

# 平成28年度経営支援の強化に取り組みます

経営支援の原点である巡回訪問を徹底し、会員ニーズの高い商工会の事業内容や各種補助金助成金などの支援施策の情報提供活動を強化するとともに、会員企業の経営課題を把握する中で、専門家や関係機関との連携により経営計画作成、事業承継、販路開拓等の支援等専門的な経営相談への対応を強化し、小規模事業者の持続的発展に向けたきめ細かい伴走型支援を行います。

## 経営計画書作成にチャレンジしませんか。

経営計画書を作成することによって、その目標達成のために何をすべきかが見えてきます。会社の目指すべき「着地点」を数字で表し、経営計画の進捗状況を確認することで、会社の強みや弱みが浮き上がってきます。数値を強く意識することで、問題点の改善、利益を出すためのアイデアの創出等、業績向上への取り組みが積極的に行えるようになります。商工会では、セミナーや個別相談会を開催して、事業者の経営計画書作成による目標達成を全面的にバックアップします。

## スムーズな事業の引き継ぎを支援します。

経営者の高齢化が進み、多くの事業所で事業承継が課題となっています。しかも、後継者不在の事業所が多く、後継者がいても承継の取り組みが遅れているケースが少なくありません。そこで、当会では事業承継の現状や課題を把握するためのアンケート調査や事業承継セミナーを実施しています。また個別相談を希望する事業所には、専門家派遣による支援を行います。

## 販路開拓・受注拡大につなげます。

■ITを活用した支援  
商工会が提供しているホームページ作成支

援システム「SHIFIT」を活用した情報発信を促進するため、IT活用セミナーを開催してSHIFIT登録事業者を増加させるとともに、定期的な登録ホームページの更新率を高めて販路の拡大を図ります。また、全国商工会連合会の公式サイト「ニッポンセレクト」を販路拡大のツールとして利用し、売上向上に取り組みます。

## ■展示会・商談会の情報提供と出展支援

各種展示会等の開催情報をホームページや機関紙等で情報提供するとともに、当会独自の出展料の助成制度を拡充して販路の拡大を図ります。

## ■製造業を対象にした取引拡大支援

平成26年度から作成している「わが社の得意技集」と「ものづくりどっとこむWEBサイト」の登録事業所数を増加させるとともに、情報発信力を強化し取引の拡大につなげます。

## ■建設関連企業を対象にした取引拡大支援

住宅のリフォームや修繕、エクステリアなど消費者の相談に応じて受注を確保することを目的とした共同受注事業「かいてき住まいの応援団事業」をPRし受注拡大を図ります。

## ■二店逸品事業による販路拡大支援

個店の持つ魅力ある商品やサービスなどを「逸品」として商工会がPRして売上増加を図る二店逸品事業について、参加店を更に増加させるとともに、逸品づくりセミナーや専門家による個別支援を通じて、新たな商品やサービスなどの開発支援を行います。

# 経営計画書を作ったこと

(有)長井工業(給排水衛生設備工事業)

代表取締役 長井 實義

甲斐市西八幡866-1

2年前、弊社は近いうちに息子夫婦に事業を引き継がせようかと考えていたところ、商工会職員のススめ

で経営計画作成セミナーに参加しました。

研修内容は、どうして経営計画書が必要なのか、作成する目的や意義をわかりやすく講義いただきました。

経営計画を作成したことで、自社の経営方針と目標が明確になり、「強み」「弱み」もあらためて認識することができました。

これまで融資の申込みのために作成したことがありましたが、近い将来、経営を引き継ぐ息子夫婦と一緒に取り組み、今後の経営の方向付けが共有できたことがよかったです。また家族経営で障害となりがちなコミュニケーション不足に対する「情報共有」が高まり、事業引継ぎへの準備対応に目途ができたことが大きなメリットでした。また、経営計画書を単に作っただけで終わらせず、商工会職員が計画書の進捗を確認チェックして継続支援いただけただので、軌道修正が楽にでき、計画に沿った経営が行え、経営改善が図られています。

ぜひ、商工会員の皆さまにも経営計画書作成に取り組むことをお勧めします。

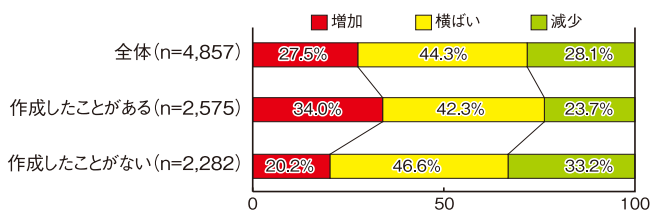


経営計画書作成セミナー参加者の真剣な様子

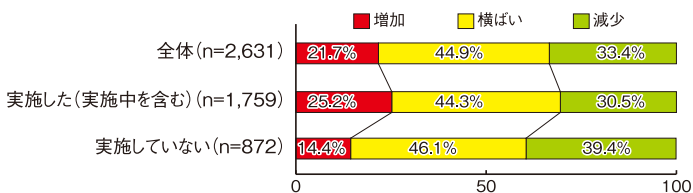


家族で考え抜いた経営計画書を個別相談会で講師にチェックしてもらっている様子

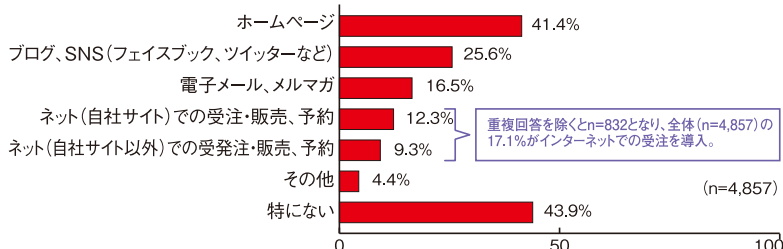
## 経営計画の作成の有無と売上高の傾向



## 事業承継後の「新しい取組」の実施の有無と売上高の傾向



## 宣伝面におけるIT活用率(複数回答)



資料：中小企業庁「小規模企業白書」