

経営発達支援計画の概要

実施者名	立山舟橋商工会（法人番号 2230005003460） 立山町（地方公共団体コード 163236） 舟橋村（地方公共団体コード 163210）
実施期間	令和7年4月1日～令和12年3月31日
目標	<p>①小規模事業者との対話と傾聴を通じた事業計画策定支援 ②事業計画策定後の進捗状況把握や実施支援の強化 ③創業者育成と事業承継支援 ④経営力強化のための新たな需要開拓・DX推進支援</p>
事業内容	<p>経営発達支援事業の内容</p> <p>3. 地域の経済動向調査に関すること 「RESAS」等を活用し、地域経済動向から情報の収集、整理、分析した結果を活用して、小規模事業者の経営計画・事業計画策定に役立てると共に、調査結果を公表する仕組みづくりを構築する。</p> <p>4. 需要動向調査に関すること 展示会やイベント等で、対象事業者の新商品や既存商品に係る需要動向の情報収集を行い、調査分析結果を活用し、マーケットインの考え方を取り入れた商品開発等の参考にすると共に、事業者が納得する事業計画策定に繋げる。</p> <p>5. 経営状況の分析に関すること 「RESAS」等の情報を踏まえる事やセミナーの開催、支援機会を通じて、経営分析の重要性や手法を伝え、事業者自ら経営課題等を認識することで、事業計画策定の必要性について理解を深めると共に、支援対象事業者の発掘に努める。</p> <p>6. 事業計画策定支援に関すること 事業計画策定セミナーやDX推進セミナー等の開催により、競争力の維持・強化を目標とした計画書策定の意義・必要性の理解促進を図り、対話と傾聴を通じた支援による事業計画策定を推進する。</p> <p>7. 事業計画策定後の実施支援に関すること 事業計画を策定した全ての事業者を対象に、定期的かつ継続的にフォローアップを行う。必要に応じて専門家派遣を活用し、第三者の視点から気づきを与えると共に、事業者の自走化を支援する。</p> <p>8. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること 県内外での展示会・商談会出展に係る事前・事後のフォロー強化やECサイト利用促進、SNSでの情報発信を支援することで、販路開拓を目指す小規模事業者の商圏拡大を後押しする。</p>

連絡先	<p>■立山舟橋商工会 住所：930-0291 富山県中新川郡立山町前沢 2469 番地 電話：(076)463-1221 FAX：(076)463-1244 e-mail:tatefuna@shokoren-toyama.or.jp</p> <p>■立山町商工観光課 住所：930-0292 富山県中新川郡立山町前沢 2440 番地 電話：(076)462-9970 FAX：(076)463-6611 e-mail:syoukou@town.tateyama.lg.jp</p> <p>■舟橋村総務課 住所：930-0295 富山県中新川郡舟橋村仏生寺 55 番地 電話：(076)464-1121 FAX：(076)464-1066 e-mail:matumoto@vill.funahashi.lg.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

(地域の現状)

立山舟橋商工会は全国的にも珍しい2つの行政区（立山町と舟橋村）にまたがる地域を所管する商工会である。



【立山町の概要】

本町は、富山県のほぼ中央から南東に細長く町域が広がり、南西は、常願寺川をはさんで富山市と、北東は上市町、舟橋村と、東は黒部市と長野県大町市に接しています。面積・地勢を見ると、東西 42.6km、南北 20.1km、総面積 307.29km²（一部境界未定）の広さを有し、富山県の総面積の 7.2%を占めています。町北西部は日本一の急流と呼ばれる常願寺川により形成された扇状地であり、緑豊かな穀倉地帯が広がっています。南東部は標高が高まり、中部山岳国立公園に指定されている北アルプス立山連峰がそびえています。

中部山岳国立公園内は、豊かな自然環境の宝庫であり、弥陀ヶ原は立山カルデラ内にあった火山の噴火によってできた火砕流台地で、現在も活発な噴気活動が見られます。また、ラムサール条約登録湿地「立山弥陀ヶ原・大日平」や国内唯一の氷河の現存、落差日本一の称名滝があります。里地里山では、多様な自然を有する豊かな原風景や、のどかな田園風景等が見られます。

道路・交通条件を見ると、富山市と立山町を結ぶ富山立山公園線を軸に道路軸が形成され、北陸自動車道立山インターチェンジが設置されています。富山地方鉄道立山線が町の背骨のように走り、町内に 13 の駅（立山線 12・本線 1）が設置されているほか、路線バスやコミュニティバスが運行されており、富山市中心部までは鉄道または車により約 30 分、富山空港まで車により約 30 分でアクセスできる利便性を有しています。近年では富立大橋の開通等により、交通条件がさらに向上しています。

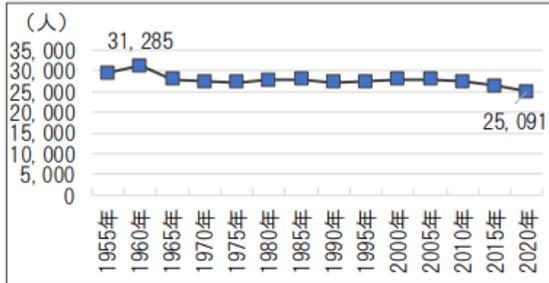
(第 10 次立山町総合計画より抜粋)



【立山町の人口構成】

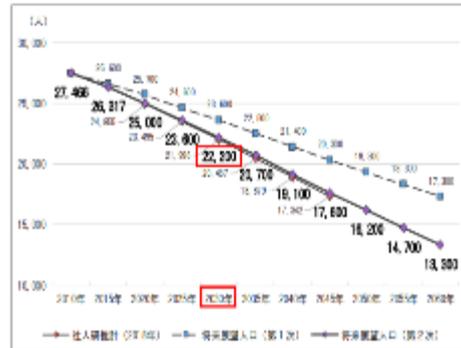
立山町の人口は 24,379 人(2024. 10. 1 現在、立山町住民基本台帳より)となっており、2010(H22)年の人口 27,466 人より 3,087 人減少している。また、第2次立山町人口ビジョン(R3.3 町改定)では、2030 年まで人口 22,000 人までに減少し続けると推計されており、今後もこの減少傾向は続く見込みである。

