

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	おいらせ町商工会（法人番号 8420005006199） おいらせ町（地方公共団体コード 024121）
実施期間	令和6年4月1日～令和11年3月31日
目標	①小規模事業者の課題解決と経営力強化のための経営改善支援 ②事業承継及び創業者への支援強化 ③地域資源活用による地域の活性化
事業内容	- 地域の経済動向調査に関すること - 経済動向分析 - 景気動向調査 - 需要動向調査に関すること - 個店顧客に関するお客様アンケート需要動向調査 - 経営状況の分析に関すること - 小規模事業者の経営分析 - 事業計画策定支援に関すること - 事業計画策定セミナーの開催 - D X推進セミナーの開催 - 創業支援 - 事業承継相談会の開催 - 事業計画策定後の実施支援に関すること - 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 - 事業承継計画策定者へのフォローアップ - 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 「スーパーマーケット・トレードショー」への出展支援（BtoB） 「ニッポン全国物産展」への出展支援（BtoC） - I T活用支援
連絡先	おいらせ町商工会 〒039-2136 青森県上北郡おいらせ町中下田 123-7 TEL：0178-56-2511 FAX：0178-56-4877 E-mail：oirase-sho@aomorishokoren.or.jp おいらせ町 商工観光課 〒039-2289 青森県上北郡おいらせ町上明堂 60-6（分庁舎） TEL：0178-56-4703 FAX：0178-56-4268 E-mail：syokan@town.oirase.aomori.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) 地域の現状及び課題

①現状

【位置】

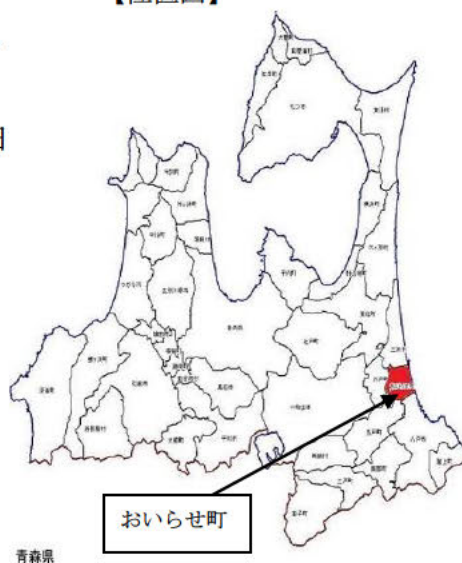
おいらせ町は青森県の東南部に位置し、青森市から80～90km 圏にあり、北には三沢市、西には六戸町、南には八戸市と五戸町が隣接している。

平成 18 年 3 月に旧百石町（ももいしまち）と旧下田町（しもだまち）が新設合併し、おいらせ町（おいらせちょう）となった。

西から東の太平洋に向かって傾斜した台地からなり、その台地の南に十和田湖を源とし太平洋へと注ぐ奥入瀬川が貫流している。穏やかな田園風景が広がり、自然、農地、商業地、工業地、住宅地がバランスよく配置されており、定住人口が増加している町である。

「いちょう公園」は日本一の自由の女神像があり、「下田公園」とともに四季を通じて自然を楽しめる町民憩いの場所として親しまれており、間木堤は県内でも有数の白鳥飛来地である。

【位置図】



【交通】

水と緑に囲まれた自然豊かな地域で、青い森鉄道の駅が 2 駅あり、国道 45 号は、八戸自動車道下田・百石インターに接続しており、産業や流通及び観光の玄関口としての機能を有している。

【人口】

2023 年 8 月末時点において人口 25,155 人・世帯数 10,877 世帯、面積は 72km²。県内で数少ない人口増加自治体で、要因として交通アクセスが良く、近隣の八戸市、三沢市から当町の地価が安価のため一戸建て住宅を建築して居住する転入者が増加しているためである。青森県内の町村の中では最大の人口を擁しているが、町の人口ビジョン（2020 年 3 月刊行）では年齢階層別の人口割合は、65 歳以上の老年人口が増加傾向で 2020 年は 28.9%であったが、2025 年には 31.3%に増加すると予想されている。また、年少人口及び生産年齢人口は今後減少が続いていくと予想され、2030 年からは人口減少に転じ、2050 年の町全体推定人口は 2 万人を切るまで減少すると推計されており、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。

