

経営発達支援計画の概要

実施者名 (法人番号)	朝明商工会（法人番号 8190005008871） 川越町（地方公共団体コード 243442） 朝日町（地方公共団体コード 243434）
実施期間	令和3年4月1日～令和8年3月31日
目標	<b>経営発達支援事業の目標</b> （1）既存の小規模事業者の経営力向上 （2）創業・第二創業等の促進による創業の実現 （3）新規事業、新商品開発等による販路開拓の実現
事業内容	<p><b>I. 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> 地区内の経済動向の情報収集・分析を行い、調査結果を整理した上で、小規模事業者へ情報提供を行い、事業計画策定の資料として活用する。</p> <p><b>3-2. 需要動向調査に関すること</b> 事業計画の策定を行った小規模事業者が、開発する商品や提供するサービスに係る需要動向を調査・分析し、事業者へ調査結果をフィードバックして、魅力ある商品やサービスの開発・販路開拓に反映させる。</p> <p><b>4. 経営状況の分析に関すること</b> 巡回・窓口相談や記帳継続指導を行う小規模事業者に対し、経営分析の重要性を説明、意欲的で販路拡大の可能性の高い事業者を選定して経営分析を行い、分析結果を事業者へフィードバックして、事業計画策定時に活用する。</p> <p><b>5. 事業計画策定支援に関すること</b> 経営分析を行った事業者を対象に、事業計画策定に関する個別相談会を開催し、外部専門家とも連携しながら事業計画策定に向けた支援を行う。</p> <p><b>6. 事業計画策定後の実施支援に関すること</b> 事業計画を策定した小規模事業者に対し、着実に遂行できるよう経営指導員等が定期的なフォローアップ支援を行い、必要であれば専門家等と連携し各種施策も活用しながら課題解決支援を行う。</p> <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> 事業計画策定等を通じた事業の中で、B to B、B to Cを希望する企業に対し、各種商談会、展示会への出展や、ECサイトへの出品に関する支援を行い、地区内外の新たな販路開拓に寄与する。</p>
連絡先	<p>朝明商工会 〒510-8123 三重県三重郡川越町豊田一色 405 TEL：059-365-6603 FAX：059-365-6035 E-mail：asakeshokokai@ccnetmie.ne.jp</p> <p>川越町 産業建設課 〒510-8588 三重県三重郡川越町豊田一色 280 TEL：059-366-7117 FAX：059-364-2568 E-mail：k-sanken@town.kawagoe.mie.jp</p> <p>朝日町 産業建設課 〒510-8522 三重県三重郡朝日町小向 893 TEL：059-377-5658 FAX：059-377-4543 E-mail：sanken@town.asahi.mie.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

##### 【概要】

朝明商工会は、三重県北部の桑名市と四日市市といった中核都市に近接する朝日町・川越町の2町を管轄する商工会である。両町合わせて14.7km<sup>2</sup>と小さな面積でありながら、人口26,167人(令和2年7月末現在)が居住する地域であり、朝日町においては、丘陵地に造成された大規模ニュータウンの住宅分譲が行われたことが要因で人口増加率が35.3%(2010年の国勢調査により)と全国の市町村で第1位となった町である。また本地域は、伊勢湾沿いに面することもあり古くは豊富な海苔の収穫を誇っていたが、時代と共に衰退し、代って朝日町内に(株)東芝三重工場を誘致したのをきっかけに電動機部品製造業が発展、現在は朝日町内の代表的な業種となっている。また、川越町



では(株)JERA川越発電所(旧(株)中部電力川越火力発電所)が存在し、同社の設備のメンテナンスを中心とした建設工事業やサービス業が多く点在する地域である。交通の面では伊勢湾岸自動車道、国道1号、国道23号(名四国道)等の広域的な幹線道路が整備され、四日市港、名古屋港にも近接するなど優れた交通基盤を有し、JR関西本線、近鉄名古屋線が通る等、交通の便に恵まれた地域であり、アクセスにおける利便性は、今後もさらに多方面から活用され、経営発達への高まりが期待される。

##### 【人口推移】

全国的に人口減少、少子高齢化が進む中、川越町においては、今後25年程度は人口増加が続くことが推計されている。今後、より一層の移住、定住の促進、健康づくりを通じた健康寿命の向上、子育て支援の充実などによる出生率の向上などを図ることで、2025年にかけての年齢3区分別人口においては、年少人口(0~14歳)14.7%、生産年齢人口(15~64歳)66.8%、老年人口(65歳以上)18.3%を想定している。

また、朝日町においては、飛躍的に急増し、当面、この増加傾向は続くものと推計されるが、町面積は狭く、新たに急激な人口増加に対する住宅地の確保には限界があるものと考えられる。しかしながら、地域活力の維持に向けて、産業振興による働く場の確保をはじめ、若い世代が希望する数の子どもを持てる環境づくりなど様々な人口施策により緩やかな増加が推測される。

さらに、三重県の人口推移データによると、2010年国勢調査、2040年将来推計の「増減数」「増減率」について、他町すべてがマイナス率の中、上位2町が朝日町12.5%、

川越町 10.8%とプラス率となっている。加えて0～14歳人口の減少率についても上位2位となっている。

【市町の国勢調査人口と将来推計人口による総人口の推移】 上位1位から7位分引用  
(平成25年6月)  
戦略企画部統計課

		2010年→2040年 増減数	増減率 (%)
	三重県全体	-347,068	-18.7
1	朝日町	1,206	12.5
2	川越町	1,519	10.8
3	亀山市	-904	-1.08
4	玉城町	-746	-4.9
5	鈴鹿市	-10,853	-5.4
6	菰野町	-2,791	-7.0
7	四日市市	-38,848	-12.6

【市町の0～14歳人口の減少率】 上位1位から7位分引用

		2010年0～14歳 人口割合 (%)	2010年→2040年 増減数	2010年→2040) 増減率
	三重県	13.7	-95,274	-37.6
1	朝日町	21.0	-439	-21.7
2	川越町	16.5	-377	-16.3
3	玉城町	16.0	-629	-25.7
4	鈴鹿市	15.3	-8,834	-29.9
5	菰野町	15.3	-1,849	-30.2
6	桑名市	14.6	-7,157	-35.0
7	明和町	14.5	-1,226	-37.1

【川越町 人口推移】 (単位：人)

	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年
総人口	15,504	16,017	16,354	16,547	16,624
0～14歳	2,371	2,369	2,341	2,311	2,291
15～64歳	10,252	10,715	10,852	10,700	10,236
65歳以上	2,881	2,933	3,161	3,536	4,097

【朝日町 人口推移】 (単位：人)

	2020年	2025年	2030年	2035年	2040年
総人口	11,269	11,812	12,167	12,477	12,783
0～14歳	2,328	2,299	2,419	2,396	2,412
15～64歳	6,787	7,340	7,490	7,568	7,241
65歳以上	2,154	2,173	2,258	2,513	3,130

○国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口」より

### 【業種別事業者数】

2020年4月の業種別事業者数を産業別にみると、事業所数では、管内全体において「製造業」の割合が最も多く、全体の26.07%を占めている。次いで「卸売業、小売業」16.97%、「建設業」15.03%などとなっている。

2020年4月	商工業者数	シェア (%)	内小規模事業者数	シェア (%)	法定会員数	シェア (%)
<b>建設業</b>	<b>109</b>	<b>15.03</b>	<b>102</b>	<b>16.69</b>	<b>83</b>	<b>18.3</b>
<b>製造業</b>	<b>189</b>	<b>26.07</b>	<b>154</b>	<b>25.20</b>	<b>130</b>	<b>28.7</b>
電気・ガス・水道・熱供給業	4	0.55	2	0.33	2	0.4
情報通信業	9	1.24	7	1.15	6	1.3
運輸業	34	4.69	20	3.27	21	4.6
<b>卸・小売業</b>	<b>123</b>	<b>16.97</b>	<b>100</b>	<b>16.37</b>	<b>75</b>	<b>16.6</b>
金融・保険業	11	1.52	9	1.47	7	1.6
不動産業	30	4.14	27	4.42	22	4.9
学術研究・専門サービス業	34	4.69	33	5.40	24	5.3
飲食店・宿泊業	53	7.31	45	7.37	22	4.9
生活関連サービス業・娯楽業	57	7.86	52	8.51	20	4.4
教育・学習支援業	10	1.38	9	1.47	4	0.9
医療・福祉	13	1.79	11	1.80	6	1.3
複合サービス事業	3	0.41	3	0.49	1	0.2
他に分類されないサービス業	46	6.35	37	6.06	30	6.6
<b>総 数</b>	<b>725</b>	<b>100.0</b>	<b>611</b>	<b>100.0</b>	<b>453</b>	<b>100.0</b>

