

経営発達支援計画の概要

実施者名	由利本荘市商工会
実施期間	平成27年4月1日から平成32年3月31日
目標	<p>小規模事業者の経営力強化及び事業承継の取り組み強化による売上及び事業者数減少の抑制</p> <p>製造業の販路・受注拡大によるリーディング産業としての振興</p> <p>地域ブランドの確立、交流人口の増加、着地型観光への転換</p>
事業内容	<p>・経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域の経済動向調査に関すること【指針】</p> <p>(1) 外部調査を活用した地域の現状把握と公表</p> <p>(2) 地域経済動向を踏まえた巡回指導</p> <p>2. 経営状況の分析に関すること【指針】</p> <p>(1) 巡回ツール「経営問診票」による、経営の現状把握の徹底と小規模事業者の細分化</p> <p>(2) 支援クラスごとに目的を設定した巡回訪問の強化</p> <p>(3) 「ネットde記帳」を活用した経営分析支援</p> <p>(4) 「経営改善計画作成システム及び分析システム」の活用</p> <p>3. 事業計画策定支援に関すること【指針】</p> <p>(1) 経営計画策定セミナーの開催</p> <p>(2) 事業承継計画策定支援の実施</p> <p>(3) 経営革新計画策定支援の実施</p> <p>(4) 創業計画策定支援の実施</p> <p>(5) 小規模事業者持続化補助金やマル経・新マル経を活用した支援</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針】</p> <p>(1) 経営計画・事業計画策定後のフォローアップ支援の実施</p> <p>(2) 事業承継支援後のフォローアップ支援の実施</p> <p>(3) 経営革新計画承認事業所に対するフォローアップ</p> <p>(4) 創業者に対するフォローアップ支援の実施</p> <p>5. 需要動向調査に関すること【指針】</p> <p>(1) 秋田県立大学と連携した企業支援における消費者アンケートの実施</p> <p>(2) 公的統計及び外部機関による統計等からの情報提供</p> <p>(3) タブレット端末を用いたタイムリーな情報提供</p> <p>6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること【指針】</p> <p>(1) 地域特産品の発掘、既存商品の改良による需要開拓支援</p> <p>(2) インターネットを活用した販路開拓支援</p> <p>(3) 製造業者に対する販路開拓支援</p> <p style="padding-left: 20px;">集団セミナーの開催</p> <p style="padding-left: 20px;">企業・製品のデータベース化</p> <p style="padding-left: 20px;">展示会等への出展支援</p> <p>(4) 定期的なフォローアップの実施</p> <p>・地域経済の活性化に資する取り組み</p> <p>1. 地域活性化事業</p> <p>(1) 地域資源の発掘</p> <p>(2) 地域特産の県外発信</p> <p>(3) 旅行エージェントの活用</p> <p>(4) プレミアム付き商品券事業を活用した地域内の内需喚起</p>
連絡先	<p>1 秋田県由利本荘市瓦谷地 1-4 (本所) 0184-23-8686</p> <p>2 秋田県由利本荘市矢島町館町 25 (矢島支所) 0184-56-2206</p> <p>3 秋田県由利本荘市鳥海町伏見字赤浜 28-1 (鳥海支所) 0184-57-2069</p> <p>4 秋田県由利本荘市前郷字家岸 68-15 (由利支所) 0184-53-3314</p> <p>5 秋田県由利本荘市岩谷町字川端 110-2 (大内支所) 0184-65-2218</p> <p>6 秋田県由利本荘市岩城内道川字川向 47-1 (岩城支所) 0184-73-2146</p> <p>7 秋田県由利本荘市西目町沼田字新道下 2-535 (西目支所) 0184-33-2023</p> <p>8 秋田県由利本荘市東由利老方字橋脇 112 (東由利支所) 0184-69-2305</p>

(別表1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 当地域の現状と課題

由利本荘市は平成16年に本荘市と由利郡7町が合併して誕生した、県内一の面積の地域であり、隣市及び隣県にまたがる鳥海山を核とした国定公園を有する。基幹産業は稲作を中心とした農業であるものの、電子デバイス製造や金属加工を中心とした、県内第3位の工業製品出荷額を誇る製造業集積地域である。

しかしながら、観光は日帰り通過型が多く、外貨獲得に繋がらないという構造的な問題を抱えている。製造業においては下請け型企業が大半を占めており、元請け大企業への依存体質となっていることに加え、事業所数は、ピーク時の約3分の2にまで減少しており、他の業種においてもその数は減少傾向が続いている。

平成23年度には本会が中小・小規模事業者を対象に「中小企業経営実態調査」を実施した。回答事業者1,625社の95.3%に当たる1,549社の小規模事業者の回答結果によると、後継者不足と回答した小規模事業者が890社(57.5%)、売上の伸び悩みが590社(38.1%)、先行き不安が309社(19.9%)、利益率減少が173社(11.2%)といった問題点が上位を占める結果となり、事業の継続に不安を抱えている事業所が多く存在するという実態が浮き彫りとなった。

当会ではこのような状況を踏まえ、個別事業所への指導においては、巡回訪問を基本として小規模事業者持続化補助金、マル経融資資金の活用支援を通じて経営計画の作成支援や県補助金を活用した創業塾の開催や起業支援室の活用による創業者の支援を行っている。また、観光振興においては、部会活動を中心に行政との連携による旅行エージェントへのPR訪問や街歩きガイドブックにより、地域の魅力を発信している。しかし、小規模事業者数減少に歯止めをかけるまでには至っていないのが実情である。

前述の問題点の一方で、当地域では、市内鮎川油ガス田においてシェールオイルの商業生産が開始されたことに加え、鳥海ダム建設事業の継続決定やTDKの戦略上の「マザー工場」となる新工場の建設決定、国産旅客機MRJの量産等、地域製造業に回復の兆しがあることに加え、第3セクターである由利高原鉄道(株)と台湾鉄路局・平溪線との姉妹鉄道協定の締結、県連合会等による「海外商談会事業」の実施等、地域を取り巻く環境が改善に向かっており、小規模事業者が持続・成長する機会と捉えることができる。

2. 現状と課題を踏まえた目標の設定

これらの機会を捉え、当地域の抱える諸問題を解決するために本経営発達支援事業を実施する。事業実施にあたり、以下の目標を設定する。

- 小規模事業者の経営力強化及び事業承継の取り組み強化により、売上及び事業者数減少の抑制を図る
- 製造業の販路・受注拡大によるリーディング産業としての振興を図る
- 地域ブランドの確立、交流人口の増加、着地型観光への転換を図る

3. 本経営発達支援事業における小規模事業者支援の方針

前述の目標を達成するために以下の方針を定め、行政、各支援機関、秋田県立大学、市観光協会等の関係機関と連携し実施する。

- ◆巡回訪問を徹底し、小規模事業者の経営分析と課題の提起を行い、経営計画の策定から実行までを伴走型で支援する。特に、事業承継については、後継者や従業員への円滑な承継を推進する。
- ◆経営革新を促進し、個別事業者の経営力強化を推進する。特に、製造業者の人材育成、製品開発及び品質管理支援をとおして、製品及び製造業者の付加価値の向上を推進し、地場産業の強化を図る。
- ◆農業者の起業・創業を促進し、産業の裾野の拡大及び新たな雇用の確保を図る。
- ◆観光産業については、当地域の魅力の掘り起こしとブラッシュアップを徹底し、地域内外への情報発信に取り組み、由利本荘ブランドの確立を図る。

以上の方針により、平成27～28年度までの2カ年を第1段階とし製造業を中心に経営発達支援事業の内容1. 2. 3. について最重要課題として取り組む。また、本計画のPDCAサイクルを確立することで、着実に実行していく。

平成29～30年度までを第2段階として、前2年度で取り組んだ経営分析を活用した計画の実現と目標の達成に取り組む。

最終年度は、各事業内容の実績を総括し次期の経営発達支援計画に向けた準備期間として取り組む。

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

・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】

現在、本会では全国商工会連合会が実施している景況調査及び景気動向調査、県商工会連合会が実施している地域動向調査により、管内の経済動向等の把握に努めている。しかしながら、これらの調査から得られた結果を小規模事業者に提供するにとどまってしまうため、結果の有効活用が本会の課題となっている。

