

経営発達支援計画の概要

実施者名	新地町商工会（法人番号）7380005007228 新地町（地方公共団体コード）075612
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	①新たなビジネスモデルの開発支援 小規模事業者との対話と傾聴を通じ新たなビジネスモデル開発に向けた事業計画策定を2事業者支援。地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる。 ②地域資源を活用した新商品・サービス開発支援 地域資源の魅力を活かした新商品・サービス開発と販路開拓を4事業者支援。県内外、仙台圏から消費吸引し、地域のにぎわいづくりへ繋げる。 ③創業、事業承継による地域経済活性化支援 創業、第二創業、事業承継計画策定を3事業者支援。地域内事業者の新陳代謝を支援することで、持続的な地域経済発展に繋げる。
事業内容	I. 地域の経済動向調査に関すること ①独自景況調査の実施 ②地域の経済動向分析の実施 II. 需要動向調査に関すること ①需要動向調査分析に係る専門家派遣 ②物産展で試食及びアンケート調査の実施 III. 経営状況の分析に関すること 内部・外部経営環境について定性・定量分析支援 IV. 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事 ②業承継計画策定セミナーの開催 ③個別相談会の開催 V. 事業計画策定後の実施支援に関すること ①事業計画策定事業者への事後支援 ②事業承継計画策定事業者への事後支援 ③創業計画策定者への事後支援 ④進捗遅延、計画変更が必要になった場合の支援 VI. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること ①商業施設、展示商談会を活用した需要開拓支援 ②プレスリリース・PR支援による販路開拓支援 VII. 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事業評価委員会設置による外部評価体制の構築 ②理事会による事業評価、方針の報告、決定 ③事業の成果、評価及び見直しの公表 VIII. 経営指導員等の資質向上等に関すること ①職場外研修会等の活用 ②専門家への帯同巡回 ③職場内勉強会の開催 ④伴走型支援事業報告会の開催
連絡先	[新地町商工会] 郵便番号 979-2709 福島県相馬郡新地町駅前一丁目5番地A棟-2 TEL/FAX 0244-62-2442/0244-62-5204 E-mail ss4643@coral.ocn.ne.jp [新地町企画振興課] 郵便番号 979-2792 福島県相馬郡新地町谷地小屋字樋掛田30 TEL/FAX 0244-62-2112/0244-62-3194 E-mail kikaku@town.shinchi.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新地町の概要

【立地】

新地町は、福島県の太平洋側最北端に位置し、北は宮城県山元町、西は宮城県丸森町と接している。南接する相馬市と新地町にまたがる沿岸には重要港湾相馬港が位置しており、地元福島県はもとより、宮城県南部、山形県南部を背後圏とする海の玄関口で、物流拠点としての役割を担っている。東西7.2km、南北6.5kmの台形状で、総面積は46.70km²

図1 新地町の位置



【東日本大震災からの復興】

平成23年3月に発生した東日本大震災では、町面積の約1/5の地域が津波で浸水し、釣師浜漁港や常磐線新地駅が流失する等壊滅的な被害を被ったが、新地駅周辺の再開発事業や福島イノベーション・コースト構想によるLNG基地や発電所等、新エネルギー産業立地により復興の歩みを続けている。



新地駅町インキュベーション施設



備蓄天然ガスを利用した
地産地消エネルギー施設

【交通】

JR常磐線、国道6号線及び常磐自動車道が南北に縦断しており、町内には新地駅、駒ヶ嶺駅及び新地インターチェンジが開通している。県都福島市へは国道115号線や東北中央自動車道・相馬福島道路で70分、仙台市へは60分で移動できる。

町内は路線定期型のコミュニティバスが運行しており、1回の乗降につき一律300円で誰でも利用できる。

【人口】

表1より東日本大震災以後、原子力災害被災者の転居や復興作業員の流入により人口は増加し続けたが、平成29年をピークに人口は減少に転じている。直近の5年間で人口が584人減少、若年層人口の転出と少子高齢化の影響により、令和6年4月には65歳以上の老年人口比率が35.7%（福島県33.7%、全国29.2%）と高くなっている。

表1 新地町の人口推移（各4月1日現在）

年次	人口（人）			世帯数	対前年人口増加数（人）	65歳以上 老年人口率
	総数	男	女			
平成 27 年	7,758	3,844	3,914	2,530	65	30.2
平成 28 年	8,204	4,116	4,088	2,715	446	30.7
平成 29 年	8,260	4,148	4,112	2,785	56	30.7
平成 30 年	8,214	4,150	4,064	2,839	-46	31.3
令和元年	8,163	4,142	4,021	2,858	-51	31.9
令和 2 年	8,137	4,118	4,019	2,878	-26	32.2
令和 3 年	7,850	3,930	3,920	2,766	-287	33.3
令和 4 年	7,807	3,902	3,905	2,771	-43	34.0
令和 5 年	7,705	3,868	3,837	2,786	-102	35.1
令和 6 年	7,579	3,781	3,798	2,780	-126	35.7

【農林水産資源】

新地町沖の太平洋は、親潮と黒潮がぶつかる潮目の好漁場のため、主要漁港である釣師浜漁港には良質なカレイ、ヒラメが水揚げされる他、温暖化により近年はトラフグ、タチウオ、伊勢海老の漁獲量も増えている。東日本大震災で甚大な被害を受けたが、令和3年まで6年間の試験操業を経て現在は本格操業への移行期間となっている。

