

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	東員町商工会 (法人番号 2190005007887 ) 東員町 (地方公共団体番号 243248 )
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	<p><b>経営発達支援事業の目標</b></p> <p>地域内の小規模事業者の長期的な振興のあり方や東員町総合計画を踏まえ、今後10年間の目標を以下の通りに定め、実施していく。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>顧客となる取引先や個人客の需要動向を把握し、小規模事業者の経営状況に応じた事業計画策定とフォローアップを行い、経営力向上を図る。</li> <li>地域資源の活用と付加価値の高いものづくりや商品開発を行うため、商工会と東員町が中核を成して地域一体となった小規模事業者の支援体制を確立する。</li> <li>円滑な事業承継を実現させるための支援強化を図る。</li> </ol>
事業内容	<p><b>経営発達支援事業の内容</b></p> <p><b>3-1. 地域の経済動向調査に関すること</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>事業者への聞き取り調査や国が提供しているRESASを活用した調査・分析及び職員間での共有とホームページでの公開</li> </ul> <p><b>3-2. 需要動向調査に関すること</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>主に特産品を開発した事業者の製品を対象に消費動向調査の実施</li> <li>各展示会におけるニーズの調査</li> </ul> <p><b>4. 経営状況の分析に関すること</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>セミナーの開催やBIZミルを活用した財務分析・経営環境分析によるフォローアップへの活用</li> </ul> <p><b>5. 事業計画策定支援に関すること</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>小規模事業者の経営状況に応じた事業計画策定セミナーを開催し、BIZミルを活用して事業計画を策定する</li> <li>「創業者支援ワンストップ相談窓口」を通じ、創業者の掘り起こしと創業計画策定支援を行う</li> </ul> <p><b>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>策定した事業計画の進捗状況を確認し、各事業者に応じた支援策を提供し、事業計画が着実に実行されるようにフォローアップを実施する</li> </ul> <p><b>7. 新たな需要の開拓に寄与する事業に関すること</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>各種団体が主催する展示会への出展による販路開拓支援（地方銀行フードセレクション、しんきんビジネスフェア、むらからまちから館等）</li> <li>共同広告を活用した「住まいのマッチング事業」による販路拡大支援</li> </ul>
連絡先	<p>東員町商工会 〒511-0251 三重県員弁郡東員町山田1600番地 電話 0594-76-2510 Fax0594-76-9806 E-mail toin@kuwana.ne.jp</p> <p>東員町 産業課 〒511-0251 三重県員弁郡東員町山田1600番地 電話 0594-86-2808 Fax0594-86-2852 E-mail sangyou@town.toin.ne.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

【立地】

東員町は三重県の北部に位置し、東は桑名市、西はいなべ市、南は四日市市に接する約 22.68 ㎢の町である。愛知と三重の県境に近く、名古屋市を中心とした半径 30km 圏内にあるという地理的優位性を生かして昭和 40 年代後半から大規模な住宅団地の開発が行われ、東員町全体の 47.7%が居住する北部の住宅団地（笹尾・城山地区）が形成されている。

交通体系は、三岐鉄道北勢線・三岐線の鉄道各線とともに、国道 421 号・国道 365 号、県道四日市東員線などの幹線道路により構成されている。また、東名阪自動車道桑名インターチェンジに近いことから、名古屋市への高速直行バスが運行されているなど、名古屋市との関わりが深い地域である。

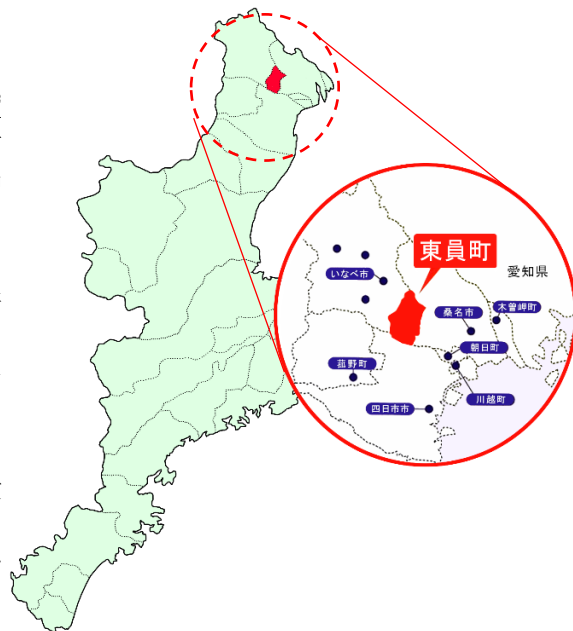
さらには、町内に東海環状自動車道の東員インターチェンジが新設（平成 28 年 8 月開通）され、新たなアクセスが出来上がったことにより、本州全域に向けた交通網が充実した地域である。

【人口推移】

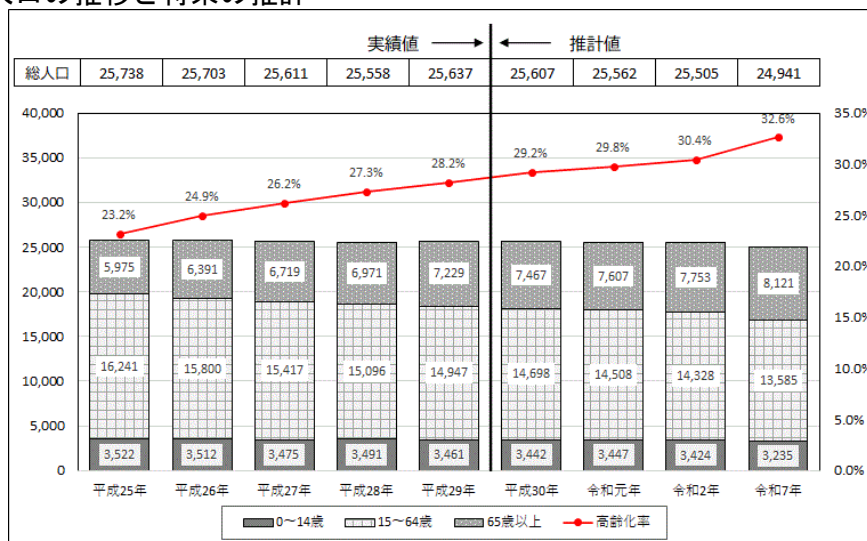
東員町の人口・世帯数は、令和 2 年 8 月 31 日現在、人口 25,925 人、世帯数 9,947 世帯であり、一世帯あたりの平均人数は 2.6 人である。

東員町の資料によると平成 2 年に 25,088 人と 25,000 人の大台を突破し、その後、平成 13 年の 26,195 人をピークに微減状態が続いているが、それでも 25,000 人を下回ることなく推移している。地区別の人口をみると、北部の笹尾西・笹尾東・城山地区に人口の約 47.7%が集中しており、それ以外は集落ごとに分散している状況である。

年齢階層別の構成をみると、15 歳未満の年少人口及び 15～64 歳の生産年齢人口は、平成 22 年からずっと減少傾向にある。しかし 65 歳以上の高齢者人口は年々増加傾向にある。その結果、高齢化率は平成 28 年の 27.3%から令和 2 年には約 30.4%になり、令和 7 年には 32.6%となると推計されており、少子高齢化と人口減少が明確となっている。一方で近年では、交通の利便性や名古屋への通勤圏ということもあり、町内の各地で新規の住宅着工が顕著化しつつあり、新たな若者の流入も目立ち始めている。週刊誌「AERA8/10-17 増大号」で紹介された記事では、コロナ時代に移住したい自治体ランキングで近畿地区の同率 1 位に選出されるなど、特に若者に注目され始めている地域となっている。



