経営発達支援計画の概要

実施者名 （法人番号）	榛東村商工会（法人番号 5070005005628） 榛東村（地方公共団体コード 103446）
実施期間	2023/04/01　～　2028/03/31
目標	**経営発達支援事業の目標** （１）小規模事業者の現状分析と事業計画策定による質の高い経営 （２）創業支援とスムーズな事業承継支援による地域産業の活性化 （３）地域特産品を活用した６次産業化と販路開拓 （４）小規模事業者の販路開拓に向けた Web の活用
事業内容	Ⅰ．経営発達支援事業の内容 1.　地域経済動向調査に関すること 国が提供するビックデータの活用、地域内小規模事業者の景気動向等について調査・分析等 2.　需要動向調査に関すること 特産品を活用した新商品開発のための試食・アンケート調査、商談会でのバイヤー向け調査等 3.　経営状況の分析に関すること 「経営分析セミナー」の開催とセミナー参加者の中からのローカルベンチマークを活用した分析等 4.　事業計画の策定支援 「事業計画策定セミナー」開催による事業計画策定支援と、「DX 推進セミナー」開催による IT ツールの導入や Web サイト構築等 5.　事業計画策定後の実施支援 事業計画策定後に、進捗状況に応じたフォローアップと、必要に応じて外部専門家の投入による実施支援等 6.　新たな需要の開拓支援 「展示販売会参加事業（BtoC）」「県内商談会参加事業（BtoB）」「DX に向けた取組としての IT 活用支援（BtoB・BtoC）」等により新たな需要の開拓支援等
連絡先	榛東村商工会 〒370-3502　群馬県 北群馬郡榛東村 大字山子田７９７番地の１ TEL:0279-54-2318 FAX:0279-54-0201

	e-mail:shintou@pastel.ocn.ne.jp 榛東村　産業振興課 〒370-3593　群馬県 北群馬郡榛東村 大字新井７９０番地１ TEL:0279-54-2211 FAX:0279-54-8225 e-mail:sangyou@vill.shinto.gunma.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

【立地】

榛東村商工会の管轄区域の榛東村全域は、群馬県のほぼ中央、榛名山東麓に位置し、西は榛名山系の相馬山頂、東は県都前橋市に接し、総面積は27.92平方ｋｍ、東西約10ｋｍ、南北約4.5ｋｍで、地域全体が傾斜地または緩傾斜地である。

1957年（昭和32年）、北群馬郡桃井村と群馬郡相馬村大字広馬場が合併して、桃井村が誕生。その後村名を公募し、1959年（昭和34年）8月1日に現在の村名となった。榛東村は群馬県のほぼ中央部、榛名山の東麓に広がる農村で、中小の古墳が散在する。特に、高塚古墳（群馬県林業試験場構内）は、全長60m、6世紀に作られた中規模の前方後円墳で、県史跡に指定されている。

元々は農業を中心とした産業構成だが、前橋市、高崎市といった中核市に隣接しているという地理的好条件から、両市のベッドタウンとして発展してきた。最寄りのICである駒寄スマートICが2006年に恒久化されたことにより伊香保温泉（渋川市）への通り道として観光客に利用されるようになった。また、ICまで約10分、練馬ICまで約60分という都内までのアクセスの良さもあり村内南部には約20社が密集する工業団地が存在する。

西（榛名山側）から東（前橋市側）への斜面にある村のため、村内の標高差が最大で1227.3mとなっている。関東平野を一望できる格安キャンプ場やぶどう狩りのできる観光農園の集まりである「榛東ぶどう郷」など観光資源は豊富であるが、近隣地域に比べ観光産業に注力してこなかったため知名度が低い。

総面積	東経	北緯
27.92km2	138 度 58 分	36 度 26 分

【人口】

榛東村では、1970（昭和 45 年）年の高度経済成長期から 2005（平成 17 年）年まで緩やかに人口増加が続き、一定水準が維持される「高原状態」の時期を迎えた。しかし、2010（平成 22 年）年に最も多い 14,370 人に達して以降、人口減少が続いている。

年齢 3 区分別人口の推移では、高度経済成長期後、生産年齢人口（15～64 歳）が増加し、2005（平成

17 年）年から 2010（平成 22 年）年にかけて一定水準を維持していたが、2010 年代後半から減少に転じ、現在まで減少が続いている。

年少人口（0～14 歳）は、1980 年代には「団塊ジュニア世代」の誕生により維持された時期があったが、長期的には微減が続き、2005（平成 17 年）年には、老年人口（65 歳以上）を下回り、その差は拡大する傾向にある。一方、老年人口は、生産年齢人口が順次老年期に入り、また、平均余命が延びたことから、現在まで増加を続けている。

