

伊豆の国市商工会 令和5年度 経営発達支援計画事業実施状況及び成果報告書
(事業継続力強化支援計画報告含む)

平成26年制定の「小規模企業振興基本法」に併せて「小規模事業者支援法」(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)が改正され、地域小規模事業者の経営課題に対して、事業計画の作成及びその着実な実施並びに販路開拓等を事業所に寄り添って支援する体制や能力を商工会・商工会議所に求めました。

現在は、商工会と市町が共同で支援計画(「経営発達支援計画」)を作成し経済産業大臣が認定・公表し、国の施策で支援していく体制が整いました。静岡県においても平成28年「小規模企業振興基本条例」が、本市においても平成30年『伊豆の国市中小企業・小規模企業振興基本条例』が制定され、本年、伊豆の国市商工振興計画が策定、国・県・市の小規模事業者への支援体制が構築され、整ってきています。

併せて、近年の自然災害等への備えと復興を支援するため「中小企業の事業活動の継続に資するための中小企業等経営強化法等の一部を改正する法律(中小企業強靱化法)」が令和元年7月16日に施行されました。当該法律の中で、「小規模事業者支援法」の一部が改正され、小規模事業者の事業継続力強化の取組を商工会及び商工会議所が市町と共同で支援計画(「事業継続力強化支援計画」)を作成し県知事が認定・公表し、小規模事業者を支援していくこととなりました。

本会の経営発達支援計画は第1期が平成27年4月から平成30年3月の3ヶ年計画、第2期は平成30年4月から令和5年3月の5ヶ年計画であり、第3期の5ヶ年計画は市と共同申請で認定され、令和6年4月より実施しています。

事業継続力強化支援計画においては、2022年(令和4年)3月に県知事認定を受け、同年4月より実施しています。

令和5年度においても伴走型小規模事業支援推進事業補助金を活用しながら様々な小規模支援に取り組んでまいりました。特に第2期よりの計画にある事業承継支援事業に対する取り組みは重要課題と認識しています。市当局と連携しながら『創業』と『事業承継』に取り組んでまいりました。

経済産業省において本年度8月26日経営発達支援計画のガイドラインが一部追記変更され(Ver10)、「経営力再構築伴走支援」が明記されました。対話と傾聴を重視した本質的課題の掘り下げ、内発的動機付け、経営者の自走化を目指し伴走支援することとされDX支援も加わり、経営力再構築伴走支援の取り組みが必須化されました。

それに伴い経営計画の策定支援、新たな需要の開拓に寄与、経営指導員等職員の資質向上等も継続して実施し、次年度以降も「新経営発達支援計画(第3期5ヶ年)」「事業継続力強化支援計画(第1期5ヶ年)」に取り組んでまいります。

令和5年度における実施状況及び成果について以下の通り報告致します。

令和6年3月27日
伊豆の国市商工会

令和5年度 目標と実績達成率及び事務局自己評価

評価においては事務局内における自己評価。評価内容は5～1の5段階評価とし、以下の通りである。

- 評価内容
- 5－特別大きく上回っている。
 - 4－計画通り、またはそれ以上の成果を残せた。
 - 3－計画通り、おおむね実施できた。
 - 2－計画を大幅に下回り、あまり実施できなかった。
 - 1－計画を実行することが出来なかった。

I. 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（発達計画書3.）

最終評価 4

(1) 令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表

	公表方法	現行 (令和4年度実績)	令和5年度 目標	実績・自己5段階 評価	達成率	令和6年度 目標	令和9年度 最終年
①中小企業景況調査	HP掲載	4回	4回	4回	100%	4回	4回
②小規模事業者景気動向調査	HP掲載	12回	12回	12回	100%	12回	12回
③地域の経済動向分析(RESAS)	HP掲載	1回	1回	1回	100%	1回	1回
④連携機関との情報交換	観光関連団体	会議開催	12回	12回	100%	12回	12回
	三島信用金庫	会議開催	6回	6回	100%	6回	6回
⑤事業承継調査	HP掲載	--	1回	1回 年度内予定	100%	1回 (追加を実施)	1回 (追加を実施)

(2) 令和5年度における取組と成果（C：成果状況）

①中小企業景況調査（全国連）

全国商工会連合会の行う「中小企業景況調査」の対象商工会として、本会が選定登録した市内4業種15事業者に対して四半期調査を実施。結果をホームページ上に開示し、指導員打合せ会等で職員間でも共有した。

②小規模事業者景気動向調査

静岡県商工会連合会が主幹の景況調査を指定の調査票を基に毎月実施した。既定の11業種に加え、サービス関連として飲食業をプラスして調査を行った。また静岡県商工会連合会を經由し全国商工会連合会が取り纏めた分析結果を開示し、①同様職員内でも結果の共有を行った。また職員間に留まらず総務委員会・理事会で景況を報告共有し地域課題発見・解決に取り組んでいる。

