

経営発達支援計画の概要

実施者名	高浜町商工会
実施期間	平成27年4月1日～平成32年3月31日
目標	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域資源である豊かな若狭の海と山の幸を活かしながら既存ハード施設をうまく有効活用した新観光コンテンツ（スポーツ）の需要開拓等支援</li> <li>2. 食の宝庫として強みを活かした食品関連業者等の商品開発・販路開拓支援</li> <li>3. 基幹産業であるエネルギー産業政策に対して事業所の意見取りまとめ支援</li> <li>4. 商工業者減少を食い止めるためや強い事業所を作るための創業及び第二創業支援</li> </ol>
事業内容	<p>．経営発達支援事業の内容</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 地域の経済動向調査に関すること 地区内特有の経済・動向を迅速に把握・分析・提供することで、小規模事業者の事業計画策定等の支援の一助とする。</li> <li>2. 経営状況の分析に関すること 小規模事業者の持続的発展に向けて、小規模事業者の経営分析をおこない、小規模事業者の 現状把握 課題の見える化 需要の発掘 事業計画の策定へとステップアップするための支援をおこなう。</li> <li>3. 事業計画の策定に関すること 上記1.2の結果を踏まえ、各種専門家や地域金融機関と連携し、伴走型の指導・助言をおこない、具体的な事業計画策定支援を実行し、確実な事業継続に繋げていく。</li> <li>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を実行して売上高増加や財務内容の強化を確実なものにするために専門家派遣制度の活用や金融機関と連携しながら事業遂行を伴走していく。</li> <li>5. 需要動向調査に関すること 販売する商品や提供する役務（サービス）に関する需要動向を調査・分析することにより、小規模事業者が気づいていない潜在顧客の存在を自覚させ、需要に合った開拓に繋げていく。</li> <li>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 小規模事業者の地域資源を活かした商品の販路開拓支援を行うべく、ビジネスマッチングや商談会に積極的に参加し、販路開拓を図る。また、パブリシティの活用やホームページ作成支等による小規模事業者やその商品認知度の向上を図る。</li> </ol> <p>．地域経済活性化に資する取り組み</p> <p>各種地域団体等と連携し、既存の地域イベントのリニューアルをおこない地域活性化に取り組む。高浜町とおおい町と連携しながらスポーツと健康を軸とした観光商品を開発してお客様の需要を掘り起していく。</p>
連絡先	<p>名称：高浜町商工会          担当：主査 本郷 孝則（ほんごう たかのり）          住所：〒919-2229 福井県大飯郡高浜町三明1-36-1          電話：0770-72-0226          F A X：0770-72-2810          H P：<a href="http://www.taka-syou.jp/index.html">http://www.taka-syou.jp/index.html</a>          メール：<a href="mailto:takashou@taka-syou.jp">takashou@taka-syou.jp</a></p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

高浜町は福井県の最西端に位置し、若狭湾国定公園に指定されている美しい海と山々に囲まれながら、豊かな歴史・文化を育んできた町である。人口は平成26年4月時点で10,945人である。また、商工業者数は409先(内小規模事業者374先)と小さな町である。当地の基幹産業は自然の豊かな環境で観光産業が発展してきた。また昭和49年から国のエネルギー政策の根幹をなす原子力発電施設の立地を受け入れ、地域経済の活性化や雇用の創出という観点から協力・推進・発展してきました。

そのような中で、当商工会地域の小規模事業者等においては、下記の現状課題と強みが存在することから、福井県、高浜町、地域金融機関、その他支援機関、各種専門家等と連携し、下記の4つの項目を目標として事業を展開していく。

**(1) 地域資源である豊かな若狭の海と山の幸を活かしながら既存ハード施設をうまく有効活用した新観光コンテンツ(スポーツ)の需要開拓等支援**

- 当地はふぐ・アマダイ・ぶり・鯖・など若狭湾から多くの海の幸がある。また、隣町のおおい町は海の幸は当然であるが、加えてきのこや猪肉も特産品であり食の宝庫として関西のお客様を中心に多くの観光客を迎えてきました。しかし、近年は観光ニーズの多様化・高度化や当地のインフラ整備の遅れや風評被害もあり、年々観光客は減少しつつあることが課題である。
- 一方で、今でも高浜町には多くの民宿や宿が充実しており、おおい町は総合運動公園(野球場・サーカス場・テニスコートなど)などのスポーツ施設が充実していることが当地の強みである。また、行政の垣根を越え高浜町とおおい町の連携事業として事業展開していく。
- 上記のことから、この豊かな食を味わいながら、スポーツと健康を軸とした観光商品を開発して需要を掘り起していく。また、当会や行政だけでなく、商品の企画・運営・集客も含めた事業全体を早い段階で最終的に民間事業所へ委託していく自立型支援を目標とする。単なる団体や行政のイベントに終わらせず、事業自体をビジネスとして捉え、ポーツの町として民間の伴走型支援として仕組み造りを構築していく。

