

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	七戸町商工会（法人番号 6420005006127） 七戸町（地方公共団体コード 024023）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	①小規模事業者の課題解決と経営力を強化する経営改善支援 ②廃業率の低下に向けた業承継及者及び創業者への支援強化 ③地域資源の活用による地域活性化
事業内容	- 地域経済動向調査に関すること - 景況動向分析 - 需要動向調査に関すること - 業界紙、各種統計調査などを活用した需要動向調査 - 経営状況の分析に関すること - 経営状況の分析 - ネット de 記帳を使った経営分析 - 事業計画の策定支援 - 事業計画策定セミナーの開催 - D X 推進セミナーの開催 - 事業計画策定後の実施支援 - 事業計画策定者へのフォローアップ - 創業計画策定者へのフォローアップ - 新たな需要の開拓支援 - 物産展・展示会などへの出展支援 - I T を活用した販路開拓支援
連絡先	七戸町商工会 〒039-2525 青森県 上北郡七戸町字七戸 48-3 TEL:0176-62-2521 FAX:0176-62-5229 e-mail:nohe7@coral.ocn.ne.jp 七戸町 商工観光課 〒039-2501 青森県 上北郡七戸町字荒熊内 67-997 道の駅しちのへ 道路・観光情報館内 TEL:0176-62-2137 FAX:0176-51-5377

	e-mail:kankou01@town.shichinohe.lg.jp
--	---------------------------------------

(別表 1)

経営発達支援計画

経営発達支援事業の目標

1. 目標

(1) 地域の現状と課題

① 現状

<位置>

七戸町は青森県の東部に位置し、西は八甲田連峰で県都青森市、南は十和田市、北東は東北町に接し、東西約 31km、南北約 26km で総面積 337.23 k m² の自然環境豊かな内陸部の町である。地勢は、西側一帯が広大な国有林野で標高 1,000m を越える八甲田山系が連なり八幡岳がそびえている。山麓から東に伸びる丘陵地帯はその大半が国営牧場などの公有地で占められ、市街地は町の東部に集積し商店街を形成している。一方で集落は山間に開けた平坦地や河川流域に沿って点在し水田地帯が広がっている。



青森県

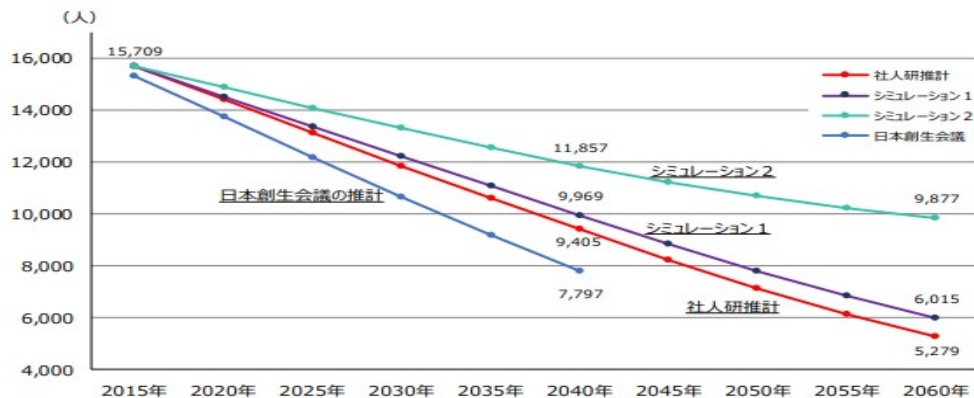
<交通>

国道 394 号線が東西に横断し、それに交差して国道 4 号線が南北に縦断しており、みちのく有料道路で県都青森市と結ばれているほか、高速八戸道の延伸で現在工事が進められ一部供用となっている上北自動車道や下北半島縦貫道路が将来当地で接続する計画であり、南部地域と津軽地域、下北地域との接合地となり交通の要衝となる位置づけにある。平成 22 年には東北新幹線七戸十和田駅が開業し、県民の利便性が飛躍的に向上となり、上北・下北地域の玄関口としてビジネスや観光に重要な役割を担っている。

<人口>

七戸町の総人口は、国勢調査によると 2015 年 15,709 人であったが、日本創生会議の推計人口は 2040 年には 7,797 人となるとされており、急激に人口が減少することが予想されている。

