

経営発達支援計画の概要

<p>実施者名 (法人番号)</p>	<p>六戸町商工会 (法人番号 2420005005652)</p>
<p>実施期間</p>	<p>平成31年4月1日～平成36年3月31日</p>
<p>目標</p>	<p>小規模事業者が社会環境や経済情勢等の変化に的確に対応し持続的発展を遂げていく為に、経営分析や顧客ニーズを踏まえた具体的なアクションプランに基づいての経営を関係機関との連携を図り経営力向上に向けた伴走型支援を実施する。 また、事業承継・創業支援に取組み、事業所数の減少の歯止めに努めるとともに、地域資源や自然環境・景観の活用と推進により地域の賑わいを創出する事による交流人口の増大を図り、小規模事業者の売上・利益の向上に繋げながら、地域経済の活性化に取り組んで行くことを目標とする。</p>
<p>事業内容</p>	<p>上記目標を達成する為、以下の事業を推進する。 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 (1) 小規模事業者の経営戦略確立の為、地域経済動向（景気動向）調査を実施し事業計画策定支援を行う。 2. 経営状況の分析に関する事 (1) 財務状況や経営課題等を踏まえて経営分析を行い、事業計画の重要性を気づかせ、事業計画策定支援に繋げる。 3. 事業計画策定支援に関する事 (1) 地域経済動向や経営分析結果を踏まえ、成長性や収益性を勘案し分類区分に応じた具体的な事業計画策定支援を実施する。 (2) 事業計画策定セミナー、事業承継セミナー、創業支援による事業計画策定支援策を強化する。 4. 事業計画策定後の実施支援に関する事 (1) 事業計画を策定した事業者に対し、予算実績差異分析や資金繰り状況の確認など定期的な巡回によるフォローアップを実施する。 5. 需要動向調査に関する事 (1) 地域内の消費者ニーズ調査、振興住宅地の消費ニーズ調査、産直施設や各種公表資料から需要動向の把握を行い、個社の実情にあった需要動向の提供を行う。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する事 (1) 物産展などのイベント開催について、情報発信し、出店から成約に至るまでの個別指導やIT活用による販路開拓支援など新たな需要の開拓支援を実施する。 II. 地域経済の活性化に資する取組 六戸町観光協会やブランド研究会と共に地域活性化に向けて方向性を検討し、賑わい創出や市街地の空洞化対策や商品開発・特産品ブランドのブラッシュアップなどの事業に取組み、地域経済の活性化を図る。</p>
<p>連絡先</p>	<p>名称 六戸町商工会 〒039-2371 青森県上北郡六戸町大字犬落瀬字明土53-2 TEL 0176-55-2095・FAX 0176-55-3912 URL <a href="http://aomorishokoren.or.jp/rokunohe/">http://aomorishokoren.or.jp/rokunohe/</a> E-mail rokunohe@aomorishokoren.or.jp</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 六戸町の概要と課題

(1) 六戸町の概要

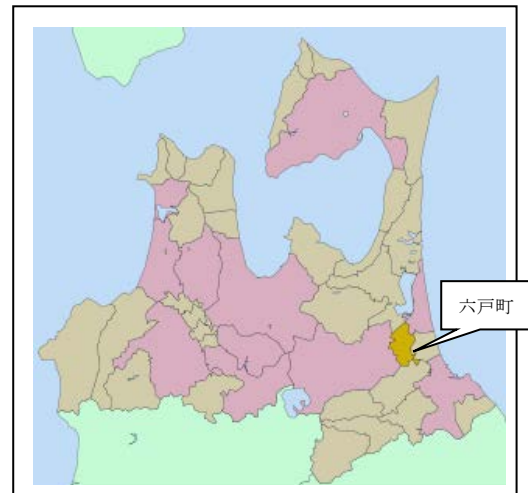
【位置、地形、気象】

六戸町は、青森県の東南部に位置し、東はおいらせ町、西は十和田市、南は五戸町、北は三沢市及び東北町と接している。

南部台岳地帯の一部を形成している洪積層の台地と、細長い沖積平野からなり、目立った高地・山岳はなく、奥入瀬川が町の南部を東西に流れ、その流域には水田が広がっています。

東西 10 km、南北 15 km と南北にやや長い形をしており、総面積は 84.06 k m<sup>2</sup> となっています。

気候は、雪が比較的少なく、年間を通じて穏やかな気候ですが、夏には偏東風（ヤマセ）といわれる冷たい風が太平洋側から吹きつけ、農作物の成長に影響を与えることもある。



(六戸町 位置図)

【歴史、成り立ち】

歴史的には縄文式文化早期頃の土器が堀切沢遺跡などから出土しており、およそ 7,000～8,000 年前には狩猟や奥入瀬川を登るサケの捕獲で生活する先住民が存在したと考えられている。

「六戸」の地名が出てくる最も古い文献は「平治物語」で、その中に「馬は奥州の（藤原）基衡が秘蔵したろくのへ六部一の馬」という記述がある。中世における「六戸」と呼ばれる地の範囲は広く、十和田湖から流れる奥入瀬川流域一帯を指していた。六戸を含む糠部郡（岩手県北部から青森の下北に至る地域）は源頼朝が平泉藤原氏を滅ぼした後、甲斐国の領主であった南部光行が、この戦いの恩賞として頼朝から拝領したものと伝えられています。南部氏が甲斐国にあった八幡宮を六戸の滝沢（現十和田市）に祀り、重臣を六戸に、配していたことから、六戸の地は三戸と並ぶ南部氏の根拠地の一つであったと考えられる。

江戸時代には、六戸の村々は南部藩の五戸代官所の支配下にあったが、明治2年に七戸藩が創設され、七戸藩領となった。その後、明治4年の廃藩置県により七戸県となり、続いて弘前県、10月には青森県に統一された。更に、明治6年の大区制、同11年の郡制施行を経て、明治22年、町村制の施行により、小平村・柳町村・鶴喰村・犬落瀬村・上吉田村・下吉田村・折茂村の7か村が合併して六戸村が誕生した。

町制が施行されたのは昭和32年で、38年には六戸町を含む八戸地域が新産業都市に指定され、51年には金矢工業団地が造成された。

### 【人口と世帯】

六戸町の総人口は、平成27年の国勢調査によると10,937人で、世帯数は4,258世帯、一世帯当たりの人員数は2.56人となっている。5年前の平成22年に比べると341人増加で、昭和60年と比較すると6人の増加となり、一世帯当たり人員については4.0人と核家族化や世帯の多様化が進んでいる。

要因は三沢市に隣接する小松ヶ丘地区にニュータウンの造設を行い、定住促進を図り、町外からの転入が増加したことによるものである。

### ○総人口と世帯数の推移

(単位：人、世帯)

	1985年 昭和60年	1990年 平成2年	1995年 平成7年	2000年 平成12年	2005年 平成17年	2010年 平成22年	2015年 平成27年
総人口	10,931	10,615	10,523	11,122	10,927	10,596	10,937
総世帯数	2,730	2,750	2,893	3,382	3,668	3,850	4,258
一世帯当たりの人員	4.0	3.9	3.6	3.3	3.0	2.8	2.6

(出所：国勢調査)

### 【人口の推計】

六戸町の人口推計をみると、2015年(平成27年)に10,937人であった総人口は、2020年(平成32年)には25%～22%減少し9,300人～9,700人になることが予測されている。また、年齢3区分別人口(年少：15歳未満、生産年齢人口：15歳～64歳、老年：65歳以上)では、生産年齢人口の減少並びに少子化は地域力の低下や経済の縮小に繋がることから、少子化対策等人口減少問題に取り組むことが重要な課題となっており、「六戸町総合振興計画」に基づき種々の施策が展開されている。

### ○総人口の推計

(単位：人)

	2005年 平成17年	2015年 平成27年	2020年 平成32年
総人口	10,430	10,937	10,000

### ○年齢3区分別人口推計

(単位：人、%、世帯)

	2005年 平成17年	2015年 平成27年	2020年 平成32年
年少人口 (15歳未満)	1,375 (13.2)	1,130 (11.2)	1,040 (10.4)
生産年齢人口 (15～64歳)	6,306 (60.5)	6,427 (58.7)	5,120 (51.2)
老年人口 (65歳以上)	2,749 (26.4)	3,380 (30.1)	3,840 (38.4)
総世帯数	3,231	4,258	3,140
一世帯当人数	3.23	2.56	3.18

注) 平成17年と平成27年は実積値。平成32年は、目標値であり人口推計をもとに本町の将

来を展望して設定したものであり、10人及び10世帯単位としている。

【産業の状況】

① 商工業の現状と課題

六戸町の産業別生産額は、平成21年の市町村民経済計算では製造業260,100万円、建設業551,100万円、卸売小売業220,600万円、不動産業535,600万円、サービス業415,700万円、産業別就業者数の推移は、平成27年の国勢調査では、製造業677人、建設業654人、卸売小売業926人、不動産業109人、サービス業1,623人となっている。

平成17年町内の生産額2,425,000万円あったのに対し、平成27年では2,437,900万円で、ほぼ横ばいで推移している。

しかし、卸売小売業の事業所数は、減少傾向が続き事業主の高齢化と後継者不在が大きな要因であり、今後も小規模事業者の減少が予想されることから、空き店舗の増加による商店街の空洞化など域内経済環境の弱体化が懸念されている。

建設業等工業の事業所数も減少傾向であり、就業者の高齢化も懸念材料として取りざたされており、就業者数も減少の様相を呈している。

事業者の減少に歯止めを掛ける為にもスムーズな事業承継や空き店舗利用等による新規創業の支援、新商品や新役務の提供等による地元消費の喚起、地域の賑わい創出による商店街活性化など、経営力強化に向けて売上や利益の増加に取り組んでいくことが課題である。

○商工業の就業者数の推移

(単位：人)

区分		第2次産業				第3次産業							合計	
年次		計	鉱業	建設業	製造業	計	卸売業	金融・保険・不動産	運輸・通信業	電気・ガス・水道	サービス業	公務		分類不能
昭和60年	就業者数	1,301	26	659	616	2,049	665	61	211	6	927	179	0	3,350
平成7年	就業者数	1,692	7	891	794	2,375	731	83	228	12	1,099	218	4	4,067
平成12年	就業者数	1,694	8	952	734	2,430	761	85	232	12	1,123	212	5	4,124
平成17年	就業者数	1,479	12	815	652	2,639	639	94	210	10	1,483	199	4	4,118
平成22年	就業者数	1,348	2	676	670	2,647	624	107	210	15	1,496	195	0	3,995
平成27年	就業者数	1,335	4	654	677	2,904	683	109	243	21	1,623	225	0	4,239

