

経営発達支援計画の概要

実施者名	遊佐町商工会（法人番号 2390005003024） 遊佐町（地方団体コード 064611）
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	経営発達支援計画の目標 1. 事業計画の策定推進と計画の実施支援 2. 創業者支援と事業承継支援による小規模事業者数の確保 3. 経営指導員等の資質向上とチーム支援体制の構築
事業内容	3-1. 地域の経済動向調査に関すること ①国及び地方公共団体が提供するビッグデータ等の活用 ②会員現況調査の実施 3-2. 需要動向調査に関すること ①地区内消費者に対する需要動向調査の実施 ②観光客等に対する需要動向調査の実施 4. 経営状況の分析に関すること ①対象者の掘り起こし ②チーム支援による経営分析の実施 5. 事業計画策定支援に関すること ①事業計画策定セミナーの開催 ②チーム支援による事業計画策定支援 6. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①定期的な経営相談とチーム支援によるフォローアップ ②専門家等との連携による個別相談の実施 7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①商業事業者の共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」の実施 ②工業事業者の共同販売促進事業「遊佐町職人図鑑（仮称）」の実施 10. 地域経済の活性化に資する取組に関すること ①経営革新等支援機関会議（仮称）の開催
連絡先	遊佐町商工会 〒999-8301 山形県飽海郡遊佐町遊佐字石田 19-18 TEL:0234-72-4422 FAX:0234-72-4423 E-Mail: yuza@shokokai-yamagata.or.jp 遊佐町 産業課 〒999-8301 山形県飽海郡遊佐町遊佐字舞鶴 211 TEL:0234-72-3311 FAX:0234-72-3310 E-Mail:sozo@town.yuza.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) 地域の現状及び課題

①現状

ア. 立地

当商工会の管轄区域である遊佐町は山形県と秋田県の県境、鳥海山の南麓に位置する東西 16.6km、南北 15.9km、面積約 208 km²の昭和 29 年に 1 町 5 村が合併して設立された町である。

東西を出羽丘陵と日本海に囲まれた肥沃な庄内平野の最北端に位置し、北は秋田県にかほ市、南は酒田市と隣接している。地形は砂丘地帯、平野部、山間地に大別され、恵まれた自然環境を活かした農業を基幹産業としている。



イ. 人口

遊佐町の人口は昭和 25 年の 25,726 人をピークに漸減傾向にあり、直近の国勢調査によると、平成 27 年 10 月時点での本町の人口は 14,207 人である。5 年前の平成 22 年から 1,273 人の減少、減少率 8.2%となっており、減少率は拡大傾向にある。

【遊佐町の総人口と年齢 3 区分人口の推移等】(出典：総務省「国勢調査」) 単位：人

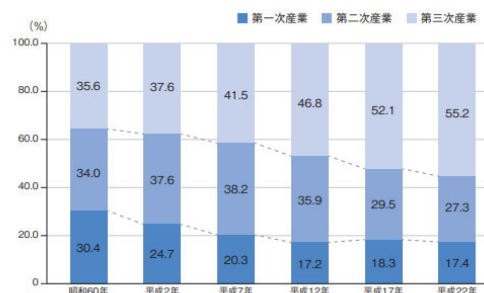
	平成 17 年	平成 22 年	平成 27 年
総人口	16,795	15,480	14,207
年少人口 (15 歳未満)	2,013	1,670	1,400
生産年齢人口 (15 歳以上 65 歳未満)	9,677	8,725	7,518
老年人口 (65 歳以上)	5,105	5,085	5,289
総人口に占める老年人口の割合(高齢化率)	30.4%	32.8%	37.2%

人口減少の原因として少子化に加えて若年層の転出過多があげられ、15 歳未満の年少人口と 15 歳以上 65 歳未満の生産年齢人口は一貫して減少している。一方で、65 歳以上の老年人口は人数こそ横ばいながら総人口に占める割合(高齢化率)が増加しており、高齢化率は全国平均の 26.7%を大きく上回る 37.2%に達しており、人口減少と高齢化が加速している地域である。

このため、遊佐町では若年層の転出抑制とともに移住による転入促進に力を入れている。遊佐町総合発展計画においては「移住(帰郷・新規転入)希望者の定住促進」を基本施策に掲げており、移住希望者向けの情報発信や空き家の活用等の移住支援に取り組んでいる。この結果、移住者は着実に増加しており、遊佐町商工会においても移住者からの創業相談が増加している。

ウ. 産業

遊佐町は農業を基幹産業としている町だが、産業別就業人口割合の推移をみると、第三次産業が漸増しており、昭和 60 年から平成 22 年の 25 年間で 35.6%から 55.2%と、過半数を占めるまで増加している。一方で、第一次産業が 13 ポイント減少の 17.4%、第二次産業が 6.7 ポイント減少の 27.3%といずれも割合が低下しており、25



出典：総務省「国勢調査」

年間で本町の産業構造は大きく転換している。

このような中で、遊佐町の商工業者数は平成8年の791者をピークに漸減傾向にあり、直近の経済センサスによると、平成28年6月時点の商工業者数は534者であることから、この20年間で30%以上減少している。また、このうち小規模事業者数は478者と全体の約9割を占めており、遊佐町の商工業者の大多数が家族経営で経営資源の乏しい小規模事業者である。

【遊佐町の商工業者数と小規模事業者数】（出典：総務省「経済センサス」） 単位：者

産業分類	商工業者数 ※（）内は小規模事業者数		
	平成24年	平成26年	平成28年
農林漁業	16（15）	15（14）	16（14）
鉱業，採石業，砂利採取業	2（2）	2（2）	2（2）
建設業	100（96）	98（94）	94（92）
製造業	63（55）	64（58）	59（54）
電気・ガス・熱供給・水道業	0（0）	0（0）	0（0）
情報通信業	0（0）	0（0）	0（0）
運輸業，郵便業	15（11）	11（8）	12（10）
卸売業，小売業	173（134）	167（127）	159（127）
金融業，保険料	7（6）	4（4）	4（4）
不動産業，物品貸借業	18（18）	17（17）	16（16）
学術研究，専門・技術サービス業	4（4）	5（5）	6（6）
宿泊業，飲食サービス業	64（58）	59（52）	55（51）
生活関連サービス業，娯楽業	75（73）	78（75）	72（70）
教育，学習支援業	9（8）	7（6）	7（7）
医療，福祉	6（6）	8（8）	8（8）
複合サービス業	9（7）	8（7）	8（7）
サービス業（他に分類されないもの）	18（11）	18（11）	16（10）
合計	579（504）	561（488）	534（478）

