

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

■伊予市の概要

伊予市は、平成 17 年 4 月に旧伊予市を中心に、山間部の中山町、瀬戸内海に面した双海町の一市二町が合併し、人口は約 4 万人の新たな市として誕生した。人口 50 万人を抱える県都松山市のベッドタウン化が進んでいる。

○産業においては、港を中心に発展してきた地理的・歴史的要因により水産加工業を中心とした産業が主体であり、特に花かつおの生産は全国シェア 6 割を占め、「ヤマキ」「マルトモ」の本社が立地するなど「削り節関連や水産加工品」の関連企業が多い。

○商業は、松山市の広域商圈に属し、消費は流出していると思われるが、周辺町に対しては一定の中心性を持っている。平成 3 年以降、大型店の郊外出店及び増床が急増し、中心市街地への来街者が激減し、急速に街の活力が失われているほか、中心市街地の近くの既存大型店「フジ」、「フレッシュバリュー」、「マルヨシセンター」、「ドラッグストアコスモス」の他、近年相次いで「マルナカ」、「ダイレックス」等がオープンするなど、全国的にみても大型店の占有率は極めて高い。また、県都松山市から約 10km の距離に位置しているほか、隣接する松前町には中四国最大級のショッピングセンター「エミフルMASAKI」が出店しているなどの影響もあり、中心市街地の店舗数の減少や売上が低下するなど経営環境は厳しい状況にある。

■伊予商工会議所の主な取組み

○商業振興事業（中心市街地活性化）

・平成 10 年の中心市街地活性化法の成立を契機に当会議所が中心に、地元事業者が伊予市中心市街地活性化マスタープラン商業編を策定、それを受け伊予市が、平成 12 年に伊予市中心市街地活性化基本計画を策定し、平成 13 年には、まちづくり推進機関として、官民 2 分の 1 ずつ出資し、第 3 セクター・株式会社「まちづくり郡中」を設立するとともに、中心市街地活性化の核として、J R 伊予市駅前に街の交流拠点「町家」を平成 16 年 4 月にオープンさせ、特産品等の販売や地域情報・商店街情報の発信、地域活性化のための各種事業を行っている。

○農商工連携事業

「小規模事業者新事業全国展開支援事業・特産品開発販路開拓ステップアップ事業」
・平成 21 年度に【地域資源∞全国展開プロジェクト「伊予市産（びわ）及び（びわ葉茶）を活用した特産品開発プロジェクト」を実施した。「農商工」連携を促進し、品質・味ともに全国ブランドである伊予市特産「唐川びわ」の規格外品や、生

産者が製造・販売している「びわ葉茶」の活用による特産品開発に取り組み、地域経済の活性化を目指して事業を行った。

・平成22年度に【農商工連携「特産品開発販路開拓」ステップアップ事業】を実施して、前年度実施した「特産品開発プロジェクト」で開発した特産品（加工品）や試作品の更なる改良を図り、特産品の販売方法・販路拡大に向けて事業を行っている。

○産業観光振興事業

・平成24年度に、市内食品関連企業や豊かな地域資源を含めた体験型観光が出来る「伊予市産業観光ルートマップ」を作成し、県内各市町、団体等へマップ・ポスター等を配布しPRに努めるとともに、ホームページ、フェイスブック等を活用した情報発信等を実施して、伊予市への入込客とリピーターの増加を図り、地域の活性化に向けて取り組んでいる。

○人材確保・少子化対策事業

・平成26年度に、有効求人倍率が回復基調にあることから、求人企業にとっては人手不足が深刻化していることから、厚生労働大臣から「職業紹介事業」を行う許可（取得日：平成26年11月1日・許可番号：38-ユ-300104）を得て、市内の求人企業と求職者とのマッチングに取り組み、伊予市内企業の人材確保に向けた事業に取り組んでいる。

・平成27年度から、少子化対策（人口減少・高齢化対策）の一環として、独身者交流会、いわゆる婚活パーティーを年2回（5月、11月）開催して、伊予市在住者の独身カップル誕生を支援し、結婚までつなげることにより若者の定住促進、出生率の増加を図る取り組みを行っている。

○関係支援機関との連携

・平成23年9月にえひめビジネスサポートネットワーク「チームえびす」に参画し、えひめ産業振興財団、県内商工会議所、金融機関等が連携し、県内の中小企業者に対する重層的かつ一体的な支援に取り組んでいる。

○中小企業経営力強化支援法の活用

・平成27年4月に経営革新等支援機関(20150302 四国第34号及び四財金1第2913号)の認定を受け、中小企業者の事業計画の策定、経営分析などを支援し、多目的にサポートを実施する。

(参考)

○管内人口（旧伊予市）の推移

平成12年	平成17年	平成22年	平成27年
30,547人	30,439人	30,069人	29,814人

○管内商工業者数の推移

平成18年	平成21年	平成24年	平成27年
1,201企業	1,221企業	1,200企業	1,349企業

○小規模事業者数の推移

平成16年	平成18年	平成21年	平成24年
1,018企業	975企業	970企業	810企業

○会員数 821企業（平成28年3月31日現在）

・商業190企業	・工業122企業	・金融業3企業
・観光サービス業103企業	・運輸業22企業	・建設業171企業
・木材製材業18企業	・庶業192企業	

○会員数の推移

平成14年	平成18年	平成22年	平成26年
972企業	933企業	835企業	793企業

■商工会議所の役割

●「地域の総合コーディネーター」

企業や地域を取り巻く環境の変化がとて激しくなっている中で、後追いでは、対応が後手に回ることになり、商工会議所は、現場主義の徹底により、常に現場の生の声を聞きながら、多様化・多層化する政策ニーズを先読みし、一歩進んだ政策を策定することが必要である。また、地域間競争が激化する中、地域が生き残っていくためには、「地域をこれからどのように発展させていくのか」という、中長期的な「地域ビジョンの策定」が必要である。地域の人や企業・団体が集い、情報が集積される商工会議所は、「地域の総合コーディネーター」として、地域の商工業者や他の経済団体、行政、大学（高校）等と連携して、地域の特性を活かした「地域ビジョン」を策定し、共有し、実行していくことが必要である。

- 商工業者の声や意見を集約し、行政や議会に届け実現に向けて提言する。
- 「伊予市総合計画」に沿った「地域ビジョン」の策定。
- 地域の経済動向の把握

●「ワンストップ・ビジネス総合支援」

小規模事業者の業績向上に必要なのは、取り巻く環境変化に適応しながら、「売上・販路拡大、利益確保」等を実現することであり、そのためには、販路開拓等に繋がる経営計画策定と経営計画の実行について伴走型の支援を行うことが重要であることから、小規模事業者と緊密なコミュニケーションを図りながら、総合的な課題解決策を提示することが必要である。

- 商談会、展示会等の開催による販路拡大事業を推進する。
- 経営（IT化等）支援、事業計画策定を推進する。

●「地域活性化の中核拠点」

地域を元気にするには地域内の所得を地域内で循環させる「地産地消」と、地域外のヒト・企業・カネを地域内に呼び込み、地域内に所得を発生させる「地域外需要の取り込み」により、地域内に企業の投資を促し、家計の所得を増やし、消費が拡大する「好循環」を起こすことが必要である。

○地域内の「定住人口の増加」、「企業の増加（創業・第二創業）」を促す。

○中心市街地の「にぎわい創出」事業の推進による地域経済の活性化に取り組む。

■当所の中長期的な振興のあり方

●伊予市が策定した「伊予市総合計画」では、産業振興（商工業振興）の基本方向として、「商業の振興（商店街の活性化・にぎわいの拠点づくり・空き店舗の活用による創業者の支援・商業の活性化支援）」、「工業の振興（魅力ある企業の誘致・就業機会創出の促進）」、「観光の振興（地域資源の活用）」等を掲げており、商業、工業、観光は、当所と密接に関わる事項である。当所は、市の基本計画に沿う形で、地域の総合経済団体として小規模事業者の拠り所となれるよう、地域の特性に合わせた小規模事業者の需要を見据えた事業計画の策定や、販路開拓等を伴走支援し、地域産業の発展と小規模事業者の持続的発展を目指していく。

■地域・小規模事業者の課題

●人口、事業所数（空き店舗）に対する課題

高齢化、少子化により管内人口が減少し、店主の高齢化と後継者不足、廃業による空き店舗が増加している。また、長きに及ぶデフレ等の影響を受け、小規模事業者数の減少率は、県内商工会議所地区内では一番高い状況にあり、大きな問題となっている。

