種講習会や交流会、地域活性化のためのイベントを実施するとともに、経営分析、経営に役立つ情報提供、事業計画策定、地域資源活用促進、WEB活用による新規需要獲得促進、販路開拓、事業承継、人材採用、外部人材確保・育成、働き方改革への対応、IT/IoT活用促進など、小規模事業者に寄り添った支援を意欲的に取り組んでいく。

(3) 経営発達支援事業の目標

前述のとおり、当市では平成27年度に策定した岸和田市産業振興新戦略プラン（2015～2020）にて第4次岸和田市総合計画の行動計画を策定し、活力と賑わいあるまちづくりを推進しており、その計画の趣旨や地域の現状と課題、小規模事業者の持続的発展という中長期的な振興のあり方を踏まえ、以下に目標を掲げる。

【目標①】小規模事業者の活性化支援

経営指導員等の巡回指導、窓口相談、各種セミナーの開催等を通じた小規模事業者の経営実態の把握及び分析、顧客のニーズや自らの強み・弱み、外部環境の変化などを踏まえた事業計画の策定を支援する。そして、事業計画策定支援を実施した小規模事業者全てに対して定期的な巡回訪問による計画の進捗状況の確認などフォローアップに至るまで事業者に寄り添う伴走型支援を行い利益拡大などの結果につなげていく。

【目標②】小規模事業者の販路開拓支援

岸和田市内の小規模事業者の独自の技術や新しいアイデア製品のPR、他社とのマッチング、販路開拓を支援する。

また、地域資源を活用した新しい商品の開発を促し、販路開拓を支援することで地域ブランドを確立・向上させ、岸和田市全体の産業活性化につなげていく。

【目標③】小規模事業者支援メニューの高度化

経営指導員等には、小規模事業者への伴走型支援において幅広い支援スキルが必須であるため、経営指導員等の資質向上や組織内で情報を共有する仕組みを構築するなど支援体制の強化を図る。その上で、総合的・計画的に小規模事業者をモニタリングし、各事業者に適した様々な支援策をスピーディーに提供するという伴走型の支援を実施していく。

【目標④】小規模事業者の事業承継支援

事業承継に対する意識の向上や計画に沿った事業承継を図るため、大阪府事業引継ぎ支援センターや泉南地域事業承継コーディネーターと連携を図る。事業承継支援によって、小規模事業者数の減少傾向に歯止めをかけ維持することで、市内就労人口の減少による生産性低下を防ぎ、労働力の確保に取り組む。

【目標⑤】小規模事業者のIT/IoT等新技術の活用促進支援

少子高齢化、生産年齢人口が減少傾向にある中、小規模事業者は人手不足や売上機会のロスによる売上減少に直面しているため、IT/IoT等新技術の活用による生産性向上支援に取り組む。

以上の取り組みを実施することで、減少が続いている工業や商業の小規模事業者数について「減少傾向に歯止めをかけて維持すること」を目標とする。

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

【目標①の方針】

小規模事業者の経営状況の分析、その分析を基にした事業計画の策定、計画に基づく販路開拓などの売上向上や技術力向上の取り組みなど計画実行のフォローアップに至るまで、当所が総力を挙げて積極的に寄り添い、ワンステップでの経営サポートを実施する。

その為に、各種支援事業や地域活性化事業と経営相談事業との結びつきを強化して支援の相乗効果を図り、小規模事業者の「稼ぐ力」の獲得・強化を総合的に支援し、小規模事業者に事業計画策定の意義と重要性を認識させる。

【目標②の方針】

小規模事業者の最大の経営課題である販路開拓に資する事業として、新たな販路の探索を目指し、商談会、展示会、即売会等への出展支援、さらにはホームページ、SNS、ネットショップ等WEB・ITツールを活用した情報発信力向上支援を実施する。

また、地域ブランドを確立・向上させる事業として、地域資源と個性を活かした商品等を『岸和田ブランド』に認定し、認知度向上のためのプロモーション活動を積極的に行い、認定品及びその周辺商品の認知度向上、販路・売上拡大支援を実施することで、岸和田市全体の産業活性化につなげていく。

【目標③の方針】

経営指導員等のレベルアップには、経営指導員等の意識改革から取り組み、日本商工会議所や大阪府等が実施する外部の研修会等にも積極的に参加させる。参加した経営指導員等には「経営指導員等勉強会」にて講師を務めさせ、情報と知識の共有を図ることで、組織全体としての支援能力の向上を図る。併せて、外部から講師を招き、経営指導員等向け資質向上セミナーを開催し、個々の知識と能力のスキルアップを図る。

また、国のミラサポなど専門家派遣事業の活用をさらに推し進め、高度・専門的課題への対応力を強化するなど、経営指導員等は専門家との支援における連携を図り、支援の幅を広げていく。

【目標④の方針】

公益財団法人大阪産業局やその他専門支援機関とも連携し、地域産業の新陳代謝の促進と当地域経済を支える小規模事業者の持続的発展を図るべく、事業承継支援と創業支援の推進を図る。特に5～10年後の中長期を見据えた事業承継支援（プレ承継支援）に注力し、経営力向上計画や知的資産経営報告書等の作成を通じ、強みやウリの見える化、目標の見える化を図ることで将来の方向性を早期に定め、スムーズな承継に向けた準備を支援する。