そして、商工業者数534者のうち75.7%を占める402者が遊佐町商工会の会員となっている（令和2年3月31日現在）。当商工会では平成28年7月の経営発達支援計画の認定を機会に事業計画策定支援に力を入れているが、平成29年度に会員を対象に経営計画の策定状況について調査したところ、「事業計画を策定して経営に活用している」と回答したのは回答者全体の17.5%であった。事業計画を策定して経営に活用している事業者はまだ少数であり、大多数の小規模事業者は「決算書は税務申告のために作成しており、決算書の内容はよくわからない」「過去の経験に頼り、事業計画の必要性を認識していない」「重要なことは全て事業主の頭の中に入っているので、わざわざ明文化して共有する必要はない」というような「勘と経験に頼った経営」なのが現状である。

業種別の景況感については、商業においては町内には商店街組織は形成されていないものの、町役場のある遊佐地区に一定の商業集積が進んでおり、特に平成4年にオープンしたショッピングセンター「エルパ」周辺には県外資本の大型店も進出している。しかし、商業事業者の大多数は遊佐町とその周辺地域の住民を顧客とした小さな商圏の小規模事業者である。乏しい経営資源に加えて「勘と経験に頼った経営」のため、地域の人口減少や消費ニーズの多様化、インターネットの普及といった外部環境の変化に対応することができず、売上減少を余儀なくされている小規模事業者が多い。特に、集落を基盤とした小さな小売業者は売上が激減しているため後継者がいないことが多く、事業主の高齢化による廃業が小規模事業者数の減少に繋がっている。

工業においては本町の建設業・製造業のいずれにおいても建築工事と関連の深い小規模事業者が多い。建設業においては約85%が土木工事ではなく建築工事に携わる小規模事業者であり、

製造業においても約半数は酒田港に近い西遊佐地区に設けられた工業団地に立地する誘致企業等であるが、残る半数は家具、建具、サッシ、畳、石材、鉄工といった建築工事と関連の深い小規模事業者である。乏しい経営資源に加えて「勘と経験に頼った経営」のため、地域の人口減少や消費ニーズの多様化、ハウスメーカーとの競争激化といった外部環境の変化に対応することができず、売上減少を余儀なくされている小規模事業者が多い。中でも住宅の新築工事においては営業や広告宣伝に力を入れているハウスメーカーとの競争激化の影響は大きく、昔からの地縁や知人の紹介に頼っている小規模事業者は新築工事の受注が激減しており、その影響は下請や外注先にも及んでいる。一方で、リフォーム工事や修繕工事においてはハウスメーカーが不得手としている上に、大多数の小規模事業者は営業や広告宣伝に力を入れていないため、「住まいの困りごとについて誰に相談したらいいかわからない」という消費者も多い。このため、営業や広告宣伝に力を入れている小規模事業者は堅実に受注を獲得しているが、それらは小規模事業者全体の中ではほんの一部である。大多数の小規模事業者は営業や広告宣伝に力を入れておらず、ハウスメーカーの下請けや小規模な修繕工事により事業を維持しているのが現状である。また、若者の建設業離れにより、慢性的な人手不足に加えて従事者全体の高齢化も進んでおり、将来的には廃業の増加が懸念されている。

このような業況から、本町においては商業・工業ともに売上の減少を余儀なくされている小規模事業者が多く、経営基盤の弱体化が進行している。経営基盤の弱体化と先行きの不透明感から後継者難の小規模事業者が多く、事業主の高齢化による廃業が小規模事業者数の減少へと繋がっている。

エ. 交通

遊佐町の交通網においては主に道路、鉄路、空路について整備が進んでいる。

道路においては町内を国道7号線と国道345号線が縦断しており、秋田県との県境付近には迂回路が無いため、県境に位置する吹浦地区は山形・秋田の両県を行き来する自動車が集まる交通の要衝である。一方で、高速道路の整備は遅れており、町内を縦断する予定の日本海沿岸東北自動車道は現在も未開通区間であり、令和2年以内に酒田みなとIC～遊佐比子IC（仮称）の開通が予定されているものの、県庁所在地の山形市まで約2時間を要するのが現状である。

鉄路においては町内を羽越本線が縦断しており、特急の停車駅である遊佐駅など3つの駅が町内に設けられている。しかし、山形県内の移動にあたっては運行本数が少ない上に内陸部への乗換が不便なため利用者数が乏しく、鉄路よりも道路が移動手段の中心となっている。このため、鉄路の利用は学生の通学と社会人の県外出張が大多数を占めている。首都圏へ移動する際は新潟駅を経由することが多く、新潟駅までは特急で2時間20分を要するため、結果的に東京駅まで最短で4時間20分を要するのが現状である。

空路においては隣接する酒田市に庄内空港が整備され、平常時で羽田便4往復が運航されている。庄内空港と羽田空港は約1時間で結ばれているが、遊佐町から庄内空港まで自動車です約30分を要するため、遊佐町と羽田空港は最短です約2時間で結ばれている。

このように、遊佐町は山形県と秋田県を行き来する



自動車が集中する交通の要衝である一方で、高速交通網の整備が遅れているため、首都圏や県庁所在地に対して交通の便が悪いのが現状である。

オ. 観光

遊佐町の観光者数は直近の令和元年度で延べ 321 万人に達し、ピークである平成 27 年度の 389 万人からは大きく減少したものの（減少の主な原因は休憩施設の閉店）、直近 10 年間は 320 万人以上を維持しており、県内 35 市町村中第 5 位の観光者数である。本町は日本百名山の一つである鳥海山をはじめ、海・川・里・山といった観光資源に恵まれており、海水浴場やキャンプ場、道の駅や温泉といった観光拠点が整備されていることが大きく影響している。

【遊佐町の観光者数】（出典：山形県「山形県観光者数調査」） ※観光者数は延数

年度	平成 27 年	平成 28 年	平成 29 年	平成 30 年	令和元年
観光者数	3,897 千人	3,849 千人	3,250 千人	3,257 千人	3,219 千人

そして、現在は遊佐町内を縦断する日本海沿岸東北自動車道の工事が進んでおり、令和 2 年には酒田みなと IC～遊佐比子 IC（仮称）、令和 5 年度内には遊佐比子 IC（仮称）～遊佐鳥海 IC（仮称）が開通される見通しである。遊佐町総合発展計画では、「観光は本町の成長産業であり、町外から稼ぐ力を持った産業の代表格」と位置付けている。将来的には酒田みなと IC～遊佐鳥海 IC（仮称）区間の開通にあわせて「スーパー道の駅・遊佐パーキングエリアタウン」の整備を計画しており、今後はさらなる観光客等の増加が期待されている。

