

実施者名	田原本町商工会 (法人番号 1150005004815)
実施期間	平成31年4月1日～平成36年3月31日の5年間
目標	<p>1. 目標</p> <p>田原本町が観光に着手しはじめその大きな流れに対応するべく行政及び各関係機関と連携を密にし、地域全体が観光構成するべく商工会が個社の連携を強化し纏まりある流れを起し地域経済活性化に貢献する。</p> <p>また、その個社の連携を図るためにも地域内の小規模事業者の「競争力の強化」「新事業への挑戦」を基軸にビジネスモデルの再構築に伴走型支援で取り組み地域全体の底上げを目標とする。</p>
事業内容	<p><u>I. 経営発達支援事業の内容</u></p> <p>2. 地域の経済動向調査に関すること</p> <p>①ヒアリングシートを活用した小規模事業者への地域経済動向調査</p> <p>②地方行政、金融機関が公表する各種データの収集・整理・活用</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること</p> <p>①巡回訪問・窓口相談を通じた警視状況分析支援の実施②経営状況分析セミナー開催を通じた経営状況分析支援の実施</p> <p>4. 事業計画策定支援に関すること</p> <p>①経営状況分析支援完了事業者に対する事業計画策定提案</p> <p>②事業計画策定セミナー開催を通じた事業系買う策定支援事業所の掘り起し</p> <p>③事業計画策定支援</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援に関すること</p> <p>経営指導員等が定期的に巡回訪問し、状況を把握し進捗に応じた伴走的に支援を行う。</p> <p>6. 需要動向調査に関すること</p> <p>①観光客に対して新規又は既存商品・サービスの開発、改良を行う事を目的とした需要動向調査</p> <p>②優良ビジネスモデル支援を目的とする需要動向調査</p> <p>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</p> <p>①ITを活用した新たな情報発信支援</p> <p>②商談会・展示会・物産展への出店支援③観光客向けの商品・サービスに対するブラッシュアップ支援</p> <p><u>II. 地域経済の活性化に資する取組</u></p> <p>8. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること</p> <p>①「企業に観光」をテーマに体験商品の創出</p> <p>②田原本町川東地区の新たな観光拠点づくり事業</p> <p>③田原本町お店の魅力ポスター展</p>
連絡先	<p>田原本町商工会 〒636-0246 奈良県磯城郡田原本町千代356-17</p> <p>T E L 0744-32-2552 F A X 0744-33-5477</p> <p>E-mail tasyoko@apricot.ocn.ne.jp</p>

経営発達支援事業の目標

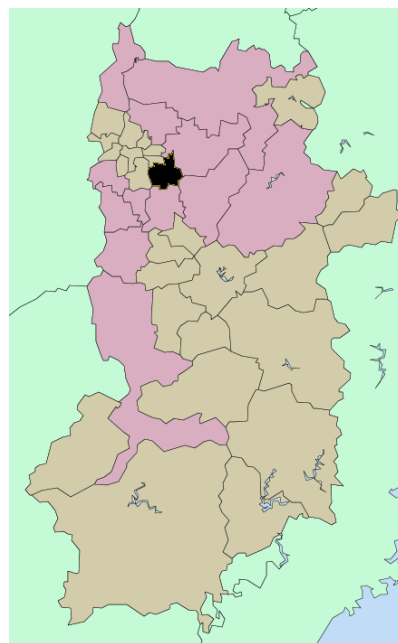
1. 目標

【田原本町の概要】

奈良盆地の中央部に位置する田原本町は、1956年に1町4村が合併し誕生しました。田原本町の総面積は、21.09 キロ平方メートル、地図を眺めると円に近い形になっており、この全てが平坦な土地になっています。

一級河川が南北に4本流れており、農作地として適した地形であり、町民まちづくりアンケートにおいても「田園風景が残る自然環境の豊かさ」が田原本町の良いところであると思っている方が多くおられます。

また、歴史的資源も豊富にあり、中でも大きく取り上げられているのが、弥生時代の遺跡で唐古・鍵遺跡があります。この遺跡が平成11年に国史跡に認定され、その後、開発計画が進み、平成30年4月に公園化と隣接して道の駅「レスティ唐古・鍵」が完成したことにより、地域全体として観光産業に対する意識が近年高まりつつあります。

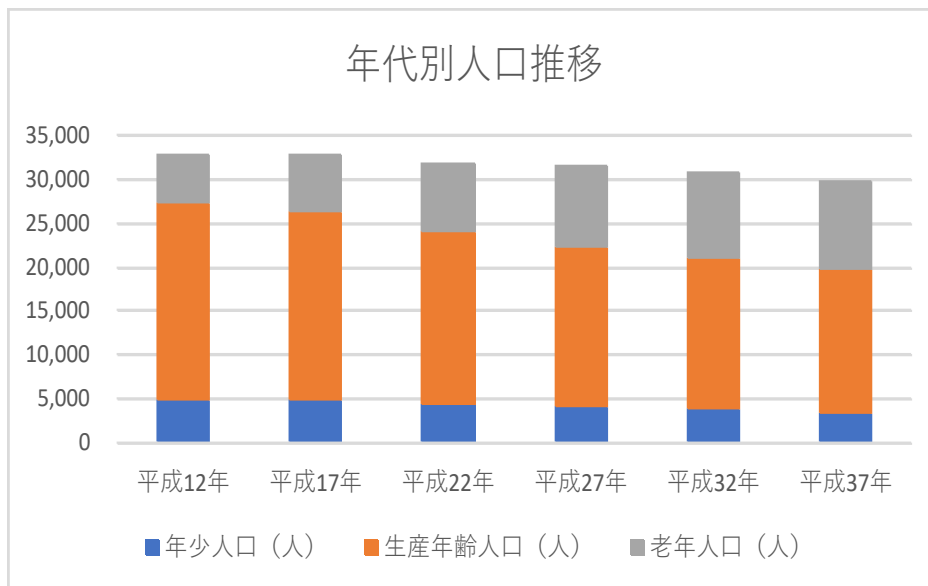


【人口の動き】

田原本町の人口は、平成17年頃までは緩やかな増加傾向を示していましたが、この年をピークに減少傾向に転じています。また、平成12年から平成27年を比較してみると、65歳以上の老年人口割合が着実に増加しており、他地域と同様に、本町でも少子高齢化が進んでいる状況となっております。

また、今後の予測についても、更なる少子高齢化が進むと考えられており、平成37年には老年人口が1万人に達し、全人口の33.7%、人口の3分の1が65歳以上の高齢者になることが予測されている状況です。

集計年	総人口 (人)	年少人口 (人)	生産年齢人口 (人)	老年人口 (人)	老年人口割合
平成12年	32,931	4,947	22,370	5,614	17.0%
平成17年	33,029	4,747	21,676	6,606	20.0%
平成22年	31,915	4,331	19,830	7,754	24.3%
平成27年	31,582	4,061	18,367	9,154	29.0%
平成32年予測	30,970	3,750	17,230	9,990	32.3%
平成37年予測	29,995	3,397	16,504	10,094	33.7%



※総務省「国勢調査」

平成32年以降は「国立社会保障・人口問題研究所」の公表データに基づく推計値

【交通】

道路においては、町の中心を南北に国道24号線が縦断しており、この国道が奈良盆地の南北を繋ぐメイン道路として利用されてきましたが、2008年に国道24号線に並行するように京奈和自動車道（高速道路）が開通し、無料で利用できることから通行量は1日34,287台と多くなっています。更に高速道路下を国道24号バイパスが整備されたことによって、完全にこれまでメインであった国道24号線の通行量は激減致しました。

また、この高速道路は、当町内に出入り口が無いことから完全に田原本町は通過地域になっています。

鉄道については、高速道路と並行に南北に近鉄橿原線と東西に近鉄田原本線が通っています。駅数は4駅、うち1駅は無人駅になっています。最も多く利用されているのが、近鉄田原本駅で急行の停車駅でもあることから、1日の乗降客は約1.3万人になっています。しかし、全ての駅の利用目的は、通勤通学がメインであり、当町内に買い物や観光等には利用されていない状況にあります。特に同じ近鉄電車ありながら、近鉄田原本駅と西田原本駅に関しては、県内でも唯一の1ロータリー内に両駅があり乗換をするのに乗車と下車をしなければならない駅になっている為、利便性も悪く、西田原本駅の利用者の大半は、乗換利用者になっています。

近鉄	田原本駅	1日	13,000人
	西田原本駅	1日	4,300人
	笠縫駅	1日	2,615人
	黒田駅【無人】	1日	600人

【産業及び小規模事業者の現状と課題】

田原本町は、地理的に土地の大部分が平坦で農耕地が多い一方で、交通の利便性の良さから、国道 24 号線沿いを中心として、特に小売業、飲食・サービス産業がにぎわいを見せておりました。しかしながら、バブル期以降、大型量販店・チェーン店の出店やネット通販に台頭される消費者ニーズの変化、高速道路開通などの要因により、全産業を通じて売上の減少が続き、地域の商工業者、特に経営資源の乏しい小規模事業者の廃業が続いている状況となっております。また、近年では、後継者不足により事業継続を断念する小規模事業者も多くみられる現状となっております。

個々の産業の状況については、次の通りです。

	商工業者数	商工業者数内訳				小規模事業者数
		建設業	製造 卸売業	小売業	飲食 サービス業	
H18 事業所統計	1155	140	242	350	423	888
H21 経済センサス	1107	119	263	301	424	848
H24 経済センサス	998	107	288	207	396	768

①建設業

田原本町内の建設業の多くは小規模事業者で一人親方、個人事業者です。昭和の時代に大規模に開発された住宅と古くからの家屋と混在しており、現在はこの方々のリフォーム需要が各企業の売上の中心になっています。しかし、地元で長年事業してきた信頼により、紹介・口コミ等によりお客さんを獲得してきましたが、ハウスメーカーの攻勢により苦戦しています。多くの小規模事業者が販売促進には力を入れておらず、下請体質だったこともあり、今後生き残っていく為には大きな問題となっております。

