

経営発達支援計画

平成29年度事業実施状況等について

平成30年3月

甲府商工会議所

平成29年4月25日に開催した「平成28年度経営発達支援事業に係る事業評価委員会」での意見等を踏まえ、平成29年度発達支援事業を実施した。事業評価委員会の意見等は次のとおり。

平成28年度経営発達支援事業に係る事業評価委員会の意見等

委員から出された意見・質問（⇒回答）は次のとおり。

●地域の経済動向調査に関すること

- ・ F a x 調査を実施しているが、メールでの調査はできないのか。
⇒比較的高齢の経営者が多いため、一定の回収率を確保するためにはF a x を利用する必要がある。
- ・ 調査結果の公表はどのようにしているのか。
⇒職員が巡回する際に持参し説明するとともに、当所ホームページにも掲載している。また、記者クラブを通じて報道機関にも提供し、新聞・テレビ等で報道されている。
- ・ 調査することが目的でなく、結果をわかりやすく説明し経営方針の参考としてもらうことが大切なので、職員への一層の徹底を図ることが必要である。

●事業計画策定後の実施支援に関すること

- ・ 創業クラブの実施回数が予定を大幅に下回っているが、創業者は経営の知識や施策情報等が不足がちなので、テーマをシリーズ化し、参加人数が少数でも定期的に開催することが重要である。
- ・ 創業者は他者と交流し、情報交換することが必要なので、創業クラブについて、できるだけ多くの対象者に声を掛け、より充実させるべきである。
- ・ 創業時に、廃業等に伴う資産の活用も考えられることから、事業引継ぎ支援センターとも連携したほうが良い。

●経営指導員等の資質向上に関すること

- ・ 職員同士の勉強会では、事例研究が効果的なので、これを積極的に行うことが必要である。

事業評価委員会の開催状況

日 時 平成29年4月25日（火） 11：00～12：30
場 所 甲府商工会議所4階 応接室
出席者 評価委員（3名、委員長：小口氏）
山梨県中小企業診断士協会 会長 小口一策 氏
山梨学院大学現代ビジネス学部学部長 今井 久 氏
山梨県産業労働部産業政策課 主査 瀧口 努 氏
事務局（2名）
甲府商工会議所 事務局長 越石 寛
〃 中小企業相談所長 中沢幸春

経営発達支援事業の内容及び実施期間

(1) 経営発達支援事業の実施期間 (平成28年4月1日～平成33年3月31日)

(2) 経営発達支援事業の内容

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【指針③】

小規模事業者の多くは日々の業務に追われていることから、自らを取り巻く経済環境を客観的に把握するための十分な時間を確保できないのが現状である。そこで、当所が地域の経済動向を調査・分析し、その結果を分かりやすく示すことにより、小規模事業者の経営方針等の参考となるよう努めた。

(実施した事業内容)

(1) 地域の商工業者(約160件)を対象に「地域経済動向調査」(業況、売上高、採算、仕入単価、従業員、金融機関の貸出しのDIを調査)を6回実施した。

(2) 商工業者150～1,000件を対象に、①事業承継に関する調査、②女性の活躍に向けた取り組み状況に関する調査、③2018年景気見通し調査、④働き方改革に関する調査の4つの「Fax調査」を実施した。

(3) 山梨県内における初任給の実態を明らかにし、その結果を労務関係資料として地域企業等に提供することを目的として、県内事業所1,000社を対象に学歴別「初任給調査」を実施した。

上記調査結果は、当所ホームページへ掲載するとともに、マスコミにも情報提供を行い、新聞、ニュース等により周知した。また、経営・金融相談などの際に、小規模事業者が事業活動の参考にできるように話題として提供した。

この他、各種機関・団体が行った景況調査等についても、小規模事業者を取巻く経済情勢がどのように変わってきているのかなどを経営相談の機会を通じて説明した。

(目標と実績(赤字))