農業は新地町の基幹産業であり、米、野菜、果樹、花卉栽培等、質の高い多様な農産物が生産されており、ニラやイチジクが地域産品となっている。



水揚げされたトラフグ



ブランド産地としてニラを推奨



新地町産のイチジク

②新地町の産業

江戸時代までは福島県で唯一の仙台藩領であり、総務省統計局による都市圏基準では「仙台大都市圏」に含まれるなど、現在も歴史・文化・経済的に宮城県との結びつきが強い。本町を含む相馬地域の総合的開発を目指した相馬地域開発計画により重要港湾相馬港や火力発電所を背景に中核工業団地が生まれ、新しい発展拠点として期待されている。

【商工業者、小規模事業者、従業員の推移】

表2より、平成28年と令和3年の経済センサス調査を比較すると、事業所数は約12.1ポイント増加しているが、小規模事業者数は0.9ポイント減少している。原子力災害被災地からの転居や復興作業員の人口流入や復興施策を反映し、「6電気、ガス熱供給、水道業」、「8運輸業、郵便業」、「9卸売業、小売業」、「10金融業、保険業」、「11不動産業、物品賃貸業」、「12学術研究、専門・技術サービス業」、「13宿泊業、飲食サービス業」、「15教育、学習支援業」、「16医療、福祉」など、多くの業種で事業所が増加している。傾向としては他地域から大企業や中小企業の進出が多く、小規模事業者の割合は相対的に減少している。

従業員数は、「5製造業」、「6電気、ガス熱供給、水道業」、「8運輸業、郵便業」、「9卸売業、小売業」、「10金融業、保険業」、「11不動産業、物品賃貸業」、「13宿泊業、飲食サービス業」、「15教育、学習支援業」、「16医療、福祉」で増加している。「4建設業」、「5製造業」の事業所数は減少しているが、「16医療、福祉」と共に依然として町内従業員の約51%、1,586人の従業員を雇用しており基幹産業を形成している。

表2 新地町の産業構成

	平成28年				令和3年				平成28年対令和3年比率			
	事業所数(所)	従業員数(人)	小規模数(者)	小規模率(%)	事業所数(所)	従業員数(人)	小規模数(者)	小規模率(%)	事業所数(%)	従業員数(%)	小規模数(%)	小規模率(%)
1農業、林業	3	105	—	—	6	90	—	—	200.0	85.7	—	—
2漁業	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3鉱業、採石業・砂利採取業	—	—	—	—	1	16	1	100.0	—	—	—	—
4建設業	60	515	57	95.0	56	433	54	96.4	93.3	84.1	94.7	101.5
5製造業	42	656	37	88.1	40	705	32	80.0	95.2	107.5	86.5	90.8
6電気、ガス熱供給、水道業	2	126	0	0.0	3	142	2	66.7	150.0	112.7	—	—
7情報通信業	1	1	1	100.0	1	1	1	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
8運輸業、郵便業	8	149	5	62.5	14	193	11	78.6	175.0	129.5	220.0	125.8
9卸売業、小売業	52	280	50	96.2	57	347	37	64.9	109.6	123.9	74.0	67.5
10金融業、保険業	1	6	0	0.0	3	18	3	100.0	300.0	300.0	—	—
11不動産業、物品賃貸業	4	33	0	0.0	6	107	1	16.7	150.0	324.2	—	—
12学術研究専門技術サービス業	8	54	8	100.0	9	55	6	66.7	112.5	101.9	75.0	66.7
13宿泊業、飲食サービス業	18	67	18	100.0	28	166	22	78.6	155.6	247.8	122.2	78.6
14生活関連サービス業、娯楽業	24	54	21	87.5	28	53	28	100.0	116.7	98.1	133.3	114.3
15教育、学習支援業	3	4	3	100.0	4	26	3	75.0	133.3	650.0	100.0	75.0
16医療、福祉	18	373	6	33.3	21	448	10	47.6	116.7	120.1	166.7	142.9
17複合サービス事業	6	37	6	100.0	5	19	3	60.0	83.3	51.4	50.0	60.0
18他に分類されないサービス業	23	228	21	91.3	24	302	15	62.5	104.3	132.5	71.4	68.5
合計	273	2,688	235	86.1	306	3,121	233	76.1	112.1	116.1	99.1	88.4

※経済センサス調査より

【経営者年齢】

表3 新地町商工会の業種別経営者年齢

	平均年齢	経営者(人)				構成比(%)			
		50歳未満	70歳未満	70歳以上	合計	50歳未満	70歳未満	70歳以上	合計
4建設業	60.9	9	12	9	30	30.0	40.0	30.0	100.0
5製造業	55.2	5	15	2	22	22.7	68.2	9.1	100.0
6電気、ガス熱供給、水道業	62.0	0	1	0	1	0.0	100.0	0.0	100.0
8運輸業、郵便業	67.0	0	1	1	2	0.0	50.0	50.0	100.0
9卸売業、小売業	64.3	8	15	16	39	20.5	38.5	41.0	100.0
11不動産業、物品賃貸業	46.0	1	0	0	1	100.0	0.0	0.0	100.0
12学術研究専門技術サービス業	61.4	0	4	1	5	0.0	80.0	20.0	100.0
13宿泊業、飲食サービス業	62.0	2	7	6	15	13.3	46.7	40.0	100.0
14生活関連サービス業、娯楽業	59.6	3	3	4	10	30.0	30.0	40.0	100.0
15教育、学習支援業	47.5	1	1	0	2	50.0	50.0	0.0	100.0
16医療、福祉	57.0	0	1	0	1	0.0	100.0	0.0	100.0
18他に分類されないサービス業	60.6	1	9	4	14	7.1	64.3	28.6	100.0
合計	60.7	30	69	43	142	21.1	48.6	30.3	100.0