【総人口の推移】



出典：総務省統計局「国勢調査」より作成
 ※総人口には、年齢不詳を含む。
 ※2020 年のみ富山県「とやま統計ワールド『人口移動調査』」推計値

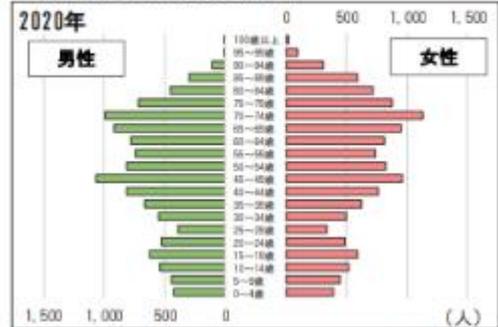
◆人口の将来展望



出典：総務省統計局(2025年)は、国土交通省「人口動態調査」(2025年)より作成

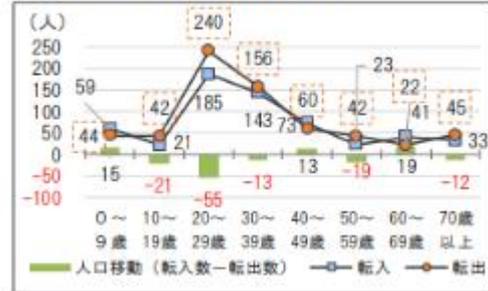
年齢階層別人口で見ると、2020(R2)年の年少人口(14歳以下)は2,745人(11.2%)、生産年齢人口(15~64歳)は13,602人(55.4%)、老年人口(65歳以上)は8,194人(33.4%)となっている。自然動態では近年、出生数が減少傾向で推移、死亡数が出生数を上回る自然減、大学進学・就職による20・30代の転出が多い。

【人口ピラミッド(2020年)】



出典：富山県「とやま統計ワールド『人口移動調査』」推計値より作成

【年齢別の人口移動(2019年)】



出典：富山県「とやま統計ワールド『人口移動調査』」より作成
 ※10月1日時点(前年10月~当該年9月)

【立山町の産業の状況】

①商業販売額

第10次立山町総合計画(商業統計・経済センサス調査)によれば、2016年(H28)の商店数は163、販売額は217億円で、1999年(H11)より商店数は189、販売額は38億円減少している。

年次	商業事業者数	年間商品販売額(億円)
1999(H11)	352	255
2004(H16)	301	204
2007(H19)	289	217
2014(H26)	165	192
2016(H28)	163	217

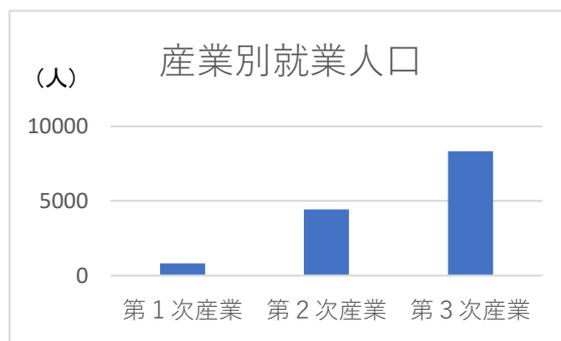


(資料：第10次立山町総合計画より)

②産業別就業人口

第10次立山町総合計画(2015年国勢調査)によれば、就業人口総数は13,700人であり、第1次産業6.0%、第2次産業32.7%、第3次産業61.3%で、第3次産業の割合が非常に高い。

総数	第1次産業	第2次産業	第3次産業
13,574人	814人	4,432人	8,328人
100.0%	6.0%	32.7%	61.3%

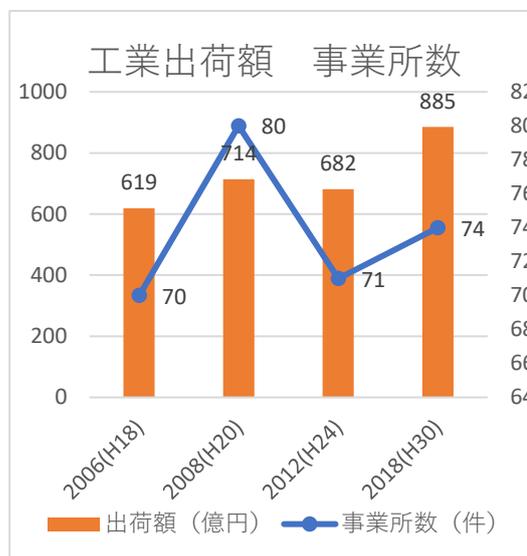


(資料：第2次立山町人口ビジョンより)

③製造品出荷額

第10次立山町総合計画(商業統計・経済センサス調査)によれば、2018(H30)の事業所数は74件、出荷額は885億円で2006(H18)619億円より266億円増加している。

年次	事業所数(件)	出荷額(億円)
2006(H18)	70	619
2007(H19)	78	697
2008(H20)	80	714
2009(H21)	77	601
2010(H22)	75	603
2012(H24)	71	682
2013(H25)	73	678
2014(H26)	75	698
2018(H30)	74	885



(資料：工業統計調査より)

立山町と商工会との連携事業

・電子地域通貨「たてポ」

立山町には町内の消費促進、商業振興を目的とした電子地域通貨「たてポ」があり、町内の商工業者の加盟店でお買い物をすると110円につき1ポイント(1ポイント=1円換算)が付与され、ポイントはそのままお買い物に利用できる。その管理業務の一端を商工会が担っている。本システムは町内外で約15,000名の登録・利用があり、売上データが電子記録として活用できる仕組みがある。

・立山町合同就職面接会&会社説明会

立山町では町内事業所の人材確保と求職者の就職マッチングを行う合同就職面接会&会社説明会を行っており、その実務を商工会が担っている。

・認定特定創業支援等事業

立山町では創業者支援策として、創業者が商工会の創業に関する経営指導を受ける事により、認定特定創業支援等事業を行っており、創業者が認定を受ける事により、融資、補助金等の優遇措置が受けられる体制がある。

【舟橋村の概要】

本村の面積は 3.47k m²で、全国に約 1,700 ある自治体の中でも最も小さい自治体です。富山平野のほぼ中央に位置し、富山市、立山町、上市町にそれぞれ隣接しています。一級河川常願寺川の右岸に位置し、村内には二級河川の細川や京坪川、八幡川が流れるなど、水に恵まれており、豊かな自然と整備された田園、そして雄大な立山連峰を望む景観は、四季折々で美しい表情を見せてくれます。本村の地形は全域が平野や平地となっています。また、村内の中央を走る富山地方鉄道により、富山市中心部へ約 15 分でアクセスすることができるなどの地理的条件も本村の強みの一つです。