【目標⑤の方針】

小規模事業者の生産性の向上へと繋げるため、IT（情報処理技術）の利活用を推進し、ITに関する全体的な基礎知識セミナーから、IoTやAIなどの導入セミナーなど体系的にITセミナーを開催する。

また、IT/IoTの一般知識をはじめ、先進事例の紹介や小規模事業者に適した簡素で生産性向上に即効性のある導入手法の紹介や、導入までの障害となる課題を解決するよう支援する。

【方針に対する共有の考え方】

従来の取り組みにおける課題を踏まえながら、経営発達支援事業に取り組み、本計画の進捗状況や成果等をPDCAサイクルで毎年度検証し、次年度の行動計画に反映させ実行していく。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

地域の景気動向、商工業者の景況を把握するための経済動向調査として、当市域の業種別LOBO（早期景気観測）調査を従来から実施してきたが、ホームページでの提供にとどまっており、小規模事業者を取り巻く経営環境の変化やその影響、業種や規模別の経営実態、地域特有の課題等の分析など、情報の活用が不十分であった。

[課題]

これまで経済動向調査を実施してきたものの、データの専門的な分析が出来ていなかったため、結果を小規模事業者の経営に役立ててもらうことや経営相談においても活用が不十分で、経済動向を活用した支援が実施できる体制を整えることが課題である。

(2) 目標

地域の景気動向、商工業者の景況を把握するための景気動向調査等を毎月実施し、外部の地域支援機関と連携を十分に取りながら、経営指導員等でデータの分析を行い、小規模事業者の持続的な発展に資するための経営状況分析や事業計画策定における基礎情報としてフィードバックする。また、地域経済の活性化に資する取り組みにも活用する。

支援事業および目標	現状	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
管内の景気動向等調査の実施回数と当所ホームページでの調査内容を分析した情報を公表する回数/年	12回	12回	12回	12回	12回	12回
大阪府や岸和田市の景気動向分析の結果を当所ホームページで公表する回数/年	4回	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①管内の景気動向等調査の実施⇒管内の業種別の市場の動きを分析

管内の景気動向等についてより詳細に分析するため、小規模事業者に対して年 12 回調査・分析を行う。

【調査対象】管内小規模事業者 180 社

(製造業、建設業、小売業、卸売業、飲食業、サービス業)

【調査項目】「売上高」「採算性」「仕入単価」「従業員数」「業況」「資金繰り」

【調査手法】F A X、メールで送付して回収する。また経営指導員が直接聞き取る。

【分析手法】経営指導員等が外部専門家の意見を聞きながら分析を行う。

より高度な分析に繋げるために、

R E S A S (地域経済分析システム) の情報の活用により「まちづくりマップ」等で人の動きの分析も合わせて行う。

さらに、中小企業基盤整備機構が「J-NET21」で提供する業種別の市場の動きを分析ができる「業種別市場調査データ」と、全国の中小企業の売上や人材確保の状況を分析ができる「中小企業アンケート調査」を比較対象データとして活用する。

②各種調査情報の収集⇒地域経済の状況を分析

大阪府商工労働部 (大阪産業経済リサーチセンター) が実施する各種調査のうち、四半期毎に発表される「大阪府景気観測調査」や岸和田市の「統計情報一覧」を収集・整理し、それを R E S A S (地域経済分析システム) や J-NET21 を活用して分析し、地域の小規模事業者役に役立つ経済動向の情報としてホームページに公表する。

③地元金融機関との情報交換会による地域経済動向把握⇒地域の景況感を分析

地域の金融機関及び日本政策金融公庫と定期的に地域経済動向の情報交換会を実施し、①と②で得た分析結果にこの情報も加味して再分析を行い、得られた情報は小規模事業者支援に活用する。

(成果の活用方法)

当所がこれら各種データの整理及び地域経済動向の分析を行い、小規模事業者への情報提供を実施する。具体的には、ホームページへの掲載により全国や府内の動向と岸和田市内の動向との違いや特徴について情報提供するとともに、巡回指導や窓口相談においては、個々の小規模事業者の状況に応じて調査結果を販売計画作成へ活用するなどフィードバックする。

また、経営指導員等が巡回指導など支援を行う際の参考とするとともに、国や大阪府、地域金融機関に情報提供し、今後の小規模事業者活性化策の参考とするために役立ててもらおう。

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

伝統ある地場産業は地域の重要産業であるが、伝統ある商品について、伝統があるがゆえの長年の経験や勘による需要や相場観から経営する事業者など、需要に合った「売れる商品を作る」という視点に欠けた経営を行っている事業者が多い。マーケットインの考え方を小規模事業者に浸透させていくためには、変動する需要動向を把握し提供していく必要があるが、当所は地場産業に関する独自の調査を実施しておらず、需要動向を把握するための必要十分なデータを有していないため、需要開拓につながる有益な情報の提供には至っていない。

[課題]

これまで実施してこなかったが、今後は業種や事業内容ごとの2次データに基づく情報に加えて、顧客の生の声を収集、分析・提案することや、分析した結果を経営指導員等で共有し、消費者ニーズの把握を行い、いかにして小規模事業者へフィードバックするかが課題である。