②製造・卸売業

この地域には、基幹産業程のかたよりは無いものの交通の利便性の良さから布帛・縫製業・プラスチック製造業者が比較的多く存在しています。しかし、その殆どが下請けの小規模企業事業者であることから、平成5年頃から始まった不景気の影響を受け、将来の先行きの不透明さから、身内等の本来の後継者候補を外部企業に就職させるなど、後継者育成に取り組んでおらず、現在は、多くの事業者が後継者問題を抱えている状況です。

一方、高速道路が2008年に開通し、近年、大型商業施設が完成したことで、大阪湾等の海沿いエリア等から従業員50人規模の中規模企業（工場）の流入が伸びつつある現状にあります。

③小売業

田原本町は、約15年前より道路整備と共に大型量販店・ロードサイド型の手店チェーン店の進出が加速化し、人口約3万人の田舎町には十分すぎるほどの商業施設が整っ

ている状態です。住民にとっては住みやすい環境が整っていますが、一方で、地元商店である小規模事業者にとっては、売上げの低迷や後継者不足による廃業を招く結果となっており、加えて、近年のネット通販の台頭に代表される消費者の購買方法の変化によって、地元店舗にとっては、ますます厳しい状況になっていくことが問題となっています。

また、町内住民の食品を含む日用品の購買先は大きく下記の4つの形態で考えられており、地元商店にとっては、どのように自社の商品・サービスについて、大型店等と明確に差別化を図り、若年層やファミリー層の安定した顧客を確保していけるかが最大の課題となっております。

- ・ 町外の超大型店の利用
車で15分圏内にある西日本最大級のショッピングモール（ファミリー層）
電車で南北に15分以内に大手百貨店（若年層、ファミリー層）
- ・ 町内の大型量販店の利用
大手食品スーパー、ドラッグ、ホームセンターなど（全年齢層）
- ・ ネット通販の利用（若年層、ファミリー層）
- ・ 地元商店（高齢者層）

④ 飲食・サービス業

従来からの交通の利便性の良さや人口の増加も相まって、一時期までは国道24号線沿いや駅前には多くの飲食店、サービス店が軒を連ね、近隣地域と比べても活気のある地域ではありましたが、バブル期以降は大型チェーン店の出店が相次ぎ、価格競争の激化によって小規模事業者が多くを占める個人経営店の廃業が増加してきました。

飲食業については、近年では、高速道路の開通による交通量の激減も要因となって、大型店すら撤退をしている状況であり、新規創業による出店も一定数あるものの、顧客ターゲットの絞り込み等、マーケティングが十分になされていないこともあり、早期に廃業となる事業者が多く存在している状況です。一方、サービス業については、そのほとんどが小規模事業者ではありますが、地域住民のニーズを上手くとらえた顧客の囲い込みにもある程度成功していることが伺えます。しかしながら、今後の人口減少やますますの消費者ニーズの多様化を踏まえ、地域資源の活用や新たな需要の創出を通じた中長期的な事業計画を策定できている事業者は少なく、外部環境や自社の状況を的確に把握した、計画的な経営を行う事が出来ていない現状にあります。

⑤ 農業

田原本町は昔から米どころと言われ現在も米作りが中心に行われています。野菜は、5年前に大和の伝統野菜として「味間いも」と言う特定地域で受け継がれてきたサトイモが県に認定され注目をあびつつあります。

奈良県は、県外就職率ワースト2位でこの地域の県外就職率も高いことから農業を継ぐ者がおらず、土地持ち非農家が増え農地活用問題が重要視されています。5年間で農家が－14戸で、土地持ち非農家が＋46戸になっており、現状60戸の農家が減少したことになっています。

●田原本町の指定野菜

	産出額	備考（県の指定品種）
米	63,000万円	ひのひかり
野菜	61,000万円	なすび・トマト・ほうれん草・他
花卉	12,000万円	

参考資料：RESAS

●田原本町の農家推移

	総農家数	土地持ち非農家
2010年	1121戸	518戸
2015年	1035戸	654戸

*土地持ち非農家：農地を持っていて耕作しない戸

参考資料：奈良県統計課

⑥観光業

田原本町の観光資源としては、弥生時代の環濠集落遺跡である「唐古・鍵遺跡」が最も有名であり、それ以外にも多くの歴史的観光資源が多く存在しています。しかしながら、従来から地域として観光産業への取り組みがなされておらず、観光産業に携わる小規模事業者もほとんどいないのが現状です。これは、本町は地理的に東西南北に世界遺産クラスの観光地に囲まれているため、それら観光地と対抗しても太刀打ちができないといった固定観念によるものと考えられます。

しかし、それらの観光地を訪れるためには必然的に本町を通過する必要があり、実際に年間かなりの数の観光客が本町を通過しています。

これら観光客の流れを機会ロスと捉え、現在、通過するだけの観光客を同町に滞在させ、地域の活性を図るために、現在、行政等も観光産業の振興に力を入れており、唐古・鍵遺跡公園の整備や平成30年4月に遺跡公園に隣接する道の駅「レスティ唐古・鍵」がオープンし、地域全体として観光産業への期待感が大きくなっています。

また、地域の小規模事業者においても特に小売業やサービス業で、新たに観光客をターゲットした事業展開を行ってきている事業者が増えつつありますが、自社の強み、弱みを把握し、観光客の消費動向を的確にとらえた新たな需要の開拓には至っていない状況です。

●唐古・鍵遺跡の周辺状況



唐古・鍵遺跡復元楼閣



遺跡公園



道の駅「レスティ唐古・鍵」

●田原本町及び周辺地域の観光客数

	観光客数 (万人)	同町との 位置関係
田原本町	0.2	
奈良市 (東大寺・奈良公園・薬師寺他)	1,631	北
斑鳩町 (法隆寺他)	111	西
桜井市 (大神神社・山辺の道他)	727	東
明日香村 (石舞台・高松塚古墳他)	79	南
吉野方面 (吉野山・修験道他)	392	

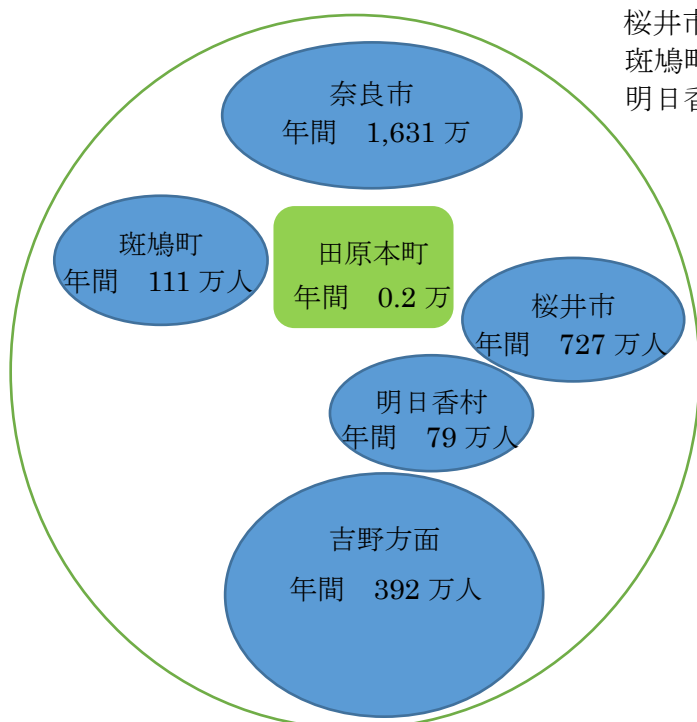
※奈良県 観光客数年間4,407万人

参考資料：奈良県観光客動態調査報告書 (平成28年)

桜井市HP (H29年)

斑鳩町HP (平成28年)

明日香村公式データ (平成27年)



【商工会の取り組みの現状と課題】

田原本町商工会では、地域の小規模事業者に対し、定期的な巡回訪問や窓口支援を通じて経営・金融・税務・労務・経理・情報化等の基礎的な経営改善普及事業を実施してまいりました。また、その支援を通して、新たな課題の抽出や問題解決に向けた取り組みへの支援についても積極的に行い、経営革新や新商品開発、新たな販路拡大、事業承継、創業等の高度専門的な支援についても奈良県商工会連合会をはじめとした関連機関と連携を強め、積極的に推進してきました。

しかしながら、個々の事業者支援については一過性の支援になってしまっていることが多く、また指導員によって支援水準に差があるため、外部環境や自社の経営状況を踏まえて、需要を見据えた実効性のある事業計画の策定に至る系統だった伴走的な支援には至っていなかったのが現状です。また、会員数についても売り上げ低迷や後継者不足等により、徐々にではあるが年々減少が続いており、今後、事業者に対して、実効性のある売上・利益拡大策を提案するとともに、新たな課題解決に向けたきめ細やかな支援を行っていく必要があります。

●田原本町商工会 会員数の推移

	年度末会員数 (事業者数)	組織率 (%) (会員数/商工業者数)
平成25年度	590	53.3
平成26年度	578	52.2
平成27年度	568	56.9
平成28年度	549	55.0
平成29年度	550	55.1

※商工業者数は、平成25、26年度は平成21年経済センサスを
平成27年度以降は平成24年経済センサスの数を使用している。

【田原本町行政のまちづくりの方向性】

田原本町第4次総合計画（平成29年3月策定）の中で「子どもから高齢者まで 誰もがいきいきとした暮らしを楽しむまち たわらもと」を田原本町の将来像として定め、都市部への交通利便性を有しながら、唐古・鍵遺跡に代表される歴史文化があふれ、自然豊かな暮らしを満喫できる立地条件を最大限に活かし、暮らしの満足度を高めるまちづくりを展開していくこととしております。

また、第4次総合計画に盛り込まれている「田原本町まち・ひと・しごと創生総合戦略」（平成28年3月策定）においては、以下の基本目標を掲げ、地域の課題解決策や活性化施策等が位置づけられております。

