

作州津山商工会「経営発達支援計画」事業評価の報告

作州津山商工会では、令和7年4月1日から令和12年3月31日までの5年間、商工会が地域の小規模事業者の事業の持続的発達を支援する為の事業計画である「経営発達支援計画」を策定しています。

この作州津山商工会「経営発達支援計画」について、令和8年2月27日に開催した、経営発達支援委員会において、有識者及び行政関係者を交えて令和7年度の事業実施状況と成果について報告いたしました。

令和7年度の結果について、下記のとおり報告いたします。

尚、各項目に評価をA～Dの4段階にて評価しています。

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 【総合評価 A】

①作州津山商工会景気動向調査

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するために、「作州津山商工会」独自の調査項目を作成し、DXを活用して広く小規模事業者を提供する。

②分析結果の公表と公表方法

作州津山商工会景気動向調査により収集・調査・分析した結果を集計して、HP、SMS、巡回等を通じて周知を図る。

(実 績)

項 目	目標	実績	達成率
①景気動向調査対象者	120 者	120 者	100%
②景気動向調査公表回数	4 回	4 回	100%

2. 需要動向調査に関する事 【総合評価 A】

①作州津山商工会需要動向調査

小規模事業者が、ターゲットの選定やアプローチ方法を検討するために商工会管内の需要動向を調査して、DX の活用によってデータを収集・分析・提供する。

②作州津山商工会業種別（重点支援先）需要動向調査

重点支援先となる、卸小売業・製造業・建設業者が、ターゲット選定やアプローチ方法を検討し、商品やサービスのさらなる改良に取り組めるよう各業種毎の

需要動向を調査し、DX の活用により収集・分析・提供する。

(実 績)

項 目	目標	実績	達成率
①需要動向調査	20 者	65 者	325%
②業種別需要動向調査	40 者	55 者	138%

3. 経営状況の分析に関すること 【総合評価 A】

①経営分析の実施

既存事業の見直し(事業承継、事業再構築)、経営革新などを視野に入れている小規模事業者を対象にして、経営分析によって自らの事業実態の把握や「強み」を認識することの有用性や、経営分析の手法、活用方法などを学んでもらい、経営分析に取り組む動機づけの機会を生み出す。

②経営分析の内容

【対 象 者】 事業意欲が高く伴走型で収益拡大が可能な小規模事業者 120 社

【分析項目】 定量分析たる財務分析と定性分析たる S W O T 分析の双方を実施

(実 績)

項 目	目標	実績	達成率
①経営分析実施事業者	120 者	120 者	100%
②経営分析実施回数	120 回	120 回	100%

4. 事業計画策定支援に関すること 【総合評価 A】

①セミナー（集団講習会、個別相談会、創業塾）の開催

現在、行っているセミナーや講習会は受身型になっており、目新しさが無く、事業者の参加意欲が低下している。そこで、新たな支援策や地域内ニーズに対するタイムリーなテーマでセミナーを企画することで、参加意欲や意識改善に繋げ、新たに事業計画策定を目指す事業者の掘り起しを行う。

併せて経営指導員による巡回、SMS によるリアルタイムでの情報発信、津山市・奈義町との情報共有による掘り起しを強化し、各種セミナー（集団講習会、個別相談会、創業塾）への参加を促す。尚、開催を予定するセミナーは、参加率の向上と DX に対する意識改善を促すために WEB 開催を中心に行う。

②事業計画の策定支援

新たな事業計画の作成、事業計画の見直し、事業承継、第 2 創業、経営革新等を

視野に入れている小規模事業者を対象に、対話を通じて課題を発掘して、経営分析によって自己の事業実態の把握や「強み」を認識することで能動的な行動を促して、計画作成に繋げていく。

③専門家（中小企業診断士）との連携

特定の課題に対しては、専門家（中小企業診断士）の協力によりセミナーや個別相談会を開催して、小規模事業者の直面している状況から真の課題を抽出して、解決に繋がる経営計画の策定に繋げていく。

（実 績）

項 目	目標	実績	達成率
①事業計画策定	72 者	97 者	135%
②情報発信先（SMS の登録事業者）	400 者	516 者	129%
③DX（部分的な IT 導入）支援件数	12 件	48 件	400%
④地域内創業者数	20 者	20 者	100%
⑤集団講習会・個別相談会開催回数	6 回	38 回	633%
⑥創業塾開催回数	1 回	1 回	100%
⑦専門家派遣回数	16 回	19 回	119%

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること 【総合評価 A】

①フォローアップの進捗管理方法の統一化

定期的なフォローアップを実施することで、計画の進捗状況とのズレを早期に把握する。今まで職員毎で異なっていた進捗管理方法を統一し、外部専門家の第三者視点により原因究明を図り、課題の抽出方法を細分化して具体的な解決策を検討できるようにする。

②フォローアップ回数の増加

計画進捗状況に対するフォローアップのスケジュール表を作成し、年間3回を目途にフォローアップを実施する。フォローアップに用いる情報は、商工会内で見える化・共有化して支援体制を確立する。

③フォローアップ重点支援者の選別

進捗状況のズレが発生して集中支援が必要な事業者と計画通りでズレが発生していない事業者を選別し、状況に応じたフォローアップを行うために訪問回数の頻度を設定する。また、フォローアップ頻度の設定と課題に応じ、専門家の協力による組織的な伴走支援体制を構築していく。

④売上・利益率の向上事業者の増加

事業計画を策定したすべての事業者に対し、前年度比売上10%以上、利益率5%以上の向上を目標とする数値目標を策定する。同目標の達成により地域貢献に対する見える化を図る。