●中心市街地活性化の課題

中心市街地の経営環境は、大型店の郊外出店及び増床が急増し、中心市街地への来街者が激減し、急速に街の活力が失われ、中心市街地の店舗数の減少や売り上げの低下など大きな問題となっている。また、商店街地区の空き店舗は、商店街機能を低下させ商店街全体の魅力低下の一因にもなることから、新規出店者を誘致することが商店街活性化の大きな課題となっている。

●消費者の購買動向への対応課題

小規模事業者は、大型店や情報通信（インターネット、スマートフォン等の普及）の発達による購買動向やニーズの多様化等の外部環境の変化に対応できず、大胆な経営計画（経営改善）が進んでおらず、経営のマンネリ化が続いている。

●事業承継・新規創業の課題

若年、青年層の人口流出が続いており、新規創業希望者や事業後継者が不足

している。地域活性化の源泉には創業者（第二創業者）が行う新たな商品、役務の提供に対する販路拡大と持続可能な経営目標の提案・経営計画の作成が求められている。

- ・上記のような地域・小規模事業者の課題を踏まえ、下記の項目を目標に実施する。

（目標・目標達成に向けた事業の方針）

①需要を見据えた経営の促進

- ・小規模事業者は、人口減少や生活様式の変化などの我が国経済社会の構造変化による需要の減少に直面している。しかし、顔の見える信頼関係に基づいた取引が強みであり、様々な商品、サービスを開発・提供することで、国内外の新たな需要を開拓していく。
- ・ITの普及に伴い、規模の小さな企業であっても、これまでの商圈を越えて活躍する可能性は拡大しており、自らの強みを把握した上での需要の掘り起こし、ITのさらなる活用など、需要を見据えた計画的な経営を促進する。
 - 地域の経済動向調査 ○経営分析 ○需要動向調査
 - IT活用・販路開拓・広報支援

②小規模事業者の売上向上対策と新陳代謝の促進

- ・小規模事業者は、経営者・従業員の高齢化、後継者不足等により、廃業が増加傾向にある。女性、若者、シニアなど多様な人材に対して、自己表現、社会貢献等の生きがいを生み出す小規模企業の創業や第二創業を促進する。
- ・地域内の需要だけでは地域経済が衰退することが予想されるので、新たな販路開拓を目指すために、商談会・展示会・物産展への出展を支援し、小規模事業者の販路開拓による売上増加を図る。
 - 事業計画策定支援 ○事業計画策定後支援
 - 商談会・展示会・物産展への出展に伴う販路開拓支援
 - 創業支援事業（創業スクール・創業予定者向け融資相談会）

③地域経済の活性化に資する事業活動の推進

- ・地域に根ざして事業活動を行う小規模事業者の活力向上には、個々の事業者の支援のみでなく、地域全体が面的に活性化することが必要である。人口減少や都市への人口が集中傾向にあり、地域では労働力不足が深刻化している。今後は、伊予市内企業の人材確保に向けて取り組み、地域産業の振興や市内への定住促進なども視野にいれながら雇用の場の拡大に努める。
 - 求職者マッチング支援事業（地元高校に対する地元企業説明会など）
 - 人口拡大（移住促進）・賑わい創出（まちゼミの開催）
 - ・独身者交流支援（婚活パーティー・異業種交流会）

④伴走型支援

・知識と経験、そしてコミュニケーション力を兼ね備えた経営指導員が、問題解決や更なるレベルアップを目指す小規模事業者等とともに、真の見えざる課題を見極めた生きたビジネスプランを策定し、小規模事業者等自らがP D C Aサイクルを回して事業安定化の実現が図られるまで、小規模事業者等の気持ちをふるいたたせながら、一対一で寄り添ったオーダーメイド式の経営指導実施支援を行う。

○経営指導員等の資質向上。

○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

上記の目標を達成するために、伊予市、日本政策金融公庫松山支店、その他支援機関と連携し、小規模事業者の持続的発展に向けて、販売促進等を継続して支援するとともに、創業（第二創業）希望者に対して伴走型の支援を実施し、地域の活性化を図る。

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間

平成29年 4月 1日～平成34年3月31日

(2) 経営発達支援事業の内容

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【指針③】

(1) 地域の経済動向調査 ※新規事業

内部環境の調査として地区内の企業を対象に、企業実態と動向を把握し、現在の経済環境が市内の各企業にどのような影響を及ぼしているのか、さらに、事業所の抱えている問題を把握し、今後この状況はどのようになると予想されるのかを調査し、外部環境の経済動向と組み合わせて分析して、この調査結果を基に、会議所においてどのような支援策が可能かをみいだし、小規模事業者の抱える経営上の悩みに対してサポートする。また、地区内の小規模事業者の基礎的なデータ（事業者数、業種、規模、従業員数など）も継続的に調査する。

現状の課題と対応

○現在、定期的実施している調査は、全国の商工会議所のネットワークを活用したLOBO調査（商工会議所早期景気観測）のみで、職員が調査対象企業（4業種5組合の主要業種）に対して、毎月の売上・採算・資金繰り等の調査項目をヒアリングにて実施している。調査対象が5組合と少なく、調査結果についても調査対

象企業へ報告するだけと限られている。今後は、内部環境の経済動向調査として、地域経済動向調査を行い、調査対象企業の拡大を図るとともに、専門家と連携して分析し、調査結果を小規模事業者へ対して情報提供を行う。

(事業内容)

①内部環境の経済動向調査「伊予市地域景気動向調査」の実施 ※新規事業

管内の商工業者へDMにて調査票（経営の現状、売上高、利益、雇用人員、設備投資、経営の課題等）A3サイズ1枚程度を送付し、返信封筒又はFAXにて回収する。調査は年2回（7月、1月）、調査票の回収は400社を目標に実施する。また目標数達成に向けて、経営指導員等が巡回、窓口相談時に調査企業に対して、調査票をもとに聞き取り調査を実施する。分析に関しては、専門家（中小企業診断士）と連携しデータを整理し、分析結果については、会議所会報（年4回発行）にて、小規模事業者等へ周知するほか、ホームページ、巡回指導・窓口相談時に情報提供する。また、調査結果を基に、各企業が抱えてる課題等を解決するための各種セミナーの開催や、小規模事業者の経営相談・事業計画策定に活用する。

②商工会議所L O B O調査（早期景気観測） ※既存事業の活用

日本商工会議所が、商工会議所のネットワークを活用して、各地域の「肌で感じる足元の景況感」を全国ベースで毎月行う調査をしており、当地域では、建設業（建設業組合・電気工事組合）、製造業（削り節組合）、理容業（理容組合）、美容業（美容組合）の4業種の5組合を対象に行っている。各地域の調査件数は少ないが、全国の商工会議所との連携により、調査対象事業者数は3,153社で実施。最終結果が全国、地域ブロック別に確認できるため、地域の景気動向・業界動向の把握、分析に活用する。また、調査結果（全国・地域ブロック別）を会報誌やホームページに掲載することで、小規模事業者がより簡易に活用できるようにする。

(目標)

小規模事業者の企業実態と動向、企業が抱えている経営上の問題点を把握し、適切な支援を実施するために経済動向調査を行い、小規模事業者へ経営改善に向けた質の高い情報と事業計画策定の資料として活用できるよう下記の数値を目標に実施する。

項目	現 状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
「伊予市地域経済動向調査」件数	0	250	300	350	400	400
上記調査結果提供数 ※1 (会報・ホームページ掲載)	0	2	2	2	2	2

LOBO調査結果提供数（毎月） 「ホームページ掲載」	0	12	12	12	12	12
-------------------------------	---	----	----	----	----	----

※1. 伊予市地域経済動向調査の結果を会報、ホームページで小規模事業者等へ周知する。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(1) 経営分析

小規模事業者の経営課題の解決、持続的発展のためには、個々の実態把握が前提となるため、巡回・窓口相談、各種セミナー等を通じて、また、青色申告会が推奨する会計ソフト「ブルーリターンA」を利用している企業に対しては、その資料（貸借対照表、損益計算書等）を活用して、「業況」、「強み」、「弱み」など定性的な分析、「売上」、「資金繰り」、「収益性」などの定量的な分析を実施、把握し、事業計画策定に向けた経営分析・指導を行う。