③地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

日本政策金融公庫の指標（経済金融データ）をホームページに掲載。その他保証協会等の情報交換会で得たデータを参考として情報共有を行い、経済分析システムも活用し

ながら分析し、事業計画策定支援に役立てた。

④連携機関との情報交換による経済動向

近隣地区関連機関と情報共有および取得に努めた。市商工課や観光協会をはじめとして道の駅や三島信用金庫と連携し、景況状況や観光動向の情報交換を実施。市商工課や道の駅等は月に1回、三島信用金庫とは隔月で情報交換会を実施（県連広域支援拠点職員も同席）。その他関連機関とも随時情報交換を行った。

⑤事業承継の第2回目アンケート調査

事業承継アンケートを8月に発送し、565事業所分回収。事業承継アンケートは記名式で実施し、各事業所の状況把握ができるものを作成した。専門家より分析、報告いただき、事業承継傾向の分析だけでなく、個社支援に活用できるよう助言いただいた。

(3) 令和6年度に向けての取り組みの方向性（A：次年度に向けた対応）

・管内事業所で景況・景気動向調査を継続実施することでリアルタイムな情報収集に努め、調査分析を実施。各種支援制度の情報提供と併せて調査分析による個社支援をより一層強化する。

・日本政策金融公庫の指標や国が提供するビッグデータを活用し、人流・消費・産業構造を分析し、業種に合った情報を活かし事業計画策定支援に反映する。取得した情報は事業所も容易に閲覧できるよう本会ホームページに開示するとともに、窓口相談で情報提供できるよう職員間でも共有する。

・市、観光協会、三島信用金庫等金融機関、道の駅連絡会等で経済動向把握し、双方で情報共有できるよう努める。

・三島信用金庫市内等5支店および県連広域支援拠点と連携し、個社支援を実施。チーム化を図る等連携した支援にて強化した支援を推進する。

・本年度実施した事業承継アンケート結果および分析結果を基に管内傾向を把握した上で各事業所の状況を確認し、事業承継計画策定支援等を実施する。また、未回収事業所に対しても引き続き巡回等での回収を実施し、データの蓄積を推進する。

2. 需要動向調査に関すること（発達計画書4.）

最終評価 4

(1) 令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表

	現行 (令和 4年度 実績)	令和 5年度 目標	実績・自 己5段 階評価	達成率	令和 6年度 目標	令和 9年度 最終年
① 伊豆の国市商工会 「商工フェア」での消費調査 専門家を入れたリアル対面需要調 査（直接調査）	—	5社	5社 (中止)→ (巡回) 29社	0%	5社	5社
② 静岡県商工会連合会アンテナショ ップ伊勢丹静岡店での消費調査数 (直接調査)	—	5社	4社 実施	80%	5社	5社

(2) 令和5年度における取組と成果 (C: 成果状況)

- ①伊豆の国市商工会「商工フェア」での専門家を入れたリアル対面需要調査
- ②静岡県商工会連合会アンテナショップ伊勢丹静岡店での需要動向調査と販売

・商工フェアにて専門家を入れたリアル対面需要調査（アンケート用紙も作成済み各 50 枚）、を5社選定済みで実施する予定であった。しかし予定していた商工フェアが中止となり、商工フェアでの消費調査の実施が不可能となった。商工フェアでの需要調査を予定していた事業所に対し、専門家との個別巡回指導において1月開催予定のアンテナショップ伊勢丹静岡店での需要調査を提案した。日程調整できた4社は本提案に合意し、伊勢丹静岡店へ出展し専門家との需要動向調査を実施した。

・その他 11-12 月に需要調査予定の5社+商工フェア出展予定事業所24社に対し、専門家との個別巡回指導を行い、商品のブラッシュアップ（アレモキッチンコレモストアでの需要動向調査と出展の提案、SNS利用やインボイス対応等）を行った。

・上記の巡回の中から7社が1月19日、20日に静岡伊勢丹の静岡県連アンテナショップ「アレモキッチン・コレモストア」にて「伊豆の国フェア」を開催出品し、内4社は伊勢丹にて、経営者、専門家、経営指導員にて対面販売を行った。紙による需要動向調査（4社、各70枚）を実施。専門家指導の下、経営者自らがお客様と対面調査を行った。取得した調査結果は集計分析を行い経営者にフィードバック。また専門家や経営指導員を含め情報共有することができた。

(3) 令和6年度に向けての取り組みの方向性 (A: 次年度に向けた対応)

- ・「伊豆の国市商工会 商工フェア」（伊豆の国市商工会主催）は、令和6年度も継続実施される予定であるため、需要動向調査や販路開拓を進めていく。
- ・需要動向も含めた、静岡伊勢丹開催は年1回ではなく、複数回開催を検討したい。また、県連販路支援ではスポットとして静鉄ストア開催も有る為、時期的問題も考慮し、検討していきたい。
- ・小規模事業者の出展は、大型店に対してインボイス対応の障壁も考えられる為、商工会が販売元としての支援も検討していきたい。
- ・専門家のみならず、経営指導員も当日参加、同行した百貨店でのスキルは今後の他社の支援や提案に役立てていきたい。
- ・アンケート結果は経営指導員で共有、専門家と経営者へ報告し、価格帯やパッケージなど意見を共有、商品開発、商品改良へ役立てていきたい。

