

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	川場村商工会（法人番号 6070005006939） 川場村（地方公共団体コード 104442）
実施期間	2023/04/01 ～ 2028/03/31
目標	経営発達支援事業の目標 （１）事業計画策定支援による経営力の強化と持続的発展 （２）事業承継及び新規創業創出による小規模事業者の創出 （３）販路開拓支援による新たな需要の創出
事業内容	<p>I. 経営発達支援事業の内容</p> <p>1. 地域経済動向調査に関すること 経営環境の変化による影響調査や「RESAS」等を活用し、地域の経済動向をタイムリーに把握・分析することで小規模事業者の事業計画策定等に役立てる。</p> <p>2. 需要動向調査に関すること 展示商談会等への出展時にアンケート調査を実施することで、バイヤーの求める商品、トレンド、ニーズ等を把握し、新商品・新サービスの開発に役立てる。</p> <p>3. 経営状況の分析に関すること 伴走型経営支援基幹システム「BIZ ミル」を活用し、SWOT 分析や財務分析を行い、視覚的なデータを事業者に提供することで自社の経営の強み等の把握に繋げ、後の事業計画の策定に役立てる。</p> <p>4. 事業計画の策定支援 DX 推進や、事業計画策定の重要性を理解してもらうためのセミナーの開催や専門家派遣等を通じて、小規模事業者の持続的発展に不可欠な事業計画の策定を支援する。</p> <p>5. 事業計画策定後の実施支援 定期的な巡回訪問により事業計画の進捗状況を把握すると共に、計画とズレが生じている場合には発生要因及び今後の対応を分析し、課題解決が困難な場合には専門家派遣等を活用したフォローアップを行う。</p> <p>6. 新たな需要の開拓支援 首都圏等で開催される展示会及び商談会に出展支援することで新たな需要の開拓を支援する他、DX に向けた取組として、IT を活用した営業・販路開拓に関する取組を支援する。</p>

連絡先	<p>川場村商工会 〒378-0115 群馬県 利根郡川場村 大字門前 1 8 8 番地 TEL:0278-52-2019 FAX:0278-52-3180 e-mail:kawasho@cocoa.ocn.ne.jp</p> <p>川場村 むらづくり振興課 〒378-0101 群馬県 利根郡川場村 大字谷地 2390-2 TEL:0278-52-2111 FAX:0278-52-2333 e-mail:toyama-da@vill.kawaba.gunma.jp</p>
-----	--

(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

川場村商工会の管轄地域である川場村全域は群馬県北部の武尊山の南麓に広がる自然豊かな農山村である。面積は85.25平方キロメートルで、その86.5%を森林が占め、耕地は全体の6% (493ha) である。村内には1級河川4本、2級河川3本と7本の河川が流れており、村名の由来ともなっている。

村内に鉄道は無く、上越新幹線上毛高原駅からは車で約30分、上越線沼田駅からは車で約20分、関越自動車道沼田ICからは車で約10分の場所に位置している。

世帯数997戸、人口3,480人、人口構成比は15歳未満が10.4%、15歳から64歳までの生産人口が44.6%、65歳以上の高齢者は45% (令和2年国勢調査) となっており、高齢化が進んでいる。



【人口・構成比推移】

区分	平成12年	平成17年	平成22年	平成27年	令和2年	
人口	4,139	4,179	3,898	3,647	3,480	
世帯数	927	948	974	980	997	
構成比	15歳未満	13.6%	12.3%	12.2%	11.7%	10.4%
	15～64歳	52.6%	50.5%	50.1%	47.5%	44.6%
	65歳以上	33.8%	37.2%	37.6%	40.8%	45.0%

農業を基幹産業とする川場村では、交流人口の増加による農家の所得向上を目的に、昭和50年に『農業+ (プラス) 観光』の村づくりを掲げ、昭和52年にホテルSL、平成元年に川場スキー場の整備を行い観光客の誘致に取り組み始めた。平成5年には田園プラザ事業を開始し、平成8年に道の駅に登録されて以降は年々来園者が増加し、令和元年度には年間200万人が訪れるまでとなり、国内でも有数の道の駅に成長した。

また、昭和56年には都市交流事業として、東京都世田谷区と「区民健康村相互協力協定」を締結し、文化、教育、産業、スポーツなど各分野において村民と区民の交流を積極的に行い、都市文化と農村の自然との共生による村づくりにも取り組んでいる。

②産業と課題

・中心産業

基幹産業である農業では、古くから稲作が盛んであり、他にもこんにゃくや野菜、りんご、ブルーベリー、ぶどう、梅といった果実栽培や酪農が盛んである。しかし、人口減少等により国内の消費量は減少し、さらに海外からの低価格農産物が流通する中において厳しい経営環境を強いられ、後継者不足や経営者の高齢化により農業人口は減少を続けてきた。

そのような中において、川場村では基幹産業である農業を守るため、「農業+観光」による村づくりにより、農産物のブランド化や観光客を



ターゲットとした地場農産物の消費拡大に取り組んできた。

平成 16 年には川場産コシヒカリを「雪ほたか」としてブランド化するため、生産者組合を組織して、「全国米・食味分析鑑定コンクール国際大会」等の数々のコンクールに出品し、金賞を受賞するなど知名度向上を図り、ブランドを確立。現在は生産者組合を「株式会社雪ほたか」として法人化している。

観光面では、平成 8 年に道の駅に登録された「道の駅川場田園プラザ」が日経 TRENDY の道の駅ランキングトップ 10 において、第 2 位以下を大きく引き離し首位と報じられるなど、全国でも人気の道の駅となっている。道の駅内にある農産物直売店には村内農家の 9 割に相当する 450 名が登録しており、農産物の販売金額は年間 4 億 9 千万円に上る。



また、道の駅で販売されている加工品や飲食店で使用される材料の多くにも、地元の農産物が使用されていて、地場農産物の消費拡大におきな役割を果たしている。近年では農産物を原料とするジャムやジュース、菓子類の加工品の製造も増加していて、農業の 6 次産業化や新規創業・新分野進出にも繋がっている。

村内には他に、首都圏から 2 時間とアクセスの良さが人気で冬期のスキーと夏期のアウトドアスポーツを楽しめる川場スキー場や、花寺として年間 100 種類以上の花を見ることができる吉祥寺が人気の観光スポットとなっている。また、ブルーベリーやりんご・ぶどうなどのフルーツ狩りを行う農園も多く存在している。

川場村の商工業者数は 114 件で、内建設業 15 件、製造業 15 件、小売業 21 件、飲食・宿泊業が 22 件、他サービス業が 26 件、その他業種（林業）が 3 件である。

年度	建設業	製造業	小売業	飲食・宿泊業	サービス業	その他	商工業者以外(※)	合計	内小規模事業者
H29	29	14	22	19	26	6	12	128	97
H30	29	14	22	19	26	6	12	116	97
R1	17	16	24	20	22	3	12	114	90
R2	17	16	23	21	22	3	12	114	90
R3	15	15	21	22	26	3	12	114	90