**(2) 食の宝庫として強みを活かした食品関連業者等の商品開発・販路開拓支援**

- 高浜町は若狭ふぐを始め、アマダイ(通称:若狭ぐじ)、ぶり、トマト(越のルビー)など食の豊かな町であり、その他、地域資源は豊富であることが強みである。
- 一方で、上記の食材を活かした商品を地域外のお客様へPRや販路開拓は十分にはできていない。東日本大震災までは販路拡大しなくても地域内で商品が循環していて一定の売上が立っていた。しかし、現在は地域内での需要に限られており、地域外への販路拡大が必要不可欠となった。昨年、舞鶴若狭道路が全面開通となり物流面での障害がなくなり、販路拡大には絶好のチャンスと捉えている。
- 上記のことから、事業計画の策定とそれに基づいた食品メーカー・飲食及び宿泊業と連携し、地域資源を活かした商品開発への伴走型支援と事業実施の実現性をより高めるための補助金等の施策活用支援、専門家派遣等や商談会等への参加による地

域外販路開拓を強化する。さらに、ギフト商品開発や福井県内の道の駅と連携した取組み等による地域内販路開拓等の支援を行うことにより、チャンネルに合った新たな販路開拓の実現を目標とする。

### **(3) 基幹産業であるエネルギー産業政策に対して事業所の意見取りまとめ支援**

- 高浜町は、昭和49年から原子力発電所の立地を受け入れ、地域経済の活性化や雇用の創出、及び公共の福祉向上も含めて発展してきました。
- しかし、現在は原子力発電所の稼働停止により、保守・点検業務が激減して建設業を中心に疲弊している。それに伴い二次的関連業種である、宿泊・飲食・小売など殆どの業種が厳しい状態である。
- 上記のことから、地域で唯一の地域経済団体として定期的に且つ継続的に事業者の生の声をヒアリングしながら町・県・国へ事業者の声を伝えていく。また、問題や課題だけを一方的に述べるのではなく、ヒアリングした問題や課題を解決すべく経済対策を考え実行できる事業を積極的に取り組んでいく。

### **(4) 商工業者減少を食い止めるためや強い事業所を作るための創業・第二創業支援**

- 平成22年の商工業者数は427先（商工会員数264先）あったが、平成26年は409先（商工会員数258先）と年々減少している。
- 大多数は小規模事業者（374先）であるが、堅実経営で倒産率は低いのが強みである。しかし、近年はヒアリングの中で老舗事業者でさえも売上高に限らず、収益力も低下している事業者が多い。
- 上記課題を踏まえて、創業に関しては創業前の支援は当然であるが、100年企業を目指す為に創業後も中期的な事業計画の策定や金融・税務・労務等を含めた基礎的な経営知識・ノウハウ支援と定期的なフォローアップの支援が必要と考えている。
- また、第二創業者支援に関しては、事業所にマッチした「第二創業支援」に係る補助金や専門家派遣など各種支援施策の情報支援とそれを実行すべく、伴走型支援をおこない強く体力のある事業者に育てる事を目標とする。

#### 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27年4月1日～平成32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事【指針③】

地区内全体の経済・景気動向を調査・分析し、地区内特有の経済・景気動向を迅速に把握・分析する。次に、小規模事業所の売上高・雇用・資金繰り・設備投資・マーケット動向などを調査・分析する。最後に、分析した若狭管内の動向内容を事業者へ

タイムリーに伝える。そこからマーケットが求める商品やサービスを定め、各事業者の事業計画書に反映していく。

### (事業内容)

- (1) 四半期毎に、製造業・建設業・小売業・サービス業の各業種においての定点的な「経済・景気動向調査」を面談・ヒアリング方式で実施し、地域の経済・景気動向を調査・分析する。具体的な分析方法は①前年同期比D I 値②調査企業の声(フリーアンサー) ③今後の3か月売上見込み(経時変化)(地域別比較)などの分析をおこなう。
- (2) 調査項目については、月別売上や前年同期比及び前期比及び来期見通しの売上単価・数量、仕入単価、従業員数、設備等稼働率、借入難度、借入金利等、更には設備投資の実施や今後の予定の有無や直面している具体的経営課題等とする。
- (3) 基幹産業である原子力発電所に関連する「建設」「宿泊」「飲食」「サービス」等約20～30事業所については、その業種特有の経済動向を調査し、具体的課題の抽出とその解決に向けた基本的方向性を正副会長会議や理事会で検討し提示を行う。
- (4) 低迷する観光業関連の宿泊及び飲食業(約50先)については、季節ごとの入れ込み数の調査をおこなう。特に夏季海水浴については関西及び中京方面からの動向調査(日帰り・宿泊等)をおこない、マーケット分析から観光協会と連携しながら、観光客減少を食い止めるために、空家の一棟貸事業・レンタルサイクル・漁業体験・サップ・カヤック・クルージング等、当町独自の観光客誘致対策を企画・実施していく。
- (5) 調査結果については、地区内小規模事業者の実態として、事業計画策定等の経営支援に生のデータとして活用し、個別の事業者の事業計画の精度を高めるとともに、地域内小規模事業者がより簡易に活用できるよう、当会ホームページにて公表する。
- (6) 小規模事業所が多い当地ではアナログで情報収集している事業所も多い。ホームページでの情報提供は当然であるが、直接目にとまるファックスなども使いながら伝達率の向上に努めていく。

### (目標)

- (1) 調査(収集)については、巡回・郵送・ファックスにておこなう。回収率90%以上及び回答年間数80件(延べ件数)以上を目指す。また、分析は福井県商工会联合会や福井県庁の協力を受けながら分析結果を定量的に示す。
- (2) この調査の結果から主要な課題に対しては次年度以降の事業にて1つ以上対策事業をおこなう。具体的には分析結果から、金融(利子補給・保証料補給など)・販路拡大(商談会やプレミアム商品券など)・商品開発(補助金・専門家派遣など)・雇用対策(資格取得補助など)を高浜町や福井県と連携しながら経済対策をおこない、個別事業者の経営改善に努めていく。