3. 経営状況の分析に関すること（発達計画書5.）

最終評価 4

（1）令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表

		現行 (令和4年度実績)	令和 5年度 目標	実績・自 己5段階 評価	達成率	令和 6年度 目標	令和 9年度 最終年
セミナー 開催件数							
経営革新第二創業(1) 販路開拓事業計画(1) 創業(1) 事業承継(1)		4回	4回	4回	100%	4回	4回
分析事業 者数	経営革新 第二創業	15者 (内革新5)	15者 (同)	29者 (革新6 経営力21 新事業2)	193% (同)	15者 (同)	15者 (同)
	販路開拓 事業計画	15者	15者	5者 (持5)	33%	15者	15者
	創業	—	15者	24者	160%	15者	15者
	事業承継	10者	10者	12者	120%	10者	10者

4. 事業計画策定支援に関すること（発達計画書6.）

最終評価 4

（1）令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表

		現行 (令和4年度 実績)	令和 5年度 目標	実績・自 己5段階 評価	達成率	令和 6年度 目標	令和 9年度 最終年
①事業計画策定セミナー、個別相談会（経営革新・第二創業、販路開拓）		2回 (各1回)	2回 (各1回)	2回 (各1回)	100%	2回 (各1回)	2回 (各1回)
②事業承継セミナー、個別相談会 ③創業セミナー、個別相談会		2回 (各1回)	2回 (各1回)	2回 (各1回)	100%	2回 (各1回)	2回 (各1回)
④DX推進セミナー、個別相談会		1回	1回	1回	100%	1回	1回
事業計画策定事業者数		36者	40者	54者 (革新6 経営力21 新事業2 販路3 承継2 創業24) 重複4件	135%	40者	40者

(2) 令和5年度における取組と成果 (C: 成果状況)

3. 経営状況の分析に関する事 4. 事業計画策定支援に関する事

- ・ 集団によるセミナーや専門家派遣、定例個別相談会 (月1回) を通じ、経営状況分析および経営計画策定事業所の案件発掘と支援を行った。
- ・ 年間を通じて事業計画を伴う補助金制度や認定制度が多数あり、申請に向けて経営分析を行い、事業計画策定支援を実施した。会員非会員問わず補助金申請希望事業者があり、昨年に引き続き、非会員事業所からの申請支援希望者が大幅に増加した。持続化補助金、経営力向上補助金、新事業展開促進事業費補助金、経営革新計画等。
- ・ 策定支援内では対話と傾聴重視した本質的課題の掘り下げ、内発的動機付け、経営者の自走化を目指し支援に取り組んだ。
- ・ 事業計画策定支援では金融機関等認定経営革新等支援機関と連携し伴走支援を行った事業所が複数あった。

①事業計画策定セミナー

- ・ 新事業展開や第二創業に向けたセミナーを4月に開催。受講者のうち経営計画策定に向けた専門家個別相談や職員による事業計画策定支援を行った。販路開拓策定支援に向けた集団セミナーは1月、専門家個別相談会を2月に開催した。
- ・ 経営革新計画について、経営力向上補助金の計画策定支援先や三島信用金庫等からの情報提供により掘り込みを行った。経営革新計画申請に向け、静岡県商工会連合会広域支援拠点の診断士等と連携し、計画書策定支援を実施した。
経営革新計画: 本年度目標6件に対し、6件承認済み。

②事業承継計画作成セミナー

- ・ 平成29年に実施した事業承継アンケート調査結果 (分析) に加え、本年実施した第2回事業承継アンケート調査、記帳指導先の事業承継懸念事業所を中心に職員による事業承継セミナー参加を促し、事業承継計画作成セミナーを11月に2日間開催し、事業承継計画作成の理解を深めて頂いた。12月、1月に計3回の個別相談会を実施。17社を専門家と巡回し事業承継に係る提案を行った。

④創業計画作成セミナー

- ・ 市と連携し創業セミナーを9月に開催、今年はDX等のテーマを講義内に盛り込み開催。今年は会場のみ現地開催とし、個別相談等を経て策定した計画書について、創業塾参加者を対象とした事業計画発表会を開催。また過去の創業セミナー参加者 (創業者) にも当日参加、発表して頂き、創業者同士の交流を促した。

⑤DXセミナーの開催、IT専門家による個別相談

- ・ よろず支援拠点と連携し、毎月第1水曜日に個別相談会 (DX関連に特化した専門アドバイザー) を開催し延べ42件の支援を行った。DXに係る集団セミナーを2月に開催し、14事業所が参加、当該事業で活用できるIT関連業務の取組を促した。

