

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	只見町商工会（法人番号 9380005009775） 金山町商工会（法人番号 7380005009174） 昭和村商工会（法人番号 5380005009168） 三島町商工会（法人番号 2380005009154） 柳津町商工会（法人番号 9380005009148） 只見町（地方公共団体コード 073679） 金山町（地方公共団体コード 074454） 昭和村（地方公共団体コード 074462） 三島町（地方公共団体コード 074446） 柳津町（地方公共団体コード 074233）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	①経営持続化に向けた事業計画策定支援の強化 伴走支援による経営分析・事業計画策定支援を通して、地域の事業者が自ら経営課題に気づき、対処できる経営への転換を実現するとともに、事業者と支援機関との日頃からの連携構築により、変化の激しい時代にも機敏かつ的確に対応していける仕組みを構築する。 ②DX推進による経営基盤の確立 地域の事業者にITやデータ活用による生産性向上やビジネスモデル構築の価値への気づきを促しつつ、経営課題を解決できるITツールを的確に取り入れながら、経営の在り方を刷新していける仕組みを構築する。 ③地域資源を活用した販路開拓及び誘客事業 広域連携の深化によって各地の地域資源や観光資源を効果的に組み合わせ、「只見川ライン地域」の魅力・ブランドを一層高めることで交流人口を拡大し、ファンとの継続的なコミュニケーションの確立を通して外貨を獲得するとともに、地域外のリソースを地域の成長の活力として取り入れる。 ④商工会の支援能力強化 これらを実現するため、商工会職員・組織のスキルアップを図るとともに、自治体はじめ関係支援機関との連携強化により、地域事業者の課題・ニーズに十分に対応し、継続的に地域の経済基盤を維持・活性化できる仕組みを構築する。
事業内容	1. 地域経済動向調査に関すること

	1. 地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用） 2. 景気動向分析 2. 需要動向調査に関すること 1. 地域特産品を原料とした商品の試食アンケート調査 2. 宿泊客に対するアンケート調査 3. 経営状況の分析に関すること 1. 経営分析を行う事業者の選定 2. 定性（非財務）及び定量（財務）による財務分析 4. 事業計画の策定支援 1. D X 推進セミナーの開催及び I T 専門家派遣の実施 2. 事業計画策定セミナーの開催 5. 事業計画策定後の実施支援 1. 定期的かつ継続的にフォローアップを行う 6. 新たな需要の開拓支援 1. 首都圏における一般消費者に対する販路開拓支援（B to C） 2. 地方銀行フードセレクションへの出展（B to B） 3. E C サイト利用及び S N S の有効活用（B to C） 4. 自社 H P によるネットショップ開設（B to C）
連絡先	只見町商工会 〒968-0421 福島県 南会津郡只見町 大字只見字宮前 1308 TEL:0241-82-2380 e-mail:tadamis@oboe.ocn.ne.jp 金山町商工会 〒968-0011 福島県 大沼郡金山町大字川口字谷地 381-1 TEL:0241-54-2311 e-mail:kanesho@ht-net21.ne.jp 昭和村商工会 〒968-0103 福島県 大沼郡昭和村大字下中津川字中島 652 TEL:0241-57-3100 e-mail:showasho@ht-net21.ne.jp 三島町商工会 〒969-7511 福島県 大沼郡三島町大字宮下字水尻 1134 TEL:0241-52-2430 e-mail:sansho@ia7.itkeeper.ne.jp 柳津町商工会 〒969-7201 福島県 河沼郡柳津町大字柳津字中在家 1182-1

	TEL:0241-42-2552 e-mail:yanaidu@coral.ocn.ne.jp 只見町 観光商工課 〒968-0421 福島県 南会津郡只見町大字只見字雨堤 1039 TEL:0241-82-5240 e-mail:syoukou@town.tadami.lg.jp 金山町 商工観光課 〒968-0011 福島県 大沼郡金山町大字川口字谷地 393 TEL:0241-54-5327 e-mail:kanko@town.kaneyama.fukushima.jp 昭和村 産業建設課 〒968-0103 福島県 大沼郡昭和村大字下中津川字中島 652 TEL:0241-57-2117 e-mail:sangyou@vill.showa.fukushima.jp 三島町 地域政策課 〒969-7511 福島県 大沼郡三島町大字宮下字宮下 350 TEL:0241-48-5533 e-mail:seisaku@town.mishima.fukushima.jp 柳津町 地域振興課 〒969-7201 福島県 河沼郡柳津町大字柳津字下平乙 234 TEL:0241-42-2114 e-mail:kankou-shoukou@town.yanaizu.fukushima.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

【只見川ライン地域の概要】

当地域では、只見町商工会・柳津町商工会・三島町商工会・金山町商工会・昭和村商工会の 5 商工会が経営支援の高度化や業務の効率化を目的として広域連携協議会を立ち上げ、広域連携によりスケールメリットを活かし、セミナーの合同開催や物産展への共同出展を実施するとともに、職員数の削減への対応として給与計算の集約化や記帳代行の共同処理を行ってきた。

行政レベルにおいても、5 町村にて、只見川ライン観光協会（事務局：柳津町）や奥会津五町村活性化協議会（事務局：金山町）を組織し連携を図っている。また、南会津町・桧枝岐村を加えた 7 町村にて構成される只見川電源流域振興協議会（事務局：金山町）では、観光 P R 事業を共同実施している。J R 只見線と只見川沿いに位置し観光ルートとしての結びつきも強いことから本連携体を通称「只見川ライン商工会」としている。

只見川ライン地域は、福島県の南西部に位置し、1,517k m²と広大な面積の中に、人口約 11,400 人、人口密度 7.5 人/ k m²と、ほとんどが山林に占められている中山間地域である。

新潟県と結ぶ国道 252 号線が東西に走り、国道と並行する形で全国屈指のローカル線「J R 只見線」が新潟県魚沼市小出から福島県会津若松市まで走る。同様に並行して只見川が流れ、田子倉ダムをはじめとする複数の発電専用ダムが建設されており電源流域のまちとして首都圏等への電気需要に貢献している。特に上流に位置する田子倉ダムは、総貯水量国内第 3 位、出力 400,000kw を誇る日本屈指の発電所を有するとともに、遊覧船運航や釣りスポットとして観光的役割を果たしている。

J R 只見線は、2011 年新潟・福島豪雨災害により、只見～会津川口（金山町）間が橋梁の流出等により不通となっていたが、2022 年 10 月に全線再開通となった。

5 カ町村が特別豪雪地帯に指定され、特に只見町は全国有数の豪雪地帯で、平均積雪量 2～3m、積雪は例年 11 月末頃～4 月頃までで所により 5 月初旬まで残雪がある。各地域では雪まつりを開催し、冬期間の誘客を図っている。