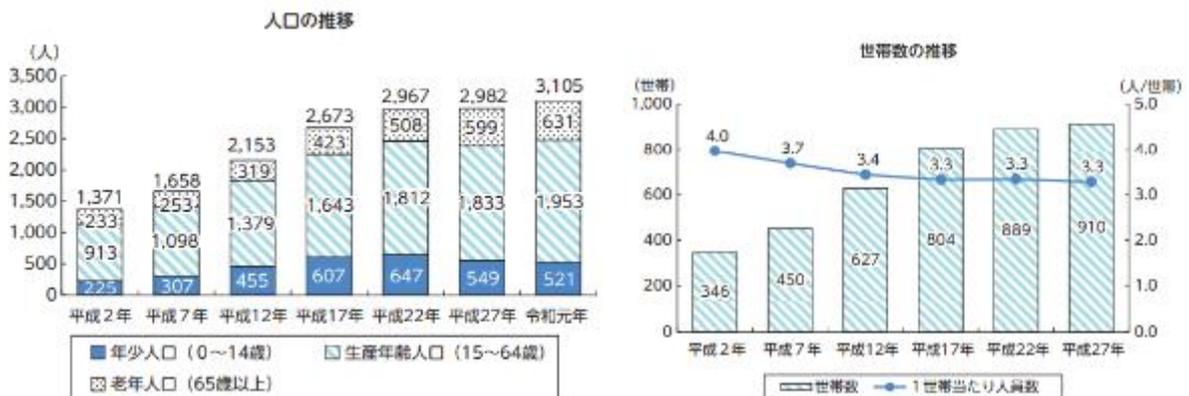
このような恵まれた自然環境や地理的条件に加えて、平成に入ってから人口増施策を実施してきた結果、人口が倍増するなど、近年ではベッドタウンとして活気あふれる村となっています。

(第 5 次舟橋村総合計画より抜粋)



【舟橋村の人口・世帯数の変化】

舟橋村の人口は 3,309 人(2024. 10. 1 現在、村 HP より)となっており 2010(H22)年の人口 2,967 人から 342 人増加している。また、世帯数は 2024. 10 現在 1,212 世帯あり、2010(H22)の 889 世帯から 323 世帯増加している。また、第 2 期舟橋村人口ビジョン(R3. 3 村作成)によると 2030 年までに 3,020 人まで減少し続けると推計されており、その後も減少傾向は続き見込みである。



【舟橋村の産業の状況】

①商業販売額

舟橋村のHP（商業統計・経済センサス調査）によれば、2021(R3)年の商店数は14件、販売額は94,246万円で、平成19年より商店数は5件、販売額は18,854万円減少している。

商業販売額

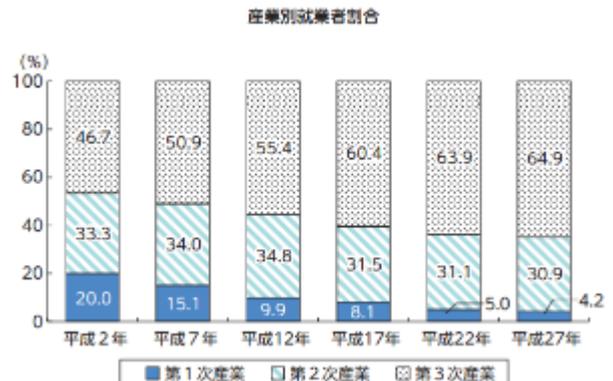
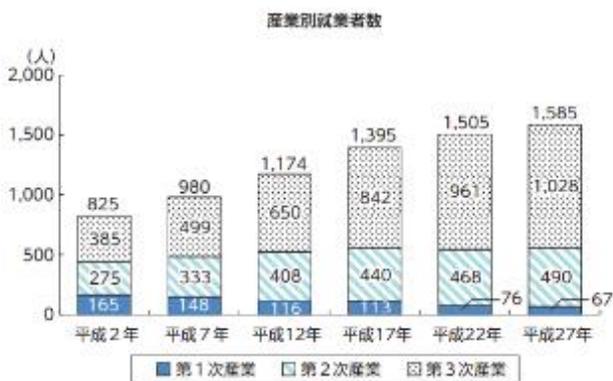
年次	商店数(件)	販売額(万円)
平成6年	17	80,800
9年	16	49,900
11年	23	119,600
14年	21	120,100
16年	21	107,500
19年	19	113,100
26年	10	79,100
令和3年	14	94,246

(資料：H6～H26商業統計調査、R3経済センサス活動調査)



②産業別就業人口

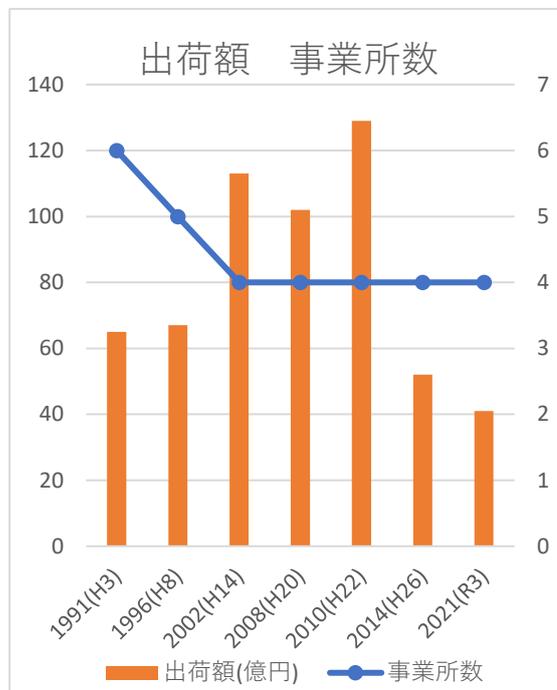
舟橋村のHP（国勢調査）によれば、就業人口総数は1,586人であり、第1次産業4.2%、第2次産業30.9%、第3次産業64.8%、その他が0.1%で、第3次産業の割合が非常に高い。



③製造品出荷額

工業統計・経済センサス活動調査によれば、2021(R3)年の事業所数は4件、出荷額は41億円で2013(H5)年の69億円より28億円減少している。

年次	事業所数	出荷額(億円)
1991(H3)	6	65
1996(H8)	5	67
2002(H14)	4	113
2007(H19)	4	122
2008(H20)	4	102
2009(H21)	4	52
2010(H22)	4	129
2011(H23)	4	90
2012(H24)	4	68
2013(H25)	4	69
2014(H26)	4	52
2021(R3)	4	41



舟橋村と商工会との連携事業

・認定特定創業支援等事業

舟橋村では令和7年度より立山町と同様、創業者支援策として、創業者が本会の創業に関する経営指導を受ける事により、認定特定創業支援等事業を行っており、創業者が認定を受ける事により、融資、補助金等の優遇措置が受けられる体制がある。

(地域の課題)

【小規模事業者の現状と課題】

①小規模事業者の現状

本商工会管内の商工業者数は R5 末現在で 1,108 事業所、小規模事業者数 1,001 事業所、商工会員数 616 事業所となっている。管内商工業者の内、一番事業所数が多いのが建設業で、次いでサービス業・小売業・製造業の順番になっている。

