

1. 経営発達支援事業

\* 目標達成度 A:100%以上、B:80～99%、C:50～79%、D:30～49%、E:30%未満  
 \* ●: 国の補助金(伴走型小規模事業者支援推進事業)

| 項目                                  | 実施事業                   | 事業内容   | 本年度目標a<br>(括弧内は30年度目標)  | 実績<br>(4月～3月)b<br>(括弧内は30年度実績)                               | 目標達成度<br>(b/a) | 外部評価  | 実績の内訳  | 自己評価  |
|-------------------------------------|------------------------|--|---|--|----------------|---|--|---|
| I<br>地域の<br>経済動<br>向調査              | ①「小規模企業景気動向調査」の実施      | ○対象:9業種9事業者(食料品、機械・金属)、建設業、小売業(衣料品、食料品、耐久消費財)、サービス業(旅館、洗濯、理・美容)<br>○調査方法:毎月巡回による<br>○調査内容:対前年同月比として、「売上額」、「仕入単価」、「採算」、「資金繰り」、「業界の業況」の5項目について調査し、整理・分析などを行う | 108回<br>(108回)  | 108回<br>(108回)   | A              | 計画通りに実施されており調査結果もホームページで公表されている。  | ○調査結果の報告<br>・県商工会連合会で県内各商工会から報告した結果をまとめた月単位での「小規模企業景気動向調査報告書」を発行<br>①森町商工会会員への周知<br>森町商工会ホームページへ毎月掲載<br>②商工会理事会での報告<br>・開催日:31年4月19日、元年6月14日、10月15日、12月13日<br>2年3月11日  | 【成果】<br>・9業種9事業者の景気動向を把握するため、管内の小規模事業者を訪問し、毎月の景気の動向を聞き取りを行ない。また、県商工会連合会が集計した静岡県下の景況DIIについて、森町商工会ホームページで毎月掲載し、周知した。  |
|                                     | ②「森町の基幹産業経済動向調査」の実施    | ○対象:製茶業、和洋菓子製造小売業<br>○調査方法:巡回訪問<br>○調査内容:「経営の振り返りシート」などを活用するなどもう一歩踏み込んだ動向調査を収集し、整理・分析  | 60回<br>(60回)  | 52回<br>(79回)   | B              | 巡回訪問件数は目標に未達だったが基幹産業の事業者に対するヒヤリングは意義が大きい。                                     | ○経済動向調査の実施内訳<br>・製茶業:40回、菓子製造小売業:12回<br>※ 製茶業 山口園、石川園、石田茶店、八幡屋茶舗<br>菓子 大鳥居月花園  | 「成果」<br>・当町の基幹産業である製茶業、菓子製造小売業につき訪問時に現況把握に努め、時節に応じた施策提案のほか今後の小規模企業施策の立案に向けた基礎資料としている。   |
| II<br>経営分<br>析・需<br>要動<br>向調査       | ①小規模事業者への巡回訪問          | ○経営指導員等による巡回訪問   | 1,800件<br>(1,800件)  | 682件<br>(862件)   | D              | 経営指導員の減少が大きな理由であるが昨年度よりも低下している点については改善が求められる。                                 | ○巡回訪問者:2名<br>平田(経営指導員) 438件<br>横田(経営指導員) 244件  | 「成果」<br>・年間目標に基づき各月次の巡回計画表の設定目標に沿った巡回指導を実施。   |
|                                     | ②小規模事業者からの窓口相談         | ○経営指導員等による窓口相談   | 600件<br>(590件)  | 134件<br>(212件)   | E              | 経営指導員の減少が理由だが、商工会全体で取り組むべきである。  | ○主な相談内容<br>経営一般、金融、記帳・税務・労働等<br>平田(経営指導員) 89件<br>横田(経営指導員) 45件   | 「成果」<br>・経営指導員不在時には他の職員が対応するなど組織的な相談体制に務めている。   |
|                                     | ③小規模事業者の経営分析の実施        | ○経営分析の必要な小規模事業者を抽出し、他の支援機関とも連携しながら、財務諸表を元に経営分析を実施する。   | 20件<br>(18件)  | 26件<br>(28件)   | A              | 目標を大きく上回った点は高く評価できる。さらに次のステップとして事業計画策定に繋げることが期待される。                           | ○経営分析の実施<br>・小規模事業者持続化補助金申請者11名と経営力向上事業費補助金申請者述べ7名、そして日本政策金融公庫マル経資金借入相談者8名を対象に、現状における経営分析を実施した。  | 「成果」<br>・財務諸表を元に経営分析を実施。その結果、小規模事業者持続化補助金や経営力向上補助金では申請者の課題解決に向けての経営計画書作成につなげ今後の経営方針等策定につなげた。<br>・マル経では、運転資金及び設備資金の調達につなげ経営改善を図った。   |