※定款会員になり得る商工業者以外の事業所数

・農林業

川場村は古くより稲作が盛んで稲作農家は 160 件以上ある。平成 16 年以来皇室の献上米にも使用されることで、その存在が知られるようになった。平成 18 年から生産者組合を組織してブランド化に取り組み、現在「株式会社雪ほたか」には約半数の 80 件以上農家が参加していて、村を代表する特産品となっている。

利根沼田地域（川場村を含む 1 市 4 町村）は、全国的なりんご・コンニャク芋の産地として知られていて、川場村においても 22 件のりんご農家が存在している。群馬県が品種改良を行いブランド化した「ぐんま名月」は人気が高く、村内でも多く栽培されている。また、群馬県はコンニャク芋の 90%以上を生産する日本一の産地であり、特に県北部である利根沼田地域で多く栽培されている。川場村においても 27 件の農家が栽培し、作付面積は 160ha と米に次いで多い。産地ならではの生芋から直接作る「生芋こんにゃく」は、粉から作るこんにゃくよりも食感や味が良いこ

とから人気が高い。他にもブルーベリー、ぶどう、梅、野菜の栽培も盛んにおこなわれている。

また、村内には酪農を専業とする農家が6件あり、経営者の年齢層は40代と若い経営者が多い。しかし、件数はピーク時に比べて半数以下まで減少している。乳価の値下がりによる利益率低下と、平地に比べて山間地では作業効率が悪いことが大きな要因となっている。現在は、道の駅川場田園プラザの看板商品である「飲むヨーグルト」の原料に川場村産生乳が使用されていて、年間15万本を販売する。一部の農家では、6次産業化によりジェラート店を開業している他、チーズの商品開発など川場産乳製品を新たな川場ブランドとする取組が始まっている。

現在、農産物の多くは、道の駅内にある農産物直売店「ファーマーズマーケット」で販売されていて、道の駅の大幅な集客増加により販売が拡大し、農業収入の増加に繋がっている。道の駅を中心とした地産地消の取組みは、村の重要な資源である農業を守ると同時に、商業や観光にも普及させて地域を活性化するための基盤である。

農業が抱えている今後の課題として、全国的な課題でもある農業者の高齢化が最も大きな課題である。販売農家は4世帯に1世帯、農業就労は人口の約1割に相当するが、就労者の70%以上は65歳以上の高齢者であり、農業人口の減少は避けられない状況にある。

今後も「農業+観光」による地域づくりを推進していくためには、地産地消やブランド化、6次産業化支援を強化させることで、農業所得の向上を図りながら、農業人口の減少を最小限に抑えていくことが必要とされる。

また、村内には林業に携わる法人が3社と、利根沼田地区を管轄する森林組合がある。林業法人2社については、専業ではなく産業廃棄物処理や造園を兼業している。新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、ウッドショックと言われる木材価格の高騰は、輸入材だけでなく国産材にも影響を受けているが、簡単に国産材の供給を増やすことが難しい状況にあり、売上に占める木材売上の割合は低く、森林整備のための伐採、搬出が事業の中心となっている。

・観光業

川場村の村づくりのテーマである「農業+観光」の集大成事業として位置付け、平成5年に株式会社田園プラザ川場を発足して、地場製品の消費拡大や新規開発、商業・情報・ふれあいの核となる施設建設が開始され、平成8年に道の駅に登録された。その後、パン工房やレストラン等次々に店舗を開設し、道の駅登録当初、年間10万人だった来園者は、その後順調に増加を続け、令和元年度には200万人を突破するなど、全国でも有数な道の駅となった。

道の駅に訪れる客のおよそ半数は、前橋市や高崎市を中心に群馬県内からの日帰り客であり、リピーターの割合も多い。残り半数は埼玉県等を中心とする首都圏からの日帰り客で、家族連れや団体客が多く、台湾や韓国等の外国人客も増加傾向にあった。

しかし、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による、緊急事態宣言等の影響により、170万人にまで落ち込むなど、徐々に回復しているものの、依然厳しい状況となっている。また、冬期は販売できる農産物が少ないことや、積雪の影響などにより、集客は極端に少なくなるといった課題も抱えている。

川場村は他に、冬期の観光資源として、平成元年にオープンしたスキー場が1件ある。首都圏から関越自動車道で2時間圏内とアクセスが良い上に、標高が高いためパウダースノーを楽しめると人気がある。しかし、スキー人口の減少に加えて、昨今の環境変化による雪不足など天候に左右される不安定な面もあり、アウトドアスポーツなど冬期以外の集客も重要性を増している。

こうした状況において、目的をもって訪れる既存の旅行客のみならず、団体旅行から個人や小グループにシフトした最近の旅行需要の変化と少子高齢化に伴う相対的な国内旅行の減少に対応するために、川場村ならではの魅力的な観光（里山文化の体験やスポット等）の整備・強化に加えICTを活用した情報発信力の拡充等が不可欠となっている。

また、コロナ禍の中、徐々に日常生活が戻りつつある中で、新たな集客を図るうえで村内観光業全体の共通課題として、インバウンドへの対応の遅れがある。川場村に訪れる観光客の多くが県内や首都圏からの来園者であるが、今後増加が予想される外国人観光客への、パンフレットや誘導看

板などの外国語表記等、受け入れ態勢整備が進んでいないといった課題もある。

・建設業

建設業においては、土木4件、建築関連11件で、全ての事業所が従業員20人未満の小規模な事業所である。土木工事については、完成工事高の83%は公共工事であり、公共工事の依存度は建築関連より高く、令和元年以降公共工事は減少傾向にある。建築関連においては、民間工事が82%と公共工事の依存度は低いものの、新型コロナウイルスの影響により、工事中断などの影響や、その後のウッドショックなどの原材料の高騰や、部品不足による資材の納期遅延など、完成工事の遅れなど、売上高に繋がらない例もあった。

建設業全体が抱える課題として、人への依存度が高い建設業においては、人材の確保が最も多く、将来を担う職人の確保・育成は深刻な課題である。

・製造業

製造業においては、電子部品製造1件と畳製造2件以外は、飲食料品製造業である。内訳は、日本酒製造が2件、食肉加工が1件、こんにやく製造2件、ジュース・ジャム加工1件の他は小規模な個人事業である。

加工品の多くは、主に「道の駅川場田園プラザ」で販売しているため、道の駅の集客増加の影響を受けて、生産量は増加している。道の駅における販売という販路が確立していることから、新規創業の割合が高い業種でもある。一方で、生産管理体制やノウハウにも格差があり、全体的な品質の底上げが課題となっている。