H28 の商工業者数は 1,139 事業所あったところから、7 年間で商工業者が 31 事業所減少した。これは経営者の高年齢化・後継者不足・事業不振・更には人材不足により、減少しているものと考えられる。また、商工業者の中でも小規模事業者の比率が高く経営資源が脆弱な事業所が多いことにより、後継者不足が顕著になっており廃業予備事業所も多く存在する。

中でも小規模小売業の減少が顕著で 44 事業所減少している。これはモータリゼーションの進展による富山市等の大型商業施設への購買力流出や町の中心部の人口減少による空洞化の進展、地元資本ではない大型スーパー・ドラッグストアの進出、ネットビジネスの進化、また、事業主の高年齢化と後継者不足等が原因と思われる。

このような商工業者の減少は地域の活力を失わせ、買い物難民等の問題を発生させ、地域の経済活動と地域住民の生活にとって大きな影響を及ぼすことになる。

今後これらの課題解決に向けて、商工会の果たすべき役割は非常に大きい。

立山舟橋商工会の商工業者等の推移 (H28～R5)

	H28	R1	R2	R3	R4	R5
商工業者数	1,139	1,081	1,078	1,073	1,082	1,108
小規模事業者数	1,045	976	972	967	976	1,001
会 員 数	623	611	610	615	609	616

立山舟橋商工会の業種別商工業者数の推移 (H28～R5)

	H28	R1	R2	R3	R4	R5
建設業	353	344	339	339	339	352
製造業	149	155	159	160	163	166
卸売業	13	20	21	21	21	21
小売業	246	192	186	174	170	170
飲食・宿泊	91	85	80	82	84	84
サービス業	204	202	210	213	219	228
その他	70	71	71	70	72	74
定款会員	13	12	12	14	14	13
合 計	1,139	1,081	1,078	1,073	1,082	1,108

②小規模事業者の課題

前述の現状を踏まえた当該地域の「小規模事業者の課題」は以下に整理することができる。

- ・ 少子高齢化の進展等に伴う需要の停滞や情報発信力の脆弱さによる取引機会の減少・損失と新たな販路の開拓
- ・ 地域内消費の流出を抑制し、地域外消費の取込促進し、地域内経済循環を良好にするため、外部環境や顧客ニーズの変化への対応不足・情報化・DX化への対応遅れ
- ・ 事業主の高年齢化と後継者不足に伴う事業承継問題
- ・ 近年頻発している自然災害が今後発生しても安定して事業継続できる様に事業継続力強化計画(BCP)策定の推進の遅れ

(2) 小規模事業者に対する長期的な振興のあり方

①地域の現状及び課題を踏まえ10年程度の長期ビジョン

立山町・舟橋村は富山市に隣接している地域を中心に、近年、宅地造成が進み、人口が増加し、事業者、商工会員数も一時的に微増している。しかし、立山町・舟橋村の人口シミュレーションでは、今後は減少していくと予想されており、比例して、事業者、商工会員数も減少し、管内の地域経済も縮小していく事が懸念される。

このような社会的背景を受け止め、今後10年後を見据えた小規模事業者に対する振興の在り方として、本会としては立山町・舟橋村の商工業振興計画を踏まえて、地域経済を担っている小規模事業者の経営基盤を安定させ、持続的発展に資するため、立山町・舟橋村等の行政、上部団体である富山県商工会連合会、富山県よろず支援拠点等の支援機関とも連携しながら、経営支援を継続して実施していく。

②立山町・舟橋村総合計画との連動性・整合性

【立山町総合計画】

4-2 商業・賑わい創出

(1)多様な商店の事業継続支援と新たな担い手育成

町の賑わいを取り戻し、商業を活性化するためにも**商店の現状を把握し**、商工会や富山県新世紀産業機構等との関係機関と連携をとりながら、**地域に密着した多様な商店等の事業承継や新たな担い手の創業、時代にあう店舗の起業に対する支援**を行います。(R3 第10次立山町総合計画 P85)

4-5 地域資源を活用した特産品の創出支援

(2)多様な地場産品創出への支援

関係機関と連携し、生産者に対して、ふるさと納税制度の活用が販路の拡大につながる可能性があることを周知することで、地場産品の掘り起こしを行います。また、**日本橋とやま館をはじめとする都市圏での販路拡大の支援に努めます。**

(R3 第10次立山町総合計画 P91)

【舟橋村総合計画】

2. 商工業

商工会などと連携し、商工業者に対する支援や新規起業者の育成、コミュニティビジネスに対する支援、雇用の確保を目指した新たな企業の誘致を進めるなど、商工業の振興を図ります。（R3 第5次舟橋村総合計画 P77）

立山町では第10次立山町総合計画(2021-2030年度10年間)を策定しており、商業・賑わい創出の中総合計画に「商店の現状を把握し・・・」とあり、本会としては地域内の小規模事業者への支援の際に、地域経済分析システム「RESAS」の活用や経営分析セミナーの開催、経営指導員等の職員による経営分析支援に加え「地域に密着した多様な商店等の事業承継や新たな担い手の創業・・・」ともあり、事業承継支援や創業支援を積極的に実施していく。また地域資源を活用した特産品の創出支援に「日本橋とやま館をはじめとする・・・」とあり、販路開拓支援に富山県のアンテナショップ「日本橋とやま館」にてテストマーケティング・展示商談会への出展支援を行っていき、地域内で将来に向けて次代にあった事業を行い続けていけるよう伴走支援していく。

舟橋村では第5次舟橋村総合計画(2021-2030年度10年間)を策定しており、商工業で「商工会などと連携し・・・」とあり、本会としては商工業全般の支援と創業支援を積極的に実施していき、地域内の商業振興に資するよう伴走支援していく。

③商工会としての役割

こうした中で地域に密着した経済団体である商工会として、第10次立山町総合計画、第5次舟橋村総合計画との連動性・整合性を踏まえ、行政・専門家・関係機関と連携し、小規模事業者の持続的発展と事業所の経営力向上を図り、地域経済の振興発展と雇用の確保、交流人口の増加を実現することにより産業面から立山町・舟橋村の活力向上に寄与していく。

更に、事業計画に沿った経営の促進、消費者ニーズを捉えた魅力的な店舗運営、まちづくりへの参画、特産品開発、観光振興、創業促進等に積極的に取り組む。

そのためには、行政を含めた各支援機関との連携を一層強化し、小規模事業者支援を行う体制が必要であり、その中心的役割を商工会が担っていく。

(3) 経営発達支援事業の目標

【目標】

①小規模事業者との対話と傾聴を通じた事業計画策定支援

地域の現状及び課題を踏まえたうえで、経営分析による自社の経営課題の把握を行い、小規模事業者との対話と傾聴を通じて、経営上の本質的な課題を事業者自らが認識することを重点に置いた対応に努め、長期的な持続的発展に向け、実現性の高い事業計画策定支援を行う。