(資料：国勢調査)

② 農業の現状と課題

六戸町の基幹産業である農業は稲作をはじめ、野菜の栽培が大変盛んである。日本一を標榜する大玉にんにくを始め、ニンジン、ながいも、だいこん、キャベツ、ジャガイモ、白菜、ねぎ、ゴボウなど多彩な農産物が代表的な特産品となっている。

また、特産地鶏のシャモロックや、野菜を使ったドーナツや焼酎など加工食品も開発され、野菜とともに町の特産品となっている。

平成22年の農作物の作付面積は稲、野菜とも減少しており、農業総生産額についても農産物価格の低迷も加わり減少傾向が続いている。

平成22年の農業就業人口は、3,545人、農家戸数は231戸となっており農地面積の拡大

や集積化が進んでいることが伺われる。

一方で農業が六戸町の基幹産業であるにもかかわらず、農業生産額が 387,800 万円であり、付加価値高い農産物の生産（6次産業化）や新たな市場の開拓、後継者不足（農業の担い手の確保）等への対応が課題である。

#### ○農業戸数

	農家戸数（戸）	内、専業農家
平成 12 年	1,130	155
平成 17 年	1,011	195
平成 22 年	877	231

（出所：農業センサス）

#### ○農業就業者数

	就業者数（人）
平成 17 年	1,410
平成 22 年	1,148
平成 27 年	1,099

（出所：国勢調査）

#### ○耕地面積

	田 (ha)	畑 (ha)
平成 12 年	1,774	973
平成 17 年	1,604	932
平成 22 年	1,585	930

（出所：国勢調査）

#### ○農作物作付面積

	就業者数（人）
平成 17 年	5,480
平成 22 年	4,352
平成 27 年	3,545

（出所：農業センサス）

## 2. 小規模事業者の現状と課題

### (1) 小規模事業者の現状

六戸町商工会の地区内小規模事業者の多くを占める卸売業・小売業・サービス業は、六戸町役場と南側の官庁街通りを中心に分布しており、商圈の拠点としての役割を果たしてきた。しかし、道路交通網の発達と同時に近隣市町の大型商業施設への顧客流出が顕著となり、更に隣町に中央資本の大型ショッピングセンターが開業すると消費者の流れが大きく変わり、その後も国道 45 号線の通りにスーパーマーケットやホームセンター等が進出し、当町商業区域の衰退が一気に加速した。

平成 28 年経済センサス活動調査結果によると、商工業者数は 319 者となっており、内 251 者（78.7%）が小規模事業者である。また、小規模事業者の 72%が卸小売り・サービス業などの商工業者で構成されている。

管内商工業者、小規模事業者の業種別構成比				
商工業者数	319		内小規模事業者・251	
卸売業	17	5.3%	10	3.9%
小売業	99	31.0%	73	29.1%
サービス業	65	20.4%	57	22.7%
建設業	77	24.1%	65	25.9%
製造業	26	8.1%	14	5.5%
飲食・宿泊等	35	11.1%	32	12.9%

（出所：平成 28 年経済センサス）

前述の通り、小規模事業者を取り巻く環境は、近隣の主要都市である十和田市、おいらせ町、八戸市、三沢市、青森市等域外の大型商業施設への消費流出が大きく、加えて人口減少による売上低下、事業主の高齢化や後継者不在等により廃業を余儀なくされるなど、小規模事業者を取り巻く経営環境は一層厳しいものとなっている。

小規模事業者の減少要因は、事業主の高齢化や後継者不在等による廃業が増加していることである。生活スタイルの変化やニーズの多様化等背景に購買力や消費者の関心が域外や郊外店、ネット販売等へ流出していること。少子高齢化による人口減少等環境変化への対応が不十分であることなどが大きな要因となっている。

中心商店形成区域の低迷が町全体の商業の衰退に拍車をかけている状況であり、小規模事業者の減少は地域経済にとって深刻な問題となっている。

## (2) 小規模事業者の課題

### 【共通課題】

小規模事業者においては、事業主の高齢化と後継者不在、顧客ニーズの多様化、売上増進策、人口減少社会への的確な対応など経営力向上に対する共通課題を有している。

小規模事業者が持続的発展を遂げていく為には個店の強みを再認識しその強みを最大限発揮して差別化を図り、消費者の望むサービスや地元消費の増進策（売上増大）が必要不可欠であり、中長期的には既存客に留まらず新たな顧客創造にむけての積極的な事業展開が必要である。

### 【商業者の課題】

中心商店街形成区域の小規模事業者は地域経済の活力の維持や地域住民の生活・福祉の向上について重要な役割を果たしてきましたが、卸小売業・サービス業などの商工業者においては人口減少・少子高齢化による消費購買力の低下や郊外の大型ショッピングセンター等への顧客流出による既存店の客離れなど多大な影響を受けている。地元町内での消費を促進し顧客の域外流出に歯止めをかけるために、地域住民の需要に応じた中心商店形成区域の個店経営の取組みにより域外からも消費を呼び込むなど、環境の変化や需要の変化に即応した経営の変革、売上増加、経営力の向上が課題となっている。

### 【建設業等工業の課題】

建設業においては、公共事業の減少、長引くデフレ等による景気回復の遅れにより工事高が減少傾向にある。一般住宅等建築業については、増改築等（リフォーム工事）の小規模な工事は堅調に推移しているものの公共工事や新規住宅着工率の減少により売上高は伸び悩んでいる。

電気工事業・管工事業・左官業等については、ゼネコンや県内の大手建設業からの受注に頼る部分が多く、域外での現場が多いことや資材の高騰による利益の縮小、人材不足等の課題を抱えている。

工業全体としても事業主の高齢化と後継者不在、人員不足等の共通の課題を抱えており小規模事業者の経営体質の弱体化が進んでいるため経営体質強化と持続的発展にむけての支援が課題となっている。

### 3. 商工会の現状

#### (1) 商工会の現状

平成 24 年 4 月現在の商工会員組織率調査によると、管内商工業者数 319 者のうち小規模事業者数は 285 者であり、商工会組織率は 68.9%である。管内商工業者の 89.3%が小規模事業者であり、52.8%が卸小売業・サービス業などの商業者で構成されている。後継者不足などによる廃業者や営業規模縮小などにより、商工会会員を脱会する業者が毎年十件弱発生することから近年は会員の減少が続いている。

会員の減少は商工会組織の弱体化を招くだけでなく地域経済の全体の衰退に繋がる大きな問題として危惧しており、巡回による情報収集によると、本会の会員事業所の半数以上が 60 歳以上の経営者であり、さらに後継者がいない事業所も多く、高齢化がより一層進むことで廃業する事業所が増加することを懸念されている。今後は個店経営力向上にむけての支援強化と事業承継・創業支援に積極的に取り組む必要がある。

#### ○組織率調査表

	H23. 4. 1	H24. 4. 1	H25. 4. 1	H26. 4. 1	H27. 4. 1	H28. 4. 1	H29. 4. 1
商工業者	326	319	319	317	326	317	316
小規模事業者	290	285	285	285	283	270	261
会員数	229	229	230	228	230	232	230
組織率	67.4%	68.9%	69.2%	69.4%	68.1%	70.6%	70.2%

(出所：六戸町商工会調べ)

#### (2) 商工会のこれまでの取組と課題

六戸町商工会のこれまでの経営改善普及事業の取組としては、金融・税務・労務・記帳指導を日常業務の中で行ってきたが、経営力向上支援策等については、外部講師を招聘しての全会員が対象となるような啓蒙セミナーの開催で終わり、個店の経営力強化に繋がる専門的な対応とは言えず、セミナー後のフォローも弱く長年十分なものとは言えない状況であった。

小規模事業者個々の経営状況や事情に合わせたきめ細やかな指導ができていなかった反省点を踏まえ、平成 26 年 10 月から 2 か月間（計 4 回で 8 件、延べ 77 名）店力・街力・向上支援セミナーを開催。伴走型支援としては、小規模事業者持続化補助金申請や融資申し込み等の小数に限られ、その支援内容も補助金申請にむけての計画書作成支援や認定後の請求手続き等留まっていたことから、今後は小規模事業者の経営課題を踏まえたうえで事業計画策定の必要性や重要性の理解を深め、事業計画に基づく小規模事業者の経営力向上と事業承継・創業支援等に重点を置いた取組みを中長期的に展開し、伴走型支援・提案型支援の実施を行って行くことが課題である。

#### ○小規模事業者持続化補助金の取扱い支援状況

平成 25 年度補正	(1 事業所申請・1 事業所採択)
平成 26 年度補正	(1 事業所申請・1 事業所採択)
平成 27 年度補正	(1 事業所申請・1 事業所採択)
平成 28 年度補正	(1 事業所申請・1 事業所採択)
平成 28 年度 2 次補正	(1 事業所申請・1 事業所採択)
平成 29 年度補正	(5 事業所申請・2 事業所採択)

#### 4. 小規模事業者の中長期的な振興の在り方

##### (1) 中長期的な振興方針

小規模事業者を取り巻く経営環境は、近隣主要都市の大型商業施設等域外への消費流出が大きく、加えて人口減少による売上低下、事業主の高齢化や後継者不在等により廃業を余儀なくされるなど厳しいものがあり、このような外部環境の変化によって様々な経営課題が顕在化してきており、従来からの支援内容では対応できない部分も多くなってきている。

六戸町商工会では、昨年 775 回（経営指導員等補助対象職員 3 人、他に局長と記帳指導員の合計 5 人態勢）の巡回・窓口指導を実施してきましたが、巡回件数も少なくそのほとんどが金融・税務・労働・記帳と言った基本業務であり、相談に対しては単発的な課題解決に終始し、事業計画に基づく売上増加や販路拡大、事業承継等の経営力強化に繋げる指導は少数に留まり、小規模事業者の減少に傾向に対し歯止めが掛からない状況にある。