調査内容	26年度 実績	27年度 目標 実績	28年度 目標 実績	29年度 目標 実績	30年度	31年度	32年度
地域経済動向調査回数	6	6 6	6 6	6 6	6	6	6
Fax調査回数	4	4 11	4 8	4 4	4	4	4
初任給調査回数	1	1 1	1 1	1 1	1	1	1

【平成30年度以降の取り組みについて】

巡回訪問、窓口相談の際、必要に応じた調査結果の説明については、発達支援事業に携わる全職員にこれの徹底ができず、一部の部署の対応に留まった。平成30年度以降は、経営発達支援計画の意義等について、改めて勉強会を開催するなどし、これの徹底を図る。

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員の巡回・金融等窓口相談、経営分析に関するセミナーの開催等を通じて案件を発掘し、経営指導員が小規模事業者の経営分析を行った。

また、必要に応じ、山梨県中小企業診断士協会に所属する診断士等の専門家を活用し、企業

診断を行った。

(実施した事業内容)

- (1) 経営指導員 11名・補助員 3名に月 10 件の目標を定め、年間を通して案件発掘のための巡回訪問を行った。この他、窓口相談、専門家による個別経営相談会(月 3 回)、マル経等金融相談業務を通じて、経営課題を抱えている小規模事業者の財務分析(安全性・収益性など)を行った。また、必要に応じ、中小企業診断士等専門家も活用し、経営状況の分析を行った。
- (2) マル経利用者については、融資後の訪問などを通じて分析結果を説明した。
- (3) 毎月 3 回(年間 36 回)実施予定であった専門家による個別相談は、26 回の実施に終わった。
- (4) 経営状況の分析を行った事業者に、事業計画を策定し経営課題解決のために活用するよう促したが、多くの事業者の理解を得ることができず、計画策定に至ったのは補助金申請者が中心となった。

(目標と実績(赤字))

内 容	26年度 実績	27年度 目標 実績	28年度 目標 実績	29年度 目標 実績	30年度	31年度	32年度
経営分析案件発掘のための巡回訪問件数	1,392	1,500 1,206	1,500 1,390	1,500 1,122	1,500	1,500	1,500
専門家個別相談会実施回数	24	36 30	36 27	36 26	36	36	36
個別相談会利用者数	42	55 56	60 56	60 40	60	60	60
経営分析件数	60	70 92	80 96	80 86	80	80	80

【平成 30 年度の取り組みについて】

経営分析件数は目標に達しているが、巡回件数や個別相談会利用者数が目標を下回った。上記の他に記帳指導員を通じて記帳指導先などにも事業を周知するなど案件発掘の手法を再検討し、分析件数の増加を図る。

3. 事業計画の策定支援に関すること【指針②】

事業者の経営課題の解決、創業者の円滑な事業実施、各種補助金申請書類作成などを支援するため、事業計画の策定支援を行う。支援案件は、経営指導員の巡回、窓口相談、セミナーなどを通じて発掘した。

また、山梨県中小企業診断士協会、よろず支援拠点等とも連携を図り、作成支援を行った。

(実施した事業内容)

- (1) 事業計画策定等に関するセミナー(1回)、個別相談会(定期 26 回、臨時 1 回)を開催し、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行った。
- (2) 窓口での相談や巡回訪問時に、小規模事業者からの相談等を受けるとともに、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行った。
- (3) 事業計画策定を目指す小規模事業者の他、金融相談及び持続化補助金等の申請時に事業計画の策定支援を行った。
- (4) 創業セミナー(4日間コース)を開催し、創業計画作成支援を行った。
- (5) 既存事業者が新規分野へ進出する第二創業について、経営状況の分析を踏まえ、事業計画の作成を支援した。

(6) 甲府創業支援ネットワークに位置付けられているワンストップ相談窓口では、年間を通じて創業者の計画策定を支援した。

(目標と実績 (赤字))