(2) 目標

小規模事業者にとって、需要を見据えた事業計画の策定や実効性の高い販路開拓のためには、販売する商品や提供する役務についての需要動向調査が不可欠である。経営相談や販路開拓支援事業での事前調査を通じて、業種やニーズ、課題に対応した需要動向情報の収集・分析、提供を行い、小規模事業者の販路開拓、新商品開発、新分野への参入などに利用してもらうとともに、事業計画の策定、策定後の支援の基礎情報として活用する。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
①新商品開発のための調査対象事業者数	—	5社	5社	5社	5社	5社
②現状商品の改善点聞き取りアンケート調査対象事業者数	—	10社	12社	15社	18社	18社

(3) 事業内容

伝統ある商品、地場の食材を活かした商品が多く構成されている岸和田ブランドの認定品については、良い面はそのまま活かし、時代に即した商品に変化していくことが求められる。自己の製作する製品、販売する商品などの需要を把握するため、各種催しで得た情報や、いろいろなメディアなどから得た業界情報、他産業の情報を収集し、カテゴリごとの整理及び課題ごとの分析を行う。更に、小規模事業者へ分析した情報の提供を行い、専門家と連携し、売上げ向上、新分野への参入、新商品の開発に加え、事業者自身が需要の動向を把握できる能力を身につけられるための支援を以下のとおり行う。

①新商品開発のための調査

B toBの取引を拡大していくため、「ものづくりマッチング商談会」や「大阪勧業展」に来場するバイヤーに対して、需要に関するアンケート調査を実施し、売れ筋の商品やサービスに関する情報を収集する。そして調査の分析結果を事業計画に反映していく。

【サンプル数】 展示会来場のバイヤー30 人

【調査手段・手法】 展示会が多く開催される10月～11月にかけて、経営指導員等がバイヤーに直接聞き取りを行う。

【調査項目】 アンケート項目は出展事業所と相談の上、流動的に行うが基本的な項目は以下の通り

○商業（商品）

- ①価格 ②商品内容（味や見た目） ③パッケージ ④購買頻度
- ⑤良い点・悪い点 ⑥事業所の認知度

○サービス業（サービス）

- ①価格 ②サービス内容 ③パッケージ ④購買頻度
- ⑤良い点・悪い点 ⑥事業所の認知度

○工業（製品）

- ①製品の機能 ②価格 ③見た目 ④色 ⑤購買頻度
- ⑥良い点・悪い点 ⑦事業所の認知度

【分析手段・手法】 調査結果については、大阪府よろず支援拠点等のマーケティングの専門家に意見を聴取しながら、経営指導員等が分析を行う。

【分析結果の活用】 調査結果は経営指導員等が出展事業所にフィードバックし、更なる改良開発に繋げる。

②現状商品の改善点聞き取りアンケート調査

B toCの販路拡大を目指す岸和田ブランド認定事業者のうち小規模事業者に関しては、岸和田市民フェスティバルなどのイベントに来場している地域の消費者に対して、岸和田ブランド認定品について「価格」「品質」「満足した点や改善してほしい点」「欲しい商品やサービス」などについてアンケートを実施し、消費者の需要動向を把握する。

【サンプル数】 イベント来場者50 人

【調査手段・手法】 岸和田市民フェスティバルに来場した消費者にアンケート調査を実施する。

【調査項目】 アンケート項目は出展事業所と相談の上、流動的に行うが基本的な項目は以下の通り

○商業関係認定品（商品）

- ①価格 ②商品内容（味や見た目） ③パッケージ ④購買頻度
- ⑤良い点・悪い点 ⑥事業所の認知度

○工業関係認定品（製品）

- ①製品の機能 ②見た目 ③色 ④購買頻度 ⑤良い点・悪い点
- ⑥事業所の認知度

【分析手段・手法】 調査結果については、①同様に分析する。

【分析結果の活用】 経営指導員等が岸和田ブランド認定事業者に直接説明してフィードバックし、更なる商品・製品改良、販路開拓につなげる。

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

厳しい経営状況が続き新規事業展開が進まず持続的な成長が困難な理由として、小規模事業者が自らの経営内容や課題、自社の強みや弱みを把握できていないことにある。

また、経営指導員等も専門的知識が不足しているところがあり、効果的なアドバイスができず、小規模事業者に十分に理解してもらうことができていないという状況にある。

[課題]

今後は、経営状況の分析の重要性を啓発しながら、小規模事業者自身で強みや経営課題を的確に把握・分析できることを目指して、外部専門家とも連携しながら効果的な支援を実施していくことが課題である。

(2) 目標

経営相談の導入部で経営状況分析を徹底して実施。自社の経営資源を認識してもらった上で、経営課題を抽出し、課題解決に向けた取り組みを行う。分析項目は小規模事業者の販売する商品又は提供する役務の内容、保有する技術・ノウハウ・従業員等の経営資源の内容、財務の内容その他の経営状況等であり、販路拡大や収益拡大を目指した事業計画の策定や小規模事業者の経営改善に活用する。

数値目標は以下のとおり。

支援項目	現状	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
①経営分析セミナー 開催回数	—	2回	2回	2回	2回	2回
②経営分析事業者数	25件	30件	30件	35件	35件	35件