(3) 令和6年度に向けての取り組みの方向性 (A: 次年度に向けた対応)

●経営計画作成セミナーの課題と方向性

- ・ 参加者の半数は、過去補助金申請経験者であり、経営計画作成の経験のある事業所である。残りの半数の受講者は経営計画の作成方法について学んだが、補助金申請まで視野に

入っていない事業所に対しては経営計画作成支援まで至っていない。そういった事業所に職員による各事業所への巡回など含めフォローし、経営計画策定の必要性を伝えていく必要があると考えている。

●事業承継計画作成セミナーの課題と方向性

- ・以前に比べ事業承継に対しての問題意識を持つ事業所や懸念を抱いている事業所からの相談も増加傾向にはあるものの、後継者育成や計画策定といった取り組みには至っていない。本年実施したアンケート調査を基とした懸念事業所の発掘や分析が必要である。
- ・本年度は巡回やセミナーにて第三者承継の紹介や提案を行い、興味を持つ事業所も複数見られたため、各種支援機関と連携し継続した周知は継続する必要がある。

●創業計画作成セミナーの課題と方向性

- ・今期のセミナーは新型コロナウイルス感染症が収まってきた事から、ZOOM等のツールは使用せず、現地開催のみで実施した。実際の内容及び参加者同士の交流も含めて、より密度の濃い事業となったと考えている。創業融資申し込み後、実行までに一定期間を要する事から各職員が継続フォローアップ支援を行う必要がある。

●DXセミナーの課題と方向性

- ・小規模事業者に対しIT化やDXに現在取り組んでいない事業者向けのDXセミナーを開催した。指導員を中心に呼びかけを行い一定数の参加を頂いたが、必要性を感じていない事業者も多く見受けられ、セミナーへの参加もさることながら、取組自体の提案も必要である。更には活用例等を踏まえた中でのDX化提案や促進が必要と感じたため、支援する職員自体も資質向上に向けた取り組みが必要である。

5. 事業計画策定後支援に関すること（発達計画書7.）

最終評価 4

(1) 令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表

	現行 (令和4 年度実 績)	令和 5年度 目標	実績・自己5 段階評価	達成率	令和 6年度 目標	令和 9年度 最終年
フォローアップ 対象事業者数	36	40回	38回 革新6 経営力21 新事業2 販路3 創業8 重複4件	95%	40	40
頻度(延べ回数) 【年2回】	108	80回	76回 創業16回	95%	80	80
売上増加事業者数	—	20回	36回 創業8社	180%	20	20
粗利益3%以上 増加事業者数	—	5社	22社 創業以外14社 創業8社	440%	5	5

(2) 令和5年度における取組と成果（C：成果状況）

- 事業計画策定事業所に対し、事業の進捗状況確認や補助金実績報告に基づく事業の見直し、計画修正支援を実施。個社の売り上げ増加又は粗利益3%増加に向け、必要に応じて金融機関や静岡県よろず支援拠点、静岡県事業承継・引継ぎ支援センター、社会保険労務士、弁護士、知財総合支援窓口 I N P I T と連携し、個別相談を通じて事業者の伴走支援を行った。
- 経営革新や第二創業、販路開拓に向けた事業計画作成事業所に対し、各職員が個別の事業者担当として、専門家派遣や職員間情報共有を通じて伴走支援を行った。
- 創業は継続的な専門家のフォローアップ巡回を実施し、8者に対して継続フォローアップ支援した結果、創業補助金申請支援、売上増加及び粗利益3%増加に繋がった。創業に関しては創業者セミナー参加者同士のマッチングや連携等を目的に事業計画発表会を開催、今年度は過去創業セミナー参加者にも参加を促し、事例を交えた意見を頂き事業者間交流やマッチングに向けた取り組みを実施した。
- 事業承継は専門家による個別巡回相談を12月および1月で計3日間開催（巡回）し、集団セミナー参加者以外にも、懸念事業所に対して提案を行い事業承継に対する啓発を行った。
- 事業継続力強化支援計画に基づき、事業継続力強化計画作成セミナーを開催し、7事業所の参加があった。集団セミナー後随時専門家による個別相談も実施しているが、本年度8件が個別相談を行い、内4件が国の事業継続力強化計画の認定を受けた。