人口減少の要因は少子化と若年層の域外流出が主な要因であり、大多数の市町村と同様の傾向となっている。また、2020 年に七戸町がまとめた総合戦略によると 2040 年の推定人口は 9,406 人まで減少すると予想されており、人口減少問題は当町においても喫緊の課題となっている。



『七戸町人口ビジョン』令和 2 年 3 月刊行より引用

＜産業＞

○一次産業

七戸町の基幹産業は農業であり、稲作のほか、にんにく、長いも、トマト等高品質の野菜を主に栽培しています。国勢調査によると、第1次産業の就業者比率は平成2年の35%から平成27年には19%と著しい減少を示し、後継者不足(農業担い手の確保)への対応が課題である。



○二次産業

七戸町の工業の事業所数は、令和2年の青森県工業統計調査では27事業所、従業者数593人、年間製造品出荷額は842,583万円となっており、平成25年と比較すると事業所数は1事業所、従業者数では23人、年間製造品出荷額では205,010万円それぞれ減少となっている。事業所規模は4人以上29人以下が7割を占め、企業体質も景気に左右されやすい小規模零細企業が主で従業者数も女性が大半(縫製工場)となっている。今後は経営体質の強化と、就業・雇用を確保していく観点から交通の要衝・高速交通体系の利を活かした販路拡大や売上増加にむけた推進活動が課題である。

○三次産業

七戸町の卸売・小売業の事業所数は、商業統計調査によると平成3年が442事業所、従業員数1,646名、平成8年が423事業所、従業員数1,955人でピークであったが、その後は下向の一途をたどっている。

近年のデータでは、平成26年163事業所、従業者数971人、年間商品販売額は22,792百万円となっている。また、平成28年184事業所、従業員数1,073人、年間商品販売額は22,560百万円となっている。比較すると事業所数は21事業所の増、従業者数では102人の増、しかし年間商品販売額では232万円の減少となっており、売上の低迷が見られる。



出所) 事業所・企業統計調査・経済センサス

また、令和３年度における七戸町商工会の脱退で一番多かったのが個人事業（小売業）の廃業であった。七戸町においては個人経営の事業所数の減少傾向が続いている。これは、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顕著になってきている。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、経営力強化にむ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。

②課題

小規模事業者において共通の課題は、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。

○卸小売・

町内の食料品小売業は、平成７年前後からの近隣への大型店出店、大手コンビニチェーンの進出、また近年は、大手チェーンストアのドミナント戦略の中で小商圈への出店がみられる。特に商店と呼ばれる各種食料品店が高齢化・後継者不在により廃業するなど激減している。新型コロナウイルス感染症による外出自粛などによるネットショッピングの需要の伸びは、高齢者世帯でもネットショッピングが当たり前になってきており、2020年４月には27.1%、５月には30.3%、６月には31.2%と上昇を続けており高齢者世帯でも３割の世帯が利用するようになってきている。今後、ネットショッピングが当たり前の時代になりつつあるとしても、現状では多くの高齢の事業主はキャッシュレス化などＩＴに関する対応できない状況が課題となっている。

○飲食・サービス業

飲食・宿泊・サービス業においても卸・小売業と同様に事業主の高齢化や後継者不在などが見られるが事業承継は進んでいない。

また、新型コロナウイルス感染症の影響により、飲食・宿泊業は外出自粛や営業時間の短縮が求められ売上の大幅な減少、飲食業に付随してタクシーや運転代行などの利用者も大幅に減っている。更にお祭りや成人式などの各種イベントが中止となり、イベントに付随したサービスの提供を行っている事業者や、理・美容業などは着物の着付けが皆無となり、定期的に予定している売上がなくなるなど、需要が落ち込みは厳しい経営環境になっている。

このコロナ禍において事業を継続していくために、個社の経営資源を活かしつつ、飲食業に関してはテイクアウトなど販売方法の見直しや新メニューの開発など、宿泊・サービス業に関しては新しいサービスの開発や取り組みなど、消費者のニーズを把握し、経営改善を行うことが喫緊の課題となっている。

○建設・製造業

建設業にあつては、土木建設業のほか、一般木造建築を中心に電気工事業、板金、左官、塗装業など関連業種が存在している。そのうち多くは一人親方の経営者であり高齢化が進んでおり、ほとんどの事業所は後継者もおらず事業承継も進んでいない。