|                                     | ④小規模事業者の需要動向調査の実施      | ○新分野への進出、展開を目指す小規模事業者に対して、需要動向を把握するなど整理・分析を実施する。   | 20件<br>(18件)  | 8件<br>(12件)  | D              | 件数の目標は下回ったが継続した実施が効果的になる。   | ○需要動向調査の実施<br>・精肉加工業者・製茶業に対して、訪問等の機会を通し、需要動向の把握を行っている。<br>※精肉加工業者 レッカーランドフカワ   | 「成果」<br>・現状分析の把握につなげ、現況に応じ持続化補助金や県連専門家派遣事業などタイムリーな施策活用につなげた。  |
| III<br>事業計<br>画の策<br>定・実<br>施支<br>援 | ①事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起し | ●経営計画策定セミナーを開催し、小規模事業者の掘り起しを行う。  | セミナー実施回数:3回<br>(セミナー実施回数:3回)<br><br>セミナー受講者:10名<br>(セミナー受講者数:10名) | セミナー実施回数:3回<br>(セミナー実施回数:3回)<br>セミナー受講者:8名<br>(セミナー受講者数:15名) | B              | セミナーの実施回数は計画通りに実行できたが受講者数は前年を大きく下回った。   | ●経営計画書作成セミナー<br>・実施日 令和2年1月22日、27日、2月4日<br>19:00から21:00<br>・会場 森町商工会 2階 大会議室<br>・講師 中小企業診断士 飯塚淳先生<br>・受講者 8名(延べ24名)<br><br>●同セミナー個別相談会<br>・実施日 令和2年1月30日、2月6日、13日<br>10時から17時<br>・会場 森町商工会 2階 青年部研修室<br>・講師 中小企業診断士 飯塚淳先生<br>・受講者 延べ9名 | 「成果」<br>・小規模事業者等の持続的な発展に資する経営計画書作成のためのスキルを身に付けることを目的に開催し8名が参加。<br>・また、セミナーで学習したことをのちの個別相談会をおし個々の事由に応じたブラッシュアップを図ることもでき、経営計画書作りにつなげた。  |
|                                     | ②事業計画の策定支援             | ●経営計画策定セミナー個別相談会を開催し、事業計画の策定を支援する。   | 対象者:10名<br>(対象者:10名)  | 個別相談会:3回<br>(個別相談会:3回)<br>対象者:8名<br>(対象者:15名)                |                | セミナー受講者全員を個別相談会の支援に繋げることができた。   |  |   |
|                                     | ③事業計画の実施支援             | ○「小規模事業者経営発達支援融資制度」や「小規模事業者持続化補助金」の利活用を支援する。<br><br>○事業計画策定後のフォローアップとして、巡回訪問・指導・助言を行う。   | 15件<br>(一)  | 18名<br>(19名)<br><br>15件<br>(28件)                             | A<br><br>A     | 小規模事業者持続化補助金と経営力向上補助金の支援を、目標を上回る事業計画策定につなげることができた。<br><br>不採択者へのフォローアップも望まれる。 | ○平成31年度補正小規模事業者持続化補助金では延べ11名の利活用につなげた。<br>○経営力向上補助金では述べ7名の利活用につなげた。<br><br>○平成31年度補正小規模事業者持続化補助金では11名のうち採択を得た10名に対し計画的な事業を遂行する上でのフォローアップから実績報告書作成まで支援した。<br>○経営力向上補助金では述べ7名のうち採択を得た4名に対し計画的な事業遂行のためのフォローアップから実績報告書作成まで支援した。            | 「成果」<br>・新たな需要開拓(新規顧客開拓)に資するため「小規模事業者持続化補助金」の内容を理解するとともに、小規模事業者にとって不慣れな経営計画を始め申請書類の作成方法等につき伴走型支援に取り組んだ。<br>・経営力向上補助金では、同業他社との差別化を図るため経営革新を意識した経営計画書の作成方法等につき伴走型支援に取り組んだ。<br>○持続化補助金<br>1次:申請7件<br>採択7件:今高建築、八幡屋茶舗、山口園、村澤建築、エムティ<br>石川園、にんたま<br>2次:申請4件<br>採択3件:黒田薬局、フォルム、山本建築<br>○経営力向上補助金<br>1次:申請5件<br>採択3件:大鳥居月花園、石田茶店、たかしまや<br>2次:申請2件<br>採択1件:ニコニコイロ<br>合計:申請18件 採択14件 |

