

草津商工会議所経営発達支援計画について (認定日：平成27年12月25日)

1. 計画期間

平成27年4月1日～平成32年3月31日（5ヵ年計画）

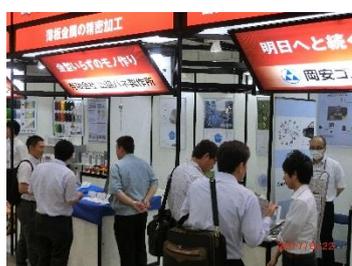
2. 計画に規定している8プロジェクト

- | | |
|---------------|-------------|
| ①事業計画策定支援 | ⑤新需要開拓支援 |
| ②事業計画策定後の実施支援 | ⑥需要動向調査 |
| ③経営状況分析 | ⑦地域経済活性化 |
| ④地域経済動向調査 | ⑧支援力向上の取り組み |

※①事業計画策定支援、②事業計画策定後の実施支援においては、小規模事業者の現状や取り組み意欲等を勘察し、経営改善型支援、経営発達型支援（伴走型）の2つのプログラムにより支援を実施。
 経営改善型支援…従来取り組んでいる税務や金融といった事業の基本的基盤を整えるための支援に加え、事業計画策定の重要性の意識を高める。（年2回程度のフォローアップ）
 経営発達型支援…上記の支援からステップアップし、経営革新や販路開拓等に取り組む高い意欲を持った小規模事業者に対して、事業計画策定から実施支援までを伴走型で行う支援。（1事業者あたり2年間のプログラム、月1回のフォローアップ）

3. 平成29年度の重点取り組み（実績）

プロジェクト名	実施実績	実績概要
経営改善型支援 ①事業計画策定支援 ②策定後の実施支援	58件 (目標:60件)	事業計画書作成セミナー・個別相談会や創業塾開催等により、事業計画策定の機会を提供。事業計画策定に至った事業者に対するフォローアップを実施した。
経営発達型支援 ①事業計画策定支援 ②策定後の実施支援	6件 (目標:6件)	月1回の面談による事業計画の進捗確認、課題抽出、必要に応じた専門家派遣を実施。売上・利益拡大、販路開拓、新規受注獲得等を達成した。
⑤新需要開拓支援 機械要素技術展 出展支援	4件 (目標:4件)	工業事業者の自社製品等の販路開拓を支援するため、出展準備から事後フォローまでの一貫した支援プログラムを実施。受注獲得に加え、事後の自主的な行動の促進につながった。
⑤新需要開拓支援 ふるさと企業いいもの 発掘市	11件 (目標:—) ※H29年度新規	小規模事業者の自社商品を地元住民にPRするための展示即売会を実施。当日の売上獲得のみならず、事前プログラムを通じ、汎用的な営業ノウハウを習得した。
⑤新需要開拓支援 東京インターナショナル ギフトショー出展支援	3件 (目標:3件)	小規模事業者の自社商品の販路開拓を支援するための支援プログラムを実施。通常の営業に活用できるノウハウ習得に加え、各者受注獲得を達成した。



機械要素技術展



東京ギフトショー



ふるさと企業いいもの発掘市



4. 平成30年4月26日実施の外部有識者会議による総評、コメント

- ・経営発達型支援をはじめ、各取り組みにおいてそれぞれ成果が得られており、評価できる。
- ・小規模事業者が限られた経営資源を効果的に活用するためには、的確な事業ドメインの設定が不可欠である。その点を念頭に置き、支援に臨んでもらいたい。
- ・支援事例が蓄積されてきていることから、組織としての支援ノウハウ構築に取り組み、他の事業者支援へと波及させていってほしい。
- ・今後も小規模事業者に寄り添った支援を展開し、各職員の支援力向上に努めることで、草津商工会議所がファシリテーターとしての役割を果たしていくことを期待する。

外部有識者会議構成委員

No.	会議役職	氏名	所属組織	所属組織役職
1	会長	名取 隆	立命館大学テクノロジー・マネジメント研究科	教授
2	委員	堀江邦勇	(株)日本政策金融公庫大津支店	支店長
3	委員	田中清行	(一社)滋賀県中小企業診断士協会	会長
4	オブザーバー	川北日出夫	川北ビジネスコンサルティング	代表

5. 平成30年度の重点取り組み（計画）

プロジェクト名	実施目標	計画概要
経営改善型支援 ①事業計画策定支援 ②策定後の実施支援	70件	事業計画策定と計画にもとづく事業遂行の重要性を伝えるとともに、策定の機会を提供するため、事業計画策定セミナー・個別相談会等を実施する。
経営発達型支援 ①事業計画策定支援 ②策定後の実施支援	8件	月1回の面談による事業計画の進捗確認、課題抽出、必要に応じた専門家派遣実施など伴走型で支援することで、事業者の売上拡大につなげる。また、職員の支援力向上を図る。
⑤新需要開拓支援 機械要素技術展 出展支援	4件	工業系事業者を対象とした販路開拓支援を実施。出展前の顧客アプローチや当日のプレゼン、出展後のアフターフォローまでをトータルで支援する。
⑤新需要開拓支援 ふるさと企業いいもの 発掘市	10件	小規模事業者を対象とした展示即売会を実施。出店を通じて商品展示や商談・交渉力強化を支援し、地元住民へのPRを行うとともに、全国等へ広く販路開拓を目指す事業者・商品の発掘に取り組む。
⑤新需要開拓支援 東京インターナショナル ギフトショー出展支援	3件	商業・サービス系事業者を対象とした販路開拓支援を実施。出展前から出展後までのトータル支援により、展示会出展ノウハウのみならず、汎用的な営業スキルの習得を支援する。

6. 計画期間中の経営発達型支援の目標数値

	平成27年度	平成28年度	平成29年度	平成30年度	平成31年度
事業計画策定	1件 (○)	2件 (△)	4件 (▲)	4件 (□)	4件 (■)
策定後実施支援	1件 (○)	3件 (○+△)	6件 (△+▲)	8件 (▲+□)	8件 (□+■)
支援事業者数累計	1件	3件	7件	11件	15件

※策定後実施支援については、1件に対し2年間の支援を実施。