六戸町商工会は、これまでの取り組みや課題、小規模事業者の現状等を踏まえ、様々な経営課題に対応すべく向こう 10 年間の中長期的な振興の柱として「経営力強化のための伴走型支援の取り組み」、「事業承継・創業支援による小規模事業者の維持向上並びに持続的発展への取り組み」、「地域資源を活用した地域活性化への取り組み」の三項目を掲げ事業計画策定と計画に基づいた経営課題の推進、需要動向や新たな需要開拓を見据えた売上増加や販路開拓支援、事業承継・創業支援等を実施し、地域の総合経済団体として小規模事業者に寄り添い産業の発展に努め、地域経済の活性化に取り組んでいく方針である。

六戸町総合振興計画では、商工業の振興策として商工会との連携のもと、近代的な経営への転換を促していくとともに、スタンプ事業の継続・充実をはじめ、地元商店ならではの地域に密着した商品・サービスの提供、イベントの実施等を促進する。また、厳しい経営環境を踏まえ、融資制度の周知と活用促進に努め、経営の安定化を促すとしており、これらの施策は商工会の目指す方向性とほぼ基軸をともにするものであり、小規模事業者の支援については、今後も六戸町や他の支援機関・支援団体等と連携しながら取り組んでいく考えである。

#### 5. 経営発達支援計画の目標と方針

- ・ 中長期的な振興のあり方や地域の現状と課題を踏まえ、以下の目標と方針で取り組む。

##### (1) 【目標】

伴走型支援の強化を図り小規模事業者の経営力向上に努める

##### 【方針】

小規模事業者においては環境の変化に素早く対応できないなどの特性があり、事業者ごとにその課題も複雑化・多様化してきていることから、それぞれの状況に合わせた支援が求められている。

六戸町商工会はこれまで以上に巡回訪問の強化に取り組むことを基本とし、経営者と顔の見える（face to face）関係を基本として、その中で得た経営情報や財務状況、強み・弱み等の生の情報を基に事業者の抱える経営課題の把握に努め、経営分析や景況調査等の結果を踏まえて経営者と課題を共有し、売上・利益の向上、経営改善、事業再生



等、各事業者の課題に応じた事業計画の策定を促し、経営力向上と持続的発展に向けた伴走型支援に取り組んでいく。

(2) 【目標】

事業承継・創業支援による小規模事業者の維持拡大に並びに持続的発展を図る

【方針】

事業承継については、後継者難による事業者数の減少が顕著となっている現状を踏まえ、事業承継が円滑に進められるよう税理士等専門家と連携を図り、きめ細やかな支援を行い事業者の維持に努めていく。

創業支援については、六戸町の産業課と連携し創業支援セミナーを開催するなど、当地域に於いて創業しやすい環境を整備し管内事業者数の維持拡大に努めていく。

事業承継・創業支援を実施した小規模事業者については、経営が落ち着き安定するまで一定期間を要すると思われることから、計画の進捗状況や資金繰り状況の把握に重点を置いた巡回訪問を強化し、状況によっては小規模事業者経営発達支援資金等の活用を図るなど伴走型支援を行っていく。

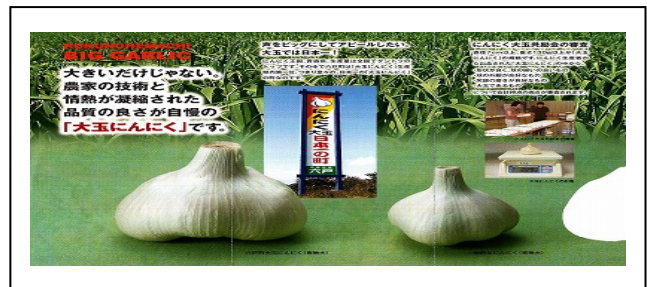
(3) 【目標】

地域資源を活用した地域活性化への取り組み強化

【方針】

六戸町には、豊かな自然環境や野菜王国「ベジタランドろくのへ」として内外に知られる農産物「ニンニク、ナガイモ、ゴボウ、大根、キャベツ、白菜、ねぎ等をはじめとする根菜類」、地鶏である「青森シャモロック・ザ プレミアム#6」等の特産品、例年開催される「ろくのへ春まつり」「六戸秋まつり」「メイプルタウンフェスタ」など多彩な行事など豊富な地域資源を有しているが、地域活性化に向けて各関連団体の連携や資源の利活用が十分に活かされず、小規模事業者への経済効果も限定的なものとなっている。

今後は、行政、地域金融機関、六戸町観光協会、各実行委員会、地域の農・商工業者、商工会が一体となって連携を図り、これらの観光資源や伝統行事、高品質の農産物等を活かした特産品の開発やブランド化などを検討する体制を整え、地域の賑わいを創出して交流人口の増大を小規模事業者の売上・利益の増大などの波及効果に繋げて地域の活性化と産業の発展に取り組んでいく。



経営発達支援事業の実施期間（31年4月1日～36年3月31日）

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】

【現状の取組と課題】

これまでは、小規模事業者支援業務における地域の経済動向調査に対する重要性の認識が低かった為、同調査は実施しておらず、全国商工会連合会から実施依頼された小規模企業景気動向調査（不定期実施）や、巡回訪問・窓口相談でのヒアリングによる少数企業の景況把握に留まっていました。また、その活用方法も調査依頼先企業への配布と小規模事業者持続化補助金推進等に際しての必要最低限の限定的な利用に留まり、情報が活用されてこなかった。

特に巡回訪問等による情報の入手に関しては、収集項目のひな型や様式等の定めがないため担当者の裁量による統一感のない対応となり、情報の整理や分析も試されず組織的なデータとして整備されてこなかった。

【今後の取組と目標】

地域の経済動向を調査収集し提供していくことは、経営状況の分析や需要動向調査とともに小規模事業者の営業戦略等に対する重要な要素であることを再認識し、今後は、ヒアリングシートによる統一した調査方法を行うとともに、各種公表データも有効に活用し、これまで不十分だった小規模事業者の地域経済動向の把握に努めるとともに、個別の事業計画策定への活用やHPなどを通じて域内事業者へ情報提供を行っていく。

（事業内容）

（1）巡回訪問による域内の景気動向の把握（新規）

統一したシートを用いて全職員の巡回訪問によるヒアリング調査を四半期毎に実施する。対象業種は管内小規模事業者の81%を占める卸小売業、サービス業、建設業、製造業からそれぞれ抽出し、業況（対前期、来期の見通し）等下記の項目に従って景気動向の調査を行う。

特に小規模事業者の大半を占める卸小売業、サービス業の分析情報データは、消費者ニーズを踏まえた新たな商品開発やサービス内容の見直し等、販路開拓や売上増強につながる重要情報として注視しながら収集分析にあたる方針である。

- 調査目的 : 巡回訪問による生の情報を収集することで域内の経済動向を把握し、経営の現況や課題、企業ニーズ等を的確に捉え事業計画策定支援に繋げ、実効的な企業支援を実施していくことを目的とする。
- 対象企業 : 50社（卸小売業から20社、サービス業から10社、建設業から20社）
- 調査方法 : 「域内経済動向に関するヒアリングシート」を用いて四半期毎（6月、9月、12月、3月）の定点観測を実施する。

- 調査項目 : 1. 景況・業況（業界、自社、今後の見通し）、2. 売上・採算（売上、生産、利益）、3. 価格（仕入単価、売上単価、受注単価）、4. 在庫（増減、在庫の過不足）、5. 設備（実施、予定、内容）、6. 客数、7. 経営課題・問題点（課題、問題点）、8. 商工会への要望等（希望する支援策など）
- 整理分析 : 商店立地中心部官庁街地区、郊外地区、業種別、項目別にそれぞれ整理分析する。  
: 各種センサスの傾向との整合性を分析して当地区の課題を抽出する。
- 活用方法 : 消費者ニーズを踏まえた新たな商品開発や提供する役務の見直しなど小規模事業者の持続的発展にむけて事業計画策定の基礎資料として活用する。  
また、全職員が必要な時に必要なデータを利用できるように組織的にデータを蓄積し、商工会全体の共有情報として巡回訪問等を通じて小規模事業者にタイムリーに提供する。  
併せて商工会報やホームページ等で公表するとともに、六戸町や地元金融機関など各支援機関との情報交換・意見交換の資料としても活用し、相互連携のもと小規模事業者の事業展開に際して切れ目のない支援に活用する。

## （２） 青森県内における地域経済動向に関する情報収集（新規）

地域の経済動向に関する情報収集として上記（１）の調査を補完する意味で、中小企業庁及び中小機構の「青森県版中小企業景況調査」、財務省東北財務局青森財務事務所の「県内経済情勢報告」、青森県の「青森県景気ウォッチャー」、県内複数金融機関の「景気動向調査」を参考に四半期毎に情報収集を行い、青森県内の広域的な地域経済動向の把握に努め、特に地域外での事業展開を行っている小規模事業者や今後行おうと希望する小規模事業者に対し事業計画策定や経営力向上の基礎資料として有効活用していく。

- 調査目的 : 販路拡大を目指す小規模事業者に対して、青森県内の景況・需要動向などを把握し、事業計画策定支援に繋げるための基礎データとして活用し実効的な企業支援を実施することを目的とする。
- 調査方法 : 各種公表資料を参考として、四半期毎（４月、７月、１０月、１月）に青森県の経済動向を分析・把握し、販路拡大を目指す小規模事業者の事業策定支援に繋げる。
- 調査項目 : 青森県版中小企業景況調査～県内の景況、業況、売上、利益  
: 県内経済情勢報告～県内の総括判断、個人消費、雇用情勢、企業利益  
: 青森県景気ウォッチャー～県内４地区業種別の景気動向、企業の声  
: 景気動向調査～県内の概況、家計消費、住宅投資、生産、一次産業等を調査収集する。
- 整理分析 : 青森県内の景況・需要動向などを把握し業種別、項目別、地域別に分類整理し各地区の経済情勢を年４回比較分析する。
- 活用方法 : （１）に記載の活用方法のほか、販路拡大を目指す小規模事業者等に対し、県内の需要動向等の情報を提供し、主に販売市場の選択等の経営判断材料として活用し事業計画策定支援に反映させていく。また、（１）と併せてHP等に掲載し広く地域の事業者提供提供する。

事業目標	現状	H31	H32	H33	H34	H35
巡回によるヒアリング景況調査回数	—	4回	4回	4回	4回	4回
景況調査件数	—	50者×4	50者×4	50者×4	50者×4	50者×4
青森県経済動向調査分析数	—	4回	4回	4回	4回	4回
情報発信（会報、ホームページ等）回数	—	4回	4回	4回	4回	4回