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの開催

【募集方法】 巡回指導や窓口相談で掘り起こした事業者を中心に募集

【開催回数】 年2回 【受講者数】 15名/回

経営実態の把握は、経営指導員等による面談やヒアリングによって実施する。

また、財務諸表を基に定量分析を行うとともに、SWOT分析などを活用して技術力や商品力、販売力について定性分析を行う。なお、専門的な課題については、税理士等の専門家や政府系や地域金融機関等と連携を図り、経営上の悩みに対して、持続的発展のためのサポートをきめ細かに実施する。

②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者の中から、販路拡大意欲が高い10社を選定

【分析項目】1. 会社パンフレット、財務諸表、商品カタログ、ホームページ、各種調査データ、商品（現物）やサービス・技術（現場）などから、会社概要（資本金・従業員・業種、売上高・利益額の経年比較）、財務状況（借入金額・返済状況等）、商品概要（価格・特徴・提供方法等）、商品別売上高、取引先別売上高、取引金融機関、立地環境、競合状況などを把握する。

2. SWOT分析や財務分析等の経営分析、キャッシュフロー計算書や資金繰り表作成などを通じて、企業の「強み」と「弱み」、「機会」と「脅威」、商品・サービス、保有技術の「特色」・「強み」、企業体質（収益性や安全性）、資金繰り状況などを分析する。

【分析手法】経済産業省の「ローカルベンチマーク」や中小企業基盤整備機構の「経営計画つくるくん」、OSAKAしごとフィールドの「企業診断」を活用し経営指導員等が分析を行う。

（4）分析結果の活用

分析結果は当該事業者にはフィードバックし、経営相談において小規模事業者の持続的発展に資する有益なアドバイス及び事業計画策定に活用する。具体的には、的確なターゲットの設定、商品構成の見直し、既存サービス提供方法などの改善、新たな事業への取組みを促していく。分析結果をデータベース化し内部共有することで、経営指導員等のスキルアップにも活用する。

また、小規模事業者に自社の状況や「強み（サービス、ノウハウ、設備、従業員の技術力・人柄など）」等を把握してもらい、「強み」を活かした事業展開への指針として供する。その際、小規模事業者の理解を深めるため、分析ツールや図表等を用いた説明に活用する。

5. 事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

[現状]

小規模事業者からの相談案件に対し、資金繰りや税務問題、労務問題など、小規模事業者が直面する課題や問題点へのみ対応し、各種補助金や融資、経営革新計画等の申請に必要な経営計画など、事業計画ではなく経営計画策定支援となっている。

[課題]

補助金等の申請に必要な時だけでなく、事業継続を見据えた中長期的な視野に立った事業計画の策定に関する支援が課題である。また、事業計画策定の重要性と必要性を小規模事業者に認識させることについて、経営指導員等が十分に理解していないことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

経営課題解決に向け、小規模事業者に対して事業計画策定の重要性の啓発を行うとともに、「地域の経済動向調査」や「経営状況の分析」、「需要動向調査」を踏まえて、創業、事業承継も含めた経営力や技術力の向上・持続的発展を図るため、専門家や関係機関、金融機関と連携して事業計画策定を支援する。

まずは、補助金等を活用するための経営計画策定をきっかけに、中長期的な持続的発展を目指した事業計画策定につなげていく。また、5～10年後の事業承継を見据えたプレ承継の支援やIT/IoT等新技術の活用による生産性向上支援に取り組むことで、より実効性のある事業計画策定支援につなげていく。

(3) 目標

小規模事業者の多くはこれまでの経験に頼って経営を行うことが多く、計画に基づく合理的な事業運営をしている事業者は非常に少ない。そこで、経営課題を解決していくため、小規模事業者に対し、「地域の経済動向調査」、「経営状況の分析」及び「需要動向調査」の結果を踏まえ、各分野の専門家と連携し、経営力向上・販売促進等のための実効性の高い事業計画の策定支援を行う。そのために経営分析を行った事業者の5割程度/年の事業計画策定を目指す。

併せて、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定につなげていく。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
事業計画策定事業者数	15件	15件	15件	16件	16件	17件
①事業計画策定セミナー回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
②事業承継セミナー回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回
③IT/IoT活用セミナー回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回