【おいらせ町人口・世帯数の推移】 ※各年 10 月 1 日現在の調査結果

年次	世帯数（世帯）	人口（人）
2017 年	10,223	25,254
2018 年	10,314	25,178
2019 年	10,439	25,225
2020 年	10,513	25,282
2021 年	10,674	25,345

（おいらせ町ホームページより）

【産業】

産業の特徴として農業が盛んであり、「やませ」と呼ばれる低温の偏東風（6 月～8 月）の影響を受け日照不足が続く環境ではあるが、農業は水稻、野菜（赤菊芋、大根、人参、長芋、ごぼうなど）が主要作物である。畜産業は養豚、養鶏などの生産額が年々増加傾向にある。漁業では太平洋沿岸でホッキ貝、ヒラメなど豊富な漁獲量を誇っており、おいらせ町を代表する冬の味覚として親しまれている。しかし、本州ではトップクラスの採捕数を誇っていた鮭漁は、稚魚の放流を行ってはいるが近年は鮭が遡上せず、漁獲不漁が続いている。

地域資源を活用した取り組みとしては、農産物のブランド化を図るために平成 20 年 6 月に「おいらせブランド推進協議会」を設立後、令和 3 年 4 月に「おいらせ町観光協会」と合併して新たに「おいらせ町観光物産協会」を設立し、町の特産品を活かしてノウハウを駆使した商品開発などの推進を図り、「熟成おいらせ黒にんにく」など優れた商品は「青森ブランド」として認定され、世界に発信し、海外へも積極的に展開している。



（赤菊芋）



（ホッキ貝）



（黒にんにく）

②課題

2023 年 4 月現在の商工会員組織率調査によると、管内商工業者数は 760 者である。町内の商工業者の 82% が小規模事業者であり、約 7 割が商業・サービス業などの商業者で構成されている。

本地域では小規模事業者の減少は深刻な問題であり、平成 18 年の町村合併前と比較して 17 年の間に 70 者の小規模事業者が減少している。この背景には、倒産等の経済

的要因の他に自営業者の高齢化という社会的要因も関係している。

このことから、現状では人口増加傾向が続いているが、2030 年からは人口減少に転じていくと予想されているため、商業者においては経営戦略の見直しや消費構造の変化への対応、事業主の高齢化や後継者の育成など事業承継への取り組み、生産性向上のためのDX対応や地域資源を生かした新商品開発や販路開拓への取り組みが課題である。

【管内小規模事業者及び業種別構成比】

	R1 年度	R2 年度	R3 年度	R4 年度	構成比
商工業者	784	749	752	758	
うち小規模事業者	634	613	617	621	100%
建設業	170	161	159	162	26%
製造業	42	40	41	42	7%
卸・小売業	155	145	146	144	23%
宿泊・飲食業	77	78	77	79	13%
サービス業	190	189	194	194	31%
会 員 数	549	526	524	523	

(商工会基幹システムデータより)

●小売業

小売業は、事業所統計によると平成 24 年の 245 事業所から平成 26 年には 179 事業所、約 27%も激減している。

古くから旧百石地区を南北に縦走する国道 45 号線に沿った一帯に形成されている百石本町商店街は、周辺市町村を含めた商圈の拠点としてその役割を果たしてきた。百石地域中心部に位置し約 30 件の店舗から成る商店街で、平成 7 年に大規模なショッピングモールの出店や大手コンビニチェーンの進出、近年は隣接地に大手スーパーやドラッグストア、ホームセンターなどの商業施設が集積されるなど商店街に立地する商店は厳しい状況となっている。

地元小売商店は商店街を中心に町内に点在しており、事業主の高齢化や後継者難による廃業が後を絶たず、これらの商店が減少する事により高齢者が自宅近隣で食料品や日用雑貨の買い物が出来なくなっていること、価格、品揃え等の要望を満たす店舗も少ないことから、大型店へ流出するという悪循環をもたらしている。

今後は、地域住民の生活と事業経営の双方が成り立たなくなる懸念があり、商業者の経営戦略やビジネスプランの検討及びキャッシュレス化によるITへの対応が課題となっている。

●サービス業

サービス業については、若者世帯、子育て世帯の移住や定住が進み、若者世代の人口割合が非常に高いため、飲食店や美容業など若い年齢層を対象にした業種の創業が増加している。特にリラクゼーションやマッサージなど体幹に関する創業者が多く、これは広い店舗を必要とせず自宅あるいは借家の一部の小スペースで事業を開始できる点が