## 2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

### 【現状と取組と課題】

これまでの経営状況の分析に関する取組としては、専門家を導入し巡回訪問でのヒアリング調査からSWOT分析を行い問題解決に向けた指導を行った経緯があるが、経営力強化に向けた事業計画書の作成にまで至った事業所はなく、改善すべき問題点等が明確になっても経営状況の分析の重要性や事業計画作成の必要性を認識・理解させることができず、経営力強化指導としては具体的なアクションに繋げる支援体制が不十分となっていた。その後の対応も金融相談（29年度12件）があった場合や小規模事業者持続化補助金申請時（29年度追加補正5件）の個別課題解決のための経営状況の分析に留まり単発の支援に留まっていた。

また、毎年、決算申告は90件余りを担当しているため、決算データは把握しているが、各種財務指標等を活用した財務分析は行っておらず、商工会としても経営分析の重要性は認識しているもののその対応に欠け、小規模事業者における事業の検証や見直しに通じるような経営状況の分析に関する取り組みが不十分であった。

### 【今後の取り組み状況と目標】

小規模事業者が持続的発展を遂げていくためには、経営者自らが自社の経営状況を計数面から理解していくことが重要である。今後は、巡回訪問により、共通の「経営状況に関するヒアリングシート（ローカルベンチマークを参考に新たに作成する）」を用いて経営概要の聞き取り調査や、セミナー・各種相談業務等を通じて経営分析対象企業の掘り起こしを行う。

実施にあたっては、経営分析の必要性を認識させ、経済動向や消費動向等の外部環境を含めたSWOT分析やネットde記帳（全国商工会連合会）のシステム診断などを活用した経営分析を行う。

専門的な課題については、青森県商工会連合会のエキスパートバンクやよろず支援拠点の専門家派遣制度等を活用し要因分析や課題解決に取り組んでいく。

分析結果は巡回訪問等を通じタイムリーに小規模事業者にフィードバックし共有するとともに、経営者自らが自社の経営状況を把握していただくことで事業計画の必要性や重要性の気付きを促し、事業計画策定支援を実施していく。

また、シート情報に基づき支援対象のグループ化を進め、それぞれのグループの経営実態、課題等を踏まえた支援を行い事業計画の策定支援に繋げていく。

### （事業内容）

#### （1）巡回訪問等による経営状況の把握（拡充）

これまでは、金融相談時などに経営状況の分析を行うに留まっていた。今後は、小規模事業者の経営状況や経営課題の概要を把握するため、巡回訪問を通じて共通のシートを用いてヒアリング調査を実施する。調査に当たっては、現状の状態に甘んじて経営状況の見直しに

消極的であった小規模事業者に対しても経営分析の必要性や事業計画策定の重要性を促し、業況や資金繰り、財務状況、強み・弱み、経営課題等の把握に努め、経営分析対象企業の掘り起こしを行う。尚、ヒアリング調査は職員の資質向上を目的としたOJTも兼ねながら、事務局長以下補助員等との複数名で実施する。

また、得られた事業者の財務状況や商品・サービス等の経営情報は、商工会全体の共有情報としてデータ整備して保有体制を強化していく。

### (2) 経営戦略策定セミナーの開催（新規）

巡回訪問等によるヒアリングシートを作成し掘り起こしを行った意欲的な事業者を中心としてセミナーを開催し、小規模事業者の今後の進むべき方向性や経営の在り方など、経営戦略考慮のための機会を提供して経営戦略策定を支援する。実施に当たっては、経営分析の意義と必要性を認識（意識改革）させ、事業計画作成に繋げていくことを狙いとする。

### (3) 経営分析の実施（拡充）

これまでは、融資申し込みや記帳指導の際に売上高や利益等の推移や基本的な指標比率について、話をする程度で具体的な分析は行っていなかった。今後は、小規模事業者に経営分析の必要性を理解させ、財務状況や経営課題等を踏まえて経営分析を行い、経営者自らに自社の経営状況を把握していただくことで事業計画の必要性や重要性の気付きを促し、事業計画策定支援に繋げるため経営分析を実施する。

○調査目的 : ヒアリング内容や分析を通して事業者に経営の現状と課題等を理解させ、事業計画策定の気付きに繋げていくことを目的とする。

○対象企業 : セミナー開催や巡回訪問によるヒアリングシートの情報及び金融相談、記帳指導を通じて経営分析が必要と思われる小規模事業者。

○調査方法 : [財務分析に関する項目]

記帳機械化利用事業者は「ネット de 記帳（全国商工会連合会）」のシステム経営診断などを活用し、決算申告に合わせて3期分の比較貸借対照表・損益計算書により収益性、安全性、資金繰りに重点を置いた調査を行う。また、飲食店や食品小売、及びPOSレジ使用事業者については売上分析を効率化するABC分析等を実施し売上商品の構成比から改良メニュー等を検討する。

記帳機械化未利用事業者は「経営自己診断システム（中小企業基盤整備機構）」や「ローカルベンチマーク（経済産業省）」を活用し売上持続性、収益性、生産性、健全性、効率性、安全性、成長性等の項目を診断する。

: [財務以外のその他の経営資源に関する項目]

財務以外のその他の分析としては、ローカルベンチマークの4つの着目点である。

① 経営者（経営手腕、ビジョン、事業承継方針）、②事業（強みと課題）、③ 取り巻く環境・関係者（取引企業、従業員項目）、④内部管理体制内部管理、コンプライアンス) に着目し、経済動向や消費動向等外部環境を含め、特許、許可、強み・弱み・機会・脅威等をヒアリングシートで洗い出しを行い、経営課題を明確にする。

：専門的な課題については、青森県商工会連合会や専門家派遣制度（エキスパートバンク）青森県よろず支援拠点等の支援制度を活用し、詳細な要因分析を行い解決に努める。

○調査項目 : : [財務分析に関する項目]  
システム診断を活用し3期分の比較貸借対照表・損益計算書により収益性、安全性、資金繰りの分析に必要となる流動性比率、売上高対営業利益率などの一般経営指標（小売、サービス、建設等の各種を勘案し項目を選定する）を収集する。

: [財務以外のその他の経営資源に関する項目]

属性（住所、氏名、業歴等の基本情報）のほか、業況、商品、サービス、得意技術、従業員等の資源内容（資格・技能取得状況）などヒアリングシートに基づくベンチマーク項目、強み、弱み、機会、脅威、経営課題等。

○整理分析 : 財務分析の実施方法は、3期分の比較貸借対照表・損益計算書により売上高対営業利益率と損益分岐点から収益性の分析、流動比率、自己資本比率から安全性の分析、売上債権回転期間、在庫回転期間から資金繰り分析に重点を置いた分析、を実施し、CRDの業界基準値との比較分析を行う。

また、飲食店や食品小売店などは、材料費のロスを抑え勘に頼らない売れ行き予測を行うためABC分析を行う。

: 財務以外のその他の経営資源の分析としては、ローカルベンチマークを活用し経営方針、経営者、事業、関係者、内部管理体制、特許、許可など小規模事業者の経営資源を広く捉えて分析するほか、強み・弱み・機会・脅威などSWOT分析（定性分析）手法をベースとして行う。

○活用方法 : 分析結果は、巡回訪問等を通じタイムリーに調査対象となった小規模事業者と情報共有し、経営課題の解決に向けて事業計画策定支援の重要資料として活用する。

: 小規模事業者の課題解決に向けたセミナー等の演題選定に活用する。

: 全職員が必要なデータを利用できるよう組織的にデータ蓄積し商工会全体の共有情報として活用する。

事業目標	現状	H31	H32	H33	H34	H35
経営状況の分析を目的とした事業者の掘り起こしの為の巡回訪問延べ回数	—	40回	60回	80回	100回	120回
経営セミナー開催回数 (参加者数)	—	1回 (10者)	1回 (15者)	1回 (20者)	1回 (20者)	1回 (20者)
経営分析件数	—	25社	25社	30社	35社	40社

### 3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

#### 【現状の取組と課題】

これまでの事業計画策定支援に関する取組は、各種補助金等の活用や融資申し込みの際の支援といった限定的なもので、地域経済動向や需要動向等を踏まえた計画書となっておらず、経営状況の分析も不十分であり、本来目的とすべき経営発達や経営課題解決のための事業計画策定支援は実施されてこなかったのが現状である。

小規模事業者が持続的経営をしていくためには、従来の勘や経験だけによる経営から脱却して自らがビジネスモデルを再構築し中長期的な視野にたった事業計画書に基づく経営を行って行くことが重要であり、商工会としても小規模事業者の将来を見据えた事業計画の策定支援に取り組んでいくことが課題となっている。

また、事業承継支援については、今後後継者問題を抱えている事業者の掘り起こしと早めに若手後継者の育成に取り組むことが課題である。

さらに、創業支援についても相談があった場合のみの対応で、創業対象者の把握も場当たり的であったことから、今後は廃業が多くなってきている現状を踏まえ、創業対象者の掘り起こしを行って行くことが課題である。

経営セミナーの開催においても参加者数は少なく、事業計画策定経験のない事業者が多いことから事業計画がないまま経営を行っているのが実態であり、事業計画の必要性を認識させていくことが重要である。

### 【今後の取組と目標】

今後は、事業計画の策定が経営の持続的発展にいかに関与するかを周知していくとともに、自社の経営状況を把握し強みを活かした新たなビジネスモデルを確立するなど、意欲を持って前向きに取り組むことを促し事業計画の策定に繋げていく。

事業計画策定支援の対象者は、巡回指導や経営戦略策定セミナーの受講者、経営分析を行った事業者や計画策定を希望する事業者などから掘り起こしを行う。

また、セミナーにおいては、個社別の経営課題をさらに深化させ、課題解決に向けて地域経済動向や需要動向、経営分析結果等を踏まえ、成長性や収益性を勘案した実現性の高い具体的なアクションプランを盛り込んだ事業計画策定を支援する。

専門的な課題等については青森県商工会連合会や中小企業基盤整備機構等の専門家と連携し、指導を仰ぎながら事業計画の精度を高め、伴走型支援を行っていく。

新規創業については、六戸町産業化と連携を図り、商工会に創業相談窓口を設置し、情報提供などワンストップでの支援体制を担い、事業所数の減少を抑えるためにも創業計画の策定支援を行う。