| 項目                | 実施事業            | 事業内容   | 本年度<br>目標a<br>(括弧内は30年度目標)                       | 実績<br>(4月～3月)b<br>(括弧内は30年度実績)                 | 目標<br>達成度<br>(b/a) | 外部評価   | 実績の内訳   | 自己評価  |
|-------------------|-----------------|--|--|--|--------------------|--|---|---|
| IV<br>創業・経営革新支援   | ①創業支援           | ●創業希望者の掘り起し<br>①広報:新聞折込み<br>商工会ホームページ掲載<br>②個別相談会の開催:毎月1回<br>③窓口相談の実施<br>③近隣商工団体が開催している創業塾との連携 | 創業希望者の掘り起し<br>20人(15人)<br>創業支援者数<br>15人(10人)     | 掘り起し<br>25人<br>(21人)<br>創業支援者数<br>25人<br>(21人) | A                  | 既に目標を上回っており高く評価できる。                            | ●個別相談会<br>(1)実施日(会場:森町商工会)<br>①1年9月28日(土)10時～12時<br>相談者:2名(創業希望者)<br>②1年12月7日(土)10時～12時<br>相談者:0名<br>(2)広報<br>①新聞折り込み、集合チラシ<br>②新聞折り込み、集合チラシ、役場回覧               | 「成果」<br>・開業に伴う記帳・税務の知識・事務処理方法や労働保険制度等を説明し、相談者の理解を深めた。<br>・創業者の掘り起こしとして町内全域に広報が行き渡るよう折り込みチラシに加え、森町役場の町内回覧を活用し、町内満遍なく行き渡るよう周知・募集を図った。 |
|                   |                 |  | ○創業後の支援<br>・専門家による個別フォローアップ、<br>税務・労務・金融相談等      | 3人<br>(3人)                                     | 0人<br>(0人)         | E  | 適宜に実施されたい。  | ・実施なし   |
|                   | ①経営革新支援         | ○経営革新チャレンジ企業の発掘<br>・経営指導員による巡回指導等  | 奨励のための訪問回数:100回<br>(80回)<br>経革新支援者数:20件<br>(15件) | 訪問述べ回数:60回<br>(94回)<br>経革新支援者数:3件<br>(3件)      | C                  | 目標には未達だが中間評価段階から13回上積みされた。支援者3件への継続的な支援が求められる。 | ○巡回指導の実施<br>・巡回訪問や経営計画策定支援等を通し、経営革新計画の承認によるメリット等を説明し掘り起しを行っている。   | 「成果」<br>・勸奨の結果、現在3件が候補にあがっている。  |
|                   |                 |  | ○経営革新計画承認申請の支援、承認後のフォローアップ                       | 10件<br>(10件)                                   | 13件<br>(12件)       | A  | 目標を上回り高く評価できる。  | ○既に承認を得ている13件に対し、実施状況報告書の作成等を通し、フォローアップに務めている。  |
| V<br>小規模事業者販路開拓支援 | ①展示会や販売会などの情報提供 | ○販路開拓支援のための県内外での展示会や販売会などの情報提供、出展支援  | 販路開拓4件<br>(販路開拓支援件数:4件)                          | 13件(述べ19件)<br>(14件)                            | A                  | 県連とのタイアップとそこから得た情報の発信が重要になる。                   | ○県連販路開拓支援事業 2件<br>(石田茶店、松浦製茶)<br>○県連チャレンジショップ出品 8件<br>(中島屋、花ぎょうざ、中島屋、ミコッパ、にんたま、レッカーランドフカワおさだ製茶)<br>○販売促進応援事業 9件<br>(久松、中島屋、松浦製茶、八幡屋茶舗、石川園、鈴精機、おさだ製茶、石田茶店、花ぎょうざ) | 「成果」<br>・県連販路開拓支援事業を活用し販路開拓への支援を講じると共に静岡伊勢丹のチャレンジショップ(県連運営)に8件が出品した。また、県内外で開催される催事等へ出展した事業者の係の経費の一部を助成している。                         |
|                   |                 | ○当商工会が有する商標権「森の石松」の活用やホームページなどを活用し、広告宣伝や販売促進を支援  | —  | —  | —                  | —  | —   | —   |