図：本町の人口の推移と将来の推計



資料：住民基本台帳（各年 10 月 1 日基準日）

### 【産業構造の特徴】

当地域は、東海地区でも名古屋圏内に近い地域であり、東海地区特有の自動車産業を中心とした工業関係の企業が盛んな地域である。

令和2年4月1日現在、商工業者数は685人（小規模事業者数606人）で、卸・小売業とサービス業の割合が高く63.5%を占める。製造業が19.9%、建設業が16.6%となっており、統計的には依然として商業関係の事業者の割合が高いのが特徴である。商業関係は、既存の大型店や衣料品販売店などの出店も顕著である。また、平成25年に進出した大型ショッピングモールでは、大規模小売店の集客力を狙った衣料品販売業や飲食業などが数多く出店され、地域内の小売業、サービス業等の小規模事業者が置かれている環境は一層厳しくなっている。

一方、工業関係では、瀬古泉地区の工業集積地に中小企業をはじめとし約30社の企業が集中しており、それら企業は、東海地区の製造業の要となる自動車産業や機械部品製造の大企業の下請け企業が多い。加えて近々では当町の企業誘致施策により、とういんハイブリッドパークが設けられ、現在大手食品メーカーの2社が進出している。工業関係の中小企業や小規模事業者は大企業の好不調の影響を受けやすく、元請企業の外注費削減による売上高・利益率の減少、原材料価格等の高騰や一部では後継者問題など厳しい経営環境にある。また、特定の取引先からの受注依存度が高い事業者が多く、元請企業の業況の影響を受けやすい状況にあり、特に小規模事業者においては、加工技術の向上や技術開発等に取り組む事業者は限られている。

建設業においては、公共工事や新築住宅を元請けする中規模事業者もあるが、下請けを担う一人親方が比較的多い。地元現場中心の業者は、価格競争もあり、十分な利益は確保できておらず、一般住宅建築もハウスメーカー等との競合により利益の確保が難しい事業者が多い。

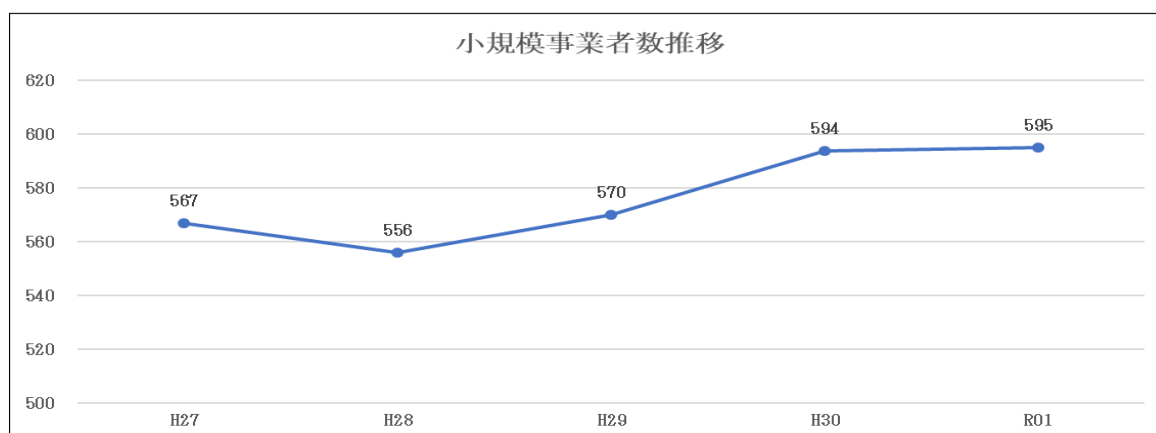
### 【小規模事業者の現況】

東員町の小規模事業者数の推移は、下記の表のとおりである。全体で見ると平成27年度には567事業者だったが、直近の令和元年度は595事業者と28事業者増加している。業種別における平成27年と令和元年の対比では、業種に応じて増減に特徴がある。増加している業種が建設15、学術専門4、飲食宿泊4、生活関連4、医療4、サービス3、金融保険1となっている。情報通信と運輸は途中増減があったものの横ばいである。減少した業種は製造△8、卸・小売△3となっている。直近の令和元年度における業種別の構成比で高いのは、卸・小売業19.8%で最も高く、次いで製造業19.2%、建設の18.8%となっており、この3つの業種で57.8%を

占めている。全国的に小規模事業者が減少しているといわれる中で、東員町のここ5年の推移は微増となり、比較的順調に推移している。

東員町の小規模事業者数の業種別推移

年度	建設	製造	情報通信	運輸	卸小売	金融保険	不動産	学術専門	飲食宿泊	生活関連	教育学習	医療	サービス	合計
H27	97	122	6	10	121	6	21	33	46	61	7	8	29	567
H28	99	115	5	9	116	6	21	32	47	60	7	9	30	556
H29	104	115	6	9	117	6	21	33	50	64	7	10	28	570
H30	113	117	6	11	118	7	22	36	50	64	9	12	29	594
R01	112	114	6	10	118	7	23	37	50	65	9	12	32	595
H27/R01 伸び率	115%	93%	100%	100%	98%	117%	110%	112%	109%	107%	129%	150%	110%	105%



## ②課題

東員町の人口は、過去5年ほぼ横ばい状況で推移し、今後は大幅な人口減は無いものの、少子高齢化が明確に示されている。小規模事業者数の推移もここ数年微増で推移し、事業者数の減少に歯止めが掛かってはいるが、当町は昭和51年から居住が始まった北部の住宅団地等の高齢化が進むなど、今後、少子高齢化社会が急速かつ顕著に表れる状況である。総体的に壮年・若年層の人口減少による購買力の低下や若年層の労働者不足、後継者の確保難など、当町の商工業、特に小規模事業者において正に直面する課題である。町内の小規模事業者を取巻く経済環境は、外部環境として、製造業は中部圏内企業の下請事業者が大半を占め、コスト削減・短納期・品質要求・海外生産シフトによる受注減、建設業は公共工事の減少、請負単価の抑制・競合激化や技術者・労働者の確保難となっており、卸・小売業は町内にイオン東員やピアゴ等の大型店等の乱立による競争激化、低価格競争、サービス業も消費者ニーズの多様化・高度化、価格競争など、全業種において厳しさを増している状況である。

また、内部環境においては、以前に行ったアンケート調査結果から後継者への事業承継を必要としながらも後継者が未定である事業者が3割以上あることなど、事業承継問題への取組みの低さなどの問題を抱えており、今後、後継者不在による廃業者や、厳しい経済環境の中で、事業計画なしの経営を続けることによって、行き詰ってしまう事業者等を出す可能性があり、高い危機

感を抱いている。

- 1) 小規模事業者の抱える経営問題について、事業者毎に合わせた専門的かつよりきめ細やかな支援を行う必要がある。
- 2) 年々、経営環境が複雑化する中で、商工会単体で支援するのではなく、各種支援機関や金融機関、行政とともに一層の連携を強化していく必要がある。
- 3) 職員の資質向上を図り、より一層質の高い支援体制の強化が必要である。

