

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	道志村商工会（法人番号 9090005003329）
実施期間	平成 31 年 4 月 1 日 ～ 平成 36 年 3 月 31 日
目 標	<p>小規模事業者に通ずる課題は「事業承継」「売上の向上」「利益の確保」である。課題解決のために、事業計画の策定とその着実な実施を事業者に寄り添って支援することで、その経営を持続的に行うための経営環境を整え、円滑に事業を持続するための支援をしていくことを目標とする。</p> <p>また、併せて、創業・第二創業（経営革新）支援につなげることを目標とする。</p>
事業内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 地域の経済動向調査に関すること 「地域の消費者及び小規模事業者の経済動向実態を把握すること」を目的に、各種調査を活用した地域の経済動向に関する情報の収集・整理・分析及び提供を行う。 2. 経営状況の分析に関すること 「個々の事業者の経営課題を抽出し、事業計画策定の方向性、必要となる需要動向情報の種類・開拓方法を見極めること」を目的に、巡回・窓口相談等を通じて、経営状況の分析を行う。 3. 事業計画策定支援に関すること 「個々の事業者が経営課題を解決し、需要を見据えた事業計画を策定する」ことを目的に、これまでに実施してきた金融指導、各種補助金申請支援を通じて、計画策定の指導・助言を行う。 また、創業・第二創業（経営革新）、事業承継の希望者に対しては、目指す方向性を確認し、計画策定の指導・助言を行う。 4. 事業計画策定後の実施支援に関すること 「事業計画に従って行われる事業が、確実に実施され、課題が解決されること」を目的に、個々の事業者のペースと頻度、必要量を見極め、必要な時に必要なだけの“伴走型”の指導・助言を行う。 5. 需要動向調査に関すること 小規模事業者の販売する商品・サービス（技術）の需要動向に関する情報について、「将来性判断に有効かつ最新の情報として提供すること」を目的に、収集、整理、分析及び提供を行う。 6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 「課題の解決」を目的に、マスメディア、各種広報誌等による広報、展示会・商談会等の開催又は参加、ホームページ、ソーシャルメディア等の IT の活用等、需要の開拓に寄与する事業を行う。 <p>◎ 地域経済の活性化に資する取組 地域経済の活性化は、地域に密着して事業を行う小規模事業者の振興に直結する「面的支援」として以下に取り組む。 ①「ホテル祭り」 ②「道志村トレイルレース」</p>
連絡先	<p>住 所 〒402-0211 電話番号 0554-52-2353 FAX 番号 0554-52-2683 ホームページ http:// www.shokokai-yamanashi.or.jp/~doshi/ メールアドレス doshi@shokokai-yamanashi.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. 地域の概要(現状)

・地域の風土(位置、気候、地理的な特徴)

山梨県の東南端、神奈川県との県境に位置し、北は御正体山を始めとした山々を隔てて都留市、上野原市と、西は山伏峠を画して山中湖村と、南は大室山を境として神奈川県山北町と、東は神奈川県相模原市と隣接しています。また、道志村から 50 km 圏内には山梨県の中央部や東京都杉並区付近までが含まれ、100 km 圏内には山梨県のほか、東京都、埼玉県、神奈川県の全体が含まれる。

村の面積は 79.57 km²で、山梨県全体の 1.8% を占めている。また、総面積に対する可住地面積の割合は 6.1% で県内で第 25 位、可住地面積 1 km²あたりの人口密度は 373.4 人で県内 20 位となっており、平野が少ない山あいの地域で、気候は年間平均気温が 11.8 度となっており、年間を通じて涼しく、過ごしやすい気候となっている。

国道 413 号沿いに道志川が渓谷美を造りながら東西に縦貫し、この川沿いに 20 有余の集落が標高 400m から 800m 間に点在している山村。

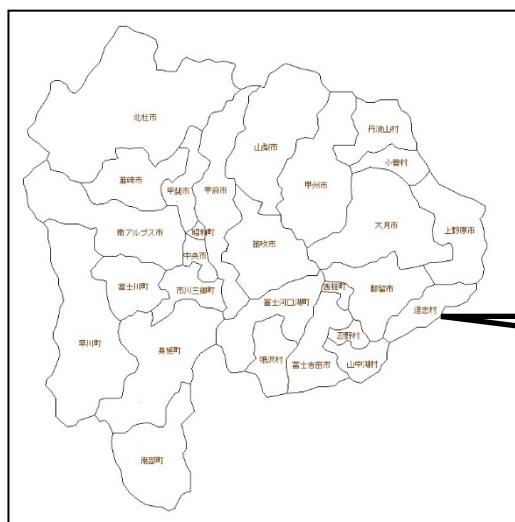
山：御正体、今倉山、菜畑山、大室山ほか

河川：道志川

温泉：道志の湯



道志村
全景



道志村

・歴史的な背景

村誌「道志七里」によれば、村内では縄文草創期から晩期までの土器片、やじりなどが多数出土しており、昭和初期には岩瀬地区において水田から弥生時代の環状列石と見られる遺構が発見されたと記述されている。このことから、道志村は古くから人々が生活していた場所であることがうかがい知ることができる。また、「道志」の村名は平安時代頃に定まったと言われ、明治 22 年には、町村制実施に伴って村制が施行された。昭和 40 年代から観光施設の整備や民宿村の導入を始め、釣り客や登山客を対象とした宿泊施設が増加し、近年は、「道志水源の森」や県内自治体温泉のさきがけともいえる「道志の湯」、県内有数の来客数を誇る「道の駅」の整備など積極的に行い、多くの観光客が訪れている。

・交通網(道路、バス等)

○道路

国道 413 号 (道志みち)

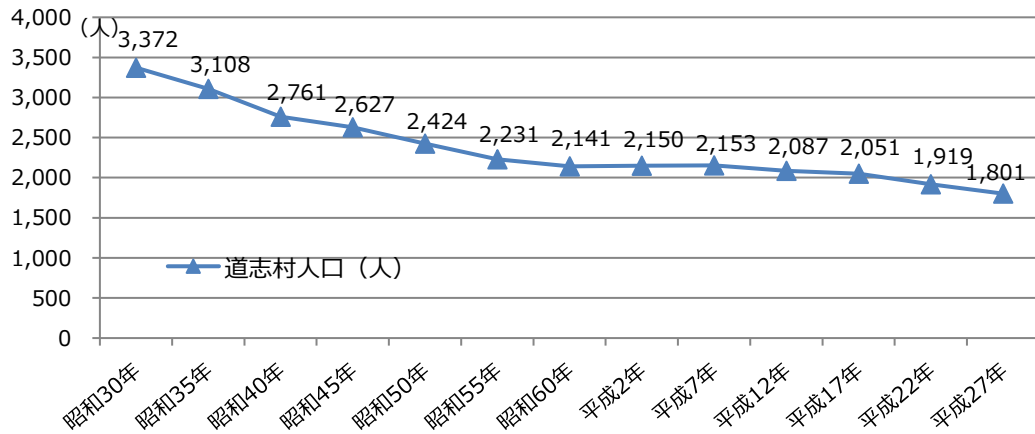
山梨県富士吉田市から神奈川県相模原市に至る一般国道。
 県道都留・道志線
 道志村と都留市を結ぶ県道。

○路線バス

富士急行バスが村唯一の公共交通機関として補助金を受けながら運行している。隣接している都留市方面や山中湖村や相模原市への交通は確保されているが、1日の運行便数が少ないため自動車等を所有していない場合は、当村からの移動手段に不便が強いられる。

・人口の推移

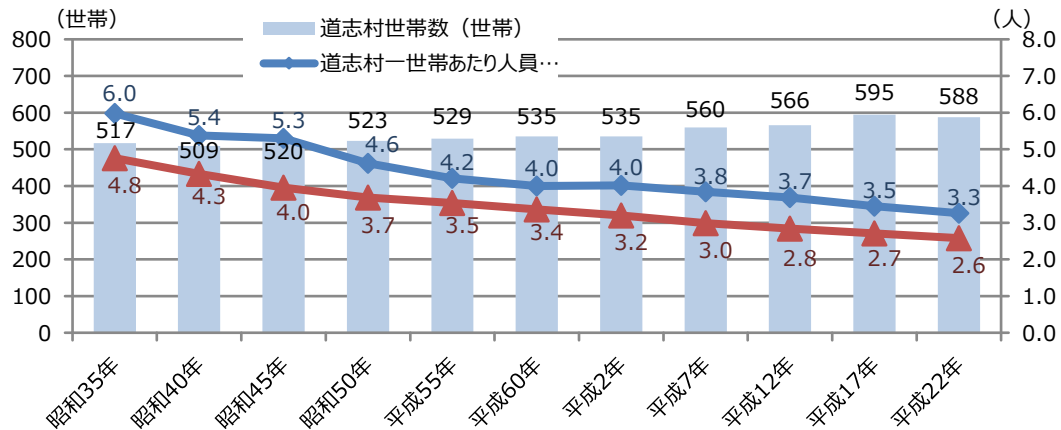
本村の人口は、戦後の昭和22年には3,235人、昭和30年には3,372人である。その後昭和60年までは大きく減少傾向にあった。しかし、ここ数年は微減となり、平成22年国勢調査では1,919人、平成27年10月1日には1,801人、平成30年7月1日現在で1,711人となっている。