(3) 令和6年度に向けての取り組みの方向性（A：次年度に向けた対応）

- 事業計画策定後の進捗管理とフォローアップを通じ、経営力再構築型伴走支援（経営者との「対話と傾聴」を通じて、事業者の「本質的課題」に対する経営者の「気づき・腹落ち」を促すことにより「内発的動機付け」を行い、事業者の「能動的行動・潜在力」を引出し、事業者の「自己改革・自走化」を目指す支援）を継続実施する。また職員も経営力再構築型伴走支援が実施できるよう自己啓発に努める。
- 経営発達支援計画新ガイドラインに基づき、事業計画策定後は進捗確認と共に売上や利益等の経営指標の推移を把握し、粗利益の向上を目指し、継続的な指導助言、計画の見直しを行う。
- 事業計画、創業、事業承継、販路開拓それぞれカテゴリー毎の事業実施と共に、各種事業間での連携や同時進行も考慮し、小規模事業者への提案を実施する。
- 導入している商工イントラを効果的に活用し、経営指導員および経営支援員等全職員が統一した情報共有を行い、事業者支援に役立てる。
- 専門家によるワンストップ相談窓口の継続
よろず支援拠点、事業承継引継ぎ支援センター、県連広域支援拠点、金融機関、社会保険労務士、弁護士、I N P I T 静岡県知財総合支援窓口等と連携し、専門家による経営相談窓口を継続実施する。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事（発達計画書8.）

最終評価 3.5

(1) 令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表

区分	現行 (令和4 年度実 績)	令和 5年度 目標	実績・ 自己5 段階評 価	達成率	令和 6年度 目標	令和 9年度 最終年
①ブランド認定事業者数（累計） 新規事業所数	91社 5社	95社 5社	97社 6社	102% 120%	110社 5社	115社 5社
売上増加事業者数（B to C）		10%	4件	66%	10%	10%
②(仮称)伊豆の国市商工会 商工フェア出展事業者数	—	20社	中止 (申請 28社)	0%	25社	30社
売上額/社（B to C）	—	3万円	-万円	0%	4万円	5万円
③-1. アンテナショップ出品 事業者数	5社	5社	7社	140%	8社	9社
売上額/社（B to C）		5万円	2万円	40%	5万円	5万円
③-2. FOODEX 等 展示会出展事業者数	—	2社	1社	50%	3社	3社
成約件数/社（B to B）		2件	3件	150%	2件	2件
④全国連等ECサイト新規参画業者	—	2社	1社	50%	3社	3社
売上額/社（B to C）	—	3万円	2.5 万円	83%	4万円	5万円
⑤商工会商品紹介サイト		10社	25+3社	280%	10社	10社
売上額/社（B to C）	—	3万円	2.3万 円	76%	4万円	5万円
⑥SNS活用	—	10社	10社	10%	10社	10社
売上増加率（B to C）	—	10%	40%	400%	10%	10%

※③-2、④は検証会資料公表時、網掛け開示とする。

(2) 令和5年度における取組と成果（C：成果状況）

①. 伊豆の国ブランド認定事業(ホップ)の推進と組織化による販路拡大へ（B to C）

①-1 ブランド認定と市内アンテナショップ

- ・7/25第13次伊豆の国ブランド認定審査会を実施。12事業所、20品目認定。（内、小規模対象外2社3品目）現在の累計97事業所、275品目、7/26写真撮影、9/10パネル作成と利用で販路支援を実施。A社はキッチンカーの側面に認定証を呈示する等で販促として活用。
 - ・専門家木戸口氏と9/15法令順守やB to Bでのインボイス制度への対応等セミナー開催18名参加、10/13(株)大仁まごころ市場と専門家打合せ。
- 市内アンテナショップへの販路支援として11/15専門家と巡回。B社は伊勢丹でのフェア出展の提案、食品表示等の指導を実施。C社は、同市場への出品を推進。同市場支配人とは伊勢丹アレモキッチン/コレモストアの説明。その後11/30、12/6、12/22も木戸口専門家とフォローアップ巡回実施。

- ・販路開拓支援（専門家による商品ブラッシュアップ支援）
店舗での個別相談・個別巡回相談・フォローアップ指導含む 合計 5日間
静岡ふるさとサービス 木戸口 哲也氏と経営指導員が伴走支援。

専門家との巡回日および件数

令和5年10月11日（水）	5件	令和5年11月15日（水）	5件
令和5年12月6日（水）	8件	令和5年12月14日（木）	10件
令和5年12月22日（金）	3件		

合計延べ31件（事業所29件、2件は2回実施）

<指導の内容>

- ・チャレンジショップへの出店や販路拡大に繋がる食品表示・
- ・アンケート調査の実地についての指導。併せて市内のアンテナショップに伊豆の国ブランドの商品の取扱い拡充を提案。
- ・食品表示やインボイス取得の確認など行い、効果的な販売や店舗への集客に繋がる販売方法などの指導。
- ・チャレンジショップへの出店の為の許認可の取得確認。
- ・栄養成分表示の作成方法の指導。
指導の結果、事業者からは「今まで食品表示の詳細まで分からず、自身でこのぐらいかと思っていたが非常に勉強になった」、「栄養成分表示の作成方法や調べ方が良く分かった」等の意見があった。

①-2 展示会、イベント等の催事開催情報の提供

- ・全ブランド認定事業者に対して、10/15 商工フェアへの出展をDMにて連絡。また、ブランド認定事業所に対して、5/3-5 ゴールデンウィーク「道の駅 伊豆のへそ」への出店などを呼び掛け出店を伴走支援している。通算7回（延べ25社）。