職業訓練校の廃止などにより若い世代がなかなか育たないことや、従業員の高齢化も進んでおり、仕事はあるが人手が足りないという労働力不足に陥っている。また、新型コロナウイルス感染症の影響により、ウッドショックなどでの建築資材の高騰や入手が困難になっているなど厳しい経営環境に陥っている。

製造業にあつては、製材業や農産物の一次加工業が多く、一次産業従事者の減少による原材料の確保が年々難しくなっていること、販路拡大や販売単価の上昇が困難、人手不足、材料・諸経費の増加など採算性の悪化が課題となっている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

① 10年程度の期間を見据えて

七戸町における人口減少傾向は国勢調査によると、平成27年の15,719人から令和2年には14,556人と約5年間で1,153人の減少と、今後10年を見通しても更なる減少の一途をたどるものと考えられる。2040年には町の総合戦略による想定人口は9,406人となり、高齢人口が生産年齢人口を上回る予測がされており、小規模事業者においても、経営者の高齢化や後継者の不在が今後顕在化し、経済機能低下にも繋がる。このため、個々の事業者の経営改善や経営革新などの持続的発展・成長発展を支援するとともに、事業所存続のための事業承継支援や、地域に新たな事業所を生む創業支援についても重点的に行う必要がある。

この事業者支援について、事業者の抱える課題を抽出し、分析し、事業者とともに課題解決を目指す伴走型支援を行うことで、事業者ごとに異なる個々の経営課題についてきめ細やかに対応することで、個者支援を充実させ地域全体としての発展を目指す。

② 七戸町総合戦略との連動制・整合性

第2期七戸町総合戦略（令和2年（2020年）から令和6年（2024年））では、人口減少に関する認識を町全体で共有し、積極的・効果的に事業を展開するとともに、行政分野の横断的な施策を講じ、まち・ひと・しごと創生に取り組むとしている。中でも基本目標1「七戸町に経済効果をもたらすしごと・雇用を創出する」では、商工関係の施策として、ア.安定した雇用の確保と安心して働ける環境の整備、イ.道の駅を拠点とした地域産業の振興と記載されている。

主な取組として

- 「創業に関する総合的支援」として、創業セミナーなどを通じて相談者の発掘と支援の強化を図る。
- 「商店街の活性化支援」として、空き店舗対策や既存商店街の活性化、新たな賑わいを創出し魅力のある商業環境の形成を図る。商業振興の核となる商工会の組織強化と活動活性化を促進するとともに、商店街などの商業団体の育成・支援の促進を図る。

これらの考えは、七戸町と七戸町商工会の目指す方向性と概ね一致しており、それぞれの計画における目標達成に向け、関係団体が連携を図り支援を強化していくものである。

③ 商工会としての役割

商工会は、地域における総合経済団体として、小規模事業者の経営状況や課題を把握し、事業継続や経営力の強化の支援を行っていく。そのために必要な中長期的な事業計画策定、実施支援に係る伴走型支援体制の構築に取り組んでいく。この伴走型支援の実施の中で事業承継の推進や、創業者などに対するフォローアップにも力を入れ、経営者の育成・地域経済の活性化を図り「賑わいと暮らしを支える商工業の振興」を目指す。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記の（1）地域の現状及び課題や（2）小規模事業者に対する長期的な振興のあり方を踏まえ、当会としては小規模事業者の振興の目標として以下の項目を掲げ、小規模事業者に寄り添いながら伴走型の支援を行い、小規模事業者の持続的発展を目指す。

- ① 小規模事業者の課題解決と経営力を強化する経営改善支援
- ② 廃業率の低下に向けた業承継及者及び創業者への支援強化
- ③ 地域資源の活用による地域活性化

経営発達支援事業の内容及び実施期間

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方針

(1) 経営発達支援事業の実施期間（令和5年4月1日～令和10年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①小規模事業者の課題解決と経営力を強化する経営改善支援

小規模事業者の経営改善支援を通じ様々な課題を解決し、経営力の強化を図るため、小規模事業者の経営分析並びに需要動向調査を踏まえた、経営戦略や事業計画策定支援及び策定後のフォローアップの実施をする。