|                   |                 | ○既存商品の見直し、新商品開発に係る専門家派遣  | 3件<br>(3件)                                       | 3件<br>(3件)                                     | A                  | 巡回によるヒヤリングを強化すべきである。                           | ○需要動向調査、経営計画の策定等を通し、支援につなげた。<br>・既存商品見直し:石田茶店<br>・新商品開発:大島居月花園、創業者(中野)  | ○石田茶店及び大島居月花園は、経営計画の策定から自助努力により実現にこぎつけ、創業者中野氏は県連専門家派遣事業を活用し、現在実施中。  |
|                   |                 | ○ジェットロと連携した移動相談会の開催  | 1回<br>(1回)                                       | 1回<br>(1回)                                     | A                  | 既に目標を達成済みである。                                  | ○「ジェットロ浜松貿易相談会」の開催<br>・開催日:1年7月24日<br>・会場:森町商工会館<br>・主催:ジェットロ浜松<br>・相談者:1名  | ○海外展開を目指す事業所の相談機会の提供につなげている。  |

| 項目                | 実施事業                              | 事業内容   | 本年度目標a<br>(括弧内は30年度目標)               | 実績<br>(4月～3月)b<br>(括弧内は30年度実績) | 目標達成度<br>(b/a) | 外部評価  | 実績の内訳  | 自己評価  |   |  |
|-------------------|-----------------------------------|--|--------------------------------------|--------------------------------|----------------|---|--|---|---|--|
| V<br>小規模事業者販路開拓支援 | ○販売促進会の実施                         |  | 販売会出展件数：2件<br>(販売会出展件数：2件)           | 5件<br>(6件)                     | A              | 既に目標を大きく上回っている。参加事業者には自店の売上だけでなく森町全体のPRにもなることを意識してもらい、継続的な参加を促すべきである。 | □「遠州の小京都森町発 おごちそう」の出展<br>○日程 1年11月8日(金)～10日(日)、3日間<br>9:00～19:00、<br>○場所 イオン浜松市野店<br>○目的 森町の農産物及びそれらを活用した逸品により、都市地域における遠州の小京都 森町を情報発信・浸透を図る。<br>○出展：5事業所<br>○実施内容<br>・遠州の小京都森町のPR(観光地・名所の紹介)<br>・森乃茶の試飲、森町産農産物・菓子等の試食<br>・治郎柿原木の里のPRと新生次郎柿ワインの紹介・販売<br>・遠州の小京都森町発の究極逸品<br>米・森の究極のこしひかり、治郎柿、お茶、森町産栗蒸し羊羹、梅衣等<br>・売上総額 135万円余 | 「成果」<br>森町が有するお茶、治郎柿などの農産物並びにその加工品は、いずれも森町を代表する逸品として知名度は高い。今回森町産の逸品を一同に集めた物産展を浜松市内で2年目の開催したところ、大勢のお客様で賑わい、都市部の住民に対して遠州の小京都森町の観光地・名所・特産物の情報発信と共に特産物の賞味堪能・お買い上げを願い、所期の目的を達成することができた。また、来場者の中には、昨年出品が美味しかったので、また来たという人もいた。 |   |  |
|                   |                                   |  | ○先進事例の視察研修の実施                        | BtoB支援件数：2件<br>(BtoB支援件数：2件)   | 9件<br>(0件)     |   | A  | 既に目標を達成済みである。   | ○工業部視察研修<br>・実施日：1年11月7日<br>・視察先：メッセナゴヤ2019<br>・申込数：10名(実際参加者数：9名)                        | 【成果】<br>・国内・世界から1400を超える企業・団体が出展する国内最大級のビジネス展示会を視察。<br>・新商品開発やアイデアなどを学ぶ機会につなげた。  |