「田原本町まち・ひと・しごと創生総合戦略」基本目標

- ・田原本町に住み続けることができる働く場を創る
- ・田原本町への新しい人の流れをつくる
- ・若い世代の結婚・出産・子育ての希望をかなえる
- ・時代に合った地域をつくり、安心な暮らしを守るとともに地域と地域を連携する

【小規模事業者の中長期的な振興のあり方】（概ね10年間）

① 小規模事業者が商工会の伴走的支援を受けつつ、地域の資源や特性を活用し新たな需要開拓を通じた持続的経営発展を行うことで、一人一人の事業者自らが地域経済の担い手であるという意識を持ち、多くの人々が田原本町で働き住み続けることが出来る事業活動を行っていく事を目指す。

② 住民のイメージある「田園風景が残る自然豊かな町」を損ねることなく、商工会をはじめとする関係団体と連携しながら地域の観光資源を最大限活かした新たな観光産業を創出し、町外からの交流人口を増大させることで地域経済の強化発展を目指す。また、商工会を中心として、各種団体との連携強化を図り、新たに観光産業に取り組む事業者の創業・第2創業支援を行い、地域一丸となった観光産業の発展を目指す。

【経営発達支援事業の目標】

① 広い視野から地域経済の動向、需要を調査、収集、分析を行い事業者へ提供を行い、1件でも多くの経営分析を行い課題の抽出、提案から課題解決の基になる事業計画策

定支援を行う。その事業計画策定の基礎には「個社の競争力強化」「新事業への挑戦」を踏まえ、その内容にP D C Aが回る内容が組み込まれていることを忘れないように策定支援を行う。

②実施支援には、進捗に応じた「気づき」などを踏まえその事業計画のP D C Aが機能しているかをサポートし、データ収集・分析等の経営的テクニックだけではなく内面的なサポート（意識改革）を踏まえきめ細やかな伴走支援を行うことを目標とする。

③ 新たに観光客をターゲットに加えた取り組みや商品開発などを提案し、地域内で創出・ブラッシュアップし商工会が中心となって地域で一体とした活動を行い、積極的に売上アップ・競争力の強化支援を行うことを目標とする。

【経営発達支援事業実施方針】

経営発達支援計画を推進するにあたって、事務局体制・各関係機関との連携を強化し、田原本町商工会の巡回訪問の機動力、信用力を活かした周知徹底を行います。会員事業者はもちろんのこと、会員以外からも対象となる小規模事業者へ周知を徹底する為、田原本町商工会公式ホームページ・田原本町商工会運営のプチ&ちょこの旅公式facebookページ（※1）、SHIFT（※2）等により情報発信・非会員の巡回等を実施し、経営計画作成に取り組む小規模事業者を募ります。

小規模事業者と数多く接点を持つことで小規模事業者全体に持続的発展に向けた事業計画づくりを浸透させていきます。

（※1）プチ&ちょこの旅公式facebook

平成30年2月より開設した、観光体験型プログラムのfacebook ページです。体験型商品を基軸に田原本町商工会の事業紹介、会員紹介、地域情報、各種情報発信を実施しています。

URL：<https://www.facebook.com/puchichoko/>

（※2）SHIFT

全国商工会連合会が提供するSHIFT（ホームページ作成支援システム）を活用したHPのことで、ブログの様に定形フォーマットに入力する事で簡単に自社のHPを作成することができ、情報を更新する毎に商工会や商工会連合会のHPに新着情報として情報が掲載される仕組みとなっています。

URL：<http://ec.shokokai.or.jp/cmsdb/cm06010/index/?ken=29&block=32>

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

2. 地域の経済動向調査に関すること【指針(3)】

【現状と課題】

これまでは、各行政・金融機関から受動的に送られてきた統計資料をそのまま事業者提供し、または個別事業者支援の際に必要なに応じてその都度、統計資料を入手し提供し、とただけに留まっており、地域の経済動向を随時把握し、それらを分析した上で、事業者の今後の事業展開に有効な情報提供を行なえていなかったことが課題です。

【今後の目標】

今後は、地域の経済動向を的確に把握する為、ヒアリングシートを用いた地域内事業者への巡回訪問によるデータ収集や国、地方行政、金融機関等が公表する各種調査報告書を能動的かつ定期的に収集し、独自で分析を行い、地域内の小規模事業者に広く提供することで地域の小規模事業者が今後の安定経営、売上拡大を図るための事業計画を策定する上での有効な基礎資料として活用することを目標とします。

【具体的な事業内容】

① ヒアリングシートを用いた地域内小規模事業者に対する経済動向調査

地域内の経済動向についてリアルタイムかつ詳細に把握する為、地域内の小規模事業者に対して、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」および「中小企業景況調査」を基に中小企業診断士等専門家と連携し作成したヒアリングシートを用いた調査を年4回行います。

- ・ 調査対象 ⇒ 地域内小規模事業者 100 社
内訳) 製造業 20 社、建設業 20 社、卸売業 10 社、
小売業 25 社、飲食・サービス業 25 社
- ・ 調査項目 ⇒ 売上、経常利益、仕入価格、資金繰り、雇用状況、
顧客層、経営上の問題点等
- ・ 調査方法 ⇒ ヒアリングシートを郵送にて各事業者宛に送付を行い、
返信用封筒にて回収を行います。なお、回収率を維持する為、未回答の事業所については、巡回訪問にて直接ヒアリングを行います。(回収率 90%目標)

- ・分析方法 ⇒ 収集したデータについては、産業別、調査項目別に整理を行った上で、半年に1度、中小企業診断士等の専門家を交えて分析を行い、報告書としてまとめ、調査事業所にフィードバックするだけでなく、商工会ホームページに公開し、広く情報提供を行います。

② 国、地方行政等が公表する各種データの収集・整理・活用

国や地方行政等が公表している各種統計資料は小規模事業者非常に有用な情報が多くあるものの、「入手方法が分からない」「内容が理解できない」等のケースが多くあり、積極的に活用できていない状況にあります。そこで、今後、新たな事業展開を目指す事業者が事業計画を策定する際に活用しやすいように、各種統計資料を定期的に収集し、項目別、業種別に整理をした上で、個別支援の際に迅速に事業者提供できる様に保管を行います。

また、収集した統計資料と併せて、経営指導員が中小企業診断士等の専門家と協力し、「RESAS」(地域経済分析システム)を活用した地域の経済動向分析を行い、地域内事業者へ年1回公表を行います。

- ・収集する統計資料 ⇒ 小規模企業白書(中小企業庁)
中小企業景況調査報告書(中小企業庁)
奈良県の経済動向(県知事公室統計課)
県内企業動向調査報告書
(県産業・雇用振興部産業政策課)
等
- ・調査項目 ⇒ 小規模事業者の構造分析、労働生産性、大型小売店販売額、消費者物価指数、観光客数、宿泊者数、求人倍率、企業倒産件数、景気動向指数 等
- ・収集方法 ⇒ WEBによるダウンロード、資料の取り寄せ等
- ・分析方法 ⇒ 中小企業診断士等と連携し、「RESAS」を活用した分析(人口増減、地域経済循環図、生産性分析、産業構造、観光など)を年1回行い、報告書としてまとめ、商工会のホームページにて広く公開をします。

【成果の活用】

上記①、②で作成した報告書を商工会ホームページに掲載することで、地域の事業者が売上拡大を目指した新たな事業展開を行う意識喚起となります。また、経営指導員等が事業者に対して地域の経済動向を迅速に提供できることにもつながり、スムーズな事業計画策定に繋げることに活用します。さらに、町行政に情報提供を行う事で、各種小規模事業者施策の基礎資料として活用します。

【目標数】

	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
① 公表回数	0	2	2	2	2	2
② 公表回数	0	1	1	1	1	1
個別情報提供事業所数	0	30	45	60	60	60
町行政への情報提供数	1	1	1	1	1	1

3. 経営状況の分析に関すること【指針(2)】

【現状と課題】

これまでは、巡回訪問や窓口での金融・税務支援や補助金等申請支援の際にのみ実施するに留まっており、事業者の長期的な経営改善に向けての経営分析には至っていませんでした。

【今後の目標】

地域内の小規模事業者が自らの強みや所有する経営資源、提供する商品・サービスの特性を的確に把握し、今後の持続的な経営発展を目指すべく、商工会が事業者に対して、セミナーや巡回訪問を通じて、経営状況の分析の重要性について意識喚起を行いつつ、中小企業診断士等の外部有識者や奈良県商工会連合会と連携し、より高度かつ制度の高い経営分析支援を行う事を目的とし、経営指導員1人あたり月1件の経営状況分析を目標とします。

【具体的な事業内容（分析項目、分析手段・手法）】

① 巡回訪問・窓口相談を通じた経営状況分析支援の実施

ア. 経営指導員ごとに地区や業務（青年部・女性部等）によって担当を分け、1年間で地域内の全小規模事業者に訪問が行えるよう、毎月の進捗管理を踏まえた巡回計画を立てます。（経営指導員1人につき年250件）

イ. 巡回訪問を行う事業者については、次の事業者を優先的に行います。

- ・ 記帳継続支援を行っている事業者
- ・ 直近3年間で金融支援を行った事業者
- ・ 創業したばかりの事業者
- ・ 直近2年間で事業承継を行った事業者
- ・ 直近2年間で補助金申請支援を行った事業者

ウ. 巡回訪問時に経営分析の必要性の説明を行い、事業者に対して経営分析支援の提案を行います。

エ. 月に1度、全職員での全体会議を行い、巡回訪問の進捗状況の報告を行うとともに、実際に経営状況分析支援を行う事業者の選定を行い。再度、巡回等を通じて経営状況分析支援の提案を行います。選定に際しては特に下記に該当する事業者より優先的に提案を行います。

(経営指導員1人につき月4件)