そこで、単に結果を一方向的に提供するだけでなく、これらの調査結果を集約し、経営指導員の分析を加えて当地域の現状及び課題を明確化し、小規模事業者に提供する。そして、後述する経営状況の分析、事業計画策定支援に繋げる材料としての活用を図る。

(事業内容)

(1) 外部調査を活用した地域の現状把握と公表

景況調査、景気動向調査、地域動向調査を継続実施し、地域の経済動向を調査、分析する。

景況調査

売上高や利益、設備投資等について、四半期毎に直接対象企業より回答を得て集計・分析する。

(実施主体:全国商工会連合会)

景気動向調査

地区内小規模事業者の業況や資金繰り等について、毎月担当経営指導員による回答を集計・分析する。

(実施主体:全国商工会連合会)

地域動向調査

開廃業や雇用情勢、行政施策等の企業・地域情報について、四半期ごとに商工会事務局の回答を集約し分析する。(実施主体:全国商工会連合会)

これまで、各調査結果については、巡回時等に一方通行的に提供するのみであった。また、結果の内容も全国的な傾向であり、項目も多岐に渡っているために解りづらく、地域の現状を把握し難いものであった。加えて、その結果をどう活用し、どう対応する必要があるか等の踏み込んだ支援に至らなかったことにより、結果として小規模事業者の経営判断材料として有効に活用されていないのが実態であった。

そこで、調査結果をもとにした「地域経済動向レポート」を作成し、会報、本会ホームページに掲載・周知し、小規模事業者の経営判断の材料として活用する。(年 4 回:4月、6月、10月、1月)

具体的には、前述の調査結果を[売上高、仕入単価、資金繰り、採算性、従業員の過不足、業況]の6つの項目について、製造業、建設業、小売業、卸売業、飲食業、サービス業・その他の6つの業種ごとに分類する。そのうえで、経営指導員の視点

で分析を加え、課題を明確にする。

(2) 地域経済動向を踏まえた巡回指導

「地域経済動向レポート」をホームページ等で提供するだけでなく、経営指導員一人あたり年間 600 件の継続的な巡回訪問をとおして、これまで地域経済の動向に対する意識が希薄であった小規模事業者に対しても積極的に発信していく。これにより、常に地域経済の動向を踏まえた経営判断が出来る土壌を整備する。

具体的には、巡回訪問時に経営指導員がタブレット端末を活用して各調査結果及び「地域経済動向レポート」をタイムリーに提供し、経営状況の分析、事業計画策定支援のための提案材料として活用する。

巡回にあたっては、レポートの解説、その地域経済動向を踏まえた経営課題の抽出を行うことにより、後述する事業計画の策定指導に繋げる。

(目標)

内容	現状	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度
景況調査事業者数	15	15	15	15	15	15
景気動向調査回数※1	12 回/年	12 回/年	12 回/年	12 回/年	12 回/年	12 回/年
地域動向調査回数	4 回/年	4 回/年	4 回/年	4 回/年	4 回/年	4 回/年
事業者データ整備数※2	3,286	3,286	3,286	3,286	3,286	3,286
調査結果のHP掲載回数	未実施	4 回/年	4 回/年	4 回/年	4 回/年	4 回/年
地域経済動向レポートのHP掲載回数	未実施	-	4 回/年	4 回/年	4 回/年	4 回/年
巡回訪問延べ事業者数※3	8,011	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
タブレット端末による情報提供事業者数※3	未実施	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200

※1 景気動向調査は月 1 回実施する

※2 事業者データ整備数は、地域内商工業者数

※3 現状の巡回訪問延べ事業者数は、現員の経営指導員 13 人による実績件数。27 年度以降は経営指導員 12 人×600 事業者=7,200 事業者

2. 経営状況の分析に関すること【指針】

本会は、これまで会報や施策普及パンフレット等の情報提供による定期的な巡回訪問と中小企業会計システム「ネット de 記帳」による記帳代行や自計化の推進支援、資金調達に係る相談対応を中心に小規模事業者の経営課題と財務内容の把握に努めてきた。

しかしながら、現状の計画に基づいた定期巡回のみでは一方的な情報提供にとどまり、相談に発展して初めて個別のヒアリングを行うこととなるほか、従来の定期巡回では事業内容や経営資源、個別課題（総じて地域課題）の詳細把握と蓄積が難しく、また、税務申告のみを目的とした記帳指導では管理会計に至らず、自発的な経営計画の策定には至らない等、問題点が山積している。

本事業においては、現状実施している定期的な巡回を、「情報提供型」から経営問診票を活用した「経営管理体制構築型」へと転換を図り、競争力の源泉の洗い出しから定性面と定量面の情報を蓄積・分析・改善できる仕組みを構築する。また、現在実施している、「ネット de 記帳」の財務データを活用した経営分析に加え、全国商工会統一の新シ

システム「経営改善計画作成システム及び分析システム」を活用した財務面における経営診断を行う。分析結果は、巡回訪問をとおして支援ステージ毎にグルーピングした小規模事業者にフィードバックし、迅速な経営判断の材料として活用するとともに、安定した財務管理支援を行うことで、経営計画の策定へ繋げる。

(事業内容)

(1) 巡回ツール「経営問診票」による、経営の現状把握の徹底と小規模事業者の細分化

同一事業所を訪問しヒアリングを実施しても、経営指導員の熟練度によって獲得できる情報に差が生じることから、新たな巡回ツールとして「経営問診票」を作成する。この「経営問診票」を活用した巡回訪問により、小規模事業者から得られる情報の均質化を図ることができるとともに、インタビュー形式での実施により、経営指導員のヒアリングスキルの向上が期待される。

具体的には、企業の経営レベルを引き出すことができるよう、経営基本、市場・顧客、財務・会計、人事・労務、業種特性の5つの項目に区分し、項目ごとに5問程度の質問を設定したシートとする。同時に、企業実態把握と経営課題を発掘し、その内容を、現在活用している基幹システムの相談指導カルテに保存するとともに、小規模事業者を以下の3つのクラスに分類し、経営指導員間で共有する。

①クラスⅠ：独自に持続的発展を遂げる小規模事業者（20%）

②クラスⅡ：自社の競争力の源泉が把握できず、意欲はあるが持続的経営計画を持たない小規模事業者（60%）

③クラスⅢ：衰退期にあり、事業承継・廃業・再生を検討している小規模事業者（20%）

(2) 支援クラス毎に目的を設定した巡回訪問の強化

前述により区分した支援クラス毎に目的を設定し、巡回訪問により情報の提供、施策の提案を行う。

①クラスⅠに対しては、事業計画の磨き上げや経営革新等の提案と意欲のある企業同士や研究機関との連携体構築など、経営革新、新連携等に繋がる施策等の情報提供、提案を行う。

②クラスⅡに対しては、競争力の源泉を洗い出しかつ意欲を育てながら事業の方向性の提案等を行うと同時に、より多くの計画策定に繋がる施策等の情報提供、提案を行う。

③クラスⅢに対しては、多くが認識できていない事業承継の方法や施策・廃業方法の情報提供を行い、より多くの円滑な承継に繋がる巡回を行う。

(3) 「ネット de 記帳」を活用した経営分析支援

ネット de 記帳を普及促進することにより、管理会計を推進する土壌を整備する。税務申告のみを目的としてきた申告時期のみの決算指導委託事業者に対し、税制の最大活用と同システムの導入を促進する。また、記帳と税制活用が未熟である未利用事業者に対し、4月・7月・11月・1月など税務手続きに関連のある時期に体験版を使った導入促進のための強化巡回を年4回実施する。

(4) 「経営改善計画作成システム及び分析システム」の活用

財務データによる課題の抽出と改善計画策定の機能がある「経営改善計画作成システム及び分析システム」を活用して、経営指導員の経営分析スキルの向上を図るとともに、経営診断及び財務管理支援を効率的に行い、より多くの企業に対し会計情報を

経営判断に活用する管理手法の導入を支援する。

(目標)

内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
巡回訪問による 問診票延べ活用 事業者数※1	8,011	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
タブレット端末 による延べ情報 提供事業者数※2	未実施	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200
経営管理事業者数※3	295	306	317	330	330	330
経営診断事業者数 ※4	未実施	306	317	330	330	330