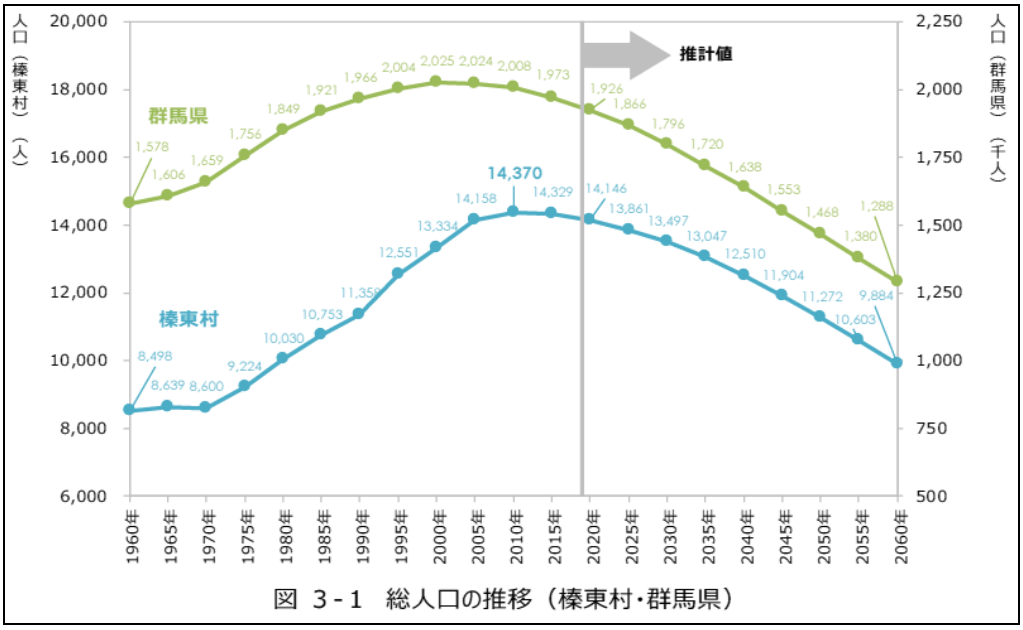


図 3-1 総人口の推移（榛東村･群馬県）

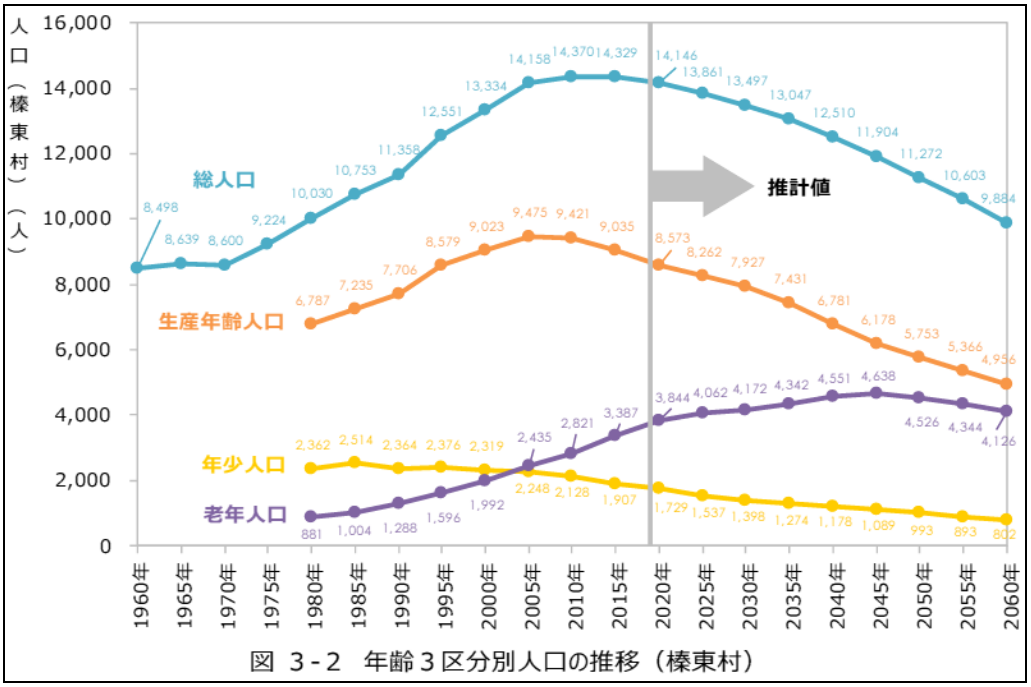


図 3-2 年齢 3 区分別人口の推移（榛東村）

※資料：国提供データ（1）国勢調査／都道府県別総人口、年齢別（年齢 3 区分別）人口、RESAS（国勢調査（総務省）、日本の地域別将来推計人口（社人研））

※注記：2020 年以降は社人研のデータ（平成 30 年 3 月公表）に基づく推計値

【産業】

本村の農業は、榛名山麓の肥沃な土壌を活かし、米や野菜、畜産を主体とした経営により成り立ってきた。しかし、急速なグローバル化により、農産物の価格競争は激化していることに加え、就農者の高齢化や担い手不足は顕著であり農業経営は非常に厳しい局面に立たされている。また、多種多品目の農産物の生産に適した地域だが、多種多品目の農産物が生産できるが故に、特定の品目に生産特化することができず、結果として、農産物のブランド化が進展しないという状況となっている。そのため、今後は農業協同組合その他各種関連機関との連携を密接にし、農産物のブランド化に注力する必要がある。

農業の活性化については、個々の農家の農業収入の増加が重要である。このことから、農産物加工品の開発や観光農園の整備、インターネットを活用した積極的な PR等先進的な手法を用いて販路拡大を積極的に進めていくことが重要である。近年の交通網等の整備により、本村は都市化が急速に進んでおり、これにより、農地のスプロール化が進んでいる。このことから、優良農地の積極的な保全も課題となっている。また、併せて、遊休農地や耕作放棄地の活用対策の一環として、農用地の利用集積を計画的に進め、農地流動化の推進を図る必要がある。

林業の経営状況については、価格の低迷や高齢化により、年々生産意欲が低下しており、放置山林は増加する一方となっている。このことから、森林の有する治水等の公益的な役割に焦点を当てながら、十分な管理体制を整備することが望ましいと考えられる。

畜産の経営状況については、農地と宅地が急速に混在化していることから畜産経営に対する苦情問題が増加している。畜産農家の公害防止意識の啓発を図るとともに関連する公的機関をはじめ、農家と行政が十分に連携し、取り組んでいくことが望ましいと考えられている。

【業種別の商工業者数（うち、小規模事業者数）の推移】

2016年の商工業者は377件で、2014年比較で15件減少している。地域内の2016年の商工業者は377件の内小規模事業者は314件と全体の83.3%を占めている。そして、2022年4月1日時点における業種別の構成は、建設業90件（33.1%）、製造業31件（11.4%）、小売・飲食業63件（23.2%）、卸売業15件（5.5%）、サービス業50件（18.4%）、その他23件（8.5%）となっている。特に小売・飲食業の2022年は63件で、2020年比較で8件減少しており、新型コロナウイルスの感染拡大の影響があると思われる。

（商工業者数の推移）

4 月 1 日時点	商工業者総数	小規模事業者数	会員数
2012 年	392	339	308
2016 年	377	314	287
2020 年	―	―	283

※“商工業者総数”と“小規模事業者数”の数字は、「経済センサス - 活動調査」に基づく。2020 年はまだ公表されていない。

（業種別事業者数の推移）

4 月 1 日時点	建設	製造	小売・飲食	卸売	サービス	その他	合計
2020 年	94	34	71	15	45	24	283
2021 年	92	34	64	15	48	23	276
2022 年	90	31	63	15	50	23	272

【観光資源】

群馬県には数多くの古墳があるが、榛東村にも「高塚古墳」など中小の古墳が散在し、茅野遺跡から出土した耳飾りを中心に世界各国の耳飾り等を展示する「東村耳飾り館」がある。また、榛名山東麓の緩斜面に位置しているため、降り注ぐ陽光を浴びる気候と地味豊かな土壌が、品質のよいぶどうの生産に適しており、北関東有数の産地として「榛東村ぶどう郷」が知られるようになった。シーズンになると直売所

や観光農園が賑わいを見せる。そして、地場産のぶどうでワインの製造・販売を行う「しんとうワイナリー」は、観光客の人気を集めている。

【特産品】

ぶどうの郷として知られる当村では、28軒の観光ぶどう園が軒を連ね、大人気のデラウエアや巨峰はもちろん、新鮮でおいしいぶどうがたくさん並んでいる。さらに、おいしさと安全性にこだわった手作りハム・ソーセージは、保存料・着色料などの添加物が入っていない当村自慢の一品で、近年、ふるさと納税のお礼品として人気を高めている。その他、こけし生産量日本一の群馬県でひときわ輝きを放つ創作こけしや開運福だるまの名産品もある。

【交通】

本村には、鉄道及び高速道路は通っていないが、前橋市・高崎市といった市街地へのアクセスも容易で、近年では県道バイパスをはじめ幹線道路の整備が進んでおり、地理的に恵まれている。

また、上武道路から榛東村役場付近までの区間およそ8.7キロの開通工事を進めているが、2021年に吉岡町から榛東村にかけての一部区間の「県道南新井前橋線バイパス」の開通により、国道１７号、関越自動車道及び県道高崎渋川線バイパスが連絡することとなり、物流の効率化や地域間の交流拡大が促進されるなど、県央地域のさらなる発展が期待されている。