## (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

当商工会では、地域で唯一の経済団体であり、小規模事業者の最も身近な支援機関としての位置づけ・機能を再認識し、地域行政と連携を密にし、東員町商工会のスローガン「情熱・信念」を掲げ支援を展開している。しかしながら、依然として小規模事業者の事業計画策定の頻度の低さや事業承継問題などが浮き彫りとなっている。それらを踏まえて当商工会の小規模事業者への重点支援策は、個社の事業計画策定支援による経営力の向上や、後継者へのスムーズな事業承継を行う計画策定支援により、継続可能な事業者の創出・経営力向上を図り、10年程度先の見通し・あるべき姿を予測可能とすることで、小規模事業者や東員町全体の商工業の中長期的な振興へと繋げるものである。そこで上記の課題に向け、経営力の向上・販路拡大・技術革新に向けて伴走型支援を展開し、小規模事業者数の維持と個社の持続的発展と地域の振興を図る。

### ②東員町の総合計画との連動制・整合性

#### 1) ものづくり企業の活性化及び事業承継支援

当町の主な産業である自動車部品製造業及び機械部品製造業を中心とした「ものづくり企業の活性化」は、第5次東員町総合計画（以下「総合計画」という）で定める「工業・地場産業の振興」の中の“新技術・新製品の開発支援”の内容と同じ方向性であり、“地場産業の後継者の育成”については事業承継支援と合致していることから、当会の取り組みは総合計画に添った振興のあり方であると考えられる。

#### 2) 地域の商業の持続的発展と活性化

小規模事業者はもとより地域住民の生活拠点でもある「地域の商業の持続的発展と活性化」は、総合計画の「商業・サービス業の振興」の中で定める“経営者の意識改革や後継者の育成をはじめ、地域に密着したサービスの展開、観光や地場産業との連携、市街地整備などと連動した商店街の環境・景観整備に努め、人々が賑わう場の再生と創造を進める”の内容と方向性が合致していることから、当会の取り組みは総合計画に貢献できるものと考えられる。

また、当町の基本施策：「賑わうまち」の中では、“商工会等の関係機関と一体となった指導・支援体制の整備のもと、経営者の意識改革や後継者の育成をはじめ、既存企業の経営の合理化及び技術力の向上、新規事業の展開などを促進する”とあり、当会が目指す、ものづくり企業の活性化と商業の持続的発展及び事業承継支援と連動しており、整合性が取れるものとする。

### ③当商工会の役割

東員町の基本施策の中の一つである「賑わうまち、働きがいのあるまちをつくる」を大きな目標において、当商工会は、「魅力のある元気な企業づくりと信頼される商工会を目指し、健全な企業づくりを応援し、まちづくりに貢献する」を運営理念に掲げ、本事業に取り組んでいきたい。常時、事業者のニーズに応えられるよう現場主義に努め、地域事業者への巡回相談を基軸に経営課題を把握し、その問題解決に役立つ支援に取り組んでいく。

昨今の社会情勢のもと、製造業や商業者共に現状は厳しい状況であるが、今後も当商工会が行ってきた経営支援を従来よりも更に事業者に寄り添った支援とし、地域の存立基盤の一つである商工業者の持続的発展に寄与していくことが商工会の役割と考える。

また、東員町を始めとする他の支援機関等関係者との積極的な連携強化を図り、運営理念の実現に向け取り組んでいく。

### (3) 経営発達支援事業の目標

当商工会では、前述の「長期的な振興のあり方」に基づき、小規模事業者を対象に定期的に策定する事業計画、あるいは各種補助金申請支援・金融斡旋支援等の事業計画も含め、小規模事業者の事業計画策定を全面的に支援展開し、小規模事業者が進んで事業計画策定に取り組むことにより、個社の経営力の底上げ・経営革新を図ることで、持続可能な事業者として育成支援を図る。また、事業承継については、事業承継計画策定セミナーなど事業承継等に関する取り組みを強化し、小規模事業者の後継者・後継予定者が中心となって事業承継計画や経営力向上計画に関する様々な事業計画を自ら策定し積極的に計画遂行できるよう育成する。さらに計画策定後のフォローアップ全般を重点的に展開し、事業承継が円滑に進められる事業所を育成し、持続可能な事業者の創出を図る。

## 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、目標達成方針

#### (1) 経営発達支援事業の実施期間（令和3年4月1日～令和8年3月31日）

#### (2) 目標の達成に向けた方針

##### ①事業の持続を目指す事業者の伴走型支援の強化

経営指導員を中心に計画的かつ積極的・機動力を活かした巡回指導や窓口指導を展開し、従来からの経営改善普及事業のノウハウを活かしつつ、さらにもう一步踏み込んだヒアリング・調査を展開し、小規模事業者が抱える経営課題の掘り起こしを行い、各種情報を駆使しながら経営課題に即応した事業計画の策定支援を展開する。また、定期的なフォローアップ支援を行うことで事業計画に沿った持続的発展ができる事業者を伴走型支援により育成する。

##### ②事業承継を目指す事業者の伴走型支援の強化

上記のヒアリング・調査事業を展開しながら、事業承継が必要である小規模事業者の実態把握、個社の経営資源を再確認し、事業承継計画策定セミナーの開催を通じ、先代と後継者の経営方針の相違や、経営資源の承継などの実現化のために経営計画策定により承継がスムーズに行えるよう塾形式で行います。また計画策定後には、定期的なフォローアップを行うことにより、事業承継計画に沿った持続的発展ができる事業者を育成する。

③各種調査・分析事業を活用した経営課題の解決支援

経済・需要動向調査等を把握・分析した結果を、魅力ある商品やサービス、新技術の開発応用、または経営分析や経営計画策定に応用することにより各種経営課題の解決を図る。

④新たな取引機会の創出支援

関係団体が開催する各種展示会や商談会への出展を促し、マッチング事業や販路開拓、商談の機会を創出し、新たな需要の開拓支援を展開する。

## 経営発達支援事業の内容

### 3-1. 地域の経済動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

##### 【現状】

これまで当商工会では経済動向調査に関する事業として、三重県商工会連合会と連携して、中小企業景況調査を実施している。中小企業景況調査の結果は、回答した事業者へ情報提供し、当会 Web ページに掲載しているものの、他の小規模事業者への情報提供や活用については充分とは言えない。また、関係機関からの調査や統計データの活用は、事業者の求めに応じ提供するに留まっている。

##### 【課題】

経済動向調査を基にした的確な経営戦略を小規模事業者に提案できる支援体制を整備する。また、中小企業景況調査に加えて、独自に地域経済動向調査を行い、新たに各種統計資料を活かしたビッグデータを活用しながら小規模事業者に真に必要な項目、数値を精査し、必要な時に必要な情報を提供できる体制づくりが課題となる。

#### (2) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①景況調査の公表回数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回
②RESAS の情報公表回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回

#### (3) 事業内容

##### ①小規模事業者景況調査

三重県商工会連合会が四半期毎に実施している「中小企業景況調査」については、当会では 4 業種（製造業・建設業・小売業・サービス業）15 社の企業情報を集め分析し公表している。

今後は、町内の企業実態に合わせた調査にするため、さらに町内の事業者を抽出し、同様の調査を実施する。

**【調査対象】** 現在、三重県商工会連合会の景況調査の対象は、町内の製造業、建設業、小売業、サービス業の合計 15 社であるが、商工会独自に町内の小規模事業者 10 社（製造業 3 社、建設業 2 社、小売業 3 社、サービス業 2 社）を加え、合計 25 社を対象とし実施する。