②廃業率の低下に向けた業承継及者及び創業者への支援強化

廃業率の低下に向けた取り組みとして、高齢化が進む事業者に対する事業承継支援並びに創業希望者への伴走型支援を実施する。事業計画策定支援を行い計画に沿ったフォローアップの実施をする。

③地域資源の活用による地域活性化

地域資源を取り込んださまざまな特産品の活用や新たな商品化などに関する場を構築し、地域の活性化と産業の発展に取り組む。

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】地域の経済動向調査に関しては、これまで以下の通り取り組んできた。

①青森県中小企業景況調査および報告書のHPへの掲載

②地域内景気動向に関する定点観測（商工会独自の調査）

【課題】現状行っている地域の経済動向調査は、実施はしているもののビックデータを活用した専門的な分析が出来ていなかったため「RE S A S」（地域経済分析システム）など活用して情報の調査・分析などを行い改善した上で情報提供する。

(2) 目標

	公表方法	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①景況動向分析の 回数	商工会HP	4回	4回	4回	4回	4回	4回

(3) 事業内容

①景況動向分析

管内の景気動向などについて、実態を把握するため独自の調査項目を設けて、管内の小規模事業者の景気動向について年4回調査・分析を行う。

分析については、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を総合的に分析して提供する。

《調査手法》

調査票をもって職員が巡回し事業主より聞き取り調査を行う。回収したデータは経営指導員が整理し分析を行う。

《調査対象》

管内小規模事業者 40 社（製造業、建設業、卸・小売業、サービス業 各 10 社）

《調査項目》

従業員数、売上高、仕入価格、販管費、営業利益、資金繰り、設備投資、経営課題

(4) 調査結果の活用

地域の経済動向及び景気動向調査については、調査により得たデータはホームページに掲載し、広く管内事業者にも周知するとともに、事業計画策定支援や販路開拓支援など経営指導員が巡回指導を行う際の参考資料とする。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 需要動向調査に関しては、これまで実施してこなかった。

【課題】 個社の内部情報を活用した商圈分析、需要動向調査の結果や各種統計調査、各種情報誌などを活用し分析を行い商品構成の見直し、販路開拓、サービスの改善に繋げなければならない。また、創業者・創業予定者は調査する「対象となる需要者」「求められる項目」が違うこともあり個社支援をする際に、手元にある情報では把握できない部分もあると思われ、これらは各業種にも言えることで新商品やサービスなどを提供するにあたり、本当に必要な情報の調査が不足していることが課題となっている。

(2) 目標

支援内容	現行	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
①業界紙、各種統計調査などを活用した需要動向調査	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

(3) 事業内容

①業界紙、各種統計調査などを活用した需要動向調査

消費者の求めている商品・サービスについてのニーズの把握は、業界紙、各種統計調査などを活用し、分析した結果を個社へフィードバックし事業の継続・発展に繋げる。具体的には、創業者や第2創業者及び事業承継予定者などが事業を行う際に、需要者にとって商品・サービスが合っているかを調べるため、提供したいものに合った調査を行う。

《調査対象》

創業者、第2創業者、事業承継予定者及び地域資源活用事業者などのうち、事業の継続発展に意欲的な業者のうち3者

《調査手法》

官公庁や日経テレコン21のPOS情報などから、市場動向や消費者ニーズに向けての品目別、目的別売上ランキングなど収集分析し情報把握を行う。個社の取り扱う商品・サービスが需要者にとって現状に合っているかを調べる。

《調査項目》

商品・サービスに合った調査項目を検討し調査を行う。必要に応じて専門家などより意見を取り入れる。

《分析手法》

商品・サービスごとに収集した結果について、企業や消費者などの結果を整理・分析する。専門的な部分に関しては必要に応じて専門家を入れた分析を行いアイテムごとに個社へ情報をフィードバックし、商品やサービスの更なる改良や今後の改善に役立てる。

(4) 調査結果の活用

需要動向調査の結果については、経営指導員等が販路・需要開拓に向けた分析を行い各事業者にフィードバックし、事業計画の策定や新商品の開発、消費者ニーズの見直しやサービスの改善に活用する。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】経営指導員が経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し、分析結果を事業者にフィードバックしている。

【課題】これまで実施しているものの、高度・専門的な知識が不足しているため、外部専門家等と連携するなど、改善した上で実施する。

(2) 目標

支援内容	現行	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
①経営状況の分析	10 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者
②ネット de 記帳を使った分析	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者