②事業計画策定後の進捗状況把握や実施支援の強化

事業計画策定後のフォローアップとして、実情を把握し、計画との乖離、新たな経営課題解決に向けて、対話と傾聴を通じて事業者が本質的な課題を認識し、自ら進むべき方向に腹落ちした上で自ら行動し、将来的に自走化を目指した柔軟な支援を行う。

③創業者育成と事業承継支援

地域経済を担う事業者の育成・維持拡大のため、立山町・舟橋村等の関係機関との連携や支援制度を積極的に活用・推進し、柔軟な支援を行う。

④経営力強化のための新たな需要開拓・DX推進支援

人口減少等厳しい経営環境が見込まれる事業者においては、地域外からの需要や消費を獲得するために、首都圏や関西圏等の大都市圏で開催される展示・商談会への出展支援や、ホームページやECサイト構築支援、SNSを活用した情報発信、小規模事業者でも取り組めるDX化に向けた支援を行う。

2. 経営発達支援事業の実施期間、目標の達成方法

(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) 目標達成に向けた方針

①小規模事業者との対話と傾聴を通じた事業計画策定支援

地域の実情を踏まえたうえで実現性の高い事業計画策定支援に向け、計画策定の意義を説明するセミナーの開催や、専門家を積極的に活用する。財務データ等から見える表面的な経営課題だけでなく、対話と傾聴により事業者自らが本質的な課題を認識し、当事者意識を持った事業計画が策定できるよう支援していく。また、支援者である職員においては、事業者が自立できるよう積極的な知識習得に努めることで、小規模事業者の持続的発展を後押しする。

②事業計画策定後の進捗状況把握や実施支援の強化

経営指導員等の職員が実施する計画的な巡回訪問等で、継続したフォローアップを実践する。その際、対話と傾聴を通じて事業者が本質的な課題を認識し、自ら進むべき方向に腹落ちした上で自ら行動するための支援や、将来的な自走化を目指し、事業者自らが計画を実行していくための支援を行う。フォローアップは画一的なものではなく、事業者の事業計画の内容や進捗状況により臨機応変に対応し、必要に応じて専門家と連携して柔軟な支援を行う。

③創業者育成と事業承継支援

創業者育成支援では、金融機関との連携をとりながら、国・県の施策、立山町・舟橋村の特定創業支援制度への認定指導を推進する。事業承継支援においては、富山県事業承継・引継ぎ支援センターと連携し、情報共有を図りながら事業承継計画を策定することで、第三者承継も含めた円滑な事業承継の推進を図る。必要に応じて専門家と連携して柔軟な支援を行う。

④経営力強化のための新たな需要開拓・DX推進支援

新たな需要開拓支援においては、特に地域外からの需要や消費を獲得するために、首都圏や関西圏等の大都市圏で開催される展示・商談会への出展支援と合わせ、ホームページやECサイト構築支援、SNSを活用した情報発信支援を行うことで、事業者の認知度向上を図り、既存の商圈にとらわれない県内外への販路開拓につなげる。また、専門家とも連携して小規模事業者でも取り組めるDX化を支援する。

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)

これまで本会では経済動向調査として全国商工会連合会が実施している「中小企業景況調査」を四半期ごとに管内 10 事業者を対象に、また富山県商工会連合会が実施している「中小企業金融実態調査」を年一回、管内 40 事業者を対象に実施してきており、調査結果を対象企業や職員同士で共有している。創業、第二創業、事業承継、販路開拓に関しては、相談ニーズにより「RESAS」等を活用したりしているが、「RESAS」等のビッグデータに関する情報の活用はまだ不十分である。また、地域経済動向調査「RESAS」のデータ公開は行っていないのが現状である。

(課題)

今後は「中小企業景況調査」「金融実態調査」「RESAS」から得られる情報を経営指導員等の職員が把握、分析して職員間で共有し、調査結果を本会ホームページ上で公表する。そして本情報を活用し、事業計画策定等、管内事業者が抱えている経営課題の解決に繋げる事が課題である。

(2) 目標

	公表方法	現行	R7	R8	R9	R10	R11
①地域経済動向調査「RESAS」の公表回数	HP掲載	-	1回	1回	1回	1回	1回
②中小企業景況調査の公表回数	HP掲載	4回	4回	4回	4回	4回	4回
③中小企業金融実態調査の公表回数	HP掲載	1回	1回	1回	1回	1回	1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)

管内地域事業者に対し、小規模事業者の経営力向上を目指すため、「RESAS」を活用した地域の経済動向分析を行い、年1回当会HPで公表する。

【調査手法】経営指導員等が「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」⇒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」⇒産業ごとの現状等を分析

②中小企業景況調査(全国商工会連合会 実施)

管内小規模事業者の景気動向等について、既存の「中小企業景況調査」を継続し、年4回の調査・分析を実施する。全国(約 8,000 社)、県内商工会地区(150 社)の景況を把握できる調査であり、製造業・建設業・小売業・サービス業の4業種の景況判断に有用である。従来の集計結果だけでなく、独自の調査項目結果を追加し、地域特性が把握できる形で、本会HPで

公表する。

【調査手法】経営指導員等の巡回訪問により調査票を配布・回収

【調査対象】管内小規模事業者 10 事業者

【調査項目】月別売上額、仕入価格、経常利益、資金繰り、雇用、設備投資等

③中小企業金融実態調査(富山県商工会連合会 実施)

管内中小企業・小規模事業者等の景況感や金融動向等について、既存の「中小企業金融実態調査」を継続し、年1回調査・分析を実施する。県内商工会地区(約 1,000 社)の景況実績や金融実態を把握できる調査であり、景況判断に有用である。従来の集計結果だけでなく、独自の調査項目結果を追加し、地域特性が把握できる形で、年1回本会HPで公表する。

【調査手法】経営指導員等の巡回訪問により調査票を配布・回収

【調査対象】管内中小企業・小規模事業者 40事業者

【調査項目】属性(業種・業歴・従業員規模)、営業状況(売上高・前期比・翌期見込、採算状況)、経営課題、金融状況(資金繰り、借入状況)、設備投資及び資金計画、各種支援策の利用状況 等

(4) 調査結果の活用

情報収集・調査、分析した結果は、本会ホームページに掲載し、管内小規模事業者に広く周知を図り、事業者が地域経済動向に関して現状把握できるようにする。

また、経営指導員等の巡回指導を行う際の市場やニーズ等の基礎資料とし、経営分析や事業計画策定支援に活用する。

4. 需要動向調査に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

過去に展示会出展時に主催者から提供されたアンケート調査結果をもとにしたデータの蓄積はある。経営計画・事業計画策定、販路開拓、新商品開発支援にはマーケットインの考え方を取り入れる事が望ましい事は理解しているものの、需要動向調査の情報は実際の経営指導には活かしきれていないのが現状である。