出典：平成22年までは国勢調査、平成27年は山梨県市町村別人口推計

世帯数について見てみると昭和35年には517世帯に対して平成22年には588世帯、平成30年7月1日現在の世帯数は623世帯と人口は減少傾向を辿っているにもかかわらず、年々増加の傾向にある。また、一世帯あたりの人員は昭和35年に6.0人であったのに対し、平成22年には3.3人まで減少している。このことから、村内世帯の核家族化や、単身で生活する人々が増加していることがうかがえる。

高齢化率（65歳以上の全人口に占める率）は、平成28年4月1日現在32.9%となっている。山梨県平均の28.2%を大きく上回り県内27市町村の内9位の高齢化率となった。



出典：国勢調査

・産業構造の推移(業種構成、業種別の事業者数の推移等)

本村の主要産業は、飲食店宿泊業を中心とした観光業である。商工会基幹システムの数値を平成21年4月と平成30年4月で比較すると、総事業者数で11事業者減少した。業種別に見ても全体的に減少傾向にある。

年	道志村	建設業	製造業	卸売業 小売業	飲食店 宿泊業	サービス業	その他	合計
H21	事業所数	41	26	21	54	17	9	168
	小規模事業者数	41	23	21	54	17	9	165
H30	事業所数	39	23	21	54	16	10	163
	小規模事業者数	39	22	21	54	16	10	162

・地域の名産品、地域資源等

○県が指定した地域産業資源

【農林水産物】

なし

【鉱工業品】

道志川源流のミネラルウォーター（地下水・湧水）

【観光資源】

道志川渓谷、御正体山、今倉山、菜畑山、的様、雄滝・雌滝

○その他の地域資源等

道志の湯温泉（単純硫黄泉の日帰り温泉）

道の駅どうし

道志川溪流フィッシングセンター

道志森のコテージ

みなもと体験館

道志水源の森・そば処名水九割そば

道志村トレイルレース（5月中旬）

ホタル祭り（7月上旬）

盆踊り花火大会（8月14日）

2. 地域の課題(強みと弱み)

・地域の風土、地理的な強み(弱み)

○強み

村内を流れる道志川には緑豊かな森林からいくつもの支流が流れ、恵まれた自然環境がある。

夏が冷涼である。

神奈川県に隣接し、道志川の源流域は横浜市の水源地であり、自然郷として交流がある。

○弱み

消費地である近隣市町村から距離がある。

主要道路は国道413号、県道都留道志線のみであり、災害等で寸断された場合、村外への移動輸送手段が絶たれてしまう。

・歴史的な背景による強み(弱み)

○強み

道志村は、明治 30 年に横浜市が道志川の水を上水道に用いたことを契機とした「横浜市と道志村の友好・交流に関する協定書」ならびに「横浜市民ふるさと村に関する覚書」が平成 16 年に締結されたことにより経済、文化、人との交流が深い。

また、平成 21 年には村制施行 120 周年を迎え、記念式典の開催とともに、「水源の里子ども環境サミット」を開催し、その後も、平成 22 年には「第 1 回源流サミット」を開催するなど全国各地の市町村との交流を深めている。

- ・ 横浜市の水道局水源林管理所があり、道志川が横浜市の水源であるという意識が高い。
- ・ 横浜市小中学校の体験学習の受入地ともなっており、村内の宿泊施設の利用度が高い。

○弱み

- ・ 郷土の歴史や文化財が観光資源として活かされていない。
- ・ 少子高齢化により民俗文化の後継者が不足している。

・ 交通網に関する強み(弱み)

○強み

山梨県富士吉田市から神奈川県相模原市に至る国道 413 号により、首都圏からのアクセスも良く、平成 11 年にオープンした「道の駅どうし」や平成 25 年の富士山世界文化遺産登録を期に交通量が大きく増加している。

○弱み

公共交通機関がバスしかなく、冬季には路面が凍結するなど交通インフラが脆弱である。

・ 人口に関する強み(弱み)

○強み

人口が少ない故に行政との距離が近く、郷土愛が強く村民同士が家族的関係にある。

○弱み

県内 9 位の高齢化率 32.9%であり、極端な少子高齢化が進み人口が減少している。

・ 産業に関する強み(弱み)

○強み

観光入込客数が平成 23 年の 949,631 人から平成 29 年には 1,088,703 人と増加している。(出典：道志村データ)

商工会が観光協会や行政や住民を巻き込んで、地域資源を活用した観光振興に取り組んでいる。

- ・ 製造業の特徴は、機械製造企業及び樹脂部品加工製造業が多い。
- ・ 建設業の特徴は、土木業、木造建築業・大工工事が多い。
- ・ 商業の特徴は、住民を主に対象にした日用品を扱う小規模な店舗が多い。
 - ・ サービス業の特徴は、民宿宿泊業が村の主力産業である。
 - ・ 観光業の特徴は、キャンプ場、観光農園、釣り場が多い。

○弱み

事業者の高齢化及び人手不足により要産業の観光業の飲食・宿泊業の事業者数、従業員数が減少した。

- ・ 製造業は、村外に主要取引先としていて内需力が弱い。
- ・ 建設業は、公共工事の減少傾向により受注高が低下している。
- ・ 商業は、村内に大規模店は無いため、村外に買い物に行ってしまう。
- ・ サービス業は、飲食民宿宿泊業を中心に村外の隣接した観光地へ観光客が流れやすい。

・観光業は、キャンプ場、観光農園、釣り場を中心に村外の観光施設に比べて集客容量が小さい。

・地域の名産品、地域資源に関する強み(弱み)等

○強み

森林、河川、温泉など観光資源が豊富である。平成11年に開業した、「道の駅どうし」の影響もあり、地元産の野菜等を求め多くの来客があり、クレソン、ミネラルウォーター、ヤマメ、そば等など特産物が豊富で品質も良い。観光案内や特産物の販売拠点となっている。

○弱み

特産品、観光サービスが競合する他地域との差別化が図れていない。
特産品に関しては生産量が少なく、季節変動等取扱量が限定的である。

3. 道志村商工会の役割

○これまでの取り組み

当会は、S47年5月の創立以来、現在に至るまで、一貫して経営改善普及事業に基づく、経営、税務、金融、労務等の個別指導を通じて地域商工業者のよき相談相手として、地域の小規模事業支援機関としての役割を果たしてきた。

また、地域基盤と公共性を持つ組織を活かし、地区内における商工業者を総合的にサポートしてきた。会員の意見を集約し、行政等関係機関等へ陳情・要望し、地域振興の発展に努めるといふ、地域の総合経済団体としての役割を担ってきた。特に、観光振興については、道志村トレイルレース、ホテル祭りを道志村観光協会や村行政と連携して、地域資源の発掘や観光客誘致に結びつけるイベントを行い総合経済団体としての役割を担ってきた。

○商工業の現状

村内には大規模店は無く、日用品を扱う小規模な店舗が各地域に点在している。商業統計での従業員数、商品販売額では、平成11年の「道の駅どうし」の開業を機に大きな伸びを示しており、近年ではコンビニエンスストアの撤退や「道の駅どうし」の売上の伸び悩みなどにより商品販売額は減少している。

一方、工業では、機械製造業などの企業を中心に、村内の経済活動の活性化、雇用確保の一端が担われてきました。しかしながら、近年では、工場の海外シフトなどに伴い競争が激しくなっており、本村の企業数、従業員数、製造品出荷額は減少傾向にある。

○商工業の課題

商業は、村民アンケート調査の「どこで買い物をしますか」との設問によると、村内での買い物はおおよそ1割程度であり、大型店が無いいためかほとんどの住民が近隣市町を利用する傾向が強くなっている。今後は、地域住民、観光客を顧客対象にした新たな商業活動の展開が必要とされている。

工業においては、村内既存企業のさらなる経営基盤の強化と人材の確保、優良な雇用機会の創出による雇用の拡大が求められている。

○施策の方向

(1) 商業の振興

村内での消費行動を促進するため、村との連携強化により各店舗の経営強化に努め、商業経営の効率化、安定化や消費者ニーズに応える商業活動の促進を支援する。

また、野菜や特産品の販売では、農林業、観光とも連携しながら地元商店、道の駅どうしなど各施設を中心とした販売網を整備し、国道413号を利用する観光客などへの販売活動を促