大きく、当町への交通アクセスが良いため近隣市町村を商圏としていることが要因である。一方で、既存の事業者においては事業主の高齢化や後継者不在による事業承継への取り組みが喫緊の課題となっている。

●製造業

製造業は、高速自動車道、港湾及び空港からいずれも 30 分以内の時間距離となっており、広域的な交通利便性が非常に高く、昭和 50 年に産業振興を目的とした百石工業団地が整備され、現在は団地内に企業数 23 社（従業員 914 人）が進出するなど企業誘致への支援に取り組んでいる。製造品出荷額（従業員 4 人以上の事業所）は、工業団地を中心に平成 28 年の 377 億円から令和 2 年には 458 億円、約 21% の増加と順調に推移している。町内の小規模事業者は、製材業や農産物の 1 次加工業が多く、販売単価の上昇難、高齢化、物価高による経費の圧迫など採算性の悪化が課題となっている。

おいらせ町では、付加価値の高い産業の立地に力を注ぎ、積極的な企業誘致を推進するため工場等の新增設に対する奨励金や、それに伴う雇用促進奨励金の交付などの支援を行っている。

●建設業

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、板金工事業、左官工事業、塗装工事業など関連業種が存在しているが、多くは域内需要だけでは存続が厳しく、八戸市、周辺市町村を商圏とした企業活動を行っている。近年は資材高騰や労働者不足により新築住宅着工件数が減少、大手ハウスメーカーとの営業力競争等による売上の低下が見られるほか、後継者や次世代に引き継ぐ方向性、後継者の確保や育成など、これら経営資源の確保は全体に抱える大きな問題がある一方で、起業したいという意欲から一人親方として独立する創業者が増加している。

（２）小規模事業者に対する長期的な振興の在り方

① 10 年程度の期間を見据えて

当町における人口減少傾向は、10 年後を見通してみても緩やかではあるが減少の一端を辿るものと考えられ、更には 2040 年（令和 22 年）には高齢人口が町全人口の 4 割に迫ると予想されているため、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顕著化し、今後地域経済に大きな影響を及ぼすと想定される。

このことから当会においては、小規模事業者の持続的発展・成長発展を支援するため課題を明確化し、解決に至るまで支援の継続及び複雑化・高度化した経営課題については外部専門家等と連携しながら高度な支援を行い、事業計画策定支援や事業存続のための事業承継支援、地域に新たな活力を生む創業支援を重点的に行っていく。

事業者が抱える課題の抽出や分析、新商品開発及び販路開拓など、今後は中小企業庁が提唱する「対話と傾聴」を重視した「経営力再構築伴走支援モデル」を実践し、事業者と共に課題解決に向けた伴走型の支援を行い、地域全体の発展を目指す。

②第 2 次おいらせ町総合計画との連動性・整合性

おいらせ町の基本計画の重点戦略の一つに「地域産業の育成と活性化の推進」を掲げており、地域産業に魅力と希望を持って就職・定着できるよう、若者たちが求めて

いるものを見極めたうえで、周辺の地域と連携を取りながら、地域産業の育成強化と活性化を図り、雇用の創出と人材確保につなげるとしている。

主な取組として、

- ◆『商業の活性化の支援』…国や県の融資・助成制度等を活用して行い、経営の安定化・近代化や後継者の育成を図る。
- ◆『創業支援策の充実』…創業支援策を充実し、起業家の育成を図る。
- ◆『経営安定化のための支援策の検討』…事業所への研修・相談機会の拡充や情報提供の充実など支援体制の強化を図り、経営意欲の高揚や事業承継者の育成、事業の拡大等を促進する。

これらの考えは、当会が取り組む方針とする「経営力の強化支援」、「事業承継支援」、「創業支援」等へ連携を図りながら支援を強化していくことから、連動性・整合性があるといえる。

③商工会としての役割

当会は、地域に密着した唯一の商工団体として小規模事業者の経営状況や課題を把握し、経営課題の抽出や経営分析に基づいた経営基盤強化（後継者育成・商品開発・販路開拓）を継続的に支援することにより、事業継続を目指すことが重要な役割である。