支援内容	26年度 実績	27年度 目標 実績	28年度 目標 実績	29年度 目標 実績	30年度	31年度	32年度
計画作成セミナー等開催回数	1	2 2	2 2	2 1	2	2	2
事業計画策定事業者数	56	60 67	65 110	70 59	70	70	70
創業セミナー開催回数	1	1 1	1 1	1 1	1	1	1
創業セミナー受講者数 (上段 : 支援者数、下段 : 創業者数)	14	30 9	40 22	40 34	40	40	40
	4	10 4	12 9	12 13	12	12	12
ワンストップ窓口相談	—	通 年 開 催					
		33	50	67			
第二創業 (経営革新) 支援者数	47	50 54	50 56	50 69	50	50	50

【平成30年度以降の取り組みについて】

補助金申請時の経営計画書作成支援、創業支援に伴う計画書作成が中心であった。創業セミナー受講者が目標を下回る結果となったが、金融機関を始め県内支援機関と連携し、より多くの創業希望者への周知を図り、事業計画作成支援数が目標に達するよう努める。

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

事業者が経営課題を解決するため、また、創業後事業を継続していくために策定した事業計画の実施に当たって、持続的に支援を行った。

(実施した事業内容)

- 巡回訪問等を通じて、経営計画を策定した事業者の事業について進捗状況の確認を行った。また、国、山梨県、甲府市、中小企業基盤整備機構等支援機関の「施策情報を提供」し活用を促すなど支援した。
- 創業者の計画実施支援は、支援機関、地域金融機関等と連携を図り、販路拡大や資金調達等を支援した。また、「創業者クラブ」では「創業者に聞く！創業体験談！！」(2回)、「経営安定のための財務入門」、「税理士が解決！確定申告の疑問！」、「MFクラウド会計活用術」の勉強会の他、補助金等施策情報の提供も行った。
- (2)の他、ワンストップ窓口相談、個別経営相談会、創業セミナー、中心市街地の空き店舗見学会の実施など、「創業支援」を行った。

(目標と実績 (赤字))

支援内容	26年度 実績	27年度 目標 実績	28年度 目標 実績	29年度 目標 実績	30年度	31年度	32年度
施策情報提供等フォローアップ 件数	56	60 48	60 50	60 72	60	60	60

創業クラブ回数	—	6 4	6 2	6 5	6	6	6
創業クラブ登録者数	—	30 38	40 46	50 47	50	50	50
創業支援者数（ワンストップ窓口相談・個別経営相談・創業セミナー・創業クラブの合計。）（上段：支援者数、下段創業者数）	59	90 62	110 97	110 114	110	110	110
	14	30 30	35 37	35 50	35	35	35

【平成30年度以降の取り組みについて】

伴走型支援に当たっては、職員全員が施策情報に精通した上で情報提供を行えるよう、勉強会の内容を見直す。

目標に届かなかった事業が多いことから、支援に当たっては目標意識を明確にしたうえで行う。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

小規模事業者が提供する商品やサービスが当該分野の需要を的確に捉えることができるよう次の調査を行った。事業に参加しない事業者にとっても新たな需要開拓が図られるよう情報を提供した。

（実施した事業内容）

(1) 土産品（菓子、ワイン、日本酒等）が客のニーズに合致しているかどうかは、結果的に売れた・売れなかったでしか知る術がない。一方、売り上げを拡大するためには、商品自体の魅力に加え、接客も重要と言える。

そこで、国内外の観光客も比較的集まるJR甲府駅コンコースで、消費者を対象に「土産品の需要動向調査」を実施し、生の声を分析した。得られた結果は、回答者の属性（性別・年代）を含め、購入予定金額等の共通する項目は必要とする全事業者に、個々の商品等に関するものは各々の事業者にフィードバックし、商品開発や接客時の参考とするよう促した。

また、土産品業界の集まりで、当日参加しなかった事業者にも結果を説明した。

11社12品目について、味、価格、パッケージ、山梨らしさ、選んだ理由、自由意見等を調査・分析した。

(2) 加工食品取扱業者を対象に、展示会に来場するバイヤーの需要を的確にとらえ、出展の成果が上げられるよう「バイヤーの目を引く展示・商談術、効果的なFCPシートの作り方について」をテーマに「トレンド情報セミナー」を開催した。