現状の課題と対応

○現在、小規模事業者への経営分析については、金融支援時に提出資料作成、決算業務の一つとして会計ソフト「ブルーリターンA」等を利用して作成するだけに留まっていた。また、巡回指導も、事業所からの問い合わせに対応するための巡回がほとんどであるため、今後は、巡回指導計画に基づき、普段接することが少ない事業所への巡回強化を図るとともに、金融相談、税務相談時には、決算資料等の財務分析を通じて分析し、新たに定性的な項目から小規模事業者の経営状況、課題の把握を行っていく。専門的な課題を抱える事業者には専門家派遣を活用するなど、小規模事業者の実態に応じて支援していく。

(事業内容)

①経営分析が必要な小規模事業者の掘り起こし ※新規事業の改善

・経営指導員2名を月毎に巡回する地区を選定し、重点的に巡回する。また、「1. 地域の経済動向調査」結果を踏まえて、売上（経営課題で「消費者ニーズの変化」、「需要の停滞」と回答した事業所も含む）が低迷している事業所をピックアップする。

・金融支援（マル経）推薦業務の中で、財務諸表を中心としたヒアリング調査を通じて経営内容の把握に努めている。その中で売上が減少傾向にある、あるいは資金繰りが悪化している小規模事業者をピックアップする。また、日本政策金融公庫松山支店との帯同訪問（巡回）を実施することにより、相談による分析の対象となる小規模事業者の拡大を図る。

・青色申告会が推奨する会計ソフト「ブルーリターンA」を活用し経理サポートを実施し、小規模事業者110事業所の会計ファイルデータを有している。このデータを活用して、小規模事業者の持続的発展を図るために、複数年の財務データを比較して経営状況が悪化している事業所をピックアップする。

②経営状況の分析 ※既存事業の改善

・日本政策金融公庫（国民生活事業）の財務診断サービスを活用して、上記①で掘り起しを行った小規模事業者の決算書からデータを入力して、収益性（売上高総利益率、売上高経常利益率、総資本経常利益率）、生産性（従業員1人あたりの売上高、従業員1人あたりの粗付加価値額、従業員1人あたりの有形固定資産額）、安全性（当座比率、流動比率、自己資本比率）、その他（受取勘定回転期間、商品回転期間、支払勘定回転期間、借入金回転期間、損益分岐点比率）について財務分析を行い、財務指標の推移の確認と、小規模事業者と同業界平均値との比較を行う。

・「売れる商品・サービスの作り方」、「適正な価格の設定と効果的な販売方法」などについて、SWOT分析により「強み・弱み・機会・脅威」を把握し、小規模事業者の経営改善に向けた具体的な課題を明確化し、取り組む課題を明らかにする。

③経営安定特別相談事業の実施（専門家との連携） ※既存事業の改善

・上記①又は、各種セミナー、相談会を通じて、小規模事業者に対する経営課題、経営支援案件の掘り起こしを行い、経営不振により早急な対策が必要な場合は、各種相談内容に応じた専門家（弁護士、中小企業診断士、社会保険労務士、税理士）4名により、経営状況の分析や経営改善計画策定支援を講じるとともに、経営指導員が同席、帯同を行い、その経営状況等を把握し、進捗状況の確認、フォローアップなど伴走型支援を行う。

④分析結果の活用・情報の共有 ※新規事業

・財務分析やSWOT分析の結果を元に、小規模事業者の課題抽出を行うとともに、財務指標の推移と小規模事業者の財務の「収益性・生産性・安全性」などの強み、弱みを把握し、小規模事業者（経営者）が今後の経営方針を決定し、事業計画策定、実行する際の基礎資料として活用する。

・情報の共有について、現在までは巡回・窓口相談指導時に、その内容をTOAS経営カルテにパソコン操作にて、指導内容コード表を使って簡単に入力していたため、職員間での情報共有ができていなかったが、今後は、指導内容をコード表から選ぶだけでなく、具体的な内容が入力可能な枠に「相談・支援内容」を記入して活用することで、情報共有の迅速化を図り、他の職員が相談指導を対応したとしても、TOAS経営カルテの「相談・支援内容」を基に、これまでの相談指導情報を把握でき、円滑な相談・指導の支援が可能となり、担当者不在等に的確に対応できる体制づくりを目指す。

・同じ業種・業界の分析結果、小規模事業者の個別の相談内容、分析結果等については、経営指導員間で月に1回程度情報交換（意見交換）を行うことで、更なる情報共有を図る。

(目標)

上記内容を実施することで、小規模事業者の経営状況、課題を個別に把握することにより、下記の数値を目標に実施する。

項目	現 状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
経営分析件数 (経営安定特別相談での経営分析件数)	10 (0)	20 (2)	25 (3)	30 (5)	35 (5)	40 (5)
経営分析対象者掘り起しに係る公庫との帯同巡回件数	5	15	15	20	20	20
経営分析対象者掘り起しに係る会計ソフトデータ活用件数	0	5	8	10	13	13
分析結果の情報交換 (経営指導員間で毎月)	0	12	12	12	12	12

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(1) 事業計画策定支援

地域の小規模事業者は、売上減少等の経営上の問題等を抱え、事業計画策定の重要性を認識していながらも、その計画策定が出来ていない状態にあることから個々の経営課題等を解決するために、事業計画策定支援を専門家と連携し、企業の抱える経営課題を短期的・中期的・長期的課題として分類し、企業の経営体力に応じた課題解決の優先順位、重要度を把握した上で伴走型の指導助言を行い、小規模事業者の事業の持続的発展を図る。また、当地域では後継者不足による廃業件数も多いことから、事業承継を契機とした第二創業を促進するため、「新事業展開等に関するセミナー」を開催し、企業の持続的発展に向けた新陳代謝を促していく。

現状と課題と対応

○現在は、金融支援において事業計画を作成することとどまり、計画策定の目的が効果として表れていなかったが、今後は、事業者に対して積極的に声をかけ、早い段階から問題点を共有し、経営課題を解決するために、「1. 地域経済動向調査」、「2. 経営分析」結果を踏まえ、経営指導員による事業計画策定支援及び専門家との連携を強化し、伴走型の指導・助言を行い小規模事業者の事業計画作成支援を行う。

(事業内容)

①相談会・セミナー開催による事業計画策定支援

・小規模事業者を対象とした事業計画策定等に関するセミナー、個別相談会を開催し、事業計画の重要性、計画策定のノウハウ等について理解を深めてもらうことで、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起しを行う。その後事業主、経営指導員で経営理念の再認識や会社の強みや弱み・競合分析等を行い、需要動向調査分析などを参考にして、中小企業診断士等の専門家と連携して事業計画の策定を実施する。

②創業・第二創業（事業承継）による事業計画策定支援

・地域における事業者の減少を食い止め就労の確保、Uターン、Iターンを受け入れられるような地域に活性化していくため、巡回・窓口相談の際には、事業計画策定のメリット（経営課題の明確化、販路開拓、事業資金活用、補助金活用等）を例示して、案件の掘り起しを行い、創業支援、第二創業、経営革新等の支援による小規模事業者の減少を防ぐ。

また、日本政策金融公庫松山支店と連携して、第二創業（新事業分野の開拓）を目指す小規模事業者に対して、「小規模事業者経営発達支援資金」、「中小企業経営力強化資金」の活用を推進し、事業計画（行動計画、設備投資計画）策定・実施支援を行うとともに、計画達成に向けてのフォローアップを実施し、その中で解決困難な課題に対しては、専門家派遣事業（ミラサポ・愛媛県よろず支援拠点との連携）を活用して伴走型の支援を実施する。

※事業承継による事業拡大、親子間承継問題等、第三者の助言が必要な案件には、外部の専門家派遣制度を活用して、経営者や後継者の思いを考慮した事業承継ができる体制を構築する。

（目標）

上記の事業内容を実施することで、実効性の高い事業計画策定支援を行う。

支援内容	現 状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
事業計画策定事業者数	2	10	15	20	25	30
事業計画策定セミナー受講者数 （相談会参加者数）	0 (0)	10 (5)	15 (5)	20 (8)	20 (8)	25 (10)
創業支援者数	2	3	5	5	8	8
第二創業（経営革新）支援者数	0	1	2	3	3	3

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

（1）事業計画策定後の実施支援

小規模事業者が策定した事業計画の目標を実現するために、巡回・窓口相談等において計画内容の進捗状況を確認するなど伴走型の指導、助言を実施する。

現状と課題と対応

○これまでは、計画策定後の定期的な指導・助言を行っていなかったことから、今後の計画策定後の実施支援については、小規模事業者がP D C Aサイクルを回しながら計画を継続できるように定期的な巡回によるフォローアップ支援を行う