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

### <現状及び課題>

現在の巡回の主な目的は、金融・記帳・税務など場当たりの課題が中心である。また、個社の経営分析は補助金申請の時だけで、分析目的が不明確である。

### <新たな取組>

経営分析に特化したセミナーを開催する。また、巡回訪問を通じて、小規模事業者をピックアップし、経営状況を把握して経営分析をおこなう。その他に、金融機関と連携しながら潜在的な経営分析ニーズを発掘してセミナーへの参加を促す。補助金申請の為の経営分析ではなく、目的を明確にして事業計画策定の為、ニーズ発掘の為に個社の経営分析が必要であることを小規模事業者に気づきをあたえる。

**目標**・・・小規模事業者の持続的発展に向け、経営指導員を中心にやる気のある小規模事業者を抽出して希望に応じて個社の経営分析をおこない、小規模事業者の①現状把握②課題の見える化③需要の発掘④事業計画の策定へとステップアップしていく。最終目標は小規模事業者の継続的発展（売上増加）に繋げていくためである。

### （事業内容）

**項目**・・・経営分析に特化したセミナーを開催する。

1. セミナーの内容は自社の財務分析（定量分析）
2. SWOT分析を活用して現状分析と課題の抽出（定性分析）
3. 上記の分析を経営計画策定の資料としてうまく活用する（活用方法）

**手段**・・・巡回訪問を通じて、経営改善・事業継承・第二創業などの相談業務により分析の対象となる小規模事業者をピックアップし、経営状況を把握する。地域の金融機関と連携しながら小規模事業者に経営分析の重要性を理解頂き、潜在的な経営分析ニーズを商工会と金融機関が一緒に発掘して、セミナーへの参加を促す。セミナーの参加から経営分析（個社の現状と課題把握）をおこなう。

**活用方法**・・・高度な専門的な課題等については、その課題分野における専門家や福井県、高浜町、観光協会、地域金融機関等と連携し、小規模事業者の抱える高度な経営上の悩みに対して、より丁寧にサポートする。専門家と連携した分析で、個社が保有する技術やノウハウの強み・各種経営資源及び財務状況等の内容を事業計画書にフィードバックする。

また、分析データをもとに事業計画を策定していく。丁寧な分析をすることで、計画書の数字が根拠あるものになる。

### (定量目標)

上記の事業内容により、具体的には下記の定量的目標を設定する。

支援内容	現状	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
巡回訪問件数	515	600	600	600	600	600
セミナー開催回数	0	1	1	1	1	1
経営分析件数(延べ)	0	10	10	10	13	13
経営分析の為の専門家派遣数	0	3	3	5	5	5

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(目的) 業者が経営課題を解決するため、上記1. の地域の経済動向調査や上記2. 個社の経営状況の分析結果を踏まえ、各種専門家や地域金融機関とも連携し、伴走型の指導・助言をおこない、具体的な事業計画策定支援を実行し、確実な事業継続に繋げていく。

#### <現状及び課題>

金融・税務・労災・記帳など部分的で一過性の支援が中心であり総合支援で継続的な支援ができていない。また、課題は小規模事業者からの相談があつて初めて動く(受動態)での支援形態である。

#### <新たな取組>

職員の業務分担を見直し、伴走型でこちらから提案型の支援(需要を見据えた事業計画書策定)をおこなっていく。また、経営指導員は1人の商工会であり、マンパワーは限られている。商工会組織内の業務の見直しは勿論、金融機関・行政・専門家と連携しながら各々の強みを経営指導員がプロデュース(連携支援の仕組み作り)の立場で旗振りをおこない総合的に継続した支援をおこなっていく。

#### (事業内容)

- (1) 講師を招聘して、小規模事業者の販路開拓に繋がるための事業計画策定セミナーを年1回おこなう。講演会ではなく、有意義で実践的な講習会にするために、そのセミナー時、実際に事業者が計画書作成できる時間を設けていく。また、次回までの課題(宿題)を与えた実践的なセミナーにしていく。さらに、講師だけでなく、計画書作成時は経営指導員も一緒に作成指導をおこなう。また、地域創生の観点から小規模事業者のメイン銀行の担当行員もセミナーに参加頂き、経営指導員と一緒に計画書の作成指導をおこなう。
- (2) 個別相談会(年2回)の開催と地域の金融機関と連携しながら、事業計画策定を目指す小規模事業者の掘り起こしを行う。また、各種窓口・電話相談、巡回指導時に、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おこなう。さらに、金融・税務・労務等相談、商品開発や販路開拓等の各種補助金の申請時にも事業計画の策定支援をおこなう。

(3) 販路拡大を目指す小規模事業者を増やすために、販路拡大を目的とした小規模事業者持続化補助金制度を活用しながら、販路開拓に繋がるための事業計画策定支援をおこなう。この計画書の策定の際には、上記1.の地域の経済動向調査や上記2.の個社の経営状況の分析結果を踏まえて計画書を作成するように指導をおこなう。