(4) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

【募集方法】巡回指導や窓口相談で掘り起こした事業者、経営分析を行った事業者を中心に募集

【開催回数】年2回 【受講者数】15名/回

【セミナー内容】○専門家によるセミナー

- ・事業計画策定の必要性
- ・事業計画策定のポイント
- ・事業計画推進の効果や事例等

○専門家と経営指導員等による個別相談会

- ・事業計画策定に関する個別相談

②事業承継セミナーの開催

【募集方法】事業計画策定事業者を中心に、5～10年後の事業承継が課題となる事業者を募集

【開催回数】年2回 【受講者数】15名/回

【セミナー内容】○専門家によるセミナー

- ・事業承継計画策定の必要性
- ・事業承継計画策定のポイント
- ・事業承継計画の効果や事例 等

○泉南地域事業承継コーディネーターと経営指導員等による個別相談会

- ・事業承継計画策定に関する個別相談

③IT/IoT活用セミナーの開催

【募集方法】事業計画策定事業者を中心にIT/IoT活用が課題となる事業者を募集

【開催回数】年2回 【受講者数】15名/回

【セミナー内容】○専門家によるセミナー

- ・IT/IoT活用の必要性
- ・IT/IoT活用のポイント
- ・IT/IoT活用の効果や事例 等

○専門家と経営指導員等による個別相談会

- ・IT/IoT活用に関する個別相談

④巡回指導・窓口相談による支援（随時）

事業計画策定の意義やポイント、効果など事業計画策定の重要性に加えて、策定に対する支援体制を説明して、事業計画策定を促す。

(5) 手段・方法

これまで取り組めていなかったSWOT分析などの現状分析、技術やノウハウなどの強みや潜在的な経営資源の洗い出しを実施し、経営革新や売上拡大を達成するための手段・方策を助言し、到達目標も含めた戦略的な事業計画策定の支援を行う。また、経営状況が厳しい小規模事業者に関しては、貸借対照表や損益計算書に加えてキャッシュフロー計算書など財務諸表や資金繰りの分析を実施し、融資制度の活用や在庫削減によるキャッシュフロー改善などの資金計画の策定支援を行う。さらにそれぞれの小規模事業者に対して経営指導員等の担当制を採用し、確実な事業計画の策定を行う。

また、商工会議所ならではのきめ細やかな事業計画策定支援を実施するために、大阪府よろず支援拠点、ミラサポ、中小企業診断士、泉南地域事業承継コーディネーター等の外部専門家と連携を図り、個別相談はもとより小規模事業者へ派遣し、寄り添って、計画策定を支援する。

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

小規模事業者に対して事業計画の策定支援には取り組んでいるものの、計画策定後についての需要・販路開拓に繋がる事業実施に対するフォローアップ支援は不十分であった。また、経営資源が限られている小規模事業者にとってこそ、策定後の事業計画に沿った経営をいかに実践し、結果に繋げていくかが重要になる。

[課題]

事業計画策定後、当該小規模事業者を定期的に訪問し、外部環境への対応を踏まえた進捗状況の確認や、予定と実行の乖離への対応等に対する支援が不十分であったことから、今後はより小規模事業者に寄り添った伴走型の支援を実施していくことが課題である。

(2) 支援に対する考え方

計画実行の段階で計画との差異が出てくる可能性があり、そのまま放置すると持続的発展は望めない。そのため、積極的にフォローアップを実施する。フォローアップ時には必ず当初の事業計画通りに実行できているかの検証を行い、問題点があればフォローアップの頻度を上げることや外部専門家と連携しての支援などきめ細やかな支援を実施する。

(3) 目標

小規模事業者が策定した事業計画に基づいて事業を着実に実施し、計画と現実との差異に対して改善策を講じることができるよう、経営指導員等は事業計画策定後も定期的に巡回等を行い、進捗状況を把握する。そして、事業計画をPDCAサイクルにより、成果（結果）が出るまで伴走型支援を行う。また、高度・専門的な取り組みや製品の高付加価値化など、課題や業種に応じた各種支援事業を通じて小規模事業者の事業推進を支援する。

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
事業計画策定後の フォローアップ事業者数	15件	15件	15件	16件	16件	17件
頻度（延回数）	60回	60回	60回	65回	65回	70回
売上増加事業者数 （フォローアップ事業者数の内数）	2件	4件	4件	6件	8件	10件
利益率1%以上増加の事業者数 （フォローアップ事業者数の内数）	2件	4件	4件	6件	8件	10件

(4) 事業内容

事業計画策定支援後、原則3カ月に一度、経営指導員が巡回等を行い、代表者へのヒアリングや試算表を基に、事業計画が目標どおりに実行・達成されているかの達成度合を確認する。

乖離している場合には、その原因を分析して対処することで未然に経営困窮要因を摘み取るようにする。計画通りに進んでいない事業者については巡回等の頻度を上げ、その原因ならびに内部要因・外部要因を抽出し、専門家派遣も交えた助言・指導を行うことにより、着実な計画実行のフォローアップ支援を伴走型で行う。逆に、順調な事業者については、確認（巡回・オンライン等）の頻度を下げるようにする。

フォローアップ支援の内容は、小規模事業者ごとに支援カルテを作成し、相談所内で情報共有を図りながら、計画や支援の状況についての意見交換を行い、効率的な支援に繋げていく。また、事業の推進において高度・専門的な支援が必要な場合、経営指導員等は、専門相談や国・大阪府の専門家派遣事業を活用して支援を行い、事業推進や課題解決のために業種・課題別に実施している支援事業を活用して計画事業の実施を支援する。

7. 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

[現状]

小規模事業者に対しての販路支援には、これまでも取り組んではいたが、需要の創造や掘り起しにまで踏み込んだ支援は行ってこなかった。また、当所や自治体・連携支援関係機関等が実施する商談会・展示会等への参加についての積極的なPRを行ってきたが、小規模事業者の特性に合わせた識別を実施せず、一律に商談会等の情報を発信してきた。

[課題]