この他、「新商品開発から販売まで ネット販売も実店舗販売も同じ 時代のニーズを理解しお客様の心を掴む」、「ジュエリーブランドを作る・ジュエリーをデザインする」のセミナーも開催した。

(3) トレンドユニオン日本支社からディレクターを招聘して、「宝飾デザインワークショップ」を7回開催、世界的なファッション業界のトレンド情報の提供を行った。ワークショップの成果として、参加者8名によるKoo-fuコレクション2018を発表した。

ワークショップで得た情報は、宝飾業界の「小グループの会合で情報提供」をするとともに、作成したコレクションは、大手百貨店、ジュエリー業界展示会などで展示・販売し、業界内にデザイン情報を提供するとともに、本県の業界イメージの向上に寄与した。また、経営相談などで、個者にも情報提供を行った。

(4) 経営を持続させるためには、事業者の強みが需要を的確に捉えていくことが重要であるため、経営計画策定支援の際などに日経テレコンの「POSEYES」、中小機構の「J-Net 21」など「インターネット上のデータベース等を活用して需要動向を調査」し、窓口及び巡回訪問を通じて情報提供・説明を行った。

（目標と実績（赤字））

内 容		26年度 実績	27年度 目標 実績	28年度 目標 実績	29年度 目標 実績	30年度	31年度	32年度
土産品需要 動向調査	参加事業者数	—	13 13	15 11	15 11	15	15	15
	調査票回収数	—	520 522	500 538	500 569	500	500	500
トレンド情報 セミナー	開催回数	2	3 2	3 2	3 3	3	3	3
	参加者数	55	90 128	100 41	100 120	100	100	100
宝飾デザインワ ークショップ	開催回数	6	6 7	6 7	6 7	6	6	6
	参加者数	10	15 8	15 8	15 7	15	15	15
小グループへのワークシ ョップ情報の提供回数		—	3 3	3 2	3 3	3	3	3
ワークショップ情報の個 者への提供件数		—	—	15 15	15 14	20	20	20
インターネットを活用し た調査		—	10 10	20 19	30 26	30	30	30

【平成30年度以降の取り組みについて】

上記事業では、各項目において概ね目標を達成することができた。今後も引き続き、個々の事業者によりマッチした需要を調査し、情報提供を行っていく。

6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること【指針④】

多くの小規模事業者は、従来の販売チャネルでは売上や利益の確保が困難となってきたことから、新たな需要の開拓に資するため、次の事業を実施した。

(実施した事業内容)

- (1) 地酒・ワインの販促イベントは、消費者向けと飲食店向けに実施する計画だったが、消費者の認知を高めることに重点を置いたため、これを1回実施した。また、発達支援計画にはなかったが、県産酒提供飲食店紹介サイト「nomuca」（平成28年12月～正式運用、掲載添付数73店）による消費者へのPR、県産酒メーカの醸造責任者等から酒造りに対する思いを聞きながらの食事会を8回（日本酒・ワイン各4回）を実施した。
- (2) 関東地方の24商工会議所と共同で、製造業を中心に受注機会の拡大を目的としたマッチング事業「ザ・商談！し・ご・と発掘市」を実施した。（当所経由参加者の商談件数は29件）
- (3) 当所や近隣の商工会、地域金融機関等で運営しているネット上の仮想工業団地「風林火山ビジネスネット」を活用し、マッチング機会を提供した。
- (4) 主要地場産業である宝飾業では、産地ブランド「Koo-fu商品」を中心に、大手百貨店や全国各地の催事等を活用し販売することで、産地イメージの向上に取り組んだ。
- (5) 山梨中央銀行と連携し、同行新宿支店のあるビルのロビーを会場に山梨「ワインのPRイベント」（ミニコンサートと無料試飲会、H24年～実施）、SMB C日興証券・日本総合研究所と連携した証券会社本社ビルでのワイン試飲・即売イベント、ミシュラン星獲得レストランシェフ14名とのマッチング商談会も実施した。
- (6) 医療・介護分野への進出を促すことを目的とした「医療関連ものづくり交流会」では、山梨