(4) 上記の小規模持続化補助金より高いレベル（第二創業や経営革新など）を求める事業者には、経営計画策定時に専門家とも連携しながら事業計画の策定支援をおこなう。具体的な伴走型策定支援は、現状分析から経営資源の掘り起こし、深掘り及び新たなニーズの発掘により、SOWTを活用して事業所の強みを伸ばした計画作りを支援。強み（S）と機会（O）を徹底的に伸ばしていく。高いレベルの事業計画には資金調達出来るか否かは重要な要素である。計画段階で資金調達も計画書に落とし込み、日本政策金融公庫と連携しながら小規模事業者経営発達支援制度（第二マル経）での資金調達支援もおこなう。またPDCAサイクルを利用して、事業計画の確認や見直しが分かりやすく、且つついつでも修正できる事業計画書の策定を伴走型でおこなっていく。

(5) 平成26年度から高浜町は創業促進支援事業補助金を実施している。高浜町や地域金融機関や日本政策金融公庫と連携し、創業支援をおこなう。創業後も定期的な巡回訪問とその都度発生する経営課題解決に向けた専門家派遣等により、伴走型の支援を実施し、創業後の持続性を実現させる。  
さらに、継続的及び定期的に創業相談会（年2回）を開催し、創業者の知識向上を図り、創業計画の策定支援をおこなう。

具体的な創業支援については、一般の方（サラリーマン）が訪問しやすいように高浜町内の図書館を利用して日本政策金融公庫の担当者と一緒に創業相談会をおこなう。創業の書籍やパネルを展示して相談しやすい環境を作り、事業計画書策定などの支援をおこなう。また、周知徹底をおこない相談者数を増加するために高浜町役場と連携しながら、高浜町広報誌での相談会案内や各家庭への全世帯配布（約4,000世帯）へ配布する。さらに、開催日時は夜間や週末もおこない、相談者数を増加させる。創業後は、専門家等と連携した定期的な個別フォローアップ、販路開拓や申告支援、ビジネスマッチングの機会提供を重点的におこない、伴走型の支援をおこなう。

(6) 事業継承支援については、当会の青年部員や巡回の中から事業継承ニーズの掘り起こしをおこなう。さらに、地域の金融機関と連携しながらニーズの掘り起こしを継続しておこなう。当地の小規模事業者の事業承継先は子息がほとんどである。代表だけでなく、子息も一緒に事業継承計画策定に参画頂き、円滑的な事業継承計画策定支援をおこなっていく。更に、廃業や合併を伴う事業継承については、税理士など専門家派遣を活用していく。

### (定量目標)

上記の事業内容により、具体的には下記の定量的目標を設定する。

支援内容	現状	H27年度	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度
事業計画策定セミナー	1	1	1	1	1	1
事業計画策定 事業者数	9	10	10	10	15	15
持続化補助金など策定 高度な経営計画策定事 業者数	2	2	2	2	3	3
経営革新や第二創業 (新分野)など策定						
事業継承の為に専門家 派遣	0	1	1	2	2	2
創業相談会開催回数	0	2	2	2	2	2
創業相談会来場者数	0	4	4	4	6	6
創業支援者数	1	2	2	2	3	3

#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(目的) 上記の事業計画を実行して売上高増加や財務内容の強化を確実なものにするために、事業計画を策定した小規模事業者には定期的なフォローアップをおこない、確実に事業の実施をおこなう。

\*フォローアップとは・・・4半期に1回経営指導員が中心となって計画と大きな乖離がないか進捗管理をおこなう。大きな乖離があれば、原因と対策を事業者と経営指導員が一緒に考え、修正しながら事業を遂行していく。(伴走支援)

##### <現状及び課題>

経営指導員が1人で事業計画策定から実施支援までおこなっている。マンパワーに限界があり、限られた時期や限定した小規模事業者だけ支援をおこなっている。そのために、大規模な事業計画策定相談が重なると、迅速な対応ができないことが課題である。

##### <新たな取組>

職員の役割分担を見直し、職員の意識改革をおこなっていく。経営指導員以外の職員でも一定の融資相談(①制度融資受付や②金融商品の紹介など)や販路相談(①ジャンコードやPL保険の申込み②商品提案書の作成支援③道の駅・近隣小売店への販路斡旋など)は対応できるように取り組んでいく。また、経営指導員



は金融機関・行政・専門家と連携しながら経営の発達（潜在的な顧客層に向けた商品の販売方法の変更・ビジネスモデルの再構築）に特化した支援を中心におこなっていき、場当たりの支援ではなく、事業内容によっては中長期的（3年から5年）な継続支援をおこない、支援の質とスピードを高めていく。

### （事業内容）

- （1）事業計画を策定した小規模事業者には定期的なフォローアップをおこない、確実に事業の実施をおこなう。
- （2）経営課題のレベルに応じた対応（頻度や期間を区別）をするために各種専門家派遣の実施をおこなう。小規模事業者の課題レベルをチェックして、巡回頻度を決めながら、適任の専門家を投入して支援していく。
- （3）資金調達のための金融支援や国・県・町やその他関係機関の行う支援策（補助金等）を周知する。また、小規模事業者へ支援ポータルサイト「ミラサポ」の企業登録の案内を積極的におこなう。

具体的には小規模事業者の持続的発展を支援するために、小規模事業者経営発達支援融資制度（第二マル経）を提案し、金融支援もおこなう。また、日本政策金融公庫だけでなく、地域の金融機関への融資相談も経営指導員が同行・同席し伴走型支援をおこなう。

