

経営発達支援計画の概要

実施者名	藤里町商工会（法人番号 7410005003719） 藤里町（地方公共団体コード 053465）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	経営発達支援事業の目標 (1) 革新的な経営戦略に踏み込んだ支援の推進 (2) 新たな可能性を切り拓く多様な連携の推進 (3) 藤里の地域経済を支える観光産業の構築
事業内容	経営支援事業の内容 3. 地域の経済動向調査に関すること 行政の各種データによる県内経済動向の把握、そして独自で実施する景気動向調査を分析しながら景況を把握し、事業運営の基礎資料とする。 4. 需要動向調査に関すること 森のえきや各種イベントの来場者に対してアンケートを実施し、結果を事業者へフィードバックする。また、地域資源を活用した開発商品等へのアンケート調査を実施し、結果を事業者にフィードバックする。 5. 経営状況の分析に関すること 巡回や窓口相談による対象者の掘り起こしから、経営分析を実施し、事業者へフィードバックする。 6. 事業計画策定支援に関すること DXに関するITリテラシーの向上と基礎知識習得を目的とした「DX推進セミナー」、販路拡大に積極的な事業者支援の「事業計画策定セミナー」、「事業承継計画策定セミナー」を開催する。 7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 計画策定後、四半期毎のフォローアップを行い、必要に応じた巡回頻度の増加や外部専門家の派遣による課題解決を実行する。 8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 商品やサービスの外部認知度向上にむけて、商談会・展示会への出展やDX活用による販路開拓支援をしていく。
連絡先	藤里町商工会 〒018-3201 秋田県山本郡藤里町藤琴字大関添6番地1号 TEL: 0185-79-1529 FAX: 0185-79-1528 E-mail: fujisato@skr-akita.or.jp 藤里町 商工観光課 〒018-3201 秋田県山本郡藤里町藤琴字藤琴8番地 TEL: 0185-79-2111 FAX: 0185-79-2293 E-mail: kankou@town.fujisato.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

【現状】

①立地、地勢及び気候

本町は、秋田県の北端で、町の北西部には白神山地の世界自然遺産登録エリアがある。町の面積は282.13km²と広大だが、北部一帯は米代西部森林管理署が管轄する国有林で、その面積は182.7km²で全面積の64.8%を占めている。

地形的には、東部が北秋田市、西は能代市、八峰町の一部に山岳丘陵地帯で接し、南は能代市二ツ井町に通じている。白神山地に水源を発する藤琴川・粕毛川は中心部である藤琴でY字形に合流し、約8km下流で米代川へと通じている。

この二つの川が合流する地点に産業や人口が最も密集する藤琴地区がある。

昭和38年7月25日の集中豪雨（ダム地点流量：毎秒900m³を記録）により、粕毛川及び藤琴川が甚大な被害を受け、洪水被害防止とあわせて発電を目的とした素波里ダム（昭和45年竣工）がある。気候は冬期間の積雪が多く、最大積雪量は142cm、積雪日数は120日と1年の3分の1が雪に埋もれる豪雪地域となっている。

②交通等

交通においては国道や鉄道はなく町を縦断し国道7号線とつなぐ県道317号線がアクセスの要となっているが、青森県との県境は冬季間閉鎖されるため、閉鎖期間短縮や高速交通体系へのアクセスや主要都市への交流道路である県道矢坂糠沢線の早期開通が悲願である。



道路交通網の整備は人的・物的の流れをよりスムーズにし、町内全体の活力や利便性を高める大切な役割を担っている。

町道においては、地場産業の振興を図るために必要とされる道路や集落間の円滑連絡につながる道路整備のほか、町民の利便性、安全性、快適性に配慮し、町民の要望に応えながら「橋梁長寿化修繕計画」や「道路ストック総点検事業」に基づいた計画的な整備維持修繕並びに撤去を行い、効率的で安全な道路施設整備を計画している。

また積雪の多い地域であるため、冬季間の生活道路の安全と利便性向上に向けた除排雪機械の整備と除排雪体制にも注力し、今ある交通網を最大限活用できる体

制の構築を図っている。

③人口、世帯数及び高齢化率 (単位：人)

	2021年	2022年	2023年	2024年
世帯数	1,111	1,100	1,091	1,077
人口総計	2,813	2,732	2,645	2,561
男	1,340	1,291	1,254	1,225
女	1,473	1,441	1,391	1,336

※出典 美の国あきたネット

秋田県内高齢化率上位 (単位：%)

1	上小阿仁村	59.0%
2	藤里町	54.6%
3	八峰町	52.4%
4	男鹿市	52.2%
5	五城目町	52.2%
	秋田県全体	39.7%

当町の世帯数及び人口推移を見ると減少の一途をたどっている。また当町の高齢化率は、秋田県の高齢化率 39.7% (全国 1 位) を大きく上回る 54.6% と県内でも上小阿仁村について 2 番目に高い値を示している。

④産業

	第 1 次産業	第 2 次産業	第 3 次産業
藤里町	7.9%	14.5%	77.6%
秋田県	3.2%	22.2%	74.5%

※藤里町と秋田県の産業構成割合 (RESAS)