**【調査項目】** 業況、売上（客数・客単価）、採算、資金繰り、借入難易度、設備投資、経営上の問題点などを調査項目とした地域経済動向調査

**【調査手法】** 業種別の記入用紙を使用して四半期に一度、経営指導員による訪問、回収、ヒアリングにより調査する。

**【分析手法】** 三重県商工会連合会より報告されるデータ、または地元金融機関の経済動向レポート等のデータを加味して中小企業診断士等専門家と意見交換し四半期ごとの調査報告、収集情報の分析を行う。



## ②国が提供しているRESAS（地域経済分析システム）の活用

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、効率的な経済活性化を目指す。公表回数は年2回。

「分析項目」と「分析手法」

- ・「地域経済循環マップ」何で稼いでいるか、生産しているかを分析
  - ・「人口マップ・まちづくりマップ」人の動き等を分析
  - ・「産業構造マップ」業種、業態、従事者数など産業の現状等を分析
- 地域経済の全体像を把握しながら産業、人口の動き等を調査し分析する。結果については事業計画策定支援に役立てる他、商工会の事業計画にも反映させる。

## （４）成果の活用

分析結果は、当商工会のホームページに掲載し、会員事業所以外の事業所にも広く周知する。また、調査結果は、巡回訪問時や窓口での相談対応時に参考資料として提供するなど、小規模事業者の事業計画策定の際の基礎資料として活用する。

## 3-2. 需要動向調査に関すること

### （１）現状と課題

#### 【現状】

当商工会の経営指導員等による巡回訪問・窓口相談の際に、小規模事業者が取り扱っている商品やサービスの需要動向を聴取しているものの、客観的なデータ（商品の市場動向・需要先からの評価等）としては把握できていない。BtoB向けの商品の需要については、個社によって様々であり、的確に把握できない状況である。また、小規模事業者においても、需要動向を客観的なデータで捉えている事業者は少なく、個人の経験を頼りにしている事業者が多いのが現状である。

#### 【課題】

小規模事業者が行う「商品開発や改良」「新たな販路開拓」等が、顧客ニーズを満たし販売・売上につながる成果を上げられるよう、当商工会が需要動向の情報収集・分析・活用に関する支援体制を構築していくことが課題である。また、町行政を主導として地域の特産品「大豆ブランド」の製品化を進めており、商工会としては、これら特産品を中心に、需要動向調査を通してマーケティングおよびブランディングの支援を強化していく必要がある。

### （２）目標

	現行	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①消費者動向調査対象回数	—	1回	1回	1回	1回	1回
②各展示会によるニーズ調査対象回数	2回	2回	2回	2回	2回	2回

### （３）事業内容

#### ①消費動向調査(実施回数 年1回)

特産品を開発した事業所の製品を対象に調査を実施し、さらにブラッシュアップして商品価値

を高めると同時に新商品開発に向けた調査とする。具体的には当会が主催し、年1回開催している「東員町商工祭」（来場者約2,000人）において試食を兼ね来場者アンケートを行う。

【サンプル数】 1商品あたり50件

【調査手法】 「東員町商工祭」に来場する地域内外の消費者に対するアンケート方式

【分析手法】 外部専門家の意見を聞きながら経営指導員が分析を行う。

【調査項目】 ①商品、製品の価格 ※価格対品質等 ②品質、味、量 ③パッケージデザイン  
④関心度、商品の新鮮感 ⑤用途、目的（家庭用、贈答用等） ⑥改善点等

【活用】 収集した需要動向調査の結果について、専門家とも連携を図りながら、改善点を分析し提供する。具体的には、支援事業者ごとに調査結果を取りまとめたレポートを作成し、商品開発や改良へのフィードバックとする。

## ②各展示会等におけるニーズの調査

食料品製造業や農産物加工販売の事業者をはじめ、工業製品製造業者に展示会への出展を促し、既存製品や新製品に対する改善点、今後の受注の可能性などを来場者やバイヤーにアンケート調査することで、現状の把握や製品の改良につなげる。

【調査対象】 展示会等の来場者及びバイヤー（地方銀行フードセレクション、しんきんビジネスフェア等）

【サンプル数】 50人/1事業者（製造業は10社）目標

【調査手法】 対象事業者が来場者にアンケート調査の協力を依頼し、その場でアンケートを回収する方式とする。会場や製品の内容によっては、対象事業者や経営指導員などが直接聞き取って調査をする。

【分析手法】 経営指導員が調査票の作成から集計・分析まで担当する。専門的な分析を要する場合は専門家とも連携を図りながら分析を行うものとする。

【調査項目】 製品（商品）に対する評価（製品の内容、価格帯、デザイン・量・大きさ・技術力・市場性等、改善点）

【活用】 分析結果は見やすさに配慮し、理解し易い資料を作成の上、経営指導員等が訪問し、当該事業者にフィードバックする。

## 4. 経営状況の分析に関すること

### （1）現状と課題

#### 【現状】

現状の経営分析については、金融指導や記帳継続指導を中心に、経営指導員の巡回訪問・窓口相談の際のヒアリングを通じて実施してきた。しかしながら、事業者側のニーズというより、商工会側から財務諸表や決算書を元に提案するケースが多く、分析内容も経営指導員によって若干の違いがあり、統一的な提案ができていない。

#### 【課題】

昨年度導入したBIZミル（経営支援基幹システム）を用いて、経営指導員が行う分析内容を統一し、巡回訪問や窓口相談、専門家の個別支援、各種セミナーの受講の際、経営分析を希望または必要と判断した事業者を選定し、小規模事業者の経営状況に合わせてA. 基礎的・持続的支援 B. 成長発展的支援の二段階に分け、経営状況分析表（簡易版、詳細版）のそれぞれに合わせた経営分析を行い、事業計画策定の際に活用する必要がある。

## (2) 目標

		現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①セミナー開催回数		—	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
②BIZミル による経 営分析件 数	A	30 件	30 件	30 件	30 件	30 件	30 件
	B		10 件	10 件	10 件	10 件	10 件
	合計		40 件	40 件	40 件	40 件	40 件

A：基礎的持続的支援 B：成長発展的支援

## (3) 事業内容

### ①対象事業所の掘り起こし及び経営分析セミナーの開催

経営指導員を中心に、巡回訪問・窓口相談の機会を活かし、対象事業者を掘り起こしていく。特に基礎的・持続的支援を行っている小規模事業者は自社の経営分析を行う機会が少ないため、経営分析の効果である「自社の機会や脅威」「戦略的強み・弱み」「不確実性」を明確にする必要がある。これらの経営分析の利点を説明した上で、更に経営分析セミナーを開催することで、小規模事業者にとって必要とされる経営課題を顕在化させる。

#### ○経営分析セミナーの開催

【開催回数】 年 2 回

【募集方法】 当商工会のホームページへ掲載、毎月配布の会報誌と同時に周知。また、町の広報誌に掲載する。

【参加者数】 各 20 名程度

### ②経営分析の内容

経営分析にあたり、経営指導員毎の分析内容を統一することを目的に、BIZ ミル（経営支援基幹システム）を活用し、経営状況の段階別（レベル別）に経営分析を行う。

【財務分析】 売上増加率、営業利益率、労働生産性、有利子負債倍率、営業運転資本回転期間、自己資本比率等

【損益分岐点分析】 損益分岐点計算等

【SWOT 分析】 強み、弱み、機会、脅威等

段階別	対象者
A. 基礎的・持続的支援	税務・労務・金融等の基礎的支援を必要とし、事業改善や事業承継を図る事業者
B. 成長発展的支援	経営力向上計画を希望し、経営革新や新たな事業展開に取り組む事業者