当会には金融機関出身の職員が2名おり、個々の小規模事業所に合った金融機関や金融商品選定には長けており、資金調達のサポート支援が当会の強みである。また、その後のフォローアップとして資金繰りやキャッシュフロー計算書の指導もおこなっていく。さらに現在、高浜町の制度融資は実質無金利（全額利子補給制度）であり、こちらの斡旋も積極的におこない、小規模事業者の資金繰りの円滑化や金利負担軽減支援をおこなっていく。

### （定量目標）

上記の事業内容により、具体的には下記の定量的目標を設定する。

支援内容	現状	H27年度	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度
事業実施からの専門家派遣数	6	8	8	9	9	9
フォローアップ回数	49	50	50	50	55	55

## 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(目的) 販売する商品や提供する役務(サービス)に関する需要動向を調査・分析することにより、小規模事業者が気づいていない潜在顧客の存在を自覚させて、需要開拓につなげていく。

### <現状及び課題>

アンケート調査は定期的におこなっているが、小規模事業者や地域の基幹産業に特化した調査はできていなかった。また、徴求したアンケートを当会独自で整理や分析ができておらず、小規模事業者が事業計画書策定時に活用できる、需要のニーズ情報となっていなかった。

### <新たな取組>

小規模事業者や基幹産業(原子力・食・観光)に特化した情報の収集もおこなう。また、個社の販路先・業種ごとに整理しながら当会で分析する。さらに、小規模事業者へ分析手法も指導する。最後にその結果を踏まえ、それぞれ個社のお客様が求める商品やサービスを想定して事業計画策定に盛り込んでいく。

### (事業内容)

**目標**・・・小規模事業者が気づいていない潜在顧客の掘り起こしをおこない、需要開拓に繋がる有益な情報を提供する。情報提供方法についても、一方通行のHPの掲載やファックス送信だけでなく、小規模事業者が理解できるように直接面談(巡回)して噛み砕き、当会で整理した情報提供をおこない潜在顧客の気づきを与える。

**項目**・・・以下の内容情報を定期的に且つ、迅速に提供する。

1. 新規取引先確認(信用調査)の為に帝国データバンク情報。
2. 日経流通新聞の売れ筋商品情報。
3. 地域の基幹産業である原子力発電所関連(廃炉事業や安全対策工事)の情報提供。また正副会長及び事務局長が中心となって全国のエネルギー産業施策について視察をおこない、原子力施策に特化した情報。
4. 経営指導員を中心とした巡回の中からタイムリーで当地独自の地域情報。(観光客の入れ込み情報や新規店舗情報など)
5. ネットなどの一般的な情報だけでなく、商談会やイベントなどで職員が直接体験やヒアリングから取得した情報。

**手段**・・・原子力関連は電力会社と連携を図り、安全対策や避難道建設工事などの内容・規模・時期情報を整理したうえで、事業者への新事業のヒントや販路開拓など個社支援に役立てる。また、観光関連は福井県観光連盟と連携しながら、情報を整理したうえで、観光客誘致などの個社支援に役立てる。また、商工会主催で福井県・高浜町の施策説明会を開催して、多くの小規模事業者に参加して頂く。更に、情報提供す

る場合、単に外部からの情報をそのまま提供するのではなく、当会で豊富な情報の整理・分析をしたうえで、小規模事業者へ提供し個社の役立つ情報へとブラッシュアップさせる。また、当会主催でプレミアム商品券を3年連続おこなっており、消費者動向アンケートや店舗毎の利用状況もデータベースで保管されている。この情報を当会にて整理分析し、小規模事業者へフィードバックして需要開拓に繋げていく。

**活用方法**・・・個社が経営分析する際の資料として活用する。その情報からお客様の需要を見抜き、事業計画策定の中で根拠（自信）資料や新商品開発の参考情報として有効活用する。

### （定量目標）

上記の事業内容により、具体的には下記の定量的目標を設定する。

支援内容	現状	H27年度	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度
アンケート調査回数	8	9	9	9	9	9
計画書策定の為、個社に対して当会で整理・分析した需要動向の情報提供数	0	3	3	3	4	4

## 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】

高浜町内は工業系の小規模事業者は極端に少ない。一方、観光が基幹産業である故に食品関連の小規模事業者は多い。地域に与える影響が大きい食品関連に特化して地域のリーダー企業を育てていく。その為に、小規模事業者（食品関連加工業者等）の地域資源を活かした商品の販路開拓支援をおこなうべく、ビジネスマッチングや商談会に積極的に参加し、販路開拓を図る。また、福井県内の道の駅や小売店との連携、更にはパブリシティの活用やホームページ作成支等による小規模事業者やその商品認知度の向上を図る。

### ＜現状及び課題＞

これまでは、商談会に参加する人数が重要視され、商談成立件数や商談後のフォローが不十分であった。また、当地の特性にあった商談会の選定ができておらず、要請のあった商談会に受け身の状態で参加していた。

### ＜新たな取組＞

今後は、やる気のある小規模事業者にあった商談会を選定して、参加を募る。また、参加費についても当会が全額負担せず、小規模事業者の一部負担を頂く。この一部負担は、当会の事業費削減の意味ではなく、個社が真剣に商談会参加して、取引

先獲得を目的とする商談会に結び付けるためである。さらに、そこから自発的に取り組む小規模事業者同士で民間主導のビジネスマッチング（共同開発や販路先情報の共有）へと繋げていく。