とともに、会議所会報により各種セミナー等の支援策を周知し、企業が抱える課題解決、経営力の発達に繋げる。

(事業内容)

①施策周知及び定期的なフォローアップ支援 ※既存事業の改善

事業計画策定後に、定期的かつ継続的な巡回（3ヵ月に1度）により進捗状況の確認を行うとともに、必要に応じて事業計画の見直しを行うなど積極的にフォローアップを実施する。また、国、愛媛県、伊予市、中小企業基盤整備機構、愛媛県よろず支援拠点などや、当商工会議所が行う支援策等を定期的な巡回や会報等により周知し、施策の活用を図る。

※会報配布（3ヵ月に1回会報発行）、は、一部（事業計画策定企業）手配りにて実施し、支援施策の周知と進捗状況の確認を行う。また、非会員の事業所についても、会員加入勧奨を行いながら、手配りにて会報を配布して進捗状況の確認を行う。

※事業計画策定時と策定後では、経営環境が変化している可能性が高いので、上記の進捗状況の確認により、売上悪化、停滞などが見られる場合には、2ヵ月に1回は面談を行い、PDCAサイクルの手法でチェックし、その変化に対応できるように伴走型の支援を行う。

②第二創業に対するフォローアップ支援 ※新規事業

第二創業者が策定した事業計画書を着実に実行して、利益を確保した健全な経営が図られるよう伴走型の支援を行う。また、金融・税務・労務の基本的支援に加え、専門的な案件については、必要に応じて、専門家派遣事業（ミラサポ・愛媛県よろず支援拠点との連携）を活用してフォローアップを実施する。

③専門家、支援機関との連携によるフォローアップ支援

進捗状況の確認においては、定期的に経営分析を行い、悪化・停滞などが見られる場合には、専門家と連携し、検証と原因の追及から課題を把握して事業計画の見直しを支援して持続的な発展に繋げるようフォローアップを実施する。

(目標)

上記の事業計画策定後の支援を実施することで、下記の件数を目標に実施する。

項目	現 状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
事業計画策定事業者 フォローアップ (フォローアップ延べ回数 ※1)	2 (0)	10 (40)	15 (60)	20 (80)	25 (100)	30 (120)
創業支援者フォローアップ (フォローアップ延べ回数 ※1)	2 (0)	3 (12)	5 (20)	5 (20)	8 (32)	8 (32)

第二創業（経営革新）支援者 フォローアップ （フォローアップ延べ回数 ※1）	0 (0)	1 (4)	2 (8)	3 (12)	3 (12)	3 (12)
施策情報の提供・活用 （3ヵ月に1度）	0	4	4	4	4	4

※1. フォローアップ延べ回数は、平成 29 年度から対象者 1 企業につき年 4 回（3 ヶ月 1 度）

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

小規模事業者の販売商品や提供役務の実態把握などの企業情報の収集と消費者ニーズを把握するため専門家との連携により、自社の商品、品揃え、サービス面における分析、価格分析などの個別の企業に応じた需要動向調査を行い、経営計画策定における基礎資料とするとともに、小規模事業者のニーズ、課題などを把握し、それぞれの事業者の抱える経営上の悩みに対して支援策を行う。

現状の課題と対応

○小規模事業者は、経営資源に乏しく、事業者が置かれている環境や問題点が把握できていない企業が多い状態である。今後は、「ABC分析」「デシル分析」や「RFM分析」などの分析フレームを活用して経営環境の現状や自社商品・サービス等への需要動向を把握できるように支援する。また、各種調査資料にもとづいた需要動向を調査し、分析、整理して小規模事業者へ消費者のニーズ、トレンド、需要動向に関する情報を提供することで、販路開拓・拡大につなげる。

（事業内容）

①需要動向調査の実施 ※新規事業

・事業計画の策定事業者に対して、個別の企業に応じた需要動向調査を実施して、分析結果をもとに主要ターゲット顧客を選定し、新商品や新サービス提供のための事業計画を策定する。事業計画実施後は、3ヵ月に1回進捗状況を確認しPDCAサイクルを回しながら、より精度の高い販路開拓支援に繋げていく。

○調査方法：支援対象事業者の過去1年程度のPOSレジなどからデータを取得する。

○調査項目：「顧客の属性」「商品・サービスの属性」「客単価」「来店回数」等で、必要に応じて調査項目を追加する。

○分析方法：「ABC分析」「デシル分析」「RFM分析」等を活用する。

※支援対象者の業種や課題に合わせて、中小企業診断士等の専門家と連携し分析する。

②日経テレコン（POS）情報の提供（インターネット等の活用） ※新規事業

・インターネットによる「日経テレコン（POS売れ筋ランキング等）」のデータを、事業者の取扱い商品に合わせて情報収集し、市場動向、業界動向、上位ランクイン商品（シェア・平均価格）、現在消費者に支持されている商品等の情報を提供し、販路開拓、売上向上に活用してもらう。

③各種調査（統計調査）情報の提供 ※新規事業

・国や県が行う各種統計調査（総務省統計局、愛媛県統計年鑑など）の結果を収集分析した結果を取りまとめた内容や、各種業界団体（日本フードサービス協会など）が行う需要動向調査やトレンドに関するレポート結果などを事業者の業種に合わせて収集して、販路開拓や新商品・サービスに活用してもらう。

④分析・調査情報の活用

※上記②、③の取組み

○分析：・小規模事業者の業種や課題に合わせて、中小企業診断士等の専門家と連携し分析する。

○提供：・当所ホームページへ掲載し周知する。
・販路開拓や新商品開発の支援時に個別に提供する。
・事業計画策定の支援時に個別に提供する。
・巡回・窓口相談指導時に個別に提供する。
・各種セミナー等で周知する。

○活用：・商工会議所内部で共有化して経営指導員等が、小規模事業者の経営計画策定や経営改善指導・支援の際に活用する。
・個々の小規模事業者の課題や業種にあったデータを提供し、販路開拓や需要開拓に活用する。
・各種調査情報については、当所ホームページに掲載することで広く小規模事業者に対して周知する。

（目標）

上記の分析、情報収集、活用にあたり下記の件数を目標に実施する。

項目	現 状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
需要動向調査の実施事業者数	0	3	5	8	10	15
日経テレコン（POS）の情報データの提供事業者数	0	10	15	20	25	30

各種調査（統計調査）情報の
提供事業者数

0

10

15

20

25

30

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事【指針④】

（１）IT活用・販路開拓・広報支援 ※新規事業・既存事業の改善

eコマース（電子商取引）市場の急拡大の中、小規模事業者等にとってIT活用は販路拡大の大きなチャンスと言える。しかし、当地区内の小規模事業者等においては、ITを活用した販路開拓方法が十分に普及された状況とは言えず、デジタルデバイドによる格差拡大が課題となっている。現在では、インターネット利用が当たり前になりお客様の購買動向は変化し、上手くITを活用すれば、大きな費用をかけずに集客や顧客・販路開拓につなげられるチャンスとなることから、手軽に情報発信、交流ができるソーシャルメディア等のIT活用講座等を実施して、企業、商品等のPRを行い、各企業の認知度の向上と販売促進を図る。また、IT、メディア等を活用し、小規模事業者の商品、サービス等を広く周知することで、需要の開拓、販路開拓支援を行う。

現状の課題と対応

○現在ホームページを開設している企業は、大企業で96%、小規模事業者は47%と少ない状況である。（中小企業白書より）地区内の小規模事業者については、地域性、代表者の高齢化等により、35%程度ではないかと推測する。巡回相談の中でもIT関係の相談・指導が多く、ITの導入が進んでいない状況にある。今後は、IT活用等のセミナーを開催するとともに、活用が進んでいない企業へ巡回指導等で積極的に呼びかけて、IT活用を促進し販路拡大を図る。また、小規模事業者の販路開拓は市内住民を中心とした取組みが主となって、市外へ向けての販路開拓が不十分である。今後は、IT・メディア等を活用して、小規模事業者の商品・サービスを広く周知し販路開拓へ結び付ける取組みを実施する。