【第6次榛東村総合計画の引用（商工・観光部分）】

＜商工業の振興＞

商業については、それぞれの消費者のニーズに対応するため、個々の商店の努力促進を図るとともに商工会と協力して、経営面・資金面において事業者への支援を強化していきます。工業については、景気の変化に対応するため、経営基盤の強化を商工会と協力して支援していきます。また、起業や創業を考える新規事業者に対しても、積極的に支援・育成を行い村のさらなる商工業の活性化を図ります。

（１）商業経営の充実

商店の近代化・安定化を図るため、各種融資制度の活用を推進するとともに、融資についての利子補給を行い経営基盤の強化について支援します。また、商工会組織の充実強化についても積極的に支援し、商工会と協力しながら商業の活性化に努めます。

【関連する事業】　小口資金融資促進事業、商工振興事業費補助事業

（２）工業経営環境の充実

企業の経営安定化を図るため、各種融資制度の活用を推進するとともに、融資についての利子補給、保証料の補助を行い経営基盤の強化について支援します。

【関連する事業】　中小企業制度資金借入金利子補給事業

（３）創業者への支援

村内で起業・創業を希望する新規事業者への各種支援を商工会及び金融機関等と連携して行い、さらなる村商工業の活性化を図ります。

【関連する事業】　創業相談窓口の設置

＜観光産業の振興＞

本村の観光スポットの核となる施設及びその周辺施設の魅力増進を図るとともに、施設同士のネットワークを強化させ、観光客の村での滞在時間をより延ばせるよう体制づくりを推進します。また、豊かな自然環境を活用し、本村ならではの農業体験・自然環境の中でのレクリエーション等、都市住民に向けた交流機会の提供に努めます。

（１）観光資源の有効活用

しんとうふるさと公園をはじめ、観光の拠点となる観光施設の魅力回復及び磨き上げを行い、観光資源の有効活用を図ります。また、本村ならではの伝統文化や農業体験等を生かした観光スポットの創出に努めます。

【関連する事業】　観光看板修繕事業、ふるさと公園維持管理

（2）観光資源の宣伝活動の強化

まだ本村の知名度は低く、村の観光施設、特産品共に世間に認知されていないため、積極的に観光イベントへの参加・創出を行うとともに、観光チラシやパンフレット、啓発品等の作成・配布により村の PR 活動を推進していきます。

【関連する事業】　観光ガイドマップ作成・配布事業、各種観光イベントへの参加

（3）農村・山村ならではの観光の推進

近年都市部より自然環境での余暇活動のため本村へ訪れる客が増加傾向にあります。そのような都市地域の観光客に自然や農村環境を体感しながら本村を周遊してもらえるよう、農村ならではの農業体験や農村イベントにより交流機会の創出に努めます。

【関連する事業】　創造の森維持管理、グリーンツーリズム推進事業

②課題

・地域や管内における産業別の状況

＜農林業＞

当村の農業は、榛名山麓の肥沃な土壌を活かし、米や野菜、畜産を主体とした経営により成り立ってきた。しかし、急速なグローバル化により、農産物の価格競争は激化していることに加え、就農者の高齢化や担い手不足は顕著であり農業経営は非常に厳しい局面に立たされている。また、多種多品目の農産物の生産に適した地域だが、当該地域特性がマイナス方向にも作用していることが事実である。多種多品目の農産物が生産できるが故に、特定の品目に生産特化することができず、結果として、農産物のブランド化が進展しないという状況となっている。

当村林業の経営状況については、価格の低迷や高齢化により、年々生産意欲が低下しており、放置山林は増加する一方となっている。

畜産経営の状況については、農地と宅地が急速に混在化していることから畜産経営に対する苦情問題が増加している。

＜商工業＞

当村の商業環境は、近隣市町での大型店舗の建設や道路網の整備により商圏人口の流出が続き、厳しい経営環境が続いている。しかし村内に新たな大型店舗が開店するなど、これからの村内事業者の発展も見込める状況にある。各商店は大型店舗の役割、個人店舗の役割等を確立し、それぞれのお客様のニーズに合わせた経営努力を行うとともに、村と商工会が協力し、経営者の支援を行うことが重要となる。

当村の工業は、景気の影響を受けやすい零細・小規模企業が大半を占めている。経済環境の変化に対応するため、村と商工会が協力して既存企業の経営基盤の強化を支援し、企業経営の近代化や安定化を図ってくことが必要となっている。

＜観光産業＞

当村では、ふるさと公園を中心とする観光ゾーンを形成し、各種観光施設の有効活用を図ってきたが、核となるふるさと公園の老朽化が目立ち、その魅力が失われつつある。また、事業者の高齢化による観光果樹園の規模拡小、村の代表的な観光事業者のひとつであったガラス工芸販売店の閉店等の影響を受け、全体的な観光産業は厳しい状況にある。一方、近年都市部から自然を求めてキャンプやバーベキューを行う観光客や、都会では珍しくなったホタルの鑑賞を目的に都会からの観光客が目立つようになっている。

・強み・弱み等を踏まえた課題等

＜農林業＞

当村の農業は、TPP導入も勘案し、農業協同組合その他各種関連機関との連携を密接にし、農産物のブランド化に注力する必要がある。そして当村における、農業の活性化については、個々の農家の農業収入の増加が重要である。このことから、農産物加工品の開発や観光農園の整備、インターネットを活用した積極的なPR等先進的な手法を用いて販路拡大を積極的に進めていくことが重要である。

林業は、森林の有する治水等の公益的な役割に焦点を当てながら、十分な管理体制を整備すること

が望ましいと考えられる。
　畜産経営は、畜産農家の公害防止意識の啓発を図るとともに関連する公的機関をはじめ、農家と行政が十分に連携し、取り組んでいくことが望ましいと考えられる。

＜商工業＞

　商業については、それぞれの消費者のニーズに対応するため、個々の商店の努力促進を図るとともに商工会と協力して、経営面・資金面において事業者への支援を強化していく必要がある。
　工業については、景気の変化に対応するため、経営基盤の強化を商工会と協力して支援していく必要がある。また、起業や創業を考える新規事業者に対しては、商工会及び金融機関等と連携を図りながら、積極的に支援・育成を行い村のさらなる商工業の活性化を図ることが求められている。

＜観光産業＞

　これまで、都市住民の来村は短時間に終わり、リピーターとなり得ない状況だったが、緑豊かな当村の特性を生かして、自然・文化・人々との交流を楽しむ滞在型の余暇活動の推進を図っていく必要がある。また、コロナ禍以前は、中国・台湾などからのインバウンド観光客が増加傾向にあり、見逃せない客層となっていた。今後は、Afterコロナを見据えたインバウンドの集客についての対策が求められる。

（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

　地域内の高齢化と人口減少、生産年齢人口の減少を考えると、榛東村の立地を活かした産業を中心として、地域外からの移住者や観光客にとって魅力ある場所となることが求められる。そのために、小規模事業者の経営体質の強化のための経営指導を行い、業種・業態を超えたさまざまな分野（農林業、観光、商工業など）の小規模事業者間の連携により、産業の振興を図っていくことが必要となる。そして、地域事業者の新しい商品・サービスの開発を促進し、起業や就業、新分野進出を支援する取組を行っていく必要がある。