※商工会実態調査より

毎年実施している商工会実態調査から業種別経営者年齢を調査した。平均年齢は 60.7 歳、50 歳以上～70 歳未満の経営者が 69 人で全体の 48.6%と最も多い。次いで 70 歳以上が 43 人で構成比の 30.3%、50 歳未満が 30 人で構成比の 21.1%となっている。

「4 建設業」、「9 卸売業、小売業」、「13 宿泊業、飲食サービス業」は 70 歳以上の経営者が多く、その内約 71.0%、22 事業所が事業承継者未定、不在となっている

【小規模事業者の現状と課題】

原材料、燃料費高騰等に伴う利益減少、生産年齢人口の減少による人手不足が常態化している。経営資源が限られた中で、生産性向上や販路開拓を実現し収益拡大につなげていくことが経営課題となっている。業種別の経営状況、課題は以下の通りである。

(a) 建設業

現状	小規模事業者が全体の 96.4%を占めている。従業員が 20 人以下の下請型土木工事、電気設備工事等の事業者が多い。東日本大震災、令和 3 年及び令和 4 年福島県沖地震の復興事業は概ね完了しており需要は低下している。従業員の高齢化、人手不足が顕著になっている。また、経営者の高齢化及び後継不在を理由とする廃業が増加している。
経営課題	復興事業による設備復旧により、今後 10 年は地域建設需要は低迷すると思われる。個人需要開拓による下請型企業からの脱却、既存の経営資源を活用した事業再構築による新たな需要開拓が必要になっている。

(b) 製造業

現状	町内の製造業は従業員規模 30 人程度の自動車、電子、産業機械部品の下請製造事業者の他、これら企業から独立した金属加工、組立て、研磨加工などの小規模事業者で構成されている。原材料価格は高騰しているが、価格転嫁出来ていない事業者が多く利益が圧迫されている。
経営課題	加工分野においても海外事業者との競争が増えている。需要変化をいち早く捉え、精度、材質、納期など新たな需要への対応や自社技術を活かした新商品・サービス開発による収益改善が必要となっている。

(c) 卸売業・小売業

現状	町内へ大型小売店（ドラッグストア）の出店が重なったことも相まって、高齢経営者の小売店廃業が増加している。最寄り品を販売する小規模事業者は、農産物直売所と一部のコンビニエンスストアが主要となっている。
経営課題	自社ホームページや SNS を活用した集客、販売など新たな需要開拓や販路開拓の取り組みの他、既存の経営資源を活かした事業再構築による収益改善が必要となっている事業者が多い。

(d) 飲食店・宿泊業

現状	原子力災害被災地からの転居者や復興作業員の流入により事業者数が増加した。事業者の 78.6%が小規模事業者で構成されている。飲食業は地域消費者を対象に経営する生業が多い。
経営課題	復興作業員の減少とともに地域需要は減少している。農林水産物など地域資源を活用した地域名物の開発、自社ホームページや SNS を活用した集客、販売など新たな需要開拓や販路開拓の取り組みによる収益改善が必要になっている。

(e) サービス業

現状	理美容、自動車整備、訪問介護、学習塾などで構成されている。町外からの中小、中堅企業が進出し競争が激化している。そのため相対的に小規模事業者の割合は低下している。
経営課題	自社ホームページやSNSを活用したサービス情報の発信、消費者需要に適した新サービス開発による潜在需要開拓の取り組みにより収益改善が必要になっている。

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①10年程度の期間を見据えて

新地町の小規模事業者が抱える経営課題、第6次新地町総合計画を踏まえ、新地町商工会では、小規模事業者への長期的な振興のあり方を次の3つとし経営発達支援事業に取り組む。

1. 環境変化に対応できる小規模事業者の育成
人口減少や需要変動、急激な経済状況の変化へ対応し持続的経営、地域雇用を創出できる小規模事業者、創業者の育成
2. 他商圏から消費吸引する小規模事業者の育成
県内外、仙台圏から消費吸引し持続的経営、地域雇用を創出できる小規模事業者、創業者の育成
3. 小規模事業者支援体制の構築
新地町、大学・公設試、他支援機関と連携し実効性の高い伴走支援体制の運営