大学附属病院等の現場のニーズ（課題）提供や業界情報の提供を行った。

- (7) 山梨県ワイン酒造協同組合、甲州市商工会と共同で実施している「甲州ワインEU輸出プロジェクト（以下、KOJ）」（H30年3月現在、輸出先をEUに限定していない）では、世界のワイントレンドの発信地ロンドンで、山梨ワインのPRプロモーションを実施し、産地ブランドの形成と販路の拡大を支援した。
- (8) 国内最大規模の食品展示会「スーパーマーケット・トレードショー」に山梨ブースを設けて出展し、地域資源活用商品等の販路拡大を支援した。出展に際しては、地域金融機関等を通じて広く希望者を募り、バイヤー等を講師にセミナー「バイヤーの目を引く展示・商談術、効果的なFCPシートの作り方について」を開催し、説明会参加事業者の中から商談が見込まれる業者を選定した。また、希望により専門家により、商品のブラッシュアップ等を行った。
- (9) 「雑誌を活用した販路拡大」は計画に記載してあるが、昨年度掲載した事業者から、「一定の効果は見られるが、費用が高く掲載を見送りたい。」との声が多く出され、取り組みの有無を検討した結果、今年度は実施を見合わせた。
- (10) 「インバウンド観光の需要を取込む」ため、免税制度活用セミナーに替えて、「観応立県フォーラム in 山梨」（第1部「外国人目線で発信するインバウンド・マーケティング」、第2部「観光立国なくして地方創生なし！～サステナブルなインバウンド戦略とは」、第3部パネルディスカッション）、を実施した。また、飲食店メニューへの外国語表記支援に替えて「飲食店のためのインバウンド対策講座」を実施し、来店客対応のためのツールを紹介するなどした。
- (11) 上記の他、次の事業も実施・協力・事業者への周知を行った。
 - ①農商工連携マッチングフェア（山梨県商工会連合会、他主催）
平成30年1月25日（木） 場所：甲府富士屋ホテル
 - ②やまなし食のマッチングフェア（山梨中央銀行主催）
平成29年7月28日（金） 場所：京王プラザホテル
地域PRブースに当所が出展し、支援先事業者の商品を出品した。
 - ③やまなしテクノICTメッセ（主催：山梨県機械電子工業会、他）
平成29年11月9日（木）～11日（土） 場所：アイメッセ山梨
「甲府商工会議所ものづくり推進コーナー」ブースを設置し、山梨大学と県内企業が進める産学共同プロジェクト等の紹介および山梨青年工業会の活動紹介・開発商品の展示を実施した。また、山梨青年工業会と共催にて「ものづくり体験コーナー」を会場内のプレゼンコーナーで実施した。
 - ④ジェトロ山梨と海外需要を取り込むためのセミナーや個別相談会を共同で実施
第1回 転換期を迎えるグローバル経済の動向とインドネシア製造業の魅力セミナー
第2回 インターネットを活用した海外販路開拓セミナー
第3回 貿易実務基礎講座（応用編）2日間コース
第4回 初めての海外営業～海外営業の考え方と商談の進め方～
第5回 英文契約書作成講座
第6回 ビジネス英語講座～展示会・商談会に備えて～
 - ⑤全国から毎週集まる！！地域うまいもんマルシェ（日本商工会議所主催）
平成30年3月20日（火）～3月26日（月）の7日間 場所：日本百貨店
当所が出展し、事業者の10商品を販売した。
 - ⑥木乃婦（京都の高級老舗和食店、ミシュラン星獲得）のシェフとの意見交換会
平成29年7月25日（火） 場所：フルーツパーク富士屋ホテル
ワイナリー7社からの商品説明と意見交換を行った。
 - ⑦山梨の地酒東南アジア輸出プロジェクト
ベトナム（ホーチミン市、他）でのプロモーション（2回）、現地販売見込み先との協議（1回）などの結果、年間13,500本（720ml換算）を輸出した。
（目標と実績（赤字））