- ・経営状況分析支援を希望している事業者
- ・新たな事業展開、販路開拓に取り組む意欲のある事業者
- ・地域の特産品、観光産業の振興につながる事業者

オ. 経営状況分析の手法については、きめ細やかな巡回訪問を行いながら。奈良県商工会連合会や中小企業診断士等の外部有識者と連携・派遣を行い、主に下記の手法を用いたデータ収集を行い、経済産業省の「ローカルベンチマーク」等のソフトや専門家の助言を仰ぎながら分析を行います。(経営指導員1人につき月1件)

- ・SWOT分析(企業の強み、弱み、機会、脅威)
- ・3C分析(自社、競合、顧客・自社)
- ・財務分析(収益性、安全性、成長性)
- ・キャッシュ・フロー分析(現金の流れ)

② 経営状況分析セミナー開催を通じた経営状況分析支援の実施

年1回、経営状況分析支援セミナーを開催し、管内の小規模事業者に対して、広く意識喚起を行うとともに、経営状況分析の重要性と具体的な手法について説明を行います。また、セミナー開催後は、セミナー参加者に対して、巡回訪問、郵送等によるフォローアップ支援を行い、上記①エ. に該当する事業者に対して経営状況分析支援の提案を行い、上記①オ. と同様の流れで分析を行います。

・経営状況分析セミナー概要

開催内容：経営状況分析の重要性と具体的な手法

講師：中小企業診断士及び税理士等

実施回数：年1回

募集方法：新聞チラシ折り込み、SNS等

参加人数：30名

フォローアップ支援の方法：セミナーに参加した全事業者

経営分析に着手する事業者数：6社

【成果の活用方法】

分析した結果については、迅速に支援事業者に対してフィードバックを行い、新たな経営課題の掘り起しや今後の事業計画策定支援に繋げていくための提案資料として活用します。また、分析結果のデータベース化を行い、全職員が内部共有を行うとともに、若手職員のOJTにも活用を行います。

【目標数】

	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
① 巡回訪問等による 経営分析件数	21	24	30	36	36	36
② セミナーによる 経営分析件数	0	2	3	4	6	6
分析件数合計	0	26	33	40	42	42

4. 事業計画策定支援に関すること【指針(2)】

【現状と課題】

これまでは、補助金等申請支援等の単発的な実施に留まっており、事業者には事業計画策定を行う意義や重要性について十分に伝わっておらず、外部環境や自社の状況を踏まえた上での需要を見据えた事業計画策定支援には至っていませんでした。

【支援に対する考え方】

小規模事業者が今後の新たな事業展開・販路開拓を行うにあたり、事業計画策定セミナーのカリキュラムや集客方法、巡回訪問時に使用するツール等を工夫して伝えることで、小規模事業者に対して、事業計画策定の意義や重要性についての認識を高めます。また、計画策定時には商工会が事業者に寄り添って、地域の経済動向や自社の経営状況を的確に把握し、それらを踏まえた上での実現性、実効性のある事業計画策定支援を奈良県商工会連合会や中小企業診断士等の専門家と連携しながら伴走的に行います。

【目標】

3. 経営状況分析支援にて分析を行った事業者に対して、分析後、50%以上の事業者が1年以内の事業計画策定を目標とします。(経営指導員1人につき年8件)

【支援対象者】

主に、3. 経営状況分析支援にて分析を行った事業者を対象としますが、後述する事業計画策定セミナー等で掘り起しを行った事業者の内、すでに経営状況分析支援が完了している、又は事業者独自で経営状況分析を行っており、その分析内容が経営指導員及び中小企業診断士等の専門家から見て適切だと認められる事業者も支援対象とします。

【具体的な事業内容（手段・手法）】

① 経営状況分析支援完了事業者に対する事業計画策定提案

経営状況分析を行った全事業者に対して、1ヶ月に1度巡回訪問を行い、分析の結果、判明した直面する課題や新たに浮き彫りになった経営課題に対し

て、専門家派遣を活用しつつ、伴走的に支援を行う事で課題解決に導くとともに、下記②ア. のセミナー参加の提案を行うなど、実際の事業計画策定の着手を促す。

(事業計画策定目標件数 経営指導員 1 人につき年 6 件)

② 事業計画策定セミナー開催を通じた事業計画策定支援事業所の掘り起し

年 2 回程度、事業計画策定に関するセミナーを開催し、地域内の小規模事業者に対して、事業計画策定の必要性や策定手法について説明を行う。

ただし、2 回の内、1 回については、経営状況分析を完了し、事業計画策定に着手を行なおうとしている事業者をメインターゲットとするが、残り 1 回の実施については、今後、新たな事業展開や販路開拓を検討している事業者、各種補助金申請を検討している事業者をメインターゲットとして捉え、それら事業者に対して、新事業展開や補助金申請をきっかけとして事業計画策定の重要性を理解してもらうために、セミナータイトルや、集客方法、開催時期等について工夫をすることで、計画策定に取り組みやすい環境を整えるようにします。

また、セミナー開催後は、セミナー参加者に対して、巡回訪問、郵送等によるフォローアップ支援を行い、事業計画策定の提案をする。ただし、その際、経営状況分析が未実施の事業所については、3. 経営状況分析支援の実施を行います。

・ 事業計画策定セミナー概要

ア、経営状況分析支援完了者に対する内容

開催内容：事業計画策定の具体的な手法

講師：中小企業診断士等

実施回数：年 1 回

募集方法：経営状況分析事業者への巡回、郵送等

参加人数：20 名

フォローアップ支援の方法：セミナーに参加した全事業者

事業計画策定目標事業者数：15 件

※上記①の経営指導員 1 人当たりの策定目標件数に含む)

イ、事業計画策定事業者の掘り起しを目的する内容

開催内容：新事業展開、各種補助金申請支援、創業、事業承継、IT 導入、農工商連携等

講師：中小企業診断士等

実施回数：年 1 回

募集方法：新聞チラシ折り込み、SNS 等

参加人数：30 名

フォローアップ支援の方法：セミナーに参加した全事業者

事業計画策定を着手する事業者数：6 件

(経営指導員 1 人に当たり 2 件)

③ 事業計画策定支援

上記①及び②で事業計画策定に着手する意欲のある事業者に対して、巡回訪問等による重点的な支援を行い、事業計画策定支援を行います。

なお、計画策定においては、小規模事業者が、2. 地域の経済動向調査結果及び3. 経営状況分析結果を踏まえた上で、需要を見据えた売上アップに直結する事業計画を策定するため、事業者の目線で、事業者に寄り添ったきめ細やかな伴走支援を行います。

また、高度専門的な案件については、奈良県商工会連合会、奈良県よろず支援拠点との連携の下で中小企業診断士等の専門家を派遣し、より実現性、実効性のある計画策定に向けての支援を行います。

【目標値】

	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
① 経営状況分析完了 事業者に対する 事業計画策定件数	3	12	15	15	18	18
③ セミナーによる 事業計画策定件数	0	2	4	4	6	6
事業計画策定 件数合計	3	14	19	19	24	24

5. 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】

これまでは、事業計画策定支援を行った事業者に対して、計画の新緑状況の確認が十分にできているとは言えませんでした。また、確認方法についても、不定期での巡回時における口頭での確認に留まり、事業者からの要望があって初めてフォローアップ支援を行うなど、事業者によつての支援効果の差が激しいことが大きな課題となっております。

【目標】

事業計画策定を行った小規模事業者が計画実施を行うにあたり、経営指導員等が定期的に巡回訪問を行い、遂行状況の確認や計画の見直し、新たな課題抽出を事業者に寄り添い伴走的に支援することで、確実な事業計画目標達成を行う事を目標とします。また、策定した事業計画を小規模事業者自身が随時見直し、事業者内でのPDCAサイクルが構築し、自立した経営体制を構築してもらえよう奈良県商工会連合会をはじめとする関係団体や中小企業診断士等の外部専門家と連携しながら指導することを最終目標とします。

【具体的な事業内容】

- ① 事業計画策定を行った全事業者に対して、下記②、③、④の頻度にて計画的に巡回訪問を実施し、事業計画の進捗状況の確認や見直し、今後の方向性の検討、新たな課題抽出について事業者に寄り添い伴走的に支援を行う。また、高度専門的な案件については、奈良県商工会連合会、中小企業基盤整備機構近畿支部、奈良県よろず連携拠点と連携を行い、案件に応じて最も適した専門家を派遣し課題解決を図ります。
- ② 事業計画策定後、1年間は3か月に1度の巡回訪問を行い、事業計画の進捗状況の確認や今後の方向性についての検討、助言を行います。
- ③ 事業計画策定後、2年目については、事業計画の進捗状況等に応じて、中小企業診断士等の外部有識者の助言の下、事業計画策定24社の状況に応じて下記の通り、巡回訪問の頻度の調整を行い計画的な巡回を徹底します。
 - ・計画遂行が順調と認められる事業者
12社（約50%） → 6か月に1度
 - ・概ね計画遂行は順調であるが新たな課題が生じている事業者
6社（約25%） → 3か月に1度
 - ・現状と計画に大きな乖離が認められる事業者
3社（約12.5%） → 1ヶ月に1度
 - ・計画遂行することが困難な状況が生じている事業者
3社（約12.5%） → 1ヶ月に1度
- ④ 3年目以降については、年に1度の通常の巡回訪問を通じて、事業計画の遂行状況を確認し、事業者自身によるPDCAサイクルの構築を行うよう提案を行います。

また、必要に応じて、国、県等の小規模事業者支援施策の活用を促し、特に観光産業、特産品開発等、地域経済の活性化に資すると認められる事業者については、日本政策金融公庫の「小規模事業者経営発達支援融資制度」の積極的な利用を提案し、新たな事業展開、新ビジネスモデルの創出に向けた継続した伴走支援を行います。
- ⑤ 事業計画策定を行った全事業所に対してのデータベース化を行い、計画の進捗状況、新たな課題、現在の支援状況等をまとめ、職員全員がいつでも閲覧できるように情報共有化を図ります。

また、2か月に1度、職員による全体会議を行い、支援の進捗状況、支援方法の確認を行い、必要に応じて中小企業診断士等専門家の助言を仰ぎながら、支援方法の統一化を行います。