・小売業

小売業は道の駅内に農産物や土産品・食品等小売店が6店舗あり、観光客が客層の中心であるが、道の駅以外における小売業は、後継者不足による経営者の高齢化により廃業が相次ぎ、燃料販売、肥料販売の2店のみとなっている。

道の駅内にある小売店では、道の駅の集客増加により売上は増加傾向にあるが、道の駅の集客が少なくなる冬期(12月～4月)は、どの店舗も売上が落ち込むため、冬期に極端に売上が落ち込むといった課題を抱えている。

当地域の最寄り品等の購買は、車で10分の隣接する沼田市の大型ショッピングセンターへ行くことになり、高齢化社会を迎える中において、一人暮らしの高齢者等の買い物弱者対策への課題がある。

・飲食業

飲食業は道の駅内外合わせて10件あるが、地元客を客層の中心としている店舗は2店のみで、多くの店舗は観光客が客層の中心である。道の駅内には、「株式会社田園プラザ川場」や川場村と世田谷区が出資して設立した「株式会社世田谷川場ふるさと公社」が運営するそば専門店やレストラン等5店舗の他、川場スキー場が運営するおにぎり専門店などがあり、道の駅に訪れる観光客の多くが園内の店舗を利用している。

道の駅外では、土日祝日のみ営業する郷土料理店が1件、そば店が2件、カフェ3件、地元客の利用が中心の大衆食堂が2件、飲食も扱う日帰り入浴施設3件、酒造会社が運営する食事処2件がある。

大衆食堂や日帰り入浴施設以外の店舗は、観光客の割合が半数以上を占めている店舗が多く、道の駅の集客が少ない冬期には売上が極端に減少する傾向にあり、冬期は休業する店舗もある。道の駅内外の店舗の集客力には大きな開きがあり、道の駅外の店舗は、道の駅内の店舗との差別化が大きな課題となっている。

・宿泊業

宿泊業は高級旅館2件とホテル1件、世田谷区民宿舎2件の他は個人経営の民宿やペンションである。高級旅館には高齢層の個人客を中心に需要は高く、年間を通して利用客は多い。また、ホ

テルは手頃な価格設定のため幅広い客層に利用されている。

一方、民宿やペンションの中には、スキー場の営業開始後に冬期の収入を目的に開業した兼業農家も多く、スキー人口の減少や交通網の発達により日帰り客の割合が増加したことに加えて、施設の老朽化も進み、冬期の利用客は開業時より大きく減少している。一部の民宿では、初夏の長期休暇を利用した学生の合宿利用にターゲットをシフトしている。個人営業の宿泊施設の多くは高齢化し、後継者不在である。

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、全国的に宿泊客数は落ち込んだが、各種支援策や感染者の減少等により、徐々に回復しつつある。しかし、今後の持続的経営を目指すためには、新たな顧客獲得のための付加価値を高めた経営が課題となっている。

・その他サービス業

その他のサービス業には理美容業 5 件、自動車販売整備業 5 件、日帰り入浴業 3 件、産業廃棄物処理業 2 件、レンタルスキー業 2 件、釣り堀業 2 件、デザイン業、美術館、土地家屋調査士が各 1 件ある。

理美容業においては、村内に 5 件あり、内 4 件は、経営者も 60 歳以上と高齢化していて、後継者は不在である。客層も高齢層を中心とした固定客である。若年層をターゲットとする店舗は 1 件のみで、新規開業は少ない。若年層や中年層の多くは、近隣市町村の理美容店を利用している。

(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

全国各地において高齢化が進んでいる中で川場村においても人口減少、少子高齢化の進展に伴う生産年齢の減少、後継者問題等に加え、消費者ニーズの多様化、ICT の普及、経済グローバル化、新型コロナウイルス感染症の影響など、小規模事業者を取り巻く環境は一層厳しさを増すと共に、環境変化への対応に迫られることが予想される。

そのため、川場村商工会では、小規模事業者が経営環境の変化に対応できるよう、消費者ニーズを的確に捉え、売上・利益を確保し、経営力を強化することで持続的発展を遂げられるよう、伴走型支援を実施していくことが求められている。よって、支援機関としての支援体制を強化するため、行政、地域金融機関、群馬県商工会連合会と緊密な連携を図り、各種施策や事業者の情報共有化を図り、専門的な課題に対しては専門家派遣等の支援制度を活用することで、支援機関としての役割を果たしていく。地域の課題や川場村の総合計画を踏まえ、長期的な小規模事業者支援の方向性を示すと以下の通りとなる。

業種	長期的な小規模事業者の支援事項
農林業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 6 次産業化支援（新規創業含む） ・ 農商工連携支援 ・ 販路開拓支援
観光業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 冬期の集客強化への取組支援 ・ インバウンド対応の取組支援 ・ 地域ブランド強化に関する支援
製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・ ISO 認証や 5S 導入等による生産管理の取組支援 ・ 新商品開発や既存商品のブラッシュアップへの取組支援 ・ 海外展開への取組み支援 ・ 農商工連携支援 ・ 販路開拓支援
建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 職人確保への取組支援 ・ 人材育成支援 ・ 地域需要の掘り起こし ・ 農商工連携支援

小売業	<ul style="list-style-type: none"> ・冬期の集客強化への取組支援 ・農商工連携支援 ・消費流出対策 ・買い物弱者対策
サービス業	<ul style="list-style-type: none"> ・冬期の集客強化への取組支援（飲食・宿泊） ・農商工連携支援（飲食・宿泊） ・地産地消推進（飲食・宿泊） ・集客強化の取組支援

②川場村総合計画との連動制・整合性

平成 27 年度を初年度とした 10 カ年計画である「川場村第 4 次総合計画」では、第 3 次総合計画から継承する「田園理想郷」のより一層の発展を実現するため、以下の基本方針を掲げている。

◇自然環境を活かした産業の育成

本村には、武尊山を中心に広がる美しい自然風景があり、都会には無いかけがえのない財産となっている。その環境を活かした村内産業の振興策を展開し、農産物を始めとする川場ブランドを創造している。今後も第 2、第 3 の川場ブランドを創造できるように村民一体となって育み、21 世紀の循環型社会にふさわしい村全体のブランド力を高めるよう努める。また、そのブランド力を活かし、さらなる「縁組事業」の強化による交流環境を整える事業を進めるとともに、海外も視野に入れて産学官連携による事業展開を検討する。

◇グローバル対応を前提とした地域特性、環境、文化、産業の情報体系の構築

本計画の特徴であるソフト事業の強化では、地域情報の体系化とグローバル対応を行うことが必要である。ここであげる地域情報の対象とは、地域特性、環境、文化、産業（一次産業から観光産業まで全ての産業）が該当する。川場村に訪れたことのない日本人、または外国人でも理解でき、強い関心を持ってもらえるような発信の仕方を構築する。