■ J R 只見線について

「NIKKEI PLUS1」の「何でもランキング「紅葉の美しい鉄道路線ベストテン」、「雪景色のきれいなローカル線ベストテン」や「旅と鉄道」の「好きな J R ローカル線ランキング（東日本編）」にて上位にランキングされた。

また、「第一只見川橋梁」は、日本の有名な橋梁ベスト 3 に常にランクインするなど、魅力的なローカル路線として鉄道ファンから親しまれている。

《只見川ライン商工会地域》

・福島県の南西部へ位置する



・只見川ライン地域 5 カ町村



【人口】

只見川ライン地域 5 カ町村の人口は、平成 31 年 12,422 人から令和 4 年 11,411 人と、約 8%減少し、高齢化率の平均は、平成 31 年 51.9%から令和 4 年 53.6%と 1.7%増加している<表-1、参照>。内閣府による高齢化率の推移では、全国で最も高い秋田県で令和 27 年予測 50.1%であり、当地域では現状でその数値を超えている。<表-2、参照>

一方、将来の担い手としての希望である小学生・中学生については、令和 4 年調査合計 548 人で各町村において複式学級化が進み、学校の在り方について課題を抱えており、また、子育て世代の若者の定住に対する不安材料にもなっている。人口に対する小・中学生の割合も福島県 7.2%に対して 5 町村平均 4.8%と、2.4%下回っている<表-3、参照>。

少子高齢化は社会的問題として取り上げられているが、統計データのとおり、他地域と比較しても過疎少子高齢化が顕著に表れている地域であり、今後更に加速度を増すことと予測される。

<表-1>人口減少及び高齢化率上昇の推移

	人 口		高齢化率	
	H31. 4. 1	R4. 4. 1	H31. 4. 1	R4. 4. 1
只見町	4,161 人	3,858 人	46.5%	48.4%
金山町	2,040 人	1,837 人	60.6%	61.9%
昭和村	1,267 人	1,174 人	56.3%	57.6%
三島町	1,615 人	1,455 人	52.7%	54.3%
柳津町	3,339 人	3,087 人	43.5%	45.9%
合 計	12,422 人	11,411 人 (8%減)	51.9%	53.6% (1.7%増)

<表-2>都道府県別高齢化率の推移予測

	平成 30 年	令和 27 年	伸び
福島県	30.9%	44.2%	13.7
秋田県	36.4%	50.1%	13.3

(出典：内閣府「令和元年版高齢社会白書」から抜粋)

<表-3>5 町村と福島県の小中学生数の割合比較

	小学生	中学生	合計	人口	人口に対する 小・中学生の 割合
只見町	127 人	87 人	214 人	3,858 人	5.5%
金山町	26 人	18 人	44 人	1,837 人	2.4%
昭和村	29 人	10 人	39 人	1,174 人	3.3%
三島町	38 人	21 人	59 人	1,455 人	4.1%
柳津町	130 人	62 人	192 人	3,087 人	6.2%
合 計	350 人	198 人	548 人	11,411 人	4.8%
福島県	84,671 人	45,065 人	129,736 人	1,793,522 人	7.2%

(出典：福島県統計課編「令和 4 年度学校基本調査結果速報」から抜粋)

【産業】

只見川ライン地域の商工業者数は 777 事業者、うち小規模事業者は 703 事業者と約 90%となっており、飲食・宿泊業を含むサービス業が全体の 35.4%を占め、次いで卸・小売業 21.6%、建設業 18.9%、製造業 11.2%と続いている。

各町村において、消費の町外流出防止を目的としたプレミアム付き商品券発行事業を行政と連携し継続事業として取り組んでいる。また、特産品や伝統工芸 (P.5 参照) を活用したお土産品等の開発に取り組むとともに、行政と連携したイベント開催等により地域経済の活性化を図っている。

業種別の状況は以下のとおりである。

■建設業

国道 252 号線改良工事や只見川河川工事等の受注は多くあるが、資材等の高騰により経費負担も大きくなっている。冬期間は相当な積雪があるため除雪作業により安定収入となっているが、オペレーターの高齢化や働き方改革により人員確保が急務となっている。除雪に関しては、雪害による家屋倒壊や道路除雪の遅れによる物流の停滞等、生活基盤に大きな影響を及ぼすため、建設業者に留まらず地域全体の課題として取り組んでいる。

■製造業

取引先である飲食関連事業者の団体宴会等の需要がないため、売上の回復に至っておらず、また資材等の高騰により経営が圧迫されている。

一方で小規模以外の一部の製造業においては、コロナ以前以上に受注が増加しているが、人員確保に苦慮している。外国人入国規制も緩和されていることから、外国人労働者の受け入れ拡大を図っている。

■卸・小売業

各町村、プレミアム付き商品券の発行により町外への購買流出に一定の効果を示しているが、地元商店では調達できない商品もあることから近隣の市街地への流出は避けられない状況である。大手コ

コンビニの移動販売が入ってきている地域もあり、地元商店の来店者も減少している。

■サービス業

観光の客足はコロナ以前まで回復はしていないが、ＪＲ只見線全線再開通を迎えることで一部の観光関連業種は売上を伸ばしているものの、高齢化・人口減少の影響を大きく受けている業種であるため、今後の経営持続化に懸念が持たれている。

■飲食業

コロナ感染拡大の影響もあったが、中止されていたイベントも徐々に開催され、行動制限も解除されたことから売上も回復傾向にある。ＪＲ只見線が全線開通を迎えることで、来町者も増えランチタイムは賑わいもみせているが、団体による宴会等は自粛ムードが続いている。

■宿泊業

一部の事業者は、福島県民割の効果もあり、コロナ以前の水準まで回復しつつあるものの、全体的には厳しい状況が続いている。特に小規模な民宿旅館は、事業主が高齢であることから、自ら受け入れを制限している。

電源流域の地域であることから、ダムにかかるメンテナンス等工事関係者の宿泊が定期的にあり経営を支えられているが、宿泊が１人１部屋を希望されるため、売上は伸びていない。

【地域資源】

当地域は、福島県から新潟県にまたがる越後三山只見国定公園の区域に入り、令和３年１０月に福島県側の区域が追加されたことで全国第２位の広さになった。また、只見町は北海道・東北では初のユネスコエコパークに指定されるなど、豊かな自然環境が公的に評価されている。

柳津町の円蔵寺は日本三虚空蔵の１つであり、昭和村のカスミソウの夏秋の出荷量は全国の７割を占め、また、各町村は温泉を有し、特に金山町の温泉は天然サイダー温泉として遊離二酸化炭素の含有量が全国トップクラスであるなど、当地域は特色豊かな地域資源を持っている。