②課 題

以上の現状を踏まえ、取り組むべき課題として下記の 4 点があげられる。

ア. 事業計画策定推進による「勘と経験に頼った経営」からの脱却

本町の小規模事業者の大多数が売上減少により経営基盤の弱体化が進行しており、その原因として「勘と経験に頼った経営」があげられる。「勘と経験に頼った経営」では外部環境の変化や自社の経営課題といった事業を取り巻く現状を正しく認識することができず、事業の方向性についても成り行き任せになりがちである。このため、事業を発展させるために適切な方策を講じることができず、「勘と経験に頼った経営」が売上減少による経営基盤の弱体化へとつながっている。

この問題を解決するために取り組むべき課題として個々の事業者の事業計画策定推進があげられる。個々の事業者が事業計画を策定することで現状を正しく認識し、外部環境の変化に対応するために経営資源を有効に活用することで強みを活かした事業に取り組むことが可能になる。そして、事業の進捗状況に応じて PDCA サイクルを回していくことで競争力と経営基盤が強化され、事業の発展に結びつけることができる。

イ. 地区外からの需要獲得による商業事業者の持続的発展

本町の商業事業者の大多数は遊佐町とその周辺地域の住民を顧客としている小規模事業者だが、当該地区は人口減少と高齢化が急速に進行しているため、将来的には需要の減少により経営が立ち行かなくなるのは明らかである。このため、本町の商業事業者が事業の発展を図るためには、地区外からの需要を取り込む必要がある。

一方で、本町は日本海沿岸東北自動車道の開通を目前に控えており、観光資源や観光拠点の整備も進んでいるため、地区外からの観光客等の増加が期待されている。このため、これらの外部環境の変化を機会と捉え、観光客等の地区外からの需要の獲得が取り組むべき課題としてあげられる。

ウ. 地区内の需要の掘り起こしによる工業事業者の持続的発展

本町の工業事業者の大多数は建築工事と関連の深い小規模事業者であり、昔からの地縁や知人の紹介による受注が殆どで、ハウスメーカーとの競争激化により新築工事の受注が激減している。一方で、リフォーム工事や修繕工事においてはハウスメーカーが不得手としており、本町の小規模事業者が得意としているにもかかわらず、大多数の小規模事業者は営業や広告宣伝に力を入れていないため、「住まいの困りごとについて誰に相談したらいいかわからない」という消費者が多い。このため、これらのリフォーム工事や修繕工事の需要が地区内に潜在していると思われる。

このような中で、本町の工業事業者が売上拡大を図るためには、リフォーム工事や修繕工事といった、地区内に潜在している需要を掘り起こす必要がある。そのためには、地区内の消費者に対して自社の強みや得意分野を積極的に情報発信することが取り組むべき課題としてあげられる。

エ. 創業支援と事業承継支援による小規模事業者数の確保

本町の小規模事業者数は商工業者数全体の約9割を占めているが、人口減少と比例して漸減しており、特に事業主の高齢化による廃業が小規模事業者数の減少へと繋がっている。小規模事業者数の減少は雇用と消費の地区外への流出に繋がり、人口減少を加速させる大きな要因となる。このため、人口減少を最小限に抑えるためには現状の小規模事業者数を確保する取り組みが必要である。

このような中で、取り組むべき課題として創業支援と事業承継支援があげられる。これらは現状の小規模事業者数を確保するための取り組みであることは勿論のこと、創業者や後継者の人材育成を通じて地域経済の新たな担い手の創出に取り組み、産業の新陳代謝を促すことで競争力と経営基盤の強化を図るものである。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

遊佐町の10年後を見据えた場合、大きな変化として人口減少と高速交通網の整備があげられる。

遊佐町が平成27年に策定した「まち・ひと・しごと創生遊佐町総合戦略」においては、人口の将来展望として2030年の人口を11,484人と試算しており、直近の国勢調査による2015年の人口14,207人と比較すると約20%減少すると推測されている。このため、単純計算すると地区内の需要も約20%減少するため、減少した需要を町外から補わないと事業の維持が難しくなるのは明らかである。

一方で、現在は遊佐町内が未開通区間である日本海沿岸東北自動車道は令和2年内の酒田みなとIC～遊佐比子IC（仮称）の開通を皮切りに順次開通が予定されており、令和8年度には遊佐町からにかほ市への県境区間が全線開通する見通しである。これにより、鶴岡市から遊佐町を経て秋田市、そして青森市といった東北地方の日本海側が高速道路で結ばれ、観光者等の増加により一層の交流人口の拡大が期待されている。

このように外部環境が大きく変化する中で小規模事業者の長期的な振興を図るためには、個々の事業者が「勘と経験に頼った経営」から脱皮し、外部環境の変化に対応した事業計画に取り組んでいく必要がある。このため、当商工会では事業計画の策定推進を小規模事業者支援の中心に据え、これを起点に様々な振興策に取り組みたいと考えている。

②遊佐町総合発展計画との連動性・整合性

遊佐町では、平成28年度に「オール遊佐の英知（町民力）を結集」をスローガンとした「遊佐町総合発展計画〈第8次遊佐町振興計画〉」を策定しており、「地域の特性を活かした産業振興と多彩な働き場の構築」を産業振興に係る基本目標とし、「雇用の安定と就労環境の充実」「所得の向上と後継者育成」「地域資源を活かした観光振興」を基本施策として掲げている。

中でも、基本施策「所得の向上と後継者育成」の具体的施策「既存産業の競争力を引き出す経

「経営基盤の強化」は遊佐町と商工会が連携して取り組むべき項目である。 商工業者を対象とした販路開拓支援や人材育成支援を通じた経営基盤の強化と、創業支援による厚みのある産業基盤づくりに努めることとしており、前述した4つの課題を包括した内容となっていることから、経営発達支援事業の実施を通じて遊佐町総合発展計画の実現に寄与するものと考えている。

【遊佐町総合発展計画における産業振興に係る基本計画】

基本目標	
地域の特性を活かした産業振興と多彩な働き場の構築《産業振興》	
基本施策	具体的施策
1 雇用の安定と就労環境の充実	①新たな雇用を生み出す企業誘致の推進
	②未来の産業を担う人材育成と発掘
	③多様な働き方を支える就労環境への支援
2 所得の向上と後継者育成	①農林水産業の育成
	<u>②既存産業の競争力を引き出す経営基盤の強化</u>
3 地域資源を活かした観光振興	①効果的な情報発信と誘客活動の強化
	②観光客受け入れ体制の整備・拡充
	③高速道路を活用した拠点整備