②第2期榛東村まち・ひと・しごと創生総合戦略との連動性・整合性

　榛東村では、こうした地域産業の状況に対応していくため、第2期榛東村まち・ひと・しごと創生総合戦略（2020年度から2024年度）において、産業振興を目指し次の目標を掲げている。

（1）地域産業の推進

①創業支援事業

創業支援計画に基づき、商工会及び金融機関と連携して、起業者に必要な支援を行う。

②農業経営環境の充実

農業協同組合と連携し、営農相談や営農改善による支援を行い、農業所得の向上と農業経営の安定化を進めることで農業の魅力の向上に努める。また、優良農地の確保及び耕作放棄地の解消を図るため、農地中間管理機構などの制度を活用しながら、農地の流動化や集積化を促進し、農業効率の向上を目指す。また、農業を地域産業として次代につないでいくために、就農支援に取り組む。

（2）地域資源を活用した産業の魅力向上

①地域の特性を活かした産業の支援

榛東村と交流のある自治体イベントへの参加による広報・交流活動を通じて、本村の産業や特産物の魅力を広めていく。また、地域の特性を活かした新たな事業への取組について、集中的な支援を行う。

②次世代に向けた産業支援の推進

6次産業化に関する講演会の開催などにより、農業協同組合や商工会とともに、農業をはじめとする第一次産業の経営の多角化を支援するとともに、村内の中小企業者が行う「ものづくり」に係る新技術・新製品に関する研究開発を、群馬県と連携しながら支援する。

指標	基準年度（令和元年度）	目標値（令和６年度）
創業件数及び新規就農件数	7 件／5 年	7 件／5 年
新規就業相談件数	3 件／年	3 件／年

③榛東村商工会としての役割

地域の特性を鑑みて、榛東村商工会は小規模事業者の持続的な経営を支援するために、下記の役割を担っていく。

１）小規模事業者の経営体質強化
- ・創業・第二創業推進事業の推進
- ・人材の育成と雇用の創出
- ・情報化の対応

２）地域資源を活かした観光産業の強化
- ・観光資源の発掘
- ・新たなアクティビティの開発
- ・観光ルートづくり
- ・観光を軸とした仕事の創出

３）地域産業のブランド力向上
- ・6次産業化への展開
- ・地域特産品を活用した商品開発
- ・Webの活用と情報発信力の強化
- ・地域連携のイベントで地域振興を推進

（3）経営発達支援計画の目標

上記（1）及び（2）を踏まえ、「地域への裨益」や管内「小規模事業者の振興のあり方」を意識し、小規模事業者の持続的な発展を目指すため、下記の通り目標を定める。

①地域への裨益目標

本計画の取り組みにより、小規模事業者が魅力ある事業者に成長し、地域経済の重要な担い手として、地域とともに持続的に成長・発展し、地域経済の活性化に貢献していくことを地域への裨益目標とする。

②事業計画策定支援を実施すべき小規模事業者を想定した目標

１）小規模事業者の現状分析と事業計画策定支援による質の高い経営

支援にあたっては対話と傾聴を心掛け、自立・自走できる小規模事業者を育成する。経営分析から事業計画の策定・実施、販路開拓まで伴走型支援を徹底して行うことで、経営計画に基づく小規模事業者の質の高い経営を実現する。

２）創業支援とスムーズな事業承継支援による地域産業の活性化

新規創業者を支援し、経営資源の有効活用を行い地域産業の活性化を図る。そして、創業者の事業を早期に軌道に乗せる支援を行い、地域経済の安定化を図る。また、世代交代が必要な事業者には、経営デザインシートなどを活用し、新たな価値を生み出すしくみを描くことで、スムーズな事業承継を支援する。

３）地域特産品を活用した 6 次産業化と販路開拓

小規模事業者が新しい取引先や販路開拓のために、既存の商品だけに限らず地域資源を活かした商品開発を支援し、展示会や商談会などへの出展を促す。

４）小規模事業者の販路開拓に向けた Web の活用

小規模事業者に対し、ＩＴの導入と活用を進め、経営のＩＴ化を促進・定着させることで、事業の効率化と付加価値向上図る。

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）小規模事業者の現状分析と事業計画策定支援による質の高い経営

小規模事業者が SWOT 分析を活用し現状を把握し、経営課題については、強みを生かして取り巻く環境の機会を捉えた課題解決の方法を導き出す。そして、これに基づいた事業の内容を具体化するための事業計画策定の支援を行い、事業計画策定後のフォローアップを強化し、計画の取り組みの進捗状況と目標の達成度合いなどを確認し、事業者の能力や課題に対し随時必要な情報提供、専門家の支援を行いながら、対話を通じて事業者が本質的課題を認識、納得した上で自ら行動する力を引き出す。

２）創業支援とスムーズな事業承継支援による地域産業の活性化

創業支援については、創業にチャレンジする人や第二創業など新分野進出等の取組みへ挑戦する人に対して、群馬県商工会連合会が主催する創業塾への参加を促し、創業計画書等の作成支援や創業補助金、持続化補助金等の申請を支援する。そして、創業後はアフターフォローを徹底し、経営課題を抱える事業者には解決のために専門家を活用する。

事業承継においては、スムーズな承継ができるように事業承継計画書の策定支援を実施する。そして、後継者不在により廃業を予定している事業者には、群馬県事業引継ぎ支援センター等の専門家と連携し、事業のブラッシュアップ、円滑な承継支援の他、承継先の確保を進め、廃業の減少を目指し、事業の存続・維持発達に向けた支援を行う。

３）地域特産品を活用した 6 次産業化と販路開拓

地域資源を活用して 6 次産業化に取り組む事業者には、新商品の開発からパッケージデザイン、販路開拓までの支援を行う。そして、群馬県内や首都圏で開催する商談会や展示販売会への出展サポート等を実施し事業化を目指す。さらに、6 次産業化認定を希望する事業者へは、個別に群馬県商工会連合会の群馬県農山漁村発イノベーションサポートセンターと連携し、認定に向けた支援を行っていく。

４）小規模事業者の販路開拓に向けた Web の活用

小規模事業者の販路開拓を効率的かつ効果的にするために、小規模事業者の HP や SNS を活用した情報発信支援に取り組み、HP や SNS の効果的な活用方法について学ぶセミナーを開催する。そして、小規模事業者の理解度に応じて専門家の支援を行いながら、ブランド力向上と販売エリアの拡大を目指す。

３．地域の経済動向調査に関すること

（１）現状と課題

【現状】

現在当商工会では県の行っている「経営環境の変化による影響調査」や全国商工会連合会の実施している「中小企業景況調査」などにより情報収集を行っているが、有効に活用しているとは言えない状況である。また、収集したデータの項目や絶対量が少なく生きたデータとして活用するに至っていない。

【課題】

当地域内の経済動向の特徴を理解するために、業種ごとの現状と課題を正確に把握する。調査・分析結果をもとに今後の当商工会の取り組みに繋げていくと共に各種事業者の経営課題解決、事業計画作成、販路開拓のためのデータとして活用していく。また、情報を共有することで各事業所の経営状況や動向

についても職員間で認識の齟齬が発生しないよう努め、デジタル化することで巡回相談の際のツールとして利用していく。

（2）目標

	公表方法	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 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	―	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