（事業内容）

①「販路開拓」支援サイト活用による支援 ※既存事業の改善

ホームページを持たないような小規模事業者に対しては、全国の商工会議所・商工会が共同運営する取引支援サイト「ザ・ビジネスモール」（245,000社が参加）への登録を勧めるとともに、登録者を増やすための広報・情報発信に努め、全国からのより多くの取引成立を支援するとともに、需要開拓を図る。

②「新商品開発」広報支援 ※新規事業

新商品開発が行われた場合、広く周知することを目的として、当所ホームページ、Facebookへの掲載はもとより、当地域にあるCATV局、地域の担当記者へのプレスリリースなどを通してテレビ局、新聞社及びその他各種メディアへの掲載による広報を支援することにより、市内外の消費者へ小規模事業者の商品・サービスを周知する。これにより、市内外からの交流人口の増加による、市内消費額のアップを

目指した認知度の向上に繋げる。

③ I T 活用セミナー等の開催による支援 ※既存事業の改善

小規模事業者を対象に、SNS活用セミナーやブログ・ネットショップに掲載する文章力向上セミナー、商品・サービスの写真撮影講座等を開催し、広く重要性を啓発したうえで、愛媛県よろず支援拠点やミラサポ（専門家派遣事業）と連携し、専門家派遣による個別相談等を実施し、商品やサービスの情報発信力を高め、販路拡大を支援する。

④ 販促チラシ作成セミナー等の開催による支援 ※新規事業

パソコンが苦手な事業者を対象にポスティングや新聞折込に活用するための効果的な手書きチラシ作成方法（レイアウト、デザイン、字体など）を実践により学び、主に高齢者を対象に直接的な販売促進を支援する。

（目標）

対応が遅れている小規模事業者（特に商業者）を対象に上記支援内容を実施して下記の件数を目標に実施する。

支援内容	現 状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
ザ・ビジネスモール登録企業数	3	8	10	15	20	25
新商品開発「広報支援」企業数	0	2	3	5	8	10
I T 活用セミナー開催回数 （参加企業数）	1 (10)	2 (20)	3 (30)	3 (35)	3 (40)	3 (50)
販促チラシ作成セミナー 開催回数（参加企業数）	0 (0)	1 (15)	1 (20)	1 (20)	1 (20)	1 (20)

（２）商談会・展示会・物産展への出展に伴う販路開拓支援

これまでは、展示会、商談会、物産展の開催情報を小規模事業者（会員企業等）へ周知するだけにとどまっており、積極的な需要の開拓に資する取り組みを実施していなかった面が課題としてある。また、中小企業白書によると小規模事業者の最大の経営課題は、「新規顧客へのアプローチ方法」であることから、各機関主催の展示会・商談会等への出展を呼びかけ、小規模事業者等が有する技術や製品（商品）等を提案する機会を設けて支援を行うとともに、観光物産フェア等で、各企業の商品の販売・PR等を実施することで、小規模事業者の認知度の向上と販売促進を図る。さらに、当会議所ホームページの内容を改善して、商品やサービスに関する情報発信等を行うとともに、各種商談会や展示会、物産展の開催情報の提供を行う。

現状の課題と対応

○小規模事業者単体では、これまで全く取引のない県内外の企業などと新たな取引に至るのは極めて困難であり、そもそも提案する機会さえないのが現状である。今後は、来場者と直接お話ができる各種イベント、展示会・商談会等で「フェイス to フェイス」のメリットを活かし、インターネット上の情報や従来カタログや広告に加え、実際に商品を見に来てもらい効果的且つ効率的な商品PRを実施して販路拡大を図る。

(事業内容)

①「逆」商談会への参加支援 ※新規事業

百貨店・スーパー等の大手流通業から県内の食品販売店までが買い手事業者としてブースを構え、そこに、商圏拡大、販路拡大を目指す小規模事業者等が売り手事業者として直接売り込みをかける「逆」商談会への参加を促し、販路開拓等による売上増進に繋がる商品提案書、FCPシートの作成支援や、出展者に同行して各種支援を行う。また、売り手事業者への事前対策として、バイヤー目線の商談に必要なFCPシートの書き方、商談のポイント等についてのセミナーを開催し、商談成立の向上を目指す。

②地域内外（県内外）でのイベント・展示会・商談会等への出展支援 ※新規事業

※展示会・商談会出展に対する事前支援

・出展する小規模事業者に対し、商談技術や商品アピール手法の向上、FCPシート作成など愛媛県よろず支援拠点（チームえびす）並びに、ミラサポ（専門家派遣事業）と連携し、バイヤー等が求めているニーズを踏まえた商談手法等の習得を支援する。

※展示会・商談会等への出店支援

・地域内（県内）での取引拡大に向け、愛媛県等が主催（募集）する「愛媛うまいものフェア」、「えひめのおとっておき食品フェア」、「えひめが誇る“すごい味”」等のイベントに参加を促し、商品の魅力を効果的に発信できるよう独自の広報資料を準備して出展支援を行う。

・伊予市だけで展示会や商談会を実施するのは難しいため、愛媛県、近隣市町が主催する商談会「中小企業販路拡大マッチング事業」や、ビジネスフェア中四国「見本市・商談会・即売会」、また、都市部や近隣市町で開催される物産展等、個社の想定する商圏に応じた商談会への参加を促し、出展を支援する。

・当所が伊予市からの委託で毎年、県内外で開催している伊予市観光物産フェアへの参加を促し、自社商品等の販売・PRの場を提供することで、県内外への認知度向上と販売促進を図る。

※展示会・商談会出展後の支援

・展示会、商談会終了時には、名刺交換したバイヤーや来場者などに対し、礼状やサンプル等を送付するなど、手応えのあったバイヤーとの早期商談を可能とするためにアプローチ方法について適切な助言とフォローアップ支援を行う。また、後日バイヤー等の意見（アンケート）を記載してもらい、その情報をもとに愛媛県よろず支援拠点等の専門家と連携し、商品力・販売力向上に向けた商品のブラッシュアップ支援を行うとともに、販路開拓へ向けた事業計画等の見直しを支援する。

③地域イベント出店支援 ※新規事業

伊予彩まつり、双海夏祭り、中山夏祭りなど地元イベントの情報提供及び出展を斡旋することで、多くの人に地元事業者の魅力を再認識させ、地元での消費を促進させることで新たな販路開拓に繋げる。

（目標）

自社商品等のPR不足等で悩んでいる小規模事業者に対して、展示会・商談会等への参加を促し、下記の出展数（出展回数）と事前支援数（事後支援数）を目標に実施する。

支援内容	現 状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
「逆」商談会出展事業者数	0	3	5	8	10	10
上記の商談件数 （成約件数）	0 (0)	5 (2)	8 (3)	10 (5)	15 (8)	15 (10)
展示会・商談会出展事前支援 事業者数	0	3	5	8	10	10
商談会・展示会出展事業者数	0	3	5	8	10	10
上記の商談件数 （成約件数）	0 (0)	5 (2)	8 (3)	10 (5)	15 (8)	15 (10)
観光物産フェア出展事業者数 （売上増加額「万円」）※1	3 (15)	8 (40)	10 (50)	15 (75)	18 (90)	20 (100)
地域イベント出展事業者数 （売上増加額「万円」）※2	0 (0)	2 (10)	5 (25)	8 (40)	10 (50)	15 (75)
展示会・商談会出展後支援	0	3	5	8	10	10

※1.2の売上増加額については、1企業の売上単価を5万円を設定。

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取り組み

今後の人口減少、高齢化社会の到来を見据え、地域密着型の総合経済団体であるという特色を生かして、小規模事業者の経営力向上のため、巡回指導を中心とした支援強化に努めるとともに、地元の求人企業、高校・伊予市商業協同組合・郡中まち元気推進協議会・㈱まちづくり郡中・行政等と連携して、市内の小規模事業者の人材確保に取り組むための「求職者マッチング支援事業」、起業者・交流人口・移住者の増加策に取り組める「人口拡大（移住促進支援・独身者交流支援・異業種交流会）・創業支援事業（創業・起業支援）」の推進や、来街者の増加を図り、まちの賑わいと、各店のファンづくりを進める「賑わい創出（まちゼミ）事業」を継続的に実施して地域経済の活性化を図ることを目的とした以下の取り組みを行う。

1. 求職者マッチング支援事業 ※新規事業

高齢化が進む小規模事業者にとって、大きな経営資源である若手人材の確保・育成と高度技術の伝承は、経営の持続化にも大きく影響するほか、求人企業にとっては募集を掛けても求職者が現れず、人手不足が深刻化してきている。今後も景気の回復を受け人材確保が難しい状況が予想されることから、求職者と求人企業とのマッチングに取り組み、市内の小規模事業者の人材確保と地域経済活性化を目指す。