(3) 事業内容

①経営状況の分析

経営指導員を中心に、巡回・窓口相談の機会を活かし、対象事業者の掘り起こしを行う。多くの小規模事業者は自社の経営分析をしたことがないため、経営分析の効果である「自社の機会や脅威」「戦略的強み・弱み」「不確実性」が明確になる点や、「経営課題」を可視化することにより自社の現状を知ってもらう。

また、10 年先の将来を見据えた事業計画を立案するため、事業承継に関する点の課題の掘り起こしを行い、今後の事業承継に係る事業計画策定に活用する。

《対象者》

巡回・窓口相談時に掘り起こした、経営に意欲的な事業者 20 者を選定。

《分析項目》

「財務分析」：売上高、経常利益、損益分岐点、利益率などを把握

「非財務分析」：自社の機会や脅威、戦略的強み・弱み、不確実性などを把握

「事業承継診断」：後継者の有無、経営資源など課題について把握

《分析手法》

分析手法については損益計算書や決算書などの資料や聞き取りで得たデータを中小機構の「経営計画つくるくん」や経済産業省の「ローカルベンチマーク」などのソフトを活用し経営指導員等が分析

を行う。

また、事業承継診断シートを活用し、後継者の有無、後継者がいる場合「年齢」「性別」「現代表との関係」「課題」など情報を収集する。

②ネット de 記帳を使った経営分析

《対象者》

ネット de 記帳利用中の事業者で、経営に意欲的な事業者を選定。

《分析項目・分析手法》

①経営状況の分析と同じ項目・手法で行う。

(4) 分析結果の活用

分析結果を事業者に対しフィードバックするとともに、事業計画策定セミナーや個別相談に参加してもらい実現性。実効性の高い事業計画策定まで繋げる。また、経営上専門的な課題が浮き彫りとなった場合は専門家派遣を行い伴走型支援に繋げる。また、担当者が変わった際に対応できるよう、データベース化し内部共有することで、どの職員でも随時対応可能な体制を整備する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1)現状と課題

【現状】当商工会で行っている事業計画策定への取組は、補助金活用に向けた事業計画策定支援などが大半を占めており、制度活用に向けた事業計画策定のための割合が大きかった。

第1期経営発達支援計画の中で、事業計画策定セミナーを実施していたが、事業計画策定に向けた知識の習得だけにとどまり、具体的な個々の事業計画策定が進まなかったという反省点がある。

【課題】事業計画策定の意義や重要性の理解が不足しているため、セミナーの開催方法を見直すなど、改善した上で実施する。そこで、小規模事業者の事業計画策定に際しては、企業の経営状況の分析、七戸町の地域動向調査などを踏まえ、事業計画の実現可能性、将来性、採算性を考慮し、事業者が意欲をもって前向きに取り組むことをポイントに策定支援を行う。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せるわけではないため、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどをし、「5. 経営状況の分析に関すること」で経営分析を行った事業者の中から意欲のある事業所を選定し、実現可能性の高い事業計画策定支援を行い、経営力の維持・強化を目指す。

(3)目標

支援内容	現行	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
①-1 事業計画策定セミナーの開催	1回	1回	1回	1回	1回	1回
①-2 事業計画策定事業者数	10者	10者	10者	10者	10者	10者
②DX推進セミナーの開催		1回	1回	1回	1回	1回

(4) 事業内容

① 事業計画策定セミナーの開催

《対象者》

経営状況の分析を行った小規模事業者や事業承継検討者及び創業希望者。

《募集方法》 会報・ホームページおよび巡回・窓口相談等でそれぞれの事業所を発掘。

《講師》 中小企業診断士等の専門家

《開催回数》 1回

《内容》

- ・経営分析により把握した自社の問題点の確認
- ・「地域の経済動向調査」「需要動向調査」の結果の活用による自社のあるべき姿の明確化
- ・経営課題解決策の立案
- ・PDCAサイクルのスケジュールおよび頻度の決定など

セミナー終了後の事業計画策定支援については、経営指導員が主担となり様々な意見を取り入れるため、チームを組んで策定支援を行っていく。専門的な分野で計画策定に必要な助言・指導を仰ぐために青森県商工会連合会が実施する「エキスパートバンク」などの外部専門家派遣も必要に応じて導入し、指導員と専門家を交えた伴走支援をする。