(賛助会員、定款会員を除く)

#### (1) 建設業

朝明商工会では、個人事業者(32.5%)よりも法人事業者(67.5%)が多いが、従業員数は0人の事業者が目立つ。また、経営者の高齢化に加えて後継者不足が深刻であり、また大手ハウスメーカーの圧迫も感じられる。経験豊かな年配の就業者が業界で長く活躍するという「建設業界」ではあるが、先々のことを考えると、高齢者の体力の低下による「現役との差」は大きな課題である。現役として、あと何年続けていけるかを見据えつつ、並行して新しいマンパワーを獲得し、技術承継を進めなければならない。「新3K」を提唱し、処遇改善などによる担い手確保に乗り出してはいるが、現状、建設業界の高齢化に歯止めはかかっていないようである。

今後、労働生産性を上げる工夫として「ICT(情報通信技術)の活用が進んでいくと思われるが、人手頼みだった測量作業へのドローン導入や、自動制御可能な建設機械の導入等、やはり若手技術者の存在が必要不可欠となってくる。

## (2) 製造業

朝明商工会で、最も多い業種であり、28.7%を占める。個人事業者（14.6%）法人事業者（85.4%）と法人事業者が、かなり多い。従業員数は6～20名が半数を占め、やはり製造業従事者の多さが出ている。自動車関係の製造が多く、自動車業界に左右される。

また、品質管理の向上、早期納期等が重要とされる上、若手従業員等、人手不足や専門的な技術承継も課題とされるが、高速道路IC、国道1号等、交通アクセスの良さで、今後も製造業のシェアは下がることはないと感じる。

## (3) 卸、小売業

朝明商工会では、卸・小売業は16.6%を占め、3位。個人事業者（42.7%）法人事業者（57.3%）と個人事業者、法人事業者と大差はない。また、従業員数は0名の事業者が多く、次いで1～2名と少数従業員が半数を占める。

小売店については、特に経営者の高齢化、店舗の老朽化に加え、後継者不足が大きな課題となっており、隣接する四日市市の「イオン」、町内での大型激安スーパーの進出が小売業界の課題に追い打ちをかけている。

今後も大手スーパーとの差別化、販路開拓に向け、情報交換やSNS活用へのさらなる取組が必要とされる。

## (4) サービス業

様々な分野に分類されるサービス業であるが、朝明商工会管内をはじめ、国道1号沿いは大手チェーン店の飲食業等が並び、個人飲食店としては、大手チェーン店との差別化が求められる。

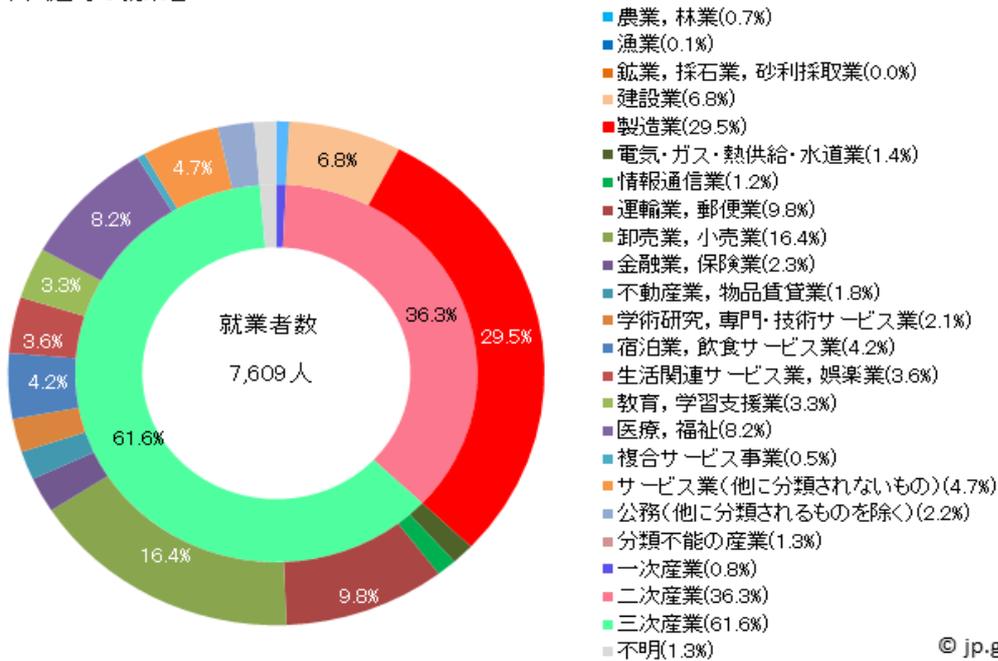
また、美容室、サロン等の個人事業者が増加傾向にあり、若年層が増加する地域であることが考えられる。朝明商工会管内のサービス業では、飲食店、理美容数のシェアが大きいですが、法人事業者の割合は減少傾向となっている。

### 【業種別就業者数】

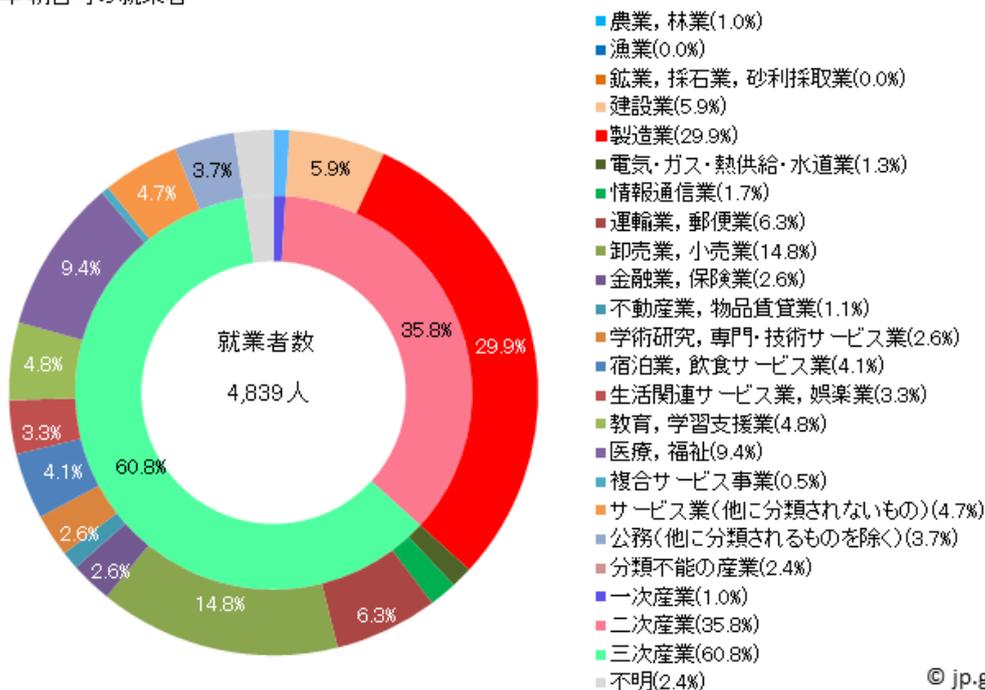
2015年川越町、朝日町の就業者数は、両町ともに製造業が29.5%、29.9%とトップであり続いて、卸・小売業の16.4%、14.8%となるが、川越町は運輸業9.8%、朝日町は医療・福祉9.4%と就業者の違いがある。

