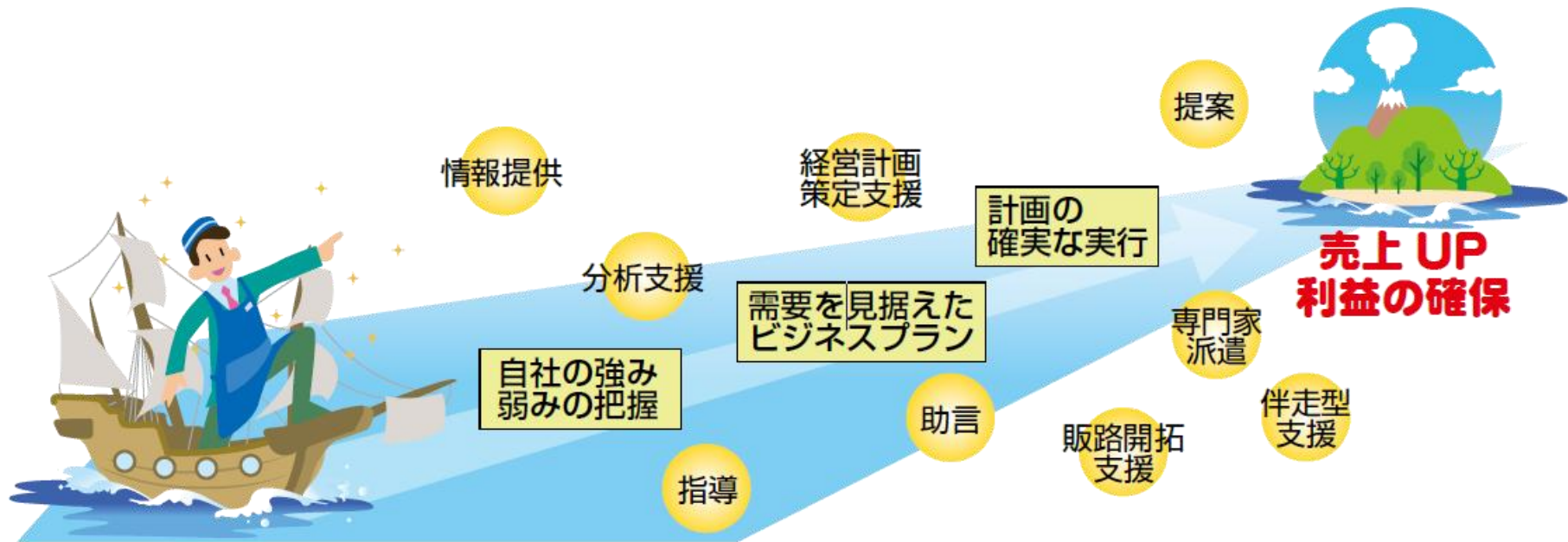


令和7年度 経営発達支援事業 報告書



岡山南商工会

経営発達支援事業の目的・目標 ⇒ 「売上・利益・付加価値の向上」

令和7年度は、第2期経営発達支援計画(5年計画)の3年目として、小規模事業者の事業の持続的発展のために「ビジネスモデルの再構築」をサポートし、ビジネスプランに基づく経営の推進を伴走支援いたしました。令和7年度(令和8年3月10日まで)の成果について、以下の通りご報告いたします。

1. 令和7年度 支援対象企業数 148社(個人68社、法人80社)

国の実施状況調査に伴い、①R7 事業計画策定事業者、②R7 マル経融資斡旋事業者、③R7 以前に事業計画策定・マル経融資斡旋しフォローした事業者のうち、売上・利益等の経営指標の推移を把握し伴走支援を行った事業者を対象

項目	令和5年度	令和6年度	令和7年度
売上高増加	74社/146社(51%)	82社/145社(56%)	77社/148社(52%)
営業利益増加	68社/146社(46%)	81社/145社(56%)	79社/148社(53%)
付加価値増加	70社/146社(48%)	81社/145社(56%)	76社/148社(51%)

※前期比較での増加率：売上高5%以上、営業利益1%以上、付加価値(営業利益+人件費+減価償却費)3%以上が対象

2. 令和7年度 支援経過(主要項目)

- ア. 事業計画策定事業者数 延べ 74社
- イ. フォローアップ件数 延べ 900回
- ウ. 販路開拓支援件数 商談会2社、成約1社



令和7年度は、専門家派遣の活用(65件)、個別相談会(60回)など経営課題の解決を積極的に行った。支援内容として、人材確保(採用)、設備導入(補助金)、資金繰り(融資)など経営資源を補完する短期的な課題解決が大半であった。

今後は上記支援内容を支援の入口として、事業者の業績向上が持続するよう、戦略構築や仕組み化、利益体質強化など、事業者を理解した良き伴走支援者として、本質的課題に踏み込んだ支援を行うことが課題である。

