

経営発達支援計画評価検討委員会

作成者	八木明日香
参加者	富澤賢一副会頭, 山内一彦, 曽根健一, 青島秀斗, 八木明日香, 木村好一
日付	2026 年 8 月 3 日 (月) 14 時 00 分 ~ 15 時 00 分
内容	■会 場：藤枝商工会議所 2階第2研修室 ■参加者： 委 員 / 藤枝商工会議所副会頭 富澤賢一 静岡産業大学 情報学部教授 田口敏行 藤枝市産業振興部長 石井規雄 オオタキ経営 大滝綾乃 専務理事 / 山内一彦 事 務 局 / 曽根健一、青島秀斗、八木明日香、木村好一 ■挨 拶：富澤副会頭 ■内 容： (1) 令和7年度 経営発達支援事業の報告について 木村職員が経営発達支援計画の概要について説明した後、令和7年度に行った事業を以下項目に基づき説明。 I. 経営発達支援事業の内容 1. 地域経済動向に関すること 3つの調査について説明 ・景況調査 ・企業活動に関する調査 ・LOB0調査 2. 経営状況の分析に関すること 経営指導員による巡回・窓口相談を実施（2,431件） 3. 事業計画策定支援に関すること ・小規模事業者のためのAI活用セミナーを実施。 セミナーは2回構成で実施し、第1回では生成AIの基本的な使い方、第2回では課題整理シートを活用し、自社の課題に対してAIをどのように活用できるかを検討した。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 専門家派遣により、事業計画、BCP、事業継続力強化計画、人材育成等に関する策定及び実行支援を行っ

た。

卸売業者の事例では、財務分析、経営課題の整理、事業承継計画の策定等を継続的に支援したことを説明。

明。

5. 需要動向調査に関すること

日常の経営相談を通じて、市場動向や顧客ニーズの把握方法について助言を行った。AIやSNSを活用した情報収集、分析、発信方法等についても支援。

6. 新たな需要の開拓支援

- ・ 小さな企業の魅力を活かすブランド設計とSNSセミナーを3回構成で実施。プレスリリース作成件数は目標15件に対し、目標未達となったが、事例として、学んだプレスリリースを活かし、静岡新聞に掲載されたことを説明。

7. 地域経済の活性化に資する取組

- ・ 藤枝おみやフェアの開催
- ・ 藤枝おみやの認定（R7は7事業所8品目を認定）

8. 経営指導員等の支援能力向上等

- ・ 経営発達支援計画遂行のための職員勉強会を実施。

9. 事業継続力強化支援に関すること

- ・ 事業継続力強化に関する情報提供
サイバーセキュリティセミナー、事業継続力強化計画専門家派遣事業を実施。サイバー攻撃の現状、スマートフォンやパソコンの安全対策、感染事例、日常的に注意すべき点等を紹介。また、東京海上日動火災保険株式会社及び保険代理店と連携し、事業継続力強化計画の策定支援を行った。

⇒課題と今後の見直しについて

複数回構成のセミナーについて、回を重ねるごとに参加者が減少する傾向が見られた。単発的な参加にとどまり、継続的な学びや個別支援、参加者同士の関係構築につながる仕組みが十分ではなかった。

また、職員には決算書を読み解く基礎的な分析力に加え、経営者との対話を通じて課題を引き出す傾聴力、対話力、具体的な支援につなげる力が必要。令和8年度は、少人数によるプロジェクト型支援を実施し、講義、個別相談、計画策定、実行段階のフォローまでを一体的

に行っていきたい。

(2) 令和7年度 経営発達支援事業の講評
委員等からの質問や評価を求めた。

【大滝委員】

去年の資料を見て比べたところ、件数が倍ほどに増えている。職員は苦勞されたと思う。経営発達計画について網羅的に支援している印象。SNSや生成AI などPRする力を強める支援を行っている。長期的な支援が要するものなので引き続き支援していただきたい。プレスリリースしての新聞の記事の事例はとても分かりやすかったが、その結果売上がどれだけ増えたかの成果があるといい。どれだけ支援できているかわかる。

生成AIのセミナーは複数回あるといいと思うので継続した支援を求める。

【石井委員】

市と連携し事業を行ってもらっている。いろんな調査やセミナーの実施を実施しているが、市と常に情報共有をしてもらいたい。AIのセミナーでは飲食店の事例があったが、こういった業種の会社が参加したか知りたい。