現状の課題と対応

○現在、有効求人倍率は回復基調にあり、小規模事業者にとって人材確保は難しい状況が続いている。今後も厳しい状況が続くと予想されることから、求職者と求人企業とのマッチングに取り組み、市内の小規模事業者の人材確保と地域経済活性化を図る。

(事業内容)

①若年者の雇用機会確保（4～5月頃） ※新規事業

・人口減少対策と優秀な労働力の確保を目的とした「伊予農業高等学校学生（地元の高校）に対する地元企業説明会」を、伊予農業高等学校と連携して開催する。地元企業とのマッチングにより、小規模事業者においては、人材確保に繋がり、新たな事業展開の可能性が生まれる。

②求人・求職の受付紹介 ※新規事業

・伊予市内に本店、又は支店機能を有する事業所の雇用関係の成立を斡旋する。

③ホームページ（マッチングサイト）の運用管理 ※新規事業

・求人企業のPRをホームページに掲載することで、求職者に対しての周知を図る。

④評価方法 ※新規事業

・求人登録企業、伊予農高生に対する地元企業説明会の参加企業に対してアンケート調査を実施して、改善点、要望等を把握し、マッチング率向上とミスマッチ解消を図る。

(目標)

上記内容を実施することで、下記の数値を目標に実施する。

項目	現 状	29年度	30年度	31年度	32年度	33年度
求人企業登録数	32	35	40	45	50	55
求職者登録数	8	10	15	20	25	30
伊予農高生に対する地元企業説明会開催数(参加企業数)	1 (8)	1 (9)	1 (10)	1 (10)	1 (13)	1 (15)
紹介件数	2	4	8	10	15	20
マッチング数	1	3	5	8	10	15

2. 人口拡大・賑わい創出・創業支援事業 ※新規事業

当市は近年統計から見ても事業所数減少、人口減少、高齢化率の上昇などにより、地域の魅力向上と賑わいのあるまちづくりが大きな問題となっている。当地区には、(株)まちづくり郡中、伊予市商業協同組合、行政、当所が連携して、まちづくり等に関する情報交換や集約した意見を行政の施策に反映させる等の活動をしている「郡中まち元気推進協議会」がある。この組織に、まちづくりの専門家、地元大学、金融機関等を加え各事業の検討、検証、改善を行う機関として活用し、起業者・交流人口・移住者の増加策といった地域活性化事業に取り組む。

また、中心市街地の賑わいを取り戻すために、「まちゼミ」の継続実施へ向けて、当所と伊予市商業協同組合が連携して、地域の活性化を図る。

現状の課題と対応

○事業所減少、人口減少や高齢化、行政合併等による地域活性化の担い手不足や地域活力の低下が課題となっている。また、従来から、工夫を凝らして様々なイベントの企画を立て、実施すれば大勢の来街者で賑わい効果があるものの、一時的な賑わい創出にとどまる傾向にあり、いかに地域経済の活性化に繋げるかが課題となっている。今後は、行政、郡中まち元気推進協議会、伊予市商業協同組合等と連携して、地域経済活性化に取り組んでいく。

(事業内容)

①創業支援 ※新規事業

・伊予市が認定を受けた「創業支援事業」に対して、双海中山商工会、日本政策金融公庫松山支店、金融機関等が連携し、創業者に対して、「窓口相談・創業セ

ミナー・創業スクール・利子補給・融資相談会」等の事業に取組み支援を行う。

○当所が主体に取り組む事業

- ・「創業予定者向け融資相談会」の実施（日本政策金融公庫松山支店と連携）
※当所ホームページ、メディア、伊予鉄道各駅内へのチラシ掲示等にて広報し、「融資相談会」の開催を広くPRすることにより、相談件数、創業者の増加を目指す。融資相談実施後も、日本政策金融公庫と連携し、融資実行、創業、創業後の問題等に対して伴走型の支援を実施する。
- ・「利子補給」の実施（伊予市と連携）
※創業者が借り受けた資金（制度資金）に対して、1年間に支払った利子額の10分の2を当所（伊予市からの補助金）が利子補給することで、事業を立ち上げる際の負担を軽減する。また、利子補給を受けるためには、毎年手続きが必要になることから、窓口での受付時に、創業後の経営状況等をヒアリングするなど、伴走型の支援を実施する。

②起業創出支援 ※新規事業

・郡中まち元気推進協議会が中心となって進めている「起業創出検討会議」に参画し、起業と雇用の創出を図り、地域経済の発展と暮らしやすいまちづくりを行政や㈱まちづくり郡中、伊予市商業協同組合、地元金融機関等と密に連携をとりながら支援を行う。

※「起業創出検討会議」にて、中心市街地等が必要としている「業」を考え、開業への道筋を探り起業を促すとともに、中心市街地等で開業される方への補助制度「開業支援メニュー（店舗家賃・店舗改修費等の補助）」（㈱まちづくり郡中が補助）を多くの方々へ周知するために、ホームページ、メディア等で広報支援することで、当地区での創業者数の増加を図り、地域経済の活性化に取り組む。

③移住促進支援 ※新規事業

・㈱まちづくり郡中が主体となって進めている「移住促進事業」に参画し、市内にある空き家等を有効活用し地域経済の活性化を図るとともに、首都圏を中心とする田舎暮らしを希望される方々の受け入れを行い、移住・定住人口の増加と経済の活性化に取り組む。

※伊予市外から中心市街地等へ移住される方への補助制度「移住支援メニュー（住宅家賃、中古住宅・新築住宅購入費等の補助金）」（㈱まちづくり郡中が補助）を多くの方々へ周知するために、ホームページ、メディア等で広報支援することで、当地区への移住者の増加を図り、地域経済の活性化に取り組む。

④賑わい創出支援 ※新規事業

・中心市街地等のにぎわいを取り戻すために、当所が中心となり、伊予市商業協同組合と連携し、「まちゼミ」事業を継続的に実施することで、中心市街地等の賑わいと地域経済の活性化に取り組む。

※大型店、ディスカウント店の「品揃え・価格」等に対抗した商店街等を目指した取組みとして、個店のプロとしての「こだわり・技術・知識・プライド」を持った経験豊富な店主がいる個店の魅力をアピールする場所づくりに「まちゼミ」を実施する。また、PRする方法として、ホームページ掲載、「まちゼミ」チラシDM発送はもちろんであるが、伊予市商業協同組合と連携して、各個店へ巡回訪問にて参加依頼を実施する。平成27年度に「まちゼミ」導入へ向けた勉強会を開催し、平成28年度から継続的に実施することで、中心市街地等の賑わい創出、地域経済の活性化に取り組む。

⑤独身者交流支援 ※新規事業

・人口減少、高齢化対策の一環として、独身者交流会（婚活パーティー）を実施して、伊予市在住者の独身カップル誕生を支援し、結婚までつなげることにより若者の定住促進、出生率の増加を図り、地域経済の活性化に取り組む。

※当所が主体となり、年2回（5月、11月）、男女各20名（伊予市在住者を優先）で独身者交流会を実施する。実施後のフォローアップとして、えひめ結婚支援センターと連携することにより、カップリングした男女へ、ボランティア推進委員等が、再度お引き合わせ等の事後フォローを行うことで、結婚率の向上を図る。

⑥異業種交流会 ※新規事業

・市内の企業・事業所・官公庁・金融機関・商業施設等で働く若者は多いが、その組織内や同業者間での交流はあるものの、市内の異業種間での同世代の交流が乏しいのが現状である。こうした中で、昨今、取引の拡大や新商品・新技術開発へのヒントを探る場として異業種間交流が活発に行われているが、伊予市の将来を担う世代の連携意識を醸成し、地域経済活性化の一助とするとともに、男女交流の場としても活用する。

（目標）上記内容を実施することで、下記の数値を目標に実施する。

項目	現 状	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
創業予定者向け融資相談会実施回数	1	1	2	2	3	3
創業相談件数	2	3	5	7	10	10
創業者利子補給件数	0	2	3	5	5	5
各種機関・団体との連携による創業件数	1	2	3	5	7	8
各種機関・団体との連携による移住者件数	1	2	2	3	5	7
「まちゼミ」開催数 (まちゼミ参加店数)	1 (21)	2 (22)	2 (23)	2 (24)	2 (25)	2 (26)