産業別に見ると藤里町は、第 1 次産業が県全体の割合より高い。第 2 次産業の構成比は、建設業 67.7%、鉱業 20.2%、食料品製造業 5%、第 3 次産業では、住宅賃貸業 24.4%、公務 23%、保健衛生・社会事業 16.1% となっている。

(単位：円)

	住宅賃貸	公務	保健・社会	建設	鉱業	農業	林業
付加価値額	13 億	12 億	9 億	7 億	2 億	4 億	2 億
移輸入入収支額	6 億	- 8 億	- 19 億	- 5 億	3 億	5 億	2 億

※藤里町と秋田県の産業構成割合 (RESAS)

域外からの外貨獲得産業は、宅賃貸、鉱業、農業、林業である。(単位：者)

	R5. 3. 31			R6. 3. 31		
	商工業者数	内小規模事業者数	内小企業者	商工業者数	内小規模事業者数	内小企業者
農林業	4	4	4	3	3	2
建設業	24	24	22	23	23	21
製造業	15	15	12	15	14	12
小売業	20	19	17	19	18	16
サービス業	44	43	39	45	44	40
その他	4	4	3	4	4	4
合 計	111	109	96	109	106	95

本会の調査によると、商工業者数は109、そのうち小規模事業者106である。業種別に見るとサービス業が構成比の割合が多い。

a. 農業

(単位：千万円)

	2015	2021
米	44	40
野菜	4	6
肉用牛	5	6
果実	0	1
工芸農作物	1	0

当町の農業は、稲作中心で、白神牛、白神ラム、白神ホゲット等の肉用種その他、白神まいたけ、ぶどう、りんどうが栽培されている。

オール白神ブランド化を目指し、販路拡大による知名度向上と農業者及び畜産事業者の所得向上に注力している。

※藤里町の農業産出額 (RESAS)

b. 林業

町内の6割が山林で占められている。しかしながら長期にわたる木材産業の低迷による廃業に加え、林業従事者の高齢化や慢性的な後継者不足により、森林管理能力が低下し、林業を取り巻く環境は厳しい状況になっている。

c. 商工業

本会の調査によると、商工業者数は109、そのうち小規模事業者106であるが、業種別に見ると、「世界遺産白神山地」を抱えているため、観光産業を中心としたサービス業を営む事業者が多くおよそ4割を占めている。

労働力不足、事業承継といった課題に加え、人口の減少、高齢化率の進展など、地域内のマーケットが急速に縮小し、販売先を地域内としている小売事業者は大変厳しい状況にある。「世界遺産白神山地」を核とし、域外からの交流人口増加と外貨獲得をするなどの観光産業の育成が求められる。

・特産品や観光資源の活用状況

当町で収穫されるブドウを原材料とした「白神山地ワイン」や町保有施設を活用した「白神まいたけ」、広大な牧場で飼育された羊の「白神ラム・ホゲット」等が挙げられる。近年では「白神まいたけ」を活用した「白神まいたけキッシュ」がお土産品として人気を博している。

白神山地世界遺産センター（藤里館）

世界自然遺産「白神山地」を楽しく、深く知ることができる施設である。常駐する自然アドバイザーの解説を聞き、白神エリアの散策、登山の情報収集や、環境学習の場としても利用されている。

白神山地 森のえき

白神山地世界遺産センターに隣接し、白神山地を訪れる方々の情報ステーションとして位置づけられており、観光協会の併設も相まって地域イベント情報や町内観光の全てを網羅している。観光案内や特産品販売のほか、お食事ができ白神井やラムクレ井が人気。