また、担当者が変わった際に対応できるよう、データベース化し内部共有することで、どの職員でも随時対応可能な体制を整備する。

② DX推進セミナーの開催

DXに向けたITツールの導入やWebサイト構築等の取組を推進していくために、セミナーを開催する。このセミナーによってDXに関する意識の醸成や基礎知識を習得し、さらにセミナーの受講者のうち、取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員による相談対応やITに関する専門家派遣を実施する。

《対象者》 経営状況の分析を行った小規模事業者や事業承継検討者及び創業希望者。

《募集方法》 会報・ホームページおよび巡回・窓口相談等でそれぞれの事業所を発掘。

《講師》 IT専門家

《開催回数》 1回

《内容》

- ・DX総論、DX関連技術（クラウドサービス、AI等）や具体的な活用事例
- ・クラウド型顧客管理ツールの紹介
- ・SNSを活用した情報発信方法
- ・ECサイトの利用方法

7. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 事業計画策定後の進捗状況の管理及びフォローアップについて、経営指導員等が巡回時や窓口相談時において計画の進捗状況、売上や利益の状況、資金繰り、経営課題などのヒアリングを行っている。創業者など特に支援が必要な事業者に対しては巡回の回数を多めにするなど取り組んできた。ヒアリングで得た情報を共有し、金融や補助金など各種支援施策などを活用しながらフォローアップを行っている。

【課題】 従来の事業計画策定後の実施支援では、補助事業などの事業計画の進捗状況は把握していたが、補助金の支援や金融の支援を行った後、どの程度売上や利益に貢献したかという、今後につながる情報収集や次のステップへの支援までは十分に検証できていなかった。

今後は、補助金申請や金融支援で事業計画を策定した事業者に対するフォローアップも計画的に実施し、集中的に支援すべき事業者と、訪問回数を減らしても支障のない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定することで効率性を高める必要がある。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定後の支援については、全ての事業者を対象とするが、創業者など特に支援が必要な事業者は訪問回数を多く設定し、資金繰りや販路開拓の状況を確認しながら経営、税務、金融などのフォローアップを行う。

また、事業計画の進捗状況により集中的に支援すべき事業者と、計画の進捗がある程度順調であり、訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定し、支援の効率性を高める。また、事業計画の実施により、売上計画の状況や経営上の課題など、どのような変化があったかについても定期的に情報収集し、PDCAサイクルによる効果検証を行い、今後の方向性などを定める際の参考とする。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
①事業計画策定フォローアップ支援事業者数	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
頻度	-	30 回	30 回	30 回	30 回	30 回
売上増加事業者数	-	3 者	3 者	5 者	5 者	5 者
②創業計画策定フォローアップ支援事業者数	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
頻度	-	12 回	12 回	12 回	12 回	12 回
売上増加事業者数	-	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(4) 事業内容

事業計画策定 10 者のうち、順調に事業計画を遂行している事業者については 4 ヶ月に一度、そうでない事業者については毎月 1 回の実施とする。なお、進捗状況が思わしくなく、事業計画との間にズレが生じていると判断される場合には、商工会連合会や外部専門家など第三者の視点を投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討のうえ、フォローアップ頻度の変更等を行う。

8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 小規模事業者に対して商談会や物産展などの情報提供や、グーペ利用による情報発信・EC 機能に対する支援を行ってきた。

【課題】 上記の取組に対し、商談会や物産展への情報提供は、事業者へ情報提供するまでにとどまり実際に参加する事業者は少なく情報提供のみで終わっている。新型コロナウイルス感染症の影響により、オンライン商談会などの情報提供を行ったりしているが、販路開拓には関心があるものの「高齢化」「知識不足」「人材不足」などの理由により IT を活用した販路開拓などの DX に向けた取り組みが進んでいないことが課題となっている。これと同様に「キャッシュレス化」に対しての取り組みも進んでいない。

また、特産品の販路開拓として行ってきた物販などは、特産品を販売して PR するだけにとどまり、消費者には特産品を認知してもらうことには寄与できているが、事業者間の取引までには結びついていないのが課題となっている。