第1期経営発達支援計画では以下の目標を掲げ、小規模事業者の支援を行ってきた。今後は、第2期経営発達支援計画を定め、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み、事業承継の推進及び創業者などに対するフォローアップにも力を入れ、各関係機関と連携しながら経営者の育成と地域経済の活性化を図り、小規模事業者の持続的発展に全職員一丸となって取り組む。

目標（第1期経営発達支援計画）

- （1）売上向上による事業継続と伴走型支援の実施による小規模事業者の経営力向上
- （2）創業及び事業承継支援による小規模事業者の維持拡大
- （3）地域資源の活用による地域活性化への取り組み強化

（3）経営発達支援事業の目標

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強化のための経営改善支援

管内小規模事業者が安定した経営の持続的発展に取り組めるよう時代の変化に対応した経営分析を実施し、需要者のニーズに対応した経営ができるよう「対話と傾聴」による課題設定を行い、伴走型支援によって経営力の強化を図る。

②事業承継及び創業者への支援強化

事業主の高齢化及び後継者不在による事業者数の減退、地域経済の衰退に歯止めをかけるため、各種相談会等を活用して支援を行う。また、創業者の相談件数が増加傾

向にあるため、事業計画策定及び策定後のフォローアップやD X推進による経営基盤の強化を図る。

③地域資源活用による地域の活性化

おいらせ町観光物産協会や商工会連合会等と連携し、赤菊芋や黒にんにく等の地域資源を活かした新商品開発等の支援により、個者の各店舗における販売強化によって地域活性化につなげ、I Tを活用した取り組みによる新たな販路拡大によって売上向上を図る。

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6年4月1日～令和11年3月31日）

(2) 経営発達支援事業の内容

①小規模事業者の課題解決と経営力強化のための経営改善支援

小規模事業者が抱える多種多様な課題を解決し、経営力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を実施する。

②事業承継及び創業者への支援強化

事業承継については、青森県事業承継・引継ぎ支援センター及び日本政策金融公庫など各関係機関と連携した「相談会等」を活用し支援を行う。創業支援については、おいらせ町の「特定創業支援事業」の活用及び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も行う。

③地域資源活用による地域の活性化

農業が盛んで豊富な地域資源を有していることから、各関連団体との連携を図り、高品質の農産物等を活かした新商品の開発や名産品のブラッシュアップなど支援する体制を整え、ITを活用した販路開拓等のDX推進による商圈の広範囲化につなげ、地域の新たな活力の創出を図ることで小規模事業者の売上・利益増大などの波及効果に繋げて地域活性化と産業発展に取り組む。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 地域内景気動向定点観測（商工会独自調査）

【課題】 収集したデータの分析・公表ができていなかったため、今後は地域経済分析システム「RESAS」等のデータ分析や景気動向調査で収集したデータ分析を実施し、公表することで広く小規模事業者を提供する。また、事業計画策定時等に活用する。

(2) 目標

項 目	公表方法	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
①経済動向 分析の回数	H P 掲載	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景気動向 調査	H P 掲載	—	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

(3) 事業内容

①経済動向分析

《調査目的》

販路拡大を目指す小規模事業者に対して、青森県内の景況・需要動向などを把握し、事業計画策定支援に繋げるための基礎データとして活用し、実効的な個者支援を実施することを目的とする。

《調査方法》

中小企業庁及び中小機構の「青森県版中小企業景況調査」、財務省東北財務局青森財務事務所の「県内経済情勢報告」、地域経済分析システム「RESAS」、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」を参考に情報収集や分析を行う。

《調査項目》

ア. 地域経済循環マップ（生産分析） → 何で稼いでいるか等を分析

イ. まちづくりマップ（From-to 分析） → 人の動きを分析

ウ. 産業構造マップ → 産業の現状等を分析

➡上記分析の結果を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②景気動向調査

《調査目的》

小規模事業者に対して、地域の景況・需要動向などを把握し、事業計画策定支援に繋げるための基礎データとして活用し、実効的な個者支援を実施することを目的とする。

《調査方法》

四半期毎(5月、8月、11月、3月)に経営指導員等が調査票を事業所へ持参し、ヒアリングを実施する。

《調査項目》

景況、業況、売上高、仕入価格、営業利益、資金繰り、雇用、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、調査結果を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拡大を目指す小規模事業者が有効に活用できるよう集計・分析・整理して経営指導員等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】 1年目に事業内容を調査・研究していたが、2年目以降コロナ禍により実施していない。