進する。

(2) 工業の振興

村と連携を図り、経営基盤の強化・経営安定化等に取り組むとともに、新たな産業の創出を推進します。また、農産物、林産物、水産物のブランド化を図り、新たな特産品、地場産品の開発を通じて地域経済の振興を推進する。

このほか、道志村と縁のある企業等と協定を締結し、村出身者、移住希望者を優先的に雇用してもらう環境の整備を推進する。

○主要な支援

- ①消費者ニーズに応える商業活動の促進・支援
- ②工業の育成・支援
- ③建設業の育成・支援
- ④新しい産業の育成・支援

○今後、商工会に求められている役割(機能)等

道志村は、「道志村総合計画」(2016～2025)を策定し、地域経済の活力を取り戻すため、①消費税ニーズに応える商業活動の促進・支援 ②商業施設の充実 ③新規事業の創業支援 ④工業の育成支援 ⑤建設業の育成・支援 ⑥新しい産業の育成・支援を定め、地域住民、観光客を対象にした新たな商業活動の展開を図る施策を掲げている。

当会においても、地域の総合経済団体として、村民の熱意に応え、恵まれた自然環境や貴重な伝統的文化と神奈川県横浜市との歴史的関係を活かし、日帰り温泉施設や道の駅などにより観光客が近年増加している流れを、地域の活力の回復に努める事が期待されている。

また、当会は、小規模事業者の支援機関として、従来の経営改善普及事業に基づく個別指導はもとより、道志村はじめ県商工会連合会、関係機関と連携して、事業者自らが需要にあった新たな特産品やサービスを開発して売上増加に繋げ経営が持続的発展できるような伴走型の支援機能が求められている。

4. 地域における小規模事業者の中長期的な振興の在り方

上記の地域の現状と課題、施策の方向性、当会の役割を踏まえ、道志村総合計画の施策に従い、10年後以降も地域の総合的経済基盤を確立していくためには、以下の通り「地域における小規模事業者の中長期的な振興の在り方」を確立する。

【地域における小規模事業者の中長期的な振興の在り方】

10年後の企業や地域の在るべき姿

(1) 地域企業の減少に歯止めをかける。

- ①既存の小規模事業者が持続的発展を遂げている。
- ②技術承継や事業承継を円滑に進め、後継者不足による廃業が最小限である。
- ③地域内での創業が増え、長きにわたって継続している。

(2) 経営の抜本的な見直しを行う。

脱公共工事等の事業構造の転換や製品の高付加価値等の経営革新を行う企業が増えている。

(3) 観光振興や交流人口の増加を狙い、地域小規模事業者への波及効果をもたらす。

5. 当商工会における経営発達支援事業の目標

「地域における小規模事業者の中長期的な振興の在り方」について、村の施策である「道志村総合計画」と商工会の個社支援を主とする伴走型支援の強化を受けて、当会では、平成31年度から35年度までの目標を制定し、後述の経営発達支援事業を通じて実現していく。

(1) 地域企業の減少に歯止めをかけ、経営の見直しを支援するために

- ①巡回訪問・窓口相談等による既存事業者の経営状況を詳細に把握し、財務分析や事業計画の策定及び実施支援を行うことで「経営をしっかりと行う持続的企業」を数多く育てる。
- ②後継者の育成支援や事業承継に関する指導を実施し、高齢化が進む経営者が多い地域事業所の安定経営の手助けを行う。
- ③資金調達や税務指導、労務に関することなど既存事業者の実態やニーズに合った経営指導を実施する。
- ④創業支援・経営革新計画作成指導等を行い、移住定住・地域起業を促進することで事業者数の減少を防止する。

(2) 企業の売上向上や経営安定を支援するために

下記の取り組みにより、既存の小規模事業者が持続的発展を遂げるため支援する。

- ①既存事業者の経営状況を詳細に把握し、需要動向の調査、事業計画の策定・実施支援、販路開拓などの支援をしながら、持続的に発展する企業を数多く育てる。
- ②高齢化が進んでいる経営者に対する事業承継等の支援を行う。
- ③経営改善に必要な資金調達について、事業者の実態にあった支援を行う。
- ④創業後の経営が安定して事業が継続出来るように支援する。

(3) 観光振興及び地域活性化のために

道志村行政をはじめ、他機関と連携しながら、道志村のイベント（「ホテル祭り」等を行い、観光入込客数や宿泊客数を増加させ、道志村のブランド化（道志クレソン、道志の水（横浜市の水源地））に取り組む。

- ①『道志クレソン』を全国にPRする販路開拓支援
道志村の地域資源として、『道志クレソン』がある。『道志クレソン』は、日本一の生産量があり、その品質も高い。この『道志クレソン』を全国にPRし販路拡大を図る。
- ②道志の水を活用した取り組みの拡大
道志川を水源とする『道志の水』は、横浜市の水源地にもなっており、ミネラルウォーターや地ビールなどに活用されており、更なる新商品への活用や、観光資源として観光客集客へ結びつけてゆく取り組みに大きな期待をしている。

以上の目標がより効果的に実施できるよう、支援力の向上に向けて、行政である道志村をはじめ山梨県商工会連合会や関係各機関と連携し支援ノウハウ等の情報交換を行うとともに、職員の支援ノウハウや資質の向上に取り組む。

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31年4月1日～平成36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こと【指針③】

(現状と課題)

村内には大規模店は無く、食料品・日用品を扱う小規模な店舗が各地域に点在しているが、全体的に食料品・日用品を購入できる店舗は少なく、今後もさらなる減少が見込まれて村民の高齢化に伴い買い物の不便さが増すことが予想される。

一方、工業では、機械製造業などの企業を中心に、村内の産業経済、雇用確保の一端が担われてきました。工業統計によると、企業数、従業員数、製造品出荷額の推移はともにバブル経済崩壊後の平成5年をピークに減少傾向にあり、ここ数年は、ほぼ横ばい状態となっているが全体的に人材の確保が厳しい状況が続いており、村外への工場移転も検討している事業所も見られる。その様な状況の中で、商業は、今後、地域住民、観光客を顧客対象にした新たな商業活動の展開が必要とされている。また、工業においては、村内既存企業のさらなる経営基盤の強化と人材の確保、優良な雇用機会の創出による雇用の拡大が求められている中で、これまで商工会では地域内の中小企業景気動向については、全国連が四半期ごとに年4回実施する中小企業景況調査の調査結果を確認するのみで、定期的な情報提供は行わず、個々の事業者へのデータ提供も積極的に行ってこなかった。

今後は、規模事業者の経営環境を分析する際に、外部環境をまず知るために今後は、中小企業景況調査を四半期ごとに業種ごとに整理・分析を行い、その都度ホームページに情報を掲載し、各業種のレポートを既存事業者や起業者、新規出店者等に対して、巡回や窓口相談の折に情報提供を行い、経営分析及び事業計画策定等の参考資料として活用する。

また、決算指導を行った事業所の決算データを収集・分析し、地域内事業者の売上額、営業利益率、所得額等の情報を巡回や窓口相談の折に情報提供を行い、経営分析及び事業計画策定等の参考資料として活用する。

地域経済動向調査に伴う分析結果について、個社支援に特化するなかで定期的に情報提供するため県連や他機関等の経済動向調査結果を公表活用する。

(事業内容)

① 中小企業景況調査（四半期ごと）（既存）

- ・ 調査項目：本村における製造業・小売業・飲食業・宿泊業・サービス業5業種全体30事業所の業況判断DI、5業種ごとの売上額、採算、設備投資の増減等に分類・分析する。
- ・ 活用方法：県連が作成したデータを基に、調査結果を業種ごとに整理・分析し、地域の小規模事業者が見やすいようにレポートを作成し、個々の事業者の経営状況と比較した現状把握や事業計画に反映できる支援に活用する。
- ・ 提供方法：当会ホームページ及に四半期ごとに掲載し、定期的に情報提供を行う。
職員が情報を共有し、巡回や窓口相談の時に直接配布を行い、フィードバックを行う。

② 地域経済動向調査（県連で年1回実施）

- ・ 調査項目：当会で決算指導を行った地域事業者の決算データ70事業所分を県連に提供し、集約し

たデータを業種ごとの売上額、営業利益率、所得額等の項目に分類・分析する。

- ・活用方法：調査結果を業種ごとに整理・分析し、地域小規模事業者の実態を把握し、地域事情に応じた事業計画の策定等に活用する。
- ・提供方法：職員で情報を共有し、巡回や窓口相談の時に該当する業種情報として提供する。
- ・提供方法：当会ホームページに年1回掲載し情報提供を行う。
職員が情報を共有し、フィードバックを行う。