(課題)

「RESAS」等の地域動向調査や、展示会出展によるアンケート調査結果の情報を最大限に活用し、支援事業者への情報提供を行い、実現性が高く、効果が上げられる経営指導に活用していく事が課題である。

(2) 目標

	現行	R7	R8	R9	R10	R11
①新商品開発の調査対象事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者
②既存商品・製品ブラッシュアップの調査対象事業者数	—	2者	2者	2者	2者	2者

(3) 事業内容

①新商品開発の調査

首都圏などで開催される展示会・商談会・イベント等で実施する。

【調査対象】 地域産物を活かした食料品・工芸品等製造事業者

【調査方法及び目標サンプル数】

来場したバイヤー・消費者からの意見徴収やアンケートを50人に実施

【調査項目】 性別、年代、見た目・味・価格等

【調査の活用】 調査結果を事業者に提供し商品のブラッシュアップの基礎情報として活用する

②既存調査・製品の調査

首都圏などで開催される展示会・商談会・イベント等で実施する。

【調査対象】 地域産物を活かした食料品・工芸等製造事業者

【調査方法及び目標サンプル数】

来場したバイヤー・消費者からの意見徴収やアンケートを50人に実施

【調査項目】 性別、年代、見た目・味・価格等

【調査の活用】 調査結果を事業者に提供し商品のブラッシュアップの基礎情報として活用する

5. 経営状況の分析に関すること

(1) 現状と課題

(現状)

これまで本会では相談事業者の融資等の資金繰り相談や補助金申請の際に財務分析やSWOT分析等による経営分析支援を行っている。ツールとして経済産業省「ローカルベンチマーク」、中小機構「経営自己診断システム」、(一社)金融財政事情研究会「第15次業種別審査辞典」等があるが活用しきれていない。また、事業者への経営分析を広め、理解を深めるため、中小企業診断士を講師として経営分析セミナーを開催しているが参加実績が未だ少ないのが現状である。

(課題)

これまでは資金繰りの改善や補助金の活用のため、経営分析に取組まれる方が中心であったが、財務分析と合わせて非財務分析SWOT分析等の重要性と理解を深める機会を提供し

続け、経営指導員等の職員による巡回や窓口にて、対話と傾聴を通じて本質的な課題を抽出し、経営状況の分析へと結び付け、より多くの事業者へ浸透させて実績を積み上げられるかが課題である。

(2) 目標

	現行	R7	R8	R9	R10	R11
① セミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②経営分析事業者数	24者	40者	40者	40者	40者	40者

(支援対象者)

管内の小規模業者

創業者、資金繰り等の経営改善が必要な事業者、補助金へ取組もうとする事業者、新規事業に取組もうとする事業者

(3) 事業内容

①経営分析セミナーの開催

小規模事業者が自社の自社の経営状況の客観的なデータを分析し、課題や改善点等の理解を深めるための経営分析セミナーを開催する。

経営指導員等の職員はセミナーにより、その後の経営計画・事業計画セミナーへの参加やセミナー後に事業者との対話と傾聴を通じて、多様な支援ツールを活用し、当該事業者にフィードバックする等、フォローアップにより、様々な経営課題解決を行う伴走支援に繋げる。

【内 容】 中小企業診断士等の専門家を講師に経営分析の必要性やSWOT分析や中小機構「経営自己診断システム」等のツールを活用した経営分析方法について解説。

【募集方法】商工会HPへの情報掲載、チラシを作成し、管内小規模事業者や経営指導員等の巡回により周知

【開催回数】1回 【セミナーの参加者数】15者

②巡回・窓口相談による経営分析

【分析対象者】

創業者、資金繰り、補助金への取組、新規事業、セミナーに参加事業者等

【分析手法】 事業者に合わせてツールや手法を検討する

- ①日本政策金融公庫 「財務診断サービス」
- ②経済産業省 「ローカルベンチマーク」
- ③中小機構 「経営自己診断システム」 等
- ④SWOT分析、4P分析、3C分析 等

【分析項目】

定量分析 収益性、生産性等の財務分析等

定性分析 内部環境の強み弱み、外部環境の脅威機会等

(4) 分析結果の活用

分析結果は事業者へフィードバックし、経営指導員等の職員と共有して事業計画策定に活用する。また、分析結果をデータベース化して、経営指導員等の職員同士の情報交換やアドバイス等に活用し経営支援のスキルアップを図る。

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、経営分析、事業計画セミナー参加者、融資等の資金繰り相談や補助金申請の際に財務分析やSWOT分析等による経営分析及び事業計画策定支援を行っているが事業計画策定まで辿り着く事業者が少ないのが現状である。

(課題)

これまでは資金繰りの改善や補助金の活用のため、経営分析・経営計画・事業計画策定へ取組まれる方が中心であったので、事業計画策定の意義や重要性の理解が浸透していないため、セミナー開催方法の見直しに加え、DX化等を進める事が課題である。

(2) 支援に対する考え方

「RESAS」等の「地域経済動向調査」、「需要動向調査」及び「経営状況の分析」を踏まえて、セミナーの開催や支援事業者と経営指導員等の職員による傾聴と対話により、地に足を付けて、実現可能性の高い経営計画・事業計画策定支援を行う。

(3) 目標

	現行	R7	R8	R9	R10	R11
①セミナー開催回数	1回	1回	1回	1回	1回	1回
②事業計画策定事業者数	20者	22者	22者	22者	22者	22者

(4) 事業内容

①セミナーの開催

・事業計画策定・DXセミナーの開催

上記「5」で経営分析を行った事業者に加えて新規事業や資金繰り、補助金申請、創業や販路の開拓等、事業計画策定に興味を示す方や必要な方を対象に経営計画・事業計画策定セミナーを開催する。

経営分析セミナー受講者に加え、経営指導員等の職員はセミナー参加者の発掘により、その後フォローアップにより、様々な経営課題解決を行う伴走支援に結び付ける。

【内容】 中小企業診断士等の専門家を講師に経営計画・事業計画策定・DXの必要性、作成の方法について解説。

【募集方法】 商工会HPへの情報掲載、チラシを作成し、管内小規模事業者や経営指導員等の巡回により周知

【セミナーの参加者数】15者

②巡回・窓口相談における事業計画策定

・創業・第二創業における事業計画策定

【支援対象】 創業・第二創業を希望する者

【支援手法】

創業・第二創業希望者には経営指導員等の職員による個別相談を積極的に行い、創業希望者には立山町・舟橋村の特定創業支援の認定や管内金融機関や日本政策金融公庫との連携による融資手続き等の創業から事業が軌道に乗るまでの事業計画策定支援を積極的に推進する。