白神山地世界遺産センター（藤里館）



白神山地 森のえき

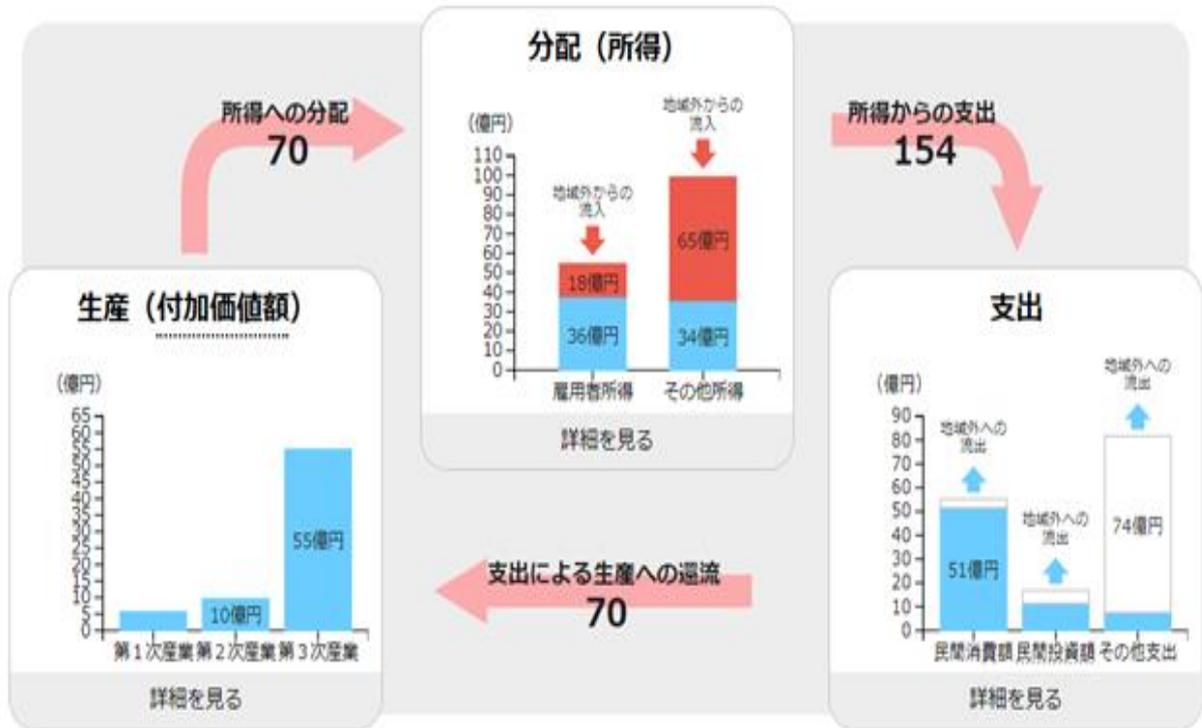
【課題】

- ① 人口減少に歯止めがかからず、高齢化率が全国ワースト1位の秋田県内においても上小阿仁村に次いで2番目の54.6%になっている。
外部から人を呼び込む交流人口の増加対策及び高齢化対策が喫緊の課題である。
- ② 域外から外貨を獲得している農業林業が挙げられるが、まいたけ、ねぎ、りんどうの他、肉用牛等の産地としての認知度が低いため、販路拡大による顧客獲得と知名度向上等の対策が必要である。
- ③ 「世界遺産白神山地」を抱え観光産業を中心としたサービス業を営む事業者が多いが、労働力不足、後継者難、人口減少等による地域内マーケットの急速な縮小が顕著である。DX導入による省力化及び事業承継の促進、域外から外貨を稼ぐ産業の育成が急務である。
- ④ 町内の経済循環率48.5%（秋田県内ワースト1位）であり、県内の同規模町と比較して域外からの消費が少ない。
- ⑤ いわゆる「行き止まり自治体」であるため、町内通過をする際に立ち寄ってもらうといった観光客の獲得は難しいため、当町を目的としてお越しいただく観光客並びに顧客の獲得が必要である。
- ⑥ 近隣の大型商業施設への流出によって、小売業をはじめとする管内小規模事業者の売上、顧客数は減少の一途をたどっており、尚且つ商店街が皆無に近い当町においては流出する顧客をいかにして個店での購入に導けるかが生き残りをかけた課題となっている。

地域経済循環率
45.7%

地域経済循環図 2018年

指定地域：秋田県藤里町



町村名	藤里町	八峰町	小坂町	上小阿仁村
域外からの消費	1億円	9億円	20億	4億円

地域経済循環図【支出】民間消費額

域外からの消費を増加させ、地域経済循環率を上げるため、上記①～⑥の対策が必要

(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

藤里町商工会成長プラン'22-26

秋田県内21商工会と県連合会は、全国初の取組となった「商工会創生プラン」に続く5年間の活動強化計画「商工会成長プラン'22-26」を策定し、令和4年4月より推進している。

当会の戦略、施策を掲げた、「藤里町商工会アクションプログラム」の体系は以下のとおりである。

共通 戦略 1	革新的な経営戦略に踏み 込んだ支援の推進	施策 1	事業者の新たな挑戦を支える課題 解決支援の実施
		施策 2	事業継続への取組支援の実施
共通 戦略 2	新たな可能性を切り拓く 多様な連携の推進	施策 3	地域課題解決のための域内連携の 強化
		施策 4	多様な連携による新たな取組の推進
共通 戦略 3	成果を創出し続ける組織 ・運営体制の構築	施策 5	事業者が主体となった商工会活動の 推進
		施策 6	商工会活動強化のための中長期財政 運営計画の実現
独自 戦略 1	藤里の地域経済を支える 観光産業の構築	施策 7	観光産業の拡大、活性化に向けた 支援活動
		施策 8	白神ブランド再構築による産業振興 へ向けた支援活動

【独自戦略の概要】

地域が抱える課題解決のためには、経済の好循環による雇用の拡大や、創出の推進が重要と考えられる。世界に誇る「白神山地」を有するわが町は、観光産業を発展させることが、商工会員の事業承継、新たな創業支援に繋がると考え、商工会の安定的組織運営策の一環として上記内容を押し進めていくといった概要になる。