川場村はこれまで基幹産業である農業と商業・観光業との連携協力体制「農業＋観光」による施策を、道の駅川場田園プラザを中心に展開してきた。今後も地域のブランド化への取組みを強化し、他産業にわたるグローバル対応を推進しており、あわせて産業育成における支援は、本会の長期的な小規模事業者支援の在り方と連動性・整合性を有する。

③川場村商工会としての役割

川場村商工会は職員 2 名（経営指導員 1 名、経営支援員 1 名）年予算 2923 万円の小規模商工会である。会員数は 95 名で、業種構成は、建設業 12 名、製造業 15 名、小売業 10 名、飲食・宿泊 18 名、他サービス 28 名、定款会員 12 名である。川場村の商工業者総数は 114 名であり、組織率（定款会員は除く）は 72.8%という状況である。

当商工会では、地域の強みや各業種が抱えている課題を踏まえ、群馬県商工会連合会、群馬県、川場村、日本政策金融公庫、その他関係機関と連携し、小規模事業者の経営力向上、販売促進等を継続して支援するとともに、農業者に対して 6 次産業化による起業支援や農商工連携による農産品のブランド化戦略等を行うプロジェクトを構築し、会員事業者との連携や組織力強化を図ることを通して、「農業＋観光」の村づくりを地域と一体となって進めていくことが地域経済団体としての使命と考えている。

（3）経営発達支援事業の目標

この支援方針を推進するために、川場村商工会は、中期的に当地域の小規模事業者の共通課題である「売上の向上」、「利益の確保」を図るべく、経済や需要動向等の外部環境分析と経営分析による内

部環境分析を通じて、地域資源を活用した「6次産業化」の具現化に向けた事業計画の策定支援、セミナーや講習会の開催を通じ、伴走型の計画の着実な実行支援の他、必要に応じ、経営実態を踏まえた計画の見直しを行うなど、持続的経営に向けて経営品質を向上させることを目標とする。

そして長期的には、地域の恵まれた自然条件、生活条件、産業条件を生かして、新たな需要開拓を図り、川場村が「農業＋観光」によるブランド化により、多くの人に認知される活動を推進していく。

- ①事業計画策定支援による経営力の強化と持続的発展
- ②事業承継及び新規創業創出による小規模事業者の創出
- ③販路開拓支援による新たな需要の創出

以上の目標を掲げ、小規模事業者の支援に取り組むことで、小規模事業者の経営基盤が安定し事業を継続する事業者が増えることにより、地域の雇用が維持され、地域で暮らすに人々が安心して生活できる環境の創出に繋がることを地域への裨益目標とする。

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事業計画策定支援による経営力の強化と持続的発展

地域の経済動向を踏まえた上で経営分析を行い、川場村の地域産業支援と自社の強みを活かした事業計画の策定を支援すると共に、事業計画策定後のフォローアップを強化する。計画の取組についての進捗状況や目標の達成度合いなどに対して、随時必要な情報提供を行い、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。

また、新商品・新サービスの開発による新たなビジネスモデルの構築を支援することで、地域内小規模事業者の経営力の強化と持続的発展を図る。

②事業承継及び新規創業支援による小規模事業者の創出

小規模事業者の減少に歯止めを掛けるため、川場村をはじめ地域金融機関及び群馬県商工会連合会等の関係機関と連携を図り、地域の課題となっている事業承継支援を行うと共に、若者の雇用創出に向けた創業支援を行うことで地域の活性化を図る。

③販路開拓支援による新たな需要の創出

事業計画を策定した小規模事業者の新たな販路開拓を支援するため、国内外の商談会・展示会への出展支援（BtoB）及び展示販売会・ECサイトへの出展支援（BtoC）を実施することで地域内小規模事業者の売上・利益を増加させ、経営の持続的発展に寄与する。また、インバウンド観光推進に向けた訪日観光客の受入れ態勢整備等を支援することで地域経済の活性化を図る。

I. 経営発達支援事業の内容

3. 地域の経済動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【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する「中小企業影響調査」などにより情報収集は行っているが、有効に活用しているとは言えない状況にある。また、地区内の経済動向としては、データ量が少なく生きたデータとして活用するまでに至っていない。

【課題】

収集したデータについては、内部資料に留まっており、今後は収集したデータの他に国が提供するビッグデータ等を活用し分析を行っていく。支援を行う個社の状況はもとより、地域の状況をしっかりと把握するための調査方法・手段を確立し、得られた地域経済に関する情報を整理・分析して、地域の事業者が容易に閲覧できるよう、情報提供していくことが課題である。

(2) 目標

	公表方法	現行	5年度	6年度	7年度	8年度	9年度
①景気動向分析の公表回数	HP掲載	—	2回	2回	2回	2回	2回
②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

(3) 事業内容

①景気動向分析

地域の景気動向についてより詳細な実態を把握するため、群馬県産業政策課が実施する「経営環境の変化による影響調査」とは別に、本会独自の調査も実施する。調査内容については、群馬県産業政策課の内容に本会独自の調査項目を追加し、資金繰りの変化に加え、消費税や為替変動等による影響に関する内容とし、年2回調査・分析を行う。

【調査手法】 調査票を郵送し FAX 又はメールで回収する。

回収したデータは経営指導員が集計し、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 3 者、卸小売・飲食 2 者、サービス 2 者)

【調査項目】 売上、仕入、経常利益、資金繰り等

②地域の経済動向分析（統計資料等の外部データの活用）

これまで、経済動向を把握する外部データとして、全国商工会連合会が毎月実施している小規模企業景気動向調査のレポートを参考に小規模事業者支援に活用していたが、今後は外部統計データ収集の充実を図るとともに、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、「RESAS」（地域経済分析システム）を併せて活用・経済動向分析を行い、年 1 回本会ホームページで公表する。

【調査手法】 経営指導員が「RESAS」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」により、何で稼いでいるか等を分析

- ・「まちづくりマップ・From-to 分析」により、人の動き等を分析
- ・「産業構造マップ」により、産業の現状等を分析

(4) 成果の活用

上記の取組において「見える化」された当地域の業種別経済動向を、全国及び群馬県の動向と比較することで、地域経済の実態と特徴を捉えることができる。毎年継続した調査を実施することで時系列の変化も分析でき、小規模事業者の環境変化要因として捉え、経営指導に活用することができる。

また、分析結果については、本会ホームページ等にて広く地域の事業者へ情報提供を行っていくと同時に、経営指導員等の巡回時の参考資料として活用していく。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまで、地元道の駅で開催された物産展で、来場者を対象に出展事業者の商品の試食を行い、品質・デザイン・価格・満足度等についてアンケート調査を実施した。調査結果や消費者から寄せられた意見は各事業者へ情報を提供したが、調査担当者が1名であったことで、1事業者あたりの回答数が少ないといった反省があった。また、その情報は参考までにとどまり、商品開発に活かされているとは言えない状況であった。