【目標値】

	現状	31年度	32年度	33年度	34年度	35年度
(事業計画策定件数)	3	14	19	19	24	24
フォローアップ事業者件数	0	17	33	38	43	48
巡回訪問延数	0	74	145	178	203	240

※フォローアップ事業者件数は、当該年度及び前年度の事業計画策定件数

※巡回訪問延数は、上記②～④に従い積算を行っています。

(例) 32年度

当年度事業計画策定件数② 19件×4回(3か月に1度) =76回
 前年度事業計画策定件数③ 14件の内、
 7件×2回(6ヶ月に1度)
 +4件×4回(3か月に1度)
 + (2+1件)(月に1度)×12回 =66回
 一昨年度事業計画策定件数④ 3件×1回(年に1度) =3回
 合計=145回

6. 需要動向調査に関すること【指針(3)】**【現状と課題】**

これまでは、個別相談支援等の際に小規模事業者からの要望に応じて公表されている統計データを収集し、そのまま提供を行っているのみであり、調査項目の不足や分析内容が不十分であるなど、個々の小規模事業者が取り扱う商品・サービスの需要動向の把握や提供が行えていませんでした。

また、小規模事業者自身についても、その多くが家族経営、もしくは少数の従業員のみのみで事業を行っており、経営者自身も日常の業務に入り込まざるを得ないため物理的な余裕がなく、小規模事業者自らが自社の商品・サービスの需要動向を調査することが困難なケースが多く存在しています。

【目標】

小規模事業者が事業計画策定時や計画策定後の新たな需要開拓の検討をする際に、既存商品・サービスの更なる販路拡大や、自らがトレンドを作り出せる「売れる」新商品・サービス開発に活用できる需要動向を商工会が調査し、事業者に対して適切に提供することを目標とします。

なお、支援対象事業者については、自社の経営状況分析が完了済みで、今後事業計画策定に着手する、又は事業計画策定後に新たな需要開拓を目指す小規模事業者を中心に年間15社を目標として調査を実施します。

【具体的な事業内容】

- ① 主要観光地がある県北部と南部を移動する上で、現在、本町を通過しているだけの多くの観光客を今後の重要なマーケットと捉え、それら観光客を顧客

対象とした商品・サービスを展開している、又は今後、展開しようとしている小規模事業者の内、自社の経営状況分析が完了している事業者 10 社において、新規または既存商品・サービスの開発、改良を行う事を目的とした需要動向調査を行います。具体的には、平成 30 年 4 月にオープンし、現在、観光客の休憩地となっている「道の駅 レスティ唐古・鍵」にてアンケート調査を実施し、中小企業診断士等の専門家の助言のもと分析を行い、調査結果を事業者へフィードバックし、商品・サービス開発に活用します。

〈サンプル数〉

観光客 50 名

〈調査回数・時期〉

特に県南部への観光客が増える桜の時期（4 月）、紅葉の時期（11 月）は、地理的な関係から、同時に本町を通過する観光客も増加する為、その時期に併せて調査を行います。（年 2 回）

〈調査方法〉

事業者の提供する商品・サービスごとに試食、サンプル配布、デモンストレーション、フライヤーの配布等を通じて、来場客にアンケートでの調査を行います。

なお、アンケート用紙については、下記の調査項目を主として事業者ごとに中小企業診断士等の専門家と連携して作成し、観光客以外の来場者と区別が出来ない為、アンケート用紙で観光客かそれ以外かを判別できるように工夫した上で、不作為にサンプルを収集し 50 名程度の観光客サンプルが集まるように調整します。

〈調査項目〉

共通項目

年齢、性別、居住地、グループ人数、グループの構成、同町の滞在目的・時間、観光ルート等

食品事業者用

味、見た目、パッケージ、価格、購入目的、大きさ、種別（和・洋・中など）等

非食品事業者用（小売り）

購入目的、使用目的、大きさ、価格、色、購入頻度、土産物としての贈り先等

非食品事業者用（サービス）

趣味、所要時間、価格、頻度、経験回数等

〈分析方法〉

中小企業診断士等専門家助言の下、職員全員による分析会議を調査の都度行い、分析結果としてまとめます。

〈活用方法〉

分析終了後、巡回訪問等を通じて迅速に該当事業者にフィードバックを行います。

② 自社の経営状況分析が完了済みで、今後事業計画策定に着手する、又は事業計画策定後に新たな需要開拓を目指す小規模事業者の内、特に意欲があり、優良なビジネスモデルの事業者 5 社を選定し、業種、業態ごとに国や中小企業基盤整備機構、各業界団体が公表する需要動向データや日系テレコムの POS データ、地域金融機関等が提供している消費動向データを収集し、奈良県商工会連合会、中小企業基盤整備機構、奈良県よろず支援拠点等と連携して、収集データの整理を行い、事業者へ提供します。

また、商談会、展示会、物産展等に出展を促し、今後の新たな商品・サービスの開発、販路の拡大に活用できるように、バイヤー、来場者、商談事業所等へのアンケート調査の実施支援を行い、収集した調査結果について、町小企業診断士等の専門家と連携した上で、分析を行い、迅速に各事業者へフィードバックを行います。

【目標値】

	現状	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度	35 年度
① 調査対象事業者数	0	3	5	5	10	10
② 調査対象事業者数	0	5	5	5	5	5

7. 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】

従来から田原本町商工会では、地域内小規模事業者の新たな需要開拓を目的に各種補助金申請支援、商談会、展示会、物産展への出展支援、IT 導入支援等を積極的に取り組み、一定の成果を上げてきました。しかし、個々の小規模事業者が自社の財部状況や強み・弱みを理解し、経済動向や需要動向を的確に把握した上で、計画性を持った事業展開を行い、開拓すべき販路やターゲット層に対して、的確に訴求を行うといった支援にはなっておりませんでした。

【支援に対する考え方】

小規模事業者が今後の持続的な経営安定を目指すための売上拡大や販路開拓の取組に対して、自社の経営状況を的確に把握し、経済動向や需要動向を見据えた上で、自社の商品・サービスの訴求ターゲットの明確化を行い、そのターゲットに対して最も効率的且つ効果的に商品・サービスの提供や情報発信を行う機会が増大する様、商工会が事業者に寄り添った伴走的な支援を行っていきます。

具体的には、事業者に対して、巡回訪問や各種セミナーの開催を通して、新たな需要開拓の意識喚起を行い、必要に応じて、奈良県商工会連合会や奈良県よろず支援拠点等と連携し、各種専門家派遣を行いながら、商談会・展示会等への出展支援や商品等のデザイン改良支援、事業実施後のフォローアップ支援をきめ細やかにを行い、実際

に売上拡大につながるよう継続した支援を行います。

【支援対象者と具体的な事業内容及び目標】

① IT を活用した新たな情報発信支援 (BtoC)

事業計画策定が完了後、今後、インターネットを活用し、広く自社の商品・サービスの情報発信を検討している小規模事業者の内、独力での事業実施が困難な事業者に対して、セミナー開催や奈良県商工会連合会と連携した専門家派遣制度を活用した専門家の派遣を通じて、事業者が労力面や費用面で負担が少なく、IT を活用した新たな販路開拓が行えるよう支援を行います。また、支援事業者数については、経営指導員 1 人あたり年間 3 件を目標として、下記の手法による情報発信支援を行い、支援後 1 年間で全事業者がインターネット部門による前年度売上比 10% 向上を目標とします。

- ・ 自社 HP の作成・改良支援
「SHIFT」(全国商工会連合会)
- ・ SNS の導入、活用支援
「Facebook」や「Instagram」
- ・ 自社通販サイトの立ち上げ、ネット等通販ショップへの掲載支援
「ニッポンセレクト.com」(全国商工会連合会)
「47 クラブ」(奈良新聞社)
「奈良ええもんストア」(奈良テレビ放送)

② 商談会・展示会・物産展への出展支援 (BtoB および BtoC)

事業計画策定完了後、新たに都市部や県内外に広く販路拡大を目指している小売業・サービス業の小規模事業者を重点支援対象者として、商工会独自では開催が困難な県内外の商談会・展示会・物産展の出展支援を行います。

具体的には、各関係団体との情報共有やインターネット等にて収集した各イベントの出展募集状況を出展内容、訴求対象ごとに整理した上で、巡回訪問等を通して事業者を提供し、出展を促すとともに出展に意欲的な事業者に対して、奈良県商工会連合会と連携の上、必要に応じて各種専門家の派遣を行い、出展前の営業力強化や商品・サービスのブラッシュアップ支援から出展後のフォローアップ支援まで、一貫した事業者に寄り添った個別支援を行います。また、支援対象事業者については、経営指導員 1 人あたり年間 10 件を目標として支援を行い、全事業者が 1 回の出展につき下記を達成することを目標とします。

- ・ 出展内容ごとの目標
 - 商談会 → 成約件数 1 件
 - 展示会 → 新規取引先獲得 1 件
 - 物産展 → 1 日の売上 10 万円

- ・ 想定される開催内容

「ビジネスマッチなら商談会」(商談会) (BtoB)

奈良県商工会連合会と橿原商工会議所が共催の上、年 1 回 10 月中旬に開催している県内最大のビジネス商談会であり、個々に商談する機会を得るのが困難な県内の小規模事業者が県内外の大手百貨店、量販店、流通バイヤーと商談を行うことができる他、事業者同士の商談を行う事ができます。バイヤー参加数は 50 社以上、参加企業は 300 社以上。

「東京インターナショナルギフト・ショー」(展示会) (BtoB)

(株)ビジネスガイド社が東京ビックサイトで毎年開催する日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の見本市。出展企業は約 3,500 社、来場者数は延べ 5 万人

「東京グルメ&ダイニングショー」(展示会) (BtoB)

(株)ビジネスガイド社が東京ビックサイトで毎年開催する地域のプレミアムフードが集まる、品質ライフスタイル志向の食の見本市。出展企業は約 250 社、来場者数は延べ 2 万 5 千人以上。