・事業承継個別相談における事業計画策定

【支援対象】 事業承継を希望する者

【支援手法】

経営指導員等の職員の巡回等により事業承継の準備が必要な事業者等の掘り起こしを行い、個別相談や富山県事業承継支援事業承継・引継ぎ支援センターとの連携のもと相談窓口を設けながら支援計画策定支援を積極的に推進する。

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)

経営計画・事業計画策定に取り組んだ事業者の進捗状況を巡回等にて確認し、必要に応じて専門家派遣等も交えてフォローアップしてきている。進捗状況の確認に関しては、不定期で、対象事業者にも偏りがある事は否めなく、事業者によっては、計画と現状の乖離や大きく方向が変わっていたりすることがある。

(課題)

事業計画の進捗状況確認は、巡回頻度・時期が不定期であるため、事業者と経営指導員等の職員による傾聴と対話による丁寧な対応により、地道に実施していく体制づくりが必要である。

(2) 支援に対する考え方

これまで事業計画策定に取り組んだ全ての事業者を対象に、定期的な傾聴と対話による巡回を実施する。4半期ごとに支援管理システム「経営支援システム Plus」のデータにより巡回の漏れや回数を確認し、傾聴と対話による事業者の内的動機づけを行い、自走化を目指したフォローアップ支援を推進する。

(3)目標

	現行	R7	R8	R9	R10	R11
①フォローアップ事業者数	20 者	35 者	35 者	35 者	35 者	35 者
頻度(延べ回数)	96 回	140 回				
②売上増加等の目標達成事業者数	-	5 者	5 者	5 者	5 者	5 者
③利益1%以上増加の事業者数	-	3 者	3 者	3 者	3 者	3 者
④専門家派遣活用事業者数	7 者	8 者	8 者	8 者	8 者	8 者

(4)事業内容

事業計画策定支援を行った事業者に対して、4半期ごとに支援事業者に1回程度巡回を行い、計画とのズレや乖離が生じた場合のフォローアップや、状況に応じて専門家派遣や富山県よろず支援拠点等の専門機関とも連携して、事業者へ内発的動機付けを行い、自走化に向けて潜在力を引き出して経営課題解決を支援する。

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)

新たな需要開拓、販路を求める事業者に対しては富山県、富山県商工会連合会等が主催する県外の展示会へ出展し、バイヤーや消費者に対してのテストマーケティングや商談の機会を提供し、同時に販路開拓への事業計画策定や商品やパッケージ改良等の課題に対しての事前・事後のフォローアップが不十分であったのが現状である。

(課題)

テストマーケティングや商談を通して、納期や数量、納入コスト等の課題が多く、出展後の成約に至った事例が少なく、「RESAS」等のビッグデータや過去の展示会でのアンケートデータ等、綿密な販路開拓に向けての事業計画を策定し、出展後の販路開拓実績を積み上げられる体制づくりが必要である。

(2)支援に対する考え方

上記「4」要動向調査を踏まえつつ、「5」の経営分析、「6」の事業計画策定支援を行った事業者を対象に販路開拓支援を行っていく。

地域の産物等を中心に取り扱っている食料品製造業や雑貨・工芸品製造業者を重点的に支援する。

(3) 目標

	現行	R7	R8	R9	R10	R11
①BtoB 展示・商談会 出展事業者数	1者	2者	2者	2者	2者	2者
成約件数/者	-	2件	2件	2件	2件	2件
②BtoC展示・販売会 出展事業者数	2者	3者	3者	3者	3者	3者
目標売上高/者	-	100,000円	100,000円	100,000円	100,000円	100,000円
③HP・SNS等販促支援 新規活用事業者数	-	2者	2者	2者	2者	2者
新規顧客獲得数/者	-	3件	3件	3件	3件	3件

(4) 事業内容

上記「4」要動向調査を踏まえつつ、「5」の経営分析、「6」の経営計画・事業計画策定支援、「7」のフォローアップ事業者を対象に、県内外、首都圏、関西圏等で開催される展示会やネットビジネス出展支援のため、事前・事後も含めた支援を行う。

①BtoB展示・商談会

首都圏、関西圏、中京圏におけるバイヤー等事業者との商談会への出展支援を行う。

【想定される展示会】

- ・東京インターナショナル・ギフト・ショー
（株）ビジネスガイド社主催 日本最大のパーソナルギフトと生活雑貨の国際見本市。
- ・FABEX関西
日本食糧新聞社主催 食に関する関西圏最大の展示会。
- ・FABEX中部
日本食糧新聞社主催 食に関する中京圏最大の展示会。
- ・その他支援事業者が販路開拓実績に結び付きそうな業界展示会等

②BtoC展示・商談会

首都圏、関西圏、中京圏におけるバイヤー・消費者に対してのテストマーケティングへの出展支援を行う。

【想定される展示会】

- ・立山舟橋フェスタ in 日本橋とやま館
本会主催 東京日本橋及び有楽町にある富山県アンテナショップにてテストマーケティングを行う。
- ・とやまの逸品フェア
富山県商工会連合会主催 富山県アンテナショップにてテストマーケティングを行う。
- ・かがやき TOYAMA 逸品フェスタ
富山県商工会連合会主催 横浜市にある日吉東急アベニューにおいてテストマーケティング

グを行う。

・その他支援事業者が販路開拓実績に結び付きそうな展示会等

上記①②については、支援事業者の目的や属性により効果が異なるため、意向調査により年度ごとに見直しを行う。

③HP・SNS 等販促支援

管内の小規模事業者は地域内の人口減少が進み、現在の市場が縮小していく傾向にあるため、事業の持続的発展には地域外からの需要を取り込む事が重要となるため、DXセミナーの開催や窓口・巡回指導により、HP・ECサイト・SNS 等の活用による新規顧客や取引先を確保したい意欲のある事業者を支援する。

具体的には経営指導員等の職員による指導やセミナーの開催を通じて、商工会が提供している「Goope」の推進や「Instagram」等のSNS活用導入による情報発信・ECサイトの作成・運用支援を行う。また、必要に応じて専門家派遣等も活用して課題解決をはかっていく。

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及び見直しを行うため「経営発達支援評価委員会」を設置しているが、事業報告が主体の場となっており、事業の評価や見直しが不十分であるのが現状である。

(課題)

「経営発達支援評価委員会」を年一回以上開催し、経営支援計画の評価・見直しを行うため、経営支援ツール「経営支援システム Plus」等のデータや本事業内容を公表し、委員会で得られた評価・見直し内容を反映しながら、支援レベルの向上に向けた体制づくりを行う事が課題である。