独身者交流会開催数 (カップル成立数)	2 (10)	2 (12)	2 (15)	2 (15)	2 (18)	2 (18)
異業種交流会開催数 (参加者数)	0 (0)	1 (50)	1 (60)	1 (70)	1 (80)	1 (90)

Ⅲ. 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。

他の支援機関との情報交換は、経営支援等で関係事案が生じた場合に、経営指導員が外部人材のネットワーク等から、連携先を選択して課題解決に向けて支援を実施していたが、今後は、小規模事業者の販路拡大と業績向上に結び付く事業計画策定支援などへの取り組みを強化し、経営発達支援事業の円滑な実施に向けた、他の支援機関との連携を通じた情報交換を実施する。

(事業内容)

①県内のえひめビジネスサポートネットワーク「チームえびす」による情報交換

※既存事業の改善

「チームえびす」支援機関（下記の構成機関）を対象とする「チームえびす支援機関連絡会議」及び「チームえびす担当者会議」において、効果的な支援、支援成果の共有、活動内容等について情報交換を実施する。

※チームえびす支援拠点（構成機関）

- （公財）えひめ産業振興財団
- 愛媛県商工会連合会
- (株)西条産業情報支援センター
- (株)伊予銀行
- 愛媛信用金庫
- 愛媛県中小企業団体中央会
- （公財）えひめ東予産業創造センター
- （一財）今治地域地場産業振興センター
- (株)愛媛銀行
- 愛媛県内商工会議所（9会議所）

②各関係機関との情報交換 ※既存事業の改善

日本政策金融公庫松山支店が毎年実施する、管内商工会議所を対象とした「経営改善資金連絡協議会」において、地域経済状況、支援状況等について情報交換を実施する。

③市行政との情報交換（年2回） ※新規事業

市長、副市長、担当部長と商工会議所正副会頭との懇談会等を開催し、商工会議所、地域小規模事業者の現状を説明するとともに、市との連携の中で必要な施策及び事業の経済的な支援について情報交換を実施する。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること。

現状の課題と対応

○平成26年度から経営指導員が1名減少し、現在は2名体制となっている。今後、経営指導員の増員は不可能であることから、補助員、記帳専任職員等に、経営指導員になるための必須研修である「事業団研修の一般・専門コース」を受講させることにより、指導力強化と指導体制の向上を図る。

①各種研修への参加（外部研修）

・愛媛県商工会議所連合会・商工会連合会が主催する「経営指導員等研修会（一般コース・特別コース）」の参加に加え、中小企業大学校広島校の主催する「新規顧客開拓の進め方講座」、「実現するための販売計画の立案実践講座」等の研修に、経営指導員が年間1回以上参加することで、売上げや利益確保することを重視した支援能力の向上を図る。

②指導体制の強化（外部研修）

・一般職員、記帳専任職員が経営指導員になるための必須研修である中小企業大学校主催の「事業団研修 一般・専門コース」を受講し、指導体制の強化を図る。

○H28年度に1名（記帳専任職員）「事業団研修 経営診断基礎（商業コース）」受講

○H29年度に1名（一般職員）「事業団研修 税務・財務診断コース」受講

○H30年度に1名（経営指導員）「事業団研修 専門コース」受講

○H31年度に1名（一般職員）「事業団研修 経営診断基礎（商業コース）」受講

③ノウハウの共有（内部研修）

・毎月1回程度実施している「マル経審査会」の前に、マル経資金融資の具体的な案件を通して、資金調達の妥当性、財務分析、考え方等のディスカッションを職員間で実施するなど、様々な事例を通しての反復、継続的な実施により職員全体のスキルアップを図る。また、外部研修等で取得したノウハウの内容により、必要に応じてOJT指導を行い、職員の知識共有を図る。

・情報の共有については、現在までは巡回・窓口相談指導時に、その内容をTOAS経営カルテにパソコン操作にて、指導内容コード表を使って簡単に入力していたため、職員間での情報共有ができていなかったが、今後は、指導内容をコード表から選ぶだけでなく、具体的な内容が入力可能な枠に「相談・支援内容」を記入して活用することで、情報共有の迅速化を図り、他の職員が相談指導を対応したとしても、TOAS経営カルテの「相談・支援内容」を基に、これまでの相談指導情報を把握でき、的確な相談・指導の支援が可能となり、担当者不在等に対応できる体制づくりを構築する。また、同じ業種・業界の分析結果を小規模事業者の個別の相談内容、分析結果等については、経営指導員間で月に1回程度情報交換（意見交換）を行うことで、更なる情報共有を図る。

④自己啓発による資質向上

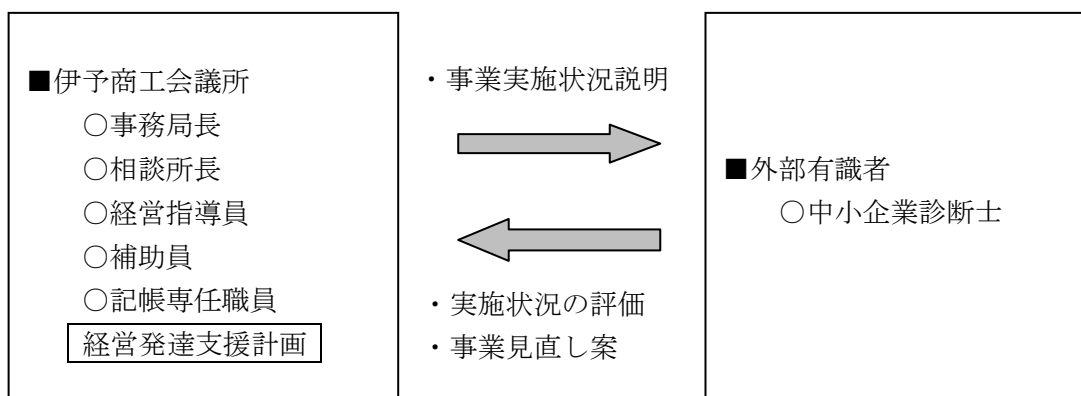
・日本商工会議所・全国商工会連合会が開講するWEB研修「全国統一演習研修事業（経営指導員等Web研修）」を活用して自己啓発に努めることにより、小規模事業者の高度化・多様化するニーズに対応し、創業・経営革新につながる提案型指導ができる知識を取得し、商工会議所の経営支援体制を強化する。

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、以下の方法により評価・検証を行う。

①中小企業診断士等の有識者により、事業の実施状況、成果の評価、見直し案の提示を行う。

・年に1回、下記の構成メンバーにより実施する。（3月）



②事業の成果・見直しの結果については、正副会頭会議へ報告し、承認を受ける。

③事業の成果・評価・見直しの結果を「伊予商工会議所ホームページ」
(<http://www.iyocci.jp/>) で計画期間中公表する。

(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	
(平成 28 年 10 月現在)	
(1) 組織体制	
・ 事業実施人員	5 名 (経営指導員 2 名、補助員 1 名、記帳専任職員 2 名)
・ 会議所職員数	専務理事 (事務局長) (1 名)、相談所長 (経営指導員 1 名)、 経営指導員 (1 名)、補助員 (1 名)、記帳専任職員 (2 名)、 一般職員 (2 名)、有期雇用職員 (2 名) 合計 10 名
(2) 連絡先	
	〒799-3111 愛媛県伊予市下吾川 1512-6 伊予商工会議所 (中小企業相談所) TEL 089-982-0334 FAX 089-983-2227 E-mail : info@iyocci.jp URL : http://www.iyocci.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)

	29 年度	30 年度	31 年度	32 年度	33 年度
必要な資金の額	6,875	6,875	6,875	6,875	6,875
・ 指導事業費	765	765	765	765	765
・ 新規創業等経営安定化支援事業費 【指針①③】	610	610	610	610	610
・ 求職者雇用発展支援事業費 【地域経済活性化】	500	500	500	500	500
・ 伊予市地域景気動向調査事業費 【指針①③】	470	470	470	470	470
・ 独身者(異業種)交流支援事業 【地域経済活性化】	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050
・ 伊予市観光物産フェア開催費 【指針④】	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
・ 消費税軽減税率対策相談等事業費 【指針④】	850	850	850	850	850
・ 小規模事業者持続的発展支援事業費 【指針②】	200	200	200	200	200
・ 大学校研修費 【経営指導員資質向上】	150	150	150	150	150
・ 中小機構委託事業費 【指針④】	280	280	280	280	280
・ 商工会等地域活性化支援事業【地域経済活性化】	400	400	400	400	400

