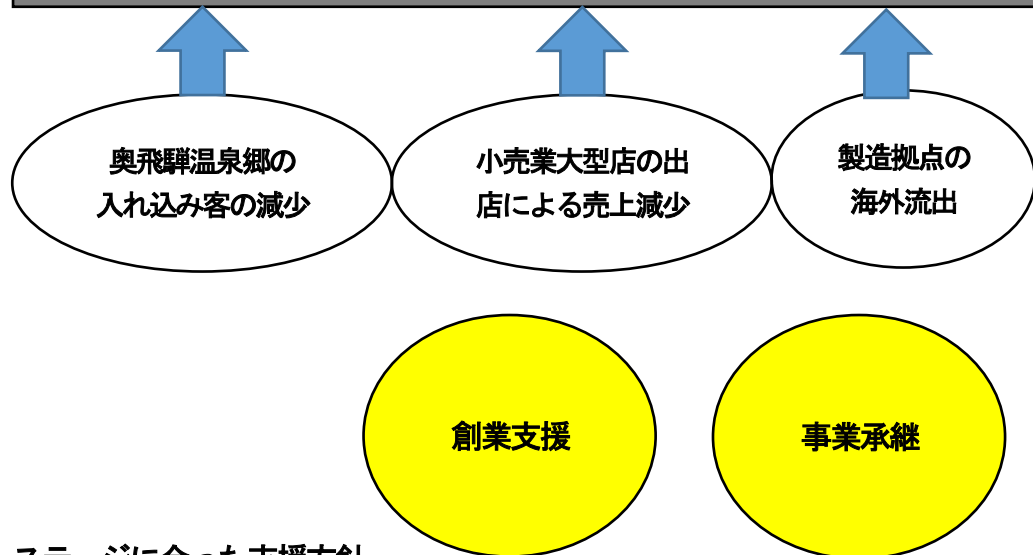


現状

目指す姿

会員数の減少 H19年度（708名）→H27年度（583名）減少率17.7%

経営計画を立案し経営課題を自ら組織的に解決する力を備えた『自己成長型企業』



ステージに合った支援方針

成長のステージ		各ステージごとの支援方針
ステージ V	【自己成長型】 自らの力で成長発展をする力が組織的に備わっている	当該事業所の支援要請を受け、問題解決のための支援を行う。また経営指導員等が収集した情報の中で、当該事業所に有益な情報の提供を適宜行う。また地域のリーディングカンパニーとして、他の模範となる事業所の取り組みとしてその取り組み内容の情報公開により、他の地域内企業の意識改革や経営意識の模倣に繋げる。
ステージ IV	【積極展開型】 経営計画書を策定しており、着実な実践をしようとしている	事業計画実践時に、さらに効果を高めまたそのスピードアップを図るための、側面支援を行う。巡回等で進捗状況の確認を行いながら、その都度効果的な支援方法の有無を検討し積極的な支援を行う。
ステージ III	【意欲先行型】 将来の方向性を明らかにしており、自社の強み弱みを把握しているが、具体的に経営計画が立案されておらず、やみ雲に取組んでいる（取組もうとしている）	「誰に・何を・どのように」など戦略として構築した実践可能な事業計画の策定を促す。またアクションプランとして着実に実現可能な計画を作成する。さらに検証と改善そして実践というPDCAを回すため、事業実践時においても巡回により積極的な伴走型の支援を行う。
ステージ II	【もやもや型】 方向性等は未確定であるが、改善しようとする意欲がある	自社の取り巻く環境や経営状況を正しく理解し、問題の把握をし、事業計画作成とその実践により、自ら着実に成果を掴んでいくことへの挑戦を促し、事業計画策定を開始する。
ステージ I	【成り行き型】 方向性が不明確、問題意識なし、対処療法的な問題解決を繰り返す	対症療法・応急措置では抜本的な解決に至らないことへの理解と問題発生時の構造を理解することで、問題の発生とその対症療法の繰り返しを防ぎ、抜本的な改善のための最初のステップを踏み出す。