①-3 認定事業所の組織化等、イベント参加ネット販売、個店連携のセットの販促

- ・5/26 伊豆の国ブランド振興会が設立。（組織化21社が加入）。1.ブランドギフトセットの販売事業、2.催事出店事業、3.本会HPにブランド販売のプラットフォーム作りやSNSでの情報発信事業など3本の柱で事業展開中、商工会は伴走支援。

- 1.伊豆の国ブランド認定商品のギフト詰め合わせを実施。
女性部員が思考し季節ごとに中身が変わるものとなっている。伊豆の国市の「ふるさと納税返礼品」に審査採択登録。（前期分16社、後期8社 合計24社）
- 2.新たなミニギフトセット（市内ゴルフ場などヒアリング）も開発、販売。（3社）
- 3.商工会HPにてギフトセットの予約用紙のダウンロード可能にした。

②.「商工フェア」の活用（上記①-1に記述）

- ・10/15「商工フェア」に28社が出展予定。当日豪雨予想の為中止。
- ・中止後のフォローについては、事業所現場で経営指導員と専門家木戸口氏で個別巡回、対話と傾聴を重視しブラッシュアップ（大仁まごころ市場、静岡伊勢丹出店、BtoB対応等）を令和5年11/15.11/30.12/6.12/22の4日間実施した。

③-1. 県連販路開拓支援事業、アンテナショップでの委託販売

- ・静岡県商工会連合会の販路開拓支援事業のメニューを9/15セミナーにて提案した。
- ・静岡伊勢丹デパ地下の商工会県連アンテナショップ「アレモキッチン・コレモストア」での実演販売及び委託販売。令和6年1/19-20、「伊豆の国フェア」開催した。経営者、経営指導員、専門家が参加。実演販売を実施（4社）、委託販売3社。効果は、実演販売を通じて、静岡伊勢丹に2社、商品の取り扱いになった事、生のお客様の声が聞けた事、経営指導員がデパ地下のスキルアップできた事、今後の課題としてはお店のインボイス対応の有無で出店ができないことがわかった。

③-2. FOOD EX等 展示会出展事業者数

- ・F社は、昨年より本年も、県連の専門家派遣制度を利用してブラッシュアップ支援を受け、FOOD EX JAPAN 2024（令和6年3月5日～8日開催）県連枠の支援で出展した。専門家派遣は経営指導員も同席し、伴走支援している。FOOD EX JAPAN 2024に出展したF社は、商談会場にて数社との契約が成立。その他多くの企業より見積依頼を受けることができた。出展したF社の社長からは、予想以上盛況で成果があった為、再度出展にチャレンジしたい旨声を頂いた。

④. 全国連等ECサイト（B to C）

- ・G社は、県連の専門家派遣制度を利用し、8月、9月、12月に専門家派遣は経営指導員も同席し、伴走支援を3回実施した。10月に遠鉄百貨店系のECサイトへの出品が決定し、11～12月にサイトへ出品した。その後もG社は遠鉄ストアより出品依頼を頂いた。生産量が足りず契約に至らなかったが、同時に課題も発掘することができた。

⑤. 本会ホームページを活用した商品紹介

- ・新たにブランド認定された事業所6社に対し、本会が運営する商品紹介サイト等の活用を提案した。
- ・伊豆の国ブランドギフトセットの紹介と予約販売の紹介サイトを立ち上げ、受付開始。女性部とも連携し、1社ではなく複数社による魅力発信が可能となった。
- ・伊豆の国市のふるさと納税の返礼品にブランドギフトセットが指定され、前期、後期でネットでの取り扱いが可能となった。

⑥. SNS活用（B to C）

- ・組織化した伊豆国ブランド振興会の役員会などでSNSの効果的な利用方法を研究中。（例）インフルエンサーの利用、SNS専門家の外部への委託、会員間での情報の発信の仕方など
- ・持続化補助金の採択事業所等でSNSを活用した販路開拓を盛り込んだ計画が数社あり、新たな販路開拓に向け伴走支援を実施。4社の売上増加に繋がった。

(3) 令和6年度に向けての取り組みの方向性 (A:次年度に向けた対応)

①パターン化(見える化)と会員事業所への周知

ホップ→ステップ→ジャンプの本会の支援を見える化しパンフ等作成し、会員等に宣伝することで、わかり易くする。また、金融機関と連携した中で、掘り起こしを実施していく。

ホップ — ブランド認定、まごころ市場納品 商工フェア出店

ステップ— 県連アンテナショップへ参加(静岡伊勢丹等) / 県連販路開拓支援事業

ジャンプ— 全国規模フードデックス、トレードショー出展 / 県連販路開拓支援事業

専門家の支援、ネットショップ等の出展

②本年は商工フェア出店者へ専門家を交えた巡回の結果、静岡伊勢丹での納品など効果があったのでブランド認定事業所すべてに対して、専門家と経営指導員とで巡回を実施し、ヒアリング、課題発見、課題解決に取り組む。上記見える化事業を提案していく。

③静岡伊勢丹の催事出展を定例化し伴走支援として年数回開催を検討する。

④伊豆の国ブランドのステップアップ。ブランド振興会や認定事業所等から提案のあったプレミアムブランドの認定を検討する。

④ブランド振興会との連携。ネット販売など市外からの来訪者および当市来訪困難者に対して、販路開拓をしていく。

⑤職員のDXの支援スキルアップの強化。

Ⅱ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能力向上の為の取組

最終評価 4

7. 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(発達計画書9.)