※1 指導員1人あたり600事業者×12名=7,200事業者

※2 情報提供事業者数は巡回訪問件数600件×12名=7,200事業者

※3 経営管理事業者数はネットde記帳を活用した事業所数、目標値は経営支援員1人あたり30企業×11名=330事業者

※4 経営診断事業者数は、ネットde記帳登録事業所に対して、経営改善計画作成システム及び分析システムを活用して分析するため、経営管理事業者数と連動。

3. 事業計画策定支援に関すること【指針】

これまで、経営指導員が一方通行的に補助金申請時等の機会を捉え、経営計画の策定支援を行ってきたが、事業主に経営計画を立てる意識が希薄であったことから、補助金申請時等における一過性の計画で終わってしまい、事業主の主体的かつ継続的な取り組みに繋がらなかった。

そこで、前述2.の取り組みにより把握した経営状況の分析結果を活用し、小規模事業者の現状に沿った支援を行い、その流れで経営計画作成セミナーへの参加を促すことで、事業主が主体的に計画策定に取り組むための啓発を行う。計画策定の主体は小規模事業者であることから、経営指導員は計画策定時からブラッシュアップまで、常に事業主に寄り添う形でサポートする。

また、創業希望者や事業承継を念頭に置いている小規模事業者については、相談窓口対応や巡回訪問により広く掘り起こしを行い、行政機関等と連携して事業計画の策定を図る。

(事業内容)

(1) 経営計画策定セミナーの開催

セミナーは集団によるものと、個別相談形式の2種類を実施する。

これまでの集団セミナーでは、知識やスキルの習得に主眼が置かれていたため、参加者が計画策定の意欲のある小規模事業者に限定されてしまい、計画策定の主体が小規模事業者自身であるという意識の定着に繋がらなかった。そこで、小規模事業者の主体的な計画策定を最重要課題として実施する。

集団セミナーでは、中小企業診断士等の外部講師を招へいし、2日間の日程で行う。計画策定の基本的スキルを習得したのち、セミナーで実際に計画を策定する実践的な形式で行う。策定した計画は、個別相談会の実施や経営指導員によるフォローアップ

巡回により、ブラッシュアップを図る。

中小企業診断士等の外部専門家と連携した個別相談では、計画策定の促進、計画策定の指導及び計画のブラッシュアップを目的として実施する。

集団セミナー・個別相談会を相互に補完できるよう、年間各2回、合計で4回開催する。(例：集団5月・2月、個別4月・7月)

(2) 事業承継計画策定支援の実施

当地域においては、小規模事業者数の減少が続いており、小規模事業者数の維持・増加が大きな課題となっている。しかし、これまで巡回訪問のテーマの一つとして位置づけられていたため、個々の経営指導員に依存した指導体制となっていた。

そこで、県商工会連合会、秋田県事業引継ぎ支援センター（以下：支援センター）との連携を強化し、重層的な支援を行うことで支援体制の強化を図る。具体的には、支援案件について3者で巡回訪問、情報共有、専門家への引き継ぎにより、切れ目のない確実な承継を目指す。

はじめに、県商工会連合会の事業承継相談員との巡回計画に基づいた帯同訪問を行い、事業承継の案件掘り起こしに努める。巡回の頻度は、1経営指導員あたり2事業所を月1回（2事業所×12カ月×12名）実施する。対象事業所に対しては、支援センター、県商工会連合会との帯同訪問を行い・承継に向けた現状把握を行う。

把握した現状を精査・分析を行い、事業承継計画の策定支援を行う。計画の策定にあたっては、承継に向けたスケジュールのみならず、経営資源・自社のスキルや強みが確実に移転できるよう、スキルマップを作成し、スキルや強みを見える化して確実な技術移転を行う。

その他、後継者人材バンク等を活用したマッチング支援を行うことで、外部承継を推進する。

(3) 経営革新計画策定支援の実施

経営革新計画策定支援については、経営指導員の支援スキル不足が要因となり、ごく一部の意欲的な小規模事業者が策定に取り組む状況となっていた。そのため、平成22年度を最後に、計画承認の事例が途絶えている。

そこで、小規模事業者持続化補助金、ものづくり・商業・サービス革新補助金（以下：ものづくり補助金）等の補助金活用をきっかけとして、案件の掘り起こしに努め、持続的発展を目指すきっかけと位置付ける。経営革新の目的・メリット等を盛り込んだリーフレットを作成し、対象事業所に巡回訪問を通して経営革新計画策定を促進する。そのうえで、県商工会連合会の専門家と連携し、計画の方向性の確認、策定支援及び実行支援を行う。

初めに、競争源泉のブラッシュアップを目的とした知的資産経営報告の策定支援を行う。経営指導員がヒアリングを行い、事業主と共同で作成し、専門家によるブラッシュアップを行う。次の段階として、前述の知的資産経営報告をベースとして新サービスの枠組みの立案を事業主、経営指導員及び専門家の3者により構築し、計画に落とし込み、計画の承認を目指す。

本事業では、製造業支援を重点目標に掲げていることから、計画の最終年度に製造業者の経営革新計画承認件数、3件/年を達成する。

(4) 創業計画策定支援の実施

これまでの創業支援は、窓口の設置と起業支援室への入居支援が中心であり、窓口

への来往者に対してのみ支援を行うという受け身の体制であった。そこで、由利本荘市が策定した創業支援計画にのっとり、行政と連携して窓口相談及びセミナー（創業支援塾）を実施し、支援体制の強化を図る。

窓口については、経営指導員及びインキュベーションマネージャーが中心となって対応する起業・創業希望者のワンストップ相談窓口を本会に設置する。

創業支援塾は、創業希望者の経営基礎を修得する機会として開設し、年1回15人を対象とする。開催日は、若者・シニア・女性・農業者等の参加を想定して土曜日又は日曜日に固定し、実施する。セミナー受講者からの創業相談には「個別重点相談」にて随時対応、相談者に対し細やかな対応となるよう留意する。

各種事業の実施により現行実績（創業対応数32件/年、創業数8件/年）に対し、年36人の創業希望者の支援と10件（うち創業支援塾終了者6件）の1年以内の創業実現をめざす。また、本会に設置している起業支援室の利用促進・支援強化に加え、空き店舗活用支援施策を活用した支援も継続的に実施する。

(5) 小規模事業者持続化補助金やマル経・新マル経を活用した支援

策定した経営計画に基づき、小規模事業者持続化補助金や小規模事業者経営改善資金（以下：マル経）・小規模事業者経営発達支援資金（以下：新マル経）の活用を推進する。特に、新マル経に関しては、設備投資等への資金需要に対応すべく、当地区の基幹産業である製造業向け設備投資への活用を積極的に支援する。実行支援においては、計画に基づいた取り組みが重要であることから、前述の（1）の経営計画策定支援との同期を図ることとする。これにより、小規模事業者の積極的な設備投資に繋げる。

(目標)

内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
経営計画策定セミナー(集団・個別)開催数 (参加事業者数)	2回 (6)	2回 (20)	4回 (50)	4回 (50)	4回 (50)	4回 (50)
小規模事業者持続化補助金活用事業者数	9	36	36	36	36	36
事業承継巡回延べ事業者	271	288	288	288	288	288
事業承継計画策定事業者数	0	1	2	4	6	12
事業承継マッチング支援事業者数	未実施	1	2	3	3	3
人材バンク登録件数	未実施	2	4	6	12	12
ものづくり補助金申請に向けた事業計画策定支援	1	1	3	6	6	6
製造業者の経営革新計画承認件数	0	1	2	3	3	3
創業支援塾開催数 (参加者数)	1回 (12)	1回 (15)	1回 (15)	1回 (15)	1回 (15)	1回 (15)
掘り起こしによる創業者数	8	15	18	21	21	21
創業指導延べ事業者数 ※1	32	36	48	60	60	60
創業計画策定支援事業者数 ※2	8	12	36	36	36	36
創業に係る補助金申請支援	1	6	6	6	6	6

件数						
空き店舗入居支援事業者数	1	2	3	3	3	3
専門家派遣回数	80	85	90	90	90	90
マル経融資斡旋事業者数※3	23	48	48	48	48	48
新マル経活用事業者数	未実施	0	1	2	3	3