②「藤里町まちづくり計画」〈後期基本計画〉との連動性と整合性について

本町では、2019年度から2023年度までの5か年の「藤里町「まちづくり」後期基本計画」を策定している。その計画の中にあるビジョン「地域に根差した基幹産業づく

り」の実現に向けて以下の施策が示されており、本町と本会が連携し、支援を実施する。

- ・観光産業の育成
- ・地域資源を活用した特産品開発
- ・商工業の振興
- ・農業の振興
- ・畜産の振興
- ・林業の振興

町の施策と藤里町アクションプログラム（AP）との整合性

町施策	藤里町 AP
観光産業の育成	施策 3 地域課題解決のための地域内連携の強化
	施策 7 観光産業の拡大、活性化に向けた支援活動
地域資源を活用した特産品開発	施策 4 多様な連携による新たな取組の推進
商工業の振興	施策 1 事業者の新たな挑戦を支える課題解決支援の実施
	施策 2 事業継続への取組支援の実施
農業、畜産、林業の振興	施策 8 白神ブランド再構築による産業振興へ向けた支援活動

③商工会としての役割

「小さくてもキラリと光る」をスローガンとして掲げる当会は、関係機関と連携して質の高い支援を実施するとともに、町との連携を強化し、観光振興事業に積極的に取組みながら大きな定量的成果を目指していく。

(3) 経営発達支援事業の目標

地域の課題と長期的な振興の在り方を踏まえ、以下の目標を設定する。

- 目標 1：革新的な経営戦略に踏み込んだ支援の推進
- 目標 2：新たな可能性を切り拓く多様な連携の推進
- 目標 3：藤里の地域経済を支える新たな観光産業の構築

上記3つの目標に対し、目標1では小規模事業者の外部・内部環境の分析を経て、強みを生かした新たな収益性向上に繋がる既存事業からの脱却の支援に注力する。

目標2では地域の枠組みを超えた他地域の小規模事業者との連携を密にした新たな地域特産品を開発し、販路拡大・顧客獲得を目指した取組みを実現する。各地域の食材を活用・コラボすることで近隣地域への波及効果や地域経済への裨益も期待できる。

目標3では既存の観光資源を生かした小規模事業者同士の連携による町内への誘客を目指す。農家民宿や冬の時期の雪体験、町内観光スポットを巡るツアーの企画を町、観光協会等と協議しながら実現を目指す。

こうした商工会ならではの「対話」と「傾聴」を通じ、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域への裨益をもたらす取組を推進する。

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

ア 革新的な経営戦略に踏み込んだ支援の推進

方針：事業者への個社支援の強化（商工会 AP 施策 1, 2）

経営環境の変化に対応するため、小規模商工会の強みを活かしたきめ細やかな巡回、そして対話と傾聴重視した事業者の経営実態や課題を的確に把握し、既存事業から一步先を目指す小規模事業者の持続的発展を後押しする限定的リソースに留まらない多角的な経営の支援強化をする。

イ 新たな可能性を切り拓く多様な連携の推進

方針：地域課題の解決及び新たな取組の推進（商工会 AP 施策 3, 4）

若年者や移住者等の先入観のとらわれない新しいアイデアを積極的に取り入れ、新規事業立ち上げ支援を通じたビジネスチャンス契機として地域課題解決につなげる。

小規模事業者がお互いの強みを持ち寄り、限られた資源の有効活用と相乗効果により新たな付加価値や可能性を生み出すような食に特化した取組を推進し、外貨獲得を目指す。

ウ 藤里の地域経済を支える観光産業の構築

方針：観光産業の活性化（商工会 AP 施策 7, 8）

小規模事業者並びに町、観光協会等との連携で、白神ブランドを活用した四季折々の変化に富んだ自然を満喫するコースを網羅した観光メニュー開発を通して新たな観光産業基盤を構築する。

【全体的な方針】

小規模な商工会ならではの「対話」と「傾聴」を通じ、個々の課題を設定した上で、地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体に対する裨益を念頭に置いた各種取組を実現する。

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) 現状及び課題

【現状】

これまでは、経営指導員並びに経営支援員の巡回や窓口相談時におけるヒアリングのみに留まっており、結果内容についての整理・分析には至っていなかった。また全国商工会連合会や秋田県商工会連合会と連携した景況調査は公表のみに留まっており、事業者に対する情報提供や活用が充分であったとは言い難い。

また、単発的な支援はあるものの継続した支援は中々実践できておらず、持続的な小規模事業者支援とは言い難い側面もあった。

【課題】

地域の経済動向や小規模事業者の経営課題を明確に把握するために、国が提供する地域経済分析システム（RESAS）のビックデータと管内事業者個々の経済動向を組み合わせる調査を実施することが必要である。

また、そのデータを有効活用するために事業者や地域に定期的に公開する必要がある。

(2) 目標

	公表方法	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
地域経済動向の公表回数	本会 HP 掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回
景気動向分析の公表回数	本会 HP 掲載	—	1回	1回	1回	1回	1回