②新地町総合計画との連動性・整合性

【第6次新地町総合計画 第Ⅲ部 基本計画】

第1章 快適で活力あるまちづくり > 1-3 商工業の振興

1. 企業立地・起業の促進 相馬中核工業団地や相馬港等で操業している企業の関連会社及び地域エネルギーを利活用する企業の誘致促進に努め、町内企業の事業拡大要請し、町内で起業を目指す方等の支援を行う。
2. 相馬港の利活用促進 コンテナ定期航路の利用促進を図るとともに、常磐自動車道と東北中央自動車道の開通による相馬港の利便性向上を踏まえ、企業の誘致活動等を推進する。
3. 企業の経営支援 商工会と連携し、経営等に関する情報の提供や研修・指導事業、各種融資制度の周知・普及などを通して、経営の体質改善と安定化を図る。
4. 地域商業の支援 地元商業の事業継続を支援するほか、商工会による経営指導、起業支援、人材育成活動などを促し、資金面での支援にも努める。食料品をはじめとする生活利便施設の誘導を図る。新地駅前複合商業施設へ出店した店舗の利用促進と利便性の向上による活性化を図る。
5. 特産品づくりの推進 地元食材を活用した特産品開発への支援により付加価値を高め、製品のブランド化を図る。特産品の魅力を販売イベント等により広く発信し、販路の開拓・拡大を促進する。

新地町商工会では第6次新地町総合計画を踏まえた起業支援、小規模事業者への経営支援に取り組むものであり、第6次新地町総合計画と連動・整合した小規模事業者に対する長期的な振興に努める。

③商工会としての役割

地区内の小規模事業者等を対象とした支援機関として、経営発達支援計画第1期（令和2年4月1日～令和7年3月31日）に基づき事業を推進してきた。ただし、新型コロナウイルス感染症や令和3年及び令和4年福島県沖地震が発生し、当初予定していた状況とは大きく地域環境変化したため、一部で十分には実施できていない取組みがあった。

令和3年	年に1回、経営計画策定セミナーを開催、事業計画策定を支援。
令和4年	新地町創業及び新製品開発等支援施策が施行。新地町、町内金融機関及び日本政策金融公庫と連携して創業計画や事業計画の策定、資金調達等を支援。
令和5年	町内景況調査を実施。中小企業基盤整備機構と連携して事業承継に係るセミナーの開催、事業承継計画策定を支援。また、近隣の鹿島、小高、飯館村商工会と相馬地方ふるさと物産展を開催し販路開拓を支援した。

	経営状況 分析支援	事業計画 策定支援	フォロー アップ支援	需要動向 調査支援	販路開拓 支援	販路成果
令和2年	6者	12回	6回	0	0	—
令和3年	3者	21回	2回	0	0	—
令和4年	2者	16回	10回	0	0	—
令和5年	6者	6回	4回	4者	4者	2者の年間売上高が前期比増加
令和6年	10者	4回	4回	3者(予定)	3者(予定)	1者の年間売上高が前期比増加(予定)
合計	27者	59回	26回	7者(予定)	7者(予定)	

(3) 経営発達支援事業の目標

①新たなビジネスモデルの開発支援

小規模事業者との対話と傾聴を通じ新たなビジネスモデル開発に向けた事業計画策定を2事業者支援。地域経済を支える小規模事業者の力を引き出し、地域全体での持続的発展の取組みへ繋げる。

②地域資源を活用した新商品・サービス開発支援

地域資源の魅力を活かした新商品・サービス開発と販路開拓を4事業者支援。県内外、仙台圏から消費吸引し、地域のにぎわいづくりへ繋げる。

③創業、事業承継による地域経済活性化支援

創業、第二創業、事業承継計画策定を3事業者支援。地域内事業者の新陳代謝を支援することで、持続的な地域経済発展に繋げる。

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7年4月1日～令和12年3月31日）

(2) 目標の達成方針

①新たなビジネスモデルの開発支援

金融、税務、労務、記帳代行などの経営改善普及事業により小規模事業者の新たな取組みを理解する。客観的視点にて経営資源や経営課題を整理、提案しながら実現性高い事業計画策定を支援する。作成後は、伴走支援により計画実行、修正を事業者と共有しながら、目標達成を支援する。支援ノウハウを横展開し、地域経済の底上げを図る。

②地域資源を活用した新商品・サービス開発支援

農業者や漁業者、行政と連携しながら、地域の農林水産物の規格外品を活用した加工食品やメニュー開発、事業計画に基づく販路拡大を伴走支援する。また行政と連携しPR活動を行うことで来街者増加を図り地域経済活性化に繋げる。

③創業、事業承継による地域経済活性化支援

経営改善普及事業により小規模事業者の事業承継意向を把握、親族内承継、第三者承継、M&Aなどの事業承継の類型や支援施策を提案しながら、事業承継計画の作成と計画実行を伴走支援し地域経済の底上げを図る。

(3) 経営発達支援事業の内容

I. 地域の経済動向調査に関すること

(1)現状と課題

①現状

・令和5年度より会員事業者を対象に景況調査を実施。収集した調査結果の独自分析を実施し、経営計画策定に関心を持つ事業者等に巡回訪問及び窓口対応時に地域経済動向の情報提供を行った。

②課題

・商工会独自で調査結果を分析するには知識が不足している。また、越境し仙台商圏の経済動向も影響される地域であるため福島県、宮城県の地域経済動向を合わせて調査、分析する必要がある。

(2)事業内容

①独自景況調査の実施

- ・新地町の経済動向を把握するため、会員事業者を対象に年2回独自調査・分析を実施する。
- ・調査対象は新地町商工会の全会員、回収率は3割を目指す。1回の調査当たり建設業11/38者、製造業10/33者、卸小売業14/48者、飲食宿泊業5/15者、サービス業13/42者、合計53事業者を目指す。
- ・調査項目は、売上、仕入、利益、資金繰り、雇用、設備投資、経営課題等とする。
- ・調査方法は、毎年4、10月の年に2回、郵送により調査票を配布、回収して実施する。
- ・調査分析は、経営指導員と必要に応じて外部専門家と連携して分析を行う。