③ 他機関の経済動向調査の収集

- ・調査項目：やまなし産業支援機構、日本政策金融公庫甲府支店、山梨中央銀行が公表する「中小企業景気速報」や「金融レポート」などの調査資料から、消費動向・雇用情勢・県内主要製品の生産出荷動向などの全県的な調査結果を収集し、管内の経済動向調査との比較分析を行い管内経済動向の実態を把握する。
- ・活用方法：調査結果を、グラフ等に分析し、広報誌に掲載する。
- ・提供方法：当会ホームページ及び広報誌に年1回掲載提供を行う。職員で情報を共有し、巡回や窓口相談の時に該当する業種情報として提供する。

④ 観光入込数調査

道志村が調査している観光客数のデータをグラフなどにまとめて、当会ホームページに年1回掲載し情報提供を行う。

(目標)

支援内容	直近年度	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
中小企業景況調査公表回数	4	4	4	4	4	4
中小企業景況調査情報提供事業者数(直接配布)	3	10	15	20	25	30
地域経済動向調査の分析公表回数	1	1	1	1	1	1
地域経済動向調査情報提供事業者数(直接配布)	0	10	15	20	25	30
他機関の経済動向調査の分析公表回数	1	1	1	1	1	1
観光入込数調査の分析公表回数	1	1	1	1	1	1

2. 経営状況の分析に関すること【指針①】

(現状と課題)

当会の管内小規模事業者数は162事業所と少数であるので、巡回訪問や確定申告指導や金融指導を通じて事業所の経営課題等は把握するよう努めているが、現状の巡回のみでは具体的な事業の方向性や個別課題(経営者の高齢化、後継者問題等)と状況変化が把握しきれず、また、事業者が日々の業務におわれ、自社の置かれている状況を分析できていないため自発的な事業計画の策定を促すには至らない等の課題がある。

(改善方法)

商工会では「行きます聞きます提案します」のキャッチフレーズで巡回訪問を推進している。

本事業では、現在実施している巡回のフレーズを「聞きます」から「提案します」へと転換を図り、事業の持続を望んでいる小規模事業者を中心に、経営状況や経営課題の把握を行うとともに、経営体質の強化を目的とした経営分析を積極的に展開する。

また、資金調達を必要としている事業者について、現在は単独の融資案件として返済財源の確保のための財務分析にとどまっているが、投資効果の分析と共に他の負債を含めた事業所全体の財務状況について分析し、分析された経営課題について認識してもらうことにより事業計画の策定に繋がるよう改善する。

また、個別に具体的な課題についても、税理士等の専門家の協力や県商工会連合会の専門家派遣を活用するなど効果的・効率的に支援を行う。なお、経営分析の結果は個別の事業計画策定などでも活用していく。

(事業内容)

(1) 巡回訪問等による状況把握と掘り起こし(新規事業)

巡回訪問や窓口相談によるヒアリング調査を通じて、経営指導員や補助員が管内企業の現状を把握し、今後の対策に反映する。

- ア. 手段：巡回訪問や窓口対応時に、経営指導員や補助員が経営者へヒアリングを行う。ヒアリング結果は、シートにまとめ、当会内で共有化する。
- イ. 分析項目：売上・粗利の増減、経営者の現状認識等、資金調達の要望等、短時間のヒアリングで把握できる内容。
- ウ. 成果の活用：今後、巡回・窓口相談時の詳細分析や事業計画策定を行う必要があるかどうかの判断材料とする。

(2) 経営指導員・補助員による詳細分析(新規事業)

上記(1)の結果、以下の対象事業者については、複数年度の決算書を分析したり、経営者へヒアリングしたり、企業の健康診断ツールローカルベンチマークを活用したりして、企業の現状をより詳細に把握し、課題の真因分析を行う。

- ア. 対象事業者：a. 事業者自らが詳細分析を希望した場合
b. 事業者が事業を持続（事業承継を含む）する意志がある場合
- イ. 手段：事業者ごとに、税務申告書（控）や借入明細書を入手し、またヒアリングを通じて、現状分析を行う。分析結果については、シートにまとめ、職員間で共有化する。
- ウ. 分析項目：複数年度のネットde記帳の経営指標に基づく財務分析（収益性、安全性、生産性、成長性）、SWOT分析（強み、弱み、脅威、機会）による課題の真因分析を行う。特に商品・製品・サービスの強みについては重点的に分析する。特に商品・製品・サービスの強みについては重点的に分析する。
- エ. 成果の活用：事業者の今後の方向性を決めていく基礎資料とするとともに、事業計画の策定を促す。

(3) 外部専門家等による専門的な分析(新規事業)

経営、税務、金融、労務、取引等の専門的な課題や業種に特化した課題については、専門知識を有する税理士、中小企業診断士、県商工会連合会及びミラサポの専門家等と協力してネットde記帳の経営指標を基に経営分析を行う。また、山梨県、やまなし産業支援機構（山梨県事業引継ぎセンター、山梨県よろず支援拠点、山梨県中小企業再生支援協議会）ほか認定支援機関のコーディネーター等とも、企業の状況を相談しながら経営分析を行う。

- ア. 手段：経営指導員が専門的な分析が必要と判断した場合、各種専門家の派遣を行う。専門家と企業のマッチングの際には、経営指導員も同席し、分析内容を把握する。
- イ. 分析項目：例えば、事業承継であれば、後継者がある場合の相続税対策や後継者の育成、事業を譲渡する場合の方法や譲渡先とのマッチングなどを分析する。このように相談内容により分析項目は変える。

ウ. 成果の活用：高度または専門的な内容を分析することで、経営者の打つべき戦略の成功度を高めていく。また、経営指導員等のスキル向上にも寄与する。

(4) 融資のための財務分析(既存事業改善)

現在はマル経資金等を斡旋するために、単独の融資案件として返済財源の確保のための返済計画にとどまっているところを、経営効果の分析と共に他の負債を含めた事業所全体の財務状況について分析し、事業計画の策定に繋がるよう改善する。

ア. 手段：融資担当者が、融資書類を作成する段階で過去2期分(2年分)のネットde記帳の経営指標による財務分析をするとともに、経営者とのヒアリングを行う。

イ. 分析項目：財務分析(安全性、収益性、生産性、成長性)、現状の定性的な状況

ウ. 成果の活用：経営状況の分析結果は事業者にフィードバックするとともに、事業計画策定に向けた支援に活用する。

(目標)

(単位：事業所)

支援内容	直近年度	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
状況把握	0	20	22	24	26	28
詳細分析	0	11	12	13	14	15
外部専門家等による専門的な分析	0	1	2	3	4	5
融資のための財務分析	0	1	2	3	4	5
経営分析の合計	0	14	16	19	22	25

3. 事業計画策定支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

小規模事業者の持続的発展において、事業者自身が事業計画を策定し、PDCAサイクルを回しながら経営を行うことは、非常に重要なことである。

しかしながら、小規模事業者においては経営者自らが事業計画を作成する時間を持てなかったり、事業計画作成のスキルを有していなかったりする企業が少なくない。また、現状、融資や補助金の申請を中心とする事業計画策定支援が主となっており、今後は、融資や補助金等の申請にかかわらず事業計画を策定する必要がある。これを如何に推進するかが課題である。

(改善方法)

小規模事業者の事業の持続的発展を図るため、項目1「地域の経済動向の調査」、項目2「経営分析」、項目5「需要動向調査」等の結果を踏まえ、県商工会連合会及びやまなし産業支援機構(よろず支援拠点)の専門家等とも連携し、事業計画策定支援を行い、小規模事業者の持続的発展を図る。最終的には事業者自身が事業計画の作成をするような指導を行う。

また、経営者の高齢化が最大の課題となっている中で、将来の事業存続に課題や悩みを抱えていることから、事業承継支援を当会の最重要課題の一つと位置づけ、将来の分析や事業計画策定について支援する。

(事業内容)

(1) 事業計画策定の企業の掘り起こし(新規事業)

経営状況の詳細分析を行った企業を対象に、個別相談会を開催し、事業計画の策定を目指す小規模事業者を掘り起こし、経営の向上等を目指す。

また、巡回訪問により、事業承継や業績悪化を把握し、事業計画の作成が必要と判断した事業者や、経営分析の結果、資金調達や経営革新を希望した場合は、当会から当該事業者には事業計画の策定を提案する。