【課題】

商品・サービスを開発する際、特定の原材料や素材、個社の技術で出来るもの、といったシーズ発想を基にしたプロダクトアウト型の商品開発に陥りやすい傾向にある。消費者に受け入れられる売れる商品を開発していくには、ニーズ発想のもとマーケットインの考え方や、顧客と一緒に開発していくといったコンセプトアウトの発想が重要になってくるため、このような視点を取り入れていくことが課題となっている。

小規模事業者自身が提供する商品・サービスについて、そのターゲット顧客の需要動向を調査分析し、将来の予測を立てた上で事業計画を策定する必要があるため、この課題を解決するために個別具体的な需要動向調査を実施していく。

(2) 目標

	現状	R5 年度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
展示商談会等出展時のアンケート調査実施支援対象事業者数 (1商品あたりの調査標本数)	3者 (20)	3者 (100)	3者 (100)	3者 (100)	3者 (100)	3者 (100)

(3) 事業内容

管内の食品製造業者や6次産業化に取り組む小規模事業者等が、商品・サービスを開発し販路開拓を行う際、需要動向調査の必要性を説明し、認識していただくと共に、事業者が需要動向調査を行う際には、当商工会でも積極的にサポートを行い、商品・サービスの販売促進を効果的に行えるよう支援していく。

また、展示商談会やマッチングフェア等において、小規模事業者が出展する商品等について、消費者と近い位置にいるバイヤーのニーズを把握するためのアンケート調査を行う。消費者やバイヤーが求める商品、トレンド、ニーズ等の情報を収集し、小規模事業者へフィードバックし、買う側のニーズを踏まえた商品開発や商品ラインの拡充、販売戦略に活用する。

①展示商談会等出展時のアンケート調査実施支援

買う側のニーズを踏まえた商品開発等を支援していくため、展示商談会等の出展時において事業者が行うアンケート調査を実施する。

食品製造販売業、6次産業化による開発商品等「食品」の販路開拓を実施する事業者や製造業者の中でも特にBtoB取引が中心の小規模事業者が行う新商品開発や既存商品のブラッシュアップに繋げていくための支援とする。

具体的には、「美味しい群馬再発見！ビジネス商談会」「グルメ&ダイニングスタイルショー」において、アンケート調査を実施し、調査結果を分析した上で当該事業者へフィードバックすることで、今後の商品開発や商品改良に繋げていく。

【調査手法】

(情報収集) 来場客に商品を試食してもらい、経営指導員等が聞き取りのうえ、アンケート票に記入する。

(情報分析) 調査結果は、群馬県商工会連合会のスーパーバイザーに意見を聞きつつ、経営指導員等が分析を行う。

【サンプル数】

1商品 100件

【調査項目】

出展する商品・サービスに対する見込み顧客やパイヤーの意見を吸い上げるため、専門家の知見も借りながらアンケート設問を設計する。項目としては、商品の内容量・パッケージデザイン・小売価格・見た目・味・食感・その他自由記入。

【調査結果の活用】

分析結果は、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、さらなる改良等を行う。また、新たな課題に関しては、専門家派遣を行うなどして指導・助言を受け課題の解決を図る。

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでは、経営指導員による巡回、窓口相談を中心に、各種セミナーの開催、経営革新計画やマル経融資の申請時等々において、小規模事業者に対して経営状況の分析を行っていたが、それは提出要件を満たすための形式的な分析に留まっていた。また、小規模事業者の中には、決算時に税理士より決算書と共に経営分析票を出されるが、詳細に内容を理解している事業者は少ない。

【課題】

今後は、小規模事業者が経営の持続的発展を図るために必要となる、経営状況の分析について、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併せて活用する。さらに、経営分析について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促すことも課題である。

(2) 目標

	現行	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度	R8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	10者	10者	10者	10者	10者

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの開催

経営分析を行う事業者の発掘のため、持続化補助金等中小企業施策の公募時期、巡回及び窓口によ

る経営改善相談時に、経営上の課題などの聞き取り調査を行う。また、経営分析セミナーを開催する。

【募集方法】 ホームページ掲載・メール送信・チラシ配布・巡回時の呼びかけ

【開催回数】 年1回

【参加者数】 15人

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、取引先、人材、技術・ノウハウ等、デジタル化等、事業計画作成・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】 自社の経営状況の分析を希望する事業者に対して、積極的な巡回や窓口支援を通し伴走型経営支援基幹システム「BIZ ミル」や経済産業省の「ローカルベンチマーク」を活用し、事業計画策定へと繋げるため経営状況分析を行う。

(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、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、経営指導員等のスキルアップに活用する。

6. 事業計画策定支援に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

これまでは経営革新計画をはじめ、持続化補助金、ものづくり補助金、マル経融資等の申請に併せて事業計画の策定を行ってきたが、小規模事業者の多くは事業計画の策定機会が少ないことから、そのスキルは乏しい。また、事業計画に基づいた経営の実践や需要を見据えた経営の実践が十分とは言えない状況である。

【課題】

今後の課題は、「地域の経済動向調査」、「経営状況の分析」を踏まえた最適な事業計画の策定支援をタイムリーに行うこと、そして、その事業計画に対するPDCAを実施するための支援体制を整備するとともに、事業計画策定の意義や重要性の理解を小規模事業者へ浸透させていくこと、また、そのためにセミナー開催方法を見直すなど、改善した上で実施する。

(2) 支援に対する考え方

小規模事業者に対して、経営指導員が巡回・窓口相談を中心に、各種セミナーの開催、経営革新計画やマル経融資の申請時等々の様々な機会において、事業計画に基づいた経営の必要性と重要性について意識を高めるための指導を丁寧実践していく。並行して、高い事業意欲を持つ小規模事業者に対しては、「地域の経済動向調査」、「経営状況の分析」を踏まえ、売上と利益の拡大に向けた実現可能性の高い事業計画の作成を伴走型で支援していく。

小規模事業者に対し、事業計画策定の意義や重要性を漠然と述べても、実質的な行動や意識変化を促せる訳ではないため、事業者自らが本質的課題を認識、納得した上で、当事者意識を持ち自らが課題に取り組むように「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、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。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、事業計画の策定に繋げていく。

また、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 度	R6 年度	R7 年度	R8 年度	R9 年度
DX 推進セミナー	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
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	10 者	10 者	10 者	10 者

(4) 事業内容

①「DX 推進セミナー開催・IT 専門家派遣」の開催

・DX 推進セミナー

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】事業計画策定を目指す事業者、経営分析を行った事業者等

【募集方法】ホームページ掲載・メール送信・チラシ配布・巡回時等の呼びかけ

【開催回数】年 1 回

【講師】群馬県商工会連合会に登録された IT 専門家より選定

【カリキュラム】DX 総論、DX 関連技術や具体的な活用事例等、講師と協議のうえ選定

【参加者数】10 人

・IT 専門家派遣

本セミナー受講者の中から取組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・経営指導を行う中で必要に応じ IT 専門家派遣を実施する。