ＪＲ 只見線の車窓から見える景観や只見線の列車の走行景観も幻想的な風景として作り出されており、災害により一部不通となっていたＪＲ只見線の全線再開通は、今後の地域活性化の起爆剤として期待されている。

《地区内商工業者数（令和４年４月１日現在）》

	商工業者数	小規模事業者数
只見町	265	245
金山町	162	147
昭和村	78	74
三島町	95	83
柳津町	177	154
合 計	777	703

《各商工会の業種別小規模事業者数（令和４年４月１日現在）》

	建設業	製造業	卸・小売業	サービス業	その他	合計
只見町	36	30	37	103	39	245
金山町	26	13	40	44	24	147
昭和村	11	12	20	24	7	74
三島町	14	15	14	32	8	83
柳津町	46	9	41	46	12	154
合 計	133	79	152	249	90	703

《プレミアム付き商品券発行事業（令和３年度実績）》

	発行総額	率	販売方法
只見町	160,000 千円	20%	1 セット 6,000 円分の商品券を 5,000 円で販売
金山町	200,000 千円	25%	1 セット 5,000 円分の商品券を 4,000 円で販売
昭和村	5,414 千円	30%	1 セット 6,500 円分の商品券を 5,000 円で販売
三島町	31,200 千円	30%	1 セット 6,500 円分の商品券を 5,000 円で販売
柳津町	126,000 千円	20%	1 セット 12,000 円分の商品券を 10,000 円で販売

《主な特産品や地域資源等》

只見町	トマト、どぶろく、米焼酎、田子倉湖、ブナの原生林、深沢温泉
金山町	ひめます、赤かぼちゃ、天然炭酸水、天然サイダー温泉
昭和村	カスミソウ、からむし織、昭和温泉
三島町	会津地鶏、編み組細工、桐タンス、宮下温泉、早戸温泉
柳津町	あわまんじゅう、微細彫刻、赤べこ、円蔵寺、柳津温泉

②課題

高齢化問題については、事業者の高齢化も同様であり、今後、高齢による廃業により小規模事業者の減少が加速され、また従業員も高齢者が多いため労働力不足も予測される。

一方で、経営上では一般的に脅威と言われる大型商業施設やコンビニは、中山間地域のため進出してこなかったため、地域小規模事業者にとっては良い面に繋がっていたが、これまで地域の生活基盤を支えてきた小規模事業者の廃業が相次ぎ、更に大型店やコンビニの進出が見込まれない状況では地域住民の生活サービスの維持に関しても懸念が持たれる。

町内唯一のガソリンスタンドが廃業し、福島県内では初の公設民営給油所が開店される町もあり、今後も生活に欠かせない業種については、商工会と行政が連携しながら事業継続できる対策を取っていく必要がある。

（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

只見川ライン地域 5 町村の現状は、平均で人口約 2,280 人、高齢化率 53.6%。今後更に人口減少と高齢化が進むとともに、地域住民の生活基盤を支える小規模事業者の減少は死活問題である。

また、子供の数からも、将来的に地域内消費の減少は加速すると予測されるため、経営持続化が困難であると考えられる。よって、地域経済を維持するためには、域外への販路開拓と域外からの誘客により首都圏等からの外貨獲得を図る必要がある。

農産品や地域資源を活用し差別化を図りながら、地域経済の発展に繋げたい。

②各町村の振興計画との連動性・整合性

各町村の振興計画における人口の推移にて、人口減少・高齢化が著しく進行していることは明らかである。只見町の振興計画においては、少子高齢化・人口減少による地域活力の衰退は解決できなかった課題として受け止めており、これらは他の只見川ライン地域町村においても同様である。

地域活力の確保のため、これまでも物産展の共同出展、また、JR 只見線全線再開通を契機とした誘客事業の策定に取り組んでおり、引き続き、近隣町村との連携・産業間の連携など、あらゆる分野の協力体制を構築しながら地域経済の持続化を図る必要がある。

各町村とも「農産物」「観光資源」をキーワードとしており、6 次化事業の再構築を目指している。農産物の活用にあたっては、農業の法人化支援を積極的に行い農業の経営安定化を図る。商工会へ農業分野を巻き込むことで、新商品開発や体験型観光の強化に繋がるものと期待できる。観光資源の活用については、各町村の観光協会等と連携し、滞在型観光のための宿泊業者の受け入れ体制強化を推進する。

只見川ライン商工会における地域の課題認識と上記①で示した長期的な解決の方向性は、関係町村の総合計画と整合的であり、農林水産等の地域の特色ある資源を基盤にした交流人口拡大や需要掘り起こしなど、今後連動して取り組んでいくものである。

【以下、各町村の振興計画より関連項目を抜粋】

●只見町 第七次只見町振興計画（2016 年～2025 年）

【第 2 章】

「1. 只見町が目指す 10 年後の姿」より抜粋

しかしながら、先人から受け継がれてきた自然・歴史・文化の継承、少子高齢化・人口減少による地域活力の衰退、若い世代や女性たちの町づくりへの参画、子供たちの健やかな成長、そして人の賑わいの創出など前振興計画においても解決できなかった課題や時代変化に伴う新しい課題が生じてきました。

【第 5 章】

「1. 受け継ぎ託す、プライド農業の実践」より抜粋

○主な施策…農業法人化の推進

「4. 活力と賑わいそして持続ある商工業の確立」より抜粋

○基本方針…人口減少、高齢化社会に対応した地域内消費を維持するためのサービス強化を支援するとともに、観光客による地域内消費を高めるための商品開発、販売所の整備などの支援を行います。

「5. 地域経済の発展を担う魅力ある観光の推進」より抜粋

○基本方針…観光振興に関わる機能・拠点の再編整備等による連携の仕組みを構築し、ふるさと交流都市や近隣市町村との連携を図り、効果的な情報発信とあわせて、JR 只見線を活用した新たな客層の誘客に結び付けます。

「6. 産業間連携による地域経済の発展」より抜粋

○基本方針…農林水産業・観光サービス業・商工業等の産業が連携を図り、生産から消費までの経済活動が効果的に組み込まれ、地域内外での消費が高められる仕組みづくりを目指します。