#### （事業内容）

- （１）小規模事業所の商品が町外でも売れる商品にするために、パッケージデザイン・量目・生産性の向上・物流・商流・商品提案書（商談会シート）の記入方法などの町外で売るためのアドバイスを伴走型指導によっておこなう。上記の指導をおこなう中でより高度な課題は専門家派遣（販路コーディネーター）の支援を行う。
- （２）食品関連加工業者等においては、地域資源を活かした商品開発・改良による高付加価値化を目指すべく、農業者等とのマッチングや具体的商品開発に当たっては、資金面については金融機関と連携してスムーズな資金調達をおこなう。また、補助金も有効活用して資金面の負担を軽減していく。
- （３）食品関連加工業者等の地域外の販路開拓については、金沢・関西・東京での商談会出展等への参加支援を行い、実際の商談に当たっては日本販路開拓支援協会等の販路開拓の専門化と連携しながら、地域外販路を開拓する。
- （４）食品関連加工業者等の福井県内の販路開拓については、福井県と連携しながら福井県の小売店へ販路開拓をおこなう。具体的には舞鶴若狭自動車道の三方五胡PAや北陸自動車道の南条SAや北鯖江SAへ販路開拓をおこなう。次に、ふるさと納税に対する返礼品についても販路開拓の大きなチャンスと考える。高浜町は27年度から大幅な予算を確保して、ふるさと納税にテコ入れをおこなう。行政と連携しながら、当会が中心となって返礼製品の募集をおこない個社の販路開拓に繋げていく。また、隣接するおおい町や近隣の若狭町は商工会同士の連携が以前からできている。職員同士の繋がりから各々道の駅への販路開拓をおこなっていく。さらに、町外への催事についても積極的に斡旋をおこなっていく。その中で単純に当会職員だけが販売するのではなく、事業者自ら販売して、お客様の声を直接聴きながら商品開発のヒントになる場として催事支援をおこなう。
- （５）東京など都会地での商談会は継続して出展していくが、商工会のネットワークや専門家とのネットワークから繋がっていきバイヤー（販路先）との取引が始まることも多々ある。このネットワークも重要と考えている。商談会に出展する事が目的にならず、確実に取引に繋がっていき販路開拓支援による売上増加と利益率向上を最終目的とする。
- （６）小規模事業者の商品の認知度を高めるため、定期的な報道機関へのプレスリリースによるパブリシティ活用やホームページの作成支援、ネットサービスなどへの出展支援、ソーシャルメディアの活用支援等を行い、情報発信能力を向上する。

### (定量目標)

上記の事業内容により、具体的には下記の定量的目標を設定する。

支援内容	現状	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
商談会等参加回数	0	1	1	1	1	1
商談会参加事業所数	0	5	6	6	7	7
新規販路開拓先数	2	6	6	6	9	9
町外への催事斡旋数	3	4	4	5	5	5
HP作成等情報発信 支援者事業者数	5	6	6	6	7	7
小規模事業者や商品のプ レスリリース・雑誌の掲載	0	2	2	3	3	4

## II. 地域経済の活性化に資する取組

高浜町、観光協会、高浜町第三セクター、その他に町外の地域団体等と連携し、今後の地域活性化の方向性を検討する。その結果を踏まえて、既存の地域イベントのリニューアル等による、更なる魅力向上策を実施することで、地域イベント等の再活性化を実現し、地域経済活性化を図る。これまでは、高浜町単独（点）で、町おこしをしてきた結果、地域間競争に負け、観光客は減少している。今後は、点ではなく若狭ブランド（面）でPRしていき選ばれる若狭ブランドを構築していく。そのためには、広域連携事業として隣接するおおい町や若狭町とも連携しながらスポーツと健康を軸とした観光商品を開発して需要を掘り起していく。

### (事業内容)

- (1) 現在、高浜町商工会が主催の「産業まつり」と高浜町観光協会が主催の「ふぐまつり」が既存事業であるが、ほとんど同じ時期（10月下旬と11月初旬）に開催している。今後は、スケールメリットや費用対効果などを考慮すれば合同開催が妥当と考えている。単にイベントを開催するだけでなく、新商品を町内住民にアピールできる産業まつりの強みと町外のお客様を呼び込めるふぐまつりの強みとを互いに活かしながらイベントのブランドを上げていく。また、イベントは小規模事業者（宿泊業）の代表自らが、イベントの中心となり観光客誘致のためにふぐのPRをして頂く。一方、小規模事業者の食品関連の代表は自社商品を販売して市場調査・商品開発及び販路開拓に繋げていく。今後、この合同イベントから観光客勧誘や自社の商品開発など個社の販路開拓に繋がるイベントにしていく。

(2) 高浜町と隣接するおおい町と合同で、若狭大飯郡スポーツコミッション検討委員会（組織構成は行政・観光協会・商工会）を開催し、スポーツと健康を軸とした観光商品を開発していく。現在、両町合同でイベントを開催した経験は1度もない。しかし、観光客から見れば高浜町やおおい町（点）に観光に行くのではなく、若狭地方（面）に魅力を感じ観光客は訪れている。マーケットを意識しながら、海だけに頼らない、「美食」と「スポーツ」をキーワードとして新しい観光客（スポーツツーリズム）を発掘する。

また、単なるイベントではなく、地域経済やスポーツツーリズムを目的とした「ハッピーマイル運動会（大人の企業対抗運動会）」を企画・運営する。その為に、行政や団体が企画・運営するのではなく、地域の小規模事業者がビジネスとして企画・運営できる仕組みを構築していく。