(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、会費収入、市補助金、中小企業基盤整備機構、各種事業収入等

(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) 地域の経済動向調査 連携者：中小企業診断士
(2) 経営分析 連携者：中小企業診断士、社会保険労務士、税理士、伊予市青色申告会 愛媛県よろず支援拠点、日本政策金融公庫松山支店、弁護士、
(3) 事業計画策定支援 連携者：日本政策金融公庫松山支店、中小企業診断士、 愛媛県よろず支援拠点
(4) 事業計画策定後の実施支援 連携者：中小企業診断士、愛媛県よろず支援拠点
(5) 需要動向調査 連携者：中小企業診断士、愛媛県よろず支援拠点
(6) IT活用・展示会等出展に伴う販路開拓支援 連携者：愛媛県、伊予市、中小企業診断士、愛媛県よろず支援拠点、 伊予市観光協会
(7) 求職者マッチング支援事業 連携者：伊予農業高等学校
(8) 人口拡大・賑わい創出・創業支援事業 連携者：(株)まちづくり郡中、伊予市商業協同組合、伊予市、地域金融機関、 郡中まち元気推進協議会、愛媛大学、えひめ結婚支援センター
(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事 連携者：「チームえびす」支援機関
(10) 経営指導員等の資質向上等に関する事。 連携者：愛媛県商工会議所連合会、愛媛県商工会連合会、 中小企業基盤整備機構
(11) 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事。 連携者：中小企業診断士

連携者及びその役割

1. 連携者 : 長尾経営管理事務所 所長 長尾 要 (中小企業診断士・社会保険労務士)
 住 所 : 〒799-3114 愛媛県伊予市灘町7 1
 電話番号 : 0 8 9 - 9 8 3 - 3 2 2 4
 役 割 : ○地域経済動向調査、経営分析による専門的な支援
 ○第二創業、事業承継、経営革新、小規模事業者持続化補助金等の申請に伴う事業計画策定支援
 ○需要動向調査
 ○経営発達支援計画の実施状況、成果の評価及び見直し
 ○展示会等出店後のフォローアップ支援
 ○経営安定特別相談事業(専門家相談)への支援

2. 連携者 : 伊予市 市長 武智□典
 住 所 : 〒799-3193 愛媛県伊予市米湊8 2 0
 電話番号 : 0 8 9 - 9 8 2 - 1 1 1 1
 役 割 : ○伊予市観光物産フェアの共同開催
 ○創業支援事業、利子補給等の支援

3. 連携者 : 双海中山商工会 会長 久保 榮
 住 所 : 〒791-3206 愛媛県伊予市中山町中山丑2 8 5 - 1
 電話番号 : 0 8 9 - 9 6 7 - 0 1 9 7
 役 割 : ○創業支援事業「創業スクール」開催、「創業窓口相談」設置

4. 連携者 : (株)日本政策金融公庫松山支店 支店長 内山圏志
 住 所 : 〒790-0003 愛媛県松山市三番町6 - 7 - 3
 電話番号 : 0 8 9 - 9 4 1 - 6 1 4 8
 役 割 : ○金融相談「帯同訪問」による経営分析
 ○創業支援事業「創業予定者向け融資相談会」開催
 ○小規模事業者経営発達支援資金・中小企業経営力強化資金の活用

5. 連携者 : (株)伊予銀行郡中支店 支店長 徳田和敏
 住 所 : 〒799-3114 愛媛県伊予市灘町1 2 9
 電話番号 : 0 8 9 - 9 8 2 - 1 2 0 1
 役 割 : ○創業支援事業「開業資金相談」
 ○「起業創出検討会議」参画による支援

6. 連携者 : (株)愛媛銀行郡中支店 支店長 見乗敏章
 住 所 : 〒799-3114 愛媛県伊予市灘町3 7 - 1
 電話番号 : 0 8 9 - 9 8 2 - 1 2 2 1
 役 割 : ○創業支援事業「開業資金相談」
 ○「起業創出検討会議」参画による支援

7. 連携者 : 愛媛信用金庫郡中支店 支店長 土居裕和
 住所 : 〒799-3114 愛媛県伊予市灘町159
 電話番号 : 089-982-0204
 役割 : ○創業支援事業「開業資金相談」
 ○「起業創出検討会議」参画による支援
8. 連携者 : (公財)えひめ産業振興財団 理事長 大塚岩男
 (愛媛県よろず支援拠点・チームえびす)
 住所 : 〒791-1101 愛媛県松山市久米窪田町337-1
 電話番号 : 089-960-1100
 役割 : ○専門家活用による効果的な分析、支援、成果の共有、活動内容等の情報交換
 ○小規模事業者の持続的発展を図るためのフォローアップ支援
9. 連携者 : 愛媛県立伊予農業高等学校 校長 奥野勝也
 住所 : 〒799-3111 愛媛県伊予市下吾川1433
 電話番号 : 089-982-1225
 役割 : ○求職者マッチング支援事業「伊予農高生に対する地元企業説明会」
10. 連携者 : 伊予市観光協会 会長 西岡義雄
 住所 : 〒799-3111 愛媛県伊予市下吾川1512-6
 電話番号 : 089-994-5852
 役割 : ○地域イベント出店支援
11. 連携者 : 郡中まち元気推進協議会 会長 一色克仁
 住所 : 〒799-3113 愛媛県伊予市米湊827-4
 電話番号 : 089-946-7245
 役割 : ○「起業創出検討会議」開催による支援
12. 連携者 : (株)まちづくり郡中 代表取締役 片岡直人
 住所 : 〒799-3113 愛媛県伊予市米湊827-4
 電話番号 : 089-946-7245
 役割 : ○移住促進支援、起業創出支援
13. 連携者 : 伊予市商業協同組合 代表理事 武智忠広
 住所 : 〒799-3113 愛媛県伊予市米湊827-4
 電話番号 : 089-946-7245
 役割 : ○「起業創出検討会議」参画による支援・「まちゼミ」事業への協力
14. 連携者 : 愛媛大学 学長 大橋裕一
 住所 : 〒790-8577 愛媛県松山市道後樋又10-13
 電話番号 : 089-927-9000

- 役 割 : ○「起業創出検討会議」参画による支援
15. 連携者 : えひめ結婚支援センター
住 所 : 〒790-0067 愛媛県松山市大手町2丁目5番地7
電話番号 : 089-941-7711
役 割 : ○「独身者交流会」開催、開催後のフォローアップ支援
16. 連携者 : 愛媛県 知事 中村時広
住 所 : 〒790-8570 愛媛県松山市一番町4丁目4-2
電話番号 : 089-941-2111
役 割 : ○展示会・商談会等への出展支援
17. 連携者 : 中邨税理士事務所(税理士) 所長 中邨勝之
住 所 : 〒790-0942 愛媛県松山市古川北1丁目17-1
電話番号 : 089-941-2111
役 割 : ○経営安定特別相談事業(専門家相談)への支援
18. 連携者 : 白石隆法律事務所(弁護士) 所長 白石 隆
住 所 : 〒790-0003 愛媛県松山市三番町6丁目7-10
電話番号 : 089-921-1806
役 割 : ○経営安定特別相談事業(専門家相談)への支援
19. 連携者 : 伊予市青色申告会 会長 関本満彦
住 所 : 〒799-3111 愛媛県伊予市下吾川1512-6
電話番号 : 089-982-0334
役 割 : ○「ブルーリターンA」を活用した経営分析支援
20. 連携者 : 愛媛県商工会議所連合会 会長 森田浩治
住 所 : 〒790-0067 愛媛県松山市大手町2-5-7 松山商工会議所内
電話番号 : 089-921-4905
役 割 : ○資質向上目的の各種研修会への参加
21. 連携者 : 愛媛県商工会連合会 会長 村上友則
住 所 : 〒790-0065 愛媛県松山市宮西1-5-19
電話番号 : 089-924-1103
役 割 : ○資質向上目的の各種研修会への参加
22. 連携者 : 中小企業基盤整備機構(中小企業大学校広島校)
住 所 : 〒733-0834 広島県広島市西区草津新町1-21-5
電話番号 : 082-278-4955
役 割 : ○資質向上目的の各種研修会への参加

連携体制図等