やはり、高速道路、国道1号等アクセスのよさが川越町の運輸業就業者の多さに現れている。

2015年川越町の就業者



2015年朝日町の就業者



## 【特産品】

### ○かまぼこ、ちくわ、てんぷら

川越町には、生産事業者が数軒点在し、約50年の歴史がある。これらは伊勢湾に面した港から端を発し、現在の練製品に至っている。

### ○酒

酒造メーカーについては朝日町にて2軒、川越町に1軒存在しており、鈴鹿山脈から流れる清流朝明川の豊富な伏流水に恵まれたこの地で、創業以来百余年、品質本位の伝統や味を育み続け、古き良き酒造りを頑なに続けている。大吟醸酒、純米吟醸酒、吟醸酒などの種類があり、奥深い味わいを楽しめるものである。さらに近年、「糀」を活用し「糀パウダー」と称した化粧品も開発された。

### ○水飴

古くからの歴史があり川越町において2社が製造を行っている。鈴鹿山脈から流れる清流朝明川の豊かな伏流水を使い、とうもろこし、じゃがいも、さつまいもといった自然の大地の恵みから採れるデンプンを使って水飴が製造される。お菓子を初め様々な食品の素材として広く使用されており、川越町では戦前より創業し、戦後暫くの間までは貴重な国産甘味資源として重宝された。交通の便が良く豊富な水源にも恵まれていた事、また日本の中心に近い立地でもあった事から最盛期には川越町から全国に広く出荷されていた。現在では工場の特徴を生かし、水飴の他様々な糖化製品を製造している。

### ○あられ・おかき

三重県は「田舎あられ」の発祥地と言われ、当地域でも、古くから「もち米」本来の味を大切にしておかき造りが営まれ、年齢を問わず不動の人気の「あられ・おかき」から「あられ生地」や「おこしの原料」などを製造する企業も点在する。中でも、積極的に三重県産の原料を使用した「伊勢湾産あおさおかき」は、2017年「第27回全国菓子大博覧会・三重」にて「農林水産大臣賞」を受賞。

### ○佃煮

昭和23年に川越町にて佃煮専門工場が生まれ、当初は花かつお、のり佃煮を製造していたが、その後、地元のあさりの剥き身を買入れ、あさりしぐれの製造にも力を入れた。しぐれ等、原料を厳選し、昔ながらの製法を守り、柔らかく、まるやかな仕上がりになっている。現在は、高級志向商品としての取組も行われ、他県への販売も積極的である。

これらの地場産品は、地域のみならず、他県からの顧客も多く、現在もなお、伝統的な技術と味が引き継がれている。

### ○和菓子（朝日町特産品認定品）

朝日町特産品認定の一つとなる「汐見」。江戸時代の文化文政（1804～30年）に創作された歴史あるお菓子は、茶事、進物、お祝事、仏事等に利用され親しまれている。

### ○自家焙煎オリジナルブレンドコーヒー豆（朝日町特産品認定品）

自家焙煎珈琲豆のオリジナルブレンド。「Asahiブレンド」と名付けられ、地域のみならず、情報番組等でも取り上げられる地元の自慢商品となっている。

○特産品 PR



【特産品案内ケース設置】川越町



【特産品マップ】朝日町

【第6次川越町総合計画】商工部分

○施策がめざす将来の姿

- ・新たな企業誘致により雇用の場が確保され、町の財政基盤も強化されるとともに、地域特性を活かした商工業が発展し、地場産業も振興しています。

○これまでの実績

- ・企業誘致のため、インターチェンジ周辺の地権者に対し、開発業者からの事業提案がありましたが、実施にはいたりませんでした。その後、開発業者等から問い合わせはあるものの、進展していません。

中小企業の振興及び育成に向け、朝明商工会への補助金助成を行うとともに、朝明商工会を通じて県の資金融資を受けた場合の融資にかかる保証料や、国の経営改善貸付融資を受けた場合の融資にかかる利子の一部助成などを行っています。しかし、厳しい経済情勢の中、朝明商工会加盟社数は減少しています。

朝明商工会と協働で、川越富洲原駅前イルミネーション事業などを行っています。

○今後の課題

- ・企業誘致を含め、インター周辺の土地活用には、地権者の理解と民間活力が必要です。
- ・工業の振興や商業の振興にあたっては、事業者と密接な関係を有する朝明商工会

の役割が大きく、今後も朝明商工会への支援を継続的に行い、朝明商工会活動のさらなる発展を図る必要があります。

- ・新たな企業誘致は容易ではないことから、既存事業所の留置対策をはじめ、技術継承、技術革新などの工業振興に関するものや、小売業、サービス業など商業の経営革新などに向けた支援策を検討する必要があります。

○目標値

施策の成果指標	(現状) 2009年	(現状) 2014年	(目標値) 2020年
商工業者数 (朝明商工会加盟社数)	536件	510件	536件

○施策の内容

①新たな企業誘致の推進

- ・産業の維持・強化に向けて、民間活力を活用し、企業誘致など立地条件を活かした土地利用に努めます。

「主な事業」

事業名	事業概要
企業誘致事業	みえ川越インターチェンジ周辺は、市街化調整区域であることから、地権者や開発事業者の動向を見据え、地区計画の導入も視野に入れ、生産・物流機能を中心とする土地利用の推進に向け、情報提供を行います。

②商工業の振興

- ・朝明商工会と連携して、国・県等の融資・補助・相談事業などの各種制度のPRと活用促進、地域企業の新分野開拓、技術開発、市場開拓、事業継続力強化(BCP)などの取り組み等の支援に努めます。
- ・朝明商工会等と連携して、地域企業の現状把握をし、地域企業のPR等を行い、住民と地域企業との交流に努めます。

「主な事業」

事業名	事業内容
朝明商工会補助事業	中小企業の振興及び育成に向けた朝明商工会への補助金助成を行います。
小規模事業資金融資制度 保証料補給事業	朝明商工会の経営指導を受けた小規模事業者が県の資金融資を受けた場合、その融資に係る保証料の一部を補助する事業を行います。
小企業等経営改善 利子補給基金補助事業	朝明商工会の経営指導を受けた小規模事業者が国の経営改善貸付融資を受けた場合、その融資に係る利子の一部を補助する事業を行います。

事業継続計画（BCP） 推進事業	大規模災害において、早期の事業再開を目的に小規模事業者に対し、BCPの策定を推進します。
---------------------	--

**【第5次朝日町総合計画】商工部分**

○現状と課題

近年、道路・交通体系の変化や消費者ニーズの変化等を背景に、全国的に既存商店の衰退が進み、その活性化が大きな課題となっています。

本町の商業は、道路整備や住宅開発等による地域構造の変化により、旧東海道沿いを中心とした商業活動から、国道1号沿いの沿道型商業や丘陵地の大規模小売店を中心とした商業構造に変化しています。

こうした商業構造の変化とともに、既存の商店を取り巻く環境は経営者の高齢化や後継者不足などで一層厳しさを増しています。

このため、朝明商工会との連携のもと、経営近代化の促進をはじめ、時代変化に柔軟に対応した商業活動の支援を図る必要があります。

また、工業の振興は、地域活力の向上や雇用の場の確保につながるものとして、まちづくりにとって重要な位置を占めています。

しかし、地方における景気動向を反映した経営状況は依然厳しい面もあり、その活性化が求められています。また、町の更なる発展に向けた新たな企業立地も大きな課題となっています。

このため、都市計画マスタープランで位置付けられた工業等振興ゾーンへの新規企業の立地を促進していく必要があります。

○施策の目的

時代変化に即した商業活動の促進を図るとともに、地域活力の向上や雇用の場の確保を見据え、既存企業の活性化や新規企業の立地促進に努めます。

**【主要施策】**

①時代変化に即した商工業活動の促進

朝明商工会との連携のもと、経営指導の強化を図り、経営革新や後継者の育成、密着した商品・サービスの提供などの促進を図ります。また、厳しい経営環境を踏まえ、融資制度の周知と活用を促進し、経営の安定化を促します。