### （事業内容）

#### （１） 事業計画策定支援と考え方（新規）

巡回指導並びに経営セミナー等を通じ経営分析を行った事業者については、経済動向や需要動向を見据えた販売戦略やビジネスモデルの在り方、小規模事業者の意向や経営課題等を踏まえ個別の事業計画策定を支援する。

#### （２） 事業計画策定支援セミナーの開催（新規）

経営戦略策定セミナー受講者や経営状況の分析を行った事業者、事業計画策定を希望する事業者を対象として、事業計画策定支援セミナーを年1回開催する。

セミナーの開催にあたっては、事業計画策定の意義や必要性の周知を図ることを目的とし、自社の経営状況と経営課題を深く理解し、強みを活かした目標の設定や弱みをどのように克服していくかなど方向性を見出し、それぞれの方針やプランに沿った計画の策定支援を中心として行う。また、事業計画の方針やプラン中で新商品の開発や新サービスなどで具体的な販路拡大・売上向上への取組を検討する事業者については、既存の支援策として実施してい

る小規模事業者持続化補助金などの申請に係る事業計画策定支援も併せて行う。

(3) 事業承継セミナー開催による事業計画策定支援（新規）

高齢化が進む中で後継者問題が大きな課題となっている。小規模事業者が将来にわたり活力を維持していくためには、後継者の人材育成に早期に着手し、円滑な事業承継によって事業価値をしっかりと次世代に引き継ぎ、事業の活性化を実現していくことが重要となる。

事業承継セミナーの開催にあたっては、持続維持型に分類され事業承継に課題を抱えている経営者のほか、巡回未実施の経営者からも60歳以上の経営者や後継者候補者、事業承継に関心のある経営者等を対象として参加を呼びかけ、事業承継に向けた準備の必要性の認識、経営状況・経営課題・経営資源の見える化（把握）、事業承継に向けた経営改善（磨き上げ）といった事業承継の基本的な考え方や進め方などの習得を目的として実施する。

計画策定支援の実施方法としては、中小企業庁の事業承継ガイドラインに基づき「事業承継診断票」や「事業承継自己診断チェックシート」を活用し、経営状況や経営課題の整理を行い、経営者自ら承継問題を検討するきっかけ作りとして計画的な着手を促していく。事業承継計画策定後は、個社の計画進捗状況に併せて巡回訪問による伴走型支援を進めていく。また、専門的な課題については、青森県よろず支援拠点等専門家派遣による個別相談会のほか、「後継者がいない」「事業の引継ぎに不安がある」などの事業者については、青森県事業引継ぎ支援センターと連携を図りながら、事業承継にむけた事業計画書の策定を支援する。

(4) 創業支援窓口設置による創業支援（新規）

創業支援については、六戸町産業課と連携を図り当商工会は創業相談窓口の設置、情報提供、事業計画策定支援などワンストップでの支援体制を担っている。事業所数の減少を抑えるためにも、今まで以上に六戸町産業課との連携を図り創業支援を行っていく。

創業窓口の設置にあたっては、商工会ホームページや六戸町広報誌により「創業支援相談窓口設置」のPR情報を掲載するなど広く情報発信し周知を図っていく。

事業計画策定支援の実施にあたっては、創業予定者や創業後3年以内の起業者を対象として、事業目標や経営理念、経営に対する想い、事業領域等を明確にし、地域経済動向調査、需要動向調査などを踏まえ、将来性、収益性等総合的に勘案した事業計画の策定支援を行う。

(5) 関係機関と連携した事業計画策定支援（新規）

上記(1)から(4)の事業計画策定において、専門的な分野の支援が必要な場合には、青森県商工会連合会のエキスパートバンク制度やミラサゴ等の専門家派遣制度を活用し、個社に合わせた事業計画策定支援を行う。

事業目標	現状	H31	H32	H33	H34	H35
事業計画策定支援セミナー開催回数 (セミナー参加企業数)	—	1回 (4)	1回 (10)	1回 (15)	1回 (20)	1回 (20)
事業計画策定事業者数(巡回含む)	—	20	20	25	25	30
事業承継セミナー開催回数 (セミナー参加企業数)	—	1 (10)	1 (15)	1 (20)	1 (20)	1 (20)
事業承継計画策定事業者数	—	2	2	3	4	5
創業計画策定事業者数	—	2	2	2	3	4



#### 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

##### 【現状の取組と課題】

これまでは、設備資金融資に係る導入後の設備確認や小規模事業者持続化補助金採択後の報告書作成支援等に留まっており、事業計画策定後の定期的なフォローまでには至っていませんでした。

##### 【今後の取組と目標】

今後は、事業計画を策定した全ての事業者に対して、計画策定後の進捗状況の確認を目的とした定期的な巡回によるフォローアップを行う。確認にあたっては、財務指標を用いた財務分析や予算実績差異分析、資金繰り状況等について確認を行い、計画と実績の乖離が大きい場合には、新たな課題解決のための修正計画の策定を支援するなどPDCAサイクルを確立し伴走型で小規模事業者の経営力強化に努めていく。

事業承継・創業支援計画のフォローアップについては、事業が軌道に乗るまで2ヶ月に1回の訪問を基本とし、場合によっては日本政策金融公庫との共同巡回も活用するなど資金繰りや売上の達成状況等に重点をおいたフォローアップを行う。

また、より複雑化した課題等については青森県商工会連合会、青森県よろず支援拠点や中小機構の専門家派遣制度などを活用し事業計画達成に向けた伴走型支援を行う。

なお、事業計画策定後のフォローアップで把握した事業の進捗状況並びに商工会の対応内容については、都度「企業情報カード」に記入し管理するとともに、全職員が把握できるよう組織的に情報を整備し、商工会全体の共有情報として整理する。

##### (事業内容)

##### (1) 事業計画策定者へのフォローアップ（新規）

事業計画書を策定したすべての小規模事業者に対し計画の進捗状況の確認や各種財務指標等を活用した財務分析、利益を構成する売上高、変動費、固定費ごとに分けた予算実績差異分析、資金繰り等についてフォローアップを行う。また、数値に表れない定性的な評価については、事業者自身による評価とヒアリングにより分析し、収益確保にむけた方策などを指導していく。

事業計画が順調に進み、さらなる売上や利益を積極的に確保したいと考える事業者については、新たな事業計画の策定を支援し経営力向上に向けた指導を行う。

また、新たな課題が発生した場合には、計画の見直しについて助言などを行う。特に、事業計画の実行がより専門性の高い課題により困難な状況となった場合などは、青森県よろず支援拠点やエキスパートバンク等の専門家を活用し、商工会だけでは問題解決が困難な課題に対しても伴走型で支援を行う。

その頻度は少なくとも3ヶ月に1度の巡回とするが、個々の事業者の進捗状況に合わせて必要な時に必要なだけの伴走型支援を基本とする。

##### (2) 事業承継計画策定者へのフォローアップ（新規）

事業承継計画策定後は、2ヶ月に1回の頻度を基本としたフォローアップを行う。フォローアップは巡回訪問により行うこととし、現経営者と後継者や従業員等関係者間の意識の共有化等の状況、計画の進捗状況や課題の整理などをヒアリングする。事業承継では、計画遂行の遅延や計画実行の先送り等が承継の障害になることから計画の進捗状況については重点的に確認するとともに事業承継ガイドラインに基づく「事業承継計画票」を活用し、その経

過状況を管理する。また、相続税等の負担が発生した場合など専門的な課題が生じた場合には青森県商工会联合会、青森県よろず支援拠点などと連携して課題解決にあたるほか、税理士など税務の専門家による個別相談を行うなど事業承継計画の実現に向けたサポートを行う。

### (3) 創業計画策定者へのフォローアップ（新規）

創業者に対する支援は、新たなビジネスモデルを構築し、軌道に乗せていくためにもきめ細やかな支援が必要となることから、フォローアップの頻度を高め、重点的に2ヶ月に1回の巡回訪問を基本とし、資金繰りや販路開拓の状況など創業計画の進捗状況の確認をしながら、経営、税務、金融等の総合的な指導を行っていく。

また、経営資源が乏しい等の理由から計画を実行していない場合や、計画通りに動けず実施時期を逃し計画効果が薄れるような場合は、計画の変更見直しなどを指導する。

### (4) 関係機関と連携した事業計画策定者へのフォローアップ（新規）

上記（1）から（3）の事業計画策定者へのフォローアップについて、専門的な分野の支援が必要な場合には、青森県よろず支援拠点や青森県事業引継ぎ支援センター、青森県商工会联合会のエキスパートバンク制度、中小機構の専門家派遣制度を活用し、個社に合わせた事業計画達成に向けてのフォローアップを行う。

事業目標	現状	H31	H32	H33	H34	H35
事業計画策定後のフォローアップ巡回件数	—	80 20×4	80 20×4	100 25×4	100 25×4	120 30×4
事業計画策定後フォローアップ巡回件数	—	12 2×6	12 2×6	18 3×6	24 4×6	30 5×6
創業計画策定後のフォローアップ巡回件数	—	12 2×6	12 2×6	12 2×6	18 3×6	24 4×6

## 5. 需要動向調査に関すること【指針③】

### 【現状の取組と課題】

小規模事業者の多くは、自社が提供する商品・サービス等の需要動向を把握しておらず、消費者のニーズに合致しているか否かの把握が為されないまま従来の経験に基づく経営が行われている。また、消費トレンド等の情報に対しても関心が薄く、需要予測をマーケティング戦略に活用していないのが現状である。

また、六戸町商工会においても、持続化補助金申請や融資申し込みの際、事業計画策定等で情報が必要な場合にインターネット検索などにより収集を行い対応している程度で定期的な情報収集や支援への活用は実施してこなかった。

地域内の需要動向等の情報について目的を持って収集し、分析結果については新たな販路開拓や新商品の開発に活かし、売上向上のために需要動向情報を提供していくことが課題である。

### 【今後の取組と目標】

小規模事業者の販売する商品や提供するサービス等についての評価を消費者からアンケート調査（①地域内の消費者ニーズ調査、②物産販売施設でのアンケート調査）を行い、さらに、③各種公表資料を活用した需要動向調査を加え、消費者ニーズや市場動向を補足し、町内の消費者需要動向を整理分析する。