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
 C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

3. 項目別評価

I. 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こと(P8)	目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
小規模企業が適切な経営判断やマーケティングを行えるようにするため、「国が提供するビッグデータ」や「地区内の景気動向」の情報を収集し、分析した結果を情報提供する。	1200社に提供	毎月DM送付 HPで情報提供	商工会連合会の「景気動向調査(四半期)」の報告書を随時支援に活用したほか、当会調査対象者の意見を加えた情報をホームページに公開した。	C	C	C
2. 需要動向調査に関すること(P9)	目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
(1) 展示会を活用したBtoB調査 製造業者を対象に地域外で開催される各種展示会において、商談を行うとともにバイヤーの意向を調査する。	2社	1社	製造業1社が「岡山県産品販路拡大支援事業」を活用して、需要動向を踏まえた開発テスト生産を実施した。	C	C	C
(2) 地域イベントを活用したBtoC調査 小売業者(加工食品等)を対象に行政・支援機関等が開催する物産展や商工会地域におけるイベント等の会場にて、商品のテストマーケティングを実施し、消費者のニーズや嗜好を調査するほか、効果的な商品開発や販路開拓を行う。	2社	7社	商工会連合会の開催する「商工会マルシェ」に5社出展し、消費者へのヒアリングを実施したほか、直接的な売上を確保した。 小売業2社が「瀬戸内ハンドメイドマルシェ」、「あにま〜るず YUKATA 博」に展示会出展し、来場に対して需要動向調査を行った。	A	A	A
事業内容に対する評価・指摘事項						
・需要動向調査では、展示会等で個別の聞き取りだけでなく、ヒアリングシートを作成し、体系的なアプローチで支援を行うことも有効である						

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
 C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

3. 経営状況の分析に関すること(P10)	目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
(1)データの収集と支援案件の掘り起こし 商工会連合会の「小規模事業者支援システム」を活用する。事業者データを活用・分析し、支援案件の掘り起こしを行う。	—	—	「小規模事業者支援システム」に情報を蓄積し、事業者ごとの経営課題に対する仮説を立てることで、支援案件の掘り起こしを行うとともに、職員間での事業者情報の共有化を行った。	A	A	A
(2)経営分析と情報提供 巡回・窓口相談や定期的な専門家による個別相談会等を通じて、事業者データを収集し、定性面・定量面の各項目について分析する。	90社	111社	計画策定74社、マル経融資37社において、目的項目の収集が行えた。 また、後述の事業計画策定の際、詳細な情報収集が行うことが出来た。	A	B	A
事業内容に対する評価・指摘事項						

4-1. 事業計画策定支援に関すること(P12)	目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
(1)IT専門家派遣 事業計画の策定前段階においてDXに対する意欲が高い事業者を対象に、DXに向けたITツールの導入やWEBサイト構築等の取り組みを推進するための専門家派遣を実施する。	6回	6回	ITを活用した経営力強化のための専門家派遣を6回実施したほか、県プッシュ型デジタル化支援事業を通じたデジタルツールの導入支援を63回、商工会員無料HPゲーペを活用したWEBサイト構築等を行った。	C	A	A
事業内容に対する評価・指摘事項						

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
 C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

4-2. 事業計画策定支援に関すること(P12)		目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
(2) 事業計画策定支援 経営革新、事業承継、販路開拓、生産性向上、防災・減災対策といった課題解決のための事業計画の策定を支援する。 対話と傾聴を通じて、事業者の志向と経営資源に応じた目的、目標、達成手段を確認した計画を策定する。		60社	68社	事業計画(補助金申請・計画申請)策定に意欲的な事業者を中心に重点支援先として定め、事業者ニーズに沿った事業計画づくりを提案した。 ・経営革新計画 6社 ・ローカルベンチマーク 4社 ・経営力向上計画 4社 ・事業承継計画 4社 ・持続化補助金 35社 ・ものづくり補助金 1社 ・その他 14社	A	B	A
課題・問題点	①短期的課題の解決が大半 ②業績低下した事業者の支援 ③支援先業種のバラツキ(建 11、製 19、小 11、サ 23、飲 4) ④支援者スキルのバラツキ ⑤業務全体とのバランス						
改善方法	①経営全体のレビューから本質的課題解決の支援 ②事業者理解力と課題設定力の向上(OJT、専門家活用) ③業種別特性を踏まえた支援力の向上 ④ヒアリングシート等を活用した標準化した支援の確立 ⑤コーディネートによる専門家活用						
事業内容に対する評価・指摘事項 <ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定支援では補助金申請支援が多いとのことだが、取り組みやすさがあり、仕方ない面がある。支援先業種のバラツキはあまり感じられず、バランス良く全業種に支援が行き渡っている ・計画づくりでは補助金申請は断片的な計画になるため、経営の土台となる計画としてローカルベンチマークの活用が有益である ・各項目で実績数の報告があったが、それを支援した結果、1年後や2年後はどうなったのか伴走支援での成果を重視してほしい ・金融機関として商工会による事業計画策定支援は非常にありがたい。これにより企業評価(ランク)が向上し、事業者や金融機関の利益にもつながる 							