(2) 事業計画の作成支援

① 既存事業者向けの事業計画の作成支援（一部、持続化補助金申請も含む）

巡回訪問において、まず既存事業者向けの事業計画策定支援を第一の目的として、事業計画の作成支援は、既存事業者向け事業計画の作成支援とする。

計画策定は、地域経済動向調査、経営状況分析、需要動向調査をもとに、事業承継のための支援を入れる。

経営改善、資金調達、経営力向上計画認定については、補助金申と同様、事業計画策定をするためのきっかけの1つという位置づけとする

事業計画の必要性や作成手法を伝えるとともに、実際に事業計画を書いていただく。書けないところについては経営指導員が丁寧に完成まで指導する。例えば以下の様な計画を想定している。また、小規模事業者持続化補助金については、事業計画を書くための良いきっかけとなったため、公募があった時には速やかに村内企業に周知し、上記と同様の支援を行うことで、補助金申請に取り組んでもらう。

・事業承継のための事業計画策定支援（新規事業）

事業承継に関する事業承継は、早めの取組が重要である。事業承継が必要な事業者を対象に、個別相談会を開催する。山梨県事業引継支援センターのコーディネーター等と連携しながら、事業者が作成した事業承継計画に対して、経営指導員が不足点や改善点を指導し、完成に向けて支援する。また、必要に応じて地域金融機関等の協力を得て、人材バンクを活用し他地域の起業家とマッチング等の情報提供を行い、小規模事業者の事業引継ぎによる持続的発展を促す。

・経営改善のための事業計画策定支援（新規事業）

業況が厳しく、融資のリスケジュールなど経営改善が必要な企業については、経営改善計画の策定支援を行う。資金面については、山梨県信用保証協会、地域金融機関と連携を密にして支援を行っている。今後もこのニーズが増えると見込まれるため、引き続き支援を継続していく。

・資金調達のための事業計画策定支援(既存事業改善)

現在はマル経資金等を斡旋するために、単独の融資案件として返済財源の確保のための返済計画にとどまっているところを、融資相談時において、経営指導員が不足点や改善点の指導を行い、事業計画策定の支援を行い「小規模事業者経営発達支援融資制度」を活用しながら、進捗状況の確認と必要な指導・助言を行うとともに、決算書データをもとに資金繰り計画書作成を支援する。

・経営力向上計画策定支援（新規事業）

経営力向上のための人材育成や財務管理、設備投資などの取り組みを記載した「経営力向上計画書」策定支援を行う。

* 過去の経験から、作成までに平均1事業者当たり3回程度の訪問が必要である。この上記の取組は、年間を通じて行う。

② 創業希望者向けの事業計画の策定支援（新規事業）

当会では、今年度村が産業競争力強化法に基づく創業支援事業計画の認定を受け、当会が創業支援のワンストップ相談窓口となったため、創業希望者にセミナー（必要に応じ1日6時間を3日間実施）開催する。経営指導員が受講者への継続フォローを行い、丁寧に事業計画書の完成まで指導する。過去の経験から、作成までの相談で1人あたり5回程度の来会が必要である。

(目標)

(単位：事業所件数)

支援内容	直近年度	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
①既存事業者向け事業計画 経営力向上計画、事業承継計画、経営改善計画 資金調達のための事業計画	0	6	8	11	13	16
②創業希望者向け創業計画	0	1	1	2	2	3
計画策定事業者合計 ①+②	0	7	9	13	15	19
事業計画作成のための巡回数 ①×3回+②×5回	0	23	29	43	49	63
創業セミナー回数	0	1	1	1	1	1
創業セミナー受講者数	0	3	5	7	9	11

4. 事業計画策定後の実施支援に関すること【指針②】

(現状と課題)

管内の小規模事業に対し、事業計画の策定とその計画に基づく経営指導していないのが現状である。そのため、問題が発生しても事後対応となり対策が後手に回りがちである。

「3. 事業計画策定支援」において、事業計画を策定した事業者全てを対象に、経営指導員が3か月ごとに巡回訪問し、進捗状況の確認と課題解決に向けて支援する。

また、作成された事業計画に基づき、販路開拓や新製品開発に必要な小規模事業者持続化補助金、ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金等の導入について支援する。

(事業内容)

- (1) 事業計画策定事業者への支援（新規事業）（項目3の「事業計画策定支援」における既存事業者による事業計画、経営革新計画、資金調達のための事業計画、事業承継計画、経営改善計画、経営力向上計画に対応）

また、作成された事業計画に基づき、販路開拓や新製品開発に必要な小規模事業者持続化補助金、ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金等の導入について支援する。

事業計画策定後、担当経営指導員が3か月ごとに1回以上巡回訪問を行い、進捗状況を確認するとともに、必要な指導や助言を行う。問題点が発覚した場合や更なる取組を行いたい場合は、経営指導員自身による指導を継続するとともに、専門家を招聘して、課題解決に向けて支援する。

- (2) 事業計画策定事業者への情報提供（既存事業改善）

事業計画策定後に、国、県、市、支援機関等が行う支援策等を掲載したパンフレットの活用、広報、案内により、支援等の内容が理解できるよう1年目は情報提供事業所数年4回、2年目は年2回巡回訪問して周知を徹底する。

- (3) 創業計画策定事業者への支援（新規事業）（項目3「事業計画策定支援」の創業計画に対応）

創業者については、開業後の心理的・資金面での不安もあることから、創業当初3カ月は月2回程度訪問し、頻度を高め手厚くサポートをする（その後は、5年間に3か月に1回以上の巡回訪問）。また、創業後は記帳指導、所得税の確定申告指導等の必要な支援を行い、新規小規模事業者を育成支援する。また、必要に応じてミラサポ専門家派遣の活用により、創業者の課題解決

に努めていく。

(4) 資金面での支援

事業計画の実行に際し、資金需要が発生した場合には必要に応じてマル経融資、小規模事業者発達融資を斡旋する。

(目標)

(単位：事業所)

支援内容	直近年度	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
事業計画策定済み事業者へのフォロー事業者数(前年度分)	0	6(0)	14(6)	25(8)	38(11)	54(13)
事業計画策定済み事業者へのフォロー(訪問数) 1年目4回、2年目2回	0	24	44	60	74	90
創業計画策定事業者へのフォローアップ数	0	9	13	26	34	51
事業計画実行に際して、資金面での支援数	0	2	4	6	8	10

※前年度の数字は、継続してフォローしている事業所分である。

5. 需要動向調査に関すること【指針③】

(現状と課題)

事業者が自らの新商品・役務を販売する際には、顧客である消費者や取引先等の買い手ニーズを把握するための需要動向調査を実施することが必要であるが、多くの小規模事業者はその必要性を認識しておらず、調査を実施していないのが現状である。

(改善方法)

今後は、5年間に3業種3社(製造業、小売業、宿泊業)を対象に巡回や窓口相談等を通じて需要動向調査の必要性を事業者の説明する。事業者が需要動向調査により新商品・新役務の買い手のニーズ・市場ニーズの把握を行う際には、ニーズ調査等を通じて当会で積極的に支援する。また、ターゲットとする市場の消費者動向等を把握するため、経営指導員が統計資料や文献等から定期的に情報を収集し、整理・分析する。需要動向の調査結果は職員が情報を共有し、巡回や窓口相談等を通じて事業者へフィードバックして、今後の販売戦略の見直し、新商品開発、事業計画策定等に繋げる。

(事業内容)

(1) 個社支援を行う小規模事業者の販売する商品又は役務を開発する事業者に対して実施するもの

① 店頭等におけるニーズ調査(新規事業)

新商品・新役務を開発した事業者に対して、巡回や窓口相談等を通じて需要動向調査の必要性を説明し、事業者が開発した新商品・新役務を顧客がどう感じるかについて店頭等でモニタリング調査等をする際の取組支援や調査分析に取り組むため、当会において下記の支援を行う。

・調査方法：事業者と経営指導員でターゲット顧客(B to B)を想定し、アンケート又はヒアリングシートを作成する。事業者は店頭等において、ターゲット顧客に試食や商品を手にと

ってもらい、作成したアンケート等を利用して顧客の生の声を収集するニーズ調査を実施する。経営指導員は、事業者が実施した調査結果について集計・分析を行い、簡潔なレポートにまとめ事業者へフィードバックする。

- ・調査数：3業種3社（製造業、小売業、宿泊業）
- ・サンプル数：来場者30人
- ・調査項目：顧客の生の声（価格感、味・雰囲気などの好み、パッケージデザイン、従来商品・他社商品との比較、商品・役務の満足度等）
- ・提供方法：職員が情報を共有し、対象者への巡回や窓口相談の時に調査結果のレポートを直接配布して、調査結果をフィードバックする。その結果を基に必要に応じて専門家派遣等を活用し、販売戦略の見直し・新商品開発・事業計画策定等に活用する。

② 展示会・商談会等におけるニーズ調査（新規事業）

3業種3社（製造業、小売業、宿泊業）を対象に県連が主催する農商工マッチングフェアに展示会や商談会出展する事業者が県内取引の重要性を認識しているなかで需要動向調査の必要性を説明し、事業者が出品する商品・製品を顧客がどう感じるかについてアンケート調査等をする際に、当会において下記の支援を行う。