(3) 事業内容

①地域経済動向調査（地域経済分析システム「RESAS」データの活用）

地域経済分析システム「RESAS」や秋田県が発行する「県内経済動向調査」などの各種データを活用することにより、地域の経済動向を年1回分析し、その結果を公表する。

【調査手法】

- ・経営指導員等が『地域経済分析システム「RESAS」』、「県内経済動向調査」を活用し、地域の経済動向分析を行なう。

【調査項目】

- ・「地域経済循環マップ・生産分析活用→地域におけるお金の流入・流出調査
- ・「産業構造マップ」→製造業、卸売業、小売業、農林水産業の産業の分析

- ・「まちづくりマップ」→人の動きや事業所立地、不動産取引状況等の調査
- ・「消費マップ」→POSデータによる消費動向・構造の調査
- ・「観光マップ」→観光施設の検索情報や外国人観光客の動向を調査

②景気動向分析

管内の景気動向を正確に把握するため、当会で把握している全ての小規模事業者に対して業況や経営状況等のヒアリングを通じた調査を年1回実施する。

【調査手法】

調査票を毎年7月頃に郵送等で配布し当会役職員で回収する。

【調査対象】

管内小規模事業者109社（令和6年4月1日現在）

藤里町の卸・小売業、サービス業、建設業、製造業の産業構成比を考慮

※回収率は55%を目標とする。

【調査項目】

業況、売上額の推移、設備投資内容、資金繰り、仕入価格、採算、従業員数、事業承継状況等

（4）調査結果の活用

情報収集・分析した結果は、本会 HP に掲載し、広く管内事業者等に周知する。また、経営指導員が巡回指導を行う際の参考資料として活用する。

4. 需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

【現状】

これまでは、展示会や商談会等に出展することはあっても、アンケート調査等を行うことはなかった。

【課題】

今後は、小規模事業者が取り組む販路拡大において、顧客ニーズや市場動向に敏感に対応することが必要である。顧客の視点に立った顧客ニーズの理解深耕が求められており、調査手法・調査結果を如何にして事業者へフィードバックするかが課題となっている。

需要動向における支援先が選定されていないため、地域資源を活用した商品開発や事業者間連携を見越したメニュー開発に的を絞った需要動向調査を実施する。

（2）目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
新商品開発調査対象事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
試食・アンケート調査対象事業者数	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者

(3) 事業内容

当町の特産品である、「ラム肉」、「りんどう」「まいたけ」「ねぎ」といった地域資源を活用して商品開発をする事業者をターゲットにした商品開発・販路拡大に係る調査を実施する。調査手法としては年間を通して来場者の多い「白神山地森のえき」において試食や来館者アンケートを実施し、その結果を分析し視認性のあるデータ化をした上で事業者にフィードバックすることで顧客ニーズに即した商品開発に寄与できると考える。

【調査手法】

(情報収集)

数週間程度の期間を設定し、「白神山地森のえき」への来館客に対して、開発中の商品を試食してもらい常駐するスタッフがヒアリング調査を実施する。

商工会が運営に携わり集客が見込める8月開催の「歩行者天国ふるさとまつり」会場においても、同様に来場者に試食をしてもらいアンケート調査を実施する。

(情報分析)

調査結果は、経営支援員、経営指導員によるチーム支援で分析する。

【サンプル数】来場者50人

【調査手法】 1. 味、2. 食感、3. 風味、4. 硬さ、5. 大きさ、6. 価格、7. 見た目、8. パッケージ等

【調査結果の活用】調査結果は、経営指導員等が当該事業者に対して直接説明をする形でフィードバックする。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでにおいては、事業計画策定に取り組む小規模事業者に対してはSWOT分析や3C分析は実施していたが各種補助金申請並びに経営改善貸付（マル経）等の金融、確定申告時の決算書等の作成に留まっており、定量的データを用いた経営課題抽出には至っていないのが現状である。

【課題】

小規模事業者の持続的発展に向けては、経営環境が大きく変わりつつある現状を把握し、事業者自身が変化に気づく必要がある。そのため「対話と傾聴」を通じて経営の本質的な課題の把握をしてもらうべき点が課題である。

(2) 目標

	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
経営セミナー開催件数	—	1回	1回	1回	1回	1回
経営分析事業者数	5者	10者	10者	10者	10者	10者

(3) 事業内容

①経営分析を実行する事業者の掘り起こし（経営セミナー開催）

参加者自らが経営分析を実行するワークショップ型のセミナーを通して、自社を俯瞰することで気づきを与え、経営課題の抽出から事業計画策定の重要性を認識すると共に対象事業者の掘り起こしを実行する。

【募集方法】

チラシを作成し、年3回の会報配布時や定期巡回、当会ホームページ等で周知。

②経営分析の内容

【対象者】 セミナー参加者の中から販路拡大の意欲のある10名を選定。

【分析項目】 定量分析である「財務分析」と定性分析である「SWOT分析」の両面からアプローチする。

定量分析は売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益、貸借対照表、損益計算書、自己資本比率、流動比率等。

SWOT分析は強み、弱み、内部環境、外部環境を整理する。

【分析手法】 対象となる事業者に合わせて経済産業省の「ローカルベンチマーク」中小機構の「経営計画つくるくん」といったソフトを柔軟に活用し経営指導員が分析を実行する。