②地場産業の振興

事業者・団体のほか、大学生と連携強化を図り、特産品の開発支援やPR活動の支援、販路拡大に向けた取り組みなど地場産業の振興を図ります。

③新規企業の立地促進・支援

恵まれた地域特性と交通の利便性を活かし、関係機関との連携のもと、企業誘致活動を展開し、新規企業の立地促進・支援に努めます。

・ 目標指標

目標指標	単位	平成 26 年度 (実績)	平成 30 年度 (中間)	令和 2 年度 (目標)
事業所数	事業所	45	45	46
特産品の新規開発件数	件数	0	1	2
企業誘致奨励金交付 延べ件数	件	0	1	2
企業誘致奨励金交付による 新規雇用常用従業員延べ数	人	0	5	10

※事業所数は、工業統計（製造業）より

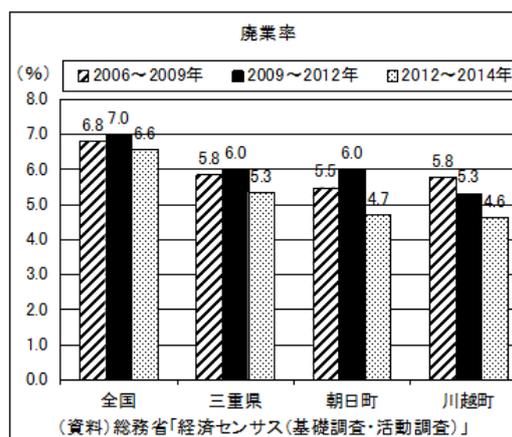
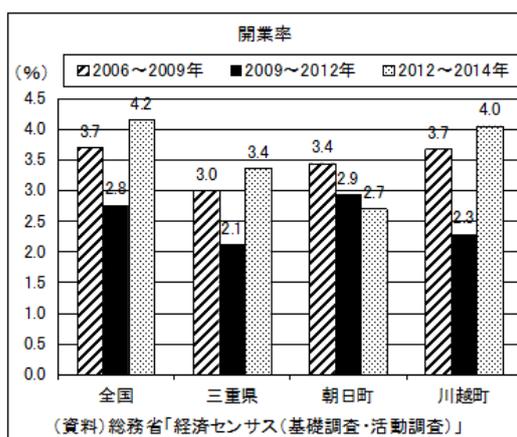
② 課題

(1) 地区内の小規模事業者は、ここ数年横ばいの状況であったが、激安チェーンスーパーの進出、事業主の高齢化、後継者不足、店舗設備の老朽化による維持管理負担等による廃業など、小規模事業者数は減少の傾向といえる。今後は、創業塾の開催や創業に関する個別の経営支援などの創業支援をさらに充実させ、事業承継支援と合わせた事業活動により小規模事業者数の増加に努める必要がある。

【管内の小規模事業者数の推移】

年 度	26 年度	27 年度	28 年度	29 年度	30 年度	令和元年度
管内の小規模事業者数	639	652	662	674	679	652

【朝日町・川越町の開廃業率】



【コメント】

川越町の開業率は、2012年に2.3%まで低下したものの、2014年には三重県平均を大きく上回った。他方、朝日町の開業率は2012年(2.9%)、2014年(2.7%)と低下傾向にある。

川越町の廃業率は、2012年(5.3%)、2014年(4.6%)と低下傾向にある。他方、

朝日町の廃業率は2012年(6.0%)にやや上昇したものの、2014年は4.7%と大きく低下。両町とも2014年度の廃業率は全国、三重県平均を下回っている。

- (2)川越町を中心にこれまで企業誘致を行って頂いた結果、川越工業団地連絡協議会が発足しており、地域の工業出荷高を牽引している。これらの企業と地元企業との連携やビジネスマッチングにはまだまだ可能性があり、商工会がそのネットワークを構築していく必要がある。
- (3)管内においても大規模小売店舗の相次ぐ出店やコンビニエンスストア、インターネット販売の影響も受け、小規模事業者の減少、経営悪化が顕在化しはじめている。
- (4)小規模事業者にとっては、情報発信力と販売促進力に弱さがあり、SWOT分析などを通し自社の強み、弱みを再確認し、従来型からマーケットイン型の販売手法に発想を転換していく必要がある。
- (5)専門性の高い課題解決には中小企業診断士や弁護士によるリーガルサポート事業を活用するなど、高度な経営支援体制が求められており、一方、経営指導員には事業承継各支援において幅広い支援スキルが必須となってきた。また、支援力強化を図るには組織内で共有する仕組みを構築し、今後は更に充実を図る必要がある。
- (6)当地区である三重県の川越町、朝日町は伊勢湾に面し、近い将来、東南海地震の発生が予想されており、津波などによる大きな被害が想定され、とりわけ本支社機能が無い小規模事業者にとっては、一旦被災してしまうと、経営基盤を揺るがしかねず、経営危機に陥る可能性がある。従って、災害に備えて事前に防災・減災対策を講じる必要がある。しかしながら事前の意識調査では、防災対策及び事業継続力強化計画の策定の意識が低い。

## (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

「生産性の向上」「働き方改革」も課題ではあるが、大規模自然災害に対応する「事業継続力強化計画」等の重要性も加わり、小規模事業者にとって課題が山積みとなっている状況である。このような状況下、国においては経営基盤の弱い小規模企業の経営と雇用維持のため地域経済に大きな影響がある小規模企業等に対する支援施策を強化している。小規模事業者の「持続的発展」に加え、地域の「持続的発展」も重要要素に加え支援の重点化を目指す。

国、県から小規模企業支援の大きな役割をより一層求められており、経営発達事業を通じた小規模事業への「伴走型支援」の支援体制のさらなる強化のほか、小規模事業者の身近な存在である商工会として総力で臨む必要がある。

小規模企業を取り巻く環境変化による地域経済への影響を注視し、小規模企業の経営強化を図るため、地域の課題やニーズに対応した事業に取り組み、「組織強化」「人材強化」「財政強化」を図り、地域経済発展のため、経営課題を解決し豊かな地

域社会の実現に貢献できるよう積極的に事業を推進していく。

## ②川越町・朝日町総合計画との連動性・整合性

過去に朝明商工会が行った支援（令和元年度「女性創業応援塾」開催、小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金、三重県版経営向上計画認定等の相談）などを検証し、人材、技術、地場産品など、地域内の多様な資源を地域の中で有機的に繋がりを持たせることによって、独自の競争力ある商品開発、サービスを創造すること、地域の自立、地域雇用を生み出す循環型の地域経済の確立が求められている。

川越町、朝日町、地域の金融機関やその他支援機関と連携し、地域資源を活用した産業の創出と雇用の創出により地域の活性化を図ることを目的とする。

上述のような経緯を踏まえ、川越町、朝日町の総合計画との整合性を図りつつも、意欲のある小規模事業者を抽出し、公的支援機関、専門家、地域の金融機関と連携し、個別企業の経営力向上、販売促進、販路開拓等を継続して経営戦略に踏み込んだ支援と創業・第二創業など小規模事業者の事業の持続的発展を促すための伴走型の経営発達支援事業を展開する。

併せて、地域経済の活性化に取り組むために、地域の現状と課題を踏まえ、地域魅力の特性を十分に活用し、小規模事業者が事業を持続的に発展させるための良好な環境を整備できるものとする。また、地域の活力維持、向上にはこの地域の多様な文化と地域資源を育ててきた多くの小規模事業者の「後継者」「資産」「技術」の円滑な承継が不可欠であり、事業承継支援にも力を入れて取り組むとともに、併せて事業継続についての資金融資、事業継続力強化計画等も重要である。

取組方針として関係機関、専門家の協力も得ながら、安定した雇用の場となるものづくり企業の経営力向上（経営革新等）、円滑な事業承継支援を行う。また、商工会が保有する各種のチャンネルを活かし、展示会、見本市、アンテナショップへの出展などで小規模事業者の自ら製造・販売する商品の販路開拓支援を行うことで地域の産業の育成及び雇用の創出に繋げ、地域の次世代の産業発展にも寄与できるように事業を展開していく。