【支援対象】DX 推進セミナー参加者の中から取組意欲の高い事業者

【募集方法】セミナー開催時、巡回・窓口相談時の呼びかけ

【講師】群馬県商工会連合会に登録された IT 専門家より選定

②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

【支援対象】事業計画策定を目指す事業者、経営分析を行った事業者

【募集方法】ホームページ掲載・メール配信・チラシ配布・巡回時等の呼びかけ

【講師】群馬県商工会連合会に登録された専門家（中小企業診断士）

【開催回数】年 1 回（2 時間×2 日）

【手段・手法】セミナー受講者に対し、経営指導員等が担当で張り付き、外部専門家を交え確実に事業計画の策定に繋げていく。

【カリキュラム】

	テーマ	講義内容
1 日目	事業計画の作り方①	<ul style="list-style-type: none"> ・事業計画の策定意義と必要性 ・事業計画の概要 ・現状分析（SWOT 分析） ・経営理念と経営ビジョンの策定
2 日目	事業計画の作り方②	<ul style="list-style-type: none"> ・成長戦略の策定 ・行動計画の策定 ・数値目標の設定

③ 専門家による個別相談会の実施

事業計画策定セミナーにおいて策定された参加事業者の事業計画をブラッシュアップすることを目的に、群馬県商工会連合会等と連携を図りながら、専門家（中小企業診断士等）による個別相談会を実施する。事業計画の策定が途中で滞らないよう専門家による個別相談会で、課題の解決を図る。個別相談会には、経営指導員が同席することで、事業計画策定後の実施支援に繋げていく。

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】

持続化補助金等の補助金事業においては、事業に関する進捗管理を行うが、確実な事業完了を目指すために経費支出と証憑確認が主となっていた。その他の創業や経営革新においては、計画策定後、承認された事業が実施されたりすることで一段落という雰囲気が出ることから、特段問題がなければ進捗管理を確認することはなかった。

【課題】

今後は、事業計画に沿った経営を実行していくことが持続的経営のためには有効であることを実践していくため、事業計画の進捗状況を定期的・計画的に把握し、計画に遅延が見られる場合にはタイムリーにアドバイスを提供し、確実な計画の実現を遂行できる PDCA サイクルを取り、かつ実施方法を構築していく。これらの実施体制が課題となる。

(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、経営者と従業員と一緒に作業を行うことで、現場レベルで当事者意識をも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フォローアップ対象とするが、事業者ごとに進捗状況が異なるため、状況把握に必要な四半期に一度の定期的なフォローアップを一律的に行うのではなく、進捗状況に遅れが見られる事業者には集中的な支援を行うなど、事業者の状況に応じたフォローアップ支援を実施する。

(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	7 者	10 者				
頻度（延回数）	20 回	40 回	40 回	40 回	40 回	40 回
専門家によるフォローアップ回数	—	5 回	5 回	5 回	5 回	5 回
売上高増加事業者数	—	3 者	3 者	5 者	5 者	5 者
利益率 3% 以上増加事業者数	—	3 者	3 者	5 者	5 者	5 者

利益率 3% 以上増加事業者数については、経営革新計画の経常利益の伸び率 3% 以上を準用している。

(4) 事業内容

① 経営指導員による定期的な巡回訪問によるフォローアップ

事業計画を策定した全ての事業者に対し、四半期に一度の頻度で経営指導員による定期的な巡回訪問を行い、事業の進捗状況を確認し、必要なフォローアップにより、売上高や利益額、販売数量などの定量的な評価と、数値で表せない定性的な評価については、事業者自身による評価と

ヒアリングにより分析し、利益の確保が可能となる策についてアドバイスする。

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した場合には、他地区等の経営指導員等や外部専門家などの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針を検討の上、フォローアップ頻度の変更等を行う。

② 専門家を活用したフォローアップ

課題解決が困難な場合においては、随時、中小企業診断士や税理士等による個別相談会を活用すると共に、群馬県商工会連合会、群馬県よろず支援拠点等の専門家派遣制度を活用しながら、その要因等を分析し、計画のブラッシュアップまたは、見直しを図るなど課題解決に向け進捗状況に応じた適切な支援を行う。

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】

本会単独で行っている展示会、商談会は無く、全て全国・県連合会や金融機関等が主催または共催する展示会等を活用しているのが現状である。その取り組みは事前準備や事後フォローまで一貫した支援とは言えず、十分な需要開拓には至っていない。

また、地域内の小規模事業者の中にはオンラインによる販路開拓等に関心があるものの、高齢化や知識・人材不足等の理由により、ITを活用した販路開拓等のDXに向けた取組が進んでおらず、商圏が近隣の限られた範囲に留まっている。

【課題】

展示商談会への積極的な出展支援や、出展準備や事後フォローも含め、改善した上で実施する。今後、多様な顧客ニーズに合った商品・サービスを提供、発信する機会を増大させるために、新たな販路開拓にはDX推進が必要であることを理解・認識してもらい、取組を支援していく必要がある。

(2) 支援に対する考え方

商工会が自前で商談会・展示会等を開催するのは困難なため、首都圏で開催される既存の展示会や県連合会が開催する商談会・展示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、きめ細やかな伴走支援を行う。

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・販路開拓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 美味しい群馬再発見ビジネス商談会 (BtoB)						
出展事業者数	2者	2者	2者	2者	2者	2者
商談成約件数/者	—	2件	2件	2件	2件	2件
② グルメ&ダイニングスタイルショー (BtoB)						
出展事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
商談成約件数/者	—	4件	4件	4件	4件	4件
③ インターネットを活用した販路開拓支援 (BtoC)						
支援事業者数	—	2者	2者	4者	4者	4者
SNS活用事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
売上増加率/者	—	3%	3%	3%	3%	3%

※売上増加率の目標は、過去の出展事業者の平均売上増加率が3%以下であるため。

(4) 事業内容

項目	内容
目的	「顧客ニーズに基づく商品開発」、「ターゲットへのアプローチ」が正しく機能しているかを「展示会・商談会等への出展」で確認し、商談成約件数2件/1者を実現する。
対象者	本事業により、新たな需要開拓を目指す事業計画を策定した事業者
支援方法	出展ブースを本会が確保し、出展事業者へ提供する。具体的には、専門家によるPRツール作成支援、会場への同行、アンケートの作成・実施・分析支援、プレスリリース作成支援等
支援内容	商談・商品説明・アンケート取得の補助を行う
手段	経営指導員等は展示会・商談会に同行し、小規模事業者の顧客への対応、顧客の声・反応を収集し、良い点・改善すべき点を把握する
効果	「顧客ニーズに基づく商品開発」、「ターゲットへのアプローチ」、「展示会・商談会等への出展」の3段階のステップについて確認する。差異が生じている場合には、その原因を追及し、次の展示会・商談会ではその課題を解決できるようにする