調査結果は、巡回等を通じて個社に提供し、買い手のニーズを踏まえた商品開発や特産品のブランド化など、マーケットインの考え方を浸透させ、事業計画策定や販路拡大に向けた新たな需要の開拓に寄与する事業を実施する際に効果的に活用していく。

#### (事業内容)

##### (1) 地域内の消費者ニーズ調査 (新規)

管内の小規模事業者には、個社の商品の魅力を向上させ地域内需要の確保に繋げて行くことが重要であり、今後は、事業計画策定支援を行った事業者の販売する商品や提供するサービス内容についての評価を収集し整理分析のうえ提供していく。

具体的には、管内の小規模事業者の半数以上を占める食品製造、卸小売、飲食業の事業者においては、交流人口の増大が新たな売上拡大に繋がることから、これらの購入者が域外からも多数集まる当地最大のイベントである「メイプルタウンフェスタ」(昨年度は11月4日・5日に開催、60社出店、入れ込み数約25,000人)において、農産物加工品など食品製造販売業が新たに開発した商品やお土産品を含む飲食料品に係る商品の満足度を図ることを目的としアンケート調査を実施する。消費者動向を分析し域外を含む消費者の望む商品やサービス、加工食品やお土産品などの情報を提供していくことで、商品の改良等で新たな販路拡大を支援する。

##### ① 調査概要・目的

- ・食品製造販売業、農産物加工販売業、飲食業等の提供する新たに開発した商品やお土産品を含む飲食料品等の消費者ニーズを調査対象とする。
- ・「メイプルタウンフェスタ」の買い物客を対象として、加工食品やお土産品などの客観的な評価について、飲食や試食を通じたヒアリングによるアンケート調査を実施し、需要動向の把握に努め情報提供することで新たな商品開発等を支援する。
- ・年1回「メイプルタウンフェスタ」において実施し、調査件数は200件(1社当たり30件)を目標とする。

##### ② 調査項目

- ・来場者の属性(居住地、性別、年齢、世帯数)、パッケージ、価格、味、量、満足度、要望、改善点等

##### ③ 活用方法

- ・項目別に分析し巡回訪問等を通じて調査対象事業者のほか事業計画策定事業計画策定事業者等へ個社別に提供し、地域需要を捉えた商品やサービスの改良などに活用していく。
- ・今後、新たな需要開拓や売れる商品づくりなど販売戦略に必要な事業計画策定支援の基礎資料として活用していく。

##### (2) 物産販売施設での需要動向調査 (新規)

六戸町には第三セクター方式で株式会社産直ろくのへの郷が運営する観光物産拠点施設「道の駅ろくのへ」があり、地元の特産品・お土産品・農産物(加工品含む)を取り揃え、販売施設や飲食ブース等が併設されている。現在、六戸町総合振興計画に基づき観光情報発信拠点施設として運営しており、今後も利用者の増加で来場者数も伸びるものと考えられる。

よって、「道の駅ろくのへ」に商品を納入している地元の小規模事業者納入品目の中から、食品に係るお土産品(主に食材加工品や農産物加工品)を扱う事業者について、観光客等を

対象にアンケート調査を実施すると共に、「道の駅ろくのへ」からも部門別売上やお土産品などの売れ筋商品、消費者の需要動向情報を提供していただき、アンケート調査と併せて分析し、納入事業者のお土産品開発や特産品開発など新たな需要の開拓に繋げる個社支援に活用する。

① 調査概要・目的

- ・観光客等買い物客を対象として、管内納入業者のお土産品（農産物加工品などの商品について、試飲、試食を通じたヒアリングによるアンケート調査を実施し、観光客等の需要動向の把握に努める。
- ・消費動向や需要動向、買物利用状況を分析し商品開発等を支援する。
- ・年1回実施し、調査件数は150件（1社当たり、1品、30件）を目標とする。

② 調査項目

- ・顧客の属性（居住地区、性別、年代）、価格、パッケージ、味、量、満足度、商品やサービスについての意見・改善点等

③ 活用方法

- ・整理分析した調査結果は、巡回訪問を通じ、特産品製造業者、飲食店など個社別にフィードバックし、観光客の需要動向から新たな特産品、お土産品開発のヒントや既存商品の改良、サービス・接客対応等の向上に活かしていく。

(3) 業界紙、各種統計調査等による需要動向調査（新規）

町内の消費者動向や買物利用状況並びに観光客等の消費者ニーズの把握については、消費者自身から生の情報を収集し需要動向を把握していくが、業界紙や「日経テレコンPOS」「消費動向調査」（内閣府）等を活用し、市場での同類製品の売上ランキング状況や消費者の意識・物価の見通し等を把握し、(1)(2)の調査を補完する。

調査結果は、個社別に巡回等を通じ事業者に提供していくとともに、新商品開発や販路拡大等の事業計画策定支援に繋げていく。

① 調査概要・目的

- ・調査対象は特定個社を対象とせず業種別・商品別を対象とする。
- ・「日経テレコンPOS」等を活用し小規模事業者が提供する商品、サービス等の需要動向を把握し消費者アンケート調査を補完する。
- ・売れ筋ランキング情報や類似商品等の市場動向を把握し、既存商品の改善や新商品開発等の一助となる情報を提供していく。
- ・調査は地域内の消費者ニーズ調査時と物産販売施設での需要動向調査時の計2回実施する。

② 調査項目

- ・日経テレコンPOS：地域別、品目別、売れ筋、市場の動向、競合他社商品との比較、商品の販売動向
- ・消費動向調査：消費者の意識、物価の見通し、個人消費動向
- ・業界紙：各種レポート情報、商品開発等の参考となる情報

### ③ 活用方法

・地域別、品目別等の需要動向について、関係機関が発行する機関紙や業界紙、各種統計調査等から目的を持って情報を収集・整理・分析し、巡回を通じて事業計画策定事業者、道の駅への地元納入業者等の個社に情報提供し、事業計画策定や新商品の秋発、新たな需要の開拓（販路開拓）に寄与する事業を効果的に実施するために活用していく。

事業目標	現状	H31	H32	H33	H34	H35
地域内の消費者ニーズ調査回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
調査支援事業者		4社	4社	4社	4社	4社
物産販売施設での需要動向調査回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
調査支援事業者数		4社	4社	4社	4社	4社
統計調査等による需要動向調査	—	2回	2回	2回	2回	2回
調査支援事業者数		8社	8社	8社	8社	8社

## 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】

### 【現状の取組と課題】

六戸町商工会管内の小規模事業者は、域外（近隣市町以外）への販路開拓ノウハウを持ち合わせていない為、町内での取引が主な売上を占めている。

また、商工会が単独で商談会等を開催することは困難であることから、これまでは、全国商工会連合会や関係機関が主催する商談会や物産展などの開催情報の提供に留まり積極的なものではなく、小規模事業者への新たな販路開拓に寄与するような事業は特に行ってこなかった。

### 【今後の取組と目標】

小規模事業者のもっとも大きな課題として販路拡大が挙げられ、域外でのビジネスを展開する必要性が求められて来ている。今後は、青森県や六戸町、青森県商工会連合会等関係機関が開催する物産展や展示会の開催情報を積極的に情報発信し出店等提案していく。多くの管内小規模事業者に広く情報発信していくことで、物産展等の出展者や商談に望む企業を増やすことに繋がり、商談会の価値も向上していくものと考えられる。

支援対象者は、事業計画策定支援を行った事業者や新たな販売機会・商談機会を希望する事業者に対し、個社の商品や経営資源等分析結果を勘案し、商談会の目的や場所なども考慮した上で最適な提案を行う。

また、商談を効果的に行えるよう、申込手続きや出店前後の指導などに取り組み、併せてECサイトを活用した販路開拓支援や商工会報、新聞等を利用した商品広告の発信など小規模事業者の販路開拓支援を実施していく。

### （事業内容）

#### （1）物産展・商談会等を活用した販路開拓支援（新規）

「ニッポン全国物産展」（出展者 350 名、来場者数 150, 191 名）は全国から食品製造事業者などが集まり、大手百貨店やスーパーなどのバイヤーによる B to B の商談が行われている。また、「青森の正直 商談会」（出展者 100 名、県内外バイヤー 300 名参加）や「FOOD MATCH AOMORI 2017」（出展者 50 名、県内外バイヤー 300 名参加）は、青森県内の商工業者を対象として県内外へ特産品の販路開拓支援が行われている。

今後は、首都圏や域外に新たな販売機会を求める事業者に対し経営分析結果や需要動向調査結果を踏まえ、当地域の農産物などの地域資源を活用した食品加工業者や農商工連携事業者等の出店を支援し、販路拡大を目指す機会として活用する。

出展希望者に対しては、出店申し込み手続き等の事前支援のほか、商品提案書の作成や運営・プレゼン方法、商品陳列方法やバイヤー等との交渉術などについて専門家と連携し、商談会をより効果的なものとしていくための伴走型で販路開拓を支援する。

また、出店後のフォローアップとして、物産展、商談会等参加企業に対して商談成立内容等のアンケート調査を行い、調査結果からの反省点や次回に向けた課題等を抽出し、今後の対策とするなどマネジメントサイクル（PDCA）に努めていく。

## （２） ネットを活用した販売促進支援（新規）

ホームページを持っていない小規模事業者に対しては、全国商工会連合会が提供する 100 万会員ネットワーク「SHIFT」等を利用したホームページの作成支援を行い、事業所の PR や取扱商品、新商品、取扱いサービス等の紹介を行い、物産展等に参加できない事業者も含めて低コストでネット販売が出来るよう販路開拓を支援していく。

システム「SHIFT」の具体的な手続きについては、青森県よろず支援拠点や青森県商工会連合会等と連携して HP 作成の専門家のアドバイスを受けながら小規模事業者用の HP を立ち上げ、店舗 PR のほか、逸品商品や一押し、お得情報、買い物かごの設置などについて、商工会が解りやすく指導し、設定や入力等の作成手続きのハードルを下げて支援する。

さらに、売れるページ作りにむけ、掲載内容のリニューアルや自社のホームページの見せ方の手法などについて、専門家を交えてブラッシュアップするなど事後のフォローを実施する。

また、全国商工会連合会の特産品 EC サイト「ニッポンセレクト。com」の活用により、事業計画書の策定支援を行った事業者のうち事業者のうち主に食品の製造販売業者に対し商品の出展を促し、インターネットを使った販売促進の在り方など新たな需要の開拓に繋がる支援を行う。