- ・調査数：3業種3社（製造業、小売業、宿泊業）
- ・サンプル数：来場者30人
- ・調査方法：事業者と経営指導員でアンケート又はヒアリングシートを作成する。事業者は展示会・商談会等において商品購入者や来場者（消費者、バイヤー、メーカー等）に商品・製品等を手に取ってもらい、作成したアンケート等を利用して聞き取り調査を行う。経営指導員は、事業者が実施した調査結果について集計・分析を行い、簡潔なレポートにまとめ事業者へフィードバックする。
- ・調査項目：来場者（消費者）の生の声（価格感、味・雰囲気などの好み、パッケージデザイン、商品の選定ポイント、商品への要望、商品の購買頻度、商品・役務の満足度等）
バイヤー・メーカー等の生の声（商品の選定ポイント、商品ニーズ、価格感、商品への要望、商品の満足度、製造業者の選定ポイント等）
- ・提供方法：職員が情報を共有し、対象者への巡回や窓口相談の時に調査結果のレポートを直接配布して、調査結果をフィードバックする。その結果を基に必要に応じて専門家派遣等を活用し、販売戦略の見直し、新商品開発、事業計画策定等に活用する。

③ 商圈実態調査（既存事業改善）

創業者や新商品・役務を開発した事業者等が販路開拓を行うためには、ターゲットとする商圈の状況を把握する必要がある。事業者が商圈の実態について調査を行う場合に、当会において下記の支援を行う。

- ・調査方法：事業者と経営指導員でターゲットとなる商圈を想定し、山梨県商工会連合会が3年ごとに実施している商圈実態調査の商圈内人口、地域購買力等についての統計結果や、競合店情報等を収集し、それらの情報を落とし込んだ商圈の地図等を作成する。作成した商圈の地図等は事業者へフィードバックする。
- ・調査項目：地域商圈内人口、地域購買力、通行量、競合店等
- ・提供方法：調査結果は職員が共有し、対象者への巡回や窓口相談の時に、作成した商圈の地図等を直接配布してフィードバックする。作成した地図等は、創業時の出店計画や既存事業者の経営改善計画策定等に活用する。

(2) 特定個社を対象に、道志村商工会と山梨県商工会連合会が連携して業種別・品目別といった大きな単位で調査を実施するもの。

④ 統計資料や文献等による業種別・品目別の市場の把握（既存事業改善）

事業者がターゲットとする市場の消費者動向や規模等を把握するために、総務省・経済産業省のホームページ、金融機関や業界団体・経済誌のレポート、日経テレコン等から経営指導員が定期的に情報を収集し、整理・分析する。整理・分析した情報は四半期ごとに簡潔なレポートにまとめ、巡回時等に事業者へ提供し、新商品開発や今後の事業戦略策定等に活用する。

・調査方法：経営指導員が需要動向に関する情報を定期的に収集し、新商品及び役務を開発する事業者に対して下記の収集項目について整理・分析を行い、四半期ごとに簡潔なレポートにまとめ事業者へフィードバックする。

・調査項目：

資料	収集項目
関連省庁のホームページ・レポート 総務省統計局「家計消費状況調査」「家計調査」 経済産業省「中小企業白書」「小規模企業白書」等	家計消費動向 業績の優良な小規模事業者の特徴 需要を見据えた経営の事例等
各種書籍、業界団体・シンクタンク・金融機関等のレポート等	業界動向 業況や主要企業の紹介・分析 業界の課題と展望等
日経新聞、日経テレコン、日経MJ、日経トレンドィ、週刊ダイヤモンド等業界情報コンテンツ	最新トレンド 販売動向・売れ筋商品POS情報 繁盛店の状況 顧客ニーズ・消費者の動向

・提供方法：職員が分析結果の情報を共有し、対象者への巡回や窓口相談の時に調査結果レポートを直接配布するなどして提供し、新商品開発のアイデアや今後の事業戦略策定等を検討する資料として活用する。

※①～④の調査について、需要動向調査の実施を支援するだけでなく、需要動向調査の手法を事業者に提供し、次回から事業者が独自で需要動向調査を行えるように支援する。

(目標)

支援内容	現状	H31	H32	H33	H34	H35
店頭等におけるニーズ調査支援事業者数	0	3	3	4	5	5
展示会・商談会等におけるニーズ調査支援事業者数	0	3	3	6	6	9
商圈実態調査支援事業者数	0	2	2	2	3	3
業種別・品目別市場の把握調査情報提供事業者数	0	20	20	25	30	30

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】

(現状と課題)

3業種3社（製造業、小売業、宿泊業）が販路開拓を行う際には、人材不足や資金不足、ITに関する知識が乏しい等の理由により単独で広報戦力を取りづらく、思うような効果が得られていない。このため、広報、展示会等出展、IT活用の3つの支援を中心に行うことで小規模事業者の販

路開拓を支援する。

(支援の考え方)

現状と課題を踏まえて、販路開拓を支援するため下記の事業内容に基づいて商工会が伴走的支援(事業内容)

① マスメディア等の広報支援 (B t o B)

3業種3社(製造業、小売業、宿泊業)の内、宿泊業1社を対象に県内のマスメディアと連携して、新商品・役務を開発した商品(新たな顧客サービスを地域ブランド商品とする)や、小規模事業者の新しい取組み等についてピックアップし、山梨日日新聞、FM富士、YBSテレビ、UTY等のマスコミに対して、記事として取り上げてもらうように情報提供を行う。

② 展示会・商談会出展支援

3業種3社(製造業、小売業、宿泊業)の内、製造業1社を商工会連合会と連携して、農商工に取り組む事業者や販路開拓に取り組む事業者・新商品開発に取り組む事業者を対象に、新たな六次産業化の事業を開拓すべく、商工会連合会が主催する農商工連携マッチングフェア(毎年1月下旬開催、出展者数97社)や展示会等(販路開拓に関わる展示会等)の開催情報について、ホームページ、メーリングリスト、広報誌等で情報提供を行い、出展を呼びかける。

参加する事業者に対して、出展前及び出展中にレイアウト、陳列、プレゼン、接客などについて指導を行い、商談・成約を高めるための支援を行う。出展後はPDCAサイクルを活用した検証を行い、専門的な課題がある事業所に対しては、専門家を派遣して課題の解決に向けた支援を行うなど、売上増加に向けた継続的な支援を行う。

・主な需要開拓の場

【B t o B】

・農商工マッチングフェア(商業・農業系/開催地:山梨県内)

来場者数:500名、出展者数:97社

③ 道の駅等のアンテナショップへの出店による販路開拓及びブランド力向上支援

3業種3社(製造業、小売業、宿泊業)の内、小売業を対象に県内の道の駅等と連携して、特産品等を活用した新商品等の販路開拓を支援するため、道の駅どうし、道志情報館水カフェどうし、商工会連合会が県内4か所(道の駅とよとみ、道の駅にらさき、ほったらかし温泉、道の駅こすげ)に設置する「いっぴんやまなしコーナー」への商品の取り扱いを促し、多くの観光客等が商品を目にする機会を提供すると共に、商品のブランド力向上を図るため、展示商品のパッケージデザインや展示方法等の向上を図る経営指導員や専門家による相談指導支援を行う。

・主な需要開拓の場

【B t o C】

・道の駅「いっぴんやまなしコーナー」(商業・農業系/道の駅:山梨県内4ヶ所)

出展者数:39社

来店者数:1日300人

④ ITを活用した販路開拓支援 (B t o B)

3業種3社(製造業、小売業、宿泊業)の内、小売業を対象に全国連が提供しているホームページ作成支援ツール「SHIFT」を活用して情報発信を効果的に行えるように、IT活用セミナーを開催し、IT利活用による効果や操作方法等について研修を行う。SHIFTの新

規登録事業者を増加させるとともに、定期的な更新作業についても職員が継続して支援を行い、最新の情報発信できる体制づくりをサポートすると共に、SNSを活用した集客やPR等についての講習会を開催し、専門的な課題がある事業者に対してはITに精通した専門家を派遣して問題解決に取り組む。また、全国商工会連合会の主催する通販サイト「ニッポンセレクト」への登録も促進し、幅広い顧客への訴求力向上を図る。

- ⑤ ふるさと納税を活用した販路開拓支援（BtoB）
 3業種3社（製造業、小売業、宿泊業）の内、小売業を対象にふるさと納税制度を活用し、納税返礼品に村内物産品の利用拡大することを目標として道志村に対して販路開拓の促進を促す。