当市域の小規模事業者は、多様な業種に亘っているため、様々な角度から販路開拓支援を行う必要がある。また、交通アクセスの良さから大阪市内等の大消費地にも行きやすいことに加え、近隣地域との地域間競争も激化していることから、消費流出の防止が課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

経営状況の分析、事業計画策定を行った事業者に対して、販路開拓を支援することにより売上拡大まで一貫した伴走支援を行う。また、岸和田の魅力ある地域製品の販路拡大を図り地域経済の活性化に資するため、岸和田ブランドに認定された事業者の認定品について優先的に出展支援を行う。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

(3) 目標

数値目標は以下のとおり。

支援事業および目標	現状	3年度	4年度	5年度	6年度	7年度
①大阪勧業展への出展者数	3社	4社	5社	6社	6社	6社
①大阪勧業展での成約件数/社	0件	2件	2件	3件	3件	3件
②岸和田ブランド認定事業者の岸和田市民フェスティバルへの出展者数	—	10社	10社	12社	12社	15社
②岸和田ブランド認定事業者の岸和田市民フェスティバルでの売上額/社	—	5万円	5万円	10万円	10万円	10万円

(4) 事業内容

①大阪勧業展出展事業 (BtoB)

大阪府内の優秀な中小企業等が一堂に集まり、技術力や企画力のアピール、製品、商品、サービス等のPR、販路の開拓等を行う展示商談会である「大阪勧業展」において当所が数ブースを借り上げて、事業計画を策定した事業者や岸和田ブランドに認定された事業者を優先的に出展し販路開拓による売上増を支援する。

展示会前には、大阪府よろず支援拠点と連携して、ターゲットの設定、ブースの設営方法、事前の広報などを研修するセミナーや相談会を実施して成果につなげる。

展示会後には、名刺交換した事業所など見込み顧客へのアプローチ方法の支援など商談成立に向けたフォローアップも行う。

【参考】「大阪勧業展」は、秋に2日間にわたり開催され、府内外から約8,000名の来場者がある恒例のイベントであり、約400の展示ブースがある。
主催：大阪商工会議所、堺商工会議所、大阪府商工会連合会
共催：大阪府内の商工会議所・商工会

②岸和田市民フェスティバル開催事業 (BtoC)

当市が各種団体と連携して岸和田市の市民が集うイベントを開催し、岸和田ブランド認定商品を提供する事業者を優先的に出店し、新たな需要の開拓を支援する。商品のブランド化を進める意欲ある事業者を重点的に支援するため、岸和田物産コーナーを設置して、その需要拡大を後押しする。

【参考】岸和田市民フェスティバルは、例年5月3日(祝日)に開催され、市内外から約50,000名の来場者がある恒例イベントであり、約200店の出店がある。

8. 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

[現状]

大阪府内の商工会議所では、企業支援・事業に関して、PDCAサイクルを意識した取組を行っており、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、以下の方法により評価・検証を行っており、評価の結果は支援や事業の方針等に反映させている。

- ① 経営改善普及事業全般に関して、大阪府内の商工会議所は、大阪府による外部有識者会議において、法定経営指導員が作成した事業実施報告に基づいて検討された「事業評価」のフィードバックを受け、事業内容を見直す体制が構築されており、チェック機能が働いている。
- ② 個別企業に対する経営支援については、大阪府が実施する「経営指導に関する満足度調査」が支援先に対し直接実施されているため、当所では、大阪府からのフィードバックを活用し、具体的に事業の見直しを行い、改善に役立てている。
- ③ 当該評価に関する会議録等は、大阪府のホームページに掲載・公表されている。

[課題]

課題として、経営改善普及事業の評価を行う仕組み作りはあるものの、経営発達支援計画の評価・見直しを行う仕組みは無いため、評価を行う仕組みを作る必要がある。

(2) 事業内容

- ① 当所が連携する岸和田市や産業支援機関等の担当者から、経営発達支援事業に関する意見や改善提案等を受ける機会を作り、事業実施に役立てる。
- ② セミナーや、商談会等については、参加者アンケートを必ず行い、事業の評価・改善に役立てる。
- ③ ①～②の結果を受けて、当所に評価の事務局を設置し、当所事務局長を中心に岸和田市魅力創造部産業政策課、法定経営指導員、外部有識者（中小企業診断士等）、日本政策金融公庫泉佐野支店長等をメンバーとする評価会議を開催し、事業の改善・見直しの検討を行う。
- ④ 次に、検討結果を反映させた次年度事業計画（案）を、当所正副会頭会議・役員会において審議、決定することにより、各種評価を活かした事業展開を実現させる。
- ⑤ 評価・見直しを行った結果は、当所ホームページに掲載し、市内の事業者にいつでも閲覧できるようにする。（更新は年1回）このほか事務局内に配架し、小規模事業者が閲覧可能な状態にする。

9. 経営指導員等に資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

[現状]

経営発達支援計画の実効を上げるためには、経営指導員等の資質向上が不可欠であり、小規模事業者からの要望に答え得るさらなる知識の習得が必要となる。現在は、経営指導員等が定例的に外部の研修会等へ参加し、個別支援力の向上を図っている。

[課題]