（3）事業内容

①国が提供するビッグデータの活用

当地域において真に稼げる産業や事業者に対し、限られたマンパワーや政策資源を集中投下し、効率的な経済活性化を目指すため、経営指導員等が「RESAS」（地域経済分析システム）を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回公表する。

【調査手法】経営指導員が「RESAS」（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・生産分析」→何で稼いでいるか等を分析
・「まちづくりマップ・From-to分析」→人の動き等を分析
・「産業構造マップ」→産業の現状等を分析
⇒上記の分析を総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

②地域の景気動向等についてより詳細な実態を把握するため、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」に独自の調査項目を追加し、地域内小規模事業者の景気動向等について、年2回調査・分析を行う。

【調査手法】調査票を郵送し返信用Faxまたはメールで回収する。
経営指導員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】地域内小規模事業者10者（建設3者、製造2者、小売・飲食2者、卸売1者、サービス2者）

【調査項目】売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資等

（4）成果の活用

○情報収集・調査、分析した結果はホームページに掲載し、広く地域の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。また、事業計画策定支援等にも活用する。

4．需要動向調査に関すること

（1）現状と課題

【現状】

消費者の需要動向についてその必要性を重要視し、情報の収集や分析を行なっている小規模事業者はほとんど存在しない。当商工会においても、指導員が巡回訪問時に事業者が話す需要動向の変化について受動的に聞く程度であり、事業者から得た情報についても特別な目的をもって調査や分析を行ってこなかった。消費者の生活環境の変化や多種多様な製品を選択し購入することができるようになり、消費者ニーズも多様化していることが考えられる中、地域小規模事業者が効果的な販路開拓を行うためには、当地域内外の需要動向についての情報収集を行うとともに、その情報を分析し、活用することが課題となる。

また、榛東村は自然豊かで元々は農業を中心とした産業が盛んであった。しかし、そのような特徴を

活かした加工食品等の特産品開発や販路開拓の取組については不十分であり、地域産品を使用した特産品は「作れるものを作る」プロダクトアウトの取組に留まっている状況である。

【課題】

小規模事業者の販売する商品、提供する役務の需要動向に関する情報の収集・分析を行うことにより、当地域内外の消費者及びバイヤーの需要動向を正確に把握する。また、得られた情報は、小規模事業者の事業計画策定や新商品・新サービスの開発に役立てる。

（2）目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
①新商品開発の調査対象事業者数	―	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
②試食、アンケート調査対象事業者数	―	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

（3）事業内容

①特産品を活用した新商品を開発するため、管内6次産業化に取り組む事業者と食品製造事業者5者において、地域の特産品を活用した新たな商品を開発し、一般消費者から評価を得る。（BtoC）
具体的には、村が主催する「しんとう村づくり祭」において、試食及び来場者アンケートを実施し、調査結果を分析した上で当該5者にフィードバックすることで、新商品開発に資する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

【サンプル数】来場者50人／者
【調査手段・手法】10月の「しんとう村づくり祭」の来場者に、開発中の商品を試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。
【分析手段・手法】調査結果は、販路開拓等の専門家に依頼し分析を行う。
【調査項目】①味、②甘さ、③硬さ、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ等
【調査・分析結果の活用】分析結果は、専門家と経営指導員等が当該事業者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特産品を活用した新商品を開発するため、管内6次産業化に取り組む事業者と食品製造事業者2者において、地域の特産品を活用した新たな商品を開発し、バイヤーから評価を得る。（BtoB）
具体的には、群馬県商工会連合会が主催する「食の商談会」において、来場するバイヤーに対し、試食、アンケート調査を実施し、調査結果を分析した上で当該2者にフィードバックすることで、新商品開発に資する。また、当該調査の分析結果を事業計画に反映する。

【サンプル数】1者あたりバイヤー3人
【調査手段・手法】10月の「食の商談会」に来場のバイヤーに、開発中の商品を試食してもらい、経営指導員等が聞き取りの上、アンケート票へ記入する。
【分析手段・手法】調査結果は、販路開拓等の専門家に依頼し分析を行う。
【調査項目】①味、②甘さ、③硬さ、④色、⑤大きさ、⑥価格、⑦見た目、⑧パッケージ、⑨取引条件等
【調査・分析結果の活用】分析結果は、専門家と経営指導員等が当該事業者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。

5．経営状況の分析に関すること

（1）現状と課題

【現状】

現状の巡回訪問に至っては、金融、税務、記帳など直面する問題に対しての問題解決にとどまっており伴走型支援とは言い切れない状況である。また、経営分析は行っていたものの、金融支援や各種補助金申請時のような限定的な場面での活用が多くなってしまっていたため、事業者に本当に必要な分析まで至っていない。相談があった時のみに対応している現状の受身な体制から脱却し、事業者の根本的な経営課題を解決するための経営分析や事業計画の策定などを行い、積極的な対応をすることが求められる。

【課題】

小規模事業者と接触する機会を増やし、対話と傾聴を通じて本質的な課題を抽出し、多様な支援ツールから事業者に合わせて活用する。そして、経営分析を通じ、小規模事業者が自社の現状を理解し、その問題点の解決と事業の発展に自発的に取り組むことを目標とする。

（2）目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
① セミナー開催回数	―	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
② 経営分析事業者数	―	8 者	9 者	10 者	11 者	13 者

（3）事業内容

①「経営分析セミナーの開催」

【募集方法】当商工会HPにおいてセミナーの開催を告知する。また、セミナー開催の案内チラシを制作し、新聞折り込みと事業者への郵送にて告知する。

【開催回数】年1回

【参加者数】10～15者

②経営分析の内容

【対象者】セミナー参加者の中から、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者を選定

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と、定性分析たる「非財務分析」の双方を行う。

≪財務分析≫売上高、経常利益、損益分岐点、粗利益率等

≪非財務分析≫下記項目について、事業者の内部環境における強み、弱み、事業者を取巻く外部環境の脅威、機会を整理する。

・内部環境：商品・製品・サービス、仕入先・取引先、人材・組織、技術・ノウハウ等の知的財産、デジタル化・IT活用の状況、事業計画の策定、運用状況

・外部環境：商圏内の人口・人流、競合、業界動向

【分析手法】経済産業省の「ローカルベンチマーク」のソフトを活用し、経営指導員等が分析を行う。また、事業計画策定に活用する場合は専門家に依頼し分析する。

（4）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経営課題の発見に努め、事業計画の策定等に活用する。

○分析結果は、データベース化し内部共有することで、職員のスキルアップに資する取り組みに活用する。

6．事業計画策定支援に関すること

（1）現状と課題

【現状】

事業計画策定支援に関しては、「２．経営状況の分析に関すること」で記載した内容と同様に、マル経などの金融支援や各種補助金の申請書作成時においてだけ策定支援を行っているため受け身の対応となってしまっている。また、作成した事業計画についても「申請用の事業計画」になってしまい事業者の「事業の方向性」を考慮した具体的で現実的な事業計画が作成されていないことも散見された。一方、小規模事業者においても、日々の業務に忙殺され、定期的に事業計画を作成している事業者はほとんど無く、作成の意義や作成方法を知らない事業者も多い。