⑤重点支援先（卸小売業・製造業・建設業）の雇用者数増加

事業計画を策定した重点支援先に対し、DX活用（部分的なIT導入も含む）によって生産性向上を図り、雇用者数の増加を目標とする数値目標を策定する。

（実 績）

項 目	目 標	実 績	達成率
①フォローアップ対象	72 者	88 者	122%
②フォローアップ回数	216 回	236 回	109%
③売上 10%以上の向上事業者	18 者	34 者	189%
④利益率 5%以上の向上事業者	18 者	22 者	122%
⑤重点支援先（卸小売業・製造業・建設業）の雇用者増加数	8 名	12 名	150%

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 【総合評価 A】

①商談会・展示会等への出展

国内・県内で開催されている商談会・展示会の情報を収集して、販路開拓や新規の取引先獲得を希望する小規模事業者に対して、SMSによるリアルタイムでの情報発信により情報の提供を行う。出展に関しては模擬商談研修、商談先の信用情報提供、商談会・展示会で得られた課題に関する助言・支援を行い、フォローアップを通じ商品改良などの販路開拓支援を行う。

②DX活用による効率的な情報発信手段の構築

販路開拓に向けて効率的に情報を発信するため、DXを活用した情報発信手段をIT専門家との連携により支援する。自社や商品の情報を発信するツールとして、SNS アカウントを活用する事業者は年間 40 事業所を目指し、対象事業者の売上増加に繋げる。

③重点支援先（製造業・建設業）の情報発信手段の構築

有効的な情報発信手段を有していない重点支援先（製造業・建設業）を対象にして、専用 HP と動画を作成して認知度向上を図り、需要を開拓していく。

(実 績)

項 目	目 標	実 績	達成率
①商談会等出展者数	3 者	6 者	200%
②うち商談会等成約金額	20 万	43 万	215%
③SNS活用事業者数	40 者	53 者	133%
④うち売上10%以上の向上事業者	4 者	13 者	325%
⑤重点支援先（製造業・建設業）の専用HP、動画作成	4 者	8 者	200%
⑥うち売上10%以上の向上事業者	1 者	2 者	200%

7. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関する事 【総合評価 A】

①経営発達支援委員会の設置

作州津山商工会内に経営発達支援委員会を設置し、年 2 回の会議で評価・検証を行う。

【経営発達支援委員会のメンバー構成】

- ア. 津山市、奈義町担当者
- イ. 中小企業診断士
- ウ. 作州津山商工会役員
- エ. 法定経営指導員

②事業進捗度評価

4 半期毎にチェックリスト(A～C 評価の 3 段階)を作成して経営発達支援委員会への資料とする。

③経営発達支援委員会による評価・検証を行う

進捗状況の把握と課題点の抽出を行い、PDCA サイクルを構築する。

④経営発達支援委員会の成果を公表する

作州津山商工会 HP において公表する。URL (<http://s-tsuyama.jp>)

8. 経営指導員等の資質向上等に関する事 【総合評価 A】

①経営支援における OJT の実施

支援経験の豊富な職員と経験値の低い職員が、OJT を通じて対話と傾聴の習得・向上の取り組みを学ぶことで、事業者の本質的な経営課題抽出と解決に繋げる支援スキルの向上を目指す。

②外部団体主催の研修会への参加

(財)岡山県産業振興財団、(財)日本生産性本部、これに類する中小企業・小規模企業者支援を内容とする研修会に職員を派遣する。研修内容の選定に当たっては各職員の自主性に重きを置くが、受講内容に応じて選定する。

③職員の IT リテラシー向上

職員の IT リテラシー向上を目的に、IT 専門家との連携により支援スキル向上の IT 勉強会を開催する。生産性向上の課題解決には DX 推進(IT スキル)が必須となるため職員の IT リテラシー向上は必須となるため、専門的知識を習得させる。

④情報共有のためのミーティング

行政との意見交換、地域の金融機関や他の支援機関が行うセミナーに参加し、各種研修会やセミナー等で得たノウハウや知識を全職員で共有できるよう定期的なミーティングを開催し情報共有を図り、職員の支援能力の向上を図る。

- ・指導員会議の開催（年 6 回）
- ・職員会議の開催（年 4 回）

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

【総合評価 A】

①つやま産業支援センター企画運営会議への参加（年 4 回）

同会議では津山市、津山商工会議所、岡山県美作県民局、岡山県中小企業団体中央会、岡山県産業振興財団の各機関で構成され、支援ノウハウ、支援の現状、各機関の施策等について情報交換・意見交換を行う。

②岡山県事業承継ネットワーク会議への参加(年 2 回)

岡山県内の小規模事業者の円滑な事業承継の実現に向けて、商工会・商工会議所・金融機関・士業・国県市町村等で構成された、岡山県事業承継ネットワーク会議に参加し、地域経済の活性化と雇用の喪失等を未然に防止するため事業承継支援に関係する機関相互の連携と情報共有を図ることで、円滑な事業承継に繋げる。

③岡山県信用保証協会・日本政策金融公庫との会議(年 2 回)

岡山県信用保証協会、日本政策金融公庫津山支店と各種制度、支援ノウハウについて意見交換・勉強会を行う。

④金融機関との情報交換の実施（年２回）

地域の金融機関（中国銀行、トマト銀行、津山信用金庫、日本政策金融公庫等）と円滑な金融支援に向けての研修会や情報交換を実施する。