③商工会としての役割

当商工会は遊佐町総合発展計画を踏まえた上で、本町の小規模事業者の長期的な振興を図るために取り組むべき課題を共有し、小規模事業者の最も身近な相談相手として以下の役割を果たす。

- ・小規模事業者の競争力を引き出し、販路拡大と経営基盤の強化を図る。
- ・小規模事業者の連携による共同販売促進事業を促すことで相乗効果の創出を図る。
- ・創業者や後継者等、地域経済の新たな担い手となる人材育成を図る。

(3) 経営発達支援事業の目標

以上を踏まえた上で、経営発達支援事業において下記の目標の達成を図る。

- ①事業計画の策定推進と計画の実施支援
- ②創業支援と事業承継支援による小規模事業者数の確保
- ③経営指導員等の資質向上とチーム支援体制の構築

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3年4月1日～令和8年3月31日）

(2) 目標の達成に向けた方針

①事業計画の策定推進と計画の実施支援

個々の小規模事業者の事業計画策定と計画の実施を支援することで「勘と経験に頼った経営」からの脱却を図り、PDCA サイクルを回していくことで小規模事業者の競争力と経営基盤の強化を図る。

本町においては事業計画の必要性や重要性を認識していない「勘と経験に頼った経営」の小規模事業者が大多数であることから、まずは事業計画策定に取り組んだ小規模事業者の成功事例を紹介することで意識啓発を図る。その後、事業計画策定に必要な基礎知識の習得とあわせて事業計画策定へと結びつけ、定期的なフォローアップを通じて計画の実施を支援し、PDCA サイクルを回していくことで小規模事業者の競争力と経営基盤の強化を図る。

なお、支援にあたってはチーム体制による複眼的な視点でアプローチすることで当該事業者の現状を正しく認識し、適切な方策を講じることで当該事業者に最適な支援の実現を図る。

②創業支援と事業承継支援による小規模事業者数の確保

減少する小規模事業者数に歯止めをかけるべく、創業支援と事業承継支援に取り組むことで小規模事業者数の確保を図る。

創業支援においては、創業セミナーの開催や関係機関との連携により、広く創業希望者を掘り起こすことで創業支援へと結びつける。しかし、社会の成熟と人口減少が同時進行する中で創業を実現させるためには、これまでの市場に無かった新たな価値が必要とされている。このため、支援にあたってはチーム体制による複眼的な視点でアプローチし、創業計画の考え方から創業計画の策定と実行、創業後の経営支援という、創業に係る一連の流れをワンパッケージで支援することで、着実な創業と安定した経営の実現を図る。

また、事業承継支援においては、本町において大多数を占めている家族経営の小規模事業者の場合はプライベートな領域に踏み込むものであり、専門的な知識とノウハウが求められるため、重要性は高いものの安易には踏み込めない課題である。このため、まずは書面による調査を通じて現状把握と意識啓発を図る。そして、これを機会に支援ニーズを掘り起こし、関係機関及び専門家等と連携して事業承継支援に取り組む。

③経営指導員等の資質向上とチーム支援体制の構築

前述の①事業計画の策定推進と計画の実施支援と②創業支援と事業承継支援による小規模事業者数の確保という目標を達成するためには、従来の経営改善普及事業とは異なる支援が求められている。それは、事業の将来を見据えた戦略的な視点であり、「正解」が一つではない問題に対する支援である。このため、当該事業者に最適な支援を実現するためには、経営指導員等の資質向上を図ることは勿論のこと、経営課題に対して複眼的な視点でアプローチするチーム支援体制を構築する必要がある。

そのためには、当商工会で定期的実施している「職員勉強会」を基軸としてチーム支援に取り組む。当商工会では全職員が参加する「職員勉強会」を毎月2回実施しており、経営指導員等の資質向上と業務の標準化に取り組んでいる。これにより、経営指導員だけでなく経営支援員を含む全職員が経営分析から事業計画の策定支援、計画の実施支援に取り組める支援能力を身につけており、経営指導員等の資質向上に結びついている。

そこで、これからは「職員勉強会」において各自の支援案件を持ち込み、今後の支援方法につ

いて全員で協議する。これにより、支援案件について全職員が情報共有することは勿論のこと、支援案件に対して全職員の得意分野を生かして複眼的にアプローチすることで最適な支援に結びつける。あわせて、相談内容に応じて得意分野を持つ職員が応対することでチーム支援体制の構築を図る。

3-1. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

当商工会では、地域の経済動向調査として①県内統一景況調査、②税務指導で得ている事業所の財務状況調査、③事業所現況調査を経営発達支援事業として実施している。

当商工会の会員は遊佐町周辺の経済動向には高い関心を示しているが、①県内統一景況調査については主催者である山形県商工会連合会から提供されるデータが山形県全体のデータであり、②税務指導で得ている事業所の財務状況調査については遊佐町の中でも売上規模の小さな事業所に偏ったデータであった。このため、これらの経済動向調査では会員の期待に据えているとは言えず、調査結果も遊佐町全体を概観していないため、経営支援に活かしているとは言い難いのが現状である。

また、一方で、③事業所現況調査については当初は年80者を対象に調査する計画だったが、平成30年度に当時の会員総数409者のうち遊佐町内で商工業を営んでいる377者を対象に実施したところ、回収率88.5%と多くの会員から回答をいただくことができ、その後の経営支援に活かすことができた。

このことから、今後の地域の経済動向調査では、より小規模事業者支援に活かすことができる調査とするため、遊佐町内で商工業を営んでいる全ての会員を対象とし、高い回収率が実現できる調査を実施する必要がある。

また、国や地方公共団体が実施するビッグデータ等の各種調査については外部環境の大きな流れを把握するために重要なデータだが、これまでは事務局内の情報把握にとどまり、小規模事業者に対する経営支援には活かされていなかった。このため、これらの小規模事業者に対する調査結果の情報提供が取り組むべき課題としてあげられる。

(2) 事業内容

①国及び地方公共団体が提供するビッグデータ等の活用

外部環境の大きな流れを把握するために、経営指導員等が国及び地方公共団体が提供するビッグデータ等を活用した地域の経済動向分析を実施し、年1回の頻度で公表する。

【分析項目】「RESAS」人口マップ、地域経済循環マップ、産業構造マップ、企業活動マップ等
「山形県買物動向調査」、「山形県観光者数調査」等

【分析手法】経営指導員等が外部専門家等と連携して分析を行う

②会員現況調査の実施

管内の景気動向等の詳細な実態を把握するため、2年に1回の頻度で会員現況調査を実施する。従業員数や売上の増減といった定量的な調査のほか、経営の問題点や事業承継の現状等の定性的な調査も実施し、経営指導員等が調査結果を分析して2年に1回の頻度で公表する。