支援内容	26年度実績		27年度目標実績		28年度目標実績		29年度目標実績		30年度	31年度	32年度
	1	1	1	0	2	0	1	0			
地酒（4社）・ワイン（4社）の販売促進イベント回数	一般消費者向け毎年1				飲食店等業者向け毎年1						
一般参加者数	200		200	50	200	106	200	45	200	200	200
業者来場社数	50		50	0	50	0	50	0	50	50	50
ザ・商談しごと発掘市エントリー者数	8		10	10	10	13	10	10	10	10	10
風林火山ビジネスネット参加者数	12		15	11	15	10	20	10	20	20	20
Koo-fu商品販売額	1億円		1億円	6,416万円	1億円	5,027万円	1億円	4,039万円	1億円	1億円	1億円
ワインPRイベント来場者数（合計）	750		750	900	750	200	750	614	750	750	750
医療関連ものづくり交流会参加社数	34		40	29	40	29	40	30	40	40	40
KOJ輸出本数（全世界）	9,300		23,000	43,342	31,000	42,240	33,000	36,322	33,000	33,000	33,000
大 展 食 品 系 展 示 会 へ の 販 路 拡 大	出展者数	—	10	5	10	10	10	19	10	10	10
	セミナー参加者数	—	30	41	30	34	30	23	30	30	30
	専門家による支援者数	—	5	21	5	13	5	3	5	5	5
大 載 雑 誌 へ の 販 路 拡 大	掲載者数	—	10	6	10	21	10	0	10	10	10
	セミナー参加者数	—	30	53	30	0	30	0	30	30	30
	専門家による支援者数	—	5	11	5	6	5	0	5	5	5
事 業 光 需 要 へ の 対 応	免税制度活用セミナー回数	—	1	1	1	1	1	2	1	1	1
	セミナー参加者数	—	50	45	50	46	50	191	50	50	50
	外国語表記モデルケース事業者数	—	1	6	5	3	5	0	10	10	10

【平成30年度以降の取り組みについて】

雑誌を活用した販路拡大事業は、費用対効果が芳しくないため、今後は実施しないこととする。これに代わり、事業者の意見を参考にしつつ上記（11）の他の事業の取り組みを強化する。この他の事業は、目標達成に向けて事業を実施する。

Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

甲府市の交流人口の増加を図るため、観光客などを県内各地はもとより、広く県外から呼び込むことを目的に、次の事業を実施した。また、行政や関係団体、地域自治会等が実施する祭りやイベントにも積極的に協力し、地域経済の活性化に取り組んだ。

(実施した事業内容)

- (1) 当所が制作した試作マンガ「甲府でもノムリエール」・「甲府でもノムリエール2」に掲載されている中心市街地の施設・店舗を巡る「フットパス事業」を2回実施した。第1回(9月)は33名、第2回(1月)は21名が参加した。
- (2) 中心商店街としての魅力を向上させ、中心商店街の賑わいの創出を図っていくことを目的に、個店の店主等が講師となり、プロならではの専門的な知識や情報、コツを無料で受講者(お客様)に伝える少人数制の“得する街のゼミナール「甲府まちゼミ」”を実施した。これにより、個店の存在・特徴を知っていただくとともに、店主やスタッフとのコミュニケーションによって信頼関係を築くことで、リピーターとなってもらい、商店街の活性化を図った。
まちゼミは、平成30年2月に26店舗(34講座)が開催し、398人名が受講した。
- (3) マンガ・アニメ、特に甲府市に関連する作品等を活用し、地域資源である甲府城を中心とした城下町文化並びに魅力的な地場産品の融合による新たな観光スポット等の創出を図ることを目的に次の「マンガ・アニメプロジェクト事業」を実施した。

①フットパス事業

当所が制作した試作マンガ「甲府でもノムリエール」・「甲府でもノムリエール2」に掲載されている中心市街地の施設・店舗を巡るフットパス事業を2回実施した。第1回(9月)は33名、第2回(1月)は21名が参加した。(再掲)