【課題】 これまで小規模事業者が販売する商品もしくは提供するサービスの需要動向に関する情報収集や分析は実施してこなかった。

今後は小規模事業者の商品等の需要動向調査として、個々の店舗に来店する地元客や近隣市町村からの顧客を呼び込むための商品等調査機会を提供し、地域資源を活用した売れる商品づくり、必要とされるサービスの提供づくりを支援し、事業計画策定時にも活用する。

(2) 目標

支援内容	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
地域資源を活用した商品及びサービスに関するアンケート調査	—	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
アンケートヒアリング数 (1 店舗あたり 30 人)	—	90 人	90 人	90 人	90 人	90 人

（３）事業内容

個店顧客に関するお客様アンケート需要動向調査

小規模事業者の主な顧客は地元客が大半を占めている。そこで、消費者が求めている商品・サービスに関するニーズを調査し、地元で売れる商品、来店機会の増加へつながるサービス内容など、個店顧客へのアンケート調査を実施する。

調査の結果を分析したうえで事業者へフィードバックして事業計画策定時に活用し、事業の継続・発展につなげる。

《対象者》

地域資源を活用した商品や独自サービスを提供する向上意欲のある事業者３者

《調査方法》

小売業、サービス業、飲食業で事業計画策定を希望する小規模事業者を対象に、個店客が来店時に経営指導員等がヒアリングの上、アンケート調査票に記入する。

《調査項目》

〔基本項目〕ア．年齢 イ．性別 ウ．居住地 エ．来店頻度

〔個別項目〕オ．商品の味 カ．パッケージ キ．価格 ク．購入意欲
ケ．サービスの内容 コ．改善点 サ．その他要望点

《分析方法》

収集した結果は、経営指導員が各項目について年齢、性別のクロス集計を実施し、外部専門家からの視点も加えながら分析を行う。

（４）分析結果の活用

経営指導員が簡易なレポートにまとめ事業者へフィードバックし、今後の改善・改良点の抽出や商品等のブラッシュアップに活用する。事業計画策定の際は、伴走型で支援する。

5. 経営状況の分析に関すること

（１）現状と課題

【現状】 経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用して基礎資料を作成後、結果をフィードバックしている。

【課題】 財務情報から分析した結果のみフィードバックしてきたため、非財務分析のヒアリングが実行されておらず、専門的な知識も不足しているため課題解決につなげることができていないことから、専門家と連携するなど改善したうえで実施する。

(2) 目標

支援内容	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
経営分析件数	18 者	20 者	20 者	20 者	20 者	20 者

(3) 事業内容

小規模事業者の経営状況や経営課題の概要を把握し、特に必要な事業者（経営悪化等）を掘り起こすため巡回訪問を行い、共通のシートを用いたヒアリングを行い、ローカルベンチマークを活用した分析を経営指導員が行う。

なお、ヒアリング調査は商工会職員の資質向上を目的としたOJTも兼ね、事務局長以下職員の複数名で実施する。

《対象者》

HPや作成したチラシによって広く周知し、併せて巡回や窓口相談時に案内し、経営課題が顕在化した小規模事業者や、新事業を行う取り組みがある事業者や自らが経営分析を希望する事業者

《ヒアリング項目》

売上・利益の増減、経営者の現状認識、資金調達の要望等

《分析項目》

〔財務分析〕ア．売上増加率（売上持続性） イ．営業利益率（収益性）
ウ．労働生産性（生産性） エ．EBITDA 有利子負債倍率（健全性）
オ．営業運転資本回転期間（効率性） カ．自己資本比率（安全性）

〔非財務分析〕ア．経営者の着目 イ．企業を取り巻く環境、関係者の着目
ウ．事業の着目 エ．内部管理体制の着目

《分析手法》

経営指導員が事業者との「対話と傾聴」によって、経済産業省提供の「ローカルベンチマーク」を用いて詳細な分析を行う。財務情報からは事業者の成長性や持続性を評価するためキャッシュフローの把握を行い、非財務情報からは企業の強みや課題を把握し、SWOT分析に繋げる。

(4) 分析結果の活用

経営分析結果については、事業者にフィードバックし事業計画策定時に課題の抽出、目標を設定する際の基礎資料として活用する。

特に専門的な課題等については、エキスパートバンクやよろず支援拠点、ミラサポ等の外部専門家と連携して支援する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】 当会で行っている事業計画策定支援は、各種補助金申請時や融資の際に事業計画の策定を支援している。これまで事業計画策定セミナーを実施し、事業計画策定の意義や必要性の意識付けは出来たが、自社の強みを活かして相対的に理解した目標設定までは出来ていないのが現状である。