具体的には、遠方の顧客を意識した商品の選定や出品のサポートを青森県よろず支援拠点等の専門家を交え、商品・パッケージ・価格・見せ方などのアドバイスによるフォローを実施し新たな需要の開拓による売上増加を図る。

事業目標	現状	H31	H32	H33	H34	H35
物産展等の情報提供回数	随時	随時	随時	随時	随時	随時
物産展等出店事業者数	0	3社	3社	4社	5社	5社
商談成約件数	0	3件	5件	7件	8件	10件
IT を活用した月間新規取引件数	0	2社×5件	3社×7件	5社×10件	7社×10件	10社×10件

## Ⅱ. 地域経済の活性化に資する取組

### 【現状の取組と課題】

小規模事業者を取り巻く環境は、域外の大型商業施設への消費流出が大きく、加えて人口減少による売上低下、事業主の高齢化や後継者不在による廃業が見られるなど、商店立地中心官庁街の空洞化が一層進んでおり、中心官庁街の活力低下が懸念されている。

町内では、これまで一年を通して多彩なイベントが開催され、実施協力が行われてきたが、

地域の賑わい創出対策や中心市街地の空洞化対策、地域特産品のブランド化、地域経済の活性化対策等について各関係者が一体となって協議検討する場がなかった。

従って、一過性の賑わいで終わり、集客力があり豊富なイベント行事も各団体の繋がりが十分に活かされず、小規模事業者や商店街の売り上げ貢献にも限定的で、地域経済活性化にむけて関係者間の連携が有効的に機能されていないという反省がある。

#### 【今後の取組と目標】

今後は、行政や地域の各種団体等を構成メンバーとして「六戸町地域活性化協議会（仮称）」を立ち上げ年 2 回協議会を開催する。各種団体等の横の繋がりを強化するとともに、地域が一体となって以下の当地域の活性化に関する取り組みや情報提供を共有し同じ方向を向いて、これからの六戸町における賑わい創出や中心市街地の空洞化対策、地域活性化への方向性等を検討し、今後、小規模事業者の新商品開発支援や特産品のブランド化、賑わい創出のイベント開催等に取り組み、P D C A サイクルを回しながら地域経済の活性化を図る。

#### （事業内容）

##### (1) 「六戸町地域活性化協議会（仮称）」の設置（新規）

六戸町、青い森信用金庫六戸支店、六戸町観光協会、各イベント実行委員会、商工業者（道の駅ほか小規模事業者）、そして六戸町商工会で構成する「六戸町地域活性化協議会（仮称）」を設置する。

横の繋がりを強化するとともに、地域が一体となって情報を共有し同じ方向を向いて、これからの六戸町における賑わい創出対策や中心市街地の空洞化対策、六戸ブランドの確立等、総合的に地域経済結性化に向けての方向性を検討していく。

協議会での検討結果を踏まえ、今後のイベント開催や賑わい創出等に取り組み地域経済の活性化を図る。

##### (3) 六戸町ブランドの確立（新規）

六戸町は、豊かな自然環境や農産物「ニンニク、ナガイモ、ゴボウ、大根、キャベツ、白菜、ねぎ等をはじめとする根菜類」、地鶏である「青森シャモロック・ザ プレミアム#6」等の特産品の生産が盛んで、ベジタランドろくのへの愛称で親しまれている。

しかしながら、すばらしい物産や観光資源を持ち合わせていながら企画力や取り組みが弱く、いずれもブランド化されていないのが現状である。

六戸町商工会は、今後町の観光資源や高品質の特産品等の地域資源を最大限訴求しながらブランド化を目指し観光交流人口の増大に努め、特産品の付加価値を高めて小規模事業者への波及効果に繋げ経営力向上を支援し地域経済の活性化に取り組んでいく。

### 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

##### 【現状の取組みと課題】

これまでの他の支援機関との連携については、日本政策金融公庫のマル経連絡協議会参加時の金融に関するものや経営改善普及事業等での関係事案が生じた際の税理士派遣による税務に関するもの等、担当者間の限られた中での情報交換にとどまっており、他の支援機関で行っている小規模事業者への支援状況やノウハウなどは、組織的に入手管理する体制（仕組みづくり）は行っていないかった。

経営発達支援事業の実施に当たっては、六戸町商工会全体としての支援能力の向上が求められることから、他の支援機関との情報交換や連携の強化に努めスキルアップが課題である。

**【今後の取組みと目標】**

今後は、小規模事業者の経営支援に関係する他の支援機関（地域金融機関、信用保証協会、税理士等専門家）の支援ノウハウ、支援の現状、新たな施策情報等についての情報交換を行い、六戸町商工会全体としての支援能力の向上並びに職員のスキル向上に努めていく。

**（事業内容）**

**（１） 行政、地域金融機関等との情報交換の実施（新規）**

これまで、個別案件が発生した都度それぞれの支援機関と情報交換する程度であったが、今後は、六戸町、青い森信用金庫六戸支店、青森県信用保証協会十和田支所、六戸町商工会三役と年1回（次年度以降は年2回）の「金融懇談会」を開催し、地域経済動向、景気動向、資金調達や資金需要動向、信用保証状況、小規模事業者の商品やサービス等の市場動向など金融面から見た支援ノウハウ等について情報交換する。

また、得られた情報については、今後の小規模事業者の経営計画策定支援における重要な管内金融情報となるので、業種別に分類整理し相談業務に活用していく。

**（２） 地域の支援機関との情報交換の実施（新規）**

青森県商工会連合会を通じ日本政策金融公庫八戸支店主催による「小規模事業者経営改善貸付事務連絡協議会」が年2回開催され、金融公庫八戸支店管内の商工会（上十三、三八、岩手県北の商工会・会議所）が一同に会して地域金融の動向について情報交換を行っている。

今後は、この機会を活かし資金需要等の情報交換だけでなく、金融公庫や他の商工会等の支援ノウハウ、地域内外の経済情勢、支援状況、新たな販路開拓や新商品開発に活かせるような市場動向等について年2回情報交換しお互いの支援能力向上に努めていく。

また、「上十三地区商工会連絡協議会」「上十三地区商工会事務局長連絡協議会」「上十三地区商工会経営指導員協議会」「上十三地区商工会職員協議会」がそれぞれ開催され研修会や情報交換会が行われているので、今後は小規模事業者の経営課題とその解決に向けた経営分析、事業計画の策定ノウハウ等、経営発達支援事業に関わる支援能力向上を目的とした議案を取り入れて開催していただき、青森県よろず支援拠点や青森県商工会連合会のエキスパートバンク等と連携し有効的な小規模事業者の伴走型支援に努めていく。

**2. 経営指導員等の資質向上等に関すること**

**【現状の取組と課題】**

これまでの経営指導員等の資質向上対策は、青森県商工会連合会の実施する職種、職階別の研修に連合会から受講指定された職員がそれぞれ参加するというものであり、参加者による修得が中心となり、職員間での共有する機会もなく、小規模事業者を支援する商工会全体としての能力の向上や組織としての共有の在り方に課題があった。

**【今後の取組と目標】**

今後の経営指導員等の支援能力向上については、記帳指導や税務指導といった従来の支援能力に加え、経営発達支援計画事業の推進にあたり、小規模事業者の利益確保や経営力向上に資する支援ノウハウの修得が重要となるため、青森県商工会連合会の実施する研修だけで



なく中小機構主催の中小企業支援担当者研修会等に積極的に参加し、これまで当商工会で特に不足していた「小規模事業者の事業計画策定支援」、「創業・事業承継支援」、「経済動向調査、経営分析、需要動向調査」、「地域資源の活用」等の知識修得に努めていく。

各種研修会参加後は、得られた情報・知識について全職員参加による研修報告会を開催し情報の共有と支援能力の向上に努める。

また、補助員等の職員については、経営指導員等とのチームを編成し、巡回訪問への同行を通じて現場での実践的なOJTによりヒアリングポイントや応酬話法等を学びスキルアップを図る。

さらに、毎月1回「経営発達支援事業連絡会議」（職員会議と併催）を開催し支援事業の進捗や支援情報等について組織全体としての共有を図り、職員の資質向上と支援能力の向上に努め、支援ノウハウなどは六戸町商工会の財産として蓄積していく体制を構築していく。

（事業内容）

#### （1）青森県商工会連合会や中小機構主催の研修会への参加及び報告会の開催（新規）

経営指導員等職員は、小規模事業者がその時々で抱えている課題を把握し、解決に導くための伴走型支援のスキルが求められている。そのため、青森県商工会連合会が主催する義務的な職員研修会だけでなく、中小機構主催の中小企業支援担当者研修会のほか各団体が主催する研修会に経営指導員以外の職員も積極的に派遣し、小規模事業者の支援ノウハウの習得を図る。また、各種研修会参加後は全職員参加による「研修報告会（勉強会）」を開催し支援ノウハウや情報の共有を図り支援能力の向上に努める。

また、得られた支援ノウハウや各種情報については、一度の研修報告会に留まらず、職員会議、朝礼、ミーティング等で繰り返し指導することで職員全体のスキル向上を図り、新たな販路開拓や新商品開発等、小規模事業者の利益確保に資する支援ノウハウの習得に努めていく。

- ・青森県商工会連合会が主催する職員研修会（職種、職階別）
- ・中小機構主催の中小企業支援担当者研修会（年間二人派遣）

#### （2）外部専門家との帯同訪問による職場内人材育成プログラム（OJT）（拡充）

これまで専門家派遣制度を利用する機会は年1回程度と少なく、個社からの依頼によるもので経営指導員だけの対応としていた。

今後は、職場内人材育成プログラムとして、外部専門家と商工会職員との帯同訪問の機会を増やし、面談の仕方、ヒアリングのポイント、事業計画策定支援のポイントなど具体的な支援ノウハウについて学習（OJT）し、経営指導員等の資質向上に向けての職場内研修の充実を図る。

また、経営状況の分析等支援事業の実施に当たっては、事務局長と経営指導員2名を中心とする二人一組の2チームを編成し、巡回訪問への同行を通じて現場での実践的なOJTにより、面談の仕方、ヒアリングポイント、分析手法等、支援ノウハウを直接伺い見ることににより、職場内での事業者支援のスキルアップを図る。