②実験店舗「発見!発掘!山梨マンガ・アニメラボ」

山梨県庁防災新館1階で山梨県の物産等を販売しながらカフェを運営している“まるごとやまなし館”とのコラボとし、名称を「発見!発掘!山梨マンガ・アニメラボ」として、平成29年11月23日から12月26日の間、実験店舗を設置・運営した。

実験店舗では、山梨県内在住・出身の漫画家の紹介と作品展示、県内在住の漫画家によるイメージキャラクターを活用した店内外の装飾とコラボメニュー“美果ぶどうジュース”の販売、県内在住・出身マンガ家の紹介と作品展示などを行った。オープニングイベントでは著名な声優によるトークショーなどで事業をPRした。

期間中の来店客数: 2, 027名

③アニメソング・童謡コンサート

親子連れの来街者増加を目的に同コンサートを実施した。当日は、熊本県のゆるキャラ“くまモン”も登場し、会場を盛り上げた。来場者数: 200名

するなど11月23日にワイン好きが高じて山梨県に移住した漫画家イセダマミコ先生と連携して、山梨県産酒をキーワードに、甲府のまちの新しい観光をマンガで紹介した「甲府でもノムリエール」を制作して山梨のワインを県内外にPRした。

- (4) 山梨県の地場産業である宝飾産業のPRと、信玄公祭りとの相乗効果を図り、山梨県甲府の観光振興を図ることを目的に甲府商工会議所・信玄公祭り実行委員会・輝きの祭典実行委員会の三者共催で、平成29年4月に「大宝飾展」を実施した。

大宝飾展では、19社による展示即売会の他、Koo-fu コレクション2017展示、秘蔵の逸品の展示、豪華ジュエリーが当たる「スタンプラリー抽選会」を実施した。

- (5) その他の事業

①信玄公祭り(4月)、甲府大好き祭り(10月)の実行委員として、積極的な協力を行った。

②甲府商店街連盟主催の第83回甲府えびす講祭りの開催に併せて、甲府中心商店街で同時開催イベント(11月)を実施し、甲府市中心街への誘客を図り、伝統あるえびす講

祭りの更なる賑わいを演出した。

- ③江戸時代から続く伝統行事で、甲府に春を告げる祭りとして親しまれている大神宮節分祭（2月）では、模擬店の出店者を取りまとめるなど運営に協力した。
- ④ハロウィンをきっかけに「甲府の街を歩くことの楽しさ」を認識してもらい、街の魅力の再発見と賑わいの創出を図ることを目的にハッピーハロウィンパレード（10月）を実施した。
- ⑤交流人口の増加と物流の効率化を図るための重要インフラである中部横断自動車道の早期実現に向け、要望・請願活動等を実施した。
- ⑥平成37年の開通が予定されているリニア中央新幹線の早期建設促進について国交省等に要望を行うとともに、建設工事のメリットを地元企業が享受できるよう県内経済団体・自治体と連携しJR東海等に要望した。
- ⑦慢性的な渋滞が発生している中央自動車道の渋滞対策について、沿線の商工会議所並びに自治体と連携し、国交省へ要望した。

（目標と実績（赤字））

支援内容	26年度 実績	27年度 目標 実績	28年度 目標 実績	29年度 目標 実績	30年度	31年度	32年度
フットパス事業参加者数	160	200 44	200 44	200 54	200	200	200
まちゼミ参加者数	—	30 44	40 217	50 398	50	50	50
マンガ・アニメプロジェクト事業総参加者数	—	1,000 1,128	— 3,469	— 2,281			
大宝飾展販売額(万円)	1,300	1,500 969	1,500 853	1,500 963	1,500	1,500	1,500
来場者数	通路のため計測不可		2,045	2,105			