【分析結果の活用】

○当該事業者フィードバックし、事業計画策定等に活用する。

○職員間でデータ共有し、組織全体の支援力向上につなげる。

○データベースに蓄積し、事業者の販路拡大等の取組の成果検証に活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

相談があった際の事業計画策定に留まっており、経営力向上を目的とした計画策定は皆無に等しい。過去の計画策定の実績は小規模事業者持続化補助金を始めとする各種補助金申請時の対応であり、事業者それぞれが直面している市場動向等へのアプローチは弱く事業全体を俯瞰できていない現状がある。

【課題】

事業計画策定の本質的な意義や重要性を説くだけではセミナーへの参加率向上は難しいため、開催方法の見直しも含めた改善が課題である。

また、取り巻く経営環境の中で、急速なデジタル化が進行しており、小規模事業者であっても、今後の競争力強化に向けてDX化は欠かすことのできない重要な課題であることから、事業計画策定においてもDXを積極的に取り上げていく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者が事業計画策定の本質的意義を理解し、課題解決に繋げることを念頭に置くことが重要である。そのため、支援に対する考え方として対話と傾聴による信頼関係の構築からの気づきを与えることで、事業者の内発的動機付けを促し、自発的な事業計画策定に向かう支援を行っていく。

まずは、DXセミナー開催によるDXへの意識の醸成を促進し、ITリテラシーの向上を体感した上で、事業計画策定セミナーへの参加をしてもらいより効果的で精度の高い事業計画策定を目指す。

当地域の課題でもある事業承継問題の課題解決に向けた事業承継計画策定セミナーを開催し、小規模事業者の事業承継への取組みを積極的に支援する。

(3) 目標

	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
①DX推進セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
②-1 事業計画策定セミナー	—	1回	1回	1回	1回	1回
②-2 事業計画策定事業者数	3者	3者	3者	5者	5者	5者
③事業承継計画策定事業者数	2者	3者	3者	5者	5者	5者

(4) 事業内容

① DX推進セミナー

デジタル化が加速度的に浸透しつつある現代そして経営環境において、小規模事業者のDXに対する意識の醸成や基本的なITの知識習得を目的として、ITツールの導入やWEBサイト構築といったより具体性をもったセミナーを開催する。

導入事例や活用方法にも触れながら経営指導員による相談対応や必要に応じたITに明るい専門家派遣も視野に入れながら遂行していく。

【支援対象】管内のIT導入に意欲のある小規模事業者

【募集方法】巡回時の呼びかけ、チラシ、商工会HP

【講師】ITの専門的知識を有する経営コンサルタント等の専門家

【回数】年1回

【カリキュラム】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 等

【参加者数】1回あたり10事業者程度

② 事業計画策定セミナー

販路拡大、新商品開発を契機とした事業発展に意欲的な小規模事業者に向けて事業計画策定セミナーを開催して策定支援を実行する。

計画策定のポイントでもある、地域経済動向調査や需要動向調査そして何よりも現段階での経営状況の分析に重きをおき、精度の高い事業計画となるような支援を実行する。

- 【支援対象】管内の販路拡大等に意欲を示す小規模事業者
- 【募集方法】巡回時の呼びかけ、チラシ、商工会HP
- 【講師】中小企業診断士等の専門家
- 【回数】年1回
- 【カリキュラム】事業計画策定の意義について、事業計画策定のポイント、事業計画ブラッシュアップ相談
- 【参加者数】1回あたり10事業者程度
- 【支援方法】セミナーまたは個別相談の参加者に対して、経営指導員がブラッシュアップ等の支援を遂行し、高度案件に関しては外部専門家も交えた事業計画策定を実行する

③ 事業承継計画策定支援

- 【支援対象】事業承継が喫緊の経営課題となっている小規模事業者
- 【支援方法】経営指導員による巡回訪問の中で、現経営者の年齢や健康状態そして後継者の有無といった情報を把握した上で、事業承継が必要と判断すべき小規模事業者を対象として、秋田県事業引継ぎ支援センターとの連携を通じた承継計画策定支援を実行する。

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】

事業計画策定後の実施支援に関しては、主として各種補助金申請時の補助事業計画書策定支援に留まっており、次なるステップに向けた伴走や自走が実現しているかという点に懐疑的である。フォローアップに関しても明確な基準やルールが整備されておらず、情報の蓄積や共有も断片的である点が否めない現状がある。

【課題】

経営指導員1名、経営支援員1名の2名体制の小規模商工会であり職員の資質もさることながら異動によってその後のフォローアップ精度に差異が生じる課題がある。

また、補助金活用による機械導入が最終目的となってしまう、その後の更なる販路拡大といったテーマに対する事業者の意識は希薄であり、そうした点の抜本的な改革が自走化に向けた大きな課題である。

(2) 支援に対する考え方

伴走から自走化への転換を意識しながら、事業計画を策定した全ての小規模事業者に対して四半期に一度の定期的なフォローアップを行い、事業計画の進捗状況や遂行にあたっての困りごと、悩みといった部分に関しての対話・傾聴にも注力する。特に設定した計画目標の売上高や利益率に注目して、目標未達成の場合