(1) 令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表

○目標—検証会年2回/行政(部長・課長・係長)3名、外部専門家(中小企業診断士)1名、県連2名)、成功事例や図などを入れたわかりやすい資料製作し表示、年1回公表する。

(達成率100%)

(2) 令和5年度における取組と成果 (C:成果状況)

- ・検証会の年2回開催—中間検証会 05.11.24 開催、年度末検証会は 06.03.27. 開催。
- ・専門家等の招聘—検証会年2回/行政(市天野部長、平井課長、大沼係長)3名、外部専門家(北川中小企業診断士)1名、県連(伊藤主幹)出席。
- ・05.4.30 開示(検証会)結果本会HPで開示。(定性定量報告と議事録)、事例紹介は3月の年度検証会でまとめたものを年1回HP等にて公表する予定。
- ・議論の活性化の為、全委員へ検証会資料事前配布。中間検証会で事例紹介追加。
- ・検討会の時に、事業継続力強化支援計画の検証も年1回行っていく。

以上、前回の課題解決。検証会内でのPDCAサイクル考察、公表は小規模事業者等に対して、もわかりやすく記載すること、理解しやすく見やすくする(図や表、画像)ことに努めている。

(3) 令和6年度に向けての取り組みの方向性 (A:次年度に向けた対応)

- ・継続実施、出席委員の議論の活発化の検討や出席率の向上。『地域経済の活性化に資する取組』の検証の活発化。
- ・全国レベルの標準化された報告書の統一化と開示。県連レベルで、資質の向上も兼ね、法定経営指導員同士の経営発達計画関連(伴走型補助金の先進利用事例紹介とか)の会議の開催を提言していきたい。
- ・継続実施、市と連携して事業継続力強化支援計画の検証もこの検証会で実施していく。
- ・県連指導で支援能力向上の取り組みとして事業継続力強化計画の先進商工会の事例共有や県内商工会の取り組みの紹介。
- ・県連広域SC専門員、信金職員との連携強化の為、検証会結果を共有していく。

8. 経営指導員等の資質向上等に関すること(発達計画書10.)

最終評価 3

(1) 令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表

○目標—全職員が人事評価でモチベーションを上げ、全職員が指導スタッフとなり、組織による事業対応が可能となる。課題設定力、コーチング力を強化して経営力再構築伴走支援を行える人材を育成し、職員間でスキルアップを図り、個社の支援を組織的に伴走支援できるように強化する。

(達成率100%)

(2) 令和5年度における取組と成果 (C:成果状況)

①経営指導員等の支援能力向上に向けた取組 中間達成率 100%

○外部講習会等の積極活用(OFF—JT)

・静岡県商工会連合会主催

専門スタッフ研修(基礎・応用)—全経営指導員、基礎は経営支援員参加
経営支援員研修、新人職員研修

・事業団研修(順番制)—創業支援、事業承継支援、DX支援、税務支援(所得税)

・金融機関との勉強会(施策、制度など)の開催

②支援ノウハウの共有による組織全体としての支援力の向上

○個社の支援ノウハウの共有と支援力の向上(OJT)

・(新規)地区連主催経営支援員と経営指導員による研修会 全3回実施

・個社の支援ノウハウの共有/経営指導カルテ共有、支援事例のデータ化と共有

・各研修で手法を身に着け、職員間の連絡会などで報告し共有している。

・職員資質向上ゼミナール(勉強会)—地区連主催DX研修会開催参加

・週連絡会、月例会、職員の業務進捗管理で、より効果的業務進捗管理

・県連OJTスーパーバイザー派遣制度/経営支援員2名実施

・県連広域支援拠点専門家を利用し経営支援員の経営計画作成の為の勉強会を開催参加

③職員のモチベーションアップ

・県連人事評価制度の導入と実施。(上期・下期)

・本会での定量評価の実施。(上期・下期)

以上、前回よりの以下の課題解決に取り組んだ。職員ひとりひとりの支援能力の底上げ、組織全体の支援スキルアップ、効果的業務進捗管理、結果、個社の支援能力の向上と組織の支援能力向上を図っている。

(3) 令和6年度に向けての取り組みの方向性 (A: 次年度に向けた対応)