②地域の経済動向分析の実施

- ・ R E S A S を活用した地域の経済動向分析を年 1 回実施する。
- ・ 調査分析は、経営指導員と必要に応じて外部専門家と連携して分析を行う。
- ・ 宮城県の地域経済動向調査は R E S A S、金融機関及び宮城県商工会連合会等が公表する情報を利用して実施する。

(3)成果の活用

- ・ 分析した資料は、経営指導員等の事業所巡回訪問時や、商工会のホームページで情報公開し小規模事業者へ提供する他、小規模事業者の経営状況分析、事業計画策定支援に資料として活用する。

(4)目標

項目	現状	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
独自景況調査 公表回数	個別に 情報提供	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
地域の経済動向分析 公表回数	個別に 情報提供	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

II. 需要動向調査に関すること

(1)現状と課題

①現状

小規模事業者は直感で商品・サービス開発することが多い。令和 5 年度から相馬広域連携協議会（鹿島、小高、飯舘村、新地町の 4 商工会で構成）で物産展を開催し、消費者に対し需要動向調査を実施している。

②課題

成功事例から、小規模事業者に需要動向調査に基づいた商品開発の大切さを理解頂くこと。また、支援する経営指導員等が、需要動向調査方法及び調査後の分析について、知識、知見を有していないことが課題である。

(2)事業内容

需要動向調査の重要性を事業計画策定支援等により小規模事業者へ伝えるとともに、事業計画策定した小規模事業者が、既存商品・サービスの改善、新商品・サービスの開発に取り組む場合は、次の方法を想定し需要調査を実施する。

①需要動向調査分析に係る専門家派遣

需要動向調査分析資料を踏まえたマーケティング活動により商品・サービスの販路開拓に成功した事例研究、併せて需要動向調査の手法、分析を学ぶ専門家派遣による個別指導を開催し、小規模事業者が必要動向調査に基づいた商品開発の重要性を伝える。

②物産展で試食及びアンケート調査の実施

管内の食品製造小売業者等を対象に物産展への参加を呼びかけ支援対象先を選定し、取扱商品の試

食及びアンケート調査を実施する。調査項目は消費者の属性（年代、性別、居住地）、商品評価（味、見た目、価格、質感、パッケージデザイン等）等とする。

物産展は相馬広域連携協議会（鹿島商工会、小高商工会、飯館村商工会、当会 4 つの商工会で構成）で以下の施設等で年 1 回開催を想定

運営者	アンテナショップの名称	来店者/来館者数
(公財) 福島県観光物産交流協会・福島県商工会連合会	福島県観光物産館	・観光客、地域消費者 ・年間来館者数 68 万人
(公財) 福島県観光物産交流協会・福島県商工会連合会	アンテナショップ 日本橋ふくしま館	・首都圏消費者 ・年間来館者数 34 万人

(3)成果の活用

専門家派遣やアンケート調査の分析結果により得られた知見を既存商品の改良や新商品の開発に活用いただき販路開拓に繋げる。

(4)目標

支援内容	現状	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
試食及びアンケート調査対象事業者	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
1 事業者当たりサンプル数	6 件	10 件	10 件	10 件	10 件	10 件

- ・経営指導員 1 名×4 事業者×10 件 40 サンプル数の調査を実施。
- ・物産展は経営指導員 1 名のみで運営を想定。商品説明や試飲・試食、販売対応等と同時進行でアンケート調査を行うため、1 事業者当たりサンプル数を 10 件（計 40 件）とした。

Ⅲ. 経営状況の分析に関すること

(1)現状と課題

①現状

・現状では、補助事業申請相談時に簡単な経営状況分析を支援するのみで、表面的な分析に留まっている。

②課題

・経営状況を多面的に定量・定性分析し、経営者等との対話と傾聴を通じて適切な経営課題を提案できる人材育成、支援体制の確立が必要である。

(2)事業内容

- ・分析は、事業に前向きに取り組む事業者、事業承継を予定する事業者、創業者等を対象に行う。
- ・経営指導員は、窓口・巡回相談やセミナー開催時に、対象事業者へ説明し経営状況分析に繋げる。

想定小規模事業者	<ul style="list-style-type: none"> ・確定申告時に年々売上が増加している事業者 ・商工会が開催するセミナーに積極的に参加する事業者 ・補助事業、認定計画に積極的に取り組む事業者 ・経営相談時に経営課題が明確な事業者
----------	--

	<ul style="list-style-type: none"> ・事業承継を予定する事業者 ・創業予定者 ・融資を希望する事業者
--	--

・分析は経営指導員が中心となり記帳指導する経営支援員と共同で行う。内部・外部経営環境について定性・定量分析を意識し次のツールを活用し行う。なお、調査分析した地域経済動向調査資料は外部経営環境分析に活用する。