「川越町、朝日町との情報交換による情報共有を密にし、事業等を取組む」

### ①情報提供

「月刊商工会誌」「中小企業景況調査（北勢広域版及び三重県商工会連合会版）」

「商工会事業案内」「会員PRチラシ」等、情報提供のため役場担当課へ訪問。

「補助金」「融資」「会員加入脱退」 件数等情報提供。

②各行政ホームページと商工会ホームページのリンクにより相互に情報周知を行う。行政「暮らしの便利帳」掲載。

③各種イベントへの協賛、参加。

④「創業応援塾」開催、後援。終了後の実績等報告。

⑤国、県の融資活用後の保証料補給制度、利子補給金制度活用。

⑥川越町、朝日町への各会議等出席

行政より審議会、委員会へ委員委嘱を受け、積極的な出席、意見交換等を行う。

#### (1) 川越町

・川越町総合計画審議会

- ・自殺対策推進協議会
- ・川越町子ども、子育て支援会議
- ・川越町高齢者保健福祉計画・介護保険事業計画策定委員会 等

(2) 朝日町

- ・朝日町地方創生推進会議
- ・朝日町発展会
- ・特産品開発事業連携としての地場産品販路拡大委員会設置（特産品認定）

### ③商工会としての役割

川越町・朝日町の両町が策定した総合計画の推進において、相互の連携関係のもと、それぞれの役割分担において朝明商工会は役職員一丸となり、商工業振興について主導的役割を担い、管内の小規模事業者の意識改革や事業の底上げと新規創業・第二創業の創出を図るため、従来からの経営改善普及事業に加え、新たな事業展開やビジネスモデルの再構築等に積極的に取り組む小規模事業者に経営計画策定を促し、経営発達支援事業実施することで、小規模事業者の持続的発展と新たな事業の創出を目指し、地域産業振興と地域活性化に貢献する。

また、大規模災害における早期事業再開に向けての支援も事業継続力強化に繋げていく。

### (3) 経営発達支援事業の目標

#### ①既存の小規模事業者の経営力向上

事業者が経営課題を解決するために、経営分析の結果を踏まえ、事業計画策定と、その実施支援を行う。小規模事業者に事業計画の必要性を認識してもらい、あらゆる関係機関を利用した伴走型の支援をしていくことにより、事業の継続的発展を確かなものにすることを目標とする。

#### ②創業、第二創業等の促進による創業の実現

川越町、朝日町とも、今後も人口増加が期待される町であり、若年層の転入が予想されている。創業塾の開催による創業支援、重ねて巡回、窓口相談による経営意識の向上、技術の向上、また、新たな事業分野への開拓等による第二創業を実現することを目標とする。

#### ③新規事業、新商品開発等による販路開拓の実現

地域の小規模事業者が、あらゆる機会を利用して特産品等の販路開拓や取引先の増加、商品の認知度を向上させるための出展を支援し、さらに関係機関の広報誌、マスコミやITを利用することにより全国的な販路開拓に繋がっていくことを目標とする。

## 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 既存の小規模事業者の経営力向上

「小規模事業者に対する経営資源の強化と継続的な支援体制構築による事業の持続的発展支援」

巡回、窓口相談の中での現状把握に加え、経営分析、事業計画策定等の強化による課題抽出。国、県、市町からの多様な支援、補助金等の制度の活用につなげる。

また、過去に行った小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金、三重県版経営向上計画認定等の内容を検証し、継続的な支援を行うことによる事業の持続的発展を支援する。

#### ② 創業、第二創業等の促進による創業の実現支援

「小規模事業者に対する事業承継支援と承継システムの構築及び創業、第二創業支援」

事業承継アンケート、支援での聴き取り等による後継者等の把握及びマッチング等支援を行うとともに、川越町、朝日町との連携のもと、管内地域を中心とした「創業応援塾」の開催による創業者支援。

#### ③ 新規事業、新商品開発等による販路開拓に実現

過去に行った小規模事業者持続化補助金、ものづくり補助金、三重県版経営向上計画認定等の内容を検証し、継続的な支援を行うことによる事業の維持的発展を支援するとともに、人材、技術、地場産品など、地域内の多様な資源を地域の中で有機的に繋がりを持たせ、独自の競争力ある商品開発、サービスを創造する。

また、積極的な展示会、商談会、アンテナショップへの出品支援を行い、販路開拓につなげる。さらに、朝明商工会地場産品販路開拓委員会での特産品認定等支援及び新商品開発を実現する。

## 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」 地域内の経済動向調査については、三重県商工会連合会や地域金融機関の景況調査のみを活用している。

「課題」 ビッグデータ等を活用した専門的な分析が出来ていないため、今後は新たに実施する。

## (2) 目標

実施内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①地域の経済動向分析の公表回数	—	1 回	1 回	1 回	1 回	1 回
②景気動向分析の公表回数	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回	4 回

## (3) 事業内容

### ①国が提供するビッグデータの活用

当地区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。

【分析手法】・地域経済環境マップ・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

⇒上記の各分析データを総合的に分析し、事業計画策定支援等に反映する。

### ②三重県北勢地区の景気状況等についての実態を把握するため、全国商工会連合会実施の地域の景況調査を通じて、業況判断、売上高、経常利益等のD I 値を業種ごとに算出して比較分析を行う。

【調査対象】三重県北勢地区 7 商工会内小規模事業者 100 社 (建設業、製造業、小売業、サービス業)

【調査期間】四半期に一回

【調査項目】前期同期比 売上額、仕入額、資金繰り、雇用、新規設備投資、経営上の課題 等

【調査手法】経営指導員等が、巡回・訪問指導による聞き取り調査等を行う。

【分析手法】外部での分析

## (4) 成果の活用

○上記調査により得られた結果は、経営指導員間で情報共有ができるようにし、個店ごとの事業計画策定のためのデータとする。景況調査については、行政への情報提供及びホームページ等を通じて情報公開する。

○上記調査により得られた結果から今後の事業者のニーズを探り、的確なセミナー、講習会等の支援事業に活用し、事業主の経営意識の向上を図る。

### 3-2. 需要動向調査に関すること

#### (1) 現状と課題

「現状」 地域住民を対象に郵送にてアンケート調査を実施していたが、回収率が悪い  
ため、現在は実施していない。

「課題」 新商品開発に活用できる情報収集には繋がらなかったため、調査対象者の見  
直しが必要である。

#### (2) 目標

支援内容	現行	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①消費者ニーズの調査 対象事業者数	未実施	4 社	4 社	5 社	5 社	5 社
②試食、アンケート調査対 象事業者数	未実施	5 社	5 社	7 社	7 社	7 社

#### (3) 事業内容

①地場産品販路拡大委員会企画である「スーパーサンシみえ川越インター店」での「う  
まいもん市」、三重県商工会連合会の主催する「多気町アンテナショップ」等におい  
て、特設コーナーでの「消費者アンケート」を実施し、調査結果を分析した上で事  
業者にフィードバックすることで、商品の見直し、さらには新商品開発に繋げ、売  
上向上を実現する。また、これらの分析結果は事業計画に反映させる。

【サンプル数】 来場者 100 人

【調査手段・手法】 年2回開催の「うまいもん市」特設コーナー、また、年に数  
回「多気町アンテナショップ」にて、出品商品及び嗜好等、  
経営指導員等がアンケート内容の聴き取りを行い記入する。

【分析手段・手法】 調査結果は、経営指導員が分析を行う。

【調査項目】

●消費者について

①性別②年齢（20歳未満・20～30歳・31～50歳・51歳以上）等

●出品商品について

①見た目のイメージ ②分量（多い・ちょうどいい・少ない）

③価格（高い・ちょうどいい・安い）④購入について（購入したい・購入し  
ない・以前に購入したことがある）等

●嗜好について

①好きな味は（甘い・辛い）等 自由に記入 ②販売してほしい商品等

【調査・分析結果の活用】

分析結果は経営指導員が当該事業者に巡回、窓口等で直接説明する形でフィ  
ードバックし、改良、開発に向けて検討。または、抽出した小規模事業者の商

品やサービス・役務の需要動向について、専門家と連携し、商工会が事業主体で実施している個別相談事業を介し、収集・整理・分析し、小規模事業者の相談内容に応じたデータをフィードバックする。

②信用金庫が開催する「しんきんビジネスフェア」や地方銀行が開催する「地方銀行フードセレクション」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する。

【サンプル数】 来場者 50人

【調査手段・手法】信用金庫が開催する「しんきんビジネスフェア」や地方銀行が開催する「地方銀行フードセレクション」にて、来場するバイヤーに対し、試食等を行い、経営指導員等がアンケート内容の聴き取りを行い記入する。