（商談成立に向けて目標）

項目	直近年度	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
① マスメディア等の広報支援件数（BtoB）	0	1	1	1	1	1
② 展示会・商談会出展者数（成約件数/社）	0 (0)	1 (1)	2 (1)	2 (1)	3 (2)	3 (2)
③ 道の駅等への取扱商品数（売上増加率/社）	0 (0)	1 (1)	1 (1)	1 (1)	2 (2)	2 (2)
④ ニッポンセレクトへの登録数	0	1	2	2	3	3
④ ニッポンセレクト登録により売上増加率の成果があった企業数（成約件数）	0 (0)	1 (1)	1 (1)	1 (1)	2 (2)	2 (2)
④ ITに関する支援件数（成約件数/社）	0 (0)	1 (1)	1 (1)	1 (1)	2 (2)	2 (2)
④ 講習会開催数（IT・販路開拓）（参加者数）	0 (0)	2 (5)	3 (7)	3 (7)	3 (8)	3 (9)
⑤ 村へのふるさと納税活用促進回数（成約件数/社）	0 (0)	2 (1)	3 (1)	4 (1)	5 (2)	6 (2)

II. 地域経済の活性化に資する取組

（現状と課題）

現状としては、当会が村、観光協会、漁業組合など各種団体と連携を図り、地域のあるべき姿を共有しながら地域経済の活性化に資する取り組みを行っている。

また、課題としては、村内の高齢化や人口減少等といった課題があり、今後、10年後の道志村の共有すべき地域経済のあるべき姿を実現するために、村外からの移住者招致、体験型、滞在型観光の充実に近年力を入れている。以下のイベントの開催を行うことで、にぎわいの創出と地域のブランド化を推進する。飲食、宿泊業を中心に消費拡大に結び付け、小規模事業者の持続的発展を支援する。

（1）連携協議会の設立と開催

共有すべき地域経済のあるべき姿や課題について、共有意識を構築することを目的に道志村・道志村観光協会・JA・商工会を構成メンバーとする連携協議会を設立し、定期的に協議会を開催し、地域の課題や今後の地域経済活性化の取り組みについて意識の共有を図る。

(2)「ホタル祭り」の開催

(概要)

毎年7月上旬に開催、道志村の初夏のひと時を感じてもらうため、道志村観光農園内において「ホタル祭り」を開催しており、今年で第30回を数えている。催し内容としては、特産品等の販売、ホタル籠作り、魚のつかみどり大会の他、夜にはホタルの鑑賞会・花火大会を行っている。

① 組織編成

「ホタル祭り」は道志村観光協会が主催し、商工会が共催となっている。実行委員会には商工会の他、警察署、交通安全協議会、消防署、観光協会、青年団等の代表から構成されている。実施に向けて、年に1, 2回委員会を開催し、意識の共有化を図りながら進めている。

② 地域ブランドや賑わいの創出効果

ホタル鑑賞を通して、水源の里である道志村を実感してもらうことで道志村の地域ブランドを知ってもらうとともに、宿泊者増を通して併せて賑わいの創出効果を図っている。

昨年(H29年)は2,000人の観光客が訪れた。結果として、村内への来訪者及び宿泊者増に貢献している。

③ 地域経済の活性化

イベントを通して、飲食・宿泊業への波及効果があることにより道志村全体への地域経済の活性化に繋がっている。また、来場者にアンケートを取って、経済効果の調査と次年度以降への展開の参考としているとともに、次年度開催に向けて、実行委員会において反省会を開催している。

(3)「道志村トレイルレース」の開催

(概要)

毎年5月中旬に開催、今年で第8回を数え、道志中学校をスタートし、道志山脈を駆け登り、新緑のブナなどの原生林の中を山梨百名山菜畑山、今倉山、御正体山と縦走し、山伏峠(ロングコース第1関門、ハーフコースゴール地点)を境に相模湾や丹沢山脈を見下ろし、最後の難関山梨百名山鳥ノ胸山を登る。各所で富士山が望めるロングコース42.0km、ハーフコース20.4kmの本格山岳トレイルレースを行っている。

① 組織編成

「道志村トレイルレース」は道志村観光協会が主催となり実行委員会を組織し、委員会のメンバーは、商工会、消防団、青年団等の代表から構成されている。実施に向けて、年に2, 3回委員会を開催し、意識の共有化を図りながら進めている。

② 地域ブランドや賑わいの創出効果

道志村トレイルレースは、NESチャンピオンシップレースになっており、日本全国からレベルの高い選手が参加しており、トレイルレースコースとして全国的にも有名なコースであり地域ブランド化している。また、大会前日と当日には、選手及び応援者が来村し、飲食・宿泊業者への波及効果も大きい。

昨年(H29年)は1,200人の参加選手エントリーがあり、応援者等随伴者を含めて訪れた。結果として、村内への来訪者増に貢献している。

③ 地域経済の活性化

イベントを通して、飲食・宿泊業への波及効果があることにより道志村全体への地域経済の活性化に繋がっている。また、来場者にアンケートを取って、経済効果の調査と次年度以降への展開の参考としているとともに、次年度開催に向けて、実行委員会において反省会を開催している。

(目標)

(単位：人)

支援内容	直近年度	H31年度	H32年度	H33年度	H34年度	H35年度
「ホテル祭り」来場者数	2,000	2,100	2,200	2,300	2,400	2,500
「道志村トレイルレース」来場者数	2,374	2,500	2,550	2,600	2,650	2,700

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、県商工会連合会、近隣商工会、支援機関等や各種専門家との連携を密にし、各地域の小規模事業者の需要動向、支援策や支援ノウハウ等に関する情報交換を定期的に行っているが、今後は、より計画的かつ定期的スケジュールをもって情報交換を行う。また、新たな需要の開拓を進めるうえでの基盤構築に努める。情報交換内容については、経営指導員による巡回訪問等の個別指導時に事業者へ情報提供し、新たな需要の開拓や円滑な資金調達に繋げる。

(1) 郡内商工団体連絡協議会

- ・主催：郡内商工団体連絡協議会
- ・開催頻度：年6回
- ・参加機関：道志村商工会、都留市商工会、大月市商工会、上野原市商工会、西桂町商工会、南都留中部商工会、河口湖商工会、小菅村商工会、丹波山村商工会
富士吉田商工会議所
- ・目的：県内支援機関における支援力向上
- ・内容：富士東部地区における先進事例紹介や問題点の共有

(2) 河口湖商工会、南都留中部商工会との連携会議

- ・当所と隣接した商工会との連携会議を行う。
- ・開催頻度：年1回
- ・目的：共同事業の実施や情報の共有化
- ・内容：成功事例等の情報交換

(3) 日本政策金融公庫 甲府支店及び山梨県内各金融機関各支店との連携会議

- ・主催：日本政策金融公庫 甲府支店
- ・開催頻度：年1回
- ・開催場所：日本政策金融公庫 甲府支店
- ・目的：県内企業における融資の促進と事故率の低下
- ・内容：各商工会融資件数、融資金額、事故率等の共有化、融資メニューの変更点の確認等

2. 経営指導員等の資質向上等に関すること

現状、県商工会連合会等が実施する研修等に参加しているが、今後は、自助努力を促すためにも業務に係る資格取得等、自主的な自己研鑽に取り組む必要が重要である。また、前述の経営発達支援事業を実施するには、小規模事業者の利益の確保に資する支援ノウハウと、常に最新の知識・技能・情報を習得する必要があるため、そのためには、経営指導員等の資質向上等とノウハウ実績の共有化が求められるため、以下のとおり実施する。

- ① 山梨県商工会連合会が主催する各種研修会への参加、特にWeb研修は、小規模事業者の高度化や多様化するニーズに対応して、創業や経営革新などにつながる提案型の指導ができるよう、経営

指導員等が専門化や資質向上に必要な知識習得のためのシステムであることから、経営指導員等のスキルアップのために活用する。

- ② 中小企業大学校の主催する研修に参加することで資質の向上を図る。特に、若手経営指導員は、中小企業大学校において基礎的知識を学び指導・助言内容、情報の収集方法を学び、伴走型の支援能力の更なる向上を図る。
- ③ 大月税務署主催の税務説明会に経営指導員・補助員が参加し最新の税制に関する知識の向上を図る。
- ④ 指導内容については、経営指導員のノウハウを共有し蓄積する。具体的には、指導対応の都度、カルテを作成するとともに、基幹システムを使って共有化することにより、作成済の事業計画及び計画内で得た小規模事業者の経営分析や企業概要等については、職員が閲覧できるようにしている。
- ⑤ 経営発達支援事業について、「3. 事業計画策定支援」にて記述した「経営革新計画作成」については、専門家派遣の際に経営指導員が必ず同席し、専門家の指導内容について専門家からフィードバックを受ける。最終的には1人で経営革新計画の説明から計画作成、申請、承認までできるようにする。