※1 27年度は経営指導員1人あたり3社、28年度4社、29年度以降5社とする。

※2 創業計画策定事業者数は、28年度以降 経営指導員12人×3件=36件とする。

※3 経営指導員12人×4件=48件とする。

4. 事業計画策定後の実施支援に関する事【指針】

現状では、計画策定後のフォローアップは、巡回訪問により諸問題への対処を支援することが主であった。実行支援よりも新たな計画策定支援に重きが置かれる体制であったため、経営指導員のフォローアップにおける計画の着実な実行支援という意識が希薄となっており、計画の策定倒れにつながるケースも見られた。また、小規模事業者の自発的な計画策定の意識醸成もできていない状況であった。

そこで、計画の着実な実行と小規模事業者の自発的な計画策定の意識醸成を主たる目的として、

- ① 計画的な巡回訪問の徹底による現状把握と情報提供
- ② 集団セミナーまたは個別相談会による、計画実行にあたっての課題の見える化、
- ③ 計画の実行のための課題解決または軌道修正に向けた専門家を交えた指導

以上の3つのステップを踏んだフォローアップ体制を構築する。

巡回訪問では、計画に基づいた巡回を行う。巡回頻度は、計画実施期間中については進捗状況の徹底管理と計画実行にあたっての施策または法改正等の情報提供を目的として月2回とする。計画期間終了後については、月1回として効果の検証及び次の計画策定につながる提案指導等を行い、連続性のある支援に繋げる。

巡回訪問により顕在化した問題点等を、集団セミナー・個別相談会により整理し、課題を見える化することで確実な計画実行に繋げる。

これまでのフォローアップセミナー等の開催は、参加者が少なく、必ずしも小規模事業者のニーズに合致しているとはいえなかった。そこで、巡回訪問をとおして把握したニーズに応じたテーマの設定、会報やホームページ等による事前周知の徹底、小規模事業者が参加しやすい開催日の設定等による取り組みにより、多くの小規模事業者に参加の機会を提供し、支援対象の拡大を図る。集団セミナー・個別相談会に多くの小規模事業者が集まれば、相乗効果が高まる可能性が高く、より有効な支援効果が期待できる。

前述の集団セミナー・個別相談会で明確化した計画実行上の課題に対し、小規模事業者及び経営指導員で対応できない案件については、県商工会連合会登録の専門家による派遣指導またはミラサポを活用した専門家指導により、確実な計画実行に繋げる。

(事業内容)

(1) 経営計画・事業計画策定後のフォローアップ支援の実施

第一段階として、巡回訪問により、計画の進捗状況を把握する。進捗管理に当たっては、予実管理、問題点及び課題、売上及び資金繰り、計画の軌道修正の必要性の4つの項目を設定した独自のシート「計画進捗管理シート」を作成して行う。巡

回訪問は、前述のとおり計画期間中は月2回、計画期間終了後は月1回を基本とする。

次の段階として、追加支援が必要な小規模事業者に対しては、セミナーの開催により計画の着実な実行を後押しする。セミナーは、集団セミナーと個別相談会の二つのパターンを用意し、集団では進捗管理の基本的手法の習得、問題点の整理による課題の明確化、個別ではそれぞれの業種に応じた管理手法のアドバイス等も行う。共通の目的としては、参加者に課題を認識してもらうことに主眼を置く。開催頻度は、年間各1回ずつとする。

計画の軌道修正が必要な小規模事業者に対しては、県商工会連合会登録の専門家、ミラサゴ等を活用し、計画の変更支援、新たな計画策定支援を実施する。

(2) 事業承継支援後のフォローアップ支援の実施

現状では、計画の実行に主眼が置かれていたため、事業承継完了後のフォローアップが不十分であり、承継後の課題の把握が疎かになっていた。

そこで、承継後の経営が不安定な時期への対応として、今後の不安を取り除き、承継に向けた取り組みが円滑になるように努め、早期の経営の安定化に繋げる。県商工会連合会の事業承継相談員との帯同訪問を基本とし、月1回のフォローアップ巡回を行う。承継後の現状把握に努め、「計画進捗管理シート」により進捗管理することで、計画の着実な遂行を支援する。

次の段階として、四半期に一度の頻度で支援センター、県商工会連合会、商工会、事業主の4者で協議する場を設定し、課題を明確にする。課題解決に当たっては、支援センター、県商工会連合会、商工会の3者で行い、必要に応じて専門家による指導を実施する。これにより、事業承継完了後の経営の早期の安定化を図る。

(3) 経営革新計画承認事業所に対するフォローアップ

経営革新計画承認事業所に対しては、3～5年の計画期間において、月1回のフォローアップ巡回を実施し、進捗状況については、「進捗管理チェックシート」を作成して管理する。

さらに、計画期間中は年2回、専門家の診断を行い、計画の軌道修正の必要性を検討するとともに、計画終了後の方向性を検討し、新たな計画策定の可能性を模索する。

(4) 創業者に対するフォローアップ支援の実施

これまでは、創業者へのフォローアップ体制が不十分であり、窓口等への来訪をきっかけとして支援を行うという受け身の体制であった。

そこで、巡回訪問により、計画の進捗管理を「計画進捗管理シート」を活用して行い、創業者の現状把握に努め、経営上の問題点の早期発見を行う。月2回の巡回訪問により問題点を整理し、課題を明確化して解決に向けた支援を行う。解決に当たっては、創業者向けの外部専門家による個別相談会を年2回開催する。相談者の悩みや課題解決に加え、小規模事業者持続化補助金等を活用した販路開拓支援へ誘導することで、経営の早期の安定化を図る。

創業支援塾受講者に対しては、受講終了後に本会に設置する起業支援室へ入居を促し、創業に向けた環境づくりを後押しする。起業支援室入居の創業者に対しては週一回の巡回訪問起業に向けた準備状況把握に努め、共感しながら計画の見直し、改善を支援する。

(目標)

内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
経営計画策定事業者フォローアップ巡回延べ事業者数※1	144	480	1,200	1,200	1,200	1,200
経営計画策定フォローアップセミナー(集団・個別)開催数(参加事業者数)	未実施	未実施	2回 (20)	2回 (20)	2回 (20)	2回 (20)
承継後のフォローアップ延べ巡回事業者数	未実施	12	24	36	36	36
事業承継専門家活用事業者数	0	1	3	6	12	12
経営革新フォローアップ巡回延べ事業者数※2	0	6	72	144	216	288
経営革新フォローアップに係る専門家指導延べ事業者数※3	0	2	4	6	6	6
創業者に対するフォローアップ巡回延べ事業者数	96	144	144	144	144	144
創業者向け個別相談会参加事業者数	未実施	未実施	24	24	24	24
起業支援室入居事業者数(入居者支援回数)	1 未実施	2 12回	2 12回	2 12回	2 12回	2 12回

※1 経営計画策定セミナー参加事業者数×2回/月×12月

※2 経営革新累計承認事業者数×2回/月×12月(但し27年度は3月で算出)

※3 経営革新計画承認事業者数×2回/年

5. 需要動向調査に関すること【指針】

現在、本会が秋田県立大学と連携して実施している産学連携地域振興事業※(特定少数の企業を集中支援する事業)においては、企業が必要としている情報を、消費者アンケートの実施・分析により提供しているが、特定の支援先企業に限定されてしまうこと、その他需要動向に関する調査を行う独自の手法を持っていない等の理由から、幅広い業種の小規模事業者に対して適切な需要動向・消費動向を提供できる環境にないのが本会の現状である。

そこで、地域内の全世帯を対象とした新たな消費者アンケートを秋田県立大学と連携して実施し、消費者の属性(性別、年齢)、業種別の需要動向を調査・分析・小規模事業者へのフィードバックを行う。

また、秋田県が実施している「秋田県買い物動向調査」、一般社団法人秋田経済研究所が実施している「秋田県消費動向調査」等の毎年公表されている外部データを事業所のニーズに合わせて精査・分析し、地域の需要動向として商工会報および本会ホームページ等により小規模事業者に提供する。

※県立大学経営システム工学科の学生、経営指導員が共同で販路開拓を目指す小規模事業者に対して集中支援を行う事業。

(事業内容)

(1) 秋田県立大学と連携した企業支援における消費者アンケート調査の実施

秋田県立大学と連携して消費者アンケート調査を実施する。同大学経営システム

工学科の研究とリンクする形で小規模事業者の求める需要動向を反映させた調査項目の設定を依頼する。消費者の属性（年齢、性別）ごとに、日用品、買回り品、耐久消費財、住宅、観光・サービス等の各分野の調査項目を設定し、需要動向・消費動向を把握する。