①美味しい群馬再発見！ビジネス商談会

群馬県商工会連合会主催の「美味しい群馬再発見！ビジネス商談会」に、管内の食品メーカー、6次産業化に取り組む農業者等の事業者を対象に出展支援を行う。出展支援は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。

【概要】群馬県の名産品、物産品を幅広く群馬県内外へ販路開拓することを目的として開催する。商談会は事前アポイント型とし、出展事業者がバイヤー席で商品の優れた点や、商品の評判等を説明する形式をとる。また、出展事業者のテーブル（展示ブース）を用意して、バイヤーとのフリー商談の他、出展事業者同士のフリー商談の時間を設ける。

【開催場所】群馬県前橋市 ホテルラシーネ前橋

【来場者数】85者（バイヤー18者）2020年10月実績

【出展者数】23者

②グルメ&ダイニングスタイルショー

本会が「グルメ&ダイニングスタイルショー」においてブースを借り上げ、事業計画を策定した事業者を優先的に出展し、新たな需要の開拓を支援する。

【概要】「グルメ&ダイニングスタイルショー」は、地域のプレミアムフードが集まる、品質・ライフスタイル志向の食の見本市で、春と秋の2回、3日間にわたり、国内から延約30,000人が来場する恒例イベントで、200程度の展示ブースがある。

【開催場所】東京ビッグサイト

【来場者数】20,022名（2022年2月実績）

【出展者数】285者（2022年2月実績）

③インターネットを活用した販路開拓支援

インターネットの普及により多くの小規模事業者が自社のHPを開設するなど、その活用は進んでいると言えるが、自社サイトにて販売・決済機能を設けて運用するには経営資源上の制約があり、その取り組みは遅れていると言わざるを得ない。今後は、こうした小規模事業者に対して、全国商工会連合会が提供する「CANVAS」への企業登録や、ECサイト「ニッポンセレクト.COM」

への出品勸奨を積極的に行い、店舗販売の他にインターネットを活用した販路開拓を支援していく。

【SNS 活用】現状の顧客が近隣の商圈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。

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】

事業委員会において、事業の進捗状況や事業報告を行っているが、見直しまでの仕組みと、その評価結果を地域の小規模事業者等へ広く周知を図る仕組みが構築されていないのが現状である。

【課題】

今後は、経営発達支援計画が適切に実行され、事業者の経営発達に繋がる効果が出ているかを検証及び評価し、必要に応じて計画の見直しを行う体制を構築することが課題である。また、外部機関（中小企業診断士、行政、金融機関等）を交えて検討を行うことで実効性を担保し、正当な評価及び見直しが可能となる。

(2) 事業内容

①PDCA 評価委員会

当会の理事会と併設して、川場村むらづくり振興課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士、利根郡信用金庫支店長等をメンバーとする「PDCA 評価委員会」を年 1 回開催し、経営発達支援事業の進捗状況等について評価を行う。そこでは、目標に対する達成度を数値化することで、進捗状況を可視化し、差異分析と対策立案・実行支援をしていく。委員会開催時期は毎年 3 月とし、各事業の予定件数と実績を確認する。差異分析は、原因を事業者ヒアリングと社会情勢や競合他社状況から確認する。その後の事業については、作成した事業計画を見直して新たな事業計画を 3 月中に作成し、次年度の事業に反映させていく。

②閲覧状況

当該委員会の評価結果は、役員会にフィードバックした上で、事業実施方針に反映させるとともに、HP へ掲載、事務所への常時備え付けにより、地域の小規模事業者等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に関すること

(1) 現状と課題

【現状】

職員の資質向上の取組として、これまで群馬県商工会連合会が主催する職種別各種研修、職員協議会が主催する資質向上研修等の定期的な Off-JT を実施してきた。また、別に全国商工会連合会で実施している e-ラーニングを活用した経営指導員等 WEB 研修を実施してきた。

【課題】

今後は、職員の資質向上を図るために、より実践的なテーマを体系的に学ぶ人材育成環境を整備することで経営発達支援計画に適した支援能力の向上を目指すことが課題である。

(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】

これまでと同様に off-JT によるスキルアップは必須である。経営指導員及び経営支援員の支援能力の一層の向上のため、群馬県商工会連合会が主催する職種別研修会、職員協議会が開催する資質向上研修等の off-JT を実施する。当会では、PDCA 評価委員会において、事業計画の策定件数の増加と、そのための支援能力の向上が指摘されているため、中小企業大学校が実施する「事業計画策定セミナー」への参加を優先的に実施する。

【DX 推進に向けたセミナー】

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、経営指導員及び経営支援員の 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のセミナーについても積極的に参加する。

<DX に向けた IT・デジタル化の取組>

- ・事業者にとって内向け（業務効率化等）の取組
RPA システム、クラウド会計ソフト、電子マネー商取引システム等の IT ツール、テレワークの導入、補助金の電子申請、情報セキュリティー対策等
- ・事業者にとって外向け（需要開拓等）の取組
ホームページ等を活用した自社 PR、情報発信方法、EC サイト構築・運用、オンライン展示会 SNS を活用した広報、モバイルオーダーシステム等
- ・その他取組み
オンライン経営指導の方法等

②職員間の研修内容の共有

当会は、経営指導員 1 名、経営支援員 1 名の 2 名体制であるため、各々が受講した研修内容については、復命書による報告に加え、逐次職員間のミーティングを行い、支援内容のノウハウの共有を図る他、半期に 1 度、群馬県商工会連合会や専門家を交えて、支援の基本姿勢（対話と傾聴）の習得・向上を図り、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繋げる。

③データベース化

担当経営指導員等が基幹システムや経営支援システム上のデータ入力を適時・適切に行い、支援中の小規模事業者の状況等を職員間で相互共有できるようにすることで、担当外の職員でも一定レベル以上の対応ができるようにするとともに、支援ノウハウを蓄積し組織内で共有することで支援能力の向上を図る。

1 1. 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】

現状としては、近隣商工会、及び、県商工会連合会の経営指導員による情報交換を図るための会議を年 2 回程度開催し、経営支援に関する情報共有を行っている。

【課題】

今後は、その頻度を増やすとともに、その情報交換のテーマを事前に定め、現状の取組と改善方法に対して棚卸しをする等、明確な意識付けを図っていくことが課題である。

(2) 事業内容

①近隣商工会や県商工会連合会との本発達支援計画に関する情報交換会の実施（年 2 回）

利根沼田地区 5 商工会（片品村商工会、沼田市東部商工会、昭和村商工会、みなかみ町商工会、

川場村商工会)の経営指導員との情報交換会を開催する。小規模事業者の動向、支援策やノウハウ等の情報交換を行うと共に、金融、創業、経営革新、ものづくり、6次産業化、農商工連携等についても支援能力向上を図れるよう、それぞれの地域の特性、強みを持ちより支援力の向上を図る。