尚、ビジネスとして企画・運営とは、補助金（税金）を利用してイベントを開催するのではなく、参加費と民間スポンサー資金だけで企画・運営・利益創出することである。さらに、地域住民が一体となって、住民がハッピーマイルになる地域の活性化に繋げていく。



\* 地域資源を活かした海の見える球戯場にて両町（高浜町・おおい町）合同で開催。現在は地元住民がメインで利用しているが、今後は観光客にも積極的に利用できる仕組みを作っていく。

#### (定量目標)

上記の事業内容により、具体的には下記の定量的目標を設定する。

支援内容	現状	H27 年度	H28 年度	H29 年度	H30 年度	H31 年度
運動会開催数	0	1	1	1	2	2
運動会補助金の有無	事業なし	有	無	無	無(利益創出有)	無(利益創出有)
出展者数(産業まつり)	27	30	30	30	40	40
来場者数(産業まつり)	3,000	4,000	5,000	5,000	6,000	6,000

### 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

- (1) 県内の商工会が集まる福井県商工会連合会の「経営支援会議」（年間4回程度）において、福井県内商工会地域の需要動向、支援ノウハウ、支援の現状、今後の課題、成功事例、失敗事例等について情報交換をおこなう。
- (2) 若狭管内商工会（当会・おおい町商工会・わかさ東商工会）と日本政策金融公庫武生支店が集まる「経営改善貸付推薦団体連絡協議会」（年1回）において、情報交換の時間を新設し、特に若狭管内の需要動向、支援ノウハウ、支援の現状、今後の課題、成功事例、失敗事例等について情報交換をおこなう。また、上記3商工会で年3回程度「商工会嶺南地区連絡協議会」を開催する。ここでも若狭管内の情報交換をおこなう。その情報交換から、小規模事業者同士のビジネスマッチングや互いの商品取引（仕入や販売など）へ繋げていく。また、職員のスキルアップの為に、他の商工会でのセミナーや講習会に高浜町商工会の職員も積極的に参加する。
- (3) 高浜町内民間の金融機関（4行）と行政と商工会とで金融会議を開催する。決裁権限のある支店長に会議に参加頂く。会議の議題は地域の課題にあった経済施策を討議していく。例えば、原子力発電所に従事している小規模事業者を支援するための金融や雇用対策を検討する。このように、小規模事業者が本当に求める経済対策や金融支援を検討して、小規模事業者の利用頻度が高い施策を打ち出していく。

#### 2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

- (1) 全国商工会連合会が主催する各種研修やWEB研修、福井県商工会連合会が主催する経営指導員研修に加え、中小企業基盤整備機構が主催する小規模事業者支援研修や中小企業大学校が主催する各種専門研修に経営指導員が年間1回以上参加することで、経営状況の分析、計画策定・実施支援、市場調査支援、販路開拓支援の一連の支援スキルの向上を図り、売上や利益を確保することを重視した支援能力の向上を図る。
- (2) 高度な支援案件については、当会は経営指導員1人の商工会であるが、事務局長を始め補助員や一般職員と最低2名以上で高度な経営課題に取り組むことで、支援スピードアップが期待できる。さらに、お互いの指導・助言内容、情報収集方法等を学ぶなど、OJTにより伴走型の支援能力向上を図る。
- (3) 福井県産業支援センターが主催する、中小企業支援団体による組織横断型専門性向上事業に参加して他地域の商工会や商工会議所の経営指導員と一緒に企業

支援をおこない、高浜町にない産業や地域資源の知識を高めながら他の職員のノウハウを学び資質向上していく。また、専門家と連携した支援により、専門家の知識やノウハウを更に吸収し、支援能力の向上を図る。

- (4) 上記のスキルアップを1人の職員だけではなく、四半期に1回のペースで「経営支援勉強会」を2時間程度開催し、事務局長を中心に経営支援員や一般職員も含めて上記で得られた知識・ノウハウ等を職員全員が共有する。

### 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 実際の支援を受ける地域内小規模事業者の生の意見が聞ける場として、その代表者が集まる当会理事会において、参加理事に加え、高浜町役場等の外部有識者にも参加いただき、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。なお、評価については客観性の高いできるだけ定量的な評価とする。
- ② その理事会の場において、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、総代会議へ報告し、承認を受ける。
- ④ 目標設定、事業実施、事業評価、見直し・改善案策定の一連のPDCAサイクルを構築することで、より成果を重視した事業実施体制を構築する。
- ⑤ 事業の成果・評価・見直しの結果を総代会議資料（当商工会会員全員に配布）及び当商工会のホームページ（<http://www.taka-syou.jp/index.html>）で計画期間中公表し、地域の小規模事業者が常に閲覧可能な状態にし、事業の評価及び見直しをするための仕組みの構築を図る。



(別表2)

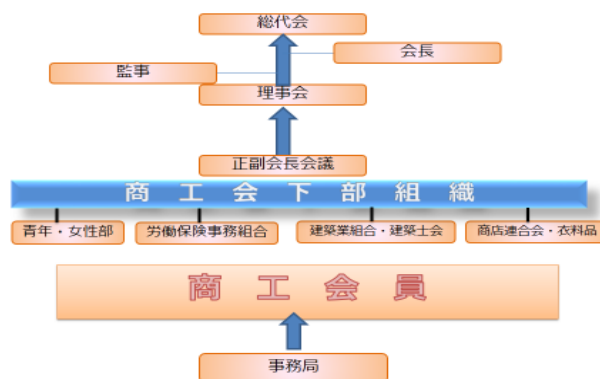
経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(27年9月現在)