- ・ 人事の一元化の中でと基本的経営改善普及事業について全職員での勉強・対応の継続
- ・ 県連研修や事業団研修(順番制)に参加の継続。WEB研修等非対面での研修参加と利用の推進。参加後の職員間の情報共有の強化の継続。
- ・ 全国連の経営指導員等WEB研修参加し資格者の育成、県連スーパーバイザー派遣制度の継続実施。
- ・ DX(デジタル化、IT化など)に対応できる職員の研修会への積極的な参加。
- ・ 事業再構築伴走支援のスキルの習得と職員間での共有と実践。
- ・ 事業継続力強化支援計画の実施の為にBCP計画策定研修会への参加によるスキルアップや職員間の平準化の継続。
- ・ 資質の向上やモチベーションアップと維持の為に、県連人事評価制度の推進、本会での定量評価の継続。

最終評価 4

9. 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) 令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表 (発達計画書11.)

上記、『1. 地域の経済動向調査に関すること』に記載の為に、**省略**

(達成率100%、年6回開催)

(2) 令和5年度における取組と成果 (C: 成果状況)

- ・ 1. 地域の経済動向調査に関すること(発達計画書3.)に記載。
- ・ 地域金融機関、三島信用金庫市内3支店と函南支店、県連広域支援拠点職員、経営指導員による情報交換会を隔月で開催。地域経済動向や景況、経営革新計画の掘り起こしや補助金申請に向けた伴走支援について情報交換と個社支援を連携して行った。
- ・ 本会事業計画策定支援に係るセミナー等の情報提供を行い、事業所の発掘や周知を連携して行った。また連携機関(三島信用金庫)の支援先企業についても、本会職員が同行した伴走支援にも取り組めるよう努めている。
- ・ 三島信用金庫各支店と個社支援を連携、チーム化して、より連携強化を図っていく。

以上、前回の課題は解決されている。情報交換が主であったが、職員同士が連携して、支援体制に取り組んでいる。個社支援も向上。また、本会のセミナー等講習会にも職員も参加頂き、両職員同士の支援スキルの向上やレベルの平準化が図られている。

(3) 令和6年度に向けての取り組みの方向性 (A: 次年度に向けた対応)

- ・連携支援方法の模索、三島信用金庫各支店と個社支援を連携、チーム化して、より連携強化を図っていく。
- ・また、本会内にも専門的な知識を持つ職員がいる県連合会広域支援拠点が整理され、三島信用金庫や県連合会広域支援拠点の連携方法が模索される。

10. 地域経済活性化に資する取り組みに関すること (発達計画書 12.)

最終評価 4

(1) 令和5年度における目標・実績・自己評価 定量一覧表

『任意記載事項』の為、目標設定なし。

(達成率 100%)

(2) 令和5年度における取組と成果 (C: 成果状況)

①地域経済活性の為の連携会議

- ・道の駅運営会議に参加 1回/月・官民連携誘客おもてなし部会に参加
- ・市商工課との打合せ会 1回/月、その他関連会議へ参加し情報共有。

②魅力ある商店の育成と商店街・温泉場の振興

- ・R5伊豆の国市プレミアム商品券事業を実施。取扱456店
令和5年7月1日～11月31日
- ・Wプレミアム事業52店舗
トリプルプレミアム事業 (ブランドギフトプレゼント抽選) を実施

③若者の地元就職の為の支援事業

- ・雇用創出支援/静岡県立伊豆総合高校と連携
8月28日意見交換会、10月21日湧郷祭アンケート、10月15日商工フェア中止
- ・お仕事探しフェア実施 7月21日/市と連携 全23事業所 (うち本市11事業所)
- ・おらがまちの職を知ろう 11月18日、34職種/本会青年部、大仁中学校と連携

④伊豆の国市商工フェア 10月15日/35ブロック 29事業所。雨天中止。

個社フォローアップは別記載。

⑤伊豆の国ブランド認定事業の推進と組織化による連携した販路拡大へ

第13次ブランド認定は別記載。

伊豆の国ブランド振興会設立。21事業所、幹事会3回。販路開拓伴走支援

⑥事業継続力強化支援計画と連携したリスク管理、減災対策の推進

- ・個別専門家派遣 7件
- ・本会補助制度の実施 5件

⑦住宅リフォーム、店舗リフォーム推進事業の推進

- ・住宅リフォーム申請 115件 工事金額 256,243,465円、商品券 19,690,000円
- 店舗リフォーム申請 19件 工事金額 20,291,765円
- 登録施工業者 189事業所、商品券取扱事業所 273事業所

以上、地域の課題解決と課題発見。『事業者が求める支援とは何かの把握』

(3) 令和6年度に向けての取り組みの方向性 (A:次年度に向けた対応)

- ・フレキシブルに対応。スピード。を視野。商工会役員の仕事。部会連携。
- ・地域の課題解決と課題発見。『事業者が求める支援とは何かの把握』