②経営改善貸付推薦団体連絡協議会(年2回)

日本政策金融公庫前橋支店国民生活事業と前橋支店担当地区支援機関(商工会・商工会議所)による「経営改善貸付推薦団体連絡協議会」において、金融斡旋状況を中心とした現場レベルにおける様々な小規模事業者への支援実績や成功事例、手法など紹介し、伴走型支援のノウハウ、支援状況等についての情報交換を行うことで、効果的な金融支援を行う。

③群馬県中小企業ネットワーク会議への出席(年1回)

群馬県、行政、県内商工会・商工会議所、中央会、群馬銀行、東和銀行、各信用金庫等が参加する、中小企業支援ネットワーク会議へ参加する。各機関の成功事例において支援ノウハウを学ぶことや、ネットワーク強化へと繋がるため支援の幅を広げることが可能となる。参加者との支援ノウハウの交換を行うことで、支援ノウハウの一層の向上に努める。

Ⅲ. 地域経済の活性化に資する取組

1 2. 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】

これまで、村が中心となり各団体や組織との連携を築いており、道の駅川場田園プラザを核とした地域経済活性化に取り組んできた。本会においても、村内の飲食店や宿泊施設と共に地場産品を取り入れた「かわば井」の開発といった、新たな特産品開発等の地域活性化に取り組んできた。

【課題】

これまで村と連携し観光振興の視点でのイベント等への協力、協賛するなどの取組を行ってきた。しかし、地域の小規模事業者への売上・利益の増加などの視点から捉えると、支援が十分とは言えず、地域への波及効果も不明確であった。今後は地域経済の活性化に資する取組として、「農業+観光」を目指す村づくりのさらなる発展のために、村や観光協会とも連携を強化し、周辺地域とも広域的な連携を図っていくと共に、地域資源を活用した取組みや、6次産業化等のビジネスの視点を取り入れ、新たな地域経済の活性化に寄与していくことが課題である。

(2) 事業内容

①地域経済活性化協議会の開催

観光客の誘致による観光産業の活性化、地域資源の活用による6次産業化や農商工連携など、地域の活性化を協議するため、川場村むらづくり振興課、川場村観光協会、利根郡信用金庫など、関係者により、地域経済の活性化の方向性や具体的な取組について、協議会を年1回開催する。

②利根沼田広域観光推進協議会の開催

近隣市町村と広域連携を図り、広域観光パッケージ商品やグルメ連携企画開発などによる利根沼田地区の活性化を協議するため、近隣5市町村の商工会・商工会議所、観光協会を参画メンバーとした協議会を年2回開催する。

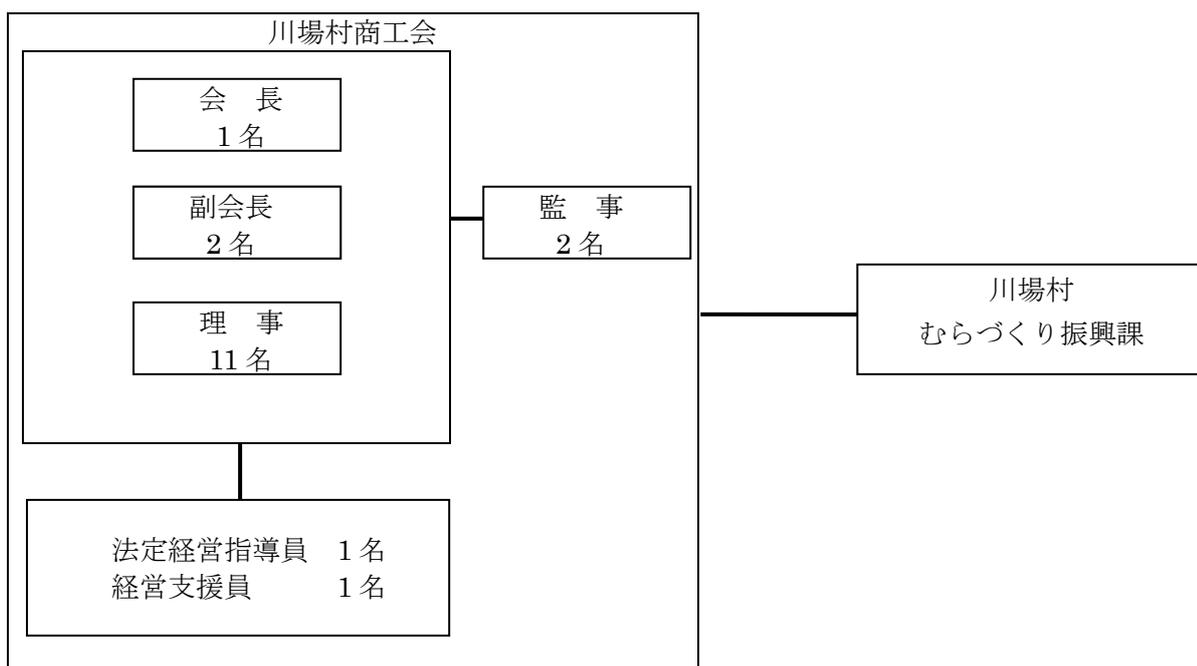
(別表2)

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)



担当内容	担当者	業務内容
事業責任者	商工会長	<ul style="list-style-type: none"> 経営発達支援窓口の総括 経営発達支援事業の総括
実施責任者	法定経営指導員	<ul style="list-style-type: none"> 経営発達支援計画の作成 経営発達支援事業の推進
実施補佐	経営支援員	<ul style="list-style-type: none"> 組織運営に係る予算管理 経営発達支援事業の実行補佐

(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：林 清市

■ 連絡先：川場村商工会 TEL 0278-52-2019

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

〒378-0115 群馬県利根郡川場村大字門前 188

川場村商工会

TEL : 0278-52-2019 / FAX : 0278-52-3180 E-mail : kawasho@cocoa.ocn.ne.jp

②関係市町村

〒378-0101 群馬県利根郡川場村大字谷地 2390-2

川場村 むらづくり振興課

TEL : 0278-52-2111 / FAX : 0278-52-2333 E-mail : toyama-da@vill.kawaba.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	2,950	2,950	2,950	2,950	2,950
1. 事業計画策定支援	180	180	180	180	180
2. 事業計画策定後の実施支援	900	900	900	900	900
3. 新たな需要の開拓に寄与する事業	1,700	1,700	1,700	1,700	1,700
4. 計発達支援事業の評価・見直しを行う事業	170	170	170	170	170

(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

商工会一般会計、伴走型小規模事業者支援推進事業補助金

(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。