(1) 組織体制

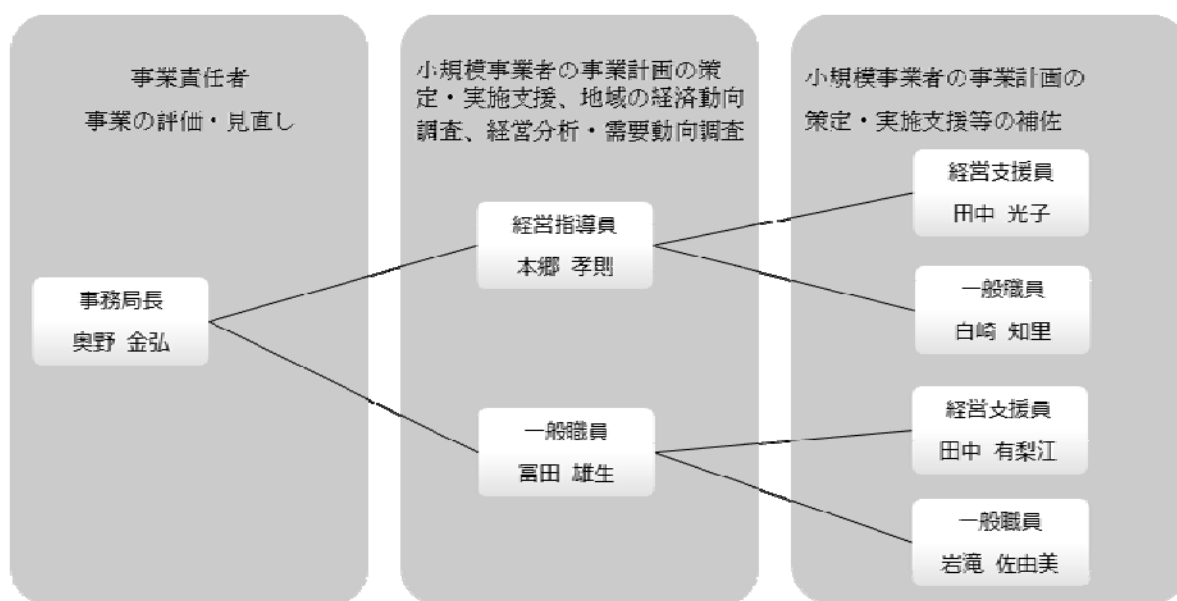
① 商工会組織図



組織体制・・・経営発達支援事業の実施にあたっては、事業者への直接的支援は経営指導員1名と男性一般職員が中心となり実施する。サポート役として経営支援員2名と女性の一般職員がそれぞれサポートする。一方、地域振興事業については、事務局長を中心に推進。その他職員は担当業務を持ち、各々持場の責任者として従事する。

② 本事業を実施する人員及びその役割・・・商工会職員数7名

事業支援の役割と組織図



(2) 連絡先

名 称：高浜町商工会

住 所：〒919-2229 福井県大飯郡高浜町三明1-36-1

電 話：0770-72-0226

FAX：0770-72-2810

H P：<http://www.taka-syou.jp/index.html>

メール：takashou@taka-syou.jp

(別表3)

経営発達支援事業の実施に必要な資金の額及びその調達方法

(単位 千円)

	H27年度 (H27年4月 以降)	H28年度	H29年度	H30年度	H31年度
必要な資金の額	2,000	2,000	2,000	2,500	2,500
小規模企業対策事業費	2,000	2,000	2,000	2,500	2,500
経営状況分析事業	400	400	400	400	400
計画策定・実施支援事業	400	400	400	700	700
市場調査支援事業	400	400	400	400	400
需要開拓支援事業	800	800	800	1,000	1,000

(備考) 必要な資金の額については、見込み額を記載すること。

調達方法

会費、国補助金、福井県補助金、高浜町補助金、事業受託費等

(備考) 調達方法については、想定される調達方法を記載すること。

(別表 4)

商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容
1. 事業計画の策定・実施支援におけるセミナー開催、事業計画の策定、個別フォローアップ 2. 創業・第二創業支援における創業相談会開催、創業計画の策定、個別フォローアップ
連携者及びその役割
1. 事業計画の策定・実施支援におけるセミナー開催、事業計画の策定、個別フォローアップ 連携者 1：福井県商工会連合会 高度支援課 課長 鷺田 公弥氏 福井県福井市宝永 4-9-14 役割：セミナーの開催支援 連携者 2：日本政策金融公庫 武生支店 支店長 大西 俊典氏 福井県越前市府中 1-2-3 役割：資金調達及び資金繰り相談支援
2. 創業・第二創業支援における創業相談会開催、創業計画の策定、個別フォローアップ 連携者 1：高浜町役場 まちづくり課 課長 河合 徹氏 福井県大飯郡高浜町宮崎 7 1-7-1 役割：創業相談会の開催支援 連携者 2：日本政策金融公庫 武生支店 支店長 大西 俊典氏 役割：創業計画策定・資金調達及び資金繰り相談支援
連携体制図等