

令和5年度経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

- ① 小規模事業者の売上拡大・利益向上の為の経営分析、事業計画策定支援を行う。
- ② 地域資源や地域の特性を活かした事業展開や創業等の増加を図る支援を行う。
- ③ 地域外からの消費及び地域内での消費拡大による地域経済活性化に資するための支援を行う。

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事

地域経済動向を把握し、自社の経営課題への気付きに繋がる様、情報提供を行う。

地域動向調査 製造業 14、建設業 9 件、卸売業 2 件、小売業 14 件、サービス業 21 件

調査結果及び景況の情報提供（年 4 回）HP、メール便、巡回にて 690 件

2. 経営状況の分析に関する事

経営分析の必要性を訴え経営分析に対する意識を高め、現状の把握に努める。

財務による定量分析・SWOTによる定性分析年92件

3. 事業計画策定支援に関する事

将来を見据えた事業計画への意識づけから、策定に至るまでの支援を実施する。

事業計画セミナー実施年 2 回、創業塾年 5 回 事業計画 60 件、創業 6 件、事業承継 18 件

4. 事業計画策定後の実施支援に関する事

策定した事業計画に基づく事業運営を行うためフォローアップ支援を実施する。

計画実施者のうち売上増加事業所 10%（6 件）経常利益 1%増事業者 10%（6 件）

フォロー回数 84×4 回=336

5. 需要動向調査に関する事

事業所の商品・サービスに対する需要動向を、一次データ及び二次データの収集分析によって事業者へ提供し、ブラッシュアップによる販路開拓に繋げる。

BtoB 調査 メッセナゴヤ、郡上市ビジネスマッチングなど出展時に来場者に対してアンケート調査を実施 10 社×20 件=200 件（製造業）

BtoC 調査 食の祭典、ふるさとまつり、異業種交流会を活用したアンケート調査を実施 5 社×20 件=100 件（小売・サービス業）

施主に対する満足度調査 20 社×3 件=60 件（建設業）

集客機会調査 観光客等に対するアンケート調査 100 社 100 件（観光業）

6. 新たな販路開拓に寄与する事業に関する事

展示会・商談会・物産展への出展支援及びビジネスマッチングの開催、WEB サイトを活用した支援を実施することで、新たな販路開拓を目指していく。

展示会出展 20 社（見積提案 2 社/社）、商談会 6 社（成約 3 件）、物産展 7 社（15 万円/社）

郡上ビジネスマッチング 受発注企業数 120 社、商談件数 100 件、成約件数 40 件

WEB サイト整備支援

ニッポンセレクト 3 社、ショッピングサイト出品 3 社、自社サイト 3 社、各売上 5%増/社

7. 地域経済活性化に資する取組に関する事

①地域内雇用の維持、推進に向けた取り組み

郡上市雇用対策協議会の各種事業の推進（就職・就業者激励会・未来塾、合同説明会等）

若手社員即戦力化プログラム研修年 6 回、フォローアップ研修会 1 回

②地域の受け入れ体制の整備による観光客の地域内消費推進

郡上市空き店舗補助金推進

③地域内の事業継続支援による地域内消費の維持・拡大への取り組み

郡上市小規模事業者支援補助金推進、郡上市共通商品券の発行

8. 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

事業者支援ノウハウや現状など他の支援機関と連携することで円滑な事業の推進に繋げる。

情報交換会 岐阜県商工会連合会年 2 回、日本政策金融公庫年 2 回、八幡信用金庫年 1 回

名古屋税理士会関支部年 1 回、郡上市産業支援センター企画委員会毎月 1 回

9. 経営指導員等の資質向上等に関する事

職員の知識及び支援スキルの向上を図っていく為、OJT・OFFJT を継続して実施する。

10. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事

経営発達支援計画評価委員会を開催し、実施状況の評価、改善提案を検討し支援を実施する。