「ニッポン全国物産展」(物産展) (BtoC)

全国商工会連合会が主催し、毎年、東京・池袋サンシャインシティで開催している日本全国の地域特産品や名産品、技術を活かした新商品が一堂に会する物産展。出展企業は約 360 社、来場者数は延べ約 15 万人。

③ 観光客向けの商品・サービスに対するブラッシュアップ支援

地域の実情と課題を踏まえ、事業計画策定後、今後、町内に訪れる観光客を顧客ターゲットとして捉えている小規模事業者に対して、観光ビジネスセミナー開催や奈良県商工会連合会と連携した中小企業診断士等による専門家派遣を実施し、観光客のニーズを的確にとらえた商品・サービスのブラッシュアップ支援を行います。

また、個別の支援だけではなく、支援事業者間の情報交換を目的としたフォローアップセミナーを開催し、支援事業者同士の連携を促し、着地型観光地を目指した相互利益獲得についての意識の共有化を促すとともに、販促デザイン支援 (ポスター・パンフレット・HP 等作成支援)、を実施します。

また、支援事業者数については、年間 10 件を目標として支援を行い、支援後 1 年間で新規観光客顧客数 10%増を目標とします。

【目標値】

	現状	31 年度	32 年度	33 年度	34 年度	35 年度
① IT 情報発信支援						

	支援事業者数	6	9	9	9	9	9
	売上目標/1社 (IT売上)	—	5%増	5%増	10%増	10%増	10%増
② 商談会・展示会・物産展への出展支援							
	支援事業者数	10	15	20	25	30	30
	目標/1社 (商談会)	—	成約件数 1件	成約件数 1件	成約件数 1件	成約件数 1件	成約件数 1件
	目標/1社 (展示会)	—	新規取引 1件	新規取引 1件	新規取引 1件	新規取引 1件	新規取引 1件
	目標/1社 (物産展)	—	1日売上 10万円	1日売上 10万円	1日売上 10万円	1日売上 10万円	1日売上 10万円
③ 観光客向けの商品・サービスに対するブラッシュアップ支援							
	支援事業者数	8	8	10	10	10	10
	目標/1社 (観光客顧客)	—	5%増	5%増	10%増	10%増	10%増

II 地域経済の活性化に資する取組

8. 地域経済の活性化に資する取り組みに関すること

【現状の取組と今後の課題】

田原本町商工会は、町内の小規模事業者、田原本町役場、田原本町観光協会、各団体等と連携して、地域資源（特産品・観光地等）の掘り起しや新商品開発等を支援し、地域経済の活性化に資する事業に取り組んできましたが、各個社の小規模事業者の機会（タイミング）で支援しており地域経済活性化という同様の目的を持ちながらも纏まりのある流れが起こすことが出来ませんでした。

また、田原本町が新たに観光に取り組み始めたことから田原本町商工会では、交流人口の増加を目標にした事業計画をたて、地域外から資金を呼び込み循環させることを目的に、体験型、滞在型の観光開発とその地域の特産品開発を持続可能な形で実現できる地域経済活動を研究し、それを動かす人材を育成して、地域のコミュニティビジネスや新規事業を創出する仕組みを検討しています。

そこで、田原本町商工会が中心になり下記の取組を実施することで、地域の活性化に貢献致します。

【具体的な事業内容】

- ① 「企業に観光」をテーマに体験商品を創出
～プチ匠体験&ちょこ観光ツアー～事業

田原本町商工会では、平成29年10月から地域小規模事業者の持っている匠の技を体験できる体験型の商品開発に取組を開始、「プチ&ちょこの旅」と

称し「道の駅」だけではなく、もう一步踏み込んだ当町における魅力に興味を持って頂き、滞在時間の増加を目的とした「企業に観光」をテーマに引き続き拡充とブラッシュアップを行い事業の推進を計画しています。

平成31年に田原本町ニューツーリズム協議会を設立。商工会が中心に地域の関連組織と連携し運営を行います。

プチちょっぴの旅 田原本町

プチ匠体験 & ちょこっと観光ツアー



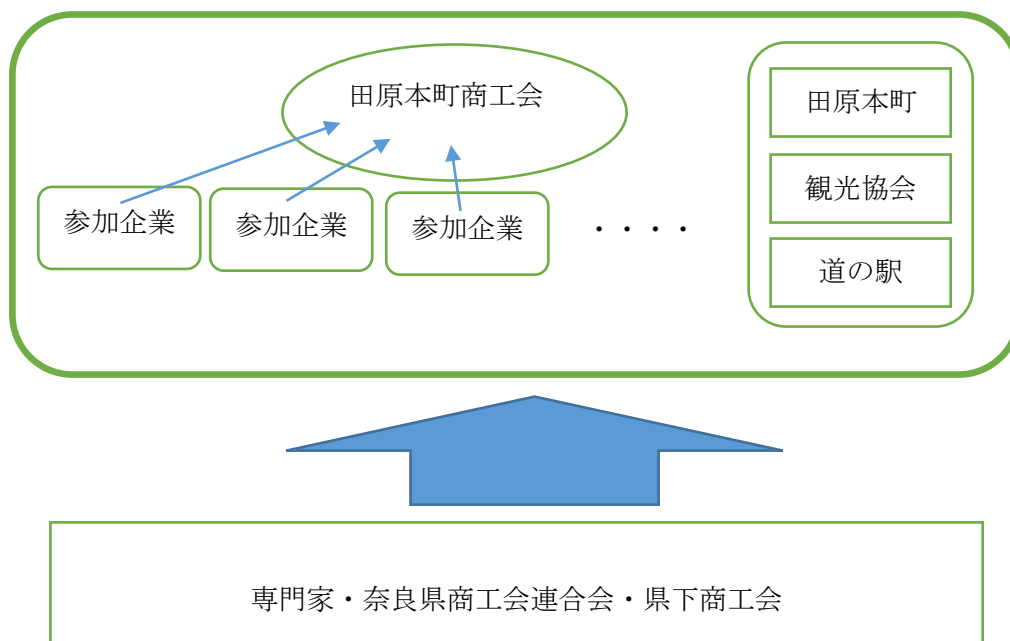
味噌作り体験



草木染め体験



●体制図（田原本ニューツーリズム協議会）



協議会を年1回の開催、発展の為の情報の共有と役割を明確化する。また、専門家等を適宜導入し、個社支援・協議会の運営についてアドバイスをもらう。

情報発信については、ホームページとフェイスブックを開設、動画を含め更新を行っている。

② 田原本町川東地区の新たな観光拠点づくり事業

田原本町商工会では、様々なイベント事業を開催してきましたが、どれも観光産業的な側面はもって仕掛けた事業は行ってきませんでした。そこで、新たに本格的に観光客・交流人口の増大を目標に取り組むことに計画をしております。そこで、田原本町商工会では、奈良県が発信している「記紀万葉プロジェクト」の日本書紀1300年記念事業を2年後（平成32年）に控え、関連する村屋神社（大物主の後神）を中心に新たな観光拠点づくりの協議会を設立し、3ヶ月に1回の会議を行い、情報交換、情報共有を図ります。

●協議会メンバー

田原本町川東地域資源活用協議会

- ・(株)マルト醤油
- ・村屋坐弥富都比売神社
- ・(株)NOTE奈良
- ・田原本町
- ・蔵堂自治会
- ・伊与戸自治会
- ・田原本町商工会

●田原本町商工会の役割

この地域はこれまで観光に対しての取組は、全く経験のない地区になっており、農業が中心で高齢化も進んでいる状況です。地域住民の方に協力を得ながらこの重点地域の資源を掘り起し、特産品開発や体験プログラム型の商品開発を取組、創業者支援、情報発信、販路開拓、空き家の活用など、田原本町、田原本町観光協会、地域の自治会等の連携を図りながらこの地域の個性あるエリアスタイルの確立を目指した支援を行い地域経済の発展を目標に事業推進を行います。



村屋坐弥富都比売神社（村屋神社）

●田原本町商工会の重点項目

- ・70年前に途絶えた創業400年前の奈良県最古の醤油蔵醸造事業の復活（創業支援）

- ・地域内における資源の掘り起しを行い特産品開発（特産品開発支援）
- ・体験型プログラムへの開発（体験型商品の開発支援）
- ・日帰り観光客の増大を目的とした計画策定と実行・実施（地域振興事業）

③田原本町お店の魅力ポスター展

田原本町商工会では、従来から地域の小規模事業者に対して、地域資源等を活用した様々な商品・サービス開発を支援し、また、それらの情報発信を積極的に行ってきました。しかし、個々の事業者の情報発信能力に差があることなどから、その個々の商品・サービスの魅力を最大限発信できておらず、個社の新規顧客獲得や販路開拓を通じた地域経済の活性化には至っていない現状でした。

そこで、商工会が中心となって、町行政、道の駅、観光協会等と3ヶ月に一度の連絡会議を行い、販路開拓セミナーの企画開催等により事業者を掘り起し、中小企業診断士等の専門家と連携したブラッシュアップ支援を行った小規模事業者の中から、商工会役員や行政、中小企業診断士等の外部有識者によって組織した選定委員会で将来性のあるビジネスモデルを持った事業者を選定し、その事業者の一番の「売り」をA1サイズのポスターとして商工会が作成を行います。

作成したポスターについては各事業者の情報発信に活用するだけでなく、このポスターを集めたポスター展を年1回開催し、地域全体の統一感を演出することで、相乗効果が期待でき、消費者に対して、これまで知らなかった田原本町のお店の魅力を知って頂く機会創出を図ります。

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

9. 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

【現状と課題】

これまでは、他の支援機関と定期的に情報交換を行っているとは言えず、その都度、発生する事案に応じて、各連携機関に対して情報収集を行うといった状況でした。

【今後の事業内容】

今後は、下記の通り、各支援機関との情報交換を定期的に行い、収集した情報については、活用方法ごとに整理し、その情報に対しては、事務局内で毎日行っている朝礼の際に職員全員で情報共有を行い、商工会全体の支援能力の向上を図ります。