●柳津町 第6次柳津町振興計画（2021年～2030年）

基本目標3 活力ある産業と賑わいと交流のあるまちづくり

＜基本施策＞

「⑪農林業の振興」より抜粋

基本事業の内容

集落営農・農業法人化を核とした対策の推進により低コスト合理化を推進します。

「⑫観光の振興」より抜粋

基本事業の内容

観光協会、関係団体との協働により「赤べこ伝説発祥の地」等の地域特有の観光資源の魅力向上や掘起こしを推進します。

農商工連携により魅力ある観光イベントを実施します。また、只見川沿線町村など広域的な連携を強化し、多様な媒体を活用した情報発信を積極的に行います。

「⑬商工業の振興」より抜粋

基本事業の内容

地産地消の推進と農商工連携を図り、魅力ある商品の開発と販売を支援します。

●三島町 第五次三島町振興計画（2021年～2030年）

第4章 基本計画

2. 重点プロジェクト

「基本目標Ⅱ－ⅱ 農商工連携プロジェクト」より抜粋

生産者と町内飲食店等が連携し、農産物及び三島町産会津地鶏の新メニュー開発、三島町産会津桐を活用した新商品開発に取り組むとともに、ブランド力の向上による高付加価値化、ネット販売や電子決済の導入等 ICT 活用による販路拡大と販売額の増加につなげ、生産者の所得向上と雇用の拡大を目指します。

3. 分野別政策

「2-3 商工・観光」より抜粋

＜具体的な取組＞

①観光ビジョンによる「みしまツーリズム（仮称）」

コロナ禍による首都圏やインバウンドなどの観光客の減少などを乗り越え、田舎暮らし体験ツアーなど、町の観光資源をより魅力的に磨き上げ、マーケティングの手法で宿泊・飲食店等と連携した新たなツーリズムの実践を目指します。

③広域連携の推進

「JR只見線」を活用した施策を沿線自治体と連携して取り組むとともに、越後三山只見国定公園の見直しに伴う「ふくしまグリーン復興構想」と連携した展開を図り、国内外の交流人口の拡大を目指します。

●金山町 第5次金山町総合計画（2021年～2030年）

第2章 基本施策

「第1節-1 農業・林業・内水面漁業の振興」より抜粋

農業の6次産業化の推進 農産物の6次化を進めるために、加工所の整備・強化と、人材

育成に努めます。また、農・商が連携し、「奥会津金山赤カボチャ」をはじめとする金山町の特産物を活用した加工品の開発及び生産体制などを構築するとともに、外部の専門家等と協力しブランド力の強化を図りながら、「売れる6次化商品づくり」に取り組みます。

「第1節-2 商工業の振興と担い手・雇用対策」より抜粋

過疎、高齢化による労働力の低下や交通の不便さなど、企業を誘致する上で不利な条件にあるため、地域資源を生かした産業の振興が求められています。

とりわけ、地域で生産された農産物の高付加価値化及び加工販売を促進するため、農産物加工所を整備・強化し、様々な団体が商品の開発や製造に取り組むことができる体制づくりが必要です。こうした体制づくりを支援するとともに、産業間の連携を深めながら、地元の農林水産物を原材料とする資源活用型企業の育成などを図るほか、地域内で発生した需要を地域内で賄う地域経済循環のしくみづくりも期待されます。

「第1節-3 観光資源を活用した交流人口の拡大」より抜粋

町内の滞在型観光を推進するため、地域の文化や住民との触れ合いができる農家民宿をはじめとする受入環境の整備を図るとともに、「天然炭酸水」や「霧幻峡の渡し」といった金山ならではの魅力を活かした観光地づくりや遊休観光施設の利活用を進めるなど、通年での観光誘客、交流人口の増加に努めます。

●昭和村 第6次昭和村振興計画（2021年～2030年）

基本目標4 生業と誇りある仕事を生むむら

「施策項目2 継業・起業」より抜粋

地域を維持していくためには、現在村内に存在する様々な業種が必要です。

また、暮らしていくためには、仕事(生業)が必要です。

移住者やUターン者などにより、後継ぎを育成する方法や、農業にあっては、新規就農者に対しては、農地・資材等を譲るスライド型農業就農など様々な手法が考えられます。

また、地域の課題を解決する過程で、それが事業となりうる場合も考えられます。

地域を維持していくために、「継業・起業」への支援と仕組みづくりを進めます。

地域で生活する人の暮らしを支えるために、村内に存在する様々な業種を維持していく必要があります。そのため、村内消費喚起のための事業の実施や、継業や起業に向けた様々な業種のニーズを把握し、施策を展開します。

「施策項目3 いとなみを継ぐ」より抜粋

・地域に存在する様々な資源(ヒト・モノ・コト)を活かし、従来の物見遊山的な観光からの脱却をし、誘客を行うとともに、関係人口の拡大を図ります。

③商工会としての役割

只見川ライン商工会は、5商工会中4商工会が職員数3人以下と小規模な商工会で構成されており、これまでも、講習会・物産展等の共同開催や事務処理の集約化を図り、連携した小規模事業者支援に取り組んできた。今後も連携によるスケールメリットを活かした支援を進めたい。

地域内小規模事業者の経営持続のため、集中した個別支援を行うとともに、域外からの誘客に関しては行政等と連携を図りながら進めたい。

(3) 経営発達支援事業の目標

上記(1)地域の現状及び課題、(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て、次のとおり経営発達支援事業の目標を掲げる。

①経営持続化に向けた事業計画策定支援の強化

伴走支援による経営分析・事業計画策定支援を通して、地域の事業者が自ら経営課題に気づき、対処できる経営への転換を実現するとともに、事業者と支援機関との日頃からの連携構築により、変化の激しい時代にも機敏かつ的確に対応していける仕組みを構築する。

②D X推進による経営基盤の確立

地域の事業者に IT やデータ活用による生産性向上やビジネスモデル構築の価値への気づきを促しつつ、経営課題を解決できる IT ツールを的確に取り入れながら、経営の在り方を刷新していける仕組みを構築する。

③地域資源を活用した販路開拓及び誘客事業

広域連携の深化によって各地の地域資源や観光資源を効果的に組み合わせ、「只見川ライン地域」の魅力・ブランドを一層高めることで交流人口を拡大し、ファンとの継続的なコミュニケーションの確立を通して外貨を獲得するとともに、地域外のリソースを地域の成長の活力として取り入れる。

④商工会の支援能力強化

これらを実現するため、商工会職員・組織のスキルアップを図るとともに、自治体はじめ関係支援機関との連携強化により、地域事業者の課題・ニーズに十分に対応し、継続的に地域の経済基盤を維持・活性化できる仕組みを構築する。

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 (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経営持続化に向けた事業計画策定支援の強化

【方針】

事業者との対話と傾聴を通じた経営分析により各事業者の課題抽出を行い、需要動向調査により消費者ニーズに合った商品開発や誘客プランの策定を行う。売上から利益確保までの計画実行まで伴走支援を行い、経営持続化に繋げる。

②D X推進による経営基盤の確立

【方針】

コロナ感染症拡大により、テレワークやECサイトによる販路拡大等、IT技術の活用が再認識された。中山間地域では、キャッシュレス決済やフリーWi-Fi等の整備が遅れているため、時代に合ったビジネスモデルを構築し顧客満足度を高めるための支援を行う。