さらに、得られた情報や資料等については、「経営発達支援事業連絡会議」や職員会議、朝礼、ミーティング等で商工会全体の共有情報として蓄積保存し、今後の事業計画策定支援等に活用していく。

### **(3) 「経営発達支援事業連絡会議」と支援ファイルの保存整備による情報共有（新規）**

毎月1回、「経営発達支援事業連絡会議」を開催し、組織内で小規模事業者の支援策について意見交換や情報交換を行い、個社支援のノウハウが経営指導員だけに偏らないようにするとともに、小規模事業者の経営状況の分析結果、地域経済の動向調査結果等について組織内で共有し、円滑な支援体制の構築を図る。

また、経営発達支援事業の実施状況や小規模事業者の経営状況の分析結果、各種調査結果、支援ノウハウや成功事例（支援業務事例）等については、六戸町商工会の共有サーバーに保存し六戸町商工会の共有サーバーに保存し六戸町商工会全体の財産として蓄積し、職員の資質向上に向けた勉強会や行政等との情報交換に活用していく。

さらに、経営状況の分析時に作成する「企業情報カード」についても、事業者ごとにファイリングし紙ベースでデータ蓄積するほか、PDFファイルとして六戸町商工会の共有サーバーに保存し情報の共有化を図る。これにより、各事業者の支援内容や支援経過が一目で把握できるようになると共に、職員が人事異動等で交替した場合でも、個社支援ツールとして活用でき六戸町商工会の支援スキームとして体制整備が図られる。

## **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**

### **【現状の取組と課題】**

これまで六戸町商工会で実施してきた経営改善普及事業、地域総合振興事業に関しては事業計画書に基づき実施してきましたが、事業実施後の検証改善による次年度の計画立案を行う仕組みは構築されていなかった。

### **【今後の取組と目標】**

今後、本事業実施においては数値目標に基づく進捗管理が重要となることから、事務局内で進捗状況及び事業内容の検証を実施すると共に、外部有識者を交えた「六戸町商工会経営発達支援事業評価委員会」を設置し、事業の計画・実行・評価・改善を実施し、PDCAサイクルの構築を図っていく。

（事業内容）

#### **(1) 事務局内での検証・評価の実施**

内部評価については、事務局内で「経営発達支援事業連絡会議」を毎月1回開催し、事業の進捗状況を確認しながら事業内容を検証し見直し案や改善策を検討する。

#### **(2) 正副会長会議での評価・見直し方針の決定**

経営発達支援計画の事業実施状況や成果の検証結果（見直し案や改善案等）は、半期ごと（10月、4月）に正副会長会議に報告し承認を受ける。正副会長会議は改善案等の報告を踏まえ今後の方針を決定する。

#### **(3) 理事会での評価・見直し方針の決定**

経営発達支援計画事業実施状況や成果の検証結果（見直し案や改善案等）を、半期ごと（10月、4月）に理事会に報告し承認を受ける。理事会は改善案等の報告を踏まえ、PDCAサイクルによるマネジメントを実施し今後の方針や事業などを決定する。

#### **(4) 評価委員会による外部評価に実施**

六戸町商工会に、外部有識者（税理士、日本政策金融公庫を予定）、六戸町、青森県商工会連合会、六戸町商工会三役、商工業者代表（六戸町商工会商業サービス部会、道の駅ろくのへを予定）、六戸町商工会職員で構成する「六戸町経営発達支援事業評価委員会」を設置し、毎年度終了後の4月に年1回評価委員会を開催する。

評価委員会は、経営発達支援計画の事業実施状況とその成果や効果について評価・検証を行うとともに、PDCAサイクルによる事業のマネジメントを実施し、見直し案や改善案の提言まで行い、理事会に報告する。

#### **(5) 結果の公表**

理事会で承認された事業の成果、評価、見直しの結果については、六戸町商工会ホームページや広報に掲載し公表する。

URL <http://aomorishokoren.or.jp/rokunohe/>

(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

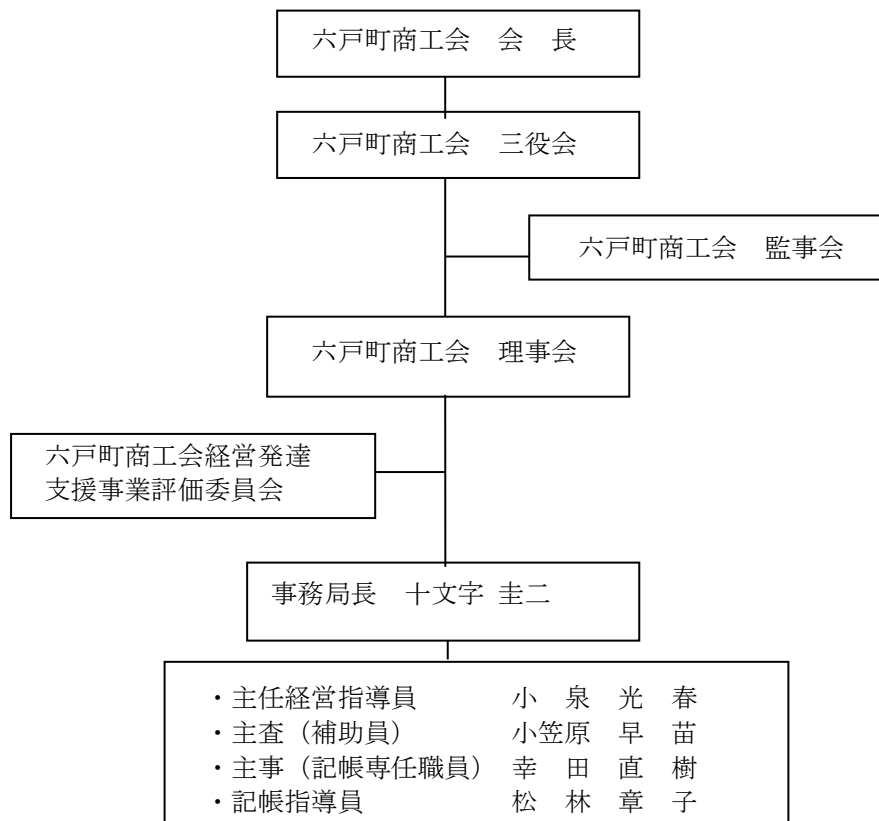
(平成30年11月現在)

(1) 組織体制

六戸町商工会は職員5名。経営発達支援計画の実施にあたっては、経営指導員が主体となり、その他補助対象職員4名が各事業に積極的に参画推進者となり一体となり共に実行して行く。

組 織 六戸町商工会

事務局人員 事務局長1人、経営指導員1人、主査(補助員)1人、主事(記帳専任職員)1人、記帳指導員1人、合計5人



(2) 連絡先

六戸町商工会

〒039-2371 青森県上北郡六戸町大字犬落瀬字明土53-2

TEL (0176) 55-2095 FAX (0176) 55-3912

URL <http://aomorishokoren.or.jp/rokunohe/>

E-mail [rokunohe@aomorishokoren.or.jp](mailto:rokunohe@aomorishokoren.or.jp)

担当者 事務局長 十文字 圭二 (じゅうもんじ けいじ)

主任経営指導員 小泉 光 春 (こいずみ みつはる)

(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)

	平成31年度 (31年6月 以降)	32年度	33年度	34年度	35年度
必要な資金の額	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
1. 地域経済動向調査	200	200	200	200	200
2. 経営状況の分析	400	400	400	400	400
3. 事業計画策定支援	600	600	600	600	600
4. 事業計画策定後の 実施支援	200	200	200	200	200
5. 需要動向調査	200	200	200	200	200
6. 新たな需要の開拓 に寄与する事業	400	400	400	400	400

(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
1. 商工会自主財源 2. 会費収入 3. 負担金 4. 六戸町補助金 5. 県補助金 6. 国補助金

(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
小規模事業者を取り巻く経営環境は、人口減少等による売上低迷等や事業主の高齢化、後継者不在等には対応できない状況も多くなっている状況である。 各事業所による経営課題や創業支援等について、上部団体である青森県商工会連合会をはじめ各支援団体との連携を強化し、小規模事業者の経営課題に対して的確な支援を実施していく所存であります。
連携者及びその役割
『上部団体』：セミナー・研修・講習会等の開催。専門家派遣、情報交換、等 ① 青森県商工会連合会 会長 米内山 正義 〒030-0801 青森県青森市新町2丁目8-26 青森県火災共済会館5F TEL017-734-3394 ② 全国商工会連合会 会長 石澤 義文 〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 TEL03-6368-0088
『行政機関』：地域経済動向調査。創業支援、地域経済活性化事業、情報交換、等 ① 六戸町 町長 吉田 豊 〒039-2371 青森県上北郡六戸町大字犬落瀬字前谷地60 TEL0176-55-3111 ② 青森県 知事 三村 申吾 〒030-0801 青森県青森市長島1丁目1-1 TEL017-722-1111
『金融機関等』：地域経済動向調査、地域金融動向調査、支援ノウハウ等情報交換、等 ① 日本政策金融公庫八戸支店国民生活事業 事業統括 二村 元樹 〒031-0074 青森県八戸市大字馬場町1-2 TEL0178-22-6274 ② 青い森信用金庫六戸支店 支店長 神山 洋介 〒039-2371 青森県上北郡六戸町大字犬落瀬字後田50-5 TEL0176-55-3131 ③ 青森県信用保証協会 会長 長谷川 義彦 〒030-8541 青森県青森市新町2丁目4-1 青森県協同ビル5F TEL017-723-1356
『支援機関』：専門家派遣、支援事業の実施協力、講演会・セミナー開催、情報交換、等 ① (公財)21 あおもり産業総合支援センター 理事長 今 善典 〒030-0801 青森県青森市新町2丁目4-1 青森県協同ビル7F TEL017-777-4066 ② (独法)中小企業基盤整備機構 理事長 高田 担史 〒015-8453 東京都港区虎ノ門3-5-1 TEL03-3433-8811
『関係団体』：需要動向調査、連携、情報交換、等 ① 六戸町観光協会 会長 盛田 嘉彦 〒039-2371 青森県上北郡六戸町大字犬落瀬字若宮63-2 TEL0176-55-2133 ② 株式会社 産直ろくのへの郷 代表取締役 下山 茂美 (道の駅ろくのへの) 〒039-2371 青森県上北郡六戸町大字犬落瀬字後田87 TEL0176-55-4134

連携体制図等