調査は隔年で実施することとし、調査票を市内全戸に配布・回収し同大学にて分析を実施する。分析結果は商工会報及び本会ホームページ、市広報等で周知を図る。

(2) 公的統計及び外部機関による統計等からの情報提供

毎年実施されている総務省の「家計調査報告」、秋田県の「秋田県買い物動向調査」、一般社団法人秋田県経済研究所の「秋田県消費動向調査」等の公的調査結果を項目ごとに集計及び分析等を行い、小規模事業者に有益な情報を選択し、レポートにまとめる。商工会報及び本会ホームページにて公表し、小規模事業者の経営判断の材料とする。

(3) タブレット端末を用いたタイムリーな情報提供

J-NET21・日経テレコン等の情報を、経営指導員がタブレット端末を用いてタイムリーな情報提供を行い、迅速な経営判断材料として活用する。

情報提供に当たっては、新規出店計画、競合他社の動向等、小規模事業者の持続的発展に資する情報とする。

(目標)

内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
消費者アンケート調査 回収数※1	未実施	—	24,407	—	25,932	—
統計レポートのHPへの掲載 回数	未実施	未実施	1回/年	1回/年	1回/年	1回/年
タブレット端末による 情報提供事業者数 ※1	未実施	7,200	7,200	7,200	7,200	7,200

※1 由利本荘市の平成27年7月31日現在の世帯数 30,509世帯。28年度は全世帯数の80%、30年度は85%

※2 情報提供事業者数は、経営指導員一人当たり年間巡回訪問件数600件×経営指導員12名=7200件

6. 新たな需要開拓に寄与する事業に関すること【指針】

本会では、これまで小規模事業者の抱える課題の一つである「売上の伸び悩み」を解決するため、県商工会連合会が認定する特産品「べっぴんさん品」への認定支援や商談会（海外出展事業、全国商工会連合会が主催するニッポン全国物産展）への出展支援を行い販路開拓に繋げてきた。また、無料ホームページ作成ツールであるネット販売システムの活用支援を行ってきた他、平成26年度からは全国商工会連合会が運営する特産品をPRし全国へ売り込むサイトであるECサイト（ニッポンセレクト.com）への登録支援を実施している。その結果、市場拡大に繋げることでできた小規模事業者も出てきている。

一方、製造業に対しては、技術力強化に向けて工業ブランド化セミナーを開催したほか、人材育成のための支援を行ってきた。また、営業力強化に向けて、平成26年度には、国補助金の地域内資金循環等新事業開発検討事業を活用して中小製造業者の情報の仮想工業団地（データベース）構築に向けた調査・研究を行った。

今後、前述の取り組みにより経営基盤を強化した小規模事業者が、販路拡大を図ることができるよう、行政及び県商工会連合会と連携し特産品への認定支援、商談会への出展支援及びネット販売システムの活用を推進する。製造業に対しては、人材育成、製品開発、品質管理支援を通して製品及び製造業者の付加価値の向上を図り販路拡大に繋げる。

(事業内容)

(1) 地域特産品の発掘、既存商品の改良による需要開拓支援

既に発売されている地域内の加工品等に対し、商工会の特産品「べっぴんさん品」への認定を行う。認定に当たっては、小規模事業者への巡回により発掘するとともに、事業主が県外に販路開拓を目指している商品について、組織内にて【地域特性の有無、価格、供給体制、需要が見込めるか】の4項目について審査を行う。また、既存商品に対しては、売れ筋情報やバイヤー等の意見を事業者へ提供し、ブラッシュアップに繋げる。

特産品に認定された小規模事業者へは、東京都で開催される県商工会連合会等が主催する「秋田まるごと市」等の物産展や首都圏スーパーにて開催されている「由利本荘まるごとフェア」への出展・PR支援を行う。出展に当たっては、職員が帯同し、販売支援を行う。

(2) インターネットを活用した販路開拓支援

県外や海外への販路を開拓するためインターネット販売システムの活用支援を行う。前述の「べっぴんさん品」をはじめ、地域外への販路開拓に意欲的な小規模事業者に対し、巡回訪問を通してECサイト（ニッポンセレクト.com）への登録支援を行う。

「べっぴんさん品」認定品については、「ニッポンセレクト.com」への登録に誘導し、「ニッポンセレクト.com」登録商品については、「べっぴんさん品」への認定支援を行う。

(3) 製造業者に対する販路開拓支援

① 集団セミナーの開催

当地域の基幹産業である製造業者（小規模）を対象として、技術力向上による販路開拓に資する経営基盤強化を目的として、人材育成のためのセミナーを開催する。開催に当たっては、由利本荘市雇用創造協議会と連携し、外部講師による集団セミナーの形式で行う。テーマについては、本会工業部会にて製造業者のニーズに基づいたものを選定し、毎年度1回開催する。

② 企業・製品情報のデータベース化

管内小規模製造業者の基本情報のほか、事業所ごとに特色ある技術・製品や保有設備などをデータベース化し、「仮想工業団地」として地域外へ発信することにより取引推進に繋げる。計画初年度～2年度にかけて本会工業部会を中心として、先進地視察研修、外部講師によるセミナー開催を含めた調査研究事業を行い、基本構想を構築する。計画3年度目にシステム構築に着手し、4年度目からの運用を目指す。

③ 展示会等への出展支援

地域内小規模事業者の展示会等への出展支援をきっかけとして、販路開拓及び下請け体質からの脱却を図る。

具体的には、小規模事業者に対し、展示会及び商談会等に関する情報提供を行うとともに、本会独自の助成金「展示会等出展促進支援助成金」の活用を促進し、出展を後押しする。また、秋田県庁内に設置しているものづくり展示ホールへの出展に向けた情報提供、手続き支援を行う。

(4) 定期的なフォローアップの実施

前述の取り組みに対して、フォローアップ支援を定期的に行う。フォローアップ支援は、毎月1回の巡回訪問を基本として、販路開拓支援後の受注状況、売上高、顧客の反応等を管理し、課題を明確化する。課題解決に当たっては、県商工会連合会の登録専門家を活用し、販促手法の見直し、商品改良、販路開拓戦略の見直し等を行う。必要に応じて、新たな販路開拓に向けた小規模事業者持続化補助金等の補助金活用支援を行う。

(目標)

内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
特産品認定登録事業者数	7	10	20	30	40	50
特産品認定登録品数	27	37	47	57	67	77
特産品認定事業者フォローアップ回数	1回/年	4回/年	4回/年	4回/年	4回/年	4回/年
特産品新規取引開拓件数	7	10	20	30	40	50
新商品開発品数	未実施	1	1	1	1	1
ネット販売登録・更新事業者数	91	95	99	104	109	120
E Cサイト登録品数	1	5	9	13	17	21
ニッポン全国物産展出展事業者数	1	1	1	1	1	1
ニッポン全国物産展出展品数	11	15	15	15	15	15
海外商談会事業への出展事業者数	1	1	2	3	3	3
海外商談会事業での成約事業者数	0	1	2	3	3	3
製造業人材育成セミナー参画事業者数	5	10	10	10	10	10
品質管理セミナー参画事業者数	未実施	5	5	5	5	5
ものづくり展示ホール出店支援事業者数	未実施	1	1	1	1	1
展示会等出展促進支援助成金活用事業者数	5	10	12	15	15	15
製造業商談会参画事業者数	未実施	5	6	7	8	10
製造業商談会成約事業者数	未実施	1	2	3	4	5

・地域経済の活性化に資する取り組み

1. 地域活性化事業

当地域では、人口減少、小規模事業者数減少等の問題を抱えており、地域経済の活性化が課題となっている。これまで、本会では、小規模事業者支援、地域振興事業等を通じた地域経済の活性化に資する取り組みを行ってきた。しかし、本会独自の取り組みのみでは効果的な活性化支援に繋がらず、本地域の衰退に歯止めがかからない状況となっている。

そこで、本事業における地域経済の活性化に資する取り組みとして、交流人口の増加及び内需の喚起に資する取り組みを実施する。

具体的には、地域内に点在する観光資源を整理、再発見し、由利本荘市、由利本荘市観光協会、由利高原鉄道等と連携し、鳥海山を核とした由利本荘ブランドの確立を図り、県内外に売り込むことにより、交流人口の増加や移住定住に繋げ、当地域の人口の増加を目指す。また、社会基盤としての役割を担っている小規模事業者の減少に歯止めをかけることが喫緊の課題であることから、地域内の経済活動の循環を促し需要を喚起することで小規模事業者の持続的発展につなげる。