## (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。作成した経営診断シートは、データとして蓄積・管理し、業種・規模別にデータベース化した後、経営指導員が閲覧できるようにする。

## 5. 事業計画策定支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

現状の事業計画策定支援は、主に小規模事業者持続化補助金や金融相談等、各種補助金や融資申請時に事業所からの支援依頼に基づき策定支援を行っていた。しかし、それ以外の用途では、事業計画策定の意義や重要性が理解されていないため、限られた事業者にしか策定されていない。

#### 【課題】

事業計画策定の必要性や事業効果などを広く紹介するセミナーの開催により、事業計画策定の重要性を理解して頂き、計画策定を促す。さらに、個別相談会を開催するなど、計画策定に当たっての疑問点や課題の対応策などをわかり易く説明するとともに、自社に適した事業計画策定を進め、小規模事業者の経営体質の強化を図る必要がある。

### (2) 支援に対する考え方

小規模事業者にとって、経営環境は益々多様化しており、事業計画を策定し、経営方針や事業戦略、財務計画等を明確にすることは、経営の安定と成長のためには不可欠なものであるという認識のもとに、経営分析を行った事業者に対して、経営指導員による巡回相談・窓口相談時において、事業計画策定の必要性を啓発するとともに、事業計画策定セミナーや個別相談会への参加を促す。

前述の「4. 経営分析」にて経営状況の段階別に分けた事業者それぞれに適した事業計画の策定を行う。

また、新たな雇用の創出にもつながる町内の創業者を増やすために、創業計画策定支援にも取り組む。

### (3) 目標

	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①セミナー開催回数	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回	2 回
②事業 計画策 定件数	A	20 件	10 件	10 件	10 件	10 件
	B		15 件	15 件	15 件	15 件
	合計		25 件	25 件	25 件	25 件
③創業計画策定件数	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件	5 件

A：基礎的持続的支援 B：成長発展的支援

### (4) 事業内容

#### ①事業計画策定セミナーの開催

経営分析と事業計画策定の必要性を理解して頂くために、中小企業診断士等の専門家を招請し、経営分析セミナーと連動した事業計画策定セミナーを開催する。

主に経営分析を行った事業者を対象に、経営状況を段階別（A. 基礎的・持続的支援 B. 成長発展的支援）に分けて開催する。

【開催回数】 各（A. B）年1回（計2回）

【募集人員】 各15名～20名程度

【募集方法】 チラシを作成し、当会 Web サイトにて公開すると同時に会報誌「ザ・あきない」にも掲載し周知する。また、経営指導員等が巡回訪問・窓口相談時に参加を促す。

特に各種補助金や認定制度の申請を検討している小規模事業者を中心に掘り起こしを行う。

## ②BIZ ミルを活用した事業計画の策定

事業計画策定にあたり、分析内容の統一性を図るため、BIZ ミル（経営支援基幹システム）を活用する。

- 【対象者】 経営分析を行った事業者及び事業計画策定セミナーを受講した事業者を対象とする。
- 【策定項目】 経営分析で作成した「財務分析」及び「SWOT 分析」を取り入れながら策定する。
- 【策定手法】 経営状況の段階に応じて対象者を大きく二つに分けて BIZ ミル（経営支援基幹システム）を活用し、策定する。
- A. 基礎的・持続的支援については、BIZ ミルのツールを活用し、基礎的かつ持続可能な経営のための事業計画の策定を行う。
  - B. 成長発展的支援については、BIZ ミルに更に詳細な情報を入力し、経営力向上計画や経営革新計画に向けた事業計画の策定を行う。

## ③創業者向けの事業計画策定支援

東員町が認定を受けている創業支援事業計画につき、当町と連携し、創業計画の策定支援を実施する。当商工会が設置している「創業支援ワンストップ相談窓口」を通じて創業予定者を掘り起こし、創業計画の策定を支援する。創業にあたっては、三重県の創業支援融資制度を活用するなど、他の支援機関とも連携を図りながら、創業支援窓口として創業から経営が軌道に乗るまで情報の提供と事業計画策定の支援を行う。

## 6. 事業計画策定後の実施支援に関すること

### (1) 現状と課題

#### 【現状】

事業計画策定後のフォローアップは実施しているものの、計画策定までの指導・支援と比べると手薄になっているのが現状であり、組織的にも体制が整っておらず、補助金採択者や融資幹旋事業者といった、限定的な事業者へのフォローアップに偏っている。

#### 【課題】

当商工会で事業計画を策定した事業者を全てリスト化し、法定経営指導員が管理し、経営指導員等が巡回相談時に計画の進捗状況及び整合性を確認することで PDCA サイクルに基づいた事業計画の着実な実行に向けてフォローアップする必要がある。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画を策定した全ての事業者に対し、計画が形骸化しないよう継続的に支援することで実効性を高めていく。計画の進捗確認を行うとともに、経営指標の把握、数字上の効果を確認し、新たに財務的な問題や、進捗状況にズレが生じた場合には、中小企業診断士等の外部専門家と連携し課題解決に当たる。事業計画の進捗状況により、フォローアップ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差し支えない事業者とを見極めた上で、フォローアップ頻度を設定する。また、過去に事業計画を策定した事業者についても、年度を跨いでのフォローアップが必要となってくることから、既存の事業計画策定者においても定期的なフォローアップを行う。

### (3) 目標

支援内容		現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
フォローアップ支援	対象事業者数	20 社	25 社	30 社	30 社	30 社	30 社
	延回数	60 回	75 回	90 回	90 回	90 回	90 回
創業フォローアップ支援	対象事業者数	2 社	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
	延回数	6 回	9 回	9 回	9 回	9 回	9 回
売上増加事業者数		3 社	5 社	5 社	7 社	7 社	7 社
粗利益率 2%以上増加事業者数		3 社	5 社	5 社	7 社	7 社	7 社

### (4) 事業内容

第一に、事業計画を策定した事業者のリスト化を進め、法定経営指導員がフォローアップの進捗状況を管理する。その上で、四半期に1度、経営指導員等による巡回訪問・窓口相談を通じ、各事業者の進捗状況を確認する。その結果を「進捗状況確認表」に記載し、経営指導員間で情報を共有し、フォローアップに漏れがないかを確認していく。事業者によっては事業計画の実行に遅れが生じるなど、特に支援が必要と認められる場合はフォローアップの頻度を上げ、事業計画どおり順調な事業者には頻度を落とすなどし、各々の実行内容と進捗状況を見て判断し、フォローアップを行う。また、創業支援のフォローアップとしては、創業後、概ね2年間をフォローアップの期間と定め、創業後1年目は2か月に一度、2年目は四半期に一度、巡回訪問によるフォローアップを行い、創業計画の進捗状況の確認及び検証・見直しを行う。進捗状況と創業計画に大きなズレが発生している場合は、中小企業診断士等の専門家とも連携を図りながら計画の変更や見直しを行っていく。

## 7. 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、(社)東海地区信用金庫協会が主催する総合物産展である「しんきんビジネスフェア」出展や全国商工会連合会が運営する「むらからまちから館」への出展を促し実行してきた。「むらからまちから館」へは、主に東員町が推奨する大豆を利用した関連製品の需要拡大を目的とし、関東圏への商品 PR を行うツールとして一定の成果はあったが、更なる個社の新商品開発や販路開拓の取り組みに結び付く需要開拓支援にまでは至っていない。