【課題】 自社の強みを活かした目標設定ができるようセミナーの内容を再考し、具体的かつ実効性の強い目標設定をする事業計画策定を目指す。

(2) 支援に対する考え方

①事業計画策定セミナーの開催

「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を中心に向上意欲がある事業者を10者ほど募り、カリキュラムを工夫した事業計画策定セミナーを開催し、実現性の高い目標設定が出来るよう支援を行い経営力強化を目指す。

②D X 推進セミナーの開催

事業計画策定前段階において「D X 推進セミナー」を開催し、競争力の維持・強化を目指す。

③創業支援

創業予定者等には、当会が窓口となり創業計画策定を支援する。

④事業承継相談会の開催

事業承継予定者には青森県事業承継・引継ぎ支援センターの相談会や日本政策金融公庫との「事業承継マッチング支援に関する相談会」を活用し支援を行う。

(3) 目標

支援内容	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
①事業計画策定セミナー	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
事業計画策定事業者数	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
②D X 推進セミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
③創業支援者数	2 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
④事業承継相談会	1 回	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》

経営分析を行った小規模事業者等

《支援方法》

受講者に対し、経営指導員等が張り付き、外部専門家も交え伴走型で事業計画策定の支援を行う。

《講師》

中小企業診断士等の専門家

《開催回数》

1回

《カリキュラム》

■経営計画策定に関する知識等の習得

②「D X 推進セミナー」の開催

《対象者》

経営分析を行った小規模事業者等

《講師》

I T 専門家

《開催回数》

1回

《カリキュラム》

■D X の概要、D X 関連技術（I C T、A I 等）及び具体的活用事例

■クラウド型顧客管理ツールの紹介

■S N S を活用した情報発信の手法

■E C サイトの利用方法 など

③創業支援

《対象者》

創業予定者

《周知方法》

当会ホームページや町広報誌で広く周知し、当会窓口において創業計画策定支援を経営指導員等が行う。

④「事業承継相談会」の開催

《対象者》

事業承継予定者及び希望する事業者

《周知方法》

当会ホームページやチラシ作成によって広く周知し、併せて巡回や窓口相談時に案内する。

《講師》

青森県事業承継・引継ぎ支援センターコーディネーター

《開催回数》

1回

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】 これまでは経営指導員等が巡回や窓口で現況や今後の見通しをヒアリングし、創業者や事業承継者も含め、金融及び各種補助金活用に向けたフォローアップを行っている。

【課題】 フォローアップの実施が不定期であることと事業者によって回数の偏りがあるため、フォローアップ体制や実施方法を改善して実行する。また創業者の場合、開業に至らなかった場合の検証が行われていない。

(2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した事業者や創業者及び事業承継者を対象とし、各計画書の進捗状況や個々の事業事情を見極めながらフォローアップの頻度や巡回訪問の回数などを設定し、情報共有しながらPDCAサイクルによる効果検証を行う。また創業者の場合、開業に至らないこともあるため、開業に至らなかった課題を明確化する。

(3) 目標

支援内容	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
①事業計画策定 フォローアップ対象事業者数	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
頻度（回数）※四半期に1回	—	40 回	40 回	40 回	40 回	40 回
売上増加事業者数	—	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
②創業計画策定 フォローアップ対象事業者数	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者

頻度（回数）※半年に１回	－	６回	６回	６回	６回	６回
③事業承継計画策定 フォローアップ対象事業者数	４者	５者	５者	５者	５者	５者
頻度（回数）※半年に１回	－	１０回	１０回	１０回	１０回	１０回

（４）事業内容

事業計画策定後の支援は全ての事業者を対象とし、経営指導員等による巡回等において事業計画の進捗状況によって集中的に支援すべき事業者と堅調に進められ訪問頻度を下げても支障をきたさない事業者を見極め、フォローアップの頻度を設定し、支援内容の効率性を高める。また、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する場合には、訪問回数を増やすだけでなく、外部専門家を派遣することも検討し、軌道に乗せるためフォローアップ頻度の変更を行う。