A: 目標達成(100%以上) B: 概ね達成(70%~99%)
 C: 半分程度達成(40%~69%) D: 未達成(40%未満)

4-3. 事業計画策定支援に関すること(P12)		目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
(3) 創業計画策定支援 行政広報紙・商工会ホームページ等にて商工会が創業窓口であることを周知するとともに、毎月ナイター相談会を開催する。 経営指導員によるサポートや専門家の個別相談会を通じて、計画策定支援や相談対応を行う。		6件	6件	商工会ホームページ(LP)にて周知により事業計画(補助金申請)策定に意欲的な事業者を中心に計画策定支援を行った。 ・創業計画 6件	A	A	A
課題・問題点	①創業希望者の掘り起し ②創業支援窓口の周知		③支援施策の充実と把握 ④金融機関との連携				
改善方法	①きっかけづくりの拡充(セミナー・個別相談) ②行政広報誌等を活用した窓口周知		③行政(県・市・財団)・金融機関・税理士との連携による支援 ④支援連携会議等の実施				
事業内容に対する評価・指摘事項							
(4) 事業承継支援 具体的な行動を起こせていない小規模事業者に対し、事業承継診断・個別相談等によって、円滑な事業承継を進める。		28社	28社	事業承継診断の実施 28社 事業承継コーディネーター派遣 10社	A	A	A
課題・問題点	①支援先の意欲 ②会社の魅力の磨き上げ		③後継者不足 ④後継者育成				
改善方法	①経営支援時での早期着手の声掛け ②経営改善等の課題解決の支援		③岡山県事業承継ネットワーク・行政施策活用によるマッチング支援 ④他支援機関(県連・財団等)の後継者塾の参加勧奨				
事業内容に対する評価・指摘事項 ・事業承継相談では以前は親族内承継が9割であったが、現在は半数程度で、第三者承継の相談が急増している。ただし、第三者承継の成約は全県で8件しかない ・岡山市では事業承継円滑化・支援事業で第三者とのマッチング支援を行っているので、迷っているケースでも利用してほしい							

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
 C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

5. 事業計画策定後の実施支援に関すること(P14)		目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
(1) 既存事業者 事業計画に挙げた将来目標(売上・付加価値・利益等)を達成するため、フォローアップシート等を用いて定期的に事業所を巡回訪問等し支援を行う。 解決困難な課題や専門的な問題が生じた場合は、その解決に向けた専門家による支援を行う。		対象者 145社 回数 470回 売上増 40社 営業利益 又は付加 価値増 40社	対象者 148社 回数 900回 売上増 77社 営業利益 又は付加 価値増 73社	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画策定後、事業者毎に担当指導員等が巡回・窓口支援 ・指導員毎に支援先データベースを作成し、計画的なフォローアップを実施 ・事業者ごとにフォローアップシートを作成 ・計画に定められた行動計画の進捗管理と課題解決のフォローアップを実施 	A	A	A
(2) 創業者 創業間もない事業者を対象として、計画の実行状況を迅速に把握するため、巡回訪問による進捗管理を2ヶ月に1回以上行い、当初計画の検証と修正を行う。		対象者 6者 回数 36回	対象者 6者 回数 36回	創業計画の実施状況(販売先・売上・利益等)と創業後に生ずる課題(目標数値との差異・販路・資金繰り等)を反映した計画修正等を支援	A	A	A
課題・問題点	①信頼関係の醸成 ②事業者本位の実行 ③目標(売上・利益・付加価値)に対する実績 ④支援者スキルのバラツキ ⑤支援の卒業(自走化)						
改善方法	①受け身から提案型支援 ②対話型アプローチによる伴走支援 ③フォローアップシートを活用した定期モニタリング ④経営支援スキルマップを活用した計画的な人材育成 ⑤PDCAサイクルの定着を意識した伴走支援						
事業内容に対する評価・指摘事項 <ul style="list-style-type: none"> ・支援の卒業(自走化)の定義について、支援が全くなくなるのではなく、実務は自社で行い、商工会へは経営の意思決定など上位の相談をする関係になることが一つの形ではないかと思う →自走化は手が離れるのではなく、支援の比重が減ることを意味する。初期に100だった支援が20や30に減ることが理想的な自走化の一つと考えている 							