|                   |                                   |  | ○小商圏を経営主眼とする小規模事業者への森町産業祭への出展奨励      | 30件<br>(30件)                   | 30件<br>(26件)   |   | A  | 既に目標を達成済みである。   | ○「もりもり2万人まつり&農協祭」<br>・実施日：1年11月17日(日)<br>・会場：森町文化会館およびお祭り広場<br>・主催：森町産業祭実行委員会<br>・出店数 30件 | 【成果】<br>・町内の特産品の紹介はもとより、工業関係者の製品等の紹介も行い、町内外へ商店・企業のPRに寄与した。<br>・新規として5会員が新規に出店した。 |
|                   | ②ものづくり企業に対する近隣商工団体が主催する展示会等への出展奨励 | ○ものづくり企業において、近隣商工団体が主催する展示会との連携し、認知度の向上並びに技術力のアピール、併せて販路(受注)開拓の機会を創出 | 検討会：2回<br>(当商工会内検討会：2回)              | 0回<br>(0回)                     | E              | 浜松磐田信用金庫や磐田市商工会等との連携を進めるべきである。  | ・未実施   | 【課題】<br>・町内事業者のニーズを把握する必要がある。   |   |  |
|                   |                                   |  | 打合せ会：1回<br>(展示会打合せ会：1回)              | 0回<br>(0回)                     | E              |   | ・未実施   | 【課題】<br>・町内事業者のニーズを把握する必要がある。   |   |  |
|                   |                                   |  | バイヤー等来場者数：2300人<br>(バイヤー等来場者数：2200人) | 0人<br>(0人)                     | E              |   | ・未実施   | 【課題】<br>・町内事業者のニーズを把握する必要がある。   |   |  |
|                   |                                   |  | 他団体主催出展回数：1回<br>(他団体主催出展回数：1回)       | 3回<br>(3回)                     | A              |   | 計画通り実施された。来年度も参加事業者への継続的な参加を促していくべきである。  | ○ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu<br>・開催日：1年7月17日～18日<br>・主催：浜松いわた信用金庫<br>・出展者：236社<br>・森町からの出展：1社(南鈴精機)   | 【成果】<br>・具体的な商談には至らなかったものの、所期の目的である企業PRについては、来場者との名刺交換や出展者同士の交流を図ることで一定の成果があった。           |  |
|                   |                                   |  | 他団体主催出展支援件数：5件<br>(他団体主催出展支援件数：4件)   | 2件<br>(4件)                     | D              |   | 目標には届かない見込みだが、引き続き参加事業者へのフォローが期待される。   | ○いわた産業振興フェア<br>・開催日：1年11月8日～9日<br>・主催：いわた産業振興フェア実行委員会<br>・出展者：180社<br>・森町からの出展：2社(南鈴精機、株沙羅)   | 【成果】<br>・所期の目的である企業PRとして、来場者との名刺交換や出展者同士の交流を図ることできたとともに、沙羅においては、その後の受注につながるなど大きな成果につながった。 |  |
|                   |                                   |  |                                      |                                |                |   | ○メッセナゴヤ2019<br>・開催日：1年11月6日～9日<br>・主催：メッセナゴヤ実行委員会<br>・出展者：1442社<br>・森町からの出展：1社(南鈴精機)   | 【成果】<br>・部品加工の受注を1件受けたほか、来場者との名刺交換約100枚、見積依頼5件ほど受けた。今後受注につながるよう引き続き営業強化に務めていく。  |   |  |
|                   |                                   |  |                                      |                                |                |   | ○ビジネスマッチングフェア in Hamamatsu<br>○いわた産業振興フェア<br>○メッセナゴヤ2019   | 【課題】<br>・町内企業のニーズをより収集していく必要がある。  |   |  |