→製造業や飲食業など幅広い業種が参加。

【田口委員】

小規模事業者にとって事業継続力の強化は重要な課題である。支援対象となる企業、支援の方法、補助制度や専門家派遣等の活用方法を意識しながら、継続的に支援する必要がある。支援実績については、実施件数等のアウトプットだけでなく、売上げ、利益、業務改善、顧客獲得等のアウトカムを把握することが重要である。

また、成果が生じた要因を分析し、根拠となるデータを整理することで、支援の再現性を高める必要がある。

単発セミナーは周知や啓発の面では有効であるが、事業者が実際に知識や技能を身につけるためには、継続的な支援が必要である。複数回に分けて段階的に内容を高度化し、参加者の意欲を維持しながら実践につなげる仕組みが求められる。

課題整理シートやアンケート等のデータは、参加者に返却するだけでなく、支援機関側でも適切に保存、集計、分析することが望ましい。

【富澤委員長】

年間2,431件の相談のうち、継続的な伴走支援につながる割合についてどうか？

→20～30%だと思われる。巡回相談には制度説明等で終了する案件も多い。限られた職員体制の中で、より多くの事業者を支援するため、支援ツールや仕組みの整備が必要
成果が出た事例だけでなく、うまくいかなかった支援や事業者から指摘を受けた事例も共有することが重要である。失敗事例を蓄積し、改善を重ねることで、支援の質と再現性の向上につながる。

(3) 令和8年度 経営発達支援事業について
木村職員が令和8年度事業について説明。

1. 販路開拓に向けた伴走支援プロジェクト

事業者が自社の課題や強みを整理し、消費者モニター調査によりニーズを把握した上で、AI等を活用して分析し、販路開拓の方向性を検討するプロジェクトを実施する。

2. 経営発達支援計画遂行のための職員勉強会

職員向けに、決算書を活用した経営支援、経営課題の深掘り、傾聴力、対話力等を学ぶ研修を実施する。金融機関出身で中小企業診断士の講師を招き、現場で活用できる実践的な内容とする。

⇒曾根所長から補足説明。

人手不足や物価高騰により、事業者は日々の業務に追われ、新たな取組に充てる時間を確保しにくい状況にある。このため、AIやデジタル技術を活用し、業務効率化、可処分時間の創出、新たな付加価値の創出を支援する。

今後は、チャット形式のAI活用に加え、自社業務に適したツールの作成や、AIエージェントによる作業代替の活用を支援していくことも検討。

■質疑応答

【大滝委員】

販路開拓に向けた伴走支援プロジェクトは商談の機会はあるのか？

→現時点では準備までを予定しているが、関係機関と連携し、プロジェクト終了後に活用できる商談会等を検討している。

【石井委員】

プロジェクトは会員じゃなくても大丈夫か？

→可能。藤枝市内の小規模事業者が対象。

【田口先生】

個別相談やモニター調査について、対面、メール等の方法を問わず、データを統一的に収集し、活用できるようにする必要がある。AIやAIエージェントを活用する上でも、基礎となるデータを蓄積し、検索、集計、分析できる環境整備が重要。

若手経営者やスタートアップ企業、創業者等に対して積極的にアプローチし、商工会議所との関係づくりを進める必要がある。スタートアップ企業はデジタル技術やAI活用に積極的であり、地域全体の支援力向上にもつながる可能性がある。

【山内専務】

いただいた意見を参考にしながらより良い事業にしていく。

今回の意見交換では「継続性」と「データ」が重要なキーワードとして示された。

市内事業者の景況や課題を把握するため、行政、商工会議所、商工会等が連携し、回答数や精度を高めた地域経済データベースを整備する必要がある。継続的な支援を行うためには、事業者の課題、支援内容、成果、失敗事例等を蓄積し、分析する仕組みが必要。

また、職員には、対話力や傾聴力に加え、社会経済情勢や地域企業の動向を把握し、適切な支援策や専門家につなげる判断力が求められる。支援成果と要因の因果関係を整理することで、支援手法の再現性を高め、次の支援につなげていく必要がある。

引き続きご意見をいただいたことに向き合い事業を進めていく。

以上。

課題

資料

種類