(2) 支援に対する考え方

商工会が自前で展示会などを開催するのは困難なため、首都圏で開催される既存の展示会やオンライン商談会などでの需要の開拓を目指す。経営指導員が事前・事後の支援を行うとともに、出展期間の陳列や接客、「FCPシート」の作成などに対してもきめ細やかな伴走支援を行う。

また、商品パッケージなどによる効果的な商品の魅せ方について専門家派遣を利用しフォローを行っていき、地域資源を活用した食品や加工品を主に地区外への新規開拓につながる支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現行	令和 5 年度	令和 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度
①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	1 社	3 社	3 社	5 社	5 社	8 社
商談成約件数	5 件	10 件	10 件	15 件	15 件	20 件
売上増加事業者数	1 社	2 社	2 社	3 社	3 社	5 社
②IT を利用した販路開拓支援	0 社	2 社	3 社	5 社	7 社	10 社

(4) 事業内容

①物産展・展示会などへの出展支援

全国商工会連合会が主催する「ニッポン全国物産展」などへの情報提供や出展支援を行う。出展までの準備として、陳列やパンフレット作成など専門的な支援が必要な場合は、専門家を入れての伴走支援を行う。

②ITを活用した販路開拓支援

事業者が行うグーペやSNSなどでの情報発信支援の他、ホームページを持ってない小規模事業者に対しては、ホームページの作成支援を行う。

ホームページでは、事業所のPRや取扱商品・新商品・サービス等の紹介を行い、物産展等に参加出来ない事業者も含め、低コストでネット販売が出来るよう販路開拓を支援する。ホームページ作成については専門家派遣や持続化補助金等の利用についての支援を行う。

Ⅱ. 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. 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

(1) 現状と課題

【現状】 事業の評価及び見直しをするための仕組みについては、町の商工観光課、商工会の副会長、青森県商工会連合会、町内金融機関で構成する事業評価委員会を年2回開催し、経営発達支援計画として実施した事業の内容及び成果について、事業の評価及び見直しを実施し、評価結果を年1回商工会ホームページに掲載している。

また、見直した案は事務局内で協議し、理事会へフィードバックし、事業の見直し及び今後の方向性を決定している。

【課題】 低く評価された事業に対し、しっかり改善する時間が少なく、見直しも担当者のみが行うことで終わっていたため有効な取組ができていなかった。

常に変化していく小規模事業者の経営課題を解決するために、地域や業種における経営状況を把握し、有効な情報提供の強化を高めるため、事業評価委員会において今後の対応策

をさらに深く検討し、より計画の実効性を高める必要がある。

(2) 事業内容

①七戸町商工会経営発達支援事業評価委員会の開催（年1回3月）

七戸町商工観光課長、七戸町副七戸町商工観光課長、七戸町副会長、当会法定経営指導員、青森県商工会連合会、外部有識者（町内金融機関）をメンバーとする「七戸町商工会経営発達支援事業評価委員会」を継続して開催し、経営発達支援事業の内容や進捗状況などについて報告するとともに、必要に応じて適切な改善案を検討する。

また、評価委員会で低く評価された事業に対し、事務局内部で改善案を策定し外部有識者などに検証をしてもらい、経営発達支援事業や経営指導等の方針を求める。

事業成果の公表（事業の成果・評価・見直しの内容）については、理事会に報告した上で事業実施方針等に反映させ、いつでも閲覧できるように事務所への常時備付けするとともに、年1回ホームページにも掲載することで、地域の小規模事業者等が常に閲覧可能な状態とする。

10. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 青森県商工会連合会が実施する「経営指導員研修」など各職域の専門研修に参加し、支援知識の習得を図っている。また、外部専門家との帯同によるOJTなどで支援方法のノウハウを習得するようにしている。習得した知識は職員連絡会議などにおいて共有するなど職員の資質向上を図っている。

【課題】 小規模事業者が抱える経営上の問題は、各分野の制度改革等より複雑化・高度化しておりITスキルなど専門性の高い分野の相談も増えてきている。記帳指導や税務指導といった従来の基礎的支援能力に加え、事業者の経営力向上に資する支援ノウハウの修得が重要となってきたが、研修などで得た知識を職員間で共有できてはおらず組織としての能力向上には至っていないのが現状である。