【分析手段・手法】調査結果は、経営指導員が分析を行う。

【調査項目】

●バイヤーについて

①性別②年齢（20歳未満・20～30歳・31～50歳・51歳以上）等

●出品商品について

①見た目のイメージ ②分量（多い・ちょうどいい・少ない）

③価格（高い・ちょうどいい・安い）④購入について（購入したい・購入しない・以前に購入したことがある）等

●嗜好について

①好きな味は（甘い・辛い）等 自由に記入 ②販売してほしい商品等

●取引条件

【調査・分析結果の活用】

分析結果は経営指導員が当該事業者巡回、窓口等で直接説明する形でフィードバックし、改良、開発に向けて検討。または、抽出した小規模事業者の商品やサービス・役務の需要動向について、専門家と連携し、商工会が事業主体で実施している個別相談事業を介し、収集・整理・分析し、小規模事業者の相談内容に応じたデータを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」経営指導員の巡回・窓口相談における課題抽出により、経営状況分析を行っているが、小規模事業者持続化補助金をはじめとした補助金申請、小規模事業者経営改善資金融資推薦等、各種制度活用時での分析にとどまっている。

「課題」各種制度活用による分析シート、また決算指導時による分析シートは作成するが、分析内容が十分ではないため、積極的な分析支援及び専門家との連携でのさらなる深い分析が必要となる。

## (2) 目標

支援内容	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
経営分析件数 (巡回・窓口)	15	20	30	30	30	30
経営分析件数 (記帳継続)	10	10	10	10	10	10
合 計	25	30	40	40	40	40

## (3) 事業内容

①小規模事業者が抱える経営課題を把握するための巡回訪問や窓口相談にて、経営意欲のある小規模事業者を抽出する。

### ②経営分析の内容

【対象者】巡回、窓口等で抽出した、意欲的で販路拡大の可能性の高い15社

【分析項目】定量分析たる「財務分析」と定性分析たる「SWOT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

『SWOT分析』強み、弱み、脅威、機会 等

### 【分析手法】

株式会社エイチ・エーエルの経営支援基幹システム「BIZミル」等を活用し、経営指導員が中心となり、職員全体で取り組む。

また、商工会の記帳機械化を委託している事業者については、簡易財務診断表（当期総費用・当期売上高・当座比率・経営資本回転率・流動比率等）も参考に、SWOT分析による経営分析を行う。

## (4) 分析結果の活用

○分析結果は、当該小規模事業者にフィードバックし、事業計画策定に活用する。

また、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、さらに今後の支援等に繋げていく。

## 5. 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、三重県版経営向上計画、経営力向上計画、各種補助金申請、金融あっせん時、小規模事業者からの支援依頼により、事業計画策定を行ってきたが、計画認定、補助金獲得等のための目的となっており、事業計画策定の意義・重要性が十分に理解されていない。また、集団講習への参加意識も低い。

「課題」金融斡旋、各種補助金申請のみでなく、日常的に事業計画策定の必要性を理解してもらうことに努め、小規模事業者の意識を高めていく必要がある。そのためには、ニーズの高い個別相談を重点的に実施し、集団講習では困難な一歩踏み込んだ事業計画策定支援を行う必要がある。

## (2) 支援に対する考え方

経営分析をもとにした事業計画策定によって小規模事業者の経営目標の明確化や事業計画に対するPDCAをおこなっていく。しかし、事業計画策定の意義や必要性、重要性は漠然としており、意識付けに繋げることは難しいため「事業計画策定個別相談会」を開催し、策定意識を高め、事業計画策定数向上を目指す。

また、巡回、窓口時にヒアリング等を通じ、伴走型による事業計画策定の動機付け、計画策定等継続的な支援を行い、経営指導員を中心に実現可能な計画策定に繋げていく。

## (3) 目標

支援内容	現状	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
①事業計画策定件数	-	15	21	21	21	21
②事業計画策定件数 (創業・第二創業)	-	5	5	5	5	5
合計	-	20	26	26	26	26

経営分析支援の7割程度の事業計画策定を目標数とする

また、創業塾での事業計画策定については、しっかりと創業を見据えた受講生5名を目標とし、事業計画策定フォローを行い、創業支援に繋げていく。

## (4) 事業内容

①経営分析を行った事業者を対象とした「事業計画策定個別相談会」の開催

【対象者】 事業計画策定を目指す小規模事業者

【手段、手法】 経営指導員を中心とし、他、経営支援員等も含め、伴走型支援を行い外部専門家も交えて確実な事業計画に繋げていく。

②創業志望者や創業間もない小規模事業者を対象とした「創業応援塾」の開催

【募集方法】「創業応援塾」参加経験者への直接案内

会員への案内（巡回、窓口）の他、商工会ホームページへの掲載（行政ホームページからのリンク掲載）、行政、金融機関等窓口への募集チラシ設置、自治会回覧版、SNS 発信

【開催回数】 1回

【参加者数】 15名程度

【支援対象】 創業志望者や創業間もない小規模事業者

【手段、手法】 短期集中的に開催

創業応援塾トータルコーディネーターを中心に

- ◎オリエンテーション→自己紹介
- ◎マインドセット→創業塾の目的、進め方
- ◎創業計画(1)(2)→創業計画書の必要性、策定等
- ◎会計、税務の知識→創業時に必要な会計、税務の知識
- ◎創業体験談→管内事業者での創業者及び創業応援塾参加からの創業者
- ◎WEB、SNS活用販売促進→WEB、SNS活用術、撮影効果
- ◎資金繰り→創業融資について
- ◎プレゼンテーションの基礎→話し方の基礎と心構え
- ◎プレゼンテーション→マーケティング、資金計画等

## 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、巡回訪問や窓口、電話、メールでの連絡を実施し、事業者の状況確認は行ってきたが、金融斡旋、各種補助金等の採択の目的達成以後のフォローが不足しがちである。

「課題」定期的な巡回訪問等、積極的な訪問や状況確認、情報提供方法等、検討し実施する。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画策定を行った、創業志望者も含めた全ての事業者を対象とし、支援を行った後、小規模事業者との積極的な対話を通じて、経営方針を整理し、提供する商品・サービス・製品の強みなど今後のプランを取りまとめた中長期の経営計画策定の支援をする。また、策定した経営計画に沿って、進捗状況の把握や、さらなる課題の抽出について経営指導員等が伴走型の支援を行い、高度かつ専門的な課題については、各支援機関からの専門家派遣制度の活用等、伴走型の寄り添った支援を行い、事業計画実行に向けての支援を行う。

### (3) 目標

支援内容	現状	R3年度	R4年度	R5年度	R6年度	R7年度
事業計画策定事業者数	-	20社	26社	26社	26社	26社
フォローアップ件数(延回数)	50回	90回	117回	117回	117回	117回
売上増加事業者数	-	5社	5社	7社	7社	7社
利益率3%以上増加の事業者数	-	5社	5社	7社	7社	7社

### (4) 事業内容

事業計画策定26社につき、半数の13社については2か月に1回(年6回)、他の半数の13社については、年間に3回のフォローアップを目標とするが、事業者からの依頼等により随時、積極的にフォローアップしていく。

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、法定経営指導員と経営指導員等が協議し、当該ズレの発生要因及び今後の対応方策を検討する。なお、当商工会で解決が困難な場合には、外部専門家等と連携を図りながら、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」展示会、商談会の周知を積極的に行ってきたものの、参加事業者が限定されつつあり、支援の偏りを感じる。また、IT を活用した販路開拓については、「SHIFT」や「ニッポンセレクト」への登録で終わっており、実際に活用されていない。

「課題」これまでの販路開拓における支援は、成約等の実績に繋がっていないため、事業者への展示会及び商談会についての事前、事後のフォローを見直し、改善していく必要がある。また、IT を活用した販路開拓については、積極的な情報発信が必要である。