の原因検証そして見直しを図りつつ定量的数値実績があがるようフォローアップを実行する。

目標との乖離が大きい場合にはフォローアップ頻度をあげて尚且つ専門家との連携もしながら原因の究明と効果的な事業計画遂行に向けた支援を行う。また、フォローアップした内容はレポートを作成するなどして、情報の蓄積をして組織全体で共有を図る。

(3) 目標

	現行	R7 年度	R8 年度	R9 年度	R10 年度	R11 年度
フォローアップ対象事業者数	3 者	3 者	5 者	5 者	7 者	9 者
頻度 (延回数)	9 回	12 回	20 回	20 回	28 回	36 回
売上増加事業者数	1 者	2 者	3 者	3 者	4 者	5 者
利益率 3%以上の増加の事業者数	—	2 者	3 者	3 者	4 者	5 者

(4) 事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、事業者毎にフォローアップシートを作成して、四半期を目安として年 4 回定期的な訪問巡回を実施する。

フォローアップシート作成時は、売上・利益といった最重要部門の確認とデータ化を行い、販管費等の経費についても目標との乖離がないかの精査を行いトータル的な事業進捗確認に努める。

また、事業者が進める事業計画の進捗状況に応じて、巡回の頻度を増やす集中支援や専門家や各種支援機関との密なる連携を考慮した改善を図っていく。

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】

販路開拓における現状については、秋田県、秋田県商工会連合会、行政機関等からの情報提供があった場合に商談会や展示会の開催案内を該当すべきと思われる小規模事業者へ周知しているが、商品の積極的な販路拡大につながるような効果的な支援には程遠いのが現状である。

【課題】

販路開拓に挑む事業者は管内において数える程度であり、これまでの情報提供のみでは不十分であったことは否めない。情報提供後のフォローに始まり出展前後のフォローも含めた効果的な支援による販路拡大策が大きな課題である。

今後は、SNS等を活用した広告宣伝を通じた新たな取組による販路拡大が急務であり、DXを念頭に置いた販売手法の習得も課題として挙げられる。

(2) 支援に対する考え方

商工会単独での商談会・展示会開催はハードルが高いため、東北地方や首都圏において開催される商談会・展示会への商品出展支援を実行する。そのためにも事業者個々の商品品質の底上げや市場規模に応じた需要開拓ができるように、「FCPシート」を作成し、効果的な出展を目指したきめ細やかな支援を実行していく。

DXへの取組としては、データに基づく顧客管理、販売促進、ECサイトの活用を促進し、個々のITリテラシー向上につなげると共に、必要に応じてIT専門家派遣を実施して段階的な事業者支援を継続する。

(3) 目標

	現行	R7年度	R8年度	R9年度	R10年度	R11年度
1 商談会等支援事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
商談成立件数/件	—	1件	1件	1件	1件	1件
2 ネットショップ開設者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
売上増加率/%	—	3%	3%	3%	3%	3%
3 SNS活用事業者	—	3者	3者	3者	4者	5者
売上増加率/%	—	3%	3%	3%	3%	3%
4 ECサイト利用事業者数	—	1者	1者	1者	1者	1者
成約数/件	—	1件	1件	1件	1件	1件

(4) 事業内容

① 展示会・商談会出展における販路拡大支援

全国展開を視野に入れる事業者に対しては、全国商工会連合会が主催する「ニッポン全国物産展」などへの出展に向けた情報提供や出展支援を実行する。その際には事業計画を作成している事業者を最優先出展者と捉え新たな需要開拓の支援を実行する。

② ITを活用した販路拡大支援

既存顧客が近隣の商圈に限定されていることから、より遠隔地の顧客獲得に向けたIT活用が必須である。故に、SNSを未利用な事業所に対しては導入支援を実行し、既に利用中の事業者に対しては他地域での成功事例等を紹介しながら、各々の実態に即した活用のブラッシュアップを実行する。

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】

当会における各種事業に関しては、正副会長会議、理事会、通常総会での事業報告を実施している。

【課題】

小規模商工会という観点から、経営支援に携わる事業者数も少ないが今後は今以上に対話と傾聴に特化した経営支援が必要であり、定期的な事業評価と見直しを実施できるような体制の構築が課題である。

(2) 事業内容

○事業評価委員会の設置・開催

当会理事会と併設した委員会を設置し、毎年年度末の3月に経営発達支援事業の評価検証を行う。委員構成としては、商工会三役、藤里町商工観光課長、法定経営指導員、外部有識者（中小企業診断士等）を予定している。

○委員会における評価結果は理事会にフィードバックしながら、事業実施方針に反映させ、当会HP（グーペ）並びに会報にて掲載することで広く周知し、小規模事業者を始めとする誰もが内容を知り得る対応を実行する。

○評価委員会の中で低評価された事業に関しては、内部での検討による改善策の策定と外部有識者による助言を経て、その後の経営発達支援計画事業や経営指導の方向性を再確認する。