※マンガ・アニメプロジェクト事業参加者数は、カフェ来店者・イベント参加者数の合計。

※大宝飾展は、屋内で実施したため来場者数を把握し記載。

【平成30年度以降の取り組みについて】

引き続き、関係機関等と連携し、上記の事業を実施する。

Ⅲ. 経営発達支援事業の円滑な実施に向けた支援力向上のための取組

1. 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

多様化・専門化する小規模事業者の経営支援には、他機関の支援ノウハウを吸収することが不可欠であることから、次の事業に参加し、支援ノウハウの蓄積に努めた。

（実施した事業内容）

- (1) **中小企業サポート連携拠点事業**は、山梨県内の中小企業支援機関が相互に連携した支援組織を活用し、中小企業者等の諸課題解決に向けた支援を行うもので、毎月定例で開催される会議において支援策の検討及び支援方針の策定等を行った。これにより、参加する支援機関からの案件も共有でき、支援ノウハウの修得にもつながっている。
- (2) 山梨大学と包括連携協定を結んでいる自治体や経済団体、金融機関等のネットワークを活用して、大学の研究成果を地域で有効利用するとともに、社会連携活動の推進に携わる人材の育成を図り、さらなる地域の活性化に資することを目的とする**山梨大学客員社会連携コーディネートミーティング**には、職員3名を登録した。活動事例の発表などが行われた研修を通じて、他機関の支援ノウハウを吸収した。

- (3) 2回開催された山梨県中小企業診断士協会研修会・意見交換会へは経営指導員が参加し、企業の支援事例、支援施策などについての情報交換を行った。
- (4) 上記の他、次のセミナー・研修会に参加し支援ノウハウの習得に努めた。
事業承継セミナー（中小企業基盤整備機構主催）、経営指導員向け小規模事業者支援研修（中小企業庁主催）、山梨県産業技術支援交流会（日本弁理士会山梨県支部主催）、経営分析力向上特別研修会（日本商工会議所主催）、商工会議所経営指導員全国研修会（日本商工会議所主催）
- (5) 特に事業承継の分野においては、支援ノウハウの蓄積が少ないため、専門家派遣の際に同席し、支援ノウハウの吸収に努めた。

【平成30年度以降の取り組みについて】

上記の取り組みを継続するとともに、他の機関とも積極的に交流を行い、情報交換に努める。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

小規模事業者の経営支援のために必要な能力向上を図るため、次の取り組みを行った。

(実施した事業内容)

- (1) 経営指導員を含め全職員が、経営指導員等WEB研修を受講し、その効果を測定した。
- (2) 日本商工会議所が主催する研修への参加、中小企業大学校の主催する研修へ経営指導員を年間2名以上派遣し資質向上を図った。
- (3) 専門的な経営相談に対応するため、当所専門指導員（弁護士、弁理士、税理士、中小企業診断士等）から経営指導員等が随時相談内容に応じたアドバイスを受けるなど、専門知識の修得に努めた。
- (4) 若手職員については、業界大手企業を積極的に訪問させるなど、自ら業界動向を把握するとともに、その活用については、ベテラン経営指導員とチームで小規模事業者を支援することにより、OJTにより伴走型の支援能力の向上を図った。
- (3) 指導員等職員同士の勉強会や個別案件の打合せを随時開催するなどし、国や県の支援策や各々が抱えている支援案件の状況について理解を深めた。職員全員を対象とした研修は、①駐在経験から感じる中小企業の海外展開、②経営計画作成支援研修、③東京商工会議所の新たな挑戦、④伴走型支援のケーススタディ、などを実施した。

【平成30年度以降の取り組みについて】

支援ノウハウ向上には専門家の支援事例から学ぶのが最も効果が高いと思われるため、専門家が支援する際には同席し、支援ノウハウを吸収する。また、それを他の職員に共有できるよう2か月に1回程度の職員勉強会を開催する。

3. 事業の評価及び見直しをするための仕組みに関すること

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について、以下の方法により評価・検証を行う。

- (1) 山梨県産業政策課担当者、山梨県中小企業診断士協会から派遣される中小企業診断士等の外部有識者により、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- (2) 経営発達支援事業評価委員会（仮称）において、評価・見直しの方針を決定する。
- (3) 事業の成果・評価・見直しの結果については、経営発達支援事業評価委員会（仮称）へ報告し、承認を受ける。
- (4) 本計画の期間中、甲府商工会議所ホームページ（<http://www.kofucci.or.jp>）で、事業の成果・評価・見直しの結果を公表する。