### (2) 支援に対する考え方

事業計画策定後のフォローアップを行っている小規模事業者を対象に、地域内でのイベント出展を促し地域住民への商品の認知度向上を図る。また、特に効果が見込まれると判断した地域外での展示会、商談会においては、積極的に出展を促し、出展事業者には、事前に個別支援を行い、パンフレット等作成支援、商談会でのアピールポイント等、細かな支援を行うとともに、出展期間中での、ブースディスプレイ、PR方法の検討、商品陳列、接客対応、アンケート調査等、出展後の販路拡大のためのフォローアップ方法等、きめ細やかな伴走型支援を行う。また、全国商工会連合会が運営する「グーペ」の活用、IT、SNS 等を活用した情報発信の方法等、販路開拓に向けた支援をするとともに、新サービス、新商品開発などへの意欲向上に向けた支援を行う。

### (3) 目標

支援内容	現状	R3 年度	R4 年度	R5 年度	R6 年度	R7 年度
①「納涼交歓会」2 時間 出展事業者数 (BtoB 及び BtoC)	15 社	20 社	20 社	20 社	25 社	25 社
成約件数	1 社	2 社	3 社	3 社	4 社	4 社
②「うまいもん市」2 日間 出展事業者数 (BtoC)	4 社	4 社	4 社	5 社	5 社	5 社
売上額/社 平均額	1.5 万円	1.5 万円	1.5 万円	2 万円	2 万円	2 万円
③みえ商工会セレクトショップ <sup>®</sup> (三重 県商工会アンテナショップ) (新設) 出展事業者数 (BtoC)	-	5 社	6 社	7 社	8 社	9 社
売上月額/社 平均額	-	5 万円	5 万円	6 万円	6 万円	6 万円
④地方銀行フードセレクトショップ商談会 出展事業者数 (BtoB)	3 社	4 社	4 社	4 社	4 社	4 社

成約件数	0社	1社	1社	1社	1社	1社
⑤特産品新認定商品数 年間	1	2	2	2	2	2
⑥グーペサイト登録 掲載事業者数 (BtoC)	117社	120社	120社	120社	125社	125社
更新及び活用件数	5社	10社	10社	15社	20社	20社

#### (4) 事業内容

(1) 商工会独自の展示会・商談会を開催すると同時に商工祭や地域イベントにおいて、出展できる機会を多く作り販路開拓と商品の認知度が向上するよう支援する。

##### ①商業部会企画「納涼交歓会」開催

名称：納涼交歓会

場所：朝明商工会 1階 大研修室

支援対象：業種に関わらず、自社の商品・サービスをアピールしたい事業者

概要：地元商品、特産品等 PR 事業として、朝明商工会商業部会が企画し8月頃開催。地元企業の製造販売を行う商品やサービスを経営者が自らプレゼンし、展示PRを行う「ミニ企業展」。展示、試食、試飲、体験でのPR。来場者を交え、企業間同士での商品についての提案、意見交換等を行う。また、販売、取引に繋げた実績もある。

来場者：約50名

出店者数：15～20社

##### ②朝明商工会地場産品販路拡大委員会企画「うまいもん市」開催

名称：うまいもん市

場所：川越町「スーパーサンシみえ川越インター店」特設コーナー

支援対象：食の地域特産品等を取り扱う事業者

概要：地元の格安スーパーであり、地元顧客で賑わうスーパーである「スーパーサンシみえ川越インター店」にて地元商品、特産品等、特設販売コーナーを設置しての販売イベント。特に夕刻時には、顧客が多く、地元での更なる商品認知度向上、売上向上に繋がる。

来場者：約200人

##### ③みえ商工会セレクトショップ（三重県商工会アンテナショップ）への出品

名称：みえ商工会セレクトショップ（三重県商工会アンテナショップ）

場所：三重県多気郡多気町五桂池956（五桂池ふるさと村内）

支援対象：県内製造もしくは県外製造であっても県内商品である特長が出ている商品を取り扱う事業者

規模：全体の施設面積 5,300 m<sup>2</sup>

駐車場：1,000台以上

床面積：1階売り場302 m<sup>2</sup> 2階イベントスペースあり

開店日：令和2年10月25日（日）

概要：令和2年10月25日開店の新設アンテナショップ。「五桂池ふるさと村」にあり、年間25万人が来場する観光、レジャー施設であり、常設された

売り場での委託販売となる。三重県内の商工会員商品が多数出品され、商工会での目標商品数 500 種類となっている。

また、車で 10 分程度の距離に令和 3 年 4 月、「食」と「癒し」と「知」を備えた大型複合リゾート施設「VISON」のオープンが予定されており、「VISON」からの流れの来場者の効果は大きいものと期待される。

来場者：年間 800 万人見込み

今後の期待は大きく、事業者の出品支援をしっかりと行い売上向上に繋げる。

④地方銀行フードセレクション商談会への参加

名称：地方銀行フードセレクション商談会

場所：東京ビッグサイト会場

支援対象：首都圏等への販路開拓を希望する食を取り扱う事業者

概要：地方銀行が主催となる食品の商談会。

2018 年開催実績：主催 54 行。出展者 970 社。来場者 13,248 名。

積極的な出展意欲のある事業者への事前、事後の支援を行う。

⑤朝明商工会地場産品販路拡大委員会「特産品認定」

朝日町産業建設課から募集される「朝日町特産品」について、朝明商工会地場産品販路拡大委員会にて検討し「特産品認定」を行う。

地元事業者からの積極的な応募を支援し「特産品認定」とした販路開拓を行う。

⑥全国商工会連合会が運営する無料ホームページ「グーペ」の登録更新、活用を行い、全国的な販路開拓を支援していく。



①「納涼交歓会」



②「うまいもん市」

## 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」理事会等、会議にて本事業の支援目標に対する実施状況、成果を確認するとともに、支援状況の情報共有を行っている。

「課題」本事業の支援目標に対する取組みについて、PDCA サイクルが充分とは言えない

#### (2) 事業内容

毎年度、本計画に記載の事業の実施状況及び成果について以下の方法により評価・検証を行う。

- ①当会の理事会と併設して、本会正副会長、川越町産業建設課長、朝日町産業建設課長、法定経営指導員、外部有識者として中小企業診断士をメンバーとする「協議会」を年1回開催し、事業の実施状況、成果の評価・見直し案の提示を行う。
- ②事業の成果・評価・見直しの結果を朝明商工会のホームページ (<http://www.ccnetmie.ne.jp/~asake>) で公表する。  
また、地域小規模事業者等が、常に閲覧できるよう、事務所への常時備付を行う。

### 9. 経営指導員の資質向上等に関すること

#### (1) 現状と課題

「現状」経営指導員等、個々の資質向上について、三重県商工会連合会が開催する各職種向け研修会には参加しているが、個人の能力向上でとどまり、職員間における共有が充分ではなく、支援能力のバラツキがある。

「課題」職員異動、研修生、経営指導員経験年数期間により、職員の経営支援能力のバラツキがあるため支援能力の標準化が必要であり、組織全体の底上げが課題となる。

#### (2) 事業内容

##### ①外部講習会等の積極的活用

経営指導員及び経営支援員、一般職員の支援能力の一層の向上のため、三重県商工会連合会が主催する研修への参加の他、三重県、三重県産業支援センター及び三重県よろず支援機関が主催するセミナーや、中小企業大学校瀬戸校の主催する研修に経営指導員が参加することで、従来の経営・税務等の必要な能力向上に加え、小規模事業者の売上や利益を確保することを重視した支援能力の向上を図る。

##### ②OJT 制度

三重県商工会連合会主催による「スーパーバイザー派遣事業現地指導型 OJT」を活用し、巡回指導や窓口相談の機会を活用した OJT を活用し、経営指導員及び経営支援員の支援能力を向上させる。

### ③職員間ミーティング

各種研修会等への出席後、受講職員より、研修内容の説明を行い、経営指導員を中心に職員間で共有し、組織全体の資質向上に繋げる。

### ④データベース化

担当経営指導員等、それぞれの支援内容、小規模事業者の状況等を事務処理効率化システム「三重県商工会連合会グループウェア」を活用し、随時データ入力し、職員全員が情報共有できるようにする。そのことにより、経営カルテの充実、活用に繋げる。