また、有効的なDX推進支援を行うため、経営指導員等のスキルアップを図るための研修等を行う。

③特産品や地域資源を活用した販路開拓及び誘客事業

【方針】

特産品を活用した新商品の開発については、これまでも行われてきた。本事業では、広域連携のメリットを活かし、コラボ商品等による差別化を図りたい。

誘客事業についても、各地域の地域資源を組み合わせながら魅力ある観光資源としてPRを行う。各町村が連携することで滞在型観光が確立され、有効的な外貨獲得が期待できる。併せて農業者との連携により農家体験等、都会では経験できないメニューを加え、「また来たい」と思わせる仕組みを構築する。

JR 只見線の全線再開通は、マスコミからも大きく取り上げられ話題となっている。今後は観光路線としての位置付けを強化し、継続した経済効果を上げる仕組みを構築する。

④商工会の支援能力強化

【方針】

「人・物・金・情報」等の経営資源が乏しい小規模事業者へ対して、経営持続化のための適切な支援を図るため、商工会職員のスキルアップを目指す。

また、地域小規模事業者は、住民の生活サービスに大きく貢献しており、廃業による事業者数の減少は通常の生活にまで影響を及ぼす懸念が持たれる。よって、個社支援とともに、行政との連携による地域経済の維持に寄与する効果的な事業を構築し、商工業の振興に取り組むことも地域経済団体である商工会の支援機能として位置付けられると考えられる。

（３）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】

全国商工会連合会の中小企業景況調査を行い、調査結果をもとに経営指導員等が巡回訪問等を通じて地域小規模事業者への支援を行ってきたが、国等が提供している統計的データについては、閲覧する程度で事業者支援へ活用するまで至っていなかった。

【課題】

RE S A Sは、様々な統計データ情報を入手することが可能であるが、活用方法が分からない部分もあったため、RE S A Sの基本的な操作方法や仕組みを学ぶとともに、効果的に地域事業者へ情報提供する必要がある。

（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地域の経済動向分析の公表回数	HP 掲載	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景気動向分析の公表回数	HP 掲載	—	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

（３）事業内容

①地域の経済動向分析（国が提供するビッグデータの活用）

これまで感覚的に判断してきた部分を、RE S A Sによる統計的数値データを基に地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

RE S A Sの有効活用を図るため、職員向けに操作の演習を行う。

【調査手法】

経営指導員等が「RE S A S」（地域経済分析システム）を活用し、地域の経済動向分析を行う。

【調査項目】

- 地域経済循環マップ…何で稼いでいるか分析する
- まちづくりマップ…滞在人口等、人の流れを分析する
- 産業構造マップ…地域産業の現状等を分析する
- 観光マップ…観光客や宿泊の動向を分析する

②景気動向分析

管内の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、「只見川ライン地域小規模企業景気動向調査」を年4回調査・分析を行う。

【調査手法】

調査票を郵送し返信用封筒で回収する。

経営指導員等が回収したデータを整理し、外部専門家と連携し分析を行う。

【調査対象】

管内小規模事業者 50 社（製造業、建設業、卸売業、小売業、サービス業から 10 社ずつ）

【調査項目】

売上額、売上原価、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資、等

（４）調査結果の活用

○調査した結果はホームページに掲載し、広く管内事業者等に周知する。

○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】**

イベント出展時や各町村の道の駅において、対面聴き取りによる商品アンケート調査を実施してきた経過がある。全 11 商品 1,389 件のサンプルを集計し当該事業者へフィードバックを行った。

【課題】

当該事業者へフィードバックを行ったものの、その後の商品改良等まで至らなかった。特に、コロナ感染症拡大により、外出自粛や相次ぐイベント等の中止による販売機会の喪失から売上減少に陥り、事業者においては経営維持を優先させたこともあり、販路開拓事業まで手が回らなかった。

（２）目標

	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試食アンケート 調査対象事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
②宿泊客に対する アンケート調査	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者

（３）事業内容**①地域特産を原料とした商品の試食アンケート調査**

各地の特産品を活用した商品の販路開拓のための試食アンケート調査を実施する。自社商品が現在の消費者ニーズに合っているのか情報収集を行い、商品改良や今後の新商品開発に役立てる。

【調査手法】

（情報収集）広域管内 2 箇所の道の駅において、来場客が増加する 10 月に試食アンケート調査を行う。特産品を活用した商品の中から販路開拓が期待できる商品を 5 品選定し、経営指導員等が来場者等へ聞き取りの上、アンケート票へ記入する。

（情報分析）調査結果は、よろず支援拠点の販路開拓等の専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】

1 商品あたり 50 件のアンケートを収集する。

【調査項目】

属性（男女・年齢層・どこから来たか・来訪は何度目か、など）、品質（味・原材料・保存方法）、デザイン（見た目やラベル、包装）、価格、サイズ・重量、など

【調査結果の活用】

調査結果は、経営指導員等が当該事業所に直接説明する形でフィードバックし、更なる改良等を行う。

②宿泊客に対するアンケート調査

誘客推進のためのアンケート調査を行い、旅行者ニーズを把握する。

【調査手法】

(情報収集) 広域管内の宿泊施設 5 事業者の宿泊者に対しアンケート調査を行う。

(情報分析) 調査結果は、専門家に意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】

1 事業者あたり 10 組の宿泊者からアンケートを収集する。

【調査項目】

属性 (男女・年齢層・どこから来たか・来訪は何度目か、何を見て来たか・旅行の目的、など)、宿泊施設について (清潔感、接客、お土産品、など)、料理 (見た目、味、品数、量、など)

【調査結果の活用】

調査結果は、経営指導員等が当該事業所に直接説明する形でフィードバックし、今後の誘客活動の参考にしてもらう。

また①②の調査結果を組み合わせ分析し、事業者に提供・関係支援機関と共有することで、地域内連携による魅力ある商材・サービスの開発に向けた検討材料とする。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

小規模事業者に対する経営分析については、金融指導や税務指導の一環として簡易的な財務分析を行うことが主だったが、経営発達支援計画において、51 事業所の経営状況分析を実施した。

【課題】

事業者においては、決算・申告を完了させることで役割を終えたと考えている部分が大きいため、経営状況の把握と新たな事業構築のための決算書作成であることの気づきを促す必要がある。

(2) 目標

≪経営分析事業者数≫

	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
只見町	17 者	10 者	11 者	12 者	13 者	14 者
金山町	9 者	5 者	6 者	7 者	8 者	9 者
昭和村	6 者	3 者	4 者	5 者	6 者	7 者
三島町	6 者	3 者	4 者	5 者	6 者	7 者
柳津町	13 者	5 者	6 者	7 者	8 者	9 者
合 計	51 者	26 者	31 者	36 者	41 者	46 者