#### 【課題】

各種展示会への出展は、県内外や業種を問わず、広い分野に着目し、機会を周知する。単に参加事業者を募るだけでなく、成果（商談数や成約件数など）に重きを置いた上で、今後改善すべき反省点などを経営指導員等がフォローするため、結果をレポートにまとめて、参加事業者と経営指導員が共通の課題をもって取り組むことが重要となる。

### (2) 支援に対する考え方

新たな需要開拓への取り組みを大きく集団と個社に分けて支援を行う。集団支援については、販路拡大支援セミナーを中心に、主に Web サイトや SNS といった IT を利用した技術をより効果的に活用するための技法を学んで頂く。また、個別支援については、商談会、展示会へ

の出展を中心に、商談数、成約数の向上と売上、収益の増加につながることを最も重要な課題と位置づけ、事前に専門家派遣等の支援にて商品力、提案力を強化した上で、経営指導員が事前の出展支援をきめ細やかに行って臨む。なお、需要開拓への取り組みは商業者に限らず意欲ある工業者も支援対象とする。

### (3) 目標

	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①販路拡大支援セミナーへの参加事業者数/社	—	10 社	10 社	15 社	15 社	15 社
新規顧客・取引先開拓数/社 (BtoB, BtoC)	—	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
②展示会・商談会参加事業者数/社	2 社	4 社	4 社	4 社	4 社	4 社
成約件数/社 (BtoB)	—	1 社	1 社	1 社	1 社	1 社
③アンテナショップへの出店者数/社	2 社	3 社	3 社	3 社	3 社	3 社
売上額/万円 (BtoC)	3 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円	10 万円
④共同広告への掲載参加事業者数/社	23 社	25 社	25 社	25 社	25 社	25 社
成約件数/社 (BtoC)	—	2 社	2 社	2 社	2 社	2 社

### (4) 事業内容

#### ①販路開拓セミナー (IT ツール活用支援) の開催 <BtoB・BtoC 集団支援>

全国商工会連合会が提供するホームページ作成ツール「グーペ」や各種 IT ツール (Web サイト、SNS、その他のアプリケーションなど) を紹介し、それらの具体的な活用方法を学んで頂き、事業者自身で継続的な情報発信を行っていく仕組み作りについて本セミナーを通じて指導していく。

【開催回数】 年 1 回

【募集人員】 10 人～15 人

【募集方法】 当商工会 Web サイト、チラシ配布による周知

【カリキュラム例】 ・ IT 環境の現状と中小・小規模企業の IT 化の実態  
 ・ 市場リサーチ・ターゲットの設定  
 ・ 販路拡大・顧客獲得のための Web サイト作成  
 ・ SNS を活用した情報発信  
 ・ 小規模事業者の IT 活用事例など

#### ②展示会等を利用した販路開拓 <BtoB 個社支援>

需要動向調査を実施した小規模事業者や販路開拓を目指す事業者に加え、事業計画策定後のフォローアップを行っている事業者を対象に、各種団体が主催する展示会への出展を促す。その中でも特に効果が見込まれると判断した展示会においては、当商工会でブースを借り上げて事業者へ出展を促す。経営指導員等が巡回訪問時に、新たな販路開拓に意欲的に取り組む事業者を毎年 4 社程度選定し、出展を促す。また、出展前には専門家と連携し個別支援を行い、ブ

ースの準備方法、パンフレットの整備、短時間での商品（製品）のアピールの手法を指導する。さらに出展期間中には、経営指導員等により陳列、接客など、きめ細やかな伴走支援を行う。出展後は、展示会で名刺交換をした相手に対するフォロー方法を指導するなどし、これら支援により展示会及び商談会による販路開拓、顧客獲得に繋げる。

なお、展示会終了後には検証を行い、専門的な課題がある事業者には専門家を派遣し、以後の課題解決に向けた支援を行う。

#### 【対象展示会・商談会】

	展示会名	開催場所	対象業種	概要
1	地方銀行フードセレクション 主催： 地方銀行フードセレクション 実行委員会 (全国の地方銀行で構成)	東京ビッグサイト 東京都	食品製造業	主催する地方銀行が地方創生型商談会として、全国に向けた販路の拡大を希望する「食」関連の企業と地域色が豊かな商品を求める百貨店、食品スーパーなど担当バイヤーとの商談を提供の場として毎年開催されている。日本全国の地方の逸材が集合する展示会。 2019年実績 来場者数 13,412人 出展者数 1,031社
2	しんきんビジネスフェア 主催： (社)東海地区信用金庫協会	ポートメッセなごや 愛知県	製造業 小売業 食品製造業	東海地区（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）の信用金庫が販路拡大を求め事業者ビジネスチャンスの場を提供する総合型の展示会・商談会。 2019年実績 来場者数 3,370人 出展社数 392社

#### ③首都圏を中心としたアンテナショップによる販路開拓 <BtoC 個社支援>

「むらからまちから館」への出展

むらからまちから館は、全国の中小企業の地域特産品を扱う全国商工会連合会が運営するアンテナショップで日本唯一の公設地域総合専門館である。店内には、各地の特産品を取り扱うだけではなく、イートインスペースも併設されている。東京に居ながら全国各地を訪問しているかのような楽しさが味わえるショップである。本アンテナショップへの出展を促し、直接、首都圏の消費者へ商品を販売することで売上の増加を図ると同時に商品の認知度を上げる効果を期待する。

【出展者数】 4社予定

【募集方法】 経営指導員等が事業計画策定後のフォローアップ中の事業者の中から食品製造業を中心に展出を促す。

【出展期間】 原則として1事業者につき6ヶ月間



#### ④共同広告への掲載 <BtoC 個社支援>

住まいの相談会マッチング事業の実施

町内住民が水道や電気工事、清掃・リフォームなど生活基盤に関し、どこに相談・依頼すればいいのか悩むことが多く、当商工会では、建設業を中心に販路拡大を図るため、「住まいの相談会」として地元で発行する電話帳に広告を掲載している。引き続き本事業を継続して行い、参画する事業者名称、電話番号、サービス内容等を紹介し、商工会が受付窓口となり、地域住民と事業者のマッチング（橋渡し役）を担い、成約・受注へと繋げる。