【課題】

小規模事業者にとって、自社の持続的な発展のためには事業計画策定が必要である。そのことを小規模事業者に理解してもらうことが、事業計画策定支援の端緒となる。その結果、事業計画策定セミナーに多くの事業者が参加し、具体的で実現性の高い事業計画を作成することが目標となる。

創業者・第二創業者に対しては、商工会に「創業相談窓口」を常設することにより、創業予定者が相談しやすい環境を整える。また、創業に関する必要な情報や創業に向けた具体的なアドバイスを実施することにより、事業者数が減少傾向となっている当地域内での創業者を1 社でも増やすことが目標となる。

（2）支援に対する考え方

支援にあたっては対話と傾聴を心掛け、自立・自走できる小規模事業者を育成する。そして、「事業計画策定セミナー」のカリキュラムを工夫するなどにより、5. で経営分析を行った全ての事業者の計画策定を目指す。

併せて、持続化補助金の申請を契機として経営計画の策定を目指す事業者の中から、実現可能性の高いものを選定し、事業計画の策定にあたっては、全国商工会連合会が行う「小規模企業景気動向調査」と当地域内外の消費者及びバイヤーの需要動向を踏まえ、事業計画の策定につなげていく。

事業計画の策定前段階においてDXに向けたセミナーを行い、小規模事業者の競争力の維持・強化を目指す。

（3）目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 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	6 者	10 者	11 者	12 者	13 者	15 者
②DX 推進セミナー	―	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回

（4）事業内容

①経営分析を行った事業者を対象とした「事業計画策定セミナー」の開催を実施する。

【募集方法】当商工会HPにおいてセミナーの開催を告知する。また、セミナー開催の案内チラシを制作し、新聞折り込みと事業者への郵送にて告知する。

【開催回数】年１回

【カリキュラム】①中小企業を取り巻く事業計画の全体的知識
②事業計画の重要性とポイント
③事業計画書の作成方法

【参加者数】10～15者

【支援対象】経営分析を行った事業者と補助金の申請を目指す事業者を対象とする。

【手段・手法】事業計画策定セミナーの受講者に対し、経営指導員等が担当制で張り付き、外部専門

家も交えて確実に事業計画の策定につなげていく。

②「DX推進セミナー開催・IT専門家派遣」の開催

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、セミナーを開催する。

【支援対象】小規模事業者

【募集方法】当商工会HPにおいてセミナーの開催を告知する。また、セミナー開催の案内チラシを制作し、新聞折り込みと事業者への郵送にて告知する。

【講　　師】中小企業診断士等

【開催回数】年１回

【カリキュラム】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

【参加者数】10～15 者

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】

実際に経営計画を策定した事業者（補助金・金融を含む）に対して、相談があった場合に対応するという受け身の体制となってしまっており、十分なフォローアップができていない。そのため、計画策定後に生じた新たな課題に対応できず、事業計画自体が形骸化してしまうこともある。

事業計画策定を行った事業者への計画的かつ継続的なフォローアップを行い、計画策定後に生じた新たな問題の解決や状況変化に対応するための計画の修正を行うことが必要である。

【課題】

事業計画を策定することが目的となってしまわないように定期的な巡回訪問を行う。そして、計画を遂行し事業者の持続的な発展や販路拡大が目標となるよう、事業者のモチベーション向上も図りながら状況に応じたフォローアップを行う。また、創業者・第二創業者に対する事業計画策定後の支援を行うことにより、事業者の減少に歯止めをかけ、当地域の持続的な発展を促す。

（2）支援に対する考え方

自走化を意識し、経営者自身が「答え」を見いだすこと、対話を通じてよく考えること、経営者と従業員が一緒に作業を行うことで、現場レベルで当事者意識を持って取組むことなど、計画の進捗フォローアップを通じて経営者へ内発的動機づけを行い、潜在力の発揮に繋げる。

事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、事業計画の進捗状況等により、訪問回数を増やして集中的に支援すべき事業者と、ある程度順調と判断し訪問回数を減らしても支障ない事業者を見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。

（3）目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
フォローアップ対象事業者数	6 者	10 者	11 者	12 者	13 者	15 者
頻度（延回数）	24 回	40 回	44 回	48 回	52 回	60 回
売上増加事業者数	2 者	3 者	3 者	4 者	4 者	5 者
利益率 3%以上増加の事業者数	1 者	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者

（4）事業内容

フォローアップについては、事業計画を策定した全ての事業者を対象とするが、経営指導員が独自

様式のフォローアップシートを用いて巡回訪問を実施し、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。

具体的には、事業計画を策定した事業者について、四半期に一度実施する。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、外部専門家など第三者の視点を投入し、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】

当商工会ではこれまで、受動的な販路開拓支援に終始しており、榛東村の持つ特徴を踏まえた効果的な需要開拓支援を実施ができずにいた。榛東村には、地域内の野菜や果物を利用した洋和菓子やハム等食肉商品を地域の特産品として製造販売を実施している小規模事業者が多く存在している。

【課題】

地域の特色を生かした事業者支援を実施するためにも、需要開拓の特定支援分野を「食品加工業」に設定し、集中的に販路開拓支援を実施していく事で、効果的で戦略的な需要開拓支援事業を展開していく事が必要となっている。

（2）支援に対する考え方

商工会が自前で展示会等を開催するのは困難なため、群馬県内や首都圏で開催される既存の展示販売会と商談会への出展を目指す。出展にあたっては、経営指導員等が事前・事後の出展支援を行うとともに、出展期間中には、陳列、接客など、きめ細かな伴走支援を行う。

またDXに向けた取組として、データに基づく顧客管理や販売促進、SNS情報発信、ECサイトの利用等、IT活用による営業・販売に関するセミナー開催や相談対応を行い、理解度を高めた上で、導入にあたっては必要に応じてIT専門家派遣等を実施するなど事業者の段階に合った支援を行う。

（3）目標

	現行	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
①展示販売会出展事業者数	―	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上額／者	―	12 万円	12 万円	12 万円	12 万円	12 万円
②商談会参加事業者数	－	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
成約件数	－	2 件	2 件	2 件	2 件	2 件
③IT 活用セミナー開催回数	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
支援事業者数	―	10 者	11 者	12 者	13 者	15 者
売上増加率／者	―	5%増	5%増	5%増	5%増	5%増
成約件数	―	1 件	1 件	2 件	2 件	2 件
新規取引先開拓者数	―	1 者	1 者	2 者	2 者	2 者
④SNS 活用事業者	―	2 者	2 者	2 者	2 者	2 者
売上増加率／者	―	5%増	5%増	5%増	5%増	5%増

⑤EC サイト利用事業者数	―	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率／者	―	5%増	5%増	5%増	5%増	5%増
⑥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	―	5%増	5%増	5%増	5%増	5%増

（4）事業内容

①展示販売会参加事業（BtoC）

主に東京都内で開催されるイベントや展示即売会に出展し、管内の飲食業や食品製造業、6次産業化に取り組む事業者や事業計画を策定した事業者を優先的に参加させ、新たな需要の開拓を支援する。また、首都圏の消費者とコミュニケーションを図り、消費者の反応を直接感じられる機会として、自社商品の改善や開発に結びつくよう支援する。