(3) 事業内容

①経営分析を行う事業者の選定

各商工会において支援先リストを作成し、重点支援先候補をリストアップする。支援先リストの作成については、これまでの補助金等の申請や融資実績・後継者の有無等を項目にあげ客観的に選定できる基礎資料とする。

■支援先リスト（案）

事業所名	業種	重点度	補助金	融資	記帳	後継者
〇〇商店	食品小売	A			●	●
(株)〇〇建設	建設業	B		●	●	
(株)〇〇製作所	製造業	A	●			●
ホテル〇〇	宿泊業	C			●	

②経営分析の内容

【対象者】

支援先リストの重点支援先事業の中から、広域経営支援会議において、特に支援が必要である事業者 26 社を選定する。特に、首都圏等への販路開拓を目指す事業者や誘客に関連する宿泊業者等については、積極的に勧誘する。

【分析手法及び項目】

<定性分析（非財務分析）>

各商工会の経営指導員が下記項目について、ヒアリングにより情報収集を行い、事業者の内部環境における強みや弱み、事業者を取り巻く外部環境の脅威や機会を SWOT 分析により整理する。

■主なヒアリング項目

項 目	詳 細
基本情報	経営理念、経営目標、企業沿革、店舗情報
組 織	経営者、後継者、営業体制、人材育成
内部環境	取扱商品、価格、提供しているサービス、技術、ノウハウ、顧客管理、販路開拓の取組状況
外部環境	販売先、仕入先、競合先、市場、商圏

<定量分析（財務分析）>

直近 3 期分の財務諸表から、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」等のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。

■主な分析項目

収益性：売上高総利益率、損益分岐点売上高
 効率性：総資本回転率
 生産性：労働生産性
 安全性：流動比率、自己資本比率
 成長性：売上高、利益伸び率

（４）分析結果の活用

分析結果は、広域経営支援会議にて複数の経営指導員の視点を加えることにより多角的に深掘りし下記の「経営分析シート」（案）にまとめ、当該事業者へフィードバックし、事業計画の策定等に活用する。また、広域経営支援会議における多角的な掘起こし作業については、様々な意見を出し合う中から経営指導員のスキルアップに繋げる。

■経営分析シート（案）

経営分析シート

●財務分析（定量）

項 目	貴 社	業界平均	評 価
収益性			
効率性			
生産性			
安全性			
成長性			

●環境分析（定性）

		機 会	脅 威
強 み			
弱 み			

6. 事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

【現状】

これまでの事業計画策定支援は、金融指導・税務指導の延長であり、経営方針・販路開拓・目標と今後のプランと言った、具体的に経営を持続されるための計画策定まで至っていなかった。しかし、小規模事業者持続化補助金制度の創設により、やる気のある事業者は、積極的に事業計画策定に取り組むようになり、経営発達支援計画において、17社の事業計画策定支援を行った。

【課題】

各種補助金申請のため事業計画策定を行ってきたが、補助金獲得のための事業計画だけでなく、中長期的に経営価値を高める事業計画策定支援に繋げる必要がある。

（2）支援に対する考え方

経営分析結果をフィードバックした際に、改めて自社の経営を見直したいと感じた事業者や、持続化補助金等を活用した事業者で、思うような売上増加等の効果が表れなかった事業に対し事業計画策定の必要性を訴える。5. で経営分析を行った事業者の5割程度／年の事業計画策定を目指す。

事業計画策定の前段階においてDXに向けたセミナーを行い、ITツールやデジタル技術のトレンド等の情報提供を行い、事業計画に盛り込みたい。

(3) 目標

	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
①DX推進セミナー	—	2回	2回	2回	2回	2回
②事業計画策定セミナー	—	2回	2回	2回	2回	2回
事業計画策定事業者数	—	13者	13者	13者	13者	13者

(4) 事業内容

①DX推進セミナーの開催及びIT専門家派遣の実施

DXに関する意識の醸成や基礎知識を習得するため、また、実際に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、DX推進セミナーを開催する。

また、セミナーを受講した事業者の中で、取り組み意欲の高い事業者に対しては、経営指導員等による相談対応や必要に応じてIT専門家派遣を実施する。

【支援対象】

経営分析を行う事業者選定の際に作成した支援先リストを参考にして、若手経営者や後継者のある事業者を中心とする。

【募集方法】

支援対象者には、経営指導員等が直接勧誘する。また、DXに興味を持つ事業者の掘起こしのため管内へ開催案内チラシの新聞折り込みを行う。

【講師】DXに詳しい中小企業診断士

【回数】2回

【カリキュラム】

初心者向けのセミナーとするため、「DXとは？」DXの基本的なことや、DXの活用事例を紹介する。セミナー受講者の中から、取り組み意欲の高い事業者に対しては、IT専門家派遣を行う。

【参加者数】10名×2回

②事業計画策定セミナーの開催

【支援対象】

経営分析や需要動向調査を行った事業者や事業計画策定に興味を持つ事業者。DX推進セミナーの参加者は、DXをどのようにして経営に活用していくのか策定する必要があるため、出来る限り参加してもらう。

【募集方法】

経営分析や需要動向調査を行った事業者へ直接勧誘する。また、事業計画策定に興味を持つ事業者の掘起こしのため管内へ開催案内チラシの新聞折り込みを行う。

【講師】中小企業診断士

【回数】2回

【カリキュラム】

事業計画の必要性、自社の現状分析から課題や強みの抽出、事業計画の策定、計画実現のためのアクションプランまで段階的に習得する。必要に応じて個別相談会を行い、確実に計画策定まで繋げる。

【参加者数】15名×2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】

事業計画策定後のフォローアップ支援については、必要に応じて経営指導員による巡回指導の一環として行われており、計画の進捗状況の確認や課題の解決状況等、的確な目的を持ったフォローアップまで至っていなかった。

【課題】

事業計画策定時には、事業者側も問題意識を感じていたが、策定後は、日常の仕事に追われ、強みを生かした販路開拓や課題解決のための取り組みまで手が回らないのが現状だった。

（２）支援に対する考え方

事業者が常に事業計画を念頭においた活動が行われるように、支援者側が的確な目的を持って巡回指導等を行い、深掘りした伴走支援が必要である。事業スケジュールの見える化を図り、事業者の意識付けを強化させるフォローアップ支援を行う。

また、事業計画の内容や目標は事業者により違った形で策定されると思われるため、事業所ごとにフォローアップシートを作成し、必要に応じて、フォローアップシートにて状況把握に努めながら適切な支援を行う。