【掲載回数】 年 1 回

【掲載誌】 東員町内電話帳

【募集事業者】 25 社

住まいのお悩みご相談は東員町商工会へ

新築、増築、リフォーム（水回り、屋根、車庫、庭、内外装など）、不動産などの悩み解決  
下記までお気軽にお問合せください。

東員町商工会（住所：東員町山田 1000） ☎(0594)76-2510 受付時間：平日 8:30～17:15

地区	事業者名	電話	事業内容など
株 業	堀野トータル	76-3285	自動車、船舶、バイク、自転車、バイク、バイク、バイク
株 業	日昇建機	97-5546	設備工事
株 業	堀野トータル	76-4753	エアコンの掃除、各種機器
六 本	伊藤建設	76-2593	建物のこたたらなどでもご相談下さい。
六 本	株式会社M&Mクレン	96-2632	クリーニング事業・一般貨物運送事業
運送業	福栄倉庫	76-3558	倉庫のたより、おまかせ下さい。
六 本	建築設備工務店	76-2649	リフォーム、水道管設備工事、電気工事
農 業	園アゲテクス大宮	76-2691	土木建築工事・次期加工業・外構工事・リフォーム
介護	堀野トータル	76-2466	上下水道工事・水まわりの修理
水 道	山田建設	76-6550	管 道 敷 設 工 事 等 の 取 扱 事 業 ( 住 居 改 修 工 事 等 )
北 水 社	東中野建設設計事務所	76-2102	建築設計事務所（住宅・店舗・公共建築物）
北 水 社	南アーク	76-8171	建築業・コンクリート・不動産売買
東 水 社	一興建設	76-2103	一般建築工事、土木建築工事、一般建築・機械工
東 水 社	南神田商店	76-2215	防水・電気工事・内装リフォーム・内装・電気・水道工事
長 澤	南トイー	76-1633	エアコン設備工事
長 澤	徳安ハウジング	76-5284	新築・リフォーム・中古住宅の売買
長 澤	杉山建設	76-3817	建築全般（増築・リフォーム）
市 上	南アークコート	76-6355	建築・電気・水道工事、その他建設工
管 理 業	株式会社山田建設	76-5003	一般土木建築、電気工事、水道工事、各種工務店に類似した業務
管 理 業	ウエストハウス	76-5566	新築・リフォーム・水回り・屋根・塗装工事
管 理 業	東エスエムエンジニア	76-5566	不動産売買・仲介・賃貸管理・住宅設備
管 理 業	南アークコート	76-6000	不動産売買・仲介・賃貸管理・住宅設備
管 理 業	東三井建設工業	76-5953	建築・電気工事 0594-765953
山 田 町	山田メンテ	0594-767771	内装・リフォーム・ハウジング

### 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

## 8. 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】

本事業の事業評価については、町担当課長を交えた理事会や総会で報告し、意見を求める形式で行っている。事業内容は理事会及び総会において報告をしているが、評価や見直しをするまでには至っていない。

#### 【課題】

今後は、町担当課長、外部有識者（金融機関支店長又は中小企業診断士）を加えた事業評価委員会を設置し、PDCA サイクルに基づき、経営発達支援事業を円滑で実効ある事業として実施する必要がある。

### (2) 事業内容

毎年度、本計画に記載の事業実施状況及び成果について、以下の方法により評価及び見直しを行う。

#### ①事業評価委員会の設置（年 1 回開催）

外部有識者である金融機関支店長又は中小企業診断士と町担当課長、当商工会の理事数名、法定経営指導員、経営指導員からなる事業評価委員会を設置し、事業実施状況の確認、成果の評価を行う。

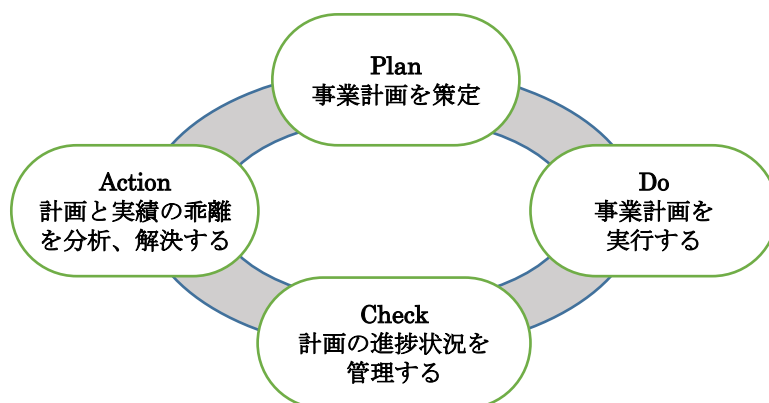
#### ②理事会への報告と承認（年に 1 回）

理事会にて計画の実施状況と事業計画を報告し承認を受ける。

#### ③事業の評価及び見直し結果の公表

事業の成果、評価、見直しの結果を東員町商工会の Web ページで公表し、地域の小規模事業者が常に閲覧できる状況にする。また、上記の経営発達支援計画に係る計画・実行・評価・

改善に係る PDCA サイクルは、次のイメージ図の通りである。



## 9. 経営指導員等の資質向上等に関すること

### (1) 現状及び課題

#### 【現状】

経営指導員を中心に、三重県や三重県商工会連合会が開催する研修会に参加し、資質向上を図っている。合わせて個社支援に中小企業診断士等と同行することで、OJT による支援力の向上に繋がっている。しかしながら、経験年数や得意分野の違いから支援能力にばらつきが見られる。

#### 【課題】

小規模事業者の経営環境がますます複雑化する中、経営指導員に求められる専門性は、なお一層高まっており、高度な支援能力が求められることから、専門的分野の研修会への積極的な参加が求められると同時に、それぞれの専門的能力を伸ばすため、OFF-JT による自己研鑽により能力の向上を図る必要がある。

### (2) 事業内容

#### ①各種の研修会へ参加

三重県や三重県商工会連合会が主催する経営指導員研修会へ参加する。刻々と変わる社会情勢の中で経営・税務・労務・販売促進等に関する鮮度ある知識を習得し続けることで、事業者に対する総合的な支援能力を向上させる。

#### ②OJT の積極的な活用

三重県産業支援センターの三重県版経営向上計画等の専門家派遣事業を活用して、専門家と同行し、事業者に対して行う経営分析・事業計画策定支援の機会を、実践的な知識を習得する場となる。経営指導員等が同行することでそれらの支援ノウハウを習得し、支援能力の向上を図る。

#### ③OFF-JT による自己研鑽

複雑化した社会情勢の中では、経営指導員等に必要な知識は多岐にわたる。中にはすぐに必要ではなくても小規模事業者を支援するために必要で準備しておく知識もあり、それらは都度仕事で覚えるよりも OFF-JT を利用して徹底的に学ぶやり方が適している。階層別、職能別、目的別に分けて個々が積極的に学ぶことで必要とされる知識をより深く学ぶことができる。

#### ④情報の共有化

個々の支援ノウハウを共有するため、BIZ ミルを活用して経営分析や事業計画等の支援を共通のフォーマットに保管する。サーバー内に保管することにより、職員全員が取り出し閲覧でき、支援を継続することができるため、他の職員でも一定の支援スキルを保持できるようになる。また、これにより個人の支援情報を組織内で共有することができる。

### 10. 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) 現状及び課題

##### 【現状】

現在は、北勢商工会広域連合（三重県北部地域の7商工会で構成）において、事務局責任者会議（2カ月に1回開催）、経営指導員等研修会などを通じて、商工会の運営や経営改善普及事業の実施状況、小規模事業者への支援内容等について情報交換等を行っている。しかしながら小規模事業者に対する事業計画策定や販路開拓等に対する支援ノウハウの共有化、地域の需要動向等についての情報共有に関する体制化はとられていない。

##### 【課題】

各協議会等で定期的な情報交換の機会は設けられているものの、具体的な情報・ノウハウ等の情報交換には至っていない。小規模事業者の複雑・多様化する課題解決や、新たな販路開拓を支援するためのノウハウ等の情報交換が不十分であり、支援ノウハウの向上に主眼を置いた質の高い情報交換を行っていくことが課題である。