(2) 事業内容

・経営発達支援評価委員会の開催

中小企業診断士等の専門家、立山町・舟橋村担当課、法定経営指導員を交えた「経営発達支援評価委員会」を年一回以上開催し、本事業の評価・見直しを行っていく。

経営発達支援評価委員会の評価結果は、地域内の事業者が常時閲覧できるように事務所内に常時備え付ける。

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)

経営指導員及び経営支援員の職員は経験年数・担当業務により知識・能力等、様々である。また、職責に応じて富山県商工会連合会等が主催する資質向上研修会等の研修を通じて必要な最新情報を得ているが、新たな技術の収集や習得、知識の更新、傾聴と対話による支援体制の向上に日々努めていかなければならないことが現状である。

(課題)

それぞれの研修を受講すると、受講者はその知識を得る事ができるが、それを職員間同士で情報を共有して、職員間同士の支援レベルをはかっていく体制がない。

また、目まぐるしく進化しているITリテラシーの向上、DX、AI、Fintech等の新たな技術情報の収集や習得、知識の更新、傾聴と対話のスキルアップ等の講習やセミナーに参加して支援レベルの向上に常に取り組んでいく事が課題である。

(2) 事業内容

経営指導員等の職員間同士の研修受講情報・支援情報・ノウハウの共有等を図り資質向上、支援レベル向上を目指していく。

①資質向上研修会への積極受講

経営指導員等の支援能力・レベル向上のため、富山県商工会連合会等が主催する資質向上研修会へ積極的に参加する。

②ITリテラシー向上・DX、AI、Fintech推進セミナーへの積極受講

経営指導員等の職員のITリテラシーの向上、DX、AI、Fintechに繋がる研修会へ積極的に参加する。

③職員間の経営支援会議の開催

経営指導員等の職員間同士の研修受講情報・支援情報・ノウハウの共有等を図るため、半年に1度経営支援会議を開催する。

④経営支援システム Plus の積極活用

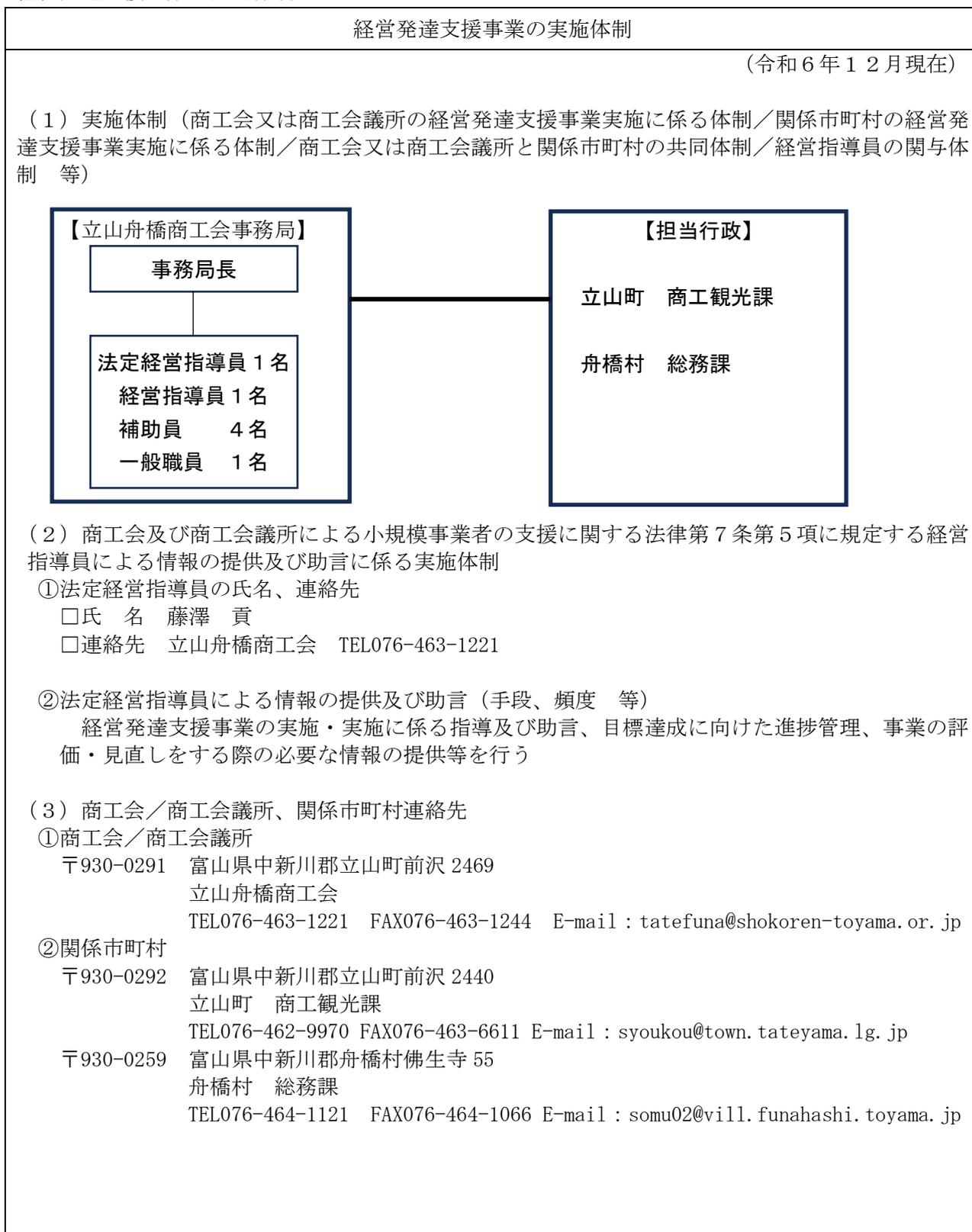
経営指導員等の職員が経営支援情報をリアルタイムに入力し、そのデータや支援ノウハウを共有し、商工会組織全体の支援レベルを向上していく。

⑤経営力再構築伴走支援研修

対話と傾聴による相談者に寄り添った対話力を磨き、事業者の潜在力を引き出すような支援スキルを磨くため、中小企業大学校が開催する「経営力再構築伴走型支援研修」に経営指導員を積極的に派遣する。

(別表2)

経営発達支援事業の実施体制



(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	3,100	3,100	3,100	3,100	3,100
専門家謝金	800	800	800	800	800
セミナー開催費	300	300	300	300	300
展示会等出展費	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
広報費	100	100	100	100	100
印刷製本費	100	100	100	100	100
通信運搬費	100	100	100	100	100
消耗品・備品費	50	50	50	50	50
ソフトウェア使用料	100	100	100	100	100
委員会開催費	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、国・県・町・村補助金 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。