■フォローアップシート（案）

例）食品製造販売業の場合

事業所名：			担当者名：		
(事業計画の概要)					
項目	第 1 四半期	第 2 四半期	第 3 半期	第 4 四半期	年間
売上高	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)
売上原価	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)
販管費	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)
経常利益	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)	(計画) (実績)
新商品開発状況					
新規取引先開拓					
EC サイト構築					

（３）目標

	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
フォローアップ対象事業者数	—	13 者	13 者	13 者	13 者	13 者
頻度（延回数）	—	86 回	86 回	86 回	86 回	86 回
売上増加事業者数	—	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
利益率 5%以上増加の事業者数	—	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者

（４）事業内容

事業計画を策定した事業者を対象として、経営指導員が事業所ごとに作成したフォローアップシー

トを用いて巡回訪問等を実施し、策定した計画が着実に実行されているか定期的かつ継続的にフォローアップを行う。

その頻度については、事業計画策定 13 者のうち、5 者は毎月 1 回、5 者は四半期に一度、他の 3 者については年 2 回とする。ただし、事業者からの申出等により、臨機応変に対応する。

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する場合には、他地区等の経営指導員等や外部専門家など第三者の視点を必ず投入し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討の上、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】

これまで、県連合会主催のイベントや商談会により首都圏向けの販路開拓支援を行ってきた。ここ数年はコロナ感染症拡大の影響により、思うような活動が実施できなかった。

【課題】

地域の人口減少・高齢化は歯止めがかからず地域内消費は減少する一方であり、首都圏等の大消費地への販路は必要不可欠となっている。

(2) 支援に対する考え方

各地域で特産品と言われる商品は数多く販売されており、その中で売上を確保するには、差別化や PR 強化を図る必要がある。商工会単独では物産展の開催は困難であるため、関係団体等と連携し積極的に出展支援を行う。一過性のイベント売上にとどまらず、出展により知名度を上げ、EC サイト売上に繋げられるよう支援を行う。

また、物販にあわせ「4. 需要調査」の結果を活用しつつ、地域の魅力を PR し誘客に繋げる。

(3) 目標

	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展示会出展 事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
売上額/者	—	10 万円	15 万円	15 万円	15 万円	15 万円
②商談会参加 事業者数	—	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
成約件数/者	—	1 者	1 者	1 者	1 者	1 者
③SNS 活用事業者数	—	10 者	10 者	10 者	10 者	10 者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%
③EC サイト利用 事業者数	—	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%
④ネットショップの 開設者数	—	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上増加率/者	—	10%	10%	10%	10%	10%

(4) 事業内容

①首都圏における一般消費者に対する販路開拓支援（B to C）

福島県のアンテナショップ「日本橋ふくしま館 MIDETTE」は、年間約 40 万人の利用者があり、通年様々な販売イベントが行われている。需要動向調査によりブラッシュアップされた商品や、事業計画策定支援を行った事業所の商品を優先的に出展し、新たな需要開拓を支援する。

また、需要動向調査により観光客の受け入れ体制強化を行った事業者の誘客を図るため、宿泊施設

のパンフレット等を配布し誘客へ繋げる。

②地方銀行フードセレクションへの出展（BtoB）

事業計画策定を行った事業者を優先的に選定し、商談会への出展支援を行う。パンフレット作成等の事前準備からバイヤーに対するアプローチ・事後フォローまで、商談成立に向けた一連の支援を行う。

地方銀行フードセレクションは、東京ビッグサイトで2日間に渡り開催される商談会。2021年は、来場者数3,121人、商談会参加バイヤー数35社52人、個別商談会商談件数246件の実績がある。

③ECサイト利用及びSNSの有効活用（BtoC）

福島県商工会連合会が運営するECサイト「シオクリビト」への出展支援を行う。PR効果を高めるためSNSの有効活用により相乗効果を図る。SNSを活用しているが、思うような効果が得られていないような事業者向けに「SNS有効活用セミナー」を開催するとともに、専門家派遣による個別支援を行い、成果の出るSNS活用に繋げる。

■SNS活用セミナー

【支援対象】事業計画策定において、ECサイトによる販路拡大を計画している事業者や需要動向調査により商品のブラッシュアップ等を行う事業者を中心とする。

【募集方法】

支援対象事業者へ直接勧誘するとともに、SNS活用に興味を持つ事業者の掘起こしのため管内への開催案内チラシの新聞折り込みを行う。

【講師】ITに詳しい中小企業診断士

【回数】2回

【カリキュラム】

SNSの基礎、活用事例、リスク管理、活用実践等について段階的に習得し、自社に合ったSNS活用による売上増加へ繋げる。

【参加者数】15名×2回

④自社HPによるネットショップ開設（BtoC）

自社HPを所有している事業者へ対し、ネットショップの立ち上げ支援を行う。商品構成・ページ構成・PR方法等WEB専門会社やITベンダーの専門家等と連携し、売れるネットショップのための継続した支援を行う。

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】

経営発達支援事業の評価見直しについては、商工会役員に外部有識者を加えた評価検証委員会を年1回開催し、目標に対する実績の評価を行ってきたが、コロナ感染症拡大により、リアル開催ができないこともあった。

【課題】

外部有識者を含めた評価委員それぞれの所在地が遠方であるため、集まるのが難しかった。検証結果を次年度事業へ繋げられるPDCAサイクルの仕組みを構築する必要がある。

（2）事業内容

①事業評価委員会の開催（年1回）

毎年度事業終了後、本計画の実施状況について、以下の方法により評価・検証を行う。開催にあた

っては、コロナ禍において、ZOOM等によりオンライン会議が主流となったこともあり、オンラインによる会議開催も検討する。評価結果については、各商工会の理事会にフィードバックし広域連携事業の理解を深めるとともに、HPに掲載し閲覧可能な状況とする。

【委員メンバー（予定）】

- ・只見町観光商工課
- ・金山町商工観光課
- ・三島町地域政策課
- ・昭和村産業建設課
- ・柳津町地域振興課
- ・福島県商工会連合会
- ・外部有識者（中小企業診断士）
- ・法定経営指導員

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】

福島県商工会連合会が主催する各種研修会へ参加している。

【課題】

県連合会主催の研修会は、経営指導員全員を対象とした研修会のため、経験年数により理解度の差がある。

（2）事業内容

①外部講習会等の積極的活用

【経営支援能力向上セミナー】

経営指導員の支援能力の一層の向上のため、これまでどおり福島県商工会連合会主催の「経営支援能力向上セミナー」に参加するとともに、経験の浅い経営指導員については、中小企業庁が主催する「経営指導員研修」へ計画的に派遣する。

【事業計画策定セミナー】

経験年数の長い経営指導員については、経営指導員の中核的役割を果たす必要があるため、中小企業大学校東京校が実施する「事業計画策定セミナー」へ優先的に派遣し支援スキルの高度化を目指す。