(事業内容)

(1) 地域資源の発掘

地域資源を再認識し顧客ニーズを把握するための調査・研究事業を行う。本会観光サービス業部会が主体となり、地域内の隠れた一次産品及び加工品等の特産品をはじめ、観光ルート開発として、第1種旅行業者である由利高原鉄道等と連携し、地域資源を活用した観光ツアーを検討する。既存の観光ルートに加え、地域資源の見直しを図り、観光客にとって魅力ある観光ルートの選定を行う。また、秋田県立大学と連携してMICE※の誘致を図る。

※会議(Meeting)、企業等の行う報奨・研修旅行(インセンティブ旅行)(Incentive Travel)、国際機関・団体、学会等が行う国際会議(Convention)、展示会・見本市、イベント(Exhibition/Event)の頭文字のことであり、多くの集客交流が見込まれるビジネスイベントなどの総称 出典;観光庁HP)

(2) 地域特産の県外発信

平成27年度に新たに設置された「由利本荘市まるごと売り込み課」と連携し、地域資源である「ふるさと名物」を発掘、認定し、由利本荘ブランドして売り込む。売り込みにあたっては、首都圏スーパーで年4回開催されている「由利本荘まるごとフェア」を起点とする。また、新たな販路開拓拠点として、主要都市部でのアンテナショップの開設や活用等を検討する。

(3) 旅行エージェントの活用

前述(1)、(2)により確立した由利本荘ブランドを旅行エージェントへPRする。PRツールとして、街歩きガイドブックを製作するほか、前述の(1)により選定したルート及び観光案内体制を整備する。また、ホームページやフェイスブック等のSNSを活用した情報発信に努める。

(4) プレミアム付き商品券事業を活用した地域内の内需喚起

プレミアム付き商品券事業を活用し、地域内の需要の喚起を図る。商品券加盟店増加に対する取り組みとして、小規模事業者を対象とした「商品券を活かした販路開拓」をテーマとした集団セミナーを開催し、小規模事業者の商品券事業加盟を促進して内需喚起の土壌を整備する。

(目標)

内容	現状	27年度	28年度	29年度	30年度	31年度
観光ツアー参画事業者	未実施	10	15	15	15	15
ふるさと名物販売額	未実施	10万円	20万円	30万円	40万円	50万円
接客セミナー参加者数	10	15	20	20	20	20
プレミアム商品券発行額	未実施	1億1千万円	未定	未定	未定	未定
HP、SNS等による情報発信回数	15	24	24	24	24	24

・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み

1. 他の支援機関との連携を通じたノウハウ等の情報交換に関すること

本会では、これまで中小企業大学校主催の支援担当者等研修に参加するなど、外部研修に参加することで職員個々のスキル向上を図り、企業支援および地域振興の課題に対応してきた。しかし、昨今の小規模事業者を取り巻く経営環境の変化により、小規模事業者のニーズも高度化・多様化している。

そこで、小規模事業者、或いは地域が抱える課題に対して、組織内のみで完結させるだけでなく、関係機関との連携を強化し、情報共有及び支援ノウハウの蓄積を図る。

(1) 「農商工連携による特産品加工チャレンジ！会議」による小規模事業者支援

これまでは、農業が盛んで一次産品が多い地域柄でありながら、生産者や農業者団体との連携がなく、地域特性を活かした加工品が少ない現状にあった。また、支援機関として農商工連携の支援ノウハウも少なく、支援体制が脆弱であった。

そこで、行政、地元農協を通じた生産者、加工業者、観光協会等と連携を図る。具体的には、県由利地域振興局が主催する、地域特産品開発を主たる目的として発足した「農商工連携による特産品加工チャレンジ！会議※」に参画し、農商工連携における本会の不足部分を補完するとともに、情報共有のみならず、支援ノウハウを蓄積することで支援体制の強化を図る。具体的には、行政、農業団体、観光協会、商工会が参画している同会議において、生産者と小規模事業者（加工業者）との橋渡しを行い特産品の開発を行っていく。また、行政及び観光協会と一体となって地域外へ販路開拓支援を行っていく。

※同会議の枠組みについては、別表4-2参照

(2) 地域ブランド化推進における連携

当地域が抱える課題（交流人口の増加・管内小規模事業者の販路開拓）解決に向けて、「由利本荘」をブランド化し、地域外に積極的に売り込んでいく。本年度より由利本荘市に新設された「由利本荘市まるごと売り込み課」、観光協会、地域小規模事業者と連携、情報共有を行い、一体となって「由利本荘」の認知度向上を図る。

具体的には、「由利本荘まるごと売り込み検討委員会」基軸として、行政、観光協会、小規模事業者と情報共有を行い、地域外のトレンド、ニーズを把握できる体制を構築する。そして、消費者ニーズを捉えた商品展開により、首都圏スーパーで開催されている「由利本荘まるごとフェア」への出展支援を行う。

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

本会では、これまで県商工会連合会と一体となって職員の資質向上に努めてきた。しかしながら、団塊世代の大量退職を迎え、組織の新陳代謝が急速に進行している。そのため、組織としての支援スキルの低下が懸念されている。

そこで、OFF-JT・OJTの両面から、職員の資質向上に向けた取り組みの強化を図る。具体的には、外部研修派遣による知識の習得を図り、その知識を、OJTを通して実践できる仕組みを構築する。

(1) OFF-JTに関すること

秋田県商工会連合会又は中小企業大学校が主催する研修に職員を年間1回以上派遣し、支援スキルの向上及び職員のキャリアごとに必要とされる職務遂行能力を強化する。

(2) OJTに関すること

①経験の浅い職員に対しては先輩職員によるOJTを中心とした育成を行い支援スキルの底上げを図る。

②年度ごとに集中支援する事業所を経営指導員ごとに選定し利益創出に努め、年度末には全職員を対象とし支援成果発表会を実施し、支援スキルを共有する。職種ごとの会議を月1回以上行い、経営発達計画の実施に係る課題を解決する場とする。

③内部中小企業診断士を中心とした経営指導員によるチーム支援を行い、徹底した利益創出に努めるとともに、支援ノウハウを由利本荘市商工会モデルとして確立する。

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

毎年度末には、本計画の取り組み状況を適切に把握するとともに、その成果等の評価することで、各事業の課題整理はもとより、次年度以降のPDCAサイクルの適正化を図る。

(内容)

◆事業評価委員会の設置と結果の公表

学識経験者等で構成する「経営発達支援計画推進委員会」を商工会に設置し、本計画の取り組み実績について評価を行い、次年度以降の方向性を明確にする。なお、構成予定メンバーは、外部有識者、行政、秋田県立大学、秋田県商工会連合会、商工会企画事業委員とする。

経営発達支援計画推進委員会の結果は、理事会等へ報告し承認を受ける。承認を受けた計画等については、当商工会のホームページにより公開する。

(<http://shoko.skr-akita.or.jp/yurihonjo/>)