・専門的分析が必要な場合は、中小企業基盤整備機構、福島県よろず支援拠点、福島県等の専門家派遣制度を活用し支援を行う。

	定性	定量
内部経営環境	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の事業計画づくり・サポートキット（中小機構） - 事業者概要シート - 棚卸シート <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>[分析項目]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・業種、沿革、経営理念、人材、業務推移、売上構成、顧客構成、競合構成。 </div> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継診断票・・・（事業承継ガイドライン：中小企業庁） <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>[分析項目]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・後継者有無、資産引継、関係者の理解、相談先有無、M&A。 </div> <ul style="list-style-type: none"> ・SWOT分析 ・要因分析 	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模事業者の事業計画づくり・サポートキット（中小機構） - 決算書入力シート - 財務分析シート <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>[分析項目]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・売上高、売上高総利益、経常利益、CF。 ・収益、効率、生産、安全性。 </div>
外部経営環境	<ul style="list-style-type: none"> ・SWOT分析 ・要因分析 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> <p>[分析項目]</p> <ul style="list-style-type: none"> ・機会、脅威分析。 </div>	

(3)成果の活用

・経営指導員等は、巡回訪問時に分析結果を小規模事業者へフィードバックし、事業計画策定支援に繋げていく。

(4)目標

項目	現状	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
経営状況分析件数	10件	10件	10件	10件	10件	10件

・経営指導員1名×10事業者×1回

・(2)事業内容に記載の想定小規模事業者は現状1年当たり平均20件程度である。この約20者を対象に経営状況の分析支援について提案をし、内半数が支援を希望すると想定し10件とした。

IV. 事業計画策定支援に関すること

(1)現状と課題

①現状

・現状では、融資斡旋、補助金申請時に必要な簡易な事業計画策定の支援を行うのみで、小規模事業者の本質的な経営課題を踏まえた事業計画策定支援は行っていない。

②課題

・これまでの商工会業務は、税務、金融、労働の事務手続きが主支援であったため、事業計画策定支援の知識、知見が不足している。経営戦略、その後の行動計画を提案できる人材育成、支援体制の確立が必要である。

(2)事業内容

・小規模事業者に事業計画に基づく経営の重要性を浸透させるため、また、経営指導員等の不足する知識、知見を補完するため専門家と連携し事業計画策定セミナー、個別相談会を開催し、事業計画策定支援を行う。

①事業計画策定セミナーの開催

小規模事業者に事業計画に基づく経営の重要性を浸透するため、事業計画策定セミナーを年に1回開催する。カリキュラムは、内外環境分析、需要動向調査分析を踏まえた事業計画策定と、その後の販路開拓計画策定とする。募集は新聞チラシ折込、商工会ホームページへの掲載、商工会員へのDM案内にて行う。

②事業承継計画策定セミナーの開催

小規模事業者の円滑な事業承継を支援するため、事業承継計画策定セミナーを年に1回開催する。カリキュラムは、内外環境分析を踏まえた事業承継計画策定、事業承継税制の活用説明とする。

なお、募集は商工会ホームページへの掲載する他、商工会員へのDM案内、巡回訪問及び窓口対応時に案内等により行う。

③個別相談会の開催

経営状況分析を実施した小規模事業者（事業承継を予定する事業者、創業予定者を含む）、事業計画策定セミナー、事業承継セミナーに出席した小規模事業者を対象に専門家を交え個別相談会を毎年1回実施する。（必要に応じて随時開催）

個別相談会には、経営指導員等が同席し小規模事業者、創業予定者の経営課題、戦略戦術、目標を共有、その後の伴走支援に役立てる。また、経営指導員等は、専門家のヒアリング、分析、助言方法をOJTで学び知識、知見を蓄積する。

④活用する支援ツール

事業計画策定セミナー、個別相談会では中小企業基盤整備機構が提供する“事業計画作成キット”を統一様式として活用し、支援の標準化を図りながら事業を実施することで目標達成する。

なお、創業支援時は、中小企業基盤整備機構が提供する“創業・サポートブック”、事業承継計画策定支援時は、中小企業基盤整備機構が提供する“事業承継支援マニュアル”を活用する。

(3)成果の活用

小規模事業者が策定した事業計画は販路開拓支援などの実行支援に活用する他、補助金、認定計画作成支援に活用し事業計画の実現に向け伴走支援する。

(4)目標

項目	現状	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
事業計画策定セミナー (参加者数)	1回 (2者)	1回 (3者)	1回 (3者)	1回 (3者)	1回 (3者)	1回 (3者)
事業承継計画策定セミナー (参加者数)	1回 (6者)	1回 (5者)	1回 (5者)	1回 (5者)	1回 (5者)	1回 (5者)
個別相談会	0回	1回	1回	1回	1回	1回
事業計画策定件数	2件	4件	4件	4件	4件	4件
事業計画	2件	2件	2件	2件	2件	2件
事業承継計画	2件(予定)	2件	2件	2件	2件	2件

通年、相談対応時にセミナーの開催案内、セミナー受講及び計画策定について啓蒙しており、近年の需要実績に基づいて目標値を設定。

V. 事業計画策定後の実施支援に関すること

(1)現状と課題

①現状

現状では、補助事業、認定計画採択後の追跡調査を実施するのみで、小規模事業者が策定した事業計画の実現に向けた伴走支援は行っていない。

②課題

経営指導員等が、小規模事業者の事業計画を理解していなかったため、適時適切な実効支援を行うことが出来なかった。また、小規模事業者が事業計画を進める過程で発生する問題、課題の対処方法について、知識、知見を有していないことも課題である。