【調査対象】会員事業所約400者

【調査項目】従業員数、売上の増減、経営の問題点、事業承継の現状等

【調査手法】調査票を郵送し、経営指導員等の巡回により回収する

【分析手法】経営指導員等が外部専門家等と連携して分析を行う

(3) 成果の活用

調査結果については商工会報及びホームページに掲載することで広く管内事業者等に周知する。あわせて、事業計画策定における外部環境の把握等、経営指導員等が小規模事業者に対して

経営支援を行う際の参考資料とする。

(4) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①公表回数	0 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②公表回数	0 回	0 回	1 回	0 回	1 回	0 回

3-2. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

当商工会では、需要動向調査として①山形県買物動向調査、②共同販売促進事業実施時における消費者アンケート調査、③日経 POS システムによる定期的な情報の提供を経営発達支援事業として実施している。

①山形県買物動向調査については山形県の主催により 3 年に 1 回の頻度で実施しており、調査結果の報告を受けた際に経営指導員等が概要をまとめて商工会報及びホームページで公開している。

②共同販売促進事業実施時における消費者アンケート調査については年 1 回実施している事業者による共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」スタンプラリーにおいてアンケートを実施している。アンケートでは消費者の買物等に係る情報収集方法について調査・分析しており、調査・分析結果は事務局内で共有することにより経営支援の参考にしているが、事業者への周知は一部の会員にとどまっているのが現状である。

③日経 POS システムによる定期的な情報の提供については商品開発に取り組んでいる製造業 1 者に情報提供したものの、商品が開発された後は情報提供を求められていないが現状である。

本町の小規模事業者は経営資源、特に資金力が乏しいため、マーケット・インの発想を取り入れても消費者の需要に応じて商品やサービスの仕様を簡単には変えられないのが現状である。その一方で、消費者の需要に応じて柔軟な対応が可能なのが情報発信である。本町の小規模事業者はコストを理由に情報発信に力を入れていない事業者が大多数だが、現在は SNS に代表されるようにコストをかけずに情報発信できる時代になっている。情報発信は販路開拓の取り組みとも関連性が高いため、今後は商業事業者を中心に効果的な情報発信を実現するためにどのようにアプローチすべきなのか消費者の需要動向を調査・分析することで事業者の支援に役立てたいと考えている。

(2) 事業内容

①地区内消費者に対する需要動向調査の実施

地区内消費者に対して効果的に情報発信するため、売出しやスタンプラリーといった商業事業者による共同販売促進事業の際にアンケートを実施する。アンケートの調査結果を分析した上で小売業等の商業事業者にフィードバックすることで、地区内消費者に対する情報発信の参考とする。

【サンプル数】参加者 100 人

【調査項目】買物等に係る情報収集方法、インターネット・SNS の活用状況等

【調査手法】共同販売促進事業実施時に調査票によるアンケートを実施

【分析手法】経営指導員等が外部専門家等と連携して分析を行う

【活用方法】当該事業者に対する調査結果の送付、経営指導員等による巡回時の説明

②観光客等に対する需要動向調査の実施

町外からの観光客等に対して効果的に情報発信するため、スタンプラリー等の町内を周遊する観光客等を対象とした事業の際にアンケートを実施する。アンケートの調査結果を分析した上で

宿泊業・飲食サービス業等の商業事業者にフィードバックし、観光客等に対する情報発信の参考とする。

【サンプル数】参加者 100 人

【調査項目】観光等に係る情報収集方法、インターネット・SNS の活用状況等

【調査手法】スタンプラリー等の事業実施時に調査票によるアンケートを実施

【分析手法】経営指導員等が外部専門家等と連携して分析を行う

【活用方法】当該事業者に対する調査結果報告書の送付、経営指導員等による巡回時の説明

(3) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①対象事業者数	0 者	5 0 者	5 0 者	5 0 者	5 0 者	5 0 者
②対象事業者数	0 者	5 0 者	5 0 者	5 0 者	5 0 者	5 0 者

4. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

本町の小規模事業者は「決算書は税務申告のために作成しており、決算書の内容はよくわからない」というような「勘と経験に頼った経営」が大多数であり、経営状況の分析に取り組んでいる者はごく少数である。

このような中で、当商工会ではセミナーの開催を通じて経営分析の必要性と重要性について普及啓発を図ってきた。また、月 2 回の職員勉強会において経営指導員等が支援している事業者の経営分析を輪番で発表しているほか、各種支援施策を活用する際に決算書に基づいた経営分析に取り組んでいる。その結果、令和元年度においては 38 件の経営分析を実施している。

しかし、これらの経営分析は決算書に基づいた財務分析が中心であり、非財務情報による定性的な経営分析までは踏み込んでいなかったのが現状である。

そこで、これからは財務分析による定量的な経営分析に加え、非財務情報による定性的な経営分析にも取り組むことにより、小規模事業者の経営状況を正しく把握する必要がある。

(2) 事業内容

①対象者の掘り起こし

経営分析に取り組む対象者を掘り起こすため、会員に対して経営分析に取り組んでいる小規模事業者の成功事例を定期的に情報提供することで意識啓発を図る。

これまでも実施している視察研修等の部会事業や商工会報で経営分析に取り組んでいる小規模事業者の成功事例を紹介するほか、巡回訪問や窓口相談、後述する事業計画策定セミナーにおいて経営分析の必要性と重要性について意識啓発を図り、年間 40 件を目標として対象者の掘り起こしに取り組む。

②チーム支援による経営分析の実施

【対象者】掘り起こしにより経営分析の必要性と重要性を認識した事業者 40 者

【分析項目】定量分析たる財務分析と、定性分析たる SWOT 分析の双方により分析する

定量分析：財務分析により売上持続性、収益性、安全性、効率性等を分析

定性分析：SWOT 分析により外部環境と内部環境を分析

【分析手法】経済産業省のローカルベンチマーク等を活用して経営指導員等が分析を行った後、毎月 2 回実施している職員勉強会で協議することでチーム支援に結びつける

(3) 分析結果の活用

分析結果は当該事業者にフィードバックし、事業計画策定支援をはじめとした経営支援に活用

する。

(4) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
経営分析件数	38件	40件	40件	40件	40件	40件

5. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

本町の小規模事業者は「過去の経験に頼り、事業計画の必要性を認識していない」「重要なことは全て事業主の頭の中に入っているので、わざわざ明文化して共有する必要はない」というような「勘と経験に頼った経営」が大多数であり、事業計画の策定に取り組んでいる者はごく少数である。

このような中で、当商工会では事業計画策定セミナーの開催を通じて事業計画の必要性と重要性について普及啓発を図ってきた。また、小規模事業者持続化補助金をはじめとした各種支援施策の活用を機会に事業計画策定支援に取り組んだ結果、令和元年度においては20件の事業計画策定支援を実現している。

しかし、支援施策の活用を機会に事業計画策定に取り組んだ事業者の中には、若手後継者や創業して間もない者を中心にマーケティング等の策定に必要な基礎知識に乏しい者もおり、経営指導員等による個別指導の前に事業計画策定セミナーでこれらの基礎知識を体系的に学ぶ必要がある者も少なくない。しかしながら、毎年開催している事業計画策定セミナーの受講者は10名にも満たないのが現状である。

そこで、これからは事業計画策定に取り組んだ小規模事業者の成功事例を紹介することで事業計画の必要性と重要性について意識啓発を図る。これにより、事業計画策定セミナーの受講者数の増加を図り、事業計画策定に必要な基礎知識を学んだ上で、チーム支援による年間30件の事業計画策定支援に取り組む。

(2) 支援に対する考え方

本町の小規模事業者は「勘と経験に頼った経営」が大多数であり、事業計画策定支援の前に事業計画の必要性と重要性を認識してもらうことから着手する必要がある。このため、視察研修等の部会事業や商工会報等で事業計画策定に取り組んだ小規模事業者の成功事例を積極的に紹介することで、事業計画の必要性と重要性についての意識啓発を図る。

その上で、経営分析を行った事業者を対象に事業計画策定支援に取り組む。地域の経済動向調査と需要動向調査で把握した外部環境と経営状況の分析により把握した内部環境を掛け合わせることで、より実効性の高い事業計画の策定を支援する。支援にあたっては担当する経営指導員等がマンツーマンで対応するほか、毎月2回実施している職員勉強会で協議することでチーム支援を図る。

また、事業計画策定に必要な基礎知識が乏しい者については事業計画策定セミナーの受講を促すこととし、経営分析を行った事業者の75%にあたる年間30件の事業計画策定を目指す。

(3) 事業内容

①事業計画策定セミナーの開催

事業計画策定に必要な基礎知識を体系的に学ぶことを目的とした事業計画策定セミナーを実施する。事業計画を策定する目的から経営分析、マーケティング、事業戦略の立案と、事業計画策定の一連の流れに必要な基礎知識を学ぶカリキュラムとし、受講者についてはこれらの基礎知識に乏しい若手後継者や創業して間もない者等を想定している。参加者の募集にあたっては、全会員へのチラシ送付とあわせて巡回訪問の際に若手後継者や創業して間もない者を勧誘するほか、町内全戸配布している「広報ゆぎ」にチラシを折り込むことで会員に限らず遊佐町内に広く

周知する。

【支援対象】事業計画策定に必要な基礎知識に乏しい若手後継者、創業して間もない者等

【参加者数】10名

【募集方法】チラシ（会員及び町内全戸配布）、個々の事業者への勧誘

【実施回数】3時間×3日間

②チーム支援による事業計画策定支援

経営分析を行った事業者のうち、事業計画策定に意欲のある事業者を対象に事業計画策定支援に取り組む。支援にあたっては担当する経営指導員等の応対とあわせて、毎月2回実施している職員勉強会で協議することでチーム支援を図る。また、必要に応じて専門家等の個別相談も実施する。これにより、職員全員が当該事業者の事業計画の方向性や取り組み内容について共有し、ブラッシュアップを図ることで事業計画の策定を支援する。

(4) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①セミナー受講者数	9名	10名	10名	10名	10名	10名
②事業計画策定件数	20件	30件	30件	30件	30件	30件

※②事業計画策定件数には創業計画を含まない

6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1) 現状と課題

当商工会の事業計画策定後の実施支援については、小規模事業者持続化補助金をはじめとした各種支援施策の活用に伴ってフォローアップが主となり、補助金申請や実績報告といった事務手続きが必要な時期にフォローアップが集中し、それ以外の時期は不定期な支援であることが多かった。

しかし、小規模事業者の持続的な発展を図るためには、これらの事務手続きよりも事業計画の進捗状況を正しく把握し、適切な支援を通じてPDCAサイクルを回していく必要がある。このため、今後取り組むべき課題として定期的なフォローアップと進捗状況に応じたチーム支援があげられる。

(2) 支援に対する考え方

事業計画策定支援した全ての事業者を対象に定期的な巡回に取り組むことで事業計画の進捗状況を把握する。そして、進捗状況に応じたチーム支援に取り組むことで経営課題の明確化と課題解決を図り、事業計画策定の際に個々の事業者が設定した目標値の達成を目指す。

特に経営経験の乏しい事業者や進捗状況を把握した上で計画との乖離が目立つ事業者については集中的に支援することとし、必要に応じて専門家・支援機関と連携して個別相談を実施する。

(3) 事業内容

①定期的な経営相談とチーム支援によるフォローアップ

事業計画策定支援した30者に対して四半期に1回の定期的な経営相談を実施する。これにより、事業計画の進捗状況と目標達成状況の把握を図る。なお、このうち経営経験の乏しい事業者10者については月1回の頻度で経営相談を実施する。また、進捗状況を把握した上で計画との乖離が目立つ事業者については相談頻度を増やす等、柔軟に対応する。

事業計画の進捗状況を正しく把握することで経営課題の明確化を図り、毎月2回実施している職員勉強会で経営課題の解決方法について協議することで、チーム支援によるフォローアップを図る。

②専門家等との連携による個別相談の実施

経営相談を通じてより専門的な支援が必要な事業者については専門家等との連携による個別相談を実施し、経営課題の明確化と課題解決を図る。

(4) 目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
対象事業者数	17者	30者	30者	30者	30者	30者
頻度(延べ回数)	181回	200回	200回	200回	200回	200回
目標達成事業者数	—	20者	20者	20者	20者	20者

※目標達成事業者数とは、事業計画策定の際に個々の事業者が設定した目標値を達成した事業者を指す

7. 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

当商工会では、新たな需要の開拓に寄与する事業として①共同販売促進事業の実施、②ニッポン全国物産展などを活用した小売業者等の販路拡大支援、③企業の情報発信支援に取り組んでいる。