●情報交換先とその方法・頻度

田原本町 田原本町観光協会 道の駅	全体的、総括的に行う情報交換会を年1回開催し、各機関の役割を理解した地域一体となった観光客の増大に向けた体制の構築を行います。また、それぞれの機関ごとに開催するイベントに伴う情報については、そのタイミングで連携協力を行います。
奈良県商工会連合会・	県内各商工会の情報を掴んでおり、各連携機関も広くネッ

奈良県よろず支援拠点	トワークが構築されています。 年3回情報交換を実施し情報の共有し、個社事業支援・地域活性化支援を効果的に行えるように連携を図ります。 また、都度発生する課題については、情報窓口として常に連携を行うものとします。
公益財団法人奈良県事業承継ネットワーク事務局	個社の事業承継の課題に対して、様々な状況に適切に対応し、より円滑な支援を行えるように年2回の情報共有の場を設け、支援水準の向上を図ります。
日本政策金融公庫 及び 地元金融機関	地域内の経済状況や事業者への支援状況などの情報共有を行い、個社の状況ニーズに合わせた最善で円滑な金融対応の支援を提案し、その金融機関に繋げます。 情報交換会 年1回

10. 経営指導員等の資質向上に関すること

【現状と課題】

これまで、個々の職員が職責に応じた研修に参加し、習得した知識については、各々の業務において活用するのみに留まっており、個々の支援能力の向上だけで組織全体としてレベルアップを図る組織体制を構築するには至っておりませんでした。

【今後の事業内容】

今後は、各職員が今後の事業者支援において不足している、あるいは更に習得すべき知識や技能について明確にした上で、その不足技能を補うために最も効果的な各種研修会に参加し、習得した知識については、職責にとらわれず、職員全員が支援ノウハウを共有できる様にするために以下の方針で事業を実施していきます。

- ① 経営発達支援事業を確実に遂行するための知識や技能について、職員一人一人が不足している知識や補うべき技能について、自ら棚卸を行い、受講すべき研修会の内容を整理する。
- ② 職員ミーティングを定期的に行い、奈良県商工会連合会、全国商工会連合会、中小企業基盤整備機構等が主催する各種研修会の情報共有を行うとともに、①で洗い出した研修内容について、該当する内容のものがあれば参加する旨の共有を行う。また、ベテラン職員については、自らだけではなく、若手職員に対して、必要な研修会については、積極的に参加を行うよう促す。特に、若手職員については、全国商工会連合会のWEB研修を実施し、事業所支援に対してのスキルアップを図るよう指導を行う。
- ③ 若手職員や支援経験の浅い職員に対しては、可能な限りベテラン職員が巡回訪問や窓口支援に同席させ、実施支援を通じたOJTを積極的に実施する。

また、ベテラン職員についても、若手職員の意見を積極的に取り入れ、考え方のリフレッシュを図り事業所支援を最善のものを提供できる状況を整える。

- ④ 少人数体制を活かした毎日の朝礼だけでなく、月 1 回の職員ミーティングを確実に実行。研修会に参加した内容や、事業所支援の報告を行うことで、組織全体の支援ノウハウの共有、支援スキルの向上を図る。

1 1. 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】

経営発達支援計画の事業評価及び見直しについては、下記の手順により行い、P D C A サイクルを構築します。

【事業の進捗状況、成果、見直し案の評価・検証】

毎年度の事業実施状況及び成果について、経営発達支援事業委員会を立ち上げ、6 ヶ月に一度開催し、事業進捗状況、成果、見直し案について意見を求めます。委員会構成については、商工会会長、商工会副会長（2 名）、商工会青年部・女性部員から各 1 名、奈良県商工会連合会担当者、外部有識者 2 名（田原本町役場関係者・観光協会関係者・中小企業診断士等）で構成します。

【事業の進捗報告】

商工会の理事会にて報告の上、見直し結果を踏まえた今後の方向性について決定し、総代会にて承認を受けます。

【方針の検討・取りまとめ】

月に 1 度、職員全体での会議を開催し今後の方針を取りまとめ、連携した事業実施について検討を行います。

【事業の成果・評価・方針の掲載】

事業の成果及び評価、今後の方針について年 1 回、田原本町商工会ホームページにて掲載・公表し、誰もが閲覧出来るよう広く周知します。

(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 10 月現在)

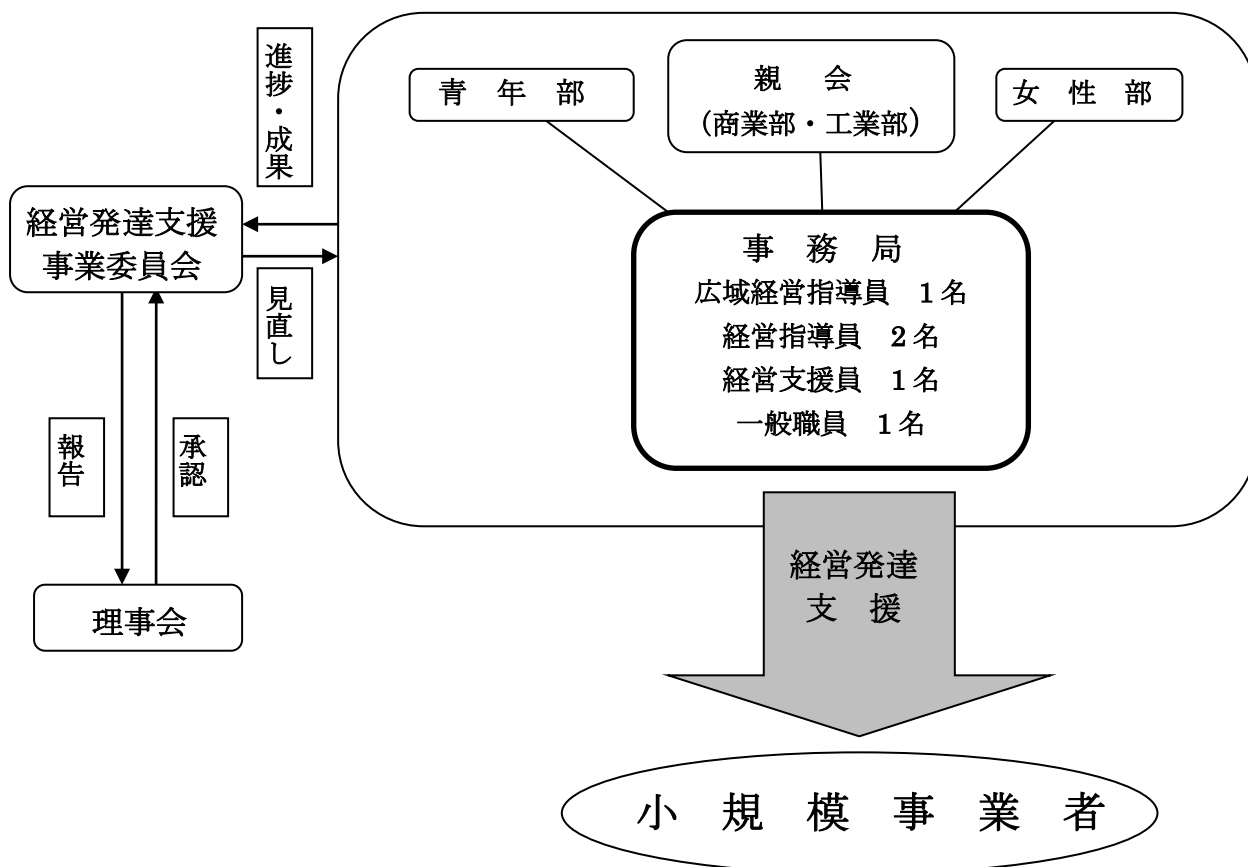
I. 組織体制

当商工会は職員数が 5 名と非常に少なく、各職員を狭い範囲の専門業務に集中させる事は現実的ではありません。経営発達支援計画では、各事業の担当を決めるものの実行にあたっては、全員で本支援事業をチームとして実施します。

経営発達支援計画を計画通りの実施する為に商工会長の指揮の下、主任経営指導員が全体の進捗管理を行い、経営指導員・経営支援員・一般職員が補助をする体制で運営管理をします。

また、奈良県商工会連合会との連携を図り、確実に実施を行います。

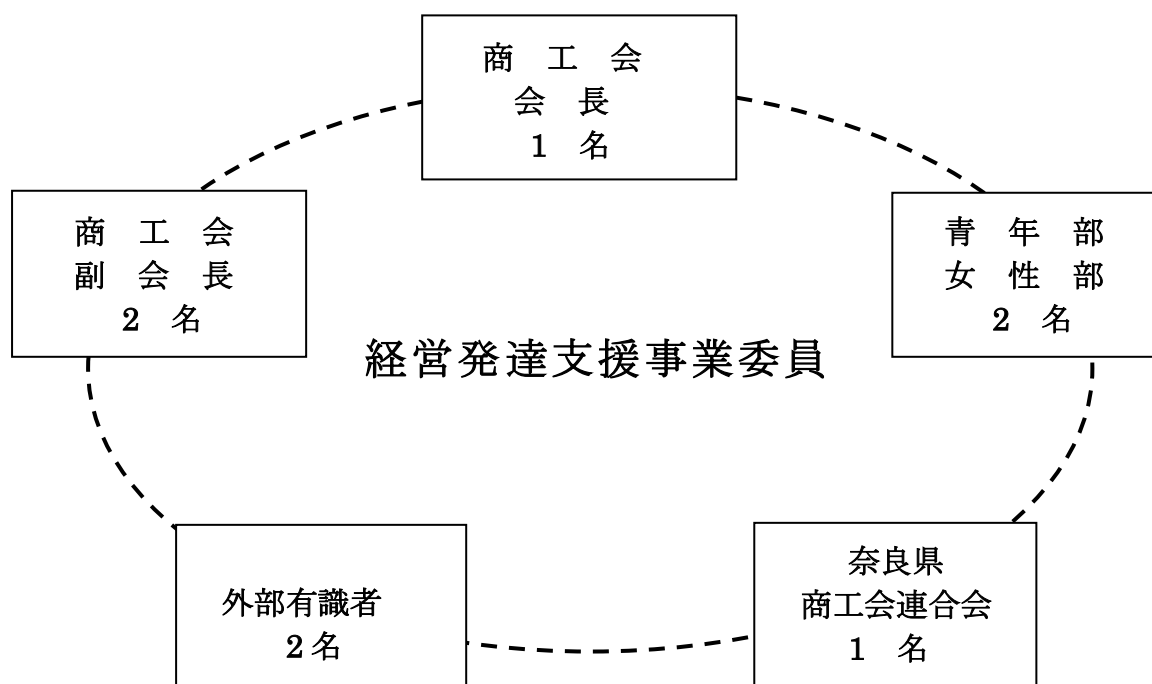
【組織図】



【職員数】

役職	氏名	役割分担
広域経営指導員	上田 剛裕	支援事業統括、推進・進捗管理、事業全般推進
経営指導員	堀田 易功子	事業全般推進 (記帳指導を含む)
経営指導員	坂本 奈保子	事業全般推進 (経理を含む)
経営支援員	的場 崇	事業全般推進
一般職員	辻本 友希子	事業全般推進