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、商談会や物産展などの情報提供を行っている。

【課題】 小規模事業者等に対し情報提供するまでにとどまっており、それらの事業者は販路開拓への関心はあるもの「ＩＴ環境」、「知識」、「人材」の不足という理由によりＩＴを活用した販路開拓のＤＸに向けた取り組みが進んでいないことが課題である。

（２）支援に対する考え方

商工会が自前で商談会等を開催するのは困難なため、首都圏等で開催される既存の商談会等へ事業計画策定支援を行った意欲のある事業者を対象に出展を促す。出展にあたっては、経営指導員等が事前準備におけるパンフレット等の整備、商品のアピール手法などの支援を行い、事後の出展支援として商談相手へのフォローアップ等を行い、きめ細かな伴走支援を実行する。

また、ＤＸ推進の取り組みとしてＥＣサイトの利用やＳＮＳを活用した情報発信などＩＴの活用による販路開拓支援を行い、必要に応じてＩＴ専門家の派遣を実施するなど事業者にあった支援を行う。

（３）目標

支援内容	現行	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度
「スーパーマーケット・トレードショー」出展事業者数	２者	２者	２者	２者	２者	２者
商談成約件数	１件	２件	２件	２件	２件	２件

売上増加事業者数	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
「ニッポン全国物産展」 出展事業者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上増加事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
I T活用による販路開拓 支援者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上増加事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(4) 事業内容

①BtoBへの支援

(一社)全国スーパーマーケット協会が主催する商談展示会「スーパーマーケット・トレードショー※1」は、全国のスーパーマーケットを中心とした小売業をはじめ、卸・商社、外食産業など多数のバイヤーが参加する対面商談会である。

この商談会に事業計画策定を行った意欲のある事業者を対象に2者以上の参加を促し、商談成約数の拡大による新たな販路開拓によって売上増加につなげる。

事前準備におけるパンフレット等の整備、短時間での商品等アピール方法、商談相手との事前アポイント、出展後の商談相手に対するフォロー等の支援や高度な支援が必要な場合は外部専門家を入れて伴走型の支援を行う。

※1「スーパーマーケット・トレードショー」とは、毎年2月に千葉県幕張で開催され、多数の商社や外食産業などのバイヤーが参加している。参加企業は2,000社を超え、来場者数も62,000名超と国内最大規模の商談会である。

②BtoCへの支援

全国商工会連合会が主催する「ニッポン全国物産展※2」の販売出展に事業計画策定支援を行った意欲のある事業者を対象に2者以上の参加を促し、地域資源を活かした商品の販売やPRで新規顧客の獲得や魅力発信による新たな販路開拓によって売上増加につなげる。

出展までの準備として、陳列やパンフレット作製などの支援や高度な支援が必要な場合は外部専門家を入れて伴走型の支援を行う。

※2「ニッポン全国物産展」とは、毎年11月に東京都内で開催され、日本全国から毎年130社以上の出展があり、地域の特色を活かした産品を消費者へ対面販売、バイヤー等への魅力発信をしている。来場者数58,000人超と活気のある物産展である。

③I T活用支援

「6. 事業計画策定支援に関すること」で実施する「DX推進セミナー」においてI Tを活用した販路開拓を行いたい事業者を掘り起こし、遠方の顧客獲得のためSNSを活用した情報発信や宣伝効果の向上及びECサイト利用による販売強化で新規顧客獲得につながる支援を経営指導員やI T専門家を派遣して行う。

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仕組みについては、当会副会長、日本政策金融公庫、町商工観光課、町観光物産協会、青森県商工会連合会、法定経営指導員で構成する事業評価委員会を年２回開催し、経営発達支援計画の事業内容及び成果・効果、見直しについて意見交換後、評価結果を理事会へ報告及び年１回当会ホームページにて公開している。

また、見直しした事業内容は事務局内で協議し、今後の方向性を決定している。

【課題】 評価が低い事業に対し、改善する余裕が無く見直しも評価の改善に至るまでの取り組みが出来ていないことが課題である。

（２）事業内容

「おいらせ町商工会経営発達支援計画事業評価委員会」の継続開催（９月・３月開催）
当会副会長、日本政策金融公庫、町商工観光課、町観光物産協会、青森県商工会連合会、法定経営指導員で構成する事業評価委員会を継続して開催し、事業の進捗状況や結果の評価及び見直しを含めた意見交換をすることで、事業のPDCAサイクルを回す。