【名称】ニッポン全国物産展

【概要】全国商工会連合会が主催し、池袋サンシャインシティを会場に、全国の物産や加工品等を集めた大型展示販売会。例年、3日間で15万人以上が訪れる催事であるが、令和元年度及び令和2年度は新型コロナウイルス感染症の影響により、オンライン会場の併設や会期の短縮等大幅な規模縮小を行ったことから、例年の来場者・出店者数を大幅に下回った。令和3年度より、ほぼ通常通り開催され、来場者及び売上も右肩上がりに回復しつつあり、消費者の生の声を聞き、商品のブラッシュアップに繋がる展示販売会である。

【開催場所】池袋サンシャインシティ 展示ホールA・B

【来場者数】44,199者（2021年11月実績）

【出店者数】178者

②県内商談会参加事業（BtoB）

群馬県商工会連合会が主催する「美味しい群馬再発見！ビジネス商談会」に、毎年、管内の飲食業や食品製造業、6次産業化に取り組む事業者2社選定し参加させる。参加させるだけではなく、商談会でのプレゼンテーションが効果的になるよう事前研修を行うとともに、事後には、名刺交換した商談相手へのアプローチ支援など、商談成立に向けた実効性のある支援を行う。

【名称】美味しい群馬再発見！ビジネス商談会

【概要】群馬県内では、地域の農林水産物を活用した魅力ある地場産品や加工食品が数多く作られているが、近年、消費者ニーズや流通形態の多様化等により、新たな需要の掘り起こしが求められている。新たな販路拡大に挑戦する事業者のための個別商談や多様な事業者との意見交換の場を設けることで、このコロナ禍の状況下においても新しい生活様式に対応した販路拡大の支援や商取引の拡大と地場産品の利用推進を図るための商談会。

【開催場所】ホテルラシーネ新前橋

【来場者数】85者（バイヤー18者）（2020年10月実績）

【出展者数】23者

③IT活用セミナー（BtoB、BtoC）

小規模事業者のITの活用を向上させるためのセミナーを実施し、セミナー後は導入方法の個別支援まできめ細やかな支援を行う。特にHP作成やSNSの活用、電子商取引（ECサイト）など商圏に囚われずに、地域外から顧客獲得を目指す新たな販路開拓方法については積極的に推奨していく。

【手段・手法】IT活用セミナーの開催を通して小規模事業者へIT導入を促すとともに、導入に際しての課題があれば職員による伴走型支援を行う。

【支援対象】ITを経営に活用しようとする小規模事業者、また地域外からの顧客獲得を目指す小規模事業者

【募集方法】当商工会HPにおいてセミナーの開催を告知する。また、セミナー開催の案内チラシを制作し、新聞折り込みと事業者への郵送にて告知する。
【カリキュラム】SNSの上手な使い方、効果的な電子商取引（ECサイト）、動画活用など。
【開催回数】年1回
【参加者数】10～15者

④SNS活用

現状の顧客が近隣の商圏に限られていることから、より遠方の顧客の取込みのため、取り組みやすいSNSを活用し、宣伝効果を向上させるための支援を行う。

⑤ECサイト利用（BtoC）

比較的導入しやすいECプラットフォームを活用したショッピングサイト等の提案を行いながら、効果的な商品紹介リード文・写真撮影、商品構成等の伴走支援を行う。

⑥自社HPによるネットショプ開設（BtoC）

ネットショプの立ち上げから、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、セミナー開催や立ち上げ後の専門派遣を行い継続した支援を行う。

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】

毎年開催される総会において事業の報告が行われているが、総会出席者は商工会役員・商工会職員のみとなっており、外部評価は行われていない。

【課題】

本計画に記載の事業の実施状況、及び成果について、PDCA サイクルに基づいた評価・検証を、外部有識者を交え毎年度実施する。PDCA サイクルを活用することにより、計画の改善プロセスを明確にするとともに、経営発達支援計画に基づいた事業者への支援施策の周知を図る。

（2）事業内容

○当会の理事会と併設して、当商工会役員・法定経営指導員・榛東村産業振興課担当者に外部有識者（税理士・中小企業診断士などの専門家）等をメンバーとする「協議会」を半期ごとに開催し、経営発達支援事業の進捗状況等（全事業の目標値に対する実施率や成果の達成率等を数値化する、その要因等）について評価を行う。その内容を検討し、成果の評価・見直し方針を検討し、見直し案（PDCA サイクル）の提示を行う。

P（計画）商工会理事会において評価・見直しの方針を決定する。
→D（実行）当会の経営発達支援計画に基づき事業を遂行する。
→C（評価）評価委員会にて経営発達支援事業の進捗状況・成果等の評価を行う
→A（改善）事業の成果、評価、見直しの結果を、事業実施方針等に反映させる。

○当該協議会の評価結課は、理事会等にフィードバックした上で、次年度の事業実施方針等に反映させるとともに、商工会HPにおいて公表（年1回）することで、地域の小規模事業者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】
群馬県商工会連合会が実施する参加が義務付けられている各種研修会において、各経営指導員が知識の習得や資質の向上に取り組んでいる。しかし、指導員間での知識の共有が図られていないため、ベテラン指導員と若手指導員の支援能力にバラツキが生じている。また、経営指導員の支援能力向上のみに重点が置かれ、経営支援員も含めた組織全体のレベルアップが意識されていない。経営指導員の知識の共有のための仕組みを構築するとともに、組織全体のレベルアップを図ることが課題となる。

【課題】
経営指導員の支援力を向上させ、習得した支援ノウハウや情報を組織内で共有し組織全体のレベルアップを図るとともに、小規模事業者の事業の発展に寄与する体制を構築する。

（2）事業内容

①外部講習会等の積極的活用
群馬県商工会連合会が主催する研修会に積極的に参加するとともに、職員協議会が企画する職員向け研修会への参加、中小企業大学校の主催する中小企業支援担当者等研修会に参加することにより、経営指導員の支援能力向上を図る。

②支援力向上勉強会の開催
当商工会職員が全員参加する「支援力向上勉強会」を年1回開催する。勉強会は、職員に不足している能力を特定したうえで外部専門家を招聘し、対話力向上等のコミュニケーション能力を高める研修を実施することにより、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上をはかり、事業者との対話を通じた信頼の醸成、本質的課題の掘り下げの実践につなげる。そして、IT等の活用方法や具体的なITツールなどを習得し、組織全体のスキルアップを図るとともに支援能力の共有化を推進し、経営発達支援計画の遂行に役立てる。
また、喫緊の課題である地域の事業者のDX推進への対応にあたっては、経営指導員及び一般職員のITスキルを向上させ、ニーズに合わせた相談・指導を可能にするため、下記のようなDX推進取組に係る相談・指導能力の向上のため、専門家を招聘し支援スキル向上に役立つアドバイスを受ける。

③OJT制度の導入
経営指導員の支援力を高めるために積極的にOJTの機会を設ける。巡回、窓口相談において、必要に応じチームで小規模事業者の支援に当たり、指導助言情報収集方法等を学び資質向上させる。

④データベース化
担当経営指導員等が基幹システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員全員が相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにする。