## 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) 現状と課題

「現状」これまで、他の支援機関との支援ノウハウ等の情報交換は、三重県商工会連合会、北勢商工会広域連合を中心とした交流が中心であり、他の支援機関と交流は少なく、日本政策金融公庫等が開催する連絡会議等には出席しているが、小規模事業者の支援に繋がっていない。

「課題」支援機関から得た支援ノウハウ等の情報交換を職場内でしっかりと共有し、小規模事業者への伴走型支援に活かしていく体制づくり、組織全体の底上げに努めるとともに、これまで以上に他の支援機関との連携を図っていく必要性がある。

### (2) 事業内容

#### ①「三重県商工会連合会事務局責任者会議」への出席（年4回）

- ・三重県商工会連合会が主催する三重県下全23商工会における会議。
- ・支援ノウハウ、支援の現状、支援の進捗状況、課題点について情報共有し、情報交換する。

#### ②「北勢ブロック事務局責任者会議」への出席（年12回）

- ・三重県商工会連合会の、地域グループ単位である北勢商工会広域連合が開催する三重県北勢地域7商工会における会議。
- ・各地域の小規模事業者の需要の動向、支援ノウハウ、支援の現状、支援の進捗状況、課題点について共有し、情報交換を行う。

#### ③「小規模事業者経営改善資金貸付推薦団体連絡協議会」への出席（年2回）

- ・日本政策金融公庫四日市支店が主催する三重県北勢地域7商工会における協議会。
- ・四日市支店長、担当者、商工会事務局長、経営指導員等が集まり、小規模事業者経営改善資金貸付推進、金融情勢、地域情報、支援事例等による支援ノウハウ等の情報共有を行う。

#### ④その他

三重県産業支援センター・三重県よろず支援拠点からも情報頂き活用する。  
地域内で情報交換をする中で、経営指導員等が、広域連合内の経営意欲のある小規模事業者を抽出し、その事業者の財務状況、強みや事業ノウハウを共有し、小規模事業者同士の取引や連携の場をコーディネートするマッチング支援

を行い、新たな需要の開拓を進める基盤を構築する。

また、三重県事業引継ぎ支援センターの総括責任者、三重県版経営向上計画地域インストラクター等との連携や支援ノウハウなどの情報交換も行う。その他の公的支援機関・専門家、地域の金融機関とは、個別案件ごとに情報交換を行い、支援ノウハウ等の情報交換を行う。また必要に応じて、直接訪問して商品開発、販路開拓などの成功事例に基づく支援ノウハウ、支援の現状、支援の進捗状況、課題点について情報共有する。

## 地域経済の活性化に資する取組

### 11. 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」朝明商工会では、年間を通じて様々なイベントに参加することにより、集客等、地域活性化に繋げてきた。しかし、小規模事業者の販路開拓等支援に繋げることができず、地域経済の活性化には十分に寄与していない。

「課題」イベント来訪者の集客、地域へのPRは活性化されているものの、地域経済への寄与の強化が課題である。

#### (2) 事業内容

##### ①朝日町特産品認定事業及びイベント事業

地場産品において、現在、設置している地場産品販路拡大委員会において、朝日町特産品認定を行っている。

また、両町の理解・協力を得ながら、朝日町発展会や地元消費者の代表にも参画頂き、意見を集約し、これらの地場産品を地域のイベントまたは展示会、物産展へ出展できる機会を増やして、地域住民には商品の認知度の向上を図り、地域活性化に結びつける。

##### ②朝明商工会イベント委員会及び青年部事業

朝明商工祭・イルミネーション事業・さくらライトアップ事業

隔年により朝明商工祭を開催しており、地元ダンススクール等に出演協力を得るなどし、地域の住民を巻き込んだイベント作りを行っている。同時に地域の物産品を販売する場を提供し、地場産品の販売促進に繋げている。また、数年前より両町の協力を得ながら、朝明商工会イベント委員会主催による川越町での「川越富洲原駅前」また、青年部主催による朝日町でのイルミネーション事業として、季節限定によるイルミネーション点灯事業を行っている。街を明るくし、賑わいを持たせ、安心して暮らせる元気な街づくりを考えて行っており、この行事は毎年の恒例となっており、近鉄名古屋線の乗客からは冬の時期が来ると待ち望まれ、両町をアピールする上で、大きな役割を担っている。さらに青年部主催による「さくらライトアップ事業」については、伊勢湾岸近くの管内公園を利用して行っており、大勢の方々に喜んで頂いている。今後も事業の継続とともに、さらなる地域活性化に繋げていきたい。



「ライトアップ事業」

### ③青少年健全育成事業

朝明商工会では行政、学校、子供会等と連携しながら青年部・女性部が主体となり、家族の絆を深め、親子の繋がりへの再構築を図るため、毎年、青少年健全育成事業に取り組んでいる。例年、流しそうめん大会を実施し、家族と過ごす時間や機会を増やすことで、家族の繋がりが再認識できる事業としている。

また、令和2年度は、「防災をテーマにハガキを書こう！」事業を開催。川越町、朝日町の小学生を対象に行政を通して募集し、ハガキ（表面）の書き方を学んでもらい、裏面は防災に関する募集とし入選作品を選定。一部の学年では、授業として取り入れていただき、改めて「ハガキの書き方」「防災への関心」を学んでいただいた。

地域や社会の支援によって、家族に期待されている機能を高めることも地域社会に必要とされる商工会の役割と位置付けている。

地域の次の世代を担う子供たちの健全育成を主眼に置きながら、普段より住民と小規模事業者の意思疎通が図れるように推進していく。



「防災テーマハガキ」入賞作品選定の様子

「流しそうめん」の様子→



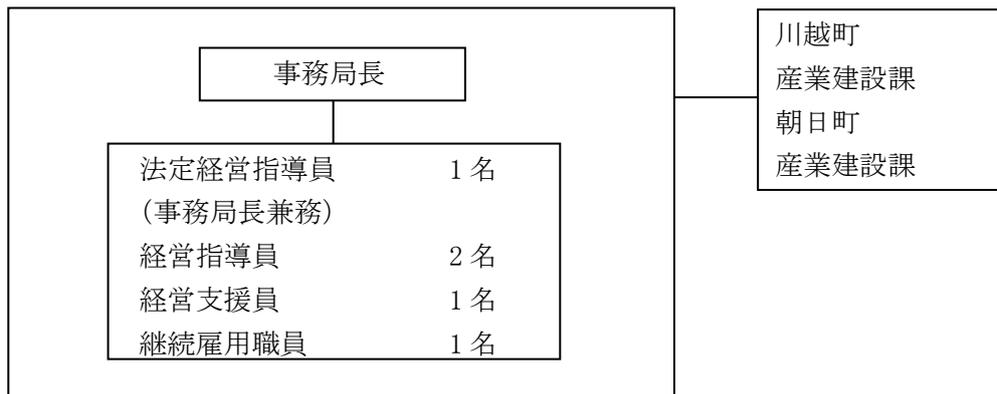
(別表2)

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)



(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: 橋本 鉄二

■連絡先: 朝明商工会 TEL: 059-365-6603

②法定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/商工会議所

〒510-8123

三重県三重郡川越町豊田一色 405

朝明商工会

TEL: 059-365-6603/FAX: 059-365-6035

E-mail: [asakeshokokai@ccnetmie.ne.jp](mailto:asakeshokokai@ccnetmie.ne.jp)

②関係市町村

〒510-8588

三重県三重郡川越町豊田一色 280

川越町 産業建設課

TEL: 059-366-7117/FAX: 059-364-2568

E-mail: [k-sanken@town.kawagoe.mie.jp](mailto:k-sanken@town.kawagoe.mie.jp)

〒510-8522  
 三重県三重郡朝日町小向 893  
 朝日町 産業建設課  
 TEL : 059-377-5658 / FAX : 059-377-4543  
 E-mail : sanken@town.asahi.mie.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	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
専門家派遣費	600	600	600	600	600
セミナー開催費	700	700	700	700	700
展示会出展費	500	500	500	500	500
チラシ等作成費	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
伴走型小規模事業者支援推進事業費補助金 (国) 小規模事業支援費補助金 (三重県) 朝明商工会補助金 (川越町・朝日町) 会費収入、手数料収入他

(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
連携者なし
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