10. 経営指導員の資質向上に関すること

(1) 現状及び課題

【現状】

経営指導員や経営支援員における資質向上については、秋田県商工会連合会主催の研修会や中小企業大学校主催研修会への参加、また全国商工会連合会が実施主体であるWEB研修・効果測定を通して経営支援のスキルアップを図ってきた。

【課題】

積極的な研修会等への参加による支援力向上に努めてきているが、経験年数や過去の業務歴によって、個社支援能力には差異が生じている。

そうした状況を鑑み、経営指導員・経営支援員に関わらず支援能力の底上げが必要な課題である。

今後、伴走支援から小規模事業者の自走化を促進するうえで、対話と傾聴が最も重要であり、聞き出す能力や業務効率化や販路拡大に繋がる IT リテラシー能力向上はDX推進を図る意味でも今後の課題に挙げられる。

(2)事業内容

① 外部講習会等の積極的な活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員や経営支援員の支援能力向上のため、秋田県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」、中小企業庁主催の「経営指導員研修」への出席のみならず、民間で実施されている各種セミナーへも積極的に参加をする。

【事業計画策定セミナー】

秋田県商工会連合会や中小企業大学校主催による「事業計画策定セミナー」等への積極的な参加をして、事業者支援の基礎を学びつつ実際の小規模事業者の課題解決や事業計画策定の一助となるような経営支援能力の向上を図る。

【DX推進に向けたセミナー】

DXを始めとする IT リテラシーの向上は喫緊の課題である。経営指導員等の IT スキルを向上させ、ニーズに合った相談・指導を可能とするため中小企業基盤整備機構等の外部機関実施の研修に積極的に参加する。

〈DXに向けたIT・デジタル化の取組み〉

ア. 事業者にとって内向け（需要開拓等）の取組み

会計情報の電子化・クラウド化、電子契約システム等の IT ツール、各種補助金の電子申請、オンライン会議対応、ペーパーレスによる業務デジタル化、情報セキュリティ対策 等

イ. 事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組み

ホームページ等を活用した情報発信方法、ECサイトサイト構築・運用、オンライン展示会、モバイルオーダーシステム 等

ウ. その他の取組み

オンラインシステムを活用した経営指導、各種事例のオンライン共有、チャットツールの導入 等

② 職種別研修会への参加とOJT制度の導入

近隣商工会との合同研修会への参加により、職種・階層別の資質向上を図り、高度な専門知識習得と各種資格取得へのサポートを実施する。

更には、小規模商工会ならではのメリットを生かして、1 案件に対して経営指導員と経営支援員が情報を共有して、2 名体制による巡回訪問と窓口相談でより実践形式のOJTを遂行していく。

③ 職員間の定期ミーティングの開催

経営指導員研修会等への参加を契機として、経営指導員が講師を務め IT の具体的なツールの活用方法などを共有し、経営支援における基礎的な部分から会話術に至る内容までを定期的なミーティング（月 2 回、年間 2 4 回）を通して意見交換しながら職員の支援能力向上を図る。

④ データベース化

担当指導員が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、小規模事業者の状況等を職員間で相互共有できるようにすることで、担当外の職員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。

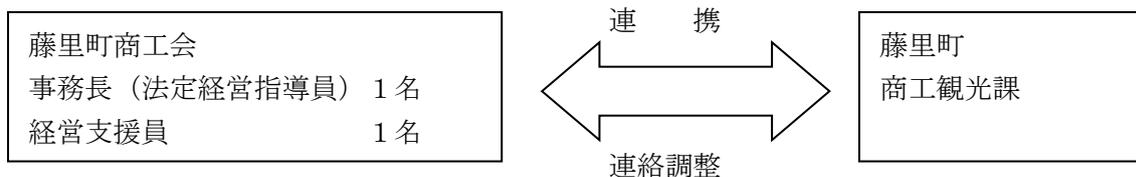
(別表2)

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6年12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）



- (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 大友 大輔

連絡先 藤里町商工会 TEL0185-79-1529

- 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や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提供を行う。

- (3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先

- ①商工会／商工会議所

〒018-3201

秋田県山本郡藤里町藤琴字大関添 6-1

藤里町商工会

TEL:0185-79-1529 / FAX:0185-79-1558 E-mail:fujisato@skr-akita.or.jp

- ②関係市町村

〒018-3201

秋田県山本郡藤里町藤琴字藤琴 8

藤里町 商工観光課

TEL:0185-79-2115 / FAX:0185-79-2116 E-mail:kankou@town.fujisato.akita.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7年度	令和8年度	令和9年度	令和10年度	令和11年度
必要な資金の額	1,400	1,400	1,400	1,400	1,400
1 地域動向調査	100	100	100	100	100
2 需要動向調査	100	100	100	100	100
3 経営状況分析	200	200	200	200	200
4 事業計画策定支援	200	200	200	200	200
5 事業計画策定後支援	100	100	100	100	100
6 DX推進支援	100	100	100	100	100
7 販路拡大支援	300	300	300	300	300
8 事業評価・見直し	200	200	200	200	200
9 能力向上研修会	100	100	100	100	100

(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
会費収入、国補助金、県及び町補助金、事業収入等

(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。