(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

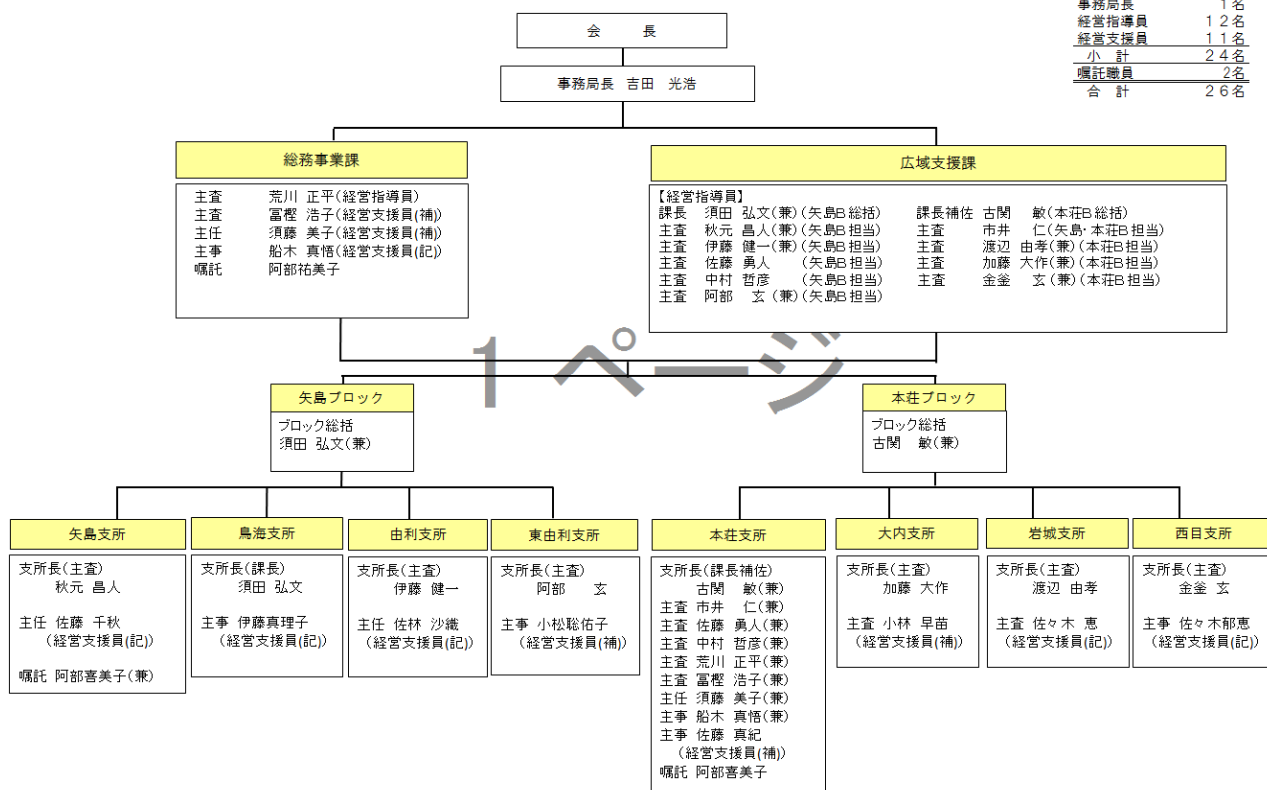
(平成27年4月現在)

(1) 組織体制

平成27年度 由利本荘市商工会 事務局機構図

H27年度職員数

事務局長	1名
経営指導員	12名
経営支援員	11名
小計	24名
嘱託職員	2名
合計	26名



(2) 連絡先

①住所及び電話番号

- ア 秋田県由利本荘市瓦谷地 1-4 (本所) 0184-23-8686
- イ 秋田県由利本荘市矢島町館町 25 (矢島支所) 0184-56-2206
- ウ 秋田県由利本荘市鳥海町伏見字赤渋 28-1 (鳥海支所) 0184-57-2069
- エ 秋田県由利本荘市前郷字家岸 68-15 (由利支所) 0184-53-3314
- オ 秋田県由利本荘市岩谷町字川端 110-2 (大内支所) 0184-65-2218
- カ 秋田県由利本荘市岩城内道川字川向 47-1 (岩城支所) 0184-73-2146
- キ 秋田県由利本荘市西目町沼田字新道下 2-535 (西目支所) 0184-33-2023
- ク 秋田県由利本荘市東由利老方字橋脇 112 (東由利支所) 0184-69-2305

②ホームページ <http://shoko.skr-akita.or.jp/yurihonjo/>

(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)

	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度	31 年度
必要な資金の額	119,954	120,950	120,950	120,950	120,950
1 地域の経済動向調査	350	350	350	350	350
2 経営分析・需要動向調査	1,588	1,788	1,788	1,788	1,388
3 経営計画の策定及び支援	1,356	1,456	1,456	1,456	1,456
4 創業・第二創業 (経営革新) 支援 事業承継支援	1,906	2,056	2,056	2,056	2,056
5 小規模事業者販路 開拓支援	400	900	900	900	900
6 地域経済の活性化に 資する取り組み	114,050	114,050	114,050	114,050	114,050
7 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 取り組み	304	350	350	350	350

(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、手数料、国補助金、県補助金、市補助金、事業受託費

(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4-1)

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

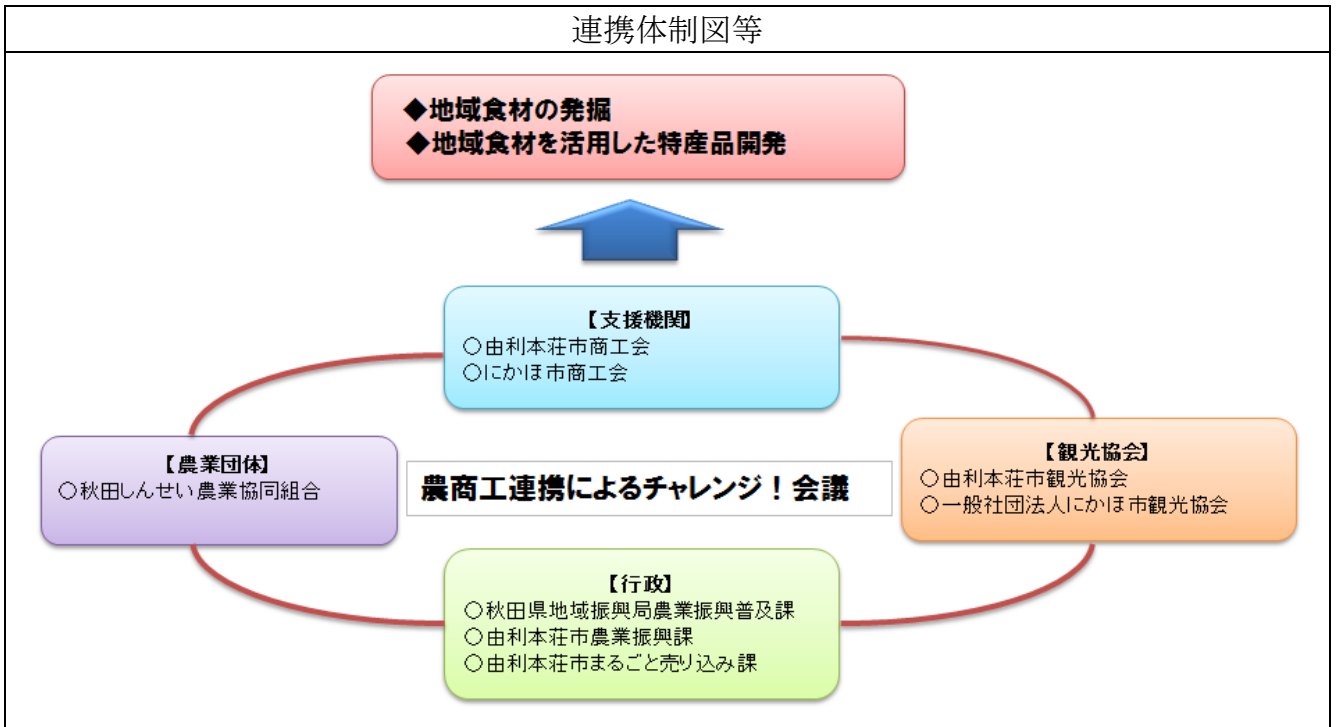
連携する内容
<p>【金融相談窓口機能の強化】</p> <p>(1) 金融個別相談会 日本政策金融公庫、秋田県信用保証協会と連携し、小規模事業者の金融指導ニーズに対応するため、年2回の金融個別相談会を開催する。また、政策公庫または保証協会職員と巡回による小規模事業者への帯同訪問を行い、案件の掘り起こしを図る。</p> <p>(2) 金融指導スキル向上 にかほ市商工会と連携し、職員個々のスキル向上を図る。日本政策金融公庫、秋田県信用保証協会の職員を招へいし、年2回の研修会を開催して情報共有を図るとともに常に最新の金融制度を発信できる体制を整備する。</p>
連携者及びその役割
<p>○日本政策金融公庫秋田支店 国民生活事業 事業統括 星 則幸 【所在地】 秋田市中通5-1-51 北都ビルディング TEL 018-832-5641 【役割】 研修会、個別相談会及び商工会職員との巡回訪問による金融制度、融資全般に関する助言、指導</p> <p>○秋田県信用保証協会本荘支所 支所長 高田 太 【所在地】 由利本荘市肴町6番地4 TEL 0184-22-5330 【役割】 研修会、個別相談会及び商工会職員との巡回訪問による金融制度、信用保証全般に関する助言、指導</p> <p>○にかほ市商工会 会長 佐藤 作内 【所在地】 にかほ市金浦字十二林158-9 TEL 0184-38-3350 【役割】 本会との共催による研修会を開催及び職員間の連携による情報共有により職員の金融指導スキル向上を図る。</p>
連携体制図等