１１．他の支援機関との連携を通じた支援ノウハウ等の情報交換に関すること

（1）現状と課題

【現状】
当商工会は、群馬県商工会連合会に属すると共に、近隣商工会で地区連絡協議会（北毛地区商工会連絡協議会）を組織しており、業種別研修、職員支援能力向上のための研修を定期的に開催し、小規模事業者支援のノウハウの習得に努めてきた。しかしながら、このような研修では他地域の職員との交流は雑談程度の情報交換にとどまってしまい、情報の共有が十分であったとは言い難い。今後は、他の支援機関との連携強化・支援ノウハウ向上を目的とした情報交換会や研修会を実施するとともに、その際得られた情報をタイムリーに事業者へ向けて発信することが必要となる。

【課題】
他の支援機関と連携した支援ノウハウ等の情報交換の機会を定期的に設けることにより、経営指導員

の支援ノウハウの向上を図る。また、習得したノウハウを事業者の経営指導に活用するとともに、必要な情報に関しては適宜情報発信を行い、事業者の新たな需要の開拓を進める基盤工構築を図る。

（2）事業内容

①北毛地区商工会連絡協議会の開催（年2回）

北毛地区3商工会（榛東村商工会、吉岡町商工会、しぶかわ商工会）による情報交換会を年2回開催し、支援ノウハウや支援の現状について情報交換を行い職員の支援力向上に役立てる。

②支援機関との情報交換会の開催（年1回）

各支援機関（群馬県商工会連合会、群馬県中小企業診断士協会など）と支援ノウハウ、支援の現状、地域内経済動向の共有を図ることを目的とした会合を開催し、情報交換を行う。

③金融機関との金融懇談会の開催（年1回）

日本政策金融公庫などの金融機関と金融懇談会を年1回開催し、情報交換を行うとともに地元の経済動向、小規模事業者の現状、需要の動向などを把握し支援力の強化に取り組む。

④上記において得られた補助金などの情報、金融機関における融資制度などの情報といった事業者の発展に直結する情報については商工会HPを活用し情報発信を行うとともに、指導員が巡回や窓口相談の際に直接事業者へ情報提供を行う。

１２．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

【現状】

地域内で各種機関や団体がそれぞれの活性化策を展開してはいるものの、季節ごとに開催されるイベントとなってしまっている。そのため、一過性のイベントとなり、地域活性化策としての継続的な取り組みが図られていないのが現状である。そして、現在榛東村では、榛東村商工会を事務局として、地元購買率の増加を図るため、村内のみ使用可能なプレミアム商品券発行を行っているが、地元の小規模事業者の自発的な販売促進活動は乏しく、地域経済活性化に資するという点で不十分な取り組みとなっている。商工会としても消費喚起のための事業者の販売促進活動支援や村主催のイベントへの積極的参加を行っているが、現在は受け身の対応となっており、商工会が主体的に地域経済活性化の核となるような活性に繋がっていない。

【課題】

地域振興事業・観光客の誘致を中心とした当地域の経済活性化の方向性について検討し、地域のにぎわい創出を促進することを目標とする。

（2）事業内容

①榛東村地域活性化委員会の開催（年1回）

榛東村地域活性化における最大の問題点は、地域活性化に関して中心となり、各取組の検討を行う機関が存在しないことである。そのため、本会を主体とした地域活性化のための委員会を開催する。委員会は、主体となる本会の他、榛東村、JA、村議会、地元小規模事業者で組織し、村内の経済活性化に向け関係者の意識共有を図り、様々な取組が効果的に実施できるよう企画・調整・改善提案を行う。

②プレミアム付商品券の発行と効果的な販売促進活動の連動

当地域では1口10,000円プレミアム付き商品券（プレミアム率20%：内訳@500円×24枚＝12,000円分）を発行しているが、プレミアム商品券発行に合わせて、地域小規模事業者に対しては、専門家の活用を含めた販売促進活動支援を実施する事により、地元需要拡大に連動した地元小規模事業者への販売促進強化を行う。この事により効果的な地域経済の活性化と地元購買率の増加を図る。

③イベントにおける販売促進活動

コロナ禍前までは毎年2回開催されている「しんとうふるさと公園まつり」において、これまでは出店事業者の募集を行っていなかったが、飲食販売を中心に出店希望事業者を誘致することにより、地域経済の活性化を推進する。また、村内の観光ポイントを巡るスタンプラリー等の企画を実施することで滞在時間を延ばし、地域経済の活性化に役立てる。

（別表２）

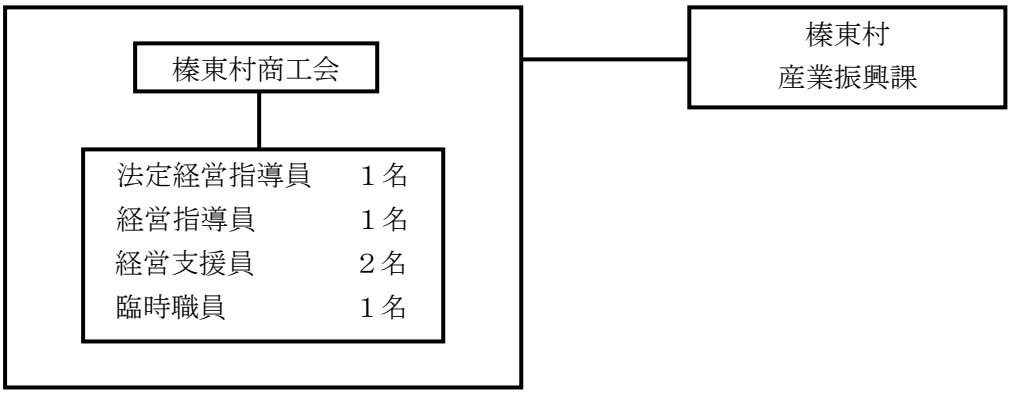
経営発達支援事業の実施体制

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）

経営発達支援事業の遂行は、法定経営指導員１名を長とし、「直接支援」（伴走型支援の実施）を経営指導員が担当し、「間接支援」（各種機関との連絡業務等）を経営支援員が担当する。



（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 法定経営指導員の氏名、連絡先

■氏名：　萩原 正志

■連絡先：　榛東村商工会　TEL:0279-54-2318

② 法定経営指導員による情報の提供及び助言

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商工会

〒370-3502

群馬県北群馬郡榛東村大字山子田797番地の1

榛東村商工会

TEL：0279-54-2318　/FAX：0279-54-0201

E-mail：shintou@pastel.ocn.ne.jp

③ 関係市町村

〒370-3593

群馬県北群馬郡榛東村大字新井790番地1

榛東村　産業振興課

TEL：0279-54-2211　/　FAX：0279-54-8225

E-mail：sangyou@vill.shinto.gunma.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５年度	令和６年度	令和７年度	令和８年度	令和９年度
必要な資金の額	2,500	2,500	2,500	2,500	2,500
・地域の経済動向調査に関すること	200	200	200	200	200
・需要動向調査に関すること	200	200	200	200	200
・経営状況の分析に関すること	300	300	300	300	300
・事業計画策定支援に関すること	500	500	500	500	500
・事業計画策定後の実施支援に関すること	500	500	500	500	500
・新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること	300	300	300	300	300
・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	300	300	300	300	300
・経営指導員等の資質向上等に関すること	200	200	200	200	200

（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、村補助金、全国連補助金、県商工会連合会補助金、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。

（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