①共同販売促進事業の実施についてはテーマに基づいて町内の小規模事業者の商品等を掲載した冊子「いいミセえっぺだマップ」を年1回発行しており、発行にあわせてスタンプラリーを実施することで販売促進を図っている。今年で7年目を迎えることで町民に定着しており、掲載事業者からも販売促進に結びついているという声をいただいている。

②ニッポン全国物産展については山形県商工会連合会の主催により毎年11月末に首都圏のデパートで開催されているものの、本町から出展した事業者は直近5年間で1者のみである。本町には首都圏に販路開拓できるような商品を扱っている事業者が極めて少なく、加えて出展するには1週間程度の出張が必要とされるため、家族経営の小規模事業者には馴染まないのが現状である。

③企業の情報発信支援については各種セミナーを実施した効果もあり、ホームページやSNSを開設して情報発信している事業者が増加している。事業者によっては情報発信によって集客力の向上や通販の売上に結びついた者も散見されるものの、大多数の小規模事業者は一時的な情報発信にとどまっており、継続的な情報発信をしていないので売上に結びついていないのが現状である。

このような現状から、今年で7年目を迎え、地域に定着している「いいミセえっぺだマップ」を今後も継続していきたいと考えている。「いいミセえっぺだマップ」は毎年テーマを変えて発行していることから、潜在している需要を掘り起こすようなテーマの選定が課題としてあげられる。

(2) 支援に対する考え方

共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」については今年で7年目を迎えることで地域に定着しており、掲載事業者からも好評のため今後も継続していきたいと考えている。毎年テーマを変えることでターゲット層も変わるため、ターゲット層に対して何を訴求するかを考えることにより、掲載事業者がマーケット・インの発想となる機会にもしていきたいと考えている。特に今後は日本海沿岸東北自動車道の供用開始を機会に交流人口の増加が期待されるため、地区内の需要だけでなく町外からの観光客等の需要も取り込める内容にしていきたいと考えている。

また、過去に建築関係の小規模事業者が「いいミセえっぺだマップ」に掲載したところ、これを見た町民から修繕工事の受注があったという声が複数件寄せられた。建築関係の小規模事業者は営業や広告宣伝に力を入れていないため、「住宅の困りごとについて誰に相談したらいいかわからない」という消費者も増えていることから、「いいミセえっぺだマップ」のような冊子で職別工事ごとに対応できる小規模事業者を紹介することで、これらの建築工事に係る需要の掘り起

こしにも取り組んでいきたい。

(3) 事業内容

①商業事業者の共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」の実施

主に商業事業者の新たな需要の開拓を目的とした共同販売促進事業「いいミセえっぺだマップ」を実施する。

テーマに基づいて町内の小規模事業者をPRする冊子「いいミセえっぺだマップ」を発行し、これにあわせて地域情報誌への掲載やスタンプラリーを実施することで商業事業者の販売促進に取り組む。なお、発行にあたっては後述の「遊佐町職人図鑑（仮称）」と交互に隔年で発行することとし、掲載事業者の半数の事業者の売上増加を目指す。

②工業事業者の共同販売促進事業「遊佐町職人図鑑（仮称）」の実施

主に工業事業者の新たな需要の開拓を目的として建築工事に係る共同販売促進事業「遊佐町職人図鑑（仮称）」を実施する。

職別工事など住まいの困りごとに応じてそれを解決できる小規模事業者をPRする冊子「遊佐町職人図鑑（仮称）」を発行し、これにあわせて地域情報誌への掲載等の情報発信を強化することで工業事業者の販売促進に取り組む。

なお、発行にあたっては前述の「いいミセえっぺだマップ」と交互に隔年で発行することとし、掲載事業者の半数の事業者の受注獲得を目指す。

(4) 目標

	現行	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
①参加事業者数	27者	—	30者	—	30者	—
①売上増加事業者数	9者	—	15者	—	15者	—
②参加事業者数	—	30者	—	30者	—	30者
②受注獲得事業者数	—	15者	—	15者	—	15者

8. 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

現在の経営発達支援事業の評価については、毎年4月に事務局の自己評価を正副会長が内部評価として承認した後、外部評価として外部有識者である経営コンサルタントと遊佐町産業課長の評価を受け、総代会等で報告する仕組みとなっている。

しかし、この仕組みでは年1回のみ評価のため、年度途中の進捗状況がわからないことが問題点としてあげられる。また、会合を設けずに書面のやり取りのみで進めているため、結果として現れる数値のみで評価せざるを得ず、結果に至るまでの過程を評価できないことも問題点としてあげられる。

このため、今後取り組むべき課題として、中間の進捗状況や結果に至るまでの過程について評価するために評価者の会合を年複数回設けたいと考えている。

(2) 事業内容

①経営発達支援事業の評価を目的とした協議会の設立

経営発達支援事業の評価を目的とした協議会を設立する。構成員については、当商工会からは正副会長と事務局長、遊佐町からは産業課長、外部有識者からは中小企業診断士、そして本計画の実施に関与する法定経営指導員とし、半期ごと年2回の頻度で会合を設け、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。当該協議会の評価結果は理事会及び総代会に報告した上で商工会事業に反映させることとし、全会員への資料配布とあわせて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。

9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1) 現状と課題

当商工会では、経営指導員等の資質向上等として主に外部講習会の活用と月2回の職員勉強会の実施に取り組んでいる。

外部講習会については、山形県商工会連合会が主催する「専門スタッフ研修」や中小企業大学校等が主催する「中小企業支援担当者等研修」に経営指導員だけでなく経営支援員も参加しており、創業支援や事業承継などのOJTだけでは習得できない支援手法について体系的に学習することで経営指導員等の資質向上を図っている。

また、毎月2回実施している職員勉強会においては、外部から講師を招聘して研修会を実施しているほか、経営指導員等が輪番で地区内の事業者の経営分析や担当業務の制度改正・業務改善について発表することで、経営指導員等の資質向上と業務の標準化を図っている。

しかし、現在、小規模事業者の発展を図るために支援機関に求められているのは、事業の将来を見据えた戦略的な視点であり、「正解」が一つではない問題に対する支援である。また、高度かつ専門的な相談が年々増加している中で、ひとりの経営指導員等が小規模事業者のあらゆる経営相談に対応していくのは現実的でない。このため、経営指導員等の資質向上とあわせて、全職員の得意分野を活かして複眼的な視点で経営相談に対応する、チーム支援体制の構築を図る必要がある。

特に、当商工会は正職員が事務局長を含めて5名と小規模であり、山形県の補助対象職員設置基準によると小規模事業者数の変動によっては職員数削減の可能性もある。このため、経営指導員等の資質向上とチーム支援体制の構築は喫緊の課題と捉えている。