小規模事業者に寄り添った伴走型支援を進めるためには、売上・利益の確保に資する事業計画、マーケティング、販路拡大等、BCP策定など経営発達支援に係る知識の習得が必要となる。若手及び経験が浅い経営指導員等については、経験実績が豊富な法定経営指導員等が支援現場に同行するなどし、現場での支援力向上も課題である。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び一般職員の支援能力の一層の向上のため、日本商工会議所や大阪府商工会議所連合会が主催する「経営指導員経営支援能力向上研修」に対し、計画的に経営指導員等を派遣する。

また、当所の経営指導員等においては、事業計画策定への支援能力が特に不足しているため、中小企業大学校等が実施する「事業計画策定セミナー」へ優先して経営指導員等を派遣する。

②OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員が経験の浅い経営指導員等とチームを組み、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

また、経営指導員等は支援事業者に専門家派遣を実施した際に、原則として専門家の現地指導に同行し、課題の把握、解決へのアプローチなど、一連の指導手順や指導方法等を専門的な知見を通して学び、これにより従来の経営指導を超えた分野の支援ノウハウの習得を図る。

③経営指導員、職員間の定期的なミーティングの開催

経営指導員等が研修会や支援業務で習得した経営支援ノウハウや個別案件の分析結果を報告・相談・研究する「経営指導員等勉強会」を月2回、年間24回開催し、意見交換等を行うことで、所内で支援ノウハウ等を共有し、職員の支援能力の向上を図る。

④支援情報のデータベース化

経営指導員等は、事業所ごとに作成している支援カルテへ小規模事業者の状況

や支援内容等のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにする。

また、業種や規模、キーワードなどから情報を検索し、支援の際に過去の類似の相談事例への対応方法や結果を参照することで、今後の支援方針の検討に役立てる。

10. 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

(1) 現状と課題

[現状]

当所は、商工会議所エリアでは大阪南部地区に位置し、堺・高石・泉大津・和泉・貝塚・泉佐野の各商工会議所と連携して事業等は行ってきたが、経済動向の分析結果や支援ノウハウの情報交換までは行っていない。

また、日本政策金融公庫とは融資貸付状況や融資制度の情報交換を行うなど、小規模事業者への資金繰りに対する支援力の向上を図ってきたが、地域の経済動向等の情報交換までは行っていない。

岸和田市を中心に(株)日本政策金融公庫泉佐野支店、(株)池田泉州銀行、大阪信用金庫、(株)関西みらい銀行、大阪府宅地建物取引業協会泉州支部と創業支援ネットワーク会議を開催し、創業支援のノウハウに関する情報交換は行ってきたが、小規模事業者に対する支援ノウハウの情報交換までは行っていない。

[課題]

各支援機関と連携して事業に取り組むだけでなく、地域の経済動向並びに需要動向や支援ノウハウ等の情報交換を十分に行い、支援ノウハウ等を共有し、共同支援などもできる体制を整え、当所の支援能力向上につなげることが課題である。

(2) 事業内容

① 阪南ブロック中小企業相談所意見交換会

【連携者】 阪南ブロック地区商工会議所

(堺・高石・泉大津・和泉・岸和田・貝塚・泉佐野)

【内容】 各会議所が実施する展示会・商談会やセミナーの案内だけでなく、今後は年3回、近隣商工会議所が保有している最新の地域の経済動向調査結果や、需要動向調査結果の情報交換や、支援ノウハウ、成功事例、支援の現状などについても情報交換を行うことで、支援ノウハウの一層の向上に努める。

また、この結果を前述の「経営指導員等勉強会」にて報告・意見交換し、職員の支援能力の向上につなげる。

② 日本政策金融公庫泉佐野支店との情報交換会

【連携者】 (株)日本政策金融公庫泉佐野支店

【内容】 当地域を管轄する日本政策金融公庫泉佐野支店と年6回情報交換会を実施し、資金繰りについての支援ノウハウの情報交換だけでなく、日本

政策金融公庫泉佐野支店の立場から見た、最新の地域の経済動向等の情報を得ることにより、当所の「地域の経済動向調査」の分析にも活用する。

また、この結果を前述の「経営指導員等勉強会」にて報告・意見交換し、職員の支援能力の向上につなげる。

③岸和田小規模事業者支援ネットワーク会議

【連携者】 岸和田市、岸和田商工会議所、(株)日本政策金融公庫泉佐野支店、(株)池田泉州銀行、大阪信用金庫、(株)関西みらい銀行、大阪府宅地建物取引業協会泉州支部

【内容】 年2回、小規模事業者支援の情報交換会を実施し、各支援機関が保有する最新の地域の経済動向等や小規模事業者に対する支援ノウハウの情報交換を行う。

特に、事業計画策定支援ノウハウの向上のため、地元金融機関とは支援ノウハウの共有、共同支援体制の構築に取り組み、当所の経営指導員等の支援力向上へつなげる。

1 1. 地域経済活性化に資する取り組みに関すること

(1) 現状と課題

[現状]

地域経済活性化の根幹となる中心市街地内にある商店街を活性化するために、当所が中心となり、「岸和田中心市街地活性化協議会」を構成し、中心市街地商店街地域全体の底上げを図るべく、賑わいイベントや合同大売り出し、オリジナルグッズの開発、レンタサイクル事業の運営などを行っている。市内全域における商店街においては、市内の商店街でのみ使用できるプレミアム付商品券発行事業を行い、商店街を中心とする地域経済の活性化に取り組んでいる。