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (P16)	目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
<p>(1)岡山県内商談会等への参加</p> <p>小規模事業者に合致し、中長期的な取引継続が可能な県内商談会を主体とする。</p> <p>商工会は、営業経験の乏しい事業者に対し、商談先の情報提供、ツール作成支援、模擬商談の実施、商談で確認された課題解決の支援を行う。</p>	<p>出展6社 成約2社</p>	<p>出展1社 成約0社</p>	<p>重点支援先の製造業1社が「おかやまテクノロジー展」に出展し、商談を実施した。</p> <p>商工会連合会の「メイド・インおかやま」及び「晴れのめぐみ」のカタログ掲載を支援し、バイヤー等にPRした。</p>	C	D	D
<p>(2)県外展示会等への参加</p> <p>首都圏等を事業領域とできる小規模事業者の県外商談会等の出展を関係機関と連携して支援する。</p> <p>事前にブース装飾・商品展示・商談対象の絞込み・商談ツールの作成等を支援し、事後は、商談後のフォロー・信用調査等の支援を行う。</p>	<p>出展2社 成約1社</p>	<p>出展1社 成約1社</p>	<p>製造業1社が岡山市見本市出展補助金を活用して「Tokyo Textile Scope」の展示会に出展。既存取引先を含めた約40社と商談し、成約につながった。</p>	D	D	C
<p>(3)Web マーケティング支援</p> <p>ローカルビジネスである小売業・飲食業・サービス業等に対して、インターネットを活用した販路開拓手法を提供する。</p>	<p>6社</p>	<p>19社</p>	<p>マーケティング専門家の個別相談を行い、事業者と経営指導員等がマンツーマンでWebマーケティングの戦略と戦術を定めて実行を支援した。</p>	A	A	A
<p>課題・問題点</p>	<p>①支援先の掘り起し ②自社の目指すべき販路と規模の見極め</p>		<p>③事業者の積極的な営業活動による販路開拓 ④加工食品・農産品等以外の販路開拓</p>			
<p>改善方法</p>	<p>①戦略構築まで踏み込んだ伴走支援 ②目標(取引先・売上高)を定めた計画と実行</p>		<p>③行政(国・県・市)等の支援施策や展示会出展の提案 ④Webマーケティング支援の拡充(セミナー、個別相談)</p>			
<p>事業内容に対する評価・指摘事項</p> <ul style="list-style-type: none"> ・展示商談会では東京に出展する事業者が多く販路開拓がうまくいかないケースがある。まずは西日本(特に九州)の開拓に力を入れるよう令和8年度事業を予定している ・玉野市では販路開拓の補助金(中小企業ステップアップ支援事業補助金)があるので、有効に活用してほしい 						

A:目標達成(100%以上) B:概ね達成(70%~99%)
 C:半分程度達成(40%~69%) D:未達成(40%未満)

7. 事業の評価及び見直しに関すること(P18)	目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
(1) 経営発達支援計画評価委員会による事業評価 行政等外部有識者や事業者より広く意見を取り入れ、実施状況、成果の評価・見直し案の提案を行う	年1回	年1回	・事業実績、課題抽出、解決方針 ・評価・指摘	A	A	A
(2) 本会内評価・改善組織の確立 外部有識者会議による事業評価を踏まえ、本会理事会において、評価・見直しの取り組みを決定する。 事業の成果・評価・見直しの結果については、通常総代会へ報告し承認を受ける	—	—	・理事会にて報告、決定 ・委員会の結果を事業報告、事業計画書に反映し承認を得る	A	A	A
(3) 公表方法 事業の成果・評価・見直しの結果を本会のホームページに公表する	—	—	本事業の成果・評価・見直しの結果を商工会のホームページに公表	A	A	A

8. 経営指導員等の資質向上等に関すること(P18)	目標	実績	実施概要	R5 評価	R6 評価	R7 評価
(1) 支援力向上のための研修機会の充実 ・中小企業大学校の研修 ・小規模事業者支援者向け研修(県連合会等主催) ・職員勉強会の開催	—	—	・中小企業大学校 ・県連合会研修会 ・職員勉強会 ・会員向けセミナー参加	A	A	A
(2) 支援ノウハウ等を組織内で共有する体制 ・データベース化 ・指導員会議で情報・ノウハウの共有 ・全体会議で情報・ノウハウの共有 ・指導員ミーティングでのOJT ・支援事例報告会の開催	—	—	・クラウド・サーバへ支援内容登録 ・課長 課長補佐会議、指導員会議、職員会議にて情報・ノウハウの共有 ・少人数の指導員ミーティングを実施 ・経営支援ツールの共有(支援手順書等) ・経営支援スキルマップの運用 ・支援事例紹介(評価委員会にて)	A	A	A

全体について

事業全般の課題・問題点・改善方法

資料3

事業全体に対する評価・指摘事項

- ・これまでの件数基準の評価から、今回は支援の質に関する意見が多かった。ただし、上部団体から数値目標が課されるため、質の高い支援と数値目標達成の両立が必要になる