【経営発達支援事業委員会構成】



II. 連絡先

〒636-0246

奈良県磯城郡田原本町千代 356-17

田原本町商工会

TEL 0744-32-2552 / FAX 0744-33-5477

e-mail tasyoko@apricot.ocn.ne.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)

	平成31年度 (31年6月以降)	平成32年度	平成33年度	平成34年度	平成35年度
必要な資金の額	5,890	6,709	7,633	8,877	8,877
地域経済動向 調査費	300	300	300	300	300
経営状況分析費	1,000	1,000	1,200	1,400	1,400
事業計画 策定・実施支援費	1,400	1,730	1,730	2,050	2,050
需要動向調査費	400	400	500	600	600
需要開拓支援 事業費	2,290	2,779	3,203	3,527	3,527
地域経済活性化 事業費	500	500	700	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、県補助金、市補助金、事業委託費、共済事業等手数料収入

(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)

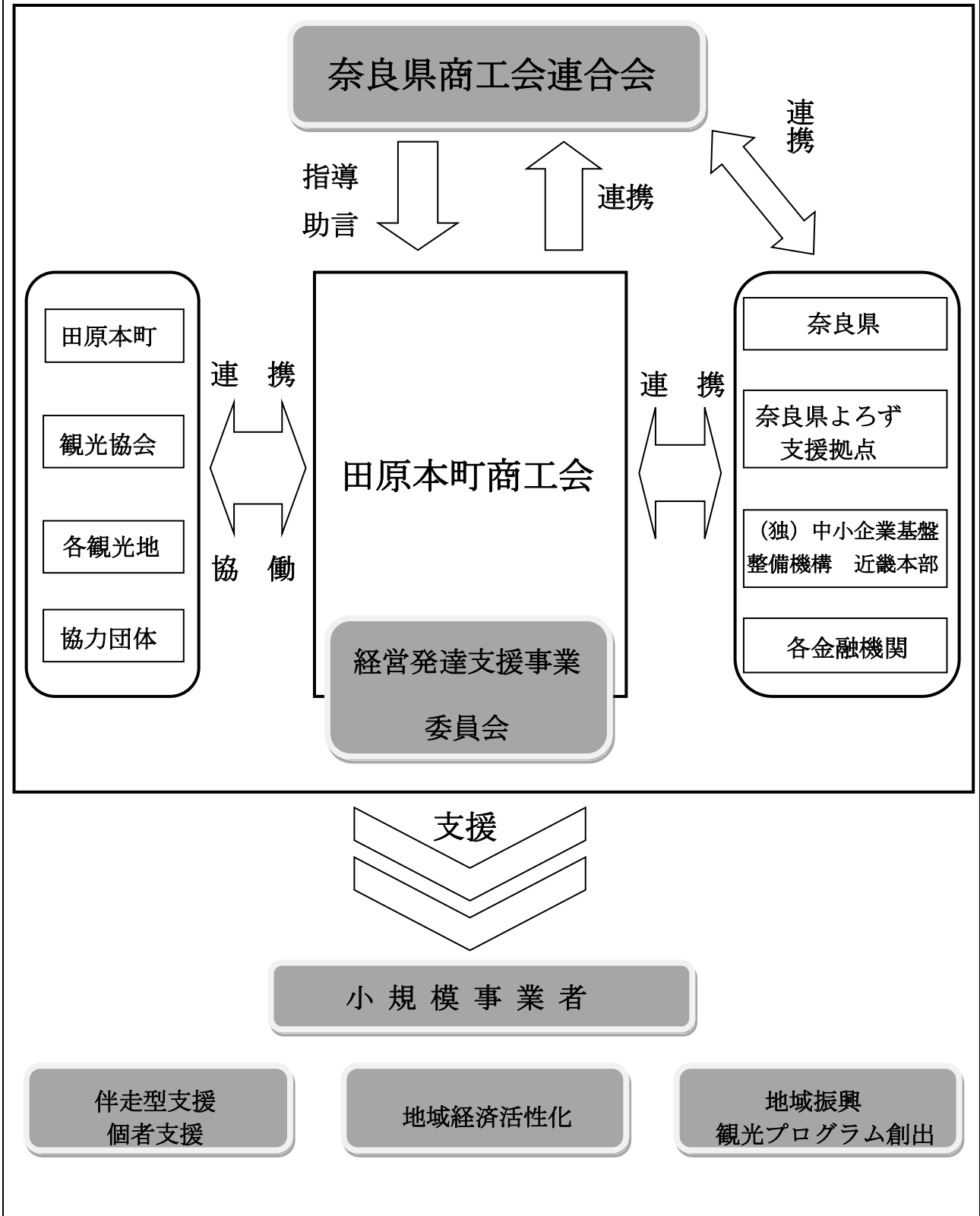
商工会及び商工会議所以外の者と連携して経営発達支援事業を実施する場合の連携に関する事項

連携する内容		
<p>【経営支援事業の内容における連携】</p> <p>1. 地域の経済動向調査・・・調査結果の活用に係る連携</p> <p>2. 経営状況の分析・・・支援における専門家派遣及びセミナー開催に係る連携</p> <p>3. 事業計画策定支援・・・支援における専門家派遣及びセミナー開催に係る連携</p> <p>4. 事業計画策定後の実施支援・・・支援における専門家派遣に係る連携</p> <p>5. 需要動向調査・・・調査の共同実施、調査結果の活用に係る連携</p> <p>6. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関する支援・・・商談会等開催の情報連携、事業者へのフォローアップ連携</p> <p>【地域経済の活性化に資する取組における連携】</p> <p>7. 地域経済活性化に関する事業・・・観光プログラム開発、地域ブランド検討における連携</p>		
連携者及びその役割		
連携者名	代表者役職・氏名	住所
	電話番号	連携内容
	役割	
奈良県商工会連合会	会長 松塚 幾善	奈良市登大路町 38-1 中小企業会館 3階
	0742-22-4411	2. 3. 4. 5. 6. 7
	商工会の運営指導、各事業専門家派遣による連携	
田原本町	町長 森 章浩	磯城郡田原本町 890-1
	0744-32-2901	1. 5. 7
	経済動向調査、需要動向調査における協力、各種イベント協働	
奈良県	知事 荒井 正吾	奈良市登大路 30
	0742-22-1011	6. 7
	各種補助金、助成金、物産展の協力、観光連携	
奈良県よろず支援拠点	代表者なし	奈良市柏木町 129-1
	0742-81-3840	2. 3. 4. 5
	各種セミナー、専門家派遣制度の活用、情報交換	
独立行政法人 中小企業基盤整備 機構近畿本部	本部長 中島 隆三郎	大阪府大阪市中央区安土町 2-3-13
	06-6264-8611	3. 4. 7
	各種セミナー、専門家派遣制度の活用、観光商談会開催、情報交換	
株式会社 日本政策金融公庫 奈良支店	支店長 篠田 直喜	奈良市大宮 7-1-33
	0742-36-6700	3. 4
	各種融資制度の斡旋、情報交換	

奈良中央信用金庫 本店	理事長 高田 知彦	磯城郡田原本町 132-10
	0744-33-3311	4
	各種融資制度の斡旋、情報交換	
株式会社 南都銀行 田原本支店	支店長 橋本 雅至	磯城郡田原本町 181-4
	0744-32-8081	4
	各種融資制度の斡旋、情報交換	
奈良県農業協同組合	代表理事理事長 田中 稔之	奈良市大森町 57-3
	0742-27-4109	7
	農産品を使用した特産品開発の協力	
田原本町観光協会	会長 服部 誠	磯城郡田原本町 193
	0744-334560	5.7
	観光客動向調査の協力、観光ルート開発、特産品開発への協力	
道の駅 レスティ唐古・鍵	駅長 西村 元伸	磯城郡田原本町唐古 70-1
	0744-33-9170	5.7
	観光客動向調査の協力、特産品開発への協力、イベント協力	
村屋神社	守屋 裕史	磯城郡田原本町蔵堂 423
	0744-32-3308	7
	観光ルート開発、特産品開発への協力、イベント協力	
田原本町川東地域 資源活用協議会	会長 木村 浩幸	磯城郡田原本町伊与戸 170
	0744-32-2064	7
	観光客動向調査の協力、観光ルート開発、特産品開発への協力	
田原本ニューツーリ ズム協議会 (仮称)	平成 31 年度発足予定	
飛鳥ニューツーリ ズム協議会	代表者 吉田 宏	高市郡明日香村島庄 5
	0744-54-1525	7
	観光ルート開発に係る協力	

連携体制図等

【経営発達支援事業の内容における連携】



【地域経済の活性化に資する取組における連携】