また、当所と当市が連携し運営する「岸和田ブランド認定委員会」において、岸和田の地域資源と個性を活かし、且こだわりの技法・製法、創意工夫を凝らした商品等の中から、「岸和田らしさ」・「技術力」・「品質」などの厳しい基準をクリアしたものを「岸和田ブランド」と認定し、「岸和田ブランド」の認知度向上のためのプロモーション活動等を行い、地域経済の活性化に取り組んでいる。

[課題]

「中心市街地活性化」や「岸和田ブランド」等の取り組みにおいては、当所と当市が連携して取り組んではきたが、各支援機関との連携や情報交換はできておらず、今後は各支援機関と連携しての取り組みや情報共有を図りながら、地域経済活性化の方向性を共有して、オール岸和田で地域経済活性化の取り組みを進めていくことが課題である。

(2) 事業内容

①地域経済活性化協議会の設置・開催

当所、当市のほか岸和田商店街連合会や岸和田中心市街地活性化協議会、岸和

田食料品小売業協同組合、岸和田市観光振興協会、学識経験者、地域金融機関、中小企業診断士等の専門家が参画する「岸和田地域経済活性化協議会（仮称）」を設置し、当所が事務局を担う。

年 2 回開催して、地域経済活性化の方向性を検討し、その方向性に基づき新たな地域経済活性化事業の提案及び現在実施している地域経済活性化事業に対する改善策の検討を行う。そして、事業実施主体への提案及び改善案を継続的に行うことにより、地域経済活性化の方向性の共有・周知を図る。

②中心市街内商店街の需要動向情報の収集・分析による商店街の活性化

中心市街地内の商店街の需要を見据えた事業計画の策定や実効性の高い販路開拓のためには、販売する商品や提供する役務についての需要動向調査が不可欠である。岸和田駅前観光案内所などで来街者に対し需要動向情報の収集を行い、その情報を分析し商店街各店舗へ情報提供を行うことで、商店街各店舗の販路開拓、新商品開発、新分野への参入等に活用してもらい、中心市街地内商店街の活性化を図る。

③岸和田ブランド認定品のPR

地域資源と個性を活かし、且こだわりの技法・製法、創意工夫を凝らした商品等について、厳しい基準（岸和田らしさ、技術力、品質等）をクリアした「岸和田ブランド」認定品をホームページへ掲載し、また、大阪勧業展、岸和田市民フェスティバルなどのイベントを活用して、当市内外へ広く紹介・周知・宣伝を行うなど、付加価値の向上や発信力の強化による販路拡大支援をすることにより、地域経済の活性化を図る。

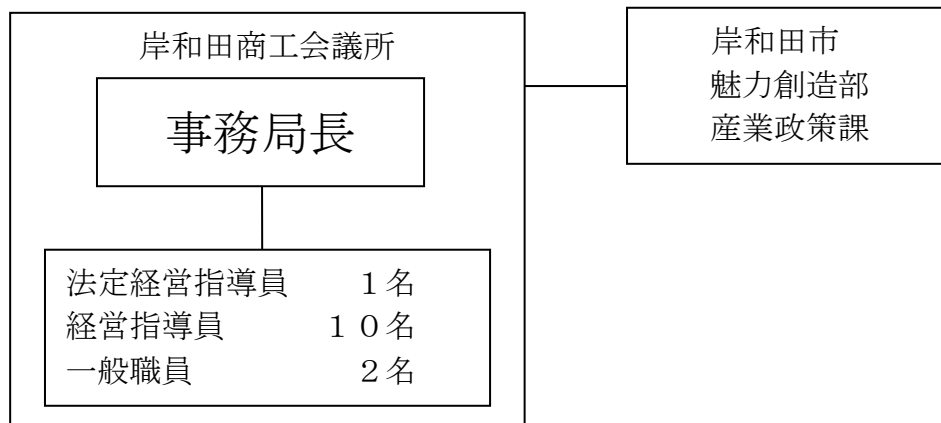
(別表2)

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2年11月現在)

(1) 実施体制 (商工会議所と関係市町村の共同体制)



(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法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：市田 剛

■連絡先：岸和田商工会議所 中小企業相談所 TEL：072-439-5023

②法定経営指導員による情報の提供及び助言

法定経営指導員、経営指導員、一般職員が経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言を行い、法定経営指導員が目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際に必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会議所、関係市町村連絡先

①商工会議所

〒596-0045

大阪府岸和田市別所町3丁目13番26号

岸和田商工会議所 中小企業相談所

TEL：072-439-5023 FAX：072-436-3030

e-mail:kcci@kishiwada-cci.or.jp

②関係市町村

〒596-8510

大阪府岸和田市岸城町7番1号

岸和田市 魅力創造部産業政策課

TEL:072-423-9485 (直通) FAX:072-423-6925

e-mail: sangyo@city.kishiwada.osaka.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3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
経営・専門相談指導費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
セミナー等開催費	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
展示会等開催費	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000

(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、国・府・市補助金、各種事業収入、手数料収入

(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 並びに法人にあつては、その代表者の氏名
該当なし
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