(別表4-2)

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
<p>【農商工連携支援体制の強化】 「農商工連携による特産品加工チャレンジ！会議」への参画をとおした6次産業化の推進を図る。その第一段階として、「地域食材の発掘」、「地域食材を活用した特産品の開発」を行う。連携内容として、地域食材発掘に向けた生産者に関する情報共有、特産品開発に向けた加工業者に関する情報共有、アイデア創出等を行う。</p>
連携者及びその役割
<p>○秋田県由利地域振興局農業振興普及課 課長 若畑 昌邦 【所在地】 由利本荘市水林 366 番地 TEL 0184-22-7551 【役割】 同会議の主催、全体の取りまとめ、連絡調整</p> <p>○由利本荘市農業振興課 課長 遠藤 晃 【所在地】 由利本荘市尾崎 17 番地 TEL 0184-24-6353 【役割】 市内生産者に関する情報提供</p> <p>○由利本荘市まるごと売り込み課 課長 田口 民雄 【所在地】 由利本荘市尾崎 17 番地 TEL 0184-24-3321 【役割】 特産品の販路開拓に関する支援、情報提供</p> <p>○秋田しんせい農業協同組合 理事長 畠山 勝一 【所在地】 由利本荘市荒町字罫台 1 番地 1 TEL 0184-27-1661 【役割】 管内生産者との連絡調整、情報提供</p> <p>○由利本荘市観光協会 会長 村岡 淑郎 【所在地】 由利本荘市尾崎 17 番地 TEL 0184-24-6376 【役割】 特産品のPR、情報提供</p> <p>○にかほ市農林水産課 課長 佐藤 克之 【所在地】 にかほ市象潟町字浜ノ田 1 TEL 0184-43-3200 【役割】 市内生産者に関する情報提供</p> <p>○にかほ市商工会 会長 佐藤 作内 【所在地】 にかほ市金浦字十二林 158-9 TEL 0184-38-3350 【役割】 特産品の販路開拓支援、生産者及び加工業者のコーディネート</p> <p>○一般社団法人にかほ市観光協会 会長 山田 勝四郎 【所在地】 にかほ市象潟町字琴和喜 17 番地 1 TEL 0184-38-3350 【役割】 特産品のPR、情報提供</p>

連携体制図等

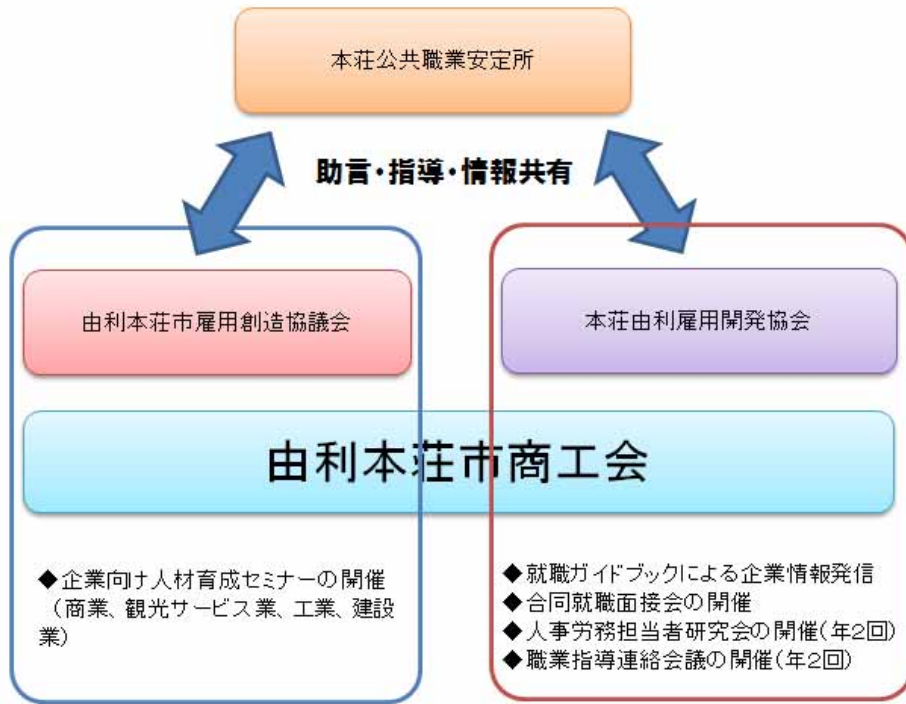


(別表 4 - 3)

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
<p>【雇用対策支援体制の強化】 管内の小規模事業者が抱える経営課題の一つである「優秀な人材の確保」に対応するため、関係機関と連携し、雇用に関する対策を講ずる。</p> <p>(1) 人材育成による経営基盤の強化 管内小規模事業者の経営基盤の強化を図ることにより、雇用の場を創出する。具体的には、雇用創造協議会と連携し、企業向け人材育成セミナーを開催することにより、小規模事業者の経営基盤強化を図る。サービス業向け、製造業者向け等の業種別のセミナーを商工会の各部会（商業、観光サービス業、製造、建設業）と共催で開催する。</p> <p>(2) 新規学卒者雇用対策 雇用開発協会と連携し、管内の企業情報について就職ガイドブックを作成し、地域内外に発信する。また、管内高校に在学中の卒業予定者向けの就職合同面接会を開催し、管内企業とのマッチングの場を提供する。</p>
連携者及びその役割
<p>○本荘公共職業安定所 所長 大野 司 【所在地】 由利本荘市石脇字田尻野 18-1 TEL 0184-22-3421 【役割】 法令、助成金等に関する助言及び指導等</p> <p>○由利本荘市雇用創造協議会 事務局長 佐藤 伴夫 【所在地】 由利本荘市川口字大覚 182 TEL 0184-25-9112 【役割】 管内小規模事業者の経営基盤強化に資する人材育成セミナーの本会との共催</p> <p>○本荘由利雇用開発協会 会長 橋本 一康 【所在地】 由利本荘市瓦谷地 1-4（事務局：由利本荘市商工会内）TEL 0184-23-8686 【役割】 本会との連携による就職合同面接会の開催、就職ガイドブックの発行管内企業人事労務担当者との連絡調整</p>

連携体制図等



(別表4-4)

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
<p>【地域ブランド化への取組み】 市内特産品を地域外に積極的に発信し、「由利本荘」の認知度を高める。</p> <p>(1) 特産品の発掘 管内小規模事業者の隠れた名品を掘り起こし、秋田県商工会連合会が認定する地域特産品「べっぴんさん品」への認定支援、ECサイト「ニッポンセレクト」への登録支援により地域外へ発信する。</p> <p>(2) 特産品のPR支援 由利本荘市が積極的に推進している首都圏スーパーでの地域特産品の売り込み「由利本荘まるごとフェア」にて、管内小規模事業者の出展支援を行う。また、「由利本荘まるごとフェア」を推進する組織「由利本荘まるごと売り込み検討委員会」に参画し、市、商工会、小規模事業者と連携して地域ブランド化を推進する。</p>
連携者及びその役割
<p>○由利本荘市まるごと売り込み課 課長 田口 民雄 【所在地】 由利本荘市尾崎17番地 TEL 0184-24-3321 【役割】 「由利本荘まるごと売り込み検討委員会」の主催、構成委員のコーディネート、出展先との連絡調整</p> <p>○秋田しんせい農業協同組合 理事長 畠山 勝一 【所在地】 由利本荘市荒町字峙台1番地1 TEL 0184-27-1661 【役割】 管内生産者との連絡調整、情報提供、農産品の出展支援</p> <p>○由利本荘市観光協会 会長 村岡淑郎 【所在地】 由利本荘市尾崎17 TEL 0184-24-6376 【役割】 市内観光情報の地域外への発信</p> <p>○由利本荘市特産品販売組合 組合長 齊藤 久一郎 【所在地】 由利本荘市石脇字石脇11 TEL 0184-22-0006 【役割】 市内特産品の発掘、販売</p>

連携体制図等