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・検証を行い、PDCAサイクルにより見直しを行うと共に、結果については地域の小規模事業者が常に閲覧出来るよう評価書類を事務所に備え付け、その旨を当会総会資料に記載し周知する。

(1) 外部有識者による評価及び見直し

外部有識者として道志村、中小企業診断士、税理士等の外部有識者による評価組織を新規に立ち上げ、毎年度、事業の実施状況・成果の評価について検証を行う。また、必要に応じて見直し案の提示を行う。

(2) 正副会長による評価・見直し

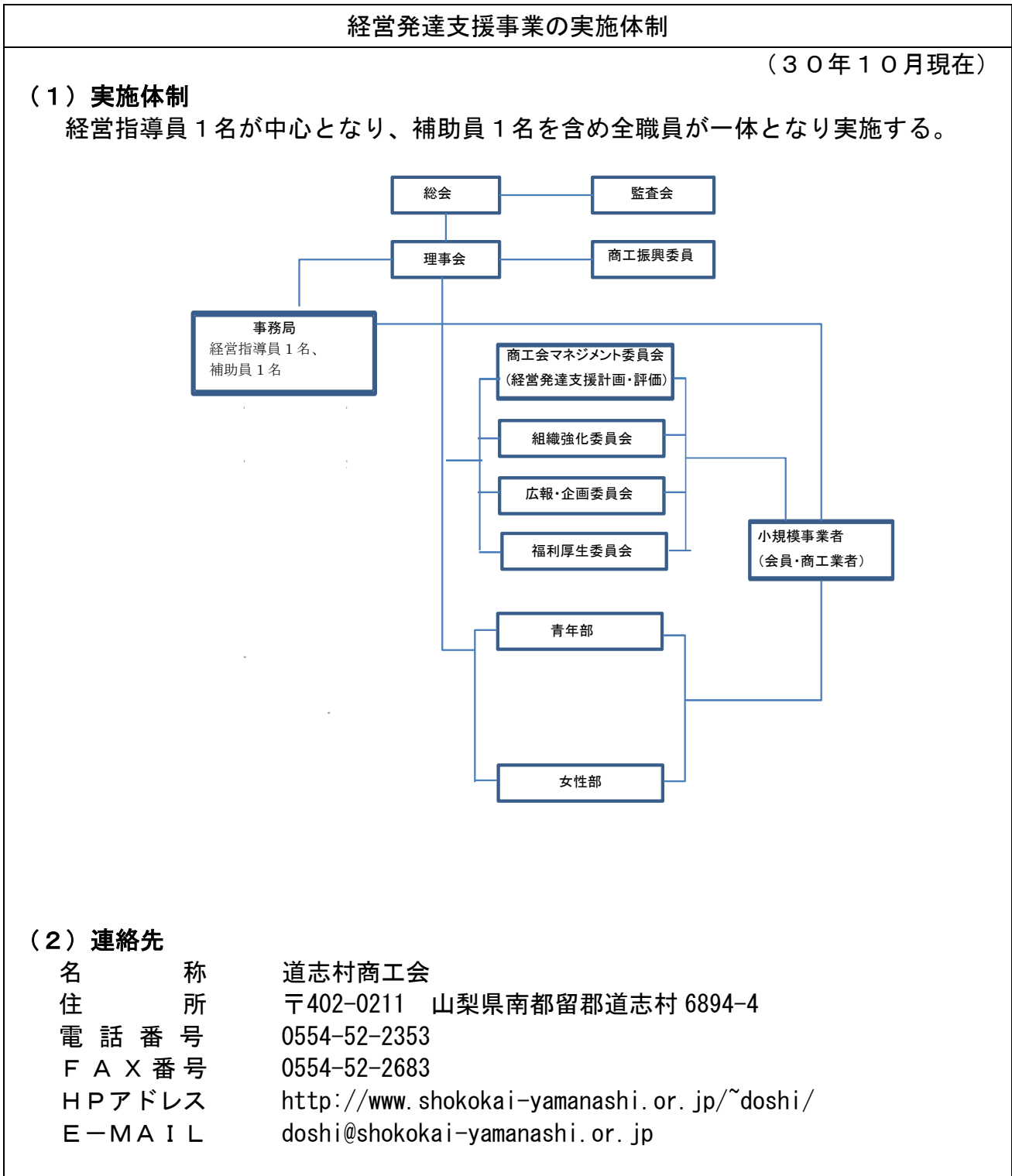
事業の実施状況、上記の成果の評価や見直し案の提示について、当会の正副会長に報告し承認を受ける。

(3) 事業の成果、評価及び見直し結果の公表

地域の小規模事業者が常に閲覧出来るよう、事業の成果・評価・見直しの結果を当会事務所に備え付けるとともにホームページにも掲載する。その旨を当会総会資料にて周知する。

(別表 2)

経営発達支援事業の実施体制



(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)

	H31 年度 (H31 年 4 月 以降)	H32 年度	H33 年度	H34 年度	H35 年度
必要な資金の額	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
1. 消費動向調査事業	300	300	300	300	300
2. 情報提供事業費	200	200	200	200	200
3. セミナー等開催費	100	100	100	100	100
4. 経営分析事業費	200	200	200	200	200
5. 事業計画策定事業 費	500 300	500 300	500 300	500 300	500 300
6. 販路開拓支援事業 費	200 200	200 200	200 200	200 200	200 200
7. 情報交換会等会議 費					
8. 職員資質向上事業 費					

(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、村補助金、特別賦課金（受益者負担金）など

(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) 地域の経済動向調査に関すること (2) 経営状況の分析に関すること (3) 事業計画策定支援に関すること (4) 事業計画策定後の実施支援に関すること (5) 需要動向調査に関すること (6) 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること (7) 地域経済の活性化に資する取組み		
連携者及びその役割		
分類	機関名・代表者名・所在地・連絡先	連携事項・役割
行政	① 山梨県 知事 後藤 斎 山梨県甲府市丸の内 1-6-1 電話：055-223-1533	小規模事業者への各種施策支援及び情報提供
	② 道志村 村長 長田 富也 山梨県南都留郡道志村 6181-1 電話：0554-52-2111	小規模事業者への各種施策支援及び情報提供
上部団体	③ 山梨県商工会連合会 会長 中村 巳喜雄 山梨県甲府市飯田 2-2-1 電話：055-235-2115	小規模事業者への各種施策支援及び情報提供で連携
公的支援機関	④ (公財) やまなし産業支援機構 理事長 一瀬 文昭 山梨県甲府市大津町 2192-8 電話：055-243-1888	小規模事業者への各種施策支援と情報提供
	⑤ 山梨県よろず支援拠点 (やまなし産業支援機構内) コーディネーター 山梨県甲府市大津町 2192-8 電話：055-243-0650	小規模事業者の売上拡大など経営改善支援で連携
	⑥ 山梨県事業引継ぎセンター (やまなし産業支援機構内) 山梨県甲府市大津町 2192-8 電話：055-243-1888	小規模事業者の事業承継支援で連携
	⑦ 山梨県中小企業再生支援協議会 (やまなし産業支援機構内) 山梨県甲府市大津町 2192-8 電話：055-220-2977	小規模事業者への各種施策支援と情報提供
金融機関等支援機関	⑧ 山梨県信用保証協会 会長 山下 誠 山梨県甲府市飯田 2-2-1 電話：055-235-9700	小規模事業者への金融支援及び情報提供

	⑨ 日本政策金融公庫 甲府支店 支店長 江口朋之 山梨県甲府市丸の内 2-26-2 電話：055-224-5361	小規模事業者への金融支援及び情報提供
	⑩ 山梨中央銀行都留支店 支店長 北村卓士 山梨県都留市中央 2-2-5 電話：0554-43-2151	小規模事業者への金融支援及び情報提供
	⑪ 山梨信用金庫谷村支店 支店長 宮下孝志 山梨県都留市中央 1-6-15 電話：0554-43-1161	小規模事業者への金融支援及び情報提供
	⑫ 山梨県民信用組合都留支店 支店長 宮沢公彦 山梨県都留市上谷 2-1-10 電話：0554-43-4151	小規模事業者への金融支援及び情報提供
	⑬ 都留信用組合谷村支店 支店長 渡辺正行 山梨県都留市上谷 2-1-10 電話：0554-43-2131	小規模事業者への金融支援及び情報提供
	⑭ 都留信用組合平野支店 支店長 富永智樹 山梨県南都留郡山中湖村平野 1953-1 電話：0555-65-7711	小規模事業者への金融支援及び情報提供
協力機関	⑮ 道志村観光協会 会長 佐藤光男 山梨県南都留郡道志村 6894-4 電話：0554-52-1414	小規模事業者への販路開拓支援及び情報提供

連携体制図等