| 項目 | 実施事業 | 事業内容 | 本年度<br>目標a<br>(括弧内は30年度目標) | 実績<br>(4月～3月)b<br>(括弧内は30年度実績) | 目標<br>達成度<br>(b/a) | 外部評価 | 実績の内訳 | 自己評価 |
|----|------|------|----------------------------|--------------------------------|--------------------|------|-------|------|
|----|------|------|----------------------------|--------------------------------|--------------------|------|-------|------|

2. 地域の活性化に資する取り組み

|                                  |  |              |                          |                                   |   |                                   |  |   |
|----------------------------------|--|--------------|--------------------------|-----------------------------------|---|-----------------------------------|--|---|
| I<br>地域<br>活<br>性<br>化<br>事<br>業 | ①「森町の商工業を元気にするプロジェクト」の推進<br>○観光交流客数を10年後に倍増させるプロジェクトの推進することにより、商工業活動が元気な森町づくりを図る。<br>・課題点の調査・検証・解決策の検討、元気プランの策定・実施 | ○元気プランの策定・提言 | プロジェクト実施回数：3回<br>(3回)    | 1回<br>(2回)                        | D | 着実な実施が求められる。                      | ○遠州の小京都まちづくりに資する取組の調査研究<br>・開催日：令和元年6月26日<br>・議題：キャッシュレス化社会に対する森町への情報移入のためのLINE@・電子決済基礎講座<br>・参加者：10名  | 「課題」<br>・遠州の小京都まちづくり基本計画の会員自身の理解と来訪者へのおもてなし向上が必要である。<br>「事業の狙い」<br>・当面するキャッシュレス化など情報(機器、ソフト等)社会環境の急変に対して、会員向けに研修会を開催し、意識改善に努めていく。 |
|                                  | ② 婚活事業の推進  | ○婚活事業        | 1回：男女計50名<br>(1回：男女計50名) | 1回：男女計41名<br>(実績：1回)<br>(男女計：50名) | B | 参加者数は目標に未達だったが1回の開催を実行できた点は評価できる。 | ○第5回!!ええら森婚<br>・開催日：令和2年2月15日(日)<br>・会場：体験の里アクティ森<br>・主催：森町商工会、後援：森町<br>・参加人数：男性21名、女性20名、計41名<br>・参加資格<br>男性：20歳以上<br>(磐田市・森町・袋井市在住及び森町在勤の未婚者)<br>女性：20歳以上(未婚者) | —   |

3. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援能力向上のための取り組み

|  |  |            |                  |                  |   |              |   |  |
|--|--|------------|------------------|------------------|---|--------------|---|--|
| II<br>経営<br>指<br>導<br>員<br>等<br>の<br>資<br>質<br>向<br>上<br>等<br>に<br>関<br>す<br>る<br>こ<br>と | ② 森町商工会が小規模事業者の期待に応える経営発達支援事業を行うため職場内教育研修(OJT)を実施する。 | ●職場内OJTの開催 | 回数：2回<br>(回数：2回) | 回数：2回<br>(回数：2回) | A | 着実な実施がされている。 | ●職場内研修<br>【1回目】<br>・実施日：1年9月25日<br>・講師：中小企業診断士 北川裕章氏<br>・受講者：職員4名<br>・内容：小規模事業者を取り巻く環境と活用できる支援メニュー<br><br>【2回目】<br>・実施日：2年1月27日<br>・講師：中小企業診断士 北川裕章氏<br>・受講者：職員6名<br>・内容：小規模事業者の経営力を向上させる経営革新計画 | 【成果】<br>・現職員は7人(正規6名・臨時1名)で、事務局長、臨時職員を除く5人中3人が経験年数5年以内。経験年数の浅い職員にとって、知識の取得を図る機会につながった。 |
|--|--|------------|------------------|------------------|---|--------------|---|--|