【DX推進に向けたセミナー】

事業者のDX推進に対する支援を行うため、経営指導員等のITスキル向上にかかる研修会等へ積極的に派遣する。また、多くの職員がDX推進にかかる支援を行えるよう、IT専門家を講師とした商工会職員向けのDX推進セミナー等を開催する。

②OJT制度の導入

経験年数の長い職員と浅い職員がチームを組み、巡回訪問や窓口相談に対応し、支援能力の向上化を図る。

③職員間の定期ミーティングの開催

各商工会の定期月間ミーティングの他、広域管内にて経営指導員6回、経営支援員4回の広域連絡会議を開催し情報の共有化を図る。ミーティングを積極的に活用し、移動時間のロスを軽減する。

④データベース化

事業者への支援状況は、基幹システムへ適時入力し、全職員が閲覧できる状態にする。支援状況の共有化を図ることで、いつ・だれが・どんな支援を行ったかを把握し効率的な事業者支援へ繋げる。

(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(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)

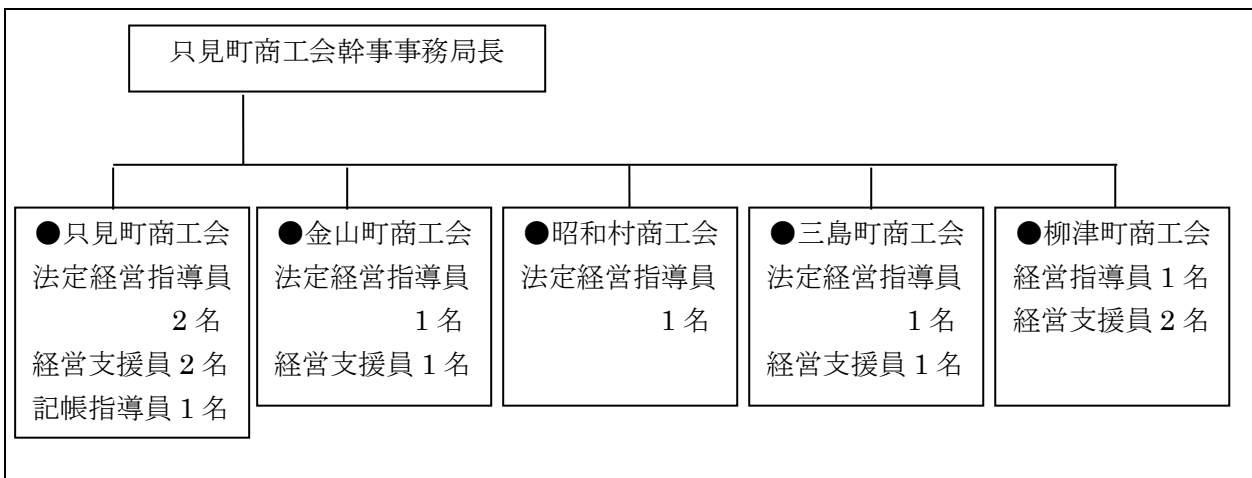
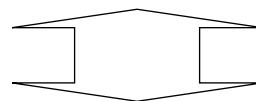
①只見川ライン商工会の職員構成

商工会名	事務局長	法定 経営指導員	経営指導員	経営支援員	記帳指導員	合計
只見町商工会 (幹事商工会)	1名	2名		2名	1名	6名
金山町商工会		1名		1名		2名
昭和村商工会		1名				1名
三島町商工会		1名		1名		2名
柳津町商工会			1名	2名		3名
合計	1名	5名	1名	6名	1名	14名

②組織体制

●只見町観光商工課、●金山町商工観光課、●昭和村産業建設課、●三島町地域政策課、●柳津町地域振興課

福島県商工会連合会
会津広域指導センター
法定経営指導員1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：渡部憲司

連絡先：只見町商工会（TEL 0241-82-2380）

氏名：酒井由紀子

連絡先：只見町商工会（TEL 0241-82-2380）

氏名：青木 梢

連絡先：金山町商工会（TEL 0241-54-2311）

氏名：阿部卓弥

連絡先：昭和村商工会（TEL 0241-57-3100）

氏名：鈴木 卓

連絡先：三島町商工会（TEL 0241-52-2430）

氏名：穴澤竜也

連絡先：福島県商工会連合会 会津広域指導センター（TEL 0242-93-5607）

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。

本計画は共同申請の形を取っており、複数の経営指導員が企画運営に関与している。経営発達支援事業を遂行するに当たっては、単会の管轄エリアごと、及び広域のエリアそれぞれにおいて責任者を配置して企画運営や進捗管理等を行う必要があると考える。

この理由から、法定経営指導員を6名設置するものである。

(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

商工会名	住 所	電話番号 メールアドレス
只見町商工会	福島県南会津郡只見町大字只見字宮前 1308	0241-82-2380 tadamis@oboe.ocn.ne.jp
金山町商工会	福島県大沼郡金山町大字川口字谷地 381-1	0241-54-2311 kanesho@ht-net21.ne.jp
昭和村商工会	福島県大沼郡昭和村大字下中津川字中島 652	0241-57-3100 showasho@ht-net21.ne.jp
三島町商工会	福島県大沼郡三島町大字宮下字水尻 1134	0241-52-2430 sansho@ia7.itkeeper.ne.jp
柳津町商工会	福島県河沼郡柳津町大字柳津字中在家 1182-1	0241-42-2552 yanaidu@coral.ocn.ne.jp

②関係市町村

担当課	住 所	電話番号 メールアドレス
只見町 観光商工課	福島県南会津郡只見町 大字只見字雨堤 1039	0241-82-5240 syoukou@town.tadami.lg.jp
金山町 商工観光課	福島県大沼郡金山町 大字川口字谷地 393	0241-54-5327 kanko@town.kaneyama.fukushima.jp
昭和村 産業建設課	福島県大沼郡昭和村 大字下中津川字中島 652	0241-57-2111 sangyou@vill.showa.fukushima.jp
三島町 地域政策課	福島県大沼郡三島町 大字宮下字宮下 350	0241-48-5533 seisaku@town.mishima.fukushima.jp
柳津町 地域振興課	福島県河沼郡柳津町 大字柳津字下平乙 234	0241-42-2112 kankou-shoukou@town.yanaizu.fukushima.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)

	5 年度	6 年度	7 年度	8 年度	9 年度
必要な資金の額	1,900	1,900	1,900	1,900	1,900
・ 地域経済動向調査	100	100	100	100	100
・ 需要動向調査	100	100	100	100	100
・ 経営状況の分析	300	300	300	300	300
・ 事業計画策定支援	600	600	600	600	600
・ 新たな需要開拓に 寄与する事業	800	800	800	800	800

(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	