(2)事業内容

① 事業計画策定事業者への事後支援

経営指導員等は、四半期に1度巡回訪問を行い、計画進捗状況を把握する。巡回訪問時は、小規模事業者が策定した事業計画に関連する施策情報等を提供の他、事業計画を進める過程で発生した問題、課題を解決するため中小企業基盤整備機構、福島県よろず支援拠点や金融機関等の紹介他、専門家派遣を行い対応する。

②事業承継計画策定事業者への事後支援

経営指導員等は、四半期に1度巡回訪問を行い、計画進捗状況を把握する。巡回訪問時は、小規模事業者が策定した事業承継計画に関連する税務、労務、資金、M&A 施策情報等を提供の他、事業計画を進める過程で発生した問題、課題を解決するため、他支援機関の紹介、専門家派遣を行い対応する。

③創業計画策定者への事後支援

創業予定者は勤務者が多いため、経営指導員等は、月に1度創業予定者に対しEメール送信、巡回訪問及び窓口対応等により創業計画の進捗状況調査を実施する。また、計画実現に向け資金斡旋、記帳、税務支援する他、事業計画を進める過程で発生した問題、課題を解決するため、他支援機関の紹介、専門家派遣を行い対応する。

④進捗遅延、計画変更が必要になった場合の支援

事業計画（事業承継・創業を含む）を進める過程で進捗遅延、計画変更が必要になった場合は、真因分析後、対応策を検討し事業計画修正を支援する。経営課題解決に専門的知見を必要とする場合は、他支援機関の紹介、専門家派遣を行い対応する。

(3)成果の活用

個別事業者の伴走支援経過を纏めた経営指導カルテ等を業務会議で説明することにより、課題解決に向けた経営支援の知識、知見を職員間で共有することが出来る。また、複数案件を支援することで様々な経営課題に対応出来る他支援機関、専門家と人的ネットワークを作ることが出来る。

(4)目標

①事業計画策定支援

項目	現状	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
事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
延フォロー回数	4回	8回	8回	8回	8回	8回
売上高増加事業者数	1者	1者	1者	1者	1者	1者

②事業承継計画策定支援

項目	現状	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
事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
延フォロー回数	6回	8回	8回	8回	8回	8回

VI. 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

①現状

小規模事業者への販路開拓支援は、小規模事業者持続化補助金の申請支援が主になっている。定期的な物産展への出品支援は実施してきたが、事業計画を踏まえた商品・サービスPR支援、展示会等への出展支援、需要動向調査分析を活用した需要開拓支援など、事業のPDCAサイクルを意識した支援は行っていない。

②課題

経営指導員等は、展示相談会出展支援、ホームページ・SNS活用支援など販路拡大支援の実務経験が少ない。小規模事業者の販路開拓支援に向けた知識・知見の蓄積、共有が課題である。

(2)事業内容

①商業施設、展示商談会を活用した需要開拓支援

	支援対象	出展前の支援内容	出展後の支援内容
商業施設	小規模事業者の BtoC 需要開拓支援	販売予測、商品 POP、値札、商品陳列、販売口上支援、商品ホームページ、消費者アンケート	アンケート調査の分析需要、課題分析
展示商談会	小規模事業者の BtoB 需要開拓支援	出展小間演出、企業・製品・商品パンフレット、企業・製品・商品ホームページ、購買担当者アンケート	継続商談支援 アンケート調査の分析需要、課題分析

出展前後の伴走支援を行いながら、商業施設、展示商談会を活用し、小規模事業者が開発する商品、サービスの需要開拓支援を行い販売・商談成立を高める。

なお、専門的な課題解決が必要な場合は、中小企業基盤整備機構、福島県よろず支援拠点、福島県等の専門家派遣を活用し支援を実施する。

[商業施設]

- ・以下の施設等で物産展の開催を想定

運営者	アンテナショップの名称	来店者/来館者数
(公財) 福島県観光物産交流協会・福島県商工会連合会	福島県観光物産館	・観光客、地域消費者 ・年間来館者数 68 万人
(公財) 福島県観光物産交流協会・福島県商工会連合会	アンテナショップ 日本橋ふくしま館	・首都圏消費者 ・年間来館者数 34 万人

[展示商談会]

- ・全国商工会連合会が開催する「GOOD LIFE フェア」等への出展を想定

②プレスリリース・PR 支援による販路開拓支援

小規模事業者は、商品・サービス PR 活動を行っていないことが多い。プレスリリースの作成支援やパブリシティの活用、情報拡散に影響力あるライターを活用し小規模事業者が販売する商品・サービスの市場認知を高め販路拡大を支援する。

専門的課題解決が必要な場合は、中小企業基盤整備機構、福島県よろず支援拠点、福島県の専門家派遣制度を活用し支援を行う。

(3)目標

項目	単位	現状	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
商業施設	事業所数	3 者	4 者	4 者	4 者	4 者	4 者
	目標売上	5 万円	出展事業者の年間売上高前期比 3% 増加				
展示商談会	事業所数	-	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
	成約件数	-	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件

プレスリリース・PR支援事業者数	事業所数	-	2者	2者	2者	2者	2者
	成約件数	-	2件	2件	2件	2件	2件

VII. 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

①現状

商工会通常総会や理事会、部会、委員会等において組織運営の報告は実施しているが、具体的な経営支援の報告までいたらず、例年同様に組織運営の報告に留まっているのが現状となっている。

②課題

現状の理事会・部会会議は、事業評価を具体的に掘り下げて精査、検討する場となっていない。そのため、経営発達支援事業の評価・見直しに特化した会議の開催、支援を評価する新たな会議体の構築、また、事務局の意識改革による事業検証と改善が必要である。