#### (2) 事業内容

##### ①北部経営支援センター管内の経営発達支援事業連絡会議での情報交換（年1回）

北部経営支援センター管内で、経営発達支援事業に関わる職員による連絡会議を立ち上げ、年に一度「北部経営支援センター経営支援会議」を開催し、これに参加する。

##### 1) 情報交換先

北部経営支援センター管内の木曾岬町商工会、桑名三川商工会、いなべ市商工会、朝明商工会、菰野町商工会、楠町商工会、津北商工会、津市商工会、伊賀市商工会の9商工会

##### 2) 情報交換から得られる効果

各地域の調査事業や支援事例の報告・検討等の情報交換を行う事で、経営発達支援事業の円滑な実施と支援力の向上を図ることができる。

##### ②経営改善貸付推薦団体連絡会議での情報交換（年1回）

㈱日本政策金融公庫 四日市支店と当商工会を含めた管轄内の商工会の職員が参加して開催される「経営改善貸付推薦団体連絡会議」に参加する。

##### 1) 情報交換先

㈱日本政策金融公庫 四日市支店、三重県商工会連合会、三重県北勢地区の7商工会

##### 2) 情報交換から得られる効果

商工会組織に留まらず、㈱日本政策金融公庫の支援ノウハウを共有していく事で支援力の向上を図るとともに、周辺地域の融資動向等についても把握することで金融支援の能力を高めることができる。

### ③みえ北勢地域中小企業・小規模企業振興推進協議会(年2回)

三重県中小企業・小規模企業振興条例に基づく取り組み状況の報告と各施策の説明がされる「みえ北勢地域中小企業・小規模企業振興推進協議会」に参加する。

#### 1) 情報交換先

三重県、いなべ市、桑名市、四日市市、鈴鹿市、亀山市、木曾岬町、東員町、菰野町及び管内商工会・商工会議所・県商工会連合会、金融機関、中小企業基盤整備機構中部本部、県中小企業団体中央会、県中小企業家同友会、県信用保証協会、(株)日本政策金融公庫 四日市支店、三重県職業能力開発協会、連合三重、県産業支援センター等

#### 2) 交換から得られる効果

各支援団体の中小企業振興施策の取り組み状況について報告があるため、商工会では実施していない別分野の専門的な支援ノウハウや支援策の共有化を図ることができる。国、県の行政機関から管内金融、保証機関、経済団体等の支援内容を聴取する事で、支援先に有意義な情報を得ることができる。

## 1.1. 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】

地元の行政機関である当町と連携あるいは情報連絡を密にして、東員町商工祭などのイベント実施やゆるキャラによる各種イベントへの協賛などで地域の活性化に取り組んできたが、特産品等の販促活動には繋がっていないのが現状である。

#### 【課題】

当町との連携・協力を高め、既存事業の充実・強化や新たな事業展開を図り、地域商店街の空洞化対策や買い物弱者対策、町民等による創業意欲の醸成など、当町の地域活性化に取り組む必要がある。

### (2) 事業内容

#### ①東員町商工祭の開催

毎年、10月に当町中部公園にて開催している「東員町商工祭」は、令和元年度で第38回となり、東員町内はもとより近隣市町にも浸透しており、今後も継続して実施し、東員町及び東員町の特産品、小規模事業者の認知度を向上させ、地域経済の活性化につながるイベントとする。今後は、来場者に出店してほしい業種や販売・提供してほしい商品・サービス等をヒアリングするとともに、出店スペースの拡大や単独だけでなく共同出店など方法の見直しも行い、小規模事業者の出展や販売機会を増やせるようにイベント内容の改善・充実を図っていく。



東員町商工祭のオープニング風景



東員町商工祭の会場風景

## ②ゆるキャラ「と一馬くん」を活用した町の活性化

当商工会が製作したゆるキャラの「と一馬くん」は、当町の猪名部神社の上げ馬神事から、馬を主とし、当町出身の歌舞伎役者七代目松本幸四郎丈と東員町指定天然記念物第1号のトウインヤエヤマザクラをモチーフにしている。平成23年7月26日に、当町から「東員町イメージキャラクター」として認定され、当町及び当商工会の公式行事をはじめ、非公式行事も含めて、東員町内、三重県内、日本国内の各地のイベントに積極的に参加し、当町をPRしており、今後も、当町の特産品等をPRするイベント等に積極的に参加し、地域の活性化に繋げていく。

## ③販路開拓委員会の開催

当商工会の会長をはじめ、特産品開発に意欲的な事業者をメンバーとした販路開拓委員会を従来から組織している。この委員会を今後も継続的に開催して、当町を代表する特産品の開発や既存特産品の販売促進、あるいは、特産品取り扱い店舗等の拡大など認知度向上や販売機会増大を図っていく。

## ④防犯パトロールによる町の安心・安全確保と地域の活性化

現在、東員町内を四つの小学校区に分けて、当商工会の役職員といなべ警察署東員交番の駐在により「防犯パトロール」を週に2回実施している。犯罪の抑止や交通ルールの順守等呼びかけ、地域社会の安心・安全の確保、それに伴う事業者の事業環境の整備、さらに商工会の存在感のアピールを図っている。この活動を今後も継続して実施し、直接的・間接的顧客となる当町民等の安心・安全の確保に努め、小規模事業者が安心して事業活動に取り組める環境の維持に努めていく。





(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 5 年 6 月現在)
(1) 実施体制 (商工会又は商工会議所の経営発達支援事業実施に係る体制／関係市町村の経営発達支援事業実施に係る体制／商工会又は商工会議所と関係市町村の共同体制／経営指導員の関与体制等)	
①東員町商工会事務局の組織体制	事務局長 (法定経営指導員) 1 名、経営指導員 2 名、経営支援員 2 名、一般職員 1 名
②経営発達支援事業の東員町商工会事務局体制	事務局長 (法定経営指導員) 1 名、経営指導員 2 名、経営支援員 2 名
<pre>graph TD; A[事務局長 (法定経営指導員)] --- B[東員町役場 産業課]; A --- C[経営指導員 2 名 経営支援員 2 名];</pre>	
(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】 瀬戸口一美 【連絡先】 東員町商工会 電話 0594-76-2510
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。
(3) 商工会／商工会議所、関係市町村連絡先	
①商工会	〒511-0251 三重県員弁郡東員町山田 1600 番地 東員町商工会 電話 0594-76-2510 Fax 0594-76-9806 <a href="http://www.toin-shokokai.jp/">http://www.toin-shokokai.jp/</a> E-mail <a href="mailto:toin@kuwana.ne.jp">toin@kuwana.ne.jp</a>

②関係市町村

〒511-0251

三重県員弁郡東員町山田 1600 番地

東員町役場 産業課

電話 0594-86-2808 FAX 0594-86-2852

E-mail sangyou@town.toin.lg.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3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度	令和7年度
必要な資金の額	3,150	3,150	3,550	3,550	3,550
1-1. 地域の経済動向調査	100	100	100	100	100
1-2. 需要動向調査	200	200	200	200	200
2. 経営状況分析支援	200	200	200	200	200
3. 事業計画策定支援	700	700	900	900	900
4. 事業計画策定後の実施支援	200	200	200	200	200
5. 新たな需要の開拓に寄与する事業	1,000	1,000	1,200	1,200	1,200
6. 事業の評価及び見直しをするための取組	100	100	100	100	100
7. 経営指導員等の資質向上に関する取組	100	100	100	100	100
8. 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	50	50	50	50	50
9. 地域経済の活性化に資する取組	500	500	500	500	500

(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

- ①三重県「小規模事業支援費補助金」 ②東員町運営補助金  
 ③会費収入 ④賦課金・手数料収入 ⑤国の補助金制度の活用

(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と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
特になし
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