(2) 事業内容

①研修会等の積極的活用

青森県商工会連合会が実施する研修会に加え、中小企業大学校が実施する専門研修に年1回以上参加することで、より専門性の高い支援ノウハウを取得し、小規模事業者の事業計画策定や抱える課題解決に向けた支援能力の向上を図る。

また、全国統一演習研修事業（経営指導員WEB研修）を活用し、小規模事業者の高度化・多様化するニーズに対応すべく専門性の高い知識や支援ノウハウを習得し支援に繋げる。

喫緊の課題である地域の事業者のDX推進に対しても、経営指導員等のITスキルを向上させるため、IT等の研修会についても積極的に参加させ支援能力の向上を図る。

②OJT制度の導入

支援経験の豊富な経営指導員と一般職員がチームを組成し、巡回指導や窓口相談の機会を活用したOJTを積極的に実施し、組織全体としての支援能力の向上を図る。

また、専門性の高い分野などは外部専門家との帯同によるOJTなどで支援方法のノウハウなどを習得し、個々の支援能力の向上を図る。

③職員間のミーティングの開催

週一回行っている朝礼兼ミーティングを通じて、事業者の現在取り組んでいる課題を職員間で情報共有し支援に活かす。また、研修会等で学んだ知識や、IT等の活用方法や具体的なツールについて、研修会に参加した職員より資料配布にて説明してもらうことで情報共有を図る。

④データベース化

担当職員が基幹システムのデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況などを職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

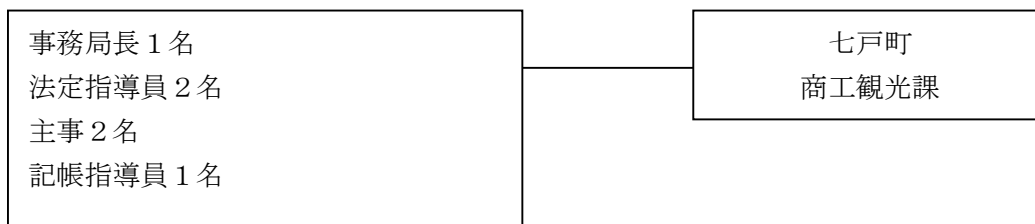
(別表2)

経営発達支援事業の実施体制

経営発達支援事業の実施体制

(令和4年11月現在)

(1) 実施体制



(2) 商工会及び商工会議所による小規模事業者の支援に関する法律第7条第5項に規定する経営指導員による情報の提供及び助言に係る実施体制

①当該経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：萩生寿幸

■連絡先：七戸町商工会 電話 0176-62-2521

②当該経営指導員による情報の提供及び助言（手段、頻度 等）

経営発達支援事業の実施・実施に係る指導及び助言、目標達成に向けた進捗管理、事業の評価・見直しをする際の必要な情報の提供等を行う。

(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

①七戸町商工会

〒039-2525 青森県上北郡七戸町字七戸 48-3

電話 0176-62-2521 / FAX 0176-62-5229

E-mail: nohe7@coral.ocn.ne.jp

②七戸町 商工観光課

〒039-2501

青森県上北郡七戸町字荒熊内 67-997 道の駅しちのへ 道路・観光情報館内

七戸町商工観光課

電話:0176-62-2137 / FAX:0176-51-5377

E-mail: kankou01@town.shichinohe.lg.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)

	令和 5年度	令和 6年度	令和 7年度	令和 8年度	令和 9年度
必要な資金の額	450	450	450	450	450
1. 地域の経済動向調査	30	30	30	30	30
2. 需要動向調査	30	30	30	30	30
3. 経営状況の分析	30	30	30	30	30
4. 事業計画策定支援	200	200	200	200	200
5. 事業計画策定後の実施支援	100	100	100	100	100
6. D X推進支援	100	100	100	100	100
7. 新たな需要の開拓	30	30	30	30	30
8. 経営指導員等の資質向上	30	30	30	30	30

(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、雑収入、県補助金、町補助金

(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)

経営発達支援計画を共同して作成する商工会又は商工会議所及び関係市町村以外の者を連携して経営発達支援事業を実施する者とする場合の連携に関する事項

連携して事業を実施する者の氏名又は名称及び住所 並びに法人にあっては、その代表者の氏名	
連携して実施する事業の内容	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携して事業を実施する者の役割	
①	
②	
③	
・	
・	
・	
連携体制図等	
①	
②	
③	