また、低く評価された事業に対し事務局内部で改善策を策定し、外部有識者などに検証してもらい経営発達支援事業や経営支援等の方針を定める。

事業成果の公表については、理事会に報告したうえで事業実施方針等に反映させ、常時閲覧可能な状態にし、年１回当会ホームページに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「経営指導員等研修会」などに積極的に参加し、支援知識の習得を図っている。また、外部専門家派遣時に帯同によるOJTで支援方法のノウハウを習得するようにし、習得した知識は職員間で情報共有し資質向上を図っている。

【課題】 事業者が抱える課題は高度化、複雑化してきており、ITスキルや第三者承継など専門性の高い分野の相談も増加しているため、研修会などによる支援能力の向上や専門家との帯同で得られる支援ノウハウの習得による更なる強化によって事業者が抱える課題を解決するための専門的分野のスキルアップや支援能力の向上が求められている。また、若手職員のスキルアップ向上のための育成も課題である。

(2) 事業内容

①経営支援能力向上セミナー

経営指導員等の支援能力一層向上のため、中小企業基盤整備機構が主催するオンラインセミナーや中小企業大学校における事業承継や創業等に関する専門研修に積極的に参加し、高度化する支援スキル習得に取り組む。

また、全国商工会連合会が運営する経営指導員等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できる各種コンテンツを受講することで知識やノウハウを取得し支援につなげる。

②DX推進に向けたセミナー

事業者へのDX推進対応スキルが職員に不足していることから、全職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談対応及び支援を可能にするため、中小企業庁等が開催するDX活用事例セミナーや中小企業大学校におけるAI・IoT活用専門研修への参加によるスキルの習得に取り組む。

ア. 事業者による業務効率化等の取り組み

AI、RPAシステム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等ITツール、テレワークの導入、各種補助金の電子申請、情報セキュリティ対策等

イ. 事業者による需要開拓等の取り組み

ホームページ等を活用した自社PR・情報発信方法、ECサイト構築・運用、オンライン商談会、SNSによる周知、モバイルオーダーシステム等

ウ. その他の取り組み

オンライン申請（融資申込・電子申告等）

③OJT制度の導入

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、支援能力の向上を図る。

④職員間の定期ミーティング開催

毎朝の「朝礼兼ミーティング」や月1回開催している全職員による「月例会」を通じて、事業者が抱える課題を全職員で情報共有し、経営指導員をリーダーに各担当分野別に課題解決策を具現化してチーム支援体制を構築し能力向上を図る。

⑤データベース化

各職員が基幹システムのデータ入力を適時・適切に実行し、常に最新の支援状況を全職員で共有することで支援ノウハウを蓄積し、属人化せず組織全体として支援能力向上を図る。

(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 5 年 1 1 月現在)											
(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制 等)											
<table><tr><td>事務局長</td><td>1 名</td></tr><tr><td>法定経営指導員</td><td>1 名</td></tr><tr><td>経営指導員</td><td>1 名</td></tr><tr><td>主事</td><td>3 名</td></tr><tr><td>一般職員</td><td>2 名</td></tr></table>	事務局長	1 名	法定経営指導員	1 名	経営指導員	1 名	主事	3 名	一般職員	2 名	おいらせ町 商工観光課
事務局長	1 名										
法定経営指導員	1 名										
経営指導員	1 名										
主事	3 名										
一般職員	2 名										
(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：甲田 徹											
■連絡先：おいらせ町商工会 Tel0178-56-2511											
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／関係市町村連絡先											
①おいらせ町商工会											
〒039-2136 青森県上北郡おいらせ町中下田 123-7											
TEL : 0178-56-2511 FAX : 0178-56-4877											
E-mail : oirase-sho@aomorishokoren.or.jp											
②おいらせ町 商工観光課											
〒039-2289 青森県上北郡おいらせ町上明堂 60-6 (分庁舎)											
TEL : 0178-56-4703 FAX : 0178-56-4268											
E-mail : syokan@town.oirase.aomori.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 6 年度	令和 7 年度	令和 8 年度	令和 9 年度	令和 10 年度
必要な資金の額	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
①専門家派遣	400	400	400	400	400
②各種調査分析	400	400	400	400	400
③商談会・展示会	120	120	120	120	120
④経営指導員等資質向上	50	50	50	50	50
⑤事業評価委員会	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	