(2) 事業内容

①外部講習会等の積極的活用

経営指導員等の一層の資質向上を図るため、山形県商工会連合会が主催する「専門スタッフ研修」等はもちろんのこと、中小企業大学校等が主催する「中小企業支援担当者等研修」をはじめとした県外で開催される外部講習会に経営指導員だけでなく経営支援員も派遣する。特に、当商工会が力を入れている「事業計画策定支援」「創業支援」「事業承継支援」については優先的に派遣することで経営指導員等の資質向上を図る。

②職員勉強会を通じたチーム支援体制の構築

毎月2回、全職員が参加する「職員勉強会」を通じて職員の資質向上とチーム支援体制の構築を図る。

これまで同様に経営分析の発表や担当業務の説明、外部から講師を招聘しての研修会を通じて資質向上と業務の標準化を図るほか、各自の支援案件を持ち込んで経営分析から事業計画の策定、計画の実施といった今後の支援方法について全員で協議する。これにより、支援案件について全職員が情報共有することは勿論のこと、支援案件に対して全職員の得意分野を生かして複眼的にアプローチすることで支援の質の向上に結びつけ、あわせて相談内容に応じて得意分野を持つ職員が応対することでチーム支援体制の構築を図る。

10. 地域経済の活性化に資する取組に関すること

(1) 現状と課題

本町は人口・小規模事業者とも年々減少しており、一定の商業集積が進んでいる遊佐地区やショッピングセンター「エルパ」においても空き店舗が散見され、以前から小規模事業者数の減少による地域経済の活力低下が問題となっている。小規模事業者数の減少は雇用と消費の地区外へ

の流出に繋がり、人口減少を加速させる要因になる。そして、人口減少は需要の減少を招き、さらなる小規模事業者の減少という悪循環をもたらしている。この悪循環を断ち切るためには、創業支援と事業承継支援をとおして現状の小規模事業者数の確保に取り組む必要がある。

しかし、創業支援と事業承継支援は支援機関単体での支援が難しい分野である。いずれも支援対象者の掘り起こしが難しい上に、成果を出すまで長期間にわたり支援する必要がある。事業だけでなくプライベートな領域まで踏み込む必要があり、幅広い相談に対応するため専門的な知識とノウハウが求められる。そして、これらをワンストップ・ワンパッケージで支援するためには、地域の支援機関が連携して支援する必要がある。

このため、創業支援と事業承継支援を強化するにあたり、本町の経営革新等支援機関である当商工会と金融機関2行、そして遊佐町の連携を強化する必要がある。

(2) 事業内容

①経営革新等支援機関会議（仮称）の開催

本町の経営革新等支援機関である当商工会と荘内銀行遊佐支店、きらやか銀行遊佐支店、これに遊佐町産業課を加えた4団体による経営革新等支援機関会議（仮称）を開催する。会議は半期ごとに年2回の頻度で開催することとし、当商工会で取り組んでいる地域の経済状況調査や各種支援施策の実施状況、各支援機関で取り組んでいる小規模事業者支援について意見交換を実施する。これにより、小規模事業者支援の現状と支援ニーズについて情報共有を図り、当商工会及び遊佐町の支援施策への反映を図る。

また、これを機会に経営革新等支援機関会議（仮称）を構成する4団体が連携することで、創業支援と事業承継支援のワンストップ・ワンパッケージ化を図り、創業支援と事業承継支援を通じた地域経済の活性化を図る。

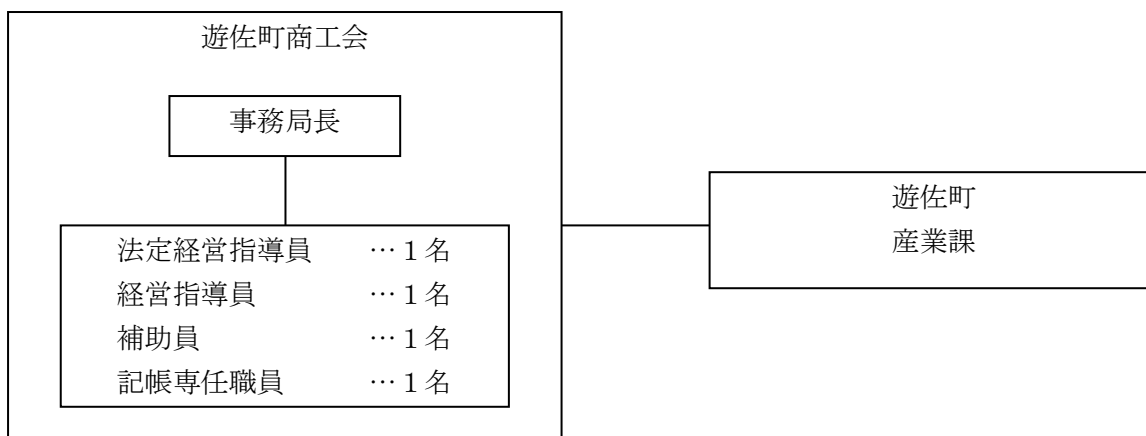
(別表2)

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4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：高橋理恵

連絡先：遊佐町商工会 (Tel. 0234-72-4422)

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とそれ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商工会/商工会議所

〒999-7781 山形県飽海郡遊佐町遊佐字石田 19-18

遊佐町商工会

Tel. 0234-72-4422 Fax. 0234-72-4423

Mail. yuza@shokokai-yamagata.or.jp

②関係市町村

〒999-7781 山形県飽海郡遊佐町遊佐字舞鶴 211

遊佐町産業課

Tel. 0234-72-3311 Fax. 0234-72-3310

Mail. sozo@town.yuza.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)

	R 3 年度	R 4 年度	R 5 年度	R 6 年度	R 7 年度
必要な資金の額	4,500	4,500	4,500	4,500	4,500
事業計画策定支援					
・事業計画策定セミナー	500	500	500	500	500
・個別相談会	300	300	300	300	300
事業計画策定後の実施支援					
・個別相談会	300	300	300	300	300
需要の開拓に寄与する事業					
・商業事業者の共同販売促進事業	0	3,100	0	3,100	0
・工業事業者の共同販売促進事業	3,100	0	3,100	0	3,000
経営指導員等の資質向上に関すること					
・研修会	300	300	300	300	300

(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
補助金(国、山形県、遊佐町) 商工会自己財源(会費収入、手数料収入、事業受託料、雑収入)

(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)

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
連携して事業を実施する者の役割
連携体制図等