これらを実行することで新たに取り組むべき事業、切り捨てるべき事業等を真剣に考え、事業の新陳代謝を高め、多様化している小規模事業者の経営支援需要に対し時代遅れにならない対応ができる体制を築きたい。

(2)事業内容

①事業評価委員会設置による外部評価体制の構築

中小企業診断士等の外部有識者、新地町企画振興課、福島県商工会連合会、新地町商工会会長及び経営指導員等で構成する「新地町経営発達支援事業評価委員会」を設置、年1回開催し、事業の実施状況、成果評価、見直し案の提示を行う。

②理事会による事業評価、方針の報告、決定

上記委員会で提示された事業の成果評価等の検証結果及び見直し案について理事会において報告協議し、公表する事業評価と見直し方針を決定する。

③事業の成果、評価及び見直しの公表

事業の成果、評価、見直し等の結果を取り纏め、新地町商工会ホームページ (<http://shinchishoko.blog116.fc2.com/>) に掲載し公表する (年1回)。

VIII. 経営指導員等の資質向上等に関すること

(1)現状と課題

①現状

福島県商工会連合会が実施する職種別の研修会及び、専門的な業務を取り扱う課題別研修会に職種該当者・業務担当者が参加している。

②課題

参加した研修資料は報告回覧しているが、受講した経営支援に関する知識や知見等の共有はされていない。少なくとも概論となる知識・知見等については職員間で共有し、組織的な経営支援能力向上

につなげるべきであるが、実務を消化することで手一杯であり時も場も設けられない状況であり、資質向上体制が構築できていない。

(2)事業内容

①職場外研修会等の活用

全国商工会連合会指定のWEBラーニングの受講や福島県商工会連合会、他の支援機関等が開催する研修会を積極的に受講することで経営指導員等（経営支援員を含む）の経験年数、能力等に応じ、不足している支援スキル向上を図る。

②専門家への帯同巡回

経営指導員が1名体制で、経営指導員が普段の業務中に他者の支援スキルを学ぶ機会は皆無と言ってよい状況であり、また、少人数（3名）の職員で運営しているため複数職員が帯同して巡回できる機会は極端に少ない状況であるため、経営指導員等は専門家派遣といった貴重な機会には必ず帯同し、高度な支援案件への対応能力向上を図ると同時に伴走支援の強化に繋げる。

③職場内勉強会の開催

各々研修の参加者が説明する形式で、研修会等から得た有益な知識・知見等、研修の概論部分を職員間で共有するため勉強会を開催する。全職員がそろう場で予備日を設けた定期開催とし、事務室でなく会議室で実施する等工夫し習慣化する。

④伴走型支援事業報告会の開催

伴走型支援事業の支援事例について報告会を開催し、実施中の支援の進捗状況や有効性等について経営指導員や経営支援員等が話し合うことで多くの視点から考察し、今後の支援策の最適化を図り、効果的な小規模事業者支援を推進する。その際に提案された支援内容等をデータ化して集約、蓄積し、全職員が相互共有できる環境にすることで、今後の類似した支援等に役立てるとともに個々の支援スキルアップへつなげる。

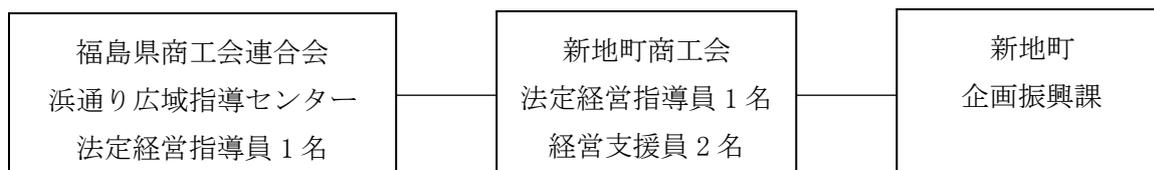
(別表2)

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：佐藤 和史
- ・連絡先：新地町商工会
- ・電話：0244-62-2442

- ・氏名：川島 秀一
- ・連絡先：福島県商工会連合会 浜通り広域指導センター
- ・電話：0246-25-1011

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。福島県内および浜通り地域における他の商工会等の事業者支援にかかる知見を共有しながら本計画をより効果的に遂行するため、新地町商工会の法定経営指導員1名の他に、福島県商工会連合会に所属する法定経営指導員1名を実施体制に配置する。

(3) 商工会/商工会議所、関係市町村連絡先

①新地町商工会

〒979-2709
福島県相馬郡新地町駅前一丁目5番地A棟-2
TEL：0244-62-2442 FAX：0244-62-5204

②新地町

〒979-2792
福島県相馬郡新地町谷地小屋字樋掛田30
新地町 企画振興課
TEL：0244-62-2112 FAX：0244-62-3194

(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	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600
地域経済動向調査	100	100	100	100	100
需要動向調査	100	100	100	100	100
経営状況分析	100	100	100	100	100
事業計画策定支援	100	100	100	100	100
事業計画策定後支援	100	100	100	100	100
新需要開拓事業	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
事業評価・見直し	50	50	50	50	50
職員資質向上	50	50	50	50	50

(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
会費収入等自己財源、国補助金、県補助金、町補助金、受益者負担金

(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。