ワンランク上を目指す支援

職員による巡回訪問の徹底と必要に応じて専門家派遣を有効に活用し高度かつ専門的な課題解決のための支援と企業マッチングの実現を目指す

I. 経営発達支援事業

- ①地域の経済動向調査に関すること
 - ・定期的な情報提供(年6回)
 - ・白書(中小企業・小規模企業)の解り易い解説(1回)
 - ・業界、業種別レポートの作成による情報提供(2回)
 - ・ヒヤリング調査(50件)
- ②経営状況の分析に関すること
 - 1)決算データによる簡易趨勢分析(100件)
 - 2)労務関連データの分析(240件)
 - 3)ヒヤリングシートによる簡易経営分析(60件)
 - 上記1～3から抽出した経営分析
- ③事業計画策定に関すること
 - ・集団セミナーの開催(2回)
 - ・個別相談会の開催(2回)
 - ・事業計画策定支援数50件
- ④事業計画策定後の実施支援に関すること
 - ・フォローアップ支援回数(200回)
 - ・課題別セミナーの開催(4回)
 - ・専門家による個別支援(15件)
 - ・事業計画による資金調達支援(3件)
- ⑤需要動向調査に関すること
 - ・家計調査、高山市の消費動向調査の分析情報提供(1回)
 - ・需要動向情報提供(6回)
 - ・ピンポイント情報提供(50件)
 - ・ヒヤリング調査(50件)
- ⑥新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること
 - ・展示会、商談会への出展企業数(3企業)
 - ・海外展開支援事業者数(2企業)
 - ・IT個別企業数(5企業)

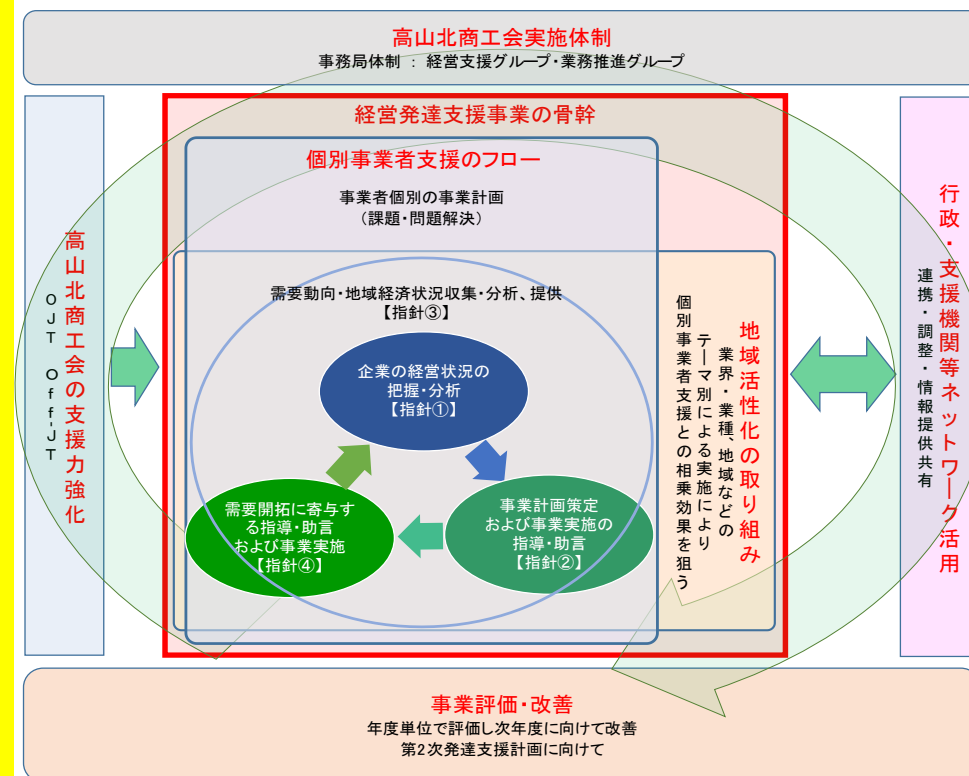
行政・金融機関・県連広域支援室等
他の支援機関と連携しながら事業の実施を図る

II. 地域経済の活性化に資する取組

- ① インバウンドに選ばれる地域づくり
- ② ものづくり技術伝承等事業
- ③ 6次産業化推進事業
- ④ 地域資源活用事業

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・情報交換
- ② 職員の資質向上
- ③ 事業評価及び見直しをするための仕組みに関すること



PDCAサイクルにより、計画 → 実行 → 検証 → 計画の見直しを行い、計画的にステップアップを実現する